



**ΠΑΝΤΑ ΗΘΕΛΑ ΝΑ ΞΕΠΕΡΝΑΩ
ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΜΟΥ, ΑΛΛΑ ΤΟ
ΑΝΕΒΑΛΛΑ ΣΥΝΕΧΩΣ.
ΣΗΜΕΡΑ, ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΑΛΛΗ ΜΕΡΑ.**

**Τόλμησε σήμερα ό,τι αφήνεις
για αύριο. Είμαστε μαζί σου.**

Ασφάλιση Υγείας Allianz

Συνέχισε να βάζεις υψηλούς στόχους έχοντας την ολοκληρωμένη προστασία και σιγουριά των προγραμμάτων νοσοκομειακής περίθαλψης **My Health**, εξωνοσοκομειακής φροντίδας **My Primary Care** και ιατρικής βοήθειας **Med24**.

Μάθε περισσότερα στο www.allianz.gr



#TolmiseSimera



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ • ΤΕΥΧΟΣ 182 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2020 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2185



ΤΕΥΧΟΣ 182 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2020 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΕΡΕΥΝΑ ΝΑΙ

**Πόσο αισιόδοξη είναι
η ελληνική ασφαλιστική αγορά;**

Συνέντευξη-έκπληξη

**του JOSÉ GALAMBA
DE OLIVEIRA**

προέδρου της Ένωσης
Ασφαλιστικών
Εταιρειών Πορτογαλίας!

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ANDREAS BRANDSTETTER

Πρόεδρος Insurance Europe

**Θέλουμε αλλαγές
στο Solvency II!**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Οραματιζόμαστε
Φροντίζουμε
Δημιουργούμε
Ανταποδίδουμε



ΕΤΑΙΡΙΚΗ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ
ΕΥΘΥΝΗ

Οι διαχρονικές αξίες της ανταπόδοσης και της προσφοράς στο κοινωνικό σύνολο είναι βαθιά ριζωμένες στην κουλτούρα μας.

Σε όλη την ιστορική μας διαδρομή οραματιζόμαστε, φροντίζουμε, δημιουργούμε και ανταποδίδουμε στην κοινωνία, στο περιβάλλον, στον αθλητισμό, στις τέχνες και στα γράμματα.

129
ΧΡΟΝΙΑ
ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

☎ 18189 / www.ethniki-asfalistikhi.gr [facebook.com/ethnikiasfalistikhi](https://www.facebook.com/ethnikiasfalistikhi)

Για το προσωπικό σου
καταφύγιο



 **HOME Made** ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

Το σπίτι σας, εκεί όπου ξεκινάει κάθε σας μέρα! Ο χώρος που αγκαλιάζει με θαλπωρή τις οικογενειακές σας στιγμές κι όπου δικαιούστε να νιώθετε απόλυτα ασφαλείς. Το Home Made της Generali, με τις πιο πλήρεις καλύψεις, τόσο για το κτίριο όσο και για το περιεχόμενο, προαιρετικές παροχές, ώστε να προσαρμόζεται στις δικές σας ανάγκες αλλά και επιβραβεύσεις, δημιουργήθηκε για την απόλυτη φύλαξη της οικίας σας. Γιατί κανένα μέρος στον κόσμο δεν είναι σαν το σπίτι σας.



The Smart & Simple Choice

generaligr

[GeneraliHellas](https://www.facebook.com/GeneraliHellas)
[GeneraliGreece](https://www.youtube.com/GeneraliGreece)

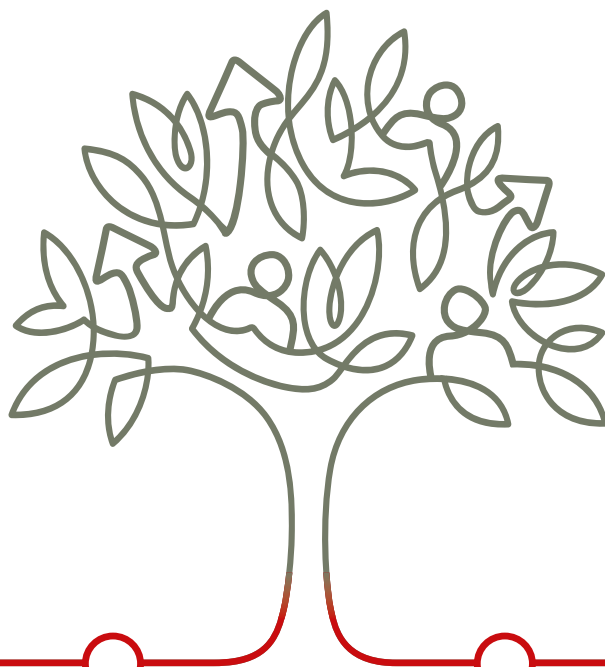
132
ΧΡΟΝΙΑ
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ
ΕΛΛΑΔΑ

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ
50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ
50
ΠΙΟ ΕΞΥΠΝΕΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ
ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ MIT

Κοινωνική & Οικονομική Επίδραση

Το Ίχνο μας στον δρόμο προς τη Βιώσιμη Ανάπτυξη



Συνολική συνεισφορά στο ΑΕΠ



€352 εκατ.
προστιθέμενη
αξία

που αντιστοιχεί στο

0,19%
του ΑΕΠ
της Χώρας

Συνολική συνεισφορά σε Φόρους



€114 εκατ.
άμεσοι φόροι, ΦΚΕ,
έμμεσοι φόροι

που αντιστοιχούν στο

0,15%
των φορολογικών εσόδων
του Κράτους

Συνολική συνεισφορά στην Απασχόληση



4.655
συνολικές θέσεις
εργασίας

που αντιστοιχούν στο

0,12%
της συνολικής
απασχόλησης στην Ελλάδα

Πράξεις συνεισφοράς για την Κοινωνία



€360.000
οικονομική συνεισφορά
για κοινωνικές δράσεις

που αντιστοιχούν στο

1,64%
των κερδών προ φόρων
της Εταιρείας

Nextdeal.gr

Για να μην χάνεις οπτικογράφημα *...

* δημιουργήμα κινούμενων
εικόνων με ήχο,
βιντεοσκοπημένο
σε μαγνητική ή ψηφιακή
ταινία (ή άλλο μέσο)
BINTEO

 **SUBSCRIBE**

#Nextdeal

 **YouTube**

Σε αυτό το ράλι κερδίζει όποιος δεν τρέχει.

Νέο app ERGO Drive&Win

Κατέβασέ το στο κινητό σου, γίνε καλύτερος οδηγός
και κέρδισε από την ERGO:

- ✓ Μοναδικά δώρα
- ✓ Μίλια κοινωνικής προσφοράς
- ✓ Έως -20% στα ασφάλιστρα, αν έχεις ασφάλεια αυτοκινήτου ERGO

Είναι πραγματικά απλό. Αρκεί να:

- ⊗ Τηρείς τα όρια ταχύτητας
- ⊗ Επιταχύνεις απαλά
- ⊗ Μη φρενάρεις απότομα και βέβαια...
- ⊗ Μη χρησιμοποιείς το κινητό σου ενώ οδηγείς.

Το ERGO Drive&Win σε βοηθάει να βελτιώσεις την οδηγική
συμπεριφορά σου για να κερδίσεις περισσότερα.

Ξεκίνα σήμερα!

Μάθε τους όρους και τις προϋποθέσεις
το www.ergohellas.gr

ERGO

Drive&Win

ERGO

Ε. ΣΠΥΡΟΥ – Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210.3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR
WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 182 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2020

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € _ ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25€,
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:
100€, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5€
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197
IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90
IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»
αποστέλλεται τιμής ένεκεν στους
βουλευτές της ελληνικής Βουλής
και στους ευρωβουλευτές



ΕΚΔΟΤΕΣ- ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
ΙΩΑΝΝΑ ΡΟΥΜΠΕΪΔΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,
ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ, ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ,
ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΧΡΗΣΤΟΣ
ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACERPHOTOGRAPHY.GR
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
INTERNET: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
ΓΙΩΡΓΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΕΙΚΟΝΑΣ
ΝΙΚΟΣ ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
PRESSIOUS
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

- 10 Άρθρο Εκδότη
- 14 Συναισθηματικά
- 22 Ασφαλιστικό Underwriting
- 36 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Andreas Brandstetter Πρόεδρος Insurance Europe
- 46 Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στις Βρυξέλλες
- 52 Μεγάλο αφιέρωμα Στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς στέλνουν μηνύματα αισιοδοξίας
- 62 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ José Galamba de Oliveira Πρόεδρος της Πορτογαλικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών
- 80 ΣΥΝΕΔΡΙΟ ERGO Όλοι μαζί στη νέα δεκαετία
- 94 ΣΥΝΕΔΡΙΟ ALLIANZ Δυνατό αποτύπωμα στην ασφαλιστική αγορά
- ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
- 110 Νίκος Σωφρονάς Η ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση
- ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ
- 112 Βαγγέλης Βερτόπουλος Ο αισιόδοξος, ο απαισιόδοξος και ο ρεαλιστής



Ο κ. Andreas Brandstetter.



Το αρχαίο θέατρο του ιερού της Δωδώνης.

14



52



Ο κ. José Galamba de Oliveira.



Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου.



112



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας.

104



Ο κ. Μανόλης Γκατζόφλιας.



Η κ. Άννα-Μισέλ Ασημακοπούλου.

46



Η κ. Φιλίππα Μιχάλη.

94



116

- 116 Σμαρούλα Παντελή Λίγη αισιοδοξία παρακαλώ! ΜΕΛΕΤΕΣ
- 120 Η ιδιωτική ασφάλιση σε Ελλάδα και Ευρώπη
- 140 6,4 εκατ. ευρώ «πλήρωσαν» τον Γηρούνη οι ασφαλιστικές
- 122 ΑΡΘΡΟ Δημήτρης Λινός Η βιομηχανία αγωγών «αρρωσταίνει» τους γιατρούς
- 134 Κύπρος Σε αναζήτηση στρατηγικής οι ασφαλιστικές μετά το ΓεΣΥ
- 140 Ειδήσεις
- 160 Αυτοκίνητο

Ε Τ Α Ι Ρ Ε Ι Ε Σ

68	ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	143	INTERASCO
70	NN HELLAS	144	MATRIX
72	EYROLIFE ERB	147	INTERAMERICAN-ATTICA BANK
76	INTERAMERICAN	148	ΣΕΣΑΕ
78	METLIFE	153	CNP ΖΩΗΣ
88	GENERALI	156	ARAG HELLAS
92	AXA	156	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
104	MINETTA	158	NP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
108	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ		

Υ Γ Ε Ι Α

126	ΙΑΣΩ
127	ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ
128	AFFIDEA
129	ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
130	ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ PROLEPSIS
132	ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ

Νοιάζεται για σας



ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 9304040

24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

www.intersalonika.gr

e-mail: company@intersalonika.gr

Μια ασφαλιστική,
ασφαλίζει

ΤΙΣ ΣΤΙΓΜΕΣ
ΠΟΥ ΓΕΝΝΙΟΥΝΤΑΙ
ΤΑ ΘΈΛΩ ΣΟΥ



Πίσω από ό,τι έχει αξία για σένα
βλέπουμε όλα όσα μπορείς να καταφέρεις.

Eurolife ERB. Τι έχει αξία για σένα;

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP

A FAIRFAX Company

Γράφει
ο Ευάγγελος
Γ. Σπύρου,
εκδότης του
«Ασφαλιστικού ΝΑΙ»
e-mail: evaggelos@
spiroeditions.gr



Άνδρες αλφησταί και «άχθος αρούρης»!

(Ομήρου Οδύσσεια)

Διαβάζοντας την «Οδύσσεια» του Ομήρου βρίσκω συχνά λέξεις και φράσεις που διατηρήθηκαν ως σήμερα στη νεοελληνική γλώσσα και εκφράζουν όμορφες οδηγίες και μηνύματα για καλύτερη ζωή!

Άνδρες Αλφησταί χαρακτηρίζονται από τον Όμηρο οι εμπορευόμενοι και ναυτιλλόμενοι, που αποκτούν με κόπο πλούτο. Αυτοί που «ταξιδεύουν» για να βρουν και να φέρουν, να μαζέψουν πλούτο, κέρδη, πολύτιμα πράγματα (Τιμαλφή). **Αλφή** ή **αλφά** είναι το κέρδος. Δεν αποκλείεται στη ρίζα του αλφαίνω (εκ της αλός φαίνω), όπου δημιουργή-

θηκε η λέξη συνηθρισμένο της αλός ύδωρ, το νερό που αθροίζεται, συλλέγεται, η ελληνική γλώσσα να εφηύρε ένα σωρό χρήσιμες λέξεις, όπως αθροίζω, συναθροίζω, αλίζω, Αλιαία-Ηλιαία=μέγιστη συγκέντρωση πλήθους (Ηλιαία ήταν το κυριότερο δικαστήριο του αρχαίου αθηναϊκού κράτους, το οποίο αποτελείτο από 6.000 δικαστές), αλέες, αλιείς (ψαράδες), αλφησταί (αυτοί που μαζεύουν πλούτο), αλφά, **αλφάβητον** (πρώτο γράμμα που ευρέθη επειδή παρά το άλφα το ευρίσκω), αλλά και το **άλφιτον**=άλευρον, πολύτιμο διά τη ζωή, όπως και το αλφάβητο της γλώσ-

σας που φτιάχνει πολιτισμούς! Έξω από το Ρέθυμνο, υπάρχει ημιορεινός οικισμός με όνομα **Αλφά**, χωριό του φίλου μου Βασίλη Μουντάκη, κοντά στην «Ελευθερνα», πλούσιο και από ένα είδος πολύτιμης πέτρας που λέγεται Αλφά και χρησίμευσε στο χτίσιμο και της Αγίας Σοφίας στην Κωνσταντινούπολη! Η πέτρα αυτή «μάζευε» πλούτο στην περιοχή, και μαζεύει ακόμα. Ο αρχιτέκτονας Κωνσταντίνος Ηλιάκης, στο Ρέθυμνο, μου είπε ότι από τον Όμηρο ως σήμερα προμηθεύονταν και προμηθεύονται οι καλοί οικοδόμοι αυτό το είδος πέτρας, που και σήμερα λατομεία στην περιοχή κάνουν εξορύξεις (προτείνω οι αρμόδιοι περί τον πολιτισμό να αναδείξουν τη σημασία αυτής της πέτρας). Από εκεί καταγόταν και ο σπουδαίος λυράρης και τραγουδιστής Κώστας Μουντάκης.

Αλφά λέγεται και μια πολυετής πόσθιμος (Στυπή η μακρόχρονη η ισχυρότατη), από τα φύλλα της οποίας βγαίνει μια πολύ ανθεκτική κλωστική ίνα, που ονομάζεται αλφά και χρησιμοποιείται για πολύ ανθεκτικό χαρτί, σανδάλια, ψάθες, σχοινιά κ.λπ.

Αλφά, λοιπόν, είναι το κέρδος, η κτήσις, αλλά και ο πλούσιος είναι ο αλ-



νειός, **ο από νηός=πλοίο**, πλέοντας αποκτήσας πλούτο!

Ο γιδοβοσκός Μελανθέας, διηγείται ο Όμηρος στην «Οδύσσεια», κακομιλεί και κλοτσά τον Οδυσσέα (όταν επέστρεψε και πριν αναγνωριστεί η ταυτότητά του), καθώς περπατά από την καλύβα του Εύμαιου προς το παλάτι με τους μνηστήρες, λέγοντάς του: **«Πολλά κέρδη θα έβγαζε αν με πλοίο πήγαινε μακριά απ' την Ιθάκη να τον πουλήσει!»**. Προσέξτε ότι τα πολλά κέρδη, και από δουλεμπόριο, φέρνει το πλοίο! Άνδρες αλφηστές είναι αυτοί που με κόπο εμπορεύονται, ταξιδεύοντας «σε άλλα μέρη» με πλοία αλλά και με το νου, με νου και φαντασία που ταξιδεύουν, φεύγουν, πλέουν μακριά από τα συνηθισμένα, επειδή «ανδρωτί», χωρίς ιδρώτα, πλούτος δεν συγκεντρώνεται! (Α+ιδρώς - ανίδρωτος - Ομήρου «Ιλιάδα» Ο228.)

Αυτά ισχύουν για άτομα, οικογένειες, ομάδες, εταιρείες, κράτη, ασφαλιστικές εταιρείες! Στην αρχή του 2020, σε ό,τι κάνουμε ας έχουμε κατά νου ότι «ανδρωτί» δεν μπορούμε να γίνουμε «άνδρες αλφησταί». Προγράμματα, οργανώσεις, στό-

χοι, αποτελέσματα ΔΕΝ έρχονται «ανιδρωτί». «Όποιος δεν δουλεύει ούτε να τρώει», είπε ο Παύλος. «Χωρίς κόπους κανένας δεν μπορεί να ευτυχήσει», έγραψε ο Σοφοκλής. Ο Λέων Τολστόι υπογράμμισε κάτι ωραίο, ότι «δεν υπάρχει αληθινή ηδονή εκτός από εκείνη που δίνει η δημιουργικότητα. Είτε φτιάχνει κάποιος μολύβια είτε μπότες είτε ψωμί είτε παιδιά. Χωρίς δημιουργία δεν υπάρχει αληθινή ευχαρίστηση». «Με τον ιδρώτα του προσώπου σου να τρώγεις το ψωμί σου», γράφτηκε στην Παλαιά Διαθήκη. Ο Σολομών υποστήριζε ότι «το τεμπέλικό χέρι φέρνει φτώχεια, όμως πλούτο φέρνει το εργατικό χέρι». «Καμία δουλειά δεν είναι ντροπή, μόνο η τεμπελιά είναι», δίδαξε ο Ησίοδος. «Με κόπο αποκτώνται τα καλά», λέει ένα αρχαίο ρητό. «Για να φας αμύγδαλο πρέπει να το σπάσεις», λένε οι Γάλλοι!

Στη σύγχρονη Ελλάδα της «ήσσονος προσπάθειας» και οικονομικής κρίσεως που της πήραν οι ξένοι τα πάντα, τα λιμάνια, τα χωράφια, τον ορυκτό πλούτο, τα αεροδρόμια, τις τράπεζες, τον γεωλο-

γικό πλούτο και τόσα άλλα για 100 χρόνια, και προπαντός τα μυαλά των νέων παιδιών της, «για να γυρίσει ο ήλιος θέλει δουλειά πολλή», που τραγούδησε ο μεγάλος μας Μίκης Θεοδωράκης. Αν δεν εργαστούμε με ιδρώτα και φαντασία με τα πλοία του Νου και των χειρών μας θα είμαστε «άχθος αρούρης», όπως έγραψε ο Όμηρος. Βάρος της γης μας. **Άχθος=βάρος! Άρουρα=έδαφος, γη** (Ραψωδία υ379-«Οδύσσεια»), και είναι κρίμα να **πιάνουμε τόπο** (όπως τραγουδούσε ο Κώστας Μουντάκης, από την Αλφά στους «μερακλήδες» αλλά και πολλοί άλλοι Κρήτες τραγουδιστές, όπου αποδεικνύεται και η συνέχεια της ελληνικής γλώσσας) σε μια τόσο όμορφη «καλλιεργημένη» γη των προγόνων μας **«όπου τούτο το χώμα είναι δικό τους και δικό μας»**. Μπορούμε να αποτελούμε «κήπο» οπωροφόρων δέντρων (αλώη=κήπος, αμπέλι, αλώνι)!

Καλό 2020! Καρποφόρο με επιτυχίες!

Ευάγγ. Σπύρου,
εκδότης «ΝΑΙ»





Όλοι γνωρίζουν την αξία της **Ασφάλειας**

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική γνωρίζουμε την αξία της Ασφάλειας και σας αποζημιώνουμε άμεσα τη στιγμή που το χρειάζεστε!

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα
Τηλ.: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | email: info@syneteristiki.gr

Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26, Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 554 331, 2310 544 775 | FAX: 2310 500 240 | www.syneteristiki.gr

Syneteristiki Ins. Co

 **συνεταιριστική**
Η Ασφάλειά σου!

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ
ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ



euresa



UnipolSai
ASSICURAZIONE

 **ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ**
ΕΝΩΣΗ



ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

**273,80% ΔΕΙΚΤΗΣ
ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ**

ΓΙΑ 3^η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ ΑΝΑΔΕΙΧΘΗΚΕ
ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΖΩΗΣ,
ΒΑΣΕΙ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ
ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΠΟΠΤΙΚΗΣ ΑΡΧΗΣ
& ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,
ΧΩΡΙΣ ΜΕΤΡΑ ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΗΣ

Λ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 71 & ΗΛΙΔΟΣ 36, Τ.Κ. 11526 ΑΘΗΝΑ
Τ 210 74 54 000 | @ sales@atlantiki.gr

www.atlantiki.gr

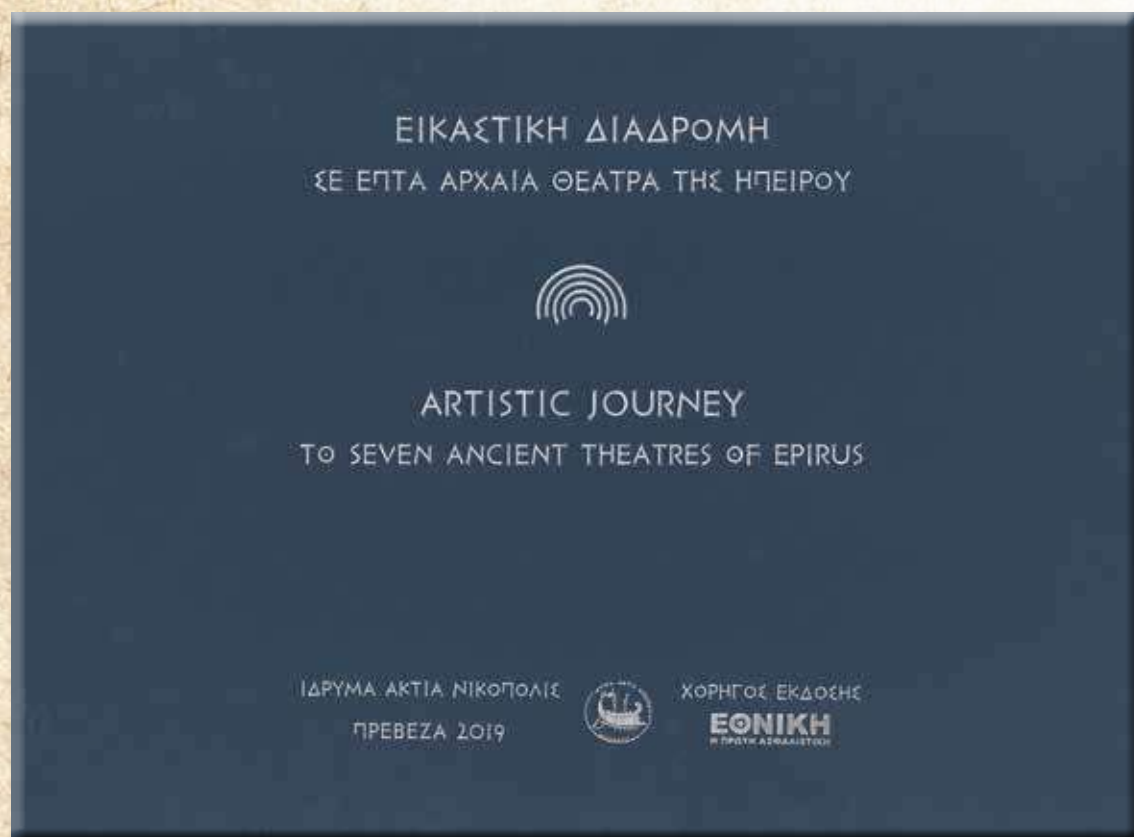


ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ

10234

Εικαστική διαδρομή σε επτά αρχαία θέατρα της Ηπείρου

Από το έργο «Εικαστική διαδρομή σε επτά αρχαία θέατρα της Ηπείρου» το «ΝΑΙ» παρουσιάζει με τα συγχαρητήρια στη διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής αυτό το πολιτιστικό έργο. Η Εθνική Ασφαλιστική το απέστειλε με την ευκαιρία των Χριστουγέννων σε διάφορους φορείς πολιτισμού.



Συντελεστές έκδοσης:

Τίτλος: Εικαστική διαδρομή σε επτά αρχαία θέατρα της Ηπείρου.
Έργο Λεάνδρου Μ. Σπαρτιώτη
ISBN 978 960 7660 27 5
Σχήμα: 33x48 εκ.
Φύλλα: 24
Σχέδια: Λεάνδρος Μ. Σπαρτιώτης
Κείμενα: Γεώργιος Εμμ. Ρήγιος

Απόδοση στα αγγλικά: Γεώργιος Δ. Τζήμας
Επιμέλεια έκδοσης: Νίκος Δ. Καράμπελας
Ψηφιακή επεξεργασία έργων: Γιάννης Β. Παπαλέξης
Εκτύπωση και παραγωγή: Άγγελος Α. Αλιντζής
Ιδρυμα Ακτία Νικόπολις, 2019
Εθνικής Αντιστάσεως 114, Πρέβεζα 48100
Τηλ. 2682-22233, email: actia@otenet.gr

Χαιρετισμός του Προέδρου της Εθνικής Ασφαλιστικής

Στον βαθμό που η γλώσσα και το τοπίο αποτελούν τις βασικές σταθερές στην ιστορική πορεία ενός έθνους, όπως διατείνονται οι ειδικοί, τότε το αρχαίο θέατρο είναι το ισχυρότερο σύμβολο και η καλύτερη μαρτυρία για τη συνέχεια του ελληνισμού. Καταρχήν, ανεξάρτητα από την κατάσταση στην οποία βρίσκονται σήμερα, τα αρχιτεκτονικά αυτά αριστουργήματα εδώ και είκοσι πέντε αιώνες έχουν δεθεί με το τοπίο, το έχουν οροθετήσει, προσθέτοντάς του αίγλη και ιερότητα, στοιχεία που διεγείρουν τις αισθήσεις και τη φαντασία. Αυτό όμως που τα κάνει μοναδικά είναι το γεγονός ότι, σε ορισμένα από αυτά, παίζονται ακόμη έργα που έκαναν πρεμιέρα στους ίδιους χώρους, στην ίδια σκηνή, πριν από δεκάδες εκατοντάδες χρόνια και μάλιστα στην ίδια γλώσσα. Και εξακολουθούν να μας συγκινούν, να μας διδάσκουν και να μας «νουθετούν», όπως και τόσες γενιές πριν από εμάς.

Σ' αυτούς τους χώρους οι πρόγονοί μας εκγύμναζαν το πνεύμα και έπλαθαν τον χαρακτήρα τους, με βάση τα ιδεώδη του δημοκρατικού πολιτεύματος. Βλέποντας επί σκηνής τις τραγικές συνέπειες πράξεων που δεν σέβονταν τα ηθικά ή θεσμικά όρια, οι πολίτες, μέσω της τραγωδίας, εκπαιδεύονταν στη διάκριση ανάμεσα στην αχρειότητα της ύβρεως και την αγαθότητα του μέτρου. Κατά τον ίδιο τρόπο, στην κωμωδία, ο κίνδυνος του από σκηνής διασυρμού, αν δεν κατάφερνε να λειτουργήσει αποτρεπτικά, η εύστοχη διαπόμπευση εξασκούσε τους επώνυμους της εποχής τουλάχιστον στην ανοχή, αναγνωρίζοντας έτσι το δικαίωμα στην κριτική. Όπως λέει και ο σύγχρονος λαϊκός στίχος, σ' αυτούς τους χώρους ακούμε ακόμη και σήμερα «θεούς κι' ανθρώπους να νικούν τα πάθη και το χρήμα». Δεν είναι λίγο, αν μάλιστα σκεφτούμε ποιοι μπορεί να κάθονταν στο



ίδιο με εμάς κάθισμα πριν δυόμισι χιλιάδες χρόνια, παρακολουθώντας ακριβώς την ίδια παράσταση. Μια από τις πιο έντονες παιδικές μνήμες της δεκαετίας του 1960 στην Πρέβεζα ήταν η ετήσια θερινή παράσταση στο «Αρχαίο Ωδείο Νικοπόλεως», το οποίο ήταν και παραμένει λειτουργικό. Μαζευόμασταν οικογενειακώς από το

απόγευμα μπροστά από το δικαστικό μέγαρο, όπου ήταν η αφετηρία των λεωφορείων για την αρχαία Νικόπολη, προκειμένου να παρακολουθήσουμε, ώρες αργότερα, την *Αντιγόνη*, τον *Οιδίποδα* ή τον *Πλούτο* του *Αριστοφάνη*. Έμοιαζε περισσότερο με προσκύνημα παρά με προσέλευση για την παρακολούθηση θεατρικής παράστασης.

Αυτές τις μνήμες ξυπνά η συλλογή των έργων του αγαπητού φίλου Λεάνδρου Μ. Σπαρτιώτη. Ως αιώνιος νέος που είναι, παρά τα 88 του χρόνια, είχε την έμπνευση, τον ενθουσιασμό και τη δύναμη να αφιερώσει δύο χρόνια σκληρής και επίμονης δουλειάς για να μας χαρίσει, με ευαισθησία ρομαντικού περιηγητή προηγούμενων αιώνων, χαρακτηριστικές όψεις επτά αρχαίων θεάτρων της Ηπείρου. Το αποτέλεσμα ήταν σαράντα καθηλωτικά έργα, τα οποία εκτέθηκαν εφέτος στην γκαλερί ΣτοArt της Εθνικής Ασφαλιστικής, από τα μέσα Μαΐου μέχρι τα τέλη Ιουλίου.

Δεν ξέρω αν ήταν η σπουδαιότητα του θέματος ή η εικαστική αξία αυτών των έργων που μας οδήγησε στην απόφαση να προχωρήσουμε στην αναπαραγωγή μέρους αυτής της συλλογής για το παρόν λεύκωμα. Προσωπικά πιστεύω ότι το ένα συμπληρώνει επάξια το άλλο. Ευγνωμονούμε τον κύριο Σπαρτιώτη για μια ακόμη φορά.

Δρ Χριστόφορος Σαρδελής
Πρόεδρος Εθνικής Ασφαλιστικής

Το θέατρο

Το θέατρο ως μορφή έκφρασης θεωρείται από τα σημαντικότερα επιτεύγματα του ελληνικού πολιτισμού. Οι ρίζες του χάνονται σε λατρευτικά δρώμενα της μινωικής Κρήτης και μεταγενέστερες τελετουργίες προς τιμήν του θεού Διονύσου, η δημοφιλής, στον αγροτικό πληθυσμό, λατρεία του οποίου μεταφέρθηκε στην πόλη της Αθήνας κατά την τυραννία του Πεισιστράτου. Το 534 π.Χ. έλαβε χώρα η πρώτη επίσημη παράσταση δράματος στα *Εν Άστει* ή *Μεγάλα Διονύσια*. Στο πρόσωπο του ποιητή-συγγραφέα αρχικά συγκεντρώνονταν και οι ιδιότητες του μουσικοσυνθέτη, του χορογράφου, του σκηνοθέτη αλλά και του πρωταγωνιστή. Ανδρικούς και γυναικίους ρόλους τούς υποδύονταν αρχικά ένας, αργότερα δύο και στο τέλος τρεις άνδρες ηθοποιοί, καθώς στην αρχαιότητα η ηθοποιία παρέμενε αυστηρά ανδρική υπόθεση.

Η θεατρική δημιουργία, όπως τη γνωρίζουμε από τα αθάνατα έργα του Αισχύλου, του Σοφοκλή, του Ευριπίδη και του Αριστοφάνη, υπήρξε ύψιστη πνευματική έκφραση του χρυσού αιώνα του Περικλή, χαρίζοντας στους δημιουργούς της μια θέση στην αιωνιότητα. Πέτυχαν, άλλωστε, το ακατόρθωτο: θεοί, ήρωες και μυθικοί βασιλιάδες κατέβηκαν από την ουράνια σφαίρα στη γήινη, ξετυλίγοντας μπροστά στα μάτια χιλιάδων θεατών τις ιστορίες και τα παθήματά τους, κατορθώνοντας να γίνουν ένα με αυτούς. Τα θεατρικά έργα *διδάσκονταν*, πρωτοπαρουσιάζονταν, σε δραματικούς αγώνες στις γιορτές του Διονύσου, κυρίως στα *Εν Άστει Διονύσια* και τα *Λήναια*. Τα *Διονύσια*, επί παραδείγματι, ολοκληρώνονταν με πέντε κωμωδίες, ενώ επί τρεις μέρες ισάριθμοι τραγικοί ποιητές παρουσίαζαν τρεις τραγωδίες και ένα σατυρικό δράμα καθένας, εμπνευσμένα από διαφορετικά επεισόδια του ίδιου μύθου.

Με τριάντα περίπου έργα να διαγωνίζονται ετησίως μόνον στις δύο αυτές γιορτές για εκατόν πενήντα περίπου χρόνια, ενώ γράφονταν πολύ περισσότερα, γίνεται αντιληπτή η τεράστια πνευματική απώλεια: συνολικά σώθηκαν ένδεκα ακέραια έργα κωμικών και τριάντα τέσσερα τραγικών ποιητών, εκ των οποίων μόνον μία τριλογία, η *Ορέστεια* του Αισχύλου, αποτελούμενη από τις τραγωδίες *Αγαμέμνων*, *Χοηφόροι* και *Ευμενίδες*, που διδάχτηκαν το 458 π.Χ.

Ελάχιστα έργα και στοιχεία σώζονται από το ελληνιστικό θέατρο, δημιουργώντας μεγάλο κενό στις γνώσεις μας για τη συνέχεια του θεάτρου της κλασικής Αθήνας και την ταχύτατη εξάπλωσή του στον ελλαδικό χώρο, σε αντίθεση με τον τεράστιο πλούτο νέων ή μετασκευασμένων παλαιότερων θεατρικών οικοδομημάτων.

Τα θεατρικά δρώμενα αναζήτησαν εξαρχής κατάλληλους για τη δράση τους χώρους. Ένα κυκλικό αλώνι, απαραίτητο για την *όρχηση* (κίνηση) του χορού, η *ορχήστρα*, και μια αμφιθεατρική πλαγιά για τους θεατές, το *θέατρον* ή *κοίλον*, που σταδιακά επενδύθηκε με *κερκίδες*, αρχικά ξύλινες (*ίκρια*) και πολύ αργότερα λίθινες, αποτέλεσαν τον αρχικό πυρήνα του θεατρικού χώρου. Με την προσθήκη της σκηνής, επιμήκους κτίσματος, ξύλινου αρχικά, απαραίτητου για την αλλαγή ενδυμάτων και προσωπείων των ηθοποιών, που χρησίμευε και ως φόντο για τα δρώμενα, για να εξελιχθεί με το *προσκήνιο*, το μετέπειτα υπερυψωμένο *λογείο*, στον κυρίως χώρο κίνησης και ερμηνείας των υποκριτών, προέκυψε ως πλήρης αρχιτεκτονική μορφή το αρχαίο θέατρο. Το πρώτο θέατρο του κόσμου, με τη μορφή που το γνωρίζουμε ως τις μέρες μας, κατασκευάστηκε στο ιερό του Διονύσου Ελευθερέως, στη νότια πλαγιά του ιερού βράχου της Ακρόπολης, λίγο μετά το 500 π.Χ. Μεγάλο τμήμα του παρέμεινε ξύλινο



Το αρχαίο θέατρο του ιερού της Δωδώνης.

μέχρι το 350 π.Χ., οπότε ξεκίνησε η λίθινη ανακαίνισή του. Ο ρήτορας και πολιτικός Λυκούργος επέδειξε, την περίοδο 336-324 π.Χ., ιδιαίτερη φροντίδα για την ολοκλήρωση του λιθόκτιστου θεάτρου, με αποτέλεσμα να προσυπογράφεται σε αυτόν, από τις αρχαίες πηγές, η μνημειακή διαμόρφωσή του.

Αρχιτεκτονική σύλληψη άρρηκτα συνδεδεμένη με το θεατρικό φαινόμενο, τα θέατρα είναι από τα σημαντικότερα επιτεύγματα της αρχαίας αρχιτεκτονικής. Δρώμενα συνυφασμένα με τον μύθο καθόρισαν την αρχική μορφή τους, επηρεάζοντας και την εξέλιξή τους. Η αλλαγή στη σχέση θεατών-ηθοποιών και η ανάπτυξη νέων μορφών διασκέδασης τη ρωμαϊκή εποχή, όπως οι μονομαχίες και θηριομαχίες, επέδρασαν δραστικά στη μορφή τους. Αντιστάθηκαν στην αδυσώπητη φθορά του χρόνου τις χιλιετίες που ακολούθησαν την εγκατάλειψή τους, εντυπωσιάζοντας ως σήμερα τον αδαή αλλά και τον υποψιασμένο επισκέπτη σε

κάθε γωνιά της Μεσογείου, κοιτίδας του ελληνορωμαϊκού πολιτισμού, αλλά και στα πέρατα της οικουμένης, όπου εξαπλώθηκε ο πολιτισμός αυτός. Τουλάχιστον τα μισά (πλέον των εκατό) από τα αρχαία ελληνικά θεατρικά οικοδομήματα βρίσκονταν στην ελληνική επικράτεια, μαζί με τριάντα θέατρα και ωδεία ρωμαϊκών αυτοκρατορικών χρόνων.

Όταν βρεθεί κανείς στο «κοχύλι» ενός αρχαίου θεάτρου δεν αισθάνεται ποτέ μόνος, όπως υποστηρίζει ο ποιητής Γιώργος Σεφέρης: «Κοιτάζω το τοπίο, πέρα, πάντα τόσο καλά διαλεγμένο και αμέσως έπειτα ψάχνω τριγύρω μου τους θεατές, προσπαθώ να δω τα μάτια τους, χιλιάδες μάτια, σειρές. Καρφωμένα σε μία λεπτομέρεια, σε μια στιγμή που δεν κληρονομείται». Βάζει μια κραυγή, όπως συμπληρώνει ο ομότεχνός του Γιάννη Ρίτσος, «για να δοκιμάσει την ηχητική του χώρου», και του αποκρίνεται «η ελληνική ηχώ που... συνεχίζει... την αιώνια ιαχή του διθυράμβου».

Τα αρχαία θέατρα της Ηπείρου



Το μικρό θέατρο της αρχαίας Αμβρακίας.

Όταν ο Ευριπίδης δίδαξε την *Ανδρομάχη*, ενδεχομένως στη Δωδώνη ή την Πασσαράνα γύρω στο 425 π.Χ., για τους βασιλιάδες των Μολοσσών, εξιστορώντας τις περιπέτειες της ηρωίδας, από την Τροία ως την Πίνδο και τη γέννηση του Μολοσσού, γενάρχη του φύλου τους, αυτό δεν έλαβε χώρα σε κάποιο θέατρο. Στην αρχαία Ηπειρο, τη χώρα που εκτεινόταν από τον Αμβρακικό μέχρι τον Αυλώνα και από το Ιόνιο ως την Πίνδο, το πρώτο λίθινο θέατρο εμφανίστηκε τουλάχιστον εκατόν τριάντα χρόνια αργότερα, την περίοδο του Πύρρου και των διαδόχων του, όταν οι πόλεις αναδιοργανώνονται, αποκτώντας εξαιρετικά δημόσια κτίρια, μάρτυρες της ευημερίας και ανάπτυξής τους.

Τα θέατρα της Ηπείρου, κατασκευασμένα τον 3ο αιώνα π.Χ., επηρεάστηκαν από το εντυπωσιακό θεατρικό οικοδόμημα, με το οποίο ο δαιμόνιος Ηπειρώτης βασιλιάς κόσμησε στις αρχές του αιώνα το πανελλήνιο ιερό της Δωδώνης. Κατασκευασμένα σε πλαγιές χαμηλών λόφων ή και βουνών, όπως λόγου χάριν το θέατρο της Κασσώπης, εκμεταλλεύονταν τις κλίσεις, ώστε μεγάλος αριθμός εδωλίων του κοίλου να εδράζεται απευθείας στον βράχο ή να λαξεύεται σ' αυτόν, ενώ για τη συγκράτηση της τεχνητής επίχωσης στις ακρινές κερκίδες κατασκευάζονταν ισχυροί τοίχοι. Ήταν άρρηκτα συνδεδεμένα με τον δημόσιο χώρο των πόλεων που ιδρύθηκαν, καθώς σε αυτά συνεδρίαζαν

μικρές φυλετικές εθνότητες, τα Κοινά Μολοσσών, Κασσωπαίων και Θεσπρωτών αλλά και το Κοινόν των Ηπειρωτών. Τα θέατρα σε Αμβρακία, Κασσώπη και Γίτανα εγκαταλείφθηκαν το 167 π.Χ., μετά τη ρωμαϊκή κατάκτηση της Ηπείρου, ακολουθώντας την τύχη των αντίστοιχων πόλεων, ενώ εκείνο του ιερού της Δωδώνης δέχθηκε εκτεταμένες μετασκευές. Την εποχή του Αυγούστου και του Αδριανού οικοδομήθηκαν αντίστοιχα το θέατρο και το ωδείο της Νικόπολης. Στα σωζόμενα εντός της ελληνικής επικράτειας θέατρα της αρχαίας Ηπείρου, σταθμούς στην πρώτη πολιτιστική διαδρομή στον ελλαδικό χώρο, θα περιηγηθούμε εν συνεχεία με ξεναγό την εξαιρετική δουλειά του κ. Λεάνδρου Σπαρτιώτη.

Το θέατρο της Δωδώνης, το επιβλητικότερο της Ηπείρου και από τα μεγαλύτερα του αρχαίου κόσμου, με χωρητικότητα περίπου 18.000 θεατών, οικοδομήθηκε στο αρχαιότερο -κατά τον Ηρόδοτο- ελληνικό μαντείο, στην καρδιά της ηπειρωτικής ενδοχώρας, στο πλαίσιο ενός μεγαλεπήβολου προγράμματος του Πύρρου. Διαθέτοντας δύο διαζώματα και επιθέατρο, απέκτησε κατά την ανοικοδόμησή του ιερού, μετά την καταστροφή των Αιτωλών το 219 π.Χ., πιο ευρύχωρη σκηνή και πρόπυλα στις παρόδους, ενώ επί Αυγούστου μετατράπηκε σε αρένα, αποκτώντας τη μορφή που έχει ως σήμερα. Για αιώνες προσέφερε στέγη στους δραματικούς αγώνες που διεξάγονταν

στα Νάια, τις ανά τετραετία γιορτές προς τιμήν του Διός Ναΐου. Επέζησε επιδρομών και καταστροφών για επτακόσια τουλάχιστον χρόνια, για να οδηγηθεί στην εγκατάλειψη, την ερήμωση και τη λησμονιά για δεκαπέντε αιώνες, με την κατάρρευση του αρχαίου κόσμου και την επικράτηση του Χριστιανισμού, ώσπου το ανέσυρε από τη λήθη η σκαπάνη των ερευνητών τον περασμένο αιώνα. Μετά από αναστη-

λωτικές επεμβάσεις επαναχρησιμοποιήθηκε, από το 1960 και για μία τεσσαρακονταετία, για παραστάσεις αρχαίου δράματος. Συστηματικές εργασίες αποκατάστασης από τις αρχές της χιλιετίας προσπαθούν να γιατρέψουν τις βαριές φθορές του πανδαμάτορα χρόνου στον ευπαθή ασβεστόλιθο κατασκευής του.

Το Μικρό Θέατρο της Αμβρακίας, το μικρότερο θεατρικό οικοδόμημα του αρχαίου κόσμου, που μνημονεύεται από τον Διόνυσο Αλικαρνασσεά, βρίσκεται στο κέντρο της Άρτας, της νέας πρωτεύουσας του βασιλιά των Μολοσσών Πύρρου. Σώζεται σε αρκετά

καλή κατάσταση, σε αντίθεση με το θαμμένο για πάντα κτίριο από τις σύγχρονες οικοδομές κύριο θέατρό της. Κατασκευάστηκε δίπλα σε δημόσιο κτίριο, πιθανότατα κάποιο ναό, σε έναν χώρο που προϋπήρχε λουτρού, και εγκαταλείφθηκε μερικές δεκαετίες μετά την κατάληψη της πόλης από τους Ρωμαίους, το 189 π.Χ.

Το θέατρο των Γιτάνων σώζεται σε ειδυλλιακή θέση μεταξύ



Το θέατρο των αρχαίων Γιτάνων.



Το ωδείο της αρχαίας Νικόπολης.

της οχύρωσης της πρωτεύουσας της αρχαίας Θεσπρωτίας και του πλωτού Καλαμά. Εδώ το 170 π.Χ. οι απεσταλμένοι της ρωμαϊκής συγκλήτου, σύμφωνα με τον Ρωμαίο ιστορικό Τίτο Λίβιο, κάλεσαν το *Κοινό των Ηπειρωτών* σε συνεργασία εναντίον του Μακεδόνα βασιλιά Περσέα. Δεκάδες επιγραφές χαράχτηκαν στα λίθινα εδώλια των κερκίδων του, που μπορούσαν να φιλοξενήσουν 6.000 άτομα, για να

καταστήσουν γνωστά στους μετέχοντες στις συναθροίσεις του *Κοινοῦ των Θεσπρωτῶν* τα ονόματα πρώην δούλων, που απέκτησαν την ελευθερία τους, εντασσόμενοι πλέον στην τάξη των απελεύθερων πολιτών. Το θέατρο της Κασσώπης, το εντυπωσιακότερο οικοδόμημα της πρωτεύουσας της Κασσωπαίας, στην περιοχή της Πρέβεζας, ιδρύθηκε, στις αρχές του 3ου αιώνα π.Χ., στις υπώρειες της βορειοδυτικής ακρόπολής της, στο βουνό του Ζαλόγγου. Δύο κεντρικοί δρόμοι της πόλης οδηγούσαν στις παρόδους-εισόδους του. Εννέα κλίμακες και πέντε πύλες διευκόλυναν την κίνηση

των 6.000 και πλέον θεατών από τις αμφιθεατρικά κατασκευασμένες κερκίδες του. Αρχιτεκτονική πρωτοτυπία του αποτελούν οι επικλινείς ράμπες, που διευκόλυναν την κίνηση των υποκριτών από την ορχήστρα προς το λογείο της σκηνής και αντιστρόφως. Ο σύγχρονος επισκέπτης μαγεύεται από τη μοναδική θέα προς το Ιόνιο Πέλαγος, τον Αμβρακικό κόλπο, τη γη της Λευκάδας και της Ακαρνανίας,

που απολάμβαναν οι κάτοικοι της πόλης και οι θεατές του μοναδικού αυτού θεάτρου, αναλογιζόμενος την αλήθεια των στίχων του ποιητή «...κοιτάζω το τοπίο, πέρα, πάντα τόσο καλά διαλεγμένο, και αμέσως έπειτα ψάχνω τριγύρω μου τους θεατές...». Οι συνεχιζόμενες εργασίες αποκατάστασης προσπαθούν να γιατρέψουν τις πληγές του μνημείου από τις συχνές κατολισθήσεις βράχων από την ακρόπολη.

Το λεγόμενο μικρό θέατρο ή Βουλευτήριο της Κασσώπης όριζε την ανατολική πλευρά της πολιτικής αγοράς της πόλης από το β' μισό του 3ου αιώνα π.Χ. Απέκλινε εμφανώς από τον άξονα της αγοράς, προκειμένου να εκμεταλλευτεί καλύτερα τον βράχο, θεμελιώνοντας στέρεα την κατασκευή του απευθείας πάνω σε αυτόν. Τον ίδιο βράχο που παρέσυρε μαζί του στον γκρεμό και την αφάνεια ένα μεγάλο τμήμα από τα λίθινα εδώλια των τουλάχιστον 2.000 θεατών στις τέσσερις κερκίδες του.

Το θέατρο της Νικόπολης, της πόλης που ιδρύθηκε σε ανάμνηση της νίκης

του Οκταβιανού στη ναυμαχία του Ακτίου, το 31 π.Χ., κατασκευάστηκε στο *εν άλσει Προάστειον*, μαζί με όλα τα οικοδομήματα, τα απαραίτητα για τα νέα *Άκτια*, τους αγώνες που καθιερώθηκαν από τον ίδιο να τελούνται κάθε τέσσερα χρόνια. Παρά τις ιδιαίτερα σημαντικές φθορές του, εντυπωσιάζει με τον όγκο και την περίοπτη θέση του, συνταιριάζοντας περίτεχνα χαρακτηριστικά των αρχαίων



Το θέατρο της αρχαίας Κασσώπης.



Το Βουλευτήριο της αρχαίας Κασσώπης.



Το θέατρο της αρχαίας Νικόπολης.

και ρωμαϊκών θεάτρων. Εδώ στεφανώθηκε ο Νέρωνας νικητής σε αγώνες μουσικής και τραγωδίας το 66 μ.Χ., όταν επισκέφθηκε την πόλη του Αυγούστου. Ανακαινίστηκε ριζικά κατά την εποχή του φιλέλληνα αυτοκράτορα Αδριανού για να εγκαταλειφθεί δύο αιώνες αργότερα. Στους τοίχους της σκηνής του χάραξαν περιηγητές του 18ου-19ου αιώνα τα ονόματά τους, προσδοκώντας να κατακτήσουν την αιωνιότητα, όπως ο ιδρυτής του.

Οι τοίχοι του λειηλατήθηκαν, μάρμαρα και λίθινα εδώλια που φιλοξένησαν ποιητές, αυτοκράτορες και φιλόσοφους, όπως τον Επίκτητο, μετατράπηκαν σε άμορφη μάζα ασβέστη στα τρία ασβεστοκάμινια που εγκαταστάθηκαν στο εσωτερικό του. Μεγάλες φθορές υπέστη και όταν χρησιμοποιήθηκε από τα στρατεύματα κατοχής του τελευταίου παγκοσμίου πολέμου ως αντιαεροπορικό πολυβολείο.

Το ωδείο της Νικόπολης κατασκευάστηκε στο *Forum*, την αγορά, της πόλης την εποχή του Αδριανού, για να φιλοξενεί στον -εξ ολοκλήρου στεγασμένο- χώρο του μουσικές εκδηλώσεις, θεατρικές παραστάσεις και δημόσιες συνελεύσεις. Διέθετε μικρή ημικυκλική ορχήστρα και υπερυψωμένο

προσκήνιο-λογείο, στο οποίο κινούνταν οι ερμηνευτές, ενώ την πρόσβαση των 1.600 περίπου θεατών στο ημικυκλικό κοίλο διευκόλυναν εξωτερικές και εσωτερικές κλίμακες. Επισκευάστηκε ριζικά την περίοδο των Αντωνίνων για να εγκαταλειφθεί επί Μεγάλου Θεοδοσίου. Η τελευταία σελίδα στη μακραίωνη ιστορία του γράφτηκε το 1798, όταν συμπεριλήφθηκε στη γραμμή οχύρωσης της γαλλικής φρουράς, που προσπάθησε να υπερασπιστεί την Πρέβεζα από τον Αλή Πασά των Ιωαννίνων, ο οποίος εν τέλει την κατέλαβε και την κατέστρεψε.

Η ζωή για τα αρχαία θέατρα της Ηπείρου φαίνεται να μη σταμάτησε ποτέ... Οι εργασίες αποκατάστασης που υλοποιούνται σε όλα τα μνημεία τα τελευταία χρόνια θα τους προσδώσουν τη χαμένη αίγλη τους, αυτή που μας αποκάλυψε με το πενάκι του ο κ. Λεάνδρος Σπαρτιώτης, και -γιατί όχι;- θα είναι σε θέση να «αγκαλιάσουν» εκ νέου χιλιάδες θεατές, σε έναν ατέρμονο διάλογο με την αιωνιότητα...

Γεώργιος Εμμ. Ρήγιος
Αρχαιολόγος

22 «ΝΑΙ» / ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2019

Κρίσιμο στις βραβεύσεις το α' εξάμηνο!

Με αφορμή τα πενήντα χρόνια της Interamerican, παρουσιάζω ένα Δελτίο Παραγωγής του 1981, πριν από 39 χρόνια, που έχει υποκαταστήματα και ετήσια ασφάλιστρα. Οι διαγωνισμοί πωλήσεων είναι μεγάλο εργαλείο για παρακίνηση και έπαιξε μεγάλο ρόλο στην άμιλλα. Το έστειλαν οι εταιρείες στα υποκαταστήματα, το έβλεπαν ΟΛΟΙ στους πίνακες ανακοινώσεων και ήταν όλα στη Διαφάνεια... και στο καθημερινό «τρέξιμο» βελτίωσης. Από κάποιο χρόνο και μετά, γύρω στο 1985, άρχισαν οι «στρατολογήσεις» άλλων εταιρειών με αφορμή τα ονόματα που έβλεπαν και κυρίως σε συνέδρια, κοινά εκπαιδευτικά μαθήματα της LIMRA που έφερε το 1982 ο Δ. Κοντομηνάς και άλλες κοινές των εταιρειών ημερίδες. Ταυτόχρονα, πολλοί «έξυπνοι» των πωλήσεων λόγω «φτώχειας» αποτελεσμάτων άρχισαν να «κρύβουν» τα αποτελέσματα και σιγά-σιγά πολλές εταιρείες άρχισαν τα «μαγειρέματα» στον τρόπο που ανακοίνωναν τις επιδόσεις των ασφαλιστών τους. Έτσι μπήκαν στη ζωή των εταιρειών τα «συνθηματικά», «τα ποσοστά» και η «απόκρυψη» των χαρτοφυλακίων με την απόκρυψη και ονομάτων όταν τα αποτελέσματα ΔΕΝ συνέφεραν τους διευθυντές Πωλήσεων και γενικούς... Φτάσαμε στη σημερινή «κατάντια» να μην ξέρουν ΟΛΟΙ τι γίνεται με την παραγωγή, με τα στατιστικά, με τους πραγματικά πρώτους κ.λπ. Πάνω εκεί μπήκαν και κάποιοι «πονηροί» στους συλλόγους που βράβευαν με «νοθευμένες» αξιοκρατίες, δήθεν ανά εταιρεία, δήθεν με το τι δίνουν οι εταιρείες ή και με το πόσα πλήρωναν για να φανεί «ο δικός τους». Τέλος, είδαν κάποιοι «απ' έξω από τον κλάδο» ότι κάποιοι δίνουν λεφτά με χορηγίες κ.λπ. και οργάνωσαν βραβεύσεις και κύπελλα και διπλώματα αδιακρίτως συστήματος αξιολόγησης από ειδικούς και έγκυρους... Τέλος πάντων η ζωή συνεχίζεται! Γεγονός είναι ότι το α' εξάμηνο δίνει «φόρα» για υψηλές αποδόσεις του έτους.

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
Α' - ΕΞΑΜΗΝΟΥ 1981	
ΟΛΟΙ ΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΕΡΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΟΙ ΟΠΟΙΟΙ ΕΣΤΙΝ ΤΙΜΗΝΟ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ-ΜΑΡΤΙΟΥ (ΜΕΤΑ ΧΡΟΝΙΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ) ΠΑΡΑΔΕΣΑΝ ΑΝΩ ΤΗΝ 2.000.000 ΕΤ.ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ. (ΕΤΚ. 21/81)	
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ	ΕΤ.ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΤΡΙΜΗΝΟΥ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	5.401.300
ΚΟΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥΠΟΛΙΣ	4.973.000
ΜΑΡΤΙΝΙ	4.048.400
ΚΟΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥΠΟΛΙΣ	3.593.200
ΤΕΙΦΟΝΕ	3.434.200
ΓΕΝΟΒΑ	3.219.000
ΛΟΥΝ	3.155.000
ΒΑΛΕΝΣΙΑ	3.104.300
ΚΑΛΚΟΠΟΛΙΣ	3.032.900
ΠΑΝΑΓΙΩΠΟΛΙΣ	2.758.700
ΑΥΤΙΝΟ	2.633.600
ΓΚΡΕΤΣΙΝΟ	2.570.000
ΒΑΣΙΛΑΤΣΟ	2.567.000
ΓΕΝΟΒΑ	2.374.900
ΣΕΥΡΟΝ	2.280.500
ΚΑΖΑΝ	2.224.500
ΚΡΙΣΤΑΝ	2.207.900
ΠΑΝΤΙΚ	2.087.500
ΛΕΣΙΑΝ	2.027.100
ΝΙΝΟ	2.023.100

Α.Ε.
ΤΙΜΗΝΟ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ-ΜΑΡΤΙΟΥ
21.4.81

Ενδιαφέρει την ασφαλιστική αγορά ο Κάρλος Γκοσν;

Με «εφεδρικό» διαβατήριο και παραχάραξη εγγράφων διέφυγε από Ιαπωνία στον Λίβανο ο Κάρλος Γκοσν, που κατηγορείται για απόκρυψη εσόδων και πλουτισμό μέσω πληρωμών σε αντιπροσωπείες της Nissan στη Μ. Ανατολή και άλλα πολλά. Η «Καθημερινή» έγραψε ότι στη Βηρυττό έφθασε μέσω Τουρκίας, όπου συνελήφθησαν επτά άτομα τα οποία τον βοήθησαν. Τον άνθρωπο αυτόν που είχε σώσει τη Nissan από χρεωκοπία τον λάτρευαν σαν Θεό στην Ιαπωνία μέχρι πρότινος, αλλά από κάποιο σημείο και μετά άρχισε ένα κυνηγητό με πολλές ερμηνείες που εύκολα οι κοινοί θνητοί «δεν βγάζουν άκρη», αφού πίσω από την υπόθεση κρύβονταν μεγάλα συμφέροντα και συγκρούσεις μεταξύ κρατών και μεγάλων πολυεθνικών Ιαπωνίας, Γαλλίας και άλλων τρίτων που έχουν συμφέροντα. Πρωταγωνιστές η Nissan, η Renault, η γαλλική αυτοκινητο-βιομηχανία, η ιαπωνική και τα γαλλικά και ιαπωνικά «κατεστημένα» που τον κατηγορούν για φορολογικές και άλλες παραβάσεις. Αυτός δηλώνει αθώος, απειλεί με αποκαλύψεις, διάδοχοί του στις εταιρείες

τον κατηγορούν και αυτός μέσω Bloomberg (τέλος 2018) τους τρομάζει ότι θα «ανοίξει το στόμα του» και θα δει ο κόσμος τους συνωμότες διαδόχους αλλά και υποκινητές τους. Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά υπάρχουν πολλοί που κατηγορούν τους πρώην συνεταίρους ή αφεντικά τους μετά τις αλλαγές και μετακινήσεις. Η αγορά «βοά» και για μια περίπτωση που προ ετών «τάραξε» τα νερά... Δυστυχώς είναι «ασυνήθιστη» εικόνα η ευκολία με την οποία μετακινούνται «στελέχη» σε κρίσιμα πόστα που ανταγωνίζονται τις πρώην εταιρείες τους στον ασφαλιστικό χώρο! Μήπως πρέπει να μπουν «όρια» πριν ξεσηκωθούν καταναλωτές κ.λπ. κ.λπ.;



Ο κ. Κάρλος Γκοσν.

ΥΠΗΡΞΑΝ ΠΟΛΛΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΣΤΕΛΕΧΗ ΠΟΥ ΚΑΤΕΘΕΣΑΝ ΣΕ ΕΙΣΑΓΓΕΛΕΙΣ διάφορα για γεγονότα που δεν τιμούν τον ασφαλιστικό κλάδο και κινούνται ακόμα ανάμεσα μας και αυτοί και άλλοι, θύτες και θύματα, για υποθέσεις που δεν αποδόθηκε το δικαίο, για πολλούς λόγους. Δυστυχώς η πραγματικότητα δείχνει ότι ΔΕΝ ΣΥΝΕΤΙΣΘΗΚΑΝ για τις πράξεις τους αρκετοί... Είναι και κάποιοι που κινήθηκαν σε σκοτεινά μονοπάτια και θολά νερά, αλλά «γλίτωσαν» την καταδίκη για «τυπικούς» και όχι ουσιαστικούς λόγους. Κάποιοι άλλοι αποθρασύνθηκαν τελείως και αντί να «σιωπήσουν» κάνουν «φασαρία» εκμεταλλευόμενοι τη μη δημοσιότητα των πεπραγμένων τους, που δεν αλλάζουν με τίποτε «αφού το παρελθόν δεν το αλλάζει ούτε ο Θεός», όπως έγραψε ένας σοφός! Είναι πολλοί αυτοί που ΓΝΩΡΙΖΟΥΝ για «μυστικές» διαδρομές χρημάτων «ασφαλιζομένων» ή «επενδυτών» που κατέληγαν με υποδείξεις «στελεχών» εταιρειών σε offshore προσωπικές

ή άλλων εταιρειών και όχι εκεί που νόμιζαν πελάτες... Είναι πολλοί που έπαιρναν «προμήθειες», υπάλληλοι σε οικονομικές θέσεις, για τις «εξυπηρετήσεις» τους στα όποια γνωστά ή άγνωστα αφεντικά. Ακούγονται σε εισαγγελικά γραφεία και για «μαύρα» ταμεία κάποιων. Μερικά βγήκαν παλαιότερα και σε εφημερίδες. Μεγάλο ρόλο έπαιξαν και αρκετοί «δικηγόροι» με τις νομικές συμβουλές τους για να σώσουν παρανομούμενους... Πολλά γνωρίζουν και πολλοί βουλευτές. Στην υπόθεση «ΑΣ-

ΠΙΣ» έπαιξαν ρόλο και πολλοί ασφαλιστές και αρκετοί είναι στα γραπτά αρχεία της εποπτεύουσας της ΔΕΙΑ, Τράπεζας της Ελλάδος, που, αν και το γνωρίζουν όπως και τι χρωστάνε ακόμα, εντούτοις κάνουν τους «δασκάλους» και «διαφωτιστές» του επαγγέλματος σε συνεργασία με αρκετές ασφαλιστικές εταιρείες (κρίμα!)... Δυστυχώς η ατιμωρησία κρατά στον ασφαλιστικό κλάδο και πολλά στελέχη σε υψηλές θέσεις που ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ πεντακάθαρο παρελθόν σε πολλά. Ίσως

να είναι και η αιτία των πολλών χρεών και του Επικουρικού Κεφαλαίου προς το κοινό που ΔΕΝ ΕΜΠΙΣΤΕΥΕΤΑΙ τον κλάδο. Το χαμηλό ποσοστό επί του ΑΕΠ έχει αιτίες που κρύβονται στην ΑΤΙΜΩΡΗΣΙΑ στελεχών και διαμεσολαβητών των εταιρειών που έκλεισαν και που συνεχίζουν ως δήθεν ΥΠΕΡΑΣΠΙΣΤΕΣ ΚΑΙ «ΕΜΠΕΙΡΟΓΝΩΜΟΝΕΣ» της ασφαλιστικής εργασίας. Αν ρίξετε μια ματιά στα ασφαλιστικά μέσα ενημέρωσης, θα εκπλαγείτε με πολλούς από αυτούς...



ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»



Δεκαεννέα χιλιάδες πενήντα έξι παιδιά ίσως χρειάζονται κάτι από ασφαλιστές, αλλά...

Πρόσφατα στην «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» (05-01-2020) δημοσιεύθηκαν κάποια στατιστικά στοιχεία που ενδιαφέρουν όλους αλλά και τους ασφαλιστές, που κυρίως έχουν δουλειά την ασφάλιση προσώπων, μικρών-μεγάλων! Ανάμεσα στα άλλα τα στατιστικά ήταν και μια αναφορά στο πόσα παιδιά είχαν τα αντρώγυνα που πήραν διαζύγιο στο 2017. 6.622 διαζύγια αφορούσαν οικογένειες με δύο παιδιά και 5.812 διαζύγια οικογένειες με ένα παιδί, σύνολο 19.056 παιδιά θα βρεθούν με τον έναν γονέα ή και με κανέναν. Τα 19.190 έφτασαν τα διαζύγια στο 2017 έναντι 13.163 το 2008. Τα 12.804 διαζύγια αφορούσαν γάμους 10 και πλέον ετών. Πέρα από το θάνατο 19.190 όρκων αγάπης και άλλα παρατάγουδα και τη θλίψη και τον πόνο γονέων και παιδιών, υπάρχει και το θέμα ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ γονέων και παιδιών και κυρίως της τύχης της ζωής των παιδιών. Πώς θα τρώνε, πού θα μένουν, πώς θα ντύνονται, πώς θα παίζουν, πώς θα σπουδάζουν, πώς, πώς... πώς! Πώς θα είναι ο τρόπος ζωής τους; Η ασφάλιση έχει στόχο να διατηρεί τον ΤΡΟΠΟ ΖΩΗΣ μετά τη ζημιά σε περιουσία και υγεία κυρίως. Εδώ έχουμε πολλά να πούμε και να κάνουμε. Οι ασφαλιστές έχουν λύσεις με συμβόλαια προστασίας, φροντίδας υγείας, αποταμίευσης εάν συμβούν κυρίως «δύσκολες μέρες» στην υγεία γονέων και παιδιών. Συμβόλαια με εφάπαξ καταβολές μπορούν να εξασφαλίσουν χρήματα και για περιπτώσεις που τα διαζύγια «εξαφανίσουν» τα εισοδήματα. Ρωτήστε καλά ενημερωμένους ασφαλιστές και δικηγόρους να σας πουν ίσως πώς γίνονται αυτά για να εξασφαλιστούν τα «αδύναμα μέρη»... Δυστυχώς δεν έχει η ζωή πάντα ξαστεριά! Δεν πρέπει «εύκολα» να χωρίζουν οι άνθρωποι, αλλά... μην αφήνετε τα παιδιά σας γυμνά στη «βροχή».

Ε.Σ.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ-Ασφάλεια Μινέττα είναι μια πολύ καλά οργανωμένη και στελεχωμένη ασφαλιστική εταιρεία, με έμπειρο και καλά εκπαιδευμένο προσωπικό. Η οικογένεια Μινέττα ασχολείται με τις ασφάλειες από το 1955, όταν ο Γεώργιος Μινέττας αντιπροσώπευε Brokers του Lloyd's πριν ο γιος του Πάνος Μινέττας το 1973 ιδρύσει την Ευρωπαϊκή Ένωση-Μινέττας, που από το 1959 αντιπροσώπευε την αγγλική εταιρεία Licences and General, όπως και τους Brokers του Lloyd's Harrington Austin. Ο Πάνος Μινέττας εχρημάτισε και πρόεδρος των Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος. Σήμερα πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος είναι ο κ. Βασίλης Θεοχαράκης, αντιπρόεδρος και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος ο Γ. Μινέττας, ενώ στο Δ.Σ. είναι εξαιρετικά στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς και ανάμεσα τους οι καλοί φίλοι Κώστας Μπερτσιάς, Γιώργος Μινέττας, Μανώλης Γκατζόφλιας. Στη Διεύθυνση Marketing και Πωλήσεων ο Μανώλης Γκατζόφλιας, στη Διεύθυνση Γενικών Ασφαλειών και Ζωής ο Γ. Παρισάκης, στη Διεύθυνση Ασφαλιστικών Εργασιών ο Ν. Παυλόπουλος, στη Διεύθυνση Διοικητικών Υπηρεσιών και Προσωπικού η Ελένη Καχρή, στη Διεύθυνση Αναλογιστικής ο Δ. Ξυνογάλας, στη Διεύθυνση Ζημιών ο Φ. Ζέρβας, στην Οικονομική Διεύθυνση η Ι. Μπουκέα. Το έργο Π. Μινέττα, η σύνδεση των ασφαλειών με τη βιομηχανία αυτοκινήτων και το όραμά του πολύ νωρίτερα από άλλους είναι η μεγάλη προσφορά του στην ιδιωτι-



Ο Πάνος Μινέττας.

κή ασφάλιση, κάτι που θα έπρεπε να επαινεθεί δέοντως από την ΕΑΕΕ, τον ΣΕΜΑ και την ΠΟΑΔ. Η εταιρεία σήμερα τιμά τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές με επιλογή στα δίκτυα πωλήσεων πρακτόρων και Brokers, χωρίς online πωλήσεις και χωρίς Bancassurance, κάτι που έντονα ακολούθησε ο πολύπειρος Κώστας Μπερτσιάς όταν ασκούσε υπηρεσίες στις ηγετικές θέσεις της φιλοπροόδου ελληνικής εταιρείας. Προσωπικά γεύτηκα τους καρπούς υπηρεσιών της σε πρόσφατο τροχαίο όταν εκλήθη να αποζημιώσει ευθύνη πελατών της για το αυτοκίνητο και τα νοσήλιά μου. Είχα διαβάσει το 2007 σε έκδοση της ΕΑΕΕ για τα 100 χρόνια της (1907-2007), στη σχετική σελίδα της «Μινέττας», ότι «οι πελάτες της ασφαλίζονται ανελλιπώς επί σειρά ετών στην εταιρεία γιατί πιστεύουν στην κα-

λή εξυπηρέτηση, στα ανταγωνιστικά της προϊόντα και έχουν μεγάλη εμπιστοσύνη και εκτίμηση σε αυτήν, επειδή αποζημιώνω αμέσως». Το έζησα στην πράξη και ευγνωμονώ τους ανθρώπους της επειδή στα 46 χρόνια που υπηρετώ τον κλάδο ένιωσα περήφανος για την ιδιωτική ασφάλιση όταν μεγαλομέτοχος ενός από τα πρώτα ιδιωτικά νοσηλευτήρια της χώρας μου είπα ότι «δεν πίστευε στα μάτια και αυτιά του με την ταχύτητα που κατατέθηκαν τα χρήματα αποζημίωσης για τη νοσηλεία μου - που ήταν και ακριβή! Συγχαρητήρια φίλοι στη Μινέττα, συνεχίστε να ανεβάζετε τον καλό μέσο όρο της αγοράς!

Ε.Σ.



Στις αρχές του 2019 (27-01-2019) ο Όμιλος για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων απένειμε αναμνηστικό έπαινο στο NEXTDEAL των εκδόσεων Ε. Σπύρου για την προσφορά και στήριξή μας στον Όμιλο. Στο 2019 πήραμε βραβείο και για την κοινωνική στήριξή μας στο θεσμό OPEN HOUSE ATHENS, τον οποίο θα στηρίζουμε και το 2020.

Δύο σημαντικές βραβεύσεις του εκδότη Ευάγγελου Γ. Σπύρου



Ο Όμιλος INTERAMERICAN και η Unesco Πειραιώς-Νήσων βράβευσαν τον Ευάγγελο Σπύρου για το συνολικό έργο του στην ελληνική κοινωνία.

Η Πάτρα και η νήσος Σύρος είχαν τον πρωταγωνιστικό ρόλο στη δημιουργία ασφαλιστικών εταιρειών μετά το τέλος της Επανάστασης του 1821, τα 200 χρόνια της οποίας ελπίζουμε να εορτάσουμε όπως αρμόζει, χωρίς παρατράγουδα συμβιβασμών... Τα πρώτα σημάδια ιδιωτικής ναυτικής ασφάλισης ασκούν Χιώτες ασφαλιστές στην Ερμούπολη Σύρου στα χρόνια της Επανάστασης. Το 1825 ιδρύεται το πρώτο επαγγελματικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ. Το 1828 η «ΕΛΛΑΣ». Το 1829 μεταρρυθμίζεται το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ»

με νέους μετόχους και ανάμεσά τους ο πρώτος Κυβερνήτης της Ελλάδος Ιωάννης Καποδίστριας (κύριε Σμαραγδή, φροντίστε να αναφερθεί στο κινηματογραφικό σας έργο). Το 1830 ο εκ Χίου μεγαλέμπορος Λουκάς Ράλλης ιδρύει τη «Φιλεμπορική Ασφάλεια». Μεταξύ 1836 και 1891 που ιδρύθηκε η ΕΘΝΙΚΗ (άντεξε τρεις αιώνες) ιδρύθηκαν 63 ασφαλιστικές εταιρείες, 28 στη Σύρο, 20 στην Πάτρα και 15 ακόμη σε 8 πόλεις (Αθήνα 6, Πειραιεύς 2, Σπέντες 2, Ύδρα 1, Γαλαξίδι 1, Ιθάκη 1, Κεφαλλονιά 1, Ζάκυνθο 1). Αυτή η εικόνα μας δίνει την αφορμή να συγχαρούμε τον Μακεδόνα Μελά Γιαννιώτη, ιδρυτή του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, ΠΟΥ ΤΟΛΜΗΣΕ ΚΑΙ ΠΕΤΥΧΕ να ιδρύσει την πρώτη σήμερα ασφαλιστική εταιρεία της Θεσσαλονίκης, μακράν του αποπνικτικού σε γραφειοκρατία κράτους των Αθηνών. Η Θεσσαλονίκη, πρωτεύουσα της Μακεδονίας, με πολιτισμό, γράμματα, εμπόριο και οικονομία ανθηρά, εδικαιούτο ασφαλιστική εταιρεία αντάξια της περιοχής. Δυστυχώς οι «κοντόφθαλμοι» του ασφαλιστικού χώρου επικεφαλής εταιρειών ΔΕΝ ΕΙΔΑΝ ακόμα το εθνικό όφελος και στέκονται «από μακριά» και για το θεσμό και τις εταιρείες τους, ΥΠΟΒΑΘΜΙΖΟΝΤΑΣ την ασφαλιστική ΠΑΡΟΥΣΙΑ τους εκεί όπου χτυπά δυνατά η καρδιά της Ελλάδος και της οικονομίας.

Η Σύρος έχει πολλά να διδάξει και στην προστασία του εξωτερικού εμπορίου. Ψάχνει εδώ και εκεί η ΕΑΕΕ χώρο για συνέδριο αρκούμενη σε ημίμετρα και ήσσονος δύναμης πλεονεκτήματα, όταν η Θεσσαλονίκη αποτελεί σύγχρονο φάρο πάσης επιθυμίας και γούστου Ευρωπαίου και Βαλκάνιου και Ασιάτη και Αμερικανού... Η Σύρος είχε τότε στοιχεία που έχει σήμερα η Θεσσαλονίκη. Πρόεδρε κ. Σαρρηγεωργίου, άλλαξε τον ρουν και στρέψε τα ενδιαφέροντα στη Θεσσαλονίκη, ποικιλοτρόπως, ξεκινώντας τον Σεπτέμβριο στην έκθεση με σύμμαχο τον Μελά Γιαννιώτη και τον κόσμο της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Ο Ιωάννης Καποδίστριας.

Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης.

Ο βυζαντινός ναός του Αγίου Δημητρίου στη Θεσσαλονίκη.

Το Δημαρχείο στην Ερμούπολη της Σύρου.

Πριν από 86 χρόνια (!), το 1934, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών εκδίδει το ΠΡΩΤΟ μητρώο των αυτοκινήτων που κυκλοφορούν στην Ελλάδα. Είκοσι έξι χρόνια μετά, το 1960, οργανώνει με συστηματικό τρόπο την έκδοση μητρώου αυτοκινήτου με ελληνικό αριθμό κυκλοφορίας. Ένα χρόνο μετά, το 1961, παρουσιάζει τα αποτελέσματα μηχανογραφικής επεξεργασίας των στοιχείων για τα τροχαία ατυχήματα και το σχέδιο του ΚΟΚ. Το 1977 δημιουργείται η ΥΣΑ (Υπηρεσία Στατιστικής Αυτοκινήτων). Παρ' όλα αυτά, ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΑ αυτοκίνητα που η πολιτεία ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙ να εντοπίσει για να τους αφαιρέσει την άδεια κυκλοφορίας. Και δεν είναι ένα, δεν είναι δύο...

είναι σε εκατοντάδες χιλιάδες (500.000) που κυκλοφορούν ανάμεσα μας στους δρόμους, σκορπίζοντας ΑΙΜΑ, τραυματίες, ανάπηρους, νεκρούς, δυστυχία, νοσοκομεία, ορφανά, πίκρα, αδικία, μίσος, εκδίκηση, δικαστικές περιπέτειες εξαιτίας της ανευθυνότητάς τους. Και οι κυβερνήσεις και οι υπουργοί και οι κομματικοί φίλοι παρελαύνουν ενώπιόν μας διατηρώντας την άρρωστη κατάσταση. Κύριε πρόεδρε της ΕΑΕΕ, κάντε κάτι, ίσως είναι απλό εάν ΔΕΙΞΕΤΕ το πρόβλημα! Πολλά «βάρη» και πολλές «βαλίτσες» προβλημάτων φορτώσαμε στο αυτοκίνητο!

Μέσω του τριμηνιαίου περιοδικού «Ο ΛΟΓΙΟΣ ΠΑΝ», που στο 2019 έκλεισε το έτος έκδοσης ΛΣΤ', ο ευπατρίδης Ιωάννης Χρ. Σκούτας προσφέρει εθνικό έργο, με την επιμελώς προσεγμένη και ελληνική τρέφουσιν τους αναγνώστες του ποικίλην ύλη, όπως αναγράφει, και περιστρέφεται σε ηπειρωτικά, λαογραφικά, εθνικά, νομικά, θρησκευτικά, δημοσιονομικά, ποιητικά θέματα, πεζογραφία, βιογραφίες, βιβλιογραφία, ειδήσεις κ.λπ. Με κύριο και μοναδικό έσοδο τη «λογία» (συνδρομές) των αναγνωστών του πορεύεται τον τραχύ της επιβίωσης εντύπων δρόμο, δίνοντας τον καλό αγώνα γνώσης στις 32+4 σελίδες του. Απολαύστε τη «θέα» της ελληνικής παιδείας που αποπνέει «Ο ΛΟΓΙΟΣ ΠΑΝ», ως συνδρομητές του, καλώντας στο 210 9515792 τον κ. Χρ. Ι. Σκούτα, Σοφοκλέους 114, Καλλιθέα Αττικής, Τ.Κ. 17672. Προτείνουμε να δούμε σύντομα και την παρουσία του στο διαδίκτυο. Συγχαρητήρια, κύριε Σκούτα, διά την προσφοράν στους συνανθρώπους και σε εμένα.

Ε.Σ.



Με το τέλος του 2019 συμπληρώθηκαν 140 χρόνια συνεχούς λειτουργίας φιλανθρωπικής δράσεως και ιεραποστολής του Ναού Αγίων Κωνσταντίνου και Ελένης στον Πειραιά, χωρητικότητας 1.200 ατόμων, που θυμίζει πολύ και τον Μητροπολιτικό Ναό των Αθηνών. Η Ιερά Μητρόπολη Πειραιώς εξέδωσε και ημερολόγιο τοίχου και «μικρά τσέπης» αφιερωμένο στη ζωή και προσφορά του ναού. Στις 02/07/1878 τοποθέτησε τον θεμέλιο λίθο ο δήμαρχος Πειραιώς Τρύφων Μουτζόπουλος σε οικοπέδο του Χιώτη εμπόρου Ηλία Βάβουλα. Η οικοδομή ολοκληρώθηκε το 1882 και τα εγκαίνια έγιναν το 1887. Ο πολλά διά την Ορθόδοξαν Μητροπολίτης Πειραιώς Σεραφείμ γράφει ότι «...η ίδρυση ενός χριστιανικού ναού δεν αποτελεί μόνο ένα αυστηρά θρησκευτικό, αρχιτεκτονικό, αγιογραφικό και πολιτιστικό γεγονός. Αλλά είναι και καθίδρυση μιας εστίας μυστηρίου παιδευτικής και κατηχητικής μαρτυρίας -διαχρονικού κύρους-, η οποία όχι μόνο θερμαίνει και φωτίζει τις ανθρώπινες ψυχές. Μα και κατοχυρώνει, ερμηνεύει και οικοδομεί σε όλα τα επίπεδα την προσωπικότητα των πιστών χριστιανών. Ακτινοβολεί μέσα στον κόσμο της καθημερινότητας τις πάνκοινες αξίες της παράδοσης, της αληθινής πίστewς και τη θεϊκότητα της ορθόδοξης ελληνικής Εκκλησίας μας!». Ο ναός κτίστηκε σε σχέδια του αρχιτέκτονα Ιωάννη Λαζαρίμου, που αργότερα σχεδίασε τον Άγιο Νικόλαο και το Δημοτικό Θέατρο Πειραιά. Πολλοί αξιόλογοι αγιογράφοι, μαρμαρογλύπτες και καλλιτέχνες διακόσμησαν το εσωτερικό του ναού κυρίως επί δημαρχίας Θεοδ. Ρετσίνα. Οι προσφορές-χορηγίες από συλλόγους (Χιώτες-Κρήτες), συντεχνίες (έμποροι-τεχνίτες) και ιδιώτες φανερώνουν τη σχέση των κατοίκων με την Εκκλησία, η οποία τους στήριζε διαχρονικά, όπως μετά τη Μικρασιατική Καταστροφή, όταν έφτασαν στο λιμάνι του Πειραιά 30.000 (17.000 άστεγοι) πρόσφυγες, και στη γερμανική κατοχή. Το 1934 ο ναός λειτούργησε ως το πρώτο νυκτερινό γυμνάσιο. Μετά το βομβαρδισμό της πόλης στις 11 Ιανουαρίου 1944 και την κατάρρευση του

Ι.Ν. Αγίας Τριάδος φιλοξένησε κάτω από τους θόλους του τα ιερά σκεύη, τις άγιες εικόνες και τα ιερά λείψανα. Από τότε ο Ναός Αγίων Κωνσταντίνου και Ελένης έγινε δύο φορές καθεδρικός ναός του Πειραιά και εκεί τελούνταν οι μεγάλες εθνικές εορτές 25ης Μαρτίου και 28ης Οκτωβρίου. Υπάρχουν ενδιαφέρουσες εικόνες όπως: της Παναγίας Τριχερούσας, της Πεντηκοστής, των Αγίων Αναργύρων, δύο εικόνες Αγίων Κωνσταντίνου και Ελένης (1868 και 1862)

με τεμάχιο Τιμίου Ξύλου, της Παναγίας Προυσιώτισσας και αγιογραφίες-πίνακες: ο Κύριος Ομιλών στους Έλληνες, ο Κύριος Ευλόγων τα παιδιά, ξυλόγλυπτα, ρωσικοί πολυέλαιοι κ.λπ. Στα κειμήλια του ναού και λείψανα Αγίου Νεκταρίου, Αγίου Λουκά αρχιεπισκόπου Συμφερουπόλεως του Ιατρού, Αγίας Μαρκέλλας, Αγίου Νικολάου του Πλανά, Χαραλάμπους, Παρθενίου, τεμάχιο Τιμίου Ξύλου κ.ά. Με φροντίδα ενοριτών προσφέρονται συσσίτιο απόρων 365 μέρες, φιλόπρωχο ταμείο, φαρμακείο, επιδόματα σε φοιτητές. Η πνευματική ζωή και Θεία Λατρεία είναι πλούσια με πολλές ακολουθίες, θείες λατρείες, κηρύγματα, πανηγύρεις, εξομολόγηση. Για περισσότερες πληροφορίες: Ιερός Μητροπολιτικός Ναός Αγίων Κωνσταντίνου & Ελένης, Καραϊσκού 109, 18535 Πειραιεύς, τηλ. 2104178178, www.isapostoloi.gr, e-mail: isapostoloi@gmail.com. Πληροφορίες για Ιερά Μητρόπολη Πειραιώς: Ακτή Θεμιστοκλέους 190, Τ.Κ.

18539, Πειραιάς, τηλ. 210 4514833, www.impr.gr, e-mail: impreos@impr.gr - impreos@hotmail.com, όπου θα γνωρίσετε πιο πολλά για το λατρευτικό έργο, την πνευματική διακονία, τα φιλανθρωπικά ιδρύματα, τα ενοριακά συσσίτια, την ποιμανση φυλακισμένων, τη μέριμνα ασθενών, την τράπεζα αίματος, τη βοήθεια σε εξαρτημένους, τις κατασκηνώσεις, τις χορωδίες, τις γιορτές νεολαίας, τα συνέδρια φοιτητικά, την εκπαίδευση, τον ραδιοφωνικό σταθμό, τα βιβλιοπωλεία, τις εκδηλώσεις κ.λπ. Οι ασφαλιστικές εταιρείες που ψάχνουν αφορμές για κοινωνική ευθύνη και προσφορά μπορούν να ανακαλύψουν πολλά!

1879



2019



Τι μπορούν να προσφέρουν οι ασφαλιστές στα 2.363 εκατομμύρια άτομα άνω των 65 ετών; Τα στατιστικά στοιχεία της 10ετίας από το 2010 και μετά δείχνουν ότι 2.363.000 άτομα έχουν συμπληρώσει το 65ο έτος. Οι ηλικιωμένοι είναι περισσότεροι από τους νέους. Στη 10ετία μειώθηκε ο πληθυσμός από 11.119.000 το 2010 σε 10.724.000 το 2019. 400.000 λιγότεροι. Αιτίες: η μείωση γεννήσεων, το brain drain των νέων, η αποχώρηση οικονομικών μεταναστών κ.ά. Οι γεννήσεις, από 110.000 ετησίως, έπεσαν κάτω από 87.000. Οι θάνατοι από 110.000 το 2009 έφθασαν τις 120.000 και πάνω το 2018. Ο πληθυσμός της χώρας έως 24 ετών ήταν το 2019 2.870.000 και έπεσε στο 2.635.000. Στην ίδια περίοδο, πάνω από 2.363.000 συμπλήρωσαν το 65ο έτος, ενώ το 2009 ήταν 2.110.000! Οι γάμοι το 2009 ήταν 60.000 και σήμερα λιγότεροι από 47.500. Τα διαζύγια είναι σήμερα γύρω στα 20.000 ετησίως και πριν από 10 χρόνια ήταν 13.600. Μειώνονται έτσι οι οικογένειες σε ένα κράτος που κάποιοι υποστηρίζουν το «καλύτερα μόνος παρά παντρεμένος»... Αυτή η 10ετία άλλαξε και την ασφαλιστική αγορά, αλλά δυστυχώς λίγοι πήραν είδηση ότι άλλαξαν όλα τα δεδομένα και ότι πρέπει να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα! Μόνο ο τίτλος του σχολίου μας μπορεί να «φέρει» δουλειές σε εταιρείες και ασφαλιστές, αφού μπορούν να φανούν χρήσιμοι στο «δύσκολο» κοινό της τρίτης ηλικίας με συμβόλαια αποταμιευτικά, συνταξιοδοτικά, συμβόλαια νοσοκομειακής περίθαλψης, φροντίδα στο σπίτι, συμβόλαια αναπηρίας κ.λπ. κ.λπ. Δυστυχώς οι ασφαλιστές σε Ελλάδα και Κύπρο έχουν λίγη εκπαίδευση για όλα αυτά που μπορούν! Μακάρι να έρθουν αλλαγές!



Στη μακρινή Κορέα και στην πόλη Σεούλ από το Δημοτικό Συμβούλιο, ο ορθόδοξος καθεδρικός ναός του Αγίου Νικολάου χαρακτηρίστηκε ως πολιτιστικό μνημείο της πρωτεύουσας. Η ορθόδοξη εκκλησία έφτασε εκεί το 1900 μέσω Ρώσων ιεραπόστολων.



Ο Μητροπολίτης
Σωτήριος Τράμπας.

Μετά την Οκτωβριανή Επανάσταση η Ρωσική Εκκλησία βρέθηκε σε δυσχερή θέση και εγκατέλειψε τις ιεραποστολικές προσπάθειες, με αποτέλεσμα οι Κορεάτες ορθόδοξοι να μείνουν χωρίς ιερείς. Το 1953 ο πατήρ Ανδρέας Χαλκιόπουλος, στρατιωτικός ιερέας του ελληνικού εκστρατευτικού σώματος Κορέας, έφτασε εκεί και οργάνωσε τους εναπομείναντες πιστούς σε ενορία και έτσι από το 1955, η ορθόδοξη Εκκλησία της Κορέας βρέθηκε υπό τη δικαιοδοσία του Οικουμενικού Πατριαρχείου της Κωνσταντινουπόλεως. Η Ιερά Μητρόπολη ιδρύθηκε το 2004 και, όπως μας πληροφορεί το περιοδικό «Η Δράση μας» (τεύχος 245, Ιανουάριος 2017), περιλαμβάνει επτά

ορθόδοξες κοινότητες, μία Ιερά Μονή, ιεραποστολικό κέντρο στη Σεούλ, έναν φιλανθρωπικό οργανισμό, ένα κέντρο υπερηλίκων, έναν παιδικό σταθμό και σε όλες τις ενορίες κατηχητικά σχολεία και συλλόγους νέων. Πρώτος Μητροπολίτης εκεί υπήρξε ο φλογερός ιεραπόστολος πατήρ Σωτήριος Τράμπας εξ Άρτης (φωτό), νυν Μητροπολίτης Πισιδίας και Αλάνυας, που έτυχε να τον γνωρίσει στην Απάλεια της Μικράς Ασίας ο γιος μου Κωστής Σπύρου. Εκεί έγινε και η γνωριμία της καταγωγής του από το χωριό της μητέρας μου Ανεμορράχη Άρτας. Μάλιστα, με τη φροντίδα του Κωστή, μέσω κινητού τηλεφώνου μίλησε και με τη μητέρα μου Βασιλική, με την οποία ήτανε τα σόγια τους συγγενείς, φέρνοντας δάκρυα και ιερή συγκίνηση... Δοξάζομεν τον Θεόν για όλες τις ευεργεσίες του στην Ελλάδα παντού, αλλά και στην Κορέα...



Η κ. Σοφία Φουντουλάκη.

Στην αίθουσα Εταιρείας Ελλήνων Λογοτεχνών και με χορηγία της, όπως και υπό την αιγίδα του Ομίλου για την Unesco Πειραιώς και Νήσων, αλλά και της Ένωσης Καλλιτεχνών και Λογοτεχνών Ηλιούπολης, έγινε αρχές Δεκεμβρίου 2019 ατομική έκθεση ζωγραφικής με 41 έργα της Σοφίας Φουντουλάκη με τίτλο «Ανάμεσα στην αλήθεια και την πλάνη». Η ιστορικός τέχνης Dr. Στέλλα Πιπεράκη σημείωσε ότι «...η ζωγράφος με έκδηλο συναισθηματικό εκτόπισμα, στοχαστική πληρότητα και διακριτική εσωτερική ηρεμία προσεγγίζει συμβολικά με τα έργα της κορυφαίες ανθρώπινες στιγμές και βιώματα, όπως τη συντροφικότητα στη ζωή, την εφήμερη ομορφιά, τη μοναξιά και την προσφυγική Οδύσσεια... με τα έργα της σε θρησκευτικό μοτίβο στέλνει μηνύματα μιας ενδότερης υπαρξιακής αγωνίας και μιας έκδηλης ανησυχίας για την πνευματική εξύψωση του ανθρώπου...».

Η Σοφία Φουντουλάκη (φωτό) από τα Χανιά Κρήτης σπούδασε στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, εργάστηκε στον τραπεζικό χώρο και στην κοινωνική ασφάλιση, έγραψε πολλά άρθρα και μελέτες για την ασφάλιση, ενώ κωδικοποίησε το Νομοθετικό Πλαίσιο Επενδύσεων Κεφαλαίων Δημόσιων Οργανισμών και Ασφαλιστικών Φορέων. Ανήκει σε αυτό που λέμε «Ωραίες ψυχές γύρω μας»! Φίλοι που ενδιαφέρονται για τα έργα να απευθυνθούν στη ζωγράφο, τηλ. 6944380606 και e-mail: sofia.fountoulaki@gmail.com **Ε.Σ.**

87 εκατομμύρια παιδιά γνώρισαν μόνο τον πόλεμο

«Πάνω από 86,7 εκατομμύρια παιδιά, κάτω των 7 ετών, έχουν περάσει ολόκληρη τη ζωή τους σε ζώνες συγκρούσεων, ανακοίνωσε πριν από μερικούς μήνες (2016 και τα ίδια συνεχίζονται και σήμερα) η UNICEF. Αυτά τα παιδιά εκτίθενται σε ακραία ψυχικά τραύματα, που αναστέλλουν τις συνδέσεις των κυττάρων του εγκεφάλου, με σημαντικές συνέπειες στη γνωστική, κοινωνική και σωματική τους ανάπτυξη σε ολόκληρη τη ζωή τους.

Σύμφωνα με την εκπρόσωπο της UNICEF: «Ένα παιδί γεννιέται με 253 εκατομμύρια ενεργούς νευρώνες, αλλά το αν

ο εγκέφαλος θα φθάσει την πλήρη ικανότητα ενηλίκου των περίπου ενός δισεκατομμυρίου συνδεδεμένων νευρώνων, εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ανάπτυξη στην πρώιμη παιδική ηλικία. Αυτό περιλαμβάνει τον μητρικό θηλασμό και τη διατροφή, τα πρώτα ερεθίσματα που θα δεχθεί από εκείνους που το φροντίζουν, τις πρώτες ευκαιρίες για μάθηση και τη δυνατότητα να μεγαλώσει και να παίξει σε ένα ασφαλές και υγιές περιβάλλον».

Το εκλεκτότερο τμήμα της ανθρωπότητας απειλείται!

Στις προηγμένες χώρες οι άνθρωποι

δεν κάνουν παιδιά ή τα σκοτώνουν με τις εκτρώσεις ή προωθούν τις ομοφυλικές σχέσεις. Και στις χώρες που οι άνθρωποι κάνουν παιδιά, η ανάπτυξη τους απειλείται από τους πολέμους, που υποκινούνται κυρίως από τις προηγμένες χώρες. Τι μέλλον έχει ο πολιτισμός μας -εάν μπορεί πλέον να ονομάζεται πολιτισμός αυτός- που εξαλείφει ή πληγώνει ό,τι ευγενέστερο και ελπιδοφόρο έχει, τα παιδιά, αυτά που ο Κύριος έθεσε ως υπόδειγμά μας, αυτά που αποτελούν το μέλλον του;».

(Πηγή: «Η Δράση μας» τεύχος 545, ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2017).

Ο Ανδρέας Βαζαίος βρίσκεται στην κορυφή της Ευρώπης με τη στήριξη και της Generali!

Ο Έλληνας κολυμβητής **Ανδρέας Βαζαίος** έχει κάνει όλο τον κόσμο να ασχοληθεί μαζί του, καθώς κατέκτησε τρία μετάλλια, δύο χρυσά και ένα χάλκινο, επιτυγχάνοντας παράλληλα δύο πανελλήνια και ένα πανευρωπαϊκό ρεκόρ στο πρόσφατο ευρωπαϊκό πρωτάθλημα 25αρων πισίνας και αισθάνεται ακόμη πιο έτοιμος για τους Ολυμπιακούς Αγώνες του Τόκιο. Η Generali Hellas βρίσκεται σταθερά στο πλευρό του πρωταθλητή από τα πρώτα βήματα της καριέρας του, ενισχύοντας ως χορηγός τη σημαντική προσπάθεια που καταβάλλει.

«Με τη βοήθεια της Generali ο προπονητής μου Αλέξανδρος Νικολόπουλος και εγώ έχουμε το κεφάλι μας ήσυχο να αφοσιωθούμε στους στόχους μας» τονίζει ο Έλληνας πρωταθλητής.



Ο Ανδρέας Βαζαίος.

Η Ελλάδα διώχνει τα talenta της

ΠΡΙΝ ΑΠΟ 40 ΧΡΟΝΙΑ (1980) 11 εταιρείες δήλωναν ότι όλα είναι «εντάξει» με τα αποθέματά τους στην εφημερίδα «ΤΑ ΝΕΑ» μετά από ερώτηση δύο βουλευτών του ΠΑΣΟΚ (Ν. Αθανασόπουλου και Αλέκου Λιαροκάκη). ΕΚΛΕΙΣΑΝ και οι 11 και δεν υπάρχει καμία από αυτές σήμερα... Έτσι για την ιστορία... στις 20 Νοεμβρίου 1980 στα «ΝΕΑ»: ΟΜΟΝΟΙΑ, ΣΤΑΝΤΑΡ, ΤΡΑΝΣ-ΑΤΛΑΝΤΙΚ, ΝΟΒΑ, ΒΑΛΚΑΝΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ, ΗΡΑΚΛΗΣ, ΠΑΡΘΕΝΩΝ, ΑΘΗΝΑΪΚΗ, ΛΕΝΤΕ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΑΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΣ...

«**Η Ελλάδα διώχνει τα talenta της**». Επιδεινώθηκε και άλλο η θέση της χώρας μας στον σχετικό παγκόσμιο δείκτη. Βρίσκεται δυστυχώς τα τελευταία χρόνια αντιμέτωπη με ένα μεγάλο έλλειμμα, αυτό των ταλέντων. Μάλιστα, όσο περνούν τα χρόνια, η κατάσταση σύμφωνα με την τελευταία έκθεση του IMD (Institute for Management Development) επιδεινώνεται, με την Ελλάδα να υποχωρεί περαιτέρω ως προς την παγκόσμια κατάταξη, στην 44η θέση από την 41η πέρυσι, σε ό,τι αφορά τη δυνατότητα τόσο διατήρησης των καλύτερων μυαλών στη χώρα όσο και της προσέλκυσης άλλων από το εξωτερικό... Σε σύνολο λοιπόν 63 χωρών που εξετάζει η έκθεση «IMD Talent Ranking 2018», η Ελλάδα φέτος συγκεντρώνει γενική βαθμολογία 54,98 με άριστα το 100, υποχωρώντας κατά τρεις θέσεις σε σύγκριση με την έκθεση του 2017. Αυτή, μάλιστα, είναι η Ελλάδα από το 2014 οπότε ξεκίνησε να καταρτίζεται η συγκεκριμένη έκθεση από το IMD («Καθημερινή» 21.11.2018). Και να σκεφθεί κανείς πως η Πατρίδα μας διαθέτει ίσως τις καλύτερες εκπαιδευμένες γενεές, οι γονείς τους επενδύουν πολλά στην εκπαίδευση των παιδιών τους και τώρα που είναι έτοιμα να εργασθούν η κοινωνία τους λέει: Δεν υπάρχει θέση για σας. Δυστυχώς, όπως ελέγχθη, «ενώ έχουμε εμπλακεί σε προκλητικά ασαφείς και ατελέσφορες συζητήσεις, μπροστά στα μάτια μας χάνονται οι πραγματικές δυνάμεις της χώρας, οι νέοι και χαρισματικοί άνθρωποι φεύγουν γιατί δεν αντέχουν την αλαζονεία της τοπικής μετριοκρατίας».

(Πηγή: «ΖΩΗ»-Ιανουάριος 2019)



ΜΙΑ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ ΑΠΟ ΤΟ ΠΑΡΕΛΘΟΝ! Πρόσωπα και αναμνήσεις για δράσεις και διακρίσεις που οι άνεμοι των αλλαγών και η φθορά του χρόνου είναι οι πρωταγωνιστές... Μια μικρή λεπτομέρεια, «το πού κοιτάνε» προς διαφορετικές πλευρές είναι και το συμπέρασμα ότι όλοι έχουμε «μια διαφορετική ματιά» για τα δρώμενα στη «σκηνή» της ζωής. Γνωρίζετε τα βιογραφικά;

Σύγχρονοι διωγμοί των Χριστιανών

«245 εκατομμύρια διωκόμενοι Χριστιανοί παγκοσμίως. Το περιοδικό FORBES κάνει έκκληση για αναγνώριση του φαινομένου της διώξης Χριστιανών ανά τον κόσμο ως κρίση που απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή. Αυξανόμενα είναι τα περιστατικά και περιλαμβάνουν «ωμότητες σε μέγεθος γενοκτονίας και εγκλημάτων κατά της ανθρωπότητας». Οι διώξεις που σχετίζονται με τη θρησκευτική πίστη στρέφονται ιδιαίτερα κατά του Χριστιανισμού και αφορούν 73 χώρες με 245 εκατομμύρια Χριστιανούς. Δυστυχώς η συστηματική εξόντωση των Χριστιανών ιδιαίτερα στη Μ.Α. αφήνει αδιάφορη τη χριστιανική Δύση. Διαπιστώνεται ότι οι επιπτώσεις από τις τραγικές εξελίξεις στη Μέση Ανατολή και την άνοδο του ισλαμικού εξτρεμισμού είναι πολλές και σε πολλά θέματα. Μία από τις πιο σοβαρές που η «πολιτισμένη» χριστιανική Δύση θα έπρεπε να είχε εστιάσει και να είχε επιμείνει είναι το θέμα της τεράστιας μείωσης του χριστιανικού πληθυσμού σε ολόκληρη τη Μέση Ανατολή και τους λόγους που το προκαλούν. Σαφής η προτροπή του Αποστόλου Παύλου: «Να θυμόμαστε τους φυλακισμένους για τον Χριστό σαν να είμαστε εσείς στη φυλακή, το ίδιο να κάνετε και για όσους υποφέρουν για την πίστη, γιατί αυτά μπορεί να συμβούν και σε σας» (Εβρ. ιγ' 3)

(Πηγή: «ΖΩΗ», Φεβρουάριος 2020).

ΣΤΟΥΣ ΠΑΛΑΙΟΧΡΙΣΤΙΑΝΙΚΟΥΣ ΝΑΟΥΣ που τα ερείπια τους σώζονται ως τις ημέρες μας μαρτυρώντας το αρχαίο κάλλος και μεγαλείο τους και ευρίσκονται στα όρια της Ιεράς Μητροπόλεως Νικοπόλεως και Πρεβέζης είναι αφιερωμένο το ημερολόγιό της για το 2020. Πρόκειται για τις τέσσερις παλαιοχριστιανικές βασιλικές της αρχαίας Νικοπόλεως που έχουν αναδειχθεί από τις αρχαιολογικές έρευνες της Εφορείας Αρχαιοτήτων Πρεβέζης. Στην αρχαία Ρώμη, η βασιλική ήταν ένα δημόσιο εμπορικό ή διοικητικό κτίριο. Με τον Χριστιανισμό η βασιλική έγινε ένα σημαντικό είδος χριστιανικού ναού με ορθογώνιο σχήμα και πολλαπλές στήλες. Οι ναοί ονομάστηκαν βασιλικές διότι σε αυτές λατρευόταν ο Βασιλεύς Χριστός, και διέφεραν από τον τύπο των «ειδωλολατρικών» ναών. Στο θρόμβο της χριστιανικής Εκκλησίας αργότερα, η παλαιοχριστιανική βασιλική εμπλουτίζεται με νέα αρχιτεκτονικά στοιχεία, με καινοτομία την προσθήκη τρούλου, που εμπνεύστηκαν οι Μικρασιάτες αρχιτέκτονες Ανθέμιος και Ισίδωρος από τη Μίλητο. Δείγμα η Αγία Σοφία Κωνσταντινουπόλεως. Η Νικόπολη κτίστηκε στο νοτιοδυτικό άκρο της Ηπείρου, στον αυχένα χερσονήσου Πρεβέζης, από τον Οκταβιανό για λόγους στρατηγικούς-πολιτικούς και σε ανάμνηση νίκης κατά Αντωνίου και Κλεοπάτρας. Γύρω στο 63 μ.Χ. βγάζει το χερίμα εκεί ο Απόστολος Παύλος (επιστολή προς Τίτον κεφ. Γ', 12). Στον 4ο αιώνα μ.Χ. αναφέρεται ο πρώτος επίσκοπος Νικοπόλεως Ηλιδώρος. Συνολικά είναι γνωστά 18 ονόματα επισκόπων έως τον 10ο αιώνα μ.Χ. Στο Πατριαρχείο

Κωνσταντινουπόλεως η Μητρόπολη Νικοπόλεως προσαρτήθηκε το 733 μ.Χ. με απόφαση του Λέοντα Γ' του Ισαύρου (μέχρι τότε ανήκε στο Πατριαρχείο Ρώμης). Οι μέχρι σήμερα εντοπισμένες βασιλικές της Νικοπόλεως είναι: Βασιλική Α' (Δουμετίου) αφιερωμένη στον Άγιο Δημήτριο στον 6ο αιώνα, η Βασιλική Β' (Αλκίσιωνος), 5ος αιώνας, η Βασιλική Γ' (576-600 μ.Χ.), η Βασιλική Δ' (Ανάληψης ή Ασυρμάτου), τέλος 5ου αιώνα... Ο Μητροπολίτης Νικοπόλεως και Πρεβέζης κ.κ. Χρυσόστομος σημειώνει ότι «το πέρασμα του χρόνου συνεπάγεται τη φθορά όλων των κτισμάτων, τα οποία χρειάζονται τη φροντίδα μας για να επιβιώσουν... Παράλληλα και κυρίως με τη φροντίδα των σωμάτων μας που είναι Ναοί του «εν ημίν Αγίου Πνεύματος»». Οι ασφαλιστικές εταιρείες και ασφαλιστές μας έχουν μια εθνική ευθύνη να βοηθήσουν και να ενισχύσουν τέτοια έργα με χορηγίες τους... Είναι η καλύτερη κοινωνική ευθύνη τους... **Ε.Σ.**



Οι Εκδόσεις Παπαζήση (www.papazisi.gr) και το Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο Επικοινωνίας παρουσίασαν το βιβλίο του Σπύρου Καπράλου «ΣΥΓΚΡΟΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ (ANATOMIA ENOS WARROOM)» την Πέμπτη 19 Δεκεμβρίου 2019 και ώρα 18:00 στην αίθουσα «Γεωργίου Καραντζα» της ΕΣΗΕΑ. Το βιβλίο παρουσίασαν ο Χρήστος Σταϊκούρας, υπουργός Οικονομικών και αναπληρωτής καθηγητής Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, ο Νίκος Ξυδάκης, δημοσιογράφος, και η Λίνα Παπαδάκη, δημοσιογράφος. Χαιρετισμό απηύθυνε η πρόεδρος της ΕΣΗΕΑ Μαρία Αντωνιάδου. Τη συζήτηση συντόνισε ο επικεφαλής του European Communication Institute, Μάριος Νόττας.

Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες



Θέλουμε αλλαγές στο Solvency II



Συνέντευξη στον **Κωστή Σπύρου** *By Kostis Spyrou*

Τους άξονες της στρατηγικής της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών και Αντασφαλιστικών Εταιρειών αναπτύσσει σε αποκλειστική συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και στον Κωστή Σπύρου ο πρόεδρος της Insurance Europe κ. Andreas Brandstetter. Ο κ. Brandstetter βάζει ψηλά στην ατζέντα των εργασιών των Ευρωπαίων ασφαλιστών την αναθεώρηση του Solvency II και τη μάχη κατά της κλιματικής αλλαγής. Οι ασφαλιστές μπορούν να συμβάλουν στην προσπάθεια αυτή και είναι πρόθυμοι να το πράξουν, τονίζει χαρακτηριστικά ο πρόεδρος της ομοσπονδίας και εξάρει τη συμβολή των ασφαλιστικών εταιρειών στην ευρωπαϊκή οικονομία, αλλά και την κοινωνία. Σε ό,τι αφορά στο Solvency II, τονίζει χαρακτηριστικά ότι χρήζει σε περιορισμένο αριθμό εστιασμένων αλλαγών.

The pillars of the strategy of the European Federation of Insurance and Reinsurance Companies are set out by the President of Insurance Europe, Mr. Andreas Brandstetter, in an exclusive interview with Asfalistiko NAI and Kostis Spyrou. Mr. Brandstetter puts the review of Solvency II and the fight against climate change very high on the agenda of European Insurers. Insurers can contribute towards this effort and they are willing to do so, the President of the Federation stresses out and he signaluzes the contribution of Insurance Companies to the European Economy and society. As far as Solvency II is concerned, he points out that this requires a limited number of focused changes.

**EXCLUSIVE INTERVIEW OF MR. ANDREAS BRANDSTETTER,
PRESIDENT OF INSURANCE EUROPE, WITH ASFALISTIKO NAI**

We want changes to Solvency II

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΗΣ INSURANCE EUROPE ANDREAS BRANDSTETTER ΣΤΟ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»

Παρακαλώ, ξεκινήστε δίνοντάς μου μια γενικότερη εικόνα της Insurance Europe και του ρόλου της.

Η Insurance Europe είναι η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Ασφαλιστικών και Αντασφαλιστικών Εταιρειών. Μέσω των 37 οργανισμών της -των εθνικών ασφαλιστικών οργανισμών- η Insurance Europe αντιπροσωπεύει όλους τους τύπους ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένων πανευρωπαϊκών εταιρειών, εταιρειών ασφάλισης ομολόγων, αμοιβαίων κεφαλαίων και Μικρο-μεσαίων Επιχειρήσεων. Με όρους κλίμακας, εκπροσωπούμε επιχειρήσεις που αντιπροσωπεύουν περίπου το 95% των συνολικών ευρωπαϊκών ασφαλιστρών. Ο ρόλος μας είναι να εκπροσωπούμε τον κλάδο μας στους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής και στις ρυθμιστικές αρχές της Ευρώπης -συμπεριλαμβανομένης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της Ε.Ε.-, αλλά και σε διεθνές επίπεδο, προκειμένου να επιτευχθεί αποτελεσματική και αποδοτική ρύθμιση, η οποία να αναγνωρίζει το επιχειρηματικό μας μοντέλο και να διασφαλίζει επαρκή προστασία για τους καταναλωτές.

Ποια είναι η συμβολή των ασφαλιστικών εταιρειών στην ευρωπαϊκή οικονομία;

Οι ασφαλιστές διαδραματίζουν έναν ζωτικό ρόλο στην οικονομία μας και αποδίδουν τεράστια αξία στην κοινωνία ως σύνολο. Για παράδειγμα, σε ευρωπαϊκό επίπεδο:

- Οι ασφαλιστικές εταιρείες της Ε.Ε. καταβάλλουν καθημερινά στους πελάτες τους ποσό ίσο με σχεδόν τρία δισ. ευρώ, σε απαιτήσεις και παροχές.
- Οι πολιτικές μας προσφέρουν πνευματική ηρεμία σε εκατομμύρια ανθρώπων και επιχειρήσεων σε όλη την Ευρώπη, οι οποίοι γνωρίζουν ότι προστατεύονται από την ασφαλιστική τους κάλυψη, εάν συμβεί το χειρότερο.
- Μέσω της προστασίας που παρέχουν, οι ασφαλιστές υποστηρίζουν σχεδόν όλη την οικονομική δραστηριότητα στην κοινωνία μας.
- Στην πραγματικότητα: Πολλές πτυχές της σύγχρονης κοινωνίας απλά δεν θα μπορούσαν να λειτουργήσουν χωρίς ασφάλιση.

Παρέχουμε επίσης:

- Προϊόντα μακροπρόθεσμης ασφαλιστικής αποταμίευσης, τα οποία επιτρέπουν στους ανθρώπους να εξοικονομήσουν χρήματα για τη σύνταξή τους.
- Προϊόντα ασφάλισης υγείας που βοηθούν τις ιδιωτικές ιατρικές δαπάνες.
- Και προϊόντα ασφάλισης ζωής που προστατεύουν τα αγαπημένα τους πρόσωπα.

Επειδή προσαρμόζουμε τις υποχρεώσεις μας στο ενεργητικό μας, οι ασφαλιστές αποτελούν και τους μεγαλύτερους μακροπρόθεσμους επενδυτές της Ευρώπης, με περισσότερα από δέκα τρισεκατομμύρια ευρώ ενεργητικού υπό διαχείριση. Αυτό αντιστοιχεί στο 60% περίπου του ΑΕΠ της Ευρώπης. Ως εκ τούτου, οι ασφαλιστικές εταιρείες υποστηρίζουν ένα σημαντικό τμήμα της ευρωπαϊκής οικονομίας.

Please can you begin by giving me an overview of Insurance Europe and its role?

Insurance Europe is the European insurance and reinsurance federation. Through its 37 member bodies — the national insurance associations — Insurance Europe represents all types of insurance and reinsurance undertakings, including pan-European companies, monolins, mutuals and SMEs. In terms of scale, we represent undertakings that account for around 95% of total European premium income.

Our role is to represent our industry to policymakers and regulators in Europe — including the European Commission, and European Parliament and Council of the EU — and at an international level in order to achieve effective and efficient regulation that recognises our business model and ensures adequate protection for consumers.

What kind of contribution do insurers make to Europe's economy?

Insurers play a vital role in our economy and deliver a huge amount of value to society, as a whole. For example, at European level:

- EU insurers pay out the equivalent of almost three billion euro in claims and benefits each day to our clients.
 - Our policies provide peace of mind to the millions of people and businesses throughout Europe who know they are protected by their insurance cover, if the worst happens.
 - Through the protection we provide, insurers underpin almost all economic activity in our society.
 - In fact: Many aspects of modern society would simply not be able to function without insurance.
- We also provide:
- Long-term insurance savings products that allow people to save for their retirements.
 - Health insurance products that assist with private medical costs.
 - And life insurance products that protect loved ones.

Because we match our liabilities with assets, insurers are also Europe's largest long-term investors, with over ten trillion euro of assets under management. That is equal to almost 60% of Europe's GDP. As such, insurers support a significant part of Europe's economy.

Our industry is also dedicated to increasing sustainability in our societies. For example, EU insurers have already committed to invest an estimated €50bn in sustainable investments between 2018 and 2020.

Through the protection we provide and the investments we make, insurers can help to ensure the future resilience and prosperity of our society. And we want to do be able to do more.

What are the main issues that you will be dealing with at a European level in the future?

One of the main focuses of the new Commission will be its "green agenda", notably Europe's contribution to the fight against climate change.



Η βιομηχανία μας είναι επίσης αφοσιωμένη στην αύξηση της βιωσιμότητας στις κοινωνίες μας. Για παράδειγμα, οι ασφαλιστικές εταιρείες της Ε.Ε. έχουν δεσμευθεί ήδη να επενδύσουν μεταξύ 2018 και 2020 περίπου 50 δισ. ευρώ σε βιώσιμες επενδύσεις.

Μέσω της προστασίας που παρέχουμε και των επενδύσεων που κάνουμε, οι ασφαλιστές μπορούν να βοηθήσουν στην εξασφάλιση της μελλοντικής ανθεκτικότητας και ευημερίας της κοινωνίας μας. Και θέλουμε να είμαστε σε θέση να κάνουμε περισσότερα.

Ποια είναι τα βασικά θέματα που θα αντιμετωπίσετε σε ευρωπαϊκό επίπεδο στο μέλλον;

Ένας από τους κύριους άξονες της νέας Επιτροπής θα είναι η «πράσινη ατζέντα» της, κυρίως η συμβολή της Ευρώπης στη μάχη κατά της κλιματικής αλλαγής.

As underwriters of natural catastrophe risks, the insurance sector is especially aware of and sensitive to the risks posed by climate change. In particular, the sector is concerned that continuing global increases in temperature could make it increasingly difficult to offer the affordable financial protection that people deserve and modern society requires to function properly.

Insurance Europe is therefore calling on policymakers to make sure that concrete steps are taken to limit climate change. This being said, even if measures are taken to limit climate change, action must also begin — as a matter of urgency — to adapt to an already changing climate. Here, the main responsibility falls on public authorities (at national, regional and local level). For instance, it is the public authorities' responsibility to make sure, through building codes, that no constructions are built in risky areas, and to make sure that such codes are duly respected.



Ως ασφαλιστές κινδύνων φυσικών καταστροφών, ο ασφαλιστικός τομέας είναι ιδιαίτερα ενήμερος και ευαίσθητος όσον αφορά τους κινδύνους που συνεπάγεται η κλιματική αλλαγή. Ειδικότερα, ο κλάδος ανησυχεί ότι η συνεχιζόμενη παγκόσμια αύξηση της θερμοκρασίας θα μπορούσε να καταστήσει όλο και πιο δύσκολη την προσφορά προσιτής οικονομικής προστασίας που ο κόσμος αξίζει να έχει και η σύγχρονη κοινωνία απαιτεί ώστε να λειτουργεί σωστά.

Η Insurance Europe καλεί τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής να βεβαιωθούν ότι θα ληφθούν συγκεκριμένα μέτρα για τον περιορισμό της κλιματικής αλλαγής. Τούτου λεχθέντος, ακόμη και αν ληφθούν μέτρα για τον περιορισμό της κλιματικής αλλαγής, πρέπει επίσης να ξεκινήσει –επειγόντως– η δράση για να προσαρμοστεί σε ένα ήδη μεταβαλλόμενο κλίμα. Εδώ, η κύρια ευθύνη βαρύνει τις δημόσιες αρχές (σε εθνικό, περιφερειακό και

That being said, insurers can contribute to this effort and are willing to do so. For instance, the insurance industry can contribute to a more holistic understanding of risk through its risk modelling capabilities. Insurers can also assist policymakers in guiding society with tools such as risk zoning and mapping, as well as land-use planning. At EU level, the insurance sector will therefore continue to support the Commission's work in this area.

As an industry, we also support the aims of the Commission's sustainable finance agenda, as well as its acknowledgement of the key role insurers will play in a transition to a sustainable economy. However, we need to ensure that any legislative action that taken is appropriate in order for it to achieve its ambitious aims.

Many Commissioners have also already been vocal about the EC's digital agenda. Two areas of importance for insurers will be

τοπικό επίπεδο). Για παράδειγμα, είναι ευθύνη των δημόσιων αρχών να διασφαλίσουν, μέσω θέσπισης προδιαγραφών οικοδόμησης, ότι δεν κατασκευάζονται κτίρια σε επικίνδυνες περιοχές, καθώς και να διασφαλίζεται ότι οι προδιαγραφές αυτές τηρούνται δεόντως.

Τούτου λεχθέντος, οι ασφαλιστές μπορούν να συμβάλουν στην προσπάθεια αυτή και είναι πρόθυμοι να το πράξουν. Για παράδειγμα, ο ασφαλιστικός κλάδος μπορεί να συμβάλει σε μια πιο ολιστική κατανόηση του κινδύνου μέσω των δυνατοτήτων που διαθέτει για μοντελοποίηση των κινδύνων. Οι ασφαλιστές μπορούν επίσης να βοηθήσουν τους υπευθύνους χάραξης πολιτικής να καθοδηγούν την κοινωνία με εργαλεία όπως ο διαχωρισμός σε ζώνες και η χαρτογράφηση των κινδύνων, καθώς και ο χωροταξικός σχεδιασμός. Σε επίπεδο Ε.Ε., ο ασφαλιστικός τομέας θα εξακολουθήσει συνεπώς να υποστηρίζει το έργο της Επιτροπής στον τομέα αυτόν.

Ως βιομηχανία, υποστηρίζουμε και τους στόχους του προγράμματος βιώσιμης χρηματοδότησης της Επιτροπής, καθώς και την αναγνώριση από την Επιτροπή του βασικού ρόλου που θα παίξουν οι ασφαλιστές κατά τη μετάβαση σε μια βιώσιμη οικονομία. Ωστόσο, πρέπει να διασφαλίσουμε πως κάθε νομοθετική ενέργεια θα είναι κατάλληλη για την επίτευξη των φιλόδοξων στόχων της.

Πολλοί επίτροποι έχουν ήδη εκφράσει δημόσια την άποψή τους για την ψηφιακή ατζέντα της ΕΚ. Δύο τομείς σημαντικοί για τους ασφαλιστές θα είναι ο ρόλος τους στην αύξηση της ανθεκτικότητας της Ευρώπης έναντι των κυβερνοεπιθέσεων και στο πολυσυζητημένο ζήτημα της πρόσβασης στα δεδομένα.

Αναμένουμε από την Επιτροπή να υποβάλει προτάσεις νομοθετικής δράσης για την αύξηση της ανθεκτικότητας του κυβερνοχώρου στην Ε.Ε., μέσα στο 2020. Το ερώτημα είναι εάν οι προτάσεις της Επιτροπής θα βοηθήσουν τους ασφαλιστές να διαδραματίσουν ακόμη μεγαλύτερο ρόλο όσον αφορά την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο από ό,τι σήμερα.

Οι υπηρεσίες που παρέχονται συνήθως από ασφαλιστές που ενεργοποιούνται ήδη σε αυτόν τον τομέα περιλαμβάνουν:

- Εξασφάλιση της συνέχειας των επιχειρήσεων, βοηθώντας τις εταιρείες να ανακάμψουν ταχέως από τις κυβερνοεπιθέσεις.

- Αύξηση της ευαισθητοποίησης των πολιτών και των εταιρειών όσον αφορά τους κινδύνους του κυβερνοχώρου στους οποίους εκτίθενται και προσφέροντας αποτελεσματική προστασία εναντίον τους.

- Παροχή συμβουλών σε ευρωπαϊκούς και εθνικούς φορείς χάραξης πολιτικής όσον αφορά τους κινδύνους στον κυβερνοχώρο και τον τρόπο με τον οποίο μπορούν να αντιμετωπιστούν και να μετριαστούν το δυνατόν περισσότερο.

Για να υποστηρίξουμε αυτόν τον ρόλο και να βοηθήσουμε την ευρωπαϊκή αγορά ασφάλισης στον κυβερνοχώρο να αυξηθεί, καλούμε τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής να:

- Προωθήσουν την ευαισθητοποίηση πάνω στο θέμα, η οποία είναι καθοριστικής σημασίας για την αύξηση της ανθεκτικότητας στον κυβερνοχώρο.

- Υποστηρίξουν τη συνεργασία δημόσιου-ιδιωτικού τομέα σε καταστροφικούς κινδύνους.

their role in increasing Europe's resilience to cyber-attacks and the much discussed question of access to data.

We expect the Commission to put forward proposals for legislative action to increase the EU's cyber resilience sometime in 2020. The question is whether the Commission's proposals will help insurers to play an even bigger role in cyber security than is currently the case.

Services typically provided by insurers that are already active in this field include:

- Ensuring business continuity by helping companies swiftly recover from cyber-attacks.

- Increasing citizens' and companies' awareness of the cyber risks to which they are exposed and offering effective protection against them.

- Advising European and national policymakers on cyber risks and how they can be better managed and mitigated.

To support this role, and to help the EU cyber insurance market to grow, we are calling on policymakers to:

- Promote awareness-raising, which is key to increasing cyber resilience.

- Support public-private cooperation on catastrophic risks.

- Urge member states to act to increase cybersecurity.

- Support efforts to make cyber-incident data available.

The need for appropriate access to data also applies in discussions around another big area: connected and autonomous cars. The data generated by modern vehicles provides an opportunity for drivers to access a wide range of innovative products and services: insurance policies specifically tailored to driving style ("pay how you drive" and "pay as you drive" policies) or that incentivise better driving (driver feedback and/or coaching). These not only create potential savings for consumers but also improve road safety.

However, some regulatory action is needed at EU level in order to ensure consumers — and society more generally — benefit from these technological developments. Drivers must remain in control of their vehicle data and be free to share it with the service providers of their choice, without having to go through the vehicle manufacturer. This can only be achieved through EU regulatory intervention.

Another focus of the new Commission will be addressing the ageing of European society.

Effective, affordable and sustainable pension systems are a cornerstone of a successful modern society and economy. The fact that Europeans are living longer is putting increasing pressure on pension systems at a time when public finances are already under strain. The proportion of people aged 65 or above relative to those aged 15 to 64 is expected to double between 2013 and 2060. As a result, many European states have already started reforming their pension systems, but that is not enough.

Multi-pillar pension systems are widely seen as the most effective way to ensure the sustainability and adequacy of retirement provision. As major providers of a wide variety of occupational and personal pensions, insurers are a key part of any multi-pillar system.

■ Προτρέψουν τα κράτη-μέλη να δράσουν για την αύξηση της ασφάλειας στον κυβερνοχώρο.

■ Υποστηρίζουν τις προσπάθειες για την πρόσβαση σε δεδομένα περιστατικών στον κυβερνοχώρο.

Η ανάγκη για κατάλληλη πρόσβαση στα δεδομένα ισχύει και για τις συζητήσεις γύρω από ένα άλλο μεγάλο θέμα: τα συνδεδεμένα και αυτόνομα αυτοκίνητα. Τα δεδομένα που παράγονται από τα σύγχρονα οχήματα παρέχουν στους οδηγούς τη δυνατότητα να έχουν πρόσβαση σε ένα ευρύ φάσμα καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών: ασφαλιστήρια συμβόλαια ειδικά προσαρμοσμένα στον τρόπο οδήγησης (πολιτικές «pay how you drive» και «pay as you drive») ή που ενθαρρύνουν την καλύτερη οδήγηση (ανταρροφόρηση οδηγού ή/και εκπαίδευση). Αυτά όχι μόνο δημιουργούν δυνητικές εξοικονομήσεις για τους καταναλωτές, αλλά βελτιώνουν και την οδική ασφάλεια.

Ωστόσο, απαιτείται κάποια θέσπιση κανονισμών σε επίπεδο Ε.Ε., προκειμένου να διασφαλιστεί ότι οι καταναλωτές -και η κοινωνία γενικότερα- θα επωφεληθούν από αυτές τις τεχνολογικές εξελίξεις. Οι οδηγοί θα πρέπει να διατηρήσουν τον έλεγχο των δεδομένων του οχήματος και να είναι ελεύθεροι να τα μοιράζονται με τους παρόχους υπηρεσιών της επιλογής τους, χωρίς να χρειάζεται να εμπλακούν με τον κατασκευαστή του οχήματος. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μόνο μέσω ρυθμιστικής παρέμβασης της Ε.Ε.

Ένας άλλος άξονας της νέας Επιτροπής θα είναι η αντιμετώπιση της γήρανσης της ευρωπαϊκής κοινωνίας.

Τα αποτελεσματικά, οικονομικά προσιτά και βιώσιμα συνταξιοδοτικά συστήματα αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο μιας επιτυχημένης σύγχρονης κοινωνίας και οικονομίας. Το γεγονός ότι οι Ευρωπαίοι ζουν περισσότερο ασκεί αυξανόμενη πίεση στα συνταξιοδοτικά συστήματα, σε μια περίοδο κατά την οποία τα δημόσια οικονομικά βρίσκονται ήδη υπό πίεση. Το ποσοστό των ατόμων ηλικίας 65 ετών και άνω, σε σχέση με τα άτομα ηλικίας 15 έως 64 ετών, αναμένεται να διπλασιαστεί μεταξύ 2013 και 2060. Ως εκ τούτου, πολλά ευρωπαϊκά κράτη έχουν ήδη αρχίσει τη μεταρρύθμιση των συνταξιοδοτικών τους συστημάτων, όμως αυτό δεν αρκεί.

Τα συνταξιοδοτικά συστήματα πολλαπλών πυλώνων θεωρούνται ευρέως ως ο πιο αποτελεσματικός τρόπος διασφάλισης της βιωσιμότητας και της επάρκειας των συνταξιοδοτικών παροχών. Ως κύριοι πάροχοι μιας ευρείας γκάμας επαγγελματικών και προσωπικών συντάξεων, οι ασφαλιστές αποτελούν βασικό στοιχείο κάθε συστήματος πολλαπλών πυλώνων. Ένας ασφαλιστικός κλάδος που έχει ρυθμιστεί αποτελεσματικά και έχει καλή απόδοση μπορεί να συμβάλει κατά πολύ στην αντιμετώπιση της πρόκλησης που λέγεται συνταξιοδότηση στην Ευρώπη.

Γι' αυτό και η Insurance Europe χαιρετίζει την ενέργεια της νέας Ευρωπαϊκής Επιτροπής να εστιάσει στις συντάξεις, δίδοντας ιδιαίτερη έμφαση στο ρόλο των συμπληρωματικών, χρηματοδοτούμενων συνταξιοδοτικών συστημάτων. Αυτό είναι σημαντικό όχι μόνο για τη βελτίωση της επάρκειας των συνταξιοδοτικών εσόδων και τη βιωσιμότητα των συνταξιοδοτικών συστημάτων, αλλά και σε σχέση με την Ένωση Κεφαλαιαγοράς και τους στόχους της για βιώσιμη και μακροπρόθεσμη ανάπτυξη.

An effectively regulated and well performing insurance industry has much to contribute to tackling Europe's pension challenge.

This is why Insurance Europe welcomes the new European Commission's expected focus on pensions, with particular attention dedicated to the role of supplementary, funded pension schemes. This is important, not only to improve the adequacy of pension revenues and the sustainability of pension systems, but also in relation to the Capital Markets Union and its objectives of sustainable, long-term growth.

A key regulatory initiative here is the EU's work to develop a pan-European personal pension product (PEPP). The PEPP Regulation currently being finalised aims to complement existing public and occupational pension systems, as well as national private pension schemes, in order to provide savers with competitive personal pension products when saving for retirement, while enjoying strong consumer protection.

2020 will be a key year in the development of the PEPP, when EIOPA develops the "level two" texts. There are still many questions that must be addressed for the PEPP to be able to meet its high ambitions and to be considered a real pan-European product. Indeed, there is a long list of key issues that still need to be addressed by EIOPA and/or the Commission in implementing the regulation.

This work will de facto determine whether the PEPP offered by eligible providers will have the features wanted by citizens (notably in terms of safety) and whether providers will be able and willing to design PEPPs.

What else will Insurance Europe be focussing on in the coming months?

The review of Solvency II, which is currently taking place, will be one of our main focusses in the upcoming year.

Solvency II — the prudential regulatory framework that governs our industry — is the most sophisticated in the world. Europe's insurers truly appreciate its high standards of governance, risk management, reporting, and the consumer protection it provides. However, there is a limited, yet significant, number of problems that need to be addressed.

Fortunately, when Solvency II was set up, it was recognised that any new regulation that is so big and ambitious would need to be adjusted and improved to ensure it worked as planned and to avoid unintended consequences.

When discussing this review, it is worth remembering that Solvency II was not introduced because of a solvency problem in the industry. Rather, its aims were to:

- Harmonise diverging national insurance regulations.
- Ensure a consistent level of customer protection across the EU.
- Introduce a risk-based approach.

The promise was that insurers' capital requirements would be more in line with the risks they face. As such, the expectation was that some companies would need to hold more capital, some less, depending on their risk-taking.

Μια βασική ρυθμιστική πρωτοβουλία είναι οι ενέργειες της Ε.Ε. για την ανάπτυξη ενός πανευρωπαϊκού προσωπικού συνταξιοδοτικού προϊόντος (PEPP). Ο Κανονισμός PEPP, ο οποίος έχει οριστικοποιηθεί σήμερα, αποσκοπεί στο συμπλήρωμα των υπάρχοντων δημόσιων και επαγγελματικών συνταξιοδοτικών συστημάτων, καθώς και των εθνικών ιδιωτικών συνταξιοδοτικών συστημάτων, προκειμένου να παρέχουν στους αποταμιευτές ανταγωνιστικά, προσωπικά συνταξιοδοτικά προϊόντα όταν αυτοί αποταμιεύουν για τη σύνταξή τους, ενώ θα υπάρχει και ισχυρή προστασία των καταναλωτών.

Το 2020 θα είναι έτος-σταθμός για την ανάπτυξη των PEPP, όταν η ΕΑΕΣ αναπτύξει τα κείμενα «επιπέδου δύο». Υπάρχουν ακόμη πολλά θέματα που πρέπει να αντιμετωπιστούν, ώστε το PEPP να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις υψηλές φιλοδοξίες του και να θεωρηθεί πραγματικό πανευρωπαϊκό προϊόν. Πράγματι, υπάρχει ένας μακρύς κατάλογος βασικών ζητημάτων που πρέπει ακόμη να αντιμετωπιστούν από την ΕΑΕΣ ή/και την Επιτροπή, κατά την εφαρμογή του Κανονισμού.

Αυτή η ενέργεια θα καθορίσει de facto εάν το PEPP που προσφέρεται από τους επιλέξιμους παρόχους θα διαθέτει τα χαρακτηριστικά που οι πολίτες ζητούν από αυτό (κυρίως όσον αφορά την ασφάλεια) και εάν οι πάροχοι θα είναι ικανοί και πρόθυμοι να σχεδιάσουν PEPPs.

Σε τι άλλο θα επικεντρωθεί η Insurance Europe τους επόμενους μήνες;

Η αναθεώρηση του Solvency II, η οποία πραγματοποιείται ήδη, θα αποτελέσει έναν από τους κύριους τομείς όπου θα εστιάσουμε το προσεχές έτος.

Το Solvency II -το εποπτικό ρυθμιστικό πλαίσιο που διέπει τον κλάδο μας- είναι το πιο εξελιγμένο στον κόσμο. Οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές εκτιμούν πραγματικά τα υψηλά πρότυπα διακυβέρνησης, τη διαχείριση κινδύνων, την υποβολή εκθέσεων και την προστασία των καταναλωτών που αυτό παρέχει. Ωστόσο, υπάρχει ένας περιορισμένος αλλά σημαντικός αριθμός προβλημάτων, που θα πρέπει να αντιμετωπιστούν.

Ευτυχώς, όταν δημιουργήθηκε το Solvency II, αναγνωρίστηκε το γεγονός πως κάθε νέα ρύθμιση, που είναι τόσο μεγάλη και φιλόδοξη, θα πρέπει να προσαρμοστεί και να βελτιωθεί, ώστε να διασφαλιστεί ότι λειτουργεί όπως έχει προγραμματιστεί και ότι αποφεύγονται άσκοπες δυσμενείς επιπτώσεις.

Κατά τη συζήτηση αυτής της αναθεώρησης, αξίζει να υπενθυμίσουμε ότι το Solvency II δεν εισήχθη εξαιτίας κάποιου προβλήματος φερεγγυότητας στον κλάδο. Αντίθετα, οι στόχοι του ήταν:

- Η εναρμόνιση διαφορετικών εθνικών ασφαλιστικών κανονισμών.
- Η εξασφάλιση ενός σταθερού επιπέδου προστασίας των πελατών σε ολόκληρη την Ε.Ε.
- Η προσέγγιση με βάση τον κίνδυνο.
- Η υπόσχεση ήταν ότι οι κεφαλαιακές απαιτήσεις των ασφαλιστών θα ήταν περισσότερο σύμφωνες με τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν. Ως εκ τούτου, η προσδοκία ήταν ότι ορισμένες εταιρείες θα πρέπει να κατέχουν περισσότερα



κεφάλαια, ενώ άλλες λιγότερα, ανάλογα με την ανάληψη κινδύνου.

Τα τελευταία χρόνια εφαρμογής έχουν δείξει ότι το Solvency II έχει επιτύχει τους γενικούς στόχους του και από πολλές απόψεις λειτουργεί αρκετά καλά, απαιτεί όμως και έναν περιορισμένο αριθμό εστιασμένων αλλαγών. Ως εκ τούτου, η αναθεώρηση θα πρέπει να επικεντρωθεί στους ακόλουθους τομείς όπου υπάρχουν γνωστά και σημαντικά προβλήματα: η αντιμετώπιση της μακροπρόθεσμης επιχειρηματικότητας, η αναλογικότητα και η υποβολή εκθέσεων.

Η ΕΑΑΕΣ παρουσίασε στα μέσα Οκτωβρίου σχέδια προτάσεων για την αναθεώρηση του Solvency II το 2020, τα οποία έχουν προκαλέσει απογοήτευση στον κλάδο. Δυστυχώς, αντί να επικεντρωθεί στα μεγάλα προβλήματα που πρέπει να αντιμετωπιστούν, η ΕΑΑΕΣ προτείνει μια σημαντική αναθεώρηση ολόκληρου του πλαισίου, με πολύ μεγάλο αριθμό αλλαγών.

Οι περισσότερες από 120 προτάσεις τροποποιήσεων (και οι συναφείς προτάσεις για νέες κατευθυντήριες γραμμές) αποτελούν μάλλον επανάσταση και όχι εξέλιξη, και θα οδηγήσουν συνολικά σε σημαντικές αυξήσεις των κεφαλαιακών απαιτήσεων, σε λειτουργικό βάρος για τους ασφαλιστές και σε νέες εξουσίες για τους εποπτικούς φορείς. Δεν υπάρχουν ισχυρές ενδείξεις πως αυτές οι αλλαγές θα παρέχουν σημαντικά και αποτελεσματικά προληπτικά οφέλη. Αυτά τα αποτελέσματα θα αντικατοπτρίζουν στην πραγματικότητα μια επιδείνωση, παρά μια βελτίωση του πλαισίου.

Τα κύρια μηνύματά μας όσον αφορά το σχέδιο προτάσεων της ΕΑΑΕΣ είναι τα εξής:

- Απαιτούνται εστιασμένες βελτιώσεις: Για να μειωθεί το περιθώριο κινδύνου, να βελτιωθεί η προσαρμογή της μεταβλητότητας (VA) -έτσι ώστε να είναι υψηλότερη και ως εκ τούτου καλύτερη για τη μείωση της τεχνητής μεταβλητότητας- και να επιτραπεί η δυναμική προσαρμογή της μεταβλητότητας για τους χρήστες της τυποποιημένης φόρμουλας.

- Η μείωση του βάρους της υποβολής εκθέσεων και γνωστοποιήσεων είναι καθοριστική, καθώς και η πρακτική εφαρμογή της αναλογικότητας.

- Αποφύγετε: Αλλαγές στο τελευταίο σημείο ρευστοποίησης του ευρώ ή στη μεθοδολογία προέκτασης και τα μεταβατικά μέτρα. Νέες απαιτήσεις όσον αφορά την καλύτερη εκτίμηση και την ομαδική εποπτεία. Νέες εποπτικές εξουσίες παρέμβασης.

- Αποφυγή υπερβολικών αλλαγών: Περιορίστε κάθε νέο μακροπροληπτικό μέτρο στο πεδίο εφαρμογής που ζήτησε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και εφαρμόστε την αναλογικότητα. Οι προτάσεις της ΕΑΑΕΣ σχετικά με τον κίνδυνο επιτοκίου είναι υπερβολικές και πρέπει να αναθεωρηθούν, ώστε να περιλαμβάνουν ένα λογικό κατώτερο όριο.

- Ένα άλλο βασικό σημείο όπου οι ασφαλιστές θα πρέπει να εστιάσουν θα είναι η προσπάθεια της Επιτροπής να διορθώσει τις ελλείψεις του βασικού εγγράφου πληροφοριών (KID) όσον αφορά τα συσκευασμένα προϊόντα λιανικής και τα ασφαλιστικά επενδυτικά προϊόντα (PRIIP).

Το βασικό έγγραφο πληροφοριών των PRIIPs έχει ως στόχο να

Recent years of application have shown that Solvency II has achieved its overall objectives and in many respects is working reasonably well, but requires a limited set of focused changes. Therefore, the review should focus on the following areas where there are known and important problems to address: the treatment of long-term business, proportionality and reporting.

EIOPA presented in mid-October draft proposals for the Solvency II 2020 review, which have caused disappointment in the industry. Unfortunately, instead of focusing on the big problems to be addressed, EIOPA proposes a significant overhaul of the framework with a very large number of changes.

Its more than 120 proposals for changes (and associated proposals for new guidelines) amount to a revolution rather than evolution and would result overall in significant increases in capital requirements, operational burden for insurers and new powers for supervisors. There is no strong evidence that these changes would provide significant and effective prudential benefits. Such outcomes would in fact reflect a worsening rather than an improvement of the framework.

Our key messages on EIOPA's draft advice are:

- Focused improvements are needed: to reduce the Risk Margin, improve the Volatility Adjustment (VA) - so that it is higher and is better at reducing artificial volatility, allow the Dynamic VA for standard formula users.

- Reducing the burden of reporting and disclosures is key, as is making proportionality work in practice.

- Avoid: changes to the Euro Last Liquid Point or extrapolation methodology and transitional measures; new requirements relating to best estimate and group supervision; new supervisory powers of intervention.

- Avoid excessive changes: Limit any new macro-prudential measures to the scope requested by the European Commission and apply proportionality. EIOPA's proposals on interest rate risk are excessive and they must be reviewed and include a reasonable floor.

Another key focus for insurers will be the Commission's work to try to fix the shortcomings of the Packaged Retail and Insurance-based Investment Products (PRIIPs) key information document (KID).

The PRIIPs KID is meant to enable retail investors to take better informed financial decisions. It applies the same prescriptive disclosure standard to a wide variety of very different products. However, in practice, it applies mainly to insurance products.

Due to the high level of prescriptiveness, the standard fails to capture the key features of insurance products and as a result misrepresents certain information that is important to retail investors. Therefore, despite the very laudable intentions, the PRIIPs KID is difficult to understand and — at times — even misleading.

To try to address the complexity and initial shortcomings of the KID, the PRIIPs framework has undergone adjustments and clarifications — a quick-fix, European Commission guidelines, five successive batches of Q&As from the European supervisory authorities (ESAs) and two supervisory statements — resulting in serious compliance

δώσει τη δυνατότητα στους ιδιώτες επενδυτές να λαμβάνουν καλύτερα ενημερωμένες οικονομικές αποφάσεις. Εφαρμόζει το ίδιο ρυθμιστικό πρότυπο γνωστοποίησης σε μια μεγάλη ποικιλία πολύ διαφορετικών προϊόντων. Ωστόσο, στην πράξη, εφαρμόζεται κυρίως στα ασφαλιστικά προϊόντα.

Λόγω του υψηλού επιπέδου ακαμψίας, το πρότυπο δεν καταγράφει τα βασικά χαρακτηριστικά των ασφαλιστικών προϊόντων και κατά συνέπεια παρερμηνεύει ορισμένες πληροφορίες που είναι σημαντικές για τους μικροεπενδυτές. Ως εκ τούτου, παρά τις πολύ αξιότιμες προθέσεις, το βασικό έγγραφο πληροφοριών των PRIIPs είναι δύσκολο να κατανοηθεί και -κατά καιρούς- είναι ακόμη και παραπλανητικό.

Για να αντιμετωπιστούν η πολυπλοκότητα και οι αρχικές αδυναμίες του βασικού εγγράφου πληροφοριών, το πλαίσιο των PRIIPs έχει υποστεί προσαρμογές και διευκρινίσεις -προσωρινές λύσεις, κατευθυντήριες γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, πέντε διαδοχικά πακέτα Ερωτήσεων και Απαντήσεων (E&A) από τις ευρωπαϊκές εποπτικές αρχές και δύο δηλώσεις των εποπτικών αρχών-οδηγώντας σε σοβαρό πρόβλημα συμμόρφωσης. Εκτός από αυτές τις συνεχείς αλλαγές, έχουν ήδη προγραμματιστεί περαιτέρω διαδοχικές, αποσπασματικές ρυθμιστικές αλλαγές.

Η Insurance Europe θα υποστηρίξει τις αλλαγές στο βασικό έγγραφο πληροφοριών των PRIIPs, όταν υπάρξουν ισχυρές ενδείξεις ότι βελτιώνει την κατανόηση των καταναλωτών και είναι εφαρμόσιμο σε διαφορετικές αγορές. Ως εκ τούτου, η Insurance Europe καλεί την Επιτροπή να διαθέσει τον απαραίτητο χρόνο και τους πόρους για την ανάπτυξη ουσιαστικών λύσεων, οι οποίες έχουν αποτελέσει αντικείμενο κατάλληλης διαβούλευσης και έχουν δοκιμαστεί διεξοδικά σε καταναλωτές και αγορές, και εφαρμόζονται άμεσα.

Ποιος είναι ο Andreas Brandstetter

Ο Andreas Brandstetter, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ασφαλιστικού Ομίλου UNIQA, της Αυστρίας, εξελέγη πρόεδρος της Insurance Europe τον Μάιο του 2018. Ο Andreas κατέχει μεταπτυχιακό δίπλωμα (1992) και διδακτορικό (1994) στην Πολιτική Επιστήμη από το Πανεπιστήμιο της Βιέννης, Αυστρία, υποτροφία ενός έτους στο Πανεπιστήμιο της Καλιφόρνια, Σαν Ντιέγκο, ΗΠΑ. Το 1993 προσχώρησε στο συμβούλιο του τότε αντιγκγκελαρίου της Δημοκρατίας της Αυστρίας, πριν γίνει διευθύνων σύμβουλος του Αυστριακού Λαϊκού Κόμματος. Το 1995 διορίστηκε επικεφαλής του γραφείου της Ε.Ε. του αυστριακού συνδέσμου Raiffeisen στις Βρυξέλλες και τη Βιέννη. Ο Andreas προσχώρησε στον ασφαλιστικό κλάδο το 1997 ως βοηθός του διευθύνοντος συμβούλου της προκάτοχης εταιρείας της UNIQA και έγινε μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου, αρμόδιος για τις διεθνείς αγορές και τις συγχωνεύσεις και εξαγορές το 2002. Την ίδια χρονιά ολοκλήρωσε το MBA στο Πανεπιστήμιο Hayward/IMADEC της Καλιφόρνια. Τον Ιούλιο του 2011 διορίστηκε πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ασφαλιστικού Ομίλου UNIQA.

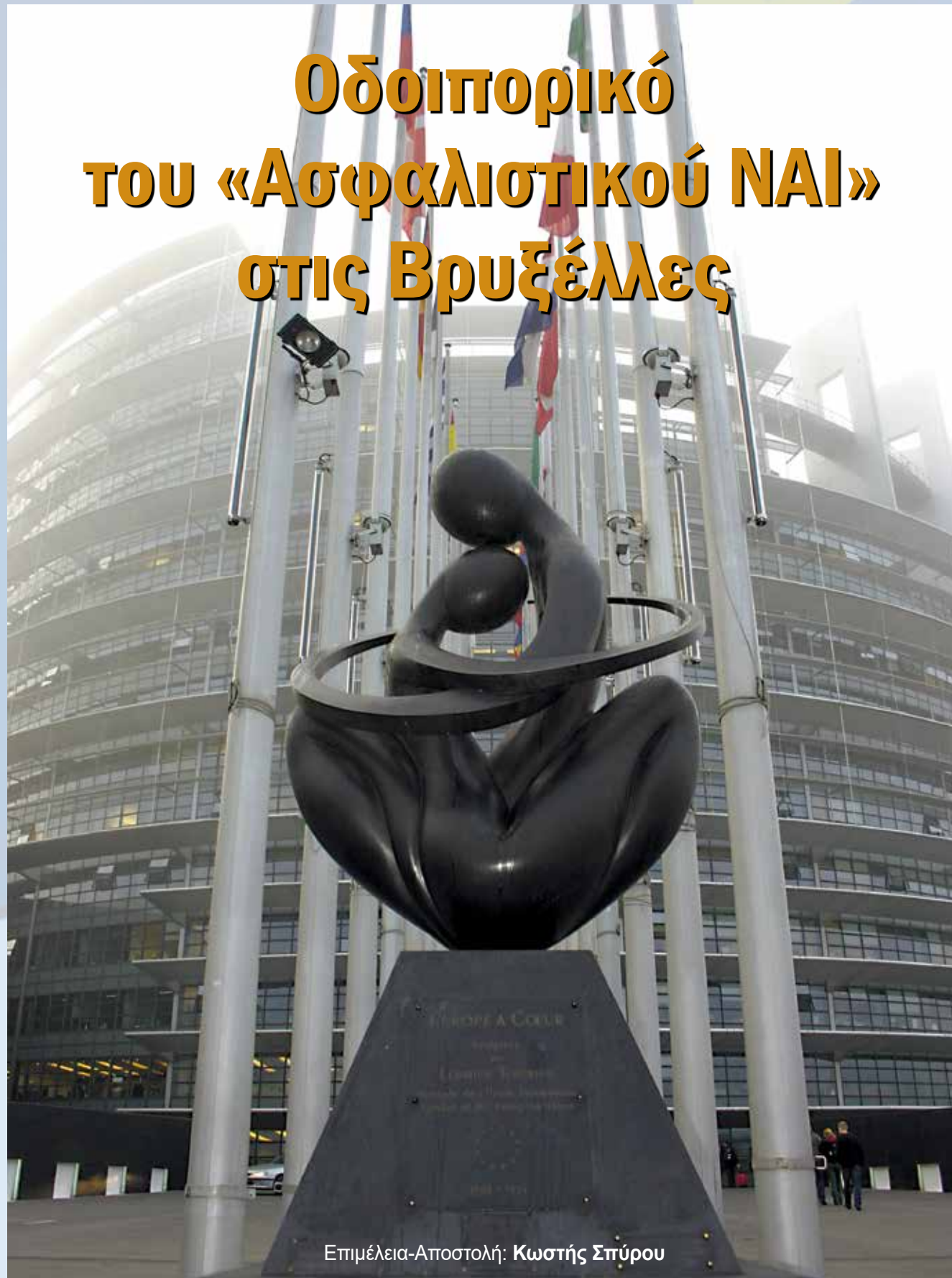
fatigue. In addition to these continual changes, further successive, fragmented regulatory changes are already planned. Insurance Europe would support changes to the PRIIPs KID when there is solid evidence that they improve consumer understanding and are workable in different markets. Therefore, Insurance Europe is calling on the Commission to allocate the necessary time and resources to the development of meaningful solutions that have been properly consulted upon, and thoroughly tested on consumers and across markets, and implemented in one go.



Who is Andreas Brandstetter

Andreas Brandstetter, chairman & CEO of the UNIQA Insurance Group, Austria, was elected president of Insurance Europe in May 2018. Andreas holds a master's degree (1992) and a PhD (1994) in political science from the University of Vienna, Austria including a one-year scholarship at the University of California, San Diego, USA. In 1993, he joined the cabinet of the then vice chancellor of the Republic of Austria, before becoming managing director of the Austrian People's Party. In 1995, he was appointed head of the EU office of the Austrian Raiffeisen Association in Brussels and Vienna. Andreas joined the insurance industry in 1997 as assistant to the CEO of UNIQA's predecessor company, becoming member of the management board responsible for international markets and mergers & acquisitions in 2002. In the same year, he finished his MBA at California State University, Hayward/IMADEC. In July 2011, he was appointed chairman and CEO of UNIQA Insurance Group.

Οδοιπορικό του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» στις Βρυξέλλες



Επιμέλεια-Αποστολή: Κωστής Σπύρου

Σε μία προσπάθεια να αποτυπώσει την κατάσταση που έχει διαμορφωθεί στη βελγική πρωτεύουσα και να ιχνηλατήσει τις νέες ευκαιρίες και τους κοινούς δρόμους που ανοίγονται μπροστά όχι μόνο για τον ασφαλιστικό κλάδο, αλλά και για άλλους τομείς που συνιστούν ατμομηχανές της ευρωπαϊκής οικονομίας, το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» πραγματοποίησε ένα τριήμερο οδοιπορικό στο επίκεντρο των γεγονότων, προκειμένου να καταγράψει τις πολιτικές και οικονομικές συνθήκες και να φωτίσει τις προοπτικές για το μέλλον.

Το πρόγραμμα ανάμεσα σε άλλα περιελάμβανε επίσκεψη στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και κατ' ιδίαν επαφές με μέλη του ελληνικού και κυπριακού delegation, που επί το πλείστον εμπλέκονται σε θέματα ασφάλισης, εργασίας, έρευνας και καινοτομίας, καθώς και επίσκεψη στο Ευρωπαϊκό Συμβούλιο, στο σημείο δηλαδή όπου οι «σοφοί» της Ευρώπης λαμβάνουν τις πιο σημαντικές αποφάσεις για το μέλλον εκατομμυρίων πολιτών.

Η αντιπροσωπεία του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» βρέθηκε στα γραφεία της βελγικής εφημερίδας και του ιστότοπου New Europe στην Avenue de Tervueren, όπου έγινε μια εκτενής συζήτηση και ανταλλαγή απόψεων για θέματα τεχνογνωσίας και του τρόπου κάλυψης σπουδαίων δημοσιογραφικών γεγονότων με ευρωπαϊκή ακτινοβολία.

Από το σύνολο της δραστηριότητας στο βελγικό έδαφος θα σταθούμε σε δύο σημεία:

Πρώτον, το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προχώρησε σε μία ρηξικέλευθη πρόταση σε breakfast meeting που πραγματοποιήθηκε στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο με πρωτοβουλία της ευρωβουλευτή της Ν.Δ. Άννας- Μισέλ Ασημακοπούλου.

Ειδικότερα, παρουσία κορυφαίων παραγόντων και τεχνοκρατών που ειδικεύονται στο Artificial Intelligence, Innovation και Robotics, το περιοδικό κάλεσε τους εμπλεκόμενους φορείς να έρθουν άμεσα σε επαφή με τους ανθρώπους τις ασφαλιστικής αγοράς και να τους εντάξουν στις

συζητήσεις, ώστε να μάθουν επαρκώς όλες τις σχετικές λεπτομέρειες γύρω από το risk management και τους ενδεχόμενους κινδύνους που μπορούν να κρύβουν οι νέες τεχνολογίες της Τεχνητής Νοημοσύνης.

Μια τέτοια εξέλιξη θα αναβάθμιζε πέρα από κάθε αμφιβολία το παραγόμενο προϊόν του ασφαλιστικού κλάδου και ταυτόχρονα θα προκαλούσε αύξηση των δεικτών της εμπιστοσύνης των ιδίων των πολιτών. Η ημερίδα που διοργάνωσαν η BDVA (Big Data Value Association) και η euRobotics σκοπό είχε, πέρα από την ενημέρωση για τα σημερινά δεδομένα, την ευρωπαϊκή συνεργασία σε αυτόν τον τομέα μέσω ιδιωτικής και δημόσιας συνεργασίας PPP (Public Private Partnership).

Οι εμπλεκόμενοι φορείς αναζητούν νέες συνέργειες με διαφορετικούς κλάδους (μεταξύ των οποίων και του ασφαλιστικού) χρησιμοποιώντας καινοτόμες μεθόδους πληθοπορισμού. Αξίζει να σημειωθεί ότι στην ημερίδα αυτή πήραν μέρος τεχνοκράτες και ειδικοί από όλη την Ευρώπη.

Δεύτερον, η ομάδα του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» είχε την ευκαιρία να επισκεφθεί τα Headquarters της Insurance Europe στις Βρυξέλλες, ένα επιβλητικό κτίριο στη rue Montoyer, όπου σε ένα παραγωγικό δώρο έγινε μια διεξοδική συζήτηση για την κατάσταση που έχει διαμορφωθεί στον ασφαλιστικό κλάδο σε Ελλάδα και Ευρώπη, τις προοπτικές συνεργασίας και το ρόλο των κλαδικών media στην προώθηση και την αναβάθμιση του προϊόντος.

Εν κατακλείδι, η παρούσα έκδοση με παρουσία του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» στις Βρυξέλλες επιχειρεί να αναδείξει τα περιθώρια δυναμικής του κλάδου και σε ευρωπαϊκό επίπεδο, δίνοντας έμφαση στον σπουδαίο ρόλο που μπορούν να διαδραματίσουν οι νέες τεχνολογίες, η Τεχνητή Νοημοσύνη και η μηχανική της επικοινωνίας. Αν θα υπάρξουν πρόοδος και χειροπιαστά αποτελέσματα, αυτό θα το ανακαλύψουμε στην επόμενη πτήση για τη βελγική πρωτεύουσα.

Μια πρόταση που θα συζητηθεί

Η Τεχνητή Νοημοσύνη στο επίκεντρο των συζητήσεων στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο

ΑΡΘΡΟ ΤΗΣ **ΑΝΝΑΣ-ΜΙΣΕΛ ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΥ***

Η Τεχνητή Νοημοσύνη αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της ψηφιακής οικονομίας με πλείστες εφαρμογές σε τομείς όπως η μεταποίηση, ο τουρισμός, οι χρηματοπιστωτικές και ασφαλιστικές υπηρεσίες, η υγεία και η περίθαλψη. Σε συνδυασμό με άλλες αλληλένδετες τεχνολογικές εξελίξεις, μεταμορφώνει τη βιομηχανία και το εμπόριο και καθίσταται θεμελιώδες στοιχείο της στρατηγικής της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την ψηφιοποίηση της βιομηχανίας και των παρεχόμενων προς τους καταναλωτές υπηρεσιών.

Η κ. Άννα-Μισέλ Ασημακοπούλου.

Ως βουλευτής και υπεύθυνη του τομέα

Ψηφιακής Πολιτικής της Νέας Δημοκρατίας έχω αναδείξει τα προηγούμενα 3 χρόνια μέσω αρθρογραφίας, δημόσιων παρεμβάσεων μου, αλλά και συστήνοντας σχετική ομάδα έργου στον τομέα Ψηφιακής Πολιτικής τις ευκαιρίες και τις προκλήσεις που αναδύονται όταν αξιοποιείται η δύναμη των υπολογιστικών συστημάτων που μιμούνται την ανθρώπινη συμπεριφορά.

Τώρα από τη νέα θέση ευθύνης μου ως ευρωβουλευτή και αντιπροέδρου της Επιτροπής Διεθνούς Εμπορίου παρακολουθώ τις σχετικές δράσεις σε επίπεδο Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και Επιτροπής και παρεμβαίνω δυναμικά έχοντας πάντα ως όραμά μου να υπερασπίζομαι πολιτικές συγκερασμού, πολιτικές που προάγουν τη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης στη βιομηχανία και το εμπόριο, ενώ παράλληλα έχουν ως επίκεντρό τους την ωφέλεια του ατόμου και της κοινωνίας. Πολιτικές που προετοιμάζουν κατάλληλα όλους τους πολίτες, χωρίς αποκλεισμούς για τις κοινωνικο-οικονομικές αλλαγές που έρχονται, έτσι ώστε να αποκτήσουν τις κατάλληλες δεξιότητες που απαιτούνται. Έχοντας αυτόν το στόχο διοργάνωσα συνάντηση εργασίας με θέμα τη δημιουργία μιας Ευρωπαϊκής Εταιρικής Σχέσης στην Τεχνητή Νοημοσύνη, τα Δεδομένα και τη Ρομποτική τον προηγούμενο Δεκέμβριο στις Βρυξέλλες.

Η Ευρώπη είναι ανταγωνιστική στον τομέα της Τεχνητής Νοημοσύνης, με τολμηρές επενδύσεις ανάλογες με την οικονομική της βαρύτητα. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αυξάνει τις επενδύσεις στην Τεχνητή Νοημοσύνη, ενισχύει την έρευνα, υποστηρίζει τη μεταφορά της καινοτομίας από το εργαστήριο στην αγορά, στηρίζει τα ερευνητικά κέντρα, επιδιώκει την προσέλκυση ιδιωτικών επενδύσεων και εργάζεται συστηματικά προκειμένου να εντοπιστούν οι ευκαιρίες εκείνες που θα δώσουν τη δυνατότητα στην Τεχνητή Νοημοσύνη να καταστεί μοχλός ανάπτυξης για τη βιομηχανία και για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη βρίσκεται αυτή την εβδομάδα στο επίκεντρο των συζητήσεων στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, κα-



θώς τίθεται προς ψήφιση στην Ολομέλεια του ΕΚ Ψήφισμα, που ενέκρινε στις 23 Ιανουαρίου η Επιτροπή Εσωτερικής Αγοράς και Προστασίας των Καταναλωτών του ΕΚ. Με το παραπάνω Ψήφισμα οι ευρωβουλευτές ζητάμε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή να διευκρινίσει πώς θα διασφαλίσει ότι οι καταναλωτές θα προστατεύονται από αθέμιτες εμπορικές πρακτικές που απορρέουν από υπηρεσίες που καθοδηγούνται από την Τεχνητή Νοημοσύνη, πώς θα εγγυηθεί μεγαλύτερη διαφάνεια στις διαδικασίες αυτές και πώς θα διασφαλίσει ότι στα συστήματα αλγοριθμικών αποφάσεων θα χρησιμοποιούνται μόνο μη-μεροληπτικές και υψηλής ποιότητας βάσεις δεδομένων.

Σε αντίθεση με την ολιγωρία της προηγούμενης κυβέρνησης, η κυβέρνηση του Κυριάκου Μητσοτάκη έδειξε ότι διαθέτει πολύ καλά αντανakλαστικά και άμεσα ανέλαβε την πρωτοβουλία για τη δημιουργία Εθνικού Συμβουλίου για την εκπόνηση Εθνικής Στρατηγικής για την Τεχνητή Νοημοσύνη, ενώ παράλληλα το αρμόδιο υπουργείο προτάσσει την αξιοποίησή της στις κρατικές δομές για την αναβάθ-

μιση των δημοσίων υπηρεσιών μέσα από τη σωστή διαχείριση του τεράστιου όγκου δεδομένων. Η ανάπτυξη της τεχνολογίας είναι αλματώδης, όμως με τους ίδιους ρυθμούς οφείλει να γίνει και η πρόβλεψη των κινδύνων, ώστε να διασφαλιστεί όσο το δυνατόν αποτελεσματικότερα πως η πρόοδος θα τεθεί στην υπηρεσία του πολίτη με τρόπο επωφελή και όχι επικίνδυνο για την ελευθερία του.

**Η κ. Άννα-Μισέλ Ασημακοπούλου είναι ευρωβουλευτής της Νέας Δημοκρατίας και αντιπρόεδρος της Επιτροπής Διεθνούς Εμπορίου του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου. Εργάστηκε ως δικηγόρος στις ΗΠΑ, στον ιδιωτικό τομέα στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, ως συνεργάτιδα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στις Βρυξέλλες και στο Λουξεμβούργο και εξειδικεύεται σε θέματα Ευρωπαϊκού Δικαίου και νέων τεχνολογιών. Διετέλεσε αντιδήμαρχος Ιωαννίνων και βουλευτής Ιωαννίνων και Β' Αθηνών, εκπρόσωπος Τύπου και τομεάρχης Ψηφιακής Πολιτικής, Τηλεπικοινωνιών και Ενήμερωσης της Νέας Δημοκρατίας.*

Το Brexit και η επόμενη μέρα στην Ευρώπη

ΑΡΘΡΟ ΤΟΥ ΣΠΥΡΟΥ ΚΑΠΡΑΛΟΥ*

Η Μεγάλη Βρετανία βρίσκεται πλέον εκτός Ε.Ε. Αποφάσισε μετά από δεκαετίες κοινής πορείας με τα υπόλοιπα κράτη να περπατήσει σε έναν μοναχικό δρόμο. Ήταν μία απόφαση που συνιστά πλήγμα για το ευρωπαϊκό οικοδόμημα, αλλά τη νομιμοποίησαν με την ψήφο τους οι ίδιοι οι Βρετανοί πολίτες, συνεπώς είναι απολύτως σεβαστή.

Το σίριαλ «Αποχώρηση της Βρετανίας από την Ευρωπαϊκή Ένωση» δεν αφορά μόνο την απέναντι όχθη, δηλαδή τη Βρετανία, αλλά πρωτίστως αφορά την Ε.Ε., που πρέπει να προχωρήσει σε μια βάθος ανάλυση για το τι έφταιξε και μία μεγάλη δύναμη αποφάσισε να κλείσει την πόρτα στην Ένωση. Είναι πλέον επιτακτική ανάγκη οι Βρυξέλλες να εξετάσουν πώς μπορούν να ενισχύσουν το resilience (ανθεκτική προσαρμοστικότητα), πώς μπορούν να πετύχουν καλύτερη συνεργασία ανάμεσα στα κράτη-μέλη και πώς μπορούν να δημιουργήσουν τις ασφαλιστικές δικλίδες, προκειμένου η Ε.Ε. να αντιμετωπίσει ενωμένη και με αποτελεσματικότητα τα φαινόμενα εξτρεμισμού και αντιευρωπαϊσμού. Η αυτοκριτική πάντα καθίσταται ευεργετική για την αυτοβελτίωση είτε ενός ατόμου είτε μίας δομής σαν τη συγκεκριμένη περίπτωση.

Η εξέλιξη αυτή ήταν ιδιαίτερα δυσάρεστη για το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο. Δεν ήταν τυχαίο ότι στις τελευταίες συνεδριάσεις της Ολομέλειας το κλίμα υπήρξε ιδιαίτερα φορτισμένο, ενώ αίσθηση προκαλούν φωτογραφίες και αναρτήσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης υψηλόβαθμων στελεχών της ευρωπαϊκής πραγματικότητας και ευρωβουλευτών που εξέφρασαν τη λύπη τους και παράλληλα ως μια ένδειξη της ανάγκης να παραμείνει η Ένωση ενωμένη πιάστηκαν χέρι-χέρι όρθιοι μέσα στο Ευρωκοινοβούλιο.

Αλλά πέρα από τους συμβολισμούς, ας σταθούμε στην ουσία. Η Ε.Ε. και η Βρετανία έχουν ήδη πάρει διαζύγιο. Ωστόσο, υπάρχουν εκκρεμότητες που παραμένουν και αγ-

γίζουν βέβαια και τη χώρα μας. Τώρα ξεκινούν τα δύσκολα ώστε να βρεθεί ο κοινός τόπος για την Τελωνειακή Ένωση, τους δασμούς, τις εμπορικές συμφωνίες, τους χιλιάδες φοιτητές από την Ε.Ε. που φοιτούν στα βρετανικά πανεπιστήμια, τη μετακίνηση των πολιτών προς και από τη Βρετανία.

Πολλές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνταν στο City του Λονδίνου βρήκαν ήδη καταφύγιο σε άλλες κοντινές χώρες, όπως η Ολλανδία, ενώ με ενδιαφέρον αναμένονται τυχόν αντιδράσεις και των επιχειρήσεων ελληνικών συμφερόντων.

Τα πράγματα άλλαξαν άρδην την τελευταία δεκαετία με αποτέλεσμα η Αγγλία να πάρει απόφαση να φύγει, να σηκώσει τη Union Jack και να κατεβάσει την ευρωπαϊκή σημαία. Η κατάσταση στο Μεγάλο Νησί είναι διαφορετική και δεν έχει καμία σχέση όπως τη γνώρισαν πριν από είκοσι πέντε χρόνια όσοι από εμάς είχαν την τύχη να σπουδάσουν με πολλά πλεονεκτήματα στα εκεί πανεπιστήμια και να μεταφέρουν πίσω στην πατρίδα εμπειρίες, τεχνολογία και ακαδημαϊκές γνώσεις που τους κατέστησαν ανταγωνιστικούς στην απαιτητική αγορά.

Μαθαίνουμε ότι κολέγια του νησιού ήδη αναζητούν νέες έδρες εντός της Ε.Ε. για να μπορέσουν να υπερασπιστούν την ανταγωνιστικότητά τους. Για το διαζύγιο ευθύνες έχουν και οι δύο πλευρές. Η επόμενη μέρα είναι διαφορετική.

Μία Ευρώπη χωρίς τη Βρετανία συνιστά πλήγμα για την ίδια την ιδέα της Ευρώπης. Είναι καιρός η Ευρώπη να αναθεωρήσει και να δει το μέλλον της με μεγαλύτερη αποφασιστικότητα, με περισσότερη αλληλεγγύη και κοινή ματιά. Ο δρόμος προς την ολοκλήρωση είναι ανηφορικός και δύσκολος, αλλά στο τέλος του διασφαλίζονται η ειρήνη, η ευημερία, οι νέες ευκαιρίες και ένα καλύτερο αύριο για όλους τους Ευρωπαίους.

**Ο Σπύρος Καπράλος είναι δημοσιογράφος, αναλυτής ευρωπαϊκών θεμάτων.*



Ο κ. Σπύρος Καπράλος.

Η Ένωση Βρετανών Ασφαλιστών για το Brexit



Σχολιάζοντας την επίσημη αποχώρηση του Ηνωμένου Βασιλείου από την Ευρωπαϊκή Ένωση, ο γενικός διευθυντής της Ένωσης Βρετανών Ασφαλιστών (ABI) Huw Evans δήλωσε: «Η ομαλή αποχώρηση από την Ε.Ε. με μια μεταβατική περίοδο είναι ο σωστός τρόπος για να διαχειριστούμε την έξοδό μας. Η προτεραιότητα τώρα στον κορυφαίο βρετανικό ασφαλιστικό κλάδο αλλά και στον κλάδο μακροπρόθεσμων αποταμιεύσεων είναι να διαμορφώσουμε μια νέα σχέση με την Ε.Ε. και τους παγκόσμιους εταίρους με βάση την εξυπηρέτηση των πελατών, τις κοινές κανονιστικές προσεγγίσεις και την αντιμετώπιση των προκλήσεων του ταχέως μεταβαλλόμενου κόσμου μας». Παράλληλα η ABI εξέδωσε οδηγίες για όσους θέλουν να ταξιδέψουν από το Ηνωμένο Βασίλειο στις χώρες της Ε.Ε., κατά τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου. Αναλυτικά, στην ανακοίνωσή της αναφέ-

ρει τα εξής: «Την Παρασκευή 31 Ιανουαρίου 2020, στις 11 μ.μ. (σ.σ. ώρα Αγγλίας), το Ηνωμένο Βασίλειο εγκαταλείπει επισήμως την Ευρωπαϊκή Ένωση και παύει να είναι κράτος-μέλος. Με βάση τη Συμφωνία Αποχώρησης, το Ηνωμένο Βασίλειο εισέρχεται σε μεταβατική περίοδο έως τις 31 Δεκεμβρίου, κατά τη διάρκεια της οποίας θα συνεχίσουμε να ακολουθούμε τους κανόνες της Ε.Ε., παρόλο που δεν θα είμαστε πλέον κράτος-μέλος.

Συμβουλές για οδηγούς που οδηγούν στην Ε.Ε.

Εάν, κατά τη μεταβατική περίοδο, σχεδιάζετε να μεταφέρετε το όχημά σας στην Ε.Ε., δεν χρειάζεται να αποκτήσετε Πράσινη Κάρτα (διεθνώς αναγνωρισμένη απόδειξη ασφάλισης αυτοκινήτου). Σε περίπτωση που δεν υπάρχει συμφωνία όσον αφορά τη σχέση μας με την Ε.Ε. από το τέλος της μεταβατικής περιόδου, ενδέχεται να χρειαστεί να επι-

κοινωνήσετε με τον ασφαλιστή σας για να αποκτήσετε μια Πράσινη Κάρτα εάν σχεδιάσετε να ταξιδέψετε στην Ε.Ε. από τις 31 Δεκεμβρίου 2020 και μετά.

Συμβουλές για τους ταξιδιώτες στην Ε.Ε.

Κατά τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου, η ευρωπαϊκή κάρτα ασφάλισης ασθένειας θα εξακολουθήσει να ισχύει και θα πρέπει να βεβαιωθείτε ότι έχετε λάβει μία, δεδομένου ότι σας παρέχει πρόσβαση σε δημόσια υγειονομική περίθαλψη. Είναι δωρεάν από: <https://www.ehic.org.uk/Internet/startApplication.do>. Ωστόσο, η κάρτα δεν αποτελεί υποκατάστατο της ταξιδιωτικής ασφάλισης, καθώς δεν καλύπτει όλα τα ιατρικά έξοδα ή το κόστος του επείγοντος επαναπαρισμού στο Ηνωμένο Βασίλειο. Βεβαιωθείτε λοιπόν ότι έχετε ασφάλιση ταξιδιού προτού ταξιδέψετε».

Από το site www.nextdeal.gr

Μηνύματα αισιοδοξίας από την ασφαλιστική αγορά



Επιμέλεια:
Λάμπρος
Καραγεώργος

Το περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ξεκινά αισιόδοξα τη νέα χρονιά και στο πρώτο τεύχος του νέου χρόνου ετοίμασε ένα πολυσέλιδο «αισιόδοξο αφιέρωμα» με τη συμμετοχή των δικών μας ανθρώπων, των ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς, η οποία μετά από δέκα χρόνια δυσχερών οικονομικών συνθηκών δείχνει να βρίσκει το βηματισμό της.

Τα μηνύματα που «στέλνουν» τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς μέσα από το «ΝΑΙ» τόσο σε προσωπικό όσο και επαγγελματικό επίπεδο είναι θετικά και γεμάτα ελπίδα για τη νέα δεκαετία που ξεκίνησε. Ευχή όλων να αυξηθεί το ποσοστό επί του ΑΕΠ της ασφαλιστικής αγοράς.

Η ερώτηση εν είδει «μηνύματος» που κλήθηκαν να απαντήσουν τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς ήταν η παρακάτω: «Στο ταξίδι του 2020 πόση αισιοδοξία έχετε για τη δουλειά και τη ζωή σας;».



Ξεκινάμε με θετικό πρόσημο

Το 2020 ξεκινά με ιδιαίτερα θετικό πρόσημο για την Εθνική Ασφαλιστική και για το Bancassurance. Η εταιρεία κατέγραψε ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα για το 2019 με συνολική αύξηση που ξεπερνά το 24,3% για το 9μηνο του 2019, έναντι του αντίστοιχου 9μήνου του 2018, με τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €578,4 εκατ., ενώ το Bancassurance για την ίδια περίοδο κατέγραψε θεαματική αύξηση 74,6%, με τη συνολική παραγωγή να ανέρχεται σε €217,9 εκατ. Τα στοιχεία αυτά καταδεικνύουν ότι η εταιρεία ακολουθεί μια δυναμική στρατηγική ανάπτυξης και διακράτησης του πελατολογίου της παρά την εκτεταμένη περίοδο πώλησής της, με τους ασφαλισμένους μας να ξεπερνούν το 1 εκατομμύριο πελάτες. Παρακολουθώντας τη συνολική πορεία της εταιρείας, γίνεται αντιληπτό ότι η Εθνική Ασφαλιστική αναπτύσσεται με σταθερά βήματα δημιουργώντας όλες τις απαραίτητες δομές που θα τη βοηθήσουν να διατηρήσει τον ηγετικό της ρόλο στην αγορά και να πρωτοστατήσει στις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς.

Στον τομέα του Bancassurance, οι πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων μέσα από τα καταστήματα παρουσιάζουν συνεχή αύξηση, με τους πελάτες της τράπεζας να την επιλέγουν για την κάλυψη των ασφαλιστικών τους αναγκών. Η ισχυρή παρουσία της Εθνικής Τράπεζας στην ελληνική επικράτεια, το ιδιαίτερα αξιόπιστο brand name της Εθνικής Ασφαλιστικής, η γκάμα των ασφαλιστικών προϊόντων που προσφέρονται, καθώς και τα άρτια εκπαιδευμένα στελέχη των καταστημάτων της ΕΤΕ αποτελούν τα βασικά συστατικά της επιτυχίας στην πώληση προϊόντων Bancassurance.

Προσωπικά, ως στέλεχος της Εθνικής Ασφαλιστικής, αισθάνομαι ιδιαίτερα αισιόδοξος τόσο σε προσωπικό όσο και σε επαγγελματικό επίπεδο για τη νέα χρονιά, τόσο για την πορεία του Bancassurance όσο και για τη γενικότερη πορεία της εταιρείας.

Έχοντας θέσει ως κύριο στόχο μας την ποιοτική εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας και την προσφορά ποιοτικών προϊόντων και υπηρεσιών που καλύπτουν το σύνολο των ασφαλιστικών τους αναγκών, προσβλέπουμε στη δημιουργία ισχυρών δεσμών εμπιστοσύνης μαζί τους, που θα τους βοηθήσουν να σχεδιάζουν το μέλλον τους με ασφάλεια.

ΜΙΧΑΛΗΣ ΤΑΤΣΗΣ

Διευθυντής Πωλήσεων



Αξιοποιούμε την κάθε μέρα

Διανύουμε ήδη τους πρώτους μήνες του 2020, μιας χρονιάς που είναι η αυγή της νέας δεκαετίας. Ένα έτος «ΑΡΙΣΤΕΙΑΣ 2020!» για τις αξίες, τα ιδανικά και για τους προσωπικούς και επαγγελματικούς στόχους του καθενός!!!

Στο τέλος της χρονιάς που έφυγε, φάνηκε πολύ έντονα στην κοινωνία αλλά και στην ασφαλιστική αγορά τόσο η αισιοδοξία όσο και η ελπίδα για ένα καλύτερο αύριο και μπήκαν τα θεμέλια για ένα ακόμα πιο δημιουργικό 2020! Όσον αφορά την εταιρεία μας, το 2019 ήταν από κάθε πλευρά μια εντυπωσιακή χρονιά και έβαλε τις προϋποθέσεις για ένα 2020 ακόμα πιο δυνατό με ποσοτικά και ποιοτικά αποτελέσματα. Η ασφαλιστική αγορά μετά από πολλά χρόνια δείχνει εικόνα ανάκαμψης, με σημαντική αύξηση παραγωγής, που σηματοδοτεί ότι στην επόμενη δεκαετία θα έχουμε αύξηση του ποσοστού επί του ΑΕΠ της ασφαλιστικής αγοράς, ένας πολυπόθητος στόχος πολλών ετών!

Η κοινωνία έχει πολλές ανάγκες για να μπορέσει να αντιμετωπίσει το αύριο! Η ασφαλιστική αγορά και οι απασχολούμενοι σε αυτήν μπορούν να δώσουν τις κατάλληλες λύσεις! Το κράτος δείχνει να ξεφεύγει από προκαταλήψεις του παρελθόντος και να αναγνωρίζει ουσιαστικά (και όχι μόνο στα λόγια) την αναγκαιότητα αλλά και τη χρησιμότητα της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η ζωή κάθε ανθρώπου είναι μοναδική, γι' αυτό και είναι πολύτιμη. Πρέπει να αξιοποιούμε κάθε στιγμή μας στο έπακρον! Το προσωπικό μου μήνυμα είναι «ΜΕΡΑ-ΜΕΡΑ».

Κάθε μέρα που ξυπνάμε και είμαστε γεροί και δυνατοί, θα πρέπει να αξιοποιούμε δημιουργικά τη μέρα μας! Για την οικογένειά μας, για τη δουλειά μας, για τους συνάδελφους μας, για τους συ-

νεργάτες μας, για τους πελάτες μας, για την κοινωνία! Πράγματι, η ψυχολογία της κοινωνίας μας δείχνει να έχει διαφοροποιηθεί, πνέει αέρας αισιοδοξίας, ελπίδας, πάθους και εξωστρέφειας, και αυτή η καλή ψυχολογία μεταδίδεται και στην αγορά μας.

Ας απολαύσουμε λοιπόν το νέο ταξίδι μας μέσα στο 2020 με πολλή αισιοδοξία ώστε να γνωρίσουμε νέα Λιμάνια Επιτυχίας!!!

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ

Διευθυντής Γραφείων

Πωλήσεων Εθνικής Ασφαλιστικής



Να κάνουμε τη νέα δεκαετία την καλύτερη της ζωής μας

2020... Αρχίζει ένα νέο κεφάλαιο στο βιβλίο της ζωής μας... Μία νέα δεκαετία... Νέες λευκές σελίδες... Οι επαγγελματικοί και οι προσωπικοί στόχοι μας... με πόση αισιοδοξία δημιουργήθηκαν, για να μπορέσουμε να κάνουμε το λευκό... πολύχρωμο;

Μία παλιά δεκαετία αφήνουμε πίσω... δεκαετία κρίσης... που δεν ήταν εύκολη..., περνώντας από τη «Σκύλλα και τη Χάρυβδη»..., αντιμετωπίζοντας Συμπληγάδες πέτρες..., Σειρήνες να μας αποπροσανατολίζουν και να μας αποδυναμώνουν... Αλλά εμείς πιστοί στους στόχους μας, να επιμένουμε και να την αποχαιρετάμε με χαρά, αφού τα παραγωγικά μας αποτελέσματα το επιτρέπουν.

Μια νέα δεκαετία έρχεται, έχοντας όμως μια σπουδαία παρακαταθήκη, την εμπειρία. Θα αξιοποιήσουμε αυτά που μάθαμε από τα παλιά και θα προσθέτουμε καινούργια... Πιστοί μας σύντροφοι η επιμόρφωσή μας, η συστηματική μας εξέλιξη και πάνω από όλα... μέλημά μας το καλύτερο των πελατών μας, αφού 33 χρόνια «Νοιάζομαστε Πραγματικά».

Όλοι μαζί είμαστε έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε την πρόκληση της νέας δεκαετίας, με την ώθηση που μας έδωσε η παλιά, και να κάνουμε αυτή τη δεκαετία... ακόμη πιο ηχηρή, μοναδική, ξεχωριστή, την καλύτερη δεκαετία της ζωής μας. Ευχαριστώ όλους τους ανθρώπους που είναι δίπλα μου σε αυτή την κοινή πορεία της Διεύθυνσης και ιδιαίτερα τους συντονιστές, την Αριστεά, τη Στέλλα, τον Άρη, τον Γιώργο, τον Διονύση, τον Νεκτάριο.

Και όπως είπε και ο Ουίνστον Τσόρτσιλ:

«Είμαι αισιόδοξος. Δεν φαίνεται να έχει καμία χρησιμότητα να είσαι οτιδήποτε άλλο».

ΧΡΗΣΤΟΣ ΧΡΥΣΟΛΟΓΟΥ

Επιθεωρητής Πωλήσεων
Εθνικής Ασφαλιστικής



Υπάρχει όρεξη για δουλειά και για διάκριση

Προσωπικά το έτος 2020, τη χρονιά της αριστείας, την ξεκινώ και αισιόδοξα και δυναμικά και με όρεξη για διάκριση και επιτυχία, στη ζωή και στη δουλειά.

Το 2019 ήταν το έτος που επαγγελματικά πετύχαμε τα καλύτερα παραγωγικά αποτελέσματα όλων των εποχών σε όλους τους κλάδους, και σε συνολικό χαρτοφυλάκιο και σε διατηρησιμότητα.

Ξεκινώ αισιόδοξα το 2020 γιατί υπάρχει όρεξη για δουλειά και για διάκριση. Ξεκινώ αισιόδοξα το 2020 γιατί θα πάμε ένα σκαλοπάτι ψηλότερα, γιατί στοχεύουμε ψηλότερα, γιατί είναι πίστη μας «ότι εχθρός τού ψηλά είναι το ψηλότερα».

Πετυχαίνουμε καλύτερα παραγωγικά αποτελέσματα γιατί έχουμε ισχυρές βάσεις από τα περασμένα χρόνια, γιατί πιστεύουμε στην ανάπτυξη, γιατί έχουμε το πάθος της διάκρισης.

Θα πάμε ψηλότερα γιατί συνεργαζόμαστε με την Εθνική, την εταιρεία που διαχρονικά στήριξε και στηρίζει το Agency, που έχει το καλύτερο όνομα στην αγορά και προϊόντα ανταγωνιστικά και ανταποκρινόμενα στις ανάγκες των πελατών.

Θα πάμε ψηλότερα γιατί βασικά προσδοκούμε ότι και η Πολιτεία θα στηρίξει περισσότερο το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, ο οποίος είναι ένας σημαντικός παράγοντας ανάπτυξης της οικονομίας, δίνοντας κίνητρα για να γίνουν περισσότερα ασφαλιστήρια συμβόλαια (π.χ. φορολογικές απαλλαγές).

Η ισορροπία προσωπικής, επαγγελματικής και κοινωνικής ζωής είναι ο αναγκαίος και απαραίτητος συνδυασμός για συνολική επιτυχία του ατόμου.

Είναι οι παράγοντες που κάνουν το άτομο ευτυχισμένο. Προσωπικά πιστεύω απόλυτα στο συνδυασμό αυτών των παραγόντων για συνολική επιτυχία στη ζωή.

Τέλος, ξεκινώ αισιόδοξα το 2020 γιατί πιστεύω ότι συνολικά η ασφαλιστική αγορά, με τη συνεργασία όλων των παραγόντων που την αποτελούν, θα αυξήσει το ποσοστό ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ καλύπτοντας περισσότερους συνανθρώπους μας στις ασφαλιστικές τους ανάγκες.



A FAIRFAX Company

ΤΑΤΙΑΝΑ ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΥ

Αναπληρώτρια Γενική Διευθύντρια
Marketing & Ανάπτυξης Εργασιών



Ξεκινάμε με απόλυτη αισιοδοξία το ταξίδι του 2020

Ένα ταξίδι είναι πάντα μια πηγή αισιοδοξίας από μόνο του. Καινούργια σχέδια, νέες προσδοκίες, νέοι στόχοι.

Με βασικό προσορισμό την επιτυχία σε ό,τι ονειρευόμαστε και με απόλυτη πίστη στη θεώρηση του Harold Sherman ότι «τα πράγματα που μας συμβαίνουν είναι σε πλήρη συμφωνία με αυτά που πιστεύουμε», ξεκινάμε, λοιπόν, με απόλυτη αισιοδοξία το ταξίδι του 2020.

Ως χώρα, έχουμε αφήσει πίσω μας μια πολυετή οικονομική κρίση, τη μεγαλύτερη που γνώρισε ποτέ η Ελλάδα, ενώ ως κλάδος έχουμε σταθερό ρυθμό ανάπτυξης και μεγαλώνουμε καθημερινά. Επίσης, οι πολίτες φαίνεται να αντιλαμβάνονται όλο και περισσότερο την αξιοπιστία μας και το τι είμαστε σε θέση να τους προσφέρουμε. Αυτά αποτελούν, εκτιμώ, σημαντικούς παράγοντες για να πούμε με αρκετή βεβαιότητα ότι βρισκόμαστε σε μια καλή συγκυρία, που, αν την αξιοποιήσουμε σωστά και όσο το δυνατόν πιο αποτελεσματικά, θα μπορέσουμε να αυξήσουμε τους ρυθμούς ανάπτυξης του κλάδου μας.

Την ίδια στιγμή, σε προσωπικό επίπεδο έχω την τύχη να εργάζομαι σε μια εταιρεία η οποία πρωταγωνιστεί στις εξελίξεις της αγοράς μας, σε έναν όμιλο που τα τελευταία χρόνια έχει κάνει σημαντική επένδυση στην ανάπτυξη του σε πολλούς τομείς, με αποτέλεσμα να κερδίζουμε όλοι χρήσιμες εμπειρίες. Και το 2020 συνεχίζουμε δυναμικά. Σχεδιάζουμε αρκετά πράγματα για τους επόμενους μήνες, με στόχο να συνεχίσουμε να προσαρμόζομαστε στις απαιτήσεις των καιρών, δοκιμάζοντας νέες ιδέες που μας πηγαίνουν μπροστά.

Ζούμε αναμφίβολα σε μια μεταβατική περίοδο, τόσο σε τοπικό όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο, και οι προκλήσεις είναι πολλές. Όμως, όπως έλεγε και ο Winston Churchill..., είμαι αισιόδοξη. Δεν φαίνεται να έχει καμιά χρησιμότητα να είμαι οτιδήποτε άλλο!



ΜΑΡΙΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ

Συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων



Οι νέοι ασφαλιστές θα είναι τυχεροί

Το 2020 είναι ένας σημαντικός χρόνος για μένα γιατί συμπληρώνω 44 χρόνια ευλογημένης καριέρας και 35 χρόνια μιας εξαιρετικά πετυχημένης πορείας σαν Γραφείο Πωλήσεων. Ωστόσο, το ταξίδι του 2020 ήδη ξεκίνησε με τη μεταστέγαση του Γραφείου μας στο Κεφαλάρι της Κηφισιάς, γεγονός που σηματοδοτεί προσωπικά την έναρξη μια νέας πορείας κι ενός νέου οράματος που θα δώσει δυναμική εξελικτική πορεία στο Γραφείο μας. Θεωρώ πως σήμερα περισσότερο παρά ποτέ είναι οι συνθήκες κατάλληλες για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας για πολλούς λόγους όπως:

- Η ελληνική οικονομία κάνει ισχυρό «restart» μετά από κρίση.
- Οι προοπτικές για θετικές αποδόσεις των επενδύσεων δίνουν σημαντικές δυνατότητες ανάπτυξης τόσο στο asset όσο και στο risk management.
- Οι περισσότεροι πολίτες έχουν συνειδητοποιήσει τις ελλείψεις της κοινωνικής τους ασφάλισης, όπως στους κλάδους της Υγείας και των Συντάξεων.
- Η κοινωνία εμπιστεύεται πλέον την ιδιωτική ασφάλιση.
- Όλη η ασφαλιστική εργασία γίνεται ηλεκτρονικά σε λίγα λεπτά.
- Το θεσμικό πλαίσιο είναι αρκετά αυστηρό ώστε να προστατεύει τόσο τον πελάτη όσο και τον επαγγελματία Ασφαλιστικό Πράκτορα.

■ Η στελέχωση των Γραφείων Πωλήσεων γίνεται με αυστηρότερα κριτήρια επιλογής και αυξάνεται ο επαγγελματισμός.

Για όλους αυτούς τους λόγους είμαι ιδιαίτερα αισιόδοξη και θεω-

ρώ τυχερούς τους επαγγελματίες που θα κάνουν καριέρα στο χώρο μας τα επόμενα χρόνια. Εύχομαι το 2020 να είναι γεμάτο Υγεία, Δημιουργία, Αγάπη, Ειρήνη σε όλο τον κόσμο και πολλές επιτυχίες σε όλους τους επαγγελματίες του κλάδου μας!!!



ΘΑΛΕΙΑ ΑΓΓΕΛΙΔΗ

Διευθύντρια Marketing και Επικοινωνίας



Μια ακόμη γεμάτη και ενδιαφέρουσα χρονιά

Αυτό που οι περισσότεροι ευχόμαστε κάθε νέα χρονιά είναι να μας γεμίζει με στιγμές και εμπειρίες που αξίζουν, να μας βοηθήσει να εξελιχθούμε, να μάθουμε, να προχωρήσουμε μπροστά.

Έχω κάθε λόγο να αισιοδοξώ ότι το 2020 θα είναι μια τέτοια χρονιά, τόσο σε επαγγελματικό όσο και σε προσωπικό επίπεδο. Ο χώρος του Marketing και της Επικοινωνίας είναι ιδιαίτερα απαιτητικός, από την άλλη όμως δεν παύει ποτέ να κινητοποιεί τη δημιουργικότητά μας. Αυτό ισχύει ακόμη περισσότερο σε μια εταιρεία όπως η MetLife, η οποία έχει στο DNA της την καινοτομία, τη συνεχή διαχείριση της αλλαγής και την προσαρμοστικότητα στις μεταβαλλόμενες ανάγκες της αγοράς.

Ως ομάδα Marketing και Επικοινωνίας της MetLife, λοιπόν, έχουμε μπροστά μας πολλή δουλειά και καινούργια projects, με σημαντικές στρατηγικές συνεργασίες, με νέες υπηρεσίες που βελτιώνουν την εμπειρία των ασφαλισμένων μας. Θα έχουμε, επίσης, αρκετή δουλειά στον τομέα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, με τη συνέχιση αξιολογών συνεργασιών, αλλά και νέες δράσεις, που θα ενισχύσουν το θετικό, κοινωνικό μας αποτύπωμα στην ελληνική κοινωνία.

Και, βέβαια, θα συνεχίσουμε να συμβάλλουμε από τη δική μας πλευρά στην προσπάθεια για ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης στην Ελλάδα, να μοιραζόμαστε τη γνώση μιας παγκόσμιας εταιρείας, που παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις στην επιστήμη, στην τεχνολογία, στις δημογραφικές τάσεις, και να αναδείξουμε το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στην αντιμετώπιση σύγχρονων

προκλήσεων, σε τομείς όπως η υγεία, η σύνταξη κ.ά. Όλα αυτά προμηνύουν σίγουρα μια ακόμη γεμάτη και ενδιαφέρουσα, επαγγελματικά, χρονιά.



ΜΑΡΙΑ ΛΑΜΠΡΟΠΟΥΛΟΥ

Διευθύντρια Marketing & Επικοινωνίας



Μας κάνουν αισιόδοξους οι επιλογές μας

Αν αισιοδοξία σημαίνει αποδοχή μιας θετικής οπτικής για την πορεία μας στο διάβα του χρόνου, μιας πορείας που δεν αφήνεται στην τύχη αλλά σχεδιάζεται και προκύπτει από τη συνειδητή επιλογή στρατηγικών στόχων και μέτρων υλοποίησης, τότε στην Generali ήμασταν και εξακολουθούμε να είμαστε αισιόδοξοι, σε όλα τα επίπεδα.

Είμαστε αισιόδοξοι γιατί εδώ και χρόνια έχουμε κάνει τη στρατηγική επιλογή να επενδύουμε με απόλυτη συνέπεια για την ανάπτυξη μας σε ένα δίκτυο συνεργατών, καθώς πιστεύουμε ότι η ασφάλεια είναι μια βαθιά ανθρώπινη υπόθεση, και η επικοινωνία, καθώς και ο συμβουλευτικός ρόλος του συμβούλου είναι καίρια σε αυτήν την εξίσωση. Τα συνεχή ανοδικά αποτελέσματα του δικτύου των συνεργατών δικαίωσαν την επιλογή μας, όπως θα μας δικαιώσει και το 2020. Είμαστε αισιόδοξοι γιατί είμαστε μια εταιρεία με σαφή προσανατολισμό στο μέλλον. Πρωτοπορούμε επενδύοντας σημαντικά στα πιο σύγχρονα τεχνολογικά μέσα με σκοπό την άμεση και εύκολη εξυπηρέτηση των συνεργατών και των ασφαλισμένων μας. Πιστεύουμε στην ολιστική αντιμετώπιση των σύγχρονων αναγκών, ώστε η ασφάλιση να είναι μια συνειδητή επιλογή τρόπου καλύτερης ζωής.

Είμαστε αισιόδοξοι γιατί στην Generali στοχεύουμε στη δημιουργία μιας κουλτούρας αλληλεγγύης, συνεργασίας, σεβασμού της διαφορετικότητας και περιβαλλοντικής υπευθυνότητας. Σταθερή προτεραιότητα για την Generali αποτελεί η ενδυνάμωση των ανθρώπων της σε επαγγελματικό, αλλά και προσωπικό επίπεδο, με στόχο την εξασφάλιση των συνθηκών εκείνων που θα τους επιτρέψουν να φτάσουν στο μέγιστο των δυνατοτήτων τους. Είμαστε, τέλος, αισιό-

δοξοι γιατί στην οικογένεια της Generali έχουμε ένα όνειρο, να αποτελέσουμε διά βίου εταίρο-lifetime partners των ασφαλισμένων μας και είναι ένα όραμα που μας κινητοποιεί καθημερινά, ώστε να επιτυγχάνουμε το καλύτερο δυνατό για τους ασφαλισμένους μας.



ΠΥΡΙΝΤΣΗΣ ΜΙΛΤΟΣ

Διευθυντής Εταιρείας Ζωής του ομίλου
επιχειρήσεων INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ



Δεν ωφελεί κανέναν να βλέπει το ποτήρι μισοάδειο και όχι μισογεμάτο

Στην **αυγή** του 2020, το μόνο αίσθημα που αρμόζει σε όλους εμάς που ασχολούμαστε με την ασφαλιστική αγορά είναι η ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ. Αισιοδοξία που πηγάζει από αδιαμφισβήτητα και αντικειμενικά δεδομένα όπως:

Ότι λειτουργούμε σε ένα περιβάλλον αγοράς που όλες οι στατιστικές μελέτες και οι έρευνες δείχνουν πως μόνο ανάπτυξη μας περιμένει από δω και πέρα. Ότι προσφέροντας τις υπηρεσίες μας στους συμπολίτες μας, αποτελούμε ίσως τη μοναδική σταθερά για την εξασφάλιση του εισοδήματος και της περιουσίας τους, της υγείας τους και του μέλλοντος των ιδίων και των παιδιών τους.

Θα μπορούσα να αναφέρω αναρίθμητους λόγους για τους οποίους θα πρέπει να μας κατέχει αισιοδοξία όχι μόνο για το 2020, αλλά και για τα επόμενα έτη που έρχονται. Προσωπικά, ως άνθρωπος των Πωλήσεων, έχω γαλουχηθεί να βλέπω τη ζωή με θετική διάθεση, ακόμα και όταν έρχομαι αντιμέτωπος με απρόσμενες δυσκολίες. Δεν ωφελεί άλλωστε κανέναν να βλέπει το ποτήρι μισοάδειο και όχι μισογεμάτο. Το γεγονός πως εργαζομαι για τον Όμιλο INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ με γεμίζει με επιπλέον αισιοδοξία, καθώς αποτελεί βασικό πυρήνα της φιλοσοφίας του ομίλου να Νοιάζεται για μας, είτε αποτελούμε στελέχη και υπάλληλοι των εταιρειών είτε συνεργάτες ή καταναλωτές.

Δεν είναι και λίγο να ξέρει κάποιος πως στηρίζεται από μία εταιρεία η οποία έχει το υψηλότερο Solvency ratio της αγοράς, από μία

εταιρεία η οποία έχει ως βασική αρχή να επικοινωνεί με ανθρώπινο πρόσωπο, με απλούς, ξεκάθαρους και κατανοητούς όρους και συμφωνίες, από μία εταιρεία που συνδυάζει την εμπειρία και την τεχνογνωσία με την αδιάλειπτη θέληση για συνεχή βελτίωση και εξέλιξη, από μία εταιρεία όπως η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής.

Πώς να μην είμαι λοιπόν αισιόδοξος για το 2020;



ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ

Διευθύντρια Ασφαλιστικών Εργασιών



Δύο εικοσάρια στη σειρά δημιουργούν αισιοδοξία

Είναι ένα πρωί Ιανουαρίου 2020, είμαι μπροστά στον υπολογιστή μου και ο ήλιος κατακλύζει το γραφείο μου στην Interasco από την τεράστια τζαμαρία που βγαίνει στη βεράντα, σε αυτή την ήρεμη περιοχή του Χαλανδρίου.

Έντονα αισθήματα ικανοποίησης από τα αποτελέσματα του 2019 για την εταιρεία και τις ομάδες μου. Αύξηση παραγωγής, ικανοποιητικοί δείκτες, νέοι μεγάλοι πελάτες. Καινούργιες σημαντικές συμφωνίες συνεργασίας και στο εσωτερικό και στο εξωτερικό, με ήδη θετικά αποτελέσματα που θα αποδώσουν ακόμη περισσότερο στο τρέχον και στα επόμενα έτη.

Είμαι χαρούμενη και ευγνώμων που εξακολουθώ να δημιουργώ σε τομείς που μου αρέσουν. Μεγάλο πλεονέκτημα για τις επιδόσεις του παρόντος και η εμπειρία και εκπαίδευση στις προηγούμενες εταιρείες όπου έχω εργαστεί, όλες σεβαστές στο χώρο.

Ναι, υπάρχουν γύρω μας πάρα πολλών ειδών προβλήματα και δυσάρεστες καταστάσεις. Άλλες σχεδόν μας αγγίζουν και άλλες μακρύτερα. Όμως σε όλες τις εποχές υπήρχαν, με κάποιον τρόπο ξεπεράστηκαν, δημιουργήθηκαν άλλες, και συνεχίζουμε.

Οπότε δεν το θεωρώ αυτό λόγο για να μην είμαι αισιόδοξη, ιδιαίτερα για το 2020.

Στο Δημοτικό επιζητούσαμε το 10 με τόνο, στα μετέπειτα σχολικά χρόνια ο στόχος ήταν το 20. Η χρονιά που ξεκίνησε είναι σαν να θέλει να μας επιβραβεύσει από την αρχή. Είκοσι, Είκοσι. Δύο εικοσάρια στη σειρά δεν μπορεί παρά να μας δημιουργούν συναισθήματα αισιοδοξίας. Ένα 20 για τη ζωή μας, ένα 20 για τη δουλειά μας. Το μόνο που πρέπει να κάνουμε εμείς είναι να βάλουμε τον ΤΟΝΟ.



ΣΤΑΘΗΣ ΓΚΟΡΓΚΑΣ

Εμπορικός Διευθυντής Δικτύου
Συνεταιρισμών και Ιδιωτών



Οραματίζομαι τη νέα χρονιά με θετική στάση

Το ταξίδι του νέου έτους το βιώνουμε μόνο υπό το πρίσμα της αισιοδοξίας, της εξέλιξης και της θετικής στάσης και σκέψης. Για

τους ανθρώπους της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, ο αμινώς ανθρωποκεντρικός και κοινωνικός χαρακτήρας της εταιρείας που εστιάζει στον άνθρωπο και στις ανάγκες του αποτελεί καθημερινή πηγή έμπνευσης.

Για το 2020 στοχεύουμε στο σχεδιασμό νέων προϊόντων, στον εμπλουτισμό των υπάρχοντων, στην εξέλιξη καινοτόμων, νέων τεχνολογιών και στη συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών μας. Παραγωγικά στοχεύουμε στην ανάπτυξη των εργασιών μέσω όλων των συνεργαζόμενων δικτύων, διατηρώντας παράλληλα την υψηλή φερεγγυότητα και κερδοφορία της εταιρείας.

Δημιουργούμε ένα περιβάλλον σύγχρονο ακολουθώντας τις συνεχόμενες αλλαγές της κοινωνίας και τις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών μας, κρατώντας παράλληλα τη σταθερότητα που χαρακτηρίζει την κουλτούρα της εταιρείας, που εστιάζει στο σεβασμό του πελάτη, στην εξαιρετική εξυπηρέτηση και στη δίκαιη και άμεση αποζημίωση.

Ο συνδυασμός της σταθερότητας με την εξέλιξη που χαρακτηρίζει τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική μάς θωρακίζει με αισιοδοξία και δίψα για δημιουργία, εξέλιξη και αλλαγή.

Έτσι αισιόδοξα υλοποιούμε υπεύθυνα τον στρατηγικό μας σχεδιασμό προσβλέποντας στην ανοδική πορεία της εταιρείας μας και στο 2020.

Σε ένα τέτοιο υγιές περιβάλλον οραματίζομαι τη νέα χρονιά με θετική στάση, που μου δίνει ώθηση να αγωνιστώ με σκληρή δουλειά, με πίστη και όραμα για ένα καλύτερο μέλλον.

Και φυσικά η αισιοδοξία που δημιουργεί το επαγγελματικό περιβάλλον μεταकुλιεται και συνοδεύει και όλες τις σημαντικές πτυχές της ζωής μου και κάνει το ταξίδι και αυτής της χρονιάς ευχάριστο, γεμάτο και δημιουργικό σε όλα τα επίπεδα.





ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΣΕΚΟΥΡΑΣ

Γενικός Διευθυντής και Νόμιμος
Αντιπρόσωπος της ARAG στην Ελλάδα



Στη νέα δεκαετία οφείλουμε να μπούμε όλοι αλλαγμένοι

Το ταξίδι του 2020 ήδη ξεκίνησε με αλλιώτικο βηματισμό σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια. Θεωρώ πως ένα διαφορετικό κλίμα στο οικονομικό/κοινωνικό περιβάλλον έχει διαφανεί επιτρέποντας αισιοδοξία και θετική ματιά στα πράγματα:

Με άλλα λόγια, επιτρέποντας μεγαλύτερες προσδοκίες αλλά και περισσότερες πιθανότητες οι προσδοκίες αυτές να αντικριστούν με την πραγματικότητα.

Βγαίνοντας από μια δεκαετία αρνητικότητας, σε συνθήκες επιτήρησης και αναγκαστικής προσαρμογής, με βίαιες σκηνές οικονομικής κρίσης και ανθρωπιστικής δοκιμασίας, θεωρώ πως σήμερα είμαστε ένα βήμα μπροστά. Αυτό με κάνει αισιόδοξο στη δουλειά μου και στη ζωή μου. Η αισιοδοξία μου όμως τροφοδοτείται από τη σφοδρή επιθυμία μου να έχουμε πάρει όλοι το σωστό μήνυμα για το μέλλον. Το απλό μήνυμα που λέει πως στη νέα δεκαετία οφείλουμε να μπούμε όλοι μας αλλαγμένοι.

Να σταματήσει επιτέλους το ελληνικό παράδοξο να θεωρεί ο καθένας τις αναγκαίες μεταβολές σαν άσκηση μόνο για τους άλλους και όχι για τον ίδιο. Αλλαγμένοι, προσανατολισμένοι σωστά, ενεργητικοί, γενναιόδωροι, με ευρύτητα πνεύματος, με οικουμενική αντίληψη, ποιοτικοί, καινοτόμοι και ηθικά ακεραίοι.

Η αισιοδοξία μου όμως καμιά φορά προβληματίζεται όταν στέκεται απέναντι στην αργοποίηση της τεχνολογίας, που με κριτήρια την ευκολία και την ταχύτητα υπερβαίνει ενίοτε το ανθρώπινο μέτρο παρακάμπτοντας πιο ασφαλή κριτήρια, όπως είναι η ασφάλεια του δικαίου και το απαραβίαστο της προσωπικότητας του ανθρώπου.



ΓΙΩΡΓΟΣ ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ

Γενικός Διευθυντής



Η φιλοσοφία και τα προϊόντα μας εμφυσούν αύρα αισιοδοξίας

«Κάθε μέρα φέρνει και καινούργιες πιθανότητες», Martha Beck, συγγραφέας. Λίγους μήνες πριν από το κλείσιμο του 2019, η CNP ASSURANCES απέκτησε το 100% της CNP CYPRUS και των ασφαλιστικών της εταιρειών έναντι 97,5 εκατ. ευρώ.

Έχοντας τη στήριξη ενός από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους στον κόσμο, το 2020, που παράλληλα σηματοδοτεί και την αρχή μιας νέας δεκαετίας, ξεκινά για την CNP ΖΩΗΣ με αισιοδοξία και πίστη για να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν.

Σε προσωπικό επίπεδο, δηλώνω άνθρωπος αισιόδοξος, με θετική ενέργεια, και θεωρώ την αισιοδοξία ως ένα απαραίτητο στοιχείο και πολύτιμο αρωγό στην επαγγελματική και προσωπική επιτυχία.

Ομοίως και στον πολυετή επαγγελματικό μου βίο, παράλληλα με το ρεαλισμό με τον οποίο οφείλουμε να αξιολογούμε και να αντιμετωπίζουμε τις καταστάσεις, η αισιοδοξία αποτελούσε και αποτελεί σημαίνουσα παράμετρο στη λήψη καθοριστικών αποφάσεων για την επίτευξη των αναπτυξιακών στόχων του Ομίλου CNP CYPRUS και ειδικότερα της CNP ΖΩΗΣ στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Θα τολμήσω να πω ότι η φιλοσοφία μας ως CNP ΖΩΗΣ και τα εταιρικά μας προϊόντα Bonjour Solutions εμφυσούν αύρα αισιοδοξίας, άμα τη γενέσει, καθώς προσφέρουν παραπάνω λόγους για να ξεκινήσεις την κάθε σου ημέρα με μια «Καλημέρα» γεμάτη ελπίδα και εμπιστοσύνη για ένα καλύτερο αύριο!!!



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗΣ

Πρόεδρος



Δεν θα μπορούσα να είμαι Manager και να μην είμαι αισιόδοξος

Η καθημερινότητα ενός Manager είναι γεμάτη ζωντάνια, εκπλήξεις, συγκινήσεις, συναισθήματα, αλλά και λαμπρά όνειρα. Προσωπικά, βέβαια, δεν θα μπορούσα να είμαι Manager και να μην είμαι αισιόδοξος, μου είναι αδύνατο να ζήσω χωρίς χαμόγελο και αισιοδοξία. Ασφαλώς και τα προβλήματα είναι πολλά, αλλά τα ονομάζω προκλήσεις, ώστε να ζωντανεύω και να τα παλεύω με περισσότερη δύναμη. Ζούμε μια εποχή που υπάρχει ανεργία και σε αντίθεση εγώ και τα στελέχη μου έχουμε ένα «χρυσό» επάγγελμα. Ξεκινάμε τη μέρα μας με υγεία και αυτό από μόνο του αποτελεί το μέγιστο αγαθό, κάτι που προσεύχομαι κάθε μέρα για μένα και τους ανθρώπους μου και τις οικογένειές τους. Έχοντας προσωπικά επιλέξει συνειδητά το επάγγελμα του Συντονιστή Ασφαλιστικών Πρακτόρων, όχι τώρα αλλά εδώ και τριάντα χρόνια, δημιουργώ επαγγελματίες που ζουν αξιοπρεπώς αυτοί και οι οικογένειές τους. Σήμερα έχω επιλογές για μένα, για τους ανθρώπους μου και για όποιον συνδέσει την καριέρα του μαζί μας. Οι επιλογές είναι μονόδρομος πλέον και δεν μπορείς να σταθείς απέναντι σε έναν πελάτη με μία εταιρεία ή ένα προϊόν.

Ακούμε πολλές φορές άτομα του χώρου να αναφέρονται σε διεθνή ρητά, μεγάλα λόγια, λες και ανακαλύψαμε την κατασκευή ενός πυρηνικού αντιδραστήρα. Το επάγγελμά μας είναι απλό και κερδίζει όποιος συνεχίσει να είναι απλός, παρόλα τα βραβεία και τις διακρίσεις. Αρχικά αλλά και για πάντα χρειαζόμαστε να έχουμε αξιοπρέπεια και να έχουμε χρήματα για τις υποχρεώσεις μας και για τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται την καριέρα τους.

Είναι η ζωή μου, η χαρά μου να δημιουργώ νέους ή να εξελίσσω έμπειρους, ικανούς και ταλαντούχους συνεργάτες σε κορυφαίους Ασφαλιστικούς Πράκτορες και Managers.

Σας προσκαλώ στα νέα σύγχρονα γραφεία μας, να τα διαπιστώσετε όλα από κοντά!



ΕΛΙΝΑ ΠΑΠΑΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΥ

Facultative Manager



Πρέπει να θέλουμε να είμαστε αισιόδοξοι

Κάθε εκκίνηση χρονικών περιόδων είθισται να χτίζεται με αισιοδοξία: ότι δηλαδή όλα θα πάνε καλά, ασχέτως των εμφανιζομένων εμποδίων και απογοητεύσεων.

Το να είσαι αισιόδοξος είναι θέμα χαρακτήρα, είναι θέμα οικογένειας, είναι θέμα και επιλογών ακόμα. Μας βοηθάνε γι' αυτό η παιδεία που λαμβάνουμε, η στάση και ο τρόπος ζωής μας. Η έναρξη του 2020 μας βρίσκει σε ένα ορόσημο. Η μεν χώρα μας βγαίνει από μία δεκάχρονη κρίση, ενώ ολόκληρος ο πλανήτης βρίσκεται σε γενικότερα κρίσιμη κατάσταση. Παγκόσμιοι κίνδυνοι ελλοχεύουν και τα ΜΜΕ δεν έχουν καταφέρει μέχρι στιγμής να εμπνεύσουν αισιοδοξία.

Εμείς, όμως, ο καθένας με τον δικό του τρόπο, μπορούμε να το επιτύχουμε και ως άτομα και ως κοινωνικό σύνολο, και λόγω του εργασιακού μας χώρου.

Τελευταία παρατηρείται βελτίωση του μακροοικονομικού περιβάλλοντος, βλ. τράπεζες, κρατικός δανεισμός. Έχουμε κίνητρο, λοιπόν, και σοβαρούς λόγους, σε αυτή τη συγκυρία που μας βοηθά, να επιλέξουμε και να αναπτύξουμε περαιτέρω τους στόχους μας επικεντρωνόμενοι σε αυτούς με ενθουσιασμό. Μπορούμε να αναπτύξουμε ο καθένας μας τον τομέα του, χτίζοντας κλιμακωτά μόνιμη σχέση εμπιστοσύνης, με πνεύμα ευρύ, με τους δικούς μας ανθρώπους και τους πελάτες μας.

Έτσι, περιφρουρώντας τις σχέσεις μας και αναπτύσσοντας τη δουλειά μας, χτίζουμε την αυτοπεποίθησή μας και ενισχύουμε την προσωπική μας αισιοδοξία.

Προσωπικά, υποστηρίζω ότι πρέπει να θέλουμε να είμαστε αισιόδοξοι και «αν θέλουμε, μπορούμε, και αν μπορούμε, οφείλουμε», όπως έλεγε ο Ναπολέων Βοναπάρτης.

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΗΣ ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΚΗΣ
ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΤΟ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»

Το μυστικό της «πορτογαλικής άνοιξης» στις ασφάλειες!

The secret of the "Portuguese spring" in the Insurance Industry

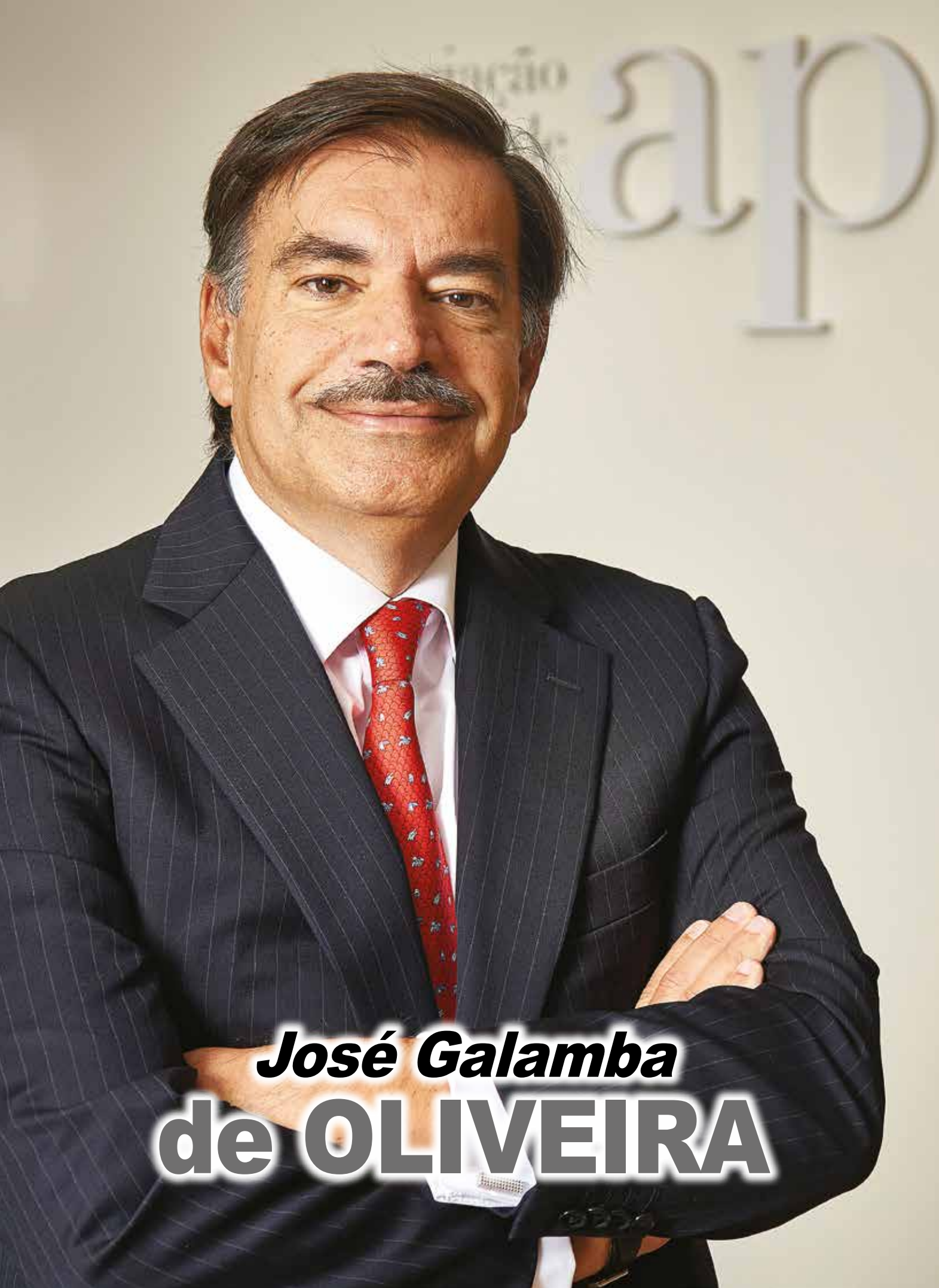


Συνέντευξη στον Λάμπρο Καραγεώργο By Lambros Karageorgos

Τα μυστικά της σημαντικής, σε σύγκριση με την ελληνική, μεγέθυνσης της πορτογαλικής ασφαλιστικής αγοράς αποκαλύπτει με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και τον Λάμπρο Καραγεώργο ο José Galamba de Oliveira, πρόεδρος της Πορτογαλικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών. Ο José Galamba de Oliveira εκφράζει την ικανοποίησή του για την πορεία της αγοράς στη χώρα του, ενώ ερωτηθείς σχετικά τονίζει ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες εστιάζουν στις ανάγκες των πελατών με αποτέλεσμα να είναι ικανοποιημένοι. Γνωστοποιεί ακόμη ότι η πορτογαλική νομοθεσία προβλέπει ορισμένα φορολογικά κίνητρα για την ασφάλιση ζωής.

José Galamba de Oliveira, Portuguese Association of Insurers in an exclusive interview with Lambros Karageorgos to "Asfalistiko NAI" reveals the secrets of the important -compared to the Greek- growth of the Portuguese insurance market. Jose Galambra de Oliveira expresses his satisfaction for the Market's course in his country, while in a relevant question, he stressed that Insurance Companies focus on the needs if clients, so that they are all satisfied. He also says that the Portuguese legislation provides some tax incentives for life insurances.

EXCLUSIVE INTERVIEW OF THE PRESIDENT OF THE PORTUGAL
UNION OF INSURANCE COMPANIES, TO "ASFALISTIKO NAI"



**José Galamba
de OLIVEIRA**

Ποια είναι η σημερινή εικόνα της πορτογαλικής ασφαλιστικής αγοράς; Ποια είναι η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών, το μέσο κατά κεφαλήν ασφάλιστρο, και ποιο το ποσοστό της παραγωγής προς το ΑΕΠ;

Στην πορτογαλική αγορά λειτουργούν 71 ασφαλιστικές εταιρείες, είτε ως εγχώριες νομικές οντότητες (40) είτε μέσω ενός ευρωπαϊκού υποκαταστήματος (31), με εργατικό δυναμικό περίπου 10 χιλιάδων ατόμων που υποστηρίζεται από δίκτυο διανομής περίπου 18 χιλιάδων αντιπροσώπων.

Το 2019, τα συνολικά ασφάλιστρα έφθασαν λίγο πάνω από τα 12,2 δισεκατομμύρια ευρώ, εκ των οποίων το 60% περίπου αποτελούν τα ασφάλιστρα ζωής.

Το κατά κεφαλήν ασφάλιστρο είναι περίπου 1.200 € και το ποσοστό διείσδυσης κοντά στο 6%.

Η πορτογαλική ασφαλιστική αγορά είναι μια ανεπτυγμένη αγορά. Τα μεγέθη της βρίσκονται λίγο κάτω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, αλλά, γενικά, παραμένουν υψηλά. Είστε ικανοποιημένοι με την εικόνα της αγοράς, σε σύγκριση με την υπόλοιπη Ευρώπη;

Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία (2018) όσον αφορά την κατάταξη των ασφαλιστρών, η Πορτογαλία εξακολουθεί να κατέχει μια μεσαία θέση μεταξύ των ευρωπαϊκών αγορών και διατηρεί το μερίδιο που έχει ήδη εγγράψει το 2017 (1%).

Όσον αφορά το λόγο των ασφαλιστρών προς το ΑΕΠ, ο δείκτης αυτός στην πορτογαλική αγορά αυξήθηκε στο 6,4%, μειώνοντας ως εκ τούτου το χάσμα ως προς τον μέσο όρο του εν λόγω δείκτη για όλες τις χώρες της Ε.Ε. (7,3%).

Τέλος, τα δεδομένα του 2018 δείχνουν ότι το κατά κεφαλήν ασφάλιστρο είναι κατά 44% χαμηλότερο από τον μέσο όρο της Ε.Ε., μια τιμή που δείχνει σαφώς ότι ενδεχομένως να υπάρχουν ευκαιρίες ανάπτυξης στην πορτογαλική ασφαλιστική αγορά.

Παρά το σχετικά μικρό της μέγεθος, πιστεύουμε ότι η πορτογαλική ασφαλιστική αγορά απολαμβάνει μια καλή εικόνα και ότι οι εταιρείες, οι εποπτικές αρχές και οι επαγγελματίες του κλάδου χαιρούν εκτίμησης στο εξωτερικό, και συγκεκριμένα σε ολόκληρη την Ευρώπη.

What is the picture today of the Portuguese Insurance Market? What is the total premium production, the average premium per capita, the ratio of production to GDP?

There are 71 insurance companies operating in the Portuguese market, either as a local legal entity (40) or through an EU branch (31), with a workforce of around 10 thousand people supported by a distribution network of about 18 thousand agents.

In 2019, the total premiums have reached an amount slightly above 12,2 billion euros, of which nearly 60% are Life premiums.

The premium per capita is around 1200€ and the penetration ratio close to 6%.

The Portuguese Insurance Market is a developed market. Its sizes stand slightly below the average European average but, in general, they remain high. Are you satisfied with the Market's image, compared to the rest of Europe?

According to the latest available data (2018), in terms of premium ranking, Portugal continues to take an intermediate position among EU markets and maintained the share already registered in 2017 (1%).

As for the premium-to-GDP ratio, this indicator in the Portuguese market grew to 6,4%, thereby reducing the gap as to the average of this indicator for all EU countries (7,3%).

Finally, 2018 data shows that the premium per capita is 44% below the EU average, a value that clearly shows that there might be opportunities for growth within the Portuguese insurance market.

Despite its relatively small size, we believe that the Portuguese insurance market enjoys a good image and that its companies,

supervisors and professionals are well regarded abroad, namely across Europe.

Which insurance sectors are experiencing more growth and why?

The non-life segment has been steadily growing in the last 5 years, clearly driven by the recovery that has been felt in the Portuguese economy during this period.

However, the economic recovery is not the only explanation

Ποιοι ασφαλιστικοί κλάδοι βιώνουν μεγαλύτερη ανάπτυξη και γιατί;

Ο τομέας ασφάλισης ζημιών αυξάνεται σταθερά τα τελευταία 5 χρόνια, γεγονός που οφείλεται σαφώς στην ανάκαμψη που παρατηρήθηκε στην πορτογαλική οικονομία κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου.

Ωστόσο, η οικονομική ανάκαμψη δεν αποτελεί τη μόνη εξήγηση για την εύρωστη απόδοση ορισμένων από τις πιο σχετικές επιχειρηματικές δραστηριότητες στον κλάδο Ζημιών, όπως η Υγεία.

Στην περίπτωση της Υγείας, πιστεύουμε ότι οι πελάτες εκτιμούν ολοένα και περισσότερο τις υπηρεσίες που παρέχονται από τους ασφαλιστές υγείας και είναι κατά συνέπεια πιο πρόθυμοι να πληρώσουν γι' αυτές. Η ασφάλιση υγείας αποτελεί ένα σημαντικό συμπλήρωμα στο δημόσιο Εθνικό Σύστημα Υγείας (το οποίο αγωνίζεται να διατηρήσει το επίπεδο των υπηρεσιών του), καθώς προσφέρει γρήγορη και οικονομικά προσιτή πρόσβαση σε ιδιωτικούς παρόχους υγειονομικής περίθαλψης.

Ποιοι παράγοντες δικαιολογούν τη σημαντική παρουσία της ασφάλισης ζωής στην πορτογαλική ασφαλιστική αγορά;

Το μεγαλύτερο μέρος της δραστηριότητας στην ασφάλιση ζωής, τόσο από άποψη ασφαλιστρών όσο και τεχνικών αποθεματικών, συγκεντρώνεται στα παραδοσιακά προϊόντα ασφάλισης ζωής.

Τούτου λεχθέντος, πιστεύουμε ότι αυτό οφείλεται στα χαρακτηριστικά των παραδοσιακών προϊόντων ασφάλειας ζωής (δηλαδή των προϊόντων που προσφέρουν κεφαλαιουχικές εγγυήσεις, συνοδευόμενα με προγράμματα συμμετοχής στα κέρδη), τα οποία εξυπηρετούν τις ανάγκες του κλασικού Πορτογάλου επενδυτή, ο οποίος τείνει να έχει μία δυσμενή στάση έναντι του κινδύνου.

Λόγω του σημερινού περιβάλλοντος χαμηλών επιτοκίων και της έλλειψης βιώσιμων επενδύσεων για τη στήριξη των υποχρεώσεων, αυτά τα είδη προϊόντων καθίστανται λιγοστά και αυτό αντανakλάται στην κακή απόδοση της παραγωγής ασφαλιστρών ζωής το 2019 (-14% με το 2018).

Η πορτογαλική νομοθεσία προβλέπει φορολογικά κίνητρα (π.χ. φορολογική απαλλαγή για την ασφάλιση ζωής);

Ναι, η πορτογαλική νομοθεσία προβλέπει ορισμένα φορολογικά κίνητρα για την ασφάλιση ζωής, ιδίως για μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα προϊόντα κεφαλαιοποίησης.

for the robust performance of some of the most relevant lines of business in the non-life segment, like Health.

In the case of Health, we believe that customers increasingly value the service provided by Health insurers, therefore more willing to pay for it. Health insurance became an important complement to the public national health system (which is struggling to keep its level of service) as it offers fast and affordable access to private healthcare providers.

Which factors account for the significant presence of life Insurance in the Portuguese insurance market?

Most of the life business, both in terms of premiums and of technical provisions, are concentrated in traditional life savings products.

Having said that, we believe that this is due to the characteristics of traditional life savings products (namely with profits products

that offer capital guarantees complemented with profit participation schemes) which accommodate the needs of the typical Portuguese investor who tends to be risk adverse.

Due to the current low interest rate environment and the lack of viable investments to back up the liabilities, this type of products are becoming scarce and this has been reflected in the poor performance of the life segment premium production in 2019 (-14% when compared with 2018).

Does the Portuguese legislation provide tax incentives (eg. tax exemption on life insurance)?

Yes, the Portuguese legislation

provides some tax incentives for life insurance, in particular for medium- and long-term capitalization products.

There are no tax exemptions. However, the tax rate on capital earnings is reduced if the product is held for more than 5 years, and further reduced if the holding period is more than 8 years.

Additionally, there is a special type of product – called Retirement Savings Product (PPR) – which, alongside a tax reduction on capital gains on exit, also offers a personal tax relief (deduction) on entry. However, nowadays this tax relief offered by the PPR is, in practice, very limited because it is capped by a global tax relief amount where it competes with other tax deductions such as the ones related with health expenses, education expenses and housing expenses.

Δεν υπάρχουν φορολογικές απαλλαγές. Ωστόσο, ο φορολογικός συντελεστής για τα κεφαλαιακά κέρδη μειώνεται εάν το προϊόν διατηρείται για περισσότερο από 5 έτη και μειώνεται περαιτέρω αν η περίοδος κατοχής είναι μεγαλύτερη των 8 ετών.

Επιπλέον, υπάρχει ένας ειδικός τύπος προϊόντος -που αποκαλείται προϊόν συνταξιοδοτικών αποταμιεύσεων (PPR)-, ο οποίος, παράλληλα με τη φορολογική μείωση των κεφαλαιακών κερδών κατά την έξοδο, προσφέρει επίσης μια προσωπική φορολογική ελάφρυνση (έκπτωση) κατά την είσοδο. Ωστόσο, σήμερα, αυτή η φορολογική ελάφρυνση που προσφέρεται από το PPR είναι στην πράξη πολύ περιορισμένη, καθώς καπελώνεται από ένα συνολικό ποσό φορολογικών ελαφρύνσεων, όπου εκεί έχει να ανταγωνιστεί άλλες φορολογικές ελαφρύνσεις, όπως εκείνες που σχετίζονται με τα έξοδα υγείας, τα έξοδα εκπαίδευσης και τα έξοδα στέγασης.

Οι Πορτογάλοι προτιμούν να επενδύουν περισσότερο σε ασφαλιστικά προϊόντα παρά σε τραπεζικά;

Δεν θα μπορούσαμε να το πάμε τόσο μακριά και να ισχυριστούμε ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα προτιμώνται έναντι των τραπεζικών προϊόντων.

Υπάρχουν μελέτες που αποδεικνύουν ότι οι ασφαλιστές έχουν καλύτερη φήμη από τις τράπεζες, όμως οι τραπεζικές καταθέσεις εξακολουθούν να αποτελούν το κύριο χρηματοπιστωτικό περιουσιακό στοιχείο που κατέχουν τα νοικοκυριά και αντιπροσωπεύουν το 44% του οικονομικού πλούτου των πορτογαλικών οικογενειών, ενώ η ασφάλιση ζωής αντιπροσωπεύει μόνο το 11%.

Ποιο είναι το μυστικό της επιτυχούς ανάπτυξης της πορτογαλικής ασφαλιστικής αγοράς;

Εάν θα έπρεπε να επισημάνουμε έναν λόγο, αυτός θα πρέπει να πούμε ότι είναι η εστίαση των ασφαλιστικών εταιρειών στις ανάγκες των πελατών και την ικανοποίησή τους.

Οι προσπάθειες που καταβάλλουν οι Πορτογάλοι ασφαλιστές στον τομέα αυτόν έχουν αποδειχθεί ικανοποιητικές και έχουν αναγνωριστεί από τα αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν, σε μελέτες όπως ο Ευρωπαϊκός Δείκτης Ικανοποίησης Καταναλωτών (ECSI), όπου ο ασφαλιστικός κλάδος κατέλαβε τη 2η θέση, πίσω από την αγορά εμφιαλωμένου φυσικού αερίου.

Η ικανοποίηση των πελατών επιτυγχάνεται όχι μόνο με την ανάπτυξη και προσφορά προϊόντων υψηλής ποιότητας που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών, αλλά και με την επένδυση στην κατάρτιση του προσωπικού ώστε να προσαρμόζεται στις πολλές μεταβολές της αγοράς. Επίσης, με την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών, είτε για τη βελτίωση των διαδικασιών που σχετίζονται με την αλυσίδα αξίας της ασφαλιστικής βιομηχανίας είτε για την ανάπτυξη νέων τρόπων επικοινωνίας με τους καταναλωτές.

Ποιοι είναι οι στόχοι της Ενώσεώς σας τα επόμενα χρόνια για την περαιτέρω διείσδυση της ασφάλισης στην οικονομία και την κοινωνία;

Ένας από τους κύριους στόχους της Ενώσεώς μας για τα επό-

Do Portuguese people prefer to save on insurance products rather than banking ones?

We wouldn't go as far as saying that insurance products are preferred over banking products.

There are studies that prove that insurers have now a better reputation than banks, but bank deposits are still the main financial asset held by households – representing 44% of Portuguese families' financial wealth, whereas life insurance only accounts for 11%.

Which are the secrets of the successful development of the Portuguese Insurance Market?

If we would have to point out a reason, we have to say that it is the focus given by insurers to customer needs and customer satisfaction.

The efforts developed by Portuguese insurers in this area have proven to be fruitful and have been recognized by the results attained in studies such as the European Consumer Satisfaction Index (ECI) where the insurance sector was ranked 2nd best, only behind bottled gas market.

Customer satisfaction is achieved not only by developing and offering high quality products that fit clients' needs, but also by investing in training staff to adapt to the many changes in the market; also, by embracing new technologies, either to improve the processes associated with the insurance industry's value chain, or to develop new ways of communicating with consumers.

Which are the objectives of your Association, for the years to come, towards further penetration of insurance in the economy and society?

One of the main goals of our Association for the next years is to promote financial education in insurance-related matters and to raise awareness of risk and mitigation tools, both in individuals and in businesses.

Another theme closely followed by our Association, that can be also linked to financial education, is the pension gap and the need to promote long term savings products, namely those directed at retirement.

In this area, the recently created Pan-European Pension Product (PEPP) might have an important role to play and it might be a good opportunity to further develop insurance penetration if followed by a favorable tax and prudential treatment.

Finally, Portugal has firsthand experience on the impact of climate changes in our daily lives, namely due to an increase of frequency of extreme events such as wildfires and windstorm, which has increased the interest by the general public to find solutions to mitigate the financial losses that arise from such events. This is a clear opportunity to promote and develop insurance solutions not only to cover climate related risks, but also to cover other catastrophic risks. Our Association is also deeply engaged in finding and promoting such solutions, specifically solutions for earthquake risk.

μενα χρόνια είναι η προώθηση της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης σε θέματα ασφάλισης και η ευαισθητοποίηση σχετικά με τα εργαλεία αντιμετώπισης και μετριασμού των κινδύνων, τόσο σε ιδιώτες όσο και σε επιχειρήσεις.

Ένα άλλο θέμα το οποίο η Ένωσή μας παρακολουθεί στενά και το οποίο μπορεί να συνδεθεί και με τη χρηματοοικονομική εκπαίδευση είναι το κενό όσον αφορά τις συντάξεις και η ανάγκη προώθησης μακροπρόθεσμων προϊόντων αποταμίευσης, δηλαδή εκείνων που αποσκοπούν στη συνταξιοδότηση.

Σε αυτόν τον τομέα, το πρόσφατα δημιουργηθέν πανευρωπαϊκό συνταξιοδοτικό προϊόν (PEPP) μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο και ίσως είναι μια καλή ευκαιρία για περαιτέρω διείσδυση της ασφάλισης, εάν βεβαίως αυτό συνοδευθεί και από ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση και πρόληψη.

Τέλος, η Πορτογαλία έχει εμπειρία από πρώτο χέρι όσον αφορά τον αντίκτυπο της κλιματικής αλλαγής στην καθημερινή μας ζωή, κυρίως λόγω της αύξησης της συχνότητας ακραίων γεγονότων, όπως οι πυρκαγιές και οι καταιγίδες, γεγονός που ενθάρρυνε το ευρύ κοινό να βρει λύσεις για το μετριασμό της οικονομικής απώλειας που προκύπτει εξαιτίας τέτοιων γεγονότων. Αποτελεί σαφώς μια ευκαιρία για την προώθηση και την ανάπτυξη ασφαλιστικών λύσεων όχι μόνο για την κάλυψη των κινδύνων από την κλιματική αλλαγή, αλλά και για την κάλυψη και άλλων κινδύνων από καταστροφές. Η Ένωσή μας ασχολείται επίσης με την εξεύρεση και προώθηση τέτοιων λύσεων, συγκεκριμένα λύσεων όσον αφορά το σεισμό.



Ποιος είναι ο José Galamba de Oliveira

O José Galamba de Oliveira, 60 ετών, είναι σήμερα ο πρόεδρος της Πορτογαλικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Έχει πτυχίο Μηχανολόγου Μηχανικού από το Πανεπιστήμιο του Μάντσεστερ (HB), παρακολούθησε επίσης μεταπτυχιακά μαθήματα στο Καθολικό Πανεπιστήμιο της Λισαβόνας και στην INSEAD, και διαθέτει τεράστια εμπειρία άνω των 30 χρόνων στη συμβουλευτική διοίκησης και τεχνολογίας, σε διάφορους τομείς, με ιδιαίτερη έμφαση στον χρηματοπιστωτικό τομέα (τράπεζες, ασφαλίσεις και κεφαλαιαγορές), σε εθνικούς και διεθνείς οργανισμούς.

O José Galamba de Oliveira έχει διοργανώσει σεμινάρια, εκφράζει τη γνώμη του σε άρθρα, συμμετείχε σε συνέδρια και δίδαξε σε σχολές και μεταπτυχιακά προγράμματα μαθήματα σχετικά με τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο χρηματοπιστωτικός τομέας ή η γενική διοίκηση.

Who is José Galamba de Oliveira

José Galamba de Oliveira, 60 years old, is the current President of the Portugal Union of Insurance Companies.

He has a degree in Mechanical Engineering from the University of Manchester (UK), also attended some graduate courses at the Lisbon Catholic University and INSEAD, and has a vast experience of over 30 years in consulting management and technology in various sectors, with special emphasis in the financial sector (banking, insurance and capital markets), in national and international institutions.

José Galamba de Oliveira has led seminars, writing opinion articles, participated in conferences, and taught classes and graduate programs on topics related to issues concerning the challenges of the financial sector or general management.

Με πολλές... περγαμηνές στο ενεργητικό της

Τρεις ακόμη βραβεύσεις πρόσθεσε στο ενεργητικό της η Εθνική Ασφαλιστική, η κορυφαία όπως τονίζεται εταιρεία του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα, για μια ακόμη χρονιά αναδείχθηκε «True Leader», ενώ παράλληλα απέσπασε και το βραβείο καλύτερης ασφαλιστικής 2020 στο πλαίσιο του διαγωνισμού Best Car, που διοργανώνει κάθε χρόνο το περιοδικό «Auto Τρίτη». Παράλληλα, η εταιρεία βραβεύθηκε για τα πρωτοποριακά προγράμματα ασφάλισης στο πλαίσιο της ετήσιας συνάντησης Επιχειρηματικής Αριστείας στον τομέα Υγεία-Φάρμακο-Ομορφιά, Salus Index Awards.

Βραβείο καλύτερης ασφαλιστικής 2020

Ως η καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της ελληνικής αγοράς για το 2020 αναδείχθηκε η Εθνική Ασφαλιστική και στο πλαίσιο του διαγωνισμού Best Car, που διοργανώνει κάθε χρόνο το περιοδικό «Auto Τρίτη». Στο διαγωνισμό συμμετείχαν περισσότερα από 40.000 άτομα -αναγνώστες του «Auto Τρίτη»- ψηφίζοντας για το καλύτερο αυτοκίνητο της χρονιάς αλλά και την καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία. Η ψηφοφορία έγινε είτε ηλεκτρονικά μέσω ειδικής εφαρμογής είτε μέσω εντύπου (κουπόνι) που μοιράζεται στους χιλιάδες επισκέπτες της Έκθεσης Αυτοκινήτου που διοργανώνεται στην Αθήνα. Ο κάθε αναγνώστης-χρήστης (άνω των 18 ετών και με έγκυρη άδεια οδήγησης) έχει δικαίωμα μόνο μίας συμμετοχής. Η Εθνική Ασφαλιστική συγκέντρωσε μακράν το μεγαλύτερο ποσοστό των ψήφων (18,5%), κατακτώντας την πρώτη θέση στις προτιμήσεις των συμμετεχόντων. Μια διάκριση που για την εταιρεία έχει ιδιαίτερη σημασία και βαρύτητα, καθώς η κριτική επιτροπή που την ανέδειξε ως την καλύτερη του χώρου είναι το κοινό, οι ασφαλισμένοι της.

Η ανακοίνωση των αποτελεσμάτων του διαγωνισμού Best Car 2020 έγινε σε ειδική εκδήλωση παρουσία 120 στελεχών της αγοράς του αυτοκινήτου και θεσμικών εκπροσώπων (ΙΟΑΣ, ΟΦΑΕ).

Την τιμητική διάκριση για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής παρέλαβε ο κ. Νίκος Μιαούλης, προϊστάμενος Τομέα Διαφήμισης της εταιρείας, από τον διευθυντή Σύνταξης του Περι-



Ο κ. Νίκος Μιαούλης παραλαμβάνει την τιμητική διάκριση από τον κ. Καπογιάννη.

οδικού «Auto Τρίτη», κ. Καπογιάννη. Στην ανακοίνωσή της η Εθνική Ασφαλιστική ευχαριστεί όλους τους συμμετέχοντες για την ψήφο εμπιστοσύνης και δεσμεύεται ότι θα εξακολουθήσει να προσφέρει με υπευθυνότητα και φερεγγυότητα ποιοτικά προϊόντα και υπηρεσίες, προσαρμοσμένα στις διαφορετικές ανάγκες των πελατών της.

Τιμητική διάκριση και για τα πρωτοποριακά προγράμματα

Παράλληλα, η εταιρεία βραβεύθηκε για τα πρωτοποριακά προγράμματα ασφάλισης που παρέχει τόσο σε ιδιώτες όσο και σε επιχειρήσεις στο πλαίσιο της ετήσιας συνάντησης Επιχειρηματικής Αριστείας στον τομέα Υγεία-Φάρμακο-Ομορφιά, Salus Index Awards 2019, που διοργανώθηκε από τη New Times Publishing.

Οι διακρίσεις αφορούν επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα αυτόν, αλλά και προσωπικότητες του ιατρικού κλάδου που ξεχώρισαν κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους για τις επιστημονικές τους επιδόσεις. Ως προς τις επιχειρήσεις, η επιλογή έγινε με κριτήρια την κερδοφορία, τις επενδύσεις, το ανθρώπινο δυναμικό, τα ερευνητικά προγράμματα και την καινοτομία.

Το βραβείο της Εθνικής Ασφαλιστικής -χρυσός χορηγός της διοργάνωσης- παρέλαβε ο πρόεδρος της εταιρείας και γενικός γραμματέας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, κ. Χριστόφορος Σαρδελής.

Κατά το χαιρετισμό του και αφού επεσήμανε τον πρωταγωνιστικό ρόλο της Εθνικής Ασφαλιστικής εδώ και 128 χρόνια στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά, ο κ. Σαρδελής υπογράμμισε ότι μια συνεργασία του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα υγείας θα αποτελούσε μια πραγματική επανάσταση.

«Είναι προφανές», είπε χαρακτηριστικά, «ότι υπάρχει ένα ευρύτατο πεδίο όπου μπορούμε να οριοθετήσουμε πάρα πολλές περιοχές στις οποίες θα ήταν πολύ γόνιμη μια τέτοια συνεργασία, προς αμοιβαίο όφελος και του Δημοσίου και των ασφαλιστικών εταιριών, αλλά, κυρίως, προς όφελος των πολιτών και των ασφαλισμένων».

Ο κ. Σαρδελής σημείωσε επίσης ότι από τα περίπου 13 δισ. ευρώ που δαπανώνται για την υγεία ετησίως, σχεδόν το 50% προ-



Ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Χριστόφορος Σαρδελής και ο υφυπουργός Υγείας Βασίλης Κοντοζαμάνης.

έρχεται από το Δημόσιο, ενώ τα υπόλοιπα αφορούν ιδιωτική δαπάνη. Από αυτήν, η οποία ξεπερνά τα 6 δισ. ευρώ, μόνο 550-600 εκατ. ευρώ προέρχονται από αποζημιώσεις ασφαλισμένων οι οποίοι καταφεύγουν στα νοσοκομεία. «Τα υπόλοιπα, δηλαδή το 45% της συνολικής δαπάνης, προέρχεται από τις τσέπες των ιδίων των ιδιωτών. Αυτό θα μπορούσε κάποιος να πει ότι είναι ένας δείκτης ευμάρειας, ότι οι Έλληνες έχουν λεφτά και τα δαπανούν, αλλά δεν είναι έτσι. Είναι νομίζω ένας δείκτης καθυστέρησης και υστέρησης στη σωστή οργάνωση του τομέα της υγείας», ανέφερε.

Τέλος, αφού ευχαρίστησε για το βραβείο, ο κ. Σαρδελής εξέφρασε την ελπίδα την επόμενη φορά να βραβευθούν από κοινού Δημόσιο και ασφαλιστικές εταιρείες «για μια συνεργασία που πράγματι θα αποτελέσει μεγάλη επανάσταση».

«True Leader» για άλλη μια χρονιά

«**True Leader**» και για το 2018 αναδείχθηκε η Εθνική Ασφαλιστική. Ειδικότερα, η διάκριση «True Leader» σημαίνει ότι η Εθνική Ασφαλιστική συμπεριλαμβάνεται στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες για το 2018 και συγκαταλέγεται στις 500 εταιρείες με τον μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού και έχει αυξήσει το προσωπικό της από το 2017 στο 2018. Επίσης, βρίσκεται στις κορυφαίες θέσεις του κλάδου της με βάση τον κύκλο εργασιών και έχει υψηλό ICAP Score (Διαβάθμιση Πιστοληπτικής Ικανότητας). Υπενθυμίζεται ότι το θεσμό «True Leader» διοργανώνει από το 2011 η ICAP, η μοναδική εταιρεία αναγνωρισμένη ως Rating Agency από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς και τη European Securities and Markets Authority (ESMA). Έκτοτε κάθε χρόνο αναδεικνύει τις εταιρείες και τους



Η κ. Λουίζα Τσιροπούλου παραλαμβάνει το βραβείο από τον γενικό γραμματέα Φυσικού Περιβάλλοντος και Υδάτων, κ. Κωνσταντίνο Αραβώση.

ομίλους-ηγέτες, βασιζόμενη σε τέσσερα μετρήσιμα και αντικειμενικά κριτήρια σύμφωνα με τα δημοσιευμένα αποτελέσματά τους. Οι βραβεύσεις έγιναν παρουσία του υπουργού Οικονομικών κ. Χρήστου Σταϊκούρα, καθώς και εκπροσώπων θεσμικών φορέων και της επιχειρηματικής κοινότη-

τας. Το βραβείο για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής παρέλαβε η κυρία Λουίζα Τσιροπούλου, προϊσταμένη του Τομέα Marketing της εταιρείας, στο πλαίσιο ειδικής εκδήλωσης, όπου συμμετείχαν 350 ανώτατα στελέχη της ελληνικής επιχειρηματικής αγοράς.



Με οδηγό τις αξίες «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε»

Έμφαση στον άνθρωπο ως πελάτη, εργαζόμενο και συνεργάτη



Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου.

Σε τροχιά ανάπτυξης διατηρήθηκε την προηγούμενη χρονιά η NN Hellas, σημειώνοντας παράλληλα σημαντικά βήματα στην κατεύθυνση του ψηφιακού μετασχηματισμού. Η εταιρεία προχώρησε στην υλοποίηση σημαντικών στρατηγικών πρωτοβουλιών, ενισχύοντας περαιτέρω τη δυναμική της παρουσία στην Ελλάδα. Στον επενδυτικό και αποταμιευτικό κλάδο, διατίθενται νέες γενιάς προγράμματα που προσφέρουν τη δυνατότητα συμμετοχής στην κερδοφορία των αγορών, μετοχών και ομολόγων, παρέχοντας παράλληλα προστασία κεφαλαίου. Στον κλάδο της Ασφάλισης Υγείας, η εταιρεία εστιάζει στη διεύρυνση του πελατολογίου της, στην κάλυψη αναγκών μέσω της αναβάθμισης των παροχών και ταυτόχρονα επενδύει στην ταχύτητα και την υποστήριξη των ασφαλισμένων κατά τη διάρκεια της αποζημίωσης, επιδιώκοντας και σε αυτό τον τομέα να είναι η κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία στην ελληνική αγορά.

Χαρακτηριστική ήταν η επίδοση στον κλάδο Ζωής και Υγείας, όπου, με τα καινοτόμα προϊόντα που προσέφερε η εταιρεία, παρουσίασε το 2019 αύξηση κατά 16,1% στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα για την περίοδο Ιανουάριος-Σεπτέμβριος 2019, σε σύγκριση με τα αντίστοιχα αποτελέσματα του 2018. Επιπλέον, η οικονομική επίδοση της NN Hellas αποδεικνύεται ιδιαίτερα ανθεκτική απέναντι στη σημαντική πτώση των επιτοκίων, που επηρεάζουν το κόστος των εγγυήσεων και τις διαθέσιμες επιλογές, όσον αφορά στο χαρτοφυλάκιο επενδύσεων.

Η υπόσχεση, και παράλληλα υποχρέωση της NN Hellas προς τους ανθρώπους που την επιλέγουν, παραμένει σταθερή: Να παρέχει προγράμματα που προσφέρουν πραγματική αξία και προστασία, καθώς επίσης και μια εμπειρία εξυπηρέτησης που χαρακτηρίζεται από απλές, γρήγορες διαδικασίες και προσωπική φροντίδα. «Με αξιοπιστία σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, εργαζόμαστε αδιάκοπα, ώστε να στεκόμαστε αντάξιοι της εμπιστοσύνης και των προσδοκιών των πελατών μας», υπογραμμίζει η κ. Πολιτοπούλου.

Σε πλήρη εναρμόνιση με τη στρατηγική του Ομίλου NN, η NN Hellas εξερευνά συνεχώς νέους τρόπους για να βρίσκεται δίπλα σε όσους την έχουν εμπιστευτεί και να τους υποστηρίξει σε κάθε τους βήμα, έχοντας πάντα σαν οδηγό τις αξίες «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε». Οι αξίες αυτές ευθυγραμμίζονται απόλυτα με τις δράσεις της, οι οποίες, σε συνδυασμό με τη συλλογική προσπάθεια και την έμφαση που δίνεται στον άνθρωπο ως πελάτη, εργαζόμενο και συνεργάτη, συνετέλεσαν στη διάκριση της εταιρείας ως «Κορυφαίος Εργοδότης 2019» από το διεθνώς αναγνωρισμένο Ινστιτούτο Top Employers, καθιστώντας την NN Hellas την πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που λαμβάνει αυτή την επιβράβευση. Παράλληλα, η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου βραβεύθηκε για τη συμβολή της στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς, στην ενίσχυση της κοινωνικής ευημερίας και την ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας, στο πλαίσιο του 9ου Ετήσιου Συνεδρίου Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης (ΕΚΕ) της Capital Link.

Μαριάννα Πολιτοπούλου: Η στρατηγική μας έχει επίκεντρο τον άνθρωπο

Σημειώνεται ότι στην αρχή του έτους η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, με αφορμή την πρωτοχρονιάτικη πίτα, έστειλε στους συνεργάτες της την παρακάτω επιστολή:

Αγαπητοί Συνεργάτες,

Καλή Χρονιά και Καλή Δεκαετία για εσάς και τις οικογένειές σας! Για τη φετινή εκδήλωση κοπής Πρωτοχρονιάτικης Πίτας του γραφείου σας, είμαι νοητά κοντά σας με ευχές, θετική ενέργεια αλλά και συνεπείς ουσιαστικές ενέργειες για το καλό της εταιρείας μας και καθενός προσωπικά. Μετά από ένα απαιτητικό και επιτυχημένο 2019, πάντα με τη στήριξη του Ομίλου μας, συνεχίζουμε την πρωτοπόρα στρατηγική μας. Η στρατηγική μας είναι επιτυχής και πρωτοπόρα γιατί έχει επίκεντρο τον άνθρωπο. Η φροντίδα για τον άνθρωπο με βάση τις σταθερές αξίες μας οδηγεί με ταχύτητα στην επιτυχία και στα θεαματικά αποτελέσματα.

Με την έμφαση στον άνθρωπο είμαστε:

Η μόνη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που βραβεύθηκε με τη διάκριση Top Employer.

Μια εταιρεία που ασχολείται με την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη με τρόπο ουσιαστικό.

Η εταιρεία που σχεδιάζει και προσφέρει προϊόντα και υπηρεσίες με υψηλές προδιαγραφές και ελέγχους ώστε να έχουν επίκεντρο τον πελάτη.

Η εταιρεία, κολοσσός για τα ελληνικά δεδομένα, που μετά από πολλά χρόνια ζημιογόνων λειτουργίας της, γύρισε σε θετικό λειτουργικό αποτέλεσμα στον πρώτο χρόνο της Διοίκησής μας και συνεχίζει να βελτιώνεται χάρη στους ανθρώπους της

Η εταιρεία που τολμά να καινοτομεί σε λειτουργικά μοντέλα και διαδικασίες

Και για τη νέα χρονιά, σας καλώ να συνεχίσουμε να εστιάζουμε στον άνθρωπο:

Να αξιοποιήσουμε τον κορυφαίο Κα-

νονισμό Πωλήσεων, τον κορυφαίο δικτύου της ελληνικής αγοράς.

Να αυξήσουμε τις πωλήσεις και το χαρτοφυλάκιο υγείας.

Να βελτιώσουμε τη διαχείριση αποζημιώσεων του παλιού χαρτοφυλακίου υγείας.

Να βελτιώσουμε περαιτέρω την εξυπηρέτηση των πελατών μας σε ταχύτητα, ευκολία, επικοινωνία.

Να συνδράμουμε στην υλοποίηση σημαντικών πρωτοπόρων έργων τεχνολογίας Data Warehouse και Salesforce.

Φέτος είναι μια σημαντική χρονιά, αρχίζει η νέα δεκαετία, γιορτάζουμε τα 40 χρόνια παρουσίας μας στην Ελλάδα και τα 175 χρόνια του Ομίλου μας διεθνώς.

Ελάτε μαζί μου, με εργατικότητα, ομοψυχία και ομαδικότητα να πάμε όλοι μαζί ακόμη πιο ψηλά!

Σας ευχαριστώ ειλικρινά, εύχομαι ψυχική και σωματική υγεία για εσάς και τους αγαπημένους σας.

Μαριάννα Πολιτοπούλου
Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος

Βραβεύτηκε για την υποστήριξη στην Ελληνική Ολυμπιακή Ομάδα

Για τη σημαντική συμβολή της στο έργο της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής διακρίθηκε η NN Hellas, στο πλαίσιο της εκδήλωσης βραβεύσεων. Παραλαμβάνοντας το βραβείο εκ μέρους της εταιρείας, η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, δήλωσε ότι «όλοι εμείς στην NN Hellas υπερήφανα υποστηρίζουμε το όραμα της Επιτροπής, έχοντας πάντα ως γνώμονα τις αξίες μας "Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε".

Συνεχίζουμε να επενδύουμε στα ιδεώδη και τις αρχές του Ολυμπισμού, αποδεικνύοντας έμπρακτα τη δέσμευσή μας για τη στήριξη της ελληνικής κοινωνίας», σημείωσε η κ. Πολιτοπούλου. Επισημαίνεται ότι η NN Hellas αποτελεί τον Χρυσό Χορηγό της Ελληνικής Ολυμπιακής Ομάδας και τον μοναδικό ασφαλιστικό πάροχο των αποστολών σε όλη τη διάρκεια της προετοιμασίας τους μέχρι και τους Αγώνες του Τόκιο το καλοκαίρι του 2020.



Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου κατά τη βράβεισή της από τον κ. Στέλιο Αγγελούδη, αντιπρόεδρο της ΕΟΕ.

Αλέξανδρος
Σαρρηγεωργίου,
πρόεδρος Δ.Σ. και
διευθύνων σύμβουλος
της Eurolife ERB.

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Σε πρωταγωνιστικό ρόλο οι συνεργάτες

Μια ξεχωριστή βραδιά για το δίκτυο συνεργατών της διοργάνωσε η Eurolife ERB, βραβεύοντας όλους εκείνους που κατάφεραν να διακριθούν με τις επιδόσεις τους. Με ανεβασμένη διάθεση, οι συνεργάτες και τα στελέχη της εταιρείας συναντήθηκαν με σκοπό να τιμήσουν και να χειροκροτήσουν τους βραβευθέντες και να γιορτάσουν μαζί τους, λίγο πριν κλείσει το επιτυχημένο παραγωγικά 2019. Οι νικητές παρέλαβαν τα βραβεία τους από τον Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο, και τον Νίκο Δελένδα, γενικό διευθυντή Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της Eurolife ERB, ενώ την εκδήλωση συντόνισαν οι κ.κ. Νίκος Χουλιάρας και Παναγιώτης Δήμου, διευθυντές Πωλήσεων της εταιρείας.

«Η βραδιά αυτή είχε διπλό σκοπό», ανέφερε ο Νίκος Δελένδας.

«Αφενός να βραβεύσουμε τους συνεργάτες μας για την πορεία, την προσπάθεια και τις επιδόσεις τους, αφετέρου να γιορτάσουμε μαζί τους το κλείσιμο της επιτυχημένης χρονιάς που διανύουμε. Οι συνεργάτες μας είναι οι πιο πολύτιμοι σύμμαχοι που έχουμε στο καθημερινό μας έργο, γι' αυτό και σκοπός μας είναι να δημιουργούμε τις αφορμές και τα εργαλεία που βελτιώνουν την καθημερινότητά τους. Οι βραβεύσεις είναι ένας θεσμός μέσα από τον οποίο αναγνωρίζουμε όλα αυτά που καταφέρνουν καθημερινά και μια ευκαιρία να γιορτάσουμε μαζί τους».

Με την ολοκλήρωση των βραβεύσεων, οι 300 προσκεκλημένοι της Eurolife ERB διασκέδασαν σε ένα ξεχωριστό party, με live μουσική από το συγκρότημα 48 Ώρες. Οι νικητές των βραβείων, όπως αναδείχθηκαν από την εκδήλωση, είναι οι:

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ



2ο Βραβείο ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε. (Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων).



1ο Βραβείο VICTORY PROMISE ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε. (Συνολικό Χαρτοφυλάκιο όλων των Κλάδων).



3ο Βραβείο Κ. & Χ. ΚΑΡΥΠΙΔΗ Ο.Ε. (Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων).



2ο Βραβείο 3P LIFE INSURANCE AGENTS P.C. (Νέα Παραγωγή Κλάδου Ζωής).



3ο Βραβείο 3P LIFE INSURANCE AGENTS P.C. (Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής).



2ο Βραβείο EURENTA ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ (Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής).

Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων

1ο Βραβείο MONEY MARKET S.A.

2ο Βραβείο ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε.

3ο Βραβείο Κ. & Χ. ΚΑΡΥΠΙΔΗ Ο.Ε.

Νέα Παραγωγή Κλάδου Ζωής

1ο Βραβείο VICTORY PROMISE ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.

2ο Βραβείο 3P LIFE INSURANCE AGENTS P.C.

3ο Βραβείο ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε.

Ποιότητα Χαρτοφυλακίου Κλάδου Αυτοκινήτου

1ο Βραβείο ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε.

Επαρχία Νέα Παραγωγή Κλάδου Ζωής

1ο Βραβείο ΠΑΠΑΔΑΚΗ-ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΜΑΡΙΑ

Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής

1ο Βραβείο VICTORY PROMISE ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.

2ο Βραβείο EURENTA ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ

3ο Βραβείο 3P LIFE INSURANCE AGENTS P.C.

Ποιότητα Χαρτοφυλακίου Κλάδου Ζωής

1ο Βραβείο BROKERS UNION Α.Ε.

Διατηρησιμότητα Κλάδου Ζωής

1ο Βραβείο LIFE PLAN INSURANCE

Συνολικό Χαρτοφυλάκιο όλων των Κλάδων

1ο Βραβείο VICTORY PROMISE ΠΡΑΚΤ. ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.

2ο Βραβείο 3P LIFE INSURANCE AGENTS P.C.

3ο Βραβείο ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε.



1ο Βραβείο ΠΑΠΑΔΑΚΗ-ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΜΑΡΙΑ (Επαρχία Νέα Παραγωγή Κλάδου Ζωής).



1ο Βραβείο VICTORY PROMISE ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε. (Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής).



1ο Βραβείο BROKERS UNION Α.Ε. (Ποιότητα Χαρτοφυλακίου Κλάδου Ζωής).



3ο Βραβείο ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε. (Συνολικό Χαρτοφυλάκιο όλων των Κλάδων).



1ο Βραβείο VICTORY PROMISE ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε. (Νέα Παραγωγή Κλάδου Ζωής).



1ο Βραβείο LIFE PLAN INSURANCE (Διατηρησιμότητα Κλάδου Ζωής).



2ο Βραβείο 3P LIFE INSURANCE AGENTS P.C. (Συνολικό Χαρτοφυλάκιο όλων των Κλάδων).



1ο Βραβείο ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε. (Ποιότητα Χαρτοφυλακίου Κλάδου Αυτοκινήτου).



Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης, Μάγδα Κράνη, διευθύντρια Δ/σης Αποζημιώσεων & Γενικών Ασφαλίσεων, Παναγιώτης Δήμου, διευθυντής Πωλήσεων, Κατερίνα Αγγελιοπούλου, Executive Assistant to the Chairman of the BoD & CEO, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & CEO, Αμαλία Μόφορη, γενική διευθύντρια Τεχνικής Διεύθυνσης Ζωής & Γενικών Ασφαλίσεων, Μαρία Σκούρη, υποδιευθύντρια Chief Underwriter Non Motor, Ιωάννης Μπούτζιος, υπεύθυνος Ανάπτυξης Πωλήσεων Τομέα Βόρειας Ελλάδας, Γιώργος Κροντήρης, τεχνικός διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων, Σωτήρης Μασσιούλας, αναπληρωτής γενικός διευθυντής Εργασιών & Εξυπηρέτησης, Κωνσταντίνος Κερίκου, Head Executive Assistant to the Chairman of the BoD & CEO.

Με το δίκτυο στη Βόρεια και την Κεντρική Ελλάδα

Την ίδια ώρα, η Eurolife ERB, στο πλαίσιο της περαιτέρω ενίσχυσης της δυναμικής του δικτύου συνεργατών της σε περιοχές εκτός Αθηνών, πραγματοποίησε δύο ημερίδες μαζί τους στη Λάρισα και τη Θεσσαλονίκη, με τη συμμετοχή στελεχών της ανώτατης διοίκησης. Στο πλαίσιο των εκδηλώσεων η εταιρεία παρουσίασε αναλυτικά τους δείκτες του 2019, οι οποίοι κινήθηκαν ανοδικά σε όλους τους κλάδους ασφάλισης. Ειδικότερα, μέσα στη χρονιά που πέρασε, ο ρυθμός ανάπτυξης της εταιρείας στις ασφαλίσεις ζωής και στις γενικές ασφαλίσεις ήταν μεγαλύτερος από τον μέσο όρο της αγοράς. Καθοριστικός παράγοντας για αυτή την αναπτυξιακή πορεία είναι οι άνθρωποι που αποτελούν το δίκτυο συνεργατών, ο επαγγελματισμός τους και η ευθύνη με την οποία ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των πελατών τους.

Στις συναντήσεις οι πάνω από 300 συνεργάτες ενημερώθηκαν για τα αποτελέσματα και τις πρωτοβουλίες της εταιρείας το 2019, καθώς και τις προτεραιότητες και ενέργειες για το 2020, με έμφαση σε πρακτικές για μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα, ευελιξία και ενίσχυση των πωλήσεων στις δύο περιοχές.

Στο πλαίσιο αυτό, οι στόχοι που τέθηκαν περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, τη συνέχιση της κοινής ανάπτυξης με νέα προϊόντα και υπηρεσίες, την υποστήριξη της στελέχωσης, την περαιτέρω βελτίωση της διαχείρισης της

καθημερινότητας με ενίσχυση των ανθρωπίνων και τεχνολογικών πόρων, την πολύπλευρη επιμόρφωση των συνεργατών, αλλά και το άνοιγμα σε νέα κοινά και ανάγκες - με κύριο σκοπό τη διατήρηση της πρωταγωνιστικής θέσης της Eurolife ERB στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Πέραν των δύο ημερίδων, στελέχη της Ανώτατης Διοίκησης της εταιρείας είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις με επιλεγμένους συνεργάτες, σε συναντήσεις που πραγματοποιήθηκαν στις δύο αυτές περιοχές.

Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB, επιβεβαιώνοντας τη θετική της πορεία για το 2019, δήλωσε χαρακτηριστικά στους συνεργάτες της Β. Ελλάδας: «Η αγορά, έχοντας

καθιερώσει σημαντικά, δημιουργεί πολλές ευκαιρίες ανάπτυξης για όλους μας. Τώρα είναι η στιγμή που μαζί μπορούμε να γίνουμε ακόμη καλύτεροι, περισσότερο αποτελεσματικοί και πιο αποδοτικοί.

Όλα αυτά τα χρόνια της συνεργασίας μας έχουμε θεμελιώσει μία μακροχρόνια σχέση εμπιστοσύνης. Γι' αυτό είμαι σίγουρος ότι μπορούμε να βρούμε νέους τρόπους για να εξελιχθούμε από κοινού, δημιουργώντας μεγαλύτερη αξία στους πελάτες μας. Η σχέση εμπιστοσύνης που έχουμε καλλιεργήσει όλα αυτά τα χρόνια μας κάνει αισιόδοξους και για το 2020. Εμείς, ως Eurolife ERB, είμαστε εδώ για να σας ακούσουμε. Γιατί στηρίζουμε την ανάπτυξή μας και το μέλλον μας σε αυτό που εσείς χτίζετε».

Από την πλευρά του ο Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της Eurolife ERB, σημείωσε: «Πιστεύουμε στην αξία και τη δυναμική των προσωπικών σχέσεων. Όλα αυτά τα χρόνια εργαζόμαστε συστηματικά προκειμένου να στεκόμαστε δίπλα σας καλύτερα και διαφορετικά, με στόχο και εσείς να έρχεστε πιο κοντά στις ανάγκες των πελατών σας. Γι' αυτό, επενδύουμε σε αυτήν την παραγωγική σχέση, με εκπαιδεύσεις, πρωτοβουλίες και σεμινάρια, διευρύνοντας τις δυνατότητές σας και ενδυναμώνοντας τη δουλειά σας με σύγχρονα εργαλεία, προϊόντα και υπηρεσίες».





ΕΥ Ελλάδα: Επισφραγίζεται η πρωτοπορία της INTERAMERICAN στην ασφαλιστική αγορά



Στο πάνελ των ομιλητών: στο κέντρο ο κ. Γιάννης Καντώρος, αριστερά ο κ. Γιάννης Ρούντος και δεξιά ο κ. Βασίλης Καμινάρης.



Από την εκδήλωση: Ο κ. Σπύρος Μορισαίος, η κ. Χριστίνα Βίδου, συντονίστρια της παρουσίασης, ο κ. Γιάννης Καντώρος, η κ. Χρύσα Ελευθερίου, ο κ. Γιάννης Ρούντος, ο κ. Βασίλης Καμινάρης.



Στιγμιότυπο από την παρουσίαση της οικονομικής και κοινωνικής επίδρασης της INTERAMERICAN.

Τη σημαντική συμβολή της INTERAMERICAN στην εθνική οικονομία και την κοινωνία επιβεβαιώνει μελέτη της ΕΥ Ελλάδος, που παρουσιάστηκε παρουσία εκπροσώπων θεσμικών φορέων, καθώς και στελεχών της ευρύτερης ασφαλιστικής αγοράς. Σύμφωνα με τη μελέτη, που βασίστηκε στα στοιχεία για το 2018, ο οργανισμός της INTERAMERICAN -οι τρεις εταιρείες: ασφαλίσεων Ζωής, κατά Ζημιών και Βοήθειας- υποστηρίζει, συνολικά, 4.655 θέσεις εργασίας στη χώρα. Όπως επισημαίνεται, κάθε μία άμεση θέση εργασίας στον οργανισμό υποστηρίζει, επιπλέον, τρεις θέσεις εργασίας στην ευρύτερη οικονομία, ενώ συνολικά οι πολίτες των οποίων το εισόδημα υποστηρίζεται έμμεσα από τις δραστηριότητες του οργανισμού ξεπερνούν τις 10.700. Έτσι η INTERAMERICAN συνεισφέρει στο ΑΕΠ της Ελλάδος 352 εκατ. ευρώ, ποσόν που αντιστοιχεί σε

0,19% του ΑΕΠ. Η άμεση προστιθέμενη αξία συνεισφοράς ανέρχεται σε 221 εκατ. και η έμμεση σε 94 εκατ., ενώ η επαγόμενη αξία φθάνει στα 37 εκατ. ευρώ. Για κάθε ένα ευρώ άμεσης συνεισφοράς δημιουργείται επιπλέον 0,59 του ευρώ προστιθέμενη αξία για την οικονομία του τόπου μας. Ειδικότερα σε φόρους, η συνολική συνεισφορά ανέρχεται σε 114 εκατ. ευρώ, ποσόν που αποτελεί το 0,15% των φορολογικών εσόδων του κράτους.

Κατά την εκδήλωση παρουσίασης της μελέτης, που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Γιάννης Καντώρος αναφέρθηκε στο μετασχηματισμό του επιχειρηματικού μοντέλου του οργανισμού και στον τρόπο με τον οποίο αυτό δημιουργεί αξία για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη. Υπογράμμισε ότι η άμεση και έμμεση συμβολή στην εθνική οικονομία και κοινωνία αξιο-

Έντονο το ενδιαφέρον της αγοράς

Η παρουσία εκπροσώπων θεσμικών φορέων, καθώς και στελεχών της ευρύτερης ασφαλιστικής αγοράς στην παρουσίαση της μελέτης της ΕΥ για το αποτύπωμα της INTERAMERICAN στην εθνική οικονομία και την κοινωνία, υπογράμμισε, εν τω μεταξύ, τη σημασία αυτής της πρωτοποριακής για την ιδιωτική ασφάλιση πρωτοβουλίας του Τομέα Εταιρικών Υποθέσεων και Υπευθυνότητας της εταιρείας. Στην παρουσίαση του «Ίχνους της INTERAMERICAN στο δρόμο της Βιώσιμης Ανάπτυξης» παρευρέθη ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, που έχει αναπροσδιορίσει τον σύγχρονο ρόλο των επαγγελματιών αναλαμβάνοντας μέσω του ΕΕΑ σημαντικές πρωτοβουλίες για τη βιώσιμη, καινοτόμο και υπεύθυνη επιχειρηματικότητα, όπως αναδείχθηκε και κατά την εκδήλωση των σχετικών βραβείων που οργάνωσε το Επιμελητήριο πριν από λίγο καιρό. Παρούσα ήταν και η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Μαργαρίτα Αντωνάκη, που είχε ουσιαστική παρέμβαση με αναφορά στα εντυπωσιακά μεγέθη συνεισφοράς της αγοράς στην οικονομία και την απασχόληση, στις απαιτήσεις του διεθνούς περιβάλλοντος



Η κ. Ιωάννα Σεληνιωτάκη με τους κ.κ Γιάννη Καντώρο και Γιάννη Ρούντο.

και στους παγκόσμιους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης - θέματα τα οποία για την αγορά η INTERAMERICAN έχει αναδείξει μέσα από τις πρακτικές και τις Εκθέσεις Βιώσιμης Ανάπτυξης που εκδίδει, εδώ και χρόνια. Τη διάσταση του θεσμικού ενδιαφέροντος για τη βιώσιμη ανάπτυξη της αγοράς ιδιωτικής ασφάλισης στο επίπεδο της διακυβέρνησης και κανονιστικής συμμόρφωσης έδωσε, εκ μέρους της Εποπτικής Αρχής της ΤτΕ, η παρουσία της Ιωάννας Σεληνιωτάκη, ενώ το μήνυμα της συνέχειας της INTERAMERICAN πέρασε η παρουσία του προηγούμενου διευθύνοντος συμβούλου

της εταιρείας, Γιώργου Κώτσαλου. Τέλος, όπως επισημαίνεται, η INTERAMERICAN, στα ζητήματα Υπευθυνότητας και Βιώσιμης Ανάπτυξης, έχει δημιουργήσει ένα πρότυπο που αναγνωρίζεται σε θεσμικό επίπεδο και αξιολογείται, πλέον, με αντικειμενικές προσεγγίσεις, όπως είναι και αυτό του οικονομομετρικού μοντέλου εισροών-εκροών για τη μέτρηση της οικονομικής και κοινωνικής επίδρασης. Παράλληλα, η ανάλυση των ουσιαστικών θεμάτων που απασχολούν τη Διοίκηση και τα Ενδιαφερόμενα Μέρη αποτελεί έναν καθοριστικό οδηγό για τη χάραξη της εταιρικής στρατηγικής.

λογείται ως το πιο ουσιαστικό θέμα στο δρόμο της INTERAMERICAN προς τη Βιώσιμη Ανάπτυξη και παρατήρησε πως η ανταπόκριση του οργανισμού στις προκλήσεις της ψηφιακής - τεχνολογικής κοσμογονίας, της αναθέρωσης των προτύπων οργάνωσης της διοίκησης, καθώς και του τρόπου εργασίας διευρύνει τον ορίζοντα της INTERAMERICAN σε βάθος χρόνου.

Εκ μέρους της ΕΥ Ελλάδος ο κ. Βασίλης Καμινάρης, Partner, ανέλυσε τη μεθοδολογία της μελέτης, επισημαίνοντας τη σημασία της κατανόησης, της μέτρησης και της αποτίμησης της συνολικής αξίας που δημιουργούν οι επιχειρήσεις με τη δραστηριότητά τους. Όπως τόνισε, αυτή η αξία αποκτά όλο και μεγαλύτερη σημασία στις εκτιμήσεις και τη διαδικασία λήψης αποφάσεων των ενδιαφερόμενων μερών, όπως είναι οι επενδυτές, οι πελάτες, οι εργαζόμενοι κ.ά., οι οποίες αποφάσεις καθορίζουν το παρόν και το μέλλον των επιχειρήσεων.

Ο κ. Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Εταιρικών Υποθέσεων της INTERAMERICAN, παρουσίασε τα ενδιαφέροντα αποτελέσματα της μελέτης, συνδεδοντάς τα με τους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης (Global Sustainable Development Goals) του ΟΗΕ. Εστίασε στη συνεισφορά του οργανισμού για την επίτευξη του 8ου Στόχου, που αναφέρεται στην «Αξιοπρεπή Εργασία και Οικονομική Ανάπτυξη», και αναφέρ-

θηκε σε άλλες σημαντικές προτεραιότητες ως προς τους Στόχους σε συνάφεια με τις επιχειρηματικές δραστηριότητες, όπως είναι η υγεία των πολιτών και η διαχείριση των καταστροφικών κινδύνων σε σχέση με την αντιμετώπιση της κλιματικής κρίσης. Μετά την ολοκλήρωση της παρουσίασης, ο κ. Καντώρος δήλωσε: «Η μελέτη του Socio-Economic Impact έρχεται να επιβεβαιώσει τη σημαντική συνεισφορά της INTERAMERICAN στη χώρα και την αξία που δημιουργεί για τα ενδιαφερόμενα μέρη. Θα συνεχίσουμε να επενδύουμε στην καινοτομία και στη βελτίωση του μοντέλου λειτουργίας στοχεύοντας στη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα του οργανισμού μας και στη μεγιστοποίηση των θετικών επιδράσεων για την ελληνική κοινωνία και οικονομία, υπηρετώντας τη σταθερή αποστολή μας να βοηθάμε τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα».

Τέλος, όπως τονίζεται, με τη μελέτη επισφραγίζεται η πρωτοπορία της INTERAMERICAN στον τομέα της οργανωμένης υπευθυνότητας στην ασφαλιστική αγορά, εδώ και 15 χρόνια. Ο οργανισμός έχει δημοσιοποιήσει οκτώ Απολογιστικές Εκθέσεις Βιώσιμης Ανάπτυξης κατά τη δεκαετία 2008-2018, καθώς και ενοποιημένες Εκθέσεις από το 2017, κατά το Νόμο 4403/2016, που περιλαμβάνουν στοιχεία μη χρηματοοικονομικής πληροφόρησης.

Μακροζωία: Είμαστε έτοιμοι να ζήσουμε περισσότερο;

Εδώ και αιώνες, οι άνθρωποι αναζητούν τρόπους για να ζουν περισσότερο, διατηρώντας παράλληλα την υγεία και την ευεξία τους. Τις τελευταίες δεκαετίες, χάρη στη βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης και εργασίας, στην πρόοδο της επιστήμης όσον αφορά στην αντιμετώπιση των θεμάτων υγείας, αλλά και στη διασφάλιση ευρύτερης πρόσβασης σε υπηρεσίες υγείας και περίθαλψης, ο χρόνος ζωής αυξάνεται σταθερά σε όλο τον κόσμο.

Σύμφωνα με στοιχεία του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας, το μέσο προσδόκιμο ζωής παγκοσμίως αυξήθηκε κατά 5,5 χρόνια μεταξύ του 2000 και του 2016, φθάνοντας τα 72 χρόνια και, ειδικότερα, τα 74,2 για τις γυναίκες και 69,8 για τους άνδρες. Πρόκειται για την ταχύτερη αύξηση που παρατηρείται στο προσδόκιμο ζωής, από τη δεκαετία του 1960. Στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το προσδόκιμο ζωής κατά τη γέννηση ενός ανθρώπου το 2017 εκτιμάται σε 80,9 χρόνια, ενώ στην Ελλάδα φθάνει στα 81,4 έτη, συγκεκριμένα 78,8 για τους άνδρες και 83,9 για τις γυναίκες.

Είναι, λοιπόν, γεγονός ότι σήμερα οι πιθανότητες να ζήσουμε περισσότερα, αλλά και καλύτερα χρόνια είναι περισσότερες από ό,τι στο παρελθόν. Αυξάνονται, μάλιστα, σημαντικά εάν υιοθετήσουμε υγιεινές συνήθειες στην καθημερινότητά μας, όπως η άσκηση

και μια ισορροπημένη διατροφή. Η προοπτική της μακροζωίας είναι αναμφισβήτητα ένα μεγάλο δώρο, καθώς μας επιτρέπει να κοιτάζουμε μπροστά με αισιοδοξία, προσβλέποντας στις χαρές της ζωής κατά την έβδομη ή και την όγδοη δεκαετία: όταν θα βλέπουμε την οικογένειά μας να μεγαλώνει και να αποκτά νέα μέλη, θα έχουμε περισσότερο χρόνο για να αφιερώσουμε σε αγαπημένα πρόσωπα και ασχολίες, θα γεμίζουμε την καθημερινότητά μας με τον τρόπο που εμείς επιλέγουμε.

Ταυτόχρονα, όμως, είναι όλο και περισσότεροι αυτοί που σήμερα προβληματίζονται για την οικονομική τους κατάσταση μετά τη σύνταξη και το επίπεδο ζωής που θα μπορούν να διασφαλίσουν. Πράγματι, η αύξηση του προσδόκιμου ζωής -σε συνδυασμό με την υπογεννητικότητα- δημιουργεί σημαντικές προκλήσεις στα ασφαλιστικά-συνταξιοδοτικά συστήματα και στο κράτος πρόνοιας. Κι αυτό γιατί, μαζί με τα χρόνια ζωής, αυξάνονται ανάλογα και τα εκτιμώμενα συντάξιμα έτη, σε σχέση με αυτά που είχαν υπολογιστεί από το ελληνικό ασφαλιστικό σύστημα. Έτσι, οι εισφορές που καταβάλλουμε σήμερα ουσιαστικά επιμερίζονται σε περισσότερα χρόνια σύνταξης αύριο, με αποτέλεσμα να μειώνεται η ανταποδοτική σύνταξη. Εάν οι εισφορές 40 χρόνων εργασίας, που εί-



χαν υπολογιστεί για να καλύψουν 10 χρόνια σύνταξης, πρέπει να χρηματοδοτήσουν μια διπλάσια περίοδο, το μηνιαίο εισόδημα θα είναι το μισό. Επιπλέον, εξαιτίας της υπογεννητικότητας, στο μέλλον όλο και λιγότεροι εργαζόμενοι θα πρέπει να υποστηρίζουν με τις εισφορές τους όλο και περισσότερους συνταξιούχους.

Όλα αυτά δημιουργούν στον καθένα από εμάς την ανάγκη να προγραμματίσει έγκαιρα το οικονομικό του μέλλον, για να διασφαλίσει ότι το εισόδημά του θα είναι αρκετό για να εξασφαλίσει το επίπεδο ζωής που θα ήθελε. Ξεκινώντας από τον υπολογισμό των χρημάτων που θα χρειαστούμε για να ζούμε άνετα μετά τη σύνταξη, μπορούμε να χτίσουμε σταδιακά ένα κεφάλαιο που θα μας επιτρέψει να πετύχουμε το στόχο μας.

Η ασφαλιστική αγορά παρέχει σήμερα ένα ευρύ φάσμα ευέλικτων προϊόντων, τα οποία μπορούν να υποστηρίξουν αυτή την προσπάθεια, μεγιστοποιώντας τα οφέλη της προνοητικότητάς μας.

Τι παρέχει το Accelerator Plus 2.0

Ένα από αυτά είναι το Accelerator Plus 2.0 της MetLife: ένα πρόγραμμα δημιουργίας κεφαλαίου, επενδυτικού χαρακτήρα, το οποίο παρέχει τη δυνατότητα σε όσους το επιλέξουν να επενδύσουν ένα μέρος του εισοδήματός τους, αξιοποιώντας υψηλής προστιθέμενης αξίας διαρκή συμβουλευτική υποστήριξη και σύγχρονες επενδυτικές επιλογές, ανάλογα με το ξεχωριστό επενδυτικό τους προφίλ. Με τον τρόπο αυτόν επιτρέπει τη δημιουργία ενός κεφαλαίου, το οποίο μπορεί να μετατραπεί σε μηνιαίο εισόδημα μετά τη συνταξιοδότηση ή να υποστηρίξει μελλοντικές ανάγκες. Τα ασφαλιστρα ξεκινούν από 600 ευρώ το χρόνο, δηλαδή 50 ευρώ το μήνα, ενώ το ποσοστό επένδυσης μπορεί να φθάσει μέχρι και το 100% από το πρώτο έτος, ανάλογα με το ύψος του ασφαλιστρου. Η δι-

άρκεια του προγράμματος είναι ελεύθερη και διαμορφώνεται ανάλογα με τις προσωπικές ανάγκες κάθε ασφαλισμένου.

Παρέχοντας μεγάλη επενδυτική ευελιξία, ανάμεσα σε πλήθος επενδυτικών εργαλείων, το Accelerator Plus 2.0 εξασφαλίζει διασπορά επενδύσεων σε διαφορετικές αγορές, φορείς διαχείρισης και νομίσματα, με αποτέλεσμα να περιορίζεται και ο επενδυτικός κίνδυνος. Κάθε ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει για την επένδυσή του ένα από τα πέντε διαθέσιμα επενδυτικά προγράμματα στρατηγικής, ή ένα ή/και περισσότερα από τα οκτώ επενδυτικά προγράμματα ελεύθερης επιλογής. Μπορεί, επίσης, να αλλάξει επενδυτική επιλογή τέσσερις φορές το χρόνο, τόσο για το συσσωρευμένο κεφάλαιο όσο και για τα νέα ασφαλιστρα. Επιπλέον, το πρόγραμμα παρέχει άμεση πρόσβαση στην αξία λογαριασμού, σε περίπτωση διάγνωσης σοβαρής ασθένειας, καθώς και δυνατότητα διασφάλισης συγκεκριμένου κεφαλαίου για τους δικαιούχους, σε περίπτωση απώλειας ζωής.

Πέρα από την ευελιξία που παρέχει, το Accelerator Plus 2.0 εξασφαλίζει την εγγύηση σταθερότητας και αξιοπιστίας της MetLife, ενός από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως, με 150 χρόνια παρουσίας στην αγορά, με υψηλά πρότυπα διακυβέρνησης και ισχυρούς μηχανισμούς παρακολούθησης και επιμέλειας της διαχείρισης των χαρτοφυλακίων της, αλλά και ένα δίκτυο εξειδικευμένων συμβούλων, οι οποίοι βρίσκονται διαρκώς κοντά στον ασφαλισμένο στηρίζοντας τις μεταβαλλόμενες ανάγκες του.

Αξιοποιώντας από τώρα τις κατάλληλες ασφαλιστικές λύσεις, μπορούμε να διασφαλίσουμε ότι θα έχουμε ένα αξιοπρεπές εισόδημα για όσα χρόνια θα ζήσουμε. Ας προετοιμαστούμε, λοιπόν, για να απολαύσουμε το δώρο της μακροζωίας, σύμφωνα με τα όνειρα και τις επιθυμίες μας.

Όλοι μαζί στη νέα ΔΕΚΑΕΤΙΑ

Σε μια εξαιρετικής οργάνωσης εκδήλωση στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών και με κύριο μήνυμα «Όλοι μαζί στη νέα δεκαετία», περισσότεροι από 1.300 συνεργάτες της ERGO γιόρτασαν τις επιτυχίες τους στο έτος 2019 και την είσοδο της ERGO στη νέα δεκαετία με τις καλύτερες προϋποθέσεις.



Θεόδωρος
Κοκκάλας, CEO
ERGO Ελλάδας.

Την εκδήλωση, που για μία ακόμη χρονιά ήταν ξεχωριστή, αλλά και άκρως συναισθηματική, λόγω της επικείμενης αποχώρησης του CEO της εταιρείας κ. Θεόδωρου Κοκκάλα, ο οποίος μετά τη σημαντική προαγωγή του από την 1η/5/2020 αναλαμβάνει πρόεδρος του Δ.Σ. και CEO της ERGO Γερμανίας, τίμησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος της Γερμανίας Dr. Ernst Reichel, ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και CEO του Ομίλου ERGO Dr. Markus Riess, ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και COO της ERGO International και υπεύθυνος για την

Ελλάδα Dr. Oliver Willmes, επιφανή στελέχη του Ομίλου ERGO, εκπρόσωποι θεσμικών φορέων της ασφαλιστικής αγοράς και της Τράπεζας Πειραιώς, στρατηγικού συνεργάτη της ERGO.

Ο Dr. Markus Riess, στη σύντομη ομιλία του, συνεχάρη τα στελέχη και τους συνεργάτες της εταιρείας για τα εξαιρετικά εταιρικά αποτελέσματα στο έτος 2019 και επεσήμανε ότι η σταθερά ανοδική πορεία της εταιρείας στα τελευταία 10 χρόνια οφείλεται κατά κύριο λόγο στις δικές τους προσπάθειες και την αφοσίωσή τους στην εταιρεία. Δήλωσε ακόμη πως για την ERGO η Ελλάδα παρα-

μένει μία από τις πλέον σημαντικές αγορές, στην οποία ενδιαφέρεται να διατηρήσει τον ηγετικό ρόλο της. Τέλος, δεν παρέλειψε να αναφερθεί και στη συνεισφορά του κ. Θεόδωρου Κοκκάλα στην κερδοφόρα και αναπτυξιακή πορεία της ERGO στην Ελλάδα, αλλά και να τον ευχαριστήσει για την αποδοχή της πρότασής του να αναλάβει τη θέση του προέδρου του Δ.Σ. και CEO της ERGO Γερμανίας. Στο ίδιο πνεύμα ήταν και ο σύντομος χαιρετισμός που απηύθυνε ο Dr. Oliver Willmes.

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, μετά την αναφορά του στις εταιρικές επιτυχίες στο έτος 2019, εμφανώς συγκινημένος, αναφέρθηκε στη 16ετή θητεία του στην εταιρεία ως CEO και τον νέο ρόλο του στον όμιλο. Ευχαρίστησε τους συνεργάτες για την εμπιστοσύνη που έδειξαν στην εταιρεία και στον ίδιο, ακόμη και σε δύσκολες στιγμές, όπως και τους μετόχους, που όπως είπε «ήταν μαζί μας σε όλη την πορεία. Ήταν αυτοί που έβλεπαν τις ευκαιρίες και όχι τον κίνδυνο και μας στήριξαν ακόμη και σε τολμηρές αποφάσεις μας». Ευχαρίστησε ακόμη το προσωπικό και τα στελέχη της εταιρείας, την ανώτατη διοικητική ομάδα και ιδιαίτερα τον κ. Γιάννη Λινό και τον κ. Δημήτρη Χατζηπαναγιώτου και έκλεισε την ομιλία του λέγοντας: «Οι δομές που δημιουργήσαμε στην εταιρεία μας εγγυώνται ότι η αλλαγή του CEO δεν θα επηρεάσει τη λειτουργία της εταιρείας και γι' αυτό είμαι πολύ υπερήφανος. Πιστεύω ότι η εταιρεία έχει τις



Dr Oliver Willmes, πρόεδρος Δ.Σ. και COO της ERGO International.



Ο Dr Markus Riess, ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας και η κ. Ιωάννα Σεληνιωτάκη.



Dr Markus Riess, πρόεδρος Δ.Σ. & CEO Ομίλου ERGO.

βάσεις για να πετάξει ακόμη πιο ψηλά και να γίνει ακόμα καλύτερη και χωρίς εμένα. Σας ευχαριστώ όλους για τη συνεργασία σας».

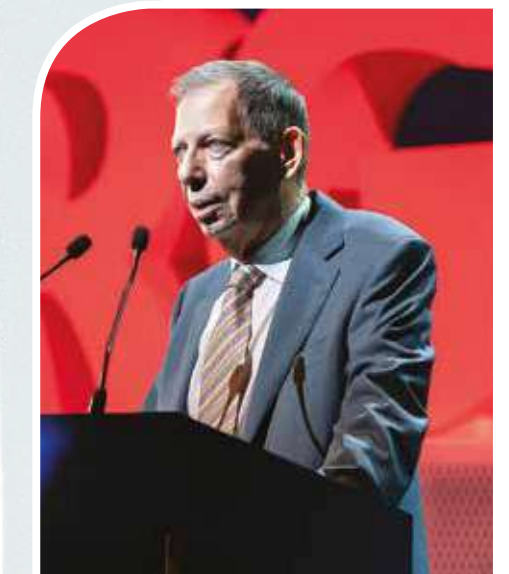
Οι κύριοι Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου και Γιάννης Λινός, προσωπικά αλλά και εκ μέρους της διοικητικής ομάδας και του προσωπικού της εταιρείας, αναφέρθηκαν στο ήθος, στην ανθρωπιά, στην ειλικρίνεια και στα ηγετικά χαρακτηριστικά του κ. Κοκκάλα, τον ευχαρίστησαν με θερμά λόγια για την άριστη συνεργασία τους, του ευχήθηκαν καλή επιτυχία στα νέα καθήκοντά του και παρουσίασαν δύο video, με έντονα συναισθηματικό περιεχόμενο, που δημιούργησαν προς τιμήν του τα διευθυντικά στελέχη και το προσωπικό της εταιρείας, με αναφορά στο έργο του στη 16ετή θητεία του, αλλά και με δηλώσεις για τον άνθρωπο και επαγγελματία Θ. Κοκκάλα, από εργαζόμενους και στελέχη της εταιρείας, αλλά και από στελέχη της αγοράς που κατέχουν θεσμικές θέσεις ευθύνης.

Ακολούθησε η βράβευση των κορυφαίων συνεργατών της ERGO, που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους στο έτος 2019, και η απονομή τιμητικής διάκρισης στην Τράπεζα Πειραιώς με αφορμή τη 10ετή ποιοτική και δημιουργική συνεργασία της με την ERGO.

Στο καλλιτεχνικό μέρος της εκδήλωσης οι προσκεκλημένοι μαγεύτηκαν από την αριστοτεχνική σύνδεση δύο διαφορετικών μουσικών κόσμων και την εντυπωσιακά αρμονική συνεργασία της Συμφωνικής Ορχήστρας του Ωδείου Συγγελάκη υπό τη Διεύθυνση του μαέστρου Πάνου Βλάχου, με τη Σύγχρονη Ορχήστρα του Γιώργου Παπαχριστούδη, την Παιδική Χορωδία του Σπύρου Λάμπρου και το Μουσικό Σύνολο 20 μπουζουκιών του Θανάση Πολυκανδριώτη, που συνόδευαν τη μοναδική ερμηνεύτρια Φωτεινή Δάρρα.



Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου, γενικός διευθυντής ERGO Ελλάδας.



Γιάννης Λινός, ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος του Δ.Σ. της ERGO Ελλάδας.



Στιγμιότυπα
από την εκδήλωση



Γιώργος Δενδρινός



ΝΝ Παρακτορειακή



Στυλιανός Ουζούνoglou



ΣΟΦΟΥ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ



Δημήτριος Τζανέτος



ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ



Κατερίνα Καλκούνη



Μυρτώ Αδαμαντία
Γιαννακάκου



Κωνσταντίνος Λαιμός



DEAL Insurance



Πηνελόπη Κατσαρού



Γωγώ Τσιναράκη



SOLVENCY INSURANCE



Βασίλειος Νιάφας



GLOBALIS AE



Ιωάννης Αποστολόπουλος



Αλέξανδρος Παπαδεράκης



Γιάννης Συρίγος



Ανδρέας Μαραμπουτάκης



MARSH ΕΠΕ



PROMIST INSURANCE



Ευστάθιος Γαβριηλίδης



ΜΑΛΑΜΑ Χ. & ΣΙΑ



Cosmos Union



LANCA ΕΠΕ



Βασιλική Κολοβούρη



Σπυρίδων Σεργιάννης



Ελένη Πετρογιάννη



Φώτης Οικονομόπουλος



Νικόλαος Τσορμπατσίδης



Χριστίνα Κουμουτσέα



Dynamic Financial Advisors



Tzortzis AE



Μιχάλης Κουριδάκης



Willis Towers Watson Ins. Brokers



Κωνσταντίνος Καϋμένος



FRONT LINE INSURANCE



ΠΕΝΚΟ Α.Ε.



ΑΝΑΞ Α.Ε.



ATHENS INS BROKERS



ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ



Ασφαλιστικό Γραφείο
Γεωργίας Βαλογιάννη



ΜΕΛΑΚΟΠΙΔΗΣ Ι.Α. ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.



ΡΦΑ Ασφαλιστικοί
Πράκτορες



Αναστάσιος Τάσσης



ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ Γ. -
ΡΩΜΑΝΙΑ



ΓΕΝΚΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ



Παπαθανασόπουλος
Σωτήριος & ΣΙΑ



3P Insurance Agents



ΝΑΚ ΚΑΤΣΙΒΕΡΙΣ



e-policy: Η τεχνολογία στην υπηρεσία συνεργατών και ασφαλισμένων

Την πλήρη ψηφιοποίηση της διαδικασίας, από την έκδοση προσφοράς μέχρι και την παράδοση ασφαλιστηρίου, διασφάλισε η Generali, μέσω της νέας «end-to-end» διαδικασίας e-policy, με τη νέα υπηρεσία να εισάγει μια «Smart & Simple» λογική, σε μια άλλοτε χρονοβόρο και σύνθετη διαδικασία. Πλέον, ο πελάτης, σε συνεργασία με τον ασφαλιστή του, όπως τονίζεται, έχει τη δυνατότητα να πραγματοποιήσει online όλες τις ενέργειες που απαιτούνται για την ασφάλισή του, από τη συμπλήρωση της αίτησης, την αποδοχή και υπογραφή εγγράφων και, τέλος, τη λήψη του ασφαλιστηρίου του, σε ένα ψηφιακό περιβάλλον.

Η υπηρεσία e-policy προσφέρει μια σειρά από οφέλη, όπως:

εκμνηστεύση του χρόνου ανταπόκρισης

κατάργηση της γραφειοκρατίας και

εξατομικευμένη εξυπηρέτηση, που διασφαλίζεται μέσω του συνδυασμού ψηφιακών υπηρεσιών που έχει δημιουργήσει η Generali για τους πελάτες και τους συνεργάτες της.

Παραδοσιακά, η σύναψη της ασφάλισης απαιτούσε τη φυσική παρουσία του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή σε επιμέρους ενδιάμεσα στάδια, δεσμεύοντας παραγωγικό χρόνο εργασίας. Η Generali προχώρησε στην ψηφιοποίηση του συνόλου των εργασιών που απαιτούνται, από τη συμπλήρωση της αίτησης ασφάλισης μέχρι την τελική έκδοση και αποστολή του ασφαλιστηρίου στον πελάτη.

Αξίζει να σημειωθεί ότι με την πλήρως ψηφιοποιημένη, paperless και προσωποποιημένη διαδικασία του e-policy ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής μπορεί να εκτελεί μια πληθώρα εργασιών χωρίς να απαιτείται η φυσική του παρουσία. Με αυτόν



τον τρόπο εξοικονομείται πολύτιμος παραγωγικός χρόνος, ενώ ο πελάτης απολαμβάνει μια νέα εμπειρία εξυπηρέτησης, έχοντας πρόσβαση στα ασφαλιστικά του έγγραφα ανά πάσα στιγμή.

Επίσης, η παρακολούθηση και διαχείριση της διαδικασίας πραγματοποιείται εύκολα, από τον συνεργάτη ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, σε ένα ενιαίο ψηφιακό περιβάλλον - One View. Από εκεί ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής έχει τη δυνατότητα να λαμβάνει ειδοποιήσεις και να διαχειρίζεται τη σχέση του με τον ασφαλισμένο, εξυπηρετώντας τον από απόσταση, πολύ πιο άμεσα απ' ό,τι στο παρελθόν. Μέσω της πλατφόρμας δίνεται επίσης η δυνατότητα αποστολής ειδοποιήσεων για την πληρωμή των ασφαλίσεων, μέσω SMS, αλλά και διαφόρων χρηστικών



Πώς λειτουργεί το e-policy

1. Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής συμπληρώνει ηλεκτρονικά, σε συνεργασία με τον πελάτη, την Αίτηση Ασφάλισης.
2. Αυτομάτως ο πελάτης λαμβάνει e-mail προκειμένου να πιστοποιήσει και να επιβεβαιώσει τα στοιχεία της αίτησής του. Υπογράφει ηλεκτρονικά την αίτηση, ενώ έχει τη δυνατότητα και να αποθηκεύσει το ψηφιακό αρχείο της. Έτσι, χάρη στην αυτοματοποιημένη υπηρεσία e-sign, η ταυτοποίηση του χρήστη και η αποδοχή της αίτησης πραγματοποιούνται με ένα κλικ!
3. Άμεσα ξεκινά η διαδικασία του ψηφιακού Undewriting, δηλαδή των ασφαλιστικών διαδικασιών που απαιτούνται για την έγκριση της αίτησης και την έκδοση του ασφαλιστηρίου. Κι εδώ η Generali καινοτομεί, καθώς δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή να υποβάλει, άμεσα και εύκολα, όλα τα απαραίτητα έγγραφα (π.χ. αντίγραφο ταυτότητας, αποτελέσματα εξετάσεων αν απαιτούνται κ.ά.), μέσω της εννοποιημένης πλατφόρμας One View.
4. Στη συνέχεια, εκδίδεται το e-ασφαλιστήριο, το οποίο ο ασφαλιστής μπορεί να στείλει ηλεκτρονικά, μέσω του One View, στον πελάτη.
5. Ο ασφαλισμένος λαμβάνει, στο προσωπικό mail που έχει δηλώσει, το ασφαλιστήριό του, καθώς και τις εκ του νόμου Δηλώσεις Αποδοχής και Προστασίας των Προσωπικών του Δεδομένων, τα οποία υπογράφει ηλεκτρονικά με ένα κλικ, ενώ καταγράφονται η ώρα παραλαβής και τα στοιχεία του.

εγγράφων, όπως ο οδηγός ασφάλισης και οι όροι του ασφαλιστηρίου, παρέχοντας ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση.

Όπως σημειώνει ο διευθυντής Πωλήσεων της Generali, κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, η Generali, μέσω του e-policy, θέτει σε υλοποίηση μια ολοκληρωμένη λύση εξυπηρέτησης του συνεργάτη της και του ασφαλισμένου, η οποία τηρεί όλες τις νομικές απαιτήσεις και τις προδιαγραφές ασφαλείας.

Με τη νέα αυτή ολοκληρωμένη end-to-end διαδικασία αντικαθίσταται η συχνά χρονοβόρος διαδικασία έκδοσης ασφαλιστηρίου από μία ταχύτατη «seamless» υπηρεσία. Ο ποιοτικός χρόνος του συνεργάτη μας πολλαπλασιάζεται, ενώ η εμπειρία του ασφαλισμένου αναβαθμίζεται σημαντικά. Συνεχίζουμε να αξιοποιούμε το ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα, που δεν είναι άλλο από τους συνεργάτες μας, και δημιουργούμε νέες δυνατότητες ανάπτυξης της αγοράς με ψηφιακές λύσεις, που αναβαθμίζουν το προφίλ τους και εντέλει καθιστούν την ασφάλιση πιο απτή και άμεση από ποτέ», υπογράμμισε ο κ. Ζερβουδάκης.

Το e-policy αποτελεί μέρος μιας ενιαίας στρατηγικής και ακολουθεί μια σειρά ψηφιακών έργων, όπως είναι η αναβάθμιση του One View, η δημιουργία Portal πελατών MyGenerali, η διάθεση διαδραστικών ψηφιακών εργαλείων στους συνεργάτες, η απλοποίηση των διαδικασιών underwriting και η θέσπιση SLA's μεταξύ της Generali και των συνεργατών της.

Στόχος του ψηφιακού μετασχηματισμού της Generali είναι να απελευθερώσει τις δυνατότητες ανάπτυξης των συνεργατών της και να αποτελέσει έναν διά βίου εταίρο - Lifetime Partner για τους πελάτες της, μέσα από καινοτόμες λύσεις ασφάλισης και προστασίας της ζωής και της περιουσίας τους.



Ανταγωνιστική λύση για κάθε επιχείρηση

Μία πρόταση ομαδικής ασφάλισης που ανταποκρίνεται στις ανάγκες των μικρών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων, σχεδίασε πρόσφατα η Generali. Η νέα λύση εστιάζει στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά αλλά και τις δυνατότητες επιχειρήσεων με ανθρώπινο δυναμικό από πέντε έως και τριάντα άτομα, παρέχοντας μια σειρά από μοναδικά πλεονεκτήματα, με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κόστος.



δημιουργίας ενός παραγωγικού περιβάλλοντος εργασίας».

Τα οφέλη ενός ομαδικού ασφαλιστηρίου
Τα οφέλη που προκύπτουν από τη σύναψη ενός ομαδικού ασφαλιστηρίου Generali είναι πολλαπλά, τόσο για την επιχείρηση και τον εργοδότη, όσο και ατομικά για τους εργαζόμενους. Συγκεκριμένα:

■ Το μηνιαίο κόστος του εργοδότη για ένα πρόγραμμα Ζωής και Υγείας υπολογίζεται κατά προσέγγιση, μόλις στο 1,5% του μισθολογικού κόστους.

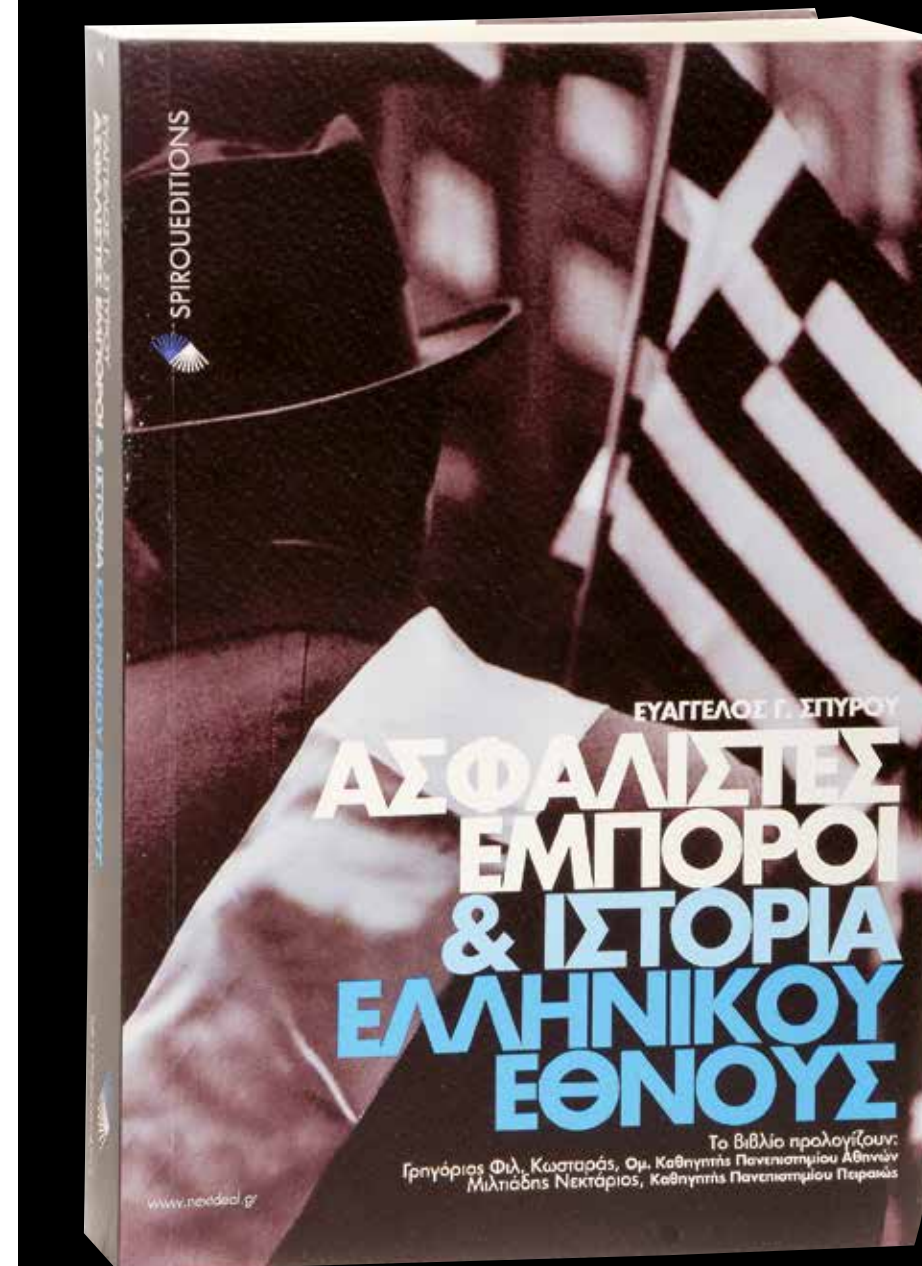
■ Παρέχεται η δυνατότητα κάλυψης και των μελών της οικογένειας ενός εργαζόμενου.

Τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Generali

■ Η Generali, μελετώντας τις προτάσεις της αγοράς, αλλά και τις ασφαλιστικές ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την κάλυψη του ανθρώπινου δυναμικού τους, έχει εξασφαλίσει μια σειρά ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων όπως:

■ Πληρότητα καλύψεων
Η ομαδική ασφάλιση υγείας της Generali παρέχει:

■ Πρόσβαση σε ένα σύστημα υπηρεσιών που περιλαμβάνει παροχές προληπτικής ιατρικής, εξωνοσοκομειακής



ΕΝΑ ΒΙΒΛΙΟ ΠΟΥ ΤΙΜΑ
ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΕΥΕΡΓΕΤΕΣ
ΕΜΠΟΡΟΥΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΠΟΥ ΣΤΗΡΙΞΑΝ ΤΗ ΦΙΛΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΒΑΖΟΝΤΑΣ ΤΑ ΘΕΜΕΛΙΑ
ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

Το μεγάλο έργο των Ελλήνων ασφαλιστών στο ξεκίνημα του Αγώνα του 1821 λίγοι το γνωρίζουν, και το βιβλίο φιλοδοξεί να το μάθουν περισσότεροι.

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Έλληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύονται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγκροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Άνθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραής, Ρήγας Φεραίος, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστί-ας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: ο Γρηγ. Κωστάρης και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο επίλογος υπογράφεται από τον Μίκη Θεοδωράκη και τον Γιώργο Λογοθέτη. Οι δημοσιεύσεις με καταλόγους ιδρυτών και ευεργετών Σχολής Οδησσού ξαφνιάζουν, όπως και το πρωτότυπο της προκήρυξης της Ελληνικής Επανάστασης από τον Αλ. Υψηλάντη - χρήσιμα για όλα τα σχολεία.

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον Όρκο των Φιλικών καθώς και κατάλογο 42 Ηπειρωτών ευεργετών, όπως και πίνακες με 34 Ηπειρώτες φιλικούς. Και μια από τις μεγαλύτερες σχετικές βιβλιογραφίες που ίσως θα βοηθούσε να ξαναϊδρυθεί μια Νέα Φιλική Εταιρεία... Είναι πολύ χρήσιμο, λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...



Την κορδέλα των εγκαινίων του smart shop έκοψαν ο κ. Ερρίκος Μοάτσος και η κ. Άννα Μανιάτη.

Γυρίζει σελίδα στην ψηφιακή εξυπηρέτηση

Το 1ο smart shop στον πεζόδρομο της οδού Καραϊσκού στον Πειραιά εγκαινιάσε η AXA Ασφαλιστική. Η εταιρεία, που διακρίνεται, όπως τονίζεται, για τη χρήση σύγχρονης αισθητικής και τεχνολογικών εφαρμογών αιχμής στους χώρους εξυπηρέτησής της, πρωτοπορεί και δημιουργεί ένα χώρο που προσφέρει στον πελάτη μια ολοκληρωμένη ασφαλιστική εμπειρία.

Η φιλοσοφία των smart shops, που βασίζεται στη δημιουργία ενός φιλόξενου και ευχάριστου περιβάλλοντος σε συνδυασμό με τη δυναμική της τεχνολογίας, εξασφαλίζει μια ξεχωριστή εμπειρία εξυπηρέτησης και διασφαλίζει ταυτόχρονα το υψηλό επίπεδο υπηρεσιών που χαρακτηρίζει την AXA.

Τα ισόγεια γραφεία του AXA smart shop, στην καρδιά της τοπικής αγοράς του Πειραιά, ενισχύουν με τη λειτουργία τους την παρουσία του ομίλου στην τοπική κοινωνία και επιτυγχάνουν δύο βασικούς στρατηγικούς στόχους: την εξοικείωση του κοινού με την πρόσβαση σε όλες τις

διαδικτυακές πλατφόρμες της εταιρείας, διευκολύνοντας έτσι τη μετάβαση στη νέα ψηφιακή εποχή εξυπηρέτησης, και την αμεσότερη παροχή υπηρεσιών και υποστήριξης του πελατολογίου, μέσω εξειδικευμένων ασφαλιστικών συμβούλων.

Με την κίνηση αυτή, η AXA καλωσορίζει τους πελάτες της σε μια νέα μορφή ψηφιακής εξυπηρέτησης που ευθυγραμμίζεται με την ανθρωποκεντρική προσέγγιση της εταιρείας και, ταυτόχρονα, δείχνει το δρόμο για την επόμενη μέρα στην ασφαλιστική αγορά.

Την κορδέλα των εγκαινίων του smart shop έκοψαν ο CEO της AXA, κ. Ερρίκος Μοάτσος, και η διευθύντρια Ανθρωπίνου Δυναμικού, κ. Άννα Μανιάτη. Επίσης, παρόντες ήταν οι κ.κ. Βασίλης Πικέας, διευθυντής Ασφαλιστικών Πρακτόρων, Νίκος Σακελλαρίου, διευθυντής Πωλήσεων και Εξυπηρέτησης Πελατών, Βασίλης Αντύπας, διευθυντής Αποκλειστικού Δικτύου, καθώς και υψηλόβαθμα στελέχη της εταιρείας.



Η εταιρεία καλωσορίζει τους πελάτες της στο πρώτο smart shop της, το οποίο σχεδιάστηκε για να προσφέρει μια ολοκληρωμένη ασφαλιστική εμπειρία.

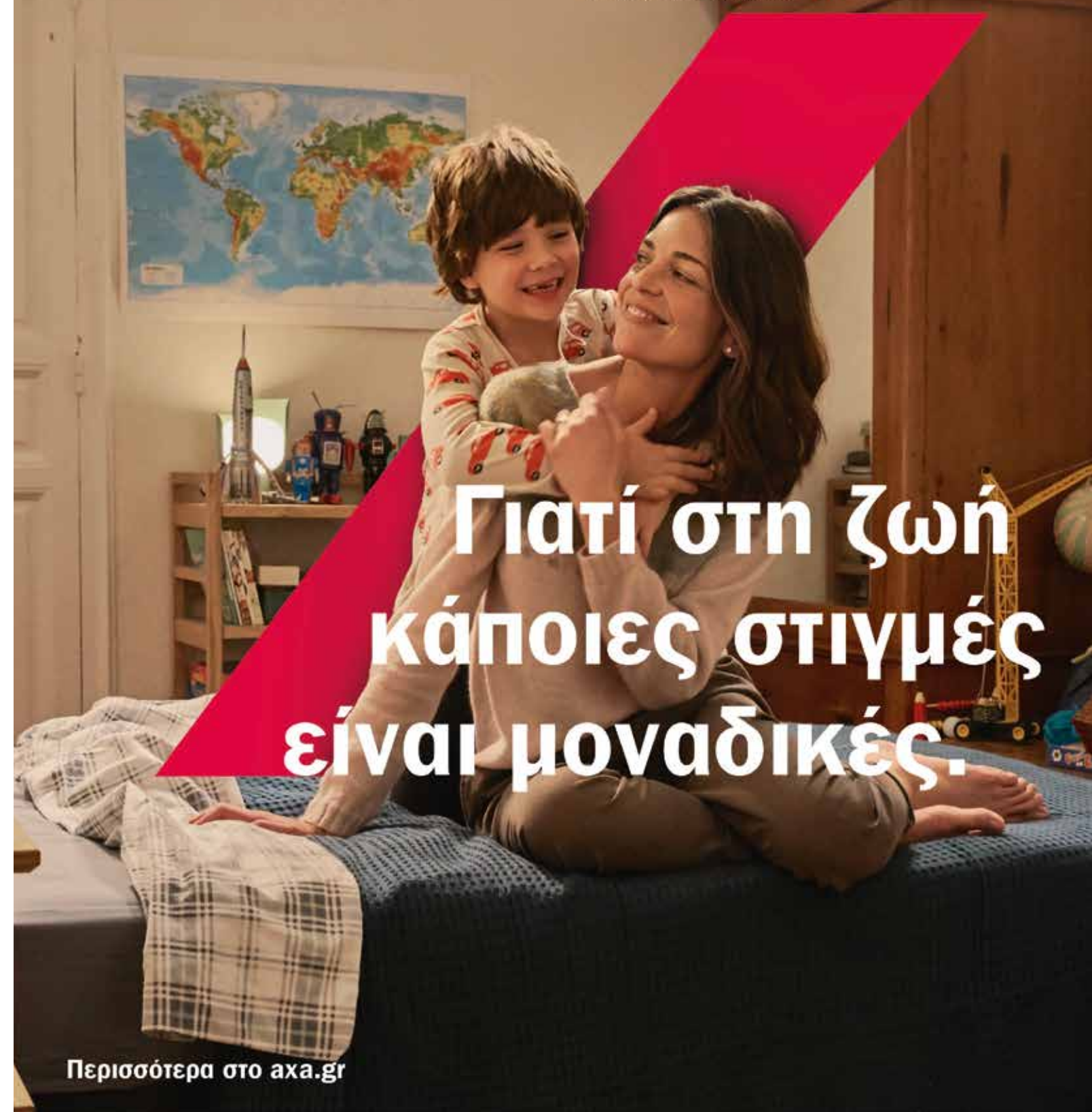


Ασφάλιση Υγείας

Κάποιοι σε περιμένουν. Γύρνα κοντά τους και μη χάνεις ούτε λεπτό.

Ο μικρός Ανδρέας ήθελε η μαμά του να βγει από το νοσοκομείο για να είναι μαζί της όταν θα «έβγαζε» το πρώτο του δόντι. Έτσι κι έγινε! Η μαμά του επέστρεψε σπίτι έγκαιρα, χωρίς έγνοιες για τα διαδικαστικά και τα χρήματα που στοίχισε η νοσηλεία της.

Κατάφεραν να μοιραστούν αυτή τη στιγμή, χάρη στη γρήγορη και απλή διαδικασία αποζημίωσης από την AXA.



Γιατί στη ζωή
κάποιες στιγμές
είναι μοναδικές.



Η διευθύνουσα
σύμβουλος της
Allianz Ελλάδος
κ. Φιλίππα Μιχάλη.

**Δυνατό αποτύπωμα
στην ασφαλιστική αγορά!**

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ



Ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς.



Ο κ. Γιώργος Χρυσικός.



Ο κ. Αχιλλέας Σδράκας.



Η κ. Φιλίππα Μιχάλη με τον κ. Ρικ Πιτίνο.

Την εμπορική στρατηγική της Allianz με έμφαση στις νέες στρατηγικές συνεργασίες που θα αλλάξουν τα δεδομένα στην ασφαλιστική αγορά παρουσίασε στους συνεργάτες η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας, κ. Φιλίππα Μιχάλη, στην ετήσια εκδήλωση Βραβεύσεων του Δικτύου Πωλήσεων, που πραγματοποιήθηκε στο Κέντρο Πολιτισμού Ελληνικός Κόσμος με κεντρικό μήνυμα Take the Next Step. Ενδεικτική της νέας δυναμικής που καταγράφει η εταιρεία ήταν και η δήλωση της κ. Μιχάλη ότι «συνεχίζουμε να ενισχύουμε το αποτύπωμά μας με εξαιρετι-

κά αποτελέσματα στους τομείς στους οποίους στοχεύσαμε».

Ειδικότερα, στην εναρκτήρια ομιλία της η κ. Φιλίππα Μιχάλη ευχαρίστησε τους συνεργάτες για τη σκληρή τους δουλειά που αποτυπώθηκε και στα αποτελέσματα της εταιρείας, της οποίας ο κύκλος εργασιών συνεχίζει να καταγράφει αύξηση, συγκεκριμένα 2,3% για το 10μηνο του 2019. Αναφορά έγινε και σε ποιοτικά στοιχεία που διακρίνουν τη δραστηριότητα της Allianz, όπως ο Δείκτης Φερεγγυότητας 139% αλλά και η σταθερά 1η θέση στο Δείκτη Ικανοποίησης Πελατών (NPS) για 4η συνεχή

χρονιά στις Γενικές Ασφαλίσεις. Η κ. Μιχάλη έδωσε ιδιαίτερη έμφαση και στις ευκαιρίες ανάπτυξης τις οποίες διακρίνει στην ασφαλιστική αγορά και συνοπτικά παρουσίασε τα επόμενα βήματα της Allianz το 2020, με σύμμαχο το ισχυρό brand και τις συνεργασίες με εταιρείες του ομίλου.

Σχετικά με την πορεία της εταιρείας, η κ. Μιχάλη ανέφερε: «Συνεχίζουμε να ενισχύουμε το αποτύπωμά μας με εξαιρετικά αποτελέσματα στους τομείς στους οποίους στοχεύσαμε. Ενώνουμε τις δυνάμεις μας με το Δίκτυο Πωλήσεών μας και με όχημα την Υγεία, την Αποταμίευση, το Αυτοκίνητο



Selfie της Πόπης Τσαπανίδου με τους Στέφανο Μαλαχιά, Ρικ Πιτίνο και Φιλίππα Μιχάλη.

Οι κ.κ. Ρικ Πιτίνο και Στέφανος Μαλαχιάς.



Ο κ. Ρικ Πιτίνο.



Η κ. Πόπη Τσαπανίδου.

και τους Εμπορικούς & Βιομηχανικούς Κινδύνους κάνουμε το επόμενο βήμα το 2020. Κοινός παρονομαστής, σε όλους μας τους σχεδιασμούς, είναι η βέλτιστη εξυπηρέτηση του καταναλωτή στον οποίο φιλοδοξούμε να μεταδώσουμε την αξία της ασφάλισης».

Την κ. Φ. Μιχάλη διαδέχθηκε στο βήμα ο κ. Γιώργος Χρυσικός, επικεφαλής της Allianz ΑΕΔΑΚ του επενδυτικού βραχίονα της Allianz Ελλάδος. Ο κ. Χρυσικός παρουσίασε στο κοινό τις τάσεις στις διεθνείς αγορές και τους παράγοντες που διαμορφώνουν το μακροοικονομικό περιβάλλον μέσα στο οποίο λειτουργεί και η Allianz Ελλάδος. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στο θετικό κλίμα που παρουσιάζει η ελληνική οικονομία, δημιουργώντας ένα ευνοϊκό περιβάλλον για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας.

Η κεντρική ομιλία της εκδήλωσης με τίτ-

λο «Take the Next Step: Κερδίζουμε το αύριο» ανήκε στον εμπορικό διευθυντή της Allianz Ελλάδος κ. Στέφανο Μαλαχιά, ο οποίος με χαρά υποδέχτηκε το δυναμικό πωλησέων της εταιρείας από όλη την Ελλάδα που παρευρέθη στο φετινό συνέδριο.

Ο κ. Μαλαχιάς παρουσίασε την πορεία και τα επόμενα βήματα στους βασικούς άξονες της εμπορικής στρατηγικής της εταιρείας, η οποία, όπως χαρακτηριστικά τόνισε, «είναι απλή, συγκεκριμένη και σταθερή».

Αναλυτικότερα, στους Εμπορικούς & Βιομηχανικούς Κινδύνους η παραγωγή στο 10μηνο του 2019 καταγράφει αύξηση 23,5%, ενώ, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία του ομίλου, η Allianz θα επιδιώξει να έχει δυναμική παρουσία και το 2020. Στον κλάδο Αυτοκινήτου, όπου η αύξηση της παραγωγής κινείται σε 0,7% για το 10μηνο του 2019, θα παραμείνει συνεπής στην

προσφορά μιας ολοκληρωμένης και ποιοτικής προϊόντικής πρότασης, ενώ η εξυπηρέτηση του πελάτη θα ενισχυθεί με καινοτόμες υπηρεσίες που έχουν ήδη εφαρμογή σε άλλες αγορές του Ομίλου Allianz.

Τα αποταμιευτικά προγράμματα unit-linked αποτελούν στρατηγικό πυλώνα ανάπτυξης στη δραστηριότητα Ζωής, όπου η αύξηση της παραγωγής φτάνει το 14,2% για το 10μηνο του 2019. Στις υπάρχουσες προϊόντικές λύσεις έρχεται να προστεθεί μία νέα προϊόντική παλέτα, η οποία με αφετηρία το πρόγραμμα Target4Life θα διατίθεται σε συνεργασία με την εταιρεία Allianz Global Life. Τα νέα αυτά προγράμματα είναι καινοτόμα Unit-Linked νέας γενιάς, σχεδιασμένα με την τεχνογνωσία ενός παρόχου διεθνούς εμβέλειας και διαχείριση από την Allianz Global Investors.

Στη συνέχεια, σειρά είχε ο κλάδος Υγείας, στον οποίο η εταιρεία καταγράφει



13,2% αύξηση στο 10μηνο του 2019. Ο κ. Μαλαχιάς ανέφερε συνοπτικά τις βελτιωτικές ενέργειες που έγιναν μέσα στη χρονιά στα προγράμματα υγείας ώσπου στο βήμα ανέβηκε και ο κ. Αχιλλέας Σδράκας, επικεφαλής Λειτουργιών της εταιρείας. Ο κ. Σδράκας παρουσίασε μία στρατηγική αλλαγή στη Διαχείριση Αποζημιώσεων Υγείας. Σύστησε στο κοινό του συνεδρίου τη NEXICARE, έναν πάροχο με επίσης διεθνή παρουσία από την οικογένεια της Allianz που εγκαθίσταται και στην Ελλάδα και θα μετατρέψει την αποζημίωση υγείας σε μία 100% ψηφιακή εμπειρία για τον πελάτη.

Εκτενής αναφορά έγινε και στην εκπαίδευση των συνεργατών, έναν τομέα στον οποίο η Allianz επενδύει με τη δημιουργία καινοτόμων μεθόδων όπως η πλατφόρμα Sales Game. Ο κ. Μαλαχιάς συνέχισε την παρουσίασή του με επίκεντρο τον πελάτη ανακοινώνοντας ανάμεσα σε άλλα

την παροχή δυνατότητας online αξιολόγησης της εμπειρίας του πελάτη, η οποία θα αναρτάται δημόσια στο website της εταιρείας το 2020.

Αναφερόμενος στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ο κ. Μαλαχιάς σχολίασε: «Το πιο σημαντικό για εμάς είναι ότι είμαστε όλοι ένα οικοσύστημα: η εταιρεία, οι πελάτες, οι συνεργάτες, η αγορά, τα media και οτιδήποτε υλοποιούμε και σχεδιάζουμε έχει στόχο την υγιή ανάπτυξη και την κερδοφορία όλων των μελών του οικοσυστήματος».

Σημειώνεται ότι τις ομιλίες των στελεχών πλαισίωσε η καταξιωμένη δημοσιογράφος κ. Πόπη Τσαπανίδου, ενσαρκώνοντας το μήνυμα Take the next step με την αισιοδοξία, το χιούμορ και τη θετική της διάθεση.

Το δεύτερο σκέλος της ημέρας επιφύλασσε μια ιδιαίτερα ευχάριστη έκπληξη για το κοινό, αφού οι άνθρωποι της Allianz υποδέχτηκαν με μεγάλη χαρά τον διεθνούς

φήμης Αμερικανό προπονητή της εθνικής μας ομάδας μπάσκετ Ρικ Πιτίνο, ο οποίος μόλις πριν από λίγο είχε προσγειωθεί στο αεροδρόμιο της Αθήνας. Ο Ρικ Πιτίνο ενέπνευσε όλους τους παρευρισκόμενους με την εξαιρετική ομιλία του και μοιράστηκε μαζί τους τη δική του συνταγή επιτυχίας.

Η εκδήλωση κορυφώθηκε με τη βράβευση των πρωταγωνιστών της ημέρας, των κορυφαίων συνεργατών της Allianz, οι οποίοι διακρίθηκαν για τις εξαιρετικές επιδόσεις τους το 2018.

Το συνέδριο έκλεισε με ένα motivational βίντεο που δημιουργήθηκε κατά τη διάρκεια της ημέρας από τις απαντήσεις των προσκεκλημένων στην κάμερα της διοργάνωσης. Το concept του βίντεο είναι βασισμένο στην εταιρική καμπάνια της Allianz #tolmisesimera και η ερώτηση απλή: Τι είναι αυτό που τολμήσατε να κάνετε στη ζωή σας;



Γιάννης Κωτσαρίνης



Γιώργος Τσιώμος



Γιώργος Στασινόπουλος



Δημήτρης Αγαπίου



Δημήτρης Κούρης



Σταύρος Διαμαντόπουλος



Δημήτρης Σφήκας



Π. Μαρούση & Ι. Σάσος-
Γραφείο Χολαργού



Διονύσης Μωραΐτης



Σύλβια Αδαμίδου



Νικόλαος Γελαδάκης



Παντελής Γιάννου



Σοφία Θεοδωροπούλου



Ιουλία Κωτσαρίνη



Κοσμάς Τσιώμος



Γιάννης Σακλαμπανάκης



Μαρία Πατρικίου



Γιώργος Γεωργουλός



Στράτος Αγγελάκης



Θεόδωρος Κυριακόπουλος



Ιωάννης Γεωργούλης



Σπύρος Γυμνίδης



Κωνσταντίνος Ανθουλάκης



Γιώργος Λιούτας



Δημήτρης Μπουτάκης & Στάθης
Μπουτάκης-Contract



Γιάννης Κανάτας-Promist



Νίκος Αμίλλης-AMI IKE



Κουρτίδης Δημήτριος & ΣΙΑ



Ευθύμης Ζουρνατζής



Μαρία Ράιου



Αντώνης Απέργης-Actius



Πέτρος Παναγιωτίδης



Βασίλης Στέφας-Safest



Νικόλαος Παπαποστόλου



Πέτρος Κανταρέλλης



Φωτεινή Φλογέρα



Παναγιώτης Στασινόπουλος



Γιώργος Ρίζος



Ελένη Τσελεμπίδου



Σοφία Δημητριάδη



Βασίλης Διαμαντόπουλος



Ηλιάνα Ζουρμπάκη



Γιώργος Καρακώστας



Ευγενία Κασιγιάννη



Μαρία Μανιού



Σταυρούλα Πετροπουλάκου



Μανώλης Κουτσίκος



Σπύρος Νότης-NOTIS Insurance Services



Διονύσης Μαρίνης



Αγγελική Μπατιστάτου



Θεοδώρα Σκάρπα



Παντελής Δασκαλογρηγοράκης



Στέφανος Ανδρέου-British Providence



Μαρία Μαγκανάρη-BMW Austria Bank



Αλέξανδρος Παπαλυμπέρης-Υδρία Α.Ε.



Σίμος Μπέτσας-FcA Capital Hellas



Παναγιώτης Ανωγιάτης-Sfakianakis Insurance Brokers



Γαβριήλ Όρκου-Ortel Hellas



Χαράλαμπος Μωραΐτης-Elysee A.E.



Μαρία Γιαννακάκου-Mercedes Benz Hellas



Σοφία Σικοτάκη-Απόλλων



Θωμάς Μάρτης-HSBC

Επωνυμία / Βραβεύόμενος	
Στρατηγικές Συνεργασίες	
1	FCA CAPITAL HELLAS
2	Απόλλων Α.Ε.
3	Sfakianakis Insurance Brokers A.E.
4	Opel Hellas
5	Mercedes Benz Hellas
6	Elysee A.E.
7	Υδρία Α.Ε.
8	British Providence
9	BMW Austria Bank
10	VW BANK
11	HSBC Bank plc
Διακεκριμένοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι 2019	
12	Αδαμίδου Σύλβια
13	Γελαδάκης Νικόλαος
14	Γιάννου Παντελής
15	Ζάρρα Διονυσία
16	Θεοδωροπούλου Σοφία
17	Κάστανος Ιωάννης
18	Κωτσαρίνη Ιουλία
19	Λιούτας Γεώργιος
20	Ράιου Μαρία
21	Ρίζος Γεώργιος
22	Τσελεμπίδου Ελένη
Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι 2019	
23	Δημητριάδη Σοφία
24	Διαμαντόπουλος Βασίλειος
25	Ζουρμπάκη Ηλιάνα
26	Καρακώστας Γεώργιος
27	Κατσίγιαννη Ευγενία
28	Μανιού Μαρία
29	Μαρίνης Διονύσιος
30	Πετροπουλάκου Σταυρούλα
31	Στασινόπουλος Παναγιώτης
Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων	
Πράκτορας	
32	5η θέση Σκάρπα Θεόδωρα
33	4η θέση Δασκαλογρηγοράκης Παντελής
34	3η θέση Μπατιστάτου Αγγελική
35	2η θέση NOTIS Insurance Services Μεσίτες Ασφαλ. Μονοπρόσωπη ΕΠΕ
36	1η θέση Κουτσίκος Εμμανουήλ
Διευθυντής με γραφείο	
37	5η θέση Φλογέρα Φωτεινή
38	4η θέση Κανταρέλλης Πέτρος
39	3η θέση Παπαποστόλου Ασφαλιστική Μονοπρόσωπη ΕΠΕ
40	2η θέση Safest Εταιρία Ασφαλιστικών Συμβούλων Ε.Ε.
41	1η θέση Ασφάλειες Παναγιωτίδης ΠΙΒ Α.Ε.
Επικεφαλής με δίκτυο πρακτόρων	
42	5η θέση Actius Ασφαλιστικές Υπηρεσίες
43	4η θέση Κουρτίδης Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.
44	3η θέση AMI IKE
45	2η θέση Promist Insurance & Finance A.E.
46	1η θέση Contract A.E.
Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
47	4η θέση Ζουρνατζής Ευθύμιος
48	3η θέση Γαβριανός Βασίλειος
49	2η θέση Στασινόπουλος Παναγιώτης
50	1η θέση Ανθουλάκης Κωνσταντίνος
Αναπληρωτής Συντονιστής	
51	3η θέση Γυμνίδης Σπύρος
52	2η θέση Γεωργουλός Γεώργιος
53	1η θέση Γεωργουλός Ιωάννης

Επωνυμία / Βραβεύόμενος	
Επικεφαλής Agency	
54	3η θέση Κωτσαρίνης Ιωάννης
55	2η θέση Κούρτης Δημήτριος
56	1η θέση Στρεϊδάς Ιωάννης
Χαρτοφυλάκιο Ζωής	
Διευθυντής με γραφείο	
57	2η θέση Safest Εταιρία Ασφαλιστικών Συμβούλων Ε.Ε.
58	1η θέση Σφήκας Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.
Επικεφαλής με δίκτυο πρακτόρων	
59	2η θέση Contract A.E.
60	1η θέση Actius Ασφαλιστικές Υπηρεσίες
Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
61	3η θέση Κυριακόπουλος Θεόδωρος
62	2η θέση Καρακώστας Γεώργιος
63	1η θέση Μανιού Μαρία
Αναπληρωτής Συντονιστής	
64	3η θέση Αγγελάκης Ευστράτιος
65	2η θέση Γεωργουλός Γεώργιος
66	1η θέση Μωραΐτης Διονύσιος
Επικεφαλής Agency	
67	3η θέση Κούρτης Δημήτριος
68	2η θέση Τσιώμος Γεώργιος
69	1η θέση Κωτσαρίνης Ιωάννης
Νέα Παραγωγή Ζωής	
Διευθυντής με γραφείο	
70	1η θέση Σφήκας Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.
Επικεφαλής με δίκτυο πρακτόρων	
71	1η θέση Contract A.E.
Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
72	15η θέση Κατσίγιαννη Ευγενία
73	14η θέση Πετροπουλάκου Σταυρούλα
74	13η θέση Τσελεμπίδου Ελένη
75	12η θέση Δημητριάδη Σοφία
76	11η θέση Κωτσαρίνη Ιουλία
77	10η θέση Ρίζος Γεώργιος
78	9η θέση Καρακώστας Γεώργιος
79	8η θέση Γιάννου Παντελής
80	7η θέση Ανθουλάκης Κωνσταντίνος
81	6η θέση Πατρικίου Μαρία
82	5η θέση Μανιού Μαρία
83	4η θέση Ράιου Μαρία
84	3η θέση Διαμαντόπουλος Βασίλειος
85	2η θέση Ζουρμπάκη Ηλιάνα
86	1η θέση Στασινόπουλος Παναγιώτης
Αναπληρωτής Συντονιστής	
87	3η θέση Αγγελάκης Ευστράτιος
88	2η θέση Γυμνίδης Σπύρος
89	1η θέση Μωραΐτης Διονύσιος
Επικεφαλής Agency	
90	10η θέση Σακλαμpanάκης Ιωάννης
91	9η θέση Τσιώμος Κοσμάς
92	8η θέση Γραφείο Χολαργού
93	8η θέση Γραφείο Χολαργού
94	7η θέση Διαμαντόπουλος Σταύρος
95	6η θέση Στρεϊδάς Ιωάννης
96	5η θέση Κούρτης Δημήτριος
97	4η θέση Αγαπίου Δημήτριος
98	3η θέση Στασινόπουλος Γεώργιος
99	2η θέση Τσιώμος Γεώργιος
100	1η θέση Κωτσαρίνης Ιωάννης

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!



Μινέττα Ασφαλιστική: Εννέα τεχνολογικές καινοτομίες προς όφελος των συνεργατών

Μια ακόμη τεχνολογική καινοτομία, την ένατη στη σειρά, εφαρμόζει από τις αρχές Φεβρουαρίου η «Μινέττα Ασφαλιστική» προς όφελος των συνεργατών της και των ασφαλισμένων.

Η νέα που αφορά στην ηλεκτρονική υποβολή προτάσεων ασφάλισης στον κλάδο Ατυχημάτων/Ασθενειών μέσω της γνωστής εφαρμογής **MinitOne** απαλλάσσει τον συνεργάτη από χρονοβόρες διαδικασίες, διευκολύνει την επικοινωνία με τον κλάδο, απλοποιεί τη διαδικασία λήψης ιστορικού από τον ασφαλισμένο και διευκολύνει την επεξεργασία των αιτημάτων και την ταχύτερη έκδοση των συμβολαίων.

Αναλυτικότερα, μέσω της ηλεκτρονικής πλέον συμπλήρωσης της πρότασης ασφάλισης ο συνεργάτης παύει να έχει την υποχρέωση λήψης ιατρικού ιστορικού, κερδίζοντας σε χρόνο και απαλλασσόμενος από τις σχετικές ευθύνες. Συγκεκριμένα, δεν απαιτείται πλέον η συμπλήρωση έντυπου ερωτηματολογίου υγείας αλλά ακολουθείται η διαδικασία του Tele-Underwriting (tele u/w) -λήψη ιστορικού μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας-, το οποίο διενεργείται από αξιόπιστη συνεργαζόμενη εταιρεία (MedNet). Με αυτό τον τρόπο ο πελάτης μπορεί να ορίσει συγκεκριμένη ημέρα και ώρα για τη λήψη του ιατρικού ιστορικού.

Ακόμα, μέσω της εφαρμογής παρέχεται η δυνατότητα στοχευμένης επικοινωνίας του συνεργάτη με τον κλάδο για οποιοδήποτε ζήτημα αφο-

ρά στη συγκεκριμένη κάθε φορά πρόταση ασφάλισης, τόσο με την ανταλλαγή μηνυμάτων όσο και με την ανάρτηση σχετικών αρχείων. Για την τελευταία αυτή περίπτωση επισημαίνεται ότι η ανάρτηση οποιουδήποτε αρχείου (κυρίως έγγραφα ιατρικής τεκμηρίωσης) θα πρέπει να γίνεται μετά την υποβολή της πρότασης και τη συγκατάθεση του πελάτη για την επεξεργασία των προσωπικών του δεδομένων, και εφόσον αυτό ζητηθεί από τον κλάδο.

Οι υπόλοιπες Οκτώ εφαρμογές της «ΑσφάλειαΙ Μινέττα» είναι οι παρακάτω:

Ηλεκτρονική Υπογραφή. Μέσω της εφαρμογής προσφέρεται η δυνατότητα στους συνεργάτες να εξοικονομήσουν χρόνο και να περιορίσουν τα λειτουργικά τους έξοδα. Με τη χρήση της ηλεκτρονικής υπογραφής οι συνεργαζόμενοι με τη MINETTA διαμεσολαβητές έχουν στη διάθεσή τους απλά και γρήγορα ηλεκτρονικό αρχείο με αρκετά από τα απαιτούμενα έγγραφα βάσει της νομοθεσίας (GDPR και IDD).

MyMinetta. Διαδικτυακή πύλη προς χρήση των ασφαλισμένων της MINETTA. Μέσω του MyMinetta ο ασφαλισμένος έχει άμεση πρόσβαση στα στοιχεία του ασφαλιστικού του δια-



Ο κ. Μανόλης Γκατζόφλιας, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing.



μεσολαβητή, στα προσωπικά του στοιχεία, στα συμβόλαιά του, ενώ σύντομα θα μπορεί να πληροφορηθεί και για την πορεία της αποζημίωσης του.

Minetta App. Νέα μορφή του Minetta application με ανανεωμένο user interface έτσι ώστε να εμφανίζονται περισσότερες ενότητες στην αρχική οθόνη. Εύκολη σύνδεση με το MyMinetta απευθείας από την εφαρμογή. Διατήρηση όλων των χρήσιμων λειτουργιών (εύρεση συνεργαζόμενου συνεργείου, σύνδεση με pay.minetta για πληρωμή συμβολαίου, εμφάνιση προνομίων κ.λπ.). Σημαντική εξυπηρέτηση για τους συνεργάτες αποτελεί η προσθήκη λειτουργίας απομακρυσμένου ηλεκτρονικού προασφαλιστικού ελέγχου (πραγματογνωμοσύνης). Μέσω αυτής οι συνεργαζόμενοι διαμεσολαβητές μπορούν εύκολα και γρήγορα να αποστέλλουν φωτογραφικό υλικό και βίντεο στην εταιρεία για προσθήκη καλύψεων στον κλάδο Αυτοκινήτου, με στόχο την άμεση ανάληψη του κινδύνου.

pay.minetta.gr. Portal ηλεκτρονικών πληρωμών, το οποίο ήδη από το 2015 εξυπηρετεί συνεργάτες και ασφαλισμένους με δυνατότητα πληρωμής των ασφαλιστρών είτε εφάπαξ με χρεωστική, πιστωτική ή προπληρωμένη κάρτα είτε σε έως και 12 άτοκες δόσεις με πιστωτική κάρτα και ταυτόχρονη αποστολή συμβολαίου και απόδειξης.

M.A.C.I.S. Ηλεκτρονική Εφαρμογή που αναπτύχθηκε από το τμήμα IT της MINETTA και βασίζεται σε τεχνολογίες τεχνητής νοημοσύνης (Artificial Intelligence & Machine Learning). Αξιοποιώντας αυτή την υπηρεσία ο συνεργάτης ανεβάζει στο online σύστημα μια απλή φωτογραφία της άδειας κυκλοφορίας ή και του οχήματος και το σύστημα συμπληρώνει αυτόματα πλήθος

στοιχείων ώστε να δίνεται προσφορά άμεσα στον πελάτη.

Online MINETTA. Το portal των συνεργατών της εταιρείας. Έχει δημιουργηθεί εξ ολοκλήρου από το τμήμα μηχανογράφησης της εταιρείας.

Ιστοσελίδα minetta.gr. Πληρέστατη ενημέρωση για το σύνολο των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει η εταιρεία μέσα από την ιστοσελίδα της, η οποία είναι full responsive, δηλαδή το περιεχόμενό της προσαρμόζεται ανάλογα με τη συσκευή του επισκέπτη (desktop, mobile phone, tablet).

Minetta Drive. Η «επαναστατική» εφαρμογή από τις πρώτες εφαρμογές insurtech στην ελληνική ασφαλιστική αγορά που σε βοηθά να γίνεις καλύτερος οδηγός εφόσον την «συμβουλευέσαι».

Σε πρόσφατες δηλώσεις του ο κ. Μανόλης Γκατζόφλιας, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, τόνισε αναφορικά με τις τεχνολογικές καινοτομίες της MINETTA:

«Τα τελευταία χρόνια έχουμε δημιουργήσει μια σειρά καινοτόμων τεχνολογικών εργαλείων και υπηρεσιών που απευθύνονται πρωτίτως στους συνεργάτες μας -άλλωστε η αγορά γνωρίζει καλά ότι η MINETTA διαθέτει τα προϊόντα αποκλειστικά μέσω του δικτύου συνεργαζόμενων διαμεσολαβητών- όπως βέβαια και στον ασφαλισμένο ή εν δυνάμει ασφαλισμένο μας.

Κύριο μέλημά μας διαχρονικά είναι να έχουμε σχέσεις εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους, αντιμετωπίζοντας τον καθένα ως ξεχωριστή προσωπικότητα με τις δικές του απαιτήσεις.

Στην κατεύθυνση αυτή η MINETTA αξιοποιεί όλη τη σύγχρονη τεχνολογία για να προσφέρει εξατομικευμένη εξυπηρέτηση προσαρμοσμένη σε πραγματικές ανάγκες».



Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

Διάκριση Platinum στα βραβεία επιχειρηματικής ηθικής

Παράλληλα, η Μινέττα Ασφαλιστική για ακόμη μια χρονιά βραβεύτηκε από το Ελληνικό Ινστιτούτο Επιχειρηματικής Ηθικής λαμβάνοντας GOLD-PLATINUM AWARD. Επιπλέον, κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης παρέλαβε τιμητική διάκριση από την Ελληνική Ένωση Προστασίας Θαλάσσιου Περιβάλλοντος HELMEPA για την ενεργό συμμετοχή της στην Ευρωπαϊκή Ημέρα Καθαρισμού μέσω συντονισμένης δράσης του Ambassadors Club Of Eben. Η βράβευση πραγματοποιήθηκε στις 26/11 σε ειδική εκδήλωση του EBEN GR, παρουσία μελών της Ακαδημαϊκής Κοινότητας. Συγκεκριμένα, η εταιρεία πιστοποιήθηκε από το EBEN GR βάσει του επιχειρηματικού μοντέλου Responsible Management Excellence (RME), το οποίο καλύπτει δύο από τα πιο σημαντικά κομμάτια της σύγχρονης επιχειρηματικής ζωής και Αριστείας, την Επιχειρηματική Ηθική και την Εταιρική Κοινωνική Υπευθυνότητα.



Έχει... αστέρια

Την πιστοποίηση κατά EFQM Committed to Excellence 2 αστέρων έλαβε η Μινέττα Ασφαλιστική, στην εκδήλωση για την «ΑΡΙΣΤΕΙΑ 2019» η οποία διοργανώθηκε από την Ελληνική Εταιρεία Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ). Παραλαμβάνοντας την πιστοποίηση ο κ. Μανόλης Γκατζόφλιας, διευθυντής Marketing και Πωλήσεων της εταιρείας, δήλωσε ότι η Μινέττα Ασφαλιστική δεσμεύεται απέναντι στους πελάτες, στους εργαζομένους και στους συνεργάτες της, αλλά και γενικότερα απέναντι στην κοινωνία, ότι θα συνεχίσει να εργάζεται για την προσφορά ποιοτικών υπηρεσιών, τηρώντας τις υποσχέσεις της και παραμένοντας πιστή στις αξίες και στις αρχές της.

Τη συνεργασία της με κορυφαίες αντασφαλιστικές εταιρείες και για το 2020 ανακοίνωσε εν τω μεταξύ η Μινέττα Ασφαλιστική, διατηρώντας όπως επισημαίνεται διαχρονικά ως βασικές της επιδιώξεις τη φερέγγυα λειτουργία, αλλά και την ταχύτατη καταβολή των αποζημιώσεων. Συγκεκριμένα, έχει εξασφαλίσει αντασφαλιστική κάλυψη από τις: AMLIN, ASPEN, CCR, COVEA, DEVK, GIC OF INDIA, KOREAN RE, MAPFRE RE, NACIONAL RE, QBE, SAVA RE, TRIGLAV RE. Η προσφορά ποιοτικών υπηρεσιών προς το κοινό και τους συνεργαζόμενους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές παραμένει πρωταρχικός στόχος της Μινέττα Ασφαλιστικής, η οποία δεσμεύεται ότι θα συνεχίσει να αναζητά τις πιο αποδοτικές συνεργασίες για τη διαρκή αναβάθμισή τους.



Από αριστερά: Ο κ. Μανόλης Γκατζόφλιας, διευθυντής Marketing & Πωλήσεων της Μινέττα, η κ. Μίλτα Καλδέλη, προϊσταμένη Εξυπηρέτησης Πελατών της Μινέττα, και ο κ. Γιώργος Σκριμιζέας, πρόεδρος ΕΕΔΕ.



Η κ. Βασιλική Ζορμπά, υπεύθυνη Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, παραλαμβάνει recognition certificate της HELMEPA από τον κ. Κ. Τριανταφύλλου, Assistant Executive Director της HELMEPA.



Ξεκάθαρη Προστασία



www.ARAG.gr



Ασφαλής Δύναμη

Συγκαταλέγεται στις κορυφαίες επιχειρήσεις της ελληνικής οικονομίας



Ο πρόεδρος της Υδρογείου Ασφαλιστικής κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης είναι συνδεδεμένος με την ιστορία επιτυχίας της εταιρείας.

Μια σημαντική διάκριση έλαβε η Υδρογείου Ασφαλιστική. Η εταιρεία τιμήθηκε και συγκαταλέχθηκε ανάμεσα στις 82 κορυφαίες επιχειρήσεις -εταιρείες και ομίλους- από όλους τους κλάδους της ελληνικής επιχειρηματικότητας, στον ετήσιο θεσμό των «True Leaders» του ομίλου εταιρειών ICAP. Όπως επισημαίνεται, πρόκειται για αναγνώριση που η εταιρεία λαμβάνει για δεύτερη φορά στα εννιά χρόνια της καταξιωμένης διοργάνωσης, καταφέροντας να ξεχωρίσει για το 2018 μέσα από ένα σύνολο 31.000 επιχειρήσεων, ικανοποιώντας τα πολλαπλά, μετρήσιμα και αντικειμενικά -σύμφωνα με τα δημοσιευμένα αποτελέσματα- κριτήρια του θεσμού. Πιο συγκεκριμένα, η Υδρογείου Ασφαλιστική συμπεριλαμβάνεται στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες για το 2018, καθώς και ανάμεσα στις εταιρείες με τον μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού, έχοντας, παράλληλα, αυξήσει το προσωπικό της από το 2017 στο 2018. Βρίσκεται επίσης στις κορυφαίες θέσεις του κλάδου της με βάση τον κύκλο εργασιών και έχει υψηλή Διαβάθμιση Πιστοληπτικής Ικανότητας (ICAP Score).

«Είναι τιμή και χαρά μας να αναγνωρίζεται η επιτυχημένη πορεία της εταιρείας, καθώς και η θέση της μεταξύ των οργανισμών που αποτελούν πυλώνα της υγιούς επιχειρηματικότητας στη χώρα μας», δήλωσε σχετικά ο κ. Λουκάς Κορομπίλης, γενικός διευθυ-



Ο κ. Λουκάς Κορομπίλης παραλαμβάνει το βραβείο.

ντής της Υδρογείου Ασφαλιστικής, ο οποίος παρέλαβε το βραβείο κατά την επίσημη τελετή της βράβευσης. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε παρουσία 300 περίπου στελεχών ελληνικών επιχειρήσεων, εκπροσώπων της κυβέρνησης και φορέων επιχειρηματικότητας της χώρας μας.

Στήριξη στις ευάλωτες ομάδες

Μία νέα σύμπραξη, μέσα από την υλοποίηση του προγράμματος «Δεν Προσπερνάμε. Στηρίζουμε», με στόχο τη στήριξη ευάλωτων συνανθρώπων σε συνθήκες έντονων καιρικών φαινομένων, εγκαινιάζουν εν τω μεταξύ η Υδρογείου Ασφαλιστική και η Emfasis Foundation, Αστική Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία.

Τα έντονα και, συχνά, έκτακτα καιρικά φαινόμενα, όπως οι πολύ υψηλές ή χαμηλές θερμοκρασίες, οι έντονες βροχοπτώσεις ή χιονοπτώσεις, η συχνότητα των οποίων έχει αυξηθεί δραματικά, δημιουργούν ιδιαίτερα επισφαλείς συνθήκες ειδικά για τους ανθρώπους με βιοποριστικά προβλήματα. Το πρόγραμμα «Δεν προσπερνάμε. Στηρίζουμε» δημιουργήθηκε ως μια στοχευμένη παρέμβαση για την αντιμετώπιση των θεμελιωδών αναγκών που δημιουργούνται σε αυτές τις περιπτώσεις για άτομα και οικογένειες που διαβιούν κάτω από το όριο της φτώχειας, σε κατάσταση δρόμου ή επικείμενης αστεγίας. Είναι ένα ετήσιο πρόγραμμα, το οποίο θα υλοποιηθεί σε Αθήνα και Πειραιά παρέχοντας άμεση και έγκαιρη ανακούφιση στις ομάδες-στόχους με παροχή βασικών ειδών επιβίωσης, καθώς και δωρεάν ασφάλισης και εξοπλισμού για τα οχήματα- μονάδες κινητής στήριξης της Emfasis Foundation, που προσεγγίζουν τις ευάλωτες περιοχές.

«Είναι χρέος μας να παραμένουμε ευαισθητοποιημένοι απέναντι στα σημαντικά ζητήματα της κοινωνίας και της πόλης μας», τόνισε ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής. «Πιστεύουμε ότι η συνεργασία με την Emfasis Foundation θα προσφέρει ουσιαστική βοήθεια καλύπτοντας καίριες ανάγκες ευπαθών συνανθρώπων μας», πρόσθεσε ο κ. Κασκαρέλης.



Οι κ.κ. Παύλος Κασκαρέλης, Λουκάς Κορομπίλης και Μαίρη Βογιατζή με την κ. Μαρία Καρρά.

«Είμαστε ευγνώμονες για τη συνεργασία μας με την Υδρογείου Ασφαλιστική, μέσω της οποίας θα μπορούμε πλέον να παρέχουμε σε σταθερή βάση καταλυτική βοήθεια στους συνανθρώπους που διαβιούν σε κατάσταση δρόμου, στις αντίξοες συνθήκες των έκτακτων καιρικών φαινομένων τόσο το χειμώνα όσο και τους θερινούς μήνες. Οι ειδικά εκπαιδευμένες ομάδες των δύο κινητών μονάδων στήριξης θα καλύψουν πάνω από 40 περιοχές του Λεκανοπεδίου και θα έχουν άμεσο και ουσιαστικό αντίκτυπο στις ζωές των κοινωνικά ευάλωτων ομάδων με ανάγκες επιβίωσης», δήλωσε αναφορικά με την πρωτοβουλία η κ. Μαρία Καρρά, συνιδρύτρια της Emfasis Foundation.

Η ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση



Νίκος Δ. Σωφρονάς
Γενικός διευθυντής Ελληνικού Ινστιτούτου
Ασφαλιστικών Σπουδών

Οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές μας αποτελούν τον πλέον ισχυρό και ζωντανό παράγοντα επικοινωνίας του ασφαλιστικού θεσμού με την κοινωνία μας, στο σύνολό της. Με αυτήν την έννοια είναι εκείνοι που μεταλαμπα-

δεύουν τα συναισθήματά τους στα μέλη της, στους καταναλωτές και στους πελάτες τους. Μεταδίδουν, έτσι, την ψυχολογία τους σε ευρύτατες ομάδες της κοινωνίας μας και καθορίζουν αναλόγως την ψυχολογία των ομάδων αυτών.



Κοινή συνισταμένη των απόψεων και των εμπειριών σημαντικών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, όπως αυτές εκφράζονται σε διεθνή και εγχώρια συνέδρια και fora, αποτελεί η εδραιωμένη πεποίθησή τους ότι η θετική ψυχολογία διαδραματίζει τον πλέον καταλυτικό ρόλο στην επιτυχή έκβαση των προσπαθειών τους και εν τέλει στην επίτευξη των στόχων τους, όσο επίζηλοι, φιλόδοξοι και υψηλοί μπορεί να είναι αυτοί. Μάλιστα, συστηματικότερες μετρήσεις αυτών των πεποιθήσεων καταδεικνύουν ότι αξιοπρόσεκτο ποσοστό των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών θεωρεί ως καταλυτικότερο παράγοντα της επιτυχίας του την καλή ψυχολογία που το διακρίνει, κατά τα στάδια και τις στιγμές της εργασίας του, παρά άλλους παράγοντες, όπως ενδεικτικά αυτούς της οργάνωσης, των συστημάτων εργασίας και της τεχνογνωσίας του, τους οποίους επίσης θεωρεί εξαιρετικά σημαντικούς, αλλά αποτελεσματικούς υπό την προϋπόθεση ότι η ψυχολογία του είναι θετική, ανατασική και ικανή να του προσφέρει καλά κίνητρα εργασίας και συνθήκες ώθησης και παρακίνησής του.

Εάν ανατρέξουμε στις δικές μας σχετικώς πρόσφατες εμπειρίες, αυτές που διαμορφώθηκαν κατά τα χρόνια της σχεδόν δεκαετούς οικονομικής κρίσης, θα παρατηρήσουμε ενδεχομένως κάποια σημεία που συνιστούν έναν λεγόμενο φαύλο κύκλο. Τα πρώτα ακούσματα περί της οικονομικής κρίσης μάς ανησύχησαν, η ανησυχία αυτή επέδρασε στην ψυχολογία μας, η επίδραση στην ψυχολογία μας άφησε το αποτύπωμά

της στην καταναλωτική μας συμπεριφορά, η εν λόγω καταναλωτική συμπεριφορά επέδρασε πτωτικά στην παραγωγική και την όλη οικονομική δραστηριότητα, με τελικό αποτέλεσμα την παρατεταμένη κίνηση της κοινωνίας μας σε συνθήκες οικονομικής ύφεσης, αρνητικών μεγεθών και απογοήτευσης. Οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές μας αποτελούν τον πλέον ισχυρό και ζωντανό παράγοντα επικοινωνίας του ασφαλιστικού θεσμού με την κοινωνία μας, στο σύνολό της. Με αυτήν την έννοια είναι εκείνοι που μεταλαμπαδεύουν τα συναισθήματά τους στα μέλη της, στους καταναλωτές και στους πελάτες τους. Μεταδίδουν, έτσι, την ψυχολογία τους σε ευρύτατες ομάδες της κοινωνίας μας και καθορίζουν αναλόγως την ψυχολογία των ομάδων αυτών.

Εύλογα, εάν η ψυχολογία των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών παραμένει ισχυρή και ξεπερνά τις δυσκολίες των συνθηκών, αυτό οδηγεί στην αναγνώριση των ασφαλιστικών λύσεων που προτείνουν, ως ικανών να υπερβούν τα προβλήματα και να οδηγήσουν σε διεξόδους

τις ανησυχίες που εκφράζει το πελατεϊκό τους κοινό και, ευρύτερα, το κοινωνικό σύνολο.

Η αισιόδοξη θέση των «πραγμάτων» συνιστά πρώτιστο «μοχλό» διαμόρφωσης και ανάπτυξης θετικής ανθρώπινης ψυχολογίας. Αν και φαίνεται κάτι το απλό, επί του οποίου όλοι μας συμφωνούμε, εν τούτοις η αντίληψη αυτή δεν αποδεικνύεται εύκολα εφαρμόσιμη στην καθημερινότητα της ζωής μας και στις διαστάσεις της δουλειάς μας, κυρίως διότι, όπως ενθυμούμαστε από τα μαθηματικά μας, η δύναμη του αρνητικού προσήμου ξεπερνά την αντίστοιχη του θετικού. Όταν προσθέτουμε αρνητικούς αριθμούς σε θετικούς, στην πραγματικότητα αφαιρούμε, ενώ όταν πολλαπλασιάζουμε αρνητικούς αριθμούς με θετικούς, το τελικό γινόμενο είναι αρνητικό. Η μαθηματική αυτή συνθήκη καταδεικνύει την ανάγκη αποφυγής, σε κάθε έκφανση της ζωής και της εργασίας μας, των αρνητικών «φορτίων» που απειλούν την πρόδοό μας και την επιτυχία μας, την εξέλιξή μας και την προοπτική μας.

Η αισιοδοξία, επομένως, συνιστά ουσιαστική συντελεστή της πρόδοου μας, αφού αποκλείει τα αρνητικά «φορτία» από τη διαδρομή μας, ενώ, μεταλαμπαδεύμενη στον ευρύτερο περίγυρό μας, παράγει πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα και συνθήκες ανάπτυξης και ανέλιξης.

Οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές μας, ως ικανοί να επηρεάζουν θετικά τις κοινότητες συμπολιτών τους με τις οποίες επικοινωνούν, μπορούν να διαμορφώσουν τις κατάλληλες συνθήκες ευρύτερης κοινωνικής αισιοδοξίας, ώστε η ίδια η ζωή των πελατών τους να ενισχύσει το θετικό της πρόσημο και το κοίταγμα προς το μέλλον.

Συμπερασματικά, η ανησυχία έχει ως διέξοδο της την ασφάλιση, ο προβληματισμός έχει ως απάντησή του τη συμβουλευτική και οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές μας, εμφορούμενοι από την αισιοδοξία και την ισχυρή τεχνογνωσία τους, διαθέτουν αμφότερες τις προαναφερόμενες πειστικές απαντήσεις, τόσο της ασφάλισης όσο και της συμβουλευτικής. Το μέλλον τους είναι ευοίωνο και η προοπτική πρόδοου τους υψηλή!



Ο κ. Νίκος Σωφρονάς, γενικός διευθυντής του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, είναι οικονομολόγος, με ανώτατες και μεταπτυχιακές σπουδές Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης Επιχειρήσεων των Πανεπιστημίων NORTHEASTERN ILLINOIS University, ROOSEVELT University of Chicago και MISSISSIPPI State University των ΗΠΑ. Ο κ. Σωφρονάς διαθέτει άρτια ασφαλιστική τεχνογνωσία, διεθνείς παραστάσεις και σημαντική εμπειρία Marketing, Διοίκησης Πωλήσεων, Ακαδημαϊκής Διοίκησης και Ανάπτυξης Ανθρώπινων Πόρων, τόσο σε περιβάλλον πολυεθνικών οργανισμών όσο και σε περιβάλλον Ακαδημαϊκών Ινστιτούτων της Ελλάδας και

του εξωτερικού. Ειδικότερα, διετέλεσε διευθυντής Ανάπτυξης, Εκπαίδευσης και Νέων Δικτύων του Ομίλου INTERAMERICAN, καθώς και αναπληρωτής διευθυντής Marketing των ασφαλιστικών εταιρειών του ομίλου, κατά τη χρονική περίοδο 1988-2017, ενώ προηγουμένως διετέλεσε στέλεχος Business Analysis του Ομίλου Coca Cola (3E). Είναι μέλος του Διεθνούς Ακαδημαϊκού Συμβουλίου της Σχολής Μεταπτυχιακών Σπουδών Διοίκησης Επιχειρήσεων I.E.D.C. Bled School of Management της Σλοβενίας, ενώ έχει διατελέσει μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και της Επιτροπής LIMRA Ευρώπης.



Ο ΑΙΣΙΟΔΟΞΟΣ, Ο ΑΠΑΙΣΙΟΔΟΞΟΣ ΚΑΙ Ο ΡΕΑΛΙΣΤΗΣ



Γράφει ο ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ

Στη γνωστή ταινία ήταν ο Καλός, ο Κακός και ο Άσχημος. Εκεί ήταν αρκετά εύκολο να ξεχωρίσουμε ποιον συμπαθούσαμε περισσότερο. Στη ζωή και τη δουλειά μας τα πράγματα ίσως να είναι λιγότερο ευδιάκριτα. Ποιον από τους τρεις να προτιμήσουμε;

Συνήθως όλοι συμφωνούμε πως η απαισιοδοξία δεν μας βοηθά. Σχεδόν όλοι. Η απαισιοδοξία νοοτροπία είναι σαν τη δυσάρεστη αναπνοή, όλοι την αντιλαμβάνονται εκτός από αυτόν που την έχει! Συχνά, μάλιστα, ο Απαισιόδοξος είναι μοχλοκίνητος και με λίγο Ρεαλιστή, κάτι που κάνει τις απαισιοδοξίες εκτιμήσεις του να ακούγονται λογικές. «Η αγορά περνάει κρίση, άρα δεν μπορώ να πιάσω τους στόχους μου», λέει κάποιος και μπορεί να ακούγεται

λογικό σε πολλούς. Αυτό που δεν αντιλαμβανόμαστε είναι πως ο Απαισιόδοξος έχει κάνει ένα άλμα λογικής, μια αυθαιρεσία. Χρησιμοποιεί ως επιχειρήματα το ότι μια αγορά μπορεί να είναι σε ύφεση, για να εξαγάγει το απόλυτο συμπέρασμα πως ΔΕΝ ΓΙΝΕΤΑΙ να πιάσει τους στόχους του, άρα είναι μάταιο το εγχείρημα και η προσπάθεια εξ αρχής.

Αυτό είναι το πρόβλημα με την απαισιοδοξία. Ματαιώνει την προσπάθεια εξ αρχής και μας οδηγεί στο να θέσουμε λιγότερο υψηλούς στόχους. Επιπλέον, η απαισιοδοξία χτίζει μέσα μας τη νοοτροπία πως όσα θέλουμε να πετύχουμε ή να ζήσουμε εξαρτώνται από εξωτερικούς παράγοντες, κάτι που μας μετατρέπει σε έρμαιο των συνθηκών και του πεπρωμένου. Ένα τρίτο μειο-



νέκτημά της είναι πως μας επηρεάζει τη διάθεση με αρνητικό τρόπο.

Στον αντίποδα έχουμε την αισιοδοξία. Ο Αισιόδοξος βλέπει παντού ευκαιρίες, σκέφτεται πως όλα θα πάνε καλά και αντιμετωπίζει κάθε αντιξοότητα με θετικά συναισθήματα. Μιλάμε όμως για έναν υπέρμετρα Αισιόδοξο τύπο και αυτό έχει επίσης προβλήματα. Η υπέρμετρη αισιοδοξία μπορεί να μας οδηγήσει σε παρακινδυνευμένες επιλογές και καταστροφικές επενδύσεις. Όμως, εκτός αυτού, η υπέρμετρη αισιοδοξία μοιράζεται ένα χαρακτηριστικό με την απαισιοδοξία και αυτό είναι η καρμική αντίληψη των πραγμάτων. «Όλα θα πάνε καλά», λέει. Σοβαρά; Ποιος θα τα κάνει να πάνε καλά; Το Σύμπαν;

Η λογική αυτή συχνά οδηγεί στη μάστιγα των ημερών μας, στην οποία πολλοί συνάνθρωποί μας θεωρούν πως μεταφυσικές δυνάμεις κινούν τον κόσμο και πως αν κάτι το θέλουν πολύ, τότε αυτό θα γίνει μέσα από περίεργες μεταφυσικές διεργασίες. Θα ήταν πολύ καλό, αλλά συνήθως η ζωή των ανθρώπων που εναποθέτουν τους στόχους και τις ελπίδες τους στη θεά Θετική Σκέψη δεν αλλάζει και πολύ προς το καλύτερο.

Η υπέρμετρη αισιοδοξία όμως έχει (για όσο κρατήσει) και τα καλά της. Η διάθεσή μας είναι χαρούμενη και αντιμετωπίζουμε θετικά τις δυσκολίες της ζωής. Ακόμα, είναι πολύ πιθανό να ενεργοποιηθούμε και σε κάποιο βαθμό και να δράσουμε για να πετύχουμε τους στόχους μας.

Και, τέλος, έχουμε τον Ρεαλιστή. Θα μπορούσαμε να πούμε σε ένα παράδειγμα ότι σε ένα ιστιοφόρο που βρίσκεται μεσοπέλαγα, σε κατάσταση νηνεμίας, ο Απαισιόδοξος κλαίει που δεν φυσάει, ο Αισιόδοξος σκέφτεται πως θα φυσήσει και ο Ρεαλιστής σηκώνεται

και προσαρμόζει τα πανιά. Η πραγματικότητα μας δίνει πάντα μόνο μία επιλογή. Να την κοιτάζουμε κατάματα, να την αποδεχτούμε και αν δεν μας αρέσει να κοιτάζουμε τι χρειάζεται να κάνουμε για να την αλλάξουμε ή έστω, σε περιπτώσεις που αυτό είναι πάνω από τον έλεγχό μας, για να τη διαχειριστούμε. Ίσως η πιο βοηθητική επιλογή νοοτροπίας να είναι ο Ρεαλιστικά Αισιόδοξος ή ο Αισιόδοξος Ρεαλιστής. Αυτός που ξέρει πως σε αυτή τη ζωή, είτε στον επαγγελματικό στίβο είτε στους άλλους τομείς της ζωής, θα υπάρχουν δυσκολίες και οι συνθήκες συχνά θα απέχουν πολύ από το να είναι ιδανικές, όμως θα έχει πλήρη επίγνωση του ότι ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΑΛΛΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΑΠΟ ΤΟ ΝΑ ΠΡΟΣΠΑΘΗΣΕΙ ΜΕ ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ για να πετύχει τους στόχους του. Με το Σύμπαν ή χωρίς, παίρνει την ιδιοκτησία των στόχων του και την ευθύνη για να κάνει αυτό που χρειάζεται.



Η πραγματικότητα μας δίνει πάντα μόνο μία επιλογή. Να την κοιτάζουμε κατάματα, να την αποδεχτούμε και αν δεν μας αρέσει να κοιτάζουμε τι χρειάζεται να κάνουμε για να την αλλάξουμε ή έστω, σε περιπτώσεις που αυτό είναι πάνω από τον έλεγχό μας, για να τη διαχειριστούμε.



αφήνουμε να σκονίζονται στο πάνω ράφι, αλλά να τα αξιοποιούμε και να τα απολαμβάνουμε. Σε κάθε μέρα της ζωής μας, είτε είναι η αρχή μιας νέας χρονιάς είτε μια άλλη οποιαδήποτε ημέρα, θα μας βοηθά πολύ το να γυμνάζουμε μια νοοτροπία ευγνώμοσύνης και αισιόδοξου ρεαλισμού. Αν το καλοσκεφτούμε, δεν έχουμε και άλλη επιλογή.



Μην πολυψάχνετε ποιος έγινε πρώτα, η κότα ή το αυγό;

Ποιος είναι ο Βαγγέλης Βερτόπουλος



Ο Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και εργάστηκε σε πολυεθνικές εταιρείες όπως η Friesland (NOYNOY) και η Johnson n' Johnson στους τομείς Sales, Sales Analysis και Category Management. Στη συνέχεια σπούδασε Ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στο Βρετανικό

OU και MSc στην Αθλητική Ψυχολογία στο Staffordshire University. Εκπαιδεύτηκε στην Ψυχοθεραπεία με Γνωσιακές και Συμπεριφορικές Προσεγγίσεις και στο Life & Executive Coaching. Σε συνέχεια της προσωπικής αθλητικής του πορείας και ενασχόλησης με την προπονητική, έχει διατελέσει Ομοσπονδιακός Προπονητής Ξιφασκίας, από το 2007 έως το 2011. Οι αθλητές του έχουν

κατακτήσει πάνω από 30 πανελλήνιους τίτλους τα τελευταία 8 χρόνια. Εργάζεται με στελέχη οργανισμών και επιχειρήσεων, ερασιτέχνες και επαγγελματίες αθλητές που διακρίνονται στην Ελλάδα και το εξωτερικό, εφήβους και άτομα που θέλουν να επεκτείνουν τις δυνατότητές τους και να τις αξιοποιήσουν. Αρθρογραφεί μόνιμα στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» και στο NEXTDEAL.GR

ΛΙΓΗ ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ ΠΑΡΑΚΑΛΩ!



Γράφει η ψυχολόγος
Δρ Σμαρούλα Παντελή

Η αισιοδοξία, από τα πολυτιμότερα αγαθά για την ψυχική μας υγεία, είναι πάντα υπό κατασκευή! Και λέω κατασκευή, γιατί την αισιοδοξία κατά κάποιον τρόπο μαθαίνουμε να την κατασκευάζουμε. Αν εξαιρέσουμε τα άτομα που από τη φύση τους είναι αισιόδοξα, όλοι οι άλλοι χρειαζόμαστε εργαλεία για να καλλιεργήσουμε μέσα μας την αισιοδοξία. Ο αισιόδοξος άνθρωπος είναι εκείνος που μπορεί να ελπίζει και να διακρίνει ευκαιρίες εκεί όπου οι άλλοι γύρω του έχουν σχεδόν ή εντελώς παραιτηθεί. Ο αισιόδοξος άνθρωπος δεν είναι κάποιος χαζοχαρούμενος ή ελαφρόμυαλος χωρίς συναίσθηση της σοβαρότητας των δεδομένων μιας δύσκολης κατάστασης. Αντιθέτως! Είναι ο άνθρωπος που, ενώ κατανοεί τις δυσκολίες μιας κατάστασης, είναι προσανατολισμένος στη λύση του προβλήματος.



Πώς γίνεται αυτό; Πώς μπορεί κάποιος να γίνει αισιόδοξος;

Ίσως σας φανεί περίεργο, αλλά η αισιοδοξία δεν μπορεί να βρει τη θέση της μέσα μας αν εμείς προσπαθούμε να αποφύγουμε τα δύσκολα συναισθήματα.

Και ποια είναι τα δύσκολα συναισθήματα;

Είναι εκείνα που μας πνίγουν, μας καθηλώνουν, μας αποδυναμώνουν, όπως ο

θυμός, η θλίψη, η ζήλια, ο φόβος, ο ψυχικός πόνος. Οι πιο πολλοί προσπαθούμε να αποφύγουμε αυτά τα συναισθήματα με διάφορους τρόπους. Κάποιοι νομίζουν ότι απλά προσπερνώντας τα και πηγαίνοντας παρακάτω γλιτώνουν απ' αυτά και η ζωή από κει και πέρα θα είναι φωτεινή και ευχάριστη! Κάποιοι άλλοι ούτε καν αναγνωρίζουν πως τα αισθάνονται, γιατί απλά τα απωθούν, τα κρύβουν κάτω από το χαλί! Ενώ κάποιοι άλλοι πιστεύουν πως μόνο οι

ανίκανοι και οι αδύναμοι νιώθουν τέτοια συναισθήματα και άρα οι ίδιοι δεν έχουν σχέση με αυτά. Σε όλες αυτές τις περιπτώσεις, οι άνθρωποι νομίζουν πως είναι αισιόδοξοι και μπορεί για λίγο να δείχνουν αισιόδοξοι, όμως δεν μπορούν πραγματικά να είναι θετικοί και δημιουργικοί χωρίς να είναι καχύποπτοι.

Ένα αρνητικό συναίσθημα που προσπαθούμε να αποφύγουμε είναι σαν να το σπρώχνουμε να χωρέσει μέσα σε μια θήκη

που στην ουσία δεν το χωράει! Όταν ένα συναίσθημα γεννιέται μέσα μας, γεννιέται για κάποιο λόγο. Κάτι έχει να μας πει. Κάτι μας ζητάει. Είναι ανάγκη να το συναντήσουμε και όχι να το αποφύγουμε. Είναι καλό να συνομιλήσουμε μαζί του και να το καταλάβουμε. Πώς βρέθηκε εκεί; Μόνο κατανοώντας ένα συναίσθημα μπορούμε να πάμε παρακάτω και να διδαχθούμε στην ουσία κάτι για το πώς πρέπει να διαχειριζόμαστε τη ζωή ώστε να μπορούμε να έχουμε μπροστά μας καθαρό ορίζοντα.

Άρα, και οι αισιόδοξοι άνθρωποι έχουν τις μαύρες τους;

Φυσικά και ναι! Οι αισιόδοξοι άνθρωποι δεν έχουν ένα αυτοκόλλητο χαμόγελο στο στόμα τους, ούτε είναι αποσυνδεδεμένοι από την πραγματικότητα! Αντιθέτως! Έχουν πλήρη συναίσθηση του τι συμβαίνει και του πόσο δύσκολα μπορεί να είναι τα πράγματα και γι' αυτό είναι σε θέση να εκτιμήσουν τα δεδομένα με ψυχραιμία και να χαράξουν μια πιο καθαρή και φωτεινή στρατηγική!

Ποια είναι λοιπόν τα μυστικά των αισιόδοξων ανθρώπων;

■ Γνωρίζουν πως οποιοδήποτε συναίσθημα έχει μια συγκεκριμένη διάρ-



κεια και δεν θα μας κασιγκωθεί για πάντα! Άρα ο θυμός θα μας περάσει, η θλίψη θα μας περάσει κ.λπ.

■ Δεν μπερδεύουν τα συναισθήματα με τις πεποιθήσεις. Δηλαδή, δεν χρησιμοποιούν τα αρνητικά συναισθήματα για να γενικεύουν και να καταστροφολογούν δημιουργώντας αρνητικές και δυσλειτουργικές πεποιθήσεις. Για παράδειγμα, αν κάποιος αρρωστήσει και ο γιατρός τού δώσει ένα φάρμακο που δεν τον γιατρέψει και πρέπει να αλλάξει η αγωγή, δεν γενικεύει πως όλοι οι γιατροί είναι ανάξιοι και

δεν καταστροφολογεί σκεπτόμενος πως επειδή έμεινε για πολλές μέρες εκτός δουλειάς θα καταστραφεί όλη του η χρονιά!

■ Δεν παίρνουν τους εαυτούς τους στα σοβαρά όταν είναι θυμωμένοι. Περιμένουν να τους περάσει ο θυμός για να σκεφτούν πιο ψύχραιμα.

■ Δεν επιτρέπουν στο φόβο τους να μεταβληθεί σε εσωτερικό τρομοκράτη! Προσπαθούν να βάλουν το φόβο τους μέσα σε λογικά πλαίσια. Δεν γενικεύουν και δεν καταστροφολογούν. Αντιμετωπίζουν το φόβο σαν ένα χρήσιμο συναίσθημα.

■ Δεν είναι ανυπόμονοι. Κατανοούν

πως ορισμένες διαδικασίες μπορεί να χρειάζονται περισσότερο χρόνο και πως δεν έχει νόημα να περιμένουν διαρκώς με το ρολόι στο χέρι. Γι' αυτό και δεν επενδύουν ποτέ μόνο σε μία μετοχή! Προσπαθούν πάντοτε να έχουν ανοιχτές ευκαιρίες ώστε αν δεν δουλέψει η μία, να δουλέψει η άλλη.

■ Έχουν πίστη στα όνειρά τους! Δεν πε-



ριμένουν από τους άλλους να εγκρίνουν τα όνειρά τους.

■ Δεν ακολουθούν την πεπατημένη. Επιλέγουν διαφορετικές διαδρομές με μια διάθεση εξερευνητή.

■ Χαίρονται να δοκιμάζουν και να πειραματίζονται!

■ Γνωρίζουν καλά πως το σωστό και το λάθος είναι σχετικές και όχι απόλυτες έννοιες.

■ Κατανοούν πως τη νύχτα διαδέχεται η μέρα και πως το χειμώνα τον διαδέχεται η άνοιξη. Και ξέρουν πως όσο είναι σε θέση να το κατανοούν αυτό, είναι ζωντανοί και μπορούν να είναι δημιουργικοί.

■ Δίνουν μια δεύτερη ευκαιρία όταν κάποιο σχέδιο δεν πάει καλά και δεν προσπαθούν να κρύψουν μια αποτυχία γιατί πιστεύουν πως θα έχουν και άλλες ευκαιρίες.

■ Πάνω απ' όλα όμως, οι αισιόδοξοι άνθρωποι νιώθουν ευγνωμοσύνη για τα πά-

ντα. Είναι ταπεινοί και ευγνώμονες!

Αν επιθυμείς να γίνεις αισιόδοξος, χρειάζεται να αναρωτηθείς γιατί;

Η αισιοδοξία δεν θα βρει χώρο μέσα σου αν είσαι αχόρταγος, αγνώμων και παρτάκιας!

Η αισιοδοξία έχει ακριβά γούστα! Προτιμάει τους ανθρώπους που επιθυμούν να χαίρονται προσπαθώντας.

Οπότε, να τι εργαλεία χρειάζεσαι για να καλλιεργήσεις την αισιοδοξία μέσα σου:

■ Διάθεση για χαρά και παιχνίδι.

■ Διάθεση για εξερεύνηση.

■ Διάθεση να μάθεις καινούργια πράγματα.

■ Διάθεση να διδαχθείς από τις δυσκολίες και τις αποτυχίες.

■ Διάθεση να συγχωρείς.

■ Διάθεση να γίνεις καλύτερος άνθρωπος!



Ποια είναι η Σμαρούλα Παντελή

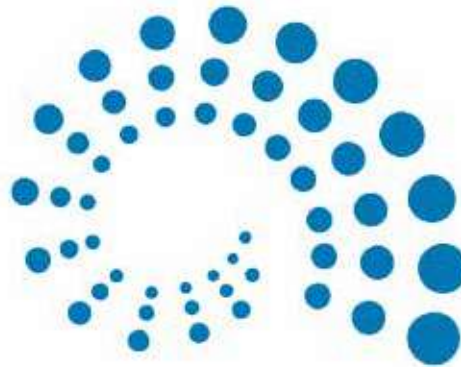
Η Σμαρούλα Παντελή είναι ψυχολόγος-ψυχοθεραπεύτρια, συγγραφέας, συντονίστρια και εμπυχωτήρια του αυθόρμητου θεάτρου Playback. Εργάζεται στην Αθήνα και δίνει διαλέξεις και σεμινάρια αυτογνωσίας σε όλη την Ελλάδα και το εξωτερικό. Μπορείτε να επισκεφθείτε τον ιστότοπό της www.mirazomai.com και να συνδεθείτε με τη σελίδα της στο facebook Δρ Σμαρούλα Παντελή, ψυχολόγος.

ΜΑΚΡΥΣ Ο ΔΡΟΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΓΚΛΙΣΗ

Η ιδιωτική ασφάλιση σε Ελλάδα και Ευρώπη

Σε ανοδική τροχιά βρίσκεται ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας σύμφωνα με τη Στατιστική Έκθεση που δημοσίευσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, ωστόσο σε σχέση με τον μέσο ευρωπαϊκό όρο κινείται σε χαμηλά επίπεδα, όταν το κατά κεφαλήν ασφάλιστρο στην Ελλάδα διαμορφώνεται στα 377 ευρώ και στην Ευρώπη στις 2.170 ευρώ, ενώ το ποσοστό ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ στις χώρες της Ε.Ε. ανέρχεται στο 7,5% και στη χώρα μας στο 2,2%.

Ειδικότερα, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά μετά από 6 χρόνια ύφεσης (2010-2015), για τρία συνεχή χρόνια (2016, 2017, 2018) η συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και δικαιωμάτων συμβολαίων αυξάνεται, φτάνοντας το 2018 τα 4,1 δισ. ευρώ (+ 2% έναντι του 2017). Σε αποπληθωρισμένες τιμές η παραγωγή αυξήθηκε κατά 1,4% από το 2017. Από αυτά, 2,2 δισ. ευρώ προήλθαν από τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (αύξηση 3,9% από το 2017), ενώ 1,9 δισ. ευρώ προήλθαν από τις ασφαλίσεις Ζωής (μείωση 0,1%). Σε αποπληθωρισμένες τιμές οι μεταβολές ήταν +3,2% και -0,7% αντίστοιχα. Το σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έφθασε στα 17,6 δισ. €. Οι επενδύσεις αποτέλεσαν περίπου το 79% του Ενεργητικού, φθάνοντας τα 13,9 δισ. €. Οι ασφαλιστικές προβλέψεις έφθασαν στα 12,9 δισ. € και αποτέλεσαν περίπου το 74% του Παθητικού. Τα ασφάλιστρα από πρωτασφαλιστικές εργασίες (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων) έφθασαν τα 4,1 δισ. €, αυξημένα κατά 2% σε σχέση με το 2017. Από αυτά, τα 1,9 δισ. € αφορούσαν στις ασφαλίσεις Ζωής (46,3% του συνόλου), ενώ



ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

Στην Ελλάδα το κατά κεφαλήν ασφάλιστρο διαμορφώνεται στα 377 ευρώ και στην Ευρώπη στα 2.170 ευρώ, ενώ το ποσοστό ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ στις χώρες της Ε.Ε. ανέρχεται στο 7,5% και στη χώρα μας στο 2,2%.

τα 2,2 δισ. € στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (53,7%).

Την ίδια ώρα, το 2018, το ποσοστό συμμετοχής των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ της χώρας υποχώρησε ελαφρά στο 2,19%, από 2,20% το 2017, ενώ το ποσοστό επενδύσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς επί του ΑΕΠ έφτασε το 7,5% το 2018, σημειώνοντας επίσης ελαφρά υποχώρηση από το 2017 (7,7%).

Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα

Ο δείκτης των συνολικών κατά κεφαλήν ασφαλιστρών (και δικαιωμάτων συμβολαίων) το 2018 συνέχισε την ανοδική πορεία που έχει ξεκινήσει το 2016, φθάνοντας στα 377 €. Ο συγκεκριμένος δείκτης είχε πάρει το 2009 τη μέγιστη τιμή του (491 € ανά κάτοικο), όμως έκτοτε ακολούθησε καθοδική πορεία έως και το 2015. Ο αντίστοιχος δείκτης των κατά κεφαλήν εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και δικαιωμάτων συμβολαίου για τις ασφαλίσεις Ζωής ανήλθε στα 174,59 € ανά κάτοικο το 2018. Αντιστοίχως, ο δείκτης των κατά κεφαλήν εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και δικαιωμάτων συμβολαίων για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών ανήλθε στα 202,47 € ανά κάτοικο το 2018.

Αποζημιώσεις

Κατά το 2018, η ίδια κράτηση επί των ασφαλιστικών αποζημιώσεων που καταβλήθηκαν στις ασφαλίσεις Ζωής ήταν 1.150 εκατ. €, ενώ επιπρόσθετως αυξήθηκε η ίδια κράτηση των μαθηματικών αποθεμάτων και λοιπών προβλέψεων κατά 361 εκατ. €.

Στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, η ίδια κράτηση επί των ασφαλιστικών αποζημιώσεων που καταβλήθηκαν ήταν

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ 2018

Τα ποσά είναι σε δισ. €	ΕΛΛΑΔΑ	%	INSURANCE EUROPE (32)
Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις	4,05	0,31%	1.311
εκ των οποίων:			
Ασφαλίσεις Ζωής	1,88	0,25%	764
Ασφαλίσεις Υγείας	0,24	0,17%	140
Ασφαλίσεις Λοιπών Κλάδων Ζημιών	1,94	0,48%	407
Σύνολο Επενδύσεων	14	0,14%	10.300
Πλήθος Εταιριών	53	1,66%	3.200
Πλήθος Απασχολούμενων	7.000	0,78%	900.000
ΒΑΣΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ (2018)	ΕΛΛΑΔΑ	%	INSURANCE EUROPE (32)
Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα (€)	377	17,38%	2.170
εκ των οποίων:			
Ασφαλίσεις Ζωής	177	13,81%	1.264
Ασφαλίσεις Υγείας	22	9,49%	232
Ασφαλίσεις Λοιπών Κλάδων Ζημιών	180	26,81%	673
Παραγωγή ασφαλιστρών επί του Α.Ε.Π.	2,2%		7,5%
Επενδύσεις επί του Α.Ε.Π.	7,5%		58%
Παρατήρηση: Τα μεγέθη της Insurance Europe για το 2018 προέρχονται από την πλέον πρόσφατη έκδοση "European insurance: Key facts"			

688 εκατ. €, ενώ η μεταβολή των προβλέψεων ήταν -99 εκατ. €. Επομένως, το αντίστοιχο άθροισμα της ίδιας κράτησης των πληρωθεισών αποζημιώσεων και της αντίστοιχης μεταβολής των προβλέψεων έφθασε τα 589 εκατ. €.

Συνολικά λοιπόν, σε ό,τι αφορά την ίδια κράτηση, οι πληρωθείσες αποζημιώσεις εντός του έτους και η μεταβολή των προβλέψεων έφθασαν αθροιστικά τα 2.100 εκατ. € για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Σε αυτό το ποσό δεν περιλαμβάνεται η συμμετοχή των αντασφαλιστικών επιχειρήσεων για αποζημιώσεις που καταβλήθηκαν επί ασφαλισμένων κινδύνων στη χώρα μας.

Ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην Ευρώπη

Στην Ε.Ε. οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις αποτελούν τον μεγαλύτερο θεσμικό επενδυτή, με περισσότερα από 10,3 τρις. ευρώ επενδεδυμένα το 2018, ποσό που ισοδυναμεί με το 58% του ΑΕΠ της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ τα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα στην Ευρώπη ανέρχονται στις 2.170 ευρώ.

Σε ό,τι αφορά τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην Ε.Ε., το 2018 υπήρχαν περί τις 3.200, μειωμένες κατά 3,2% από την προηγούμενη χρονιά. Στο παραπάνω μέγεθος περιλαμβάνονται οι ανώνυμες εταιρείες και τα υποκαταστήματα ασφαλιστικών επιχειρήσεων τρίτων χωρών (εκτός Ε.Ε.). Όπως επισημαίνεται, ο ευρωπαϊκός ασφαλιστικός τομέας αποτελεί έναν αξιοσημείωτο εργοδότη, τόσο σε άμεση όσο και σε έμμεση απασχόληση. Συνολικά, 900 χιλ. άτομα εργάζονται σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις, χωρίς να συνυπολογίζονται οι εξωτερικοί συνεργάτες και οι ανεξάρτητοι διαμεσολαβητές.

Παγκοσμίως, η παραγωγή ασφαλιστρών αυξήθηκε κατά 4,8% το 2018, φθάνοντας στα 5.193 δισ. \$, μετά από αύξηση κατά 9,8% το προηγούμενο έτος, ενώ η μεγάλη αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών στην Ευρώπη την καθιστά τη δεύτερη μεγαλύτερη ήπειρο σε παραγωγή, έχοντας το 32% του συνόλου.

Το 2018, τα συνολικά ασφάλιστρα στην Ευρώπη αυξήθηκαν κατά 6,2%, σύμφωνα με τις πρώτες εκτιμήσεις, φθάνοντας τα 1.311 δισ. €. Αυτό είχε ως συνέπεια τα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα στην Ευρώπη να ανέλθουν στις 2.170 € από 2.049 € το 2017. Από αυτά, τα 1.264 € αντιστοιχούσαν στις ασφαλίσεις Ζωής, τα 673 € στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και τα 232 € στις ασφαλίσεις Υγείας.

Σύμφωνα με τα προσωρινά στοιχεία του έτους 2018, οι τέσσερις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές αγορές όσον αφορά τα ασφάλιστρα -το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γαλλία, η Γερμανία και η Ιταλία- ήταν υπεύθυνες για το 68,5% του συνόλου της παραγωγής, ποσοστό αυξημένο κατά 1,9% σε σχέση με το αντίστοιχο του προηγούμενου έτους.

Η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζωής αυξήθηκε κατά 6,7%, φθάνοντας στα 764 δισ. € το 2018, οφειλόμενη κατά κύριο λόγο στη διψήφια αύξηση που παρατηρήθηκε στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το 2018, στις ασφαλίσεις Ζωής, το 71,4% των εργασιών γράφτηκε στις τέσσερις μεγαλύτερες αγορές της Ευρώπης, συγκεκριμένα στο Ηνωμένο Βασίλειο, στη Γαλλία, στην Ιταλία και στη Γερμανία.

Η διείσδυση των ασφαλίσεων Ζωής στην Ευρώπη (μερίδιο ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ) έφτασε το 4,35%, από 4,21% το 2017. Οι υψηλότεροι βαθμοί διείσδυσης παρατηρήθηκαν στο Ηνωμένο Βασίλειο (9,6%), στη Φινλανδία (8,5%) και στη Δανία (7,7%).

Η βιομηχανία αγωγών «αρρωσταίνει» τους γιατρούς



Του ΔΗΜΗΤΡΗ ΛΙΝΟΥ*

Η εξουθένωση (burnout) των γιατρών αναγνωρίζεται τελευταία ως ένα πολύ σοβαρό πρόβλημα για τη δημόσια υγεία. Όπως αναφέρεται σε ένα πρόσφατο άρθρο στο έγκυρο Lancet, το 80% των γιατρών στην Αγγλία είναι σε πολύ υψηλό κίνδυνο για το σύνδρομο αυτό, που επιδρά όχι μόνο στην προσωπική τους ζωή, αλλά απειλεί και τη ζωή και ασφάλεια των ασθενών.

Ένα δημοσίευμα της αγγλικής εφημερίδας «Τέλεγκραφ» με τίτλο «Ο φόβος της μήνυσης καταστρέφει τη σύγχρονη Ιατρική» αποκάλυψε το κύριο αίτιο του προβλήματος που κρύβεται εδώ και πολλά χρόνια «κάτω από το χαλί» από τους ίδιους τους γιατρούς. Αυτή η πραγματικότητα περιγράφεται δειλά-δειλά και σε πρόσφατες επιστημονικές δημοσιεύσεις με στατιστικά στοιχεία εντυπωσιακά. Πάνω από 83% των χειρουργών σε τρία από τα καλύτερα νοσοκομεία της Αμερικής ανέφεραν σοβαρό «ψυχολογικό βάρος» που περιγράφεται ως μεγάλη λύπη, ενοχή, ντροπή, άγχος, θυμό, έπεται από εγχειρητικές επιπλοκές. Σε μία άλλη μελέτη, 7.164 μέλη του αμερικανικού κολεγίου χειρουργών, που αποτελούν κατά τεκμήριο τους καλύτερους από τους χειρουργούς στην Αμερική, είχαν δικαστική εμπλοκή με βαθύτατες προσωπικές επιπλοκές στη ζωή τους. Η εξουθένωση, η κατάθλιψη, οι σοβαρές σκέψεις για αυτοκτονία ακολούθησαν τη μήνυση που έγινε εις βάρος τους. Το πιο χαρακτηριστικό εύρημα αυτών των μελετών είναι ότι ο γιατρός που έχει κατηγορηθεί για ιατρικό λάθος ή αμέλεια ζει τον πόνο του εντελώς μόνος του.

Κανείς φίλος ή συγγενής, ακόμη και η/ο σύντροφός του δεν μπορεί να καταλάβει το δράμα του. «Κρύβουμε τη λύπη μας, υποφέρομε στη σιωπή», αναφέρουν χαρακτηριστικά.

Το αν έχει ψυχολογικό πρόβλημα ή όχι ο χειρουργός δεν θα είχε σημασία για την υπόλοιπη κοινωνία αν δεν ήταν αποδεδειγμένο ότι ο γιατρός αυτός -το «δεύτερο θύμα» όπως περιγράφεται- γίνεται πλέον ένας χειρότερος γιατρός για τους επόμενους ασθενείς του, ένας κακός γιατρός για το δημόσιο σύστημα υγείας. Μετά την εμπειρία της άδικης πολλές φορές εμπλοκής του σε μία πολυετή δικαστική διαμάχη για μία επιπλοκή που μπορεί και να μην οφείλεται σε δικό του λάθος, σταματάει να εφαρμόζει τους λογικούς και ηθικούς κανόνες της Ιατρικής που χρόνια εφαρμόζε με επιτυχία και ενστερνίζεται την «αμυντική» Ιατρική. Η παλαιότερα «ηρωική» του πολύωρη προσπάθεια να αφαιρέσει τον καρκίνο μετατρέπεται στη

σύντομη βιοψία και «κλείσιμο» του ασθενούς με διάγνωση «ανεγχείρητο». Η αξονική και μαγνητική τομογραφία και ίσως PET scan, μαζί με δεκάδες εξετάσεις αίματος ώστε να είναι «νομικά» κατοχυρωμένος, αποτελούν τη νέα διαγνωστική του προσέγγιση. Το κόστος της «αμυντικής» Ιατρικής είναι τεράστιο για τον κάθε μελλοντικό ασθενή, για τον Κρατικό Προϋπολογισμό, για την πρόοδο της Ιατρικής. Στην Ελλάδα, το πρόβλημα των δικαστικών αγωγών με κάθε ευκαιρία πραγματικού ή υποτιθέμενου ιατρικού λάθους έχει γίνει «της μόδας». Σιωπηλά η «αμυντική» Ιατρική εφαρμόζεται πλέον από τους περισσότερους γιατρούς, ακόμη και από τους καλύτερους, τους πιο έμπειρους, τους «δασκάλους», μια και αυτοί αποτελούν κατεξοχήν στόχο για μεγάλα οικονομικά οφέλη από μία πιθανή δικαστική καταδίκη.

Στη Νέα Ζηλανδία, το υπαρκτό και εκεί πρόβλημα έχει αντιμετωπιστεί με την πλήρη προστασία των γιατρών από δικαστικές εμπλοκές. Το κράτος μέσω ειδικού οργανισμού αναλαμβάνει την οικονομική στήριξη του ασθενούς που υπέστη ζημιά από ιατρικό λάθος ή επιπλοκή ιατρικής θεραπείας. Σε άλλες χώρες γίνονται σοβαρές νομοθετικές προσπάθειες να περιοριστεί η έκταση του προβλήματος, που τελικά επηρεάζει όχι μόνο το ιατρικό νοσηλευτικό προσωπικό, αλλά κυρίως τους πολίτες και την οικονομία της χώρας. Στην Ελλάδα, η Πολιτεία σε συνεργασία με τον Πανελλήνιο Ιατρικό Σύλλογο και τις Ιατρικές Σχολές της χώρας θα μπορούσαν άμεσα:

1. Να θεσμοθετήσουν «Ανώτατη Συμβουλευτική Επιτροπή» για την κατ' αρχάς διερεύνηση κάθε υπόθεσης «ιατρικού λάθους». Η επιτροπή αυτή θα απαρτίζεται από έγκυρους ακαδημαϊκούς και διευθυντές νοσοκομείων από την Ελλάδα και το εξωτερικό, εγνωσμένου κύρους και αποδοχής από το ιατρικό σώμα. Η γνώμη της συμβουλευτικής αυτής επιτροπής να λαμβάνεται ουσιαστικά υπόψη από τους εκάστοτε δικαστές.
2. Να καταργήσουν το σημερινό όριο των πέντε ετών για την



αστική δίωξη των ιατρών και να γίνει προσαρμογή του σύμφωνα με τα ισχύοντα για την αστική δίωξη των δικηγόρων. Η κατάργηση της πενταετίας θα μειώσει δραματικά τις αγωγές με αμφισβητήσιμες ενδείξεις υπαιτιότητας του γιατρού.

3. Να ενεργοποιηθούν και ενισχύσουν θεσμικά τα πειθαρχικά συμβούλια των μεγάλων ιατρικών συλλόγων της χώρας με επιπλέον στελέχυσή τους με προσωπικότητες κοινής αποδοχής. Οι προτάσεις τους θα είναι δύσκολο να αμφισβητηθούν και οι πειθαρχικές τιμωρίες στους υπευθύνους επανειλημμένων ιατρικών λαθών θα υλοποιούνται άμεσα.

4. Να θεσμοθετήσουν ένα μηχανισμό στήριξης των γιατρών που ξαφνικά πρωταγωνιστούν σε μία ιατρική «καταστροφή» είτε είναι από επιπλοκή είτε είναι από λάθος. Στο μηχανισμό αυτόν θα συμμετέχουν εθελοντικά έγκριτοι συνάδελφοί τους έπειτα από σύνομη σχετική με το αντικείμενο εκπαίδευσή τους.

Τέλος, η στενόχωρη αλλά πραγματική αλήθεια που κρατιέται ως «μυστικό» από τους γιατρούς σε όλο τον κόσμο πρέπει σιγά-σιγά να αναδειχθεί και να συζητηθεί με την κοινωνία, τις διοικήσεις των νοσοκομείων, τις ασφαλιστικές εταιρείες, το δικαστικό σώμα, τον δικηγορικό σύλλογο.

Ενας εξουθενωμένος γιατρός είναι ένας κακός γιατρός για τον επόμενο ασθενή του και για το δημόσιο σύστημα υγείας.

Πηγή: www.kathimerini.gr 19.01.2020

* Ο Δημήτρης Λινός γεννήθηκε το 1951 στην Αθήνα. Είναι καθηγητής Χειρουργικής στην Ιατρική Σχολή του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και Governor του Ελληνικού Τμήματος του American College of Surgeons. Εκπαιδεύθηκε στη Χειρουργική στη «Mayo Clinic», στο Ρότσεστερ της Μινεσότα, και στο «Massachusetts General Hospital» του Πανεπιστημίου του Χάρβαρντ. Ξεκίνησε την επαγγελματική και ακαδημαϊκή του πορεία στο Πανεπιστήμιο Case Western Reserve στο Κλίβελαντ του Οχάιο και επέστρεψε στην Αθήνα, όπου συμμετείχε ενεργά στην ακαδημαϊκή Χειρουργική σε Ελλάδα και Κύπρο. Έχει δημοσιεύσει πάνω από 150 πρωτότυπες επιστημονικές εργασίες, ελληνικά και ξενόγλωσσα συγγράμματα στη Λαπαροσκοπική και Ενδοκρινική Χειρουργική και κεφάλαια σε πολλά διεθνή συγγράμματα Χειρουργικής. Θεωρείται από τους κορυφαίους διεθνώς χειρουργούς στους ενδοκρινείς αδένες και έχει διατελέσει πρόεδρος της Διεθνούς Εταιρείας Χειρουργών Ενδοκρινών Αδένων και άλλων επιστημονικών εταιρειών. Είναι μέλος της Συντακτικής Επιτροπής Έγκριτων Επιστημονικών Περιοδικών και συμμετέχει ενεργά στη διδασκαλία της Χειρουργικής σε ετήσια σεμινάρια που πραγματοποιούνται σε όλο τον κόσμο.



A FAIRFAX Company

«Εξασφάλισαν» περίθαλψη για όλους

Το νέο νοσοκομειακό πρόγραμμα νέας γενιάς «Εξασφαλίζω περίθαλψη για όλους», που σχεδίασε η Eurolife ERB για όσους αναζητούν υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας και πρόσβαση σε κορυφαία νοσοκομεία, εντός και εκτός Ελλάδας, με ευνοϊκή τιμολογιακή πολιτική, θέτει στη διάθεση των πελατών της η Eurobank. Το «Εξασφαλίζω περίθαλψη για όλους» εντάσσεται στο πλαίσιο των τραπεζοασφαλιστικών λύσεων της Eurobank που προσφέρει, ως ασφαλιστικός πράκτορας, στους πελάτες της και διατίθεται μέσα από τα καταστήματά της. Είναι αποτέλεσμα συνεργασίας μεταξύ της Eurolife ERB και του Hellenic Healthcare Group (HHG), που είναι ο μεγαλύτερος όμιλος υγείας στην Ελλάδα. Όπως επισημαίνεται, το πρόγραμμα ανήκει στη νέα γενιά ασφαλιστικών προγραμμάτων, που συνδυάζουν την προσιτή τιμολόγηση ενός νοσοκομειακού προγράμματος περιορισμένου δικτύου με τα πλεονεκτήματα των, κατά κανόνα ακριβότερων, προγραμμάτων ανοικτού δικτύου, όπως π.χ. την πρόσβαση σε περισσότερες συμβεβλημένες κλινικές. Ανταποκρίνεται στις νέες ανάγκες που έχουν προκύψει τα τελευταία χρόνια στην κοινωνική ασφάλιση στην Ελλάδα, συνεκτιμώντας



- τη μείωση των εισοδημάτων των ελληνικών νοικοκυριών,
- την αναμενόμενη αύξηση των δαπανών υγείας, εξαιτίας της γήρανσης του πληθυσμού και
- την επίδραση των τεχνολογικών εξελίξεων στις δαπάνες πρόληψης και περίθαλψης. Το πρόγραμμα παρουσιάστηκε σε πελάτες Personal Banking της Eurobank σε ειδική εκδήλωση στην οποία παρευρέθησαν ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, και ο γενικός διευθυντής Λιανικής Τραπεζικής Eurobank, κ. Ιάκωβος Γιαννακλής.

Οι παροχές του «Εξασφαλίζω περίθαλψη για όλους»

Οι ασφαλισμένοι στο πρόγραμμα απολαμβάνουν μεγάλο εύρος καλύψεων και παροχών και, μεταξύ άλλων, εξασφαλίζουν:

- Πρόσβαση στις κλινικές Υγεία, Metropolitan Hospital, Μητέρα, Metropolitan General και Μαιευτήριο Λητώ στο Νομό Αττικής, καθώς και σε μεγάλο δίκτυο συμβεβλημένων κλινικών στην υπόλοιπη Ελλάδα

και συγκεκριμένα σε ιδιωτικά νοσοκομεία 9 μεγάλων αστικών κέντρων (Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο, Λάρισα, Βόλος, Χανιά, Κόρινθος, Κοζάνη, Ρόδος και Χίος). Επιπλέον, προβλέπει ελεύθερη χρήση σε δημόσια νοσοκομεία της χώρας, καθώς και σε συμβεβλημένα, μη συμβεβλημένα και δημόσια νοσοκομεία στο εξωτερικό.

- Κάλυψη νοσηλείας μέχρι του ποσού των 700.000 ευρώ ανά περιστατικό, ανά ασφαλισμένο και ανά ασφαλιστική περίοδο.
- Δυνατότητα, κατά περίπτωση, σημαντικής μείωσης ή μηδενισμού του ποσού συμμετοχής του πελάτη, που ανέρχεται σε 1.500 ευρώ ανά περιστατικό.
- Δυνατότητα συμμετοχής με όριο ηλικίας από 3 μηνών μέχρι 63 ετών.



Το «bewell» μοχλός ανάπτυξης των ασφαλίσεων υγείας

Η πρωτοποριακή στροφή της INTERAMERICAN σε ένα πρότυπο σύστημα ευέλικτης ασφάλισης υγείας σταδιακά αναδεικνύει τα σημαντικά πλεονεκτήματά του με την εισαγωγή της νέας λογικής για προσωποποιημένη ασφάλιση, με συμμετοχή στη διαμόρφωση των καλύψεων τον ίδιο τον πελάτη. Το σύστημα «bewell», στο κλείσιμο του 2019, παρουσιάζει ήδη ένα χαρτοφυλάκιο 14,5 εκατ. ευρώ με περίπου 31.000 ασφαλισμένους, από τους οποίους οι 8 στους 10 ασφαλιζόμενοι για πρώτη φορά στην εταιρεία. Είναι χαρακτηριστικό της ευελιξίας του συστήματος ότι σε κάθε συμβόλαιο αντιστοιχούν 1,5 ασφαλισμένοι και 2,1 προϊόντα ανά ασφαλισμένο, μέσα από το απεριόριστο εύρος επιλογών για καλύψεις. Φυσικά, το «bewell» έχει συμβάλει και στα αποτελέσματα παραγωγής ασφαλιστρών της εταιρείας στον τομέα υγείας, όπου τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα πέρυσι αυξήθηκαν κατά 3,8% έναντι του 2018, προσεγγίζοντας τα 110 εκατ. ευρώ.

Ήδη, ποσοτική έρευνα της INTERAMERICAN στο πελατολόγιο του «bewell» καταδεικνύει την ιδιαίτερα υψηλή ικανοποίηση των νεότερων και πιο μορφωμένων πελατών. Άλλωστε, η μέση ηλικία των ασφαλισμένων του συστήματος είναι τα 29 έτη. Το Net Promoter Score (NPS), ο σύνθετος δείκτης ικανοποίησης που αφορά κυρίως στην πρόθεση σύστασης του προγράμματος σε τρίτους, είναι σημαντικά υψηλότερος από τα διεθνή standards στον τομέα ασφάλισης της υγείας. Η πρόθεση ακύρωσης είναι αμελητέου ποσοστού (0,9%), ενώ το «value for money» της ασφάλισης αναγνωρίζει το 73% των πελατών. Στη βάση αξιολόγησης αυτών των στοιχείων, η εταιρεία θα συνεχίσει να υποστηρίζει την εμπορική στρατηγική της για υψηλή παραγωγικότητα και διεύρυνση του εταιρικού δικτύου Agency για διανομή και υπηρεσίες συμβουλευτικής στην ασφάλιση υγείας.

Παράλληλα, αναπτύσσονται οι ποιοτικές υπηρεσίες του οικοσυστήματος υγείας, με τον

εμπλουτισμό της ασφαλιστικής κάλυψης με σειρά υπηρεσιών που κατευθύνουν τον πελάτη σε έναν νέο τρόπο ζωής, σε μια «νέα εμπειρία». Το δίκτυο ιατρών, οι ιδιόκτητες υποδομές και η Γραμμή Υγείας 1010 βρίσκονται στον πυρήνα αυτών των υπηρεσιών, ενώ ευρύτερα θα παρέχονται δυνατότητες υπηρεσιών για την άσκηση, την ψυχική υγεία, τη διατροφή, τη λογο/εργοθεραπεία και την εκπαίδευση/ενημέρωση. Η στρατηγική της INTERAMERICAN για την ολοκληρωμένη διαχείριση της υγείας, στο πλαίσιο της αποστολής της εταιρείας «να βοηθά τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα», υλοποιείται με εστίαση στην πρωτοβάθμια φροντίδα και πρόληψη. Σήμερα η εταιρεία υποστηρίζει τα ασφαλιστικά προγράμμά της με ένα πανελλαδικά αναπτυγμένο Δίκτυο Υγείας, που αριθμεί 1.422 επιλεγμένους ιατρούς, 731 χειρουργούς με ειδική σχέση συνεργασίας, 244 διαγνωστικά κέντρα και 32 νοσηλευτικά ιδρύματα. Στο Δίκτυο Υγείας περιλαμβάνονται και οι ιδιόκτητες υποδομές, στις οποίες εντός του 2020 αναμένεται να προστεθεί ένα νέο πολυϊατρείο Medifirst, στο Περιστέρι. Συνολικά κατά το 2019, στα δύο εταιρικά Medifirst έτυχαν πρωτοβάθμιας φροντίδας με check-up, κλινικές και διαγνωστικές εξετάσεις 105.700 περυσιακά, αυξημένα κατά 23,8% έναντι του 2018. Ειδικότερα το «bewell», που εκφράζει μια νέα αντίληψη ολιστικής διαχείρισης της υγείας, βασίζεται σε έξι τομείς επιλογών των ασφαλιζομένων: ιατρούς και διαγνωστικές εξετάσεις, διαχείριση επειγόντων περιστατικών, παροχή επιδομάτων, νοσηλεία λόγω



Τα πολυϊατρεία Medifirst και η γενική κλινική Αθηναϊκή Mediclinic.

ασθένειας ή ατυχήματος, νοσηλεία μόνο μετά από ατύχημα και φάρμακα. Το «bewell» εξατομικεύει απόλυτα την ασφαλιστική κάλυψη και την προσαρμόζει στις ανάγκες και οικονομικές δυνατότητες του πελάτη, για τον ίδιο και για κάθε μέλος της οικογένειάς του, ακολουθώντας τον σε κάθε ηλικιακή περίοδο της ζωής του. Το συμβόλαιο συνδιαμορφώνεται από την εταιρεία και τον πελάτη, με παραμετροποίηση όλων των δεδομένων και αξιοποίηση των ιδιόκτητων υποδομών της INTERAMERICAN για αποτελεσματικότερες και πιο άμεσες υπηρεσίες, προς όφελος του πελάτη.

Με μια ματιά

► **Ιατροτεχνολογικό** εξοπλισμό στο Κέντρο Υγείας Ακράτας προσέφερε ο όμιλος διαγνωστικών Κέντρων Affidea, στο πλαίσιο του Προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής του Ευθύνης. Πρόκειται για έναν σύγχρονο υπερηχοτομογράφο πολλών χρήσεων, του αμερικανικού κατασκευαστικού οίκου GE Healthcare, τελευταίας γενιάς, για τη λειτουργία του ιατρείου επειγόντων περιστατικών του Κέντρου Υγείας Ακράτας, όπως και του ιατρείου Γενικής Ιατρικής και του ιατρείου Παιδιατρικής.

► **Η INTERAMERICAN** και η Ευρωκλινική αναπτύσσουν περαιτέρω τη συνεργασία τους με την ένταξη ιατρών ειδικότητας ογκολόγου και αιματολόγου, οι οποίοι συνεργάζονται με την Ευρωκλινική, στο δίκτυο υγείας της INTERAMERICAN στην Αττική. Έτσι οι ασφαλισμένοι στα προγράμματα υγείας INTERAMERICAN για πρωτοβάθμια φροντίδα θα έχουν τη δυνατότητα να επισκέπτονται τους ογκολόγους και αιματολόγους ιατρούς της κλινικής που εντάσσονται στο δίκτυο υγείας της ασφαλιστικής εταιρείας, έχοντας την απευθείας κάλυψη της INTERAMERICAN.

► **Στην Ευρωκλινική** Αθηνών εγκαταστάθηκε ο πρώτος στην Ελλάδα ρομποτικός πλοηγός KNEE3. Πρόκειται για ένα προηγμένο σύστημα πλοήγησης το οποίο εξασφαλίζει απόλυτη ακρίβεια σε επεμβάσεις αρθροπλαστικής γόνατος, καθώς ελέγχει διεγχειρητικά τη συμπεριφορά της άρθρωσης του γόνατος και των συνδέσμων και επιτυγχάνει άριστη εξισορρόπηση των μαλακών μορίων.

Institute of Life ΙΑΣΩ: Βράβευση για τη Μεταφορά Μητρικής Ατράκτου

Την **επιχειρηματική** αριστεία βράβευσε το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών παρουσία του Προέδρου της Δημοκρατίας, κ. Προκοπίου Παυλόπουλου, στο πλαίσιο των βραβείων ΕΒΕΑ 2020. Το Βραβείο Έρευνας-Καινοτομίας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης απονεμήθηκε στη Μονάδα Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής Institute of Life ΙΑΣΩ για την πρωτοποριακή κλινική έρευνα της Μεταφοράς Μητρικής Ατράκτου που έγινε πραγματικότητα, για πρώτη φορά σε παγκόσμιο ιατρικό επίπεδο, σε συνεργασία με την Embryotools, αποκλειστικά στο εργαστήριο της Institute of Life στο ΙΑΣΩ. Η συγκεκριμένη μέθοδος προσφέρει τη δυνατότητα σε γυναίκες με επαναλαμβανόμενες αποτυχίες εξωσωματικής γονιμοποίησης, λόγω κυτταροπλασματικής δυσλειτουργίας των ωαρίων ή σπάνιες μιτοχονδριακές γενετικές παθήσεις, να αποκτήσουν υγιή παιδιά με δικό τους γενετικό υλικό. Το Institute of Life ΙΑΣΩ είναι ένα από τα μεγαλύτερα και πιο προηγμένα Κέντρα Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής στην Ευρώπη. Χρησιμοποιεί την πιο εξελιγμένη τεχνολογία, εφαρμόζοντας καινοτόμες θεραπείες και τεχνικές ώστε μέσα από τα υψηλότερα πρότυπα λειτουργίας να προσφέρει σιγουριά στα ζευγάρια που εμπιστεύονται τις υπηρεσίες της. Αποδεικνύει με τον πιο περίτριο τρόπο ότι η Ελλάδα καινοτομεί, πρωτοπορεί και μπορεί να πρωταγωνιστήσει και σε παγκόσμιο επιστημονικό επίπεδο.



Στον «Φιλοκτήτη» το πρώτο εργαστήριο Virtual Reality

Ο **«Φιλοκτήτης»** πρωτοπορεί υποστηρίζοντας την ανάπτυξη του πρώτου εργαστηρίου Virtual Reality με σκοπό την ενίσχυση των μεθόδων ιατρικής αποκατάστασης με καινοτόμες τεχνολογίες εικονικής πραγματικότητας και σωματικής αλληλεπίδρασης. Στο εργαστήριο του «Φιλοκτήτη» αξιοποιούνται εφαρμογές εικονικής πραγματικότητας, οι οποίες αναπτύσσονται στο πλαίσιο του έργου «REACT» (Virtual Reality Medical Rehabilitation, Εφαρμογές Εικονικής Πραγματικότητας στην Ιατρική Αποκατά-



σταση). Το έργο «REACT» υλοποιείται με τη συνεργασία του Τμήματος Ιατρικής ΕΚΠΑ, με επιστημονικά υπεύθυνο τον κ. Σεραφείμ Νανά, καθηγητή Παθολογίας-

Εντατικής Θεραπείας και επιστημονικά υπεύθυνο της Μονάδας Αυξημένης Φροντίδας (ΜΑΦ) του Κέντρου Αποκατάστασης και Αποθεραπείας «Φιλοκτήτης», και εταίρους τη NOUS VR και STRATIS ΕΠΕ. Το έργο λαμβάνει χώρα στο πλαίσιο της Δράσης ΕΡΕΥΝΩ-ΔΗΜΙΟΥΡΓΩ-ΚΑΙΝΟΤΟΜΩ και συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) της Ευρωπαϊκής Ένωσης και εθνικούς πόρους μέσω του Ε.Π. Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα & Καινοτομία (ΕΠΑνΕΚ).



ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ

Στο επίκεντρο ο άνθρωπος

Για 2η συνεχόμενη χρονιά ο Όμιλος Υγεία διακρίνεται για το «Ταξιδεύουμε για την Υγεία» από το θεσμό Bravo 2019



Για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ απέσπασε σημαντική διάκριση στον πυλώνα «Κοινωνία» του θεσμού Bravo 2019, για τη δράση «Ταξιδεύουμε για την Υγεία», που αναπτύσσει εδώ και 6 χρόνια, με ευθύνη για τη ζωή. Η βράβευση πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της 10ης ετήσιας εκδήλωσης του Bravo Sustainability Awards 2019 στο Μέγαρο Μουσικής. Ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ παραμένει πιστός στις αρχές της Εταιρικής Υπευθυνότητας και στη δέσμευσή του ότι η στρατηγική που εφαρμόζει, όπως επισημαίνεται, έχει ως κεντρικό άξονα η ανάπτυξη του ομίλου να συνυπάρχει αρμονικά με τις δραστηριότητές του για την κοινωνία, το περιβάλλον, τους εργαζόμενους και την αγορά, κρατώντας πάντα στο επίκεντρο, με ευθύνη και ευαισθησία, τον άνθρωπο. Στο πλαίσιο αυτό και με βασική προτεραιότητα την κάλυψη αναγκών ιατρικής περίθαλψης σε απομακρυσμένες περιοχές της χώρας μας, 6 συνεχόμενα έτη ταξιδεύει με στόχο την κάλυψη σημαντικών αναγκών υγείας των κατοίκων μικρών νησιών και ορεινών κοινοτήτων που δεν έχουν εύκολη πρόσβαση σε ιατρικές υπηρεσίες. Με εφόδιο την εθελοντική συμμετοχή ιατρών αλλά και εργαζομένων του Ομίλου ΥΓΕΙΑ (νοσηλευτικό, διοικητικό και τεχνικό προσωπικό), οργανώνει εκστρατεία έμπρακτης βοή-

θειας «Ταξιδεύουμε για την Υγεία», προσφέροντας τις κορυφαίες ιατρικές υπηρεσίες και τον τεχνολογικό εξοπλισμό αιχμής που διαθέτουν οι Κλινικές του Ομίλου ΥΓΕΙΑ, στους ανθρώπους που τον χρειάζονται.

Μέχρι σήμερα, έχουν γίνει 11 εθελοντικές εκστρατείες, έχουν εξεταστεί περισσότεροι από 11.166 κάτοικοι και έχουν διενεργηθεί περισσότερες από 43.158 ιατρικές και διαγνωστικές εξετάσεις (Λειψοί & Αγαθονήσι, Καρπενήσι, Κάρπαθος, Καλάβρυτα, Καλαμπάκα, Λέρος, Τήλος-Νίσυρος, Άργος Ορεστικό, Σύμη, Αργιθέα Αγράφων, Σίφνος).

Ο θεσμός Bravo 2019 αποτελεί ένα θεσμό κοινωνικού διαλόγου για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη, που αναπτύσσεται σε εθνικό επίπεδο, με βάση τις πρωτοβουλίες που υλοποιούνται από επιχειρήσεις, Οργανισμούς της Τοπικής Αυτοδιοίκησης και της Κοινωνίας Πολιτών. Μέσω των 250 πρωτοβουλιών και των 35.000 ενεργών πολιτών που συμμετέχουν στο θεσμό Bravo αναπτύσσεται μια ευρύτερη ενημέρωση και αφύπνιση της ελληνικής κοινωνίας, καθώς και ένα δίκτυο ανταλλαγής γνώσης και εμπειριών από τους οργανισμούς αυτούς, που συμβάλλουν στη δημιουργία της Ελλάδας του αύριο.



Επεκτείνεται στην Ελλάδα με την εξαγορά των CityMed

Στην εξαγορά του Athens CityMed, ενός αναγνωρισμένου ιδιωτικού παρόχου υπηρεσιών Δερματολογίας, με δύο πρότυπα ιατρικά κέντρα, σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, προχώρησε η Affidea. Όπως τονίζεται, η εξαγορά αυτή αποτελεί ένα ακόμα ορόσημο της επιτυχημένης στρατηγικής επέκτασης και επιχειρηματικής ανάπτυξης για την Affidea, με την οποία διευρύνει το βασικό μοντέλο λειτουργίας της, που βασίζεται στην προληπτική ιατρική και τη διαγνωστική απεικόνιση, και σε άλλες ιδιωτικές υπηρεσίες ιατρικής περίθαλψης.

«Όλοι εμείς στην Affidea είμαστε αφοσιωμένοι σε μια ανθρωποκεντρική προσέγγιση σε θέματα που άπτονται της φροντίδας υγείας, και οι πρόσφατες επενδύσεις που πραγματοποιήσαμε αποδεικνύουν την επιτυχημένη πορεία μας κατά την οποία η Affidea διευρύνει τις υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας στις χώρες όπου έχουμε παρουσία», τόνισε ο κ. Giuseppe Recchi, CEO της Affidea. «Η Δερματολογία είναι ένας νέος κλάδος για εμάς και η ένταξη ενός αναγνωρισμένου παρόχου στον τομέα αυτόν στο δίκτυό μας θα έχει σαν αποτέλεσμα τη διεύρυνση των παρεχόμενων υπηρεσιών μας στους εξεταζόμενους και στις ασφαλιστικές εταιρείες. Συνεχίζουμε με πάθος για περαιτέρω επέκταση, με στόχο να εδραιώσουμε τη θέση της Affidea στις υπάρχουσες



σε ευρωπαϊκές αγορές, με δυνατότητα συνεχούς ανάπτυξης. Η Ελλάδα συνεχίζει να αποτελεί για εμάς γόνιμο έδαφος, όπου θα επιδιώξουμε περισσότερες ευκαιρίες ανάπτυξης», πρόσθεσε ο κ. Giuseppe Recchi.

Από την πλευρά του, ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος, διευθύνων σύμβουλος της Affidea Ελλάδος, δήλωσε ότι «η Δερματολογία είναι μια ανεπτυγμένη ειδικότητα στην Ελλάδα με μεγάλη ζήτηση και είμαστε ενθουσιασμένοι που επεκτεινόμαστε σε αυτόν τον κλάδο, επωφελούμενοι από την εμπειρία ενός εξειδικευμένου παρόχου στον τομέα αυτόν».

«Τα CityMed εφαρμόζουν νέες τεχνολογίες και μια ολιστική προσέγγιση σε θέματα που άπτονται των ειδικοτήτων τους, χαρίζοντας υγεία αλλά και αξιόπιστα αποτελέσματα στους πελάτες τους. Θεωρώ ότι υπάρχει μεγάλη συμβατότητα μεταξύ αυτών και της Affidea όσον αφορά την υψηλής ποιότητας

ιατρική περίθαλψη που προσφέρουμε στους εξεταζόμενους μας και είμαι βέβαιος ότι η αξιόπιστη παροχή ιατρικών υπηρεσιών που αναμένουν οι εξεταζόμενοι από εμάς θα συνεχιστεί με τα ίδια υψηλά πρότυπα. Με την προσθήκη των δύο κέντρων στην οικογένειά μας, συνεχίζουμε την αναπτυξιακή στρατηγική μας στην εξωνοσοκομειακή περίθαλψη και κινούμαστε ακόμα πιο κοντά στο στόχο μας να είμαστε ο κορυφαίος ιδιωτικός πάροχος υγειονομικής περίθαλψης στην Ελλάδα», υπογράμμισε ο Θεόδωρος Καρούτζος. Ο έως πρόσφατα πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος και πλέον γενικός διευθυντής των CityMed, κ. Αντώνιος Γαλής, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι «η σύμπραξη με την Affidea σηματοδοτεί μια νέα εποχή για εμάς, καθώς διευρύνει το πεδίο δράσης μας και αλλάζει τη δυναμική μας».



Καινοτόμος τεχνική διόρθωσης καρδιοπάθειας σε νεογέννητο

Η Κλινική Παιδοκαρδιολογίας και Συγγενών Καρδιοπαθειών Ενηλίκων του ΜΗΤΕΡΑ πραγματοποίησε πρόσφατα και δημοσίευσε στο έγκριτο περιοδικό «World Journal of Pediatric Congenital Heart Surgery» μια καινοτόμα τεχνική διάνοιξης μεσοκοιλιακής επικοινωνίας, που πραγματοποιήθηκε σε νεογέννητο με σοβαρή εκ γενετής καρδιοπάθεια. «Η τεχνική που εφαρμόστηκε στο νεογέννητο θα μπορέσει ενδεχομένως να βοηθήσει και άλλα νεογνά με παρόμοια καρδιοπάθεια, ούτως ώστε να διασφαλιστεί η επιβίωσή τους, χωρίς τις επιπλοκές της εγκεφαλικής υποξίας», τόνισε η κ. Αφροδίτη Τζίφα, διευθύντρια της Κλινικής Παιδοκαρδιολογίας και Συγγενών Καρδιοπαθειών Ενηλίκων του ΜΗΤΕΡΑ, η οποία πραγματοποίησε τη διαδερμική πράξη. Το νεογνό είναι πλέον υγιές.



Από αριστερά: Η κ. Catherine Estrampes, ο κ. Βασίλης Κικίλιας, ο κ. Γιώργος Πατούλης και ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος.



ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος.

Σημαντική επένδυση καινοτομίας

Το Ρομποτικό Υβριδικό Χειρουργείο - «ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ», συνολικής επένδυσης ύψους άνω των 2 εκατ. ευρώ, φέρει συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, τα οποία το καθιστούν μοναδικό στο είδος του

Σημείο αναφοράς για πολύπλοκες αορτικές και άλλες χειρουργικές παθήσεις στην Ελλάδα και την Ευρώπη καθίσταται πλέον το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, μετά τα εγκαίνια του μοναδικού στην Ελλάδα νέου πιστοποιημένου Ρομποτικού Υβριδικού Χειρουργείου «Προμηθέας», νέας γενιάς Discovery IGS 740 της GE Healthcare. Τα εγκαίνιά του πραγματοποιήθηκαν από τον υπουργό Υγείας, κ. Βασίλη Κικίλια, τον περιφερειάρχη Αττικής, κ. Γιώργο Πατούλη, την πρόεδρο και διευθύνουσα σύμβουλο της GE Healthcare Europe, κ. Catherine Estrampes, τον πρόεδρο του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρα Γ. Αποστολόπουλο, τον διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρα Β. Αποστολόπουλο, και τον αντιπρόεδρο του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, κ. Χ. Αποστολόπουλο.

«Το νέο Ρομποτικό Υβριδικό Χειρουργείο είναι μία ακόμη έμπρακτη απόδειξη του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών για την παροχή υπηρεσιών υγείας, υψηλού επιπέδου, με επίκεντρο τον άνθρωπο», τόνισε ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος. «Η συγκεκριμένη επένδυση

αποτελεί αναπόσπαστη συνέχεια του επενδυτικού πλάνου συνεργασίας με την GE Healthcare, το οποίο ξεπερνά τα 10 εκατ. ευρώ, σε Ελλάδα και Ρουμανία. Μέσα από αυτή τη στρατηγική συνεργασία, σε συνδυασμό με τις υπόλοιπες επενδύσεις σε βιοϊατρικό εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας, ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών παραμένει πιστός στη δέσμευσή του για την ανάσχεση του brain drain και τον επαναπατρισμό εξαιρέτων Ελλήνων επιστημόνων της διασποράς στη χώρα μας. Ήδη, περισσότεροι από 40 Έλληνες επιστήμονες του εξωτερικού έχουν επαναπατριστεί, προσφέροντας τη γνώση και την εμπειρία που έχουν αποκτήσει στο εξωτερικό, στην υπηρεσία των ασθενών, στην Ελλάδα», υπογράμμισε ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος.

Τέλος, η κ. Catherine Estrampes υπογράμμισε μεταξύ άλλων ότι η εγκατάσταση του Ρομποτικού Υβριδικού Χειρουργείου στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών συνιστά μία σημαντική επένδυση καινοτομίας στο χώρο της Υγείας.



Ινστιτούτο Προληπτικής, Περιβαλλοντικής
και Εργασιακής Ιατρικής

Ουραγός στις δαπάνες για την πρόληψη η Ελλάδα

Στις τελευταίες θέσεις βρίσκεται η Ελλάδα στις δαπάνες για την πρόληψη, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έκθεσης «Η κατάσταση της υγείας στην Ε.Ε. Ελλάδα: Προφίλ Υγείας 2019», που διοργάνωσε το Ινστιτούτο Prolepsis στο Πανεπιστήμιο Αθηνών και παρουσίασαν εκπρόσωποι της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και του Ευρωπαϊκού Παρατηρητηρίου για τα Συστήματα και τις Πολιτικές Υγείας.

Σημαντικές κοινωνικές ανισότητες στην υγεία, αύξηση στα ποσοστά ορισμένων μορφών καρκίνου, υψηλά ποσοστά παχυσαρκίας και καταστροφικές δαπάνες υγείας για χιλιάδες νοικοκυριά είναι τα ευρήματα της έκθεσης για την κατάσταση της υγείας στην Ελλάδα, που διαμορφώνουν το προφίλ υγείας του πληθυσμού και αναδεικνύουν τις σοβαρές αδυναμίες του συστήματος υγείας και τις πολυτομεακές παρεμβάσεις που χρειάζεται να γίνουν ώστε να αποτελέσει η υγεία καθολικό δικαίωμα και όχι προνόμιο.

Ανισότητες στην υγεία

Σύμφωνα με την έκθεση, αν και το προσδόκιμο ζωής είναι λίγο υψηλότερο (81,4 έτη) από τον μέσο όρο της Ε.Ε. (80,9), παρατηρούνται μεγάλες ανισότητες στην υγεία ανάλογα με το φύλο και την κοινωνική θέση. Επιπλέον, η αύξηση που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια είναι πολύ μικρότερη από την αντίστοιχη αύξηση σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι άνδρες με χαμηλότερο μορφωτικό επίπεδο αναμένεται να ζήσουν έξι χρόνια λιγότερο σε σχέση με άτομα με



Η κ. Αθηνά Λινού, πρόεδρος Ινστιτούτου Προληπτικής, Περιβαλλοντικής και Εργασιακής Ιατρικής, Prolepsis.

Τριτοβάθμια Εκπαίδευση (η αντίστοιχη διαφορά για τις γυναίκες είναι δυόμισι περίπου χρόνια). Αυτό σχετίζεται άμεσα με το γεγονός ότι συγκεκριμένοι παράγοντες κινδύνου (π.χ. κάπνισμα, παχυσαρκία) είναι σημαντικά συχνότεροι στα άτομα χαμηλότερου μορφωτικού επιπέδου και εισοδήματος.

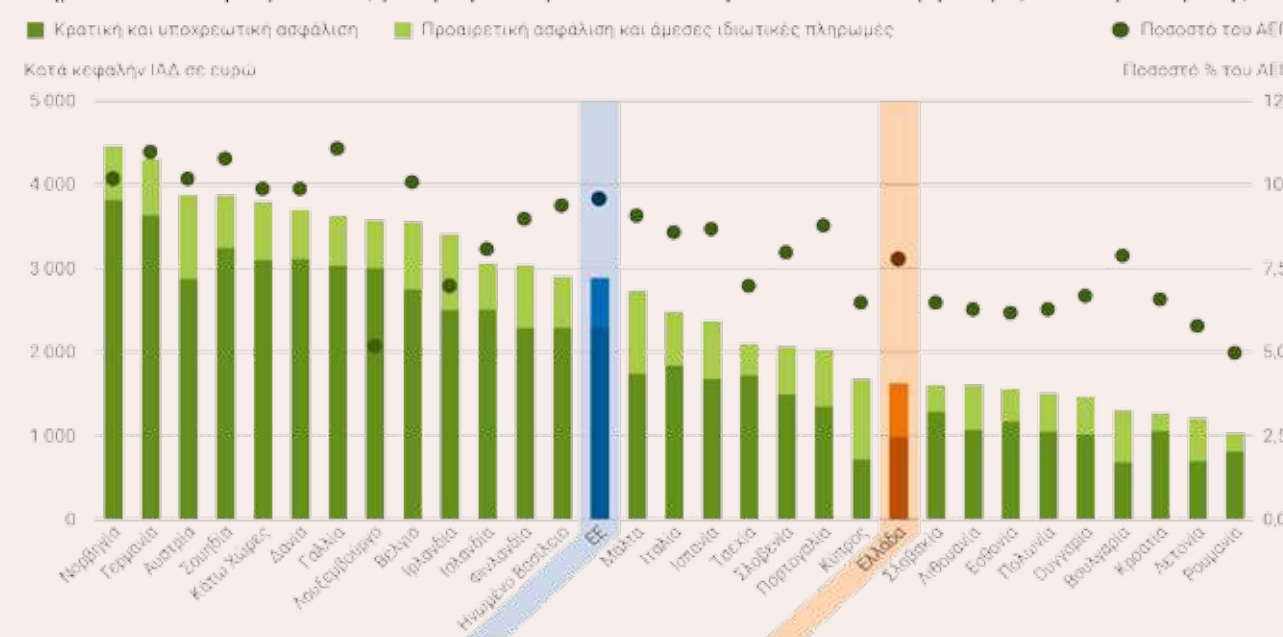
Σημαντικό πρόβλημα αποτελεί και η μειωμένη προσβασιμότητα στην περίθαλψη, καθώς ένα στα δέκα νοικοκυριά δεν έχει τη δυνατότητα πρόσβασης σε υπηρεσίες υγείας. Η δυσχερής οικονομική κατάσταση των νοικοκυριών επιβαρύνεται επιπλέον από τις ιδιωτικές πληρωμές. Το ποσοστό των άμεσων ιδιωτικών πληρωμών (35% των δαπανών υγείας) είναι διπλάσιο από τον μέσο όρο της Ε.Ε. Το σημαντικότερο μερίδιο αφορά σε πληρωμές για φάρμακα και για ενδονοσοκομειακές υπηρεσίες

(πρόκειται για άτυπες πληρωμές, δεδομένου ότι η περίθαλψη στα δημόσια νοσοκομεία είναι δωρεάν).

Παράγοντες κινδύνου

Σοβαρό πρόβλημα δημόσιας υγείας αποτελούν τα υψηλά ποσοστά που σχετίζονται με το κάπνισμα, το υπερβολικό βάρος και την παχυσαρκία στους ενήλικες και στα παιδιά. Ένας στους τέσσερις ενήλικους καπνίζει σε καθημερινή βάση (δευτερο υψηλότερο ποσοστό μεταξύ των χωρών της Ε.Ε.), ενώ ένας στους τέσσερις 15χρονους ήταν υπέρβαρος ή παχύσαρκος την περίοδο 2013-2014. Τα υψηλά ποσοστά υπερβολικού βάρους/παχυσαρκίας, τόσο στα παιδιά όσο και στους ενήλικους, οφείλονται σημαντικά στην κακή διατροφή και στη χαμηλή σωματική δραστηριότητα. Ανησυχία προκαλούν επίσης

Σχήμα 8. Οι κατά κεφαλήν δαπάνες για την υγεία στην Ελλάδα είναι περίπου κατά 45 % χαμηλότερες από τον μέσο όρο της ΕΕ



Πηγή: Στατιστικές του ΟΟΣΑ για την Υγεία 2019 (τα στοιχεία αφορούν το 2017).
4 Στο ποσό αυτό δεν περιλαμβάνονται οι δαπάνες που προκύπτουν από τον εφαρμοζόμενο μηχανισμό αυτόματης επιστροφής (slowback), με τον οποίο διασχετεύεται επιπλέον 1 % του ΑΕΠ στην υγειονομική περίθαλψη.

οι αυξητικές τάσεις στην κατανάλωση αλκοόλ από ανήλικους.

Οι κύριες αιτίες θανάτου και το αποτύπωμα της οικονομικής κρίσης στην υγεία

Η θνησιμότητα από διαβήτη, ορισμένες μορφές καρκίνου (παγκρέατος, παχέος εντέρου) και παθήσεις του αναπνευστικού συστήματος έχει αυξηθεί, ενώ έχει μειωθεί σημαντικά η θνησιμότητα από εγκεφαλικό επεισόδιο και ισχαιμική καρδιοπάθεια.

Η έκθεση εμφανίζει και τον αισθητό αντίκτυπο της κρίσης στην υγεία του πληθυσμού, μέσα από τα υψηλά ποσοστά αυτοκτονιών και τα επίπεδα σοβαρής κατάθλιψης. Συγκεκριμένα, τα ποσοστά αυτοκτονιών έχουν αυξηθεί κατά 30% από το 2010, ενώ σε σειρά μελετών έχει διαπιστωθεί αύξηση του επιπολασμού των συμπτωμάτων σοβαρής κατάθλιψης στον γενικό πληθυσμό (από 3,3% το 2008 σε 12,3% το 2013). Τέλος, η βρεφική θνησιμότητα, ο σημαντικότερος ίσως δείκτης των συνθηκών δημόσιας υγείας μιας χώρας, αυξήθηκε από το

2006 μέχρι το 2014 με πιθανή σταθεροποίηση το 2015. Η αντίστοιχη θνησιμότητα για την Ευρώπη μειώνεται σταθερά.

Λιγότερα έτη υγιούς ζωής μετά τα 65

Οι χαμηλοί δείκτες γονιμότητας και η αύξηση του προσδόκιμου ζωής έχουν ως αποτέλεσμα τα άτομα ηλικίας 65 ετών και άνω να αντιπροσωπεύουν το 22% του πληθυσμού, ποσοστό το οποίο προβλέπε-

Ε.Ε. λόγω χρόνιων παθήσεων, αναπηρίας κ.ά. Εξαιρετικά ανησυχητικό είναι και το γεγονός ότι 27% των ηλικιωμένων αναφέρει συμπτώματα κατάθλιψης.

«Οι συμπεριφορικοί παράγοντες αποτελούν τη μεγαλύτερη απειλή για τη δημόσια υγεία, ενώ μακροπρόθεσμα δυναμιτίζουν και τα θεμέλια του συστήματος υγείας με την αύξηση των δαπανών για φάρμακα, ενδονοσοκομειακή περίθαλψη και θεραπευτική φροντίδα. Απέναντι σε αυτή την πραγματικότητα,

η Ελλάδα βρίσκεται στις τελευταίες θέσεις στην Ευρώπη στις δαπάνες πόρων για την πρόληψη, διαθέτοντας μόνο το 1,3% των συνολικών δαπανών υγείας. Η επένδυση σε υπηρεσίες προαγωγής υγείας και πρόληψης, εστιάζοντας στις κοινωνικές ομάδες που έχουν μεγαλύτερη ανάγκη, και η ριζική μεταρρύθμιση του συστήματος υγείας με έμφαση στην πρωτοβάθμια φροντίδα αποτελούν μονόδρομο στην προσπά-

θεια να βελτιώσουμε την εικόνα της θνησιμότητας και της νοσηρότητας του πληθυσμού», αναφέρει η κυρία Αθηνά Λινού, καθηγήτρια της Ιατρικής Σχολής του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και πρόεδρος του Ινστιτούτου Prolepsis.

Το προφίλ της υγείας στην Ελλάδα επηρεάζεται σημαντικά από τις κοινωνικές ανισότητες σύμφωνα με έκθεση που παρουσιάστηκε στην ημερίδα που διοργάνωσε το Ινστιτούτο Prolepsis.

ται να φτάσει στο 34% έως το 2070. Δυστυχώς, αυτή η αύξηση του προσδόκιμου ζωής δεν συνοδεύεται και με ποιοτικά έτη ζωής, καθώς τα άτομα άνω των 65 ετών στην Ελλάδα έχουν δύο λιγότερα έτη υγιούς ζωής συγκριτικά με τον μέσο όρο της

Cosco: Συνεργασία με Metropolitan και Υγεία

Σημαντική συμφωνία υπέγραψε η Cosco με το Metropolitan και το Υγεία, τα δύο μεγαλύτερα νοσηλευτήρια του Hellenic Healthcare Group, για την κάλυψη τόσο των εργαζομένων όσο και των επιβατών της ακτοπλοΐας και της κρουαζιέρας, στο πλαίσιο των ευρύτερων δράσεων της ηγεσίας της Cosco για την ανάπτυξη και εξέλιξη του λιμανιού του Πειραιά. Η συμφωνία, όπως χαρακτηρίστηκε ανακοινώθηκε μετά τη συνάντηση του προέδρου της ΟΛΠ Α.Ε. Cosco Shipping κ. Yu Zenggang με τον υπουργό Ναυτιλίας και Νησιωτικής Πολιτικής κ. Γιάννη Πλακιωτάκη, αποτελούσε αίτημα του υπουργείου για την υγειονομική θωράκιση του λιμανιού. Το Metropolitan και το Υγεία, έχοντας επενδύσει σε ιατρικό εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας και στηριζόμενα σε κορυφαίους ιατρούς όλων των ειδικοτήτων με υψηλή εξειδίκευση, ακαδημαϊκή και διεθνή εμπειρία, καθώς και άρτια εκπαιδευμένο νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό, κατατάσσονται ανάμεσα στους κορυφαίους παρόχους υγειονομικών υπηρεσιών της Ευρώπης. Συνδυάζοντας την τεχνολογία αιχμής και την κατάρτιση του επιστημονικού προσωπικού, το Metropolitan και το Υγεία είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν όλα τα ιατρικά περιστατικά, ανεξαρτήτως δυσκολίας, παρέχοντας πρωτοποριακές υπηρεσίες υγείας, προηγμένες ιατρικές πρακτικές και εξελιγμένες μεθόδους διάγνωσης, πρόληψης και θεραπείας, που έχουν πιστοποιηθεί με τα αυστηρότερα διεθνή πρότυπα.



Ο κ. Αντώνης Βουκλαρής, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ευρωκλινικής.

Περισσότεροι από 320 παιδίατροι και λοιποί επιστήμονες έδωσαν το «παρών» στη 15η Επιστημονική Ημερίδα της Ευρωκλινικής Παίδων και ενημερώθηκαν για επείγοντα και μη παιδιατρικά προβλήματα. Μερικά από τα θέματα που αναπτύχθηκαν κατά τη διάρκεια της ημερίδας ήταν οι παθήσεις για τις οποίες ενοχοποιείται η ανεπάρκεια της βιταμίνης D, η ηωσινοφιλία στα παιδιά, η θεραπεία της κυστικής ίνωσης, οι κακώσεις στα παιδιά και πολλά ακόμα ενδιαφέροντα και σύγχρονα παιδιατρικά θέματα. Την Ημερίδα τίμησαν με την παρουσία τους, καθώς

και με τις ενδιαφέρουσες επιστημονικές τους παρουσιάσεις, καταξιωμένοι παιδίατροι της Ευρωκλινικής Παίδων, καθηγητές της Παιδιατρικής του Πανεπιστημίου Αθηνών, καθώς και διακεκριμένοι παιδίατροι από το Νοσοκομείο Παίδων «Η Αγία Σοφία». Επίτιμη προσκεκλημένη ομιλήτρια στη φετινή ημερίδα της Ευρωκλινικής Παίδων ήταν η Κάρμεν Ρουγγέρη, η οποία μίλησε για τη θετική επίδραση του θεάτρου στα παιδιά, περνώντας πολύ σημαντικά μηνύματα για την υγιή συναισθηματική και γνωστική τους ανάπτυξη σε όλους τους παρευρισκόμενους.



Η Affidea και η Aidence ανακοίνωσαν τη στρατηγική τους συνεργασία με στόχο τη βελτίωση της κλινικής επίδοσης της απεικόνισης των πνευμόνων, οδηγώντας στην ταχύτερη ανίχνευση και θεραπεία του καρκίνου του πνεύμονα. Όπως τονίζεται, ως πανευρωπαϊκός ηγέτης στην προηγμένη διαγνωστική απεικόνιση, η Affidea ξεκινάει τη συνεργασία της με την Aidence, μία εταιρεία με εξειδίκευση στην ιατρική Τεχνητή Νοημοσύνη, η οποία εξελίσσει λύσεις για το χώρο της υγείας που βασίζονται στη βαθιά εκμάθηση, με την εφαρμογή του αλγορίθμου TN Veye Chest σε έναν πρωτοποριακό πιλότο σε τρεις χώρες: Ιταλία, Ελλάδα και Ουγγαρία, με την πιθανότητα επέκτασης και σε άλλες περιοχές του ευρωπαϊκού δικτύου της Affidea. Σχολιάζοντας τη συνεργασία, ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Affidea, Giuseppe Recchi, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι «προσβλέπουμε στην εφαρμογή της καινοτόμου λύσης TN της Aidence προς όφελος των ασθενών σε όλη την Ευρώπη, βελτιώνοντας τις κλινικές εκβάσεις της διάγνωσης του καρκίνου του πνεύμονα». «Είμαστε οι πρωτοπόροι στον τομέα μας και πάντα αναζητούμε κλινικά αποδεδειγμένες μεθόδους για την αύξηση των ιατρικών αποτελεσμάτων, οι οποίες θα μπορούσαν τελικά να σώσουν ζωές», τόνισε από την πλευρά του ο καθηγητής Rowland Illing, αντιπρόεδρος, επιστημονικός διευθυντής και επικεφαλής Ψηφιακής Στρατηγικής του Ομίλου Affidea.



CyberEdge®, μια πλήρης ασφαλιστική λύση διαχείρισης κινδύνου

Ο καλύτερος τρόπος για να προστατευτείτε από κυβερνοεπιθέσεις είναι η αποτροπή τους. Ωστόσο, μερικές φορές αυτό δεν είναι εφικτό. Σε περίπτωση που παραβιαστούν τα συστήματά σας το CyberEdge θα σας βοηθήσει να διαχειριστείτε και να ελέγξετε τις συνέπειες και να συνεχίσετε απρόσκοπτα τη λειτουργία σας. Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr/cyberedge ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.



Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι
Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189
Info.GR@aig.com

Σημαντική Σημείωση: Το περιγραφόμενο ασφαλιστικό προϊόν παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe S.A. με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG Ελλάς Α.Ε. Η παρούσα διαφημιστική καταχώρηση διατίθεται αποκλειστικώς και μόνο για ενημερωτικούς σκοπούς και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις της εκάστοτε ασφαλιστικής σύμβασης.

Σε αναζήτηση στρατηγικής οι ασφαλιστικές μετά το ΓεΣΥ



Γράφει ο ανταποκριτής μας
στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Στην εκτίμηση ότι η πλήρης εφαρμογή του Γενικού Συστήματος Υγείας (ΓεΣΥ) -του νέου καθολικού συστήματος παροχής υγείας της Κύπρου, το οποίο τον Ιούνιο εισέρχεται στο δεύτερο και τελικό στάδιο υλοποίησής του με την παροχή υπηρεσιών νοσοκομειακής περίθαλψης- δεν θα επηρεάσει αρνητικά τα προγράμματα υγείας των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών προβαίνουν στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» πηγές της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς. Η αγορά βρίσκεται ακόμη σε μεταβατικό στάδιο, με το βασικό σενάριο να είναι ότι το ΓεΣΥ θα δημιουργήσει μια νέα αγορά παροχής συμπληρωματικών υπηρεσιών υγείας, με την πίτα να μεγαλώνει. Στην εκτίμηση αυτή συνηγορεί ότι δεν υπήρξε μαζική ακύρωση υφιστάμενων συμβολαίων, ενώ τα προκαταρκτικά στοιχεία για την παραγωγή ασφαλιστρών στο σύνολο του 2019 δείχνουν αύξηση για τον κλάδο της υγείας.

Πού βρισκόμαστε

Η απουσία ενός δημόσιου και καθολικού συστήματος υγείας (το κυπριακό κράτος παρείχε δωρεάν υπηρεσίες υγείας με εισοδηματικά κριτήρια χωρίς καταβολή εισφορών) είχε οδηγήσει στην κάλυψη του κενού από τον ιδιωτικό τομέα. Ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά και ταμεία υγείας που λειτουργούν από συνδικαλιστικές οργανώσεις παρέχουν υπηρεσίες υγείας, τόσο πρωτοβάθμιας περίθαλψης όσο και νοσοκομειακή κάλυψη. Πολλές εταιρείες (και ειδικά οι μεγάλες), ακόμη και φορείς του ευρύτερου δημόσιου, παρέχουν ως παροχή στο προσωπικό τους πρόσβαση σε ιδιωτικό σχέδιο υγείας. Σε κάποιες περιπτώσεις η παροχή είναι μέρος της συλλογικής σύμβασης. Η κάλυψη από σχέδιο υγείας αποτελούσε και ισχυρό κίνητρο ένταξης σε συνδικαλιστική οργάνωση. Ένα από τα πιο δυνατά ιδιωτικά σχέδια, με γενναίες καλύψεις, είναι αυτό των τραπεζικών υπαλλήλων.

Η εισαγωγή του ΓεΣΥ, μια μεταρρύθμιση που εκκρεμούσε επί

δεκαετίες, αλλάζει τα δεδομένα. Η απουσία ενός καθολικού συστήματος υγείας είχε εκτοξεύσει τις ιδιωτικές δαπάνες υγείας, ενώ δεκάδες χιλιάδες πολιτών είχαν ελλιπή κάλυψη, με τους ασθενείς με χρόνιες παθήσεις να επωμίζονται ένα μεγάλο κόστος.

Η εφαρμογή της πρώτης φάσης, τον περασμένο Ιούνιο, βελτίωσε την υγειονομική κάλυψη του πληθυσμού. Τι έγινε με τα σχέδια του ιδιωτικού τομέα; Η υποχρεωτική καταβολή εισφορών (ακόμη και το εισόδημα από ενοίκια και μερίσματα επιβαρύνονται με εισφορές υπέρ του ΓεΣΥ) ήταν ένα θέμα που έπρεπε να τύχει διαχείρισης όπου καταβάλλονταν ήδη εισφορές για ιδιωτικά σχέδια.

Σε ό,τι αφορά τις παροχές ιατροφαρμακευτικής κάλυψης που παρέχονται στο πλαίσιο συλλογικών συμβάσεων, ήδη υπάρχει συμφωνία μεταξύ εργοδοτικών και συνδικαλιστικών οργανώσεων για σταδιακή κατάργηση της κάλυψης. Την 1η/6/2020, με την πλήρη εφαρμογή του ΓεΣΥ, οι εισφορές εργαζομένων και εργοδοτών στα συντεχνιακά Ταμεία Υγείας τερματίζονται.

Η ίδια συμφωνία, όμως, προβλέπει ότι δεν εμποδίζεται η εισαγωγή, εφαρμογή ή διατήρηση συμπληρωματικών ρυθμίσεων ασφάλισης υγείας για υπηρεσίες φροντίδας υγείας που δεν παρέ-

χονται μέσω του ΓεΣΥ. Η ρύθμιση αυτή αποτελεί οδηγό και για τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Οι ασφαλιστικές

Ο ασφαλιστικός κλάδος αναμένει να ξεκαθαρίσει και να κλειδώσει η συμφωνία μεταξύ του κράτους (Οργανισμός Ασφάλισης Υγείας) και ιδιωτικών κλινικών για τη συμμετοχή τους στο σύστημα και το είδος των καλύψεων που θα παρέχουν. Το κενό που θα υπάρξει σε καλύψεις και παροχές αναμένεται να καλυφθεί από τον ιδιωτικό τομέα, με στελέχη της αγοράς να εκτιμούν ότι στην πράξη το ΓεΣΥ θα μεγαλώσει την πίτα για την ασφαλιστική αγορά και δεν



θα την περιορίσει. Η εκτίμηση αυτή βασίζεται, όπως ήδη αναφέραμε, και στο γεγονός ότι η εισαγωγή της πρώτης φάσης του ΓεΣΥ δεν οδήγησε σε κατάρρευση των προγραμμάτων που παρέχουν υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας. Προγράμματα ομαδικής κάλυψης ακυρώθηκαν από επιχειρήσεις, αλλά οι καλυπτόμενοι τα μετέτρεψαν σε ατομικά.

Η έρευνα

Η τάση αυτή επιβεβαιώνεται από έρευνα μεταξύ καταναλωτών και επιχειρήσεων του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, σε συνεργασία με την εταιρεία ερευνών CMRC - Cypronetwork Ltd, η οποία παρουσιάστηκε στο ασφαλιστικό συνέδριο 2019. Πρόσβαση σε ιδιωτικό σχέδιο υγείας/ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης έχει το 21% του δείγματος (από 25% το 2017), από τους οποίους το 52% μέσω ομαδικού σχεδίου (από 69% το 2017) και το 48% με ατομικό (από 31% το 2017). Η ερμηνεία που δίνεται είναι πως εργαζόμενοι που έχασαν την πρόσβαση σε σχέδιο ιδιωτικής ασφαλιστικής εταιρείας μέσω ομαδικού προγράμματος αποφάσισαν να το διατηρήσουν με το σχέδιο ατομικά. Παράλληλα, η μέση δαπάνη για ομαδικό συμβόλαιο έχει αυξηθεί σε 84,2 ευρώ από 60,3 ευρώ το 2017 και η μέση δαπάνη για ατομικό συμβόλαιο μειώθηκε σε 74,8 ευρώ από 98,2 ευρώ το 2017. Υπέρ των σχεδίων των ασφαλιστικών εταιρειών λειτουργεί και το γεγονός ότι οι χρήστες των ιδιωτικών προγραμμάτων εκφράζουν υψηλά ποσοστά ικανοποίησης για το επίπεδο των υπηρεσιών που απολαμβάνουν: πο-

λύ/απόλυτη ικανοποίηση εκφράζει το 41% των κατόχων ατομικού συμβολαίου και το 57% των ομαδικών. Το υψηλό ποσοστό ικανοποίησης, αλλά και η επιφύλαξη για την πορεία του ΓεΣΥ έχει ως αποτέλεσμα ένα πολύ περιορισμένο ποσοστό να έχει προχωρήσει σε ακύρωση ιδιωτικού συμβολαίου υγείας. Από το 2017 μέχρι την εφαρμογή του ΓεΣΥ ένας στους δέκα υποστήριζε ότι θα διακόψει το υφιστάμενο συμβόλαιο υγείας και θα μείνει μόνο με το ΓεΣΥ, αλλά τελικά μόνο το 4% του συνόλου διέκοψε το υφιστάμενο συμβόλαιο (και όχι μόνο υγείας). Ένα 14% δηλώνει ότι θα χρησιμοποιήσει και άλλο σχέδιο υγείας που θα παρέχει υπηρεσίες που δεν καλύπτει το ΓεΣΥ.

Τέλος, σε ό,τι αφορά τις επιχειρήσεις, δεν καταγράφεται διάθεση για μαζική κατάργηση των ομαδικών προγραμμάτων που προσφέρουν στο προσωπικό τους.

Ομαδικά προγράμματα υγείας παρέχει το 41% του δείγματος της έρευνας, ποσοστό ελαφρά υψηλότερο σε σχέση με το 2017 (39%) και χαμηλότερο σε σχέση με το 2018 (49%). Η μέση μηνιαία επιβάρυνση για τα ομαδικά προγράμματα είναι 838 ευρώ, από 761 ευρώ το 2017 και 823 ευρώ το 2018. Το 70% δηλώνει ικανοποιημένο από το ομαδικό συμβόλαιο υγείας που προσφέρει στο προσωπικό του. Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, έξι στις δέκα επιχειρήσεις (61%) θα διατηρήσουν και το υφιστάμενο πρόγραμμα για το προσωπικό τους, ποσοστό αρκετά υψηλότερο σε σχέση με το 2018 που ήταν 24%, ενώ το 2017 λιγότερες από μία στις δέκα (7%) δήλωναν ότι θα διατηρήσουν το ομαδικό σχέδιο υγείας.



Συνεργασία Universal Life με Hellenic Healthcare Group

Με βάση τα παραπάνω, τους επόμενους μήνες οι ασφαλιστικές εταιρείες αναμένεται να προσαρμόσουν τα προϊόντα τους, επιτρέποντας σε υφιστάμενους πελάτες να διατηρήσουν τις καλύψεις τους και σε νέους πελάτες να αποκτήσουν πρόσβαση σε υπηρεσίες που δεν προσφέρει το ΓεΣΥ, όπως οδοντιατρικές καλύψεις, καλύτερο δωμάτιο σε νοσοκομείο, παροχή δεύτερης ιατρικής γνώμης, κάλυψη των συμπληρωμών σε ιατρικές πράξεις και φάρμακα. Η Universal Life, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας, έχει ήδη ανακοινώσει τις κινήσεις της, προσφέροντας στους πελάτες της πρόσβαση στον μεγαλύτερο ιδιωτικό όμιλο παροχής υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα, το Hellenic Healthcare Group, ο οποίος περιλαμβάνει τα ιδιωτικά νοσοκομεία Υγεία, Metropolitan Hospital, Μητέρα και Metropolitan General. Πρόκειται για μια συμφωνία που διευρύνει τη βεντάλια των επιλογών για τους πελάτες της.

Η Universal Life αναφέρει ότι η συμφωνία εντάσσεται στο πλαίσιο της συνεχούς αναβάθμισης των υπηρεσιών υγείας που προσφέρει στους ασφαλισμένους της και στοχεύει στο να παρέχει στον κόσμο της ακόμη περισσότερες ποιοτικές επιλογές ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης. Το πελατολόγιο της εταιρείας θα μπορεί να



Ο κ. Δημήτρης Σπυρίδης.



Ο κ. Έβαν Γαβάς.

επωφεληθεί από τις πλέον σύγχρονες και υψηλού επιπέδου υπηρεσίες του Hellenic Healthcare Group, όπως οι αναίμακτες ρομποτικές επεμβάσεις, οι επεμβάσεις με λιγότερο μετεγχειρητικό πόνο και με μεγαλύτερη ασφάλεια, η ελάχιστη επεμβατική Ιατρική με το καλύτερο αισθητικό αποτέλεσμα, η μικρότερη χρονική διάρκεια νοσηλείας, η εξατομικευμένη χειρουργική με τρισδιάστατη ιατρική εκτύπωση, ακόμα και η αντικατάσταση καρδιακής βαλβίδας χωρίς χειρουργείο.

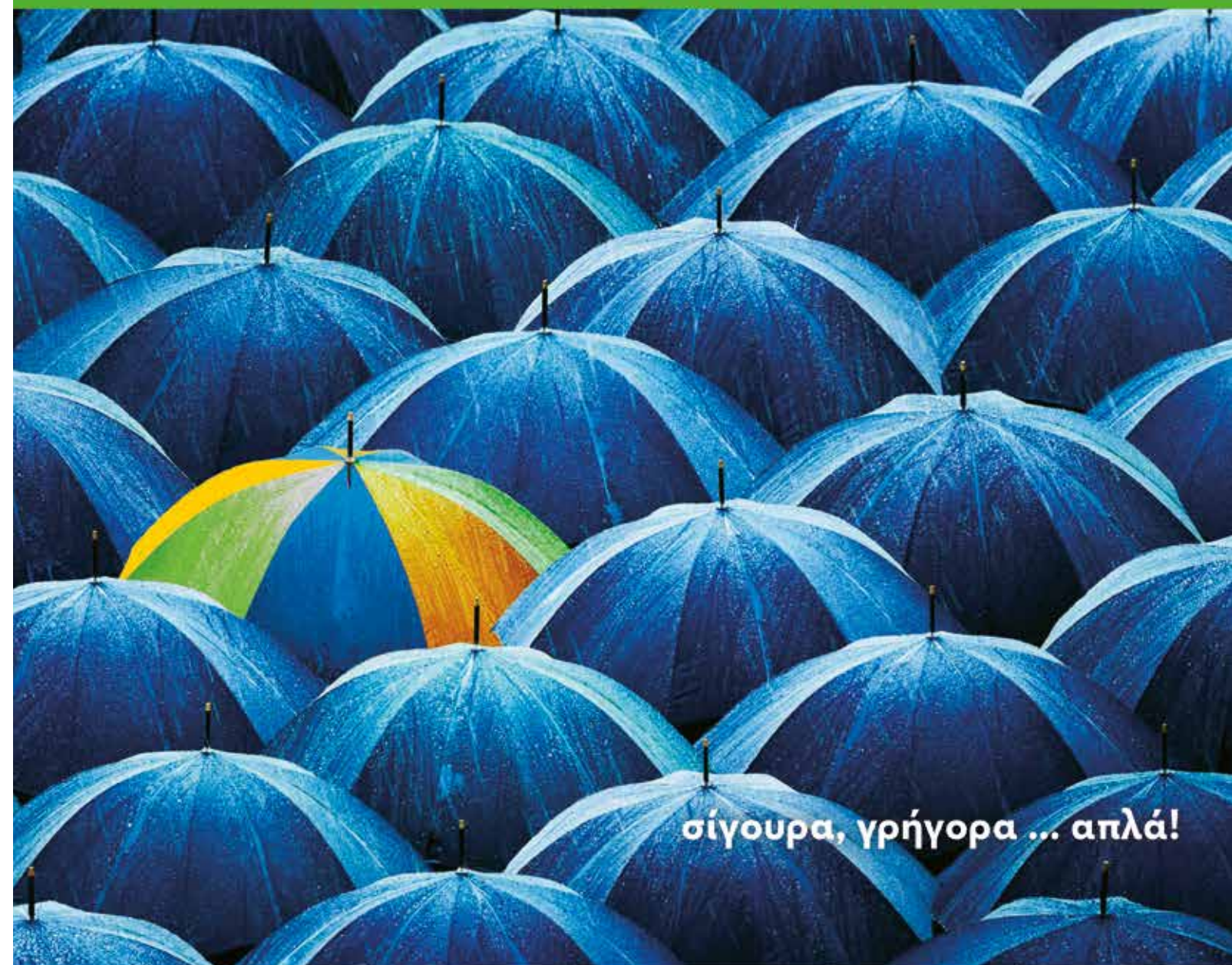
«Μας δίνεται η ευκαιρία να ενισχύσουμε περαιτέρω τις υπηρεσίες μας παρέχοντας στο πελατολόγιό μας πρόσβαση σε αναβαθμισμένες μεθόδους Ιατρικής και θεραπευτήρια, με τις καλύτερες δυνατές προϋποθέσεις σε μια χώρα που τόσο γεωγραφικά όσο και πολιτιστικά αποτελεί μια από τις πρώτες επιλογές των Κυπρίων στην

αναζήτηση ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης στο εξωτερικό», σχολίασε ο πρώτος εκτελεστικός διευθυντής της Universal Life, Έβαν Γαβάς.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Hellenic Healthcare, Δημήτρης Σπυρίδης, αναφέρει ότι πολλοί Κύπριοι ασθενείς καταφεύγουν στο εξωτερικό για ζητήματα υγείας που δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν στην Κύπρο και πηγαίνουν σε χώρες όπου το κόστος θεραπείας είναι εξαιρετικά υψηλό συγκριτικά με αυτό του Ομίλου HHG.

«Με βάση αυτά τα δεδομένα, προχωρήσαμε σε μια στρατηγική συνεργασία που είναι επωφελής για όλους τους εμπλεκόμενους. Η Universal Life προσφέρει στους ασφαλισμένους της πρόσβαση στα θεραπευτήρια του HHG με απευθείας κάλυψη των εξόδων, εξασφαλίζοντας χαμηλά κόστη. Οι ασφαλισμένοι αποκτούν πρόσβαση σε υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας, εφάμιλλες και ανώτερες από εκείνες των νοσοκομείων στα οποία έχουν συνηθίσει να απευθύνονται, οι δε υπηρεσίες αυτές παρέχονται σε οικείο περιβάλλον από ανθρώπους με την ίδια ιδιοσυγκρασία και γλώσσα», σημειώνει ο κ. Σπυρίδης.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η HHG επιδοτεί τα αεροπορικά εισιτήρια και τη νοσηλεία των Κυπρίων ασθενών που θα νοσηλευθούν στα θεραπευτήριά της.



σίγουρα, γρήγορα ... απλά!



Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
152 23 Χαλάνδρι - Αττικής
Τ: +30 210-6793100 F: +30 210-6776035

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr

my interasco | ευχαριστώ



Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 128 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Hagel που έχει 3 εκ. πελάτες, 5,6€ δις κύκλο εργασιών, 1,4€ δις ίδια κεφάλαια και 54,4€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατόι περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προσδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**



Και στην ελληνική αγορά το TARGET4LIFE

Ένα νέο αποταμιευτικό-επενδυτικό προϊόν, το Target4Life, προωθεί στην ελληνική αγορά η Allianz. Πρόκειται για προϊόν Unit Linked νέας γενιάς και παρουσιάστηκε κατά τη διάρκεια συνέντευξης Τύπου από τη διευθύνουσα σύμβουλο της Allianz Ελλάδος, κ. Φιλίππα Μιχάλη, και υψηλόβαθμα στελέχη της εταιρείας, καθώς και της εταιρείας Allianz Global Life του ομίλου Allianz, η οποία δημιούργησε το νέο προϊόν.

Η κ. Μιχάλη αναφέρθηκε στη σημασία που δίνει ο όμιλος της Allianz στην ελληνική θυγατρική της, αναγνωρίζοντας τις ευκαιρίες που δημιουργούνται στην ελληνική αγορά. Σημείωσε, δε, ότι τη δεδομένη χρονική στιγμή υπάρχει κατάλληλο περιβάλλον και ευνοϊκές συνθήκες για την προώθηση νέων αποταμιευτικών και επενδυτικών λύσεων.

Ο κ. Gino Fassina, επικεφαλής του Market Management της Allianz Global Life, παρουσίασε το προφίλ και τις δραστηριότητες της εταιρείας, αναφέροντας τους τομείς που καλύπτουν τα προϊόντα της και αναπτύσσοντας τους λόγους,

μακροοικονομικούς και στρατηγικούς, για τους οποίους η Ελλάδα προστέθηκε στην ομάδα των χωρών που διαθέτουν το Target4Life.

Όπως σημείωσε, η Ελλάδα πλέον επανέρχεται δυναμικά, με θετική προοπτική για την ελληνική οικονομία, αλλά και τις επενδύσεις λόγω κυρίως της άρσης των capital controls. Επισημάνει, δε, ότι η διάθεση του προϊόντος τη δεδομένη χρονική στιγμή στη χώρα μας συνάδει με τη στρατηγική του ομίλου και προσδίδει προστιθέμενη αξία στην Allianz, τόσο σε τοπικό όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο. Παράλληλα, αναφέρθηκε στην έναρξη μιας μακροπρόθεσμης στρατηγικής συνεργασίας με την Allianz Ελλάδος.

Αναφερόμενος στη φιλοσοφία του προϊόντος, τόνισε, μεταξύ άλλων, ότι το Target4Life έχει σχεδιαστεί ώστε να ανταποκρίνεται στις νέες ανάγκες που προκύπτουν από τις σύγχρονες κοινωνικές και οικονομικές συνθήκες, καθώς παρέχει εξατομίκευση και ευελιξία και σχεδιάζεται με βάση τους προσωπικούς στόχους του πελάτη.

Παράλληλα, αξιοποιεί πλήρως την εμπειρία της Allianz Global Investors, η ομάδα ειδικών της οποίας ασχολείται αποκλειστικά με τη συνεχή βελτιστοποίηση της επενδυτικής του στρατηγικής.

Στη συνέχεια, ο κ. Fassina παρουσίασε συνοπτικά τα μεγέθη της Allianz Global Investors, η οποία, μεταξύ άλλων, διαχειρίζεται περισσότερα από 505 δισεκατομμύρια ευρώ, με παρουσία στις Ηνωμένες Πολιτείες και σε 23 χώρες σε Ευρώπη και Ασία και περισσότερα από 125 χρόνια εμπειρίας στο Wealth Management.

Ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, εμπορικός διευθυντής της Allianz Ελλάδος, προχώρησε στην αναλυτική παρουσίαση του προϊόντος. Εξήγησε ότι το Target4Life είναι ένα προϊόν Unit Linked νέας γενιάς, παρέχει δηλαδή επένδυση κεφαλαίου σε συνδυασμό με ασφάλεια ζωής, που μέσω του Life Cycle εξατομικεύεται και είναι πλήρως προσαρμοσμένο στις προσωπικές ανάγκες του ασφαλισμένου.

Για τον καθορισμό της στρατηγικής Life Cycle λαμβάνεται υπόψη ο στόχος του πελάτη και τρεις αναγκαίες παράμετροι:

Γιατί να επιλέξω το Target4Life;

Προσβασιμότητα Ο πελάτης έχει πρόσβαση σε διαχείριση ανάλογη των αναγκών του.	Ευελιξία Διαφορετικοί τρόποι καταβολής ασφαλιστίνων. Δυνατότητα τροποποίησης του προφίλ κινδύνου.	Διαφάνεια Ενημέρωση για την απόδοση, τη σύνθεση και τις κινήσεις του χαρτοφυλακίου.	Ανακατανομή και έλεγχος κινδύνου Εκτέλεση από τον διαχειριστή με βάση την επίτευξη του στόχου και τον έλεγχο του κινδύνου.
Εξατομίκευση Κάθε επενδυτική στρατηγική Life Cycle είναι μοναδική.	Δυνατότητα πρόωρης εξαγοράς Τρεις μήνες μετά από την έναρξη του συμβολαίου.	Αξιοπιστία Διαχειριστή Διαχείριση με την τεχνογνωσία και την εμπειρία της AGI.	



Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς και ο κ. Gino Fassina.

■ Ο χρονικός ορίζοντας: Ημερομηνία επίτευξης του στόχου, με ελάχιστο χρονικό διάστημα προβλεπόμενης διάρκειας επένδυσης τα 5 χρόνια.

■ Η πρόθεση ανάληψης κινδύνου: Το επίπεδο κινδύνου που θέλει να αναλάβει ο πελάτης και το οποίο διακρίνεται σε χαμηλό-μεσαίο-υψηλό.

■ Ο τρόπος πληρωμής: Δυνατότητα εφάπαξ καταβολής ή περιοδικών καταβολών. Επιπλέον, το επενδυτικό του χαρτοφυ-

λάκιο, με διαχειριστή την Allianz Global Investors, λειτουργεί ως Fund of Funds, αποτελεί δηλαδή ένα χαρτοφυλάκιο που επενδύει σε άλλα χαρτοφυλάκια επιτυγχάνοντας διασπορά κινδύνου. Αναλυτικότερα, το Target4Life επενδύει ανάμεσα σε ένα «καλάθι» 21 αμοιβαίων κεφαλαίων που υπάγονται σε τρεις κατηγορίες (ομολογιακά, μετοχικά και εναλλακτικά), επιλέγοντας μια από τις τρεις επενδυτικές στρατηγικές της Allianz Global Investors, η

οποία αντιστοιχεί στο προφίλ ρίσκου του πελάτη. Επιπλέον, επενδύει κατά μέσο όρο το 97,5% του ασφαλιστίνου που καταβάλλει ο πελάτης.

Σημαντικό πλεονέκτημα του Target4Life αποτελεί και η ενεργητική διαχείριση του χαρτοφυλακίου, η οποία γίνεται αυτοματοποιημένα με μια προσέγγιση Value at Risk, βασισμένη στην τεχνογνωσία της Allianz Global Investors σε μηνιαία, τριμηνιαία και ετήσια συχνότητα.



6,4 εκατ. ευρώ «πλήρωσαν» τον Γηρυόνη οι ασφαλιστικές

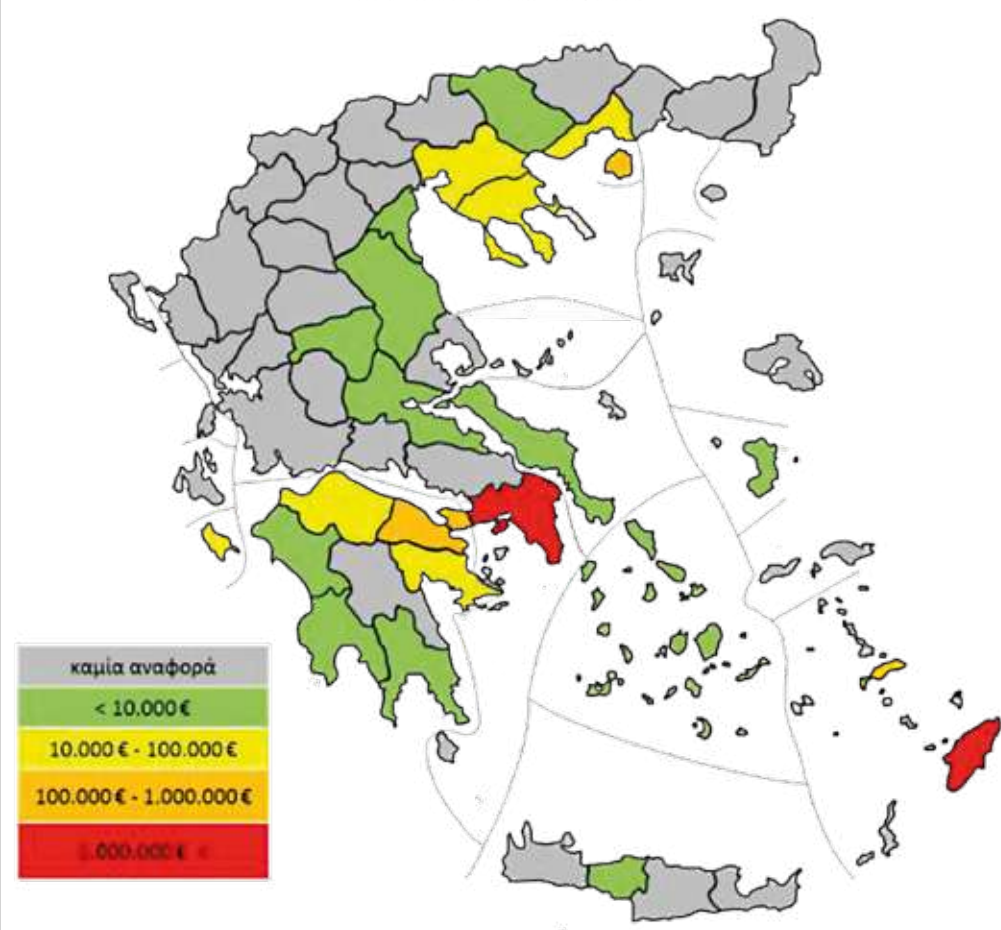
Σε 6,4 εκατ. € ανέρχεται συνολικά το κόστος των 345 ζημιών που προκλήθηκαν από την κακοκαιρία «Γηρυόνης» σε διάφορες γεωγραφικές περιοχές της Ελλάδας, σύμφωνα με τις πρώτες εκτιμήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών της ΕΑΕΕ. Ειδικότερα, η Ένωση πραγματοποίησε έρευνα με σκοπό την καταγραφή της πρώτης εκτίμησης των ζημιών (σε πλήθος και σε ποσό) των ασφαλίσεων περιουσίας και αυτοκινήτων, που είχαν αναγγελθεί στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, εξαιτίας του συγκεκριμένου περιστατικού. Η έρευνα περιέλαβε τον γεωγραφικό προσδιορισμό των ασφαλισμένων κινδύνων και των ζημιών (σε επίπεδο πόλης ή περιοχής) με τη χρήση του ταχυδρομικού κώδικα του ασφαλισμένου ακινήτου ή του τόπου ζημιάς (για αυτοκίνητο). Τα ακίνητα κατηγοριοποιήθηκαν περαιτέρω σε κατοικίες, εμπορικούς κινδύνους και βιομηχανικούς κινδύνους. Στην έρευνα συμμετείχαν με τις απαντήσεις τους 24 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, οι οποίες εκτιμάται ότι αθροίζουν το 95,6% της παραγωγής των ασφαλίσεων περιουσίας.

Ασφαλίσεις περιουσίας

Οι συμμετέχουσες στην έρευνα ασφαλιστικές επιχειρήσεις δήλωσαν ζημιές σε ακίνητα όλων των κατηγοριών (κατοικίες, εμπορικοί κίνδυνοι, βιομηχανικοί κίνδυνοι) με συνολική

ασφαλισμένη αξία 596 εκατ. €. Περισσότερο επλήγησαν τα ακίνητα που βρίσκονταν στα Δωδεκάνησα, στις Περιφερειακές Ενότητες (ΠΕ) Ρόδου και Κω (ασφαλισμένη αξία 253 εκατ. €), στην ΠΕ Θάσου (ασφαλισμένη αξία 120 εκατ. €) και στην ΠΕ Αττικής (ασφαλισμένη αξία 45 εκατ. €). Εξαιτίας των ακραίων καιρικών φαινομένων, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις 266 ζημιές επί των ασφαλίσεων περιουσίας με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση της τάξης των 6,2 εκατ. €.

Συνολική πρόβλεψη αποζημιώσεων περιουσίας και αυτοκινήτων
ανά Περιφερειακή Ενότητα



άρα η μέση δηλωθείσα ζημία φθάνει τις 23.252 €. Για τις εν λόγω ζημιές, η εκτίμηση των αποζημιώσεων μετά τις απαλλαγές (όπου υφίστανται) ήταν 5,3 εκατ. €.

Οι περισσότερες ζημιές σε πλήθος συνέβησαν στην ΠΕ Αττικής (45,1% του συνόλου). Όσον αφορά την πρώτη εκτίμηση αποζημίωσης, τα μεγαλύτερα ποσά εντοπίζονται στα Δωδεκάνησα, στις Περιφερειακές Ενότητες (ΠΕ) Ρόδου και Κω (53,2% του συνόλου).

Η μέση δηλωθείσα ζημία ανέρχεται στις 23.252 €, ενώ το μέσο ποσοστό ζημιάς (προ απαλλαγών) επί των ασφαλισμένων κεφαλαίων έφτασε στα 10,4%.

Ο υπολογισμός της μέσης δηλωθείσας ζημιάς ανά είδος ασφαλισμένου κινδύνου έχει ως εξής: 65.059 € για τους βιομηχανικούς, 63.275 € για τους εμπορικούς και 6.776 € για τις κατοικίες.

Οι ζημιές ανά είδος ασφαλισμένου κινδύνου

Είδος ασφαλισμένου κινδύνου	Πλήθος ζημιών		Πρόβλεψη αποζημίωσης προ απαλλαγών (€)		Πρόβλεψη αποζημίωσης μετά από απαλλαγές (€)		Ασφαλισμένο ποσό (€)	
Βιομηχανικός	18	6,8%	1.171.064	18,9%	1.054.648	20,0%	298.769.933	50,1%
Εμπορικός	59	22,2%	3.733.250	60,4%	3.042.037	57,6%	256.811.106	43,1%
Κατοικία	189	71,0%	1.280.742	20,7%	1.184.592	22,4%	40.781.863	6,8%
Σύνολο	266	100%	6.185.056	100%	5.281.277	100%	596.362.902	100%

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σε γιορταστικό κλίμα πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση που διοργάνωσε η Εθνική Ασφαλιστική προς τιμήν των συνεργατών της, οι οποίοι υπάγονται στο Elite Club. Και όπως τονίζεται, η οικογένεια της μεγαλύτερης ασφαλιστικής ευχαριστεί όλα τα μέλη του Club «που στηρίζουν και εμπιστεύονται την εταιρεία μας, αποδεικνυόντάς το με την εξαιρετική παραγωγή που σημείωσαν το 2019». «Με τη βεβαιότητα ότι θα συνεχίσουν να έχουν την εταιρεία μας ως βασική τους επιλογή, αλλά και την υπόσχεση ότι κι εκείνη θα στηρίξει δυναμικά και έμπρακτα το έργο τους κατά τη νέα χρονιά, ευχόμαστε ένα παραγωγικό, πολύπλευρα δημιουργικό με υγεία και πρόοδο νέο έτος», σημειώνει η Εθνική Ασφαλιστική.



A FAIRFAX Company

Το βραβείο στην κατηγορία ομάδα της χρονιάς στην Εξυπηρέτηση Πελατών - Μεγάλος Οργανισμός απέσπασε η Eurolife ERB, στο πλαίσιο του θεσμού Εθνικά Βραβεία Εξυπηρέτησης Πελατών που διοργανώνεται από το Ελληνικό Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών για 10η συνεχή χρονιά, διάκριση που, όπως τονίζεται, έρχεται ως αναγνώριση της επιλογής της να αναβαθμίζει και να βελτιώνει συνεχώς τις υποδομές της στην εξυπηρέτηση πελατών. «Το βραβείο αυτό έρχεται να αναγνωρίσει τις προσπάθειές μας και, φυσικά, να μας δώσει μια ιδιαίτερα ευχάριστη ώθηση να συνεχίσουμε προς την κατεύθυνση αυτή, προσφέροντας ακόμα καλύτερες υπηρεσίες σε όλους εκείνους που μας εμπιστεύονται», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Σωτήρης Ματσιούλας, αναπληρωτής γενικός διευθυντής Εργασιών και Εξυπηρέτησης της Eurolife ERB. Από την πλευρά του, ο Βασίλης Καλογιάννης, διευθυντής Εξυπηρέτησης της Eurolife ERB, επεσήμανε μεταξύ άλλων ότι το βραβείο αυτό ανήκει σε ολόκληρη την ομάδα, σε κάθε στέλεχος του τμήματος εξυπηρέτησης. «Είναι οι άνθρωποί μας, το πρόσωπο της εταιρείας, γι' αυτό και ο ρόλος τους έχει ιδιαίτερη σημασία», πρόσθεσε ο κ. Καλογιάννης. Εστιάζοντας σε αυτά που έχουν πραγματικά αξία, η εταιρεία, όπως επισημαίνεται, επενδύει σταθερά στην τεχνολογική της αναβάθμιση, με στόχο να παρέχει υπηρεσίες εξυπηρέτησης κορυφαίου επιπέδου. Μόλις πριν από μερικούς μήνες, η εταιρεία λάνσαρε το Salesforce CRM, ένα πρωτοποριακό εργαλείο εξυπηρέτησης πελατών, σε συνεργασία με τη Salesforce. Με το εργαλείο αυτό, όλα τα στελέχη του Eurolife Experience Center είναι σε θέση να παρέχουν εξατομικευμένες υπηρεσίες εξυπηρέτησης σε κάθε πελάτη, προσφέροντάς τους μια πιο ολοκληρωμένη εμπειρία με την εταιρεία.

Eurolife ERB
Customer Service
Awards: Φώτης
Σπύρου, Customer
Contact Center
Team Leader,
Αννα Ταταμίδου,
προϊσταμένη Τμήματος
Εξυπηρέτησης
Πελατών, Βασίλης
Καλογιάννης,
διευθυντής
Εξυπηρέτησης.

MEGA

BROKERS

Την εταιρεία MEGA για την κατάκτηση της 1ης θέσης συνολικού χαρτοφυλακίου του κλάδου Ζωής κατά το έτος 2018 βράβευσε η Εθνική Ασφαλιστική. Η εταιρεία κατάφερε να αποσπάσει το τιμητικό βραβείο το οποίο παρέλαβε ο πρόεδρος της εταιρείας κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου από τον πρόεδρο του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σαρδελή και τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Κωνσταντά. Όπως υπογραμμίζεται, η παραγωγή του κλάδου Ζωής επιδεικνύει τα τελευταία χρόνια μια σημαντική αύξηση στον κύκλο εργασιών, η οποία κινείται μεσοσταθμικά με ρυθμό ανάπτυξης 12% ετησίως. Αυτή η αυξητική τάση επιβεβαιώνεται και κατά το πρώτο εξάμηνο του 2019, ενώ και για το δεύτερο εξάμηνο οι προβλέψεις είναι αισιόδοξες. Την ικανοποίησή του εξέφρασε ο πρόεδρος κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου.



Κάνοντας πράξη το μήνυμα της εθελοντικής ομάδας LION HEARTS, που δεν είναι άλλο από το να αποτελεί μία ασπίδα προστασίας όσων το χρειάζονται, πάνω από 78 εργαζόμενοι της εταιρείας από Αθήνα & Θεσσαλονίκη έγιναν τα Χριστούγεννα ο Άγιος Βασίλης για τα 230 μικρά παιδιά που στηρίζουν το Πρότυπο Εθνικό Νηπιοτροφείο Καλλιθέας και το Abba House στη Θεσσαλονίκη. Υποστηρικτές της εθελοντικής ομάδας LION HEARTS ήταν οι συντονιστές της ΜΚΟ ethelon, ενώ στη δράση συμμετείχαν εργαζόμενοι και στελέχη από όλες τις βαθμίδες και τμήματα της εταιρείας, οι οποίοι σε κλίμα χαράς ένωσαν τις δυνάμεις τους για να φέρουν εις πέρας το έργο της συλλογής, της συσκευασίας, του περιτυλίγματος και της προετοιμασίας καρτών για τους λιλιπούτειους αποδέκτες.

Με μια ματιά

NP Ασφαλιστική

Με έντονα ανοδικούς ρυθμούς συνεχίστηκε η αύξηση μεγεθών της NP Ασφαλιστικής και στο γ' τρίμηνο 2019, με αποτέλεσμα η παραγωγή 9μήνου να καταγράψει άνοδο 10% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό 9μηνο. Οι αποζημιώσεις που κατέβαλε στο 9μηνο η εταιρεία ανήλθαν στα 9,5 εκατ. ευρώ, το ενεργητικό ξεπέρασε τα 105,7 εκατ. ευρώ και τα αποθέματα διαμορφώθηκαν στα 35,5 εκατ. ευρώ. Τα κέρδη προ φόρων στο 9μηνο, με βάση τα ΔΠΧΑ (IFRS), διαμορφώθηκαν στα 15 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας θεαματική αύξηση κατά 361% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα, με τον Δείκτη Φερεγγυότητας (SCR) να σκαρφάλλει στο 213% και τον MCR στο 849%.

INTERAMERICAN

Με εξαιρετική επιτυχία οργανώθηκε το φετινό TEDxPatras -για πέμπτη συνεχή χρονιά- με θέμα την «Αβεβαιότητα», στο Συνεδριακό και Πολιτιστικό Κέντρο του Πανεπιστημίου Πατρών. Η εθελοντική ομάδα του TEDxPatras συνεργάστηκε ουσιαστικά με την INTERAMERICAN και διαμόρφωσε μια μοναδική εμπειρία για όσους συμμετείχαν. Στο πλαίσιο αυτής της συνεργασίας, η INTERAMERICAN ανέλαβε και την ασφάλιση των εθελοντών για την ημέρα της εκδήλωσης, δεδομένου ότι η εταιρεία αναγνωρίζει σημαντική κοινωνική αξία στην εθελοντική συνεισφορά.

Ο Κάρολος Σαΐας στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο



Μέλος του Business Advisory Council του MBA International Program του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών έγινε ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, κ. Κάρολος Σαΐας. Στο Συμβούλιο συμμετέχουν επιχειρηματικές προσωπικότητες που ηγούνται βιομηχανιών, επιχειρήσεων και οργανισμών και, όπως επισημαίνεται, σκοπός της συμμετοχής του κ. Σαΐα είναι να συμβάλει στις συζητήσεις που αφορούν τις γενικές κατευθύνσεις του προγράμματος i-MBA, να μοιραστεί τις γνώσεις, τις ιδέες και την εμπειρία του και να συνεισφέρει στη διαμόρφωση της εμπιστοσύνης στο χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Η εμπιστοσύνη και η αξιολόγηση του έργου της ασφαλιστικής αγοράς είναι θεμέλιος λίθος επί του οποίου μπορούν να οικοδομήσουν οι νέοι επιστήμονες, αλλά και να προσπορίσουν επαγγελματικά οφέλη ως στελέχη. Στο πλαίσιο αυτό, δημοσιεύθηκε άρθρο του στο μηνιαίο ενημερωτικό δελτίο του Πανεπιστημίου, με θέμα «Insurance and mitigation of business risk». Το άρθρο απευθύνεται στους μεταπτυχιακούς φοιτητές του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και είναι επίσης διαθέσιμο στο ευρύ κοινό στη διεύθυνση: <https://imba.aueb.gr/newsletterpost/insurance-and-mitigation-of-business-risk-by-mr-karolos-saias-ceo-at-interasco/>



Ο κ. Κάρολος Σαΐας.



Αποχώρησε ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος από τη θέση του γενικού διευθυντή Πωλήσεων της NN Hellas. Η εταιρεία τον ευχαριστεί θερμά για την προσφορά και την αφοσίωσή του, αλλά και για την ουσιαστική του συνεισφορά στο μετασχηματισμό και την ανάπτυξη του οργανισμού. Ο κ. Διονύσης Νοδάρος αναλαμβάνει προσωρινά επικεφαλής των Δικτύων Διανομής (Δίκτυο Πωλήσεων και Bancassurance).



Ο κ. Χρήστος Θεοδωρίδης αναλαμβάνει το ρόλο του επικεφαλής της Διεύθυνσης Market Management & Communications. Θα έχει υπό την ευθύνη του τις λειτουργίες Market Management, Communications και Customer Contact Center. Όπως επισημαίνεται, διαθέτει πολυετή εμπειρία σε Ελλάδα και ΗΠΑ στους κλάδους Strategic Consulting, Τηλεπικοινωνιών και Ιδιωτικής Ασφάλισης, έχοντας εργαστεί σε σημαντικές ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες.



Την αγωνιστική πρωτοβουλία WonderRun του αθλητή και ασφαλιστικού της συμβούλου, Θωμά Πουρλίδα, για την ενίσχυση της Μονάδας Αυτιστικού Ατόμου με Νοητική Αναπηρία «ΕΛΠΙΔΑ» στηρίζει η MetLife, στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Στόχος είναι η οικονομική στήριξη του έργου της Μονάδας «ΕΛΠΙΔΑ», μέσω χορηγιών οι οποίες διατίθενται απευθείας και εξ ολοκλήρου στο ίδρυμα. Ο Θωμάς Πουρλίδας ήταν ο μόνος Έλληνας αθλητής που συμμετείχε στον αγώνα, καταφέροντας να ολοκληρώσει τη διαδρομή. Ο Θωμάς, με τον δικό του μοναδικό τρόπο, έστειλε παντού ένα σπάνιο μήνυμα ελπίδας και ανθρωπισμού, ανέφερε μεταξύ άλλων η Θάλεια Αγγελίδη, διευθύντρια Marketing και Επικοινωνίας της MetLife.

Με μια ματιά

Εθνική Ασφαλιστική

Την τρίτη του συμμετοχή στους Ολυμπιακούς Αγώνες ετοιμάζει ο Βύρων Κοκκαλάνης στο RSX, μετά το Λονδίνο και το Ρίο. Ο κορυφαίος Έλληνας αθλητής του Wind Surfing εξασφάλισε τη νίκη στο πλαίσιο του 29th Athens Sailing International Week. Η επιτυχία του Βύρωνα Κοκκαλάνη του χάρισε το εισιτήριο για τη συμμετοχή του στους Ολυμπιακούς Αγώνες του Τόκιο, το 2020. Η Εθνική Ασφαλιστική υποστηρίζει χορηγικά τον αγωνιστικό προγραμματισμό του Βύρωνα Κοκκαλάνη και του εύχεται καλή επιτυχία.

La Parisienne Assurances

Τη συνεργασία με δύο από τις μεγαλύτερες MGAs της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, τη Support Brokers & Agents S.A. και την NEQUS A.E. -ξεκινώντας από τον κλάδο του Αυτοκινήτου-, ανακοίνωσε η γαλλική ασφαλιστική εταιρεία περιουσίας και ατυχημάτων La Parisienne Assurances. Σύμφωνα με τους όρους συνεργασίας, στον κλάδο του Αυτοκινήτου, η NEQUS A.E. θα αναλάβει το διακανονισμό των ζημιών για λογαριασμό του γαλλικού ασφαλιστικού ομίλου, ενώ οι εταιρείες Support Brokers & Agents S.A. θα δραστηριοποιούνται στην παραγωγή ασφαλιστηρίων συμβολαίων για την ελληνική αγορά.

Η ΕΑΕΕ στο Προεδρικό Μέγαρο



Στιγμιότυπο από την επίσκεψη της αντιπροσωπείας της ΕΑΕΕ στον Πρόεδρο της Δημοκρατίας.

Επίσκεψη στον Πρόεδρο της Δημοκρατίας, κ. Προκόπη Παυλόπουλο, πραγματοποιήσε αντιπροσωπεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Ο πρόεδρος, τα μέλη της Εκτελεστικής Επιτροπής και η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ ενημέ-

ρωσαν τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας για τη σημαντική συμβολή της ασφαλιστικής αγοράς στην κοινωνία και την οικονομία και για τη δυναμικότητα του κλάδου, ο οποίος αναμένεται να γνωρίσει σημαντική ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια.



Ο κ. Γιώργος Ζαφείρης.

καίριά της ανάληψης των καθηκόντων του. «Είμαι βέβαιος πως ο κ. Γ. Ζαφείρης, μαζί με το σύνολο της ομάδας των πωλήσεων και τα εξειδικευμένα και έμπειρα στελέχη της εταιρείας, θα αξιοποιήσουν πλήρως τις ευκαιρίες και θα επιτύχουν κορυφαία αποτελέσματα», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Δημήτρης Τσεμετζόγλου, Group CEO, Matrix. Επίσης, είχαν τη δυνατότητα να ανταλλάξουν απόψεις για την πορεία της ελληνικής οικονομίας και τα κρίσιμα ζητήματα που αντιμετωπίζουν η χώρα και οι Έλληνες πολίτες.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με μεγάλη προσέλευση πραγματοποιήθηκε στο συνεδριακό κέντρο της Εθνικής Ασφαλιστικής επιμορφωτική ημερίδα της LIMRA, με θέμα: Coaching for Sales Managers with Agents. Στην ημερίδα συμμετείχαν περί τους 190 συντονιστές του εταιρικού δικτύου πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής και πλήθος διοικητικών στελεχών των διευθύνσεων πωλήσεων και υποστήριξης πωλήσεων της εταιρείας, παρουσία του διευθυντή Πωλήσεων, κ. Μιχάλη Τάτση. Την ημερίδα συντόνισε ο προϊστάμενος της υποδιεύθυνσης εκπαίδευσης Δικτύου Πωλήσεων, κ. Γιάννης Μαυρίκης, σύντομο χαιρετισμό απηύθυνε ο κ. Μανώλης Κυριάκου, Senior Regional Executive LIMRA & LOMA, ενώ εισηγητής ήταν ο κ. Nick Scott Wilson, Global Master Trainer της LIMRA Talent Solutions International, με πολύχρονη διεθνή εμπειρία.



Ασφαλής Δύναμη

45 ΧΡΟΝΙΑ

Ζήστε τη ζωή χωρίς περιορισμούς, ελεύθερα!

Εδώ και 45 χρόνια και στα χρόνια που έρχονται η αποστολή μας παραμένει η ίδια:

Θέλουμε να είμαστε δίπλα σας ως ο έμπιστος σύμβουλός σας,

η εγγύηση, η σταθερότητα, η δύναμή σας. Θέλουμε να είμαστε δίπλα σας, όπου και αν βρίσκεστε: στο σπίτι, στη δουλειά, στο αυτοκίνητο, στον ελεύθερο χρόνο και τις δραστηριότητές σας.

Εσείς μας εμπιστεύεστε τα πολυτιμότερα αγαθά σας.

Εμείς σας ανταποδίδουμε σιγουριά, εμπιστοσύνη, ελευθερία!

Είναι τιμή μας να είμαστε συνοδοιπόροι, σε ένα τόσο σημαντικό ταξίδι, αυτό της ζωής σας!



#Livefree

450.000
ικανοποιημένοι
πελάτες

230
εργαζόμενοι

2.000
ασφαλιστικοί
διαμεσολαβητές

15
υποκαταστήματα
& γραφεία

www.ydrogios.gr

Μάθε περισσότερα για εμάς και ακολούθησέ μας:



της Eurolife ERB, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, τόνισε, μεταξύ άλλων, ότι «η ανάπτυξη του ανθρώπινου παράγοντα μέσω της διά βίου εκπαίδευσης συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγικότητας και στην εφαρμογή καινοτόμων λύσεων. Για το λόγο αυτόν, η Eurolife ERB δίνει και θα συνεχίσει να δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην εκπαίδευση, ως επένδυση για το μέλλον των συνεργατών της».



1η σειρά - Κωστής Μιχαήλ - Γραφείο: Mega Brokers, Νταλιάνης Φιλόθεος - Επίκουρος Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς, Γεωργακέλλος Δημήτριος - Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς, Επιστημονικός υπεύθυνος Προγράμματος, Καμαράδου Κωνσταντίνα - Γραφείο: Mega Brokers, Κωνσταντίνου Κωνσταντίνος - Γραφείο: Σ. Κιούκας & ΣΙΑ Ε.Ε., Γερνά Μαρία - Γραφείο: Insurance Personal Solutions, Σαρρηγεωργίου Αλέξανδρος - πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος Eurolife ERB Ασφαλιστικής, Ραφαηλίδη Ειρήνη Άννα - Γραφείο: Safe Line A.E. ΑΣΦ. ΠΡΑΚΤ., Γεωργόπουλος Νικόλαος - Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς, Μορίσης Θεόδωρος - Γραφείο: Ιόνιος Μεσίτες Ασφαλίσεων Α.Ε., Χριστοπούλου Αναστασία - Γραφείο: Money Market A.E. Χρημ. & Ασφ. Συ., Μουλακάκη Ιωάννα - Γραφείο: Money Market A.E. Χρημ. & Ασφ. Συ., Σαχινίδου Ειρήνη (α.α.) Γκόρου Αγγελική - Γραφείο: Fidus Team.

2η σειρά - Γαδ. Βλάσης - Διεύθυνση Εκπαίδευσης Eurolife ERB Ασφαλιστικής, Δελένδης Νικόλαος - Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης Eurolife ERB Ασφαλιστικής, Χωματάς Δημήτριος - Γραφείο: Δ. Χωματάς, Παπαγεωργίου Ηρώ - Γραφείο: ΑΟΝ Α.Ε., Ξυνιδάκη Αθανασία - Γραφείο: Safe Line A.E. ΑΣΦ. ΠΡΑΚΤ, Χρηστίδης Δημήτριος - Γραφείο: 3P Insurance Brokers I.K.E., Σταυρόπουλος Σταύρος - Γραφείο: Farantouris Financial Advisors., Φάτσιος Γεώργιος - Γραφείο: Open Mind ΕΠΕ, Τσεκούρας Γεώργιος - Γραφείο: Faraos my life partners I.K.E., Κοτζιά Χρυσούλα - Γραφείο: Κ. Πατεράκης & ΣΙΑ Ε.Ε.

3η σειρά - Αρέστης Κωνσταντίνος - Γραφείο: Victory Promise Πρακτ. Ασφαλ. Α.Ε., Χαραλάμπους Αντώνιος - Γραφείο: Λύρας Κωνσταντίνος, Μπούκας Παναγιώτης - Γραφείο: Insurance Club O.L.A., Ξύδης Ιωάννης - Γραφείο: ΟΤΕ Α.Ε. Ασφ. Πρακτόρευσης, Δαπόλλας Γεώργιος - Γραφείο: Actius Α. Απέργης - Α. Δαπόλλα Ο.Ε.

Ανάμεσα στις 100 πιο βιώσιμες εταιρείες παγκοσμίως για το 2020 συγκαταλέγεται η Generali, σύμφωνα με τη 16η έκδοση της Corporate Knights, μετά από αξιολόγηση 7.395 εταιρειών με έσοδα άνω του 1 δισ. ευρώ. Ειδικότερα, όπως αναφέρεται, από τις 100 εταιρείες οι 49 είναι από την Ευρώπη, οι 29 από την Αμερική και τον Καναδά, 18 από την Ασία, 3 από τη Νότια Αμερική

και μόλις μία από την Αφρική. Η αναγνώριση αυτή υπογραμμίζει την εξέλιξη της πορείας βιωσιμότητας της Generali, η οποία αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του στρατηγικού της σχεδίου «Generali 2021». Μέχρι το 2021, η Generali έχει θέσει ως στόχο τις πράσινες και βιώσιμες επενδύσεις ύψους 4,5 δισεκατομμυρίων ευρώ και την αύξηση κατά 7-9% των ακαθάριστων εγγεγραμμέ-

νων ασφαλιστών σε πράσινα και κοινωνικά προϊόντα. Η δέσμευση της Generali για βιωσιμότητα επιβεβαιώνεται και από τους πολυάριθμους δείκτες βιωσιμότητας στους οποίους περιλαμβάνεται, όπως ο δείκτης Dow Jones Sustainability World, ο δείκτης Dow Jones Sustainability Europe, οι δείκτες MSCI ESG Leaders, FTSE4Good Europe και Euronext Vigeo Europe 120.

Με μια ματιά

Την Ολλανδική Πρεσβεία και το «Orange Grove», που οργάνωσαν την εκδήλωση «Entrepreneurs' Day – Sharing Business Stories», φιλοξένησε η INTERAMERICAN. Η καινοτομία αποτελεί για την INTERAMERICAN στρατηγικής σημασίας προτεραιότητα στο δρόμο της προς το μετασχηματισμό και τη βιώσιμη ανάπτυξη και υποστηρίζεται με το πρόγραμμα «Imagine».

Μετά από μία επιτυχημένη καριέρα 31 ετών στην INTERAMERICAN, ο Κώστας Αζιώτης αποτελεί πλέον μέλος της οικογένειας της IONIOS New Agency, με αρμοδιότητες την Εκπαίδευση και Ανάπτυξη Δικτύων Πωλήσεων.

Χορηγός στη διοργάνωση των «Βραβείων Βιώσιμης Καινοτομίας και Υπεύθυνης Επιχειρηματικότητας» ήταν η Eurolife και ως χορηγός απένειμε το νεοσύστατο Βραβείο Κοινού στην εταιρεία Μικροζυθοποιία Κυκλάδων Τήνου «Αλέξανδρος Κουρής και ΣΙΑ Ο.Ε.», η οποία παράγει την μπίρα ΝΗΣΟΣ. Το βραβείο απένειμε ο Νίκος Δελένδης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της Eurolife ERB.

Στο πλαίσιο της σημαντικής επένδυσης που πραγματοποιεί η INTERAMERICAN στην εκπαίδευση και ανάπτυξη του εταιρικού δικτύου πωλήσεων, ολοκληρώθηκε το εκπαιδευτικό πρόγραμμα Agency Management Training Course (AMTC) της LIMRA, το οποίο υλοποιείται από τη σχολή Management της εταιρείας.



Οι κ.κ. Αντώνης Βαρβολομαίος, Θεόδωρος Πανταλάκης και Γιάννης Καντώρος.

Στην ανάπτυξη τραπεζοασφαλιστικών εργασιών στοχεύει η εμπορική συνεργασία που ανακοίνωσαν η INTERAMERICAN και η Attica Bank. Ειδικότερα, όπως υπογραμμίζεται, η σύμβαση ήταν αποτέλεσμα των αμοιβαίων συνεργειών που ξεκίνησαν από πρόταση ενδιαφέροντος της τράπεζας με σκοπό την ανάπτυξη των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών της και υπεγράφη από τον Γιάννη Καντώρο, διευθύνοντα σύμβουλο της INTERAMERICAN, τον Θεόδωρο Πανταλάκη, διευθύνοντα σύμβουλο της Attica Bank, και τον Αντώνη Βαρβολομαίο, αναπληρωτή διευθύνοντα σύμβουλο της Attica Bank και πρόεδρο του Δ.Σ. της θυγατρικής της πρακτορειακής εταιρείας, στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN. Επισημαίνεται ακόμη ότι για τη συνεργασία των δύο ομίλων προβλέπεται διάρκεια δέκα ετών σε θέματα ασφαλιστικά, εμπορικά, λειτουργικά και οικονομικά. Με στόχο την παροχή αποκλειστικά στους πελάτες της τράπεζας ανταγωνιστικών προϊόντων και υπηρεσιών των τριών εταιρειών του ομίλου INTERAMERICAN - Ζωής, Ζημιών και Βοήθειας - και την επίτευξη επιχειρηματικού οφέλους για τα δύο μέρη, η διανομή θα γίνεται μέσω του Δικτύου των καταστημάτων της τράπεζας και της εταιρείας ασφαλιστικών

πρακτορείων του ομίλου Attica Bank. Εκ μέρους της Attica Bank αναφερόμενος στη συνεργασία, ο κ. Θεόδωρος Πανταλάκης δήλωσε ότι «προχωρήσαμε στη συνεργασία με τις εταιρείες του Ομίλου INTERAMERICAN στον τραπεζοασφαλιστικό τομέα, στο πλαίσιο της αναπτυξιακής στρατηγικής του Ομίλου της Attica Bank και με σκοπό την παροχή στους πελάτες μας υψηλής προστιθέμενης αξίας υπηρεσιών. Πρόκειται για αμοιβαία επωφελή συνεργασία των δύο επιχειρηματικών ομίλων με δεδομένη την αξιοπιστία και το κύρος τους», τόνισε ο κ. Πανταλάκης. Από την πλευρά του, ο επικεφαλής του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Γιάννης Καντώρος, επεσήμανε ότι «σε μια περίοδο σημαντικών μεταβολών στην οικονομία και την κοινωνία, αναζητούμε συνεργασίες που θα προσδώσουν μεγαλύτερη αξία στα ασφαλιστικά προϊόντα και τις υπηρεσίες μας. Με την τραπεζική διανομή, αποκτάμε μια δυνατότητα προσέγγισης ενός κοινού με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά και ανάγκες, που μπορούμε να ικανοποιήσουμε απόλυτα. Πρόκειται για συνεργασία δύο οργανισμών που έχουν αποστολή να υποστηρίξουν την ευημερία των πελατών και αυτό είναι μια καλή αφετηρία για θετικές προσδοκίες», πρόσθεσε ο κ. Καντώρος.

Ιστορία έγραψε ο Έλληνας πρωταθλητής κολυμβητής Ανδρέας Βαζαίος στο Ευρωπαϊκό Πρωτάθλημα 25άρας πισίνας που πραγματοποιήθηκε στη Γλασκόβη, κάνοντας υπερήφανη όλη τη φίλαθλη Ελλάδα αλλά και την οικογένεια της Generali, που βρίσκεται δίπλα του στο δρόμο για τους Ολυμπιακούς του Τόκιο. Ο 25χρονος κολυμβητής του Αλέξανδρου Νικολόπουλου κατέκτησε τρία μετάλλια, δύο χρυσά και ένα χάλκινο, επιτυγχάνοντας παράλληλα δύο πανελλήνια και ένα πανευρωπαϊκό ρεκόρ. Η Generali Hellas ενισχύει ως χορηγός την προσπάθεια του Ανδρέα, δείχνοντας έμπρακτα τη σύμπραξη της για την κατάκτηση της κορυφής.

ERGO

Επίσημο δείπνο αποκλειστικά για τα μέλη του ΣΕΜΑ διοργάνωσε η ERGO Ασφαλιστική με στόχο την ενημέρωση για τις ευκαιρίες συνεργασίας της εταιρείας με τα μέλη του ΣΕΜΑ. Η εκδήλωση, μετά το καλωσόρισμα του CEO της ERGO κ. Θεόδωρου Κοκκάλα, που αναλαμβάνει πρόεδρος της ERGO Γερμανίας από την 1η Μαΐου, ξεκίνησε με το χαιρετισμό του προέδρου του ΣΕΜΑ. Ο κ. Μιχάλης Τζωρτζωρής δήλωσε μεταξύ άλλων ότι «η ERGO δεν αποτελεί απλά έναν ισχυρό σύμμαχό μας, κυρίως αποτελεί έναν έμπρακτο υποστηρικτή των προσπαθειών μας». Ο κ. Κοκκάλας αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στα σημαντικά πλεονεκτήματα της εταιρείας, που εξασφαλίζουν η διεθνής τεχνογνωσία και η ισχυρή φερεγγυότητα του πολυεθνικού ομίλου, ενώ ο διευθυντής του Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης παρουσίασε στα μέλη του ΣΕΜΑ τα κύρια σημεία του ανταγωνιστικού Κανονισμού Πωλήσεων.

INTERAMERICAN

Το **θεσμό** Summit Circle έχει δημιουργήσει η Limra & Loma, στον οποίο εντάσσονται τιμητικά οι εταιρείες-μέλη της, διεθνώς, οι οποίες διατηρούν μια εποικοδομητική συνεργασία με τον οργανισμό για περισσότερα από 25 συνεχή χρόνια. Σε αυτή την κατηγορία περιλαμβάνεται και η INTERAMERICAN, η οποία αποτελεί μέλος της Limra & Loma από το 1971. Με αφορμή αυτή την πολυετή δημιουργική σχέση, που από το 2018 πέρασε σε νέα φάση εμπλουτισμένης συνεργασίας για την εκπαιδευτική υποστήριξη των managers του δικτύου πωλήσεων της ασφαλιστικής εταιρείας, ο Μανώλης Κυριάκου, Senior Regional Executive Limra & Loma, επέδωσε στον κ. Γιάννη Καντώρο, διευθύνοντα σύμβουλο της INTERAMERICAN, τιμητική πλακέτα αναγνώρισης της εταιρείας ως μέλους του θεσμού Summit Circle.



Κωστής Σπύρου, Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γιάννης Βασιλάτος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

«**Μπορούμε** και πάλι να κάνουμε τη διαφορά», ήταν το σύνθημα του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών, που κάλεσε τα μέλη και τους φίλους του στη χριστουγεννιάτικη γιορτή. Η συμμετοχή εκπροσώπων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς ξεπέρασε κάθε προσδοκία στην καθιερωμένη πλέον γιορτινή εκδήλωση του ΣΕΣΑΕ, καθώς πάνω από 200 επαγγελματίες της ασφαλιστικής αγοράς -ο πρόεδρος και μέλη του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ, στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών, επικεφαλής φορέων, ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, συνεργάτες, εκπρόσωποι του κλαδικού τύπου- είχαν την ευκαιρία να συναντηθούν και να περάσουν μία όμορφη βραδιά σε χαλαρό και ευχάριστο κλίμα.

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Διεύθυνση Γ. Αναστασίου

Στις προοπτικές και τους στόχους του 2020, μιας χρονιάς μεγάλων προκλήσεων για την ιδιωτική ασφάλιση, αναφέρθηκε ο συντονιστής διευθυντής Γραφείων Πωλήσεων Ασφ. Πρακτόρων Εταιρικού Δικτύου, κ. Γιώργος Αναστασίου, στο πλαίσιο της καθιερωμένης μηνιαίας συνάντησης των Γραφείων Παραγωγής και την κοπή πίτας της νέας χρονιάς, η οποία πραγματοποιήθηκε στην Καβάλα. Απευθυνόμενος στους συνεργάτες των γραφείων παραγωγής Καβάλας, Ξάνθης, Κομοτηνής, Δράμας, Αλεξανδρούπολης, ο κ. Γιώργος Αναστασίου αναφέρθηκε στη χρονιά που πέρασε, υπογραμμίζοντας τη διαχρονική αξία της Εθνικής Ασφαλιστικής, αλλά και τη δυναμική με την οποία θα εξελίσσεται η εταιρεία μέσω των ανθρώπων της, ώστε οι πελάτες της να απολαμβάνουν υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και σωστής εξυπηρέτησης. Ο ρόλος του ασφαλιστικού πράκτορα είναι ιδιαίτερα σημαντικός και αντίστοιχα απαιτητικός, τόνισε ο κ. Αθανάσιος Κόλτσος, συντονιστής Ομάδας της Διεύθυνσης του κ. Αναστασίου, ενώ ο κ. Στέργιος Κουτσογιάννης, κορυφαίος ασφαλιστικός πράκτορας του Γραφείου Παραγωγής Κομοτηνής, ευχήθηκε το γραφείο του, καθώς κι όλα της διεύθυνσης, να αποτελούν εγγύηση ασφάλειας και ανάπτυξη. Ο τυχερός που πέτυχε το φλουρί ήταν ο κ. Λεωνίδας Καμπακάκης, ασφαλιστικός πράκτορας του Γραφείου Παραγωγής Αλεξανδρούπολης.

Στο Ντουμπάι το δίκτυο Bancassurance

Το **Ντουμπάι** ήταν ο προορισμός του ταξιδιού επιβράβευσης του δικτύου των καταστημάτων της ΕΤΕ (Bancassurance). Όπως υπογραμμίζεται, την ομάδα των 55 ξεχωριστών συνεργατών συνόδευαν η βοηθός γενική διευθύντρια Δικτύου της ΕΤΕ, κ. Αναστασία Ναζίδου, ο διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Γιάννης Σηφάκης, η υποδιευθύντρια Εταιρικής Επικοινωνίας, κ. Μαρία Κόρακα, ο προϊστάμενος Τομέα Bancassurance, κ. Βαγγέλης Κωνσταντινίδης, καθώς και ο διευθυντής Καταθετικών, Επενδυτικών & Τραπεζοασφαλιστικών Προϊόντων ΕΤΕ, κ. Αναστάσιος Σιούτης, και η υποδιευθύντρια Πωλήσεων Bancassurance, κ. Ντορίνα Μανουσάκη. Οι συμμετέχοντες μεταξύ άλλων είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν στην πόλη και να απολαύσουν την εντυπωσιακή αρχιτεκτονική και τα ιδιαίτερα αξιοθέατά της, να



Στιγμιότυπο από το ταξίδι.

πραγματοποιήσουν ολόημερη εκδρομή στο Άμπου Ντάμπι, αλλά και να περάσουν μία ημέρα περιπέτειας στην έρημο. Το επίσημο δείπνο παρετέθη στο Amazing Room του ξενοδοχειακού συγκροτήματος του Hilton. Στο gala, ο κ. Γιάννης Σηφάκης συνεχάρη τους επιτυγχόντες για τη συμμετοχή τους και τόνισε τη σημαντική συμβολή τους στα υψηλά

παραγωγικά αποτελέσματα της εταιρείας, που παραμένει αρωγός της προσπάθειάς τους υποστηρίζοντας το συγκεκριμένο δίκτυο με νέα προϊόντα και υπηρεσίες. Από την πλευρά της η κ. Ναζίδου, αφού συνεχάρη τους επιτυγχόντες, ζήτησε τη δυναμική συμβολή τους στην επίτευξη των στόχων και της επόμενης χρονιάς.



Η **ARAG** καλωσορίζει δυναμικά τη νέα χρονιά με ένα νέο διαφημιστικό σποτ που έρχεται να τονίσει τη διαφορετικότητά της αλλά κυρίως την εξειδίκευση και την ανεξαρτησία της στον τομέα της Νομικής Προστασίας. Με τα χαρακτηριστικά αυτά εξαλείφονται τα «ψιλά γράμματα» και η σύγκρουση συμφερόντων που όταν υπάρχουν αποδυναμώνονται τα δικαιώματα και η προστασία του ασφαλισμένου. «Εταιρεία και συνεργάτες είναι οι καλοί αγωγοί για να περάσει το μήνυμά μας στους ασφαλισμένους μας, όταν τους λέμε έχεις ARAG και όχι μια ακόμα εταιρεία Νομικής Προστασίας και εκείνοι ανταποκρίνονται θετικά και μας τιμούν με την εμπιστοσύνη τους», σημειώνει ο Δημήτρης Τσεκούρας, CEO της ARAG Ελλάδος. Μπορείτε να δείτε το video στο:

<https://www.youtube.com/watch?v=-V8GYpxQfD0>



GENERALI

Generali Business Days 2019

Την ευκαιρία να γνωρίσουν τις επαγγελματικές ευκαιρίες που προσφέρει ο ασφαλιστικός κλάδος είχαν περισσότεροι από 30 φοιτητές και απόφοιτοι ελληνικών πανεπιστημίων, που συμμετείχαν στα φετινά Business Days, που φιλοξένησε πρόσφατα η Generali στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας, στην Αθήνα. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, στήθηκε ένα «Hub Καινοτομίας», κατά το οποίο πραγματοποιήθηκαν διαδραστικά workshops. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν πώς η τεχνολογία αναμένεται να μετασχηματίσει τον ασφαλιστικό κλάδο και να καταθέσουν τις ιδέες τους, συνδράμοντας στο σχεδιασμό μιας νέας, καινοτόμου λύσης insurtech που σχεδιάζει η Generali. Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali κ. Παναγιώτης Δημητρίου συνομίλησε με τους νέους, επισημαίνοντας ότι ο κλάδος της ασφάλισης αποτελεί την ιδανική επιλογή για όσους θα ήθελαν να γνωρίσουν από κοντά και να δοκιμάσουν τις δυνατότητές τους στην επιχειρηματική καινοτομία.

NP ασφαλιστική
Συνεπής σε ότι πει!

Λ. Κηφισίας 81 - 83, 151 24, ΜΑΡΟΥΣΙ, www.np-asfaltistiki.gr

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνεπής η Εθνική Ασφαλιστική στην κουλτούρα της διά βίου μάθησης των στελεχών των δικτύων της, από το 1974 διατηρεί μια αδιάλειπτη, διαχρονική και αμοιβαίου οφέλους συνεργασία με τον διεθνή οργανισμό LIMRA. Στα 45 αυτά χρόνια η Εθνική Ασφαλιστική έχει στη διάθεσή της σειρά πολυτίμων Ερευνών και Μελετών, που προσφέρει η LIMRA στα μέλη της διεθνώς, καθώς και σύγχρονων εκπαιδευτικών προγραμμάτων της LIMRA, τα οποία προσφέρει η εταιρεία αδιάλειπτα για την επιμόρφωση και ανάπτυξη του εταιρικού της δικτύου πωλήσεων. Στον κ. Σταύρο Κωνσταντά, διευθύνοντα σύμβουλο της Εθνικής Ασφαλιστικής, απονεμήθηκε από τον κ. Μανώλη Κυριάκου, Senior Regional Executive LIMRA & LOMA, ειδική τιμητική πλακέτα, στο πλαίσιο της ένταξης της εταιρείας στο θεσμό Summit Circle της LIMRA.



Από αριστερά: **Σωκράτης Κεφαλογιάννης**, δήμαρχος Ανωγείων, **Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου**, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος **Eurolife ERB**, **Όλγα Κεφαλογιάννη**, βουλευτής της Νέας Δημοκρατίας, **Κωνσταντίνος Μερκούρης**, διευθυντής Καρδιολογικής Κλινικής του Γενικού Νοσοκομείου Αθηνών «Λαϊκό», **Ειρήνη Ανδρεαδάκη**, διοικητική υπάλληλος του Κ.Υ. Ανωγείων.



Ασφαλιστική

A FAIRFAX Company

Η Eurolife ERB, τηρώντας την υπόσχεσή της να υποστηρίξει ενεργά τις τοπικές κοινωνίες, προσέφερε δύο υπερηχοτομογράφους τελευταίας τεχνολογίας στο Κέντρο Υγείας Ανωγείων, με σκοπό την αναβάθμιση των ιατρικών υπηρεσιών στην ευρύτερη περιοχή. Πρόκειται για δύο εξε-

λιγμένα πολυμηχανήματα που συμβάλλουν στην έγκαιρη διάγνωση και αντιμετώπιση ακόμα και καταστάσεων έκτακτης ανάγκης. Πλέον το Κέντρο Υγείας Ανωγείων, εξοπλισμένο με τα δύο μηχανήματα, καλύπτει όλη τη βόρεια ορεινή περιοχή του Μυλοποτάμου και του Μονοφασιού, 11 χωριά και περισσότερους από 9.000 κατοίκους. Σε εκδήλωση που διοργανώθηκε από τον Δήμο Ανωγείων και την 7η Υγειονομική Περιφέρεια Κρήτης, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, παρέδωσε τον υπερσύγχρονο διαγνωστικό εξοπλισμό, παρουσία θεσμικών και κοινοβουλευτικών εκπροσώπων της Κρήτης, του δημοσίου συστήματος υγείας και της τοπικής κοινωνίας. «Είμαστε σίγουροι ότι με την κίνηση αυτή αναβαθμίζουμε τις υπηρεσίες υγείας που παρέχονται στους κατοίκους και την ευρύτερη περιοχή, χαρίζοντας περισσότερη αισιοδοξία και χαμόγελα σε όλους», ανέφερε μεταξύ άλλων ο κ. Σαρρηγεωργίου. Στην εκδήλωση, επίσης, τιμήθηκε για την προσφορά του ο διευθυντής της Καρδιολογικής Κλινικής του Γενικού Νοσοκομείου Αθηνών «Λαϊκό», Κωνσταντίνος Μερκούρης, ο οποίος προσφέρει εθελοντικά εδώ και πολλά χρόνια τις υπηρεσίες του στο Κ.Υ. Ανωγείων, εξετάζοντας τους κατοίκους της περιοχής.

Ο Λουκάς Καρυτινός στον ΣΕΣΑΕ



Οι κ.κ. **Λυκούργος Πέτροβας**, **Λουκάς Καρυτινός**, **Μιχάλης Τάσης** και **Γιάννης Βασιλάτος**.

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε εκδήλωση του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών με ομιλητή τον διεθνή φήμη και κύρους αρχιμουσικό, κ. Λουκά Καρυτινό, στο Αμφιθέατρο του Ιδρύματος Βασίλη & Ελίζας Γουλανδρή. Στην ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα ομιλία του ο κ. Καρυτινός ανέλυσε το έργο του διευθυντή ορχήστρας με μεγάλη παραστατικότητα. Ο συσχετισμός με το έργο και τις προτεραιότητες ενός ανώτατου στελέχους, αν και έμμεσος, ήταν απόλυτα σαφής και εύστοχος. Αναπτύσσοντας το θέμα «Μουσική = Μαγεία + Μαθηματικά», περιέγραψε με εξαιρετικό τρόπο πως η μουσική συνίσταται από την πιο δυνατή μορφή μαγείας (Marilyn Manson) και τη με μαθηματικό τρόπο δομημένη εκτέλεση μιας σύνθεσης, η οποία αναπτύσσεται από το τρίπτυχο συνθέτη, μαέστρου και οργάνων σε μια ταυτόχρονη και συγχρονισμένη απόδοση του μουσικού έργου. Επεσήμανε ότι ένας κορυφαίος διευθυντής ορχήστρας προηγείται πάντα του έργου που εκτελείται τη συγκεκριμένη στιγμή, δίνει οδηγίες για τα επόμενα βήματα, ενώ επιστρέφει και αξιολογεί το αποτέλεσμα των οδηγιών που έχει ήδη δώσει.



The Insurers Company!!!

14, Amfitheas Av. & Agion Anargiron Str.,
P.C.: 175 64, Palaio Faliro | Athens | Greece

TEL: (0030) 210-9764307
e-mail: office@euroins.gr | website: www.euroins.gr



Χρυσούλα Εξάρχου, αντιπρόεδρος Quality Net Foundation, και Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Εταιρικών Υποθέσεων Ομίλου INTERAMERICAN.

INTERAMERICAN

Για μια ακόμη χρονιά η INTERAMERICAN διακρίθηκε για πρωτοβουλίες της στο θεσμό του «Bravo! Sustainability dialogue & awards», που οργανώνει το Quality Net Foundation. Συγκεκριμένα, η εταιρεία διακρίθηκε για την πρωτοβουλία οργανωμένης υποστήριξης του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού των μαθητών. Η πρωτοβουλία της INTERAMERICAN, που διακρίθηκε, έχει δημιουργήσει ένα ουσιαστικό αποτύπωμα σε παιδιά, με χαρακτηριστικό γνώρισμα τη συνέχεια των ενεργειών και τη μεθοδική προσέγγιση των μαθητών μέσα από τις συνεργασίες. Η εταιρεία έχει αναπτύξει συνεργασία με την εξειδικευμένη σε διαδικτυακές συνεδρίες ΜΚΟ The Tipping Point, που δημιουργεί γέφυρες με τη δευτεροβάθμια εκπαίδευση. Η δράση υλοποιείται διαδικτυακά, με mentoring από στελέχη της INTERAMERICAN για τους μαθητές σχολείων, τα οποία δηλώνουν ενδιαφέρον από όλη την Ελλάδα, στο πλαίσιο προγράμματος εγκεκριμένου από το υπουργείο Παιδείας. Κατά τη σχολική περίοδο 2018-2019 πραγματοποιήθηκαν 26 ομαδικές συνεδρίες σε 5 δημόσια εκπαιδευτικά ιδρύματα, σε σύνολο 558 μαθητών, ενώ εκπαιδεύτηκαν για τον χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό 7 καθηγητές μέσης εκπαίδευσης. Αυτή η συνεργασία φέτος αναπτύσσεται για δεύτερη σχολική περίοδο. Πρόκειται για αναγνώριση ιδιαίτερης σημασίας, αφού αποτελεί προϊόν ενός ευρύτερου διαλόγου, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Εταιρικών Υποθέσεων του Ομίλου INTERAMERICAN.

Με μια ματιά

Η INTERAMERICAN χορήγησε 45 καινούργιους υπνόσακους και αντίστοιχο αριθμό σκούφων και γαντιών ειδικής κατασκευής για την προφύλαξη από το ψύχος στη ΜΚΟ «Διογένης», για τον εφοδιασμό των αστέγων που κοιμούνται σε υπαίθριους χώρους, εκτεθειμένοι στις επικίνδυνες καιρικές συνθήκες του χειμώνα. Με τον τρόπο αυτόν, η εταιρεία συμμετέχει στη μεγάλη εκστρατεία του περιοδικού δρόμου «Σχεδιά», που είναι σε εξέλιξη, στο πλαίσιο του «Όλοι Μαζί Μπορούμε».

Η GENERALI αποτελεί πλέον μέλος της Συμμαχίας Μηδενικού Ισοζυγίου Άνθρακα των Ηνωμένων Εθνών-Net-Zero Asset Owner Alliance, της ομάδας 18 συνταξιοδοτικών ταμείων και ασφαλιστικών εταιρειών που δεσμεύονται να μετατρέψουν τα επενδυτικά τους χαρτοφυλάκια σε μηδενικού ισοζυγίου άνθρακα, μέχρι το 2050. Στόχος της παραπάνω πρωτοβουλίας είναι να αποφευχθεί η παγκόσμια αύξηση της θερμοκρασίας πάνω από 1,5°C, σύμφωνα με το στόχο της διεθνούς συνόδου του Παρισιού για το κλίμα. Το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων που διαχειρίζονται τα μέλη της συμμαχίας είναι πάνω από US \$4,3 τρισεκατομύρια.



Αποδόσεις που ξεπέρασαν το 50% πέτυχαν τα αμοιβαία κεφάλαια της Allianz ΑΕΔΑΚ το 2019 και για τις εξαιρετικές τους επιδόσεις, οι διαχειριστές της Allianz ΑΕΔΑΚ βραβεύθηκαν στα φετινά Fund Managers' Awards, όπου αναδείχθηκαν οι καλύτεροι διαχειριστές Αμοιβαίων Κεφαλαίων της αγοράς για το 2019. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών, αξιοσημείωτη απόδοση στα Μετοχικά Ελλάδας κατέγραψε το Α/Κ Allianz Επιθετικής Στρατηγικής 51,34% κλείνοντας το έτος στην πρώτη θέση ανάμεσα σε 41 αμοιβαία κεφάλαια και με τη μέση απόδοση της κατηγορίας να κυμαίνεται σε 38,72%. Στα Μικτά Αμοιβαία Κεφάλαια, το Allianz Μικτό Εσωτερικού έκλεισε με απόδοση 44,06% για το 2019, επίσης πρώτο στην κατηγορία του ανάμεσα σε 45 Α/Κ και με τη μέση απόδοση της κατηγορίας να κυμαίνεται σε 22,57%. Ομοίως και το Α/Κ Allianz Ομολογιών Ευρώ Περιφέρειας διακρίθηκε και αυτή τη χρονιά πρώτο στην κατηγορία Ομολογιακά Διεθνή Α/Κ, καταγράφοντας απόδοση 29,01%. Το Α/Κ Allianz Ομολογιών Ευρώ Περιφέρειας κατετάγη πρώτο στην κατηγορία Ομολογιακά Διεθνή Α/Κ και στην τριετία 1/1/2017-31/12/2019, καταγράφοντας απόδοση 73,53%. Τέλος, το Allianz Μετοχών Αναπτυσσόμενων Αγορών EMEA διακρίθηκε και το 2019, καθώς κατετάγη τρίτο στην κατηγορία Μετοχικά Α/Κ Αναπτυσσόμενων Αγορών καταγράφοντας απόδοση 14,11%.



To Bonjour Future Planning είναι το νέο ασφαλιστικό προϊόν της CNP Ζωής, που έρχεται να προστεθεί στην οικογένεια των προϊόντων Bonjour Solutions, προσφέροντας όπως επισημαίνεται ένα ισχυρό επενδυτικό στήριγμα για κάθε ανάγκη. Σχεδιάστηκε για να καλύψει τις σύγχρονες αποταμιευτικές ανάγκες με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Το νέο προϊόν, όπως τονίζεται, έρχεται να συμπληρώσει το εισόδημα στην πιο κρίσιμη χρονική στιγμή, που μπορεί να είναι η συνταξιοδότηση από τον κρατικό φορέα ασφάλισης, οι σπουδές για τα παιδιά, η πληρωμή για κάποια σοβαρή ανάγκη. Το Bonjour Future Planning είναι ασφαλιστικό προϊόν ορισμένης διάρκειας συνδεδεμένο με επένδυση σε δύο Αμοιβαία Κεφάλαια. Παρέχει δυνατότητα τακτικών και έκτακτων καταβολών, με στόχο τη δημιουργία κεφαλαίου, ενώ παράλληλα παρέχει ασφαλιστική κάλυψη σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου κατά τη διάρκεια ισχύος του ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Προσφέρεται με τρεις επενδυτικές επιλογές (συντηρητική, ισορροπημένη και δυναμική), αναλόγως του επενδυτικού προφίλ του πελάτη, όπως αυτό προκύπτει μετά τη συμπλήρωση κατάλληλου ερωτηματολογίου.

Χαρακτηριστικά Bonjour Future Planning

- Σύνδεση με δύο Αμοιβαία Κεφάλαια (Ομολογιακό και Μετοχικό)
- Τρεις επενδυτικές επιλογές (συντηρητική, ισορροπημένη, δυναμική)
- Δυνατότητα αλλαγής επενδυτικής επιλογής
- Τακτικές καταβολές: από €50/μήνα
- Έκτακτες καταβολές: από €1.000, μετά τον 3ο μήνα ασφάλισης
- Δικαίωμα εξαγοράς ασφαλιστηρίου: Μετά το 3ο έτος ισχύος

Ενημερωτική εκδήλωση στη Θεσσαλονίκη

Επιχειρηματίες της Θεσσαλονίκης είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από διακεκριμένους ομιλητές για τις λύσεις ασφάλισης που υπάρχουν για τη διασφάλιση των επιχειρήσεών τους, κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης με θέμα «Η ασφάλιση της επιχείρησής» που συνδιοργάνωσαν στο Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών, σε συνεργασία με το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης και τον Σύνδεσμο Βιομηχανιών Ελλάδος. Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στην εισαγωγική του ομιλία τόνισε μεταξύ άλλων πως ο επιχειρηματίας πρέπει να προστατεύει αυτά που χτίζει με κόπο και η ασφάλιση είναι δίπλα στην επιχείρηση για να διασφαλίσει τη συνέχεια και την επαναφορά στην κανονικότητα μετά από μία ζημιά. Σε επίπεδο αξιοπιστίας η ασφαλιστική αγορά είναι πολύ ισχυρή, τόνισε ο κ. Σαρρηγεωργίου. Στο κύριο μέρος των ομιλιών οι πάνω από 150 συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από τους κ.κ. Ερρίκο Μόατσο, μέλος Δ.Σ. & πρόεδρο Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών & Σκαφών της ΕΑΕΕ, Παναγιώτη Δημητρίου, αντιπρόεδρο Δ.Σ. & πρόεδρο Επιτροπής Solvency II, Risk & Οικονομικών της ΕΑΕΕ, και Giuseppe Zoragno, μέλος Δ.Σ. & πρόεδρο Επιτροπής Αστικής Ευθύνης & Επαγγελματικών Ευθυνών ΕΑΕΕ, για τις ασφαλίσεις περιουσίας της επιχείρησης, αστικής ευθύνης και επαγγελματικών ευθυνών και ομαδικών προγραμμάτων ζωής/συντάξεων/υγείας εργαζομένων αντίστοιχα. Οι τρεις ομιλητές κατέληξαν πως η ασφάλιση προσφέρει ηρεμία στους επιχειρηματίες, ενώ ο κ. Δημήτρης Γαβαλάκης, γεν. γραμματέας του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών εστίασε στο ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, ο οποίος είναι δίπλα στον επιχειρηματία σε κάθε στάδιο της ασφαλιστικής διαδικασίας.



Η Ένωση Financial Planners Ελλάδος (HFPA), πιστή στην προσπάθειά της να συμβάλει στην ενημέρωση των συναδέλφων του χρηματοασφαλιστικού χώρου, πραγματοποίησε στο πλαίσιο του Athens Money Show 2020 ανοιχτή εκδήλωση με θέμα: «FINANCIAL PLANNING CONFERENCES: Sharing the knowledge with U III». Πρόκειται για μία εκδήλωση-θεσμό πλέον, όπου για τρίτη συνεχόμενη φορά μέλη της Ένωσης μοιράστηκαν μαζί με όλους την εμπειρία και τη γνώση που αποκόμισαν από τις συμμετοχές τους σε δύο πολύ ενδιαφέροντα ευρωπαϊκά συνέδρια. Την εκδήλωση προλόγισε ο πρόεδρος της Ένωσης κ. Κώστας Τριανταφύλλου.



Διάκριση για την ισότητα των φύλων

Για πέμπτη συνεχή χρονιά η MetLife Inc. (NYSE: MET) συμπεριλήφθη στο Δείκτη Ισότητας Φύλων του Bloomberg, σε αναγνώριση των προσπαθειών της για την προώθηση της ισότητας συμμετοχής των γυναικών στο χώρο εργασίας και στην κοινωνία.

«Όλοι οι άνθρωποι της MetLife εργάζονται καθημερινά, με στόχο να συμβάλουν σε ένα μέλλον με περισσότερη σιγουριά για όλους. Η προώθηση της ισότητας των φύλων αποτελεί αναπόσπαστο και σημαντικό μέρος αυτής της αποστολής. Θεωρούμε ότι η διάκριση αυτή μας τιμά και δεσμευόμαστε να κάνουμε ακόμη περισσότερα βήματα προόδου στα χρόνια που έρχονται», σχολίασε ο Michel Khalaf, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife. Οι γυναίκες αποτελούν σχεδόν το 40% των ανώτερων στελεχών της, το 30% της Ηγετικής Ομάδας και το 30% του Διοικητικού Συμβουλίου. Μάλιστα, η εταιρεία έχει διακριθεί από το Women's Forum της Νέας Υόρκης, ως «πρωταθλήτρια» στην υψηλή εκπροσώπηση των γυναικών στο Διοικητικό της Συμβούλιο. Σημειώνεται ότι η MetLife είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία παγκοσμίως που συμμετέχει στην πρωτοβουλία Women Global Innovation Coalition for Change του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών. Επίσης, εί-



Οι γυναίκες αποτελούν πάνω από το 50% των εργαζομένων στη MetLife παγκοσμίως.

ναι μέλος της διεθνούς πρωτοβουλίας Catalyst CEO Champions For Change, ενώ το MetLife Foundation εργάζεται με

στόχο τη βελτίωση της οικονομικής θέσης γυναικών χαμηλού εισοδήματος σε όλο τον κόσμο.

Από τις πιο υπεύθυνες εταιρείες της Αμερικής

Παράλληλα η MetLife Inc. αναδείχθηκε ως μια από τις πιο υπεύθυνες εταιρείες της Αμερικής, σύμφωνα με την κατάταξη που ανακοίνωσε πρόσφατα το διεθνώς αναγνωρισμένο περιοδικό «Newsweek». Συγκεκριμένα, η MetLife κατέλαβε την πρώτη θέση μεταξύ των ασφαλιστικών οργανισμών και τη 19η θέση στο σύνολο των 300 εταιρειών που συμπεριελήφθησαν στην τελική κατάταξη. «Στη MetLife, λειτουργούμε με υψηλό αίσθημα ευθύνης απέναντι στην κοινωνία. Οι άνθρωποι μας εμπιστεύονται για να προστατέψουμε τις οικογένειές τους, τα οικονομικά τους και το μέλλον τους, κάνοντας παράλληλα τον κόσμο μας καλύτερο. Η κατάταξή μας μεταξύ των πιο υπεύθυνων εταιρειών της Αμερικής μάς χαροποιεί, καθώς αποτελεί αναγνώριση της δουλειάς μας», δήλωσε σχετικά ο Tim Ring, Chief Sustainability Officer της MetLife.



Συμπληρωματική συνταξιοδοτική ασφάλιση για το σύνολο των μελών του προσφέρει το Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης των εργαζομένων της INTERAMERICAN. Το ταμείο, που αριθμεί 1.264 μέλη, αποταμιεύει τις επενδύσεις τους μέσω του μικτού αμοιβαίου κεφαλαίου «TEA INTERAMERICAN Global Balanced Fund of Funds», του οποίου η απόδοση κατά το 2019 ανήλθε στο 8,95%. Το αμοιβαίο κεφάλαιο, από τον Ιούλιο 2013 που επενδύονται σε αυτό τα αποθεματικά του Ταμείου στο σύνολό τους, έχει αποδώσει 26,76%. Επενδύει σε άλλα επιλεγμένα κεφάλαια εξειδικευμένων οίκων του εξωτερικού, στοχεύοντας στην προστασία του κεφαλαίου και την επίτευξη μακροπροθέσμων αποδόσεων. Να σημειωθεί ότι η INTERAMERICAN συνεισφέρει επενδυτικά στο TEA των εργαζομένων σημαντικό ποσό ετησίως, που κατά το 2019 έφθασε στο 1,44 εκατ. ευρώ, ενώ παράλληλα καλύπτει και τα λειτουργικά έξοδά του. Η εταιρεία, πέρυσι, αύξησε την τακτική εισφορά της για κάθε εργαζόμενο μέλος του Ταμείου σε 5,25% επί των μηνιαίων αποδοχών του. Επισημαίνεται ότι το Ταμείο έχει καταβάλει από την ίδρυσή του έως το τέλος του 2019 συνολικά 154 εφάπαξ παροχές σε μέλη του, ύψους 3,02 εκατ. ευρώ, ενώ οι εισφορές που έχουν καταβληθεί από τα μέλη ανέρχονται σε 17,80 εκατ. ευρώ. Το υπό διαχείριση κεφάλαιο εφάπαξ παροχών του Ταμείου ανέρχεται σε 20,52 εκατ. ευρώ (31/12/2019).



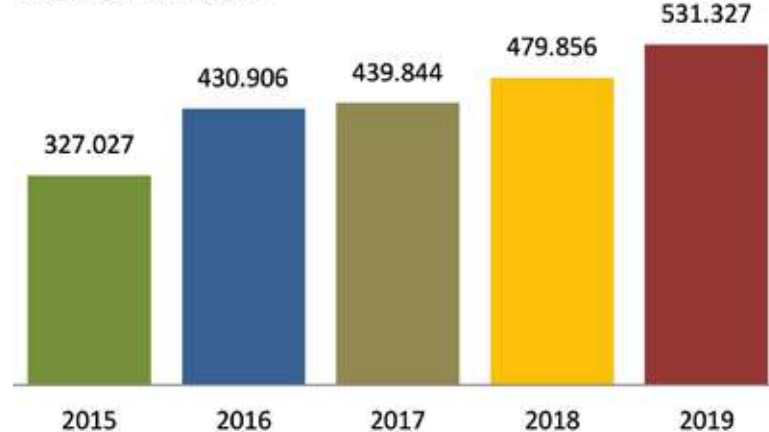
Άμεση Βοήθεια σε 531.327 περιστατικά το 2019

Τη διαφορετικότητα της INTERAMERICAN υπογραμμίζουν οι υπηρεσίες Βοήθειας που παρέχει ο οργανισμός. Όπως τονίζεται, η εταιρεία, το 2019, διαχειρίστηκε συνολικά και στους δύο τομείς 531.327 περιστατικά, καταγράφοντας σημαντική αύξηση παροχής υπηρεσιών κατά 10,7% έναντι του 2018 (479.856 περιστατικά). Σε βάθος πενταετίας (2015-2019), οι υπηρεσίες έχουν αυξηθεί κατά 16,1% και η ιδιαίτερη ένταση της ζήτησης πέρυσι σηματοδοτεί ως πιο επιτακτικές τις ανάγκες σχετικής κάλυψης. Επισημαίνεται ακόμη ότι η ηγετική θέση της INTERAMERICAN στους τομείς Βοήθειας παραμένει σταθερή, με συνολική παραγωγή μικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών 32,9 εκατ. ευρώ, έναντι 31,7 εκατ. το 2018. Η εταιρεία παρουσιάζει υψηλότερο από τα διεθνή standards δείκτη NPS (Net Promoter Score), ο οποίος στο κλείσιμο της περασμένης χρονιάς ανήλθε στο 74 για την Οδική και στο 61 για την Άμεση Ιατρική Βοήθεια.

Πέρυσι, με υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας υποστηρίχθηκαν συνολικά 494.827 περιπτώσεις. Η εταιρεία εξυπηρέτησε με επιτόπου υπηρεσίες στο δρόμο 125.531 περιστατικά, ενώ ανταποκρίθηκε με υπηρεσίες Autohelp σε 155.001 περιπτώσεις. Ακόμη, μετέφερε 180.856 οχήματα και άλλα 33.439 οχήματα στην έδρα τους. Στο πλαίσιο των διεθνών συνεργασιών της, η INTERAMERICAN προσέφερε υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας σε 5.587 περιστατικά, ενώ πέρυσι η εταιρεία έδωσε προς χρήση στους πελάτες της και την πρωτοποριακή εφαρμογή «Drive On». Οι υπηρεσίες Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας -που πλέον αποτελούν κόμβο εισαγωγής και διαχείρισης σε πρώτο χρόνο, με τη Γραμμή Υγείας 1010, όλων των περιστατικών στο ευρύ φάσμα προγραμμάτων ασφάλισης με το πρωτοποριακό σύστημα «bewell» της INTERAMERICAN- πέρυσι ανταποκρίθηκαν συνολικά σε 36.500 κλήσεις. Η κίνηση παρουσιάστηκε ιδιαίτερα αυξημένη σε σύγκριση με το 2018, κατά 29,3%.

Να σημειωθεί ότι στους τομείς της Βοήθειας η INTERAMERICAN έχει δεσμευθεί με σύμφωνο συνεργασίας για υποστήριξη-παροχή υπηρεσιών σε κοινωνικούς φορείς, πέρα από τις κλήσεις που

Οδική και Άμεση Ιατρική Βοήθεια INTERAMERICAN: Σετρία 2015-2019



Οι υπηρεσίες της INTERAMERICAN Βοήθειας κατά το 2019

Οδική Βοήθεια		Άμεση Ιατρική Βοήθεια	
Επί τόπου υπηρεσίες	125.531	Αεροδικομιδές	149
Autohelp	155.001	Διακομιδή με Ασθενοφόρο	5.748
Ρυμουλκήσεις	180.856	Υπηρεσίες Συμβουλευτικής	30.440
Μεταφορά στην έδρα	33.439	Περιστατικά Εξωτερικού	163
ΣΥΝΟΛΟ	494.827	ΣΥΝΟΛΟ	36.500

δέχεται από μη πελάτες. Πέρυσι η εταιρεία, εκτός πελατών, πραγματοποίησε 71 διακομιδές με ασθενοφόρο και ανταποκρίθηκε με συμβουλευτικές υπηρεσίες υγείας από το τηλέφωνο σε 309 περιπτώσεις.

«Η αποστολή μας να βοηθάμε τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα υποστηρίζεται με μοναδικό τρόπο από τις υποδομές και υπηρεσίες μας στην Οδική και Άμεση Ιατρική Βοήθεια», τονίζει μεταξύ άλλων ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου. Από την πλευρά του, ο Γιώργος Βαλαής, γενικός διευθυντής της εταιρείας Βοήθειας, υπογραμμίζει την προστιθέμενη αξία που παρέχει με τις υπηρεσίες Οδικής και Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας στους πελάτες της με ασφάλιση Υγείας και Αυτοκινήτου η INTERAMERICAN.

► **Ολοκλήρωσε** η σχολή Management της INTERAMERICAN τον Δεκέμβριο το πρόγραμμα Fast track to Management, στο πλαίσιο του σχεδίου ανάπτυξης του εταιρικού δικτύου Agency και της συνεχούς βελτίωσης των συνεργατών, με προοπτική ανάληψης συντονιστικού ρόλου σε

γραφεία πωλήσεων. Στο εργαστήριο, στο οποίο συμμετείχαν 20 team managers από γραφεία του δικτύου, με τη συνεργασία και εκπαιδευτική επιμέλεια της LIMRA, οι υποψήφιοι managers είχαν την ευκαιρία να κατανοήσουν πώς θα πραγματοποιηθεί η επιτυχημένη μετάβαση

από το ρόλο του ασφαλιστικού συμβούλου στο ρόλο του manager, να προετοιμαστούν για τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που επιφυλάσσει η νέα εποχή και να αποκτήσουν σημαντικά εργαλεία για τα πρώτα βήματα στο management και να αναπτύξουν δεξιότητες.

Μεγάλη παγκόσμια διάκριση για την ARAG



Ο κ. Δημήτρης Τσεκούρας με το βραβείο.

Για δεύτερη φορά μέσα σε πέντε χρόνια η ARAG Hellas διακρίθηκε ανάμεσα στις υπόλοιπες εταιρείες του ομίλου παγκοσμίως. Ειδικότερα στην αίθουσα του τμήματος Καλών Τεχνών του Πανεπιστημίου Essen της Γερμανίας, όπου έλαβε χώρα η ετήσια συνάντηση ηγεσίας του ομίλου της ARAG SE, απονεμήθηκε στην ARAG Hellas το ARAG INTERNATIONAL AWARD, για το project «One hour innovation». Η ελληνική ομάδα, αποτελούμενη από την κ. Άγκυ Λούκα, την κ. Μυρτώ Χαμπάκη, τον κ. Βασίλη Μπάλλα και τον CEO Δημήτρη Τσεκούρα, πήρε το βραβείο μέσα σε μεγάλο ενθουσιασμό και πολλά συγχαρητήρια από τους συναδέλφους της.



Το Πρότυπο Εθνικό Νηπιотροφείο στην Καλλιθέα στηρίζει η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, στο πλαίσιο της διεύρυνσης των δράσεων Εταιρικής Κοινωνικής Υπευθυνότητας. Η διοίκηση της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής εγκαινίασε αυτή τη νέα σύμπραξη προσφέροντας στο ΠΕΝ το ποσόν που η εταιρεία θα διέθετε για αγορά και αποστολή χριστουγεννιάτικων καρτών. Η πρωτοβουλία της ωστόσο αυτή βρήκε άμεση και θερμή ανταπόκριση και στους εργαζομένους της εταιρείας, οι οποίοι, μέσω του Συλλόγου τους, συγκέντρωσαν είδη πρώτης ανάγκης και χρηστικά αντικείμενα τα οποία παρέδωσαν σε συνάντηση που είχαν με τη διοίκηση του ΠΕΝ τον Δεκέμβριο. «Για εμάς στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, η εταιρική υπευθυνότητα και η αλληλεγγύη είναι θεμελιώδεις αρχές της ίδιας της ύπαρξής μας. Πιστεύουμε αταλάντευτα ότι οι επιχειρήσεις οφείλουν βεβαίως να δημιουργούν αξία και να είναι κερδοφόρες, ταυτόχρονα όμως να επιστρέφουν μέρος αυτής της αξίας στην κοινωνία, της οποίας είναι αναπόσπαστο κομμάτι. Ειδικά όταν πρόκειται για μια τόσο ευάλωτη κοινωνική ομάδα, όπως είναι τα παιδιά, θεωρούμε χρέος μας να στηρίζουμε δυναμικά, έμπρακτα και διαχρονικά. Και αυτό κάνουμε. Είναι δε πολύ συγκινητικό το γεγονός ότι οι εργαζόμενοι της Συνεταιριστικής ευαισθητοποιήθηκαν και κινητοποιήθηκαν άμεσα, μέσω του Συλλόγου Εργαζομένων, και στηρίζαν την πρωτοβουλία αυτή της εταιρείας με θερμή και ενθουσιασμό», τόνισε η κ. Νεκταρία Μπέσσα, διευθύντρια Marketing & Δημοσίων Σχέσεων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Παρόμοιες πρωτοβουλίες βοηθούν και εμάς να συνεχίσουμε αυτή τη δύσκολη αλλά γεμάτη αγάπη πορεία που έχουμε επιλέξει», τόνισε μεταξύ άλλων από την πλευρά του ΠΕΝ η υπεύθυνη Διοικητικού Οικονομικού κ. Αδαμαντία Αντωνέλου.



Η κ. Νεκταρία Μπέσσα και ο κ. Κώστας Ζορμπάς, με την κ. Αδαμαντία Αντωνέλου.

ήθηκαν και κινητοποιήθηκαν άμεσα, μέσω του Συλλόγου Εργαζομένων, και στηρίζαν την πρωτοβουλία αυτή της εταιρείας με θερμή και ενθουσιασμό», τόνισε η κ. Νεκταρία Μπέσσα, διευθύντρια Marketing & Δημοσίων Σχέσεων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Παρόμοιες πρωτοβουλίες βοηθούν και εμάς να συνεχίσουμε αυτή τη δύσκολη αλλά γεμάτη αγάπη πορεία που έχουμε επιλέξει», τόνισε μεταξύ άλλων από την πλευρά του ΠΕΝ η υπεύθυνη Διοικητικού Οικονομικού κ. Αδαμαντία Αντωνέλου.



Αφιερωμένη στα μέλη του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων ήταν η εκδήλωση που διοργάνωσε πρόσφατα η Allianz Ελλάδος με στόχο την ενίσχυση της συνεργασίας των δύο οργανισμών. Στο χαιρετισμό της, η διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κ. Φιλίππα Μιχάλη, ευχαρίστησε τα μέλη του ΣΕΜΑ για την προσέλευσή τους και τόνισε ότι «εμείς στην Allianz Ελλάδος έχουμε στοχεύσει το 2020 να δώσουμε τη δύναμη και την αξία στα μέλη του ΣΕΜΑ που γνωρίζουμε ότι μπορούμε να προσφέρουμε και που η αγορά χρειάζεται». Εμβραθύνοντας περισσότερο και αναλύοντας το στρατηγικό πλάνο της εταιρείας, ο εμπορικός διευθυντής της Allianz Ελλάδος, κ. Στέφανος Μαλαχιάς, αναφέρθηκε στο στόχο της εταιρείας να αυξήσει το μερίδιο αγοράς στους εμπορικούς και βιο-



Κωστής Αλφιέρης-CEO Athens Insurance Brokers, Φιλίππα Μιχάλη-CEO Allianz Ελλάδος, Γιώργος Ζαφειρίου-CEO & Partner Comergon Risk Managers Insurance Brokers, Στέφανος Μαλαχιάς-εμπορικός διευθυντής Allianz Ελλάδος.

μηχανικούς κινδύνους, καθώς και στο πόσο σημαντική για την επίτευξη του στόχου είναι η συνεργασία με τον ΣΕΜΑ που αντιπροσωπεύει μεγάλο μέρος των εργασιών αυτών. «Έχουμε αναπτύξει ένα πολύ καλά δομημένο πλάνο για την επίτευξη του στόχου μας: Αξιοποιούμε την τεχνογνωσία του Ομίλου Allianz, αλλάζουμε την οργανωτική μας δομή, βελτιώνουμε την εξυπηρέτηση, σας προσφέρουμε τα εργαλεία που χρειάζεστε για τη δική σας αλλά και τη δική μας ανάπτυξη. Με αυτές τις ενέργειες καταφέρουμε να κλείσουμε το 2019 με οργανική ανάπτυξη μεγαλύτερη του 25% στους εμπορι-

κούς και βιομηχανικούς κινδύνους», τόνισε ο κ. Μαλαχιάς. «Μοιραζόμαστε κοινό όραμα, να συμβάλουμε όλοι μας να αποκτήσει η ασφαλιστική αγορά μέγεθος και ποιότητα. Για το νέο έτος έχω 3 ευχές: Αρχικά να διοργανώνουμε μαζί συχνές συναντήσεις, να έχουμε θετικά αποτελέσματα και, τέλος, να είστε κοντά μας στα νέα πράγματα που θα παρουσιάσουμε το 2020», τόνισε ο κ. Μιχάλης Τζωρτζωρής, πρόεδρος του ΣΕΜΑ, ο οποίος ευχαρίστησε την Allianz Ελλάδος για την πρωτοβουλία και την ωραία ιδέα της διοργάνωσης της βραδιάς απευθυνόμενος στους παρευρισκόμενους.



Ο κ. Μιχάλης Αδαμάκης.



Στα κεντρικά γραφεία της Εθνικής Ασφαλιστικής επί της Λεωφόρου Συγγρού πραγματοποιήθηκε η συνάντηση του Γραφείου Πωλήσεων του Μιχάλη Αδαμάκη, παρουσία του διευθυντή Πωλήσεων της εταιρείας κ. Μιχάλη Τάση, κατά την οποία παρουσιάστηκε ο σχεδιασμός της στρατηγικής για τη νέα χρονιά. Παράλληλα, βραβεύτηκαν και οι συνεργάτες του Γραφείου Πωλήσεων για τα παραγωγικά τους αποτελέσματα. Ο Μιχάλης Αδαμάκης, με 25 και πλέον χρόνια πορείας στην ασφαλιστική αγορά, έχει δημιουργήσει από το 2007 τρία γραφεία από τα οποία έχουν βγει 12 διευθυντές ομάδων και πάνω από 100 ασφαλιστικοί σύμβουλοι.

Πηγή: NextDeal.gr

Σύλλογος Επαγγελματιών Ασφαλιστών Νομού Λάρισας

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η ετήσια τακτική Γενική Συνέλευση του Συλλόγου Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ν. Λάρισας. Ο πρόεδρος του συλλόγου Κώστας Καραγιάννης, πλαισιωμένος από το Δ.Σ. που αποτελείται από τους Σαμαρά-Νάστου Ευγενία, Μπλαντέμη Νικόλαο, Τσιβούλη Ανδρέα, Ζαφειρίου Λουίζα, Ντέλλα-Καραϊσκού Στέλλα και Παπαδημητρώλα Μιχάλη, ενημέρωσε τα μέλη για τις δρά-

σεις του συλλόγου του περασμένου έτους και για τις επικείμενες του τρέχοντος έτους. Αναφέρθηκαν στη «συνένωση δυνάμεων» και τη σύμπνοια που παρατηρείται πανελλαδικά στις τάξεις των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών. Συζητήθηκαν επίσης ζητήματα που αφορούν την ασφαλιστική αγορά, η οποία σε πείσμα των καιρών δείχνει σαφή σημάδια ανάκαμψης τα τελευταία 3 χρόνια και ειδικότερα

στους κλάδους Υγείας και Σύνταξης, χωρίς να υπολείπεται και ο κλάδος φυσικών καταστροφών. Τονίστηκε επίσης η καθοριστική συμβολή του επαγγελματία-συμβούλου ασφαλιστή, ο οποίος με τη γνώση και εμπειρία του και κυρίως με τη φυσική παρουσία του βρίσκεται πάντα στο πλευρό του ασφαλισμένου σε κάθε δύσκολη στιγμή, επιλύοντας οποιοδήποτε πρόβλημα προκύψει.



Ο Κωστής Σπύρου.

Ο Γεώργιος - Κωνσταντίνος Ε. Σπύρου εξελέγη σύμβουλος Τύπου και Δημοσίων Σχέσεων στην Ένωση Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου, μετά από ψηφοφορία στο νέο Δ.Σ. που συγκροτήθηκε στις 6/2/2020 σε σώμα, σε συνέχεια των πρόσφατων αρχαιρεσιών. Μαζί με τα συγχαρητήριά μας, του ευχόμαστε την ανάδειξη του έργου και του ρόλου των εφημερίδων και περιοδικών της Ένωσης. Το νέο Δ.Σ. της ΕΔΙΠΤ πρόεδρος Μιχαήλ Σαββάκης, αντιπρόεδρος Ευάγγελος Παπαλιός, γενική γραμματέας Πετρούλα (Πέννυ) Καλύβα, ειδική γραμματέας Ελένη Γκογκώνη, ταμίας Κωνσταντίνος Σελλούντος, σύμβουλος Τύπου και Δημοσίων Σχέσεων Γεώργιος-Κωνσταντίνος Σπύρου, έφορος Ελένη Παπαδημητρίου, μέλη Αμαλία Ρουχωτά και Ελένη Χριστοδούλου. Εξελεγκτική Επιτροπή Κωνσταντίνα Ραυτοπούλου, Χρυσόστομος Πατούλας και Αντωνία Σέρη.

Στην Αθήνα πραγματοποιήθηκε η πρώτη τακτική συνεδρίαση του νέου Δ.Σ. της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ανεξάρτητων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών. Στο επίκεντρο της συνεδρίασης βρέθηκαν θέματα που απασχολούν τον κλάδο, κατατέθηκαν προτάσεις και τέθηκαν οι πρώτοι στόχοι για τη νέα διοικητική περίοδο που μόλις ξεκίνησε.

Νέο κύκλο σεμιναρίων για τον Τομέα Γ' 2020 «Πώληση ασφαλιστικών προϊόντων με εφαρμογή του Ν. 4583/2018» ξεκίνησε η NP Ασφαλιστική σε πολλές πόλεις στην Ελλάδα. Όπως τονίζεται, η NP Ασφαλιστική, πιστή στη στρατηγική της επανεκπαίδευσης, προσφέρει ευκαιρίες σε όλους τους ενδιαφερόμενους συνεργάτες της με στόχο να έχουν την καλύτερη επαγγελματική εξέλιξη. Η NP Ασφαλιστική μέσω της εκπαιδευτικής της Ακαδημίας έχει πάρει την έγκριση από την Τράπεζα της Ελλάδος και για τους 3 τομείς επανεκπαίδευσης (Α', Β', Γ') και θα ξεκινήσει με τον Τομέα Γ'. Έχουν ήδη ολοκληρωθεί τα σεμινάρια σε Σπάρτη, Πάτρα, Βόλο, Ιωάννινα, Χαλκίδα, Αλεξανδρούπολη, Θεσσαλονίκη, αλλά και 4 σεμινάρια στην έδρα της εταιρείας στο Μαρούσι. Τα σεμινάρια έχουν διάρκεια 5 ωρών και η φυσική παρουσία των συμμετεχόντων είναι υποχρεωτική.



Ο κ. Νίκος Ζάχος.

Η INTERAMERICAN για «Το Χαμόγελο του Παιδιού»

Συνεχίζοντας την παροχή δωρεάν ασφαλιστικής προστασίας στα περιουσιακά και λειτουργικά στοιχεία του Οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού», η INTERAMERICAN ασφάλισε πρόσφατα το Κέντρο Στήριξης Παιδιού και Οικογένειας Ανατολικής Αττικής, που έχει δημιουργηθεί στη Νέα Μάκρη. Επιπλέον, προχώρησε και στην ασφάλιση οικήματος που

παραχωρήθηκε στον οργανισμό, στο Περιστερί Αττικής. Εξάλλου, η εταιρεία φιλοξένησε στα κεντρικά γραφεία της, όπως κάθε χρόνο, το χριστουγεννιάτικο bazaar του οργανισμού, ενισχύοντας το έργο του με τις αγορές των εργαζομένων της, ενώ παράλληλα κάλυψε ασφαλιστικά και το εορταστικό bazaar που οργανώθηκε στο μετρό της πλατείας Συντάγματος.

Νέο Δ.Σ. στον ΠΣΣΑΣ

Τα μέλη του νέου Δ.Σ. που θα διοικήσει το Σύνδεσμο για την επόμενη διετία εξελέγησαν κατά την Ετήσια Γενική Συνέλευση του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων. Σύμφωνα με την ανακοίνωση του ΠΣΣΑΣ, τα εκλεγμένα μέλη συγκροτήθηκαν σε σώμα ως ακολούθως: ΤΟΖΑΚΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ: ΠΡΟΕΔΡΟΣ, ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ: ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ, ΠΕΤΡΟΧΕΙΛΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ: ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ, ΚΟΥΦΟΓΕΩΡΓΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ: ΤΑΜΙΑΣ, ΡΟΥΣΣΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ: ΜΕΛΟΣ, ΑΛΕΞΙΟΥ ΑΝΤΩΝΙΟΣ: ΜΕΛΟΣ, ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ: ΜΕΛΟΣ.

σπερνάμε. Στηρίζουμε», με στόχο τη στήριξη ευάλωτων συνανθρώπων σε συνθήκες έντονων καιρικών φαινομένων, εγκαινιάζουν η Υδρόγειος Ασφαλιστική και η Emfasis Foundation, Αστική Μη Κερ-

δοσκοπική Εταιρεία. «Είναι χρέος μας να παραμένουμε ευαισθητοποιημένοι απέναντι στα σημαντικά ζητήματα της κοινωνίας και της πόλης μας. Πιστεύουμε ότι η συνεργασία με την Emfasis Foundation θα προσφέρει ουσιαστική βοήθεια καλύπτοντας καίριες ανάγκες ευπαθών συνανθρώπων μας», αναφέρει σχετικά ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρόγειου Ασφαλιστικής.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη



Το Volvo XC40 αποτυπώνει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τη νέα εποχή της premium σουηδικής μάρκας, η οποία πλέον απευθύνεται και σε ένα πιο νεανικό κοινό. Διαθέτει την απαραίτητη εμφάνιση, ενώ, πέρα από εξαιρετική οδική συμπεριφορά, έχει πλήθος συστημάτων ασφαλείας, ώστε η έννοια της ασφαλιστικής αποζημίωσης να είναι κάτι άγνωστο στους κατόχους XC40!



Η επιτομή της ασφάλειας σε τέσσερις τροχούς!

Γράφει ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ*

Είναι γεγονός πως η Volvo δεν είχε παρουσία στην κατηγορία των compact SUV εδώ και πολλά χρόνια! Όμως, το αποφάσισε και, όπως δείχνουν τα δείγματα γραφής της, το κατάφερε και μάλιστα με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Ο 2λιτρος κινητήρας των 150 ίππων θα σας πάει παντού, ενώ η εξαιρετική ποιότητα κύλισης και η ποιότητα της καμπίνας θα εξασφαλίσουν να κατέβετε ασαλάκωτοι στον προορισμό σας. Επιπρόσθετα το πλήθος τεχνολογιών που φέρει πάνω του κάνουν τις καθημερινές μετακινήσεις σας ασφαλέστερες. Όμως, όπως έχουμε ξαναγράψει, τέτοια μπιμπέλο πρέπει ο κάτοχός τους να τα έχει πλήρως ασφαλισμένα! Ένα ετήσιο ασφάλιστρο μικτής κάλυψης θα κάνει τους πελάτες σας να κοιμούνται πιο ήσυχοι, μιας και η ασφαλιστική τους θα καλύψει την κάθε στραβή! Η ασφαλιστική κι όχι το ματάκι που έχουν κρεμασμένο στον καθρέπτη!

Η τελευταία λέξη στην ασφάλεια εν κινήσει!

Ανάμεσα στα προηγμένα χαρακτηριστικά ασφαλείας του XC40 ξεχωρίζουν τα συστήματα αποφυγής εμπρόσθιων συγκρούσεων City Safety τελευταίας γενιάς, αποφυγής εκτροπής από το δρόμο Run-Off Road Mitigation και αποφυγής συγκρούσεων με οχήματα που κινούνται στο αντίθετο ρεύμα Oncoming Lane Mitigation, τα οποία σε κρίσιμες συνθήκες λειτουργούν ως «ηλεκτρονικός συνοδηγός» προσφέροντας πολύτιμη βοήθεια στον οδηγό. Στον προαιρετικό εξοπλισμό του Volvo XC40 διατίθεται μεταξύ άλλων

το Adaptive Cruise Control με σύστημα ημι-αυτόνομης οδήγησης Pilot Assist, για πρώτη φορά στην κατηγορία, καθώς και το IntelliSafe Surround, το οποίο συνδυάζει σύστημα επιτήρησης τυφλών σημείων BLIS (Blind Spot Information System), Rear Collision Warning και Cross Traffic Alert, για πρώτη φορά με αυτόματο φρενάρισμα.

Είναι SUV και το δείχνει!

Το σουηδικό compact SUV το 2018 έχει ανακηρυχθεί ως το «Ευρωπαϊκό Αυτοκίνητο του 2018», έχοντας δυνατούς αντιπάλους απέναντί του, όπως το Audi Q3, την BMW X1, αλλά και τη Mercedes GLA. Το XC40 διαθέτει μια εμφατική εμφάνιση, με τετράγωνη λογική στο σχεδιασμό, η οποία τονίζεται χάρη στις έντονες ακμές του αμαξώματος, ενώ σχεδιαστικό highlight είναι το σχεδόν κάθετο πίσω τμήμα, αλλά και τα τύπου μπουερανγκ φώτα της Volvo. Ο SUV χαρακτήρας συμπληρώνεται και από την αξιοπρεπέστατη απόσταση από το έδαφος που αγγίζει τα 211 χλστ.!

Οι επιβάτες απολαμβάνουν ένα εξαιρετικό εσωτερικό, ευρύχωρο, ποιοτικό και τεχνολογικά προηγμένο, όπως ακριβώς περιμένεις από ένα αυτοκίνητο της κατηγορίας και που φέρει το σήμα Volvo. Η οθόνη αφής στο κέντρο της κονσόλας θυμίζει tablet και κεντρίζει το ενδιαφέρον, αλλά αυτοί που είναι λάτρεις της ποιότητας θα εντυπωσιαστούν με τη στιβαρή κατασκευή του όλου συνόλου και την άρτια συναρμογή του. Για τα του tablet τώρα, από



Πακέτο κάλυψης
Βασικό
Κλοπή/Πυρός
Μικτή

Ποσό
Από 142,69 ευρώ
Από 303,12 ευρώ
Από 634,63 ευρώ

εκεί ο οδηγός ελέγχει τις περισσότερες παραμέτρους του XC40, όπως τον κλιματισμό, το ηχοσύστημα, το κινητό του τηλέφωνο, τις παραμέτρους ασφαλείας του αυτοκινήτου και άλλα! Θα χρειαστεί να «παιξέτε» λίγο μαζί του για να μάθετε τι κάνει, αλλά μόλις γίνει αυτό, θα το λατρεύετε, μιας και απογειώνει την εργονομία, αφού όλοι οι περιττοί διακόπτες έχουν εξαφανιστεί. Ικανοποιητικοί είναι οι χώροι για μικροαντικείμενα στις εμπρός θέσεις, με χωρίσματα και «διαμερίσματα», ενώ επαρκής χώρος υπάρχει και στις πόρτες.

Το μυώδες premium μοντέλο κινείται από έναν 2λιτρο κινητήρα πετρελαίου με ισχύ 150 ίππων και ροπή 320 Nm, τα οποία είναι διαθέσιμα από τις μόλις 1.750 σ.α.λ. Στο διά ταύτα, το μοτέρ αποδεικνύεται λίρα εκατό, μιας και προσφέρει αξιοπρεπέστατες επιδόσεις, ραφιναρισμένη λειτουργία και εξαιρετική κατανάλωση καυσίμου. Τις μέρες της δοκιμής μας δεν ξεπέρασε τα 6,8 λτ./100 χλμ. Σε ό,τι αφορά τις επιδόσεις, τα πρώτα 100 χλμ./ώρα έρχονται σε 10,2 δλ., με τη βελόνα του ταχυμέτρου να σταματάει στα 200 χλμ./ώρα. Άξιο αναφοράς όμως είναι και το αυτόματο κιβώτιο 8 σχέσεων, το οποίο διακρίνεται για την εξαιρετική λειτουργία του με άμεσες αλλαγές των σχέσεων.

Ιδανικό για κάθε είδους διαδρομή

Το XC40 είναι ένα μοντέλο το οποίο δεν θα σου αρνηθεί τίποτε και τα κάνει όλα. Ιδανικό για καθημερινή χρήση, ενισχύοντας στο έπακρο το lifestyle του χρήστη, χωρίς να δυσανασχετεί στα στενά της πόλης, μιας και με το τιμόνι που κόβει αρκετά οι ελιγμοί γίνονται παιχνιδάκι.

Ο ανοιχτός αυτοκινητόδρομος είναι βούτυρο στο ψωμί του XC40, με τον κινητήρα να ανεβάζει χιλιόμετρα ταχύτατα στο κοντέρ και οι αποστάσεις να «καταπίνονται» άνετα. Η ηχομόνωση και η ποιότητα κύλισης είναι εξαιρετικές, απομονώνοντας τον οδηγό από το περιβάλλον. Αν θελήσετε να... στρίψετε το XC40, δεν θα

σας αρνηθεί, αλλά θα σας δηλώσει ότι δεν φτιάχτηκε για τέτοιου είδους χρήση. Η ανάρτηση είναι μαλακά ρυθμισμένη, ενώ εξίσου ελαφρύ είναι και το τιμόνι. Στη ρύθμιση Dynamic βέβαια θα «σφίξει» ελαφρώς, αλλά μην περιμένετε ότι θα μετατραπεί σε GTi. Στο διά ταύτα, οι κλίσεις του αμαξώματος δεν θα τρομάζουν και αν το παρακάνετε, το διακριτικό ESP θα επιβάλει την τάξη. Τα φρένα προσφέρουν πολύ καλή αίσθηση, όντας δυνατά και ανθεκτικά.

Εξαιρετικό σε όλα του!

Το σουηδικό μοντέλο προσφέρει ό,τι θέλει ο μέσος οδηγός της εν λόγω κατηγορίας, με το συνολικό πακέτο να χαρακτηρίζεται μοντέρνο, ελκυστικό, άνετο και τεχνολογικά προηγμένο. Τα πάει καλά σε κάθε είδους διαδρομή, ενώ διακρίνεται για την κορυφαία ενεργητική ασφάλεια χάρη στον πλούσιο εξοπλισμό που ενσωματώνει το XC40 και μάλιστα από τη βασική του έκδοση.



***Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής κι έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου. Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο Autocar, αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr. Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου Auto Τρίτη. Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στη κλαδική εφημερίδα Next Deal, αλλά και στο site nextdeal.gr. Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του Διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά ΕΠΙΠΛΕΟΝ και Project Manager της έκθεσης Medwood, που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου. Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!**

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Ο ρόλος των Ελλήνων ασφαλιστών στην Επανάσταση του 1821



«Φιλική Εταιρεία και ασφαλιστές», ένα ιστορικό θέμα που πρέπει να προβληθεί στο πλαίσιο των εορτασμών 1821-2021.

Ποιες ήταν οι σχέσεις των ασφαλιστών Ηλία Μάνεση, Ιωάννη Αμβροσίου, Αλεξάνδρου Κουμπάρη και Αλεξάνδρου Μαύρου με τον αρχηγό της Φιλικής Εταιρείας Αλέξανδρο Υψηλάντη; Ιστορικά αρχεία που οφείλουν όλοι οι ασφαλιστές να γνωρίζουν!