

**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 • www.asfalistikonai.gr • ΤΕΥΧΟΣ 178 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2019 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2185

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 178 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2019 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

**ΦΟΥΣΚΩΣΤΕ
ΤΑ ΠΑΝΙΑ
ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΜΕ ΝΕΟ ΑΕΡΑ!**



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.

128
ΧΡΟΝΙΑ
ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

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.facebook.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

Η ζωή είναι

πάντα μπροστά

Στη ζωή υπάρχουν στιγμές που θέλουν να σε κρατήσουν πίσω. Όμως, όταν έχεις κάποιον δίπλα σου, κάποιον να σε στηρίζει, μπορείς να προχωράς μπροστά. Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

nnhellas.gr



#zoimprosta

You matter

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

ΗΓΕΤΙΚΗ ΘΕΣΗ ΣΤΟΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ

€21,3εκατ.

Λειτουργικά κέρδη

€198,3εκατ.

Κέρδη προ φόρων

€436εκατ.

Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα

€2,8δισ.

Σύνολο ενεργητικού

€194εκατ.

Αποζημιώσεις*

€ 2,5εκατ.

Νέες επενδύσεις σε έργα
υποδομής το 2018

Μεγάλες
επιδόσεις



υψηλής
αξίας

ΔΙΠΛΑ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ
ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ



Με το +πράττουμε

ένα πρόγραμμα **Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης**,
ανταποδίδουμε αξία στην κοινωνία, υποστηρίζοντάς τη
με δράσεις.



Για την **εξέλιξη** της
επιχειρηματικότητας



Για την **ποιότητα ζωής** και
την αναβάθμισή της



Για την πρόσβαση όλων στην **εκπαίδευση**
και τον **πολιτισμό**

eurolife.gr

Καταγράφοντας σημαντικές επιδόσεις το 2018, διατηρούμε την ηγετική μας θέση στην ασφαλιστική αγορά. Στεκόμαστε αξιόπιστα δίπλα στους πελάτες που μας εμπιστεύονται, προστατεύοντας ό,τι είναι σημαντικό στη ζωή τους. **Ταυτόχρονα εξελισσόμαστε. Προχωράμε πέρα από την προστασία.** Ενισχύουμε την παρουσία μας στην κοινωνία, για να έχει ακόμα πιο ουσιαστικό σκοπό. Με το «+πράττουμε», ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, επιστρέφουμε αξία στην κοινωνία και δημιουργούμε τις προοπτικές για μια καλύτερη ζωή για όλους.

Σημείωση: Τα ποσά αφορούν τις εταιρείες του Ομίλου Eurolife ERB σε Ελλάδα και Ρουμανία για το 2018.

*Το ποσό αφορά αθροιστικά ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και γενικών ασφαλίσεων, καθώς και πληρωμές εγγυημένων κεφαλαίων και αξιών αγοράς ασφαλιστηρίων ζωής σε Ελλάδα και Ρουμανία.

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP

A FAIRFAX Company

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 178 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2019
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 τμήας 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
ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ
ΝΙΚΟΣ ΚΟΜΝ. ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
ΙΝΤΕΡΝΕΤ: 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
- 24 Ασφαλιστικό Underwriting
- 36 Μεγάλη έρευνα του «ΝΑΙ»

«Πώς να ανανεώσετε το ανθρώπινο δυναμικό σας»

- 62 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στο... Full οι μηχανές

- 94 ΕΑΕΕ-ΙΟΒΕ

Συντάξεις και Ανάπτυξη

- 98 Συνεταιριστική

Προσφέρει δυνατές εμπειρίες

- 102 ΕΑΕΕ

Πάνω από 2 δις. η παραγωγή σε Ζωή και Υγεία

- 114 Κύπρος

Ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τις κυπριακές ασφαλιστικές

- 118 Ειδήσεις

- 144 Αυτοκίνητο



72



82



66



76



24



92



56



54



38

Ε Τ Α Ι Ρ Ε Ι Ε Σ

- 107 ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ
- 108 ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
- 110 ΙΑΣΩ
- 112 METLIFE
- 118 INTERAMERICAN

- 120 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
- 124 AFFIDEA
- 127 MATRIX
- 128 ERGO
- 130 ΟΜΙΛΟΣ ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ

- 134 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
- 136 ALLIANZ
- 139 INTERASCO
- 140 ΜΙΝΕΤΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
- 141 AIG

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.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr

Μισός αιώνας συνέπειας!

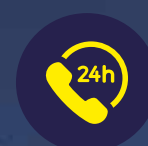
ΠΡΩΤΗ ΣΤΑΘΕΡΑ ΣΕ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ & ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΖΩΗΣ

272% ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

ΒΑΣΕΙ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ ΕΠΟΠΤΙΚΗΣ ΑΡΧΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΟ ΤΗΣ ΒΟΡΕΙΑΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

- Έχει **Δείκτη Φερεγγυότητας** σχεδόν **3 φορές μεγαλύτερο** από το απαιτούμενο (ελάχιστο επίπεδο απαίτησης για κάθε ασφαλιστική εταιρία: ποσοστό 100%)
- Διαθέτει **εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών** (μεταξύ των μετόχων της περιλαμβάνεται και ο ασφαλιστικός οργανισμός Basler, μέλος του Ομίλου της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρίας Baloise και ενός από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το 1907)
- Διατηρεί παράδοση **συνεχούς κερδοφορίας 29 ετών**, με παράλληλη **αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων**
- Διαθέτει **πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές, νέες καλύψεις** (drones, ποδήλατα, ηλεκτρικά αυτοκίνητα) και **σύγχρονες μηχανογραφικές εφαρμογές**
- Εφαρμόζει **γρήγορες και απλές διαδικασίες αποζημιώσεων**
- Εξυπηρετεί πάνω από **300.000 πελάτες** (ιδιώτες & επιχειρήσεις) και διαθέτει **φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση**
- Διαθέτει **συνεργάτες και σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα**



ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ

10234

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

www.atlantiki.gr



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



Ποιος ήταν ο Επειός, ο γιος του Πανοπέα από τη Φωκίδα, και τι διδάσκει στην καθημερινότητά μας;

Ο Επειός ήταν γιος του Πανοπέα από τη Φωκίδα. Έλαβε μέρος στον Τρωικό Πόλεμο με τριάντα πλοία από τις Κυκλάδες. Αυτός, με τη βοήθεια της θεάς Αθηνάς, κατασκεύασε τον Δούρειο Ίππο, με τον οποίο κυριεύτηκε η Τροία.

Ο Όμηρος γράφει για τον Επειό στην «Ιλιάδα», Ραψωδία Ψ 665-699, και στην «Οδύσσεια», στη Ραψωδία Θ 492-520, όπου στο νησί των Φαίακων ο Οδυσσέας παρακαλεί τον ξακουστό τραγουδιστή Δημόδοκο να του τραγουδήσει για το ξύλινο (Δούρειο) άλογο (Ίππο) που έκαμαν ο Επειός και η Παλλάδα Αθηνά. Για το έργο του Επειού, τον Δούρειο Ίππο, κάνει πάλι αναφορά ο Όμηρος στη Ραψωδία λ της «Οδύσσειας», όταν ο Οδυσσέας κατεβαίνει στον Άδη και συνομιλεί με πολλούς και μεταξύ των άλλων περιγράφει (1523) πώς μπήκαν στο ξύλινο άλογο, του Επειού έργο, και πώς αυτός όριζε τα πάντα, τότε η κρύπτη να ανοίγει και τότε να κλείσει και ποιων τα πόδια έτρεμαν και ποιων όχι και ποιων έτρεχαν δάκρυα στα μάτια και ποιοι

παρακαλούσαν να βγουν με τα σπαθιά τους Τρώες να βλάψουν...

Άγνωστο είναι πόσοι Έλληνες γνωρίζουν τον Επειό και κυρίως πόσα Ελληνόπουλα της πατρίδας του Φωκίδας.

Το ίδιο ισχύει για το πόσοι ασφαλιστές γνωρίζουν τον Επειό. Όμως τα μηνύματα του Δούρειου Ίππου που έφτιαξε

με βοήθεια της θεάς Αθηνάς είναι σημαντικά στην καθημερινότητα όλων και κυρίως τρία βασικά.

Πρώτον, οι Έλληνες πολεμούσαν δέκα χρόνια και δεν νίκησαν με τακτικό στρατό και τους πιο ξακουστούς στρατιώτες και στρατηγούς (Οδυσσέας, Αγαμέμνων, Αχιλλέας, Μενέλαος, Αίαντας, Διομήδης, Νέστωρ, Αγαπήνωρ, Μελέαγρος, Ιδομενέας, Τληπόλεμος, Νηρέας, Πρωτεσίλαος, Φίλοκτήτης, Μαχάοντας και πολλοί ακόμα).

Δεύτερον, καθοριστικό ρόλο έπαιξε ο Δούρειος Ίππος.

Τρίτον, η θεά Αθηνά δίνει στον Επειό έμπνευση και βοήθεια.

Αυτά τα τρία μηνύματα ήθελα να μοιραστώ με όσους διάβασαν αυτό το άρθρο, έχουν εφαρμογή σε άτομα, ομάδες, οικογένειες, εργάτες, διευθυντές, διευθύνοντες συμβούλους, managers και στην ασφαλιστική μας αγορά κυρίως, που τόσα εκατομμύρια ευρώ επενδύει σε εκπαίδευση, οργάνωση, ανθρώπινο δυναμικό, προϊόντα, επικοινωνία, κτίρια, εγκαταστάσεις, μηχανοργάνωση, πληροφορική κ.λπ.



Ο Δούρειος Ίππος όπως απεικονίζεται στο Vergilius Vaticanus.

Αγαπητοί φίλοι, μπορεί να έχουμε τα καλύτερα όπλα και εφόδια και στρατό, απλά πάντα χρειάζεται και ένας Δούρειος Ίππος, δηλαδή ένα ακόμα τέχνασμα μαζί με όλα τα άλλα για να πέσει η «Τροία»!

Ο Δούρειος Ίππος ίσως να είναι η παρουσία, η εμφάνιση, η επικοινωνία, ο σεβασμός του άλλου, η «γλώσσα του σώματος», μια συμμαχία μέσα στον ανταγωνιστή, ένα «απρόσμενο», «κάτι». Ο «Δούρειος Ίππος» έχει πολλές μορφές πάνω στα συν του στρατού. Σίγουρο είναι ότι με τον Δούρειο Ίππο μπήκαν στην Τροία οι Έλληνες, ένα βράδυ, ενώ δέκα χρόνια πολεμούσαν και αποτέλεσμα δεν είχαν.

Τέλος, εντύπωση μας κάνει ότι ο Δούρειος Ίππος ήταν βοήθεια-έμπνευση από τη θεά Αθηνά. Οι συνάνθρωποί μας σήμερα έχουν λίγες γνώσεις και σχέσεις με τον Θεό, όπως είχαν οι αρχαίοι Έλληνες, κάτι που φαίνεται στα βιβλία των φιλοσόφων και στους ναους τους. Άλλωστε τα καλύτερα παγκόσμια κτίσματα είναι οι ναοί των αρχαίων Ελλήνων με πρώτιστο τον Παρθενώνα στην Ακρόπολη. Στην Ελλάδα είχαμε πρόσφατα και φαινόμενα αθεΐας μέσα στη Βουλή και ισοπέδωση δικαιωμάτων και περιέργες συμπεριφορές που «καταπατούσαν δικαιώματα τρίτων και κυρίως αυτών που δεν δηλώνουν άθεοι. Ο καθένας έχει τα δικαιώματά του και τις ελεύθερες επιλογές του, τις οποίες όμως δεν επιτρέπεται να τις επιβάλλουν στους άλλους και κυρίως στα σχολεία. Στην περίπτωση της «Οδύσσειας», «Ιλιάδος» και του Ομήρου που ήταν εναντίον του πολέμου, πολλές φορές βλέπουμε τις παρεμβάσεις και άλλων δυνάμεων, του Θεού, της θεάς Τύχης κλπ. Ο λαός



Από αριστερά προς τα δεξιά: Αγαμέμνων, Ταλθύβιος και Επειός. Μάρμαρο, ελληνικό αρχαίο έργο τέχνης, περ. 560 π.Χ. από τη Σαμοθράκη.

μας έχει πει πολλά γύρω από το θέμα και κάπου 90% πιστεύει στο «ο Θεός βοηθός» στο «συν Αθηνά και χείρα κίνει», «βοήθα Παναγιά μου» και στο «Αγίε

Νικόλα βόηθα, κούνα και εσύ τα χέρια σου». Είναι γνωστό ότι οι παλιοί γιατροί υπέγραφαν τις συνταγές πριν την υπογραφή τους με δύο σταυρούς (†), που σημαίνει συν Θεω, με τη βοήθεια του Σταυρού!

Η κάθε Τροία για να κατακτηθεί δεν είναι εύκολο, γι' αυτό και επισημαίνουμε τα τρία μηνύματα!

Εύχομαι σε όλους νίκες και επιτυχίες κυρίως στη ζωή, που σίγουρα χρειάζονται και τα τρία μηνύματα (άποψή μας) να τα λάβουμε υπ' όψιν μας.

Ο Θεός μαζί μας!

**Τώρα έλα, σέ άλλο πέρασε,
και τ' άλλο γοητήσου
τὸ ξύλινο πού ὁ Ἐπειὸς κι ἡ Ἀθηνᾶ
σκαρῶσαν, καὶ πού μὲ δόλο
τό 'φερε στὸ κάστρο ὁ Ὀδυσσεύς,
ἄντρες γεμάτο, καὶ μ' αὐτὸ
κουρσέψαν τὴν Τρωάδα.**

Ὁμήρου Ὀδύσσεια
Ραψωδία θ, στίχοι 492-495
Μετάφραση Ἀργύρη Ἑφταλιώτη

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης



Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για εσάς.

Γι' αυτό και είναι δική μας προτεραιότητα να τις προστατέψουμε!

Στην **Υδρόγειο Ασφαλιστική** φροντίζουμε πάνω από **45 χρόνια** ό,τι σας είναι πιο πολύτιμο.

Πάντα δίπλα σας, υπεύθυνα, ανθρώπινα και με συνέπεια.

2.000 Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές και **450.000 ευχαριστημένοι πελάτες**, μας έκαναν μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες.

www.ydrogios.gr



Ασφαλής Δύναμη



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



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

Αγαπητοί φίλοι στην Κύπρο,

Θερμά συγχαρητήρια για το έργο διάδοσης των καρπών της ασφάλισης! Η παρούσα ενότητα «**Συναισθηματικά**» του περιοδικού «**Ασφαλιστικό ΝΑΙ**» είναι αφιερωμένη στους αδελφούς Κυπρίους και στις ασφαλιστικές εταιρείες: AIG EUROPE LIMITED, ALLIANZ ΕΛΛΑΣ, ALTIUS INSURANCE LIMITED, AMERICAN HELLENIC HULL INSURANCE, ANCORIA INSURANCE, ATLANTIC INSURANCE, CNP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, CNP CYPRIALIFE, COMMERCIAL GENERAL INSURANCE, COSMOS INSURANCE, ΕΘΝΙΚΗ INSURANCE, EUROLIFE, EUROSURE INSURANCE, GAN DIRECT INSURANCE, GENERAL INSURANCE, HELLENIC ALICO LIFE INSURANCE, HYDRA INSURANCE, INTERPAMEPIKAN ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ, KENTRIKI INSURANCE, LUMEN INSURANCE, METLIFE EUROPE, MINERVA INSURANCE, PANCYPRIAN INSURANCE, PRIME INSURANCE, PROGRESSIVE INSURANCE, ROYAL CROWN INSURANCE, TRUST INTERNATIONAL INSURANCE, INSURANCE UNIVERSAL LIFE, YDROGIOS INSURANCE.

Στέλνουμε τα συναδελφικά χαιρετίσματα σε όλους τους φίλους στην Κύπρο. Οι φορεσιές των γυναικών και ανδρών της Κύπρου είναι ένα παγκόσμιο στολίδι δίπλα στις όμορφες ενδυμασίες σε όλη την Ελλάδα, σε Κρήτη, Ήπειρο, Μακεδονία μας, Θράκη μας, Στερεά Ελλάδα, Πελοπόννησο, Νησιά Ιονίου και Αιγαίου Πελάγους.

Οι φορεσιές της Κύπρου

Οι φορεσιές της Κύπρου περιλαμβάνονται στη συλλεκτική 12τομη έκδοση για τις «**Ελληνικές Παραδοσιακές Φορεσιές**», ένα μνημειώδες έργο-σταθμό στην ελληνική λαογραφία που παρουσιάζουν η **Ελληνοαμερικανική Ένωση** και οι εκδόσεις **Μίλητος** σε συνεργασία με το **Κέντρο Έρευνας της Ελληνικής Λαογραφίας της Ακαδημίας Αθηνών**.

Κείμενα - Σχέδια: Γήσης Παπαγεωργίου

Στη συλλεκτική έκδοση καταγράφονται οι Ελληνικές Παραδοσιακές Φορεσιές της Κύπρου μέσα από τα σχέδια του Γήση Παπαγεωργίου. Όπως σημειώνει στην εισαγωγή η Αικατερίνη Πολυμέρου-Καμηλάκη, διευθύντρια του Κέντρου Λαογραφίας της Ακαδημίας Αθηνών, ο Γήσης Παπαγεωργίου, προκειμένου να ασκηθεί στο σχέδιο και το χρώμα, πέρασε στις πιο «έγκυρες» εκδόσεις της Ελένης Παπαδημητρίου και της Ευφροσύνης Ριζοπούλου-Ηγουμενίδου.

Οι κυπριακές φορεσιές, τόσο οι γυναικείες όσο και οι ανδρικές, διακρίνονται για την απλότητά τους και τη σχετική ομοιομορφία που παρουσιάζουν μεταξύ τους. Σε αντίθεση με τις περισσότερες περιοχές του ευρύτερου ελλαδικού χώρου, όπου οι τοπικές αμ-

φιέσεις είναι λιγότερο ή περισσότερο διαφορετικές ακόμη και ανάμεσα σε γειτονικά χωριά, στην Κύπρο, παρά το μέγεθός της, τα ελάχιστα σχήματα επαναλαμβάνονται τόσο στην υπαίθρο όσο και στα αστικά κέντρα. Με εξαίρεση κάποιες νεότερες, αστικές κυρίως, ενδυμασίες με εμφανή την ευρωπαϊκή επίδραση, οι υπόλοιπες, στο σύνολό τους, διαφοροποιούνται μόνο με παραλλαγές, όχι τόσο στο σχήμα όσο σε κάποιες κατασκευαστικές λεπτομέρειες, διακοσμητικά στοιχεία και ποιότητες υφασμάτων.

Από τις φορεσιές της υπαίθρου ελάχιστες διακρίνονται από τον τόπο προέλευσης, όπως της Καρπασίας, της Πάφου και μεταγενέστερα της Μεσαορίας.



Καρπασία, γιορτινή φορεσιά, ροντζιέττι με σάρκα, 19ος αιώνας.

Στις γενικές τους γραμμές είναι σχεδόν όμοιες και επαναλαμβάνονται σε όλες τις περιοχές, παλιότερα μάλιστα και στα αστικά κέντρα, κατασκευασμένες όμως από ακριβότερα υφάσματα. Οι μεταγενέστερες αστικές φορεσιές και συγκεκριμένα από τα μέσα του 19ου αιώνα, όταν εμφανίζονται οι πρώτες με ευρωπαϊκή επίδραση, επαναλαμβάνονται πανομοιότυπες, ενώ με κάποιες παραλλαγές και διαφοροποιήσεις στα υλικά κατασκευής φορέθηκαν και στην ύπαιθρο, ως γιορτινές και νυφικές, μέχρι και τις πρώτες δεκαετίες του 20ού αιώνα. Κάτι ανάλογο παρατηρείται και στις ανδρικές φορεσιές, οι οποίες διακρίνονται απλώς σε αστικές και αγροτικές, με ορισμένες επιπλέον διαφοροποιήσεις στα καλύμ-

ματα κεφαλής, στα υποδήματα, στο σχήμα και μέγεθος της βράκας κ.ο.κ. Σημαντικός παράγοντας στη διαμόρφωση και διατήρηση των τοπικών αμφιέσεων ήταν η μακραίωνη παράδοση της Κύπρου στην υφαντουργία. Τα κυπριακά πολύτιμα υφάσματα και κεντήματα με χρυσή κλωστή ήταν ονομαστά από τον Μεσαίωνα και περιζήτητα στις αγορές Ανατολής και Δύσης. Με την Τουρκοκρατία, η υφαντουργία πολύτιμων υφασμάτων παρακμάζει, διατηρείται όμως υφαντική βαμβακερών και μεταξωτών υφασμάτων σε επίπεδο οικοτεχνίας αρχικά και περισσότερο για εσωτερική κατανάλωση, ενώ αργότερα παρουσιάζει μια σχετική άνθηση που διαρκεί μέχρι σήμερα.



Αστή.
Μεταξωτή
σαγιά, αρχές
19ου αιώνα.

Καρπασία,
νυφική φορεσιά.



Μεσαορία.
Φουστάνι, τέλη
19ου αιώνα



Η γυναικεία φορεσιά της Κύπρου, μέχρι τις αρχές του 19ου αιώνα, χαρακτηριζόταν από τη σαγιά ή σαγιές και φορέθηκε, με μικροπαραλλαγές κυρίως στην ποιότητα του υφάσματος, όχι μόνο στην ύπαιθρο, αλλά και στα αστικά κέντρα, όπως προαναφέρθηκε. Από τις αρχές του 19ου αιώνα εμφανίζονται και οι πρώτες διαφοροποιήσεις της γυναικείας αμφιέσης, με την καθιέρωση σε κάποιες περιοχές του φουστανιού στη θέση της σαγιάς και τη χρήση της σάρκας, όπως ονόμαζαν το νησιωτικό κοντό μέχρι τη μέση μανικωτό πανωφόρι, το κοντογούνι. Εξέλιξη του συνδυασμού φουστάνι-σάρκα ήταν η περί το 1850 καθαρά αστική φορεσιά τύπου Αμαλίας που πέρασε και στην ύπαιθρο ως νυ-

φική και γιορτινή. Έτσι, κατά τον 19ο αιώνα, οι γυναικείες φορεσιές της Κύπρου, εκτός από το διαχωρισμό τους σε αστικές και αγροτικές, ομαδοποιούνται σε δύο τύπους που καθορίζονται από το κυρίως ένδυμα, το εξωτερικό. Τα βασικά κομμάτια που συνθέτουν τη γυναικεία φορεσιά της Κύπρου είναι το πουκάμισο, η μακριά μέχρι τους αστραγάλους βράκα ή τα βρακιά και το εξωτερικό ένδυμα. Το τελευταίο είναι και αυτό που καθόριζε τους δύο τύπους της γυναικείας αμφιέσης που επικράτησε στη Μεγαλόνησο κατά τον 19ο αιώνα, ενώ κάποιες παραλλαγές διατηρήθηκαν μέχρι και τις πρώτες δεκαετίες του 20ού αιώνα. Όπως προαναφέρθηκε, ο ένας τύπος εξωτερικού ενδύματος, ο



Λευκωσία.
Τέλη 19ου
αιώνα.



Πάφος.
Αρχές 20ού
αιώνα.



Καρπασία.
Μεταξωτή σαγιά
με το τουπλέτι.

παλιότερος, ήταν η *σαγιά* ή *σαγιές* και ο δεύτερος, ο μεταγενέστερος, το *φουστάνι*. Τα επιπλέον συμπληρωματικά στοιχεία του κάθε τύπου φορεσιάς και των όποιων κατά περίπτωση παραλλαγών της είναι τα μαντίλια της μέσης ή της ζώνης με τα *κλειδωτάρια* ή *πούκλες*, τα υποδήματα, οι κεφαλόδεσμοι και τα κοσμήματα.

Η *σαγιά* είναι ένα φόρεμα μακρύ, που κάτω αφήνει να φαίνονται ο ποδόγυρος του πουκάμισου και τα άλλοτε λευκά, άλλοτε στολισμένα με κέντημα, φουσκωτά κάτω άκρα της βράκας, τα *ποδονάρια* ή *ποδινάρκα*. Έχει μακριά μανίκια με ανοίγματα χαμηλά προς τον καρπό και κατακόρυφο άνοιγμα μπροστά έως κάτω, ενώ στο στήθος το άνοιγμα είναι πολύ φαρδύτερο. Για να διευκολύνεται το περπάτημα, στα πλάγια και κάτω έχει ανοίγματα που διαφέρουν από περιοχή σε περιοχή. Για παράδειγμα, η καρπασίτικη *σαγιά* έχει μεγάλα πλαϊνά ανοίγματα, ενώ τα αντίστοιχα της Πάφου είναι μικρότερα, με πρόσθετα όμως κομμάτια υφάσματος που δίνουν φάρδος στο κάτω μέρος. Όλα τα παραπάνω ανοίγματα ήταν στολισμένα με επίρραπτα κεντήματα.

Στα αστικά κέντρα, από τις πρώτες δεκαετίες του 19ου αιώνα εμφανίζονται οι πρώτες αμφιέσεις που είναι επηρεασμένες λιγότερο ή περισσότερο από δυτικά πρότυπα. Αντίθετα, στην ύπαιθρο και κυρίως στις ακριτικές περιοχές της



Αστή.

Πάφου και της Καρπασίας, διατηρείται ως νυφική και γιορτινή η παραδοσιακή φορεσιά. Περίπου την ίδια εποχή εμφανίζεται σε ορισμένα χωριά και η παραλλαγή της *χωρικής με τα εορτάσιμα*, όπου πάνω από τη *σαγιά* φοριέται *σάρκα* χρωματιστή από ύφασμα ριγωτό, όπως και της *σαγιάς*. Με τη *σαγιά* συνήθιζαν να δένουν στη μέση μαντίλι σταμπωτό, ενώ δεν φορούσαν ποτέ ποδιά. Ο δεύτερος τύπος γυναικείας κυπριακής φορεσιάς, όπως αυτός καθορίζεται από το εξωτερικό ένδυμα, είναι η φορεσιά με το *φουστάνι* ή *φουστάνιν*. Το *φουστάνι* είναι ένα μανικωτό μονοκόμματο φόρεμα, εφαρμοστό στο επάνω μέρος με το μεγάλο άνοιγμα στο στήθος, σφιχτό στη μέση, ενώ κάτω είναι φαρδύ και σουρωτό. Στο μά-

κρος του καλύπτει το πουκάμισο και αφήνει ορατά τα *ποδινάρκα* της βράκας, που είναι λευκά χωρίς κεντήματα. Η φορεσιά με το *φουστάνι* είναι η μόνη γυναικεία κυπριακή φορεσιά που, χωρίς αυτό να αποτελεί κανόνα, συνήθιζαν να τη φορούν με ποδιά στη μέση, απλή με την καθημερινή και κεντημένη με τη γιορτινή. Το άνοιγμα στο στήθος το στόλιζαν με επίρραπτα κεντήματα.

Οι φορεσιές με τη *σαγιά* ή το *φουστάνι* ήταν φτιαγμένες από υφάσματα ριγωτά σε διάφορους χρωματικούς συνδυασμούς, με μοναδική εξαίρεση την Καρπασία, όπου ύφαιναν και λευκή *σαγιά*.

Στην Καρπασία, οι γυναίκες το χειμώνα χρησιμοποιούσαν ως πανωφόρι ένα είδος μπέρτας από πολύπτυχο βαμβακερό ύφασμα που έφτανε σχεδόν μέχρι τα γόνατα. Σε χρώμα λευκό το ονόμαζαν *ντουμπλέττι* και σε χρώμα κόκκινο το έλεγαν *ρουτζιέττι*. Η μπέρτα αυτή, κατά τις πρώτες δεκαετίες του 19ου αιώνα, φορέθηκε και ως φούστα μαζί με ζακέτα, τη *σάρκα*, ενώ στη θέση του μαντιλιού της μέσης εμφανίζεται για πρώτη φορά μεταλλική ή υφασμάτινη ζώνη με πόρπες. Αργότερα το *ρουτζιέττι*, ως νυφική και γιορτινή φορεσιά, πέρασε και σε άλλες περιοχές και διατηρήθηκε μέχρι τις πρώτες δεκαετίες του 20ού αιώνα.

Όταν στην ύπαιθρο καθιερώνεται η φορεσιά με το

φουστάνι στις αρχές του 19ου αιώνα, στα αστικά κέντρα εμφανίζεται, αρχικά ως νυφική και γιορτινή φορεσιά, ένας συνδυασμός *φουστανιού* και *σάρκας* με φέσι αντί για κεφαλομάντιλο. Η *σάρκα* ήταν ζακέτα σαν το νησιωτικό κοντογούνι, που σε Κατάστιχα του 1830 αναφέρεται ως ανδρικό ένδυμα. Συνεπώς, πιθανότατα, όπως έχει παρατηρηθεί και σε άλλα είδη, υπήρχε από τότε και η γυναικεία *σάρκα*. Ο συνδυασμός *φουστάνι-σάρκα-φέσι* είναι η φορεσιά που αργότερα, περί τα μέσα του 19ου αιώνα, καθιερώθηκε ως η φορεσιά τύπου *Αμαλίας*.

Η Αμαλία χρησιμοποίησε ως βασικό ένδυμα παραλλαγή του πελοποννησιακού φουστανιού, ραμμένη από στόφα, με ανοιχτό μπούστο για να



Αστή.

Αμαλία, νεότερη.

Αμαλία.

φαίνεται η ολοκέντητη τραχηλιά του πουκάμισου, από πάνω το νησιώτικο εφαρμοστό, στη μέση κο- ντογούνι από σκουρόχρωμο βελούδο, βασιλικά χρυσοκεντημένο, και στο κεφάλι κόκκινο σπαστό φέσι με μακριά χρυσόπλεκη φούντα, το *παπάζι*. Από αυτό το συνταίριασμα τοπικών ενδυματολο- γικών στοιχείων και πολύτιμων υλικών προέκυψε ένα εντυπωσιακό και υψηλής αισθητικής αρχοντι- κό σύνολο που πέρασε στην ιστορία ως *Αμαλία* και καθιερώθηκε ως το γυναικείο εθνικό ένδυμα. Η φορεσιά αυτή φορέθηκε στα αστικά κέντρα των Βαλκανίων και μάλιστα όχι μόνο στα ελεύθερα αλλά και στα τουρκοκρατούμενα. Η παραπάνω φορεσιά, σε διάφορες ποιότητες υλικών και διακο- σμητικών στοιχείων, μετά τα μέσα του 19ου αιώνα

είναι πλέον στην Κύπρο η καθιερωμένη νυφική και γιορτινή, τόσο στα αστικά κέντρα όσο και στην ύπαιθρο, με όποιες κατά τόπους εξαιρέσεις ανα- φέρθηκαν προηγουμένως, όπως στην Πάφο, στην Καρπασία κ.α. Οι κυρίες των πόλεων φορούν φου- στάνι από στόφα ή άλλα πολύτιμα υφάσματα και προς το τέλος του 19ου αιώνα το φουστάνι αποκτά ουρά, ενώ το φέσι καλύπτεται από πολύπλοκες χρυ- σοποϊκίλτες μαύρες φούντες. Την ίδια εποχή, με τη σταδιακή καθιέρωση του ευρωπαϊκού ενδύματος, εκτοπίζονται αντίστοιχα οι τοπικές αμφιέσεις στα αστικά κέντρα. Αντίθετα, στην ύπαιθρο, όπου ήδη έχει περάσει ως νυφική και γιορτινή σε λιγότερο πλούσιες παραλλαγές, η *Αμαλία* διατηρείται μέχρι και τις πρώτες δεκαετίες του 20ού αιώνα.



Χωρική.
Γιορτινή φορεσιά
με τις σαγιές.



Χωρική.
Φορεσιά με το
φουστάνι.

Χωρική.
Γιορτινή φορεσιά,
τέλη 19ου αιώνα.



Τη γυναικεία κυπριακή φορεσιά συνθέτουν δύο βασικά κομμάτια πέρα από τη *σαγιά* ή το *φουστάνι* – το πουκάμισο και η μακριά βράκα ή *βρακιά*.

Το πουκάμισο είναι ένα είδος χιτώνα με μανί- κια, πάντοτε λευκό, με γραμμώσεις στις φυσικές αποχρώσεις του υλικού κατασκευής, που, όπως περιγράφεται σε προικοσύμφωνα του 19ου αιώνα, ήταν μεταξωτό, λινό ή βαμβακερό. Το πουκάμισο είναι συνήθως μακρύ, χωρίς όμως να φαίνεται ο ποδόγυρός του κάτω από το εξωτερι- κό ρούχο, παρά μόνο στη φορεσιά με τις *σαγιές*, αφήνοντας όμως πάντα ορατές τις άκρες των *βρακιών*, τα κεντημένα *ποδινάρκα*.

Το τρίτο βασικό κομμάτι της γυναικείας κυπρι- ακής φορεσιάς ήταν η βράκα ή τα *βρακιά*, μια μακριά εσωτερική περισκελίδα με δεμένες τις κάτω άκρες στους αστραγάλους, που έμοιαζε με τα μακριά *σαλβάρια*, αλλά είχε λιγότερες πτυχές και την ύφαιναν με βαμβακερά, μετα- ξωτά ή λινά νήματα. Τα κάτω άκρα της βράκας, τα *ποβράτζια* ή *ποδινάρκα*, δηλαδή το κομμάτι που έμενε ορατό κάτω από το πουκάμισο και το εξωτερικό ρούχο, στις φορεσιές με τις *σαγιές* τα στόλιζαν με κέντημα, συνήθως σε σκούρα χρώματα. Στην παλαιότερη φορεσιά με το *φου- στάνι*, τα *ποδινάρκα* παρέμεναν λευκά χωρίς κεντήματα.

Τα *βρακιά* στο παραπάνω συγκεκριμένο σχήμα διατηρήθηκαν μόνο με τις *σαγιές* και την πα- λαιότερη φορεσιά με το *φουστάνι* και για τη χρονική περίοδο που διατηρήθηκαν οι δύο αυτοί τύποι φορεσιάς στην ύπαιθρο.

Συμπληρώματα της κυπριακής φορεσιάς είναι το *μαντίλι της κόζας*, η ζώνη, η ποδιά, τα υπο- δήματα, το κάλυμμα της κεφαλής και, τέλος, τα κοσμήματα.

Ο κεφαλόδεσμος της κυπριακής φορεσιάς ήταν ιδιαίτερα απλός και λιτός τόσο στην ύπαιθρο όσο και, παλαιότερα, στα αστικά κέντρα. Μονα- δική εξαίρεση ο πολύπλοκος χρυσοστολισμένος που καθιερώθηκε μεταγενέστερα από τις κυρίες των πόλεων με τις όποιες παραλλαγές της φορε- σιάς τύπου *Αμαλίας*.

Τους γιορτινούς κεφαλόδεσμους, με τα δύο μαντίλια, τους στόλιζαν με καρφίτσες όπως η *σπλίγκα*, που ήταν μια ασημένια περόνη με κο- ντές αλυσίδες από όπου κρέμονταν τούρκικα νομίσματα, τα *παραούδκια*, πέτρες από γυαλί ή κοράλλι κ.ά. Τον νυφικό κεφαλόδεσμο της καρπασίτικης φορεσιάς με το *ρουτζιέττι* τον στόλιζαν με *σπλίγκες* με μακριές αλυσίδες και *παραούδκια* ή επιχρυ- σωμένα κομμάτια σε διάφορα σχήματα και μικρογραφίες διάφο- ρων αντικειμένων, ενώ πάνω από το μέτωπο και ανάμεσα στα δύο μαντίλια τοποθε- τούσαν τρεις λεπτές χρωματιστές ταινίες. Στην επίσημη φο- ρεσιά των κυριών των πόλεων, το κόκκινο φέσι σκε- πάζεται ολόκληρο από μαύρη με- ταξωτή φούντα, που στην κορυφή



Πάφος.
Φουστάνι με
ποδιά.

ράβεται σε ομόκεντρους κύκλους σχηματίζοντας *τεπελίκι*, ενώ από κάτω μπαίνει περιμετρικά μαύρη βελούδινη ταινία. Η ταινία στολίζεται με επίρραπτο κέντημα από χρυσοκλωστή κι από πάνω τοποθετούνται τα *φιορά*, ένα περίτεχνο στεφάνι από χρυσά στριφτά σύρματα πλεγμένα με σειρά από μικρά μαργαριτάρια. Η μακριά φούντα στολίζεται με δύο γιρλάντες από χρυσοκλωστές.

Η αντρική κυπριακή φορεσιά επαναλαμβάνεται σχεδόν πανομοιότυπη σε ολόκληρη τη Μεγαλόνησο, με κάποιες διαφοροποιήσεις κυρίως σε

κομμάτια των αστικών αμφιέσεων με τα αντίστοιχα αυτών της υπαίθρου. Ακολουθώντας σε γενικές γραμμές και σχήμα τον καθιερωμένο τύπο στα ελληνικά νησιά, έχει ως βασικό της κομμάτι την πολύπτυχη βράκα. Τη φορεσιά συμπληρώνει το πουκάμισο και το γιλέκο το καλοκαίρι, ενώ το χειμώνα φορούσαν έναν κοντό μανικωτό επενδύτη, το *ζιμπούνι*. Στη μέση τύλιγαν τη *ζώστρα* και στο κεφάλι φορούσαν το καθιερωμένο κόκκινο σκληρό φέσι



Γαμπρός.
Θερινή φορεσιά, νεότερη.

με τη μαύρη μεταξωτή φούντα, σκέτο ή τυλιγμένο με κάποιο κεφαλομάντιλο. Στα πόδια, στα μεν αστικά κέντρα φορούσαν παπούτσια με ή χωρίς κορδόνια ή χαμηλές μπότες, ενώ στην ύπαιθρο φορούσαν τις ψηλές μέχρι τα γόνατα χαρακτηριστικές κυπριακές *ποδίνες*.

Η βράκα ήταν κατασκευασμένη από χοντρό βαμβακερό δίμιτο ύφασμα, βαμμένο από τους ντόπιους μπογιατζήδες σε χρώματα μαύρο ή σκούρο μπλε, ενώ στην ύπαιθρο φορούσαν σπάνια και λευκή βράκα. Ένα επίσης βασικό κομμάτι της αντρικής κυπριακής φορεσιάς ήταν το πουκάμισο. Πάνω από το πουκάμισο φορούσαν το αμάνικο γιλέκο κι από πάνω, συνήθως το χειμώνα, μια κοντή μέχρι τη μέση μανικωτή ζακέτα, το *ζιμπούνι*. Η μανικωτή κοντή ζακέτα που φορούσαν πάνω από το γιλέκο, το *ζιμπούνι*, ήταν σχεδόν όμοιο με το κρητικό *μειντάνι*, την υδραίικη *ζάκα* και γενικότερα με τη ζακέτα που φορούσαν πάνω από το γιλέκο σε όλα σχεδόν τα ελληνικά νησιά. Η *ζώστρα* ήταν το στενό και μακρύ μέχρι τέσσερα μέτρα ζωνάρι που

Αστός.
Θερινή φορεσιά,
παιλιότερη, με την
κολλαριστή βράκα.



φορούσαν στη μέση για να καλύπτουν το δέσιμο της βράκας, αλλά και για στολισμό. Την αστική φορεσιά συμπλήρωναν οι *σκάρπες*, μαύρα δερμάτινα υποδήματα ευρωπαϊκού τύπου με χαμηλό τακούνι και πλατιές μύτες που έδεναν με κορδόνια, ενώ κάποια γαμπριάτικα ήταν σαν κλειστές παντόφλες στολισμένες με μαύρο μεταξωτό φιόγκο. Οι αστοί συνήθιζαν επίσης να φορούν χαμηλά μποτάκια ευρωπαϊκού τύπου, τις *φραγκοποδίνες*.

Στην ύπαιθρο, οι χωρικοί φορούσαν τις χαρακτηριστικές χοντρές κυπριακές *ποδίνες*, μαύρες μπότες ψηλές μέχρι το γόνατο, κατασκευασμένες από δέρμα τράγου, ενώ

εσωτερικά για *αστάριν*, όπως ονόμαζαν τη φόδρα, χρησιμοποιούσαν δέρμα προβατίσιο για να απορροφά τον ιδρώτα του ποδιού. Κάτω από το φέσι, συνήθιζαν να φορούν το *τερλίκιν*, έναν πάνινο λευκό σκούφο που προστάτευε το φέσι από τον ιδρώτα. Γύρω από το φέσι έδεναν το *κουρουκλίν*, ένα μαντίλι μονόχρωμο ή σταμπωτό που με το χρόνο διατηρήθηκε μόνο του χωρίς το



Τουρκοκύπριος
χωρικός.

φέσι ως απλοποιημένος ανδρικός κεφαλόδεσμος. Με την καθιέρωση του ευρωπαϊκού ενδύματος, το φέσι διατηρήθηκε από τους μεγαλοαστούς μέχρι και τις αρχές του 20ού αιώνα, όπως άλλωστε διατηρήθηκε και στα αστικά κέντρα της μέχρι πρότινος τουρκοκρατούμενης Ελλάδας. Τα μαντίλια που φορούσαν αρχικά με το φέσι και αργότερα μόνα τους ήταν όμοια με τα γυναικεία, τις *κουρούκλες*, σταμπωτά, ανοιχτόχρωμα για τους νέους και σκουρόχρωμα για τους ηλικιωμένους, ενώ τα γαμπριάτικα ήταν πιο ζωηρόχρωμα και στολισμένα στις άκρες με *πιπίλλα* ή λεπτά κρόσσια.



Τουρκοκύπριος.
Φορεσιά
κατοίκου
πόλης.

ΟΙ ΕΙΚΟΝΕΣ σχεδιάστηκαν κυρίως με τα πρότυπα αυθεντικά κομμάτια της συλλογής του συνεργάτη και ειδικού συμβούλου της έρευνας Γήση Παπαγεωργίου. Συνθέσεις του ιδίου με παρεμφερείς αμφιέσεις, καθώς και περιορισμένος αριθμός φωτογραφιών της εποχής, όπου προσαρμόστηκαν τα στοιχεία και οι περιγραφές που δίνει η σχετική βιβλιογραφία, συμπλήρωσαν την παρουσίαση, κατά το δυνατόν, του ενδυματολογικού χάρτη της Κύπρου.

Πηγή: «ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΕΣ ΦΟΡΕΣΙΕΣ»
ΚΥΠΡΟΣ, Εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ
Κείμενα: Γήσης Παπαγεωργίου

ασφαλιστικό UNDEWRITING

Επιμέλεια: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΜΙΑ ΣΤΗΛΗ ΑΠΟ ΤΟ 1990

Ο ΙΕΡΩΝΥΜΟΣ ΔΕΛΕΝΔΑΣ με δίδαξε πολλά καλά στις λίγες προσωπικές επαφές που είχα μαζί του και στις σύντομες συνομιλίες μας σε δημόσιες εκδηλώσεις.

Η παρουσία του στην ALLIANZ και HELVETIA ΖΩΗΣ, όπως και σε θέσεις προέδρων-αντιπροέδρων-γεν. γραμματέων επιτροπών της ΕΑΕΕ, ήταν μια διαρκής και σιωπηλή προσφορά, όπως είναι αυτών που έχουν περιεχόμενο, αντίκρισμα, σεμνότητα και αρχοντιά. Ποτέ δεν ήταν «χαλκός ηχών ή κύμβαλον αλαλάζον».

Δεν επεδίωκε τα χειροκροτήματα του ηθοποιού αλλά τα αποτελέσματα των πωλήσεων της εταιρείας του, γι' αυτό και δεν ξεχνούσε το ρόλο του, τον προσωπικό και των εταιρειών του, που ήταν προσφορά ασφάλισης και όχι δημόσιες σχέσεις και προσωπική εικόνα.

Αν και είχε τα προσόντα για διοικητικές θέσεις εντός εταιρείας, «βγήκε» νωρίς στην αγορά να εκπαιδεύσει στο θεσμό ασφαλείων αρκετούς, μεταξύ αυτών και την Αγγελική Νταλιάνη, όπως διηγείται η ίδια, στη Θεσσαλονίκη, το 1970. Σπούδασε στη Νομική Αθηνών και στα 32 του, το 1962-64, ειδικεύεται στην Ελβετία στην ασφαλιστική θεωρία και πράξη.

Στα 34 του είναι διευθύνων σύμβουλος στην ΕΛΛΗΝΟΕΛΒΕΤΙΚΗ (1964), στην HELVETIA ΖΩΗΣ (1985), στην ALLIANZ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΖΩΗΣ (1991). Από το 1970 ήταν διαχειριστής στην Α. Κράλλης και ΣΙΑ ΕΠΕ. Πρόσφερε τεράστιο έργο εντός-εκτός Ελλάδος για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Μιλούσε ήρεμα, σεμνά, αγαπητικά για τον συνομιλητή. Δεν έκανε επίδειξη γνώσεων και πλούτου.

Αγαπούσε την οικογένειά του και ήταν προσεκτικός στις απόψεις του για συναδέλφους. Ήταν ένας ευγενής, τζέντλεμαν, που σεβόταν τους συνομιλητές του όπως και στον τρόπο που διαφήμιζε την ALLIANZ όταν τον γνώρισα, έναντι των συναδέλφων-ανταγωνιστών του, χωρίς έπαρση και χωρίς να υποτιμά τους μικρότερους.

Σε μια Ελλάδα που οι αμφιβόλου αλήθειας διαφημίσεις εταιρειών σε περιοδικά και τηλεόραση έφερναν ουρές στα γραφεία τους, αυτός κρατούσε κύρος και αλήθεια στα υποσχόμενα και την αποψη ότι ανέντιμες και παραπλανητικές διαφημίσεις νοθεύουν το θεσμό της ασφάλισης και την τύχη των πελατών. Μια ματιά στις ανακοινώσεις και τις διαφημίσεις δείχνουν την ποιότητα και τη στήριξη της εμπιστοσύνης του κοινού. Ο Ιερώνυμος Δελένδας αντιστάθηκε στο συνηθισμένο.

Το μεγαλείο του ήταν ότι έμεινε διαφορετικός και ίσως πίστευε, και ας μην το έλεγε, ότι η προσωπικότητα του ανθρώπου των



ασφαλείων είναι μια «έντυπη πώληση» που υπογράφει εύκολα ο πελάτης αφού πείθεται χωρίς αμφιβολίες και πολλές ερωτήσεις. Με κάποιες αναφορές του σε άρθρα μου υπήρξε για πολλά χρόνια μια φωνή στη συνείδησή μου να είμαι ανθρώπινος δημοσιογράφος και φιλοσοφημένος με ευθύνη για τον κάθε αναγνώστη μου.

Ας διδαχθούμε από τα έργα και ημέρες του Ιερών. Δελένδα. Σε εποχές ξηρασίας ευγενών αρχόντων στον κλάδο, ο γιος του Νίκος Δελένδας στη Eurolife αρκετές φορές μού θυμίζει τον πατέρα του και τον «άλλο αέρα αρχοντιάς» που είχε ο Ιερώνυμος Δελένδας, δίνοντάς μου ελπίδες άξιας συνέχισης ενός ανώτερου τρόπου συμπεριφοράς προς συνανθρώπους στον ασφαλιστικό κλάδο. Έτσι θα πάμε μπροστά!



Μια ακόμη τιμητική για την ασφαλιστική αγορά στο σύνολο της αλλά και την NN Hellas αποτελεί η απονομή του «2019 Capital Link CSR Leadership Awards» στην κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρο και διευθύνουσα σύμβουλο της NN Hellas, ως αναγνώριση της συμβολής της στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς, στην ενίσχυση της κοινωνικής ευημερίας και την ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας.

Η απονομή έγινε στο πλαίσιο του 9ου Ετήσιου Capital Link Συνέδριο Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Επενδύσεις, Εξωστρέφεια & Κοινωνική Υπευθυνότητα: Πυλώνες για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη» & Έκθεση Έργου Φορέων, το οποίο πραγματοποιήθηκε όταν το περιοδικό ήταν στο τυπογραφείο.

Στο συνέδριο που είναι υπό την αιγίδα του Δήμου Αθηναίων είχαν δηλώσει συμμετοχή περισσότερες από 40 μεγάλες εταιρείες, 100 ΜΚΟ και 47 εξαιρετικοί ομιλητές. Βραβείο «2019 Capital Link CSR Leadership Awards» απονεμήθηκε και στο «The Hellenic Initiative» (THI), ως αναγνώριση του έργου του και της σημαντικής συνεισφοράς του στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας καθώς και τη στήριξη της κοινωνίας.

Ήταν πριν από 40 χρόνια σε συνέδριο της INTERAMERICAN στη Χαλκιδική που ως επιτυχημένος σύνεδρος και με δικαίωμα διπλής συμμετοχής πήρα μαζί μου τη μητέρα μου Βασιλική (στη φωτογραφία με το μπλε φουστανάκι και κότσο στα μαλλιά). Διακρίνω αριστερά τον Π. Κωσταντάκη, τον Βασίλη Ρούσση, τον Αντωνίου, τον Χρήστο Στεργίου (αδελφό του δημάρχου Πεντέλης), τον Νίκο Παναγιωτόπουλο, την Γ. Τσακανίκα, τον Γ. Βαχαβιόλο, τον Νίκο Κωσταντάκη δίπλα στη μάνα μου. Εγώ καθόμουν άκρη στον πάγκο. Στο βάθος διακρίνεται το Πόρτο Καρράς στις δόξες του, όπου πήγα 3-4 φορές σε συνέδρια. Ήταν τότε τα «χρόνια της Υπομονής» που τολμούσα να δημιουργήσω Agency και να λέγομαι Manager. Στην επόμενη δεκαετία του 1980-90, ανέπτυξα πολλούς ανθρώπους από το μηδέν στον πίνακα εκπαίδευσης, αλλά και μαζί τους με έναν-έναν στην αγορά! Δεν θυμάμαι να ενέταξα στο δυναμικό μου άνθρωπο-ασφαλιστή από άλλο Agency ή άλλη εταιρεία! Όσους ανέπτυξα τους μεγάλωσα μέσα στο γραφείο μαζί με τους συνεργάτες μου. Σήμερα βρίσκω κάποιους σημαντικούς και σε ανταγωνιστριες εταιρείες, στην ΕΘΝΙΚΗ, στην NN, στη Eurolife, στη Metlife, στην Ergo, στην Generali και σε Κύπρο κάποιους. Καμαρώνω. Αν και ο Κοντομηνάς δεν άφηνε να έρχονται σε ταξίδια ή συνέδρια μη ασφαλιστές, εγώ ενεθάρρυνα να έρχονται και να νιώθουν την ομάδα και οι οικογένειες και



οι φίλες ή φίλοι των συνεργατών για να τους βοηθάνε στην καθημερινότητα. Έχουν ανάγκη ενθάρρυνσης οι άνθρωποι πωλήσεων. Δημοσιεύω τη φωτογραφία με τη μάνα μου (έφυγε στα 99 της χρόνια πέρυσι) για να θυμίζω ότι οι εταιρείες είναι χρήσιμο να βρίσκουν αφορμές για να βλέπουν οι κοντινοί συγγενείς το επάγγελμα και

να γίνονται υποστηρικτές των δικών τους ανθρώπων που μάχονται σε ένα σκληρό επάγγελμα. Καλέστε σε εκδηλώσεις, σε κάθε αφορμή, και πλησιάστε τους. Έχω αρκετές φωτογραφίες με τους συγγενείς των ασφαλιστών μου. Είναι μια μεγάλη δύναμη, σύμμαχος στο στέριωμα των ασφαλιστών σας!

Η αγορά των «γυναικών» είναι μια ολόκληρη ιστορία πωλήσεων για ασφαλιστές



Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προτείνει να ασχοληθούν λίγο περισσότερο οι διαμεσολαβούντες με τις ανάγκες της σύγχρονης γυναίκας, που όλο και περισσότερο φορτώνεται βάρη και υποχρεώσεις. Δυστυχώς είναι σε χειρότερη μοίρα από τους άνδρες. Ενδιαφέρον είναι και το τι έγραφε ο Μ. Καραγάτσης το 1946 για τη δαιμόνια Ρωμιά που ισχύει πιο πολύ από σήμερα.

«Οι Αθηναίες κοπέλες είναι ντυμένες με πολύ γούστο και λίγα έξοδα. Πώς γίνεται αυτό; Είναι δαιμόνια η Ρωμιά σε κάτι τέτοια. Ένα εμπριμεδάκι της "οδός" Αγίου Μάρκου, νόστιμα ραμμένο από

το μερακλίδικο μοδιστρόνι της γειτονιάς. Παπούτσι αγορασμένο στην "οδός" Αιόλου με το δελτίον τροφίμων, λίαν καλλίγραμμο. Όσο για την χτενισιά με τα τρελά μπουκλάκια, αυτή την καταφέρνουμε μόνες μας. Τι χρειάζεται, περικαλώ, περιπλέον για να γίνει το Κατινάκι σφόδρα ελκυστικόν; Α, ναι, ξεχάσαμε την τσάντα που κρεμιέται με άφατη χάρη από τον αριστερό ώμο. Αυτή αγοράσθηκε με σκληρές οικονομίες και προσέχεται ώσπερ κόρη οφθαλμού».

Πηγή: **Η ΕΛΛΑΔΑ ΤΟΥ ΜΟΧΘΟΥ**
(Ριζάρειο Ίδρυμα – Ίδρυμα ΣΤ. Νιάρχου)



Πάντα είναι ένα βήμα μπροστά, στα 35 χρόνια ζωής και κοινωνικής προσφοράς, ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, που έκανε το μεγάλο βήμα στις 15 Οκτωβρίου 1984, όταν ο πρώτος ασθενής περνούσε την πόρτα του Ιατρικού, για να συναντήσει την επιστήμη και την τεχνολογία, τότε που ο Γιώργος Αποστολόπουλος και 200 συνεργάτες είχαν εισαγάγει την υψηλή ιατρική τεχνολογία στην υπηρεσία των Ελλήνων, σε μια εποχή του '80, που οι Έλληνες ασθενείς έφευγαν για Λονδίνο, Βουλγαρία, Ρωσία, Αμερική...

Διάβασα κάπου κι ένα πικρό σχόλιο: «Άλλοι γύριζαν και πολλοί δεν γύριζαν... Κάθε μέρα οι εφημερίδες, με πληρωμένες καταχωρήσεις, καλούσαν τους Έλληνες να ταξιδέψουν εκτός Ελλάδος, για την προάσπιση του πολυτιμότερου αγαθού, της υγείας τους, και να γίνονται εκεί πειραματόζωα...». Τότε ήταν που ο Γ. Αποστολόπουλος έβαλε ένα στόχο: «Κανένας Έλληνας στο εξωτερικό για νοσηλεία». «Οι πόρτες μας να αντικαταστήσουν τις πόρτες των αεροπλάνων». Και τα επόμενα χρόνια έδειξαν ότι τα κατάφερε. Και οι γιατροί του έγιναν οι «Σίμωνες Κυρηναίοι» που αλάφρωναν σταυρούς σε Γολγοθάδες Ελλήνων ασθενών.

Στο Ιατρικό, όπως η Επιστήμη συναντά την τεχνολογία για καλύτερη υγεία!



2.500 συνεργάτες ιατροί σε όλη την Ελλάδα, 390 συνεργαζόμενα Διαγνωστικά και Εργαστήρια, 8 Κέντρα Αιμοκάθαρσης, 8 Νοσηλευτικές Μονάδες, γραφεία αντιπροσωπείας, διεθνείς συνεργασίες, διεθνείς διακρίσεις, τμήματα που θεωρούνται κέντρα αναφοράς και αριστείας σε παγκόσμιο και ευρωπαϊκό επίπεδο, εξειδικευμένα κέντρα ρομποτικής χειρουργικής, ορθοπαιδικής, ογκολογίας και ακτινολογίας, παιδιατρικής και πρότυπο κέντρο καρδιάς και αγγείων (Athens Heart Center), ιατρική τεχνολογία αιχμής, κοινωνική προσφορά, προγράμματα τηλεϊατρικής, ιατρικής υιοθεσίας, στήριξη αθλητισμού, περί-

θαληψ διεθνών ασθενών (11% του τζίρου).

Οι δαπάνες μισθοδοσίας στα χρόνια της κρίσης 2010-2015 έφθασαν περίπου 500 εκατ. €, οι προμήθειες από ελληνικές εταιρείες κοντά στα 350 εκατ. €, η εισροή συναλλάγματος από διεθνείς ασθενείς 200 εκατ. €, οι καταβολές στα ασφαλιστικά ταμεία 170 εκατ. €, οι φόροι κ.λπ. στο Ελληνικό Δημόσιο 150 εκατ. €, 3.500.000 πολίτες εμπιστεύτηκαν το Ιατρικό, 500.000 ακρίτες εξυπηρετούνται με τηλεϊατρική, 6.000 ιατροί και εργαζόμενοι ζουν από το Ιατρικό κ.λπ. κ.λπ., όλα αυτά αποδεικνύουν τη συνολική προσφορά του (δείτε περισσότερα στο: www.iatriko.gr).

Και οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν σύμμαχο στα προγράμματά τους το Ιατρικό που ίδρυσε ο Γ. Αποστολόπουλος, που έκανε τα όνειρά του πραγματικότητα και αποτελεί ευεργέτη του κλάδου, αφήνοντας απέναντί του στην κορυφή που έφτασε μία ακόμη νέα κορυφή, να συνεχίσει η νέα γενιά την ίδρυση μιας πανεπιστημιακής σχολής, που δεν έγινε, επειδή κάποιοι τον εμπόδισαν. Και είναι τόσες οι κορυφές ακόμα!

Ευχαριστούμε για όλα άνθρωποι του Ιατρικού!

Συγχαρητήρια, κύριε Γεώργιε Αποστολόπουλε!

Η μεγάλη ΤΕΤΡΑΔΑ πωλήσεων εποχής Δ. Κοντομηνά, που αναχώρησε για τον άλλο κόσμο, έκλεισε με το θάνατο του Ηλία Κοντογιάννη στα μέσα Απριλίου του 2019.

Πρώτος ο Δημ. Δημάκης, εν συνεχεία ο Θωμάς Θωμόπουλος, ακολούθησε ο Κώστας Κουβελιώτης και, τέλος, ο Ηλίας Κοντογιάννης. Αυτοί οι τέσσερις άνθρωποι «έτρεχαν» για χρόνια τις μηχανές του τρένου με μεγάλες ταχύτητες (με καμιά δεκαριά ακόμη μπροστά), που πολύς κόσμος έφαγε ψωμί, με τον έναν ή τον άλλον τρόπο, στις 36 εταιρείες του Κοντομηνά που «πούλησε» το τρένο και πήγε στον Alpha. Ακούγοντας για θέσεις εργασίας από τους πολιτικούς (με χρήματα του Δημοσίου και την άγρια φορολογία των πολιτών), γελάω με πίκρα, ενθυμούμενος τις θέσεις εργασίας που δημιούργησαν εκατοντάδες Managers Ασφαλιστών και οι ασφαλιστικές εταιρείες σαν την INTERAMERICAN.

Δεν γνωρίζω να υπάρχει κάποια αίθουσα με πρωταγωνιστές σαν την τετράδα.



Ο Δημήτρης Μπάτρης προσέφερε πολλά στον ασφαλιστικό κλάδο, αναπτύσσοντας εκατοντάδες ασφαλιστικούς συμβούλους σε INTERAMERICAN, AGF KOSMOS, ALLIANZ και μέσω Πρακτορείων. Έμαθα ότι «βγήκαν» από τα χέρια του πάνω από 1.000 ασφαλιστές και οι μισοί παρέμειναν ως σήμερα και εργάζονται σε INTERAMERICAN, ALLIANZ, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ και σε πολλά Πρακτορεία.

Στη φωτογραφία, ανάμεσα σε επιτυχημένα στελέχη του κλάδου που τότε υπηρετούσαν στην ALLIANZ (Άγγελος Πολίτης, Νίκος Νανόπουλος, Νίκος Δελένδας, Πέτρος Παπανικολάου).

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», που καταγράφει επί 30 και πλέον χρόνια την ασφαλιστική ιστορία, εκτός των κατά καιρούς αναφορών στο έργο και τις επιτυχίες του Δημήτρη Μπάτρη, επιθυμεί σε αυτό το τεύχος να κάνει ειδική μνεία και αναφορά στον Δημήτρη Μπάτρη και να τονίσει ότι είναι κάποια άτομα, όπως ο φίλος Δημήτρης Μπάτρης, που ΠΡΟΣΘΕΣΑΝ όχι μόνο ασφάλιστρα και παραγωγή και αριθμούς και ασφαλιστές, ΑΛΛΑ και την ξεχωριστή και ελκυστική για πελάτες και ανθρώπινο δυναμικό ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑ τους! Προσωπικότητα, που είναι ισάξια και ανώτερη αρκετές φορές πολλών επιφανών της κοινωνικής, πολιτικής και οικονομικής ζωής της χώρας, εκπροσωπώντας και ανεβάζοντας επίπε-



Από αριστερά Άγγελος Πολίτης, Νίκος Νανόπουλος, Δημήτρης Μπάτρης, Νίκος Δελένδας, Πέτρος Παπανικολάου.

δα τον ασφαλιστικό κλάδο, που δυστυχώς πολλά στελέχη δεν έχουν.

Πολλοί Γενικοί με τα χείλη λένε ότι η εταιρεία είναι οι άνθρωποί μας, αλλά στην πράξη δεν τα καταφέρνουν να το δείξουν. Αρκεί, και ανάμεσά τους και ο Δ. Μπάτρης, σε μια καλύτερη ασφαλιστική αγορά από αυτή που έχουμε, θα έπρεπε να είναι ένας στόχος ήρωα, ένα παράδειγμα προς μίμηση, όπως μέχρι τώρα υπήρξαν πολλοί στη μικρή αγορά μας, που «εξαφανίστηκαν» άδοξα από τα Γραφεία Διευθυντών Πωλήσεων, σε ΕΘΝΙΚΗ, INTERAMERICAN,

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ κ.λπ. Αποτελούσε σημείο αναφοράς ο Δ. Μπάτρης στις εταιρείες όπου εργάστηκε, άφησε σφραγίδα, ανέπτυξε πολλούς ασφαλιστές, δούλεψε πάνω από 35 χρόνια επιτυχώς...

Δημήτρη, συγχαρητήρια για όσα προσέφερε!

Αγαπητοί φίλοι Διευθυντές Πωλήσεων, ψάξτε λίγο την Ιστορία σας και αναδείξτε τους νέους ήρωές σας. Εκεί στην Επιτροπή Διαμεσολάβησης, κάντε κάτι για τους ήρωες του κλάδου!



Είκοσι χρόνια συμπλήρωσε στην Generali ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Παναγιώτης Δημητρίου. Εξ αυτών τα 15 σχεδόν είναι επικεφαλής της Generali, αρχικά ως γενικός διευθυντής και αργότερα ως διευθύνων σύμβουλος. Σε αυτά τα χρόνια σαν κόκκινη κλωστή διαπερνά την ανάπτυξη της αποκλειστική στήριξη στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Παράλληλα, ο κ. Δημητρίου και η εταιρεία του πρωτοτύπησαν αρκετές φορές και πολλές πρωτοβουλίες της έγιναν talk of the town στην ασφαλιστική αγορά. Για παράδειγμα, η εκδήλωση πριν από μερικά χρόνια που τόλμησε να συνδυάσει ένα ντεφιλέ με την παρουσίαση νέων προγραμμάτων. Επίσης, δύο-τρία χρόνια μετά ακολούθησε μια επίσης εντυπωσιακή εκδήλωση, στη διάρκεια της οποίας οι επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες, το περίφημο GBox, παρουσιάστηκαν από ένα ολόγραμμα. Ακολούθησαν μετά οι αποκλειστικές συνεργασίες με τα ιδιωτικά νοσοκομεία, η υιοθέτηση μιας νέας φιλοσοφίας στο δίκτυο πωλήσεων με τους account managers, οι επενδύσεις στην τεχνολογία που στοχεύουν κυρίως στην εξυπηρέτηση του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, το καινοτόμο Generali my drive, η συμφωνία με την dacadoo, που από ό,τι ακούμε σύντομα φέρνει νέες υπηρεσίες στην τηλεματική και στην υγεία. Ο κ. Πάνος Δημητρίου με πλούσιο έργο αυτά τα είκοσι χρόνια μαζί με τους συνεργάτες του, με την ομάδα του, έκανε την Generali συνώνυμο της καινοτομίας και όσοι θέλουν να δουν πού πάει η ασφαλιστική αγορά δεν έχουν παρά να κοιτάζουν τι κάνει η Generali.



Γ. Βερσάκος – Π. Ουσίνιοφ- Γ. Σπύρου στο Λυκαβηττό.

Ο Πίτερ Ουσίνιοφ, ο μεγάλος αυτός ηθοποιός, κάπου στον Λυκαβηττό, προς τη μεριά που είναι το γήπεδο του Παναθηναϊκού, παρουσίαζε σε ιστορικές στιγμές για την ΕΡΤ κάποια γυρίσματα γύρω από τον αρχαίο ελληνικό πολιτισμό. Ήταν ένα γλυκό απογευματάκι και είχα ανηφορίσει προς τον Αη Γιώργη του Λυκαβηττού, παρέα με τον φίλο μου Γιώργο Βερσάκο από την Αρεόπολη Μάνης και τον πατέρα μου Γιώργο Σπύρου. Εκεί, στην πορεία είδα το συνεργείο της ΕΡΤ και τον δημοσιογράφο Γ. Πετρίτση να συνομιλεί με τον Πίτερ Ουσίνιοφ. Σπάνια στιγμή και πολύ τυχερός, πλησίασα, κουβέντισα και ζήτησα μια φωτογραφία. Μια ανάμνηση σημαντική σήμερα που και οι τρεις ίσως να κάνουν παρέα στον ουρανό! Στο ντοκιμαντέρ, αφηγητής ο Π. Ουσίνιοφ και τίτλος «Στα Μονοπάτια των Θεών». Κείμενα-Σενάριο: Γιώργος Πετρίτσης, που περιστρεφόταν γύρω από το τρίπτυχο: Άνθρωπος – Φύση – Θεότητα και στόχος να προβληθεί ο πλούτος της Ελληνικής Μυθολογίας και η ομορφιά της ελληνικής φύσεως.

Ο Πίτερ Ουσίνιοφ (1921-2004) ήταν Άγγλος ηθοποιός, θεατρικός συγγραφέας, σεναριογράφος, σκηνοθέτης και παραγωγός του θεάτρου και του κινηματογράφου. Είχε κερδίσει πολλά βραβεία, μεταξύ αυτών και δύο βραβεία Όσκαρ Β' ανδρικού ρόλου για τις ταινίες «ΣΠΑΡΤΑΚΟΣ» (1960) και «ΤΟΠ ΚΑΠΙ» (1964) με τη Μελίνα Μερκούρη. Ο πρώτος του μεγάλος ρόλος στο «ΚΒΟ ΒΑΝΤΙΣ», όπου έπαιζε τον Νέρωνα. Έγινε Πρέσβης Καλής Θελήσεως του ΟΗΕ. Μιλούσε αγγλικά, ρωσικά, γαλλικά, γερμανικά, ιταλικά, ελληνικά, ισπανικά και τουρκικά.

Μου έρχονται δάκρυα στα μάτια όταν συγκρίνω την ποιότητα σπουδαιών που πέρασαν από την ΕΡΤ, όπως ο Π. Ουσίνιοφ, και το «σκουπιδαριό» της σημερινής πραγματικότητας όλων των καναλιών στην Ελλάδα, με τους αμόρφωτους δήθεν δημοσιογράφους, τις χαρτορίχτρες, τις παρτσάκλες μοντέλες, τους μαγείρους με τα τατουάζ και τα αστέρια της στείρας προπαγάνδας, με «τοποθέτηση προϊόντος».

Με την ευκαιρία, να συγχαρώ, έστω και αργά, την INTERAMERICAN του Δ. Κοντομηνά, που στην κρατική ΕΡΤ χορηγούσε συνεχώς για δύο χρόνια την εκπομπή «Προσέξτε την Υγεία σας».

Η Ουρανία Λανάρα από το Αργίνιο, καθηγήτριά μου φιλόλογος στα χρόνια του '60, μου έστειλε με αγάπη ένα ημερολόγιο-κι 2019, αφιερωμένο στον σύγχρονο άγιο Ιάκωβο Τσαλίκη, ηγούμενο της Μονής Οσίου Δαυίδ Ευβοίας, με ευχές οι μεγάλες αρετές του Οσίου Ιακώβου να μας εμπνέουν και να μας καθοδηγούν όλους προς τη σωτηρία. Είναι έκδοση της Ορθοδόξου Ιεραποστολικής Αδελφότητας Αργινίου «Η Αγία Φιλοθέη».

Διψασμένος για γνήσιο, καθαρό πνευματικό νερό, σε μέρες ξηρασίας, έσκυψα με τις χούφτες του μυαλού μου και χόρτασε η ψυχή μου «νερό» από τα ωραία πνευματικά μηνύματα. Είναι φορές που ταυτίζεται η φωνή σου με αυτά που λέει ο Ψαλμός 62,



όταν κάτι σου το θυμίζει, όπως το ημερολόγιο: «...Εδίψησε σε η ψυχή μου, ποσά-πλώς σοι, η σαρξ μου εν γη ερήμω και αβάτω και ανύδρω».

Δυστυχώς, άνυδρος και πνευματικά έρημος κατάντησε η Ελλάδα μας στα τελευταία χρόνια των άθεων κυβερνήσεων, που λησμόνησαν τα αρχαία βιβλία, τους αγώνες του Έθνους, τους Έρωτες, τη Σημαία, τους Αγίους, τους Εθνομάρτυρες, τη γλώσσα, τα στοιχεία εθνικού πολιτισμού, κυβερνήσεις που παραπλανούν και παραποιούν, που ξεπουλούν, που διώχνουν τα παιδιά της, που παρέδωσαν σε ξένα χέρια τον Εθνικό Πλούτο, τα λιμάνια, τα αεροδρόμια, τα χωράφια, τις θάλασσες, τις τράπεζες, τις επιχειρήσεις, χωρίς αντίδραση, με συνενοχή όλων...

Για αρετές μιλά το ημερολόγιο. Για την εγκράτεια κάνει μεγάλο λόγο, σε μια σπάταλη εποχή, που την τυραννά η απληστία. Για την ταπεινώση, για την αγάπη, για την πίστη, για τη νηστεία, την προσευχή, την υπομονή.

Σε ευχαριστώ, αγαπημένη μου καθηγήτριά σε μαθήματα και οδηγούς ζωής, αγαπημένη μου Ουρανία Λανάρα.

Ο ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ, ένας άνθρωπος που ξεχώρισε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και τώρα διαπρέπει στη διεθνή ασφαλιστική αγορά ως άνθρωπος της πολυεθνικής ERGO σε Γερμανία, Ελλάδα, Ρωσία, Ινδίες και όχι μόνο, είναι μια μεγάλη προσωπικότητα, ικανός σύμμαχος πολλών συναδέλφων στην Ελλάδα, αλλά και μεγάλη εφεδρεία δυνάμεων για την πολυπαθή ασφαλιστική αγορά μας τώρα και στο μέλλον. Βγήκε μέσα από τα σπλάχνα αυτής της αγοράς, εργάστηκε, έμαθε, τόλμησε, ονειρεύτηκε. Μαζί με άλλους συναδέλφους του Έλληνες έχουν την τιμή και ευθύνη να τους αποκαλούν Έλληνες σε μεγάλα κέντρα αποφάσεων σε Γερμανία, Ολλανδία, Γαλλία, Καναδά, Αμερική, Ιταλία. Έχουμε αξιόλογες προσωπικότητες που η ελληνική κυβέρνηση δεν τους ανακάλυψε και δεν τους αξιοποίησε. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» υπενθυμίζει και συγχαίρει τις διεθνείς προσωπικότητες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς σήμερα που συναλλάσσονται εκτός Ελλάδος με αφορμή την παρουσία του Θ. Κοκκάλα στην ERGO Γερμανίας και Ινδίας (και Ελλάδος φυσικά), τη Φιλίππα Μιχάλη, τον Ερρίκο Μοάτσο, τον Αλ. Σαρρηγεωργίου, τον Π. Δημητρίου, τον Κυρ. Αποστολίδη, τη Μαριάννα Πολιτοπούλου, τον Ι. Καντώρο, τον Δ. Ζορμπά, τον Giuseppe Zoragno, τον Δ.



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας στην πρώτη σειρά, ανάμεσα στον κ. Γαβριήλ Αντωνιάδη και τον κ. Θεόφραστο Λύχρο. Πίσω του διακρίνεται και ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου.

Τσεκούρα, τον Παν. Βαγιακάκο, τον Γ. Τζέη, τον Γιάννη Αθανασίου. Είναι καιρός να ανασυνταχθεί και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος αξιοποιώντας ΚΑΙ τις διασυνδέσεις της εκτός Ελλάδος μαζί με τους ξεχωριστούς Έλληνες μετόχους επικεφαλής.

Πάντα θαύμαζα τους ανθρώπους που «έπιαναν τα χέρια» τους στα εργοστάσια, στις οικοδομές, στα μηχανουργεία, στα υδραυλικά κ.λπ. Αυτό μου θύμιζε μια έκδοση εφημερίδας «Νέος Κήρυκας Χανίων». Αν και δούλεψα από οκτώ χρόνων σε πολλές δουλειές, τις περισσότερες χειρωνακτικές, δεν κέρδισα ποτέ τον τίτλο να «πιάνουν τα χέρια» μου. Δούλεψα σε κουρεία, υποδήματα, μανάβικο, εστιατόριο, οικοδομές, εργάτης σε τσιμέντα, καλουπατζής, σε εργοστάσιο FIX, Fulgor κ.α., αλλά δεν πήρα μεγάλους επαίνους για την αξιοσύνη ως τεχνίτης, απλά πολλά μπράβο για υπακοή, σεβασμό, ιεραρχία, «βοηθός» και άνθρωπος με κατανόηση, «φιλαράκι», καλός συνάδελφος, «κύριος», «καλό παιδί»... Κέρδισα όμως το δώρο του Θεού να καταλαβαίνω τη ζωή των εργατών, τα μουντζουρωμένα χέρια που κρύβουν καθαρή καρδιά, το ψωμί της φτωχολογιάς. Όταν ο Θεός με αξιωσε να πάρω λεφτά στα χέρια μου, όπου μπορούσα έλεγα έναν καλό λόγο και κά-



Πηγή: Χανιά 1952, εφημερίδα «Νέος Κήρυξ», εκδόσεις Μπακούση.

τι έτσι σαν δώρο για τα παιδιά, για έναν καφέ, για μια μπίρα, «δήθεν» για μια κουδουνίστρα. Και σαν ασφαλιστής ασφάλιζα τον ιδρώτα τους, τα χέρια τους, τα παιδιά τους. Μια από τις καλύτερες αποζημιώσεις που θυμάμαι ήταν αποζημίωση ατυχήματος ενός εργάτη οικοδομής που μου είπε φιλώντας μου το χέρι: «Σε ευχαριστώ, δεν άφησες να πεινάσουμε και την Κυριακή το μεσημέρι τα παιδιά έφα-

γαν κρέας, όπως πάντα!». Αυτοί οι άνθρωποι θα έπρεπε να είναι ΠΡΩΤΗ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ στην εξερεύνηση πελατών των ασφαλιστών. Και είναι τόσο όμορφο να ασφαλίζεις ανθρώπους του μόχθου! Φίλοι ασφαλιστές, εξασφαλίστε τους. Το «ευχαριστώ» τους είναι αλάτι νοστιμιάς στην άνοστη αγορά της σπατάλης που κυριαρχεί από ανθρώπους που δεν ιδρωσαν στη ζωή τους!

Ο μεγάλος ιατρός καρδιολόγος Ευτύχιος Βορίδης, εκτός των άλλων υπηρεσιών στην υγεία και την επιστήμη, προσέφερε πολλά μέσω της Ευρωκλινικής που ίδρυσε ο Δημήτριος Κοντομηνάς και στον ασφαλιστικό κλάδο που τότε έμπαινε πιο δυναμικά και στο χώρο υγείας, όπου πρώτος όλων ο Γεώργιος Αποστολόπουλος πρωταγωνίστησε σε προσφορά με την ίδρυση του Ιατρικού Κέντρου. Μέχρι στιγμής οι επικεφαλής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος φάνηκαν διστακτικοί στο να αναγνωρίσουν και επαινέσουν δημόσια σε πανηγυρική εκδήλωση τον Γεώργιο Αποστολόπουλο για το έργο του διεθνώς, κάτι που έκαναν ελληνικά και διεθνή μέσα ενημέρωσης, όπως οι «ΤΙΜΕΣ» του Λονδίνου, το BBC, το Bloomberg, ο «Guardian», το Forbes κ.τ.λ. Πολλοί εξέχοντες και με παγκόσμια ακτινοβολία ιατροί έδωσαν διέξοδο



Αλεξάνδρα Πεταλά, Ευτύχιος και Ντάντα Βορίδη, Ανδρέας Βουρέκας Πεταλάς.

στα προβλήματα πολλών Ελλήνων ασθενών δικαιώνοντας και τις ασφαλιστικές εταιρείες, που πολλά προγράμματά τους έβρισκαν υλοποίηση σε ελληνικά νοσηλευτικά ιδρύματα. Θυμάμαι τον ευγενή και γαλήνιαν συμπεριφοράς κ. Ευτύχιο Βορίδη που έβαλε το επιστημονικό και προσωπικό του κύρος στο ξεκίνημα της Ευρωκλινικής που

στήριξε τότε η INTERAMERICAN και εξελίχθηκε σε μια άριστη μονάδα στο χώρο υγείας. Δυστυχώς και στους ιατρούς συνολικά κράτησε απόσταση η ΕΑΕΕ, ενώ θα έπρεπε να είναι σε πρώτη προτεραιότητα συνεργασίας, αφού με αυτούς υλοποιεί τη διείσδυσή της στο χώρο της υγείας. Ευχαριστούμε, κ. Βορίδη!

Η ιστορία μιας από τις μεγαλύτερες και πλέον παραδοσιακές αλυσίδες ξενοδοχείων στον κόσμο ξεκίνησε εντελώς τυχαία από μια αποτυχία. Στην πραγματικότητα, ο Κόνραντ Χίλτον ήθελε να αποκτήσει τράπεζα, αλλά δεν τα κατάφερε και πριν από 100 χρόνια αγόρασε πανδοχείο στο Τέξας, βάζοντας τα θεμέλια για την αυτοκρατορία του.

Ο Κόνραντ Χίλτον, εν μέσω του πρώτου πετρελαϊκού μπουμ του 20ού αιώνα, πήγε στην πόλη Cisco του Τέξας για να αγοράσει στις 31 Μαΐου του 1919 μία τράπεζα και να κάνει περιουσία. Το σχέδιο απέτυχε παταγωδώς και ο Χίλτον αγόρασε με συνοπτικές διαδικασίες ένα τοπικό πανδοχείο, το Mobley, βάζοντας τα θεμέλια για τη μετέπειτα ξενοδοχειακή του αυτοκρατορία. Αργότερα ιδρύεται η Hilton Hotels Corporation, ο πρώτος ξενοδοχειακός κολοσσός που εισάγεται στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης. Από το 1949 η εταιρεία επεκτείνεται στο εξωτερικό με το Caribe Hilton στο Πουέρτο Ρίκο.

Τον Απρίλιο του 1963 έρχεται στην Ελλάδα για να εγκαινιάσει το Χίλτον της Αθήνας, το πρώτο άξιο λόγω οικοδόμημα στη μεταπολεμική Ελλάδα, που παραμένει ακόμη και σήμερα ένα από τα εντυπωσιακά κτίρια της πρωτεύουσας. Στην τελετή των εγκαινίων παρευρίσκονται ο πρωθυπουργός Κωνσταντίνος Καραμανλής, ο Αριστοτέλης Ωνάσης, ο Φρανκ Σινάτρα, ο Τομ Πάπας και όλη η υψηλή κοινωνία της Αθήνας.

Ο Κόνραντ Χίλτον, που καταγόταν από τη Νορβηγία και μια περιοχή της Γερμανίας, πέθανε στις 3 Ιανουαρίου του 1979, σε ηλικία 91 ετών.

Συμπέρασμα, ακόμη και αν αποτύχετε, κοιτάζτε να αξιοποιήσετε όσο καλύτερα μπορείτε την αποτυχία σας...





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



CyberEdge®, μια πλήρης ασφαλιστική λύση διαχείρισης κινδύνου

Ο καλύτερος τρόπος για να προστατευθείτε 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.

Nextdeal.gr

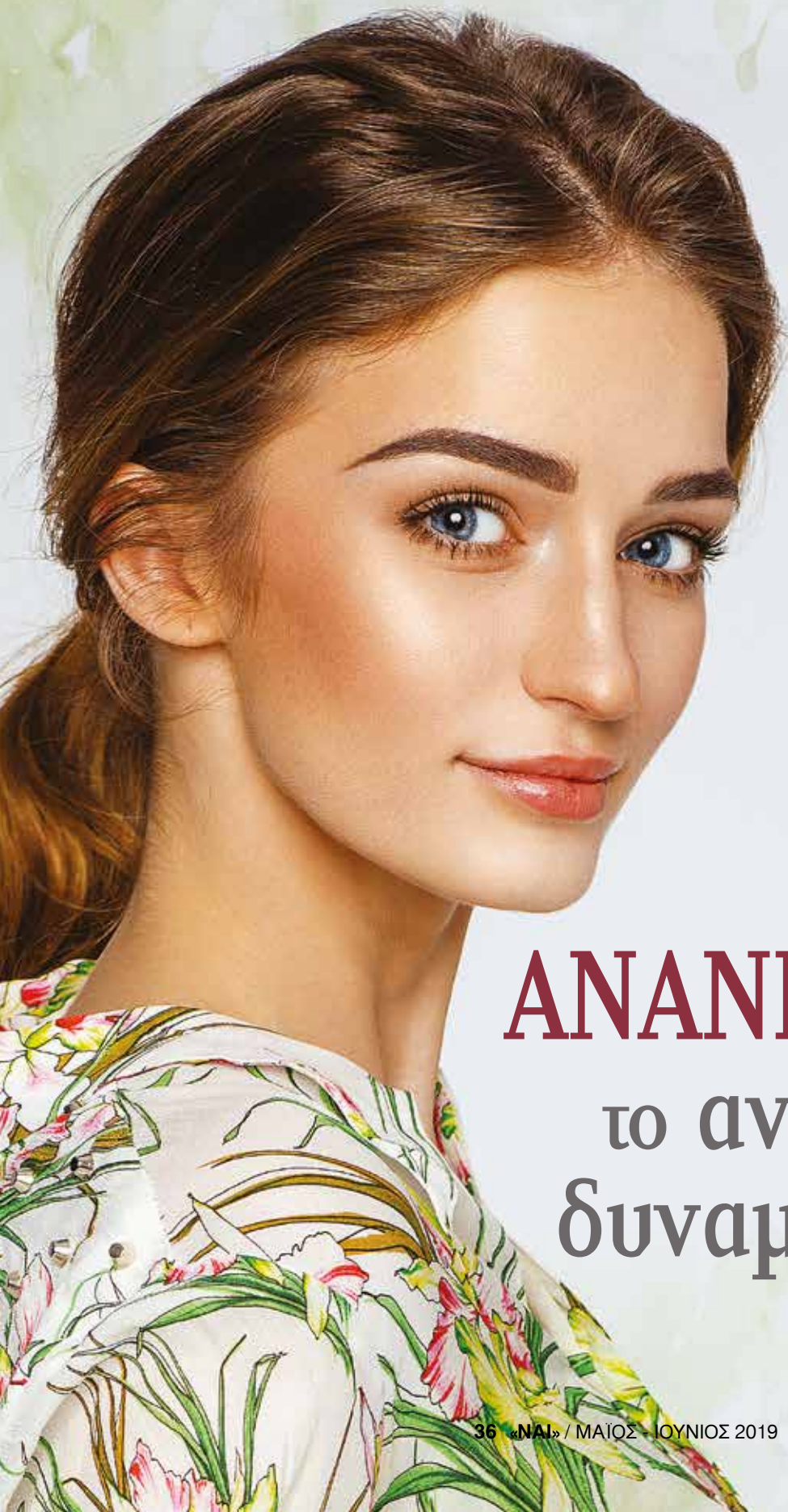


**διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!**



Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες





«Πώς να
ΑΝΑΝΕΩΣΕΤΕ
το ανθρώπινο
δυναμικό σας»

Μεγάλη έρευνα του «ΝΑΙ»

«Πώς να ανανεώσετε το ανθρώπινο δυναμικό σας. Πόσο “ΝΕΟΙ” είναι οι άνθρωποί σας στις πωλήσεις και το διοικητικό προσωπικό; Έχετε καλοκαίρι;».

Με τον τίτλο αυτό το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ανοίγει το φάκελο «ανθρώπινο δυναμικό στις διοικητικές υπηρεσίες των ασφαλιστικών εταιρειών».

Το ανθρώπινο δυναμικό των διοικητικών υπηρεσιών, ένα μεγάλο τμήμα του οποίου «υπηρετεί» ουσιαστικά τις πωλήσεις της ασφαλιστικής εταιρείας, τους ανθρώπους των πωλήσεων, τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Όσο πιο «φρέσκο», πιο ανανεωμένο το ανθρώπινο δυναμικό τόσο πιο πολύ «αέρα» δίνει και στις πωλήσεις.

Είναι ένα πολυσύνθετο θέμα που στο παρόν τεύχος κάνουμε μία αρχική προσέγγιση, όμως θα συνεχίζουμε να το παρακολουθούμε από κοντά, καθώς από το επίπεδο ανταπόκρισης του ανθρώπινου δυναμικού των διοικητικών υπηρεσιών των ασφαλιστικών εταιρειών εξαρτάται και η ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών προς τον ασφαλισμένο και συνολικότερα η εικόνα του ασφαλιστικού κλάδου.

Η ευθύνη βέβαια για την κατάσταση του ανθρώπινου δυναμικού δεν ανήκει στο ίδιο το προσωπικό των ασφαλιστικών εταιρειών, αλλά στις διοικήσεις και τα μέτρα που αυτές λαμβάνουν για τη συνεχή κατάρτισή του.

Στη συνέχεια, μπορείτε να διαβάσετε ένα αφιέρωμα για το ανθρώπινο δυναμικό στις ασφαλιστικές εταιρείες που περιλαμβάνει ένα άρθρο του κ. Νίκου Δ. Σωφρονά, γενικού διευθυντή Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, με τίτλο «Το ανθρώπινο κεφάλαιο των επιχειρήσεων ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΟΥ ΠΟΥ... ΕΧΕΙ ΗΔΗ ΕΛΘΕΙ», αλλά και τις απαντήσεις επικεφαλής των διευθύνσεων ανθρώπινου δυναμικού ασφαλιστικών εταιρειών σε πέντε ερωτήσεις του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ». Επίσης, ένα άρθρο της δρος Σμαρούλας Παντελή με τίτλο «Ο ρόλος της ενθάρρυνσης στις ανθρώπινες σχέσεις» και ένα άρθρο του κ. Βαγγέλη Βερτόπουλου με τίτλο «ΕΝΘΑΡΡΥΝΣΗ: Και οι σκληροί έχουν ανάγκη από ΕΝΑ ΧΑΔΙ»

**ΦΟΥΣΚΩΣΤΕ
τα πανιά
των πωλήσεων
ΜΕ ΝΕΟ ΑΕΡΑ!**

Το ανθρώπινο κεφάλαιο των επιχειρήσεων

ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΟΥ ΠΟΥ... ΕΧΕΙ ΗΔΗ ΕΛΘΕΙ



Νίκος Δ. Σωφρονάς
Γενικός διευθυντής Ελληνικού
Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών

α. Η οικονομική κρίση

Οι παρενέργειες της οικονομικής κρίσης άφησαν έντονο το «αποτύπωμα» τους στις διεθνείς αγορές εργασίας και, βεβαίως, στην ελληνική. Κατά τον πρώτο και πλέον έντονο «κύκλο» της διεθνούς οικονομικής κρίσης, μεταξύ των ετών 2008 και 2012, πασίγνωστοι χρηματοπιστωτικοί όμιλοι κατέρρευσαν και μικρότερες επιχειρήσεις έως μεγάλοι πολυεθνικοί οργανισμοί αντιμετώπισαν αισθητή μείωση των δραστηριοτήτων και εργασιών τους. Ήταν η ύφεση της παγκόσμιας

οικονομίας που προκάλεσε απώλεια θέσεων εργασίας, αισθητή αύξηση των δεικτών ανεργίας και υποαπασχόλησης, καθώς και συνακόλουθη μείωση εισοδημάτων, αγοραστικής δύναμης και δυνατότητων κατανάλωσης.

Μεγάλες και ευέλικτες οικονομίες, όπως αυτή των Ηνωμένων Πολιτειών, αντιμετώπισαν επιτυχώς και σχετικώς ταχέως τις προαναφερόμενες απειλές, κυρίως διά της εφαρμογής κενσινανών «συνταγών», που προέβλεπαν την έστω και τεχνητή δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, ως «μο-

χλού» ανάκαμψης της οικονομικής δραστηριότητας και επανόδου της σε καλούς ρυθμούς ανάπτυξης.

Άλλες οικονομίες, λιγότερο έως ελάχιστα ευέλικτες, μεταξύ αυτών και η ελληνική, καθυστέρησαν έναντι των εξελίξεων και βίωσαν στο έπακρον τα δεινά της οικονομικής κρίσης και τις κοινωνικές παρενέργειές τους.

Ήσαν οι οικονομίες εκείνες που χαρακτηρίζονταν από υπερμεγέθεις δημόσιους τομείς και από «προστατευτικές» δομές, που όμως αποδεικνύονταν ατε-



λέσφορες, καθώς δεν μπορούσαν να «τροφοδοτηθούν» περαιτέρω, κυρίως λόγω των δυσβάσταχτων δημοσιονομικών ελλειμμάτων.

β. Τα διδάγματα εκ της οικονομικής κρίσης

Εάν αναλογισθούμε τη διαδρομή της οικονομικής κρίσης στο χρόνο, μπορούμε να παρατηρήσουμε τα εξής σημεία ενδιαφέροντος:

- Κατ' αρχάς, οικονομικές κρίσεις, λιγότερο έως περισσότερο έντονες, συνέβαιναν ανέκαθεν, αποδεικνύεται ότι εξακολουθούν να συμβαίνουν και, γιατί όχι, μπορούν να συμβούν στο μέλλον και πάλι.
- Η ευελιξία των δομών της οικονομίας, των αγορών και των επιχειρήσεων φαίνεται ότι συνιστά σημαντική δυνατότητα αποτελεσματικής αντιμετώπισης των παρενεργειών της οικονομικής κρίσης, αφού διευκολύνει την ταχύτητα μετατόπισης της ισορροπίας, από την ύφεση στην ανάπτυξη.
- Η ταχύτητα δράσης και αντίδρασης,

όπως επιτρέπεται από το θεσμικό πλαίσιο οργάνωσης και λειτουργίας της οικονομίας, φαίνεται ότι και αυτή αποτελεί σημαντικό παράγοντα πρόληψης, αποτροπής ή έγκαιρης αντιμετώπισης των παρενεργειών της οικονομικής κρίσης, προτού αυτές διαπλατυνθούν και αποκτήσουν αναπόφευκτες κοινωνικές διαστάσεις.

Τα προηγούμενα σημεία παραπέμπουν στην αναγνώριση της νέας οικονομικής και κοινωνικής πραγματικότητας, η οποία διαμορφώνεται στο πλαίσιο της εξελισσόμενης 4ης Βιομηχανικής Επανάστασης, της Ψηφιακής. Οι συνθήκες της Επανάστασης αυτής είναι καλό να συνειδητοποιηθούν, καθώς συνθέτουν έναν νέο «κόσμο», σημαντικό μέρος του οποίου είμαστε όλοι μας και υπό όλες τις ιδιότητές μας, των εργαζομένων, των καταναλωτών, των επιχειρηματιών κ.ο.κ.

Ο νέος αυτός «κόσμος» είναι πλήρης προκλήσεων, παρέχει αξιοσημείωτες ευκαιρίες, οι οποίες είναι καλό να αναγνωρισθούν και να αξιοποιηθούν, αλλά την ίδια στιγμή εμφανίζει απειλές, οι οποίες προ-

κύπτουν από ενδεχόμενες ολιγοπωρίες στην αναγνώριση της νέας πραγματικότητας.

γ. Ο νέος ψηφιακός «κόσμος»

Εάν ερωτηθούμε σχετικώς, συνήθως απαντούμε ότι είμαστε πολίτες μιας χώρας ή μιας πόλης. Όμως, πραγματικά τείνομε να είμαστε διαδικτυακοί ή ψηφιακοί πολίτες όλου του κόσμου, internet citizens ή netizens, αφού πλέον η επικοινωνία μας είναι διεθνής, συνομιλούμε διαδικτυακά με ψηφιακούς «συμπολίτες» μας, εγκατεστημένους στο Λονδίνο, στη Νέα Υόρκη ή στο Παρίσι, οι αγορές μας είναι διαδικτυακές, αφού πλέον οι online παραγγελίες μας ανταγωνίζονται τις φυσικές, ενώ οι σπουδές των παιδιών μας εξελίσσονται και αυτές σε ψηφιακές, αφού πλείστα όσα εκ των πλέον αναγνωρίσιμων Προγραμμάτων Σπουδών και Μεταπτυχιακών Σπουδών εξελίσσονται σε υψηλής τεχνολογίας πλατφόρμες ψηφιακής εκπαίδευσης, σε περιβάλλον webinar και e-learning.

Ο νέος αυτός ψηφιακός «κόσμος» εμπεριέχει αξιοπρόσεκτα ευεργετήματα που διευκολύνουν τη ζωή μας, την πρό-

οδό μας, τον τρόπο εργασίας μας και τις συνήθειές μας. Την ίδια στιγμή, ο κόσμος αυτός μας καλεί να αλλάξουμε την οργάνωσή μας και, κυρίως, τον τρόπο σκέψης μας. Είναι εύκολο αυτό;

Αντιθέτως, είναι εξαιρετικά δύσκολη υπόθεση, αφού έναντι του νέου τρόπου σκέψης και του νέου μοντέλου οργάνωσης, πάντοτε αντιπαρατίθενται οι συνήθειες του χθες. Τείνουμε να θεωρούμε ότι οι συνήθειές μας, όπως διαμορφώθηκαν από το παρελθόν, μας προσφέρουν ασφάλεια και μας προστατεύουν.

Όμως, η αλήθεια είναι πως οι συνήθειές μας και η ορθότητά τους έχουν ήδη τεθεί υπό αμφισβήτηση, αφού προέκυψαν κατά τη διάρκεια μίας εποχής που η ψηφιακή επανάσταση έχει ήδη ανατρέψει και αλλάξει.

δ. Οι επιχειρήσεις και το ανθρώπινο «κεφάλαιό» τους

Οι νέες τεχνολογίες αποτελούν πλέον ισχυρότατο συντελεστή ανάπτυξης του παραγωγικού αποτελέσματος των σύγχρονων επιχειρήσεων. Η αγορά μας ενσωματώνει με πραγματικά έγκαιρους ρυθμούς τις εξελίξεις και τις δυνατότητες που προκύπτουν από την ανάπτυξη νέ-

ων τεχνολογιών και την εφαρμοσιμότητά τους στην ασφαλιστική μας οργάνωση. Ήδη από πολλών ετών, το σύστημα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών έχει εμπλουτισθεί από νέους τρόπους διάθεσής τους στο καταναλωτικό κοινό.

Τα online συστήματα πωλήσεων και εξυπηρέτησης πελατών έχουν ήδη αναδειχθεί σε υψηλού ενδιαφέροντος μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και αναπτύσσονται διαρκώς, ενώ η τεχνητή νοημοσύνη (artificial intelligence) και οι πολυσχιδείς εφαρμογές της στη ζωή μας έχουν επηρεάσει δραστικά τα μοντέλα αξιολόγησης ασφαλιστικών κινδύνων και τον τρόπο οργάνωσης και λειτουργίας νευραλγικών τομέων των σύγχρονων ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Την ίδια στιγμή, νέοι όροι, που όμως συνοψίζουν ουσιαστική ύλη μεγάλης σημασίας, έχουν εισέλθει στην καθημερινότητά μας εντός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

■ Agility ή ευέλικτα μοντέλα εργασίας, οργάνωσης και λειτουργίας των (ασφαλιστικών) επιχειρήσεων.

■ Lean ή απέρριπτα συστήματα διαχείρισης διαδικασιών.

■ ROPO, Research On Line, Purchase on Line ή ψάχνω διαδικτυακά και αγοράζω διαδικτυακά.

Η μεγάλη ταχύτητα διάδοσης της πληροφορίας, απόρροια των δυνατοτήτων της ψηφιακής εποχής μας, επιτρέπει την ταυτόχρονη εφαρμογή και ανάπτυξη των προηγούμενων μοντέλων ή τρόπων οργάνωσης και λειτουργίας μεταξύ των επιχειρήσεων οικονομικών διαφορετικής ταχύτητας, καθώς τα μοντέλα αυτά σήμερα εξελίσσονται συγχρόνως στις αγορές των Ηνωμένων Πολιτειών, της Ευρώπης και της χώρας μας.

Πώς επηρεάζουν οι εξελίξεις αυτές την προοπτική του ανθρώπινου «κεφαλαίου» των επιχειρήσεων και, ειδικότερα, των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της χώρας μας;

Κατ' αρχάς, παρατηρούμε τη διατύπωση ανησυχιών που προκύπτουν από τη μετεξέλιξη των επιχειρήσεων σε έντασης τεχνολογίας, από έντασης εργασίας. Η ανησυχία αυτή σχετίζεται με τη σκέψη ότι οι νέες τεχνολογίες, εισερχόμενες ολοένα και περισσότερο στα μοντέλα οργάνωσης και λειτουργίας των επιχειρήσεων, ενδέχεται να επηρεάσουν τη στελέχυσή τους και να επιδράσουν στον αριθμό των θέσεων εργασίας.



Ο αντικειμενικότερος τρόπος να καθυστερήσει η προαναφερόμενη ανησυχία είναι να παρατηρηθεί η εξέλιξη των αγορών εργασίας και των δεικτών απασχόλησης εκείνων των διεθνών οικονομιών που προηγούνται στις νέες τεχνολογίες, τις εφαρμόζουν εκτεταμένα και τις εντάσσουν στα μοντέλα οργάνωσης και λειτουργίας των επιχειρήσεών τους. Πραγματικά, σε αυτές τις οικονομίες υψηλής έντασης τεχνολογίας, οι αγορές εργασίας είναι εξαιρετικά ισχυρές, οι δείκτες απασχόλησης είναι εύρωστοι και η ανεργία ευρίσκεται σε εξαιρετικά χαμηλό επίπεδο, σε σημείο «τριβής».

Αντιθέτως, οικονομίες οι οποίες καθυστερούν την ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών στο μοντέλο οργάνωσης και λειτουργίας τους πλήττονται από χαμηλούς δείκτες απασχόλησης και πραγματικά υψηλούς δείκτες ανεργίας και υποαπασχόλησης.

Πραγματικά, στην ψηφιακή εποχή μας καταδεικνύεται ότι η συμβολή των νέων τεχνολογιών στην ανάπτυξη των οικονομιών και των επιχειρήσεών τους είναι καταλυτική, πολλαπλασιάζει το παραγωγικό απο-

τέλεσμα και προάγει την οικονομική δραστηριότητα προς όφελος του κοινωνικού συνόλου και των προοπτικών εργασίας του ανθρώπινου δυναμικού.

ε. Οι προοπτικές και οι απαιτήσεις τους

Στην ψηφιακή εποχή της οικονομίας, των επιχειρήσεων και της αγοράς μας, οι άνθρωποι, στελέχη και ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές εξακολουθούν να αποτελούν πρώτιστο παράγοντα προόδου και ανάπτυξης. Είναι αυτοί που προκαλούν τις εξελίξεις, είναι αυτοί που τις ενσωματώνουν στα οργανωτικά μοντέλα λειτουργίας των εταιρειών και είναι αυτοί που φιλοτεχνούν την «προσωπογραφία» της αγοράς και των επιχειρήσεων, έναντι των πελατών τους.

Επομένως, ως «οδηγοί» των εξελίξεων και των αλλαγών, η ισχυρή παρουσία τους στο νέο οργανωτικό μοντέλο της οικονομίας και των επιχειρήσεων είναι αυτονόητη, εξαιρετικά χρήσιμη και πολύ ωφέλιμη. Προκειμένου να ανταποκρι-

θούν στις απαιτήσεις του νέου τους ρόλου στο σύγχρονο επιχειρείν, τα στελέχη των επιχειρήσεων και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές καλούνται να εμπλουτίσουν διαρκώς και να ενισχύουν το κεφάλαιο ψυχής και τεχνογνωσίας που διαθέτουν, με στοιχεία ενσυναίσθησης και διορατικότητας, ώστε να αξιοποιούν τις μεγάλες ευκαιρίες της νέας εποχής, όπως προκύπτουν από τις αλλαγές και τις ανατροπές της, χωρίς φοβίες ή καθυστερήσεις που απομακρύνουν από το αποτέλεσμα και τα οφέλη της.

Η εκπαίδευση, η επιμόρφωση και η μετεκπαίδευση των στελεχών της αγοράς μας αποτελούν καταλυτικό παράγοντα ανέλιξης και προόδου τους, ενώ διευκολύνουν πολύ τη διορατική κίνησή τους προ των εξελίξεων και των αλλαγών, ώστε ποτέ να μην καταλαμβάνονται εξαπίνης από αυτές, αλλά, αντιθέτως, να προηγούνται, να τις προκαλούν και να τις αξιοποιούν προς όφελός τους και προς όφελος των υπηρεσιών της αγοράς μας και της απήχρησής τους στην κοινωνία μας.

Στην υπηρεσία των πωλήσεων

Στη συνέχεια στο πλαίσιο τους αφιερώματος στο ανθρώπινο δυναμικό των ασφαλιστικών εταιρειών ακολουθούν πέντε ερωτήσεις και πέντε απαντήσεις από τους επικεφαλής διευθύνσεων ανθρώπινου δυναμικού πέντε ασφαλιστικών εταιρειών. Μία από τις ερωτήσεις αναφέρεται στα μέτρα που λαμβάνονται για την στήριξη των πωλήσεων από το διοικητικό προσωπικό.

Οι ερωτήσεις στις οποίες απαντούν οι επικεφαλής των διευθύνσεων ανθρώπινου δυναμικού ασφαλιστικών εταιρειών, είναι οι παρακάτω:

1. Ποια είναι η σύνθεση (φύλο, ηλικία, μόρφωση κ.λπ.)

του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας σας και ποιοι οι στόχοι για την περαιτέρω ανάπτυξή του;

2. Ποιες είναι οι βασικές αρχές ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού που υλοποιείτε;

3. Ποια ιδιαίτερα μέτρα λαμβάνετε για τα διοικητικά υποστηρικτικά τμήματα των πωλήσεων;

4. Πιστεύετε ότι ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ελκυστικός για τους νέους ανθρώπους εν γένει;

5. Ποια μέτρα προωθείτε, ώστε η εταιρεία σας να προσελκύει νέα talenta ως στελέχη και να ανανεώνει το ανθρώπινο δυναμικό;



Επιμέλεια:
Λάμπρος
Καραγεώργος

EUROLIFE ERB



Βασιλική Χανιώτη,
διευθύντρια
Ανθρώπινου
Δυναμικού

Το μεγαλύτερό μας κεφάλαιο είναι οι άνθρωποι

1 Τα τελευταία τρία χρόνια η ομάδα της Eurolife ERB έχει αυξηθεί σημαντικά, ως αποτέλεσμα της συστηματικής επένδυσής μας στην ανάπτυξη και την εξέλιξη του ανθρώπινου δυναμικού μας. Ταλαντούχα στελέχη, τόσο από την ασφαλιστική όσο και από την ευρύτερη αγορά, έχουν ενσωματωθεί στον οργανισμό, φέρνοντας μαζί τους την εμπειρία, την τεχνογνωσία, τον ενθουσιασμό και την όρεξή τους, στηρίζοντας τους στρατηγικούς στόχους και το όραμά μας. Σήμερα, το προσωπικό μας στην Ελλάδα ανέρχεται σε 350 εργαζόμενους. Στεκόμαστε με σεβασμό στην εμπειρία και την τεχνογνωσία των παλαιότερων, ενισχύοντας παράλληλα τον οργανισμό με ταλαντούχους νέους που είναι πιο κοντά στην τεχνολογία και τις εξελίξεις. Η παρουσία των δύο φύλων είναι ισορροπημένη, τόσο συνολικά στον οργανισμό όσο και στο επίπεδο της διοικητικής ομάδας.

2 Το μεγαλύτερό μας κεφάλαιο είναι οι άνθρωποί μας. Στοχεύουμε συνεχώς στην επαγγελματική και την προσωπική τους ανάπτυξη, γι' αυτό και υλοποιούμε, μεταξύ άλλων, μια σειρά από δράσεις και εκπαιδεύσεις. Για την ανάπτυξη, λοιπόν, του ανθρώ-

πινου δυναμικού μας κινούμαστε σε τρεις άξονες: εφοδιάζουμε τους ανθρώπους μας με τα εργαλεία και τις γνώσεις που χρειάζονται, για να φέρουν εις πέρας την εργασία τους. Οι εκπαιδεύσεις που δίνονται περιλαμβάνουν σεμινάρια του αντικείμενου τους, σε συνεργασία με τους πιο αξιόπιστους φορείς της αγοράς, αλλά και σεμινάρια για την ανάπτυξη δεξιοτήτων. Επιπλέον, αναπτύσσουμε τις ηγετικές ικανότητες των στελεχών μας, προκειμένου να έχουν τις απαραίτητες δεξιότητες και γνώσεις για να διαχειριστούν και να αναπτύξουν περαιτέρω τις ομάδες τους. Τέλος, παρέχουμε μια σειρά εκπαιδεύσεων και άλλων δράσεων σε θέματα Wellness, καθώς πιστεύουμε ότι είναι ιδιαίτερα σημαντική η ισορροπία μεταξύ προσωπικής και επαγγελματικής ζωής.

4 Όπως όλα δείχνουν, ο ασφαλιστικός κλάδος στη χώρα μας έχει μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης, γεγονός που σημαίνει μεγάλες ευκαιρίες και μακροπρόθεσμο ορίζοντα για όποιον αποφασίσει να απασχοληθεί στον κλάδο. Στο χώρο μπορεί κανείς να συναντήσει διαφορετικά αντικείμενα και θέσεις εργασίας, κάποιες από τις οποίες έχουν σημαντικές «προκλήσεις». Αυτό είναι κάτι που αφορά πολύ τη νέα γενιά, στην οποία αρέσει να ανακαλύπτει νέα πράγματα και αναζητά την εξέλιξη. Την ίδια στιγμή, η δυσκολία που αντιμετωπίζουμε στην εύρεση συγκεκριμένων δεξιοτήτων αποτελεί χρυσή ευκαιρία για νέα talenta, προκειμένου να επιλέξουν συναφείς επαγγελματικές κατευθύνσεις και να αναδειχθούν στον ασφαλιστικό χώρο. Ωστόσο, κι ενώ η ασφαλιστική αγορά αποτελεί έναν από τους καλύτερους εργοδότες στη χώρα μας, διαπιστώνουμε πως οι νέοι έχουν μια στρεβλή αντίληψη των επαγγελμάτων που υπάρχουν στην αγορά μας, γεγονός που επιβεβαιώνει πως έχουμε ακόμα αρκετό δρόμο να διανύσουμε μέχρι να γίνουμε ένας employer of choice.

5 Η προσέλκυση νέων talentων και η ενσωμάτωσή τους στον οργανισμό μας αποτελεί σημαντική προτεραιότητα για όλη τη διοικητική ομάδα. Φροντίζουμε κάθε χρόνο να είμαστε κοντά στους νέους



με διαφορετικές αφορμές. Τα τελευταία τρία χρόνια, συμμετέχουμε με επιτυχία στο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας και διοργανώνουμε Business Days στις εγκαταστάσεις μας, επιδιώκοντας να γνωρίσουν οι νέοι την ασφαλιστική αγορά και την εταιρεία μας. Επιπλέον, συνεργαζόμαστε με τα ελληνικά πανεπιστήμια πραγματοποιώντας παρουσιάσεις της εταιρείας και των δράσεών μας και δίνοντας την ευκαιρία σε νέους να κάνουν την πρακτική άσκησή τους στην εταιρεία μας και να γνωρίσουν το χώρο μας από κοντά.

INTERAMERICAN



Δροσιά Καρδάση,
διευθύντρια
Ανθρώπινου
Δυναμικού

Λιγότερη ιεραρχία και περισσότερη ομαδικότητα

1 Στο ανθρώπινο δυναμικό της INTERAMERICAN παρατηρείται μια ισορροπημένη κατανομή ανδρών-γυναικών (55% προς 45% αντιστοίχως), με μέσο όρο ηλικίας 44 ετών, ενώ 6 στους 10 έχουν τίτλο σπουδών από μεταδευτεροβάθμιο ή τριτοβάθμιο εκπαιδευτικό ίδρυμα.

Η εταιρεία υποστηρίζει τη διά βίου μάθηση. Κατά μέσο όρο 20.000 ώρες ετησίως αφιερώνονται σε εκπαιδευτικά προγράμματα με θεματολογία που αφορά στον εμπλουτισμό της ασφαλιστικής γνώσης, στην ανάπτυξη νέων ψηφιακών δεξιοτήτων και το κτίσιμο άλλων δεξιοτήτων (soft skills) συνδεδεμένων με το όραμα, την αποστολή και τις αξίες της εταιρείας.

2 Οι τεχνολογικές εξελίξεις και η ψηφιοποίηση αποτελούν τις σημαντικότερες δυνάμεις που οδηγούν και ενισχύουν τις αλλαγές στο περιβάλλον μας.

Στην INTERAMERICAN πιστεύουμε ότι για να ηγηθούμε των αλλαγών που συμβαίνουν στην αγορά μας, απαραίτητη προϋπόθεση είναι ο μετασχηματισμός της εταιρείας.

Η ασφάλεια παραμένει πάντα ο πυρήνας των δραστηριοτήτων μας. Θέλουμε όμως να είμαστε παρόντες σε κάθε σημαντική στιγμή της ζωής του πελάτη μας. Να του προσφέρουμε ένα σύνολο υπηρεσιών που συμπληρώνουν την ασφαλιστική προστασία και προσδίδουν προστιθέμενη αξία στον ίδιο και στην εταιρεία.

Θέλουμε να είμαστε ένας ζωντανός, σύγχρονος και ευέλικτος οργανισμός. Για να το πετύχουμε αυτό, αναπτύσσουμε το ανθρώπινο δυναμικό μας προωθώντας την ομαδική εργασία, τον πειραματισμό, την απλότητα, την ευελιξία, την ταχύτητα και την ευαισθησία. Ξεπερνάμε τις παραδοσιακές δομές, ώστε να μπορούμε να αντιλαμβανόμαστε γρήγορα και να ανταποκρινόμαστε άμεσα.

3 Η εταιρεία μας προσφέρει καθημερινά αξία στους πελάτες μας. Επιθυμία μας όμως είναι να γινόμαστε ακόμα πιο καινοτόμοι και σύγχρονοι. Να απλοποιήσουμε παντού τις διαδικασίες μας, τα προϊόντα μας, να αξιοποιήσουμε στο έπακρο τα πολλά και διαφορετικά σημεία επαφής με τον πελάτη μας, προσφέροντάς του έτσι μια ενιαία και εξαιρετική εμπειρία με κάθε ευκαιρία που θα μας δίνεται.



Εισάγοντας σύγχρονες τεχνολογίες, αφήνουμε σταδιακά πίσω τα σύνθετα μοντέλα οργάνωσης του χθες και υιοθετούμε νέους τρόπους οργάνωσης στην καθημερινότητά μας. Δομές ανοιχτές σε ιδέες, που αντικαθιστούν τη γραφειοκρατία με το επιχειρηματικό πνεύμα και την αναπτυξιακή κουλτούρα. Η δύναμη της ιεραρχίας σταδιακά δίνει τη θέση της στη δύναμη της δημιουργικότητας, της δέσμευσης, της ικανότητας και της ευθύνης για το τελικό αποτέλεσμα.

4 Ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ελκυστικός, έχει ακόμα αρκετά περιθώρια για να γίνει ελκυστικότερος στους νέους ανθρώπους. Ένα από τα βασικότερα ατού του είναι ο «σκοπός» του. Λίγοι είναι οι κλάδοι που δίνουν τη δυνατότητα στους εργαζόμενους τους να δημιουργούν αξία στον πελάτη τους στις πιο σημαντικές στιγμές της ζωής του. Να είναι εκείνοι που θα βρίσκονται δίπλα του τόσο στις χαρές του όσο και στις πιο δύσκολες στιγμές του.

Η επικοινωνία και ενημέρωση είναι κριτικής σημασίας, ώστε οι νέοι να γνωρίζουν ότι ο κλάδος προσφέρει πολύ καλές ευκαιρίες επαγγελματικής ανάπτυξης και ελκυστικές παροχές. Το δε επίπεδο σπουδών, οι γνώσεις και τα χαρακτηριστικά που χρειάζονται για να εργαστεί κάποιος στον ασφαλιστικό κλάδο είναι πολύ υψηλού επιπέδου.

Επιπλέον, ο ασφαλιστικός κλάδος θα πρέπει να εκσυγχρονιστεί, να απλοποιήσει τις δομές του μειώνοντας τα επίπεδα ιεραρχίας και να αλλάξει τον τρόπο εργασίας υιοθετώντας πιο ευέλικτες εργασιακές πρακτικές. Οι νέοι σήμερα προτιμούν εργασιακά περιβάλλοντα που ανταποκρίνονται στις αξίες τους και τους δίνουν περιθώρια για καινοτομία και δημιουργικότητα.

5 Σχεδιάζουμε τη στρατηγική του μετασχηματισμού μας, έτσι ώστε η INTERAMERICAN να είναι ένας από τους ιδανικούς εργοδότες στην Ελλάδα. Στηρίζουμε αυτή τη φιλοδοξία, δημιου-

γώντας μία νέα εταιρική κουλτούρα που δίνει στους ανθρώπους την ελευθερία να σκέπτονται χωρίς περιορισμούς, να πειραματίζονται, να εξελίσσονται, να μαθαίνουν και να συμμετέχουν εξίσου στην επίτευξη κοινών στόχων.

Μέσα σε αυτό το γόνιμο περιβάλλον, νέοι άνθρωποι έχουν τη δυνατότητα να αναπτύξουν το ταλέντο τους, τις γνώσεις τους, τις εμπειρίες τους, να υλοποιήσουν τις φιλοδοξίες τους και να πετύχουν τους δικούς τους επαγγελματικούς στόχους.

Με λιγότερη ιεραρχία και περισσότερη ομαδικότητα, αφουγκραζόμαστε καλύτερα τις ανάγκες του πελάτη, του συνεργάτη, αλλά και του συναδέλφου μας και παίρνουμε αποφάσεις οι οποίες στηρίζονται περισσότερο σε δεδομένα και στοιχεία και λιγότερο σε στερεότυπα και διαίσθηση.

Η INTERAMERICAN υποστηρίζει ανθρώπους που έχουν ισχυρά κίνητρα, ευαισθησία, γνώσεις και θέληση να δημιουργήσουν υψηλής ποιότητας προϊόντα και υπηρεσίες για τους πελάτες μας και την κοινωνία, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονα τους δικούς τους προσωπικούς στόχους και τα όνειρά τους.

ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Άννα Μανιάτη,
Διευθύντρια
Ανθρώπινου
Δυναμικού

Πόλος έλξης ο κλάδος για τους νέους

1 Στην εταιρεία μας, το 55% του ανθρώπινου δυναμικού αποτελείται από γυναίκες και το 45% από άνδρες. Ο μέσος όρος ηλικίας είναι τα 43 έτη και το 38% των εργαζομένων ανήκει στη γενιά των millennials, το 49% στη γενιά X και το υπόλοιπο 13% στους baby boomers και το 61% από τους εργαζόμενους έχει πανεπιστημιακή μόρφωση.

Οι άνθρωποί μας βρίσκονται στον πυρήνα της δραστηριότητάς μας και αποτελούν το σημαντικότερο ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα. Ένας από τους σημαντικότερους πυλώνες αλλά και στρατηγική μας προτεραιότητα είναι η επαγγελματική ανάπτυξη των ανθρώπων μας. Ειδικά στη σύγχρονη αγορά, η οποία κινείται με μεγάλες ταχύτητες, συνθήκες έντονου ανταγωνισμού και υψηλές απαιτήσεις άμεσης ανταπόκρισης στις συνεχείς αλλαγές και εξελίξεις, στην ΑΧΑ δημιουργούμε τις συνθήκες ώστε να χτίσουμε ένα ισχυρό «ψηφιακό» Employer Brand. Γι' αυτόν ακριβώς το λόγο δίνουμε ιδιαίτερη βαρύτητα στην προετοιμασία των ανθρώπων μας ώστε να ανταποκρίνονται στη νέα εποχή και να αποτελούν κοινωνούς της «ψηφιακής» κουλτούρας με στοχευμένες ενέργειες που αφορούν τόσο σε τεχνικά αντικείμενα όσο και προσωπικές δεξιότητες.

2 Η προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξη των ανθρώπων μας αλλά και η διάχυση γνώσης μέσα στον οργανισμό αποτελούν στρατηγική μας προτεραιότητα. Σε αυτό το πλαίσιο η ΑΧΑ Ελλάδος προσφέρει στους ανθρώπους της ένα μεγάλο εύρος επιλογών ανάπτυξης, συνθέτοντας για τον καθένα ξεχωριστά ένα προσωπικό πλάνο ανάπτυξης που μπορεί να περιλαμβάνει:

- Προγράμματα ανάπτυξης επαγγελματικών δεξιοτήτων που εστιάζουν στην τεχνική εξειδίκευση, καθώς και στην ανάπτυξη προσωπικών δεξιοτήτων και ικανοτήτων management.

- Εσωτερικά career paths και ευκαιρίες κάθετης και οριζόντιας εξέλιξης.

- Προγράμματα Διεθνούς Κινητικότητας που διευρύνουν τους επαγγελματικούς ορίζοντες και αναπτύσσουν διεθνή προσανατολισμό.

Ακόμη πιο συγκεκριμένα ως προς την εκπαίδευση, στην αρχή του έτους η ομάδα L&D δημιουργεί τη στρατηγική της λαμβάνοντας υπόψη τις στρατηγικές προτεραιότητες της εταιρείας, τη συνολική στρατηγική της Διεύθυνσης Ανθρώπινου Δυναμικού και Διαχείρισης της Αλλαγής, καθώς και τις τάσεις της εποχής όπως αυτές ορίζονται σε σχετικές διεθνείς και τοπικές έρευνες. Η στρατηγική περιλαμβάνει εκπαιδευτικά προγράμματα (classroom, e-learning, on the job training), τα οποία εντάσσονται στους παρακάτω 7 πυλώνες:

1. **Ηγετικές Δεξιότητες**
2. **Τεχνικές Δεξιότητες**
3. **Κουλτούρα της ΑΧΑ**
4. **Προσωπική Ανάπτυξη**
5. **Ψηφιακές Δεξιότητες**
6. **Πελατοκεντρικότητα**
7. **Agility (Άμεση και αποτελεσματική λήψη αποφάσεων, Ανάληψη πρωτοβουλιών, Απλοποίηση κ.λπ.)**

3 Στόχος μας είναι η κουλτούρα να μεταφερθεί και στους ανθρώπους που αντιπροσωπεύουν την εταιρεία μας στους εξωτερικούς μας πελάτες. Έχουμε θεσμοθετήσει το ρόλο του field coacher, λειτουργεί το Τμήμα Υποστήριξης και Εκπαίδευσης Συνεργατών και σχεδιάζουμε τη δομή με στόχο την ευελιξία, την αμεσότητα και την αποτελεσματική συνεργασία μεταξύ διοικητικών τμημάτων και συνεργατών.

4 Τα τελευταία χρόνια θεωρείται πιο ελκυστικός ο κλάδος λόγω της κατανόησης της σπουδαιότητας της ασφάλισης στην κοινωνία. Οι συνθήκες εργασίας που ισχύουν σήμερα στον ελληνικό ασφαλιστικό κλάδο τον καθιστούν πόλο έλξης για τους νέους. Χρειάζεται όμως συνεχής και στοχευμένη ενημέρωση των νέων για τις τάσεις και τις ευκαιρίες που προσφέρει ο ασφαλιστικός κλάδος.

5 Συνεχής πρόκληση για την ΑΧΑ Ασφαλιστική αποτελεί η εύρεση φιλόδοξων ανθρώπων με υψηλούς στόχους που διακρίνονται από ακεραιότητα, υπευθυνότητα, επαγγελματισμό, πρωτοβουλία, ομαδικότητα, ευελιξία, δημιουργικότητα και διάθεση για μάθηση.

Προκειμένου να προσελκύσουμε τους καλύτερους υποψηφίους από την αγορά, η Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού ακολουθεί μία συγκεκριμένη στρατηγική προσέλκυσης και επιλογής που πε-

ριλαμβάνει διαφορετικές πρωτοβουλίες:

■ Το πρόγραμμα AXA Greece 4 YOUth δημιουργήθηκε στην AXA Ασφαλιστική το 2015 και έχει στον πυρήνα των δράσεών του τη δέσμευση του Ομίλου AXA, όπου στο πλαίσιο του Alliance 4 Youth εταιρείες-ηγέτες στην αγορά αναγνωρίζουν πως η ανεργία στους νέους είναι ένα σοβαρό κοινωνικό θέμα στην Ευρώπη και δεσμεύονται στην επίλυσή του.

■ Η εταιρεία μας στηρίζει τα τελευταία χρόνια ένθερμα με χορηγία το Πανόραμα Επιχειρηματικότητας.

■ AXA Business Day. Σε συνέχεια της συμμετοχής της AXA Ασφαλιστικής στο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας, η εταιρεία δίνει την ευκαιρία σε φοιτητές και αποφοίτους από όλη τη χώρα να περάσουν μία μέρα στην AXA για να γνωρίσουν καλύτερα το εργασιακό μας περιβάλλον και τις ευκαιρίες καριέρας που προσφέρουμε.

■ Παρουσιάσεις σε φοιτητές, απόφοιτους και τελειόφοιτους διαφόρων πανεπιστημίων, με κύριο στόχο την ενημέρωσή τους σχετικά με τις ευκαιρίες καριέρας στην εταιρεία μας.

■ Παρουσιάσεις σε πανεπιστήμια.

■ Ενημερώσεις σε σχολεία από Alumni της εταιρείας μας.

■ Συμμετοχή σε Ημέρες Καριέρας.

■ Προγράμματα πρακτικής άσκησης.

ΜΙΝΕΤΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Ελένη Κάχρη,
διευθύντρια
Διοικητικών
Υπηρεσιών

Επενδύουμε συνεχώς στο ανθρώπινο δυναμικό

1 Ο ασφαλιστικός κλάδος εντάσσεται στην κατηγορία των εταιρειών εντάσεως εργασίας. Δεν είναι τυχαίο λοιπόν το γεγονός ότι η ΜΙΝΕΤΤΑ, από την αρχή της λειτουργίας της, επενδύει στο



ανθρώπινο δυναμικό της το οποίο -πλέον των λοιπών παροχών- εκπαιδεύει και εξελίσσει διαρκώς.

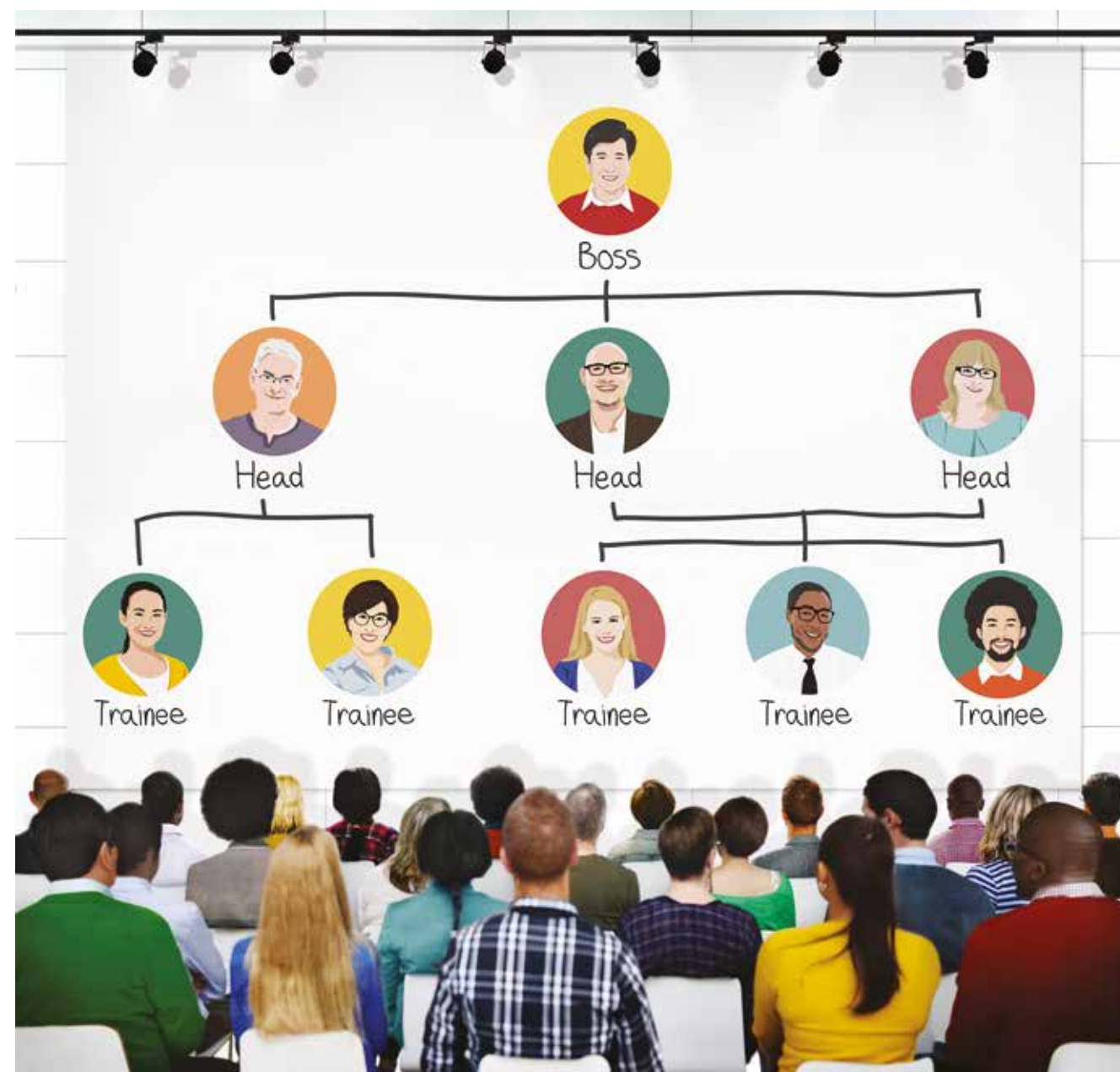
Ακολουθεί η κατανομή με βάση την ηλικία, το φύλο και το μορφωτικό επίπεδο.

ΦΥΛΟ 2018	
Ανδρας	52%
Γυναίκα	48%
	100%
ΗΛΙΚΙΑ 2018	
20-30	13%
31-40	29%
41-50	27%
51-60	26%
61	4%
	100%
ΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ 2018	
ΛΥΚΕΙΟ	30%
ΛΥΚΕΙΟ-ΙΕΚ	15%
ΕΠΙ ΠΤΥΧΙΩ	1%
ΤΡΙΤΟΒΑΘΜΙΑ	47%
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ	8%
	100%

HR and Recruiting

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

[READ MORE](#)



Μεγαλύτερη σημασία έχει, πέρα από την κατανομή, το προσωπικό να απαρτίζεται από ανθρώπους που χαρακτηρίζονται από πάθος για το αντικείμενο εργασιών τους και διάθεση για αλλαγή στο συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Γεγονός που συμβαδίζει με το όραμα της εταιρείας, όπως καταγράφηκε από τους εργαζόμενους: «Να είμαστε η Πρώτη Ιδιωτική Ασφαλιστική Εταιρεία ελληνικών συμφερόντων και το όνομά μας να είναι συνυφασμένο με την αξιοπιστία, τη φερεγγυότητα και την εξαιρετική εξυπηρέτηση».

2 Πρώτα απ' όλα, η προσπάθεια για συνεχή ανάπτυξη των γνώσεων και ικανοτήτων του προσωπικού. Με βασικό σημείο προσδιορισμού των αναγκών τη διαδικασία αξιολόγησης για τις εκπαιδευτικές/ αναπτυξιακές ανάγκες και την κάλυψή τους -έπειτα από τον αντίστοιχο προγραμματισμό- με διάφορα μέσα (σεμινάρια, προγράμματα σπουδών, περιοδικές ενημερώσεις κ.ά.).

Συμμετοχή των εργαζομένων σε δράσεις με σκοπό τη γνωριμία του αντικείμενου εργασίας και άλλων τμημάτων της εταιρείας.

Η καλύτερη αξιοποίηση των δυνατών σημείων και των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών του κάθε εργαζόμενου μέσω των κατάλληλων εσωτερικών μετακινήσεων.

Διενέργεια συναντήσεων με σκοπό την έκφραση ιδεών/προτάσεων, αξιολόγηση αυτών και κατόπιν υλοποίησή τους.

Η εμπλοκή των εργαζομένων σε διάφορα θέματα κοινωνικού περιεχομένου μέσω από τη συμμετοχή τους σε events της εταιρείας.

Στόχος μας είναι το περιβάλλον που διαμορφώνεται στη ΜΙΝΕΤΤΑ να ευνοεί την επικοινωνία και τη συνεργασία μεταξύ των εργαζομένων.

3 Δεν υπάρχει διαχωρισμός του προσωπικού παρά μόνο των αρμοδιοτήτων. Αντίστοιχες ενέργειες υλοποιούνται προς



όλους τους συναδέλφους όλων των τμημάτων. Η εργασία την οποία προσφέρει ο κάθε εργαζόμενος ξεχωριστά είναι απαραίτητη για την εκπλήρωση των στόχων της εταιρείας σαν σύνολο.

4 Ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ένας πολύ ιδιαίτερος κλάδος που μπορεί να προσελκύσει εργαζομένους πολύ διαφορετικών ειδικοτήτων. Ενώ ανήκει στον τεχνοκρατικό χρηματοοικονομικό τομέα, χαρακτηρίζεται από την ανθρωποκεντρική φύση του, ενώ σημαντικό ρόλο στην πορεία ανάπτυξης περιλαμβάνουν οι τεχνολογικές εξελίξεις.

5 Η λειτουργία της MINETTA, στο πλαίσιο ενθάρρυνσης/ενσωμάτωσης της καινοτομίας που αναφέρθηκε παραπάνω, είναι βασικό στοιχείο προσέλκυσης νέων ταλέντων.

Το πιο σημαντικό όμως για τον κάθε εργαζόμενο, ανεξαρτήτως ηλικίας, είναι να δραστηριοποιείται σε ένα εργασιακό περιβάλλον ευχάριστο, αξιολατρικό με ευκαιρίες για επαγγελματική εξέλιξη και -πάνω απ' όλα- με σεβασμό στην προσωπικότητά του. Αυτά τα χαρακτηριστικά προσπαθούμε διαρκώς να ενισχύουμε στο περιβάλλον της MINETTA και αυτός είναι τελικά ένας από τους βασικούς λόγους που πιστεύουμε ότι λειτουργούν θετικά στην προσέλκυση αξιόλογου ανθρώπινου δυναμικού.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Κωνσταντίνος Ζορμπάς,
επικεφαλής Υπηρεσίας
Διοικητικών
Υπηρεσιών

Αποτελούμε εταιρεία ανθρωποκεντρικού χαρακτήρα

1 Το ανθρώπινο δυναμικό μας αποτελείται από ανθρώπους με εξειδικευμένη γνώση και κατάρτιση. Η κατανομή του ως προς την ηλικία και το φύλο αποτελεί έμπρακτο παράδειγμα της προσπάθειας των ίσων ευκαιριών, το 52% των εργαζομένων ανήκει στο γυναικείο φύλο. Όλοι μαζί αποτελούμε τη ραχοκοκαλιά της Συνε-

ταιριστικής, που λειτουργεί εδώ και 41 χρόνια με επιτυχία ακολουθώντας το πρότυπο μοντέλο συνεταιριστικών εταιρειών ανά την Ευρώπη. Η συγκεκριμένη εργασιακή κουλτούρα διέπει τις δομές της εταιρείας ολοκληρωτικά, αποτρέποντας οποιαδήποτε είδους άνιση μεταχείριση, προσβολή της προσωπικότητας και φαινόμενα κοινωνικού αποκλεισμού.

Θεωρούμε πως το ανθρώπινο δυναμικό μας αποτελεί τον βασικότερο παράγοντα της εξέλιξής μας και επενδύουμε σε αυτό, φροντίζοντας για τη συστηματική επιμόρφωσή του και παρέχοντας ίσες ευκαιρίες για προαγωγές και επαγγελματική σταδιοδρομία, πάντα με γνώμονα τις αξίες, το ήθος και τις φιλοδοξίες τους με σκοπό να διακριθούν, ούτως ώστε να συνεισφέρουν ενεργά στην επίτευξη των στόχων της Συνεταιριστικής.

Στόχος μας είναι οι επιλογές μας να μπορούν να ανταποκριθούν με ωριμότητα και συνέπεια στις απαιτήσεις ενός διαρκώς εναλλασσόμενου περιβάλλοντος.

2 Πρώτιστο μέλημά μας αποτελεί ο κατ'άλληλος προγραμματισμός του ανθρώπινου δυναμικού μας. Ορθή αξιοποίηση γνώσεων, ικανοτήτων και δεξιοτήτων, καθώς και περαιτέρω κατάρτιση.

Η αξιοποίηση αυτή γίνεται για αμοιβαίο όφελος και του εργαζομένου και της εταιρείας. Ο εργαζόμενος, αναπτύσσοντας τις ικανότητές του, κερδίζει σε αυτοπεποίθηση και δημιουργεί για τον εαυτό του νέες ευκαιρίες. Ταυτόχρονα, η εταιρεία έχει κέρδος μέσω αυτής της διαδικασίας κινήτρων-φιλοδοξίας.

Θέλουμε άλλωστε και το πιστεύουμε πως αποτελούμε μια εταιρεία ανθρωποκεντρικού χαρακτήρα, με έμφαση στην πολύπλευρη ικανοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού μας. Όπως έλεγε και ο Αριστοτέλης: «Η τελειότητα στην εργασία προϋποθέτει την ικανοποίηση από αυτήν».

Έχουμε καθορίσει μια αντικειμενική και δίκαιη πολιτική αμοιβών, η οποία πάντα αποτελεί σημαντική πηγή υποκίνησης και συμβάλλει στη δημιουργία αισθήματος αφοσίωσης.

3 Καθορίζουμε τους στόχους. Σωστά καθορισμένοι στόχοι, καλύτερο αποτέλεσμα.

Επιλέγουμε σωστά τις περιοχές στις οποίες θα γίνουν οι πωλή-

σεις, εξασφαλίζοντας την καλύτερη «κάλυψη» της αγοράς και καλύτερες προοπτικές πωλήσεων.

Δίνουμε μεγάλη έμφαση στην εκπαίδευση των στελεχών και συνεργατών του τμήματος πωλήσεων.

Σημαντικές ενέργειες πράττουμε και όσον αφορά τη δημιουργία μιας επιτυχημένης στρατηγικής μάρκετινγκ. Με συνεχείς αναβαθμίσεις του site μας, με ένα συγκροτημένο διαχρονικά πλάνο διαφήμισης, αλλά και με όλες τις απαραίτητες πλαισιώσεις, κάνουμε όσα χρειάζονται για να ανταποκριθούμε στις ανάγκες του εσωτερικού και του εξωτερικού περιβάλλοντος.

4 Πάντα πίστευα πως ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ένας από τους πιο σημαντικούς και ελκυστικούς κλάδους λόγω της σπουδαιότητας της ασφάλισης στην κοινωνία. Οι νέοι άνθρωποι πρέπει να τον πιστέψουν και να δοκιμάσουν. Έχουμε ανάγκη το «νέο αίμα». Οι νέοι άνθρωποι χρειάζεται να επενδύσουμε

στη νοοτροπία «κάνω όσα δεν μπορώ», να ξεφύγουμε από το «κάνω όσα μπορώ». Είναι νοοτροπία κινητοποίησης και εξέλιξης.

5 Η προσπάθεια αναζήτησης και διατήρησης των κατάλληλων ανθρώπων είναι βασική μας προτεραιότητα. Αποτελεί ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα.

Η εταιρεία μας, ως μια εταιρεία του χώρου της κοινωνικής οικονομίας, παρέχει άμεσες και έμμεσες θέσεις εργασίας και διαμορφώνει ένα εργασιακό περιβάλλον το οποίο χαρακτηρίζεται από σταθερότητα και ασφάλεια, ακολουθώντας τις συνεταιριστικές μας αρχές, πετυχαίνοντας την προσέλκυση νέων ανθρώπων. Βασική επιδίωξή μας είναι

να λειτουργούμε με αίσθημα ευθύνης και συνέπειας απέναντι στους ανθρώπους μας και να παραμένουμε η πρώτη τους επιλογή σε όλη τη διάρκεια της επαγγελματικής τους πορείας. Στεκόμαστε δίπλα τους και υποστηρίζουμε με πράξεις την επαγγελματική τους ανέλιξη.

Επενδύουμε στους ανθρώπους μας, είτε είναι νέοι είτε καταξιωμένοι, προσφέροντας τεχνογνωσία, υψηλή ποιότητα εργασίας και δυνατότητες εξέλιξης και επαγγελματικής σταδιοδρομίας.

Δημιουργήσαμε, και συνεχίζουμε, μία μεγάλη οικογένεια που είναι πάντα έτοιμη να αντιμετωπίσει οποιαδήποτε πρόκληση.



Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΘΑΡΡΥΝΣΗΣ ΣΤΙΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ

Γράφει η ψυχολόγος δρ ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ

Η **ενθάρρυνση** αποτελεί έναν κώδικα ανθρώπους και προωθεί την καλή συνεννόηση, επικοινωνίας, μια γλώσσα επικοινωνίας, που την εμπιστοσύνη, τη διάθεση για συνεργασία και δημιουργεί ένα συγκεκριμένο κλίμα ανάμεσα στους οδηγεί τη σχέση στο να γίνει πιο ουσιαστική.



Οι έχουμε ανάγκη από ουσιαστικές σχέσεις εμπιστοσύνης και καλής συνεργασίας. Μέσα από τέτοιες σχέσεις ωριμάζουμε, τονώνουμε την αυτοεκτίμησή μας και αποκτά νόημα η ζωή μας. Αυτό που όμως κάνουμε συνήθως είναι να περιμένουμε από τον άλλον να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για να τον εμπιστευτούμε και να θελήσουμε να συνεργαστούμε μαζί του. Αυτό δημιουργεί διάφορα προβλήματα, καθώς, περιμένοντας να κάνει ο άλλος τις απαραίτητες κινήσεις, εμείς δεν έχουμε κανέναν έλεγχο πάνω στην κατάσταση. Τον έλεγχο τον έχει ο άλλος και ο καιρός περνά χωρίς εμείς να μπορούμε να ορίσουμε το παιχνίδι!

Υπάρχει και μια άλλη επιλογή. Να φροντίσουμε εμείς να δημιουργήσουμε τις προϋποθέσεις για να μας εμπιστευτεί ο άλλος και κατόπιν να δούμε στην πράξη με ποιον τρόπο ανταποκρίνεται και εκείνος και πόσο πραγματικά επιθυμεί τη δική μας παρουσία και συνεργασία.

Ακολουθώντας αυτή την επιλογή, έχουμε τον έλεγχο στα χέρια μας. Δηλαδή, καταστρώνουμε εμείς τη στρατηγική μας προκειμένου να προσκαλέσουμε τον άλλο κοντά μας, να ζεστάνουμε το κλίμα ανάμεσά μας, να δείξουμε στον άλλον τις θετικές μας προθέσεις και να του δώσουμε το μήνυμα ότι μπορεί να μας εμπιστευτεί.



Δημιουργώντας λοιπόν τις προϋποθέσεις για να μας πλησιάσει ο άλλος, αρχίζουμε να καταλαβαίνουμε πόσο κοντά μας τον θέλουμε και με τον καιρό κατανοούμε πόσο πολύ μπορούμε και εμείς με τη σειρά μας να τον εμπιστευτούμε.

Όταν εμείς κάνουμε την πρώτη κίνηση:

- Έχουμε τον έλεγχο
- Οδηγούμε τα πράγματα προς την κατεύθυνση που επιθυμούμε
- Έχουμε δώσει ξεκάθαρα μηνύματα και επομένως περιμένουμε ξεκάθαρες αντιδράσεις

Όταν περιμένουμε να κάνει ο άλλος την πρώτη κίνηση:

- Δεν γνωρίζουμε πότε θα την κάνει, άρα δεν έχουμε κανέναν έλεγχο.
- Οδηγεί ο άλλος τη σχέση.
- Δεν γνωρίζουμε ακριβώς τις προθέσεις του.

Τι σημαίνει πρακτικά να χτίσουμε μια σχέση πάνω στην ενθάρρυνση:

- Σημαίνει να βρω τα θετικά χαρακτηριστικά του άλλου
 - Εκείνα που με εμπνέουν
 - Εκείνα που με κάνουν να επιθυμώ να συνδεθώ μαζί του
 - Εκείνα που μου ζεσταίνουν την καρδιά
- Σημαίνει να αναγνωρίσω τα στοιχεία της προσωπικότητάς του που μου εμπνέουν εμπιστοσύνη
- Σημαίνει να αναγνωρίσω με ποιον τρόπο η παρουσία του άλλου ομορφαίνει τη δική μου ζωή
- Σημαίνει να αναγνωρίσω για ποιους λόγους θα ήθελα να συμπορευτώ με τον άλλον, είτε επαγγελματικά είτε φιλικά είτε πιο στενά προσωπικά.

Η ζωή μας είναι πολύ μικρή για να χάνουμε τον καιρό μας περιμένοντας να μας ανακαλύψουν οι άλλοι και πολύ μεγάλη

για να αντέχουμε μέσα σε σχέσεις που δεν είναι ουσιαστικές και δεν μιλάνε στην καρδιά μας.

Μη χάνεις λοιπόν τον καιρό σου περιμένοντας να δεις σε ποιον αρέσεις για να συνεργαστείς ή για να αγαπηθείς.

Ξεκίνα εσύ να ενθαρρύνεις τους ανθρώπους που συναντάς ώστε να δεις γρήγορα και στην πράξη ποιοι είναι αυτοί που σε ενδιαφέρει να φέρεις πραγματικά κοντά σου.

Τι σημαίνει ενθαρρύνω:

Βρίσκω τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς του άλλου που με κάνουν να αισθάνομαι όμορφα και ασφαλής κοντά του και του το λέω.

- Μου αρέσει να κουβεντιάζουμε.
- Κοντά σου νιώθω ασφαλής.
- Μου αρέσει ο τρόπος που εκφράζεσαι.
- Μου αρέσει ο τρόπος που αντιμετωπίζεις τις δυσκολίες.



Βρίσκω αυτά που με εμπνέουν στον άλλο και του το λέω.

- Με εμπνέεις.
 - Κοντά σου νιώθω να ζωντανεύω.
 - Όταν συνεργαζόμαστε, δεν κουράζομαι καθόλου.
 - Έχεις υπέροχες ιδέες.
- Αναγνωρίζω τη θετική επίδραση που έχει ο άλλος επάνω μου και του το λέω.*
- Με κάνεις να αισθάνομαι σημαντικός/ή.
 - Με εμπνέει η παρουσία σου.
 - Με γεμίζεις με ενέργεια.

■ Μου κάνει καλό να συνεργάζομαι μαζί σου.

Πολλοί από εσάς μπορεί να σκεφτείτε πως δεν είναι και τόσο εύκολο να λες στον άλλον τόσο καλά λόγια.

Η αλήθεια είναι πως δεν έχουμε γαλουχηθεί με καλά λόγια και μας φαίνεται κι εμάς λίγο περίεργο να τα ξεστομίσουμε. Κάποιοι μπορεί να αισθάνονται άβολα να πουν στον άλλον τόσο καλές κουβέντες. Ίσως κάποιοι άλλοι να σκεφτούν πως θα τους περάσουν για περίεργους αν λένε όλο

καλά λόγια. Ο καθένας μας έχει το δικό του στιλ και τη δική του προσωπικότητα και, ναι, δεν μπορούμε όλοι ούτε και ταιριάζει σε όλους να γίνουμε «γλυκούληδες»! Ο καθένας λοιπόν ας χρησιμοποιήσει τη γλώσσα της ενθάρρυνσης με τον τρόπο που του ταιριάζει.

Σίγουρα όμως πρέπει να παραδεχτούμε πως τα καλά λόγια δημιουργούν ένα καλό κλίμα και το καλό κλίμα ευνοεί τις καλές σχέσεις, τις καλές συνεργασίες και τις μεγάλες επιτυχίες!

Ποια είναι η Σμαρούλα Παντελή



Η Σμαρούλα Παντελή είναι ψυχολόγος με πολυετή εμπειρία στην εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων. Έχει συνεργαστεί με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, εκπαιδεύοντας ασφαλιστικούς συμβούλους, διευθυντές Πωλήσεων και διοικητικό προσωπικό σε θέματα ψυχολογίας, ηγεσίας, συναισθηματικής νοημοσύνης, ανάπτυξης ομαδικότητας και αποτελεσματικής επικοινωνίας. Εκτός από τον ασφαλιστικό κλάδο, έχει συνεργαστεί με πολλές εταιρείες και οργανισμούς προσφέροντας εκπαιδευτικό και συμβουλευτικό έργο. Έχει διδάξει για επτά έτη στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς στο τμήμα ΟΔΕ, σε επίπεδο προπτυχιακό και μεταπτυχιακό, το μάθημα «Ηγεσία και

Συναισθηματική Νοημοσύνη». Είναι συγγραφέας πολλών βιβλίων ψυχολογικής αυτοβοήθειας και παιδαγωγικών ιστοριών για παιδιά. Από τις εκδόσεις Κριτική κυκλοφορεί το βιβλίο της «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας: από τη θεωρία στην πράξη». Έχει αρθρογραφήσει στον ημερήσιο και περιοδικό Τύπο και για πολλά χρόνια συνεργάστηκε στενά με το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», και συνεχίζει! Έχει μια τακτική παρουσία στην τηλεόραση και το ραδιόφωνο. Εργάζεται ως ψυχολόγος και διευθύνει ομάδες ψυχοθεραπείας και αυτογνωσίας. Είναι τακτικό μέλος της Εθνικής Αρχής Ιατρικώς Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής. Είναι κάτοχος μεταπτυχιακών τίτλων MSc και PhD στην Ψυχολογία από το Πανεπιστήμιο Surrey της Αγγλίας. Είναι διπλωματούχος ψυχοδραματιστής και κοινωνιοδραματιστής από πιστοποιημένα εκπαιδευτικά κέντρα της Αγγλίας.



Κάντε τη σωστή κίνηση και διασφαλίστε αποτελεσματικά τα συμφέροντά σας.

Η πολυπλοκότητα και η πληθώρα των νόμων που πρέπει να γνωρίζει κάποιος για να διεκδικήσει το δικό του, σε συνδυασμό με το συνεχώς αυξανόμενο κόστος μίας δικαστικής αναμέτρησης κάνουν την Ασφάλιση Νομικής Προστασίας πιο απαραίτητη από ποτέ. Για περισσότερο από 47 χρόνια η D.A.S. Hellas, βρίσκεται στο πλευρό των ασφαλισμένων της, με εξειδικευμένα προγράμματα που απαντούν στις προκλήσεις της εποχής και καλύπτουν τις καθημερινές τους ανάγκες.

D.A.S. Hellas A.E.
Ασφαλιστική Εταιρία Γενικής Νομικής Προστασίας
Λ. Βουλιαγμένης 411
163 46 Ηλιούπολη
Τηλ: 210 90 01 300
Fax: 210 92 15 134
Email: salesdep@das.gr

www.das.gr

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου **ERGO**



ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ



Γράφει ο **ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ**

Μας ακούγεται περιττό και παράταιρο ώστε να το συζητάμε στο πλαίσιο του χώρου εργασίας μας. Γιατί να είναι σημαντικό να ενθαρρύνουμε τους συνεργάτες μας;

Πίσω από το επαγγελματικό ντύσιμο, το σοβαρό πρόσωπο και την ενήλικη συμπεριφορά, μέσα σε όλους υπάρχει ένας άνθρωπος, ο οποίος είναι συναισθηματικό ον. Αγχώνεται, απογοητεύεται, χαίρεται, αισιοδοξεί και με αυτόν τον άνθρωπο έχουμε να συνεργαστούμε. Σαν να μην έφτανε αυτό, εμείς οι ίδιοι δεν είμαστε και τόσο διαφορετικοί όσο μερικές φορές νομίζουμε. Αν εκτιμάτε και σας βοηθά το να σας ενθαρρύνουν, να αναγνωρίζουν και να επιβραβεύουν τις προσπάθειες και τα επιτεύγματά σας, το ίδιο αρέσει και βοηθά και τους συνεργάτες σας.

Η ενθάρρυνση δίνει στο άτομο την αίσθηση πως η συνεισφορά του είναι σημαντική, πως η παρουσία του είναι αισθητή και πως ανήκει στην ομάδα. Το αίσθημα ασφάλειας που δημιουργείται βοηθά το άτομο να είναι πιο δημιουργικό και συμβάλλει στην εσωτερική του παρακίνηση. Όπως φαίνεται από τα όσα αναφέρουν στελέχη επιχειρήσεων σε ομαδικές ή ατομικές συνεργασίες coaching, ένας βασικός λόγος για τον οποίο μπορεί να απολαμβάνουν τη δουλειά τους ή να δυσχεραστούν σε αυτήν είναι η ύπαρξη ή μη ενός θετικού κλίματος μέσα στο οποίο υπάρχουν η ενθάρρυνση και η αναγνώριση.

Αρκεί η ενθάρρυνση;

Θα ήταν υπέροχο αν μπορούσαμε να πάρουμε τον καλύτερο εαυτό των ανθρώπων μας απλώς και μόνο ενθαρρύνοντάς τους και μοιράζοντας αφειδώς καλά λόγια. Αν αρκούσε από μόνη της η ενθάρρυνση, τότε οι συνεργάτες σας θα ήταν απίστευτα εργατικοί, τα παιδιά σας θα διάβαζαν τόσο ώστε να αριστεύουν, οι αθλητές δεν θα απουσίαζαν ποτέ από τις προπονήσεις τους και ο κόσμος μας θα ήταν καλύτερος. Δυστυχώς τα πράγματα δεν λειτουργούν τόσο απλοϊκά.

Το κλίμα ανθρώπινης επικοινωνίας και ενθάρρυνσης χρειάζεται να βασίζεται στην ύπαρξη σαφώς καθορισμένων στόχων. Δεν έχει νόημα να ενθαρρύνουμε γενικά, αλλά να ενθαρρύνουμε και να υποστηρίξουμε την προσπάθεια σε μια συγκεκριμένη κατεύθυνση. Δεύτερον, οι στόχοι και η ενθάρρυνση στην προσπάθεια για να τους πετύχουμε χρειάζονται και την παροχή επανατροφοδότησης και αξιολόγησης της πορείας (feedback). Αν το παιδί σας δεν διαβάζει για το σχολείο επειδή δεν πιστεύει στις δυνατότητές του, τότε η ενθάρρυνση ίσως του φουσκώσει πρόσκαιρα την αυτοπεποίθηση, όμως σύντομα αυτή θα ξεφουσκώσει πάλι, μόλις υπάρξει η πρώτη αποτυχία ή απογοήτευση. Αυτό που θα βοηθήσει το παιδί σας είναι να το ενθαρρύνετε να εντοπίσει τα σημεία που χρήζουν βελτίωσης και να προχωρήσει στις κινήσεις που απαιτούνται. Αλλιώς, μόνο με την ενθάρρυνση, να είστε σίγουροι ότι το παιδί σας θα παίζει Fortnite ήσυχο πως οι γονείς του από τη στιγμή που έμπλεξαν σε κάποια αίρεση θετικής σκέψης το έχουν αφήσει επιτέλους στην ησυχία του.

Το ίδιο ισχύει και με τους συνεργάτες μας. Η ενθάρρυνση δεν είναι πανάκεια, ούτε και το μοναδικό συστατικό της συνταγής της παρακίνησης και της παραγωγικότητας. Εδράζεται πάνω σε σημαντικά άλλα συστατικά, όπως η ύπαρξη ρεαλιστικής στοχοθεσίας, η σαφής οργάνωση της διοίκησης ώστε να αποφεύγονται παθολογίες που δημιουργούν απογοήτευση και αντιδράσεις στους υπαλλήλους και τους συνεργάτες και η παροχή στήριξης μέσω σαφούς feedback.

Έχοντας υπόψη τα παραπάνω, η ενθάρρυνση μπορεί να έχει διάφορες μορφές που ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης και του διαθέσιμου budget μπορεί να μας βοηθήσει σημαντικά να δημιουργήσουμε μια ομάδα με όρεξη και δυναμισμό:

1. Αφιερώστε χρόνο στους συνεργάτες σας! Ο χρόνος είναι χρήμα, όμως είναι και επένδυση. Αφιερώστε χρόνο για να δείξετε στους συνεργάτες σας πως είστε εκεί για αυτούς, να ακού-

σετε τους προβληματισμούς τους, να τους εξηγήσετε πως οι δυσκολίες τους δεν είναι κάτι που συμβαίνει μόνο σε εκείνους, αλλά αντιθέτως είναι πολύ σύνηθες, και δείχνοντας πως πιστεύετε σε αυτούς, να τους στρέψετε την εστίαση από τα αρνητικά στην προσπάθεια και το όραμα. Όσο η επικοινωνία με τους συνεργάτες σας χαρακτηρίζεται από ειλικρινές ενδιαφέρον, αυξάνεται η αποτελεσματικότητά της.

2. Ηθικές ανταμοιβές. Οι περισσότεροι άνθρωποι δεν παίρνουν αναγνώριση σχεδόν για τίποτα και σε κανέναν τομέα της ζωής τους. Οι γονείς τους τους επέκριναν και συνεχίζουν να το κάνουν, οι σύντροφοι και σύζυγοι το ίδιο. Τις περισσότερες φορές δεχόμαστε ένα ανθρώπινο και ζεστό ενθαρρυντικό κλίμα στην εργασία, όπως το ξερό χύμα το νερό της βροχής. Σημαντικό στο κομμάτι των ηθικών ανταμοιβών είναι να είναι ειλικρινείς! Ειλικρινές ενδιαφέρον, ειλικρινής ενθάρρυνση, ειλικρινής αναγνώριση της προσφοράς και των δυνατών σημείων του συνεργάτη μας. Είναι πολύ πιο αποτελεσματικό και κάνει καλό και σε εμάς το να νοιαζόμαστε λίγο περισσότερο για τους άλλους!

3. Ζητάτε την άποψή τους (όπου αυτό είναι εφικτό). Όλοι νιώθουν όμορφα όταν κάποιος ζητά τη γνώμη τους, σε αντίθεση με το πώς νιώθουν όταν κάποιος τους ζητά τη βοήθειά τους. Στον εργασιακό τομέα ο manager μπορεί να τα κάνει και τα δύο! Ζητώντας τη συμβολή του συνεργάτη μας, αναγνωρίζουμε εμμέσως το πόσο σημαντική είναι. Ο φιλόδοξος συνεργάτης μας δεν θα αφήσει μια τέτοια ευκαιρία να πάει χαμένη.

4. Χρησιμοποιείτε το «εμείς» αντί για το «εγώ». Μιλώντας στο πρώτο πληθυντικό, δείχνετε στην ομάδα σας πως οι επιτυχίες, οι στόχοι, οι δυσκολίες δεν είναι δική σας υπόθεση ή κάποιου συγκεκριμένου, αλλά μια ομαδική προσπάθεια στην οποία όλοι είναι σημαντικοί και όλοι αντιμετωπίζουν τις ίδιες αντιξοότητες.



Συνοψίζοντας, αν υπάρχει ένα σημείο το οποίο είναι χρήσιμο να υπογραμμιστεί, αυτό είναι πως στην οργάνωση και διοίκηση ανθρώπων δεν υπάρχουν εύκολες λύσεις και απλές συμβουλές που θα κάνουν τη δουλειά μας να ανθήσει. Οι άνθρωποι είμαστε πολύπλοκα όντα, και εργαλεία, όπως η ενθάρρυνση, θα είναι πιο αποτελεσματικά εφόσον τα χρησιμοποιούμε έχοντας λάβει υπόψη τις ιδιαίτερες συνθήκες του αντικειμένου, της ομάδας και της προσωπικότητας των συνεργατών μας. Έτσι λοιπόν, πριν από την επένδυση στους ανθρώπους μας, χρειάζεται να έχουμε επενδύσει στον εαυτό μας, ώστε να μπορούμε να είμαστε περισσότερο αποτελεσματικοί στη διαχείριση των συνεργατών μας.

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 πανελληνίους 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

Μαριάννα Πολιτοπούλου: «Δημιουργούμε αριστουργήματα τέχνης»

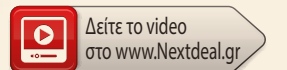
«Η Πώληση είναι Τέχνη» ήταν το θέμα του ετήσιου πανελλήνιου συνεδρίου του δικτύου πωλήσεων που διοργάνωσε η NN Hellas στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών. Κάθε χρόνο η εκδήλωση βραβεύει τις επιτυχίες του αποκλειστικού δικτύου Insurance Agents της NN Hellas και, επιπλέον, δίνει τη δυνατότητα του απολογισμού της εταιρείας, θέτοντας παράλληλα τους στόχους για την επόμενη χρονιά, σύμφωνα πάντα με τις αξίες «Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε». Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, οι ομιλητές αναφέρθηκαν στην ομαδικότητα ως το κύριο συστατικό επιτυχίας της NN Hellas και χαρακτήρισαν την ομάδα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών ως καλλιτέχνες της 10ης Τέχνης, της Τέχνης της Πώλησης.

Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος & διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, ανέφερε μεταξύ άλλων: «Ο δρόμος προς την ανάδειξή μας ως πρότυπη εταιρία δεν είναι ούτε απλός ούτε εύκολος. Το στοίχημα είναι μεγάλο. Εμείς όμως έχουμε μάθει να λειτουργούμε σε ένα περιβάλλον που οι απαιτήσεις είναι υψηλές και να βγαίνουμε νικητές. Ο Λεονάρντο ντα Βίντσι είπε ότι "οι λεπτομέρειες κάνουν την τελειότητα, αλλά η τελειότητα δεν είναι λεπτομέρεια". Για μένα, αυτή η φράση εμπερικλείει ολόκληρη τη φιλοσοφία και τη δυναμική του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας μας, καθιστώντας το μοναδικό. Γιατί η μεγάλη μας διαφορά βρίσκεται στις λεπτομέρειες».

Ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas, υπογράμμισε ότι η Πώληση είναι μία πραγματική Τέχνη, αποδεικνύοντας τις ομοιότητές τους. Συνέχισε την ομιλία του αναφερόμενος στην επίτευξη όλων των στόχων που είχαν τεθεί δημόσια στο συνέδριο του 2018 και δεσμεύτηκε ότι αυτό θα επαναληφθεί και με τους ιδιαίτερα απαιτητικούς στόχους του 2019, συμπεριλαμβανομένης της δημιουργίας 20 νέων Managers έως το τέλος του 2020. Έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στο γεγονός ότι η NN Hellas παρέχει ένα ασυναγώνιστο καθεστώς αμοιβών στους συνεργάτες της και επαφίεται στον κάθε Insurance Agent να αυξήσει την παραγωγικότητά του και τις αμοιβές του. Τέλος, ο κ. Σωτηράκος επεσήμανε ότι «η NN Hellas είναι μία πρωτότυπη εταιρεία. Αφαιρώντας μό-

Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου.

Ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος.



λιν δύο γράμματα από τη λέξη “πρωτότυπη”, η NN Hellas θα αναδειχθεί ως πρότυπη εταιρεία. Αφαιρώντας δύο γράμματα ακόμα, θα είναι και πρώτη» και δήλωσε αποφασισμένος πως «φέτος θα βγούμε πρώτοι!».

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει στη συνέχεια ολόκληρη την ομιλία της κ. Μαριάννας Πολιτοπούλου, προέδρου και διευθύνουσας συμβούλου της NN Hellas.

«Λοιπόν, θα κάνουμε μίζα έκπληξη τώρα στον κ. Σωτηράκο, που νομίζω θα πω ότι “έγραψα”! Πριν τα πω αυτά, θέλω να σας πω ότι πριν λίγες μέρες, την Πρωτομαγιά, έκλεισα 3 χρόνια κοντά σας. Κι επειδή εγώ με επτείους και τα λοιπά δεν τα πάω πολύ καλά, συγκινούμαι, θέλω να σας πω ότι αυτά τα τρία χρόνια ήταν εξαιρετικά γεμάτα. Ήταν γεμάτα τεράστια εμπειρία, σε ένα αντικείμενο που ακόμη θεωρώ ότι είμαι καινούργια και το μαθαίνω, αλλά που το βρίσκω φανταστικό -φαντασμαγορικό για την ακρίβεια- και σας ευχαριστώ γι’ αυτό.

Θέλω να ευχαριστήσω με αυτή την αφορμή όλη τη διοικητική μου ομάδα, που είναι εδώ σήμερα και τις προηγούμενες, που παρέλαβα και βρήκα. Όλο το διοικητικό προσωπικό της NN Hellas, φυσικά τον μέτοχο και όμιλο που με έφερε κοντά σας. Αλλά περισσότερο απ’ όλους θα ήθελα να ευχαριστήσω τους διευθυντές των Γραφείων, ιδιαίτερα τον Παντελή Πιτόγλου, για όλη του την υποστήριξη από την πρώτη μέρα. Όλη του την υποστήριξη στη συνέχεια για τη μετάβαση από το παλιό μοντέλο της NN στο καινούργιο, με την αλλαγή των ρόλων του, και όλη τη συμβουλή του σε όλα τα στρατηγικά θέματα που χρειάστηκε να αντιμετωπίσουμε παρέα. Και, βεβαίως, τον Μιχάλη Σωτηράκο, που κάνει την κάθε μέρα στο γραφείο να είναι μια πολύ ωραία μέρα.

Επειδή αυτό το συνέδριο το σχεδίασε ο Μιχάλης, με τη βοήθεια της Ματίνας, της Ζέτας και της ομάδας μας, θα ήθελα από τώρα να σας πω πως είναι το ωραιότερο συνέδριο που -εγώ τουλάχιστον- στα 3 χρόνια που είμαι εδώ έχω δει. Και να σας προιδεάσω για πολύ ωραία πράγματα.

Πάμε τώρα στον σύντομο λόγο - 6,5 λεπτά, το χρονομέτρησα χθες στο σπίτι, έκαναν σχόλια και τα παιδιά μου, τα ακούγανε, οπότε δεν θα σας κουράσω, όπως πάντα. Να ξέρετε ότι τον έγραψα μόνη μου, με τη βοήθεια της Ματίνας, του Μιχάλη και των ομάδων μας και ότι αντιπροσωπεύει απόλυτα τη Μαριάννα, οπότε πιστεύω, όσοι από εσάς με ξέρετε προσωπικά, θα με αναγνωρίσετε απόλυτα.

Σας καλωσορίζω, λοιπόν, στο ετήσιο Πανελλήνιο Συνέδριο 2019 του Δικτύου Πωλήσεων της NN Hellas. Για να είμαι ειλικρινής, αυτό εγώ το θεωρώ τη γιορτή της NN, οπότε θα μας επιτρέψετε να τη μοιραστούμε.

Κατά το μετασχηματισμό της εταιρείας μας, που ξεκίνησε το 2016, εστιάσαμε στη βελτίωση των οικονομικών μεγεθών, αλλά και της εταιρικής διακυβέρνησης και κουλτούρας. Μέσα σε μόλις δύο χρόνια, κάναμε όλοι μια μεγάλη ανατροπή. Από το αρνητικό



λειτουργικό αποτέλεσμα των 9 εκατ. ευρώ ζημία το 2016, φτάσαμε στην καταγραφή 9 εκατ. ευρώ κερδών το 2018. Πετύχαμε δηλαδή μία βελτίωση ύψους 18 εκατ. ευρώ, μέσα σε σύντομο διάστημα. Μόνο δύο χρόνια. Δεν κάναμε όμως μόνο αυτό. Το 2018, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της NN Hellas ανήλθαν σε 421,6 εκατ. ευρώ. Παρουσίασαν δηλαδή αύξηση 3,7% σε σχέση με το 2017. Και, ταυτόχρονα, σημαντική βελτίωση 5% σε σύγκριση με την ελληνική ασφαλιστική αγορά, η οποία συρρικνώθηκε κατά 1%. Άρα και πά-λι διαφοροποιούμαστε.

Συνεχίζετε, λοιπόν, να με εντυπωσιάζετε με ρεκόρ. Κάτι τα ρεκόρ παραγωγής, κάτι τα ρεκόρ χαρτοφυλακίου, να δω τι άλλο ρεκόρ θα κάνουμε φέτος! Για όλα αυτά, λοιπόν, σας ευχαριστώ, μεγάλο ευχαριστώ σε όλους σας, για όλη αυτήν την προσπάθεια και το αποτέλεσμα και θερμά συγχαρητήρια.

Ποιο ήταν το μυστικό της επιτυχίας μας;

Εδώ θα με αναγνωρίσετε: Η ομαδικότητα. Μοιραζόμαστε κοινό όραμα και αξίες. Λειτουργούμε πάντα σε κλίμα συνεργασίας, αλληλοϋποστήριξης, για να επιτύχουμε τους στόχους μας. Η μεταξύ μας επικοινωνία είναι συχνή και ειλικρινής, δεν μπορείτε να πείτε. Αυτά τα χαρακτηριστικά μάς καθιστούν μια πραγματικά δεμένη και αναμφισβήτητη επιτυχημένη ομάδα. Έτσι, καταφέραμε και τον πολύ δύσκολο μετασχηματισμό της εταιρικής διακυβέρνησης και κουλτούρας.

Στρατηγική μας προτεραιότητα αποτελεί ο εκσυγχρονισμός των λειτουργιών και των διαδικασιών, αναγνωρίζοντας τις εκκρεμότη-

τες και τα κενά του παρελθόντος, τα οποία δεσμευόμαστε όλοι μαζί να ολοκληρώσουμε το 2019. Δεν πρέπει να υπάρξει άλλη εκκρεμότητα το 2020. Σε αυτό χρειάζεται όλη η NN Hellas, τα Κεντρικά, αλλά και το Δίκτυο μαζί, σε συμβουλευτικό και ελεγκτικό ρόλο, να βοηθήσουμε να τακτοποιηθούν αυτά που πρέπει να τακτοποιηθούν και να μην ασχολούμαστε με λεπτομέρειες, οι οποίες δεν έχουν σημασία.

Το μέλλον της εταιρείας μας, που είναι το κοινό μας μέλλον, βασίζεται στην άμεση και επιτυχή υλοποίηση ορισμένων σημαντικών πρωτοβουλιών, που αφορούν τον τρόπο που αλληλεπιδρούμε με τον πελάτη, αλλά και μεταξύ μας. Η ανάγκη για πλήρη μεταστροφή της συνολικής πελατειακής μας βάσης προς την ηλεκτρονική επικοινωνία, το e-consent, είναι επιτακτική και προϋποθέτει τη συνεχή επικαιροποίηση των αρχείων της εταιρείας με τα στοιχεία των πελατών μας.

Επίσης, σημείο-σταθμό αποτελεί η ολοκληρωμένη εφαρμογή του νέου μοντέλου λειτουργίας, για το οποίο ο Κώστας Κουγιουμτζής θα σας μιλήσει εκτενώς σήμερα, όπου καθετοποιημένες ομάδες θα εξυπηρετούν τόσο τον πελάτη όσο και τον συνεργάτη για θέματα που άπτονται της αρμοδιότητας των Κεντρικών, έτσι ώστε το Δίκτυο να μπορέσει να κάνει τη βασική του δραστηριότητα απερίσπαστο. Δηλαδή ποια δραστηριότητα; Της κερδοφόρου ανάπτυξης και διατήρησης του πελατολογίου μας.

Δυστυχώς, το παραδοσιακό μοντέλο λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών, συμπεριλαμβανομένης και της δικής μας, είχε πολλές αγκυλώσεις. Φορτίζοντας τους συνεργάτες μας με κόστος και μη παραγωγικές εργασίες, γεγονός που και θέλουμε και μπορούμε να αλλάξουμε όλοι μαζί.

Τέλος, η δημιουργία Data Warehouse, μιας ενιαίας δηλαδή βάσης δεδομένων, θα επιτρέπει την πληρέστερη, ταχύτερη, αποτελεσματικότερη λειτουργία της εταιρείας, αλλά και την υποστήριξη των διευθύνσεων της εταιρείας και του δικτύου, με σύγχρονες μεθόδους και εργαλεία. Τέτοιες μέθοδοι μπορούν να βοηθήσουν ακόμα και στην Πώληση, όσο Τέχνη και να είναι. Τέτοιες βάσεις δεδομένων έχουν εφαρμοστεί με επιτυχία σε άλλους κλάδους, όπως οι τράπεζες και οι τηλεπικοινωνίες, προσφέροντας σε εκείνες ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

Πρόκειται για ένα όνειρο ετών, του οποίου η υλοποίηση, σε συνδυασμό με τις δύο στρατηγικές πρωτοβουλίες, μπορεί να εκτο-

ξεύσει την NN Hellas και το Δίκτυό της σε ένα αριστούργημα άλλου επιπέδου, που κανείς δεν θα μπορεί να το πλησιάσει και κάθε απόπειρα αντιγραφής θα είναι αποτυχημένη. Γιατί εμείς, με το DNA του πρωταθλητή, το πρώτο μας συνέδριο, με το αδύνατο που έγινε δυνατό, το δεύτερο συνέδριο, είμαστε ομάδα. Είμαστε καλλιτέχνες. Και παράγουμε αριστουργήματα τέχνης.

Όμως, το όραμά μας για την NN Hellas παραμένει πολύ μεγαλύτερο. Ποιο είναι; Να παρέχουμε την καλύτερη προσωποποιημένη εμπειρία στους πελάτες μας και να αναδειχθούμε ως πρότυπη εταιρεία σε όλους τους τομείς και ιδιαίτερα στην εξυπηρέτηση πελατών. Η επίτευξη αυτού του οράματος ξεκινάει από εσάς. Όλοι εσείς, μέσα από τη συμπεριφορά σας και την καθημερινή σας ενασχόληση, έχετε αποδείξει ότι οι πελάτες μας βρίσκονται πραγματικά στο επίκεντρο. Κάνοντας βίωμα τις αξίες μας, νοιαζόμαστε, είμαστε ξεκάθαροι, δεσμευόμαστε.

Ο δρόμος προς την ανάδειξή μας ως πρότυπη εταιρεία δεν είναι ούτε απλός ούτε εύκολος. Το στοίχημα είναι μεγάλο. Άλλωστε, μας αρέσουν τα στοίχηματα, είναι κάτι που έχω μάθει στην NN, κυρίως από τον Παντελή. Εμείς, όμως, έχουμε μάθει να λειτουργούμε σε ένα περιβάλλον που οι απαιτήσεις είναι υψηλές και να βγαίνουμε νικητές. Σημαντικό εφόδιο για επιτυχημένη πορεία είναι να συνεχίσουμε να δίνουμε έμφαση στον άνθρωπο.

Στον πελάτη, στον συνεργάτη και φυσικά στον συνάνθρωπο. Θέλουμε να έχουμε προσωπική σχέση με τους πελάτες μας. Να τη χτίζουμε καθημερινά με τις αξίες μας. Πρεσβευτές αυτού του οράματος είστε όλοι εσείς. Και η προσήλωση όλων μας στην ανθρωποκεντρικότητα είναι αυτή που θα μας οδηγήσει ακόμα πιο ψηλά. Να αγγίζουμε την κορυφή.

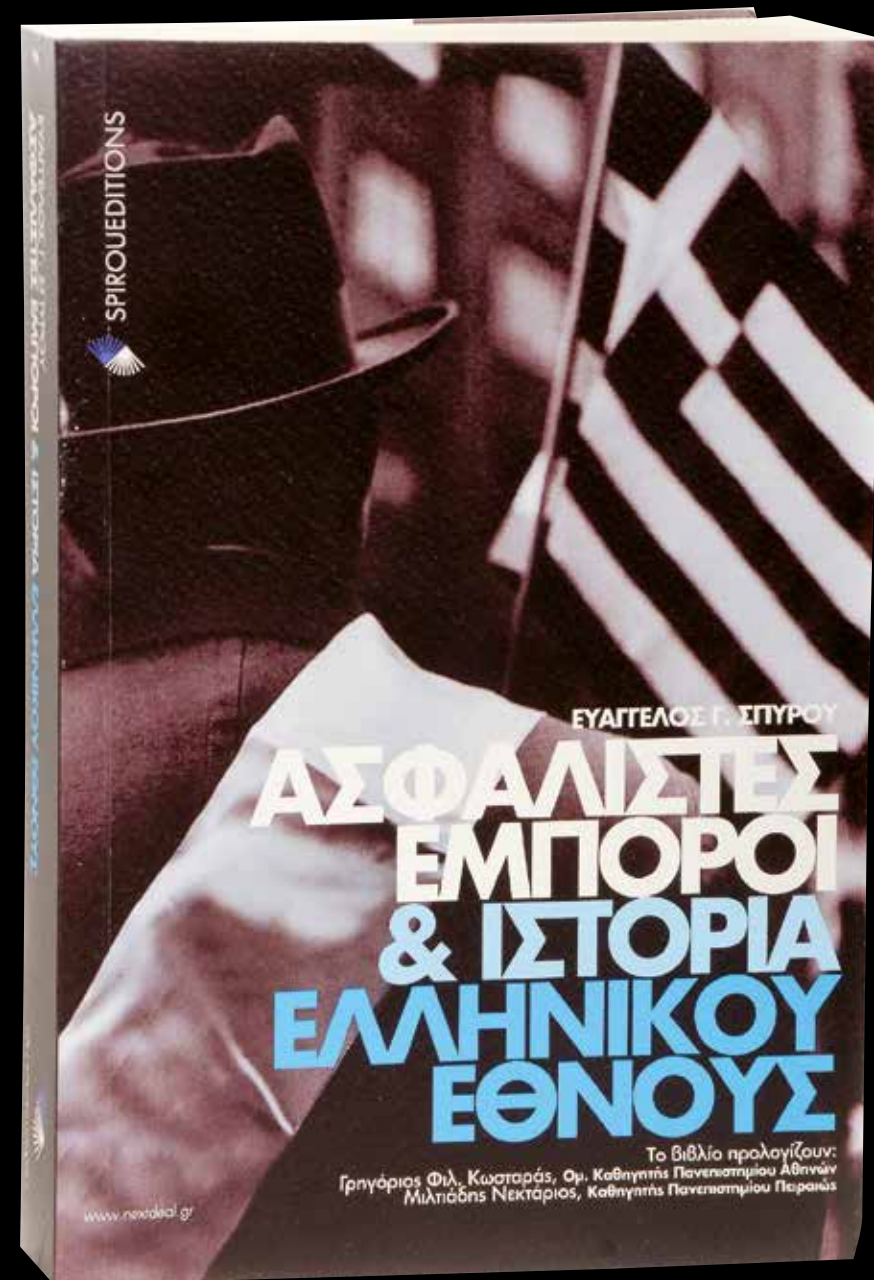
Ο Λεονάρντο ντα Βίντσι είπε ότι οι λεπτομέρειες κάνουν την τελειότητα, αλλά η τελειότητα δεν είναι λεπτομέρεια. Για μένα, αυτή η φράση εμπερικλείει ολόκληρη τη φιλοσοφία και τη δυναμική του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας μας, καθιστώντας το μοναδικό. Αυτό που παρέχουμε στους πελάτες μας δεν είναι απλώς ασφαλιστικά προϊόντα. Προσφέρουμε λύσεις στις ανάγκες τους, υποστήριξη στις ανησυχίες τους και δημιουργούμε μαζί τους μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης. Είμαι περήφανη και μπορώ να πω ότι το Δίκτυό μας αποτελείται από καλλιτέχνες της 10ης Τέχνης. Της Τέχνης της Πώλησης. Γιατί η μεγάλη μας διαφορά βρίσκεται στις λεπτομέρειες».



ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΖΩΗΣ	
AGENCY	
ΠΙΤΟΓΛΟΥ	ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΚΟΥΤΣΟΥΡΑΚΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΟΘΩΝΑΙΟΣ	ΣΤΕΦΑΝΟΣ
ASSISTANT	
ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ	ΘΕΟΦΙΛΟΣ
ΖΥΓΟΥΡΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
UNIT	
ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΧΑΙΔΕΜΕΝΑΚΗΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ	ΝΕΑΡΧΟΣ
ΧΑΙΔΑ	ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
ΜΠΟΥΦΗΣ	ΑΝΔΡΕΑΣ
ΤΣΕΚΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΜΠΡΟΚΑΛΑΚΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΜΑΝΔΑΛΕΡΗΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΠΡΙΝΤΕΖΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΔΑΝΕΖΗΣ	ΑΝΔΡΕΑΣ
ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ	ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
NEW UNIT	
ΧΑΪΔΕΜΕΝΑΚΗΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
AGENT	
ΘΕΟΔΟΣΙΟΥ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΑΤΘΑΙΟΥ	ΕΙΡΗΝΗ
ΚΑΡΝΕΤ	ΝΙΚΟΛ ΤΑΤΙΑΝΑ
ΣΟΛΑΝΑΚΗΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΑΝΤΩΝΙΟΥ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ	ΙΩΑΝΝΑ
ΠΙΤΟΓΛΟΥ	ΧΡΙΣΤΙΝΑ
ΚΟΥΡΤΕΡΙΔΗΣ	ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΤΣΙΓΚΟΥΝΑΚΗΣ	ΘΕΟΧΑΡΗΣ
ΚΑΖΑΚΟΥ	ANNA
ΚΟΚΚΙΝΟΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΧΡΥΣΑΝΘΟΣ	ΘΕΟΔΩΡΟΣ
ΧΡΥΣΑΝΘΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΒΛΑΧΟΣ	ΠΕΡΙΚΛΗΣ
ΠΕΡΣΙΔΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΣΤΕΛΙΟΥ	ΦΩΤΕΙΝΗ
ΛΕΤΣΟΣ	ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
ΦΟΥΝΤΑΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΜΗΛΙΩΝΗΣ	ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΛΑΙΝΗ	ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
ΤΣΙΤΟΥΡΑ	ANNA
ΜΑΛΕΒΙΤΗΣ	ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΤΡΥΦΩΝ
ΤΕΓΑ	ΔΕΣΠΟΙΝΑ

ΤΖΟΥΓΚΑΡΑΚΗΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΚΑΛΛΙΑΝΗΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΠΑΓΩΝΗΣ	ΜΑΡΚΟΣ
ΨΥΛΛΑ ΛΑΒΡΑΝΟΥ	ΠΑΥΛΙΝΑ
ΔΙΓΕΝΑΚΗΣ	ΖΟΥΑΝ-ΚΑΡΛΟΣ
ΠΑΝΑΓΗΣ	ΑΡΓΥΡΙΟΣ
ΦΙΛΙΠΠΟΥ	ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ
ΜΑΚΡΗΣ	ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΚΑΜΙΝΙΩΤΗΣ	ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ
ΝΤΕΛΟΠΟΥΛΟΥ	ΓΕΩΡΓΙΑ
ΤΣΙΣΜΕΝΑΚΗ	ΜΑΡΙΑ
ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΓΡΙΣΠΟΥ	ΚΥΝΘΙΑ
ΟΡΦΑΝΑΚΟΣ	ΣΑΜΠΑΤΗΣ
ΚΑΤΣΗΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΚΑΠΕΛΛΕΣ	ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ
ΜΑΡΑΓΚΑΚΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ	ΣΤΑΥΡΟΣ
ΒΑΜΒΑΚΙΔΗΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΡΙΖΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΤΣΙΤΟΥΡΑΣ	ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΜΠΕΡΤΣΟΣ	ΠΕΤΡΟΣ
ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ	ΠΟΛΥΔΩΡΟΣ
ΦΙΛΙΠΠΟΥ	ΚΙΜΩΝ
ΣΙΦΗ	ΦΙΛΙΑ
ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΥ	ΜΑΡΙΑ
ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΖΩΗΣ ΝΕΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ	
NEW AGENT	
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΣΟΛΑΝΑΚΗΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΠΙΤΟΓΛΟΥ	ΧΡΙΣΤΙΝΑ
ΚΟΚΚΙΝΟΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΚΑΜΙΝΙΩΤΗΣ	ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ
ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΓΡΙΣΠΟΥ	ΚΥΝΘΙΑ
ΚΑΠΕΛΛΕΣ	ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ
ΤΣΙΤΟΥΡΑΣ	ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΓΚΟΥΤΣΙΟΥΔΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	ΜΑΡΙΑ ΕΛΕΝΗ
ΔΡΑΚΑΚΗ	ΙΩΑΝΝΑ
ΤΑΝΤΣΟΠΟΥΛΟΥ	ΣΟΦΙΑ
ΚΑΒΑΖΗ	ΓΕΩΡΓΙΑ
ΣΚΑΦΤΟΥΡΟΣ	ΣΩΤΗΡΙΟΣ
ΒΑΒΑΚΑΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΜΠΑΛΑΣΚΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΠΕΤΡΟΥ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΜΑΘΙΟΥΔΑΚΗΣ	ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ
ΡΟΥΣΣΟΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΑΝΑΣΤΑΣΑΚΗ	ΜΑΡΙΑ ΣΑΒΙΝΑ
ΣΑΜΛΙΔΟΥ	ΠΩΛΙΝΑ
ΚΑΡΑΜΠΕΡΙΔΗΣ	ΕΥΡΙΠΙΔΗΣ
ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ	ΦΙΛΙΠΠΟΣ
ΣΚΕΜΠΕ	ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟΥ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ

ΚΑΖΑΛΑΚΗ	ΝΙΚΟΛΕΤΑ
ΣΑΛΤΑΠΙΔΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΑΣΠΡΟΠΟΤΑΜΙΤΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΚΑΡΑΒΑΣ	ΗΛΙΑΣ
ΔΕΛΚΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΣΤΑΘΜΙΣΜΕΝΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	
AGENCY	
ΚΟΥΤΣΟΥΡΑΚΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ	ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ASSISTANT	
ΚΑΛΚΑΝΗΣ	ΚΥΡΙΑΚΟΣ
ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ	ΘΕΟΦΙΛΟΣ
UNIT	
ΧΑΙΔΕΜΕΝΑΚΗΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ	ΝΕΑΡΧΟΣ
ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ	ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΛΥΚΙΔΗΣ	ΣΩΤΗΡΙΟΣ
ΜΠΟΥΦΗΣ	ΑΝΔΡΕΑΣ
AGENT	
ΜΑΤΘΑΙΟΥ	ΕΙΡΗΝΗ
ΨΥΛΛΑ ΛΑΒΡΑΝΟΥ	ΠΑΥΛΙΝΑ
ΚΑΖΑΚΟΥ	ANNA
ΚΑΡΝΕΤ	ΝΙΚΟΛ ΤΑΤΙΑΝΑ
ΜΠΑΣΜΑΤΖΙΑΝ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΑΛΙΒΙΖΑΤΟΣ	ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ
ΠΑΝΑΓΗΣ	ΑΡΓΥΡΙΟΣ
ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ	ΙΩΑΝΝΑ
ΤΣΙΤΟΥΡΑ	ANNA
ΓΚΙΚΟΝΤΕΣ	ΣΩΤΗΡΙΟΣ
ΘΕΟΔΟΣΙΟΥ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΡΙΖΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΝΙΝΟΥ	ΖΩΗ
ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ	ΠΟΛΥΔΩΡΟΣ
ΚΑΛΚΑΝΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΔΙΓΕΝΑΚΗΣ	ΖΟΥΑΝ-ΚΑΡΛΟΣ
ΤΣΟΤΡΑΣ	ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΡΟΖΑΚΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΤΣΙΓΚΟΥΝΑΚΗΣ	ΘΕΟΧΑΡΗΣ
ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΝΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΗ	
AGENCY	
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΠΙΤΟΓΛΟΥ	ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ	ΠΑΝΤΕΛΗΣ
ΚΥΠΡΑΙΟΣ	ΟΔΥΣΣΕΑΣ
ΡΟΚΑΝΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΟΘΩΝΑΙΟΣ	ΣΤΕΦΑΝΟΣ



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. Κοραΐς, Ρήγας Φεραίος, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκίς, 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 Οδησού 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...

Στο... Full οι μηχανές

Ανοδική πορεία κατέγραψε για άλλη μια φορά η παραγωγή ασφαλιστών της Εθνικής Ασφαλιστικής, σημειώνοντας αύξηση το 2018 κατά 2,3% έναντι της προηγούμενης χρήσης, ενώ βασικός στόχος για το 2019 παραμένει η διατήρηση της κυρίαρχης θέσης της εταιρείας στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά, εξασφαλίζοντας σταθερή λειτουργική κερδοφορία και περαιτέρω ενίσχυση της κεφαλαιακής της επάρκειας. Παράλληλα, η Εθνική Ασφαλιστική παραμένει προσηλωμένη στην προσφορά καινοτόμων λύσεων προς τους ασφαλισμένους της, προσαρμοσμένων στις σύγχρονες απαιτήσεις, στην παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου και στη βέλτιστη δυνατή λειτουργική ανάπτυξη μέσω αποτελεσματικής

αξιοποίησης όλων των ανθρώπινων πόρων της. Ειδικότερα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής παρουσίασαν αύξηση το 2018 κατά 1,3%, ανερχόμενα σε €431,9 εκατ. έναντι €426,5 εκατ. το 2017. Αντίστοιχα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα των Γενικών Κλάδων για το 2018, ανήλθαν σε €168,9 εκατ. έναντι €160,6 εκατ. το 2017, σημειώνοντας αύξηση κατά 5,2%, που αποδίδεται κυρίως σε σημαντικές ανανεώσεις συμβολαίων του κλάδου Πυρός.

Τα ανωτέρω θετικά αποτελέσματα οφείλονται κυρίως στις επιδόσεις των παραγωγικών δικτύων της εταιρείας, με την παραγωγή του εταιρικού δικτύου συνεργατών να σημειώνει αύξηση το 2018 σε σχέση με την προηγούμενη χρήση κατά 1,5% σε €227,2 εκατ. και την παραγωγή του δικτύου πρακτόρων να σημειώνει αύξηση σε σχέση με την προηγούμενη χρήση κατά 6,9% σε €134,4 εκατ. Αξιοσημείωτη ήταν και η παραγωγή του δικτύου Bancassurance, η οποία το 2018 ανήλθε σε €158,4 εκατ. Εκτός από την ενίσχυση της παραγωγής της, η Εθνική Ασφαλιστική πέτυχε το 2018 και υψηλή κερδο-

φορία, ενδυναμώνοντας περαιτέρω την κεφαλαιακή της επάρκεια (χωρίς τη χρήση μεταβατικών μέτρων) και διατηρώντας την ηγετική της θέση στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά, με τα κέρδη προ φόρων για το 2018 να διαμορφώνονται σε €63,1 εκατ. έναντι €74,2 εκατ. το 2017, τα οποία ωστόσο ήταν επηρεασμένα με κέρδη από μη επαναλαμβανόμενες δραστηριότητες.

Παρά την κερδοφορία της χρήσης, τα ίδια κεφάλαια μειώθηκαν κατά €3,1 εκατ. κατά την 31η Δεκεμβρίου 2018 σε σχέση με 31 Δεκεμβρίου 2017, διαμορφούμενα σε €803,8 εκατ., λόγω κυρίως των απωλειών κερδών αποτίμησης από ομόλογα του ευρωπαϊκού Νότου. Αναφορικά με τις καταστροφικές πυρκαγιές που έπληξαν την Αττική, η Εθνική Ασφαλιστική ανταποκρίθηκε άμεσα στις ανάγκες στήριξης των πληγέντων, έχοντας ήδη κατα-



βάλει το μεγαλύτερο μέρος των αποζημιώσεων από τις αναγγελθείσες ζημιές (αποζημιώσεις ύψους €7,0 εκατ. από σύνολο αναγγελθεισών ζημιών €8,5 εκατ.). Η εταιρεία προσαρμόστηκε άμεσα και με μεγάλη επιτυχία στα νέα συστήματα εταιρικής διακυβέρνησης και διασφάλισης προσωπικών δεδομένων των πελατών της, παραμένοντας παράλληλα φιλική και ανθρώπινη απέναντι στους 1.000.000 ανθρώπους που την εμπιστεύονται.

Έχοντας ιδιαίτερα ανεπτυγμένη την ηθική, πάνω από όλα, υποχρέωση να

λειτουργεί ανταποδοτικά στο κοινωνικο-οικονομικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται, συνεχίζει να εφαρμόζει πρακτικές βιώσιμης ανάπτυξης, δίνοντας προτεραιότητα σε πέντε βασικούς πυλώνες: Ιδιωτική Ασφάλιση και Οικονομία, Ανθρώπινο Δυναμικό, Κοινωνία, Πολιτισμό/Αθλητισμό και Περιβάλλον.

Παρουσίαση στο δίκτυο των προγραμμάτων Full [Home]

Την ίδια ώρα, στο εταιρικό δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής παρουσιάστηκαν τα νέα ευέλικτα προγράμματα κατοικίας Full [Home]. Όπως αναφέρεται, η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο συνεδριακό κέντρο της Εθνικής Ασφαλιστικής, με τη συμμετοχή της διοίκησης της εταιρείας και 180 επιθεωρητών, προϊστάμενων γραφείων, αναπληρωτών προϊστάμενων γραφείων και προϊστάμενων ομάδας.

Την εκδήλωση προλόγισε ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Μιχάλης Τάσης, καλωσορίζοντας στο βήμα τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Σταύρο Κωνσταντά, ο οποίος απηύθυνε χαιρετισμό στους συμμετέχοντες. Ακολούθησε παρουσίαση από τον αναπληρωτή γενικό διευθυντή κ. Γιώργο Μακρή, τον διευθυντή Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing και Δημόσιων Σχέσεων κ. Γιάννη Σηφάκη, τον κ. Μιχάλη Τάση και την προϊστάμενη τομέα Marketing κ. Λουίζα

Τσιροπούλου. Τονίζεται ακόμη ότι θα ακολουθήσει σειρά εκδηλώσεων σε όλη την Ελλάδα, με τη συμμετοχή όλου του παραγωγικού δικτύου της εταιρείας (agency και πρακτορειακό) τις προσεχείς εβδομάδες.

Υπενθυμίζεται πως η Εθνική Ασφαλιστική σχεδίασε και δημιούργησε τη νέα ανταγωνιστική σειρά προγραμμάτων ασφάλισης κατοικίας, Full [Home], που διατίθεται σε 4 διαφορετικά πακέτα, τα Basic, Extra, Advance και Max.

Γνωρίστε τα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας Full [Home]

Επιπλέον, δίνεται η δυνατότητα επιλογής πακέτου με ή χωρίς ποσό απαλλαγής, προσφέροντας στους πελάτες της την ευελιξία να επιλέξουν τις καλύψεις που επιθυμούν, με ένα εξαιρετικά προσιτό κόστος. Με τη νέα σειρά προγραμμάτων ασφάλι-

σης κατοικίας, Full [Home], η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει καινοτόμες λύσεις ασφάλισης για το σπίτι σας. Το νέο πρόγραμμα Full Home διατίθεται σε 4 διαφορετικά πακέτα, τα Basic, Extra, Advance και Max.

Το νέο Full [Home] προσφέρει την πλέον ανταγωνιστική λύση ασφάλισης κατοικίας και παρέχει πλήρη ασφαλιστική κάλυψη, με την προσθήκη νέων καλύψεων σε όλα τα πακέτα, από το Basic έως το Max.

Επιπλέον, η Εθνική Ασφαλιστική βελτιώνει τις ήδη υπάρχουσες καλύψεις και παρέχει αυξημένα όρια αποζημίωσης, ενώ, ακολουθώντας τη γενικότερη φιλοσοφία των προγραμμάτων Full, δίνει τη δυνατότητα επιλογής πακέτου με ή χωρίς ποσό απαλλαγής, προσφέροντας στους πελάτες της την ευελιξία να επιλέξουν τις καλύψεις που επιθυμούν, με ένα εξαιρετικά προσιτό κόστος.



Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας.

Ο κ. Γιάννης Σηφάκης, διευθυντής Marketing στην Εθνική Ασφαλιστική.

Ο κ. Μιχάλης Τάσης, διευθυντής Δικτύων Πωλήσεων στην Εθνική Ασφαλιστική.



Αναλυτικότερα και ανάλογα με το πακέτο που θα επιλέξει ο ασφαλισμένος, οι νέες αλλά και οι διευρυμένες καλύψεις αφορούν κινδύνους, όπως βραχυκύκλωμα ηλεκτρικών συσκευών, θραύση σωληνώσεων ακόμη και για κτίρια άνω των 30 ετών, ζημιές στην οικοδομή εξαιτίας κλοπής, ληστεία, κλοπή με αντικλείδι, ζημιές από θύελλα, καταιγίδα, πλημμύρα, χιόνι, χαλάζι, παγετό, αστική ευθύνη του ασφαλισμένου για υλικές ζημιές σε τρίτους από καλυπτόμενο κίνδυνο, κάλυψη οικογενειακής εστίας.

Τέλος, οι ασφαλισμένοι της Εθνικής Ασφαλιστικής συνεχίζουν να απολαμβάνουν τις υπηρεσίες τεχνικής βοήθειας 24/7 σε περίπτωση επείγουσας ανάγκης αποκατάστασης ζημιών στην ασφαλισμένη κατοικία τους. Πάντα δίπλα στους ασφαλισμένους της και ανταποκρινόμενη στις διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες τους, η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει νέα, ευέλικτα και καινοτόμα προϊόντα ασφάλισης κατοικίας με σαφή υπεροχή, σημειώνει η εταιρεία.

Τέλος, οι ασφαλισμένοι της Εθνικής Ασφαλιστικής συνεχίζουν να απολαμβάνουν τις υπηρεσίες τεχνικής βοήθειας 24/7 σε περίπτωση επείγουσας ανάγκης αποκατάστασης ζημιών στην ασφαλισμένη κατοικία τους. Πάντα δίπλα στους ασφαλισμένους της και ανταποκρινόμενη στις διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες τους, η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει νέα, ευέλικτα και καινοτόμα προϊόντα ασφάλισης κατοικίας με σαφή υπεροχή, σημειώνει η εταιρεία.



affidea

—πάνω από όλα είναι η υγεία



ΟΜΙΛΟΣ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ

ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ | ΑΝΑΛΥΣΗ | ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Η Affidea σήμερα αποτελεί τον κορυφαίο ιδιωτικό φορέα παροχής ιατρικών υπηρεσιών πρωτοβάθμιας περίθαλψης στην Ευρώπη. Δραστηριοποιείται σε 16 χώρες μέσα από ένα δίκτυο 245 μονάδων και 7700 επαγγελματιών υγείας.

Στην Ελλάδα λειτουργεί από το 2005 με στόχο την παροχή ολοκληρωμένων πρωτοβάθμιων υπηρεσιών υγείας υψηλής ποιότητας για όλους. Στην προσπάθειά της για συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών της, δημιούργησε ένα εκτεταμένο Πανελλαδικό Δίκτυο Διαγνωστικών Κέντρων σε πρότυπους ιατρικούς χώρους με τα υψηλότερα επίπεδα ασφάλειας και το πλέον σύγχρονο σύστημα τηλειατρικής. Η αρτιότητα του εξοπλισμού τεχνολογίας αιχμής, η επιβεβαιωμένη αξιοπιστία και η διεθνής αναγνώριση των αποτελεσμάτων της καταδεικνύονται από τις διακρίσεις και τις στρατηγικές συνεργασίες της στο χώρο της υγείας. Τα κέντρα της είναι πιστοποιημένα κατά το διεθνές πρότυπο **ISO 9001** και τα βιοπαθολογικά εργαστήρια διαπιστευμένα από το Εθνικό Σύστημα Διαπίστευσης (Ε.Σ.Υ.Δ.) κατά το **ISO 15189**.



affidea.gr
info.gr@affidea.com



GENERALI

Παράγει καινοτομία με επίκεντρο τον πελάτη

Δυναμικό «παρών» έδωσαν οι εργαζόμενοι της Generali από Αθήνα και Θεσσαλονίκη στην ετήσια εκδήλωση ενημέρωσης προσωπικού της εταιρείας, στο «Plaza Resort Hotel». Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε, όπως τονίζει η εταιρεία, σε κλίμα ενθουσιασμού για την επιτυχή ολοκλήρωση του τριετούς στρατηγικού πλάνου και οι 250 εργαζόμενοι έκαναν τον απολογισμό της περασμένης χρονιάς και ενημερώθηκαν για τις εξελίξεις και τους στόχους της επόμενης τριετίας.

Οι πυλώνες της νέας στρατηγικής

Την εκδήλωση άνοιξε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Πάνος Δημητρίου, ο οποίος παρουσίασε τα εξαιρετικά οικονομικά και ποιοτικά αποτελέσματα του 2018. Σύμφωνα με τα στοιχεία, η Generali κατάφερε να αυξήσει για άλλη μια φορά το μερίδιο αγοράς της φτάνοντας στο 5,5% και καταγράφοντας 208 εκατ. εγγεγραμμένα ασφάλιστρα. Οι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης, σε συνδυασμό με την υγιή ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου μας, θέτει τις βάσεις ώστε να υλοποιήσουμε τον στρατηγικό μας στόχο, να αποτελέσουμε έναν διά βίου εταίρο για τους ασφαλισμένους μας. Έχουμε τη γνώση και διαθέτουμε το ένστικτο για να αποτελούμε τον Lifetime Partner των συνεργατών μας και των ασφαλισμένων», τόνισε ο κ. Δημητρίου.

Ο ίδιος αναφέρθηκε στους βασικούς πυλώνες του νέου στρατηγικού πλάνου #Generali2021, το οποίο βασίζεται στην κερδοφορία, στη χρηματοοικονομική βελτιστοποίηση, στον ψηφιακό σχεδιασμό και την καινοτομία. «Επί 15 χρόνια σημειώνουμε, σταθερά, θετικό ρυθμό ανάπτυξης. Επίσης, έχουμε καταφέρει, ακόμη και παρά τις σημαντικές ζημιές τις οποίες επωμίστηκε ο κλάδος τα τελευταία χρόνια λόγω των φυσικών καταστροφών, να καταγράψουμε ανοδική πορεία, αποδεικνύοντας την αξιοπιστία μας. Τώρα, στοχεύουμε στο όνειρο, οδηγώντας τις εξελίξεις στην αγορά και την ψηφιακή μεταμόρφωση της ασφάλισης», είπε ο κ. Δημητρίου.

Το ψηφιακό μέλλον της Generali είναι εδώ

Τη σκυτάλη πήραν τα μέλη του Management Team της Generali, Γεώργιος Ζερβουδάκης, διευθυντής Πωλήσεων, Τάκης Βασιλόπου-



Τα μέλη του Management Team της Generali, Τάκης Βασιλόπουλος, Γεώργιος Ζερβουδάκης, Μαρία Λαμπροπούλου και Ηλίας Ρήγας, παρουσιάζουν τα έργα που υλοποιήθηκαν στο 2018.

λος, Chief Technical Manager, Μαρία Λαμπροπούλου, διευθύντρια Marketing και Επικοινωνίας, και Ηλίας Ρήγας, Chief Financial Officer, παρουσιάζοντας τα έργα που υλοποιήθηκαν μέσα στο 2018, με στόχο τη συνολική αναβάθμιση της εμπειρίας εξυπηρέτησης τόσο των συνεργατών όσο και των ασφαλισμένων που εμπιστεύονται την Generali: «Οραματιζόμαστε μια νέα εμπειρία εξυπηρέτησης των πελατών και των συνεργατών μας που θα μας επιτρέψει να είμαστε δίπλα τους, παρέχοντάς τους υπηρεσίες που θα βελτιώνουν τη ζωή τους καθημερινά», τόνισε ο κ. Παναγιώτης Βασιλόπουλος.

Στους τρόπους με τους οποίους η Generali παράγει καινοτομία, έχοντας ως επίκεντρο πάντα τον πελάτη, αναφέρθηκε η κ. Λαμπροπούλου: «Ενώνουμε τις δυνάμεις μας με leaders της τεχνολογίας και ενσωματώνουμε λύσεις Artificial Intelligence στις εργασίες μας, ψηφιοποιούμε άλλοτε χρονοβόρες, γραφειοκρατικές διαδικασίες και δημιουργούμε εξατομικευμένες λύσεις insurtech, με οδηγό πάντα την πολύτιμη ανατροφοδότηση των πελατών και συνεργατών μας, μέσω του συστήματος ηλεκτρονικών ερευνών-NPS».

Εννύ ο κ. Ζερβουδάκης υπογράμμισε τον σημαντικό ρόλο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στο στρατηγικό πλάνο της Generali λέγοντας: «Για εμάς οι συνεργάτες μας είναι ο αναπόσπαστος κρίκος της εμπειρίας εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων μας. Η Generali είναι ο μόνος όμιλος που έχει εντάξει τόσο ξεκάθαρα την ανάπτυξη των ανθρωποκεντρικών δικτύων πωλήσεων στον στρατηγικό της σχεδιασμό. Επενδύουμε στη σχέση εμπιστοσύνης και ενισχύουμε τον δικό τους ρόλο, αναβαθμίζοντας τα προϊόντα μας με ψηφιακά εργαλεία και υπηρεσίες με στόχο το άριστο after sales service των πελατών».

Οι άνθρωποι στο επίκεντρο

Βασική παράμετρο προς την επίτευξη των εταιρικών στόχων αποτελεί η ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού της Generali.

Είναι χαρακτηριστικό ότι το 65% του δυναμικού έχει συμμετάσχει ήδη σε κάποια εκπαιδευτική δράση, ενώ συνολικά έχουν ολοκληρωθεί 4.000 ώρες εκπαιδευτικών σεμιναρίων σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα της συνεχούς επένδυσης της Generali στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού για την παραγωγή καινοτομίας είναι και η ομάδα Robotics, η οποία αποτελείται από εργαζόμενους σε διαφορετικά τμήματα της εταιρείας. Στόχος της είναι η αξιοποίηση της τεχνολογίας και ειδικότερα της ρομποτικής, για την καταγραφή και την αυτοματοποίηση διαδικασιών, ώστε να εκτελούνται ταχύτερα και πιο αποτελεσματικά.

Στην ομάδα robotics αναφέρθηκε ο κ. Ηλίας Ρήγας: «Στην Generali επενδύουμε συνεχώς στην καινοτομία και τις ψηφιακές λύσεις για την επίτευξη των στόχων μας. Οι άνθρωποι της Generali αναπτύσσουν συνεχώς την τεχνογνωσία τους, προκειμένου να σχεδιάσουμε αποτελεσματικές λύσεις. Στο μέλλον θα ενισχύσουμε αυτήν την πολιτική δημιουργώντας επαγγελματικές ευκαιρίες και δίνοντας την ευκαιρία στην ανάπτυξη ταλέντων εντός του οργανισμού».

Από την κοινότητα για την κοινότητα

Μέρος της εκδήλωσης ήταν αφιερωμένο σε ένα θετικό μήνυμα προσφοράς και αλληλεγγύης, όπου, ως μέλη μιας ευρύτερης κοινότητας, η ομάδα της Generali συμμετείχε στη συναρμολόγηση 25 αναπηρικών αμαξιδίων. Τη σημαντική αυτή προσφορά αγάπης δέχθηκαν ως δωρεά οι: «Σύλλογος Ατόμων με Σκλήρυνση κατά Πλάκας», «Πανελλήνιος Σύλλογος Παραπληγικών» και «Μονάδα Ανακουφιστικής Φροντίδας, Γαλιλαία».

Η ημέρα έκλεισε με το καλωσόρισμα των 19 νέων συναδέλφων που προστέθηκαν στο δυναμικό της Generali κατά το 2018, αλλά και στην αναγνώριση των συναδέλφων που συμπλήρωσαν τα 20 και 30 χρόνια συνεργασίας με την εταιρεία.

Ο κ. Πάνος
Δημητρίου.

Στο προσκήνιο η συμπληρωματική ασφάλιση εν όψει εθνικών εκλογών

**Το πρόγραμμα της Ν.Δ. δίνει έμφαση
στη συμπληρωματική ασφάλιση μέσω
των επαγγελματικών ταμείων
και της ιδιωτικής ασφάλισης**



Της **Μαίρης
Λαμπαδίτη**

Το συνταξιοδοτικό θα αποτελέσει ένα από τα κεντρικά σημεία αντιπαράθεσης των κομμάτων κατά την προεκλογική τους εκστρατεία για τις εθνικές εκλογές. Το πρόγραμμα της Ν.Δ. δίνει έμφαση στη συμπληρωματική ασφάλιση μέσω των επαγγελματικών ταμείων και της ιδιωτικής ασφάλισης.

Το πρόγραμμά της προβλέπει σύστημα τριών πυλώνων. Ο πρώτος πυλώνας θα έχει αναδιανεμητικό χαρακτήρα, ενώ ο δεύτερος κεφαλαιοποιητικό. Ο ασφαλισμένος θα έχει το δικαίωμα να επιλέγει τον πάροχο στον οποίο θα διατηρεί τον ατομικό του λογαριασμό. Ο πάροχος θα μπορεί να είναι το κράτος, ένα επαγγελματικό ταμείο ή μία ιδιωτική ασφαλιστική εταιρεία, η οποία θα αναλάβει και τη διαχείριση του επενδυτικού κεφαλαίου. Παράλληλα, ο ασφαλισμένος θα μπορεί να επιλέγει και την ηλικία συνταξιοδότησής του όσον αφορά τον δεύτερο πυλώνα.

Το κεφαλαιοποιητικό σύστημα θα εφαρμοστεί για τους νεότερους ασφαλισμένους ώστε το κόστος μετάβασης να είναι διαχειρίσιμο.

Σημείο-«κλειδί» είναι η μείωση των υποχρεωτικών ασφαλιστικών εισφορών στο 15% από 20% σταδιακά σε 4 χρόνια, ώστε να δημιουργηθεί διαθέσιμο εισόδημα και οι ασφαλισμένοι να συμπληρώσουν τη σύνταξή τους μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης, με φορολογικά κίνητρα (τρίτος πυλώνας).

Η κυβέρνηση έχει εκφράσει την αντίθεσή της στη μεταφορά πό-

ρων από την κρατική στην ιδιωτική ασφάλιση, ενώ, σχολιάζοντας την πρόταση Μητσοτάκη, υποστηρίζει ότι είναι απαγορευτικό το κόστος της μετάβασης του συστήματος από αναδιανεμητικό σε κεφαλαιοποιητικό.

Υπέρ της συμπληρωματικής ασφάλισης τάσσεται ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος Γιάννης Στουρνάρας. Σε πρόσφατη τοποθέτησή του υποστήριξε ότι στο πλαίσιο του κεφαλαιοποιητικού συστήματος, μέσω της αποταμίευσης και της παραγωγικής αξιοποίησής της, μπορεί να δημιουργηθεί μεγάλος όγκος αποθεματικών, παρέχοντας πολύτιμους πόρους για τη χρηματοδότηση της ανάπτυξης της χώρας και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

Όπως τόνισε χαρακτηριστικά ο κεντρικός τραπεζίτης, «το συνταξιοδοτικό μπορεί να μετατραπεί από πρόβλημα σε μοχλό ανάπτυξης και κοινωνικής ευημερίας. Για τη διασφάλιση της βιωσιμότητας του ασφαλιστικού συστήματος αλλά και της επάρκειας των συντάξεων για την αξιοπρεπή διαβίωση των πολιτών, τα συνταξιοδοτικά δικαιώματα που συσσωρεύονται στο πλαίσιο του πρώτου, δημόσιου πυλώνα πρέπει να συμπληρωθούν με συστήματα επαγγελματικής ασφάλισης του δεύτερου πυλώνα και με προσωπικά συνταξιοδοτικά προϊόντα του τρίτου πυλώνα. Σε συνδυασμό με άλλες πολιτικές, όπως η παράταση του εργασιακού βίου, η αύξηση της απασχολησιμότητας των εργαζομένων μεγαλύτερης ηλικίας και η ενθάρρυνση της ιδιωτικής αποταμίευσης, αυξάνεται το

εισόδημα των συνταξιούχων και δημιουργείται ένα κατάλληλο κοινωνικό δίκτυο ασφαλείας, ενώ παράλληλα μετριάζονται οι κοινωνικοπολιτικές αντιδράσεις ή και ο κίνδυνος αντιστροφής των μεταρρυθμίσεων. Με τον τρόπο αυτό μπορούν να αμβλυνθούν και οι στρεβλώσεις του σημερινού συστήματος κοινωνικής ασφάλισης (π.χ. οι υψηλές εισφορές), που δρουν ως αντίκίνητρα στην αύξηση της απασχόλησης, είτε από την πλευρά της ζήτησης είτε από την πλευρά της προσφοράς εργασίας».

Η κατάρρευση των επικουρικών ταμείων οδηγεί μοιραία στη λύση των επαγγελματικών ταμείων. Σήμερα στη χώρα μας υφίστανται 15 Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης (υποχρεωτικής και προαιρετικής ασφάλισης), τρία από τα οποία αφορούν τον κλάδο των ασφαλιστών. Συγκεκριμένα, λειτουργεί Ταμείο για τους εργαζόμενους στις ασφαλιστικές εταιρείες, TEA για το προσωπικό της INTERAMERICAN αλλά και για τους συνεργάτες της ίδιας εταιρείας. Με τα TEA, οι ασφαλιστές θα έχουν τη δυνατότητα για

**“Το πρόγραμμα της Ν.Δ. προβλέπει
σύστημα τριών πυλώνων. Ο πρώτος
πυλώνας θα έχει αναδιανεμητικό
χαρακτήρα, ενώ ο δεύτερος
κεφαλαιοποιητικό. Ο ασφαλισμένος
θα έχει το δικαίωμα να επιλέγει τον
πάροχο στον οποίο θα διατηρεί τον
ατομικό του λογαριασμό. Ο πάροχος
θα μπορεί να είναι το κράτος, ένα
επαγγελματικό ταμείο ή μία ιδιωτική
ασφαλιστική εταιρεία, η οποία θα
αναλάβει και τη διαχείριση του
επενδυτικού κεφαλαίου.”**

αποταμίευση και πρόβλεψη για τους οικονομικούς πόρους τους, όταν αποφασίσουν να κλείσουν τον επαγγελματικό κύκλο τους, ώστε να συμπληρώσουν τη σύνταξή τους. Όσον αφορά στο φορολογικό πλαίσιο λειτουργίας των TEA στη χώρα μας, όπως αυτό καθορίζεται από το Ν. 4172/2013, οι εισφορές των μελών και εργοδοτών εκπίπτουν κατά 100% και δεν φορολογούνται οι εφάπαξ παροχές, ενώ οι συντάξεις φορολογούνται ως εισόδημα.

**Θετικό πρόσημο για
την ασφαλιστική
αγορά – Καμπανάκι
ΤτΕ για τις
μεταρρυθμίσεις**

Η ασφαλιστική αγορά έχει αρχίσει να ανακάμπτει την τε-

λευταία διετία, με ρυθμό ανάλογο ή και ταχύτερο από την ελληνική οικονομία. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τραπέζης της Ελλάδος από το έτος 2017, υπάρχει αντιστροφή της τάσης συρρίκνωσης της αγοράς, καθώς τα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 2,43% έναντι του 2016.

Επίσης, από τα στοιχεία 31.12.2018



προκύπτει ότι η αύξηση πέρυσι ήταν 1,83%. Την ίδια περίοδο, ο ρυθμός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας ήταν 1,5% και 1,9% αντίστοιχα.

Ωστόσο, όπως επισημαίνει η ΤτΕ, παραμονεύουν κίνδυνοι για την κρατική ασφάλιση αν δεν εφαρμοστούν πλήρως οι μεταρρυθμίσεις ή αν αποφασιστεί η επιστροφή των αναδρομικών κατ' εφαρμογή των αποφάσεων της Ολομέλειας του Συμβουλίου της Επικρατείας, οι οποίες έκριναν αντισυνταγματικές προγενέστερες περικοπές στις συντάξεις.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Κομισιόν, η συνταξιοδοτική δαπάνη στην Ελλάδα ως ποσοστό του ΑΕΠ, μετά την κορύφωσή της το 2016 (17,3%), προβλέπεται να αποκλιμακωθεί ραγδαία και να διαμορφωθεί σε 10,6% του ΑΕΠ το 2070, καταγράφοντας τη μεγαλύτερη πτώση μεταξύ όλων των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (-6,6 ποσ. μον. του ΑΕΠ έναντι μέσου όρου Ε.Ε.-28 -0,2 ποσ. μον. του ΑΕΠ).

Αν αυξηθεί η συνταξιοδοτική δαπάνη, θα επιβαρυνθεί δραματικά η βιωσιμότητα του δημόσιου χρέους. Επιπλέον, τα αποτελέσματα σχετικής εμπειρικής διερεύνησης της Τραπεζής της Ελλάδος καταδεικνύουν ότι τόσο η ταχεία αύξηση του πληθυσμού 65 ετών και άνω όσο και η ενίσχυση της αβεβαιότητας για ενέργειες πολιτικής που σχετίζονται με τη βιωσιμότητα του ασφαλιστικού συστήματος επιδρούν δυσμενώς και στο ρυθμό αύξησης του κατά κεφαλήν ΑΕΠ.



ΤΑΜΕΙΑ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

1. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Επικούρησης Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ-ΝΠΙΔ).
2. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Υπαλλήλων Φαρμακευτικών Εργασιών (ΤΕΑ ΥΦΕ-ΝΠΙΔ).
3. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Υπαλλήλων Εμπορίου Τροφίμων ΝΠΙΔ (ΤΕΑ ΥΕΤ-ΝΠΙΔ).
4. Επαγγελματικό Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης Προσωπικού Εταιρειών Πετρελαιοειδών.

ΤΑΜΕΙΑ ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

1. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών-ΝΠΙΔ (ΤΕΑ ΥΠΟΙΚ).
2. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Οικονομολόγων-ΝΠΙΔ (ΕΤΑΟ ΝΠΙΔ).
3. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Προσωπικού ΕΛΤΑ-ΝΠΙΔ (ΤΕΑ ΕΛΤΑ).
4. Επαγγελματικό Ταμείο Ασφάλισης Γεωτεχνικών ΝΠΙΔ (ΤΕΑ ΓΕ ΝΠΙΔ).
5. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Προσωπικού Καζίνο ΝΠΙΔ.
6. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Ελεγκτών Εναέριας Κυκλοφορίας Ελλάδος (ΤΕΑ-ΕΕΚΕ ΝΠΙΔ).
7. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Ελληνικού Τμήματος Διεθνούς Ενώσεως Αστυνομικών (ΤΕΑ ΕΤΔΕΑ-ΝΠΙΔ).
8. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Προσωπικού των Εταιρειών Johnson and Johnson Ελλάς ΑΕΒΕ και Janssen-Cilag Φαρμακευτική ΑΕΒΕ-ΝΠΙΔ (ΤΕΑ JandJ/JC-ΝΠΙΔ).
9. Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Προσωπικού INTERAMERICAN ΝΠΙΔ (ΤΕΑ INTERAMERICAN).
10. ΤΕΑ-ΣΟΕΛ (Σώμα Ορκωτών Ελεγκτών).
11. ΤΕΑ-ΙΣΘ (Ιατρικός Σύλλογος Θεσσαλονίκης).



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 δυνατοί 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 προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

ΥΨΗΛΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΠΟΥ ΕΠΙΣΤΡΕΦΟΥΝ ΑΞΙΑ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ

Από υψηλές επιδόσεις και σημαντικές στρατηγικές πρωτοβουλίες χαρακτηρίστηκε το 2018 για τον Όμιλο Eurolife ERB, μέλος του Fairfax Financial Holdings Limited, που πραγματοποίησε μια διαφορετική συνάντηση επιδόσεων και προσφοράς.

Ειδικότερα, όπως υπογραμμίστηκε στη συνέντευξη Τύπου, ο όμιλος σε μία ιδιαίτερα απαιτητική χρονιά κατάφερε να σημειώσει σημαντικά λειτουργικά κέρδη προ φόρων που άγγιξαν τα €21,3 εκατ. και συνολικά κέρδη προ φόρων €198,3 εκατ., διατηρώντας την ηγετική του θέση σε κερδοφορία στον ασφαλιστικό κλάδο.

Οι επενδύσεις για την περαιτέρω βελτιστοποίηση της λειτουργίας του, η ανάπτυξη της προϊοντικής γκάμας και η δημιουργία νέων εργαλείων που αναβαθμίζουν την εμπειρία των πελατών και των συνεργατών του ήταν μερικές μόνο από τις περιοχές όπου εστίασε ο όμιλος για το 2018. Επιπλέον, σημείωσε υψηλή παραγωγή με εγγεγραμμένα ασφαλιστρα ύψους €436 εκατ. και σημαντική αύξηση, σε ποσοστό 8%, του δείκτη Ισοδύναμων Ετησιοποιημένων Ασφαλιστρών (ΑΠΕ). Η συγκεκριμένη ενίσχυση οφείλεται στην αναπτυξιακή στρατηγική του ομίλου για αύξηση παραγωγής από περιοδικά ασφαλιστρα: Πρόκειται για μια στρατηγική απόφαση που στόχο έχει την περαιτέρω ανάπτυξη των περιοδικών ασφαλιστρών, χτίζοντας βαθύτερες και πιο μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες του.

Τονίζεται ακόμη ότι με σύνολο ενεργητικού €2,8 δισ., το 2018 χαρακτηρίζεται ως μία εξαιρετική χρονιά, καθώς ο όμιλος διατήρησε τα υψηλά μερίδια αγοράς (11%) και συγκεκριμένα 20% στις ασφάλειες ζωής και 3% στις γενικές ασφάλειες. Σε μια αγορά που παρουσίασε οριακή αύξηση, τα ποσοστά αυτά αποτελούν απόδειξη της εμπιστοσύνης του κόσμου και του δικτύου συνεργατών του Ομίλου Eurolife ERB στις υψηλής αξίας υπηρεσίες και προϊόντα που προσφέρει.

Ιδιαίτερα υψηλό ήταν και το συνολικό ποσό των αποζημιώσεων, που έφθασε τα €194 εκατ. και αφορά αθροιστικά ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και γενικών ασφαλίσεων, καθώς και πληρωμές εγγυημένων κεφαλαίων και αξιών εξαγοράς ασφαλιστηρίων ζωής σε Ελλάδα και Ρουμανία.

Το 2018 ήταν μια ιδιαίτερα παραγωγική χρονιά για τον Όμιλο Eurolife ERB και από πλευράς επενδύσεων σε υποδομές, με έργα που έφθασαν τα €2,5 εκατ. Ταυτόχρονα, ο όμιλος ενίσχυσε το ανθρώπινο δυναμικό του (+3% έναντι 2017), με προσλήψεις νέων ταλαντούχων στελεχών από διαφορετικούς κλάδους. Ειδικότερα, επενδύοντας στις νέες τεχνολογίες, με στόχο να ενισχύει τους συνεργάτες, τους πελάτες και τους εργαζομένους του:

- αναβάθμισε το portal συνεργατών, Eurolife Partners, προσθέτοντας νέες λειτουργικότητες, προκειμένου να διευκολύνει και να απλοποιεί το καθημερινό έργο των συνεργατών του,
- συνεργάστηκε με την κορυφαία εταιρεία τεχνολογίας Customer Relationship Management, Salesforce, για να αναπτύξει το πλέον καινοτόμο σύστημα εξυπηρέτησης πελατών στην ασφαλιστική αγορά, εστιάζοντας στις σύγχρονες ανάγκες τους για πιο εξατομικευμένη, ευέλικτη, απλή σχέση και συνεργασία.

Ταυτόχρονα, με στόχο την απλοποίηση των διαδικασιών και τη δημιουργία εξατομικευμένων λύσεων για τους πελάτες της, η Eurolife ERB, πιστή στη δέσμευσή της να καινοτομεί προς όφελός τους, εισήγαγε πρώτη στην ελληνική αγορά το Walk to Win, το πρώτο ασφαλιστικό προϊόν που συνδυάζει τη νοσοκομειακή κάλυψη με τη φυσική άσκηση, παρέχοντας μειώσεις στο ύψος των ασφαλιστρών.

Ωστόσο, σε μια κοινωνία που προσπαθεί να προσαρμοστεί στην επόμενη ημέρα μετά την κρίση, οι άνθρωποι της Eurolife ERB νιώθουν ότι δεν αρκεί απλώς να επιτυγχάνουν τους επιχειρηματικούς τους στόχους. Αναγνωρίζουν ότι οφείλουν να εξελίσσουν τη



Ο Δρ. Στέφανος Χανδακάς, ιδρυτής και πρόεδρος HOPEgenesis, με τον κ. Σαρρηγεωργίου.

σχέση με τους πελάτες και τους συνεργάτες, ανταποδίδοντας περισσότερη αξία στην κοινωνία.

Στο πλαίσιο αυτό, ο Όμιλος Eurolife ERB παρουσίασε το πρόγραμμα «+πράτουμε» και δεσμεύθηκε να επιστρέφει κάθε χρόνο μέρος των κερδών του στην ελληνική κοινωνία. Πρόκειται για ένα Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, το οποίο με ουσιαστικές δράσεις και επενδύσεις στέκεται έμπρακτα δίπλα στην ελληνική κοινωνία.

Κάνοντας πράξη τη δέσμευση αυτή, οι δράσεις και οι πρωτοβουλίες που εντάσσονται στο πρόγραμμα «+πράτουμε» του Ομίλου Eurolife ERB αναπτύσσονται σε 3 πυλώνες:

- Στη στήριξη της ελληνικής κοινωνίας μετά την κρίση, με δράσεις που αναβαθμίζουν την ποιότητα ζωής των ανθρώπων.
- Στην ανάπτυξη της εκπαίδευσης και του πολιτισμού, προκειμένου περισσότεροι άνθρωποι να έχουν πρόσβαση στα αγαθά της μόρφωσης και της τέχνης.
- Στην εξέλιξη της επιχειρηματικότητας, ώστε να έχουν όλοι ίσες ευκαιρίες, περισσότερες επιλογές και αισιοδοξία για το μέλλον.

Και όπως χαρακτηριστικά δήλωσε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife ERB, «κινούμαστε τα τελευταία χρόνια σε μια τροχιά ανάπτυξης που βασίζεται σε σχέσεις αξιοπιστίας και αμοιβαίας εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες και τους πελάτες μας. Το 2018 ήταν ένας ακόμα σταθμός σε αυτήν την πορεία μας, καταγράφοντας και πάλι σημαντικές επιδόσεις, τόσο σε λειτουργικό όσο και σε συνολι-

“Το 2018 ήταν μια ιδιαίτερα παραγωγική χρονιά για τον Όμιλο Eurolife ERB και από πλευράς επενδύσεων σε υποδομές, με έργα που έφτασαν τα €2,5 εκατ.”

κό επίπεδο. Όλα αυτά τα χρόνια παρουσίας μας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, έχουμε σταθεί αξιόπιστα δίπλα στους πελάτες μας προστατεύοντας αυτούς, αλλά και όσους και όσα τους περιβάλλουν. Σήμερα όμως προχωράμε πέρα από την προστασία των όσων έχουν αξία για τους πελάτες μας. Μέσα από το πρόγραμμα “+πράτουμε”, θα ανταποδίδουμε έμπρακτα αξία στην κοινωνία και ειδικότερα στα τμήματα εκείνα που χρειάζονται τη στήριξη όλων μας», σημείωσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Παράλληλα, η Eurolife ERB βρίσκεται σταθερά δίπλα στη νέα γενιά. Στο πλαίσιο του θεσμού «Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας», διοργάνωσε το 3ο Business Day, με τη συμμετοχή 36 φοιτητών από 9 κορυφαία εκπαιδευτικά ιδρύματα της χώρας, με σκοπό να προσφέρει στους φοιτητές μία ουσιαστική εμπειρία γνωριμίας και αλληλεπίδρασης με μία από τις κορυφαίες επιχειρήσεις του ασφαλιστικού κλάδου.

Η Eurolife ERB σχεδίασε ένα διαδραστικό πρόγραμμα, εστιάζοντας τόσο στα συστατικά που την έχουν αναδείξει σε κορυφαίο ερ-



Η κ. Αναστασία Καφίρη, γενική διευθύντρια ethelon, με τον κ. Σαρρηγεωργίου.



Ο κ. Σαρρηγεωργίου με την κ. Σάντρα Μαρινοπούλου, πρόεδρο Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης.

γοδότη όσο και στις ξεχωριστές ευκαιρίες καριέρας που προσφέρει στη νέα γενιά. Το πρόγραμμα ημέρας ξεκίνησε με παρουσίαση της εταιρείας, της οργανωτικής δομής και της ιστορίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Οι φοιτητές έμαθαν για το όραμα και τις αξίες της εταιρείας, καθώς και για τη δέσμευσή της να βρίσκεται πάντα δίπλα στους πολίτες, προσφέροντάς τους σιγουριά και ασφάλεια.

Ένας από τους βασικούς στόχους της Eurolife ERB ήταν να δείξει στους φοιτητές ότι μια ασφαλιστική εταιρεία είναι ένα ελκυστικό περιβάλλον εργασίας, με εξαιρετικές ευκαιρίες καριέρας για έναν νέο επαγγελματία. Μέσα από ένα gamification quiz, η κ. Βάσια Χανιώτη, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της Eurolife ERB, παρουσίασε το εύρος θέσεων εργασίας στην εταιρεία για στελέχη που προέρχονται από πολλούς και διαφορετικούς μεταξύ τους τομείς και αντικείμενα. Ως μια αξιόπιστη εταιρεία, με οικονομική ευρωστία, η Eurolife ERB επενδύει σε στελέχη από διαφορετική αφετηρία και ειδικότητες, εμπλουτίζοντας το ανθρώπινο δυναμικό της με ικανούς επαγγελματίες.

Συνεχίζοντας το διαδραστικό πρόγραμμα του Business Day, η Eurolife ERB προσέφερε στους φοιτητές ένα session για μια επιτυχημένη επαγγελματική συνέντευξη, χρησιμοποιώντας και τη μέθοδο Owiwi. Πρόκειται για ένα πρωτοποριακό serious game προσομοίωσης που ελέγχει και παρακολουθεί την ευελιξία, την

προσαρμοστικότητα, την κριτική σκέψη και άλλες δεξιότητες του χρήστη, οι οποίες είναι απαραίτητες σήμερα κατά την αξιολόγησή του για μια θέση εργασίας. Μέσω της προσομοίωσης αυτής, οι φοιτητές αναγνώρισαν τα δυνατά τους σημεία και εκείνα που χρειάζονται περαιτέρω βελτίωση και πήραν χρήσιμες πληροφορίες για μια επιτυχημένη επαγγελματική συνέντευξη.

Στη συνέχεια, ήρθαν σε επαφή με στελέχη από το top management της εταιρείας, συζητώντας για τη Eurolife ERB, για την ασφαλιστική αγορά και τις ευκαιρίες καριέρας και σταδιοδρομίας σε αυτόν. Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου μίλησε στους φοιτητές για τη δική του πορεία στον κλάδο και για τις αποφάσεις που σχημάτισαν την καριέρα του, εξηγώντας ότι το να είναι σε θέση να λαμβάνουν σωστές αποφάσεις δεν αφορά μόνο την επαγγελματική τους εξέλιξη, αλλά όλα τα επίπεδα της ζωής τους. Ο κ. Σαρρηγεωργίου ανακοίνωσε επίσης ότι οι τρεις φοιτητές θα έχουν την ευκαιρία να βρεθούν για μία ολόκληρη ημέρα στη Eurolife ERB, στο τμήμα της επιλογής τους. Εκεί θα γνωρίσουν από κοντά τα στελέχη της εταιρείας και θα δουν πώς είναι μια εργασιακή ημέρα στη Eurolife ERB. Από την πλευρά της, η κ. Βάσια Χανιώτη ανέφερε μεταξύ άλλων ότι «αποτελεί δέσμευσή μας να στελεχώνουμε τα διάφορα τμήματα της εταιρείας με νέους, ικανούς επαγγελματίες. Θέλουμε να γνωρίζουν τις θέσεις εργασίας και τις προοπτικές καριέρας που μπορούν να έχουν σε εμάς, καθώς είμαστε ένας οργανισμός που καθημερινά εξελίσσεται και μεγαλώνει. Οι άνθρωποί μας είναι ο πιο σημαντικός παράγοντας που διαμορφώνει την πορεία μας στην αγορά, γι' αυτό και επενδύουμε συνεχώς στην εξέλιξη και την ανάπτυξη του δυναμικού μας».



Ο κ. Γιώργος Κουμεντάκης, καλλιτεχνικός διευθυντής Εθνικής Λυρικής Σκηνής, με τον κ. Σαρρηγεωργίου.



Ομιλία Ε. Μοάτσου.



αλλάζουμε / τα δεδομένα



Ομιλία Ν. Σακελλαρίου.

Μπορείς να καταφέρεις τα πάντα, αρκεί να πιστέψεις στον εαυτό σου και να έχεις δίπλα σου τους κατάλληλους συνοδοιπόρους.



Ομιλία Ν. Μαλλέρου.



Ομιλία Τ. Αϊβαλή.



Ομιλία Ε. Αντωνιάδου.

«Know You Can»

αν έχεις δίπλα σου την ΑΧΑ!

Η ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ, «ΜΠΟΡΕΙΣ». ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Το νέο motto του ομίλου «Know You Can» σύστησε η ΑΧΑ στο ετήσιο συνέδριο του αποκλειστικού δικτύου της και απέδειξε πως η πίστη στον εαυτό μας είναι η κινητήρια δύναμη κάθε διαδρομής, κάθε στόχου. Με όχημα τα όνειρα που κάνουμε όταν είμαστε παιδιά και πετυχαίνουμε ως ενήλικες, η ΑΧΑ φρόντισε καθ' όλη τη διάρκεια του συνεδρίου να εμπνεύσει τους παρευρισκόμενους να κάνουν το «Know You Can» τρόπο ζωής. Στο Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας, όπου φιλοξενείται η πρωτότυπη και εκπαιδευτική ψηφιακή έκθεση της ΑΧΑ «Σεισμός στο Μουσείο», οι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν ένα συνέδριο αφιερωμένο στη δύναμη που κρύβουμε όλοι μέσα μας, με πρωταγωνιστές τους συνεργάτες της εταιρείας και

ομιλητές που πρεσβεύουν τη νέα εταιρική ταυτότητά της.

Το συνέδριο άνοιξε με την ομιλία του κ. Ερρίκου Μοάτσου, διευθύνοντος συμβούλου της ΑΧΑ Ελλάδας, ο οποίος αναφέρθηκε στην επιτυχημένη χρονιά που προηγήθηκε, η οποία χαρακτηρίστηκε από ανάπτυξη, επιτάχυνση, καινοτομία και εξαιρετικά επίπεδα ικανοποίησης αποζημιωμένων πελατών. Παράλληλα, αναφέρθηκε στην περαιτέρω ανάπτυξη του εταιρικού δικτύου πωλήσεων και την έλευση νέων, πρωτοποριακών προγραμμάτων και υπηρεσιών στην ασφάλιση υγείας και περιουσίας, με ιδιαίτερη έμφαση στο νέο προϊόν Medίσουν 3. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε, «η ΑΧΑ συνεχίζει να αποδεικνύει έμπρακτα ότι αποτελεί έναν πραγματικό συνοδοιπόρο, έχοντας την τόλμη να δίνει φωνή στον

«Η ΑΧΑ συνεχίζει να αποδεικνύει έμπρακτα ότι αποτελεί έναν πραγματικό συνοδοιπόρο, έχοντας την τόλμη να δίνει φωνή στον ασφαλισμένο της».



Ομιλία Β. Αντύπα.



Πάνελ Εκτελεστικής Επιτροπής ΑΧΑ.

ασφαλισμένο της και τη διάθεση να συμμετάσχει ενεργά στη διαμόρφωση του νέου μοντέλου ασφάλισης, με τη βοήθεια των συνεχώς εξελισσόμενων τεχνολογικών μέσων».

Από την πλευρά τους ο κ. Νίκος Σακελλαρίου, διευθυντής Πωλήσεων & Εξυπηρέτησης Πελάτων & Συνεργατών, και ο κ. Βασίλης Αντύπας, διευθυντής Αποκλειστικού Δικτύου Διανομής, απέδειξαν ότι το «Know You Can» έχει ήδη δυνατούς πρεσβευτές-συνεργάτες, οι οποίοι έχουν θέσει ιδιαίτερα υψηλούς στόχους και έχουν καταφέρει να τους πραγματοποιήσουν. Παράλληλα, αναφέρθηκαν στα δυνατά αποτελέσματα του Εταιρικού Δικτύου και έθεσαν στόχους οι οποίοι έχουν στο επίκεντρο έναν πελάτη ευτυχημένο, ενδυναμωμένο, που «ξέρει ότι μπορεί». Ο κ. Σακελλαρίου τόνισε πως η

στελέχωση του δικτύου με νέους ανθρώπους αποτελεί πρωταρχική ανάγκη του οργανισμού, με τον κ. Αντύπα να συμπληρώνει πως ο οργανισμός σέβεται τις δεσμεύσεις του προς τους συνεργάτες και έχει ως κύριο μέλημά του την παροχή όλων των απαραίτητων εφοδίων για τη διασφάλιση της επιτυχίας τους. Για ακόμα μια χρονιά το πάνελ με τα μέλη της Εκτελεστικής Επιτροπής της ΑΧΑ ήταν εκεί για να απαντήσει στα ερωτήματα των ανθρώπων του αποκλειστικού δικτύου, τα οποία για πρώτη φορά τέθηκαν μέσω ηλεκτρονικής πλατφόρμας. Κατά τη διάρκεια της συζήτησης μεταξύ των μελών της Εκτελεστικής Επιτροπής δόθηκαν απαντήσεις σχετικά με τη δημιουργία νέων προϊόντων, τα μηχανογραφικά συστήματα, τα οφέλη από την αναδιαμόρφωση των γραφείων πωλήσεων

ΕΛΕΝΗ ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ ΣΤΟ NEXTDEAL.GR:

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ!

Μιλώντας στην κάμερα του nextdeal.gr και στον Κωστή Σπύρου, η κορυφαία ερευνήτρια τόνισε ότι οι ασφαλιστές εργάζονται σε έναν τομέα στον οποίο δημιουργούν και πρόληψη κινδύνων για τους ανθρώπους. Όπως ανέφερε, το έργο των ασφαλιστών είναι ένα κοινωνικό έργο και δημιουργεί συνοχή στην κοινωνία μας. Η κ. Αντωνιάδου δήλωσε ιδιαίτερα ευαισθητοποιημένη όσον αφορά τον τομέα της υγείας και ειδικότερα το κομμάτι των μεταμοσχεύσεων και εξέφρασε την ελπίδα ότι οι πολιτικές υγείας και οι ασφαλιστικές εταιρείες, όπως η ΑΧΑ, θα κινούνται προς αυτόν τον ανθρωποκεντρικό τομέα. «Οι ασφαλιστικές προσφέρουν ένα μεγάλο λιθαράκι σε αυτό που θέλουμε να πιστεύουμε ότι είναι μια υγεία προσβάσιμη σε όλους με ποιότητα», σημείωσε η κ. Αντωνιάδου.

Δείτε το video στο nextdeal.gr



Key Note speakers με ομάδα ΑΧΑ.

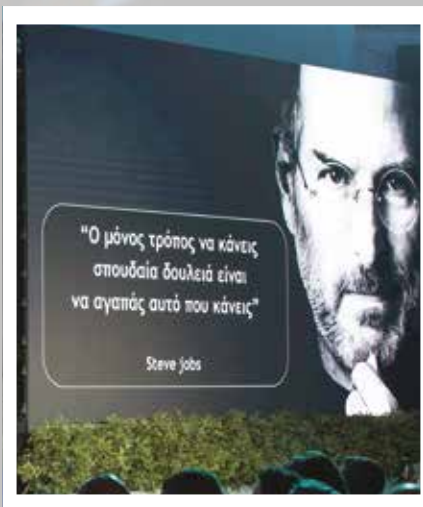
της ΑΧΑ στο πλαίσιο του ONE ΑΧΑ, καθώς και για τους κεντρικούς στρατηγικούς άξονες ανάπτυξης της εταιρείας την επόμενη χρονιά. Κομβικό σημείο ήταν η παρουσίαση του νέου προγράμματος εκπαίδευσης του Αποκλειστικού Δικτύου με την πιστοποίηση του BCA College (κατόπιν ολοκλήρωσης του προγράμματος), το οποίο διαμορφώθηκε από μία ομάδα στελεχών και συνεργατών της ΑΧΑ, υπό την καθοδήγηση των κ.κ. Νίκου Σακελλαρίου και Άννας Μανιάτη. Στο πλαίσιο αυτό παραβρέθηκε και ο κ. Μάκης Νικολάου Φωκάς, σύμβουλος Διοίκησης του BCA College, ο οποίος αναφέρθηκε στη σπουδαιότητα της συνεργασίας μεταξύ του κολεγίου και της ΑΧΑ και την υποστήριξη νέων που βρίσκονται στην αρχή της επαγγελματικής τους σταδιοδρομίας.

Εξέχον σημείο του συνεδρίου ήταν η παρουσία τριών ξεχωριστών ομιλητών, όπου ο καθένας απέδειξε μέσα από την προσωπική του ιστορία πως πρέπει να ξέρεις ότι μπορείς ακόμα και τις πιο δύσκολες στιγμές. Πρόκειται για την κ. Ελένη Αντωνιάδου – Scientist in Regenerative Medicine & Bioastronautics, τη δρ Νάνσυ Μαλλέρου – Coach Ομιλήτρια/ συγγραφέα/ιδρύτρια & CEO Life Clinic Group και τον κ. Τόλη Αϊβαλή – Strategist. Τρεις άνθρωποι, ο καθένας από διαφορετικό κλάδο, οι οποίοι όμως έχουν ένα κοινό χαρακτηριστικό: την πίστη στον εαυτό τους. Αυτό ήταν και το σημείο που αποτέλεσε πηγή έμπνευσης για όλους τους παρευρισκόμενους και χειροπιαστό παράδειγμα του «Know You Can».



Ανακοίνωση Εκπαιδευτικού Προγράμματος Αποκλειστικού Δικτύου και συνεργασίας ΑΧΑ με BCA College.

Στιγμιότυπα
από το συνέδριο.



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.

Περισσότερα στο axa.gr



Ο Γιάννης
Καντώρος,
στο βήμα.

INTERAMERICAN

Η Ιστορία της «γράφεται από το Μέλλον»

Η ορειβάτης Κική
Τσακαλή, η
πρότυπο
θέλησης για
την επιτυχία και
προσέγγιση
στο στόχο.



Η INTERAMERICAN,
για πρώτη φορά
σε ασφαλιστικό
Συνέδριο, στο
πρόσωπο του
Θεμιστοκλή
Μυστριώτη τίμησε
τους πελάτες της που
την εμπιστεύονται
σταθερά.

Τις επιλογές της INTERAMERICAN σε ζητήματα στρατηγικού προσανατολισμού ανέδειξε το φετινό Συνέδριο της εταιρείας που οργανώθηκε στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος». Το επετειακό έτος 2019, λόγω της συμπλήρωσης των 50 ετών από την ίδρυσή της, έδωσε την αφορμή στη βάση της ιστορικής εμπειρίας, με γνώμονα την πρωτοπορία και την καινοτομία από το παρελθόν ακόμη. Από τη μοναδική, έως τότε, στα παγκό-

σμια ασφαλιστικά χρονικά ασφάλιση της αποστολής στη Σελήνη με το «Αpollo 11», στις 16 Ιουλίου 1969, που εμπνεύστηκαν οι ιδρυτές της, τη διάνοιξη νέων δρόμων για την ελληνική ασφαλιστική αγορά -όπως τόνισε στο χαιρετιστήριο μήνυμά του και ο πρόεδρος της ΕΑ.Ε, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου- κατά τις προηγούμενες δεκαετίες στους τομείς της ασφάλισης ζωής, της υγείας, της οδικής και άμεσης ιατρικής βοήθειας, τις συνέργειες και άλλες



Το εικαστικό
μήνυμα του
Συνεδρίου της
INTERAMERICAN.



Ο Τάσος
Ηλιακόπουλος,
γενικός διευθυντής
Πωλήσεων
& Marketing
INTERAMERICAN.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ: ΣΥΝΤΟΜΑ ΘΑ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Το πνεύμα της ομιλίας του Γιάννη Καντώρου, διευθύνοντος συμβούλου της εταιρείας, διέτρεξε συνολικά τις εργασίες του Συνεδρίου. Είπε, μεταξύ άλλων, ο επικεφαλής της INTERAMERICAN:

■ Για την αναγνώριση-ανταμοιβή της εργασίας και αφοσίωσης: «Σήμερα, γιορτάζουμε τα 50 χρόνια. Είναι μία ξεχωριστή στιγμή για την εταιρεία, για όλους μας και για μένα προσωπικά, που όταν ξεκινούσα την καριέρα μου στην INTERAMERICAN πριν από 20 και κάτι χρόνια, ποτέ δεν περίμενα ότι θα βρισκόμουν σε μια τέτοια επέτειο να έχω την τιμή να σας μιλώ από αυτή τη θέση. Νιώθω πολύ περήφανος γι' αυτό και νομίζω ότι αυτή η ιστορία φανερώνει και το DNA της εταιρείας, γιατί ανεξάρτητα από τις αλλαγές, ανεξάρτητα από το ποιον είχε ή έχει στην κορυφή της, στην ηγεσία -από τον Δημήτρη Κοντομηνά, τον Γιώργο Κώτσαλο ή τη σημερινή ΑCHMEA-, πάντα η INTERAMERICAN πορευόταν και πορεύεται με αξίες».

■ Συνεχίζοντας ο κ. Καντώρος, υπογράμμισε την κατεύθυνση προς τη διεύρυνση του αντικειμένου της INTERAMERICAN με υπηρεσίες πέρα από την ασφάλιση, που δημιουργούν μια καθημερινή σχέση εταιρείας - πελάτη: «Τα ασφαλιστικά προϊόντα θα είναι πάντα στον πυρήνα της δραστηριότητάς μας, όμως πρέπει να κάνουμε ένα βήμα περισσότερο. Στο μέλλον εμείς, αλλά και άλλες πιθανώς ασφαλιστικές εταιρείες θα συνδυάσουν τα ασφαλιστικά προϊόντα με επιπλέον υπηρεσίες. Η INTERAMERICAN το έχει κάνει: επενδύουμε συνέχεια στα πολυϊατρεία Medifirst, στην Εταιρεία Βοήθειας, στα CarPoint για το αυτοκίνητο και σε άλλες δικές μας υποδομές. Θα κάνουμε και ένα βήμα ακόμα περισσότερο και θα περάσουμε και από τις υποδομές στην καθημερινή συμβουλή και διαχείριση της υγείας ή της ευζωίας των πελατών μας».

πρωτοπόρες πρωτοβουλίες, μέχρι τα τελευταία δεκαοκτώ χρόνια υπό την ολλανδική ιδιοκτησία για τις μελλοντικές προοπτικές της εταιρείας, σε μια εποχή κατά την οποία όλα αλλάζουν.

Χαρακτηριστικά δηλωτικός για τον προσανατολισμό της INTERAMERICAN ήταν ο τίτλος του τελευταίου θέματος στο σπονδυλωτό αφήγημα-έκθεση στο Συνέδριο των πιο σημαντικών σταθμών της εταιρείας: «Η Ιστορία γράφεται από το Μέλλον», που

Η πρώτη
Συντονίστρια σε
νέα Παραγωγή
Ζωής και σε
νέα Παραγωγή
Capital: Μ.
Παπαδοπούλου.



Το κορυφαίο Βραβείο Αξίας «Αλέξανδρος Ταμπουράς» στην ασφαλιστική σύμβουλο Α. Μπούμη.



Ο ομιλητής Νίκος Βέττας, γενικός διευθυντής IOBE.

Οι πρώτοι
Πράκτορες
& Μεσίτες σε
Χαρτοφυλάκιο
Ομαδικών.



Οι πρώτοι
Unit Managers
σε στόλο
Οχημάτων:
1. Δ. Νομικού,
2. Μ. Χαλικιά,
3. Δ. Αντωννάκος.



Τιμητική διάκριση
στη ΜΚΟ
«Διογένης», για
το έργο της στην
αντιμετώπιση της
φτώχειας και της
περιθωριοποίησης.



Οι πρώτοι Πράκτορες & Μεσίτες σε Ασφάλιστρα Αστικής Ευθύνης & Τεχνικών Έργων.

Κατάμεστη η
αίθουσα του
«Ελληνικού
Κόσμου» από
στελέχη και
συνεργάτες της
INTERAMERICAN.



Ο ομιλητής
Δημήτρης
Μπουραντάς.



Χαρακτηρίζει τη σημερινή INTERAMERICAN και σηματοδοτεί τη μεθοδευμένη μετάβαση στην απόλυτη ψηφιοποίηση, σε νέο μοντέλο διοίκησης, οργάνωσης και τρόπου εργασίας, στην εστίαση στον πελάτη και τη δημιουργία «νέας εμπειρίας» για τον ίδιο μέσα από τη σύγχρονη ασφαλιστική προσέγγιση των αναγκών του με ευέλικτα συστήματα, εμπλουτισμένη με παροχή ευρύτερων υπηρεσιών.

Στο πλαίσιο του συνεδρίου, ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες ήταν και οι ομιλίες των καθηγητών Νίκου Βέττα, γενικού διευθυντή IOBE, που

ανέπτυξε την εικόνα του οικονομικού περιβάλλοντος με σημαντικές παρατηρήσεις για τις συνθήκες και την προοπτική της ασφάλισης στη σύνταξη και την υγεία, και του Δημήτρη Μπουραντά, που έδωσε τις διαστάσεις της έννοιας του ηγέτη και της ηγεσίας. Το πρότυπο θέλησης για την επιτυχία και προσήλωσης στο στόχο ανέδειξε με την κατάθεση της προσωπικής προσπάθειάς της η ορειβάτης Κική Τσακαλδήμη. Ακόμη, το έμπρακτο ενδιαφέρον της εταιρείας για την ευρύτερη κοινωνία και η πρωτοπόρος στην ασφαλιστική



Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα Παραγωγή Capital: 1. Α. Παπαδοπούλου, 2. Μ. Ραγκούση, 3. Ε. Δάγγα.



Μαρτυρίες επί σκηνής
βιωματικών εμπειριών
πελατών που έτυχαν
κάποιας σημαντικής
υπηρεσίας από την
εταιρεία.



Ο παρουσιαστής
της εκδήλωσης,
δημοσιογράφος
Αντώνης Σρόιτερ,
επί σκηνής.



Οι πρώτοι Συντονιστές σε ασφάλιστρα Γενικών: 1. Β. Βασιλόπουλος, 2. Γ. Ταμβάκος, 3. Ι. Γκαβογιάννης - Κ. Φλόκας.



Τιμητική διάκριση για
τον Η. Αντωνίου –
στόλο Ασφαλισμένων
Οχημάτων.



Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα Παραγωγή Ομαδικών: 1. Α. Περνιεντάκη, 2. Ι. Μωυσίδης, 3. Ι. Παναγόπουλος.



Οι πρώτοι Συντονιστές σε στόλο ασφαλισμένων Οχημάτων: 1. Γ. Ταμβάκος, 2. Α. Βασιλόπουλος, 3. Ι. Γκαβογιάννης - Κ. Φλόκας.



Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Ασφάλιστρα Γενικών: 1. Ι. Παναγόπουλος, 2. Κ. Αγγουρίδης, 3. Κ. Γαβριηλίδου, 4. Π. Τασόπουλος, 5. Α. Τουρνατζής.

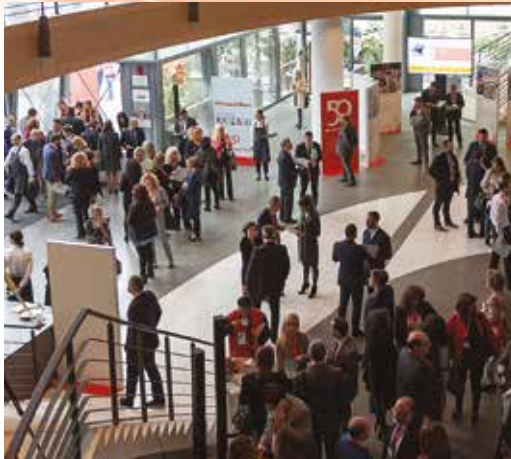
αγορά, οργανωμένη δραστηριότητά της στον τομέα της εταιρικής υπευθυνότητας αναδείχθηκαν με την τιμητική διάκριση στον οργανισμό «Διογένης», που υποστηρίζει εδώ και 12 χρόνια στο έργο του για την αντιμετώπιση της φτώχειας και της περιθωριοποίησης.

Οι βραβεύσεις

Ακολούθησαν στο δεύτερο μέρος του συνεδρίου οι βραβεύσεις των διακεκριμένων συνεργατών του δικτύου πωλήσεων Agency,

καθώς και του δικτύου των συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών. Κορυφαία στιγμή των βραβεύσεων και φέτος ήταν η απονομή του Βραβείου Αξίας «Αλέξανδρος Ταμπουράς» για την επιχειρηματική αριστεία στην ασφαλιστική σύμβουλο Αθηνά Μπούμη. Απόδειξη αναγνώρισης της αξίας του πελάτη ήταν η συμβολική απόδοση τιμής -για πρώτη φορά σε ασφαλιστικό Συνέδριο- για τα περισσότερα από 40 χρόνια σταθερής εμπιστοσύνης στην INTERAMERICAN.

Στο χώρο υποδοχής βρέθηκε και πωλητής του περιοδικού «Σχεδία», στο πλαίσιο της βράβευσης της ΜΚΟ «Διογένης». Στο στιγμιότυπο, ο πωλητής με τον Γ. Ρούντο, διευθυντή Εταιρικών Σχέσεων και Υπευθυνότητα της INTERAMERICAN.



Στον χώρο της υποδοχής των συνέδρων, στον «Ελληνικό Κόσμο».



Ο πρώτος Συντονιστής σε νέα Παραγωγή Ομαδικών: Γ. Ταμβάκος.



Ο πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα Παραγωγή Ασφαλιστρών από Διακράτηση Λήξεων: Σ. Λιάτος.

Τα θεματικά ταμπλό που αναπτύχθηκαν στο χώρο της υποδοχής έδωσαν την αλυσίδα των σημαντικότερων στιγμών της εταιρείας στα 50 χρόνια της.



Οι πρώτοι Πράκτορες & Μεσίτες σε Ασφάλιστρα Πυρός.

ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ AGENCY ΑΠΑΝΤΑ ΣΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΠΟΧΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Όπως αναδείχθηκε και κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, η INTERAMERICAN ενισχύει το ρόλο του δικτύου των αποκλειστικών συνεργατών της, στη βάση της ισχυρής παράδοσης των 50 ετών στις πωλήσεις, με νέα χαρακτηριστικά:

- αναβάθμιση του ρόλου του ασφαλιστικού συμβούλου, που κατευθύνεται στη συμβουλευτική πώληση,
- παροχή μοναδικών ασφαλιστικών πλεονεκτημάτων, όπως το νέο σύστημα υγείας «bwell», και χρήση των ιδιόκτητων υποδομών σε υπηρεσίες, όπως αυτές της υγείας και βοήθειας,

- συστηματοποίηση της εργασίας και απόλυτη αξιοποίηση του ψηφιακού γραφείου, που ακολουθεί τον συνολικό ψηφιακό μετασχηματισμό της εταιρείας βελτιώνοντας την επαγγελματική καθημερινότητα του συνεργάτη και τη σχέση του με τον πελάτη,

- δημιουργία νέας γενιάς managers για τα γραφεία πωλήσεων, μέσα από την προηγμένη εκπαίδευση που παρέχει η εταιρεία με την πρότυπη Σχολή Management, σε συνεργασία με παγκόσμιους οργανισμούς ανάπτυξης της ασφαλιστικής γνώσης,

- επαγγελματικό περιβάλλον υψηλών προδιαγραφών, με σύγχρονη λογική ολοκληρωμένης ασφαλιστικής υποστήριξης απέναντι στον πελάτη (μετάβαση από τα προϊόντα στα ευέλικτα συστήματα), αλλά και

- εξασφάλιση, ταυτόχρονα, του συνεργάτη με τη δημιουργία του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης συνεργατών.

Η εταιρεία κατευθύνεται προς τη δημιουργία αποτελεσματικών και βιώσιμων γραφείων πωλήσεων, συνεκτιμώντας τις διαμορφούμενες συνθήκες σήμερα στη διανομή από φυσικά δίκτυα, με εστίαση στις διευρυμένες υπηρεσίες και τη νέα εμπειρία, καθώς και τη συνολική προστασία του ασφαλισμένου, υπογράμμισε ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing.

Η INTERAMERICAN στον δρόμο της Βιώσιμης Ανάπτυξης

Η INTERAMERICAN πρωτοπορεί δημιουργικά στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά επί μισό αιώνα, ανοίγοντας συνεχώς νέους δρόμους. Ο Οργανισμός, με πυξίδα προσανατολισμού τον εκσυγχρονισμό και τη διεύρυνση της Ασφάλισης για καλύτερη ποιότητα ζωής και τη δημιουργία αξίας για τους πελάτες, τους μετόχους, τους εργαζομένους, τους συνεργάτες και την ευρύτερη κοινωνία, προσδοκά να συμβάλλει σταθερά στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας και την κοινωνική ευημερία.

Από τις Αξίες, στη Στρατηγική και την Υλοποίηση

5 ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΞΙΕΣ



5 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ



5 ΜΕΓΕΘΗ* ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΩΣΙΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Επαναλαμβανόμενα
Κέρδη προ φόρων
€ 27,9 εκατ.

Μεικτά Εγγεγραμμένα
Ασφάλιστρα
€ 347,2 εκατ.

Μερίδιο
Ασφαλιστικής Αγοράς
9%

Άμεσες
Αποζημιώσεις & Καταβολές
€ 213,8 εκατ.

Απόδοση
Κοινωνικού Προϊόντος
€ 173,6 εκατ.

* Στοιχεία 2017

Δείτε την Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης 2016-2017 της INTERAMERICAN στο www.interamerican.gr



IDD και εκπαίδευση

Οδηγίες για ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρείες, για να γίνει η IDD ένα χρήσιμο εργαλείο ανάπτυξης. Όλα όσα θα πρέπει να ξέρετε για την εκπαίδευση στην IDD



Του Κώστα Παπαιωάννου

Η νέα (κοινοτική) νομοθεσία ήλθε για να μείνει! Όχι απλώς να μείνει ως έχει, αλλά με την πάροδο του χρόνου να εξελιχθεί και να συνεχίσει να προσαρμόζεται στις μεταβαλλόμενες τάσεις και απαιτήσεις της αγοράς μας και να διευκολύνει ή να δυσκολεύει τη δουλειά μας. Αναλόγως του πώς το βλέπουμε και τι διάθεση προσαρμογής και ανάπτυξης έχουμε!

Οι Νόμοι 4384/2016 (Solvency II) και 4583/2018 (IDD) είναι γεγονός ότι έφεραν τα πάνω κάτω στην ασφαλιστική δουλειά. Μας «ξεβόλεψαν» και αύξησαν τις υποχρεώσεις όλων μας. Από την άλλη μεριά, μας έδωσαν αρκετά διαφανείς διαδικασίες, μεθόδους, τυποποίηση, αλλά και υποχρεώσεις, οι οποίες προσδίδουν νέο κύρος στο ασφαλιστικό επάγγελμα.

Τι ξέρουμε όμως πραγματικά για αυτή τη νέα νομοθεσία και ιδιαίτερα για την IDD και τις θεμελιώδεις αλλαγές που έφερε στη δουλειά του ασφαλιστή; Πώς μπορούμε να αξιοποιήσουμε μέσω της εκπαίδευσης αυτές τις αλλαγές για να αναπτυχθούμε, ως ασφαλιστές και ως αγορά;

Κατ' αρχάς, το άρθρο 20 του Ν. 4583/2018 (IDD) είναι αυτό που σαφώς αναφέρεται στις επαγγελματικές απαιτήσεις γνώσεων και ικανοτήτων των διαμεσολαβούντων όλων των βαθμίδων, αλλά και των διοικητικών στελεχών, που προβλέπεται από το νόμο η πιστοποίηση των γνώσεων τους. Είναι όμως μόνο αυτό το άρθρο το οποίο θα πρέπει να μελετήσουμε και να αναλύσουμε, προκειμένου να καταλάβουμε σε ποια σημεία χρειάζονται εκπαιδευτική υποστήριξη οι ασφαλιστές και οι διοικητικοί υπάλληλοι; Η απάντηση είναι «όχι».

Πρέπει να αναλυθούν σχεδόν όλα τα κεφάλαια της IDD (όπως θα δούμε αναλυτικά παρακάτω), κάποια κεφάλαια μάλιστα έχουν και ιδιαίτερη σημασία,

γι' αυτό και αναλύονται εκτενέστερα, καθώς επιπλέον να αναλυθούν, να συνδεθούν και να επεξηγηθούν οι τακτικές παραπομπές της IDD στο Ν. 4364/2016 (Solvency II). Ας πάρουμε όμως τα πράγματα από την αρχή και ας δούμε τις εκπαιδευτικές ανάγκες που πρέπει να καλυφθούν και αφορούν στη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, αναλύοντάς τες ανά κεφάλαιο του Νόμου 4583/2018 (IDD).

Α' Κεφάλαιο

Ήδη από το πρώτο της κεφάλαιο η IDD φέρνει στην αγορά μια μεγάλη ανατροπή, η οποία αλλάζει ουσιαστικά την ίδια τη δομή της.

Το άρθρο 4 του πρώτου κεφαλαίου ξεκαθαρίζει ότι οι κατηγορίες των διαμεσολαβούντων θα είναι μόνον οι ακόλουθες τρεις, πράκτορες, συντονιστές πρακτόρων και μεσίτες ασφαλίσεων. Βεβαίως υπάρχει και μια τέταρτη κατηγορία, αυτή των διαμεσολαβούντων που ασκούν την ασφαλιστική διαμεσολάβηση ως δευτερεύουσα δραστηριότητα, με την οποία όμως δεν θα ασχοληθούμε στο παρόν άρθρο, για λόγους ομοιογένειας και οικονομίας.

Επιπλέον, στο άρθρο 5 του πρώτου κεφαλαίου καθορίζονται οι συναλλακτικές σχέσεις των διανομένων προϊόντων (όπως άκομψα κατά τη γνώμη μου τους αποκαλεί), δηλαδή των πρακτόρων, των συντονιστών πρακτόρων και των μεσιτών ασφαλίσεων, τόσο μεταξύ τους όσο και με τους πελάτες τους.

Μόνο και μόνο αυτές οι κορυφαίες αλλαγές και διαφοροποιήσεις αποτελούν από τη φύση τους μια μεγάλη εκπαιδευτική ενότητα, η οποία πρέπει να έχει στόχο να βοηθήσει τους μετέχοντες στα δίκτυα πωλήσεων με τις ιδιότητες του πράκτορα, του συντονιστή πρακτόρων και του μεσίτη ασφαλίσεων, να κατανοήσουν τις ακριβείς αρμοδιότητές τους ο κά-

θε ένας, τον τρόπο, το εύρος και τη μέθοδο της μεταξύ τους συνεργασίας (οι πράκτορες και οι συντονιστές) και την απαγόρευση συνεργασίας τους με τους μεσίτες. Να τους βοηθήσει να εντοπίσουν και να κατανοήσουν τα πιθανά προβλήματα στην ομαλή εξέλιξη των συνεργασιών και τα δυσλειτουργικά σημεία ή και τις νέες ευκαιρίες που δημιουργούνται λόγω της νέας δομής. Να τους βοηθήσει να καταλάβουν έννοιες όπως, επί παραδείγματι, οι «στενοί δεσμοί» ή η «συμβουλή» που αναφέρονται στο Ν. 4364/2016.

Πάνω απ' όλα όμως να βοηθήσει, μέσω της εκπαιδευτικής ανάλυσης, τους διαμεσολαβούντες όλων των βαθμίδων να αποφασίσουν αν θα πρέπει να ακολουθήσουν την καριέρα του πράκτορα, του συντονιστή πρακτόρων ή του μεσίτη ασφαλίσεων!

Επιπλέον, σε αυτό το κεφάλαιο ξεκαθαρίζονται (σε κάποιο βαθμό) και οι συναλλακτικές σχέσεις τους με τους πελάτες τους και τις συνεργαζόμενες με αυτούς εταιρείες, ανάλογα με την ιδιότητα του κάθε ενός (πράκτορας, συντονιστής ή μεσίτης).

Β' Κεφάλαιο

Στο δεύτερο κεφάλαιο της IDD πρέπει να σταθούμε ιδιαίτερα και να αναλύσουμε τα θέματα που αφορούν τη διαχείριση των καταγγελιών και την εξωδικαστική επίλυση των διαφορών μεταξύ πελατών και διαμεσολαβούντων.

Επιπλέον, βεβαίως, θα πρέπει να μελετήσουμε και να αναλύσουμε το θέμα της διενέργειας ελέγχων εκ μέρους της εποπτικής αρχής και να αναλύσουμε τα σημεία στα οποία οι διαμεσολαβούντες θα πρέπει να είναι ιδιαίτερως προσεκτικοί.

Γ' Κεφάλαιο

Το τρίτο κεφάλαιο είναι αυτό που βασικά αφορά την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών και την ελευθερία εγκατάστασης. Από το αντικείμενό του και μόνο καθίσταται σαφές ότι αφορά σχεδόν αποκλειστικά αυτούς που συνεργάζονται με εταιρείες ΕΠΥ ή που σκέπτονται να ασχοληθούν με αυτές. Δεν θα επεκταθώ παραπάνω σχετικά με αυτό το κεφάλαιο.

Δ' Κεφάλαιο

Ακόμα ένα πολύ σημαντικό κεφάλαιο της IDD, επειδή ασχολείται με κρίσιμα για τους ασφαλιστές θέματα, που αφορούν την εγγραφή των διαφόρων κατηγοριών των διαμεσολαβούντων στα ειδικά μητρώα των επαγγελματικών επιμελητηρίων και τις οργανωτικές υποχρεώσεις της κάθε κατηγορίας διαμεσολάβησης. Επιπλέον στο Κεφάλαιο Δ' περιλαμβάνεται και το άρθρο 20, το οποίο είναι το κατεξοχήν κεφάλαιο που αφορά την κάλυψη των επαγγελματικών απαιτήσεων γνώσεων και ικανοτήτων των στελεχών των δικτύων πώλησης, αλλά και των εμπλεκόμενων διοικητικών στελεχών. Επίσης, στο άρθρο 20 θα πρέπει να

εντάξουμε και την ανάλυση του Παραρτήματος XIII, που βρίσκεται στο άρθρο 49. Πρέπει να γίνει αναλυτική ενημέρωση των διαμεσολαβούντων σχετικά με τα ειδικά μητρώα και το ενιαίο σημείο πληροφόρησης, σχετικά με τα δικαιολογητικά και τις προϋποθέσεις εγγραφής τους στα επαγγελματικά επιμελητήρια, σχετικά με τις προϋποθέσεις διατήρησης εγγραφής τους στα ειδικά μητρώα των επιμελητηρίων και τη διαγραφή τους.

Σημαντικό, επίσης, είναι να αναλυθούν οι πολλές και σημαντικές οργανωτικές υποχρεώσεις που βαρύνουν τους διαμεσολαβούντες και οι συνέπειες της μη τήρησής τους.

Ε' Κεφάλαιο

Άλλο ένα καινοτόμο σημείο της IDD! Σε αυτό το κεφάλαιο εντάσσεται ο Κώδικας Δεοντολογίας και ενσωματώνεται στον νέο Νόμο 4583/2018!

Τα άλλα ενδιαφέροντα και πάρα πολύ σημαντικά σημεία αυτού του κεφαλαίου, που θα πρέπει να αναλυθούν εκπαιδευτικά και να επεξηγηθούν στους διαμεσολαβούντες, αφορούν θέματα όπως τις πληροφορίες που θα πρέπει υποχρεωτικά να παρέχουν ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής και η ασφαλιστική επιχείρηση στους πελάτες τους, τα κρίσιμα ζητήματα που αφορούν την ανάλυση της πιθανής σύγκρουσης συμφερόντων και της διαφάνειας μεταξύ πελατών, ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και ασφαλιστικών επιχειρήσεων (ζήτημα το οποίο είναι πολύ «καυτό» και σημαντικό σε επίπεδο συνόλου Ε.Ε.). Εδώ πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη σημασία σε θέματα διαχείρισης πληροφοριών προς τους πελάτες, που αφορούν αμοιβές και προμήθειες διαμεσολαβούντων.

Ακόμα, σε αυτό το κεφάλαιο περιγράφονται και όλες οι πολύ σημαντικές υποχρεώσεις των διαμεσολαβούντων σχετικά με την τυποποιημένη καταγραφή του προσδιορισμού των απαιτήσεων και των αναγκών του πελάτη, οι οποίες χρήζουν ιδιαίτερης εκπαιδευτικής ανάλυσης. Η ιδιαίτερη ανάλυση απαιτείται επειδή αυτό ακριβώς το σημείο της IDD είναι εκείνο που μας διευκολύνει να χτίσουμε

καλές, υγιείς και μακροχρόνιες σχέσεις με τα πελατολόγια που διαχειριζόμαστε και να γίνει η IDD ένα πραγματικό εργαλείο ανάπτυξης!

Επιπλέον, σε αυτό το κεφάλαιο αναλύονται οι υποχρεώσεις και οι διαδικασίες διασταυρούμενων πωλήσεων.

Τέλος, στο άρθρο 35 υπάρχουν οι εξαιρετικά σημαντικές υποχρεώσεις σχετικά με την εποπτεία των προϊόντων και τη διακυβέρνησή τους. Σε αυτό το άρθρο περιγράφονται όλες οι



υποχρεώσεις των εταιριών και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών σχετικά με τον εντοπισμό και τον προσδιορισμό της αγοράς στόχου του ασφαλιστικού προϊόντος, τη σκοπούμενη στρατηγική διανομής του προϊόντος και τον έλεγχο ότι το προϊόν διανέμεται στην αγορά-στόχο.

Προσοχή! Πρόκειται περί νέας λογικής σε θέματα διασφάλισης ότι το τελικό προϊόν που αγοράζει ο πελάτης είναι αυτό που τελικά σχεδιάστηκε προκειμένου να καλύψει τις ανάγκες του. Αυτό μπορεί να διασφαλίσει σε μεγάλο βαθμό και να αυξήσει τη διατηρησιμότητα των πελατών και των προϊόντων μας!

Στ' Κεφάλαιο

Αυτό είναι ένα κεφάλαιο που αφορά αποκλειστικά τη διανομή των βασιζόμενων σε ασφάλιση επενδυτικών προϊόντων. Το κεφάλαιο αυτό σχετίζεται τόσο με τους διαμεσολαβητές όσο και με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που θα πρέπει να διαθέτουν και να εφαρμόζουν αποτελεσματικές οργανωτικές και διοικητικές ρυθμίσεις για την αποτροπή φαινομένων σύγκρουσης συμφερόντων. Επιπλέον, θα πρέπει να λαμβάνουν τα κατάλληλα μέτρα για τον έγκαιρο εντοπισμό πιθανής σύγκρουσης συμφερόντων μεταξύ αυτών των ιδίων, συμπεριλαμβανομένων των διευθυντών και των υπαλλήλων τους και των πελατών τους.

Το άρθρο 38 αναφέρεται, επίσης, σε θέματα που έχουν να κάνουν με τήρηση και διατήρηση αρχείων από τους διαμεσολαβητές και τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Ιδιαίτερα για τους ασφαλιστές, αυτή είναι μια νέα διαδικασία, η οποία απαιτεί γνώσεις, τεχνογνωσία και έχει οπωσδήποτε και το ανάλογο κόστος γι' αυτούς και συνεπεία αυτών χρειάζεται ειδική εκπαίδευση και ενημέρωση, ειδικά σε θέματα που αφορούν λογιστική και μηχανογραφική οργάνωση.

Ακόμα το συγκεκριμένο κεφάλαιο προβλέπει ειδική ενημέρωση των πελατών σχετικά με το κόστος του προϊόντος, τις πιθανές επιβαρύνσεις, καθώς και το πιθανό κόστος των συμβουλευτικών υπηρεσιών. Θέματα από τη φύση τους ευαίσθητα, τα οποία απαιτούν την ανάλογη προετοιμασία των ασφαλιστών.

Οι ασφαλιστές, επιπλέον, θα πρέπει να εκπαιδεύουν και να ενημερωθούν για θέματα σχετικά με τη δήλωση αξιολόγησης καταλληλότητας και συμβατότητας του προϊόντος, όπου να αποτυ-

πώνεται η συμβουλή και να εξηγείται πώς αυτή ανταποκρίνεται στις επιλογές, στους στόχους και στα άλλα επενδυτικά χαρακτηριστικά του πελάτη. Διαδικασίες που μέχρι τώρα δεν ακολουθούντο και είναι νέες για τους ασφαλιστές, οι οποίοι χρειάζονται ειδική εκπαίδευση και ενημέρωση γι' αυτές.

Ζ' Κεφάλαιο

Το κεφάλαιο αυτό αφορά τις κυρώσεις εις βάρος των διαμεσολαβούντων, τη δημοσιοποίησή τους και τα λοιπά μέτρα που μπορεί να ληφθούν εις βάρος τους. Θέμα επίσης νέο και από τη φύση του εξαιρετικά ευαίσθητο, για το οποίο οι ασφαλιστές θα πρέπει να ενημερωθούν, έτσι ώστε να λάβουν τα απαιτούμενα μέτρα.

Συνολική παρατήρηση περί της εκπαίδευσης στην IDD

Όπως είδαμε αναλυτικά ανά κεφάλαιο, η IDD έχει πολλά νέα στοιχεία, που αφορούν διαδικασίες, μεθόδους, πρακτικές, υποχρεώσεις, γνώσεις αλλά και κυρώσεις, για τα οποία θα πρέπει να ενημερωθούν συστηματικά, αναλυτικά και διεξοδικά οι ασφαλιστές, προκειμένου να εκτελούν σύμφωνα με το νόμο τα καθήκοντά τους, αλλά και να γίνουν μέσω αυτών των γνώσεων οι σύγχρονοι ευρωπαϊκού επιπέδου ασφαλιστές του 21ου αιώνα!

Κατά τη γνώμη μου, ιδιαίτερος θα πρέπει να προσεχθούν τα κεφάλαια Α', Δ', Ε' και Στ' της IDD (όπως θα παρατηρήσατε υπάρχει μεγαλύτερης έκτασης ανάλυση αυτών των κεφαλαίων), για τα οποία θα πρέπει να αφιερωθεί όλος ο απαιτούμενος χρόνος και να δοθεί συστηματική υποστήριξη στα δίκτυα πωλήσεων. Βεβαίως, το σύνολο της IDD αποτελεί ταυτόχρονα σχεδόν το πλήρες υλικό μελέτης για τις εξετάσεις πιστοποίησης πρακτόρων και συντονιστών, με κάποια ελάχιστα επιπλέον γνωστικά αντικείμενα.

Η εκπαίδευση των ασφαλιστών στην IDD δεν μπορεί εκ των πραγμάτων να γίνεται σε δίωρες ή τετράωρες παρουσιάσεις, προκειμένου να είναι πλήρης και αποτελεσματική.

Επιβάλλεται να δοθεί ο απαιτούμενος χρόνος για την ανάλυσή της και την εμπέδωσή της, προκειμένου αξιοποιηθεί αποτελεσματικά εκ μέρους των ασφαλιστών μας, για να έχουμε τα επιθυμητά αναπτυξιακά αποτελέσματα!

Ποιος είναι ο Κώστας Παπαϊωάννου

Ο Κώστας Παπαϊωάννου είναι εξειδικευμένος εκπαιδευτής ασφαλιστικών και τραπεζικών θεμάτων, με πολυετή εκπαιδευτική εμπειρία και προσανατολισμό στη διαχείριση τεχνικών, χρηματοοικονομικών και διοικητικών αντικειμένων. Έχει κάνει σπουδές οικονομικής κατεύθυνσης και μεταπτυχιακές σπουδές στα ασφαλιστικά. Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις εκπαίδευσης, σε μερικές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες και τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά [Interamerican, Ελληνοβρετα-

νική (νυν AXA), ING (N-N), Allianz, Αγροτική, Τράπεζα Πειραιώς].

Συνεργάζεται για διδακτικούς και ερευνητικούς σκοπούς με το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ)/Executive Programs και διδάσκει στα προγράμματα Judicial Education Program in Banking and Finance (μεταπτυχιακό πρόγραμμα για ανώτατους δικαστές και εισαγγελείς) και στο Insurance Management Program αντικείμενα όπως Risk Management, Επενδυτικά και Ασφαλιστικά Προϊόντα κ.ά. Ακόμα διδάσκει στο Ελ-

ληνικό Τραπεζικό Ινστιτούτο (ΕΤΙ), στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ), στην ΕΕΔΕ, στην KPMG και άλλους οργανισμούς, ως πιστοποιημένος εισηγητής και ειδικός επιστήμονας. Συμμετείχε στη συγγραφή των βιβλίων πιστοποίησης ασφαλιστικών διαμεσολαβητών του Ελληνικού Τραπεζικού Ινστιτούτου και του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών. Έχει αναπτύξει εκπαιδευτικά προγράμματα (παρουσιάσεις και εκτενείς εκπαιδευτικές σημειώσεις) για όλες τις βαθμίδες ασφαλιστικής και τραπεζικής πιστοποίησης.



**Η προστασία σας
είναι νομική μας υπόθεση**

ARAG

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ



Στα «σκαριά» το νέο «Υδρόγειος Club» για διακεκριμένους συνεργάτες

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης,
πρόεδρος Δ.Σ.

Ο πρώτος σταθμός του ετήσιου κύκλου των εταιρικών συνεδρίων της Υδρογείου Ασφαλιστικής ήταν φέτος η Βόρεια Ελλάδα και η συμπρωτεύουσα Θεσσαλονίκη.

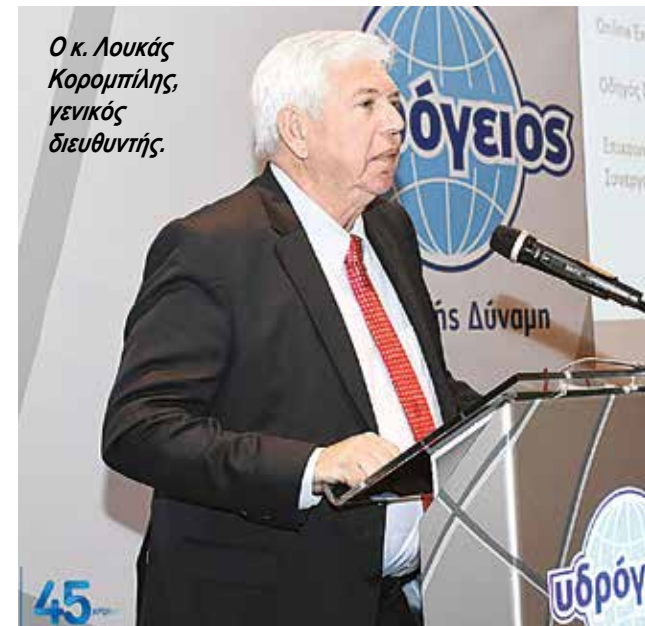
Ειδικότερα, όπως επισημαίνεται, διαθέτοντας ισχυρό χαρτοφυλάκιο και ένα ευρύ και ιδιαίτερα δυναμικό δίκτυο συνεργατών σε όλους τους νομούς της, η Βόρεια Ελλάδα αποτελεί μία από τις σημαντικότερες περιοχές δραστηριοποίησης της Υδρογείου Ασφαλιστικής.

Στο συνέδριο της Βορείου Ελλάδος έδωσαν δυναμικά το «παρών» πάνω από 370 τοπικοί συνεργάτες της εταιρείας. Τα στελέχη της Υδρογείου Ασφαλιστικής παρουσίασαν τα οικονομικά και παραγωγικά αποτελέσματα της εταιρείας, αλλά και τις πρωτοβουλίες που πιστοποιούν την ισχυρή δέσμευση της εταιρείας απέναντι στο δίκτυό της – ανάμεσά τους και το νέο «Υδρόγειος Club», ένα club προνομίων και παροχών για τους διακεκριμένους συνεργάτες της εταιρείας.

Πραγματοποιήθηκαν τιμητικές βραβεύσεις συνεργατών, οι οποίοι εντάχθηκαν στο «Υδρόγειος Club», ενώ τη βραδιά στόλισαν μουσικά οι «Les Au Revoir» με κλασικές και σύγχρονες επιτυχίες δοσμένες μέσα από την ιδιαίτερη μουσική τους ματιά και σκηνική παρουσία.



Ο κ. Παύλος
Κασκαρέλης,
αντιπρόεδρος
και διευθύνων
σύμβουλος.



Ο κ. Λουκάς
Κορομπίλης,
γενικός
διευθυντής.



Στιγμιότυπο
από το
συνέδριο
Βορείου
Ελλάδος.



Ο κ. Σεραφείμ
Αίσωπος,
διευθυντής
ανάληψης
κινδύνων.



Ο κ. Γιώργος
Χατζηευθυμίου,
υπεύθυνος
ανάπτυξης
Βορείου
Ελλάδος.

Τιμητικές Βραβεύσεις Senior Partners – «Υδρόγειος Club» - Οι απονομές έγιναν από τον κ. Χρήστο Χατζηευθυμίου

8. Αθανασία Καραβελάκη, Αλεξανδρούπολη
9. Θεοδώρα Κερανίδου, Δράμα
10. Αυρήλιος Κορδελίδης, Ξάνθη
11. Κωνσταντίνος Κωφίδης, Φλώρινα
12. «ΠΙΠΕΡΓΙΑΣ Δ. - ΧΙΟΝΗΣ Γ. Ο.Ε.», Καβάλα
13. Ασφαλιστικό Γραφείο Ευδοξίας Τασιώνα, Νάουσα Ημαθίας
14. «Ασφάλειες Τσιβίκη Ο.Ε.», Αλεξανδρούπολη
15. Θεόδωρος Χρυσοχοΐδης, Καβάλα

Τιμητικές Βραβεύσεις Executive Partners – «Υδρόγειος Club» - Οι απονομές έγιναν από τον κ. Παύλο Κασκαρέλη

16. «Σ. ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.», Αλεξάνδρεια Ημαθίας
17. «MEDUSA BROKERS Ο.Ε.», Θεσσαλονίκη
18. «ΚΑΛΟΓΙΑΝΤΣΙΔΗΣ Π.Ν. & ΣΙΑ Ο.Ε.», Δράμα
19. «CONTRACT Α.Ε.», Καβάλα
20. Θεόκλητος Παναγιωτίδης, Θεσσαλονίκη
21. Μιχαήλ Πιτσάνης, Θεσσαλονίκη
22. «INFOTRUST Α.Ε.», Θεσσαλονίκη
23. Αθανάσιος Ρούσης, Κομοτηνή
24. Ευαγγελία Σεργμπέζη, Ορεστιάδα
25. «Π. & Σ. ΣΙΑΝΤΣΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.», Καστοριά



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

ΙΟΒΕ: Μείωση εισφορών και κεφαλαιοποιητικός πυλώνας ασφάλισης για το συνταξιοδοτικό

Την πρόταση του ΙΟΒΕ για νέα κεφαλαιοποιητική επικουρική ασφάλιση, με υποχρεωτικού χαρακτήρα αφορολόγητες εισφορές 6%, παρουσίασε ο γενικός διευθυντής στο ΙΟΒΕ και καθηγητής στο ΟΠΑ κ. Νίκος Βέττας, κατά τη διάρκεια της ημερίδας με θέμα «Συντάξεις και Ανάπτυξη» που οργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και συμμετείχαν οι εργοδοτικοί φορείς της χώρας. Από το βήμα της ημερίδας ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου υπερασπίστηκε το συνδυασμό του αναδιανεμητικού με το κεφαλαιοποιητικό σύστημα προκειμένου το κράτος να διασφαλίζει τη μίνιμουμ σύνταξη, ενώ ο δεύτερος πυλώνας να διασφαλίζει τις συμπληρωματικές παροχές μέσω ενός pension fund με στόχο την επένδυση

ση και τις υψηλότερες αποδόσεις. Ο κ. Σαρρηγεωργίου πρότεινε να μειωθεί το ύψος των υποχρεωτικών εισφορών προκειμένου να δοθεί κίνητρο στους επιχειρηματίες, ενώ για την αξιοπιστία των ασφαλιστικών εταιριών τόνισε: «180 χρόνια λειτουργεί η ασφαλιστική αγορά. Τα «ατυχήματα» με θύματα ασφαλισμένους συνέβησαν γιατί δεν ασκούσε εποπτεία το κράτος. Αυτό έχει αλλάξει. Με το Solvency II και την εποπτεία της ΤτΕ έχουμε πλέον διαβατήριο αξιοπιστίας και διαφάνειας».

Ο υφυπουργός Κοινωνικής Ασφάλισης κ. Τάσος Πετρόπουλος τόνισε ότι η μείωση των εισφορών κατά 6%, η οποία εφαρμόστηκε επί κυβέρνησης Ν.Δ., δεν έφερε ανάπτυξη, αλλά, αντίθετα, ελλείμματα στα ταμεία και ύφεση. «Η κυβέρνηση έχει ήδη μειώσει



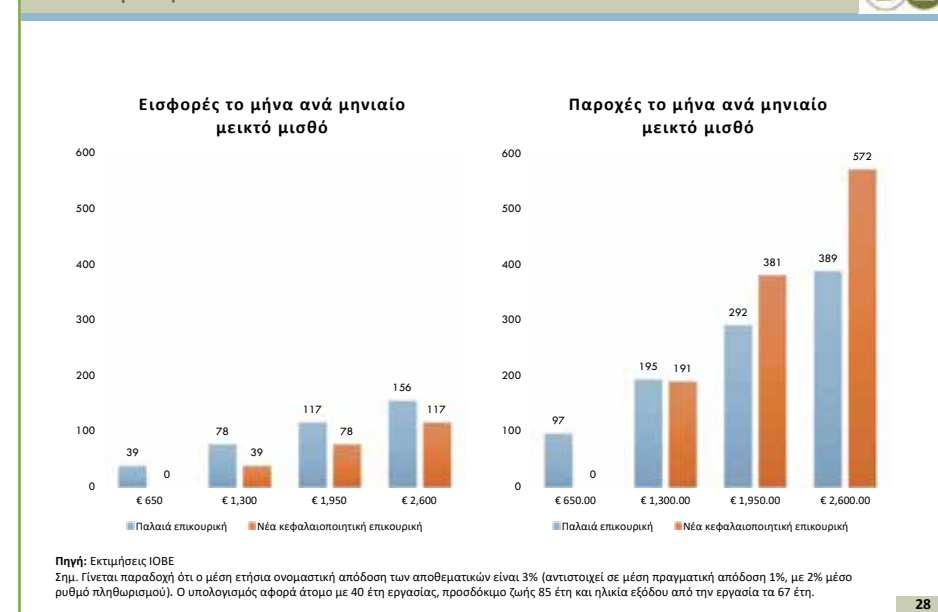
Από αριστερά οι κ.κ. Γιάννης Ρέτσος, Θεόδωρος Φέσσας, Μπάμπης Παπαδημητρίου, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και Νίκος Βέττας.

τις εισφορές για τους ελεύθερους επαγγελματίες», συμπλήρωσε, ενώ επέκρινε την πρόταση της Ν.Δ. για το ασφαλιστικό, τονίζοντας ότι η μετάβαση στο κεφαλαιοποιητικό σύστημα θα κοστίσει το αστρονομικό ποσό των 120 δισ., από τα οποία 50 δισ. θα χρειαστούν για την καταβολή της νέας επικουρικής σύνταξης.

Αντίθετα, ο αντιπρόεδρος της Ν.Δ. κ. Αδωνις Γεωργιάδης δεσμεύτηκε ότι η Ν.Δ. θα μειώσει τις εισφορές των υψηλών εισοδημάτων ώστε να δοθεί κίνητρο για το «επιχειρείν», ενώ τάχθηκε υπέρ της εμπλοκής του ιδιωτικού τομέα στο ασφαλιστικό (δεύτερο και τρίτο πυλώνα) για τη μεγαλύτερη απόδοση και την επένδυση των κεφαλαίων. «Η Ν.Δ. δεν έχει σκοπό να «διαλύσει» τον ΕΦΚΑ. Εγγυάται τον πρώτο πυλώνα της ασφάλισης, τάσσεται υπέρ του δεύτερου, επαγγελματικού πυλώνα, αλλά και της δυνατότητας επιλογής του ασφαλισμένου μεταξύ του δημόσιου ή του ιδιωτικού φορέα», δήλωσε ο κ. Γεωργιάδης.

Ο πρόεδρος του ΣΕΒ κ. Θεόδωρος Φέσσας τόνισε ότι οι εργοδοτικοί φορείς και η ΓΣΕΕ μέσω της εθνικής συλλογικής σύμβασης εργασίας έχουν αποφασίσει τη σύσταση ταμείου για την καταβολή συμπληρωματικών παροχών. Οι φορείς περιμένουν τις αναλογιστικές μελέτες. «Το ασφαλιστικό χωρίς κεφαλαιοποιητικό πυλώνα

Παραδείγματα εισφορών και παροχών με την παλαιά και νέα επικουρική



28

δεν είναι βιώσιμο ενώ για την ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης πρέπει να δοθούν φορολογικά κίνητρα», κατέληξε ο κ. Φέσσας.

Ο πρόεδρος του Συνδέσμου Τουριστικών Επιχειρήσεων Γιάννης Ρέτσος επέκρινε τον ασφαλιστικό νόμο Κατρούγκαλου, τονίζοντας ότι η αφαίμαξη του κράτους με τους φόρους και κυρίως τις εισφορές φτάνει στο 60% της αμοιβής. Τόνισε επίσης ότι ο νόμος είναι άδικος με τους υψηλόμισθους, καθώς ασφαλισμένος μόνο 15 έτη λαμβάνει ως σύνταξη το 78% του μισθού του, ενώ ο υψηλόμισθος δεν παίρνει ούτε το 40%.

Η ΠΡΟΤΑΣΗ ΤΟΥ ΙΟΒΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΟΥ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Η **προτεινόμενη** μεταρρύθμιση περιλαμβάνει μείωση των ασφαλιστικών εισφορών στην εργασία και δημιουργία ενός κεφαλαιοποιητικού πυλώνα αποταμίευσης για τη σύνταξη. Η μελέτη ποσοτικοποιεί το δημοσιονομικό κόστος μετάβασης της πρότασης και εκτιμά τα οφέλη από την εφαρμογή της πρότασης για την οικονομική δραστηριότητα. Σύμφωνα με τους αναλυτές του ΙΟΒΕ, η προτεινόμενη μείωση των εισφορών ενισχύει τα κίνητρα για απασχόληση αυξάνοντας τη συμμετοχή στην αγορά εργασίας κατά περίπου 100 χιλιάδες άτομα. Σε συνδυασμό με ενίσχυση των επενδύσεων του κεφαλαιοποιητικού πυλώνα, το πραγματικό ετήσιο ΑΕΠ εκτιμάται ότι αυξάνεται έως και €7 δισ. κατά μέσο όρο για τα επόμενα 40 χρόνια.

Ειδικότερα, το ΙΟΒΕ καταθέτει την πρότασή του για μία νέα κεφαλαιοποιητική επικουρική ασφάλιση, με υποχρεωτικού χαρακτήρα αφορολόγητες εισφορές 6%, κατώφλι στις εισφορές της νέας επικουρικής με βάση τον κατώτατο μισθό και ισοδύναμο με πραγματικό (efficient) επίπεδο εισφορών γύρω στο 3% κατά μέσο όρο.

Οι ασφαλισμένοι θα πληρώνουν το 20% εισοδήματος για διανεμητικό πυλώνα, το 0-6% για τη νέα επικουρική σύνταξη, ενώ όσο επιθυμεί ο ασφαλισμένος θα πληρώνει (αφορολόγητα έως ένα πλαφόν) σε συνταξιοδοτικά προϊόντα. Οι συνταξιούχοι θα λαμβάνουν κύρια σύνταξη, παλιά επικουρική ανάλογα με τα χρόνια που έχουν εισφέρει στο παλιό σύστημα, νέα επικουρική όπως αυτή προκύπτει βάσει των κεφαλαίων που έχουν συγκεντρωθεί στην ατομική μερίδα κάθε ασφαλισμένου. Επιπλέον θα λαμβάνουν αποδόσεις από συνταξιοδοτικά προϊόντα (προαιρετικά).

Σύμφωνα με το ΙΟΒΕ, η διατήρηση των παροχών με μείωση των εισφορών δημιουργεί δημοσιονομικό κόστος έως 1,9% του ΑΕΠ τον πρώτο χρόνο εφαρμογής, που βαίνει μειούμενο στο χρόνο, ενώ το κενό θα είναι μικρότερο εάν εξαιρεθούν τα ταμεία μερισμάτων και ληφθεί υπόψη η μείωση των εισφορών για το Δημόσιο ως εργοδότη.

Νέα πρόταση – Αλλαγές ανά πυλώνα

Διανεμητικός πυλώνας

- Κατάργηση των εισφορών για την υφιστάμενη επικουρική διανεμητικού χαρακτήρα
- Γραμμικότερη σχέση μεταξύ εθνικής σύνταξης και ετών ασφάλισης
- Χαμηλότερο πλαφόν για εισφορές (π.χ. 5 φορές ο κατώτατος μισθός)

Νέα Επικουρική

- Πλήρως κεφαλαιοποιητική
- Δημιουργία ατομικών λογαριασμών αποταμίευσης
- Υποχρεωτικού χαρακτήρα αφορολόγητες εισφορές 6% (3% ο εργαζόμενος & 3% ο εργοδότης)
- Προαιρετική για αγρότες, επιτηδευματίες και αυτοαπασχολούμενους
- Κατώφλι στις εισφορές της νέας επικουρικής
- Αποδίδονται μόνο στο τμήμα των μεικτών αποδοχών που υπερβαίνουν τον κατώτατο μισθό
- Εισφορές = $6\% \times (\text{Μεικτές αποδοχές} - \text{Κατώτατος Μισθός})$
- Ισοδύναμο με πραγματικό (effective) επίπεδο εισφορών γύρω στο 3% κατά μ.ο.

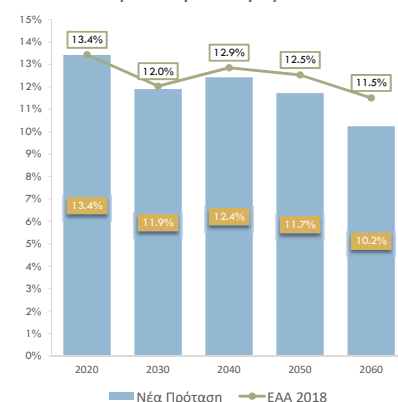
Προαιρετική κεφαλαιοποιητική ασφάλιση

- Επαναφορά των φορολογικών κινήτρων στην προαιρετική ασφάλιση (έως ένα πλαφόν)
- Έως το 2013 υπήρχε πρόβλεψη για μείωση φόρου σε ποσοστό 10% για δαπάνες ασφαλίσεων έως τα €1.200 για μονομελές νοικοκυριό και τα €2.400 για οικογένεια
- Μείωση μείωση φόρου €120 και €240 αντίστοιχα
- Ενίσχυση των φορολογικών κινήτρων
- Ενδεικτική πρόταση: 25% μείωση φόρου για νέες αποταμιεύσεις έως €2.000 για μονομελές νοικοκυριό και €3.000 για οικογένεια ανά έτος
- Μείωση μείωση φόρου: 500€ για μονομελές νοικοκυριό και τα 750€ για οικογένεια

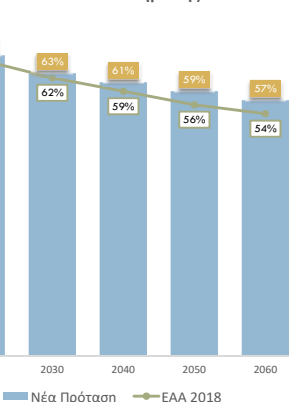
29

Βιωσιμότητα και επάρκεια του συστήματος με τη Νέα Πρόταση

Συνταξιοδοτική Δαπάνη ως % του ΑΕΠ



Ποσοστό αναπλήρωσης



Πηγή: AWG και προβολή ΙΟΒΕ
Σημ. Η προβολή επάρκειας της Νέας Πρότασης γίνεται με βάση τα στοιχεία του σεναρίου της ΕΑΑ 2018.

35



The Insurers Company!!!

14, Amfitheas Av. & Agion Anargiron Str.,
P.C.: 175 64, Palaio Faliro | Athens | Greece

TEL: (0030) 210-9764307
e-mail: info@glig.gr | website: www.glig.gr



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς,
CEO Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ.



**Οι αριθμοί που πιστοποιούν
την ευρωστία της εταιρείας**

- 26.713.931 παραγωγή
- 1.159.256 κέρδη προ φόρων
- 58.428.176 επενδύσεις
- 27.124.560 ίδια κεφάλαια
- 200% περιθώριο φερεγγυότητας
- 14.000.000 ευρώ σε αποζ. πελατών
- 100.000 ασφαλισμένα οχήματα
- 850 συνεργάτες
- 92 διοικητικά στελέχη και
- 40 χρόνια λειτουργίας

Προσφέρει δυνατές εμπειρίες



Το όραμα της Συνεταιριστικής «ξεδίπλωσε» ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτρης Ζορμπάς, μιλώντας στο πλαίσιο του 25ου Συνεδρίου Πωλήσεων που πραγματοποιήθηκε στο Τορόντο και συνδυάστηκε με τα 40 χρόνια λειτουργίας της. Για ξεχωριστή ασφαλιστική που προσφέρει την καλύτερη δυνατή εμπειρία στον πελάτη, στον συνεργάτη, στον εργαζόμενο, στον μέτοχο, στην Ελλάδα και στην Ευρώπη, μίλησε από το Τορόντο ο κ. Ζορμπάς. Ειδικότερα, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, γιορτάζοντας φέτος τα 40 χρόνια λειτουργίας της, συνδύασε το 25ο της Συνέδριο Πωλήσεων με ένα «ταξίδι ζωής», επιβραβεύοντας έτσι τους διακεκρι-

μένους συνεργάτες της που πέτυχαν τους στόχους στις διάφορες κατηγορίες. Ενεήντα δύο συνεργάτες και μέλη της διοίκησης της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής βρέθηκαν στο Τορόντο, όπου και πραγματοποιήθηκε το 25ο Συνέδριο της εταιρείας. Την εταιρεία εκπροσώπησαν, εκ μέρους της διοίκησης, ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Θωμάς Ιωαννίδης, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Δημήτρης Ζορμπάς, ο αντιπρόεδρος Δ.Σ. και εκπρόσωπος της UnipolSal κ. Marc Guy Victor Sordoni, η διευθύντρια Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών, κ. Νεκταρία Μπέσσα, η διευθύντρια Νέων Τεχνολογιών κ. Τάνια Σταυρίδου και η προϊσταμένη Εκπαίδευσης κ. Μαρίνα Σινίκη.

Την έναρξη του συνεδρίου κήρυξε ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Θωμάς Ιωαννίδης.

Στην ομιλία του με θέμα «Συνεταιριστική Ασφαλιστική: Εξελίξεις και προοπτικές», ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς αναφέρθηκε στα κύρια οικονομικά μεγέθη της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, παραθέτοντας συγκριμένα στοιχεία (2018) που πιστοποιούν την ευρωστία της εταιρείας, συνοψίζοντας ως εξής: «Στη Συνεταιριστική δεν δημιουργούμε νέα προϊόντα για χάρη της τεχνολογίας. Δημιουργούμε εμπειρίες που οι πελάτες μας και οι συνεργάτες μας θα αγαπήσουν πραγματικά», ενώ τόνισε επίσης ότι «η εξυπηρέτηση και η γρήγορη και σω-



Από δεξιά προς τα αριστερά: Κώστας Σολωμίδης, διευθυντής Πωλήσεων Βόρειας Ελλάδας, Σπύρος Τζελέπης, επιθεωρητής Πωλήσεων Βόρειας Ελλάδας, Σπύρος Μανιάτης, επιθεωρητής Πωλήσεων Δυτικής Ελλάδας & Νήσων, Βούλα Διονυσιοπούλου, Γραμματεία Εμπορικού Τμήματος, Μαρίνα Σινίκη, προϊστάμενη Εκπαίδευσης, Νεκταρία Μπέσσα, διευθύντρια Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών, Δημήτρης Γκούτσας, επιθεωρητής Πελοποννήσου.

στή αποζημίωση είναι πάνω απ' όλα». Ο κ. Δ. Ζορμπάς ολοκλήρωσε την ομιλία του με αναφορά στο όραμα της Συνεταιριστικής, που είναι «η διασφάλιση της ανάπτυξης της εταιρείας και η δημιουργία στην αγορά μιας ξεχωριστής ασφαλιστικής της Κοινωνικής Οικονομίας, που προσφέρει την καλύτερη δυνατή εμπειρία στον πελάτη, στον συνεργάτη, στον εργαζόμενο, στον μέτοχο, στην Ελλάδα και στην Ευρώπη, πάντα χρήσιμη και δραστήρια στην κοινωνία».

Από την πλευρά της, η κ. Νεκταρία

Μπέσσα, στη δική της ομιλία, τοποθέτησε στο επίκεντρο τα «40 χρόνια Συνεταιριστική Ασφαλιστική» και, αφού αναφέρθηκε και εκείνη στο εντυπωσιακό 200% ποσοστό φερεγγυότητας, παρέθεσε και κάποια ακόμη στοιχεία, ενδεικτικά της πολύ καλής πορείας της εταιρείας. Στη συνέχεια, αναφέρθηκε στις αλλαγές που συντελούνται σε όλο το φάσμα της εμπορικής λειτουργίας της εταιρείας, ενώ εστίασε στην έννοια του «ψηφιακού γραφείου». «Το ψηφιακό γραφείο», ανέφερε χαρακτηριστικά

η κ. Μπέσσα, «στην πλήρη του ανάπτυξη, είναι ένα εργαλείο που θα εξασφαλίσει ταχύτητα στην εξυπηρέτηση των πελατών, ακρίβεια εκτίμησης αναλαμβανομένου κινδύνου, δυναμική τιμολόγηση, υποστήριξη διαδικασιών διαχείρισης πελατών και έκδοσης συμβολαίων με σειρά ψηφιακών εργαλείων, καθώς και πελατοκεντρικές παροχές». Και συνοψισε κλείνοντας την ομιλία της: «Για να αντεπεξέλθουμε στην πρόκληση των αγορών που αναπτύσσονται με ταχείς ρυθμούς, χρειάζεται να επανασχεδι-

Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.



Νεκταρία Μπέσσα, διευθύντρια Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών.



Marc Guy Victor Sordoni, αντιπρόεδρος Δ.Σ. Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ – εκπρόσωπος UNIPOL



Θωμάς Ιωαννίδης, πρόεδρος Δ.Σ. Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ.



Νικόλαος Μυρτάκης, πρόεδρος ΕΣΤΕ.



Μαρίνα Σινίκη, προϊστάμενη Εκπαίδευσης Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ.



Τάνια Σταυρίδου, διευθύντρια Νέων Τεχνολογιών Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ.



Ευαγγελία Βαρουχάκη, δικηγόρος, επικεφαλής Νομικής Υπηρεσίας & Διεθνών Σχέσεων Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.



άσουμε το επιχειρηματικό μας μοντέλο. Η ισορροπημένη, αμφίδρομη συνύπαρξη του φυσικού και του ηλεκτρονικού «οικοσυστήματος», με άλλα λόγια η λογική «phygital» ή «digital», είναι μονόδρομος και μόνο θετική επίδραση μπορεί να έχει σε όλο τον κύκλο του επιχειρείν. Σε αυτήν την προσπάθεια, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική έχει τη στήριξη μεγάλων ευρωπαϊκών ομίλων, των οποίων είναι μέλος και των οποίων η τεχνογνωσία και οι δομές είναι στη διάθεσή της».

Στη δική της ομιλία, η κ. Τάνια Σταυρίδου ανέλυσε τα πληροφοριακά συστήματα και τις νέες τεχνολογίες, ενώ η κ. Μαρίνα Σινίκη το μοντέλο εκπαίδευσης της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής.

Το συνέδριο τίμησαν με την παρουσία τους και με τις ομιλίες τους η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, η κ. Ευαγγελία Βαρουχάκη, δικηγόρος και επικεφαλής της Νομικής Υπηρεσίας και Διεθνών Σχέσεων της Ένωσης, καθώς και ο κ. Νικό-

λαος Μυρτάκης, πρόεδρος ΕΣΤΕ, ο οποίος απηύθυνε χαιρετισμό. Οι εργασίες του συνεδρίου ολοκληρώθηκαν με τις βραβεύσεις των συνεργατών σε κάθε κατηγορία. Στο περιθώριο του συνεδρίου, οι συνεργάτες της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν μια μοναδική και αξέχαστη εμπειρία στους καταρράκτες του Νιαγάρα, ενώ το ταξίδι τους έκλεισε με ένα μεγάλο, αποχαιρετιστήριο πάρτι την τελευταία βραδιά στο Τορόντο.

ΕΑΕΕ Πάνω από 2 δισ. η παραγωγή σε Ζωή και Υγεία

Τα 2,15 δισ. € άγγιξε η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών στον κλάδο Ζωής και Υγείας το 2018, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 1,3% σε σχέση με το 2017, σύμφωνα με νέα Οικονομική Μελέτη της ΕΑΕΕ. Η αντίστοιχη παραγωγή των ασφαλίσεων κατά Ζημιών ήταν 2,2 δισ. (+3,6%). Συνολικά κατά το 2018, η παραγωγή ασφαλιστρών (Ζωής, Υγείας και Ζημιών) ανήλθε στα 4,0 δισ. € (+1,75% σε σχέση με το 2017). Οι ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας αποτελούν ένα από τους μεγαλύτερους τομείς δραστηριοποίησης της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα όπου συμμετέχουν 31 (2017: 32) ασφαλιστικές επιχειρήσεις με συνολική παραγωγή ασφαλιστρών 2,15 δισ. € το 2018, αυξημένη κατά 1,3% σε σχέση με το 2017. Από αυτή την παραγωγή ασφαλιστρών, 1,87 δισ.€ αφορούσε σε ασφαλίσεις Ζωής, 239 εκατ. € στις ασφαλίσεις Ασθενειών και 45 εκατ. € αφορούσαν στις ασφαλίσεις Ατυχημάτων. Συνολικά κατά το 2018, η παραγωγή ασφαλιστρών (Ζωής, Υγείας και Ζημιών) ήταν 4,0 δισ. € (+1,75% σε σχέση με το 2017).

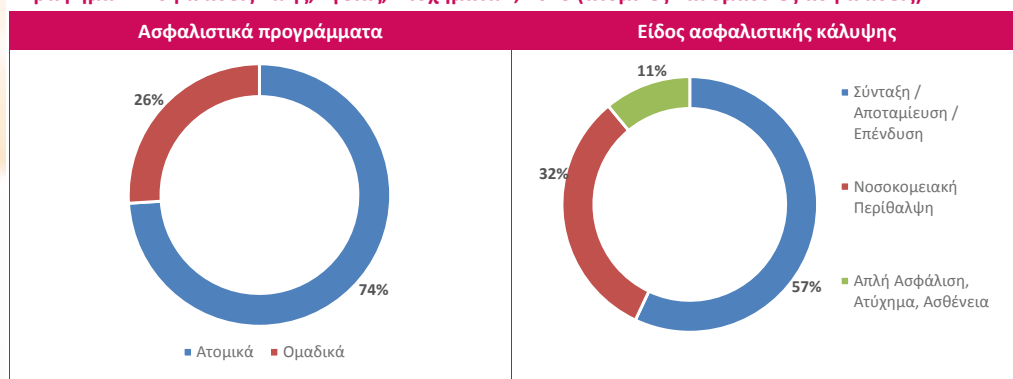
Συνολική παραγωγή ασφαλιστρών

Οι 19 συμμετέχουσες επιχειρήσεις στην έρευνα (με εκτιμώμενο αθροιστικό μερίδιο αγοράς 96,3% επί των ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας) δήλωσαν 1,53 δισ. € εγγεγραμμένης παραγωγής ασφαλιστρών σε ατομικές ασφαλίσεις και 539 εκατ. € σε ομαδικές ασφαλίσεις.

Πίνακας 2: Κατανομή παραγωγής ασφαλιστρών ατομικών ασφαλίσεων Ζωής ανά είδος ασφαλιστικής κάλυψης (ατομικές ασφαλίσεις)

	Εκατ. €	2018 (%)	2017 (%)
Νοσοκομειακή περίθαλψη	519,4	33,8	31,8
Σύνταξη - Αποταμίευση	Ασφαλίσεις ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	316,3	20,6
	Επιβίωση/Μικτή	374,8	24,4
	Προσόδων	221,4	14,5
Λοιπές καλύψεις	Ατύχημα - Ασθένεια	60,3	3,9
	Ισόβια - Απλή	42,7	2,8
Σύνολο	1.534,9	100	100

Γράφημα 1: Ασφαλίσεις Ζωής, Υγείας, Ατυχημάτων, 2018 (ατομικές και ομαδικές ασφαλίσεις)



Πίνακας 1: Παραγωγή ασφαλιστρών ασφαλίσεων Ζωής, Υγείας και Ατυχημάτων

		2018		Σύνθεση χαρτοφυλακίου 2017
Ατομικές ασφαλίσεις (74%)	Ζωής	638.886.819	41,6%	45,7%
	Υγείας - Ατυχημάτων - Ασθενειών	579.668.866	37,8%	35,6%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	316.336.518	20,6%	18,7%
	Σύνολο	1.534.892.203	100%	100%
Ομαδικές ασφαλίσεις (26%)	Δανειοληπτών	62.907.691	11,7%	14,1%
	Εργαζομένων	210.755.770	39,1%	41,2%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	265.533.144	49,2%	44,7%
	Σύνολο	539.196.605	100%	100%
	Σύνολο (ατομικών και ομαδικών)	2.074.088.807		

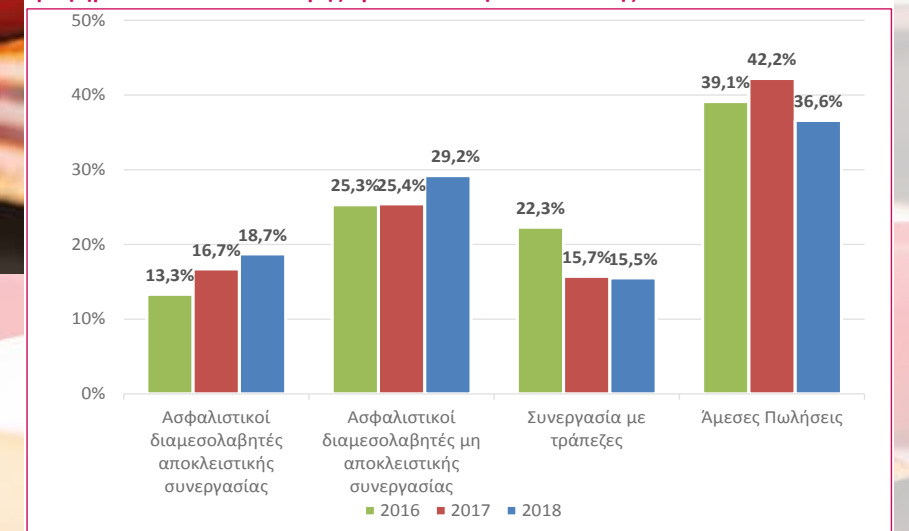


Στις ατομικές ασφαλίσεις, μειωμένο είναι το μερίδιο συμμετοχής των παραδοσιακών ασφαλίσεων Ζωής (στο 41,6% το 2018 από 45,7% το 2017), ενώ αυξήθηκε το μερίδιο των ασφαλίσεων Υγείας και των ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις σε σχέση με την αντίστοιχη έρευνα του 2017. Στις ομαδικές ασφαλίσεις μειώθηκαν η αναλογία των ασφαλίσεων δανειοληπτών και η αναλογία των ασφαλίσεων εργαζομένων, ενώ αυξήθηκε η συμμετοχή των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων. Επίσης, καταγράφηκε παραγωγή από αντασφαλίσεις ύψους 1,6 εκατ. € (ατομικές ασφαλίσεις 7%, ομαδικές ασφαλίσεις 93%).

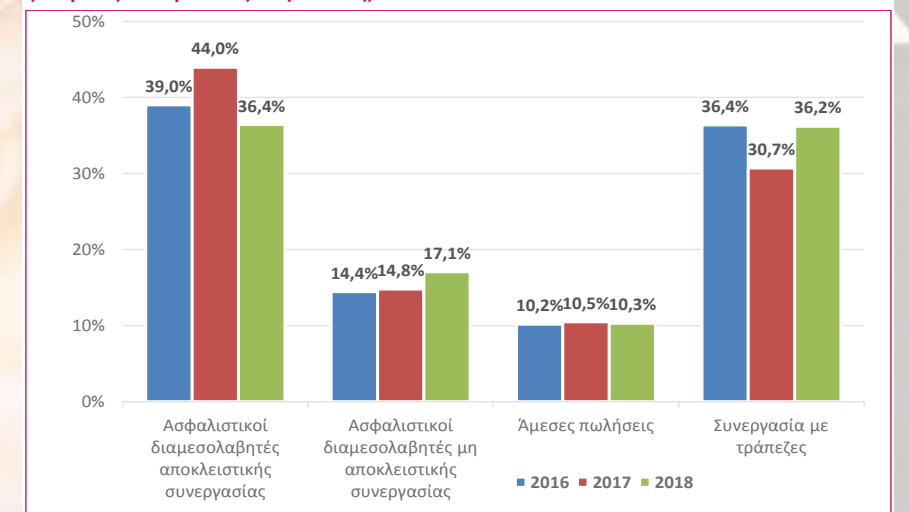
Παραγωγή ασφαλιστρών ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής και κανάλια διανομής

Οι ασφαλίσεις δανειοληπτών συνέχισαν τη μείωσή τους και το 2018. Αντιθέτως, μεγάλη αύξηση έδειξαν οι ασφαλίσεις για συνταξιοδοτικά προγράμματα. Ένας από τους στόχους της έρευνας ήταν η διερεύνη-

Γράφημα 19: Κανάλια διανομής ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής 2016-2018



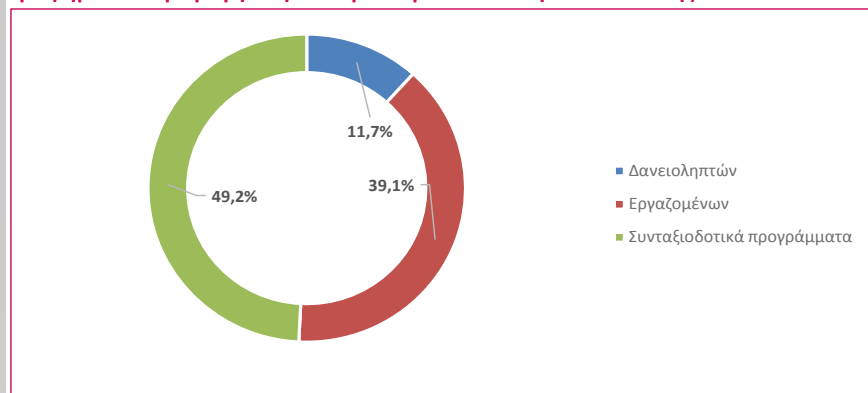
Γράφημα 6: Κανάλια διανομής ασφαλίσεων Ζωής, Υγείας και Ατυχημάτων (ατομικές και ομαδικές ασφαλίσεις)



Πίνακας 3: Παραγωγή ασφαλιστρων ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

	εκατ. €	2018 (%)	2017 (%)
Δανειοληπτών	62,9	11,7%	14,1%
Εργαζομένων	210,8	39,1%	41,2%
Συνταξιοδοτικά προγράμματα	265,5	49,2%	44,7%
Σύνολο	539,2	100%	100%

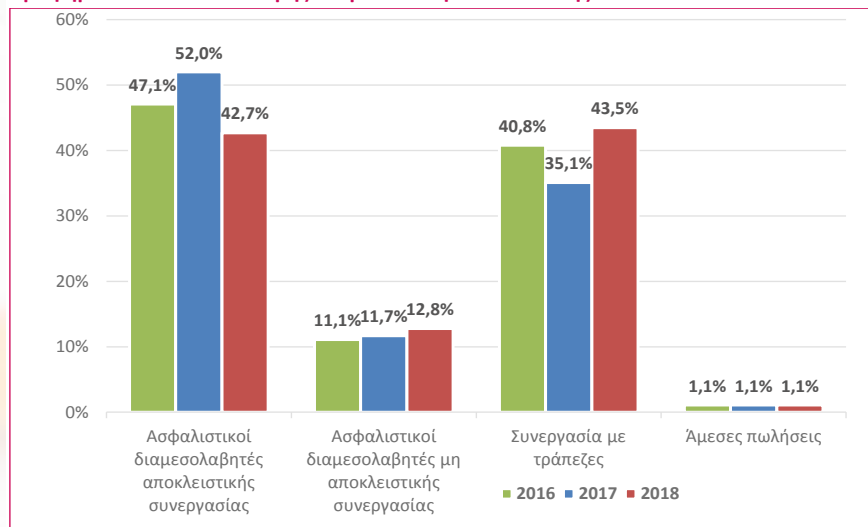
Γράφημα 5: Παραγωγή ασφαλιστρων ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής 2018



Πίνακας 4: Κανάλια διανομής ατομικών ασφαλίσεων Ζωής 2018 (εκατ. €)

	Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας		Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις		Σύνολο	
Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας	540,2	44,3%	114,5	36,2%	654,7	42,7%
Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές <u>μη</u> αποκλειστικής συνεργασίας	183,9	15,1%	12,5	4,0%	196,4	12,8%
Συνεργασία με τράπεζες	478,6	39,3%	188,8	59,7%	667,5	43,5%
Άμεσες πωλήσεις	15,9	1,3%	0,5	0,1%	16,3	1,1%
Σύνολο	1.218,6	100%	316,3	100%	1.534,9	100%

Γράφημα 8: Κανάλια διανομής ατομικών ασφαλίσεων Ζωής



ση του μερισμού της παραγωγής ασφαλίσεων αναλόγως της συμμετοχής των καναλιών διανομής.

Ειδικότερα, ζητήθηκε ο διαχωρισμός της παραγωγής των διαμεσολαβούντων προσώπων αναλόγως της σχέσης συνεργασίας με την ασφαλιστική επιχείρηση (αποκλειστική ή μη αποκλειστική), καθώς και ο διαχωρισμός των άμεσων πωλήσεων αναλόγως της μορφής που χρησιμοποιήθηκε (ψηφιακή πλατφόρμα ή άλλη μορφή).

Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας και η συνεργασία με τις τράπεζες είναι τα δύο κανάλια διανομής με το μεγαλύτερο μερίδιο στις ατομικές ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, όμως στις ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις κυριαρχεί η συνεργασία με τράπεζες.

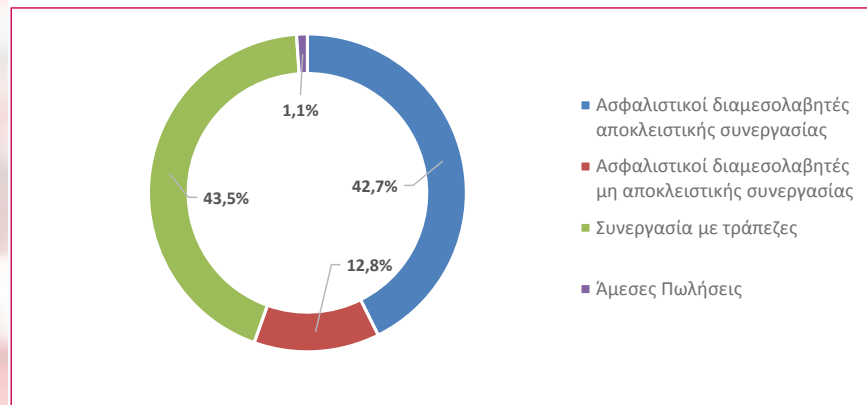
Στις ομαδικές ασφαλίσεις, οι ασφαλίσεις δανειοληπτών προέρχονται κατά κύριο λόγο από τη συνεργασία με τις τράπεζες, οι ομαδικές ασφαλίσεις εργαζομένων (Ζωής και Υγείας) από ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές ανεξαρτήτως τύπου συνεργασίας, ενώ τα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα προέρχονται από άμεσες πωλήσεις. Κατά τη διάρκεια των δύο τελευταίων ετών, αυξήθηκε το μερίδιο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, ενώ μειώθηκε αυτό της συνεργασίας με τις τράπεζες και των άμεσων πωλήσεων.

Πλήθος συμβολαίων

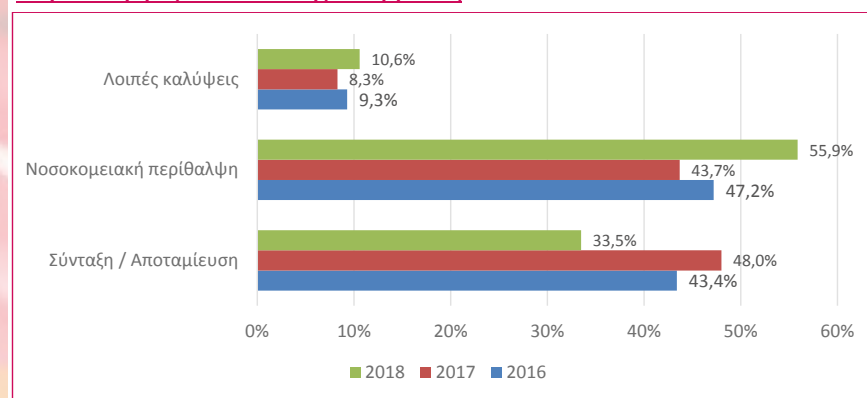
Η έρευνα κατέγραψε τα πλήθη των συμβολαίων ανά τύπο ασφάλισης για τις ατομικές και ομαδικές ασφαλίσεις. Στις ατομικές ασφαλίσεις, τα συμβόλαια ασφαλίσεων Ζωής συνεχίζουν να υπερéχουν των συμβολαίων ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις. Στις ομαδικές ασφαλίσεις, τα περισσότερα συμβόλαια αφορούν σε ασφαλίσεις εργαζομένων (καλύψεις ζωής, νοσοκομειακές και υγείας).

Τα συμβόλαια των ατομικών ασφαλίσεων με καλύψεις Ζωής (ισόβια, επιβίωσης,

Γράφημα 7: Κανάλια διανομής ατομικών ασφαλίσεων Ζωής 2018



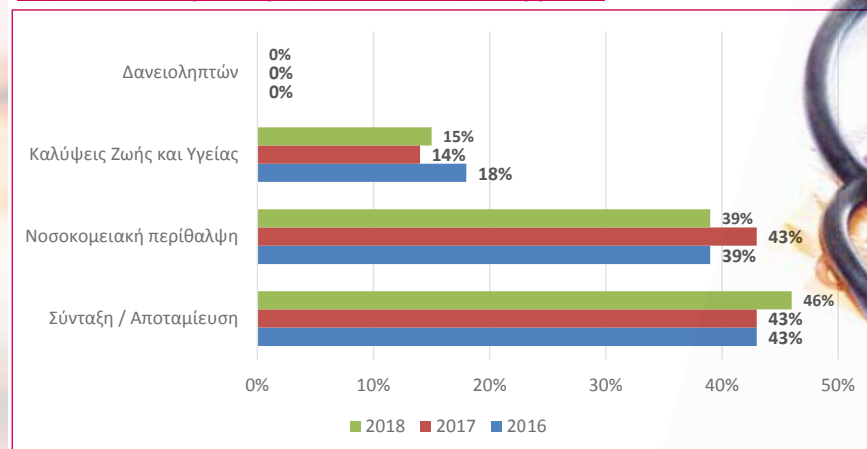
Γράφημα 15: Παραγωγή ασφαλίσεων ατομικών ασφαλίσεων Ζωής, Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας



Πίνακας 6: Κανάλια διανομής ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής 2018

εκατομύρια €	Ασφαλίσεις δανειοληπτών		Ομαδικές ασφαλίσεις εργαζομένων		Ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα		Σύνολο	
Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας	0,1	0,1%	54,9	26,0%	45,9	17,3%	100,9	18,7%
Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές <u>μη</u> αποκλειστικής συνεργασίας	4,5	7,2%	94,4	44,8%	58,7	22,1%	157,6	29,2%
Συνεργασία με τράπεζες	57,8	91,9%	9,1	4,3%	16,6	6,2%	83,4	15,5%
Άμεσες πωλήσεις	0,5	0,8%	52,4	24,9%	144,4	54,4%	197,3	36,6%
Σύνολο	62,9	100%	210,8	100%	265,5	100%	539,2	100%

Γράφημα 21: Παραγωγή ασφαλιστρων ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής 2016-2018, Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας



μικτή, προσόδων) παραμένουν σχετικά σταθερά σε πλήθος τα τελευταία χρόνια, κοντά στο 1,5 εκατομμύριο. Στις ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις παρατηρήθηκε ανακοπή της συνεχούς μείωσης των συμβολαίων κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2017. Στις ομαδικές ασφαλίσεις, υπήρξε σημαντική μείωση του πλήθους συμβολαίων ασφαλίσεων εργαζομένων μετά το 2016. Αντιθέτως, το πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων συνταξιοδοτικών προγραμμάτων συνέχισε την αυξητική του πορεία και κατά το 2018.

Πληρωθείσες αποζημιώσεις

Συνολικά, 1,40 δισ. € καταβλήθηκαν ως αποζημιώσεις των ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας το 2018 από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα. Στις ατομικές ασφαλίσεις, για μία ακόμη χρονιά αυξήθηκε η αναλογία των πληρωθεισών αποζημιώσεων για τις ασφαλίσεις Υγείας-Συμπληρωματικές, ενώ αντίθετα μειώθηκε η συμμετοχή των πληρωθεισών αποζημιώσεων των ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις.

Στις ομαδικές ασφαλίσεις η αναλογία των πληρωθεισών αποζημιώσεων μεταξύ των καλύψεων παρέμεινε σχετικά σταθερή σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Όταν εξετάζονται οι πληρωθείσες αποζημιώσεις ανά εξάμηνο, φαίνονται να είναι σταθερές σε ύψος, με εξαίρεση την πολύ μεγάλη τιμή που πήραν οι ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις κατά το 1ο εξάμηνο του 2016.



40 χρόνια προσφοράς και αγάπης

Σαράντα χρόνια λειτουργίας συμπλήρωσε η Μονάδα Εντατικής Νοσηλείας Νεογνών του ΜΗΤΕΡΑ. Στην επιστημονική ημερίδα που διοργάνωσε με αφορμή τη συμπλήρωση των 40 χρόνων λειτουργίας της, καταξιωμένοι Έλληνες και ξένοι ομιλητές ανέπτυξαν ενδιαφέροντα νεογνολογικά θέματα, ενώ η διευθύντρια της ΜΕΝΝ, δρ Μελπομένη Σακλαμάκη-Κοντού, παιδίατρος-νεογνολόγος, αναφέρθηκε λεπτομερώς στα πεπραγμένα της ΜΕΝΝ-ΜΗΤΕΡΑ στα 40 χρόνια λειτουργίας της. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσίασαν τα ποσοστά νεογνικής θνησιμότητας στη ΜΕΝΝ.

Συγκεκριμένα, το 2018 η νεογνική θνησιμότητα (θάνατοι νεογνών τις πρώτες 28 ημέρες ζωής) μειώθηκε στο 0,38% (τοις χιλίοις), το οποίο αποτελεί ποσοστό-ρεκόρ, ενώ η γενική επιβίωση των νεογνών που γεννήθηκαν στο ΜΗΤΕΡΑ εκτοξεύθηκε στο 99,96% και η επιβίωση των νεογνών που νοσηλεύτηκαν στη ΜΕΝΝ στο 99,82%. Παράλληλα, στην ημερίδα τονίστηκε από τη

διευθύντρια της ΜΕΝΝ, δρ Μελπομένη Σακλαμάκη-Κοντού, ότι η συχνότητα νεογνικών λοιμώξεων στη ΜΕΝΝ του ΜΗΤΕΡΑ είναι εξαιρετικά χαμηλή.

Κατά την οκταετία 2011-2018 και επί συνόλου 10.400 νοσηλευθέντων προώρων και τελειόμηνων νεογνών, δεν σημειώθηκε κανένας θάνατος από πρίμη ή όψιμη νεογνική σηψαιμία, ενώ στα 40 χρόνια λειτουργίας της ΜΕΝΝ ΜΗΤΕΡΑ δεν απομονώθηκε ποτέ πολυανθεκτικό στέλεχος μικροβίων. Η Μονάδα Εντατικής Νοσηλείας Νεογνών του ΜΗΤΕΡΑ είναι η πρώτη που λειτουργήσει στο χώρο της ιδιωτικής πρωτοβουλίας και μια από τις πρώτες στην ελληνική επικράτεια. Στο ΜΗΤΕΡΑ έχουν γεννηθεί μέχρι σήμερα περίπου 465.000 νεογνά και έχουν νοσηλευτεί στη ΜΕΝΝ περισσότερα από 82.500 πρόωρα και τελειόμηνια νεογνά με ποικίλα προβλήματα.

Με την άριστη συνεργασία νεογνολόγων, μαιευτήρων-γυναικολόγων, συνεργα-

τών ιατρών διαφόρων ειδικοτήτων, νοσηλευτικού και παραϊατρικού προσωπικού, με πολλή αγάπη και φροντίδα για τους μικρούς ασθενείς, μειώθηκε θεαματικά η περιγεννητική και νεογνική θνησιμότητα.

Επισημαίνεται ότι η Μονάδα Εντατικής Νοσηλείας Νεογνών του ΜΗΤΕΡΑ περιλαμβάνει 3 επίπεδα: την Εντατική Μονάδα, την Ενδιάμεση Νοσηλεία και την Απλή Παρακολούθηση. Είναι εξοπλισμένη με τεχνολογία αιχμής, περιλαμβάνοντας 16 συμβατικούς αναπνευστήρες, 3 υψίσυχνους αναπνευστήρες, συσκευές παροχής εισπνεόμενου iNO και ρινικού CPAP 1 αναλυτή αερίων, μία φορητή θερμοκοιτίδα με ενσωματωμένο αναπνευστήρα για τη μεταφορά νεογνών από άλλα νοσοκομεία, monitors, οξύμετρα και αντλίες για ενδοφλέβια χορήγηση υγρών, θάλαμο αρνητικής πίεσης και ειδικό θάλαμο με laminar air flow για την παρασκευή της ολικής παρεντερικής διατροφής από ειδικό φαρμακοποϊό.



ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ

Ανοδική κερδοφορία και αύξηση κύκλου εργασιών

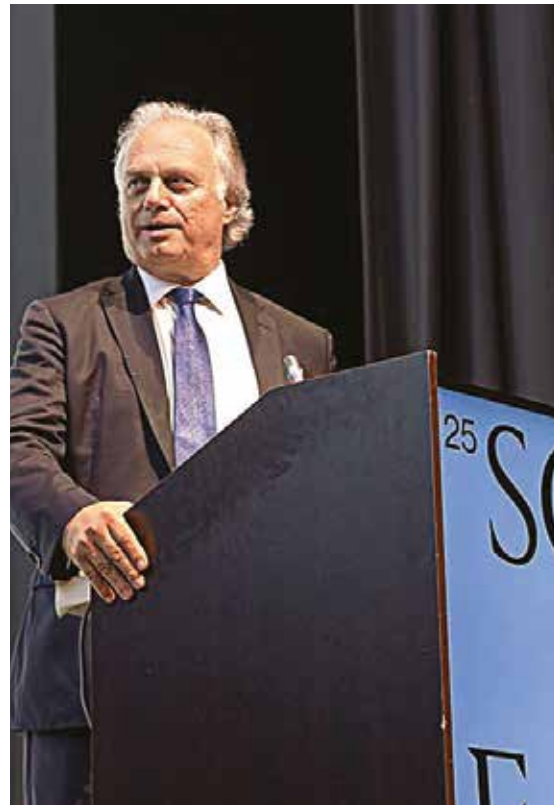
Στα 19,6 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους για το 2018, έναντι κερδών 9,6 εκατ. ευρώ το 2017, για τον Όμιλο ΥΓΕΙΑ, σύμφωνα με την ετήσια οικονομική έκθεση που δημοσιοποιήθηκε, ενώ επαναβεβαιώθηκαν οι άξονες στρατηγικής του ομίλου. Ειδικότερα, σε ενοποιημένο επίπεδο ο κύκλος εργασιών του 2018, από συνεχιζόμενες δραστηριότητες, ανήλθε σε 217,4 εκατ. ευρώ περίπου σημειώνοντας αύξηση 5,5%, έναντι 206 εκατ. ευρώ το 2017. Ο κύκλος εργασιών στην εταιρεία ανήλθε σε 132,3 εκατ. ευρώ έναντι 125,2 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι, σημειώνοντας αύξηση 5,7%. Τα ενοποιημένα μικτά κέρδη από συνεχιζόμενες δραστηριότητες αυξήθηκαν κατά 14,4% στα 41,4 εκατ. ευρώ έναντι 36,2 εκατ. ευρώ το 2017. Αντίστοιχα, στην εταιρεία τα μικτά κέρδη διαμορφώθηκαν στα 28,3 εκατ. ευρώ έναντι 26,7 εκατ. το προηγούμενο έτος. Τα αποτελέσματα προ τόκων, φόρων, επενδυτικών αποτελεσμάτων, αποσβέσεων, έκτακτων αποτελεσμάτων και αποτελεσμάτων προηγούμενων χρήσεων σε επίπεδο ομίλου ανήλθαν σε 38,8 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 34,9 εκατ. ευρώ το 2017. Σε επίπεδο εταιρείας, ο εν λόγω δείκτης

ανήλθε σε 30,3 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 29,4 εκατ. ευρώ το 2017. Τα ενοποιημένα λειτουργικά αποτελέσματα προ τόκων, φόρων και επενδυτικών αποτελεσμάτων από συνεχιζόμενες δραστηριότητες παρουσίασαν σημαντική βελτίωση και ανήλθαν σε κέρδη ύψους 23,3 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 19 εκατ. ευρώ το 2017. Τα αντίστοιχα κέρδη προ τόκων, φόρων και επενδυτικών αποτελεσμάτων της εταιρείας ανήλθαν σε 20,8 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 20,3 εκατ. ευρώ το 2017. Τα ενοποιημένα κέρδη προ φόρων του ομίλου από συνεχιζόμενες δραστηριότητες ανήλθαν στα 16,5 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 9,6 εκατ. ευρώ το 2017. Αντίστοιχα, στην εταιρεία τα κέρδη ανήλθαν στα 14,9 εκατ. ευρώ έναντι ζημιών 9,2 εκατ. ευρώ το 2017. Τα καθαρά αποτελέσματα του ομίλου από συνεχιζόμενες δραστηριότητες ανήλθαν σε κέρδη 19,6 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 9,6 εκατ. ευρώ το 2017. Τα κέρδη μετά από φόρους της εταιρείας ανήλθαν στα 14,1 εκατ. ευρώ, έναντι ζημιών 9,6 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι.

Οι άξονες στρατηγικής

Σύμφωνα με τη διοίκηση, βασικοί άξονες στρατηγικής του Ομίλου ΥΓΕΙΑ για το επόμενο διάστημα παραμένουν: 1) η περαιτέρω ενίσχυση του κυρίαρχου ρόλου του ομίλου στην Ελλάδα, παρέχοντας υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας, 2) η διατήρηση επαρκούς ρευστότητας διευρύνοντας εμπορικές συνεργασίες και εκμεταλλευόμενος το συγκριτικό πλεονέκτημα που κατέχει στον κλάδο, 3) η συνεχής αύξηση της λειτουργικής αποδοτικότητας των επιχειρηματικών δράσεων των εταιρειών του ομίλου σε συνδυασμό με τα κοστολογικά πλεονεκτήματα τα οποία πηγάζουν από τη μεγιστοποίηση των συνεργειών εντός του Ομίλου ΥΓΕΙΑ και 4) η εκμετάλλευση επενδυτικών ευκαιριών που ενδέχεται να προκύψουν.





ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ
ΑΘΗΝΩΝ

Ιατρικό Κέντρο Αθηνών

Ένα βήμα μπροστά και στη ρομποτική χειρουργική

Ο δρ Κωνσταντίνος Κωνσταντινίδης μιλά στους φοιτητές για τη 3D ρομποτική χειρουργική επέμβαση που παρακολούθησαν σε live μετάδοση από το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών.

Για πρώτη φορά όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά παγκοσμίως, μεταδόθηκε ζωντανά, τρισδιάστατα από το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών 3D ρομποτική χειρουργική. Η μετάδοση έγινε στο πλαίσιο του 25ου Επιστημονικού Συνεδρίου Φοιτητών Ιατρικής Ελλάδας & 13ου Διεθνούς Forum Φοιτητών Ιατρικής και Νέων Ιατρών που διεξήχθη στη Θεσσαλονίκη. Η επέμβαση σε 67χρονη γυναίκα με διαφραγματική, γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση και

δρα Κωνσταντινίδη για τη διαχρονική του συμβολή στα συνέδριά τους.

Η επέμβαση, την οποία παρακολούθησαν περίπου 800 φοιτητές φορώντας ειδικά γυαλιά, πραγματοποιήθηκε με το τελευταίας τεχνολογίας σύγχρονο σύστημα ρομποτικής χειρουργικής Da Vinci Xi HD, έκδοση 2019, που εγκαταστάθηκε και λειτουργεί πλήρως από τις αρχές του χρόνου στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών. Το συγκεκριμένο σύστημα, ειδική παραγγελία για το Ιατρικό

Κέντρο Αθηνών, έχει, επιπλέον, δικά του συρραπτικά εργαλεία που διευκολύνουν στις συνθέτες επεμβάσεις εντέρου για αναστομώσεις προς αποφυγήν κολοστομίας, στις μεγάλες και δύσκολες διαφραγματικές και όλες τις ογκολογικές επεμβάσεις. Με αυτόν τον τρόπο, σχεδόν, καταργείται η ανάγκη για ανοιχτές επεμβάσεις, παρά μόνο σε σπάνιες περιπτώσεις.

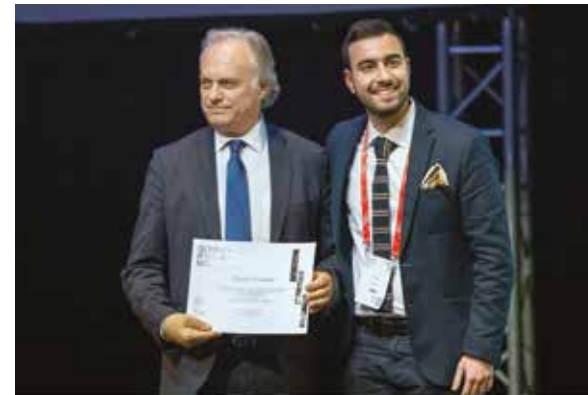
Η λαπαροσκοπική, με προσωπική εμπειρία άνω των 16.000 επεμβάσεων, και

η ρομποτική, με εμπειρία άνω των 2.500 επεμβάσεων, και η διά μέσου μίας τομής χειρουργική, η Single Site Surgery, άνω των 500 επεμβάσεων, είναι στα χέρια μας ο ιδανικός τρόπος αντιμετώπισης των περισσότερων χειρουργικών προβλημάτων των ενδοκοιλιακών οργάνων. Έχουμε ελαχιστοποιήσει τις επιπλοκές και μεγιστοποιήσει τα άριστα αποτελέσματα με την αποφυγή των μεγάλων τομών.

Η τεχνική μας για τη ρομποτική αποκατάσταση της διαφραγματικής και γαστροο-



600 φοιτητές φόρεσαν ειδικά γυαλιά κατά τη ζωντανή μετάδοση του τρισδιάστατου ρομποτικού χειρουργείου, μέσα από τη χειρουργική αίθουσα του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών.



Ο δρ Κωνσταντίνος Κωνσταντινίδης με τον πρόεδρο της οργανωτικής επιτροπής του συνεδρίου, φοιτητή Ιατρικής, Γιώργο Λαλέ.



Τεράστιο ενδιαφέρον από τους φοιτητές για να παρακολουθήσουν τη live μετάδοση της 3D ρομποτικής χειρουργικής επέμβασης από τον δρ Κωνσταντινίδη.

σοφαγικής παλινδρόμησης, της αχαλασίας οισοφάγου, της βουβωνοκήλης, της κοιλιοκήλης, οι επεμβάσεις για απώλεια βάρους, για όγκους καλοήθεις και κακοήθεις παχέος εντέρου, στομάχου, παγκρέατος, σπληνός, ήπατος, επινεφριδίων, όπως και η ρομποτική χολοκυστεκτομή διά μέσου μίας τομής αποτελούν για εμάς επεμβάσεις ρουτίνας από το 2006 με άριστα χειρουργικά αποτελέσματα. Σημειωτέον ότι όλες αυτές οι επεμβάσεις πραγματοποιούνται από εμάς λαπαροσκοπικά από το 1991, και ρομποτικά από το 2006, αλλά όσο η τεχνολογία εξελίσσεται τόσο εμείς έχουμε καλύτερα αποτελέσματα για τους ασθενείς μας. Στόχος πάντα η ελαχιστοποίηση της νοσηλείας, η αποφυγή χειρουργικών λοιμώξεων, καθώς και όλων των μετεγχειρητικών επιπλοκών που έχουν σχέση με τις τομές. Η τεχνολογία της πυγολαμπίδας με το νέο ρομπότ μας διευκολύνει αφάνταστα σε όλα μας τα ογκολογικά χειρουργεία», τόνισε ο δρ Κωνσταντίνος Κωνσταντινίδης. Ο κ. Κωνσταντινίδης πρόσθεσε ακόμη ότι «αξίζει να αναφέρω, μεταξύ άλλων, τη ρομποτική χειρουργική μίας τομής (Single Site Robotic Surgery), η οποία πραγματοποιήθηκε για πρώτη φορά διεθνώς στην Ελλάδα την 1η Μαρτίου 2011, ενώ έκτοτε έχουν πραγματοποιηθεί, με επιτυχία, περισσότερες από 500 επεμβάσεις αυτού του είδους. Ήδη από την περασμένη εβδομάδα όλες μου οι λαπαροσκοπικές επεμβάσεις γίνονται με τρισδιάστατη εικόνα που μας παρέχει η νέα τεχνολογία του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών. Αναμένουμε τα νέα ρομποτικά συστήματα που θα βγουν στην αγορά στα επόμενα 1-2 χρόνια και χαιρόμαστε που η ομάδα

μας συμμετέχει ενεργά σε όλες αυτές τις συναρπαστικές εξελίξεις. Ευχαριστούμε το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών και ιδιαίτερα τον πρόεδρο, Γεώργιο Β. Αποστολόπουλο, τον διευθύνοντα σύμβουλο, Βασίλη Γ. Αποστολόπουλο, και τον αντιπρόεδρο, Χρήστο Αποστολόπουλο, για τον πλήρη εξοπλισμό μας με υπερσύγχρονη λαπαροσκοπική και ρομποτική τεχνολογία που μας επιτρέπει να πρωτοστατούμε στις εξελίξεις και να βρισκόμαστε συνεχώς πολλά βήματα μπροστά. Απόδειξη αποτελεί το γεγονός ότι πολλές δεκάδες χειρουργών από νοσοκομεία όλου του κόσμου μάς επισκέπτονται για να παρακολουθήσουν και να μάθουν τις τεχνικές μας. Η πρόσκληση για επίβλεψη άλλων χειρουργών για να ξεκινήσουν ρομποτική χειρουργική σε μεγάλα πανεπιστημιακά νοσοκομεία

της Ευρώπης και κυρίως της Αγγλίας αποτελεί για μένα ύψιστη τιμή», σημείωσε ο δρ Κωνσταντίνος Κωνσταντινίδης.

Στο πλαίσιο του συνεδρίου, ο αντιπρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, κ. Χρήστος Γ. Αποστολόπουλος, δήλωσε: «Στην ιατρική επιστήμη και στον Κλάδο της Υγείας είναι ήδη η νέα πραγματικότητα, με την οποία κληθήκαμε να εναρμονιστούμε άμεσα. Και στον Όμιλο Ιατρικού το πράξαμε έγκαιρα και ολοκληρωμένα. Ανταποκριθήκαμε με σχέδιο στις προκλήσεις και επιτύχαμε σημαντικά αποτελέσματα, τόσο στη λειτουργία των νοσοκομείων και των κλινικών, στις διαγνωστικές μας δυνατότητες, στην ταχύτητα επεξεργασίας και αξιοποίησης των ιατρικών δεδομένων όσο και σε όλο το φάσμα εφαρμογών της ιατρικής επιστήμης. Έχουμε, ήδη στα χέρια μας μία σειρά από εργαλεία και δυνατότητες που αλλάζουν την πραγματικότητα όπως την ξέρουμε, με λαμπρό παράδειγμα αυτό της ρομποτικής χειρουργικής, στην οποία επενδύσαμε με αποφασιστικότητα από το 2006, έχοντας έτσι εδραιωθεί ως ηγέτης του κλάδου στην Ελλάδα και τη ΝΑ Ευρώπη. Πιστεύουμε στο μέλλον, επενδύουμε σε αυτό και το αγκαλιάζουμε. Δεν μπορούμε να μείνουμε εκτός των μεγάλων δυναμικών που θα αλλάξουν πολλές από τις σταθερές του χώρου. Οφείλουμε και πρέπει να είμαστε στην πρώτη γραμμή. Με άλλα λόγια, όπως λέμε και δεσμευόμαστε στον Όμιλο Ιατρικού, να είμαστε πάντα ένα βήμα μπροστά». Όπως επισημαίνεται, η μετάδοση του live 3D χειρουργείου ήταν ευγενική χορηγία της MEDI PRINOU.



Ο κ. Χρήστος Γ. Αποστολόπουλος, αντιπρόεδρος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών.



Αύξησε το μερίδιο στην αγορά

Κέρδη μετά φόρων αυξημένα κατά 11,13% εμφάνισε ο Όμιλος ΙΑΣΩ το 2018, ενώ τα προ φόρων κέρδη υπερδιπλασιάστηκαν. Ειδικότερα, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα αποτελέσματα του 2018 για τον Όμιλο ΙΑΣΩ δεν

είναι απολύτως συγκρίσιμα με την προηγούμενη χρήση, καθώς ενσωματώθηκαν τα αποτελέσματα της θυγατρικής «ΙΑΣΩ General Γενική Κλινική Χολαργού Α.Ε.» μόνο για την περίοδο 1/1-5/4/2018 λόγω πώλησής της (5/4/2018), ενώ αντίστοιχα

στη συγκριτική χρήση 2017 περιλαμβάνονται τα αποτελέσματα της θυγατρικής για όλη τη χρήση.

Συγκεκριμένα, ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών, μετά από rebate και clawback, ανήλθε, το 2018, στα 99,25 εκατ. ευρώ,

Ποσά σε εκατ. €	2018	2017	ΜΕΤΑΒΟΛΗ %
Κύκλος εργασιών μετά από Rebate & Clawback	91,35	85,00	7,47%
Μικτά κέρδη / (ζημιές)	21,15	18,86	12,14%
EBITDA	25,10	21,38	17,40%
Περιθώριο EBITDA %	27,50%	25,15%	
EBIT	17,50	13,67	28,02%
Χρηματοοικονομικά αποτελέσματα	-4,88	-8,02	39,15%
Κέρδη / (ζημιές) προ φόρων	12,57	5,66	122,08%
Κέρδη / (ζημιές) μετά από φόρους	4,58	12,76	-64,11%

έναντι 114,15 εκατ. ευρώ το 2017, καταγράφοντας μείωση κατά 13,05%. Τα ενοποιημένα μικτά κέρδη αυξήθηκαν κατά 2,45% και ανήλθαν στα 22,19 εκατ. ευρώ από 21,66 εκατ. ευρώ το 2017, με το σχετικό περιθώριο να αυξάνεται στο 22,36% από 18,97% την αμέσως προηγούμενη χρήση. Τα ενοποιημένα κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και συνολικών αποσβέσεων (EBITDA) αυξήθηκαν κατά 4,13% και ανήλθαν στα 25,70 εκατ. ευρώ από 24,68 εκατ. ευρώ το 2017. Το σχετικό περιθώριο (EBITDA margin) διαμορφώθηκε στο 25,89%.

Τα ενοποιημένα κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων (EBIT) κατέγραψαν άνοδο κατά 17,48%, διαμορφούμενα στα 17,54 εκατ. ευρώ από 14,93 εκατ. ευρώ το 2017. Τα κέρδη προ φόρων του ομίλου ανήλθαν στα 19,67 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας άνοδο κατά 217,26%, σε σχέση με τα 6,2 εκατ. ευρώ της χρήσης 2017. Τα ενοποιημένα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν στα 11,68 εκατ. ευρώ, από 10,51 εκατ. ευρώ το 2017, καταγράφοντας άνοδο κατά 11,13%.

Τα μεγέθη της μητρικής εταιρείας ΙΑΣΩ

Ο κύκλος εργασιών, μετά από rebate και clawback, ανήλθε το 2018 στα 71,26 εκατ. ευρώ, έναντι 65,75 εκατ. ευρώ το 2017, καταγράφοντας άνοδο κατά 8,38%.

Τα μικτά κέρδη ανήλθαν στα 20,20 εκατ. ευρώ από 19,12 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας άνοδο κατά 5,65%, ενώ τα κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και συνολικών αποσβέσεων (EBITDA) αυξήθηκαν κατά 12,03% και ανήλθαν στα 23,18 εκατ. ευρώ από 20,69 εκατ. ευρώ το 2017.

Τα κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων (EBIT) κατέγραψαν άνοδο κατά 15,02%, διαμορφούμενα στα 18,38 εκατ. ευρώ από 15,98 εκατ. ευρώ το 2017.

Η εταιρεία εμφάνισε ζημιές προ φόρων ύψους 4,01 εκατ. ευρώ έναντι ζημιάς 26,08 εκατ. ευρώ, ενώ εμφάνισε ζημιές μετά από φόρους ύψους 11,41 εκατ. ευρώ έναντι ζημιάς 18,68 εκατ. ευρώ το 2017.



Γιώργος Σταματίου: Η ανοδική πορεία του ΙΑΣΩ είναι αποτέλεσμα συλλογικής δουλειάς

«**Τα αποτελέσματα** του 2018 επιβεβαιώνουν, για μία ακόμη φορά, τη δυναμική που διαθέτει ο Όμιλος ΙΑΣΩ», τόνισε ο πρόεδρος του ομίλου Γιώργος Σταματίου σχολιάζοντας τα αποτελέσματα του 2018. «Παρά τις δυσκολίες της οικονομικής κρίσης και τις αρνητικές επιπτώσεις που επιφέρει στα μεγέθη μας ο ΕΟΠΥΥ, επιβάλλοντας υψηλά ποσοστά περικοπών και εκπτώσεων (rebate & clawback), τα μεγέθη μας παρουσιάζουν σαφή βελτίωση σε σχέση με το 2017. Εξέλιξη που επιτρέπει την αισιοδοξία ότι και το 2019 θα είναι μία θετική χρονιά για τον όμιλο. Το 2018 καταφέραμε να διευρύνουμε τα περιθώρια κερδοφορίας, αυξάνοντας το μερίδιό μας στην αγορά, με αποτέλεσμα τα ενοποιημένα προ φόρων κέρδη να υπερδιπλασιαστούν, χωρίς να υπολογίζεται η επίδραση της πώλησης του ΙΑΣΩ General. Ταυτόχρονα, ο καθαρός δανεισμός μας μειώθηκε σημαντικά στα 80 εκατ. ευρώ, σε επίπεδο ομίλου. Η ανοδική πορεία του ΙΑΣΩ είναι αποτέλεσμα συλλογικής δουλειάς. Όλοι, από τη διοίκηση, το στελεχιακό δυναμικό, τους γιατρούς και τους εργαζόμενους, συνέβαλαν, ώστε να έρθει αυτό το αποτέλεσμα», υπογράμμισε ο κ. Σταματίου.





MetLife Dental Plus: Σύμμαχος για υγιή παιδικά χαμόγελα

Ολο και περισσότερες έρευνες επιβεβαιώνουν σήμερα ότι η προστασία της στοματικής υγείας των παιδιών αναδεικνύεται σε βασικό παράγοντα για το χτίσιμο ενός υγιούς οργανισμού. Η φροντίδα των δοντιών από μικρή ηλικία δεν χαρίζει μόνο ένα όμορφο χαμόγελο, αλλά βοηθά στην πρόληψη σοβαρών προβλημάτων, που σχετίζονται με τα χαλασμένα δόντια και ούλα.

Σήμερα, η εξέλιξη της οδοντιατρικής επιστήμης παρέχει περισσότερα εργαλεία και λύσεις στον τομέα της πρόληψης, ειδικά για τα παιδιά. Ο έγκαιρος και τακτικός έλεγχος, ο επαγγελματικός καθαρισμός των παιδικών δοντιών, η τοπική εφαρμογή φθορίου, καθώς και οι εξατομικευμένες οδηγίες από οδοντίατρο για τη φροντίδα των δοντιών στο σπίτι, μπορούν να συμβάλουν ουσιαστικά στην αποφυγή οδοντιατρικών προβλημάτων. Επιπλέον, η επίσκεψη για προληπτικούς λόγους βοηθά τα παιδιά να διαμορφώσουν καλύτερη εμπειρία και να χτίσουν μια σχέση εμπιστοσύνης με τον οδοντίατρο. Ακόμη όμως και στην περίπτωση εμφάνισης οδοντιατρικού προβλήματος, η έγκαιρη αντιμετώπιση είναι απαραίτητη, αν θέλουμε να προλάβουμε συνέπειες όπως ο πόνος, διαταραχές στη διατροφή κ.ά.

Η MetLife, με το πρόγραμμα Dental Plus, παρέχει μια προσιτή και ταυτόχρονα ολοκληρωμένη λύση για τη διατήρηση της στοματικής υγείας των παιδιών, αλλά και όλης της οικογένειας. Το Dental Plus εξασφαλίζει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες οδοντιατρικής φροντίδας σε εξειδικευμένα κέντρα, παρέχει τη δυνατότητα για δωρεάν διαγνωστικούς ελέγχους, ενώ καλύπτει έως και το 80% των εξόδων για οδοντιατρικές πράξεις.

Ειδικά για τα παιδιά, ηλικίας έως 12 ετών, το πρόγραμμα παρέχει δωρεάν έναν διαγνωστικό και έναν ορθοδοντικό έλεγχο, μια φθορίωση και απομάκρυνση πλακών, ένα πιστοποιητικό οδοντιατρικής υγιεινής, καθώς και μία δωρεάν επίσκεψη σε οδοντίατρο του δικτύου, για την προσωρινή ανακούφιση έκτακτης επώδυνης κατάστασης. Για παιδιά άνω των 12 ετών, καθώς και για ενήλικες, το πρόγραμμα προσφέρει, αντίστοιχα, έναν διαγνωστικό και έναν ορθοδοντικό έλεγχο, έναν καθαρισμό δοντιών και ένα απλό σφράγισμα, ενώ συμπεριλαμβάνει και μία δωρεάν επίσκεψη σε οδοντίατρο του δικτύου, για την ανακούφιση έκτακτης επώδυνης

κατάστασης. Σε περίπτωση έκτακτου περιστατικού εκτός ωρών ιατρείου, η επίσκεψη χρεώνεται με το ποσό των 20 ευρώ.

Το Dental Plus καλύπτει μέχρι και το 80% του κόστους των οδοντιατρικών πράξεων που απαιτούνται για τη στοματική υγιεινή των παιδιών, συμπεριλαμβανομένων και των πράξεων ορθοδοντικής. Τα όρια κάλυψης ανά γνάθο αυξάνονται σταδιακά, φθάνοντας μέχρι και τα €2.500 σε βάθος πενταετίας, χωρίς πρόσθετη επιβάρυνση στο ασφάλιστρο. Σε περίπτωση υπέρβασης του ετήσιου ορίου, το πρόγραμμα παρέχει 50% έκπτωση στο κόστος των οδοντιατρικών πράξεων.

Ειδικά για τα παιδιά, το Dental Plus παρέχει προνομιακά ασφάλιστρα, ενώ δεν απαιτείται προασφαλιστικός έλεγχος ή διαγνωστικές εξετάσεις. Οι οδοντιατρικές εργασίες που καλύπτει το πρόγραμμα εκτελούνται σε αποκλειστική συνεργασία με τον Όμιλο ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ, έναν από τους μεγαλύτερους ομίλους παροχής υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα. Το πρόγραμμα διαθέτει, επίσης, κέντρο εξυπηρέτησης που λειτουργεί καθημερινά, σε 24ωρη βάση.

Το πρόγραμμα Dental Plus της MetLife μπορεί να γίνει ο πολύτιμος σύμμαχος για τη στοματική υγεία των παιδιών, εξασφαλίζοντας από νωρίς την καθοδήγηση εξειδικευμένων οδοντιάτρων, την εφαρμογή του σωστού προληπτικού προγράμματος, αλλά και την έγκαιρη αντιμετώπιση προβλημάτων. Ας βοηθήσουμε, λοιπόν, τα παιδιά μας να αποκτήσουν υγιή δόντια και ένα όμορφο χαμόγελο τώρα, αλλά και για όλη τους τη ζωή.



MetLife-Hellenic Healthcare Group Συμφωνία με επίκεντρο τον άνθρωπο

Περισσότερα προνόμια και νέες δυνατότητες για χιλιάδες ασφαλισμένους της MetLife δίνει η νέα στρατηγική συνεργασία με το Hellenic Healthcare Group. Όπως υπογραμμίζεται, η συνεργασία αφορά στην κάλυψη των ασφαλισμένων της MetLife στα νοσοκομεία του ομίλου και συγκεκριμένα στα: Υγεία, Metropolitan Hospital, Μητέρα και Metropolitan General. Ειδικότερα, η συμφωνία δίνει τη δυνατότητα σε χιλιάδες ασφαλισμένους της MetLife Ελλάδος να επωφεληθούν από τις πλέον σύγχρονες και υψηλού επιπέδου υπηρεσίες του Hellenic Healthcare Group, σε επίπεδο Γενικής Ιατρικής, Παιδιατρικής και Μαιευτικής – Γυναικολογίας, αλλά και σε περισσότερα προνόμια που η MetLife εξασφάλισε για αυτούς.

Για τη MetLife, η συνεργασία αυτή εντάσσεται στο πλαίσιο της στρατηγικής της με επίκεντρο τον άνθρωπο και απώτερο στόχο την προσφορά αξιόπιστων, ολοκληρωμένων λύσεων ασφάλισης και προστασίας της υγείας, που προσαρμόζονται στις ανάγκες τόσο των υφιστάμενων όσο και των νέων ασφαλισμένων.

Ενώνοντας τις δυνάμεις της με τον Όμιλο Hellenic Healthcare, η MetLife αναβαθμίζει τη φροντίδα που παρέχει στους ασφαλισμένους της, τόσο σε ατομικά όσο και σε ομαδικά προγράμματα, με ταχύτερες διαδικασίες και ειδικές τιμές σε 4 κορυφαία νοσοκομειακά ιδρύματα της χώρας, καθώς και προνομιακή πρόσβαση σε

9 ρομποτικά συστήματα, οκτώ MRI τελευταίας γενιάς, 6.259 συνεργαζόμενους γιατρούς, 1.376 κλίνες, 133 παιδιατρικές κλίνες, 88 χειρουργικές αίθουσες, 14 αίθουσες τοκετού, 174 κλίνες ΜΕΘ, 16 υπερσύγχρονα ασθενοφόρα.

«Τα οφέλη για τους ασφαλισμένους μας από τη συμφωνία μας με το Hellenic Healthcare Group, έναν κορυφαίο όμιλο στο χώρο της υγείας, είναι πολλά και σημαντικά», δήλωσε ο γενικός διευθυντής της MetLife Ελλάδος και Κύπρου κ. Κυριάκος Αποστολίδης. «Μας δίνεται η ευκαιρία να ενισχύσουμε περαιτέρω τα προγράμματά μας με περισσότερες διαθέσιμες επιλογές και ευνοϊκότερους όρους, που, εντέλει, μεταφράζονται σε περισσότερη αξία για χιλιάδες ασφαλισμένους μας, παρέχοντάς τους πρόσβαση σε αναβαθμισμένες μεθόδους ιατρικής και νοσοκομεία, με τις καλύτερες δυνατότες προϋποθέσεις», πρόσθεσε ο κ. Αποστολίδης.

Στο ίδιο πνεύμα, ο διευθύνων σύμβουλος του Hellenic Healthcare Group κ. Δημήτρης Σπυρίδης σημείωσε ότι «η συνεργασία με μία από τις πιο αξιόπιστες και ισχυρές ασφαλιστικές εταιρείες παγκοσμίως, με ιστορία 150 χρόνων, που εξυπηρετεί εκατομμύρια ασφαλισμένους σε όλον τον κόσμο και στην Ελλάδα, είναι μία στρατηγική συνεργασία για εμάς, που δημιουργεί νέα δεδομένα και για τους δύο εταίρους, αλλά και γενικότερα για το χώρο της υγείας στην Ελλάδα».

Ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τις κυπριακές ασφαλιστικές

Γράφει ο ανταποκριτής μας
στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ



Αν και στη μικρή κυπριακή ασφαλιστική αγορά, με λιγότερο από ένα εκατ. κατοίκους, δραστηριοποιείται ένας μεγάλος αριθμός εταιρειών -31 συνολικά-, τα οικονομικά τους δεδομένα δείχνουν ότι έχουν μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση, με τον τομέα να υπερκαλύπτει τις απαιτήσεις φερεγγυότητας.

Σύμφωνα με συγκεντρωτικά στοιχεία της Κεντρικής Τράπεζας της Κύπρου, ο μέσος όρος του δείκτη φερεγγυότητας 36 (solvency ratio) για όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες που εποπτεύονται στην Κύπρο αυξήθηκε στο 281% τον Σεπτέμβριο του 2018 από 273% τον Σεπτέμβριο του 2017. Οι εταιρείες του κλάδου Ζωής, λόγω της φύσης των εργασιών τους, έχουν υψηλότερο μέσο δείκτη φερεγγυότητας (313%) σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μέσο δείκτη των εταιρειών του Γενικού Κλάδου (250%). Ωστόσο, η Κεντρική Τράπεζα προειδοποιεί ότι ένας μικρός αριθμός εταιρειών του Γενικού Κλάδου έχει σχετικά χαμηλό δείκτη φερεγγυότητας και υπάρχει ενδεχόμενο να χρειαστούν επιπλέον κεφάλαια στο μέλλον.

«Ωστόσο, λόγω του μικρού τους μεγέθους, δεν δημιουργούν κίνδυνο για συστημικές διαταραχές στο χρηματοοικονομικό σύστημα της Κύπρου», αναφέρεται σε «Έκθεση Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας 2018» της Κεντρικής Τράπεζας.

Το σύνολο των στοιχείων ενεργητικού του ασφαλιστικού τομέα της Κύπρου ανήλθε στα 3,9 δισ. ευρώ τον Σεπτέμβριο του 2018, ενώ οι συνολικές υποχρεώσεις των ασφαλι-

στικών εταιρειών ήταν 2,5 δισ. ευρώ. Δηλαδή, τα στοιχεία ενεργητικού υπερκαλύπτan τις υποχρεώσεις των ασφαλιστικών εταιρειών κατά 1,4 δισ. ευρώ τον Σεπτέμβριο του 2018, ποσό το οποίο είναι αρκετά μεγαλύτερο από τις κεφαλαιακές απαιτήσεις φερεγγυότητας (Solvency Capital Requirement – SCR) που απαιτούνται δυνάμει της Οδηγίας Φερεγγυότητα II της Ε.Ε., οι οποίες κατά τη συγκεκριμένη ημερομηνία ήταν 486 εκατ. ευρώ.

Οι εταιρείες

Σε εταιρική βάση, τον υψηλότερο δείκτη, στο 343%, έχει η CNP Cyrialife με κεφάλαια 130,3 εκατ. ευρώ. Ακολουθεί η Hellenic AlicoLife με δείκτη 322% και κεφάλαια 19,9 εκατ. ευρώ, η Ancoria με 275% και κεφάλαια 32,4 εκατ. ευρώ, η Εθνική Ασφαλιστική με ποσοστό 250% και κεφάλαια 18,1 εκατ. ευρώ, η Hellas Direct με



δείκτη 249,26% και κεφάλαια 9,7 εκατ. ευρώ και η Eurolife με δείκτη 241% και κεφάλαια 129,1 εκατ. ευρώ. Την πρώτη δεκάδα, με δείκτη άνω του 200%, συμπληρώνουν οι Υδρόγειος (209%), Altius (207%), Antlantic (202,60%) και CNP Ασφαλιστική (201%).

Οι εκθέσεις

Η CNP Cyrialife στην έκθεση φερεγγυότητας αναφέρει ότι η εταιρεία παραμένει ηγετική δύναμη στην αγορά ασφάλισης ζωής.

Κατά το 2018, η CNP Cyrialife κατέγραψε επενδυτική ζημιά ύψους €989 εκατ. ευρώ, σε σύγκριση με το επενδυτικό εισόδημα ύψους 26,235 εκατ. ευρώ την προηγούμενη περίοδο αναφοράς. Τα Ίδια Κεφάλαια μειώθηκαν κατά 1,3% έναντι του προηγούμενου έτους, ανερχόμενα στα 130,265 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία είχε στα τέλη του 2018 447 εκατ. ευρώ επενδύσεις υπό διαχείριση, 106,4 εκατ. ευρώ κύκλο εργασιών και 29 εκατ. ευρώ σύνολο απαιτήσεων που πληρώθηκαν.

Η Hellenic Alico Life αναφέρει ότι το καθαρό κέρδος για το 2018 μεταφέρθηκε στα κεφάλαια. Στις 6 Σε-

πτεμβρίου του 2017, καταβλήθηκε μέρισμα ύψους 2,1 ευρώ ανά μετοχή για το έτος που έληξε στις 31 Δεκεμβρίου 2016, συνολικού ύψους 2,1 εκατ. ευρώ.

Η εταιρεία δηλώνει ότι παραμένει σε δραστηριότητες με τις οποίες είναι εξοικειωμένη και αποδείχθηκαν κερδοφόρες ιστορικά. Αυτή η στρατηγική έχει αποφέρει κέρδη σε κάθε οικονομικό έτος για τα τελευταία δέκα χρόνια. Η Hellenic Alico Life γράφει στην έκθεσή της ότι αναμένει και στο μέλλον να πετυχαίνει υγιή θέση φερεγγυότητας.

Η Ancoria σημειώνει ότι κατά τη διάρκεια του 2018 έχει επιτύχει ικανοποιητικό επίπεδο χρηματοοικονομικής απόδοσης. Το 2018 η Ancoria Insurance ήταν η εταιρεία με τη μεγαλύτερη αύξηση στον κύκλο εργασιών στον κλάδο Ζωής, ενώ κατέχει την πρώτη θέση στα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά σχέδια κλάδου VII με πάνω από 80% μερίδιο αγοράς.

Η Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου στην έκθεσή της σημειώνει ότι το 2018 κατέγραψε κέρδη προ φόρων 62,8 εκατ. ευρώ, έναντι 72,1 εκατ. ευρώ το 2017. Σημειώνεται ότι η

**Το σύνολο των στοιχείων
ενεργητικού του
ασφαλιστικού τομέα της
Κύπρου ανήλθε στα 3,9
δισ. ευρώ τον Σεπτέμβριο
του 2018, ενώ οι συνολικές
υποχρεώσεις των
ασφαλιστικών εταιρειών
ήταν 2,5 δισ. ευρώ.**

προηγούμενη χρήση ήταν ωφελημένη λόγω κερδών από μη επαναλαμβανόμενες δραστηριότητες. Η συνολική παραγωγή για την ίδια περίοδο ανήλθε σε 638,0 εκατ. ευρώ (2017: 622,2 εκατ. ευρώ), συμπεριλαμβανομένης παραγωγής επενδυτικών προϊόντων 29 εκατ. ευρώ (2017: 27 εκατ. ευρώ.), παρουσιάζοντας αύξηση κατά 2,5% έναντι του 2017. Από το σύνολο παραγωγής του 2018 ποσό 442 εκατ. ευρώ αφορούσε τις ασφαλίσεις Ζωής (2017: 435,6 εκατ. ευρώ) και ποσό 196 εκατ. ευρώ ασφαλίσεις κατά Ζημιών (2017: 186,6 εκατ. ευρώ).

Η Hellas Direct, σύμφωνα με την έκθεση φερεγγυότητας, το 2018, πέτυχε αύξηση μικτών ασφαλιστρών κατά 29% ετησίως και η εταιρεία έκλεισε το έτος με ένα χαρτοφυλάκιο άνω των 60.000 αυτοκινήτων, αντιπροσωπεύοντας καθαρή αύξηση χαρτοφυλακίου 24%. Ο λόγος ζημιών μειώθηκε από 51% σε 50%, με αποτέλεσμα τη βελτίωση του μικτού κέρδους κατά 23%. Τον Μάιο του 2018, η εταιρεία έλαβε επέκταση της άδειας ασφάλισής της και παρέχει ασφαλίσεις κατοικίας σε Ελλάδα και Κύπρο.

Η Eurolife αναφέρει ότι είχε κέρδη ύψους 20,4 εκατ. ευρώ, με το εισόδημα από την παραγωγή ασφαλιστρου να ανέρχεται σε 114,7 εκατ. ευρώ.

Η Υδρόγειος αναφέρει αύξηση ύψους 15,2% στην παραγωγή ασφαλιστρών σε σχέση με το 2017. Η κερδοφορία της, τονίζει, δεν οφείλεται μόνο στον κλάδο Μηχανοκίνητων Οχημάτων, ο οποίος παράγει το 53% των ασφαλιστρών της, αλλά και σε όλους τους υπόλοιπους κλάδους στους οποίους δραστηριοποιείται.

Η Altius Insurance παρουσιάζει κέρδη και λοιπά συνολικά έσοδα μετά φόρων ύψους 2,6 εκατ. ευρώ για το 2018.

Τα κέρδη της Atlantic που αναλογούν στους μετόχους ανήλθαν σε 1,76 εκατ. ευρώ, έναντι 5,28 εκατ. ευρώ το 2017, σημειώνοντας μείωση 66,6%. Η μείωση οφείλεται κυρίως στις ζημιές από επενδύσεις οι οποίες ανήλθαν σε 3,84 εκατ. ευρώ (2017: κέρδος 0,90 εκατ. ευρώ). Τα κέρδη από εργασίες παρουσίασαν αύξηση 33,5% και ανήλθαν σε 5,28 εκατ. ευρώ, έναντι 3,96 εκατ. ευρώ το 2017.

Η CNP Ασφαλιστική αναφέρει ότι κατά τη διάρκεια του 2018 το κέρδος από την ανάληψη Ασφαλιστικών Κινδύνων ανήλθε στα 13,428 εκατ. ευρώ με κύριους συντελεστές τον τομέα ασφάλισης μηχανοκίνητων οχημάτων, τον τομέα ασφάλισης περιουσίας και τον τομέα ασφάλισης ευθύνης. Το 2018, η εταιρεία είχε αρνητικό επενδυτικό εισόδημα ύψους 192.000 ευρώ, σε σύγκριση με το θετικό επενδυτικό εισόδημα 1,847 εκατ. ευρώ την προηγούμενη χρονιά.

Η Γενικές Ασφάλειες Κύπρου σημειώνουν στην έκθεση φερεγγυότητας ότι το καθαρό τεχνικό αποτέλεσμα για τις δραστηριότητες της Κύπρου ανήλθε σε 10,1 εκατ. ευρώ (2017: 8,9 εκατ. ευρώ) και αντιπροσωπεύει περίπου το ένα τρίτο των συνολικών αποτελεσμάτων της Κυπριακής Ασφάλισης Ζημιών. Συνολικά, η εταιρεία παρουσίασε αύξηση τόσο των μικτών όσο των καθαρών κερδών κατά τη διάρκεια του 2008.

Η Progressive σημειώνει ότι το 2018 είχε κέρδη 106.931 ευρώ, μετά από φόρους. Ο κύκλος εργασιών αυξήθηκε κατά 3,41% σε σχέση με ανάπτυξη 3,08% της υπόλοιπης αγοράς.

Δείκτες φερεγγυότητας κυπριακών ασφαλιστικών εταιρειών

Εταιρεία	Δείκτης	Κεφάλαια*
CNP Cyprialife	343%	130,3
Hellenic Alico Life	322%	19,9
Ancoria	275%	32,4
Εθνική Ασφαλιστική	250%	18,1
Hellas Direct	249,26%	9,7
Eurolife	241%	129,1
Υδρόγειος	209%	12,3
Altius	207%	20,2
Atlantic	202,60%	31,7
CNP Ασφαλιστική	201%	42,2
Υδρα	191,70%	10,9
Γενικές Ασφάλειες	191%	61,8%
Progressive	155,84%	4
Universal Life	154,8%	61,8
Εθνική Γενικών Ασφαλίσεων	140%	8,8
Trust	139%	23,4
Gan Direct	136,52%	7,7
Παγκυπριακή	136%	16,8
Royal Crown	133,70%	6,9
Commercial General Insurance	125,04%	6,9
Κεντρική	120%	4,5
Μινέρβα	116,58%	7,3
Eurosure	116%	4,3
Κόσμος	112,31%	8,1
Prime	91%	

*εκατ. ευρώ.

Πηγή: www.stockwatch.com.cy

Η Universal Life είχε κέρδη προ φόρων 400.000 ευρώ, σε σύγκριση με κέρδη 4,4 εκατ. ευρώ το 2017. Η μείωση των κερδών προέκυψε κυρίως ως αποτέλεσμα της κακής επενδυτικής επίδοσης λόγω της κάμψης των χρηματοπιστωτικών αγορών κατά το 2018, παρά την επιστροφή στην κερδοφορία του κλάδου Ατυχημάτων & Υγείας.

Η Prime Insurance μέσα από την έκθεσή της αναφέρεται στη λήψη μέτρων που θα ενισχύσουν το δείκτη φερεγγυότητάς της. Όπως αναφέρεται στη μη ελεγμένη έκθεση φερεγγυότητας και οικονομικής κατάστασης της ασφαλιστικής εταιρείας για το 2018, έχουν ληφθεί μέτρα που μειώνουν το επιχειρησιακό ρίσκο, με αποτέλεσμα ο σχετικός δείκτης από 91% που ήταν στο τέλος του 2018 να ανέλθει στο 100% στο τέλος Μαρτίου 2019. Επιπλέον, η εταιρεία δεσμεύεται να προχωρήσει σε περαιτέρω βελτιωτικές ενέργειες, περιλαμβανομένης και της αύξησης κεφαλαίου. Η Prime Insurance εκτιμά ότι η κάλυψη του SCR θα ξεπεράσει το 115% μέχρι τον Σεπτέμβριο του 2019.

«Ξεπερνώντας τα όριά μας»

ΕΘΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ (ΚΥΠΡΟΥ) ΛΤΔ

Με μια μοναδική βραδιά βραβεύσεων γιόρτασαν η Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου και η Εθνική Γενικών Ασφαλείων Κύπρου το έκτο συνεχόμενο έτος ανάπτυξης των εργασιών τους στο ξενοδοχείο «Four Seasons» στη Λεμεσό. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους η έφορος Ασφαλίσεων κ. Βικτώρια Νάταρ, ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου των εταιρειών και διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής Ελλάδος κ. Σταύρος Κωνσταντάς, ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος στην Κύπρο κ. Χρίστος Χριστοδούλου και όλα τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου. Ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Δημοσθένης Τζιάζας αναφέρθηκε στα εντυπωσιακά αποτελέσματα του 2018, κατά το οποίο οι προσπάθειες του δικτύου πωλήσεων απέδωσαν διψήφια ποσοστιαία αύξηση νέας παραγωγής, η οποία έφτασε στο υψηλότερο επίπεδο στην έως σήμερα πορεία της εταιρείας. Παράλληλα, η ανοδική τάση συνεχίζεται το 2019, υποστηρίζοντας πλήρως τη φράση «Ξεπερνώντας τα όριά μας», η οποία αποτέλεσε το θέμα της βραδιάς.

Στην ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος κ. Ελευθέριος Βασιλείου τόνισε ότι η ευημερία της εταιρείας βασίζεται στην αρμονική



Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς.



Ο κ. Ελευθέριος Βασιλείου.

συνεργασία του δικτύου πωλήσεων και του διοικητικού προσωπικού. Τα διαρκώς ενισχυόμενα αποτελέσματα των τελευταίων ετών και ιδιαίτερα ο Δείκτης Φερεγγυότητας μαρτυρούν την οικονομική υγεία της εταιρείας τόσο σύμφωνα με τα δεδομένα της κυπριακής αγοράς όσο και με διεθνή κριτήρια. Οι δυνατότητες και η θέληση των ανθρώπων της εταιρείας αποτελούν τις βάσεις για τη συνέχιση της επιτυχούς πορείας της, ξεπερνώντας κάθε χρόνο τα όρια που έχουν τεθεί το προηγούμενο έτος, σημείωσε ο κ. Βασιλείου.

Στον δικό του χαιρετισμό ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Σταύρος Κωνσταντάς υπογράμμισε το γεγονός ότι τα τελευταία 7 χρόνια η εταιρεία στην Κύπρο έχει περάσει σε άλλο επίπεδο από

κάθε άποψη. Παρά την αστάθεια του γενικότερου περιβάλλοντος, η Εθνική Ασφαλιστική στην Κύπρο, όπως και στην Ελλάδα, ξεπερνά τα εμπόδια και χαλυβδώνεται, αντιμετωπίζοντας τις όποιες αντίξοες συνθήκες με επιτυχία. Εξέφρασε τη συνεχιζόμενη στήριξη και αμέριστη συμπαράσταση του μετόχου στο όραμα της διοίκησης της εταιρείας στην Κύπρο για τα επόμενα χρόνια και συνεχάρη το δίκτυο πωλήσεων και το διοικητικό προσωπικό, ευχόμενος ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες για την επόμενη χρονιά.



Στιγμιότυπο
από τη βραδιά
βραβεύσεων.

Βιώσιμη ανάπτυξη σε πέντε άξονες

Σε δημιουργική περίοδο αλλαγών και προσαρμογής στις επιταγές της σύγχρονης εποχής και τις εξελίξεις βρίσκει την INTERAMERICAN η επέτειος των 50 ετών από την ίδρυσή της. Ενδεικτική ήταν άλλωστε και η επισήμανση του κ. Γιάννη Καντώρου, διευθύνοντος συμβούλου, κατά τη συνέντευξη Τύπου που οργανώθηκε στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας για την ανακοίνωση των αποτελεσμάτων του 2018. «Εκτιμώντας το συνεχώς μεταβαλλόμενο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον και τις μεγάλες αλλαγές που φέρνει στη ζωή των πολιτών η ραγδαία εξάπλωση και ανάπτυξη της ψηφιακής τεχνολογίας, κτίζουμε μεθοδικά και με προσοχή την INTERAMERICAN που θα μπορεί να είναι ακόμη πιο κοντά στον πελάτη της, μέσα σε κάθε πτυχή της καθημερινότητάς του», επεσήμανε ο κ. Καντώρος.

Η INTERAMERICAN πέρυσι πέτυχε επαναλαμβανόμενη κερδοφορία προ φόρων 22 εκατ. ευρώ, που προέρχεται κυρίως από λειτουργικά αποτελέσματα, στοιχείο που τροφοδοτεί τη σχέση εμπιστοσύνης με τους πελάτες της. Τα κέρδη προ φόρων, με συνεκτίμηση του LAT (αποθέματος Ζωής και Υγείας του ελέγχου επάρκειας) που επηρέασε αρνητικά το αποτέλεσμα, λόγω αύξησης της διατηρησιμότητας των παλαιών, εγγυημένης απόδοσης επενδυτικών/συνταξιοδοτικών προϊόντων και λόγω επικαιροποίησης της πρόβλεψης για μελλοντικές αποζημιώσεις σε ισόβια προϊόντα υγείας, φθάνουν στα 16,7 εκατ. ευρώ. Αναφορικά με τη φερεγγυότητα, οι εταιρείες της INTERAMERICAN υπερκάλυψαν το απαιτούμενο από την ασφαλιστική νομοθεσία ποσοστό φερεγγυότητας, καθώς και το υψηλότερο επίπεδο του 120% που απαιτείται από την εσωτερική πολιτική κεφαλαιακής επάρκειας, με την εταιρεία Ζημιών στο 185%, την εταιρεία Ζωής στο 144% και την εταιρεία Βοήθειας στο 143%. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών διατηρήθηκε σε ικανοποιητικά επίπεδα, ανερχόμενη στα 353,9 εκατ. ευρώ σε μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, με αύξηση 1,9% έναντι του 2017 (347,2 εκατ.). Επιστημαίνεται ότι στο σύνολο της αγοράς, σύμφωνα με τα προσωρινά στοιχεία της ΕΑΕΕ, επιτεύχθηκε αύξηση 1,8%.

Ειδικότερα για την INTERAMERICAN, το αποτέλεσμα της παραγωγής ήταν

αυξημένο κατά 5,2% στα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα των Γενικών Ασφαλίσεων, που έφθασαν στα 197,1 εκατ. ευρώ (187,3 εκατ. κατά το 2017) και των ασφαλίσεων Υγείας κατά 5%, στα 105,5 εκατ. (100,5 εκατ. κατά το 2017). Η παραγωγή στις ασφαλίσεις Ζωής έφθασε στα 51,4 εκατ. ευρώ, μειωμένη κατά 13,6% (59,4 εκατ. κατά το 2017). Στο σύνολο των ασφαλιστρών της αγοράς -πάντοτε σύμφωνα με τα προσωρινά στοιχεία της ΕΑΕΕ- η INTERAMERICAN παρουσιάζει μερίδιο 11,9% στις ασφαλίσεις Ζημιών, συμπεριλαμβανομένων των ετησίως ανανεούμενων ασφαλίσεων Υγείας, και 5,4% στις ασφαλίσεις Ζωής, με το ενιαίο μερίδιο αγοράς για την εταιρεία στο 8,9%, όπως επιστημαίνεται.

Ο δείκτης ζημιών (lossratio) στις Γενικές Ασφαλίσεις κατά το 2018 παρέμεινε χαμηλά, στο 49%, λόγω αποτελεσματικής διαχείρισης ζημιών, παραμετρικής τιμολόγησης και underwriting, αυξημένος ωστόσο σε σύγκριση με το 2017 κατά 7 ποσοστιαίες μονάδες εξαιτίας των καταστροφικών γεγονότων στην Απτική κατά το καλοκαίρι του 2018, που επέφεραν αποζημιώσεις 7,7 εκατ. ευρώ. Στις ασφαλίσεις Υγείας, ο δείκτης ζημιών έφθασε στο 77% με άνοδο 3 ποσοστιαίων μονάδων από το 2017, λόγω αύξησης του αποθέματος LAT.

Ο πελάτης στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος
Ταυτόχρονα, η INTERAMERICAN ενισχύει, με κάθε τρόπο, την εστίασή της στον πελάτη. Πέρυσι, οι πληρωμές και αποζημιώσεις ανήλθαν στα 237,3 εκατ. ευρώ σε 418.056 περιπτώσεις, με ταχύτερη διεκπεραίωση και αμελητέο ποσοστό παραπόνων. Είναι χαρακτηριστικό της παρεχόμενης εξυπηρέτησης ότι, με συνυπολογισμό των 479.856 περιστατικών που διαχειρίστηκε η εταιρεία στους τομείς Βοήθειας, καθημερινά κατά το 2018 -κατά μέσο όρο- 2.460 πελάτες και δικαιούχοι γίνονταν απολήπτες πληρωμής/αποζημίωσης ή υπηρεσίας από την άμεση ιατρική ή την οδική βοήθεια της εταιρείας.

Η αναγνώριση και αποδοχή της εταιρείας εκ μέρους των πελατών αποτυπώνεται στην απόλυτη αναγνωρισιμότητα (100%) του brand, καθώς και στον υψηλό δείκτη ικανοποίησης, που φθάνει για την INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN πέρυσι πέτυχε επαναλαμβανόμενη κερδοφορία προ φόρων 22 εκατ. ευρώ, που προέρχεται κυρίως από λειτουργικά αποτελέσματα, στοιχείο που τροφοδοτεί τη σχέση εμπιστοσύνης με τους πελάτες της.



Στο πάνελ, η εκτελεστική επιτροπή της εταιρείας: Vincent Teekens, γεν. διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών, Murat Erzincanli, γεν. διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος, Γιώργος Βελιώτης, γεν. διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας, Ξενοφών Λιαπάκης, γεν. διευθυντής Ψηφιακού Μετασχηματισμού και IT Services, Τάσος Ηλιακόπουλος, γεν. διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, και Δροσιά Καρδάση, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού.

στο 86% και για την Anytime στο 91%. Ιδιαίτερης σημασίας είναι ο σύνθετος δείκτης Net Promoter Score (NPS), που παρέχει εικόνα ικανοποίησης, εμπιστοσύνης και διάθεσης των πελατών για σύσταση της εταιρείας σε τρίτους. Το NPS, που η εταιρεία παρακολουθεί από το 2014 και ξεκίνησε με 48 μονάδες, πέρυσι έφθασε στις 63, σε επίπεδο εξαιρετικά υψηλό και για τα διεθνή δεδομένα. Η INTERAMERICAN κατά το 2018 διατήρησε σταθερή τη βάση των πελατών, παρά τις δυσκολίες της αγοράς, και εισήγαγε 162.119 νέους πελάτες, συμπεριλαμβανομένης και της Anytime στην Κύπρο.

Το επιχειρησιακό σχέδιο

Με την προοπτική της βιώσιμης ανάπτυξης, η INTERAMERICAN προχωρεί στην υλοποίηση σχεδίου για το μετασχηματισμό της. Το πλάνο προβλέπει σταδιακή οργανωτική αναδιάρθρωση: αλλαγή δομής, εισαγωγή νέου τρόπου εργασίας (lean, agile) και μεθοδολογιών για ανάπτυξη καινοτομίας (accelerator), που ξεκίνησαν να εφαρμόζονται στο πλαίσιο του σχεδίου μετασχηματισμού.

Η εταιρεία, με συνολικές επενδύσεις πάνω από 20 εκατ. ευρώ κατά την προηγούμενη τριετία, θα συνεχίσει περαιτέρω να επενδύει στην ανάπτυξη ιδιόκτητων υποδομών πρωτοβάθμιας υγείας. Μετά το πολυϊατρείο Medifirst στα βόρεια προάστια της Αθήνας, ετοιμάζεται νέο πολυϊατρείο στα δυτικά προάστια, που προβλέπεται να λειτουργήσει εντός του 2019. Ακόμη, η INTERAMERICAN θα συνεχίσει να επενδύει σε συστήματα και εφαρμογές ψηφιοποι-

ησης και καινοτομίας, σε ευέλικτα συστήματα προϊόντων εξατομικευμένης προσέγγισης αναγκών - στο πρότυπο του συστήματος υγείας «bwell», σε συνεργασίες και υπηρεσίες για τον πελάτη και σε εκπαιδευτικά προγράμματα για τη βελτίωση εργαζομένων και συνεργατών.

Η εταιρική στρατηγική είναι εστιασμένη στον πελάτη, ενώ ο σχεδιασμός αναφέρεται ακόμη στα βασικά πεδία του νέου τρόπου εργασίας, της αναλυτικής σκέψης, των καινοτόμων λύσεων και της απόλυτης ψηφιοποίησης. «Στοχεύουμε στην εξέλιξη του οργανισμού μας σε ένα "ζωντανό σύστημα", με χαρακτηριστικά την απλότητα, την ταχύτητα και την προσαρμοστικότητα. Δημιουργούμε ένα νέο, δυναμικό επιχειρηματικό μοντέλο, ανοικτό σε αλλαγές, με την προσδοκία της υψηλής απόδοσης, αποτελεσματικότητας και ανταπόκρισης στις επιθυμίες των πελατών μας. Η βιώσιμη ανάπτυξη είναι μονόδρομος, με βάση την οργανική κερδοφορία που διατηρούμε εδώ και αρκετά χρόνια, αποδίδοντας μέρισμα στους μετόχους και αξία στους πελάτες, τους εργαζομένους, τους συνεργάτες, την ευρύτερη κοινωνία και την εθνική οικονομία», τόνισε ο κ. Καντώρος. Σημειώνεται ότι η INTERAMERICAN έχει αναλάβει διεθνώς δεσμεύσεις εταιρικής υπευθυνότητας ως πρωτοπόρος στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, παρουσιάζοντας ευρύτατη ανάπτυξη οργανωμένων πρωτοβουλιών από το 2004, που εφάπτονται των 15 από τους 17 στόχους της ατζέντας του ΟΗΕ.

Δείτε το video στο [Nextdeal.gr](https://www.nextdeal.gr)



Ο Διευθύνων Σύμβουλος
της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ
Ιωάννης Λαπατάς.

Για ακόμα μια χρονιά η Ατλαντική Ένωση απέδειξε, όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, ότι είναι η πρώτη σταθερά σε αξιοπιστία ασφαλιστική εταιρεία γενικών ασφαλίσεων και ζωής, μεταξύ αυτών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, με δείκτη φερεγγυότητας για το 2018 SCR ratio 273,8% και μάλιστα χωρίς τη χρήση μεταβατικών μέτρων. Αντίστοιχα, ο δείκτης ελάχιστης κεφαλαιακής επάρκειας MCR ratio διαμορφώθηκε σε 836,3%, επιβεβαιώνοντας ότι η Ατλαντική Ένωση διαθέτει το υψηλότερο ποσοστό Solvency II. Τα μεταβατικά μέτρα ορίζουν τις διευκολύνσεις που παρέχονται στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε ό,τι αφορά τον υπολογισμό του Δείκτη Φερεγγυότητας II, αντί για τις επίσημες παραδοχές που πρέπει να χρησιμοποιήσουν για το σκοπό αυτόν. Αυτά τα μέτρα διευκόλυνσης μπορούν να δώσουν πολύ καλύτερη αναλογία Δείκτη Φερεγγυότητας II από την πραγματική, αλλά μπορούν να χρησιμοποιηθούν για περιορισμένο χρονικό διάστημα. Επίσης, μια επιχείρηση πρέπει να διαθέτει Δείκτη Φερεγγυότητας τουλάχιστον 100%, προκειμένου να διατηρεί την άδεια λειτουργίας.

Ως μία από τις κορυφαίες εταιρικές επωνυμίες στην Ελλάδα για τη διετία 2018-2019, στο χώρο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, αναδείχθηκε η Allianz Ελλάδος. Όπως τονίζεται, η διάκριση της εταιρείας είναι το αποτέλεσμα σχετικής ψηφοφορίας τόσο από μια κριτική επιτροπή εμπειρογνομόνων όσο και από το καταναλωτικό κοινό, που τη βαθμολόγησε κατά τη διενέργεια έρευνας κοινής γνώμης, η οποία διεξήχθη από την εταιρεία Marc. Από έναν αρχικό κατάλογο περίπου 1.500 υποψήφιων εταιρικών επωνυμιών, αναδείχθηκαν 259 εταιρικές επωνυμίες ως κορυφαίες στην Ελλάδα που αναγνωρίζονται ως Corporate Superbrands Greece 2018-2019. Τα κριτήρια της φετινής επιλογής ήταν τα ακόλουθα:

1. Αναγνωρισιμότητα επωνυμίας & δύναμη φήμης.
2. Αξιοπιστία και μακροχρόνια συνέπεια.
3. Εταιρική υπευθυνότητα στους τομείς: αγορά (ποιότητα & τιμή προϊόντος ή υπηρεσίας), εργασιακές σχέσεις (σύννομη & διάφανη λειτουργία, κλίμα και πρακτικές), κοινωνία (χορηγικές, πολιτισμικές & κοινωνικές πρωτοβουλίες) και περιβάλλον (προστασία και περιορισμός αρνητικών περιβαλλοντικών επιπτώσεων).

Ανασυντάσσεται ο ασφαλιστικός όμιλος ERGO και προχωρεί στην πώληση μονάδων σε περιοχές που δεν έχει πρωταγωνιστικό ρόλο. Στο πλαίσιο αυτό, όπως ανακοινώθηκε, αποχωρεί από την τουρκική ασφαλιστική αγορά και πουλάει τη θυγατρική της ERGO Sigorta, που δραστηριοποιείται στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, στον γερμανικό όμιλο Talanx, ο οποίος έτσι ισχυροποιεί τη θέση του στη συγκεκριμένη αγορά. Σημειώνεται ότι επικεφαλής της ERGO στην Τουρκία ήταν ο κ. Θοδωρής Κοκκάλας, ο οποίος τώρα, όπως αναφέρουν πληροφορίες του nextdeal.gr, θα επικεντρώσει το ενδιαφέρον του στη Γερμανία, στην εταιρεία της ERGO στην Ινδία και φυσικά στην Ελλάδα. Ο γερμανικός όμιλος ERGO θα συνεχίσει τις διαδικασίες ανασύνταξης με στόχο να παραμείνει σε εκείνες τις αγορές που βρίσκεται μέσα στις πέντε πρώτες θέσεις.

Η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ συμπλήρωσε ένα χρόνο από την έναρξη παραγωγής εργαστηριακών αποτελεσμάτων σε πλήρη ψηφιακή μορφή. Τα εργαστηριακά της αποτελέσματα δεν εκτυπώνονται πλέον σε χαρτί, μειώνοντας έτσι το περιβαλλοντολογικό της αποτύπωμα καθώς και το χρόνο παραγωγής του τελικού πιστοποιημένου αποτελέσματος. Παράλληλα, εφόσον είναι σε ψηφιακή μορφή, ελαχιστοποιείται η ανάγκη της φυσικής φύλαξης του έντυπου εγγράφου, μειώνοντας ταυτόχρονα και το χρόνο αναζήτησης για παραγωγή αντιγράφων. Επιπλέον, τα εργαστηριακά αποτελέσματα όχι μόνο παράγονται ψηφιακά, αλλά και υπογράφονται ψηφιακά από τον αρμόδιο ιατρό. Ο Όμιλος ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ αποδεικνύει για ακόμη μια φορά ότι πρωτοπορεί και σε επίπεδο τεχνολογίας, δήλωσε ο κ. Αντώνης Βουκλαρής, δ/νων σύμβουλος του ομίλου.

Οικονομικά, η INTERAMERICAN αποδίδει ιδιαίτερα υψηλό Κοινωνικό Προϊόν (μισθοί και παροχές, εισφορές σε Ταμεία, φόροι, μέρισμα σε μετόχους, επενδύσεις σε εξοπλισμό, αμοιβές διαμεσολάβησης και προμηθευτών, δαπάνες ενεργειών ΕΚΕ). Η οικονομική αξία που διανεμήθηκε κατά το 2018 ανήλθε στα 196,90 εκατ. ευρώ, ενώ το Κοινωνικό Προϊόν το 2017 είχε φθάσει τα 173,64 εκατ. και το 2016 τα 144,45 εκατ. ευρώ.

Η εταιρεία από το 2017 έχει εναρμονιστεί κανονιστικά με την Ευρωπαϊκή Οδηγία 95/2014 και τον νέο Νόμο 4403/2016 ενσωμάτωσής της στο Εθνικό Δίκαιο, για την υποχρέωση συμπερίληψης Μη Χρηματοοικονομικών Πληροφοριών στις ετήσιες οικονομικές εκθέσεις της. Να σημειωθεί ότι η INTERAMERICAN εξέδωσε πέρυσι εμπειρισταωμένη, υποδειγματικά αναλυτική, σχετική αναφορά ενοποιημένη με την οικονομική έκθεση και την επαναλαμβανει και φέτος, ανεξάρτητα από την παράλληλη, λεπτομερέστερη και αυτοτελή Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης που εκδίδει ανά διετία. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο σχεδιασμός, οι δεσμεύσεις σε πρότυπα και οργανισμούς στην Ελλάδα και διεθνώς, καθώς και η λογοδοσία Υπευθυνότητας και Βιώσιμης Ανάπτυξης στην INTERAMERICAN έχουν αναπτυχθεί κατά την τελευταία 15ετία ανεξάρτητα, αυτόνομα και παράλληλα με τις πρωτοβουλίες και το σχεδιασμό της μητρικής εταιρείας, με γνώμονα την προσαρμογή στις τοπικές κοινωνικές, περιβαλλοντικές και οικονομικές συνθήκες και ανάγκες. Φυσικά, ως προς τη στρατηγική και τις πολιτικές της, η ελληνική εταιρεία είναι απολύτως ευθυγραμμισμένη με την Achmea στα βασικά σημεία.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος
της INTERAMERICAN
κ. Γιάννης Καντύρος.



Ξεκίνησε η συνεργασία της MINETTA Ασφαλιστικής με την INTERAMERICAN Βοηθείας, τόσο για τις υπηρεσίες φροντίδας ατυχήματος όσο και οδικής-ταξιδιωτικής βοήθειας, σύμφωνα με πληρο-

φορίες του nextdeal.gr. Με τη νέα αυτή συνεργασία η MINETTA προσβλέπει σε ακόμα καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της. Παράλληλα, η εταιρεία βελτίωσε τους όρους, καθώς εξακολουθούν να καλύπτονται οχήματα με βάρος μέχρι 3,5 τόνους αλλά και για τις δύο ανωτέρω υπηρεσίες:

-- Δεν θα υπάρχει η εξαίρεση οχημάτων που φέρουν 2πλούς τροχούς πίσω.
--- Δεν θα υπάρχει ο περιορισμός του μέγιστου μήκους μεταξονίου.
Επίσης, στη φροντίδα ατυχήματος, θα εκτελείται μεταφορά οχήματος μετά από σύγκρουση - πρόσκρουση, εφόσον αυτό δεν είναι σε θέση να κινηθεί αυτόνομα.



Ο Όμιλος CNP Cyprus Insurance Holdings ανακοίνωσε πως ο κύριος μέτοχός του, ο γαλλικός ασφαλιστικός κολοσσός CNP Assurances, που κατέχει το 50,1% του μετοχικού του κεφαλαίου, ήρθε σε συμφωνία με την Τράπεζα Κύπρου για την εξαγορά του υπόλοιπου ποσοστού 49,9%. Η ολοκλήρωση αυτής της συναλλαγής υπόκειται στις εγκρίσεις των αρμόδιων εποπτικών αρχών. Η συναλλαγή αναμένεται να ολοκληρωθεί μέσα στο δεύτερο εξάμηνο του 2019. Ο κ. Xavier Larnaudie-Eiffel, αναπληρωτής CEO της CNP Assurances και πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της CNP Cyprus Insurance Holdings, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι το αποτέλεσμα της ενισχύει περαιτέρω τη δυνατότητα της θυγατρικής μας που πρωταγωνιστεί στην Κύπρο να επεκτείνει τις εργασίες της με την πλήρη υποστήριξη των ομάδων μας στο Παρίσι. Από την πλευρά του, ο ανώτερος εκτελεστικός διευθυντής του ομίλου, κ. Τάκης Φειδία, τόνισε ότι απελευθερώνονται σημαντικές δυνάμεις του Ομίλου CNP Cyprus, εδραιώνοντας νέες προοπτικές στρατηγικής ανάπτυξης.

Η Generali με ανακοίνωση ενημερώνει για την ολοκλήρωση της πώλησης του 89,9% των μετοχών της Generali Leben στον Όμιλο Viridium και τη σύναψη συμφωνίας σύμπραξης με τη Viridium στη γερμανική ασφαλιστική αγορά, με στόχο τη διαχείριση «κλειστών» χαρτοφυλακίων ασφαλειών ζωής. Η συνολική αξία της Generali Leben αποτιμάται στο 1 δις. ευρώ, ωστόσο η συνολική αξία της συναλλαγής είναι μεγαλύτερη, καθώς η Viridium επέστρεψε δάνεια ύψους 882 εκατ. ευρώ στον Όμιλο Generali. Η Viridium έχει λάβει όλες τις απαιτούμενες εγκρίσεις από τους ρυθμιστικούς φορείς και τις αρχές ανταγωνισμού, ενώ στο πλαίσιο της συναλλαγής, η Generali θα διατηρήσει το 10,1% της Generali Leben και έδρα στο εποπτικό συμβούλιο. «Η Γερμανία είναι για εμάς μια βασική αγορά στην οποία θέλουμε να αναπτυχθούμε και με αυτή τη συναλλαγή ολοκληρώνουμε τον βιομηχανικό μετασχηματισμό της Generali Deutschland», δήλωσε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Generali, Philippe Donnet.

Eurolife ERB

Μια ξεχωριστή βραδιά για τους συνεργάτες της Διεύθυνσης Συμβούλων Πωλήσεων της (Direct Sales Force) διοργάνωσε η Eurolife ERB. Κατά τη διάρκειά της, προς αναγνώριση της συμβολής τους στην ανάπτυξη της εταιρείας, απονεμήθηκαν βραβεία στους κορυφαίους συνεργάτες που κατάφεραν, με το έργο τους, να διακριθούν το 2018. Αναλυτικά, κορυφαίοι συνεργάτες ανά κλάδο αναδείχθηκαν οι: 1η θέση σε νέα παραγωγή Ζωής: κ. Τηλέμαχος Δεληγιάννης, Επίλεκτος Σύμβουλος Πωλήσεων, 2η θέση σε νέα παραγωγή Ζωής: κ. Κατερίνα Προεστάκη, Διακεκριμένη Σύμβουλος Πωλήσεων, 1η θέση σε χαρτοφυλάκιο Γενικών: κ. Παναγιώτης Πρέκας, Διακεκριμένος Σύμβουλος Πωλήσεων, 1η θέση σε διατηρησιμότητα: κ. Ερμούφιλη Μαυρίδου, Διακεκριμένη Σύμβουλος Πωλήσεων.

Η εξαιρετική συνεργασία και η αναγνώριση είναι τα συστατικά πίσω από κάθε επιτυχία, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife ERB, απευθυνόμενος στους συνεργάτες. Από την πλευρά του, ο κ. Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της Eurolife ERB, μίλησε για χρονιά εξαιρετικών επιδόσεων και κατακτήσεων για ολόκληρη την ομάδα.



Από αριστερά προς δεξιά, οι κ.κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Παναγιώτης Πρέκας, Νίκος Πατσαςζής, Νίκος Δελένδας.



Από αριστερά προς δεξιά, ο κ. Δημήτρης Σπέντζος, η κ. Ιωάννα-Μαρία Παπανικολάου, ο κ. Τηλέμαχος Δεληγιάννης, η κ. Μυρτώ Λουτράρη, η κ. Κατερίνα Προεστάκη, ο κ. Νίκος Πατσαςζής, η κ. Ερμούφιλη Μαυρίδου, ο κ. Παναγιώτης Πρέκας και ο κ. Ιωάννης Καρούτσος.

Eurobank

Τη σημαντική διεθνή διάκριση της καλύτερης τράπεζας στην Ελλάδα, «The Best Bank in Greece», απέσπασε η Eurobank και το 2019, για τέταρτη διαδοχική χρο-

νιά, στο πλαίσιο των «Best Bank Awards» που απονέμονται από το περιοδικό «Global Finance». Η εξέλιξη επιβεβαιώνει την ισχυρή θέση της τράπεζας στο ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα και αναγνωρίζει τη συνεπή στρατηγική της για διαρκή αναβάθμιση της ποιότητας και του εύρους των

προϊόντων και των υπηρεσιών της, έχοντας στο επίκεντρο την πελατοκεντρικότητα, την καινοτομία, την εξωστρέφεια και την προσαρμογή σε ένα ολοένα πιο ανταγωνιστικό περιβάλλον προς όφελος των πελατών της, των μετόχων της και της ελληνικής οικονομίας, τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση.



Πέντε χρόνων έγινε ο Ναυτίλος, αλλά η αγορά δεν βρήκε ακόμη ρότα ανάπτυξης. Ο λόγος για το λογότυπο της ΕΑΕΕ που έχει εμπνευστεί από το Ναυτίλο, το «κεφαλόδοδο μαλάκιο», και που σαν σήμερα πριν από 5 χρόνια έκανε την εμφάνισή του στην ασφαλιστική αγορά. Πέρασαν, λοιπόν, ήδη 5 χρόνια από τις 7 Μαΐου 2014,

την ημέρα που ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και τότε και σήμερα της ΕΑΕΕ, παρουσίασε στο Μέγαρο Σταθάτου τη νέα εταιρική ταυτότητα της ΕΑΕΕ. Το γαλάζιο χρώμα του Ναυτίλου συμβολίζει τη σταθερότητα και την ασφάλεια.

Την ίδια ημέρα παρουσιάστηκε η ετήσια έκθεση του 2013.

Τι έχει αλλάξει όμως 5 χρόνια μετά; Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μειώθηκαν σε 51 από 67, ενώ η παραγωγή ασφαλισμένων βρίσκεται στα ίδια περίπου επίπεδα, στα 4 δισ. Αυξημένο κατά 2 δισ. παρουσιάζεται το σύνολο του ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, το οποίο το 2018 ήταν στα 17,5 δισ., ενώ το 2013 στα 15 δισ.

Επίσης, αύξηση παρουσίασαν οι επενδύσεις, που πλέον βρίσκονται στα 13,9 δισ. από τα 11 δισ. που ήταν το 2013. Από την άλλη, μείωση κατά 0,75 δισ. καταγράφηκε στις αποζημιώσεις, οι οποίες φτάνουν το 2018 τα 2,25 δισ.

5 χρόνια μετά, η IDD είναι πλέον μέρος της καθημερινότητας της ασφαλιστικής αγοράς, τα προσωπικά δεδομένα (GDPR) είναι αναπόσπαστο κομμάτι και ο ηλεκτρονικός έλεγχος για τον εντοπισμό των ανασφάλιστων οχημάτων έγινε πράξη. **Κ.Σ.**

ΙΑΤΡΙΚΟ ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



Από αριστερά προς τα δεξιά, ο δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, ο δρ Γεώργιος Αποστολόπουλος και ο κ. Χρήστος Αποστολόπουλος.



Από αριστερά, ο κ. Ι. Καϊτατζίδης, ο δρ Γεώργιος Αποστολόπουλος, ο κ. Αποστόλος Τζιτζικώστας, ο κ. Ε. Αποστολόπουλος.

Με λαμπρότητα γιορτάστηκε η συμπλήρωση των 20 χρόνων ζωής και κοινωνικής προσφοράς του Ιατρικού Διαβαλκανικού στο Μέγαρο Μουσικής Θεσσαλονίκης, παρουσία της πολιτικής ηγεσίας και της ιατρικής επιστημονικής κοινότητας. Το Διαβαλκανικό, μια από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις της Βόρειας Ελλάδας, απασχολεί 1.000 άτομα μόνιμο προσωπικό και περισσότερους από 1.000 καταξιωμένους συνεργάτες ιατρούς, δίνοντας οικονομική πνοή στη Βόρεια Ελλάδα.

Στην ομιλία του ο ιδρυτής και πρόεδρος του ομίλου δρ Γιώργος Αποστολόπουλος έκανε ιδιαίτερη αναφορά στους εκλιπόντες βασικούς συνεργάτες-ιατρούς του Διαβαλκανικού, Παναγιώτη Συμεωνίδη, Παναγιώτη Λαμπανάρη, Χρήστο Αντωνιάδη, Παναγιώτη Σπύρου και Κωνσταντίνο Σαμαρά, στη μνήμη των οποίων θα δοθούν τα ονόματά τους στις χειρουργικές αίθουσες του Διαβαλκανικού, όπου προσέφεραν τις υπηρεσίες τους.

Ο αντιπρόεδρος κ. Χρήστος Αποστολόπουλος και ο διευθύνων σύμβουλος δρ Βασίλης Αποστολόπουλος στις ομιλίες τους αναφέρθηκαν στους στρατηγικούς στόχους και το όραμα του ομίλου. Μάλιστα, ο δρ Βασίλης Αποστολόπουλος εστίασε κυρίως στη στρατηγική και τα μελλοντικά σχέδια του ομίλου, τονίζοντας τη δέσμευσή του για περαιτέρω επέκταση του Ιατρικού Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης, τη δημιουργία πρότυπης ιατρικής πανεπιστημιακής σχολής στο Διαβαλκανικό, μόλις το νομικό και θεσμικό πλαίσιο το επιτρέψουν.

Prime Insurance

Νέος γενικός διευθυντής της Prime Insurance Ελλάδος αναλαμβάνει ο κ. Μάριος Μήτρος, ο οποίος μέχρι σήμερα κατείχε τη θέση του εμπορικού διευθυντή. Όπως τονίζεται, ο κ. Μήτρος, με πολύτιμη εμπειρία και επιτυχημένη πορεία άνω των 20 ετών στον ασφαλιστικό κλάδο σε θέσεις ευθύνης, συνέβαλε αποφασιστικά στη διαμόρφωση στρατηγικής και την ανάπτυξη της εταιρείας. Ο πρόεδρος και κύριος μέτοχος της εταιρείας κ. Δημήτρης Κοντομηνάς και όλο το διοικητικό προσωπικό εύχονται καλή επιτυχία στον κ. Μήτρο.



Καθήκοντα διευθυντή Πωλήσεων στη Δύναμις Ασφαλιστική ανέλαβε ο κ. Εμμανουήλ Φουντουλάκης, καταξιωμένο στέλεχος του ασφαλιστικού κλάδου. Κατά τη διάρκεια της πορείας του, έχει διατελέσει εμπορικός διευθυντής και επιθεωρητής Πωλήσεων σε διεθνείς και ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες.

GENERALI

Την ισχυρή οικονομική βάση της Generali επιβεβαιώνουν για μία ακόμη χρονιά τα οικονομικά αποτελέσματα του 2018, καθώς η εταιρεία εμφανίζει εξαιρετικές οικονομικές επιδόσεις και υψηλούς δείκτες φερεγγυότητας. Η παραγωγή ασφαλισμένων της εταιρείας κατά τη χρήση 2018 έφτασε τα 208 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 3,9% σε σχέση με το 2017. Για μία ακόμα χρονιά, η Generali κατάφερε να ξεπεράσει την αντίστοιχη απόδοση του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς (1,8%) και να μεγαλώσει το μερίδιο αγοράς της, το οποίο διαμορφώθηκε, το 2018, σε 5,3%. Ο κλάδος των Γενικών Ασφαλίσεων της εταιρείας κατέχει το 55% της παραγωγής, ενώ ο κλάδος Ζωής το 45%. Η εδραίωση και η συνεχιζόμενη μεγέθυνση της θέσης της εταιρείας στον κλάδο Υγείας με καινοτόμα προϊόντα οδήγησαν σε αύξηση κατά 8,3% στα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα στον κλάδο Ζωής, ενώ ο κλάδος Γενικών παρέμεινε σταθερός (+0,6%).

Τα συνολικά κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 1,8 εκατ. ευρώ, παρά την επίδραση των έκτακτων γεγονότων και των φυσικών καταστροφών στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων, οδηγώντας το δείκτη Net Combined Ratio στο 95,32%. Στον κλάδο Ζωής, ο δείκτης New Business Value έκλεισε εξαιρετικά στα 4,4 εκατ. ευρώ, αυξημένος κατά 20,7%.

Τα υπό διαχείριση κεφάλαια ανήλθαν σε €420 εκατ., αυξημένα κατά 4,1%.

Για το 2018, ο δείκτης φερεγγυότητας SCR (SCR ratio) της Generali διαμορφώθηκε σε 140,6% (αύξηση κατά 8,7 μονάδες βάσης), χωρίς τη χρήση μεταβατικού μέτρου, πέραν της προσαρμογής λόγω μεταβλητότητας των επιτοκίων άνευ κινδύνου (volatility adjustment). Επιπλέον, όλα τα Επιλέξιμα Ίδια Κεφάλαια της Generali Hellas ταξινομούνται ως Κατηγορία 1 – Κατηγορία άνευ περιορισμών.

«Με το βλέμμα στραμμένο στο 2021, προχωράμε στην υλοποίηση του νέου στρατηγικού πλάνου του ομίλου, #Generali2021, και ανανεώνουμε τις δυνάμεις μας για την επίτευξη του εταιρικού μας οράματος για το μέλλον: να αποτελέσουμε Lifetime Partners για τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες μας», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου.

Επενδύει στην τεχνολογία με ασφάλεια

Η Affidea είναι ο μεγαλύτερος φορέας παροχής ψηφιακών υπηρεσιών υγείας Διαγνωστικής Απεικόνισης και Ακτινοθεραπείας στην Ευρώπη, διαθέτοντας το πολυπληθέστερο δίκτυο ιατρικών κέντρων που υποστηρίζεται από Τεχνητή Νοημοσύνη. Έχει παρουσία σε 16 χώρες της Ευρώπης, αριθμώντας μέχρι σήμερα 246 ιατρικά κέντρα με 7.600 εργαζόμενους, ενώ διενεργεί 16 εκατομμύρια διαγνωστικές εξετάσεις κάθε χρόνο. Στην Ελλάδα λειτουργεί ένα εκτεταμένο Πανελλαδικό Δίκτυο Διαγνωστικών Εργαστηρίων, τα οποία είναι εγκατεστημένα σε πρότυπους ιατρικούς χώρους με τα υψηλότερα επίπεδα ασφάλειας, άνεσης και αισθητικής. Ταυτόχρονα, είναι στελεχωμένα από καταξιωμένους ιατρούς με άρτια επιστημονική κατάρτιση και συνδεδεμένα μεταξύ τους με το πλέον σύγχρονο σύστημα τηλεϊατρικής στην Ελλάδα. Ο ιατρικός εξοπλισμός τεχνολογίας αιχμής που χαρακτηρίζει τα απεικονιστικά τμήματα του ομίλου Affidea μπορεί να παράσχει:

Μαγνητική τομογραφία. Οι μαγνητικοί τομογράφοι τελευταίας γενιάς με ισχυρό μαγνητικό πεδίο 1,5 Tesla παρέχουν υψηλής διαγνωστικής ακρίβειας απεικόνιση, περιορίζουν το χρόνο εξέτασης και προσφέρουν τη μέγιστη δυνατή άνεση στον εξεταζόμενο.

Έγχρωμη υπερηχογραφία (triplex). Πραγματοποιείται με σύγχρονους υπερηχοτομογράφους, οι οποίοι, σε συνδυασμό με την υψηλή κατάρτιση του ιατρικού προσωπικού της Affidea, επιτρέπουν τη διαγνωστική προσέγγιση αγγειακών προβλημάτων (έγχρωμη triplex υπερηχογραφία), καθώς και όλων των οργάνων του σώματος.

Ψηφιακή μαστογραφία. Ψηφιακές μαστογραφίες υψηλής ανάλυσης με τους υπερσύγχρονους ψηφιακούς μαστογράφους, με δυνατότητα ευκρινούς ψηφιακής μεγέθυνσης σε οποιοδήποτε τμήμα μαστών αλλά

και αυτόματης προσαρμογής της πίεσης από τους ίδιους τους εξεταζόμενους. Οι εξετάσεις πραγματοποιούνται σε ειδικά σχεδιασμένο κλινικό περιβάλλον που μειώνει το άγχος και την αγωνία, ενώ ενισχύει την ποιότητα της περίθαλψης.

Αξονική τομογραφία. Οι τελευταίες γενιάς πολυτομικοί αξονικοί τομογράφοι 64 & 128 τομών παράγουν εικόνες υψηλής αξιοπιστίας, μειώνοντας παράλληλα το χρόνο της εξέτασης σημαντικά με πολύ χαμηλότερη δόση ακτινοβολίας.

Μέτρηση οστικής πυκνότητας. Πραγματοποιείται με τα τελευταίας τεχνολογίας οστεοπυκνόμετρα μεθόδου διπλής ενεργειακής δέσμης (DEXA), που εξασφαλίζουν υψηλής ακρίβειας οστικές μετρήσεις και διαγνώσεις οστεοπόρωσης, επιτρέποντας άμεση εξαγωγή και σύγκριση των αποτελεσμάτων για οποιοδήποτε σημείο του σώματος.

Πυρηνική Ιατρική. Τελευταίου τύπου τομογραφικές γ-κάμερες παρέχουν εικόνες υψηλής διαγνωστικής ποιότητας. Εφαρμογές: σπινθηρογραφήματα μυοκαρδίου, ραδιοϊσοτοπικής κοιλιογραφίας, δυναμικές/στατικές μελέτες νεφρικής λειτουργίας, οστών, θυρεοειδούς, πεπτικού συστήματος, ραδιοϊσοτοπικής κυστεογραφίας.

Υπερηχοκαρδιογραφία. Πραγματοποιείται με σύγχρονους υπερηχοκαρδιογράφους με πλήρη καρδιολογικά διαγνωστικά προγράμματα και προηγμένες απεικονιστικές τεχνικές που προσφέρουν απεικόνιση υψηλής ευκρίνειας της καρδιάς και αιμοδυναμικές πληροφορίες της καρδιακής λειτουργίας τόσο σε ενήλικες όσο και σε παιδιά. Στο τμήμα εκτελούνται δοκιμασία κόπωσης, τοποθέτηση holter καρδιακού ρυθμού και αρτηριακής πίεσης και ηλεκτροκαρδιογραφικός έλεγχος (ΗΚΓ).

Διαστολικό stress echo. Εξέταση που στόχο έχει να διερευνήσει το αίτιο της δύσπνοιας ενός συμπτώματος, η αιτία του οποίου συχνά είναι δύσκολο να προσδιοριστεί με άλλη μέθοδο.

Exercise echo (stress echo με άσκηση): Εξέταση που περιλαμβάνει δοκιμασία κόπωσης σε κυλιόμενο τάπητα ή σε ύπτιο ποδήλατο και απαιτεί υψηλό επίπεδο εξειδίκευσης εμπειρίας και τεχνογνωσίας, καθώς και τον αντίστοιχο εξοπλισμό (ειδικό κυλιόμενο τάπητα και εργομετρικό ύπτιο ποδήλατο).

Ακτινολογικό. Προσφέρει σύγχρονες εξετάσεις ψηφιακής ακτινογραφίας υψηλότερης διαγνωστικής ακρίβειας, χαμηλής δόσης ακτινοβολίας και με δυνατότητα ηλεκτρονικής αποθήκευσης.

Τομοσύνθεση. Τομοσύνθεση - τρισδιάστατη ψηφιακή μαστογραφία (3D) με σύστημα απεικόνισης C-View για χαμηλή δόση ακτινοβολίας. Η Affidea, με γνώμονα τη συνεχή αναζήτηση πρωτοποριακών μεθόδων που αφορούν στην πρώιμη διάγνωση των παθήσεων του μαστού και ακολουθώντας τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις, προχώρησε στην εγκατάσταση του υπερσύγχρονου τρισδιάστατου ψηφιακού μαστογράφου στη Θεσσαλονίκη.



Πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας για όλους

Η Affidea ξεκίνησε στην Ελλάδα τη λειτουργία της το 2005 με στόχο την παροχή ολοκληρωμένων πρωτοβάθμιων υπηρεσιών υγείας υψηλής ποιότητας για όλους. Τα εργαστήριά της είναι πιστοποιημένα κατά το διεθνές πρότυπο ISO 9001. Επιπλέον, τα βιοπαθολογικά της εργαστήρια είναι διαπιστευμένα από το Εθνικό Σύστημα Διαπίστευσης (ΕΣΥΔ) κατά το ISO 15189. Η Affidea Ελλάδος, εφαρμόζοντας πιστά τα υψηλά επίπεδα λειτουργίας της μητρικής εταιρείας, ανταποκρίνεται επιτυχώς στην ευθύνη εξασφάλισης της άριστης ποιότητας των αποτελεσμάτων των διαγνωστικών εξετάσεων στα εργαστήριά της με αφοσίωση στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ανθρώπων που την εμπιστεύονται.

Σημειώνεται ότι τα διαγνωστικά εργαστήρια της Affidea ήδη προσμετρούν σημαντικές διεθνείς αναγνωρίσεις για τις υψηλού επιπέδου υπηρεσίες που προσφέρουν στον εξεταζόμενο.

Μέσα στο αναπτυσσόμενο δίκτυό της οι ασθενείς λαμβάνουν με ασφάλεια υψηλής ποιότητας στάθμης εξατομικευμένη φροντίδα από τους κορυφαίους ιατρούς της Ευρώπης που χρησιμοποιούν την πιο σύγχρονη τεχνολογία αιχμής.

Βασική αρχή και δέσμευση της εταιρείας είναι να παρέχει στους πελάτες (εξεταζόμενους)/θεράποντες ιατρούς τις υπηρεσίες που να καλύπτουν πλήρως τις απαιτήσεις τους και να επιτυγχάνουν τους στόχους ποιότητας που θέτει η εταιρεία. Για την επίτευξη των παραπάνω:

Υιοθετεί και συνεχώς βελτιώνει το Σύστημα Διαχείρισης Ποιότητας σύμφωνα με το Διεθνές Πρότυπο ΕΛΟΤ EN ISO 9001.

Δέσμευσή της είναι να παρέχει στους πελάτες (ασθενείς) τις υπηρεσίες που να καλύπτουν πλήρως τις απαιτήσεις τους εφαρμόζοντας το Σύστημα Διαχείρισης Ποιότητας.

Θέτει στόχο την ικανοποίηση των πελατών βελτιώνοντας συνεχώς την κατάρτισή της. Επιλέγει τους προμηθευτές της ώστε να εξασφαλίζει το σταθερό επίπεδο ποιότητας.

Χαρακτηριστικό μάλιστα είναι και το ρη-



Ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος, διευθύνων σύμβουλος της Affidea Hellas.

τό της: «Ευθύνη, Αξιοπιστία και Αφοσίωση στον Άνθρωπο»

Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

Η Affidea, από την πρώτη ημέρα της ίδρυσής της, υπηρετεί με συνέπεια το ανθρωποκεντρικό της όραμα που καθορίζει κάθε της δραστηριότητα.

Στα δεκατέσσερα χρόνια λειτουργίας της, στέκεται σταθερά δίπλα στο κοινωνικό σύνολο και υλοποιεί ενέργειες, στηρίζοντας τους συμπολίτες και συνεισφέροντας στην τοπική κοινότητα. Αναγνωρίζοντας την ευθύνη που της αναλογεί απέναντι στην κοινωνία μέσα στην οποία δραστηριοποιείται και αναπτύσσεται, αναλαμβάνει δράσεις και πρωτοβουλίες που εστιάζονται στους εξής τομείς:

Κοινωνία. Στήριξη των ευπαθών κοινωνικών ομάδων και συστηματική οικονομική ενίσχυση του έργου φορέων με αναγνωρισμένη κοινωνική δράση.

Πολιτισμός και Αθλητισμός. Υποστήριξη φορέων που προάγουν τον πολιτισμό και ενίσχυση του αθλητικού ιδεώδους μέσω χορηγιών σε αθλητές, συλλόγους, αθλητικές διοργανώσεις και γεγονότα.

Ιδιωτική Ασφάλιση και Οικονομία. Υποστήριξη οργανισμών και φορέων της ιδιωτικής ασφάλισης, μέσα από

την οικονομική ενίσχυση συνεδρίων και εκδηλώσεων αλλά και την παροχή δωρεάν διαγνωστικών εξετάσεων με στόχο την αφύπνιση της κοινής γνώμης και την ενδυνάμωση της συνειδητής αναφοράς με την πρόληψη και την έγκαιρη διάγνωση στη χώρα μας.

Ανθρώπινο Δυναμικό. Με την επιδίωξη ότι το ανθρώπινο δυναμικό αποτελεί τον σημαντικότερο παράγοντα εξέλιξης της εταιρείας, η Affidea επενδύει σε αυτό ενώ ταυτόχρονα παρέχει ένα βιώσιμο και ασφαλές περιβάλλον εργασίας.

Παράλληλα, η Affidea εκπονεί καμπάνιες προληπτικής ιατρικής και ενημέρωσης κοινού σε όλη τη χώρα, καθώς και εκστρατείες ευαισθητοποίησης για σημαντικά νοσήματα (οστεοπόρωση, καρκίνος του μαστού) σε συνεργασία με επιστημονικές εταιρείες και συλλόγους ασθενών. Η εταιρεία βρίσκεται με συνέπεια στο πλευρό των ενώσεων ασθενών σε όλη την Ελλάδα και πραγματοποιεί προγράμματα υποστήριξης ασθενών για σημαντικές ασθένειες. Επιπρόσθετα η Affidea συμμετέχει έμπρακτα σε κοινωνικές, επιστημονικές και φιλανθρωπικές πρωτοβουλίες που στόχο έχουν την υποστήριξη και ενδυνάμωση ασθενών, ώστε να αντεπεξέλθουν με σθένος και αυτοπεποίθηση στον αγώνα τους.



«Με το βλέμμα στραμμένο στο 2021, προχωράμε στην υλοποίηση του νέου στρατηγικού πλάνου του ομίλου, #Generali2021, και ανανεώνουμε τις δυνάμεις μας για την επίτευξη του εταιρικού μας οράματος για το μέλλον: να αποτελέσουμε Lifetime Partners για όλους τους πελάτες, συνεργάτες και εργαζομένους μας», επισημαίνει ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas κ. Πάνος Δημητρίου, προλογίζοντας τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις της εταιρείας για τη χρήση του 2018, που δόθηκαν στη δημοσιότητα.

Η δημοσίευση συμπίπτει χρονικά με την ανακοίνωση των εξαιρετικών οικονομικών αποτελεσμάτων του Ομίλου Generali για το οικονομικό έτος 2018, σύμφωνα με τα οποία επιτεύχθηκαν όλοι οι στόχοι που είχαν τεθεί την προηγούμενη τριετία (2015-2018), σημειώνει ο κ. Δημητρίου. Ενδεικτικά, η παραγωγή ασφαλιστρών της Generali Hellas για το οικονομικό έτος 2018 έφτασε τα 208 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 4% σε σχέση με το 2017 και κινούμενη, για άλλη μια χρονιά, πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς (1,8%).

Ο κ. Δημητρίου τονίζει ακόμη ότι επίτευξη θετικών οικονομικών αποτελεσμάτων δεν είναι για εμάς αυτοσκοπός, αλλά το μέσο για την υλοποίηση του στρατηγικού μας πλάνου και το εργαλείο για την υλοποίηση του οράματός μας για το μέλλον. Η δημιουργία μιας αποτελεσματικής λειτουργικής μηχανής, σε συνδυασμό με εξαιρετικά τεχνικά αποτελέσματα και δείκτες Solvency, μας επιτρέπουν την απαραίτητη ευελιξία για να πετύχουμε τον επιχειρηματικό μας μετασχηματισμό, που βασίζεται σε τρεις άξονες:

- Την επένδυση στην καινοτομία και την ψηφιακή μεταμόρφωση.

- Την ανάπτυξη των ανθρώπων μας και τη δημιουργία νέων ταλέντων.

- Τη στήριξη στα δίκτυα διαμεσολαβητών ως το πιο αποτελεσματικό κανάλι διανομής και ανάπτυξης του ασφαλιστικού κλάδου στην ελληνική αγορά.

Όπως αναφέρεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις 2018 της Generali,



Ο κ. Πάνος Δημητρίου

η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών της εταιρείας για το έτος 2018 ανήλθε στα 208,0 εκατ. €, σημειώνοντας αύξηση κατά 3,9% σε σύγκριση με το 2017. Για ακόμα μια χρονιά, η εταιρεία καταφέρνει να ξεπερνά την αντίστοιχη απόδοση του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς και να μεγαλώνει σταθερά το μερίδιο αγοράς της, το οποίο διαμορφώθηκε το 2018 σε 5,3%.

Βράβευση Διοικητή ΤτΕ

Το Χρυσό Μετάλλιο του Πανεπιστημίου Κρήτης απονεμήθηκε στον διοικητή της Τραπεζής της Ελλάδος Γιάννη Στουρνάρα, σε αναγνώριση της συμβολής της τράπεζας για την ανάπτυξη της έρευνας στις οικονομικές και κοινωνικές επιστήμες. Η απονομή έγινε από τον πρύτανη του Πανεπιστημίου Κρήτης Οδυσσέα Ζώρα, κατά τη διάρκεια τελετής στο πλαίσιο του 23ου Διεθνούς Συνεδρίου Μακροοικονομικής Ανάλυσης και Διεθνούς Χρηματοδότησης, που πραγματοποιήθηκε στο Ρέθυμνο. Βασικός ομιλητής στην τελετή ήταν ο πρόεδρος της οργανωτικής επιτροπής του συνεδρίου, καθηγητής Αθανάσιος Π. Παπαδόπουλος, ο οποίος αναφέρθηκε στη συμβολή της Τραπεζής της Ελλάδος στην επιστημονική έρευνα.



Ο κ. Γιάννης Στουρνάρας και ο κ. Οδυσσέας Ζώρας.

Εταιρείες «mirror»

Η Επιτροπή Διαμεσολάβησης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος εξέτασε τι συμβαίνει με την IDD και πόσο υλοποιείται ολοκληρωμένα και σωστά από τα δίκτυα. Γενικό συμπέρασμα, όπως μας ελέγχθη, είναι ότι η IDD προχωρά καλά στα βασικά δίκτυα (agency, μεγάλα πρακτορειακά δίκτυα κ.λπ.), ενώ είναι φυσικό να παρατηρείται μία υστέρηση στα «δευτερεύοντα» δίκτυα. Γενικά λέχθηκε ότι πηγαίνει καλά η υπόθεση. Ενδιαφέρον έχει ακόμη σε σχέση με την IDD οι αλλαγές που γίνονται στα μεσιτικά και πρακτορειακά δίκτυα. Πολλές μεσιτικές ιδρύουν και πρακτορειακές ή και το ανάποδο προκειμένου να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα. Πολλοί δημιουργούν εταιρείες mirror, δηλαδή μία νέα εταιρεία (οι μεσιτικές ιδρύουν πρακτορειακή και οι πρακτορειακές μεσιτική) προκειμένου να μη χάσουν οι μέτοχοι τη θέση τους την αγορά. Το κακό είναι ότι αυτό σημαίνει πρόσθετα κόστη. Όπως αναφέρθηκε από μία μεγάλη μεσιτική, η δημιουργία πρακτορειακής μπορεί να σημαίνει και πάνω από 50.000 ευρώ κόστη το χρόνο, καθώς χρειάζονται νέα πρόσωπα για τη στελέχωση της νέας εταιρείας (ορκωτοί κ.λπ.). Βέβαια, ένα ερώτημα είναι πόσο η ΔΕΙΑ ελέγχει την όλη κατάσταση ώστε να προστατεύονται τα συμφέροντα των καταναλωτών και ο υγιής ανταγωνισμός στην αγορά...



Ένα από τα Bronze Βραβεία για το έργο «Ενεργοποίηση νέων υπηρεσιών για τη μεγιστοποίηση της ασφάλειας και την κανονιστική συμμόρφωση των πληροφοριακών υποδομών, μέσα από την πλατφόρμα MICROSOFT Enterprise Mobility and Security», απέσπασε ο Όμιλος MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers στην κατηγορία IT Security. Στα Impact BITE Awards 2019, που διοργάνωσε για όγδοη συνεχή χρονιά η Boussias Communications, υπό την αιγίδα του ΣΕΠΕ, παραβρέθηκαν 580 στελέχη της αγοράς και για μία ακόμη χρονιά βραβεύθηκαν οι βέλτιστες πρακτικές και τα καινοτόμα έργα ΤΠΕ της χρονιάς. Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Σπύρος Λαθούρης, Head of IT του ομίλου MATRIX.

Σε δήλωσή του ο κ. Σ. Λαθούρης τόνισε μεταξύ άλλων: «Το θέμα της μεγιστοποίησης της ασφάλειας των υποδομών, η πλήρης κανονιστική συμμόρφωση με τον κανονισμό GDPR και συγχρόνως η απλοποίηση της διαδικασίας διαχείρισης των αυξημένων απαιτήσεων προστασίας των δεδομένων από όλα τα εμπλεκόμενα μέρη, προκειμένου να μην επηρεαστούν η παραγωγικότητα και η ευελιξία του περιβάλλοντος εργασίας του Ομίλου MATRIX, αποτελούν για εμάς την υπ' αριθμόν ένα προτεραιότητα. Η συνεργασία μας με την Office Line, που είχε ως αποτέλεσμα και τη βράβευσή μας στην κατηγορία IT Security, αναβάθμισε το επίπεδο ασφάλειας των υποδομών μας και πλέον έχουμε στη διάθεσή μας όλα τα απαραίτητα εργαλεία που θα βοηθήσουν στην επίτευξη των στό-



Ο κ. Χρήστος Δημητριάδης, ICT Solutions Manager της Office Line (αριστερά), με τον κ. Σπύρο Λαθούρη, επικεφαλής IT του Ομίλου MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers.

χων μας. Το όλο εγχείρημα αποκτά ακόμη μεγαλύτερη αξία και εν όψει της ολοκλήρωσης της πλήρους ένταξης της ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΜΕΣΙΤΕΣ Α.Ε. στον Όμιλο MATRIX, διαδικασία που βρίσκεται σε εξέλιξη μετά από την πρόσφατη εξαγορά της σε στρατηγική συμμαχία με τον Όμιλο Howden»



«Ποδαρικό» με το δεξί στις δημοσιεύσεις των εκθέσεων φερεγγυότητας και χρηματοοικονομικής κατάστασης για το 2018 έκανε η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, καθώς είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία που δημοσίευσε έκθεση Solvency II και μάλιστα με δείκτη φερεγγυότητας πάνω από 200%. Σύμφωνα με την Έκθεση Φερεγγυότητας & Χρηματοοικονομικής Κατάστασης 2018 της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, ο δείκτης φερεγγυότητας SCR της εταιρείας διαμορφώθηκε σε 202,50% χωρίς τη χρήση μεταβατικών μέτρων. Αντίστοιχα, ο δείκτης φερεγγυότητας MCR διαμορφώθηκε σε 263,92%, επιβεβαιώνοντας την εκτίμηση ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι σταθερή αξία του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης. Η Συνεταιριστική είναι μια εταιρεία της Κοινωνικής Οικονομίας και έχει παραδοσιακά στενές σχέσεις συνεργασίας με τις συνεταιριστικές οργανώσεις και τις συνεταιριστικές τράπεζες.

Την επόμενη τριετία στόχος είναι η βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών της, αναφέρει στην έκθεση ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτρης Ζορμπάς και προσθέτει ότι το ακραίο ανταγωνιστικό περιβάλλον, ιδιαίτερα στον κλάδο Αυτοκινήτου, παραμένει το μεγαλύτερο πρόβλημα της αγοράς μας και έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση των δεικτών των ζημιών. Ακριβώς λόγω της χειροτέρευσης των ζημιών, ο ακραίος αυτός ανταγωνισμός δεν αναμένεται να συνεχίσει με την ίδια ένταση την επόμενη τριετία. Με αυτά τα δεδομένα η εταιρεία στοχεύει σε μια λειτουργική ανάπτυξη που να εξυπηρετεί τους στόχους της, με παράλληλη διατήρηση της φερεγγυότητάς της.

Groupama. Σε αύξηση 25% στα καθαρά ασφάλιστρα της Αστικής Ευθύνης σε όλα τα νέα ασφαλιστήρια συμβόλαια αυτοκινήτων ηλικίας άνω των 20 ετών από την ημερομηνία 1ης άδειας κυκλοφορίας προχώρησε η Groupama Ασφαλιστική, σύμφωνα με πληροφορίες του nextdeal.gr.

Μαριλένα Καραμήτρου

Τα καθήκοντα του Marketing & Communications Supervisor ανέλαβε στο Νοσοκομείο Ερρίκος Ντυνάν η κα. Μαριλένα Καραμήτρου. Η κα Καραμήτρου με μεγάλη εργασιακή εμπειρία σε θέματα που αφορούν στα γραφεία Τύπου, και ειδικότερα στον τομέα της νοσοκομειακής και υγειονομικής περιθάλψης αποφοίτησε από τη Σχολή Δημοσιογραφίας του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης.



Ο κ. Στάθης Τσακούσης.

ERGO

Έχει αποδείξει η ERGO ότι στηρίζει την οργανική ανάπτυξή της στο ευρύ δίκτυο των συνεργατών της, οι οποίοι, παρακινούμενοι από μία σειρά κινήτρων και εργαλείων, μέσω του «ERGO Portal», αλλά και από έναν αντικειμενικά ελκυστικό, αναπτυξιακό και ιδιαίτερα ενδιαφέροντα κανονισμό πωλήσεων, έχουν συμβάλει αποφασιστικά στην κερδοφόρα ανάπτυξη της ERGO την τελευταία δεκαπενταετία. Όπως επισημαίνεται, ο κανονισμός πωλήσεων, εκτός από ένα ακριβοδίκαιο σύστημα παροχής προμηθειών και πριμ, που καταβάλλονται κάθε μήνα, παρέχει κάθε χρόνο και μία σειρά από σημαντικά bonus, προς επιβράβευση των συνεργατών της ERGO για τις επιμέρους επιδόσεις τους στο αμέσως προηγούμενο έτος. Στο πλαίσιο αυτό, η ERGO κατέβαλε πρόσφατα στους συνεργάτες της bonus συνολικού ποσού 3,2 εκατ. ευρώ, ως πρόσθετη αμοιβή τους, για τις επιδόσεις τους στο έτος 2018, οι οποίες σχετίζονται με τη διατηρησιμότητα, τη σύνθεση, την αύξηση και το μέγεθος του χαρτοφυλακίου των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών τους, καθώς και με το ποσοστό ζημιών τους, αναγνωρίζοντας με τον τρόπο αυτό το ρόλο τους στην επίτευξη των εταιρικών τους στόχων και στο έτος 2018. «Ο κανονισμός πωλήσεων της εταιρείας μας αποτελεί ένα πολύτιμο και σύγχρονο εργαλείο, το οποίο με δικαιοσύνη και διαφάνεια αμείβει όλους τους συνεργάτες μας ανάλογα με την προσφορά τους. Ευχαριστώ και συγχαίρω όλους τους συνεργάτες μας για τη διαχρονική προσπάθειά τους και ιδιαίτερα εκείνους, που με συγκεκριμένες επιδόσεις, συνέβαλαν στην επίτευξη των εταιρικών μας στόχων και στο έτος 2018 και για το λόγο αυτόν δικαιώθηκαν μερίδιο από το ποσό των 3,2 εκατ. ευρώ, που πρόσφατα διένειμε η ERGO», δήλωσε ο διευθυντής τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO κ. Στάθης Τσακούσης.

ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Σε νέα πιο ευνοϊκή τιμολόγηση με 10% μείωση στα ασφάλιστρα του προγράμματος «Προστασία με Νόημα Ζωής» και στα ασφάλιστρα της συμπληρωματικής κάλυψης ατυχήματος προχωρά η ΑΧΑ προσηλωμένη στην προσπάθειά της για τη διαρκή ενίσχυση του σημαντικού έργου των διαμεσολαβητών και σε συνέχεια της επιτυχίας της προωθητικής ενέργειας «1 μήνας δωρεάν Προστασία». Το νέο τιμολόγιο ισχύει μόνο για τα νέα συμβόλαια, με ημερομηνία έκδοσης 01/06/2019, ενώ, σε συνδυασμό με τη νέα μείωση ασφαλιστρών κατά 10%, συνεχίζουν να ισχύουν οι παρακάτω εκπτώσεις: Ασφαλισμένου κεφαλαίου ανάλογα με το ύψος του, ειδικού επαγγέλματος 5%, μη καπνιστή 5%.

Εν Συντομία

■ Η Eurolife ERB, υποστηρίζοντας σταθερά το Μουσείο Κυκλαδικής, ήταν χορηγός στον 6ο Παιδικό Διαγωνισμό Ζωγραφικής, με θέμα «Φαντάσου τι κρύβει το λυχνάρι». Στο διαγωνισμό πήραν μέρος παιδιά ηλικίας 4 έως 12 ετών, με τις συμμετοχές να ξεπερνούν τις 23.000.

■ Τρία χρόνια εξαιρετικής συνεργασίας κλείνουν φέτος η εξειδικευμένη στο e-learning εταιρεία SQ Learn και η Allianz, η οποία εμπιστεύτηκε την SQ Learn για την εκπαίδευση και πιστοποίηση του δικτύου των 1.000 συνεργατών της.

■ Η CNP CYPRIALIFE, στο πλαίσιο της κοινωνικής της προσφοράς, διοργάνωσε την πρώτη για φέτος αιμοδοσία στα κεντρικά της γραφεία στη Λευκωσία. Η συμμετοχή ξεπέρασε κάθε προηγούμενο.

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μετά τη συμφωνία της Εθνικής Ασφαλιστικής με τον Όμιλο Hellenic Healthcare, ο οποίος περιλαμβάνει τα νοσοκομεία Υγεία, Metropolitan Hospital, Μητέρα, Metropolitan General και Λητώ, οι ασφαλισμένοι έχουν πλέον πρόσβαση στις εξειδικευμένες και σύγχρονες ιατρικές υπηρεσίες τόσο σε επίπεδο γενικής Ιατρικής όσο και σε επίπεδο Παιδιατρικής και Μαιευτικής-Γυναικολογίας, με γρήγορες διαδικασίες εξυπηρέτησης.

Ειδικότερα, οι ασφαλισμένοι της Εθνικής Ασφαλιστικής μπορούν να απολαμβάνουν ιδιαίτερα προνόμια σε δίκτυο επίλεκτων ιατρών των νοσοκομείων του ομίλου, σε υπηρεσίες πρόληψης και νοσηλείας, σε περίπτωση επειγόντων και εκτάκτων περιστατικών, αλλά και σε περίπτωση εγκυμοσύνης ή τοκετού, καθώς και πλήθος άλλων παροχών.

Βασικό κριτήριο για την επιλογή της Εθνικής Ασφαλιστικής αποτέλεσε η συνεχής επένδυση των νοσοκομείων του ομίλου Hellenic Healthcare σε υπερσύγχρονο



ιατρικό εξοπλισμό και καινοτόμες τεχνολογίες.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, κατά τα τελευταία έτη, τα νοσοκομεία της Hellenic Healthcare έχουν αποτελέσει κέντρα ανα-

φοράς σε πρωτοπόρες τεχνολογίες στην Ευρώπη αλλά και διεθνώς, εγκαθιστώντας κατ' αποκλειστικότητα στην Ελλάδα ιατρικό εξοπλισμό για διενέργεια ρομποτικών επεμβατικών πράξεων

Όμιλος Talanx. Το εποπτικό συμβούλιο του ομίλου Talanx AG ολοκλήρωσε την αλλαγή γενιάς σε επίπεδο Διοικητικού Συμβουλίου. Ειδικότερα, ο Dr Christian Hinsch, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου και αρμόδιος για τον κλάδο βιομηχανικών ασφαλίσεων, αποχώρησε ήδη από το Δ.Σ. του ομίλου, ενώ συνταξιοδοτείται στις 19 Ιουνίου 2019, μετά το πέρας της ετήσιας Γενικής Συνέλευσης της HDI V.a.G., κύριου μετόχου του Ομίλου Talanx AG. Τα εποπτικά συμβούλια διόρισαν τον Dr Edgar Puls, διάδοχο του Dr Christian Hinsch, στα δύο Δ.Σ. και διευθύνοντα σύμβουλο της HDI Global SE. Ο David Hullin θα αναλάβει την ευθύνη των αρμοδιοτήτων για τις οποίες προηγουμένως ήταν υπεύθυνος ο Dr Edgar Puls στο Δ.Σ. της HDI Global SE.

Γιώργος Μιχαλός. Έφυγε από τη ζωή σε ηλικία 69 ετών ο πρόεδρος της Attica Bank, έπειτα από μάχη με τον καρκίνο. Ο Γιώργος Μιχαλός, μετά από 16 χρόνια παραμονής στο εξωτερικό, επέστρεψε στην Ελλάδα το 1984 και ξεκίνησε την καριέρα του στο εγχώριο τραπεζικό σύστημα από την Εμπορική Τράπεζα, στη διεύθυνση Οικονομικών Μελετών όπου παρέμεινε μέχρι το 1989. Σπούδασε οικονομικές επιστήμες και κατείχε Bachelor of Arts (University of Massachusetts), Master's Degree (Boston College), Ph.D. από το Northeastern University και στη συνέχεια δίδαξε στο Πανεπιστήμιο Regis.

Νέο Δ.Σ. στην ΠΕΠ. Αλλαγές επήλθαν στο Δ.Σ της Πανελληνίας

Ένωσης Πραγματογνωμόνων κατόπιν ψηφοφορίας. Η νέα σύνθεση έχει ως ακολούθως: Πρόεδρος: Σταμύρης Παναγιώτης Αντιπρόεδρος: Γκιάνης Στυλιανός Γενικός Γραμματέας: Γκιάνης Παναγιώτης Ταμίας: Λούρης Σταμάτης Μέλος: Μπέμπας Απόστολος Μέλος: Παπακοσμάς Παναγιώτης Μέλος: Πετριτσόπουλος Κωνσταντίνος

Groupama. Σε αναπροσαρμογές ασφαλιστρών και παροχών και σε νέες προσθήκες στα προγράμματα υγείας προχώρησε η Groupama Ασφαλιστική, σύμφωνα με πληροφορίες του nextdeal.gr. Τα νέα αυξημένα ασφάλιστρα (από 0-3,1%) θα ισχύουν από τις, κατά μήνα, ετήσιες επετείους των ασφαλιστηρίων, αρχής γενομένης από την 1η/6/2019.

NP insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Σ υ ν ε π ή ς σ ε ό , τ ι π ε ι



Ιατρικές υπηρεσίες υψηλής ποιότητας

Ιατρικές υπηρεσίες υψηλής ποιότητας προσφέρει ο όμιλος εταιρειών υγείας Βιοιατρική, που δραστηριοποιείται στο χώρο από το 1981. Σήμερα αποτελεί τον κορυφαίο ιδιωτικό φορέα παροχής ιατρικών υπηρεσιών πρωτοβάθμιας περίθαλψης στην Ελλάδα με 47 αυτόνομα διαγνωστικά κέντρα σε Ελλάδα

και Κύπρο που καλύπτουν περισσότερα από 60.000 τ.μ και εξυπηρετούν περισσότερα από 3.000.000 άτομα το χρόνο.

Ο Όμιλος Βιοιατρική διαθέτει επίσης τρεις κλινικές, τη Βιοκλινική Αθηνών, Πειραιά και Θεσσαλονίκης, οι οποίες αποτελούν πρότυπα σύγχρονων νοσοκομειακών μονάδων υψηλής ποιότητας, ένα κέντρο διεθνών ασθενών και εννέα οδοντιατρικές μονάδες που λειτουργούν σύμφωνα με τα ίδια πρότυπα και αξίες που διέπουν διαχρονικά τον όμιλο.

Ο όμιλος συνεργάζεται με περισσότερες από 400 ιδιωτικές εταιρείες, τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες και όλα τα δημόσια ασφαλιστικά ταμεία.

Από το 2017 δραστηριοποιείται πλέον και στην Κύπρο με την εξαγορά του πλειοψηφικού πακέτου μετοχών του μεγαλύτερου κλινικού εργαστηρίου της Κύπρου, της YIANNOUKAS MEDICAL LABORATORIES LTD, με έδρα τη Λευκωσία, και την πλήρη εξαγορά του απεικονιστικού εργαστηρίου «ΑΛΦΑ ΕΥΡΕΣΙΣ». Επίσης, κατόπιν διεθνούς διαγωνισμού, το Γερμανικό Ογκολογικό Κέντρο ανέθεσε στο Χημείο Γιαννουκά | ΟΜΙΛΟΣ ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ τον εξοπλισμό, την επάνδρωση και τη λειτουργία του κλινικού εργαστηρίου εντός των εγκαταστάσεών του.

Είναι αξιοσημείωτο ότι ο Όμιλος Βιοιατρική μέσα σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον συνεχίζει τη σταθερά δημιουργική του πορεία, υλοποιώντας ένα πολυδιάστατο επενδυτικό πρόγραμμα με στόχο την επέκταση του ομίλου σε ευρωπαϊκές χώρες.

Μέρος του προγράμματος αυτού αποτελεί η πρόσφατη εγκατάσταση δύο υπερσύγχρονων PET/CT Discovery IQ της GE Healthcare σε Αθήνα και Θεσ-

σαλονίκη, αλλά και του πρώτου αθόρουβου μαγνητικού τομογράφου, Optima 450W with GEM Suite. Παράλληλα, επεκτείνεται το δίκτυο των διαγνωστικών μονάδων σε Αττική, Θεσσαλονίκη και Κύπρο δημιουργώντας συνεχώς νέες θέσεις εργασίας. Η Βιοιατρική διαχρονικά δίνει έμφαση στην ανάπτυξη αυτόματων

συστημάτων αιχμής που βελτιώνουν τη συνολική αποδοτικότητα και ποιότητα των εξετάσεων και μειώνουν το χρόνο διεκπεραίωσης.

Αυτοματοποίηση εργαστηρίων

Έχει υιοθετήσει μια νέα αρχή λειτουργίας στο χώρο των κλινικών εργαστηρίων, που βασίζεται στην Πλήρη Αυτοματοποίηση Εργαστηρίου (TLA). Αυτή περιλαμβάνει τη χρήση αυτοματοποιημένων μεθόδων και ρομποτικών συστημάτων για την εκτέλεση όλων των φάσεων του κλινικού εργαστηριακού ελέγχου (προαναλυτικής, αναλυτικής και μετα-αναλυτικής). Κάθε σύστημα εκτελεί λειτουργίες όπως τιτλοφόρηση δειγμάτων, ταυτοποίηση, προετοιμασία (φυγοκέντρηση και διαχωρισμός), μεταφορά και απομάκρυνση από τους αναλυτές, φύλαξη σε ψύξη με αρχαιοθέρση. Όλες οι λειτουργίες γίνονται αυτόματα χωρίς ανθρώπινη παρέμβαση.

Είναι εξοπλισμένη με τρία συστήματα προανάλυσης της Roche Diagnostics, που το καθένα έχει τη δυνατότητα να επεξεργαστεί 400 δείγματα την ώρα χρησιμοποιώντας γραμμικό κώδικα (barcode).

Κάθε δείγμα φέρει έναν μοναδικό γραμμικό κώδικα (barcode) που εξασφαλίζει την αποφυγή λαθών στην προαναλυτική φάση. Τα δείγματα διαχωρίζονται αυτόματα και προωθούνται στα επιμέρους Εργαστηριακά Τμήματα. Τα συστήματα προανάλυσης είναι συνδεδεμένα (online) με ένα μεγάλο πλήθος διαφορετικών βιοχημικών και ανοσολογικών αναλυτών, ο καθένας από τους οποίους έχει δυνατότητα επεξεργασίας από 170 μέχρι 2.000 δείγματα την ώρα.

Η αυτοματοποίηση ολοκληρώνεται με τη μονάδα ψυχόμενης φύλαξης που μπορεί να φυλάξει έως 27.000 δείγματα, ενώ αποθηκεύει σε ηλεκτρονικό αρχείο τη θέση κάθε φιαλιδίου για



μελλοντική ανάκτηση. Υπό τον έλεγχο υπολογιστή, ένα δείγμα μπορεί να ανακτηθεί αυτόματα και να μεταφερθεί σε μία προκαθορισμένη μονάδα εργασίας ή αναλυτικό σύστημα για επαναληπτικό ή περαιτέρω έλεγχο. Το σύστημα TLA στη συνέχεια επιστρέφει το φιαλίδιο στη μονάδα ψυχόμενης φύλαξης. Το καινοτόμο αυτοματοποιημένο σύστημα προανάλυσης της Βιοιατρικής μειώνει σημαντικά το χρόνο που αναλώνεται για τις σημάνσεις:

TNP (test not performed - η εξέταση δεν εκτελέστηκε) και

QNS (quantity not sufficient - ποσότητα δείγματος ανεπαρκής), αναγνωρίζοντας άμεσα τα προβλήματα που ίσως προκύψουν.

Η άμεση αναγνώριση προβληματικών ή ακατάλληλων προς ανάλυση δειγμάτων συνεπάγεται αύξηση της αναλυτικής ικανότητας και μείωση των χρόνων διεκπεραίωσης των εξετάσεων. Συνοπτικά τα πλεονεκτήματα της πλήρους αυτοματοποίησης είναι: αξιοπιστία εργαστηριακών αποτελεσμάτων, εξάλειψη ανθρώπινων λαθών (mistakes), ταχύτητα αποτελεσμάτων, μικρότερη ποσότητα δείγματος, πλήρης ταυτοποίηση ασθενούς και δείγματος, πλήρης ιχνηλασιμότητα του δείγματος και ανάκτηση των αποθηκευμένων δειγμάτων για επανέλεγχο.

Εξοπλισμός

Ο όμιλος εταιρειών υγείας Βιοιατρική διαθέτει άρτιο εξοπλισμό με μηχανήματα τελευταίας τεχνολογίας. Ο καινοτόμος εξοπλισμός συμβάλλει καθοριστικά στην αξιοπιστία και στη μείωση του χρόνου λήψης των αποτελεσμάτων, αλλά και στην ασφαλέστερη πραγματοποίηση της κάθε εξέτασης.

Τα κεντρικά εργαστήρια σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Κρήτη είναι πλήρως αυτοματοποιημένα σε όλα τα στάδια διενέργειας των διαγνωστικών εξετάσεων. Η πλήρης αυτοματοποίηση της διαδικασίας εκτέλεσης των εξετάσεων αίματος ελαχιστοποιεί την πιθανότητα λάθους, επιτρέπει την πλήρη ιχνηλασιμότητα και ταυτοποίηση του κάθε δείγματος του ασθενούς, εξασφαλίζοντας υψηλής ποιότητας και αξιοπιστίας αποτελέσματα. Αυτό αποδεικνύεται και

από τις κορυφαίες πρώτες θέσεις που κατέχει ο εργαστηριακός τομέας του ομίλου σε συμμετοχή σε ελληνικά και ευρωπαϊκά προγράμματα ελέγχου διασφάλισης ποιότητας.

Διεθνής αναγνώριση

Η αξιοπιστία του εργαστηρίου οδήγησε στη διεθνή αναγνώριση - όπως αυτή αποτυπώνεται από τη στρατηγική συνεργασία με τη Mayo Clinic για σπάνιες κι εξειδικευμένες εξετάσεις, καθώς, επίσης, κι από την ανάδειξη της Βιοιατρικής ως Ευρωπαϊκού Κέντρου Αριστείας από δύο ευρωπαϊκούς κολοσσούς, την General Electric για την αξονική και μαγνητική τομογραφία και τη Roche για την πλήρη αυτοματοποίηση του εργαστηρίου. Παράλληλα, ο όμιλος βρίσκεται μόνιμα στις πρώτες θέσεις επιχειρηματικής αριστείας τόσο σε τοπικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Ανθρώπινο δυναμικό

Σημαντικό και αναπόσπαστο στοιχείο της επιτυχίας του ομίλου είναι το ανθρώπινο δυναμικό του. Αναγνωρίζοντας τη συμβολή του στο πλαίσιο ενός ανταγωνιστικού και διαρκώς μεταβαλλόμενου περιβάλλοντος, ο όμιλος δίνει έμφαση στην ανάπτυξη του προσωπικού του.

Κοινωνική ευθύνη-αλληλεγγύη

Η πολιτική κοινωνικής ευθύνης της εταιρείας εστιάζει σε δράσεις που έχουν ως σκοπό να προβάλουν την αξία της προληπτικής ιατρικής. Ιδιαίτερα στα χρόνια της οικονομικής κρίσης ο Όμιλος Βιοιατρική, σε συνεργασία με διάφορους φορείς, ανέλαβε πρωτοβουλίες κοινωνικής αλληλεγγύης παρέχοντας δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις σε ευπαθείς κοινωνικές ομάδες. Στο πλαίσιο αυτό, 393.000 άτομα έλαβαν μέρος στις δράσεις του ομίλου από το 2009 μέχρι σήμερα. Οι 134.000 εξ αυτών διενήργησαν δωρεάν εξετάσεις, ενώ οι 259.000 επωφελήθηκαν εκπνώσεων έως και 85% από τις τιμές του ΕΟΠΥΥ.



Τους συνεργάτες της τίμησε η εταιρεία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης 3p Insurance σε μια σεμνή εκδήλωση στον Ναυτικό Όμιλο Ελλάδος στον Πειραιά. Μιλώντας στην κάμερα του Nextdeal και στον Κωστή Σπύρου, ο κ. Τάκης Παλαιολόγος, πρόεδρος Διευθυντικού Συμβουλίου της 3p, τόνισε ότι η αξία του χαρτοφυλακίου της εταιρείας τα τελευταία 5 χρόνια έχει διαμορφωθεί στα 30 εκατ. ευρώ. Διευκρίνισε ακόμη ότι το 60% της παραγωγής προήλθε από τον κλάδο Αυτοκινήτου και το 40% από τους υπόλοιπους κλάδους, στοιχείο το οποίο, όπως είπε, είναι εξαιρετικά ποιοτικό. Ο κ. Παλαιολόγος προανήγγειλε ακόμη ότι σε 2 χρόνια η 3p Insurance θα είναι η πιο digital εταιρεία στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Από την πλευρά του, ο κ. Γιώργος Λούβαρης, διευθύνων σύμβουλος της 3P Insurance, ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες της εταιρείας, υπογραμμίζοντας ότι η επόμενη ημέρα της 3p είναι η διασφάλιση της ανάπτυξης αλλά και της επιτυχίας των συνεργατών της. «Μας ενδιαφέρει να στηρίξουμε τον επαγγελματία ασφαλιστικό διαμεσολαβητή», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Λούβαρης.

Μιλώντας επίσης στην κάμερα του Nextdeal, ο κ. Μιχάλης Τάσης, διευθυντής



Οι κ.κ. Γιώργος Λούβαρης και Τάκης Παλαιολόγος.

Πωλήσεων Δικτύων της Εθνικής Ασφαλιστικής, τόνισε ότι μαζί με την 3p θα γράψουμε ιστορία. Ο κ. Αντώνης Παπαδόπουλος, διευθυντής της Διεύθυνσης Προσωπικών Ασφαλίσεων της AIG, είπε ότι η συνεργασία με τον Τάκη Παλαιολόγο και τον Γιώργο Λούβαρη προχωρά σε στέρεες βάσεις.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της EAEE και πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife ERB, σημείωσε ότι οι εταιρείες όπως η 3p είναι ακριβώς οι εταιρείες τις οποίες ο ασφαλιστής -που είναι η πηγή της δουλειάς μας- να μπορεί να συνδέσει αξιόπιστα το μέλλον του. Ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing

της INTERAMERICAN, εξέφρασε την ελπίδα η συνεργασία με την 3p να γίνει μεγαλύτερη και σε πιο στέρεες βάσεις.

Ο κ. Βασίλης Μπακούσης, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing της Ατλαντικής Ένωσης, έδωσε συγχαρητήρια στον Γιώργο Λούβαρη και τον Τάκη Παλαιολόγο για όσα πέτυχαν το 2018 και ευχήθηκε να συνεχίσουν με τους ίδιους ρυθμούς.

Τέλος η κ. Ναταλία Γιαννιού, διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing της Interasco, τόνισε ότι η συνεργασία 3p με την Interasco έχει δυναμώσει τα τελευταία χρόνια, σημειώνοντας ότι τα βήματα που κάνουν είναι πολύ προσεγγμένα.

Δείτε το video στο Nextdeal.gr



Δίκτυο προστασίας προς τους τρίτους ζημιωθέντες τροχαίων ατυχημάτων απλώνει η ευρωπαϊκή νομοθεσία, όπως τονίσθηκε στο Διεθνές Συνέδριο του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Αθήνα. Για το ρόλο και τους σκοπούς του συνεδρίου μίλησαν στην κάμερα του Nextdeal.gr οι κ.κ. Τάσος Παγώνης, πρόεδρος Διαχειριστικής Επιτροπής του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης, Sandra Schwarz, πρόεδρος του Συμβουλίου των Γραφείων (CoB) και CEO του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης και του Επικουρικού Κεφαλαίου της Γερμανίας, Gassimou Bary, υπεύθυνος Ελέγχου Ζημιών του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης και του Επικουρικού Κεφαλαίου του Ηνωμένου Βασιλείου (MIB-UK), και Αντώνιος Τσαβδαρίδης, λέκτωρ της Νομικής Σχολής του Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου Θράκης, δικηγόρος, εταίρος Rokas Law Firm.

Δείτε το video στο Nextdeal.gr

Generali. Με επιτυχία ολοκληρώθηκε άλλος ένας κύκλος του Generali Academy, του θεσμού που επί 12 χρόνια τώρα προσφέρει πολύτιμο εκπαιδευτικό έργο και στήριξη στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή. Μεταξύ των θεμάτων που αναπτύχθηκαν ήταν οι αρχές επιχειρηματικότητας, το personal branding, η διαχείριση κρίσεων, η διατήρηση του πελατολογίου και οι αρχές του project management. «Στόχος μας είναι να παρέχουμε χρηστικά εργαλεία», τόνισε ο διευθυντής Εκπαίδευσης της Generali, Κωνσταντίνος Χομόνδοζλης.

INTERAMERICAN. Ενα «διαφορετικό» κονσέρτο εγχόρδων για φίλους και πελάτες, στελέχη και συνεργάτες της, που γέμισαν το αμφιθέατρο των κεντρικών γραφείων της, οργάνωσε η INTERAMERICAN. Το «Duetto16», που ίδρυσαν και συγκροτούν η βιολοντσελίστα Μαριλίζα Παπαδόουρη και ο κιθαριστής Δημήτρης Παπαγγελίδης, παρουσίασε ένα σύνολο 22 μουσικών επιλογών, με «ξεναγό» σε αυτό το ταξίδι τον ιστορικό της μουσικής Γιώργο Μονεμβασίτη.

Τα ποσοστά φερεγγυότητας των ΕΠΥ



Φερεγγυότητα. Σε ικανοποιητικά επίπεδα κινούνται οι δείκτες φερεγγυότητας ορισμένων εκ των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ). Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» συγκέντρωσε τους δείκτες από ορισμένες εταιρείες έτσι όπως έχουν δημοσιευθεί στις εκθέσεις φερεγγυότητας. Ειδικότερα, η Accredited Insurance (Europe) Limited, μέλος του ομίλου Randall & Quilter με έδρα τη Μάλτα, ανακοίνωσε Solvency Ratio (SCR) 251% το 2018 έναντι 221% τον προηγούμενο χρόνο.

Η AMTRUST EUROPE LTD ανακοίνωσε SCR 130% για το 2018 έναντι 152% το 2017. Σημειώνεται ότι η εταιρεία αποχωρεί από την ευρωπαϊκή αγορά.

Η Euro Insurances DAC (LPINS), θυγατρική της LeasePlan Corporation NV, ανακοίνωσε SCR 164% για το 2018 έναντι 140% για το 2017.

Η Evolution Insurance Company Limited, με έδρα το Γιβραλτάρ, παρουσίασε SCR στο 115%.

Η Gasan Mamo Insurance Ltd., με έδρα τη Μάλτα, έχει SCR ratio στο 231%.

Η βουλγαρική DALLBOGG ανακοίνωσε SCR ratio 115%.

Η QIC EUROPE LTD, με έδρα τη Μάλτα, ανακοίνωσε SCR ratio 125% για το 2018 από 138% το 2017.

Τέλος, η ZAVAROVALNICA TRIGLAV D.D. ανακοίνωσε SCR ratio 265%.

Λ.Κ.



Νέο ενιαίο κανονισμό πωλήσεων 2019 για το δίκτυο συνεργατών εκπόνησε η Interasco. Όπως τονίζεται, θα προσφέρει εκτός των προμηθειών που αναφέρονται στις συμβάσεις συνεργασίας επιπλέον κίνητρα (bonus) - αναλόγως των αποτελεσμάτων - για το σύνολο του χαρτοφυλακίου όλων των κλάδων στους οποίους δραστηριοποιείται, ως επιβράβευση για την επίτευξη των εξαιρετικών αποτελεσμάτων και των νέων παραγωγικών στόχων. Όπως ανακοίνωσε η εταιρεία, τα καινοτόμα και ευέλικτα προϊόντα, καθώς και η τιμολογιακή και εμπορική πολιτική της Interasco AEΓΑ αποτελούν ισχυρό κίνητρο για την περαιτέρω ανάπτυξη εργασιών και θα συμβάλουν αποτελεσματικά στην προσπάθεια του δικτύου συνεργατών της για επίτευξη ποιοτικών και ποσοτικών αποτελεσμάτων για το 2019.

Eurolife ERB. Σταθερά δίπλα στους νέους που ξεκινούν την επαγγελματική τους καριέρα βρίσκεται η Eurolife ERB. Στο πλαίσιο αυτό συμμετείχε και φέτος στο 9ο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας & Σταδιοδρομίας. Κατά τη διάρκεια του τριήμερου συνεδρίου, στελέχη από διαφορετικά τμήματα της εταιρείας μοιράστηκαν με τους συμμετέχοντες τις εμπειρίες και τις γνώσεις τους. Για τη Eurolife ERB, η επένδυση στη νέα γενιά και στα ταλαντούχα στελέχη τού αύριο είναι ένας από τους κύριους πυλώνες στόχευσής της. «Ως εταιρεία, πιστεύουμε πολύ στις ικανότητες και στο ταλέντο των νέων της χώρας μας», σημείωσε μεταξύ άλλων η κ. Βασιλική Χανιώτη, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού στη Eurolife ERB.

Εθνική Ασφαλιστική-

Affidea. Κοινωνικό μήνυμα έστειλαν από την Κρήτη η Εθνική Ασφαλιστική και η Affidea, ενώνοντας τις δυνάμεις τους σε εκδήλωση εθελοντικής αιμοδοσίας που πραγματοποιήθηκε στην πλατεία Ελευθερίας στο Ηράκλειο. Στελέχη, συνεργάτες, πελάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής έσπευσαν το πρωί να δώσουν αίμα για την Τράπεζα Αίματος που έχει δημιουργηθεί με τη βοήθεια της κινητής ομάδας αιμοδοσίας του Βενιζέλειου Νοσοκομείου. Θέλοντας να μεγιστοποιήσει τα οφέλη της πρωτοβουλίας, ο Όμιλος Affidea είχε απευθύνει κάλεσμα σε κάθε πολίτη και μάλιστα προσέφερε σε όλους τους εθελοντές αιμοδότες ένα δωρεάν πακέτο εξετάσεων προληπτικού ελέγχου.

Achmea. Κατά 76% αύξησε την κερδοφορία της το 2018 η Achmea, μητρική της INTERAMERICAN, με αποτελέσματα προ φόρων που έφθασαν τα 566 εκατ. ευρώ, έναντι 321 εκατ. το 2017. Το λειτουργικό αποτέλεσμα ανήλθε στα 391 εκατ. ευρώ, βελτιωμένο κατά 12%, ενώ και η παραγωγική ασφαλιστική δραστηριότητα έφερε μικτά δεδουλευμένα ασφάλιστρα 19,9 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 3% έναντι του 2017. Βελτιωμένα είναι και τα λειτουργικά αποτελέσματα του κλάδου Υγείας, ενώ επιτεύχθηκε ισχυρή ανάπτυξη στη Διαχείριση Επενδύσεων Achmea σε περιουσιακά στοιχεία και μειώθηκαν περαιτέρω οι βασικές λειτουργικές δαπάνες.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

Η Ιντερσαλόνικα Ζωής και Υγείας, έχοντας σαν επίκεντρό της τον άνθρωπο και τη διαφύλαξη της ζωής και υγείας ατόμων και οικογένειας, επιχειρήσεων και ομάδων προσώπων, δημιουργεί συνεχώς ολοκληρωμένα πακέτα ασφάλισης και φροντίδας παροχής υπηρεσιών προσαρμοσμένα στις αυξημένες ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου και της εποχής μας. Επεξεργάζεται και βελτιώνει συνεχώς τα ασφαλιστικά της προγράμματα, με γνώμονα τις καθημερινές και μελλοντικές ανάγκες των ασφαλισμένων και πάντοτε σε λογικό κόστος. Το τελευταίο διάστημα δύο εταιρείες επέλεξαν την Ιντερσαλόνικα Ζωής για ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια.



Ο κ. Κώστας Γιαννιώτης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ιντερσαλόνικα.

Ομαδικό για τη Honda-Δαβανόπουλος

Την Ιντερσαλόνικα Ζωής επέλεξε η εταιρία μοτοσικλετών Honda-Δαβανόπουλος για την ασφάλιση της διοίκησης και του προσωπικού της με ομαδικό ασφαλιστήριο Ζωής και Υγείας. Όπως επισημαίνεται, η εξειδίκευση της Ιντερσαλόνικα Ζωής στα ομαδικά ασφαλιστήρια και η βαθιά γνώση της στην ασφαλιστική διαχείριση δύσκολων κινδύνων, όπως ο μηχανοκίνητος αθλητισμός, αρχίζουν να καθιερώνουν την εταιρεία ως τη νέα δύναμη των ομαδικών ασφαλιστηρίων της ελληνικής αγοράς.

Ομαδικό Υγείας για το ασφαλιστικό γραφείο Πιπεργιάς – Χιόνης

Την Ιντερσαλόνικα Ζωής επέλεξε και το ασφαλιστικό γραφείο Πιπεργιάς – Χιόνης με έδρα την Καβάλα για τη σύναψη του ομαδικού ασφαλιστηρίου υγείας.

Όπως τονίζει στην ανακοίνωσή της η εταιρεία «όταν μία από τις μεγαλύτερες πρακτορειακές ασφαλιστικές εταιρίες της Βορείου Ελλάδος μάς επιλέγει για να ασφαλίσει με ομαδικό ασφαλιστήριο υγείας το προσωπικό, τους συνεργάτες και τις οικογένειές τους, τότε σημαίνει πως τα ομαδικά προγράμματα που δημιουργούμε υπερσχύουν του ανταγωνισμού, μιας και επιλέγονται από τους δυσκολότερους κριτές της αγοράς, τους ίδιους τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Οι 45 και πλέον συμμετέχοντες του ομαδικού ασφαλιστηρίου ζήτησαν τις καλύτερες δυνατές καλύψεις για να θωρακίσουν την υγεία τους, συνέκριναν αντίστοιχες προτάσεις του ανταγωνισμού και, σφά πράττοντας, τελικά επέλεξαν τη μητρική εταιρεία του ομίλου Ιντερσαλόνικα».



Ασφαλιστική

τοποιήθηκε στην Τεχνόπολη του Δήμου Αθηναίων, από την ethelon. Η καταπολέμηση του αποκλεισμού από την εργασιακή πραγματικότητα και η προαγωγή ίσων ευκαιριών εξέλιξης είναι δύο πολύ σημαντικές αρχές για τη Eurolife ERB, όπως επισημαίνεται χαρακτηριστικά. Τονίζεται ακόμη ότι ως ηγετική εταιρεία στον ασφαλιστικό κλάδο, δεσμεύεται να προσφέρει ίσες ευκαιρίες επαγγελματικής σταδιοδρομίας σε όλους. Οι επισκέπτες του CareerFair4All, που επισκέφθηκαν το booth της Eurolife ERB, ήρθαν σε επαφή με στελέχη της Διεύθυνσης Ανθρώπινου Δυναμικού της εταιρείας, συμμετέχοντας σε συνεντεύξεις και λαμβάνοντας χρήσιμες συμβουλές για την επαγγελματική τους εξέλιξη.

Εν Συντομία

■ Η Διεύθυνση Αναστασίου Γιώργου, συντονιστή Γραφείων Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, σε συνεργασία με την Affidea, οργάνωσε στην Καβάλα ένα διήμερο εθελοντικής αιμοδοσίας σε συνεργεία και με τον Σύλλογο Εθελοντών Αιμοδοτών και Δωρητών Οργάνων Σώματος «Στέλλα Μανώλα - Κούρτη», με απόλυτη επιτυχία.

■ Το Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών προσφέρει ολοκληρωμένο πακέτο εξετάσεων προληπτικού ελέγχου για παιδιά σε μειωμένη τιμή, με αφορμή την έναρξη της περιόδου των εγγραφών για τη νέα σχολική χρονιά. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επικοινωνήσουν μέχρι τις 19 Ιουλίου με το Παιδιατρικό Κέντρο.

■ Η SAS προχώρησε σε συνεργασία με την Nvidia, προκειμένου να προσφέρει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να εισαγάγουν την τεχνητή νοημοσύνη (AI) στις λειτουργίες τους. Η συνεργασία περιλαμβάνει μεταξύ άλλων το machine learning, τη ρομποτική όραση και τη φυσική επεξεργασία της γλώσσας.

■ Η Hellas Direct διακρίθηκε ως μία από τις 25 εταιρείες με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον στην Ελλάδα για το 2019. Ο διαγωνισμός διοργανώθηκε από το Great Place to Work και πρόκειται για τη μεγαλύτερη ετήσια αξιολόγηση του εργασιακού περιβάλλοντος στη χώρα.

■ Ο πρόεδρος του ΕΚΠΑ Μελέτιος Α. Δημόπουλος έλαβε την ανώτατη διάκριση του Παγκόσμιου Ιδρύματος του Πολλαπλού Μυελώματος, το διεθνές βραβείο «Robert A. Kyle Lifetime Achievement Award». Η εκδήλωση έλαβε χώρα στο Άμστερνταμ της Ολλανδίας.



ΓΕΝΙΚΗ
ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ

Όλες οι διαδρομές
είναι όμορφες, αρκεί να
γίνονται με ασφάλεια

Πάντα εκεί που
είσαι κι εσύ

Οι πελάτες μας, θέλουν και πρέπει να αισθάνονται ασφαλείς. Εμείς, στη ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ, την κορυφαία εταιρία στον κλάδο των ασφαλίσεων λεωφορείων, είμαστε πάντα δίπλα τους, καθημερινά. Με 24ωρη υποστήριξη. Με προϊόντα και υπηρεσίες που εξασφαλίζουν ηρεμία και σιγουριά στους επαγγελματίες και τους πελάτες τους. Για να απολαμβάνουν όλοι την ομορφιά κάθε διαδρομής, κάθε φορά.



ΑΘΗΝΑ

Βουλής 7, Σύνταγμα, 10562
Τ 210 3217801 | F 210 3217109
athens@genpan.gr

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Μ. Αντύπα 42, Πυλαία, 57001
Τ 2310 474422 | F 2310 473683
thessaloniki@genpan.gr

www.genikipanelladiki.gr



Στηγμότητα από το ταξίδι επιβράβευσης

Το μεγαλύτερο μέρος των συνεργατών του δικτύου Agency της Allianz Ελλάδος κινητοποίησε ο διαγωνισμός πωλήσεων, 13μηνης διάρκειας, που αφορούσε σε προϊόντα Συσσώρευσης Κεφαλαίου, Συνταξιοδοτικές και Αποταμιευτικές Λύσεις, καθώς και προγράμματα Προστασίας και Υγείας. Έτσι οι συνεργάτες της Allianz Ελλάδος που διακρίθηκαν για την παραγωγή τους το 2018, αποδεικνύοντας για άλλη μια φορά πως η σκληρή δουλειά και η επίτευξη υψηλών επιδόσεων ανταμείβεται επάξια, είχαν την ευκαιρία να ζήσουν ένα μοναδικό ταξίδι επιβράβευσης στη Νότια Αφρική.

Το πρώτο και μεγαλύτερο μέρος του ταξιδιού ήταν αφιερωμένο στη μοναδική φύση της Νότιας Αφρικής, ενώ οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν το Cape Town, την πόλη της Νότιας Αφρικής όπου ο δυτικός πολιτισμός συναντά την αφρικανική παράδοση. Στο πλαίσιο του ταξιδιού επιβράβευσης, πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη συνάντηση εργασίας του δικτύου πωλήσεων με τα διοικητικά στελέχη της εταιρείας.

Εκεί, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι είχαν την ευκαιρία να εκπαιδευτούν και να θυμηθούν μέσω διαδραστικών ασκήσεων τις αρχές και τα βήματα για αποτελεσματική, αμφίδρομη επικοινωνία με τους πελάτες τους, που θα τους οδηγήσουν και στην επιτυχή πώληση. Οι συνεργάτες της Allianz, επιστρέφοντας στην Ελλάδα, πήραν μαζί με τις όμορφες αναμνήσεις χρήσιμες πρακτικές συμβουλές για την αύξηση της ικανοποίησης των πελατών τους.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σε Corporate Superbrand για τα έτη 2018-2019 αναδείχθηκε η Εθνική Ασφαλιστική και απέσπασε βραβείο αριστείας ως Corporate Superbrand Greece 2018-2019.

«Η διάκριση αυτή για την Εθνική Ασφαλιστική είναι ιδιαίτερης σημασίας και βαρύτητας, καθώς επιβεβαιώνει την ηγετική θέση της εταιρείας τόσο στην ασφαλιστική αγορά όσο και στη συνείδηση των πελατών μας», τονίζει η εταιρεία στην ανακοίνωσή της.

Η επιλογή της Εθνικής Ασφαλιστικής ως μια από τις Κορυφαίες Εταιρικές Επωνυμίες στην Ελλάδα για το 2018-2019 είναι το αποτέλεσμα σχετικής ψηφοφορίας τόσο από την Κριτική Επιτροπή Εμπειρογνομώνων όσο και από το καταναλωτικό κοινό, που τη βαθμολόγησε κατά τη διενέργεια Έρευνας Κοινής Γνώμης, η οποία διεξήχθη από την εταιρεία Marc. Από έναν αρχικό κατάλογο περίπου 1.500 υποψήφιων εταιρικών επωνυμιών, αναδείχθηκαν 259 εταιρικές επωνυμίες ως κορυφαίες στην Ελλάδα που αναγνωρίζονται ως Corporate Superbrands Greece 2018-2019, μεταξύ των οποίων είναι και η Εθνική Ασφαλιστική.

ΕΕΑ. Δόθηκε η λύση για την αυτόματη μετάπτωση των κατηγοριών διαμεσολάβησης από την παλαιότερη κατηγοριοποίηση στη νέα όπως αυτή καθορίστηκε από την IDD, αναφέρει σε ανακοίνωσή του το ΕΕΑ. Όπως τονίζεται, η σχετική απόφαση την οποία ζήτησε, τεκμηρίωσε και διεκδίκησε το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθήνας υπεγράφη από την ΑΑΔΕ και αναμένεται πλέον η δημοσίευσή της σε ΦΕΚ για να εφαρμοστεί. Πρόκειται για μια σημαντική εξέλιξη η οποία υποστηρίχθηκε ισχυρά από τον πρόεδρο του ΕΕΑ κ. Ι. Χατζηθεοδοσίου και τον γενικό γραμματέα κ. Δ. Γαβαλάκη προκειμένου να δοθεί αυτή η συγκεκριμένη λύση που διευκολύνει λειτουργικά περισσότερους από 3,5 χιλιάδες επαγγελματίες πανελλαδικά. Η συγκεκριμένη απόφαση απαλλάσσει τον κλάδο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών από γραφειοκρατικές διαδικασίες και προσκόμματα που τυχόν θα συναντούσε ο κάθε επαγγελματίας εάν χρειαζόταν να απευθυνθεί στην εφορία και να καταθέσει σειρά απαιτούμενων εγγράφων απαραίτητων στη διαδικασία που επιβάλλεται για τη μεταβολή του ΚΑΔ, τονίζει μεταξύ άλλων ο πρόεδρος του ΕΕΑ κ. Ι. Χατζηθεοδοσίου.

Διονύσης Μοσχονάς



Με βαθιά οδύνη η οικογένεια της Generali αποχαιρέτησε έναν σπουδαίο άνθρωπο, φίλο και συνεργάτη, τον Διονύση Μοσχονά, που κατείχε τη

θέση του Chief Strategy Officer στην εταιρεία. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά στο σύνολό της χάνει ένα πολύ αξιόλογο στέλεχος. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» εκφράζει τα ειλικρινά του συλλυπητήρια στην οικογένεια του εκλιπόντος και στους ανθρώπους της Generali.



Στο βήμα ο Κωνσταντίνος Σπύρου.

Ασφάλιση drones

Την ανάγκη ασφάλισης των drones παρουσίασε ο Κωστής Σπύρου στο πρώτο «Drone Journalism Workshop» με θέμα «Drone Technology is Transforming Journalism», που πραγματοποιήθηκε στο Στούντιο Ε του Ραδιομεγάρου της ΕΡΤ. Ειδικότερα, ο εκδότης, δημοσιογράφος, αντιπρόεδρος ΕΔΙΠΤ και γενικός γραμματέας ΠΕΧΜΕΑ, κ. Κωνσταντίνος Σπύρου, τόνισε ότι η ασφάλιση των drones για την αστική ευθύνη έναντι τρίτων είναι υποχρεωτική από το νόμο και δεν αποτελεί χαράτσι αλλά ουσιαστική προστασία του κατόχου και χειριστή του drone. Παράλληλα, παρουσίασε περιπτώσεις ζημιών που προκάλεσαν τα drones και υπογράμμισε ότι η ασφαλιστική αγορά προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις ασφάλισης. Το εργαστήριο - ημερίδα απευθυνόταν σε δημοσιογράφους, επαγγελματίες επικοινωνίας αλλά και πολίτες που ήθελαν να ενημερωθούν για τις δυνατότητες, τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που παρέχει η αξιοποίηση των drones στην ενημέρωση, αλλά και τους τρόπους που αλλάζει η καθημερινότητά μας από τις σχετικές τεχνολογίες. Τα συστήματα μη Επανδρωμένων Αεροσκαφών (ΣμηΕΑ) εισβάλλουν στην κοινωνία, κυριολεκτικά και μεταφορικά. Στην εκδήλωση συζητήθηκαν ακόμη θέματα σχετικά με τις τεχνολογίες και τους τύπους των drones, το νομοθετικό πλαίσιο στην Ελλάδα και την Ευρώπη, την εκπαίδευση των χειριστών drones και την εναέρια φωτογραφία.

Δείτε το video στο Nextdeal.gr

MEGA
BROKERS

Τα τριάντα χρόνια λειτουργίας της γιόρτασε με δύο εκδηλώσεις, μία στην Αθήνα και μία στη Θεσσαλονίκη, η MEGA, παρουσία των ιδρυτών, εκπροσώπων των ασφαλιστικών εταιρειών, συνεργατών και στελεχών της. Στη διάρκεια της εκδήλωσης στην Αθήνα, στην οποία συμμετείχαν περισσότερα από 700 άτομα, οι προσκεκλημένοι παρακολούθησαν τον πρόεδρο κ. Ιωάννη Χατζηθεοδοσίου και τον γενικό διευθυντή κ. Τάσο Χατζηθεοδοσίου να αναδεικνύουν τις υψηλές αξίες, τον επαγγελματισμό, την προσήλωση στο στόχο, τη μέριμνα για γνώση, ως αναλλοίωτα στοιχεία συνδεδεμένα με την εταιρεία, από την εκκίνησή της έως σήμερα.

Ο κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου απέδωσε προσωπική τιμή και έδωσε ενδεικτικό αναμνηστικό, για τη συμβολή τους στην πορεία του, στον κ. Γιώργο Κώτσαλο, στον κ. Δημήτρη Ζορμπά, ενώ εξήρε την ΝΝ και τον αείμνηστο Μανόλη Ανδρόνικο για το ρόλο που είχαν στην εξέλιξή του, και παρέδωσε την τιμητική πλακέτα στη διευθύνουσα σύμβουλο της εταιρείας κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης βραβεύθηκαν συνολικά 35 συνεργάτες.

Οδική Ασφάλεια. Τις ασφαλιστικές εταιρείες ενημέρωσε η ΕΑΕΕ αναφορικά με τις τελευταίες εξελίξεις για την οδική ασφάλεια στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τα τροχαία ατυχήματα και δυστυχήματα στην Ε.Ε. το 2018, 25.100 άνθρωποι έχασαν τη ζωή τους στους δρόμους των 28 κρατών-μελών. Πάντως, από το 2010 έως σήμερα καταγράφεται μείωση 21% των τροχαίων θυμάτων, η οποία απέχει από τον αρχικό στόχο της μείωσης κατά 50% έως το 2020. Οι επιδόσεις της Ελλάδας σημείωσαν εντυπωσιακή βελτίωση φτάνοντας το -45% από το 2010. Ωστόσο, ο αριθμός των θανάτων παραμένει υψηλός, 64 θάνατοι ανά εκατομμύριο κατοίκων.

Anytime. Τη μέγιστη ασφάλεια παρέχει στους ασφαλισμένους της η Anytime της INTERAMERICAN. Συγκεκριμένα, η Anytime συνεργάζεται πρωτοποριακά με τον autoduder, παρέχοντας μία ολοκληρωμένη λύση σύγκρισης και εύρεσης συνεργείων στην Ελλάδα. Με τη χρήση online πλατφόρμας, η Anytime εξασφαλίζει όχι μόνο στους πελάτες της αλλά σε όλους, κάθε στιγμή, υπηρεσίες που μπορούν να κάνουν την καθημερινή ζωή τους απλούστερη και τον κόσμο ασφαλέστερο.

Φαρμακοβιομηχανία

Σε οριακό σημείο βρίσκεται η φαρμακοβιομηχανία, με οδυνηρές συνέπειες για εργαζόμενους και ασθενείς. Με επιστολή τους προς τον πρωθυπουργό Αλέξη Τσίπρα και τους αρμοδίους, οι πρόεδροι των τριών φορέων της φαρμακοβιομηχανίας (ΣΦΕΕ), Ολύμπιος Παπαδημητρίου, (ΠΕΦ) Θεόδωρος Τρύφων και (PhRMA), Μάκης Παπαταξάρχης, επισημαίνουν μεταξύ άλλων ότι το ήδη δυσβάσταχτο clawback του 2018 βαίνει ανεξέλεγκτο ήδη από το πρώτο τετράμηνο του 2019 και η κατάσταση αναμένεται να επιδεινωθεί από τις επικείμενες νομοθετικές ρυθμίσεις που αφορούν στην αποζημίωση, καθώς και από το διαρκώς αυξανόμενο κόστος της φαρμακευτικής δαπάνης των ανασφάλιστων.

ΕΘΝΙΚΗ
 Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πέντε βραβεία, ένα Gold, τρία Silver και ένα Bronze στο διαγωνισμό των Loyalty Awards, απέ-

σπασε η Εθνική Ασφαλιστική που διοργανώθηκε για δεύτερη φορά από την Boussias Communications. Ο διαγωνισμός διοργανώθηκε με σκοπό την ανάδειξη των βέλτιστων πρακτικών στην επιβράβευση και την πιστότητα πελατών, σε κλάδους όπως το λιανεμπόριο, οι τράπεζες, οι ασφάλειες, οι τηλεπικοινωνίες, ο τουρισμός και άλλοι, αναδεικνύοντας και βραβεύοντας τις βέλτιστες πρακτικές όχι μόνο για την ανάπτυ-

ξη των πωλήσεων, αλλά και για την ανάπτυξη του equity των εταιρειών. Στην τελετή απονομής των Loyalty Awards 2019, η Εθνική Ασφαλιστική βραβεύτηκε με 1 Gold Award στην κατηγορία «Best Use of Marketing & Communication/Best Promo Campaign – Contest», 3 Silver στις κατηγορίες «Best Use of Brand Advocates & Influencers» και «Best Use of Marketing & Communication» και ένα Bronze στην κατηγορία «Best in Loyalty & Engagement/Insurance» για την πρωτοποριακή πρωτοβουλία «Ελάτε να μιλήσουμε για την ασφάλισή σας». Τα βραβεία παρέλαβε η ομάδα της διεύθυνσης επικοινωνίας, marketing & δημοσίων σχέσεων.

FAIRFAX **PIMCO**
 FINANCIAL HOLDINGS LIMITED Your Global Investment Authority.


Αυξήθηκαν τα ποσοστά των δικαιωμάτων ψήφου επί των κοινών μετοχών της Eurobank που κατείχε έμμεσα η PIMCO και άμεσα και έμμεσα η Fairfax. Ειδικότερα, σύμφωνα με όσα ανακοίνωσε η τράπεζα, στο 5,029% διαμορφώθηκε το ποσοστό των δικαιωμάτων ψήφου επί των κοινών μετοχών της Eurobank που κατείχε έμμεσα η PIMCO, περιλαμβανομένων των δικαιωμάτων ψήφου του ΤΧΣ, ενώ εξαιρουμένων των δικαιωμάτων ψήφου του ΤΧΣ το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 5,1%. Παράλληλα, το ποσοστό των δικαιωμάτων ψήφου επί των κοινών μετοχών της Eurobank που κατείχε άμεσα και έμμεσα η Fairfax διαμορφώθηκε στο 33,03%, περιλαμβανομένων των δικαιωμάτων ψήφου του ΤΧΣ, και στο 33,50% εξαιρουμένων των δικαιωμάτων του ΤΧΣ.

■ Η INTERAMERICAN, ο Δήμος Χανίων, ο Σύλλογος Αιμοδοτών «Άγιος Ιωάννης» και το Τμήμα Αιμοδοσίας του Νοσοκομείου Χανίων πραγματοποιήσαν εθελοντική αιμοδοσία στο Δημαρχείο Χανίων.

ΑΧΑ. Διετές σύμφωνο συνεργασίας υπέγραψε η ΑΧΑ με το Οικονομικό Κολέγιο Αθηνών με στόχο να φέρει το νέο δυναμικό της χώρας πιο κοντά στην αγορά εργασίας. Πρόκειται για μια πρωτοποριακή συνέντευξη για τον ασφαλιστικό κλάδο, η οποία καλύπτει όλους τους πυλώνες εκπαίδευσης και μελλοντικής εργασίας των σπουδαστών, όπως: Πραγματοποίηση «business days» που θα έχουν ως σκοπό την ενημέρωση των φοιτητών αναφορικά με την ΑΧΑ. Δημιουργία ειδικού μαθήματος το οποίο θα έχει ως στόχο το Personal Branding των σπουδαστών και θα διδάσκεται από στέλεχος της ΑΧΑ. Δημιουργία προγράμματος πρακτικής άσκησης στην ΑΧΑ μέσω της κάλυψης προσωρινών θέσεων από τους σπουδαστές του BCA College. Δημιουργία στρατηγικών projects που αφορούν το business της ΑΧΑ για τη διεκπεραίωση ερευνητικών εργασιών από σπουδαστές του Κολεγίου με την υποστήριξη του αρμόδιου καθηγητή. Παροχή έκπτωσης 20% στα δίδακτρα του προγράμματος MBA του Κολεγίου για τους εργαζόμενους της ΑΧΑ.

ΕΑΕΕ. Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε η συμμετοχή, ως «Χρυσός Χορηγός», της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στο 9ο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας. Ο ασφαλιστικός κλάδος έδωσε δυναμικό «παρών» στη θεσμοθετημένη, ετήσια γιορτή για θέματα επιχειρηματικότητας και επαγγελματικού προσανατολισμού των νέων. Η παρουσία της ασφαλιστικής αγοράς κορυφώθηκε με τη διοργάνωση συζήτησης πάνελ, με τίτλο «Ασφαλιστικός κλάδος και Νέοι: Ένας διαφορετικός διάλογος για τις ευκαιρίες και τις προοπτικές στον κλάδο». Στη συζήτηση συμμετείχαν, από την πλευρά του ασφαλιστικού κλάδου, τα μέλη του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος.



Στιγμιότυπο από τη βράβευση της Interasco.

Το **Silver Award** απέσπασε για τον ασφαλιστικό κλάδο η Interasco για το ψηφιακό πρόγραμμα επιβράβευσης «ευχαριστώ», ως πρόγραμμα δημιουργίας δεσμών και απόδοσης αξίας και προνομίων στους εγγεγραμμένους πελάτες, εξασφαλίζοντάς τους μία ξεχωριστή αγοραστική εμπειρία. Το πρόγραμμα «ευχαριστώ», που διακρίθηκε με το Silver Award στην ενότητα Insurance, αποτελεί το πρώτο πρόγραμμα επιβράβευσης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά που αναπτύσσεται στη λογική του «Total Relationship Loyalty» και έχει ως στόχο να επι-

βραβεύει τους πελάτες της Interasco για τη συνολική σχέση που τηρούν με την εταιρεία. Κατά την παραλαβή του βραβείου ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco, κ. Κάρολος Σαΐας, δήλωσε ότι τα προγράμματα loyalty είναι υψίστης σημασίας για το μέλλον της ασφαλιστικής βιομηχανίας, καθώς ισχυροποιούν τη σχέση των εταιρειών με τα δίκτυα διανομής αλλά και με τον τελικό καταναλωτή, και ευχαρίστησε τις εταιρείες Intelli Solutions και Client IQ για τη συμβολή τους και συνεργασία τους στην υλοποίηση του προγράμματος.

Eurolife ERB
 Ασφαλιστική

Η **Eurolife ERB** διακρίθηκε στη φετινή διοργάνωση των Education Leaders Awards powered by RDC, κατακτώντας το Silver Award στην κατηγορία Βέλτιστη Μαθησιακή Εμπειρία, με το project Eurolife ERB Training Portal. Το Eurolife ERB Training Portal απευθύνεται στο δίκτυο συνεργατών και στα στελέχη της εταιρείας, με σκοπό να αναβαθμίζει και να βελτιώνει την εμπειρία τους από τις υπηρεσίες εκπαίδευσής της. Για την ανάπτυξη του, η Eurolife ERB υιοθέτησε το πολυβραβευμένο ψηφιακό οικοσύστημα εκπαίδευσης και ενημέρωσης MELO-Digital Learning Ecosystem της RDC Informatics, ενώ σε πλήρη παραγωγική λειτουργία μπήκε το καλοκαίρι του 2018, αλλάζοντας ριζικά τον τρόπο με τον οποίο υλοποιούνται οι εκπαιδευτικές και διοικητικές διαδικασίες της διεύθυνσης εκπαίδευσης της Eurolife ERB. «Είναι μια διάκριση που μας γεμίζει αισιοδοξία και περηφάνια. Αποδεικνύει ότι είμαστε στον σωστό δρόμο και ότι οι ενέργειές μας στην εκπαίδευση αναγνωρίζονται και καρποφορούν», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης.

Interamerican- Resolute. Την έναρξη συνεργασίας στον τομέα της διαχείρισης των αποζημιώσεων, σχετικά με την παροχή καλύψεων νομικής προστασίας, ανακοίνωσαν η INTERAMERICAN και η εταιρεία Resolute. Όπως τονίζεται, το πλαίσιο της συνεργασίας INTERAMERICAN και Resolute ορίζεται από το κοινό ενδιαφέρον για τις ενδεικνυόμενες πρακτικές σύγχρονης διαχείρισης, ώστε να επιτυγχάνεται ικανοποιητική έκβαση της αποζημίωσης με εξοικονόμηση χρόνου και κόστους και να μην επιβαρύνεται περαιτέρω το ασφάλιστρο. Η συνεργασία θα βασιστεί στην αξιοποίηση της υψηλής τεχνογνωσίας και εξειδίκευσης και την ψηφιακή τεχνολογία των υποδομών για την παρακολούθηση και παραμετρική διαχείριση της ζημιάς, που χαρακτηρίζει τις δύο εταιρείες και επιτρέπει την αυτοματοποιημένη, ανεμπόδιστη και ασφαλή ανταλλαγή και χρήση πληροφοριών.

MEGA. Ως χορηγός συμμετείχε η Mega σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος Live Without Bullying για την πρόληψη και αντιμετώπιση του σχολικού και διαδικτυακού εκφοβισμού. Την εκδήλωση υλοποίησε για τρίτη σχολική χρονιά το ΚΜΟΠ, η Περιφερειακή Διεύθυνση Πρωτοβάθμιας & Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης Αττικής και ο Σύλλογος Βετεράνων Καλαθοσφαιριστών Ελλάδος, σε συνεργασία με το Δήμο Γλυφάδας σε φιλικό αγώνα καλαθοσφαίρισης με τίτλο «Κάνουμε ντρίμπλα στον Εκφοβισμό #4» μεταξύ των Βετεράνων Καλαθοσφαιριστών Ελλάδας και των «Φίλων» τους, γνωστών αθλητών, δημοσιογράφων και καλλιτεχνών.

Carglass®. Με επιτυχία ολοκληρώθηκε η ενημερωτική ημερίδα με θέμα «Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής τού Σήμερα. Στρατηγικές κινήσεις τού Αύριο», που διοργανώθηκε από το Σύλλογο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Λάρισας και την Carglass®, η οποία φιλοξένησε την εκδήλωση στο εταιρικό κατάστημά της. Ομιλητής της εκδήλωσης ήταν ο κ. Κυριάκος Χατζηστεφάνου, Insurance Agent, DMS, CMI, MDRT Country Chair Greece 2013-2014/2016-2018. Το λόγο επίσης πήρε και ο κ. Αλέξανδρος Στόικος, υπεύθυνος Πωλήσεων Carglass® για τη Βόρειο Ελλάδα, ο οποίος ενημέρωσε το κοινό για τις τεχνολογικές εξελίξεις στον κλάδο του αυτοκινήτου και τους τρόπους με τους οποίους η εταιρεία έχει προετοιμαστεί για να ανταπεξέλθει στις νέες αυτές συνθήκες.

Εν Συντομία

■ Με ένα έμπειρο και καταξιωμένο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς ενισχύεται ο κλάδος Πυρός & Λοιπών Κλάδων της NP Ασφαλιστικής. Ο κ. Νίκος Κοντοβουνήσιος, με πάνω από 25 χρόνια εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο, θα μεταφέρει την εμπειρία και τις γνώσεις του για την περαιτέρω δυναμική ανάπτυξη των Κλάδων Προτεραιότητας στην NP Ασφαλιστική.

■ Καλά ενημερωμένοι είναι οι Ευρωπαίοι για τους νέους κανόνες προστασίας των δεδομένων και τα δικαιώματά τους, σύμφωνα με τα αποτελέσματα έρευνας του Ευρωβαρόμετρου που παρουσίασε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

■ Η ΠΟΑΔ καλωσόρισε δύο νέα μέλη σωματεία από το Αργίνιο και το Ηράκλειο Κρήτης. Πρόκειται για το Σύνδεσμο Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Δυτικής Ελλάδος «ΣΕΑΔΙΕ» και το Σύλλογο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ηρακλείου «ΣΑΔΗ».

■ Η INTERAMERICAN, με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Περιβάλλοντος, οργάνωσε και υποστήριξε οικονομικά εξωραϊστική δράση εργαζομένων της εταιρείας για τη βαφή και αποκατάσταση επιφανειών σε κτιριακές εγκαταστάσεις του Πάρκου «Αντώνης Τρίτσης».

■ Η Εθνική Ασφαλιστική διοργάνωσε εικαστική έκθεση των υπαλλήλων της με τις δημιουργίες τους, στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας, αναδεικνύοντας τις καλλιτεχνικές ευαισθησίες και τη δημιουργικότητά τους.

■ Σε έγγραφό του ο ΕΦΚΑ σχετικά με τον επανυπολογισμό των συντάξεων τονίζει ότι η αξίωση των συνταξιούχων «δεν παράγει επιτακτική υποχρέωση των διοικητικών οργάνων να εκδώσουν διοικητική πράξη συγκεκριμένου περιεχομένου όσον αφορά τον επανυπολογισμό των συντάξεων».



Πλήρη κάλυψη και των υποψήφιων οδηγών μέσω της επέκτασης καλύψεων εκπαιδευτικών οχημάτων προσφέρει η MINETTA Ασφαλιστική. Συγκεκριμένα, η MINETTA Ασφαλιστική επέκτεινε τις παρεχόμενες καλύψεις στα ασφαλιστήρια συμβόλαια μικτής κάλυψης εκπαιδευτικών οχημάτων, προκειμένου να καλύπτει την ευθύνη του υποψήφιου οδηγού, όπως αυτή προβλέπεται έναντι τρίτων αλλά και έναντι του κατόχου του ασφαλισμένου οχήματος, όσο και τις ζημιές του εκπαιδευτικού οχήματος, μέσα από την κάλυψη των ιδίων ζημιών. Καλύπτει επίσης

τους υποψήφιους οδηγούς κατά τη διάρκεια των εξετάσεων, αλλά και κατά τη διεξαγωγή μαθημάτων εκμάθησης οδήγησης και την απώλεια εισοδήματος λόγω ζημιάς του εκπαιδευτικού οχήματος από τροχαίο ατύχημα, κατά τη διάρκεια διεξαγωγής των εξετάσεων. Με αυτόν τον τρόπο, οι εκπαιδευτές με οχήματα ασφαλισμένα στη MINETTA προσφέρουν στους υποψήφιους οδηγούς πλήρη κάλυψη, σύμφωνα με τα απαιτούμενα από τη νέα νομοθεσία, χωρίς να χρειαστεί να προβούν σε κάποια περαιτέρω ενέργεια.



Η **NN Hellas**, σε συνεργασία με το Σωματείο Επιχειρηματικότητας Νέων/ Junior Achievement Greece, διοργάνωσε για τρίτη συνεχή χρονιά το εκπαιδευτικό πρόγραμμα «Leaders for a Day», στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Στο πρόγραμμα έλαβαν μέρος 20 μαθητές και μαθήτριες ηλικίας 15-18 ετών από δημόσια και ιδιωτικά σχολεία της Αθήνας και της περιφέρειας, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν την εργασιακή καθημερινότητα των στελεχών της NN Hellas. Κατά τη διάρκεια της επίσκεψης, μίλησαν μαζί τους για τη φύση του αντικειμένου τους και τις αρμοδιότητες των διαφόρων τμημάτων, συμβάλλοντας έτσι ενεργά στον επαγγελματικό προσανατολισμό τους.

INTERAMERICAN. Από το 2013 η INTERAMERICAN αναπτύσσει ένα πρότυπο πρόγραμμα ειδικών συμφωνιών -κατά τα πρώτα χρόνια με τους δήμους και στη συνέχεια με συμβαλλόμενους χορηγούς για την τοπική εφαρμογή του προγράμματος- που σήμερα είναι ενεργές για τα νησιά Σίφνο, Ύδρα και Λήμνο. Πρόσφατα, προστέθηκε σε αυτά

και η Αστυπάλαια, μετά τη χορηγική πρωτοβουλία του Σώματος Εθελοντών Πολιτικής Προστασίας Αστυπάλαιας, που είναι το συμβαλλόμενο με την INTERAMERICAN μέρος. Το πρόγραμμα αφορά στην κάλυψη των κατοίκων του νησιού, στους οποίους παρέχονται οι υπηρεσίες της επείγουσας αεροδιακομιδής και ιατρικών συμβουλών.



Με μεγάλη συμμετοχή και περισσότερους από 554 συνεργάτες της AIG ολοκληρώθηκε επιτυχώς ο νέος κύκλος εκπαιδευτικών σεμιναρίων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Όπως σημειώνει η εταιρεία, τα σεμινάρια πραγματοποιούνται με γνώμονα τη συνεχή ενημέρωση και εκπαίδευση των συνεργατών της εταιρείας αλλά και την εξασφάλιση της υψηλής ποιότητας των υπηρεσιών και των προϊόντων της. Συνολικά, πραγματοποιήθηκαν 25 σεμινάρια στην Αθήνα και 7 σεμινάρια στη Θεσσαλονίκη με 376 και 178 συμμετοχές αντίστοιχα. Εισηγητές των σεμιναρίων ήταν καταξιωμένα στελέχη της εταιρείας οι οποίοι πραγματοποίησαν εκπαιδεύσεις στους τομείς του Customer Service Excellence, των Επιχειρηματικών Κινδύνων και των Προσωπικών Κινδύνων. Οι βασικές ενότητες που αναπτύχθηκαν κατά τη διάρκεια των εκπαιδεύσεων είναι η Αποτελεσματική Διαχείριση Αιτιάσεων Πελατών, οι Ευθύνες Στελεχών Διοίκησης, οι Επαγγελματικές Ευθύνες, η Διαχείριση Κρίσεων, η Αστική Ευθύνη Επιχειρήσεων «C.G.L.», η Ασφάλιση Περιουσίας, η Ασφάλιση Περιβαλλοντικής Ευθύνης και η Ασφάλιση Μεταφορών, καθώς και θέματα όπως η Ασφάλιση Κατοικίας, η Ασφάλιση Οχημάτων και η Ασφάλιση Προσωπικών Ατυχημάτων & Ταξιδιωτικών Ασφαλίσεων.

«Η εταιρεία μας θα συνεχίζει να τους στηρίζει και να τους παρέχει την κατάλληλη εκπαίδευση προκειμένου να εξυπηρετούν όσο το δυνατόν καλύτερα τους πελάτες μας προσφέροντάς τους υπηρεσίες και προγράμματα που καλύπτουν στο μέγιστο στις ανάγκες τους», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της AIG Ελλάδος, κ. Giuseppe Zorgno.



Ο κ. Giuseppe Zorgno.



Για την εταιρική κοινωνική ευθύνη βραβεύτηκε η Euroins Ελλάδος στα Loyalty Awards 2019, ενώ σημειώνεται ότι ήταν η μοναδική εταιρεία που βραβεύτηκε στη συγκεκριμένη κατηγορία για το έργο που έχει προσφέρει στην ελληνική κοινωνία. Υπενθυμίζεται ότι η Euroins στηρίζει ενεργά τις προσπάθειες αθλητών, το έργο των Ενόπλων Δυνάμεων και των Σωμάτων Ασφαλείας, καθώς επίσης σημαντική είναι και η προσφορά της σε ανάγκες πολλών σχολείων. Μιλώντας στο nextdeal.gr, ο γενικός διευθυντής της Euroins Ελλάδος, Κωνσταντίνος Μάκαρης, ο οποίος παρέλαβε το βραβείο, είπε ότι «η Euroins δεν θα σταματήσει εδώ και θα συνεχίσει να προσφέρει, στο μέτρο των δυνατοτήτων της». Όσον αφορά τις ασφαλιστικές εργασίες, στο ερχόμενο διάστημα αναμένονται νέα προϊόντα και ανάπτυξη των εργασιών και σε άλλους κλάδους. Παράλληλα, ο Κωνσταντίνος Μάκαρης παραμένει πιστός στη δέσμευσή του και συνεχίζει τον αγώνα της πρόληψης των τροχαίων ατυχημάτων σε όλη την Ελλάδα. Στο πλαίσιο αυτό εντάσσεται και η δωρεά υπερσύγχρονων αλκοομέτρων στο Λιμενικό Σώμα Ναυπλίου.

Globalis. Υπερήφανος χορηγός της ομάδας ορειβατών που έχει ξεκινήσει την ανάβαση του υψηλότερου σημείου της γης είναι η Globalis. Ο Νίκος Μαγγίτης και η Αλίκη Αναστασοπούλου, με εκτενή εμπειρία σε δράσεις ορειβασίας, έχουν ξεκινήσει την επίπονη προσπάθειά τους να βρεθούν στην κορυφή του κόσμου και η Globalis, ως αρωγός τους, προωθεί το μήνυμά της συνεχούς προσπάθειας για βελτίωση, ενάντια σε κάθε μικρή ή μεγάλη δυσκολία στη διαδρομή των ανθρώπων.

ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ. Σύμβαση συνεργασίας συνυπέγραψαν το ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ και η Groupama Asset Management. Όπως τονίζεται, η συνεργασία αφορά τη σύμβαση διαχείρισης σε όρους απόλυτης απόδοσης (absolute return) μέρους του επενδυτικού χαρτοφυλακίου του Ταμείου. Για το ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ, η συγκεκριμένη σύμβαση διαχείρισης αποτελεί την πρώτη συνεργασία με διαχειριστή θεσμικών επενδυτικών χαρτοφυλακίων εξωτερικού. Αντίστοιχα, για την Groupama Asset Management η συγκεκριμένη συνεργασία αποτελεί την πρώτη συνεργασία με θεσμικό επενδυτή στην Ελλάδα.

NP Ασφαλιστική

Με ένα έμπειρο και καταξιωμένο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς ενισχύεται ο κλάδος Πυρός & Λοιπών Κλάδων της NP Ασφαλιστικής. Ο κ. Νίκος Κοντοβουνήσιος, με πάνω από 25 χρόνια εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο, θα μεταφέρει την εμπειρία και τις γνώσεις του για την περαιτέρω δυναμική ανάπτυξη των Κλάδων Προτεραιότητας στην NP Ασφαλιστική, όπως οι Κλάδοι Περιουσίας, Ατυχημάτων, Αστικών Ευθυνών και Σκαφών, σημειώνει σχετικά η εταιρεία.

Για τρίτη συνεχόμενη χρονιά η Εθνική Ασφαλιστική ήταν μεγάλος χορηγός του No Finish Line 2019. Μάλιστα η ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής βρέθηκε μεταξύ των τριών πρώτων στον ομαδικό αγώνα των 90 ωρών. Ο φετινός φιλανθρωπικός υπερμαραθώνιος πραγματοποιήθηκε στο Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος και σκοπό είχε να σταθεί αρωγός στις εκπαιδευτικές ανάγκες για πάνω από 30.000 παιδιά που βρίσκονται υπό τη σκέπη της Ένωσης «Μαζί για το Παιδί».

Η συμμετοχή του κοινού ξεπέρασε τις αρχικές προσδοκίες, με συνολικά 11.534 δρομείς να καλύπτουν απόσταση 111.022 χλμ., που μεταφράζεται στο ποσό των 55.511 ευρώ για τα παιδιά που έχουν ανάγκη.

Τους δείκτες οικονομικής δραστηριότητάς του δημοσιοποίησε ο Όμιλος AXA για τους πρώτους τρεις μήνες του τρέχοντος έτους. Όπως τονίζεται, ο όμιλος στο σύνολο εσόδων εμφάνισε αύξηση 3%, στα €35,0 δισ., στις γενικές ασφαλίσεις, αύξηση εσόδων εμπορικών κινδύνων 6%, στα €11,4 δισ. Στην υγεία, αύξηση εσόδων 6%, στα €3,8 δισ., και στην προστασία, ετησιοποιημένα ασφαλιστρα νέας παραγωγής, αύξηση 5%, στα €0,7 δισ. Η απόδοση του πρώτου τριμήνου 2019 της AXA ήταν για μία ακόμα φορά ισχυρή, δήλωσε ο Gérald Harlin, αναπληρωτής διευθυνών σύμβουλος και διευθυντής οικονομικών υπηρεσιών του Ομίλου AXA. «Τα έσοδά μας παρουσίασαν αύξηση σε όλο τον όμιλο, ιδιαίτερα στους προτιμώμενους στρατηγικούς τομείς μας, την υγεία, την προστασία και τους εμπορικούς κινδύνους», ανέφερε μεταξύ άλλων ο Gérald Harlin.



Ο κ. Gérald Harlin.

Όμιλος Talanx. Επιτυχημένη εκκίνηση σημείωσε ο Όμιλος Talanx -που εκπροσωπείται στη χώρα μας από το ελληνικό υποκατάστημα της HDI Global SE- το 2019, με ισχυρή αύξηση των ασφαλιστρών και δυνατή ανάκαμψη του καθαρού εισοδήματος. Τα έσοδα από τα μικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρα αυξήθηκαν κατά 11% σε 11,7 δισ. ευρώ το πρώτο τρίμηνο του 2019, σε όλους τους τομείς δραστηριοτήτων. Τα λειτουργικά κέρδη ενισχύθηκαν κατά 4% σε 616 εκατ. ευρώ (από 592). Στην ανάπτυξη αυτή συνέβαλε ο τομέας Ασφαλίσεων Ιδιωτών στη Γερμανία, ο τομέας Διεθνών Ασφαλίσεων Ιδιωτών και οι τομείς Αντασφαλίσεων, με τα καθαρά κέρδη του ομίλου να ενισχύονται κατά 8% σε 235 εκατ. ευρώ (από 218). Ο όμιλος επιβεβαίωσε την πρόβλεψη σημαντικής βελτίωσης των εσόδων σε 900 εκατ. ευρώ για το έτος 2019.

INTERAMERICAN. Και φέτος η INTERAMERICAN φιλοξένησε στα κεντρικά γραφεία της δύο bazaars

κοινωνικών φορέων με σημαντικό και αναγνωρισμένο έργο. Όπως επισημαίνεται, τα bazaars κινητοποίησαν τους εργαζομένους και συνεργάτες της εταιρείας για αγορές, προς ενίσχυση της «Σχεδίας ΚΟΙΝΣΕΠ» και του «Χαμόγελου του Παιδιού», προσθέτοντας αξία στην πολυετή σχέση πολύπλευρης υποστήριξης που έχει κτίσει η INTERAMERICAN με τους εν λόγω οργανισμούς.

PF My Life Partners. Με κρουαζιέρα στους προορισμούς Μύκονο, Kusadasi, Πάτμο, Κρήτη και Σαντορίνη επιβράβευσε τους συνεργάτες της η PF My Life Partners σε συνεργασία με τη Eurolife ERB Ασφαλιστική, που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους και πέτυχαν το στόχο στον καθιερωμένο ετήσιο διαγωνισμό πωλήσεων 2018. Η πρώτη στάση πραγματοποιήθηκε στη Μύκονο, ενώ επόμενη στάση ο αρχαιολογικός χώρος της Εφέσου. Τρίτος στη σειρά προορισμός αποτέλεσε η Πάτμος και επόμενος η Κρήτη. Στη Σαντορίνη οι συνεργάτες δεν κατάφεραν

να αποβιβάσουν λόγω ισχυρών ανέμων.

ΣΕΣΑΕ. Με κύρια χαρακτηριστικά τον έντονο ανταγωνισμό και την ευγενή άμιλλα μεταξύ των ομάδων, ολοκληρώθηκε με μεγάλη επιτυχία το έβδομο, ημερήσιο τουρνουά ποδοσφαίρου με φιλανθρωπικό χαρακτήρα που διοργάνωσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών για τα μέλη και τους φίλους του. Από τις 12 ποδοσφαιρικές ομάδες της ασφαλιστικής αγοράς που αναμετρήθηκαν στο τουρνουά, νικήτρια αναδείχθηκε η ομάδα της ασφαλιστικής εταιρείας INTERAMERICAN, η οποία κέρδισε το χρηματικό έπαθλο για χάρη της ΜΚΟ «ΔΙΟΓΕΝΗΣ». Πρώτος σκόρερ της διοργάνωσης αναδείχθηκε ο κ. Α. Φώσκολος, μέλος της νικήτριας ομάδας, με 10 τέρματα. Τη δεύτερη θέση του τουρνουά κατέλαβε η ομάδα της ασφαλιστικής εταιρείας GENERALI, ενώ την τρίτη θέση κατέκτησε η ομάδα της ασφαλιστικής εταιρείας AXA

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη





«Συστήματα ασφαλείας που μειώνουν τις ζημιές!»

Τα κορυφαία συστήματα ασφαλείας των αυτοκινήτων που φροντίζουν να μειώνουν τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις! Προηγμένα χαρακτηριστικά ασφαλείας, όπως η έξυπνη υποβοήθηση ταχύτητας, το σύστημα πέδησης έκτακτης ανάγκης, αλλά και η δυνατότητα κλήσης σε περίπτωση ατυχήματος, είναι μερικά μόνο από τα συστήματα ασφαλείας των νέων μοντέλων, που σκοπό έχουν να μειώσουν τα τροχαία ατυχήματα, κάνοντας τους δρόμους μας ασφαλέστερους και κατ' επέκταση να μειωθούν και οι αποζημιώσεις που καταβάλλουν οι ασφαλιστικές εταιρείες.

Ποια είναι τα πλέον προηγμένα συστήματα ασφαλείας που κάθε νέο μοντέλο πρέπει να έχει και τα οποία σώζουν;

FCW (Forward-Collision Warning): Οπτική και ηχητική ειδοποίηση που προειδοποιεί τον οδηγό και αποτρέπει τη σύγκρουση.

AEB (Automatic Emergency Braking): Το σύστημα πέδησης ενεργοποιείται αυτόματα για να αποφευχθεί η σύγκρουση ή να μειωθεί η ταχύτητα σύγκρουσης όταν το σύστημα ανιχνεύσει μια επικείμενη σύγκρουση με το προπορευόμενο αυτοκίνητο. Αυτό υπάρχει σε δύο μορφές, τόσο για ταχύτητες εντός πόλης όσο και για ταχύτητες αυτοκινητόδρομου.

PD (Pedestrian Detection): Οι προηγμένες κάμερες και αισθητήρες του συστήματος ανιχνεύουν τους πεζούς που κινούνται στο δρόμο, ενημερώνουν άμεσα τον οδηγό για την κίνησή τους και αν χρειαστεί ενεργοποιείται το σύστημα αυτόματης πέδησης έκτακτης ανάγκης. Μάλιστα, κάποια ανιχνεύουν και ποδηλάτες.

LDW (Lane Departure Warning): Οπτική, ακουστική, αλλά και αντίδραση του τιμονιού ως προειδοποίηση του οδηγού ότι αποκλίνει ακούσια από τη λωρίδα του, χωρίς τη χρήση φλας!

LKA (Lane Keeping Assist): Όμοια λειτουργία με το Lane Departure Warning, αλλά με ελαφρώς πιο προηγμένα χαρακτηρι-

στικά, όπως αυτόματη διόρθωση του τιμονιού ώστε το αυτοκίνητο να διατηρηθεί στη λωρίδα του ή ακόμα και επίδραση στο σύστημα πέδησης, μιας και σκοπός είναι να παραμείνει το όχημα εντός της λωρίδας.

BSW (Blind Spot Warning): Οπτική αλλά και ηχητική ειδοποίηση του οδηγού πως στη «νεκρή» γωνία του καθρέπτη υπάρχει άλλο όχημα. Το σύστημα μπορεί να παράσχει μια πρόσθετη προειδοποίηση αν χρησιμοποιείτε το σήμα στροφής όταν υπάρχει αυτοκίνητο δίπλα σας σε άλλη λωρίδα.

RCTW (Rear Cross-Traffic Warning): Οπτική, ακουστική ή απτική ειδοποίηση πως όχημα υπάρχει εκτός από το οπτικό πεδίο της κάμερας οπισθοπορείας και με το οποίο το αυτοκίνητο έχει συγκλίνουσα πορεία.

Rear AEB (Rear Automatic Emergency Braking):



Όταν οι αισθητήρες ή η κάμερα διαπιστώσουν ότι ο οδηγός κινείται με την οπίσθεν πλάτη σε άλλο όχημα ή πεζό, τότε το Rear AEB σε συνδυασμό με το σύστημα Rear Cross-Traffic Warning επιδρά στα φρένα για να αποφευχθεί η σύγκρουση ή το ατύχημα με πεζό.

ACC (Adaptive Cruise Control): Μέσω του συγκεκριμένου συστήματος και με τη χρήση λέιζερ, ραντάρ, καμερών ή ακόμα και συνδυασμό όλων των παραπάνω, το αυτοκίνητό σας διατηρεί μια σταθερή κι ασφαλή απόσταση με το προπορευόμενο όχημα. Η απόσταση αυτή διατηρείται ακόμα και αν η ταχύτητα του αυτοκινήτου μπροστά μειώνεται, ενώ σε μερικά μοντέλα μπορεί το αυτοκίνητο να σταματήσει κι εντελώς και να επανέλθει στην ταχύτητά του όταν η κυκλοφορία ομαλοποιηθεί.

Τι νέο μάς έρχεται στον τομέα της οδικής ασφάλειας από το 2022;

Από τον Μάιο του 2022, το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο ενέκρινε πως θα πρέπει να ενσωματωθούν στα νέα οχήματα χαρακτηριστικά ασφαλείας όπως η έξυπνη υποβοήθηση ταχύτητας και το προηγμένο σύστημα πέδησης έκτακτης ανάγκης.

Οχήματα εξοπλισμένα για την αποφυγή ατυχημάτων

Τα εξελιγμένα συστήματα που θα πρέπει να εγκατασταθούν σε όλα τα νέα οχήματα περιλαμβάνουν: ευφυή υποβοήθηση ταχύτητας, μηχανισμό που εμποδίζει την οδήγηση υπό την επήρεια αλκοόλ, σύστημα προειδοποίησης υπνηλίας και απόσπασης προσοχής του οδηγού, σήμα επείγουσας διακοπής της πορείας και καταγραφεία των δεδομένων πορείας του οχήματος («μαύρο κουτί»).

Το σύστημα Έξυπνης Υποβοήθησης Ταχύτητας (ISA) θα μπορούσε να μειώσει τα θανατηφόρα τροχαία στους ευρωπαϊκούς δρόμους κατά 20%, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις. Το ISA θα παρέχει στον οδηγό πληροφόρηση, βάσει οδικών χαρτών και σήμανσης, όταν υπερβαίνει ο όριο ταχύτητας. Δεν θα λειτουργεί σαν «κόφτης» ταχύτητας, μιας και πρόκειται για ένα έξυπνο σύστημα που θα προειδοποιεί τους οδηγούς όταν παραβιάζουν το όριο. Για τα επιβατηγά και τα ελαφρά εμπορικά οχήματα θα είναι επίσης υποχρεωτική η εγκατάσταση συστήματος πέδησης έκτακτης ανάγκης (το οποίο είναι ήδη υποχρεωτικό για φορτηγά και λεωφορεία), καθώς και ο μηχανισμός για την επείγουσα διατήρηση του οχήματος εντός της λωρίδας κυκλοφορίας στην οποία κινείται.

Η υποχρεωτική χρήση για τις περισσότερες από αυτές τις τεχνολογίες και τα συστήματα θα τεθεί σε ισχύ από τον Μάιο του 2022 για τα νέα μοντέλα και από τον Μάιο του 2024 για όσα βρίσκονται ήδη στην παραγωγή.



Τα φορτηγά και τα λεωφορεία θα πρέπει να σχεδιάζονται και να κατασκευάζονται με τρόπο που να καθιστά τους πιο ευάλωτους χρήστες των δρόμων, όπως τους ποδηλάτες και τους πεζούς, πιο εύκολα ορατούς στον οδηγό (η λεγόμενη «άμεση ορατότητα»). Η «άμεση ορατότητα» θα πρέπει να εφαρμοστεί στα νέα μοντέλα από τον Νοέμβριο του 2025 και σε υφιστάμενα από τον Νοέμβριο του 2028.

Βελτιωμένες δοκιμές πρόσκρουσης (crash test) και ανεμοθωράκων (παρμπρίζ)

Οι νέοι κανόνες βελτιώνουν επίσης τις προδιαγραφές παθητικής ασφάλειας, συμπεριλαμβανομένων των εμπρόσθιων και πλευρικών δοκιμών πρόσκρουσης, καθώς και των ανεμοθωράκων, για να ελαττωθεί το μέγεθος των τραυματισμών σε πεζούς και ποδηλάτες. Η διαδικασία έγκρισης τύπων ελαστικών θα βελτιωθεί επίσης με τη θέσπιση δοκιμών για χρησιμοποιημένα ελαστικά. Αν μη τι άλλο, το μέλλον της αυτοκίνησης αναμένεται ασφαλέστερο!



ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΡΕΙΕΣ ΔΕΝ ΠΛΗΡΩΝΟΥΝ ΠΑΝΤΑ ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ ΤΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ «ΝΑΙ»



**Γραφτείτε
συνδρομητές τώρα!**

Πληροφορίες:

Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα

Τηλέφωνο: 210 3229394

FAX: 210 3257074

e-mail: info@nextdeal.gr