Μια ασφαλιστική,
ασφαλίζει

τις στιγμές που γεννιούνται τα θέλω σου

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

Eurolife ERB. Τι έχει αξία για σένα;

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ • www.asfalistikonai.gr • ΤΕΥΧΟΣ 181 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2019 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2185

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 181 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2019 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

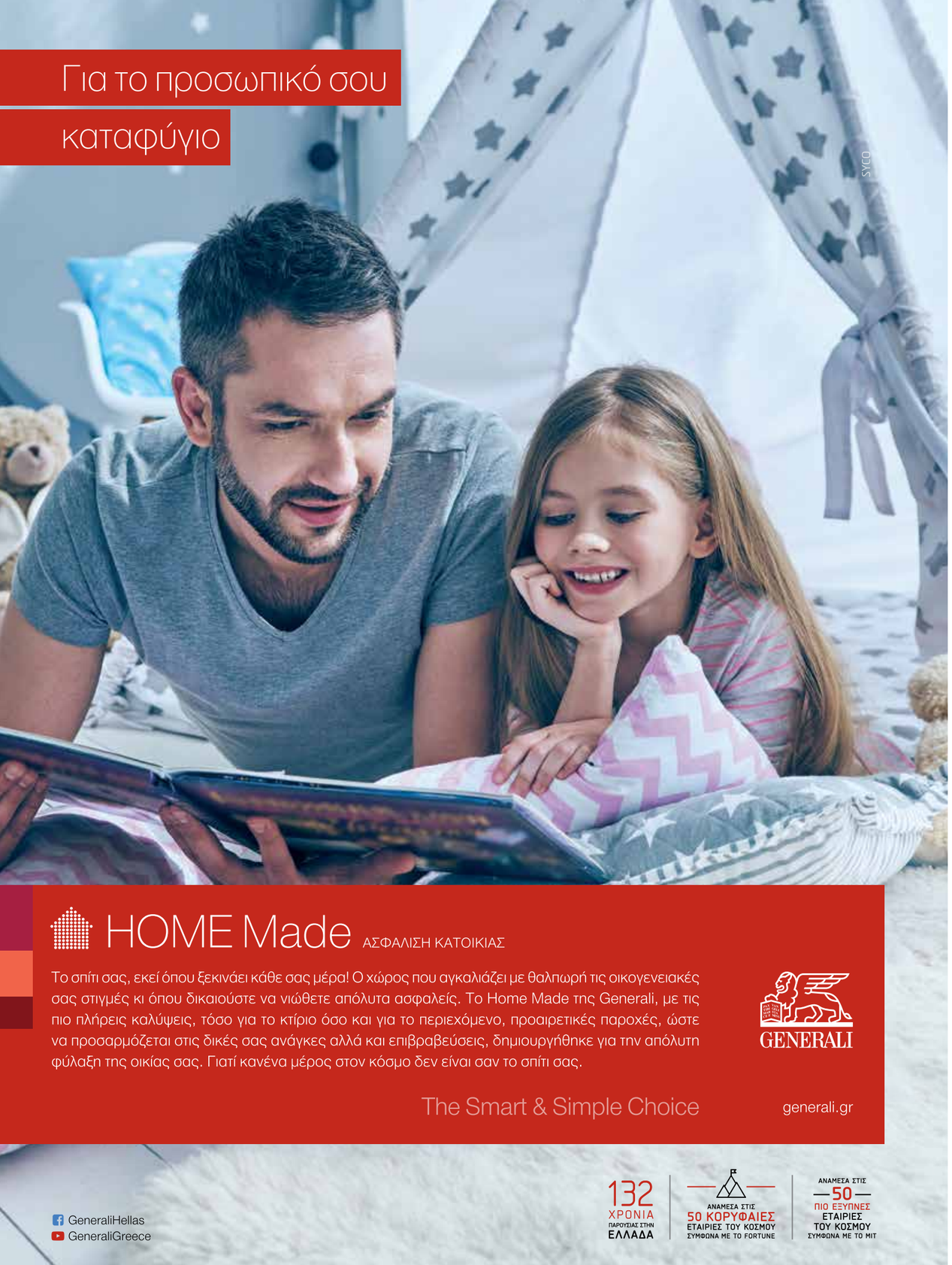
Τα Χριστούγεννα του Παπαδιαμάντη!

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΪΚΟΥΡΑΣ
Υπουργός Οικονομικών

Ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ιδιαίτερα σημαντικός!

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



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.

GENERALI

The Smart & Simple Choice

generali.gr

GeneraliHellas
GeneraliGreece

132 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ 50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

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

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

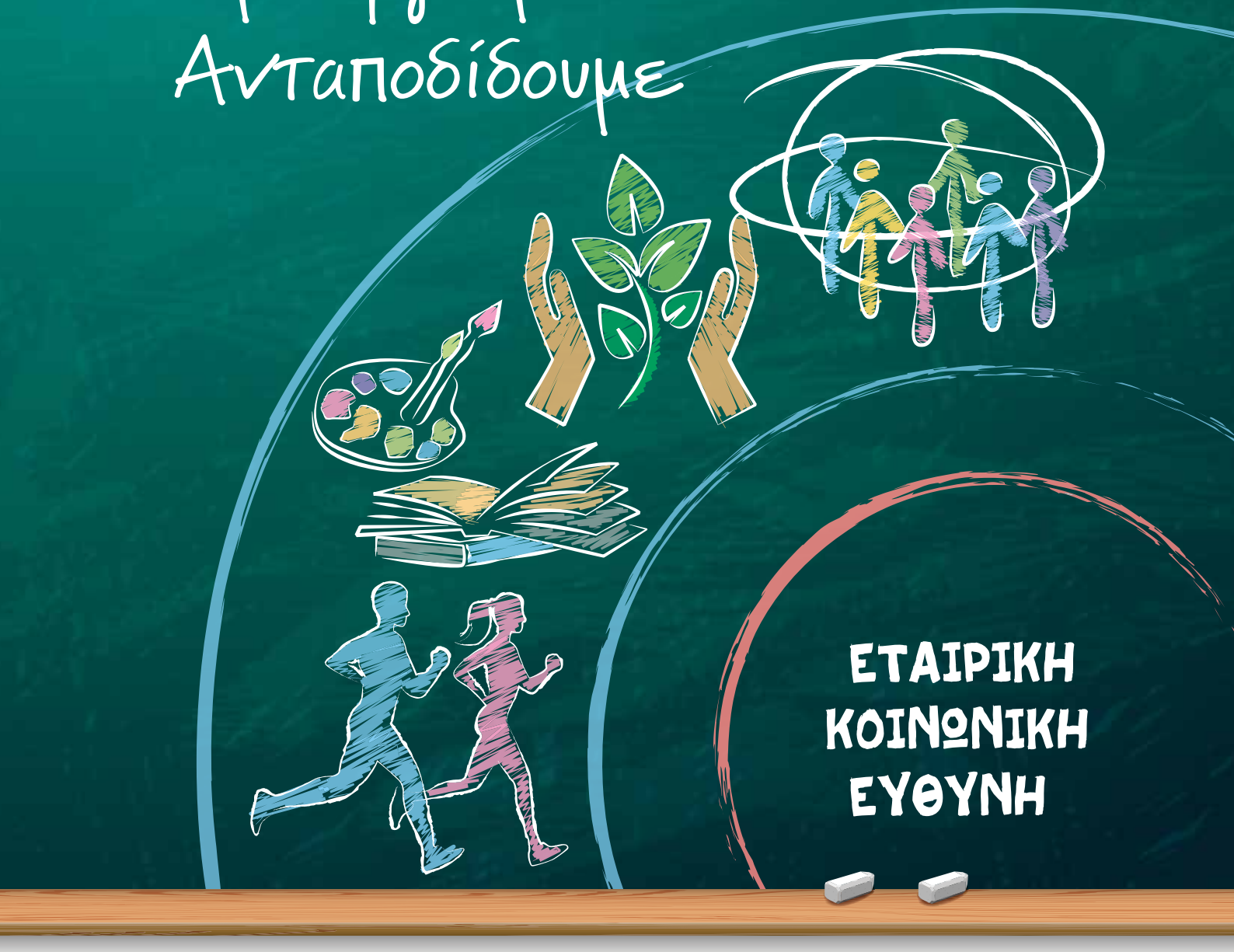
Συνέχισε να βάζεις υψηλούς στόχους έχοντας την ολοκληρωμένη προστασία και σιγουριά των προγραμμάτων νοσοκομειακής περίθαλψης **My Health**, εξωνοσοκομειακής φροντίδας **My Primary Care** και ιατρικής βοήθειας **Med24**.

Μάθε περισσότερα στο **www.allianz.gr**

#TolmiseSimera

Allianz

Οραματιζόμαστε
Φροντίζουμε
Δημιουργούμε
Ανταποδίδουμε



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-asfalistiki.gr facebook.com/ethnikiasfalistiki

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

50 ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

273,80% ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

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

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

www.atlantiki.gr

24h
ΤΗΛΕΦΩΝΟ ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ
10234

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 181 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2019

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

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

twitter.com/nextdeal_gr
facebook.com/nextdeal.gr

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
ACEPHOTOGRAPHY.GR
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spirouseditions.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

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 Άρθρο Εκδότη
14 Συναισθηματικά
30 Ασφαλιστικό Underwriting
44 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
Χρήστος Σταϊκούρας
Υπουργός Οικονομικών
58 Μεγάλο αφιέρωμα
«Η ασφαλιστική αγορά μπαίνει σε μία νέα δεκαετία! Πώς θα την υποδεχθεί;»
10+5 ηγέτες της ασφαλιστικής αγοράς γράφουν στο «ΝΑΙ»
72 ΙΟΒΕ
Μελέτη για την ιδιωτική ασφάλιση
80 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
Νίκος Δελένδας
Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης Eurolife ERB
Θέλουμε να συνεχίσουμε να είμαστε πρωταγωνιστές
90 ΑΧΑ
Νέες υπηρεσίες που κάνουν την ασφάλιση ελκυστική
ΜΕΛΕΤΕΣ
100 Ασφάλιση μεταφερόμενων εμπορευμάτων
102 Ασφάλιση περιουσίας
106 Αστική Ευθύνη
108 ΘΕΜΑ
Περί... και προσωπικών δεδομένων υγείας, ανασφάλειας και ιδιωτικότητας και πώς εκλάπησαν 4,4 εκατ. αρχεία ασθενών
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ
114 Βαγγέλης Βερτόπουλος
Θα είναι ευτυχισμένοι και χαρούμενοι οι άνθρωποι στις γιορτές;
118 Σμαρούλα Παντελή
Η χαρά δεν είναι ντροπή
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
122 Νίκος Σωφρονάς
Σύγχρονη οργάνωση εργασίας ασφαλιστικών διαμεσολαβητών
138 Κύπρος
Το «ΝΑΙ» στο συνέδριο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου
150 Ειδήσεις
176 Αυτοκίνητο

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

Ο κ. Νίκος Δελένδας.

Ο κ. Ανδρέας Στυλιανού.

Αλέξανδρος Παπαδιαμάντης.

Ο κ. Κάρολος Σαΐας.

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

Η κ. Σοφία Καλλέργη.

Ο κ. Βασίλης Αποστολόπουλος.

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

52 INTERAMERICAN
84 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
86 EUROLIFE
88 GENERALI
96 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
98 METLIFE
110 MATRIX
112 ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ
150 MINETTA
155 ERGO
159 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
160 NN
163 ΕΑΕΕ- SUNLIGHT
166 ΟΡΙΖΩΝ
167 Π.Σ.Α.Σ.

ΥΓΕΙΑ

128 METROPOLITAN
130 ΙΑΣΩ
131 AFFIDEA
132 ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ
133 ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
134 ΜΗΤΕΡΑ
137 ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ

υδρόγειος

45 ΧΡΟΝΙΑ

Ασφαλής Δύναμη

Ζήστε τη ζωή χωρίς περιορισμούς, ελεύθερα!

Εδώ και 45 χρόνια και στα χρόνια που έρχονται η αποστολή μας παραμένει η ίδια:
θέλουμε να είμαστε δίπλα σας ως ο έμπιστος σύμβουλός σας,
η εγγύηση, η σταθερότητα, η δύναμή σας. Θέλουμε να είμαστε δίπλα σας, όπου και αν βρίσκεστε: στο σπίτι,
στη δουλειά, στο αυτοκίνητο, στον ελεύθερο χρόνο και τις δραστηριότητές σας.
Εσείς μας εμπιστεύεστε τα πολυτιμότερα αγαθά σας.
Εμείς σας ανταποδίδουμε σιγουριά, εμπιστοσύνη, ελευθερία!
Είναι τιμή μας να είμαστε συνοδοιπόροι, σε ένα τόσο σημαντικό ταξίδι, αυτό της ζωής σας!

450.000
ικανοποιημένοι πελάτες

230
εργαζόμενοι

2.000
ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές

15
υποκαταστήματα & γραφεία

www.ydrogios.gr

Μάθε περισσότερα για εμάς και ακολούθησέ μας:

/ydrogiosinsurance /ydrogiosinsurance /ydrogiosinsurance /ydrogiosinsurance

30 ΧΡΟΝΙΑ ΕΡΓΟ

30 χρόνια
Παρουσίας & Προσφοράς
στην Ελλάδα

ERGO

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

Χρόνια πολλά με υγεία, πολύπλαγκτε και πολύπονε άνθρωπε!

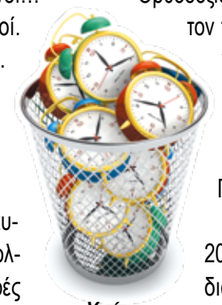
Οι χαρακτηρισμοί του Ομήρου για τον Οδυσσέα στο ξεκίνημα της «Οδύσσειας», στην α' ραψωδία, στίχοι 1-10, αγγίζουν τη ζωή σχεδόν όλων των ανθρώπων. Για τον Όμηρο ο Οδυσσέας είναι πολύτροπος (επιδέξιος, ευφυής, ο πολλούς τρόπους έχων), είναι πολύπλαγκτος (αυτός που περιφέρεται σε πολλά μέρη, πολυπλάνητος), είναι πτολίπορθος (αυτός που κυριεύει πόλεις), πολύιδρις (πολύπειρος), φιλήρετμος (φιλόκωπος, ικανός ναυτικός), πολύτλας (πολυπαθής, καρτερικός), πολύτλητος (αυτός που δοκίμασε πολλά…). Έτσι είναι οι πιο πολλοί άνθρωποι, με κάποια ιδιότητα από αυτές, στη ζωή τους.

Έρχονται Χριστούγεννα στην Ελλάδα του 2019 και οι μέρες Πρωτοχρονιάς 2020. Η όψη των σπιτιών, των γραφείων, των δρόμων, των πόλεων και χωριών θα αλλάξει. Εορταστική ατμόσφαιρα, κάλαντα, μουσικές, χριστουγεννο-πρωτοχρονιάτικα τραγούδια θα ακούγονται, φάτνες και σπήλαια γέννησης σε βιτρίνες και πλατείες, φώτα χρωματιστά σε δρόμους και παράθυρα με χριστουγεννιάτικα δένδρα θα στέλνουν μηνύματα στους έξω και μέσα. (Με έκπληξη έμαθα από την Έφη Παλιάγκα, ειδική ψυχολόγο, στη Χαλκίδα ότι για τα παιδιά με ειδικές ανάγκες τα χρωματιστά φώτα που αναμοσβήνουν είναι μαρτύριο! Ρωτήστε τους ειδικούς τι να κάνετε.)

Η ευχή «Χρόνια Πολλά με υγεία» θα έχει πρωταγωνιστικό ρόλο σαν πρώτη επιθυμία όλων!

Όμως όλοι μας γνωρίζουμε ότι στη ζωή μας δύο λέξεις, η ευτυχία και η δυστυχία, εναλλάσσονται με παραλλαγές συνεχώς με περίεργο και απρόβλεπτο τρόπο…

Η ζωή των ανθρώπων «ζυμώνεται» από την αρχή ως το τέλος με δυστυχία ή ευτυχία! Για να εκφράσουν οι άνθρωποι αυτό που πραγματικά βιώνουν, έβαλαν λέξεις-ταμπέλες που πίσω τους κρύβουν ζωές, φιλοσοφίες, πολιτισμούς, που όλες καταλήγουν στη φράση του Έλληνα Αντισθένη «αρχή σοφίας η των ονομάτων επίσκεψις», του Ευριπίδη που έγραφε «σοφόν το σαφές» και του Πλάτωνος το «διάνοια και λόγος ταυτόν»! Οι Έλληνες λοιπόν, που πρώτοι έκτισαν πόλεις κατά Πλάτωνα και σπίτια-οίκους εδόμησαν (οίκος = ο μικρός χώρος που φθάνει κάποιος για να έχει ασφαλές καταφύγιο) και ανέπτυξαν την κοινωνία ανθρώπων (κοινό όφελος) όπου ζουν και ευτυχούν ή δυστυχούν ως πλούσιοι ή φτωχοί, αλλά πάντα με επιθυμία να έχουν «Χρόνια Πολλά, με υγεία», έφτιαξαν λέξεις που λένε πολλά, φτιάχνουν τη ζωή μας και αξίζει να τις θυμηθούμε στην αρχή της νέας χρονιάς και μέσα στις γιορτές που έχουν για κάποιους και μία μελαγχολία [οι έννοιες, ο λόγος που κρύβουν αναλύονται καλά στο βιβλίο «Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ» (εκδόσεις Γεωργιάδη)]: Ευτυχία = η καλή τύχη. Δυστυχία το αντίθετο της ευτυχίας. Άτυχος, ο χωρίς τύχη. Χαρά. Καημός (καίγεται μέσα του κάποιος). Στενοχωρία (στενός χώρος). Δεν με χωράει ο τόπος λένε κάποιοι. Και ο ψαλμός του Δαυίδ λέει «ἐν θλίψει ἐπλάτυνάς με». Θλίψη, έχει πίεση, συντριβή, στρίμωγμα, θλάση, θλιμμένος. Λύπη. Η κατάσταση που διαλύει κάποιον, που τον ξεφλουδίζει (του βγάζει τα λέπια). Που του φέρνει «λύση» των δακρύων… κλάμα. Δάκρυα. Αυτάρκεια, του αρκούν όσα έχει. Συμφορά. Η φορά των πραγμάτων προς τη δυστυχία. Κακοδαιμονία. Αθλιότητα. Ευθυμία. Σκυθρωπός. Χαρωπός. Απόλαυσις. Αγωνία. Τέρψις. Έλεος! Δυσφορία. Χαμόγελο – Μειδίαμα. Θυμός. Θρήνος. Ηδονή. Ευφροσύνη, Αγαλλίασις, Μεγάλη χαρά. Ησυχία. Ψυχαγωγία. Άγχος. Ταραχή. Ανία. Στεναγμός. Σπαραγμός. Μελαγχολία. Πένθος. Απελπισία. Οδύνη. Οργή. Φροντίδα. Κλαίω. Δακρύζω. Ελπίζω. Όμορφος. Φιλάνθρωπος. Πράος. Κακός. Άσπλαχνος. Άδικος. Υγεία. Ευεξία. Ευρωστία. Ζωή. Βίος. Ασθένεια. Ατύχημα. Άρρωστος. Κλινήρης. Ιατρός. Ανίατος. Ιάσιμος. Θεραπεία. Ιασώ. Χειρουργεία. Ιπποκράτης. Ασκληπιός - Φάρμακο. Ίαμα. Εξιτήριο. Καρδιά - καρδιοπάθεια. Γλώσσα. Εγκέφαλος. Νεφρά. Λαβύρινθος. Οφθαλμός. Αισθήσεις. Τυφλός. Όνειρα. Λιμός. Λοιμός. Αναπνοή. Αϋπνία. Πόνος. Τραύμα. Πυρετός. Πληγή. Κατάθλιψη. Θάνατος. Χρόνος. Μακαριότης. Ευημερία. Ευδαιμονία. Γαλήνη. Νους. Νόησις. Ναύτης. Κυβερνήτης. Ναυς. Χάος. Κόσμος-Χρόνος. Καιρός. Ώρα. Χώρα. Χώρος. Έτος. Αιών. Εποχή. Ημέρα. Νύκτα. Σκότος. Φως. Ήλιος. Χρώματα. Ηλικία. Βρέφος. Ανήρ. Γυνή. Γήρας. Πρόγονοι. Απόγονοι… Αλήθεια. Ψεύδος. Θνητοί. Άνθρωποι. Νέοι. Πατέρες. Μητέρες. Χρήμα. Νόμοι. Εορτές. Θεός. Θεοί… Λέξεις, λέξεις, λέξεις με τόσες έννοιες!



Υπάρχει χρόνος;

Πόσα έχει μέσα της αυτή η φράση «Χρόνια Πολλά με υγεία»! Είναι φορές που προσπερνάμε σημαντικές στιγμές και λέξεις που τα έχουν όλα για εμάς, που ξεχνάμε, που κυνηγάμε ανέμους, που ενώ τα έχουμε αδιαφορούμε για την ύπαρξή τους, που κάποια αξίζουν περισσότερο από το «Χρόνια Πολλά» … Ναι, Χρόνια Πολλά, να τα μετράμε δεν θα τα καταφέρουμε να βρούμε πόσα είναι αυτά τα δώρα που έχουμε! Πολλές φορές λέξεις της ζωής μας που εκφράζουν κάποια έννοια όπως π.χ. η ευτυχία, η χαρά, η αγάπη, η ειρήνη, το δίκαιο εμπεριέχουν το «Χρόνια Πολλά»!

Οι στιγμές χαράς, οι στιγμές αγάπης, οι στιγμές ειρήνης μέσα σε πόσα χρόνια, λίγα ή πολλά, χωράνε; Μακάρι να έχουμε πολλά τέτοια και Χρόνια Πολλά. Αγαπητοί μου φίλες και φίλοι, εύχομαι να έχετε πολλά καλά στη ζωή σας και κυρίως από αυτούς τους καρπούς που έφερε στη Γη ο γεννηθείς στη Βηθλεέμ Χριστός, ο λεγόμενος Εμμανουήλ, ο μεθ' ημών Θεός, ο νοητός Ήλιος της Δικαιοσύνης, ο αχώρητος παντί, ο Θεός ων ειρήνης, που «…άγγελοι μετά ποιμένων δοξολογούσι, Μάγοι μετά αστέρος οδοιπορούσι και δι' ημάς εγεννήθη παιδίον νέον ο προ αιώνων Θεός»… και η κτίσις αγάλλεται!

Επιλέξτε τον γνήσιο Άγιο Βασίλη της Ορθοδοξίας και ορθοπραξίας, και όχι τον παχουλό της διαφήμισης, για να έχετε γνήσια χαρά στις γιορτές και όχι απογοήτευση! (Διαβάστε στο άρθρο της ψυχολόγου Σμαρούλας Παντελή, σελ. 118-121.)

Ας ζυμωθεί η ζωή μας στο 2020 αλλά και πάντα, σε όση διάρκεια ισχύει από τον Θεό για εμάς το «Χρόνια Πολλά», με όλα αυτά που θα ακούγονται στις ορθόδοξες εκκλησίες μας (ισχύουν για όλους) αυτές τις εορτές, και επειδή πολλά δεν κατανοούμε ας ψελλίσει η καρδιά μας το **«Μυστήριον ξένον ορώ και παράδοξον! ουρανόν το σπήλαιον· θρόνον χερουβικόν την Παρθένον· την φάτνην χωρίον εν ω ανεκλίθη ο αχώρητος, Χριστός ο Θεός, ον ανυμνούντες μεγαλύνομεν»**.

Χρόνια Πολλά με υγεία,
Καλά Χριστούγεννα, ευτυχές
και ειρηνικό 2020!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Η Γέννησις του Χριστού (Οδησσός Ουκρανίας).

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

Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες

MetLife

Προχωράμε μαζί στη Ζωή

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΠΑΠΑΔΙΑΜΑΝΤΗΣ

Ο παρατηρητής και ποιητής των Χριστουγέννων!

Γράφει ο **Ευάγγελος Σπύρου**
Εκδότης του **«Ασφαλιστικού ΝΑΙ»**

Ο Κωστής Παλαμάς έγραφε για τον Παπαδιαμάντη πως «μέσα στον παρατηρητή είναι και ένας ποιητής», για να δείξει την ποιητική του ιδιοσυγκρασία και τέχνη, ενώ ο Μιλτιάδης Μαλακάσης τον χαρακτήρισε ως «τον μεγαλύτερο ποιητή που κατόρθωσε να δώσει υποβολή στον πεζό λόγο».

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Η ποίηση της καρδιάς του ξεχύνεται ως «οσμή ευωδίας» προς τη γιορτή των Χριστουγέννων στα «Χριστουγεννιάτικα διηγήματά» του! Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» σε αυτό το τεύχος, εν όψει των εορτών Χριστουγέννων και Πρωτοχρονιάς 2020, για τους αναγνώστες του «ρίχνει» ματιές ευγνωμοσύνης στον μεγάλο μας συγγραφέα Αλέξανδρο Παπαδιαμάντη (1851- 1911) που δόξασε το νησί της Σκιάθου περισσότερο από τα έργα Νομάρχων και Δημάρχων και Επισκόπων και πιο βαθιά στους επισκέπτες της άφησε αναμνήσεις πιο δυνατές από τις ομορφιές του νησιού, τα Λαλάρια και τα λιμανάκια της, τις Κουκουναριές, το Κάστρο όπου βρίσκεται η εκκλησία της Γέννησης με ξυλόγλυπτο τέμπλο του 1695, τους οικισμούς Καναπίτσας, Τσουγκριάς, Αχλαδιές κ.ά., όπως και τις Εκκλησίες και ηλιοβασιλέματά της. Η Σκιάθος είναι το νησί που πρωτοκατοίκησαν Πελασγοί από τη Θράκη και αργότερα Κρήτες, Χαλκιδείς και Θεσσαλοί. Οι περιγραφές του και διηγήσεις στο «Αγνάντεμα», στη «Σταχομαζώχτρα» και στης «Κοκκώνας το σπίτι» συντροφεύουν διά βίου όσους πήγαν και όσους δεν πήγαν στη Σκιάθο. Όμορφα, γλυκά, σεμνά περιγράφει «με άλλο μάτι» αυτά που βλέπουν όλοι, αλλά δεν μπορούν να τα εκφράσουν όπως αυτός ο μέγας πεζογράφος μας. Τα παιδικά του χρόνια τα έζησε σε θρησκευτικό χριστιανικό περιβάλλον που επέδρασε πολύ στο έργο του. Πολύ τον επηρέασε και η φτώχεια που τον συνόδευε σε όλη του τη ζωή. Η θρησκευτικότητα, η ζωή των απλών και ταπεινών και η στενή επαφή με την ελληνική ύπαιθρο και φύση είναι τα χαρακτηριστικά του έργου του. «Ἐβγήκα ἀπὸ τὸ Ἑλληνικὸν Σχολεῖον εἰς τὰ 1863, ἀλλὰ μόνον τῷ 1867 ἐστάλην εἰς τὸ Γυμνάσιον Χαλκίδος, ὅπου ἤκουσα τὴν Α’ καὶ Β’ τάξιν», σημειώνει ο ίδιος σε αυτοβιογραφία του και συνεχίζει: «Κατὰ Ἰούλιον τοῦ 1872 ὑπῆγα εἰς τὸ Ἅγιον Ὄρος χάριν προσκυνήσεως, ὅπου ἔμεινα ὀλίγους μῆνας. Τὴν Γ’ ἐμαθήτευσα εἰς Πειραιᾶ. Τῷ 1873 ἦλθα εἰς Ἀθήνας καὶ ἐφοίτησα εἰς τὴν Δ’ τοῦ Βαρβακείου. Τῷ 1874 ἐνεγράφην εἰς τὴν Φιλοσοφικὴν Σχολήν, ὅπου ἤκουα κατ’ ἐκλογὴν ὀλίγα μαθήματα φιλολογικά, κατ’ ἰδίαν δὲ ἠσχολούμην εἰς τὰς ξένας γλώσσας. Μικρὸς ἐζωγράφιζα Ἁγίους, εἶτα ἔγραφα στίχους, καὶ ἐδοκίμαζα νὰ συντάξω κωμῳδίας. Τῷ 1868 ἐπεχείρησα νὰ γράψω μυθιστόρημα». Μετά τη βασανισμένη εφηβεία του με ασταθείς αποδοχές πιάνει δουλειά ως δημοσιογράφος-μεταφραστής για βιοπορισμό, όχι ως επάγγελμα. Πρώτος είδε το ταλέντο του ο Βλάσης Γαβριηλίδης στο σατιρικό φύλλο «Μη χάνεσαι» και αργότερα

Η Σκιάθος το ηλιοβασίλεμα.

στη νεοσύστατη τότε «ΑΚΡΟΠΟΛΗ». Παράλληλα έδινε εργασίες και στην «Εφημερίδα» του Κορομηλά. Έγραψε πολλά μυθιστορήματα και διηγήματα (περίπου 200). Το πρώτο του διήγημα ήταν ο «Χρήστος Μηλιόνης» (1885). Το 1879 έγραψε το έργο «Μετανάστις» στον «Νεολόγο Κωνσταντινουπόλεως». Το 1881 έγραψε ένα θρησκευτικό ποίημα στο περιοδικό «Σωτήρα». Το 1882 εδημοσιεύθησαν «Οι Έμποροι των Εθνών» εις το «Μη χάνεσαι» και η «Γυφτοπούλα» (1884). Αργότερα η «Φόνισσα» (1903). Άλλα διηγήματα: «Όνειρο στο κύμα», «Φτωχός Άγιος», «Η Νοσταλγός», «Βαρδιάνος στα σπόρκα», «Ρόδινα ακρογιάλια», «Ο Αμερικάνος», «Λαμπριάτικος Ψάλτης», «Πάσχα Ρωμέικο», «Το Χριστόψωμο», «Τα Χριστούγεννα του τεμπέλη», «Υπηρέτρα», «Της Κοκκώνας το σπίτι», «Η Σταχομαζώχτρα» και άλλα.

Η εικόνα της Μεταμόρφωσης, όπως διηγείται ο Βασίλης Καραθάνος, ήταν του πατέρα του Παπαδιαμάντη και περιήλθε στη σύζυγό του Μόρφω Δημητρίου Μιτζέλου, το γένος Θεοδοσίου, εγγονού της αδελφής του Παπαδιαμάντη.

Το αριστερό πίσω μέρος της εικόνας που γράφει τη λέξη Παπαδιαμάντης και δεξιά η χειρόγραφη σημείωση του Κωνσταντίνου Θεοδοσίου.

Για τον Παπαδιαμάντη που φέρνει συνεχώς ανθρώπους στις εκκλησιές και στο νησί της Σκιάθου προτείνουμε να πυκνώσουν οι αφιερώσεις (ημέρες, εβδομάδες, μήνες, έτη;) των πολιτιστικών εκδηλώσεων από συλλόγους και Δήμους και Νομαρχίες και Επισκοπές και εκκλησίες σε Σκιάθο και Χαλκίδα και Βαρβάκειο (Αθήνας) και Φιλοσοφική Σχολή και ΕΣΗΕΑ και UNESCO Πειραιώς-Νήσων. Πλήθυναν δυστυχώς οι γιορτές ντομάτας και κρασιού και φράουλας και προβατίνας και κάστανου και τσιγαριαστού και μελιού και κερασιών και μηλιών κ.λπ. κ.λπ. και λιγοστεύουν γιορτές ηρώων και αγίων και φιλοσόφων και συγγραφέων και ποιητών στους τόπους όπου γεννήθηκαν τουλάχιστον! Οι διορισμένοι δήμαρχοι και τα «κομματόσκυλα» έκοψαν τις ρίζες μας με την παράδοση, με την Ιστορία, με την πνευματική δύναμη του Έθνους. Καιρός όσοι καταλαβαίνουν πού πάει η τύχη της πατρίδας μας να αναδείξουν τη δύναμή μας, τη δύναμη των μεγάλων τεχνών της Ελλάδος, όπως το έργο του Παπαδιαμάντη, που χτύπησε τον ξενισμό και δασκαλισμό, που πολέμησε τα γλωσσικά ξόανα, που αγκάλιασε τη γλωσσική παράδοση, τον Ελληνισμό των τριάντα αιώνων γλωσσικής ζωής, που χρησιμοποίησε λέξεις του Ομήρου, της Αγίας Γραφής, των δημοτικών τραγουδιών και της εντοπιολαλιάς. «Ο Παπαδιαμάντης» -γράφει η «ΔΟΜΗ»- «αρνήθηκε τον κοινωνικό καταναγκασμό και τη συμβατικότητα, απέρριψε κάθε συνάφεια μαζί

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

τους, έμεινε μακριά από κάθε προσαρμογή και αφομοίωση». Ο Ζαχαρίας Παπαντωνίου έγραψε πως «είναι ο μόνος μετά τον Όμηρο που αναπαρέστησε με κλασική τελειότητα την ελληνική φύση και ζωή», ο Σεφέρης αναφερόμενος στον Μακρυγιάννη θα πει πως «αν δεν υπήρχε ο Παπαδιαμάντης, ο Μακρυγιάννης θα ήταν ο μεγαλύτερος Έλληνας πεζογράφος», ενώ ο Παλαμάς γράφει πως «μέσα στον παρατηρητή είναι και ένας ποιητής» για να δείξει το μεγαλείο Παπαδιαμάντη. Το 1995, οι εκδόσεις Σπύρου κυκλοφόρησαν με χορηγία της ασφαλιστικής εταιρείας ΑΣΤΗΡ (Γενικός Διευθυντής Τρ. Λυσσιμάχου) το βιβλίο «ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΑ ΔΙΗΓΗΜΑΤΑ». Ο Ζαφείρης Ιωσηφίδης είχε κάνει τα σκίτσα, ο Ευάγγελος Σπύρου την επιμέλεια κειμένων, ο Κ. Κικίμης την τεχνική επιμέλεια και η εκτύπωση στο τυπογραφείο Αφών ΡΟΗ. Από εκείνο το βιβλίο είναι τα σκίτσα στο παρόν τεύχος και το παρακάτω διήγημα «Τ' ΑΓΝΑΝΤΕΜΑ». Στο περιθώριο του άρθρου μας δημοσιεύουμε το γενεαλογικό δέντρο του Αλέξανδρου Παπαδιαμάντη και ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ εικόνα του

Κωνσταντίνος Θεοδοσίου με τον εγγονό του Ιωάννη Δημητρίου Μιτζέλου.

Κατάθεση στεφάνου (22/5/1971) από τον Κωνσταντίνο Θεοδοσίου στο μνημείο του Αλέξανδρου Παπαδιαμάντη.

Αλέξ. Παπαδιαμάντη εικονίζουσα τη Μεταμόρφωση. Στο πίσω μέρος της γράφει Παπαδιαμάντης, και ανήκει στην οικογένεια Βασ. Καραθάνου, που έχει σύζυγο τη Μόρφω Μιτζέλου το γένος Θεοδοσίου, εγγονού της Ουρανίας. Ο παππούς της Μόρφως λεγόταν Κωνσταντίνος Θεοδοσίου, εγγονός της Ουρανίας, αδελφής του Παπαδιαμάντη. Έτσι έφτασε η εικόνα στην οικογένεια.

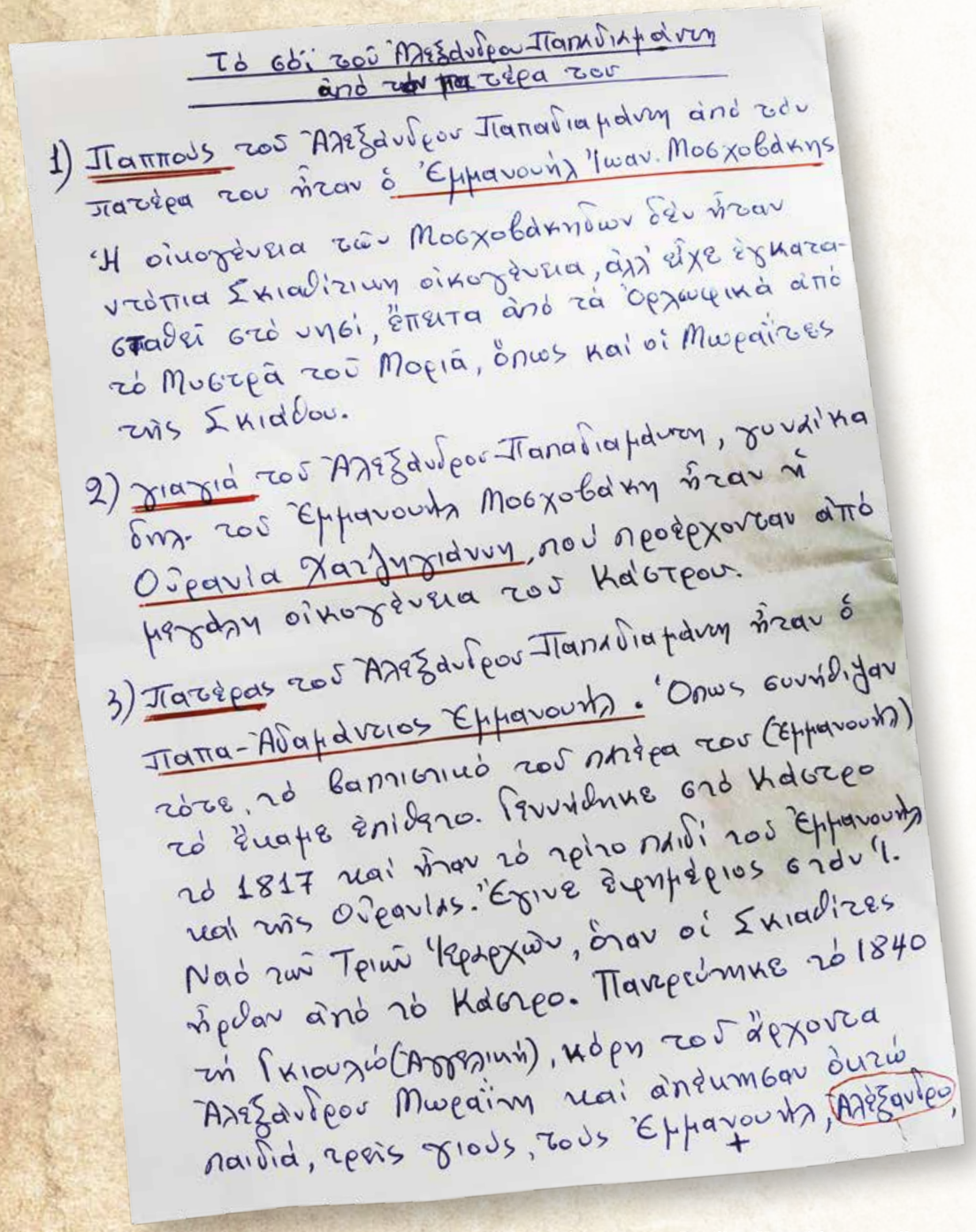
Ο Παπαδιαμάντης είναι Ελλάδα!

Αυτά τα Χριστούγεννα δώστε ελληνικό χρώμα στο σπίτι και το «είναι» σας. Αφήστε τα «ρεβεγιόν» και τα φωτάκια στα χριστουγεννιάτικα δέντρα έξω από το ποθούμενο των ημερών. Γευθείτε το νόημα των Χριστουγέννων με ξεναγό καθοδηγητή τον Παπαδιαμάντη μας!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Τα Λαλάρια στη Σκιάθο.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



Τό σόϊ τοῦ Ἀλεξάνδρου Παπαδιαμάντη
ἀπό τόν πατέρα του

1) Παππούς τοῦ Ἀλεξάνδρου Παπαδιαμάντη ἀπό τόν πατέρα του ἦταν ὁ Ἐμμανουὴλ Ἰωαν. Μοσχοβάκης

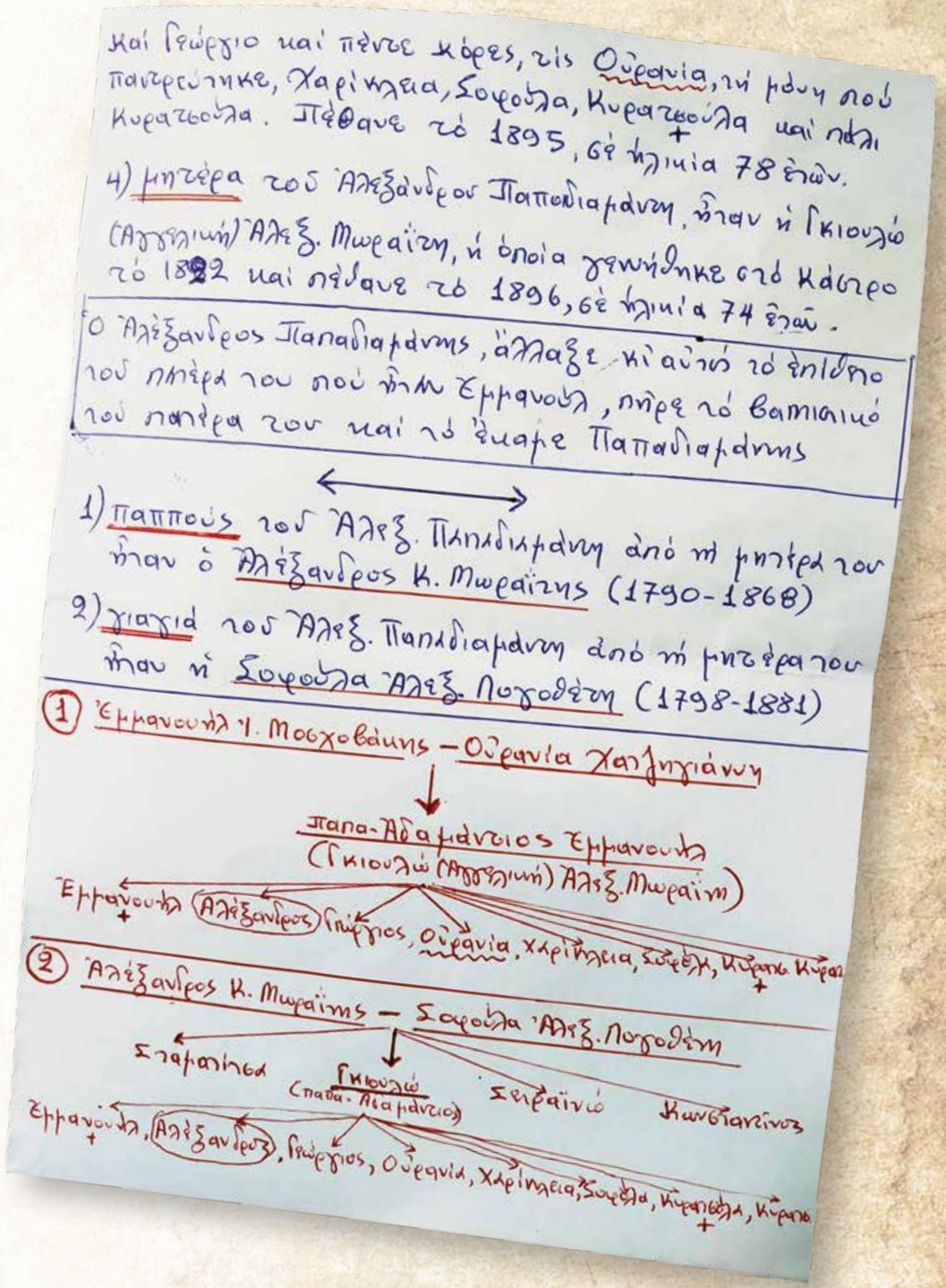
Ἡ οἰκογένεια τῶν Μοσχοβάκηδων δὲν ἦταν ντόπια Σκιαθίτικη οἰκογένεια, ἀλλ' εἶχε ἐγκατασταθεῖ στό νησί, ἔπειτα ἀπό τά Ὀρλωφικά ἀπό τό Μυστρᾶ τοῦ Μοριᾶ, ὅπως καί οἱ Μωραΐτες τῆς Σκιάθου.

2) γιαγιά τοῦ Ἀλεξάνδρου Παπαδιαμάντη, γυναίκα δηλ. τοῦ Ἐμμανουὴλ Μοσχοβάκη ἦταν ἡ Οὐρανία Χατζηγιάννη, πού προέρχονταν ἀπό μεγάλη οἰκογένεια τοῦ Κάστρου.

3) Πατέρας τοῦ Ἀλεξάνδρου Παπαδιαμάντη ἦταν ὁ Παπα-Ἀδαμάντιος Ἐμμανουὴλ. Ὅπως συνήθιζαν τότε, τό βαπτιστικό τοῦ πατέρα του (Ἐμμανουὴλ) τό ἔκαμε ἐπίθετο. Γεννήθηκε στό Κάστρο τό 1817 καί ἦταν τό τρίτο παιδί τοῦ Ἐμμανουὴλ καί τῆς Οὐρανίας. Ἔγινε ἐφημέριος στόν Ἱ. Ναό τῶν Τριῶν Ἱεραρχῶν, ὅταν οἱ Σκιαθίτες ἦρθαν ἀπό τό Κάστρο. Παντρεύτηκε τό 1840 τή Γκιουλώ (Ἀγγελική), κόρη τοῦ ἄρχοντα Ἀλεξάνδρου Μωραΐτη καί ἀπέκτησαν ὀκτώ παιδιά, τρεῖς γιούς, τούς Ἐμμανουὴλ, Ἀλέξανδρο,

Σημειώσεις του κ. Βασίλη Καραθάνου, συζύγου της Μόρφως Δημητρίου Μιτζέλου, το γένος Θεοδοσίου, εγγονού της αδελφής του Παπαδιαμάντη.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



καί Γεώργιο καί πέντε κόρες, τίς Οὐρανία, τή μόνη πού παντρεύτηκε, Χαρίκλεια, Σοφούλα, Κυρατσούλα καί πάλι Κυρατσούλα. Πέθανε τό 1895, σέ ἡλικία 78 ἐτῶν.

4) μητέρα τοῦ Ἀλεξάνδρου Παπαδιαμάντη, ἦταν ἡ Γκιουλώ (Ἀγγελική) Ἀλεξ. Μωραΐτη, ἡ ὁποία γεννήθηκε στό Κάστρο τό 1822 καί πέθανε τό 1896, σέ ἡλικία 74 ἐτῶν.

Ὁ Ἀλέξανδρος Παπαδιαμάντης, ἄλλαξε κι αὐτός τό ἐπίθετο τοῦ πατέρα του πού ἦταν Ἐμμανουὴλ, πῆρε τό βαπτιστικό τοῦ πατέρα του καί τό ἔκαμε Παπαδιαμάντης

1) παππούς τοῦ Ἀλεξ. Παπαδιαμάντη ἀπό τή μητέρα του ἦταν ὁ Ἀλέξανδρος Κ. Μωραΐτης (1790-1868)

2) γιαγιά τοῦ Ἀλεξ. Παπαδιαμάντη ἀπό τή μητέρα του ἦταν ἡ Σοφούλα Ἀλεξ. Πογοθέτη (1798-1881)

① Ἐμμανουὴλ Ἰ. Μοσχοβάκης – Οὐρανία Χατζηγιάννη

Παπα-Ἀδαμάντιος Ἐμμανουὴλ
(Γκιουλώ (Ἀγγελική) Ἀλεξ. Μωραΐτη)

Ἐμμανουὴλ, Ἀλέξανδρος, Γεώργιος, Οὐρανία, Χαρίκλεια, Σοφούλα, Κυρατσούλα, Κυρατσ.

② Ἀλέξανδρος Κ. Μωραΐτης – Σοφούλα Ἀλεξ. Πογοθέτη

Σταματίτσα, Γκιουλώ (Παπα-Ἀδαμάντιος), Σειραϊνώ, Κωνσταντίνος

Ἐμμανουὴλ, Ἀλέξανδρος, Γεώργιος, Οὐρανία, Χαρίκλεια, Σοφούλα, Κυρατσούλα, Κυρατσ.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Σκίτσο του κ. Ζαφείρη Ιωσηφίδη από το βιβλίο «ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΑ ΔΙΗΓΗΜΑΤΑ» των εκδόσεων Σπύρου.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

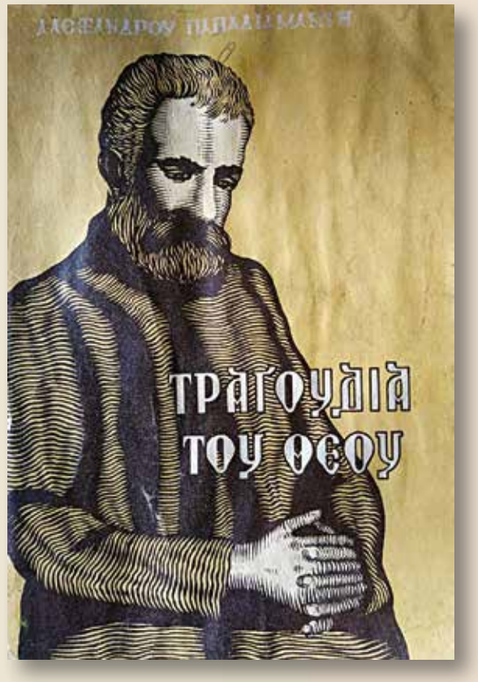
Τ᾽ ΑΓΝΑΝΤΕΜΑ

Ἐπάνω στὸν βράχον τῆς ἐρήμου ἀκτῆς, ἀπὸ παλαιοὺς λησμονημένους χρόνους, εὑρίσκετο κτισμένον τὸ ἐξωκκλήσι τῆς Παναγίας τῆς Κατευοδώτρας. Ὅλον τὸν χειμῶνα παπὰς δὲν ἤρχετο νὰ τὸ λειτουργήσῃ. Ὁ βοριᾶς μαίνεται καὶ βρυχᾶται ἀνὰ τὸ πέλαγος, τὸ ἁπλωμένον μαυρογάλανον καὶ βαθύ, τὸ κῦμα λυσσᾷ καὶ ἀφρίζει ἐναντίον τοῦ βράχου. Κι ὁ βράχος ὑψώνει τὴν πλάτην του γίγας ἀκλόνητος, στοιχειὸ ριζωμένο βαθιὰ στὴν γῆν, καὶ τὸ ἐρημοκκλήσι λευκὸν καὶ γλαρόν, ὡς φωλιὰ θαλασσαετοῦ στεφανώνει τὴν κορυφήν του.

Ὅλον τὸν χρόνον παπὰς δὲν ἐφαίνετο καὶ καλόγηρος δὲν ἤρχετο νὰ δοξολογήσῃ. Μόνον τὴν ἡμέραν τῶν Φώτων κατέβαινεν ἀπὸ τὸ ὕψος τοῦ βραχώδους βουνοῦ, ἀπὸ τὸ λευκὸν μοναστηράκι τοῦ Ἁγίου Χαραλάμπους, σεβάσμιος, μὲ φτερουγίζοντα κάτασπρα μαλλιὰ καὶ κυματίζοντα βαθιὰ γένεια, ἕνας γέρων ἱερεὺς «ὡς νεοττὸς τῆς ἄνω καλιᾶς τῶν Ἀγγέλων» διὰ νὰ λειτουργήσῃ τὸ παλαιὸν λησμονημένον ἐρημοκκλήσι. Ἐκεῖ ἤρχοντο τρεῖς-τέσσαρες βοσκοί, βουνίσιοι, ἀλειτούργητοι, ἀλιβάνιστοι, ἤρχοντο μὲ τὶς φαμίλιες των, τὶς ἀνέβγαλτες καὶ ἄπρα-

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



Εξώφυλλο του βιβλίου του Αλ. Παπαδιαμάντη «Τραγούδια του Θεού».

χτες, μὲ τὰ βοσκόπουλά των τ᾽ ἀχτένιστα καὶ ἄνιφτα, ποὺ δὲν ἤξευραν νὰ κάμουν τὸν σταυρόν τους, διὰ ν᾽ ἁγιασθοῦν καὶ νὰ λειτουργηθοῦν ἐκεῖ· καὶ εἰς τὴν ἀπόλυσιν τῆς λειτουργίας ὁ γηραιὸς παπὰς μὲ τοὺς πτερυγίζοντας βοστρύχους εἰς τὸ φύσημα τοῦ βορρᾶ, καὶ τὴν βαθεῖαν κυμαινομένην γενειάδα, κατέβαινε κάτω εἰς τὸν μέγαν ἁπλωτὸν αἰγιαλόν, ἀνάμεσα εἰς ἀγρίους θαλασσοπλήκτους βράχους, διὰ νὰ φωτίσῃ κι ἁγιάσῃ τ᾽ ἀφώτιστα κύματα.

Τὸν ἄλλον καιρὸν ἤρχοντο, συνήθως τὴν ἄνοιξιν, γυναῖκες ναυτικῶν καὶ θυγατέρες, κάτω ἀπὸ τὴν χώραν, μὲ σκοπὸν ν᾽ ἀνάψουν τὰ κανδήλια, καὶ παρακαλέσουν τὴν Παναγίαν τὴν Κατευοδώτριαν νὰ ὁδηγήσῃ καὶ καταευοδώσῃ τοὺς θαλασσοδαρμένους συζύγους καὶ τοὺς πατέρας των. Ὡραῖες κοπέλλες μὲ ὑποκάμισα κόκκινα μεταξωτά, μὲ τραχηλιὲς ψηλοκεντημένες, μὲ τοὺς χυτοὺς βραχίονας καὶ τὰ στήθη τὰ γλαφυρά, ἤρχοντο νὰ ἱκετεύσουν διὰ τ᾽ ἀδελφάκια των ποὺ ἐθαλασσοπνίγοντο δι᾽ αὐτάς, διὰ νὰ τὶς φέρουν προικιὰ ἀπὸ τὴν Πόλιν, στολίδια ἀπὸ τὴν Βενετιάν, κειμήλια ἀπὸ τὴν Ἀλεξάνδρειαν. «Πάντα νἄρχωνται, πάντα νὰ φέρνουν»… Βοϊδάκια λογικά, ποὺ ὤργωναν ἀντὶ τῆς ξηρᾶς τὴν θάλασσαν, φρόνιμα ὅπως τὰ δύο ἐκεῖνα τέκνα τῆς ἱερείας τῆς Δήμητρος, τὰ μακαρισθέντα. Νεαραὶ γυναῖκες ρεμβάζουσαι καὶ μητέρες συλλογισμέναι ἤρχοντο διὰ νὰ καθίσουν καὶ ἀγναντέψουν.

Ἅμα εἶχαν φωτισθῇ τὰ νερά, ἢ ὀψιμώτερα, ἀφοῦ εἶχαν περάσει κι αἱ Ἀπόκρεῳ, συνήθως περὶ τὴν δευτέραν ἑβδομάδα τῶν Νηστειῶν, ἀφοῦ εἶχαν γευθῇ πλέον ἀχινοὺς καὶ στρείδια ἀρκετά, οἱ ναυτικοί μας ἐπέβαιναν εἰς τὰ βρίκια, εἰς τὶς σκοῦνες των, κ᾽ ἐμίσευαν· ἐπήγαιναν νὰ ταξιδέψουν. Τὸν καιρὸν ἐκεῖνον καράβια καὶ γολέτες «ἔδεναν» μεσοῦντος τοῦ φθινοπώρου. Οἱ θαλασσινοί μας ἀγαποῦσαν πολὺ τῆς ἑστίας τὴν θαλπωρήν, τὸν καπνὸν τοῦ μελάθρου καὶ τὸ θάλπος τῆς ἀγκάλης. Καὶ ὅταν ἐπανήρχετο ἡ ἄνοιξις εἰς τὴν γῆν, τότε αὐτοὶ ἐπέστρεφαν εἰς τὴν θάλασσαν.

Ἐσηκώνοντο στὰ πανιὰ τὰ αἱμωδιασμένα καὶ ναρκωμένα ἀπὸ τὴν μακρὰν ραστώνην σκάφη ἀνὰ δύο ἢ τρία τὴν αὐτὴν ἡμέραν, καὶ ἡ σκούνα ἔφερνε βόλτες εἰς τὸν λιμένα, ἂν ἦτο ἐνάντιος, ἢ καὶ οὔριος, ἂν ἦτο ἄνεμος. Ἡ βάρκα ἐπερίμενε διπλαρωμένη ἔξω εἰς τὴν προκυμαίαν. Ὁ καπετάνιος δὲν ἐτελείωνε τοὺς ἀποχαιρετισμοὺς εἰς τὴν οἰκίαν, καὶ ὁ λοστρόμος ἐμάκρυνε τὶς παινετάδες εἰς τὰ καπηλειά. Κι ἡ βάρκα ἐπερίμενε. Καὶ ὁ μοῦτσος ἔχασκεν ἐπάνω στὸ κεφαλόσκαλον. Καὶ ὁ νεαρὸς ναύτης, ὅστις εἶχεν ἔλθει μὲ τὸν μοῦτσον τώρα ἀπὸ τὴν σκούνα, ποὺ ἦτον στὰ πανιά, ἐγίνετο ἄφαντος. Δύο ἄλλοι σύντροφοι, περασμένοι στὰ χαρτιά, ναυτολογημένοι, ἔλειπαν. Κανεὶς δὲν ἤξευρε ποῦ ἦσαν. Καὶ μέσα εἰς τὸ πλοῖον ὁποὺ ἔφερνε βόλτες-βόλτες, κι ἐστρέφετο ὡς δεμένον περὶ κέντρον ἀόρατον –τὸ κέντρον ἦτο μέσα εἰς τὰς καρδίας καὶ εἰς τὰς ἑστίας τῶν ναυτικῶν– ἄλλος δὲν ἦτο εἰμὴ ὁ πηδαλιοῦχος, ὁ μάγειρος, κι ἕνας ἐπιβάτης, ξένος κι ἔρημος, εἰς τὸν ὁποῖον

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

εἶχαν εἰπεῖ «τώρα, στὴ στιγμή, νά, τώρα-τώρα θὰ φύγουμε», κι εἶχε μπαρκάρει, ὁ ἄνθρωπος, ἀπὸ δώδεκα ὥρας πρίν.

Ὁ πλοίαρχος ἔπρεπε νὰ βάλῃ ἐμπρὸς τὴν καπετάνισσαν· αὐτὴ ὤφειλε νὰ προπορευθῇ, ἐπειδὴ ἦτον τυχερή, βέβαια· κι ἔτσι ἀπεφάσιζε νὰ μπαρκάρῃ. Τέλος ἐσυμμαζεύετο ὁ λοστρόμος, ἀνεκαλύπτοντο οἱ δύο ἀπόντες σύντροφοι, ἐξεκολλοῦσε ὁ πλοίαρχος, ἔπεφταν τρομπόνια ἀρκετά, τρομπόνια ἀπὸ τὸ πλοῖον, τρομπόνια ἔξω ἀπὸ τὴν πόλιν· ἔκοφταν, ἐψαλίδιζαν τὲς βόλτες ταχύτερα, συντομώτερα, ὡς νὰ ἐσφίγγοντο διὰ νὰ κόψουν τὴν ἀόρατον ἐκείνην κλωστήν, τὸ λεπτὸν ἰσχυρὸν νῆμα, ὡς μίαν τρίχα ξανθὴν μακρᾶς κυματιζούσης κόμης, καὶ τὸ σκάφος ἔβαλλε πλώρην πρὸς βορρᾶν.

Τὴν ἡμέραν ἐκείνην καὶ τὰς ἄλλας ἡμέρας τῆς ἀρχῆς τοῦ ἔαρος, καραβάνια γυναικῶν, ἀσκέρια, φουσάτα γυναικῶν, ἀνεῖρπον, ἀνέβαινον, ἀνήρχοντο ἀπάνω στὴν ρεματιάν, τὸ ρέμα-ρέμα, τὸν ἑλικοειδῆ δρομίσκον, ὅστις διαχαράσσεται ἀνὰ τοὺς λόφους τοὺς τερπνοὺς μὲ τὰς χιλιάδας τῶν ἐλαιοδένδρων, τὸν ἀειθαλῆ πρασινόφαιον στολισμὸν τῆς μεγάλης κοιλάδος μὲ τὲς ράχες, μὲ τὰς κορυφάς, μὲ τὰς ἐσοχὰς καὶ ἐξοχάς, ἀνετώτερον ἀπὸ τὴν κυματίζουσαν ποδιὰν τῆς βοσκοπούλας τοῦ βουνοῦ, πολυπτυχώτερον ἀπὸ τὴν χρυσοκέντητον ἐσθῆτα τῆς νύμφης. Ἐπάνω εἰς τὸν βράχον τῆς ἐρήμου βορεινῆς ἀκτῆς, πλησίον εἰς τὸ λησμονημένον παρεκκλήσι τῆς Παναγίας τῆς Κατευοδώτριας, ἐκεῖ ἐγίνετο τὸ μάζεμα τῶν γυναικῶν, ἡ σύναξις ἡ μεγάλη.

Τότε ἔλαμπον μὲ μεγάλες φωτιὲς τὰ κανδήλια τῆς Παναγίας τῆς Κατευοδώτρας. Ἡ γραῖα Μαλαμίτσα, ἡ κλησάρισα τοῦ Ἁγίου Νικολάου, ἔβαλε τὶς φωνές· ἔκανε τὸ κακό… ἐμάλωνε μὲ ὅλες τὶς γυναῖκες. Αὐτὴ ἐπῆρε τὸ καλαθάκι της, τὴν ρόκα της, τ᾽ ἀδράχτι της, καὶ ἦλθεν ἀπὸ τὸν Ἅγιον Νικόλαον ἐπίτηδες, κατὰ παραγγελίαν τοῦ κυρ-Ἀγγελῆ, τοῦ ἐπιτρόπου… διὰ νὰ μαλλώσῃ τὶς γυναῖκες, τὶς εὐλαβητικές (ἀλλοίμονον! ἡ εὐλάβειά μας εἶναι γιὰ τὸ συμφέρον! ἔλεγε σείουσα τὴν κεφαλήν), νὰ μὴν τὸ παρακάνουν καὶ χύνουν λάδια πολλὰ καὶ καταλαδώνουν τὸ ἔδαφος τοῦ ναοῦ, καὶ τὰ στασίδια, καὶ τὸ ἀναλόγι, καὶ τὰ δύο-τρία παμπάλαια βιβλία ποὺ ἦσαν ἐκεῖ, καὶ τὰ μανάλια καὶ τὸν τοῖχον, καὶ τὸ τέμπλο, καὶ τὶς ποδιές, καὶ αὐτὰς τὰς ἁγίας εἰκόνας. Ἀλλ᾽ οἱ γυναῖκες δὲν τὴν ἄκουαν. Τί χρειάζουνται τόσες φωτιές, σὰν πυροφάνια, ἐφώναζεν ἡ γριὰ Μαλαμίτσα. Αὐτὴ εἶχε μάθει ἀπὸ τὸ γέροντά της τὸν παπα-Γεράσιμον, ὅτι οἱ φωτιὲς τῶν κανδηλιῶν πρέπει νὰ εἶναι μικρές, τόσες δά, σὰν λαμπυρίδες. Τοῦ κάκου. Κανεὶς δὲν τὴν ἄκουεν.

Οἱ ὁρμαθοὶ τῶν γυναικῶν, ὁμάδες-ὁμάδες, συγγενολόγι,… διεσπείροντο εἰς μικροὺς ὄχθους, εἰς πτυχὰς τοῦ βράχου, ἀνάμεσα εἰς θάμνους καὶ χαμόκλαδα, εἰς μέρη ὑψηλὰ καὶ εἰς μέρη ὑπήνεμα, ἤρχοντο μὲ τὰ καλαθάκια τους, μὲ τὰ μαχαιρίδιά τους… διότι πολλαὶ ἐξ αὐτῶν ἠσχολοῦντο νὰ βγάλουν ἀγριολάχανα… μὲ τὰ προγεύματά τους, τὰ σαρακοστιανά, καὶ ἀφοῦ εἶχαν ἀνάψει τὰ κανδήλια τῆς Παναγιᾶς, ἀφοῦ εἶχαν κάμει μετάνοιες στρωτὲς πολλές, κι εἶχαν κολλήσει ἀφιερώματα εἰς τὴν εἰκόνα, κι εἶχαν χορτάσει τ᾽ αὐτιά τους ἀπὸ τὰς νουθεσίας τῆς γριᾶς-Μαλαμίτσας, ἐστρώνοντο ἐκεῖ εἰς τὴν δροσερὰν χλόην κι ἀγνάντευαν κατὰ τὸ πέλαγος.

Τὰ βοσκόπουλα, ἐκεῖνα τ᾽ ἄγρια κι ἀχτένιστα κι ἁπλοϊκά, ποὺ τὶς ἔβλεπαν ἀπὸ μακρὰν σὰν σκιασμένα, ἀποροῦσαν κι ἔλεγαν:

– Κοίτα τις! στὰ μάτια ἔκαμαν.

Ὡς τόσον αἱ γυναῖκες τῶν θαλασσινῶν ἀγνάντευαν. Ἰδοὺ τὸ βρίκι

τοῦ καπετάν-Λιμπέριου τοῦ Λιμνιοῦ· εἶχε σηκωθῆ στὰ πανιὰ ἀργὰ τὴν νύκτα· μὲ τὸ ἀπόγειο τῆς νυχτὸς ηὗρε τὸ ρέμα καὶ ἀπεμακρύνθη κι ἐχώνεψε. Κατευόδιο καλό! Ἡ προσευχὴ τῶν μικρῶν παιδιῶν τους ἂς εἶναι ὡς πνοὴ στὰ πανιά, στὰ ξάρτια τοῦ καραβιοῦ σας… στὸ καλό, στὸ καλό!

Ἰδοὺ τὸ καράβι τοῦ καπετάν-Σταμάτη τοῦ Σύρραχου. Ὑπερήφανα, καμαρωμένα, ἀδελφωμένα τὰ δυό, αὐτὸ κι ὁ πλοίαρχός του, πᾶνε νὰ μᾶς φέρουν καλά, νὰ μᾶς φέρουν στολίδια. Στὸ καλό, πουλί μου, στὸ καλό!

Ἰδοὺ καὶ ἡ γολέτα τοῦ καπετάν-Μανόλη τοῦ Χατζηχάνου… Ἡ ψυχή μου, ἡ πνοή μου νὰ εἶναι πάντα στὰ πανιά σου, ὡσὰν λαμπάδα τοῦ Ἐπιταφίου, νὰ διώχνῃ τὰ μαῦρα, τὰ κατακόκκινα τελώνια, πρὶν προφτάσουν νὰ κατακαθίσουν στὰ πινά του. Σύρε, πουλί μου, στὸ καλό, καὶ στὴν καλὴ τὴν ὥρα! Στὸ καλό!

Νὰ κι ἡ σκούνα τοῦ καπετάν-Ἀποστόλη τοῦ Βιδελνῆ, καινούργιο σκαρί, ἡ τετάρτη ἢ πέμπτη, τὴν ὁποίαν κατορθώνει ἐντὸς δεκαετίας νὰ σκαρώσῃ, μ᾽ ὅλην τῆς τύχης τὴν καταδρομήν. Ἔπεσε πολὺ γιαλό, δὲν τὴν ηὗρε καλὰ τὸ ἀπόγειο, κι ἄργησε. Διακρίνεται τὸ πλήρωμα, οἱ ἄνθρωποι σὰν ψύλλοι, ποὺ πηδοῦν ἐμπρὸς κι ὀπίσω στὴν κουβέρτα. Δούλευέ τα, καπετάνιο μου! Ἡ Παναγιὰ μπροστά σας! Στὸ καλό, στὸ καλό!

– Παιδιά μου, κορίτσια μου, ἀρχίζει νὰ ὁμιλῇ ἡ γρια-Συρραχίνα, παλαιὰ καπετάνισσα μὲ τὸ ραβδάκι της καὶ μὲ τὸ καλαθάκι της στὸ χέρι, μὲ τὰ ὀγδόντα χρόνια στὴν πλάτη της, μπόρεσε κι ἀνέβη τὸν ἀνήφορον διὰ νὰ καμαρώσῃ, ἴσως διὰ τελευταίαν φοράν, τὸ καράβι τοῦ γυιοῦ της ποὺ ἔφευγε. Ξέρετε τὶ μεγάλη χάρη ἔχει, καὶ πόσο καλὸ ἔκαμε στοὺς θαλασσινοὺς αὐτὸ τὸ ἐκκλησιδάκι τῆς Μεγαλόχαρης.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

– Πῶς δὲν τὸ ξέρουμε, εἶπαν αἱ ἄλλαι, ἂς ἔχῃ δόξα τὸ ὄνομά της.

– Τὸ ἐξωκκλήσι αὐτὸ ἁγίασε καὶ μέρωσε ὅλο τὸ ἄγριο κῦμα· πρωτύτερα εἶχε κατάρα ὅλος αὐτὸς ὁ γιαλός.

Γιατί;

– Βλέπετε κεῖνον τὸ βράχο, κάτω στὸ κῦμα, ποὺ ξεχωρίζει ἀπ᾽ τὸ γιαλό;… ποὺ φαίνεται σὰν ἄνθρωπος, μὲ κεφάλι καὶ μὲ στήθια… ποὺ μοιάζει σὰν γυναῖκα; Ἐκείνη εἶναι ἡ Φλανδρώ.

– Ναί, τὸ Φλανδρώ, εἶπεν ἡ ὑπερεξηκοντοῦτις Χατζηχάναινα. Κάτι ἔχω ἀκουστά μου. Ἐσὺ θὰ τὸ ξέρῃς καλλίτερα, θειά-Φλωροῦ.

Τὸ βλέπετε κι εἶναι ξέρα, εἶπεν ἡ Φλωροῦ, ἡ Συρραχίνα· μιὰ φορὰ κι ἕναν καιρὸ ἦτον ἄνθρωπος.

– Ἄνθρωπος;

– Ἄνθρωπος καθὼς ἐμεῖς. Γυναίκα.

Αἱ ἄλλαι ἤκουον μὲ ἀπορίαν. Ἡ γρια-Συρραχίνα ἤρχισε νὰ διηγῆται:

– Στὸν καιρὸ τῶν παλαιῶν Ἑλλήνων, ἦτον μιὰ κόρη ἀρχοντοπούλα, ποὺ τὴν ἔλεγαν Φλάνδρα ἢ Φλανδρώ. Ἡ Φλανδρὼ εἶχε νοματιστῆ ἔτσι – καθὼς μοῦπε ὁ πνευματικός, ἀπάνω στὸν Ἁη-Χαράλαμπο· ὅσον τὸν θυμοῦμαι, μακαρία ἡ ψυχή του. Ἤμουν μικρὸ κορίτσι, δώδεκα χρονῶν, καὶ μ᾽ ἐπῆγε ἡ μάννα μου νὰ ξαγορευτῶ τὴ Μεγάλη Τετράδη… τί νὰ ξαγορευτῶ, ἐγὼ τίποτα δὲν ἤξερα, τὰ ξεράματά μου… τὸ τί μόλεε ὁ πνεματικὸς δὲν ἀγροικοῦσα, φωτιὰ ποὺ μ᾽ ἔ!… Τὸ νόημά του δὲν τὸ καταλάβαινα, τὰ λόγια τὰ θυμούμουν, κι ὕστερ᾽ ἀπὸ χρόνια… τὸ κορίτσι πρέπει νᾶναι φρόνιμο καὶ ντροπαλό, νᾶναι ὑπάκοο, νὰ μὴν κοιτάζῃ τοὺς νιούς, ν᾽ ἀγαπᾷ τὸν κύρη του καὶ τὴ μαννούλα του· καὶ σὰν μεγαλώσῃ, καὶ δώσῃ ὁ Θιὸς καὶ παντρευτῇ μὲ τὴν εὐκὴ τῶν γονιῶν της, ἄλλον νὰ μὴν ἀγαπᾷ ἀπ᾽ τὸν ἄνδρα της.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Μόφερε τὸ παράδειγμα τῶν παλαιῶν Ἑλλήνων… Οἱ παλιοὶ Ἕλληνες, ποὺ προσκυνοῦσαν τὰ εἴδωλα… Κεῖνον τὸν καιρὸ ἦτον μιὰ ποὺ τὴν ἔλεγαν Φλάνδρα, Φλανδρώ. Φλανδρὼ θὰ πῇ Φιλανδρώ. Φιλανδρὼ θὰ πῇ μιὰ ποὺ ἀγαπᾷ τὸν ἄνδρα της. Φλανδρὼ τὴν εἶπαν, Φλανδρὼ βγῆκε. Ἀγάπησε ὁλόψυχα τὸν ἄνδρα της, ὅσο ποὺ ἔχασε τ᾽ ἀγαθὰ τοῦ κόσμου, κι ἔγινε πέτρα γι᾽ αὐτό. Τὸν καιρὸν ἐκεῖνο ἦτον ἕνας καραβοκύρης, ὄμορφο παλληκάρι, ἀγάπησε τὸ Φλανδρώ καὶ τὴν ἐγύρεψε, καὶ τῆς ἔδωσε ἀρραβῶνα. Σὰν τῆς ἔδωσε ἀρραβῶνα, ἐσκάρωσε καινούργιο καράβι, καὶ σὰν ἐσκάρωσε τὸ καράβι, ἔγινε κι ὁ γάμος· καὶ σὰν ἔγινε κι ὁ γάμος ἔρριξε τὸ καράβι στὸ γιαλό, κι ἐμπαρκάρισε καί πῆγε νὰ ταξιδέψῃ.

Τότε τὸ Φλανδρὼ ἦρθε ν᾽ ἀγναντέψῃ, σὰν καλὴ ὥρα, σ᾽ αὐτὸν τὸν ἔρμο γιαλό. Ξεκολλοῦσε ἡ ψυχή της, ποὺ ἔφευγε ὁ ἄνδρας της· δὲν μποροῦσε νὰ τὸ βαστάξῃ, νὰ στυλώσῃ τὴν καρδιά της. Ἀγνάντεψε τὸ καράβι ποὺ ἔφευγε, κι ἔκλαψε πικρά, κι ἔπεσαν τὰ δάκρυά της στὰ κύματα, καὶ τὰ κύματα ἐπικράθησαν κι ἐφαρμακώθηκαν, καὶ θύμωσαν, κι ἀγρίεψαν κι ἐθέριεψαν… καὶ στὸ δρόμο τους ηὗραν τὸ καράβι, ἔπνιξαν τὸν ἄνδρα τῆς Φλανδρῶς, κι ἔγινε ἀγυρισιά του… Καὶ τὸ Φλανδρὼ ἦρθε καὶ ξαναῆρθε σ᾽ αὐτὸν τὸν ἔρμο γιαλὸ κι ἐκοίταζε, κι ἀγνάντευε… κι ἐπερίμενε, κι ἐκαρτεροῦσε, κι ἀπάντεχε… Πέρασαν μῆνες, πέρασε χρόνος, πέρασαν δυὸ χρόνια, πέρασαν τρία… καὶ τὸ καράβι πουθενὰ δὲν ἐφάνηκε… καὶ τὸ Φλανδρὼ ἔκλαψε, καὶ δὲν εἶχε πλιὰ δάκρυ νὰ χύσῃ… καὶ παρακάλεσε τοὺς θεούς της ποὺ ἦταν εἴδωλα, πέτρες, νὰ τῆς κάμουν τὴ χάρη νὰ γίνῃ κι αὐτὴ εἴδωλο, βράχος, πέτρα… καὶ τὸ ζήτημά της ἔγινε καὶ τὴν ἔκαμαν βράχο ξέρα… μὲ τὸ σκῆμα τ᾽ ἀνθρωπινό, ποὺ τρίβηκε κι ἐφθάρηκε ἀπ᾽ τὰ κύματα

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ὕστερ᾽ ἀπὸ χιλιάδες χρόνια· καὶ τὸ ἀνθρωπινὸ σκῆμα φαίνεται ἀκόμα· καὶ νὰ ὁ βράχος ἐκεῖ, ἡ πέτρα ποὺ θαλασσοδέρνεται καὶ χτυπᾷ καὶ βογγᾷ ἀπάνω της τὸ κῦμα… κι ἡ φωνή της, τὸ βογγητό της γίνεται ἕνα ἀπὸ τὸ βογγητὸ τῆς θάλασσας… Νὰ ἡ ξέρα ἐκεῖ. Αὐτὴ ᾽ναι ἡ Φλανδρώ.

Ὕστερα, μὲ χρόνια πολλά, σὰν ἦρθε ὁ Χριστὸς ν᾽ ἁγιάσῃ τὰ νερά, γιὰ νὰ βαφτιστῇ ἡ πλάση, μιὰ χριστιανὴ ἀρχόντισσα, ἡ Χατζηγιάνναινα, ποὺ εἶχαν σκαρώσει τὰ παιδιά της δυὸ καράβια, ἔταξε στὴν Παναγία, κι ἔχτισε αὐτὸ τὸ παρακκλήσι, γιὰ τὸ καλὸ κατευόδιο τῶν παιδῶνε της… Ἂς δώσ᾽ ἡ Παναγία καὶ σήμερα νἆναι καλὸ κατευόδιο στοὺς ἄνδρες σας, στ᾽ ἀδέρφια σας καὶ στοὺς γονιούς σας.

– Φχαριστοῦμε· ὁμοίως καὶ στὰ παιδάκια σου, θειά-Φλωρού!

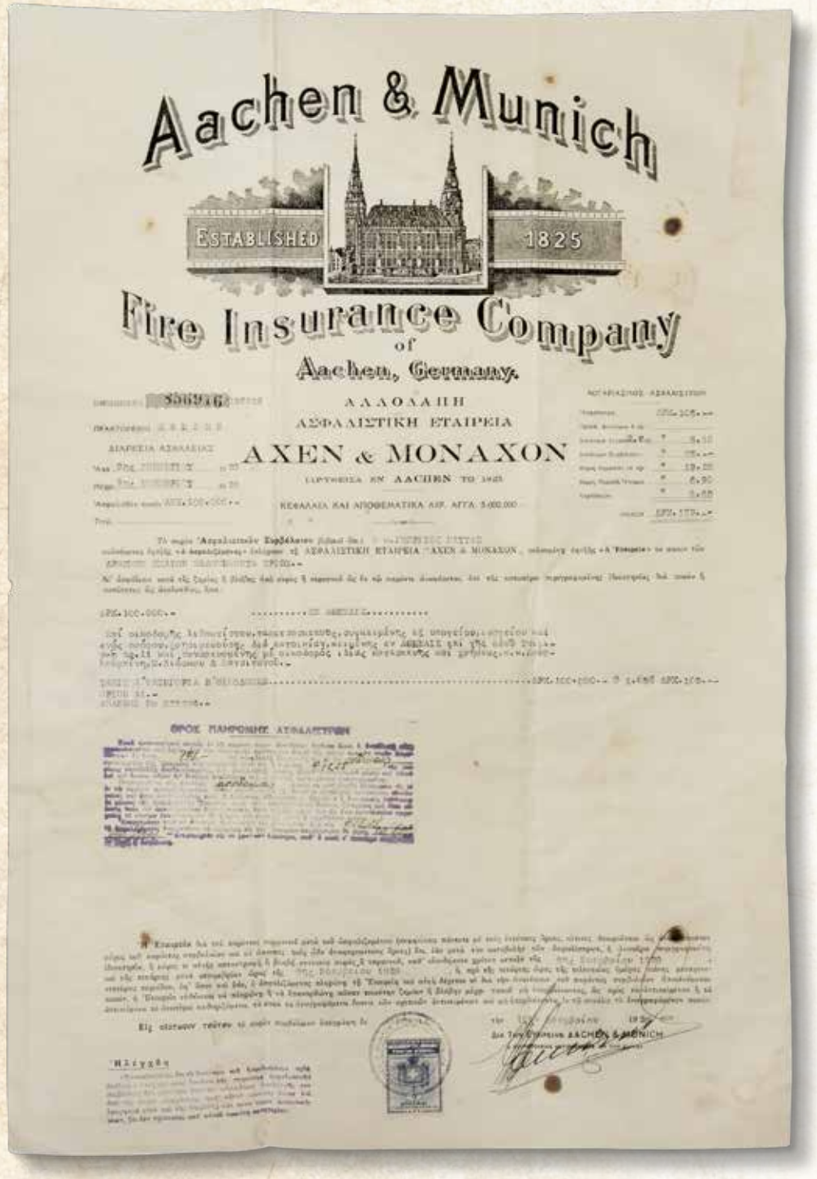
Ὁ ἥλιος ἐχαμήλωσε κατὰ τὸ βουνόν, τὰ πρῶτα πλοῖα εἶχαν γίνει ἄφαντα πρὸ ὥρας· καὶ ἡ τελευταία γολέτα, μικρὸν κατὰ μικρόν ἐχώνευεν εἰς τὸ μέγαν πέλαγος. Τὰ συγγενολόγια καὶ τὰ φουσάτα τῶν γυναικῶν, μὲ τὰ καλαθάκια καὶ τὰ μαχαιράκια τους, διεσπάρησαν ἀνὰ τοὺς λόφους, κι ἔβγαζαν καυκαλῆθρες καὶ μυρόνια, κι ἔκοφταν φτέρες κι ἀγριομάραθα. Σιγὰ-σιγὰ κατέβη ὁ ἥλιος εἰς τὸ βουνὸν καὶ αὐταὶ κατῆλθον εἰς τὴν πολίχνην.

Ἡ νυκτερινὴ αὔρα ἐσύριζεν εἰς τὰ δένδρα καὶ οἱ λογισμοὶ τῶν γυναικῶν ἐπετοῦσαν μαζί της κι ἔστελλαν πολλὰς εὐχὰς εἰς τὰ κατάρτια, εἰς τὰ πανιὰ καὶ εἰς τὰ ἐξάρτια τῶν καραβιῶν. Καὶ βαθιά, εἰς τὴν σιωπὴν τῆς νυκτός, τίποτε ἄλλο δὲν ἠκούσθη, εἰμὴ τὸ λάλημα τοῦ νυκτερινοῦ πουλιοῦ, καὶ τὸ ᾄσμα μιᾶς τελευταίας συντροφιᾶς ναυτικῶν, μελλόντων ν᾽ ἀναχωρήσωσιν αὔριον. «Σύρε, πουλί μου στὸ καλό καὶ στὴν καλὴ τὴν ὥρα!».

ασφαλιστικό
UNDERWRITING

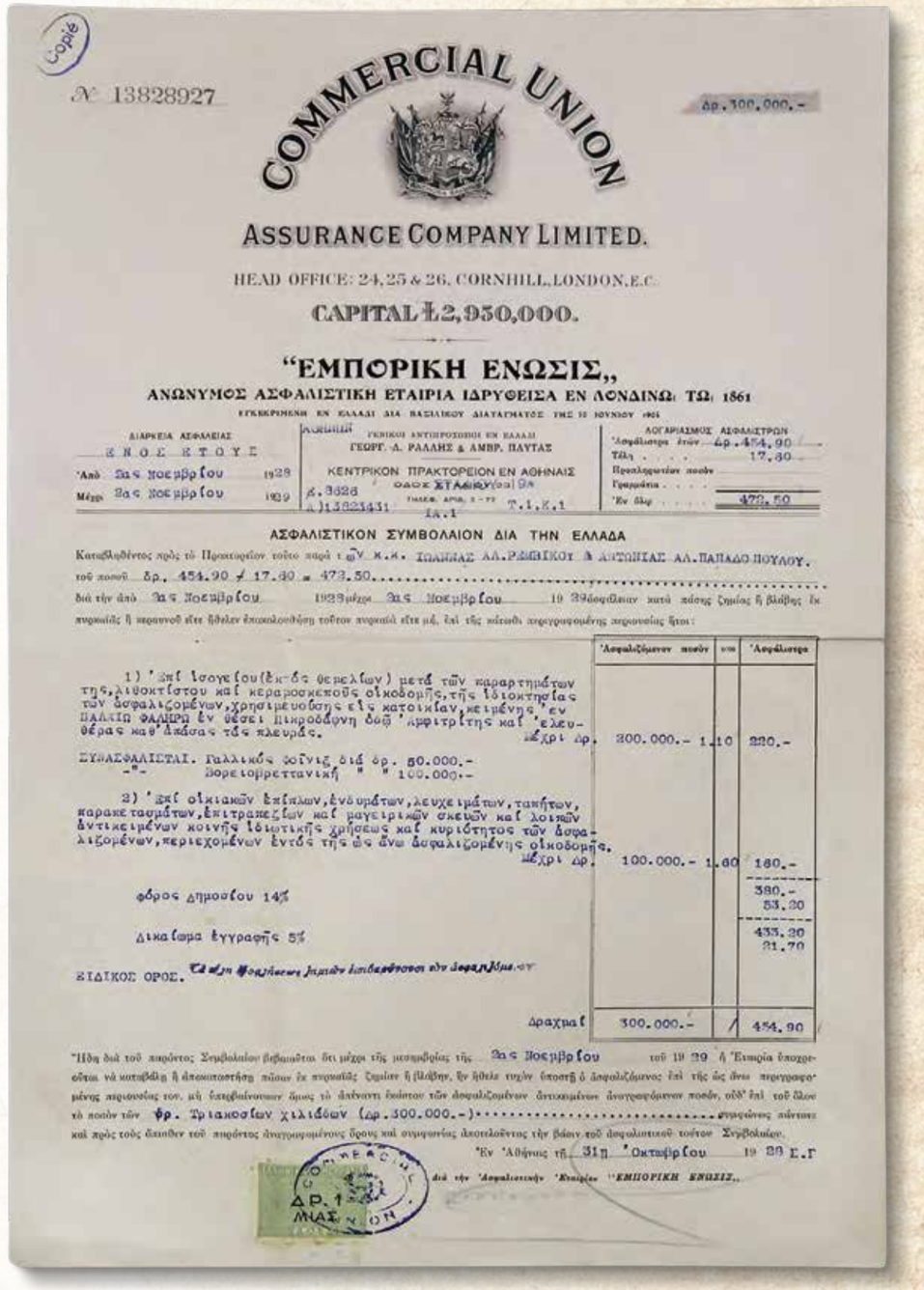
Επιμέλεια: **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ**

ΜΙΑ ΣΤΗΛΗ ΑΠΟ ΤΟ 1990



AACHEN & MUNICH Ασφαλιστική Εταιρεία Ζημιών -
Πυρασφαλιστήριο κατοικίας του ασφαλιστικού πράκτορα Γ. Πλυτά, 1938

(Πηγή: Ε. Σπύρου: Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια 1860-1960)

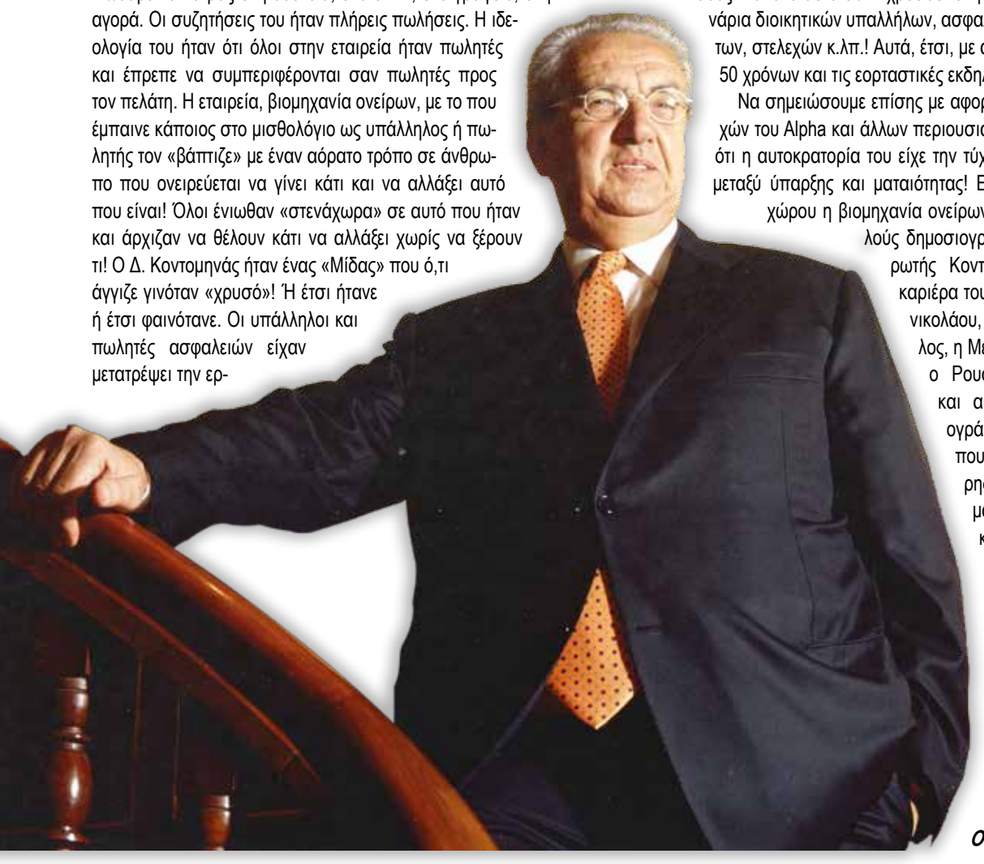


ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία εν Λονδίνω
(Πράκτορες Γ. Δ. Ράλλης και Αμβρ. Πλυτάς) –
Πυρασφαλιστήριο κατοικίας στο Παλαιό Φάληρο, 1928

(Πηγή: Ε. Σπύρου: Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια 1860-1960)

Η μαγεία της βιομηχανίας ονείρων που πέτυχε η 50χρονη INTERAMERICAN του Δημ. Κοντομηνά!

Όταν το 1969 ο Δημ. Κοντομηνάς έβαλε τα θεμέλια της INTERAMERICAN, υπήρχαν και άλλες παρόμοιες εταιρείες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Αρκετοί υποτίμησαν τότε τον ερχομό του όπως πολλές φορές μου διηγήθηκε ο ίδιος και με υπεροψία κάποιοι δεν πήγαιναν ούτε στις πρώτες εκδηλώσεις της εταιρείας του. Όμως η νέα βιομηχανία του Δημ. Κοντομηνά δεν έμοιαζε τόσο για ασφαλιστική βιομηχανία, αλλά είχε τα χαρακτηριστικά μιας εταιρείας κατασκευής ονείρων για τους ανθρώπους της. INTERAMERICAN είναι οι άνθρωποί της, υπενθύμιζε συνεχώς ο Δημ. Κοντομηνάς, που η μοίρα μου με έφερε κοντά του εκεί στο τέλος του 1973, τέσσερα χρόνια μετά το ξεκίνημα της ΕΠΕ και δύο χρόνια μετά την ίδρυση της INTERAMERICAN Α.Ε. Ζωής, και να γνωρίσω τον «κατασκευαστή ονείρων» αλλά και το «εργοστάσιο». Και δεν «κατασκεύασε» απλώς όνειρα για κάποιους, αλλά και τους ανέδειξε, αν και μέχρι τότε ήταν… άγνωστοι! Γνώρισα τον άνθρωπο που ζούσε ανάμεσά μας και ενώ ήταν τόσο μακριά, τον νιώθαμε κοντά μας στη δουλειά, στο σπίτι, στο γραφείο, στην αγορά. Οι συζητήσεις του ήταν πλήρεις πωλήσεις. Η ιδεολογία του ήταν ότι όλοι στην εταιρεία ήταν πωλητές και έπρεπε να συμπεριφέρονται σαν πωλητές προς τον πελάτη. Η εταιρεία, βιομηχανία ονείρων, με το που έμπαινε κάποιος στο μισθολόγιο ως υπάλληλος ή πωλητής τον «βάπτιζε» με έναν αόρατο τρόπο σε άνθρωπο που ονειρεύεται να γίνει κάτι και να αλλάξει αυτό που είναι! Όλοι ένιωθαν «στενάχωρα» σε αυτό που ήταν και άρχιζαν να θέλουν κάτι να αλλάξει χωρίς να ξέρουν τι! Ο Δ. Κοντομηνάς ήταν ένας «Μίδας» που ό,τι άγγιζε γινόταν «χρυσό»! Ή έτσι ήτανε ή έτσι φαινότανε. Οι υπάλληλοι και πωλητές ασφαλειών είχαν μετατρέψει την εργασία σε ένα σχολείο-πανεπιστήμιο που μελετούσαν νύχτα-μέρα, πώς θα περάσουν τα μαθήματα, πώς θα γράψουν καλά, πώς θα πάνε σε καλύτερη σχολή, πώς θα βελτιωθούν, πώς θα πιάσουν στόχους, πώς θα πετύχουν, πώς θα πάνε σε ειδικά σεμινάρια, πώς θα ξεχωρίσουν από τους άλλους, πώς θα κάνουν κάτι διαφορετικό. Όλοι είχαν όνειρα! Αυτή ήταν η μαγεία Κοντομηνά, που συνεχώς κουβάλαγε νέες ιδέες από τα ταξίδια και συνέδρια που πήγαινε σε Ευρώπη, Ασία και Αμερική! Όλοι παρακολουθούσαν σεμινάρια εντός και εκτός εταιρείας, και όλοι ένιωθαν ότι είναι μέλη του μεγάλου θιάσου INTERAMERICAN, κομπάρσοι και πρωταγωνιστές, χρήσιμοι και απαραίτητοι, από τους κλητήρες και φύλακες έως τους γενικούς διευθυντές! Η ιδεολογία INTERAMERICAN διαπερνούσε τους πάντες στη συμπεριφορά τους. Η εταιρεία ήταν ΠΡΩΤΗ και καλύτερη και οι… δέκα επόμενες έκαναν την INTERAMERICAN. Ήταν διαφορετική, μαγική, μοναδική, ξεχωριστή, με ανθρώπους γεμάτους δημιουργικότητα, όρεξη, φαντασία και πάθος. Και όλα αυτά σαν «χρυσόσκονη» στα εκπαιδευτικά σεμινάρια διοικητικών υπαλλήλων, ασφαλιστών, γραμματέων υπ/των, στελεχών κ.λπ.! Αυτά, έτσι, με αφορμή τη συμπλήρωση 50 χρόνων και τις εορταστικές εκδηλώσεις της!



Να σημειώσουμε επίσης με αφορμή τη μεταβίβαση μετοχών του Alpha και άλλων περιουσιακών στοιχείων του Δ.Κ. ότι η αυτοκρατορία του είχε την τύχη όλων των ανθρώπων μεταξύ ύπαρξης και ματαιότητας! Εκτός του ασφαλιστικού χώρου η βιομηχανία ονείρων του Δ.Κ. ανέδειξε πολλούς δημοσιογράφους που ο καλοπληρωτής Κοντομηνάς βοήθησε στην καριέρα τους, όπως ο Νίκος Χατζηνικολάου, ο Μ. Τριανταφυλλόπουλος, η Μενεγάκη, ο Ευαγγελάτος, ο Ρουσόπουλος, ο Βερύκιος και ακόμη στρατιές δημοσιογράφων σε διάφορα μέσα που γνωρίζει καλά ο Σωτήρης Τζούμας. Μεγάλα ονόματα και του τραπεζικού κλάδου ανέδειξε ο «Μίδας» Κοντομηνάς. Ευχόμεθα να είναι καλά ο Δ.Κ. που το γήρας και οι ασθένειες τον δυσκολεύουν αρκετά το τελευταίο διάστημα…

Ο κ. Δημ. Κοντομηνάς.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDEWRITING

Τα χρέη των 4.351.315 Ελλήνων και ασφαλιστές ίσως… σε λάθος πωλήσεις!

Τα χρέη των Ελλήνων προς την εφορία και τα ασφαλιστικά ταμεία είναι ένα γεγονός που καλό είναι να προβληματίσει την ελληνική ασφαλιστική αγορά, τις ασφαλιστικές εταιρείες και διαμεσολαβούντες σχετικά με το τι προτείνουν στις πωλήσεις τους! Ίσως ένα μεγάλο μέρος πωλήσεων να είναι με λάθος προτάσεις, αφού αυτά τα χρέη θα πληρωθούν είτε από τους ίδιους οφειλέτες είτε από τους κληρονόμους, χήρες και ορφανά, και οι ασφαλιστές δεν επικεντρώνονται στο πρόβλημα. Οι ληξιπρόθεσμες οφειλές στην εφορία είναι στα 104,9 δισ. ευρώ και στα ασφαλιστικά ταμεία 35,5 δισ. ευρώ! Οι κυβερνήσεις με μεγαλύτερους τόκους αυξομειώνουν τις δόσεις και τα επιτόκια, αλλά το πρόβλημα παραμένει, αφού χρήμα δεν υπάρχει ώστε οι 4.351.315 οφειλέτες (επιχειρήσεις και φυσικά πρόσωπα) να τακτοποιήσουν τις υποχρεώσεις τους. Εναντίον 1.200.000 περιπτώσεων έχουν ληφθεί μέτρα αναγκαστικής εκτέλεσης και κατασχέσεων. Πάνω στις παλαιές συνολικές οφειλές προστίθενται νέες ληξιπρόθεσμες… Μέχρι 500 ευρώ χρωστάει το 52% των οφειλετών, όπως έγραψε το «ΠΑΡΟΝ» στις 10/11/2019. Από 500 έως 10.000 ευρώ χρωστάνε 1.504.000 οφειλέτες. Από 10.000 μέχρι 100.000 χρωστάνε 254.970 φορολογούμενοι (αυξήθηκαν κατά 9.000 στο πρώτο τρίμηνο 2019). Από 100.000 έως 1.000.000 ευρώ οφείλουν 35.202 φορολογούμενοι. Κάθε μήνα μεγαλώνει ο αριθμός αυτών που δεν πληρώνουν αφήνοντας χρέη… Οι ασφαλιστές με τα συμβόλαια ζωής και υγείας δίνουν μια ανάσα στην αγωνία αυτών που φοβούνται μην πάθουν κάτι και δεν μπορέσουν να πληρώσουν, και ακόμα χειρότερα, με απώλεια ζωής, να μη φορτώσουν στα αγαπημένα τους πρόσωπα υποχρεώσεις οικονομικές στις εφορίες και τα Ταμεία που θα απειλούν να τους πάρουν τα σπίτια και χωράφια και επιχειρήσεις. Πολλά παιδιά δεν θα σπουδάσουν, πολλές χήρες θα κακοπεράσουν και πολλοί θα πεινάσουν στα δύσκολα. Σε τέτοιες εποχές η παρουσία ασφαλιστών είναι ελπίδα σωτηρίας με τα συμβόλαια υγείας, εισοδήματος, ζωής, φόρων κληρονομιάς κ.λπ. Αντίθετα, πολλά ερωτηματικά προκαλεί η έλλειψη συνολικής εκπαίδευσης και η μονομερής προσήλωση κάποιων σε συνταξιοδοτικά ή αποταμιευτικές λύσεις για προβλήματα έπειτα από 15, 20, 30 χρόνια! Ένας επανασχεδιασμός χρειάζεται οπωσδήποτε για όλους αυτούς που είναι υπεύθυνοι σε τομείς σχεδιασμού πωλήσεων και εκπαίδευσης. 4.351.315 οφειλέτες είναι μεγάλη αγορά για δράση!

Ε.Σ.

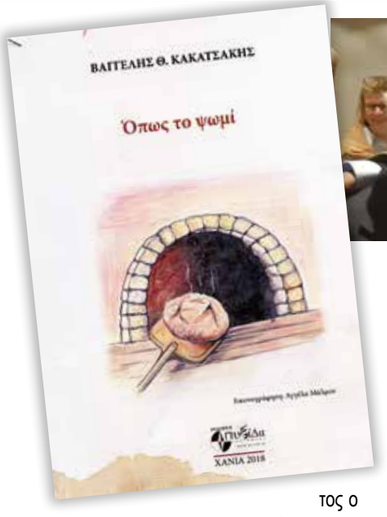
Οι οικογένειες στην Ελλάδα ξοδεύουν (ιδιωτικά) για την Παιδεία περίπου γύρω στα 3,5-4 δισ. ευρώ! Κοντά στα 800 εκατ. ευρώ για δίδακτρα ιδιωτικών σχολείων, 600 εκατ. ευρώ για φροντιστήρια ξένων γλωσσών, γύρω στα 300 εκατ. ευρώ για ιδιαίτερα στο σπίτι! Το ερώτημα είναι τι κάνει για τη βελτίωσή του το κράτος της ΔΩΡΕΑΝ δήθεν Παιδείας, επειδή τα κενά καλύπτουν τα ιδιαίτερα και ιδιωτικά. Οι δάσκαλοι; Οι καθηγητές; Πόσοι από αυτούς που τους πληρώνει ο λαός κάνουν το καθήκον τους και πόσων την ανικανότητα τρέχουν οι γονείς να καλύψουν; Μια άλλη διάσταση του θέματος που ΔΕΝ συζητά η ελληνική κοινωνία είναι η παρατήρηση ότι αυτά τα 3-4 δισ. ευρώ τα πληρώνουν ΟΣΟΙ ΕΧΟΥΝ και όχι τα ορφανά, οι άποροι, οι άρρωστοι, οι χήρες που δεν έχουν να ζήσουν. Είναι και αυτό θέμα ΠΡΟΝΟΙΑΣ και ασφαλιστικής παιδείας. Πόσοι σκέφτονται νωρίτερα ότι τα παιδιά τους ίσως να μην μπορέσουν να σπουδάσουν εάν… εάν… τόσα εάν μπορούν να συμβούν! Δεν είναι ΟΛΟΙ και ΠΑΝΤΑ κοντά στα παιδιά τους οι γονείς, αφού κάποιοι άτυχοι φεύγουν απ' τη ζωή ή γίνονται ανίκανοι για εργασία και εξοικονόμηση των προς το ζην. Τα σωματεία ασφαλιστών και η ΕΑΕΕ δεν κάνουν πολλά γι' αυτό το ζήτημα, που θα 'πρεπε να αρχίσουν απ' τα σχολεία και τους συλλόγους γονέων. Κοινωνίες χωρίς μορφωμένα παιδιά θα γίνουν εξαρτημένες και πτωχές.

Την Τατιάνα Στεφανίδου, την εργατική, με πολλά ταλέντα, νέες ιδέες και με πολύχρονη συμμετοχή στην ελληνική τηλεόραση, δημοσιογράφο, βράβευσε ο Ιωάννης Μαρωνίτης της Unesco Πειραιώς και Νήσων, στην 5η Γιορτή Γυναίκας στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος». Ο Γιάννης Μαρωνίτης κάνει σπουδαία δουλειά και τιμά την Ελλάδα και τον πολιτισμό της με πολλές παρουσίες εντός-εκτός Ελλάδος ως μέλος του Εκτελεστικού Συμβουλίου της UNESCO (WFUCA) για την Ευρώπη και τη Βόρεια Αμερική. Ως εθελοντής Διευθυντής Τύπου είμαι συχνά σε επαφή με το πολυποίκιλο έργο που κάνει ο Γιάννης Μαρωνίτης (www.maronitis.gr – www.unesco-peiraias.gr).

Τατιάνα Στεφανίδου, Ιωάννης Μαρωνίτης, Μπάγια Αντωνοπούλου και Ευάγγελος Σπύρου.

Οι δομές παροχής βασικών αγαθών με το κοινωνικό παντοπωλείο, το κοινωνικό συσσίτιο και το κοινωνικό φαρμακείο προσφέρουν τεράστιο έργο στους Δήμους Πειραιά, Κερατσινίου, Δραπετσώνας, Περάματος, Νίκαιας-Αγ. Ι. Ρέντη, Κορίνθου. Μεγάλο το εύρος της αποστολής με ημερίδες, συνέδρια, ομιλίες, σεμινάρια, εθνικά και περιφερειακά προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης, εκπαίδευσης, αποκατάστασης ανέργων, καθώς και προγράμματα για διατήρηση, διάσωση και διάδοση της ελληνικής πολιτιστικής κληρονομιάς και παραδοσιακών τεχνών κ.ά. (δείτε unescopireas.gr). Στην ίδια εκδήλωση βραβεύτηκαν εννέα γυναίκες με προσφορά σε διάφορους τομείς. Παρουσιάστρια ήταν η Μπάγια Αντωνοπούλου. Η Τατιάνα Στεφανίδου είναι απόφοιτη του Αρσακείου, σπούδασε στο School of Arts στο Αμβούργο, ξεκίνησε στην ΕΡΤ και εργάσθηκε σε ΑΝΤ1, ALPHA, TEMPO, ALTER, STAR, ΣΚΑΪ και έγραψε σε εφημερίδες. Γεννήθηκε 18/4/1970. Η παρουσία της είναι σημαντική στην ελληνική τηλεόραση όπου συνεργάσθηκε με πολλούς και ανέδειξε περισσότερους. Παντρεύτηκε δύο φορές και έχει μία κόρη και ένα γιο με τον άντρα της Νίκο Ευαγγελάτο.

«ΟΠΩΣ ΤΟ ΨΩΜΙ»… (Χανιά 2018 – εκδόσεις ΠΥΞΙΔΑ) είναι ο τίτλος του βιβλίου ποιημάτων του Βαγγέλη Θ. Κακατσάκη (εικονογράφηση: Αγγέλα Μάλμου) που είχα την καλή τύχη να παραβρεθώ στην παρουσίασή του στην Αθήνα. Λίγοι άνθρωποι στις μέρες μας ήταν οι τυχεροί να γευθούν «ψωμί από καλό προζύμι, ψωμί ζυμωμένο με έγνοια, καλοψημένο ψωμί» για να νιώσουν αυτά που έγραψε ο Βαγγέλης Θ. Κακατσάκης στο τέλος του βιβλίου: «Όπως το ψωμί». «Ψωμί από καλό προζύμι, ψωμί ζυμωμένο με έγνοια, καλοψημένο ψωμί, το ποίημα της μάνας μου. Ποίημα όπως το δικό της, άρτον που "καρδίαν ανθρώπου στηρίζει" θέλω το ποίημα που γράφω».



Ο κ. Σπύρου με τον κ. Κακατσάκη.

Γεννήθηκε το 1948 στο Νίππος Χανίων, αποφοίτησε από τη Μαράσλειο Ακαδημία, σπούδασε στην Πάντειο, μετεκπαιδεύτηκε στις Επιστήμες της Αγωγής, εργάσθηκε στα ιδρύματα του Ειρηναίου Γαλανάκη, επισκόπου Κισσάμου και Σελίνου, υπηρέτησε ως δάσκαλος, προσέφερε στο συνδικαλισμό και από τα μέσα του 1970 δημοσιογραφεί και αγωνίζεται να προωθηθούν ο πολιτισμός και η παράδοση. Στο «φούρνο» της ζωής «κουράστηκε» να μάθει για το καλό ψωμί που έχουν ανάγκη οι συνάνθρωποί μας. Ο «άρτος ο επιούσιος» δεν βγαίνει εύκολα και το «Πάτερ ημών» χρειάζεται να ακούγεται κάθε μέρα… «Ζυμώθηκε» στη ζωή με παιδιά και ανθρώπους της Κρήτης που δεν είναι «εύκολο» αλεύρι για ψωμί. Οι Χανιώτες στα κείμενα των «Χανιώτικων Νέων» ήταν τυχεροί που τους φανέρωσε τόσα μυστικά «Οδηγίες να ζεις»… με κυβέρνηση «Άγιας Λιτότητας». Μου άρεσε αυτό το ποίημα και το μοιράζομαι μαζί σας:

Της Αγίας Λιτότητας
Ούτε να λείπει
μα ούτε να περισσεύει
το απαραίτητο.
Λίγο λιγότερο και το απαραίτητο λείπει˙
λίγο περισσότερο και το απαραίτητο περισσεύει
Αγιοκέρι στο μανουάλι της παρεξηγημένης Αγίας Λιτότητας
ο άρτος ημών ο επιούσιος!

Αχ! Αγαπημένε μου Ευάγγελε, πόσο όμορφη είναι η Ζωή που ο Πλάστης Θεός μας έδωσε! Να 'σαι καλά να γράφεις ποιήματα «Όπως το ψωμί». Έχουμε ανάγκη ποιητές!

(Όσοι θέλουν το βιβλίο: Βαγγέλης Κακατσάκης, Μετόχια Τσικαλαριών, 73200 Σούδα Χανίων, 2821023609 - e-mail: kakatsakis@sch.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDEWRITING

Ο ξεριζωμός και η προσφυγοποίηση

«Έπεσε Μαχόμενος» είναι ένα βιβλίο του Μελά Γιαννιώτη που αναφέρεται στο «Τι είδα και έζησα κατά τη φονική μάχη του Ανταρτοπόλεμου στην Βλάστη Κοζάνης τον Νοέμβριο 1948 και μετέπειτα». Παραθέτω ένα απόσπασμα με σκοπό την υπενθύμιση κυκλοφορίας του τον Δεκέμβριο 2016. Ζητήστε το!

«Αφού είχαν "κατατροπωθεί" οι Αντάρτες στο Βίτσι και η κατάσταση "δεν ενέπνεε ουδεμίαν ανησυχίαν πλέον", όπως "συμφώνησαν απολύτως" οι Στρατηγοί στην Κοζάνη κατά την 22-11-1948 και απέμειναν κάτι λίγοι απ' αυτούς, "καμιά εκατοσταριά δηλαδή", περί το Άσκιο ή Σινιάτσικο, που θα τους έδιωχναν "διά περιπάτου" κατά την επιστροφή τους Νοτίως και προς Αθήνα οι "θαυματοποιοί", δεν απέμενε τίποτα άλλο, παρά η επιστροφή Νοτίως των "θριαμβευτών συμμοριτοφάγων" Στρατηγών και Επιτελών. Είχαν αρχίσει και τα κρύα του χειμώνα, πλησίαζαν και οι Γιορτές. Τα σχέδια ήταν σχέδια και δεν άλλαζαν ούτε με το θλιβερό αποτέλεσμα της Μάχης στην Βλάστη, ούτε με τους πεσόντες και τραυματίες, ούτε με τις εκδικήσεις, συλλήψεις, βασανιστήρια και απαγωγές, απροστάτευτων και εγκαταλελειμμένων στην δυστυχία και κτηνώδη μεταχείρισή τους Ελλήνων πολιτών, απαγόμενων επιδεικτικά και μέρα-μεσημέρι από την Ελλάδα προς ξένες "λαϊκές"… Δημοκρατίες!

Για "θαύματα, μάγους και φακίρηδες" ομιλώ, ένα από τα οποία ήταν τότε και περί το έτος 1948 η προσφυγοποίηση και ξεριζωμός 800.000 Ελλήνων, μόνον ορεινών περιοχών!

Γνωρίζουν και διδάσκονται, μήπως, κάτι επ' αυτών οι νεότερες γενιές Ελλήνων;

Όταν, λοιπόν, ακούτε και διαβάζετε τις πολυπροβαλλόμενες λέξεις "Πρόσφυγες και Ξεριζωμένοι" πού και σε ποιους πηγαίνει ο νους;

Στους ήδη παλιούς Έλληνες άλλων αλύτρωτων περιοχών και μέχρι εκείνης της κατάπτυστης "ανταλλαγής πληθυσμών", για να τους κατακλέψουν την χιλιετηρίδων πατρογονική ελληνική γη τους, προσφέροντάς τους εδώ και στην μικρή Ελλάδα ελληνική γη (αυτή η φακιρική απάτη αποκρύβεται και δεν διδάσκεται από τους μισθωτούς και δοτούς "μάγους") ή μήπως τώρα και προς οριστική ταφή και λησμονιά και αυτής, πηγαίνει ο νους σε νέους "αδελφούς" πολύχρωμους και αλλοεθνείς, από Πακιστάν μέχρι Μαρόκου;

Περί εσωτερικώς ξεριζωμένων και με ένοπλη βία, του πάντα ανίκανου και διεφθαρμένου Ελληνικού Κράτους, προσφυγοποιηθέντων χιλιάδων Ελλήνων, ευνοήτως δεν έχει την τόλμη να γράψει και να μιλήσει κανένας νάνος και "συμφάγος", από το 1948 και μέχρι τώρα.

Τι απέγιναν και ποιος νοιάστηκε γι' αυτούς, υπό τα, πάντα επιδεικτικώς φιλάνθρωπα, ευαίσθητα και συμπονετικά αισθήματα, που διακρίνουν κάθε ευαίσθητο άνθρωπο, αλλά πάντα γίνονται είδος και αντικείμενο αισχρής εμπορίας του υποσυνείδητου του ανθρώπου, με προεπιλεγμένο και κατευθυνόμενο ερέθισμά του, όπως είναι ο ήχος και η εικόνα, που δημιουργούν ψευδαισθήσεις, με προπαγάνδα, απειλή, κολακεία, φόβο, εξαπάτηση και παρόμοια δόλια και σατανοειδή επιτεύγματα της επιστημονικής ψυχολογίας, που δεν μπορεί πάντα να αντιληφθεί ενσυνείδητα ο μη ενημερωμένος καλά πολίτης;»

(Πηγή: «Έπεσε Μαχόμενος», Μελάς Κ. Γιαννιώτης, Δεκ. 2016 - mgianniotis.gr - τηλ.: 2310492212).

Ίσως … χρήσιμα!

► Στο 2018, σε κίνδυνο φτώχειας βρέθηκε το 32% του ελληνικού πληθυσμού (περίπου 3.348.500 άτομα) σύμφωνα με τη Eurostat. Σε επίπεδο κρατών-μελών κίνδυνο φτώχειας αντιμετώπιζε το 21,7% (109.200.000 άτομα).

► Για τα νοσοκομεία του ΕΣΥ προκηρύχθηκαν 111 θέσεις διοικητών και αναπληρωτών διοικητών. Υπέβαλαν αίτηση 1.116 άτομα. Προφανώς τα γαλάζια πιστοποιητικά θα έχουν προτεραιότητα όπως γίνεται με τις επιλογές των κομμάτων που διορίζουν τους δικούς τους… μετά τις εκλογές.

► Ο τζίρος των σούπερ μάρκετ συνολικά ήταν περίπου 9,36 δισ. ευρώ, αυξημένος σε σχέση με το 2017 κατά 3%. Δέκα χρόνια πριν, το 2008, ήταν 11 δισ. ευρώ. Πρώτος ο Σκλαβενίτης, μετά ο ΑΒ Βασιλόπουλος, το «Μετρό», ο Μασούτης, ο Γαλαξίας.

► Ακούγεται ότι στο 2020 θα αλλάξει το Υπουργείο Οικονομικών τις αντικειμενικές αξίες για να πλησιάσουν τις εμπορικές τιμές. Αυτό έχει συνέπεια την αύξηση φορολογίας και ιδίως των φόρων κληρονομιάς. Ευκαιρία να εκπαιδευτούν καλύτερα οι διαμεσολαβούντες ασφαλιστές πάνω στο θέμα ώστε να γίνουν χρήσιμοι σε πολλές οικογένειες που «τραβάνε τα μαλλιά τους» όταν φτιάχνουν τις δηλώσεις αποδοχής κληρονομιάς! ***Ε.Σ.***

Παναιτωλικός Γ.Φ.Σ. 1956-1960: Μπαρχαμπάς, Παπαδόπουλος, Ρόκος, Νικολάου, Μήτσου, Δούκας, Κουτσογιάννης, Δρόσος, Τσιακούμης, Μπάθας, Ντζανής.

Ο Σπύρος Νικολάου και ο Παναιτωλικός

Αρχές Νοεμβρίου 2019 βρέθηκα στο Αγρίνιο και χρειάσθηκα κάτι να συμπληρώσω σ' ένα οικογενειακό τραπέζι. Θυμήθηκα μια ψησταριά-καφενείο στην οδό Ελ. Βενιζέλου μεταξύ Αγίου Κων/νου και Πάρκου, κοντά στον Πολυχρόνη. Είχα πάει κάποτε και με τον μακαρίτη πατέρα μου. Έφτιαχνε ωραίους μεζέδες, ψητό αρνί, κοκορέτσι καλό. Στον τοίχο είδα μια φωτογραφία του Παναιτωλικού. Το μαγαζί ήταν του Σπύρου Νικολάου, ποδοσφαιριστή του Παναιτωλικού, που έκανε το ντεμπούτο του στην ομάδα του Παναιτωλικού στην εποχή 1955-56. Εποχή που ο Παναιτωλικός είχε μεγάλους παικταράδες όπως ο Βασίλης Μήτσου (που με μεταγραφή πήγε στον Ολυμπιακό Πειραιώς), ο Κώστας Καλύβας, ο Χρήστος Μπάθας, ο Παπαδόπουλος (Γάλλος), ο Τζάνης, ο Τεμεκονίδης, ο Μπαρχαμπάς, ο Δούκας, ο Γιαννόπουλος, ο Καμποσιώρας, ο Κουτσογιάννης κ.ά. Εκείνη την εποχή του '55-65 ο Παναιτωλικός είχε σκληρούς αντιπάλους τον Παναιγιάλειο, τον Εργοτέλη, την Παναχαϊκή, τη Χαλκίδα, τον Λεβαδειακό, τον Αθηναϊκό, τον Διαγόρα, τη Δόξα Βύρωνα, τον Ατρόμητο Αθ., τον Φωστήρα, το Αιγάλεω, τον ΟΦΗ. Κορυφαίος σκόρερ ο Σπ. Νικολάου ήταν το 1965-66 και τη χρονιά 1966-67. Εκείνη τη χρονιά είχα φύγει για σπουδές στην Αθήνα, προπονητής είχε αναλάβει ο Σωτήρης Καρποδίνης και από την εφηβική ομάδα ανέρχονταν ο Ράπτης και ο Τσάμης που πήγαν σε Παναθηναϊκό και ΑΕΚ αργότερα. Τότε το 1968 αποχώρησε και ο μεγάλος παίκτης Ανδρέας Γιαννόπουλος (32 ετών) μετά από 12 χρόνια συνεχούς προσφοράς, που έμεινε στο ίδιο σπίτι με τους γονείς μου (μισό-μισό). Στον Παναιτωλικό έπαιξε και ο Κώστας Σταμούλης που πέρασε από την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και την Τράπεζα Αττικής (έφυγε πρώρα). Η φανέλα του Παναιτωλικού το 1994-95, 1995-96, 1997-98 είχε το λογότυπο της Εθνικής Ασφαλιστικής, ενώ το 2000-2001 της INTERAMERICAN. Σημειώνω ότι τα ποδοσφαιρικά σωματεία της Αιτωλοακαρνανίας, όπως αναφέρει το βιβλίο «ΠΑΝΑΙΤΩΛΙΚΟΣ - Πορεία στον χρόνο», είναι 109 σωματεία γραμμένα στην ΕΠΟ. Το 1926 ιδρύθηκε ο Γ.Φ.Σ. Αγρινίου Παναιτωλικός. Το 1997, ο Δημήτρης Παπαποστόλου, παίκτης του Παναιτωλικού την εποχή 1960-61, έγραψε στίχους και μουσική για τον ύμνο του Παναιτωλικού. Τον αφιερώνω στη μνήμη του Σπύρου Νικολάου που έφυγε προ πενταετίας αφήνοντας πολλές μνήμες μιας εποχής των νεανικών χρόνων:

Ο Ύμνος του Παναιτωλικού

Παναιτωλικέ, Παναιτωλικέ, Παναιτωλικάρα
Παναιτωλικέ, Παναιτωλικέ,
Παναιτωλικέ
Παναιτωλικάρα, Παναιτωλικέ.
Το κίτρινο το μπλε πυρετός ολέ ολέ
Το κίτρινο το μπλε πανικός ολέ ολέ
Το κίτρινο το μπλε νικητής ολέ ολέ
Το κίτρινο το μπλε κι όλοι
εμείς ολέ ολέ
Άνοιξε φτερά κι ανέβα πιο ψηλά
Χάρισέ μας νίκες νυχτερινά σχολειά
Είσαι του Αγρινίου
δόξα ξακουστή
Είσαι μια ιστορία απ' όλους σεβαστή

Ο Κώστας Σταμούλης, παίκτης του Παναιτωλικού, στο εξώφυλλο του περιοδικού «BancAssurance World», των εκδόσεων Σπύρου.

Κάντε κάτι για τα εκατομμύρια Ελλήνων εξωτερικού!

Ο Μανώλης Βελιβασάκης, Πολιτικός Μηχανικός, που ξεκίνησε από ένα χωριό της Κρήτης, τον Καμαριώτη Μαλεβιζίου, και φτιάχνει ψηλά κτίρια με έδρα τη Νέα Υόρκη και τη Φλόριντα:

-Θέλουμε σωστούς καθηγητές ελληνικών.

-Καμία κυβέρνηση δεν έχει ενδιαφερθεί για τη Διασπορά.

«Λένε πως υπάρχουν περίπου 5 εκατ. Ελλήνων εκτός χώρας, Έλληνες που θα έπρεπε να κρατά κοντά της η πολιτεία καταρχήν για δικό της όφελος. Ξέρετε, στην Αμερική έχουμε πλέον Έλληνες τρίτης και τέταρτης γενιάς. Και είναι κωμικοτραγικό το γεγονός πως κάποια παιδιά στην Αμερική μιλούν αρχαϊκή κρητική διάλεκτο, όπως η προγιαγιά μου στο νησί. Δεν έχουμε σωστούς καθηγητές ελληνικών, πασχίζουμε να μάθουμε με δασκάλους που έχουν τελειώσει μόνο ένα λύκειο. Θα καταλήξουμε να είμαστε Έλληνες που θα ξέρουν μόνο το σουβλάκι και τον μουσακά. Καμία κυβέρνηση μέχρι στιγμής δεν έχει ασχοληθεί σοβαρά με τα προβλήματα της Διασποράς. Μας έχουν μάλιστα επισκεφτεί κατά καιρούς εκπρόσωποι πολιτικών κομμάτων και μας έχουν αντιμετωπίσει απαράδεκτα. Νιώθουμε πως μας βλέπουν σαν κάποιους γραφικούς που ζουν εκεί και νομίζουν πως είναι Έλληνες. Η Εκκλησία ενδιαφερόταν, αλλά μόνο για το θρησκευτικό μέρος της εξίσωσης, όχι τόσο το πολιτιστικό. Όμως χωρίς τη γλώσσα, τον πολιτισμό και τη θρησκεία, θα χάσουμε την ταυτότητά μας. Αυτά θα πρέπει να συμβαδίζουν για να παραμείνουμε Έλληνες ορθόδοξοι».

Ευάγγελος Σπύρου και Μανώλης Βελιβασάκης.

(«ΤΟ ΠΑΡΟΝ», 22/09/2019)

Τέτοιες εποχές (26-11-1980) το Δ.Σ. του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών ανέδειξε ως μέλος τον Τρύφωνα Καραϊσκάκη (δεν ζει πια) που ήταν AGENCY στην INTERAMERICAN και ήταν δύο όλοι κι όλοι αυτοί που εκπροσωπούσαν τότε τους ασφαλιστές στο Επιμελητήριο Αθηνών. Σήμερα είναι πολλοί και ας τον θυμηθούν ως πρωτεργάτη σε κάποια εκδήλωση για να βρεθούν και άλλοι μιμητές του… Πρόεδρε, κάνε κάτι προς τιμήν των πρώτων…

ΔΕΙΤΕ ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ ΚΑΙ ΑΥΤΑ…

► 400 και πλέον εκατομμύρια ευρώ οφείλουν στη ΔΕΗ 1.500.000 πελάτες της με οφειλές έως 3.000 ευρώ. 700 εκατ. ευρώ οφείλουν 2.200.000 επιχειρήσεις που έχουν βάλει λουκέτο, εξοχικά και καταναλωτές που έχουν πάει σε άλλους, εκτός ΔΕΗ, προμηθευτές. Όπως γράφει η εφημερίδα «ΤΟ ΠΑΡΟΝ», 1.364.000.000 ευρώ οφείλουν 100.000 περίπου πελάτες με χρέη άνω των 3.000 ευρώ.

► Έκλεισαν από το 2010 ως σήμερα 84 εφημερίδες πολιτικές και αθλητικές, ημερήσιες και εβδομαδιαίες. Κατέρρευσαν τέσσερις μεγάλοι όμιλοι ΜΜΕ, ο ΔΟΛ, ο Πήγασος, η ΙΜΑΚΟ και οι εκδόσεις Λυμπέρη αφήνοντας άνεργους χιλιάδες εργαζομένους.

► Η πτώχευση της Thomas Cook έδειξε την αχίλλειο πτέρνα του τουρισμού με τα χιλιάδες ανασφάλιστα ξενοδοχεία, πρακτορεία ταξιδιών και ταξιδιώτες. Δυστυχώς η ελληνική ασφαλιστική αγορά έδειξε ότι δεν μπόρεσε να το αξιοποιήσει για το μέλλον της ασφάλισης.

► Στα 100 ευρώ αποδοχές μισθωτού, το κράτος παίρνει φόρους τα 40,9 ευρώ!

► Η ΕΤΑΔ, Εταιρεία Ακινήτων Δημοσίου, κατέχει 80.000 περίπου ακίνητα και από την εκμετάλλευσή τους βγάζει το χρόνο 40 εκατ. ευρώ μόνο και κέρδη 10 εκατ. ευρώ, κάπου 600 ευρώ από το καθένα… Ωραία!

► Στα 3 τελευταία χρόνια οι έξι στις δέκα μικρομεσαίες επιχειρήσεις ΔΕΝ έκαναν καμιά επένδυση, λέει το ινστιτούτο μικρών επιχειρήσεων της ΓΣΕΒΕΕ.

► Γύρω στα 170.000 φύλλα πουλάνε όλες οι κυριακάτικες εφημερίδες. Δεν διαβάζει ο Έλληνας και ίσως η αξιοπιστία του Τύπου είναι η κύρια αιτία… όπως και η υπαλληλοποίηση των δημοσιογράφων έχει αρνητικές συνέπειες.

► Δαπάνες στο 30% του εισοδήματός του από το 2020 και μετά θα πρέπει να κάνει ο κάθε φορολογούμενος.

► Λίγοι πήραν γνώση ότι το παγκόσμιο εμπόριο άλλαξε τρόπους με την εμφάνιση πωλήσεων από απόσταση και την παρουσία του διαδικτύου. Και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά το ΙΝΤΕΡΝΕΤ έφερε τεράστιες αλλαγές με απρόβλεπτες συνέπειες για αυτούς που ΔΕΝ ΤΟ ΠΗΡΑΝ ΑΚΟΜΑ ΕΙΔΗΣΗ… Το 2018 έδειξαν στην εφορία ότι έκαναν δαπάνες 25,5 δισ. ευρώ με πλαστικό χρήμα 7.164.173 φορολογούμενοι.

► Ο καθηγητής Κοινωνικής και Προληπτικής Ιατρικής, Γιάννης Τούντας, τόνισε σε άρθρο του ότι 1.000 τουλάχιστον ΜΗ καπνιστές πεθαίνουν το χρόνο στην Ελλάδα εξαιτίας παθητικού καπνίσματος άλλων… Οι ασφαλιστές θα έπρεπε να είναι επικεφαλής ενημέρωσης, αλλά…

Ποιος είναι ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου;

Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος της Eurolife ERB, με δυσκολεύει να γράψω μόνο γι' αυτόν, ανάμεσα στους ικανούς συναδέλφους του σε μεγάλες και μικρές εταιρείες, αλλά είναι Πρόεδρός τους στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος που τον επέλεξαν να ξεχωρίσει, να τραβήξει μπροστά το σχήμα της ασφαλιστικής αγοράς και να δείξει στους τρίτους ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ.

Ποιος είναι λοιπόν ο Πρόεδρος Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και το όνομά του είναι πρώτο στη μαρκίζα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος;

Κατ' αρχάς, να πούμε ότι, μέχρι στιγμής, επενδύθηκαν στην εταιρεία του πολλά λεφτά από ξένους μετόχους για να τα διαχειριστεί και να αποδώσουν. Και μάλλον τα λεφτά δεν πήγαν χαμένα για αυτό που έγινε και για αυτό που θα γίνει, και υπάρχουν προβλέψεις ότι θα είναι ο πρώτος στον οποίο επενδύθηκαν τα περισσότερα χρήματα του κλάδου, ώστε να δημιουργήσει ό,τι μεγαλύτερο επέδειξε η τραπεζοασφαλιστική αγορά! Υπάρχει μια κινητικότητα γύρω του, που σαν μαγνήτης τραβά δυνάμεις προς ένωση και το νιώθουν οικονομικά στελέχη ανταγωνιστριών εταιρειών που καλούνται να καταθέσουν στοιχεία προς πώληση στα κρυφά λόγω επιθυμιών των μετόχων τους. Ο ευγενικός κύριος Σαρρηγεωργίου, που έχει μεράκι να τραβά φωτογραφίες ποιότητος στη φύση και τα σκουριασμένα καράβια ή απομεινάρια του χρόνου, παρακολουθεί, υπολογίζει, «ακτινογραφεί», λέει «ναι», λέει «όχι». Ο Watsa τον εμπιστεύεται πολύ πιο πολύ απ' ό,τι φαίνεται… Το μάτι του διεισδύει πιο μέσα από ό,τι δείχνει «επιδερμικά» το κάθε τι, μια ικανότητα που απέκτησε στο μαγαζί δερμάτων του πατέρα του στο Μοναστηράκι – Πλατεία Ψυρρή στην Αθήνα, όπου παράλληλα με τις σπουδές δούλευε και διακοπές δεν είχε πάει, μέχρι που έφυγε έξω για πτυχία. Γι' αυτό και το καλλιτεχνικό έργο του εκτείνεται από τα τοπία και αντικείμενα σε πορτρέτα και σε αναζητήσεις του συναισθήματος κάτω από την επιφάνεια. Δεν ξεγελιέται εύκολα από αυτούς που του υπόσχονται και είναι επιταγές χωρίς αντίκρισμα, και όπως λέει δεν επιθυμεί να αγοράσει «προβλήματα» αλλά αξίες προς ανάπτυξη.

Νωρίς στη ζωή του (γεννήθηκε το 1958) άρχισε να διακρίνεται και να συλλέγει φωτογραφίες εδώ και 30 χρόνια και σπάνιες συλλεκτικές «σβούρες» από όλο τον κόσμο. Σβούρα όμως και η ζωή που γυρίζει και συμπαρασύρει ανθρώπους, ιεραρχίες, εταιρείες, χώρες. Σβούρες και τα Αμοιβαία και οι επενδύσεις και οι επενδυτές και οι φίλοι και οι αγοραστές. Είναι τέχνη να ξέρεις να ερμηνεύεις τις κινήσεις της Γης και της Σβούρας. Παράλληλα με τη δουλειά, αφιερώνει χρόνο και σε καλλιτεχνικές αναζητήσεις. Πρόσφατα, στις 5 Νοεμβρίου 2019 στον εκθεσιακό χώρο FUGARO@Athens 14 στην Κάτω Κηφισιά (τηλ. 2108070523, www.fougaro.gr) μετείχε σε έκθεση τριών καλλιτεχνών που περιλάμβανε γλυπτά, ζωγραφική και φωτογραφία (οι τρεις ήταν: η SONJA EDLE VON HOESSLE, ο HERBERT MEHLER και ο ALEXIS SARRIGEORGIOY). Θα διαρκέσει από Νοέμβριο 2019 έως Μάρτιο του 2020 και σκοπεύει «να φωτίσει αδιόρατες και εμφανείς συγγένειες ανάμεσα στο έργο των τριών δημιουργών που προέρχονται από πολύ διαφορετικά περιβάλλοντα και φιλοδοξεί να… συμβάλει στην κατανόηση της πολυφωνίας του σύγχρονου κόσμου».

«Ο Αλέξης με όπλο τη δυναμική των χρωμάτων και των σχημάτων μάς προσφέρει την πολυτέλεια να ξεχωρίσουμε κάποιες στιγμές μέσα στο χρόνο και να εστιάσουμε σε λεπτομέρειες του περιβάλλοντος και του μακρόκοσμου», έγραφε ένα σημείωμα.

Όμως, στο ποιος είναι ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, δύσκολα μπορούμε να απαντήσουμε, με λέξεις καθημερινότητας, επειδή στη διαπίστωση ότι είναι ένας ηγέτης, τεχνοκράτης, Manager αλλά και ποιητής - καλλιτέχνης που βλέπει τα ίδια που βλέπουν όλοι με «άλλο» μάτι, δεν τα καταφέρνουμε να περιγράψουμε το «άλλο μάτι» αυτού του ευγενικού παρατηρητή στη ζωή μας του ασφαλιστικού κλάδου που πολλές φορές «είναι αλλού», εντός και εκτός! Συχνά, ξεφεύγει από «προβληματικές» καταστάσεις, δεν χρονοτριβεί στα συνηθισμένα, έχει δικές του τεχνικές Marketing που δεν λιμνάζουν σε προσωρινά τινάγματα της καμπύλης πωλήσεων, και παραδέχεται μόνο ό,τι είναι αντικειμενικό και μετρήσιμο σε αποτελέσματα, με φόντο συναισθημάτων, όπως οι φωτογραφίες με τα πρόσωπα συναδέλφων και συνεργατών της εταιρείας του που στέκονται στην είσοδο της Eurolife, εκεί, για «καλημέρα» και «καληνύχτα», στις μέρες δουλειάς. Έχουν όμως πολλαπλές σημασίες χαιρετισμού και αποχαιρετισμού και κυρίως ότι δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι είμαστε πολλοί στον κόσμο, δεν είμαστε μόνοι μας… Αξίζει να τις δείτε, επειδή όλοι αυτοί μετά από πρόσκλησή του μοιράστηκαν απόψεις και γνώμες για τους ίδιους και την εταιρεία. Πολλοί από αυτούς έκατσαν για λίγο στην καρέκλα του γραφείου του, όταν τους ρώτησε αν ήταν σε αυτή την καρέκλα, τι θα έκαναν για να βελτιωθεί η ζωή της εταιρείας.

Αυτή η άποψή του, για το τι λένε οι άλλοι, «κινητοποιεί» πολλούς για να πάμε καλύτερα σαν άτομα, σαν ομάδες, σαν εταιρείες, σαν Ελλάδα, στην εταιρεία του και στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος που είναι Πρόεδρος. Έχει σπουδάσει Πολιτικός Μηχανικός στο Columbia University και Finance στη Σχολή Wharton του Πανεπιστημίου της Πενσιλβάνια. Έμαθε πολλά και δεν είναι «κύμβαλο αλαλάζον»! Έχει περιεχόμενο που δεν κάνει φασαρία.

Η διαφορά τού ΠΡΙΝ και ΜΕΤΑ και στην ασφαλιστική κοινωνία δείχνει μια αναγέννηση στην ασφαλιστική πορεία που αυτός την οδηγεί από τα ωραία λόγια στην πράξη και την κυβερνητική συμμετοχή, στο να αγοράσουν ασφάλειες και αξία στα λεφτά τους οι Έλληνες. Αίσθηση έκανε η παρουσία του Κυριάκου Μητσοτάκη και πολλών Υπουργών του σε εκδηλώσεις της ΕΑΕΕ, αποτέλεσμα πολλών επαφών του Προέδρου και ανθρώπων του ασφαλιστικού κλάδου, που προαναγγέλλουν καλές προοπτικές.

Το παιχνίδι ΠΡΙΝ και ΜΕΤΑ είναι και η απάντηση στο «Ποιος είναι ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου» που θα γραφτεί στο μέλλον και θα έχουμε μπροστά μας το ΜΕΤΑ… Μόνο το ΠΡΙΝ ξέρουμε σήμερα… Η πρόγευση του ΜΕΤΑ μας δίνει αισιοδοξία και πολλές ελπίδες μεγάλων αλλαγών προς το καλύτερο από τον Αλέξανδρό μας! ***Ε. Σ.***

Η ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΖΗΣΗ-ΤΣΑΚΟΥ μεγάλωσε και έζησε τα παιδικά και εφηβικά της χρόνια στο Αγρίνιο Αιτωλοακαρνανίας όπου είναι η πατρίδα της. Στην Ντούτσαγα Αγρινίου, στην Αγία Τριάδα, έζησα και εγώ παιδικά και εφηβικά χρόνια, αν και γεννήθηκα στην Άρτα. Ο Νίκος Τσάκος, παιδικός μου φίλος στα χρόνια της υπομονής, μου έστειλε δύο βιβλία ποιητικές συλλογές της Αγγελικής, τη «Γραμμή Πλεύσης» και «Ταξίδια μου αλαργινά». Η σύζυγός του, πτυχιούχος Φιλοσοφικής Σχολής Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, από το 2000 ασχολείται με όλα τα είδη γραπτού λόγου, ποίηση, διηγήματα, λαογραφικά. Εργάσθηκε σε σχολεία δημόσιας μέσης εκπαίδευσης και φροντιστήρια. Ξεκίνησε με το «Υπάρχουν ποιητές;» (2008), τη «Γραμμή πλεύσης» (2010), «26 ποιητές της «καλής μεριάς», «Ταξίδια μου αλαργινά» (2012) και συνεχίζει στα μονοπάτια της ποίησης. Καθώς διάβαζα, αυτό το καλοκαίρι, τα ποιήματά της, το μυαλό μου ξέφευγε και ταξίδευε στην Ντούτσαγα Αγρινίου, στα Πλατάνια, στην Αγία Τριάδα, στα παιδικά μου χρόνια και την αγνή φιλία μου με τον άνδρα της που διέπρεψε στον δικαστικό κλάδο στη Θεσσαλονίκη. Ο Νίκος δούλευε τότε στο αρωματοπωλείο Παπατριανταφύλλου στη Στοά Παπαγιάννη και εγώ στην οδό Σταΐκου, στο κουρείο του Γακιακάλυβα κι αργότερα στα υποδήματα πολυτελείας Γ. ΜΠΙΚΑΣ. Πηγαίναμε σχολείο και εκκλησία, παίζαμε μπάλα, τρέχαμε στο κυνηγητό, στο «μπαμ», στα λιοστάσια, στα καπνοχώραφα των Κοτροτσαίων δίπλα στου Κάππα, στο Γ'σχολείο, στον Παναιτωλικό, στο μύλο του Ραμόπουλου και στον Σκερπανιά, στους γύφτους και τους τσιγγάνους που άπλωναν χαλιά στα λιοτόπια του Γαλάνη και έκαναν γάμους με κλαρίνα στις σκηνές. Ο Νίκος είχε έναν άλλον αέρα με κολόνιες και αρώματα από το μαγαζί που δούλευε. Κάτι τέτοιο μου ερχότανε στις μνήμες και μέσα από τα ποιήματα και ζωή της Αγγελικής Ζήση που μιλούσε για τα παιδιά της, για τον Θεό, για τον Νίκο, για τους ανθρώπους γύρω μας. Όπως τα αρώματα του Νίκου σκορπίζονταν στις ανασεμιές του αέρα, έτσι μοσχοβολούσαν οι λέξεις και το νόημά τους που περνούσαν στις σελίδες που έγραφαν «Αναπνοή μου» στη «Γραμμή Πλεύσης», «Στη μητέρα μου», «Δον Κιχώτης», «Στοχασμός», «Ιταλία», και στα «Ταξίδια μου αλαργινά», το «Ελλήνων νησιά», «Τ' ασημικά», «Καθημερινότητα», «Ακαδημία Πλάτωνος»… «Απόψε»… «Ικεσία»… «Με εκτίμηση» μου έστειλες τα βιβλία, Κική Ζήση-Τσάκου, γυναίκα του γείτονα των παιδικών μου χρόνων, και με εκτίμηση θα σε ευγνωμονώ και εγώ που άνοιξες το παράθυρο στο σπίτι των αναμνήσεών μου από το Αγρίνιο, τότε που έγραφα ποιηματάκια, που διάβαζα τα μαθήματα κι άκουγα κοντά στο τρίτο σχολείο το «Συ που κόσμους κυβερνάς» στο ξεκίνημα της σχολικής μέρας, που κράταγα το βιβλιαράκι με «διδάγματα και ρητά» στο Κατηχητικό και έτρεχα τις Κυριακές στην Αγία Τριάδα.

Η κ. Αγγελική Ζήση - Τσάκου

Τα αλαργινά ταξίδια της σκέψης είναι μια καλή Γραμμή Πλεύσης για τα μεγάλα και ωραία που κρύβουν οι ποιητές μας και εσύ Αγγελική Ζήση, που μας μιλάς ότι «η μεγαλύτερη μορφή τέχνης είναι η τέχνη της σωστής ανθρώπινης επικοινωνίας, η τέχνη της αγάπης». Στις «δυσλεξίες» της εποχής το τραγούδι της αγάπης τραγουδιέται πεντακάθαρα σε όλα τα μήκη και πλάτη της Γης! Ιδιαιτέρως άνθρωποι της αγοράς όπως οι ασφαλιστές μας που μπαινοβγαίνουν στα σπίτια και στις δουλειές συνανθρώπων ΧΩΡΙΣ ΑΓΑΠΗ δεν πρόκειται να κάνουν τίποτα σημαντικό στη ζωή. Να 'σαι καλά, Κική!

Τα εξώφυλλα των βιβλίων «Ταξίδια μου αλαργινά» (2012) και «Γραμμή Πλεύσης» (2010).

Σχέσεις στοργής, σχέσεις ευλογημένες μακαριστού Αρχιεπισκόπου Χριστοδούλου με Δημ. Κοντομηνά

«Ο μακαριστός Χριστόδουλος γνώρισε τον Δημήτρη Κοντομηνά όταν ήταν ακόμη Μητροπολίτης στον Βόλο. Ο νεαρός Μητροπολίτης είχε προσκληθεί να τιμήσει τα εγκαίνια ενός υποκαταστήματος της τότε ασφαλιστικής του εταιρίας. Δεν ήταν η πρώτη φορά που Μητροπολίτης ανταποκρίθηκε σε πρόταση του Δημήτρη Κοντομηνά. Αλλά ήταν σπάνια η αμεσότητα επικοινωνίας μεταξύ των δύο νέων ανδρών. Έτσι, συνδέθηκαν με μια στενή φιλία.

Αξίζει να αναφέρω ένα χαρακτηριστικό στιγμιότυπο. Όταν ο Χριστόδουλος έγινε Αρχιεπίσκοπος του διετέθη η κατοικία στο Ψυχικό, ιδιοκτησία της Μονής Πεντέλης. Εκεί είθισται να μένουν οι Αρχιεπίσκοποι Αθηνών από της εποχής Δαμασκηνού, εκεί έμενε και ο προκάτοχος του Χριστοδούλου μακαριστός Σεραφείμ. Όταν όμως ανοίχθηκε το σπίτι, τους περίμενε μια εικόνα αξέχαστη: το σπίτι έμοιαζε εντελώς εγκαταλελειμμένο, κατεστραμμένο. Ένα δείγμα: στο πατάρι του θερμοσίφωνα βρίσκονταν σπάνια χειρόγραφα και παλιές εικόνες! Έπιπλα, κουρτίνες, σοβάδες, κουζίνα κ.λπ. βρίσκονταν σε κατάσταση καταρράκωσης. Τότε, ανέλαβε αυτοβούλως να αποκαταστήσει το σπίτι με δικά του έξοδα ο Δημήτρης Κοντομηνάς. Κατηγόρησαν τον Χριστόδουλο ότι ετοιμάζει ανάκτορο για να μείνει, και ότι υποχρεώνει την Εκκλησία σε έναν από τους μεγαλύτερους κεφαλαιοκράτες! Όταν μετά περίπου δύο χρόνια ο Αρχιεπίσκοπος επέτυχε στην Ιερά Σύνοδο και πέρασε απόφαση για την ασφάλιση

Ο κ. Δημ. Κοντομηνάς με τον Αρχιεπίσκοπο Χριστόδουλο.

της εκκλησιαστικής περιουσίας, προκηρύχθηκε διαγωνισμός. Ο Χριστόδουλος εντυπωσιάστηκε όταν έμαθε ότι στον διαγωνισμό δεν συμμετείχε η εταιρία του Κοντομηνά, του τηλεφώνησε αμέσως ζητώντας του να καταθέσει και αυτός προσφορά στην Ι. Σύνοδο. Αλλά ο Δημήτρης Κοντομηνάς αρνήθηκε. Κι όταν ο Χριστόδουλος επέμεινε, εκείνος του το ξεκαθάρισε με τη φράση που έμεινε στα χρονικά: "Εάν η εταιρία μου καταθέσει καλύτερη προσφορά υπέρ της Εκκλησίας, θα πουν ότι δώσατε τη δουλειά σε φίλο σας!"».

(Πηγή: έκδοση με χορηγία PRIME, εις ΜΝΗΜΗΝ Χριστοδούλου Αρχιεπισκόπου, Παναγιώτου και Μαρίας Κοντομηνά)

► *Στα δύσκολα χρόνια της κρίσεως η ορθόδοξη Εκκλησία μας καθημερινά ετοίμαζε 55.000 μερίδες φαγητού! Είναι τεράστιο το έργο της Εκκλησίας και είναι κρίμα που κάποιοι την πολεμούν επειδή δεν γνωρίζουν την πολυποίκιλη προσφορά της.*

ΕΝ ΣΥΝΤΟΜΙΑ

► Πολλοί φτωχοί δίπλα μας ζουν με 200-300 ευρώ το μήνα και αρκετοί πάνω από 65 ετών.

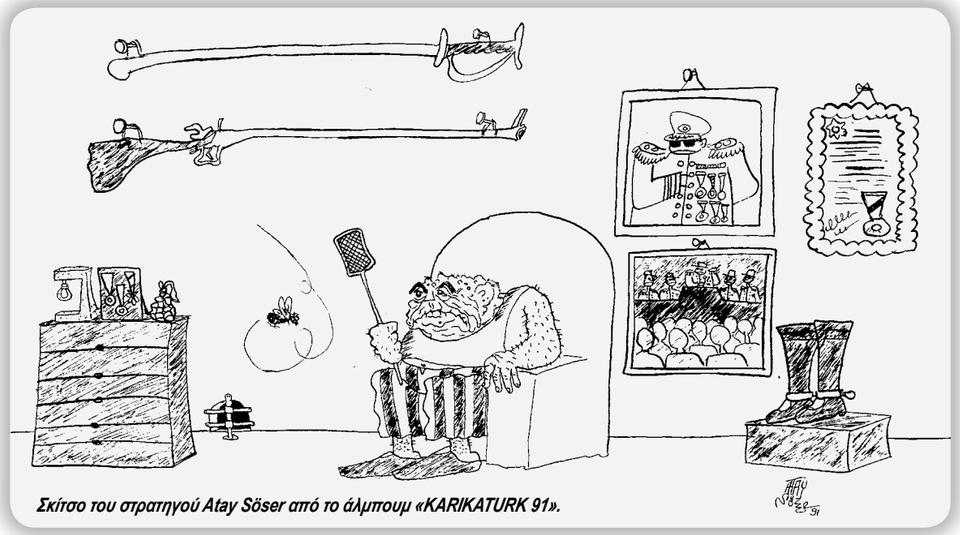
► Για μεγάλο χρονικό διάστημα, πάνω από 12 μήνες, μακροχρόνια άνεργοι είναι στην Ελλάδα γύρω στις 550.000 άτομα. Χωρίς δουλειά ανάμεσά μας κάπου 190.000 με πτυχίο Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης!

► Οι συνδικαλιστές για πολλά χρόνια είναι ένα καλό και ταυτόχρονα μεγάλο πρόβλημα με τις συμπεριφορές σχέσεων με τους κυβερνώντες. Πολλοί στηρίζουν τους επιχειρηματίες σε βάρος συναδέλφων τους.

► Πολλά φορολογικά βάρη φορτώθηκαν στον Έλληνα στην τριετία 2016-2018, όπως αναφέρει το Γενικό Λογιστήριο του Κράτους. 11,4 δισ. ευρώ μέτρα είχε η «αριστερή» κυβέρνηση Τσίπρα.

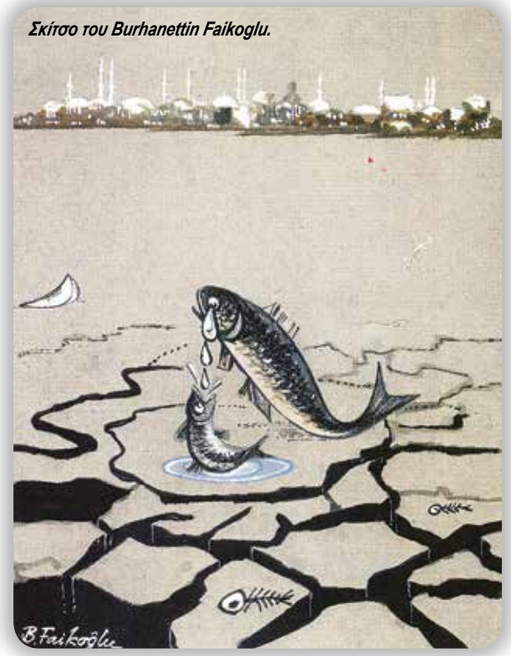
► Πάνω από 104 δισ. ευρώ είναι τα ληξιπρόθεσμα χρέη στην εφορία που χρωστάνε 4.019.000 φορολογούμενοι. Δύο εκατομμύρια από αυτούς είναι σε κατάσταση κατάσχεσης. Οι ασφαλιστές έχουν κάποιες λύσεις να σώσουν μερικούς.

Μάνες που κάνουν το δάκρυ τους λίμνες και στρατηγοί που βαράνε... μύγες!



Σκίτσο του στρατηγού Atay Söser από το άλμπουμ «KARIKATURK 91».

Υπάρχουν ανάμεσά μας πολλοί ΑΝΑΞΙΟΠΟΙΗΤΟΙ άνθρωποι -στελέχη που οι νέοι τούς έσπρωξαν στο περιθώριο με τις νέες ιεραρχίες. Όμως αυτοί έχουν πολλές γνώσεις και εμπειρίες χρήσιμες για πολλούς νέους που ψάχνουν να ανακαλύψουν τον τροχό σε θέματα που λύθηκαν προ πολλού! Ειδικά στις πωλήσεις πολλοί στρατηγοί, managers «βαράνε μύγες» σε γραφεία και άσχετες θέσεις σε σχέση με αυτό που κάνουν. Με θλίψη παρατηρώ πολλούς με πτυχία και μάστερ σε κορνίζες, άπειρους, χωρίς αποτελέσματα, να περιστοιχίζονται από πρόσωπα μη ικανά και «κοριτσάκια» ικανά σε γραμματειακές εργασίες και όχι στρατηγούς της μάχης με διορατικότητα, εξυπνάδα και φαντασία για νίκες! Το τραγικότερο: Κάποια στελέχη νέα των πωλήσεων, αποδεδειγμένα αναποτελεσματικά, «αχρήστευσαν» ικανούς στρατηγούς των πωλήσεων μη αντέχοντας τη σύγκριση και τη φανερή γύμνια τους... Κάποια μεγέθη είναι τραγικά μη συγκρίσιμα. Και ακόμα πιο τραγικό: ενώ έχουν αξιόλογα στελέχη στο δυναμικό τους εισάγουν από άλλες εταιρείες κάποιους άσχετους (ανταγωνιστές) που δεν έχουν να δείξουν κάποιες επιτυχίες. Και ακόμη πολύ πιο τραγικό: Πληρώνουν άλλες εταιρείες άσχετες με το αντικείμενο (δήθεν κυνηγούς κεφαλών) να επιλέξουν για λογαριασμό τους... Αξιοποιήστε τους «στρατηγούς» που οι τοίχοι στα γραφεία και τα σπίτια τους είναι γεμάτοι με πτυχία, κύπελλα και μετάλλια... Αυτό το σκίτσο με τον στρατηγό Τούρκο Atay Söser στο άλμπουμ «KARIKATURK 91» πολύ μου άρεσε... Είναι ένα ωραίο μάθημα για managers... Δίδαγμα: Αξιοποιήστε τα ταλέντα και προσόντα των ανθρώπων σας. Πολλοί από αυτούς όταν στεγνώσει η λίμνη γύρω τους θα προσφέρουν το δάκρυ τους να ζήσουν τα «παιδιά» τους. Κάτι παρόμοιο έκανε και η γυναίκα μου Μαρία σαν δασκάλα για τα παιδάκια στο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ και στο Δημόσιο όπου υπηρέτησε. Έψαχνε και έβρισκε πάντα «νερό» να τα ξεδιψάσει. Απ' την ψυχή και την τσέπη της. Δείτε και το σκίτσο με τη «μαμά» ψάρι...



Σκίτσο του Burhanettin Faikoglu.

Είναι πολλοί στο χώρο των πωλήσεων στην Εθνική, στην ALLIANZ, στην INTERAMERICAN, στην ERGO, στην GENERALI, στην NN... Ψάξτε και θα τους βρείτε!

Ε. Σ.

Οι δύο κυρίες, η κυρά Ζωή και κυρία Βασιλική, ήταν φίλες

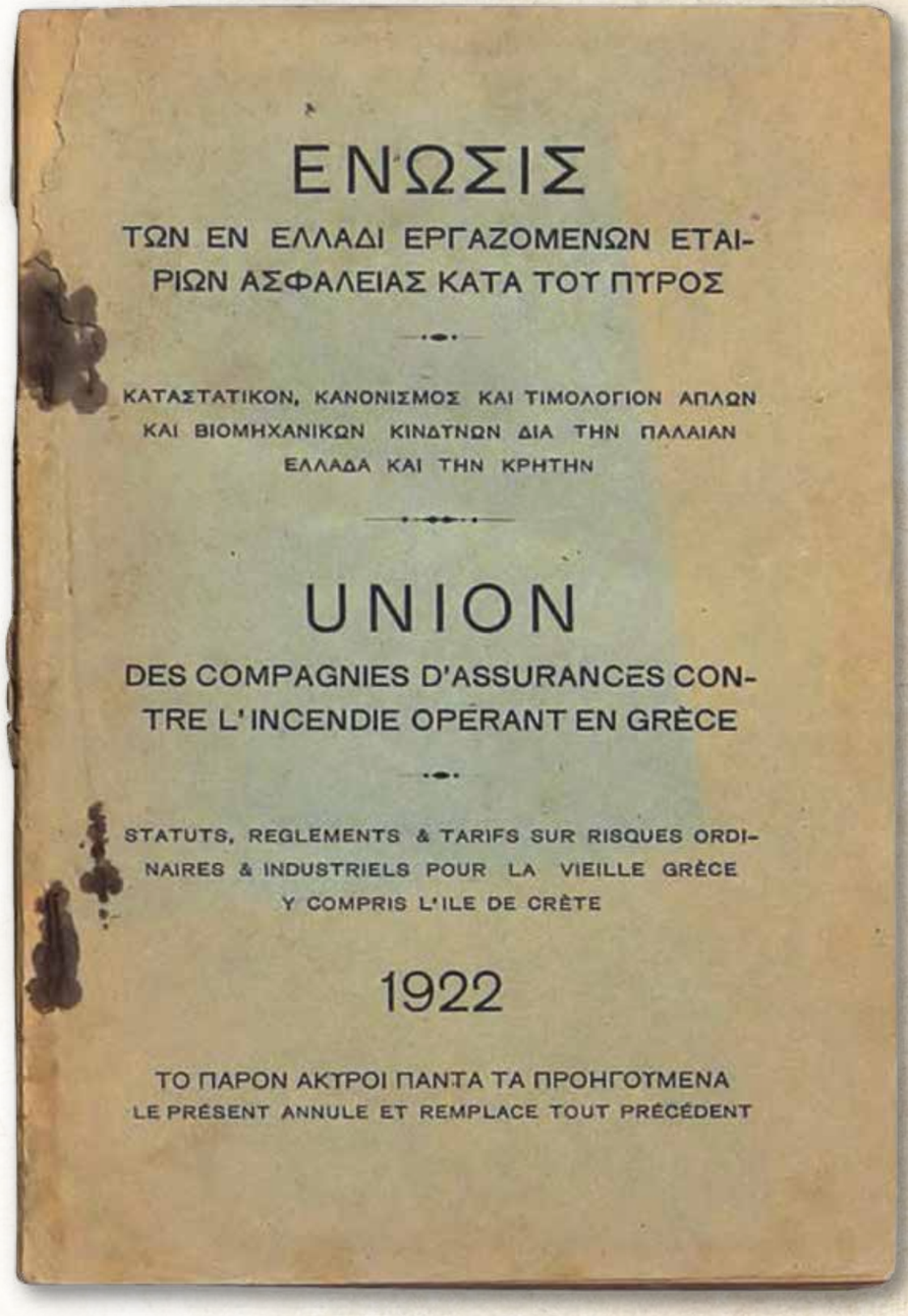
Στις 3 Νοεμβρίου 2019 που έκανα το μνημόσυνο της μάνας μου στο Αγρίνιο, βρήκα αυτή τη φωτογραφία. Ήταν γειτόνισσες στο Αγρίνιο, η κυρά Ζωή Τσώκου, μάνα του φίλου και συμμαθητή μου Ανδρέα, και η κυρία Βασιλική Σπύρου, η μάνα μου. Έμεναν, κατά κόσμον, στην Ντούτσαγα στην οδό Αγίας Τριάδος, στα πλατάνια προς το Γηροκομείο. Έφυγαν από την παρούσα ζωή πρόσφατα... Πήγαιναν στην εκκλησία, στους κύκλους Αγίας Γραφής στη ΖΩΗ, στον Φεφέ και εκκλησιάζονταν στην Αγία Τριάδα, στην Αγία Βαρβάρα, στους Αγίους Αναργύρους... Αυτές έτρεχαν στα σχολεία και γυμνάσια για εγγραφές των παιδιών, σε συγκεντρώσεις γονέων, σε παραλαβή βαθμών... Αυτές μίλαγαν με δασκάλους και καθηγητές - ποτέ οι άνδρες τους που ήταν σε δουλειά. Η Ντούτσαγα ήταν μια συνοικία με πολλά παιδιά, με πολλούς φτωχούς αλλά και καλούς νοικοκυραίους κάποιας μέσης οικονομικής επιφάνειας... Είχαν πολλές φίλες, την κυρά Ουρανία Κοτρώσου, την Αθηνά Τσάκου, γυναίκες της οικογένειας Κάππα, τη Μαρία Κοτρώτσου, την Κωνσταντούλα Ζαχείλα, τη Χ. Λαζούρα, τη Σκεπαρνιά, τη Μαρία Παντούλα, την κυρά Ζωή Μπαριάμη, τη γυναίκα του καροτσέρη μπαρμπα-Γιώργου, τη γυναίκα του σιδηρά του Χατζάρα, του Κουτσουμήτσου στο Γηροκομείο, του Ζερβόπουλου, του Μανιάκα, την κυρά Βάσω τη Μικρασιάτισσα, τη Μαρία Γελαδέρη, του Παληούρα, τη Μαρία του Κώστα Φράγκου, του Τρομάρα, του Βαΐτσα, του Ζάχου, την κυρά Χρυσάνθη, τη μάνα του Παντελή... Πολλές φορές συναντιότανε στη λαϊκή αλλά και στα καπνά όπου δούλευαν μαζί, στον Άη Γιάννη τον Ρηγανά, στη γιορτή στον παλιό Άη Χριστόφορο αλλά και τα πρωινά όταν έβγαιναν να αγοράσουν σύκα και ψάρια απ' τα Αμπάρια της λίμνης Τριχωνίδας και ντομάτες από το Παναιτώλιο και γάλα από τον πλανόδιο γαλατά ή όταν περίμεναν κολόνα πάγου από τον Κώστα Κουφιόπουλο. Στα «Παπαστράτεια Εκπαιδευτήρια» βρέθηκαν μαζί να πάρουν βαθμούς... Κάποια φορά στην Αθήνα όταν βρέθηκαν πήγαν εκδρομή στην Ακρόπολη... Ο Θεός να τις αναπαύσει, αιωνία η μνήμη τους.

Η Βασιλική Σπύρου και η Ζωή Τσώκου.

Η συμπεριφορά τους ήταν παραλαβή και παράδοση σκυτάλης πολιτισμού ελληνικού που ξεκίναγε από το σχολείο και την εκκλησία και έφτανε ως το κυριακάτικο τραπέζι της οικογένειας, στην αλληλοβοήθεια των γειτόνων, στην έγνοια των παιδιών που έπαιζαν στις αλάνες και έπρεπε να μαζευτούν νωρίς μακριά από κακές παρέες, στην αναστάσιμη λαμπάδα που έκρυβαν στις χούφτες από την Αγία Τριάδα ως το σπίτι για να ανάψουν το καντήλι και να σταυρώσουν το πάνω μέρος της πόρτας, στα νηστίσιμα φαγητά τις μεγάλες γιορτές, στην παρακολούθηση των σχολικών εορτών κοντά στα παιδιά, στις κρυφές τσιμπιές στα γυμνά πόδια (τότε που φοράγαμε κοντά παντελονάκια) για να είμαστε σεμνοί στις συγγενικές επισκέψεις, στο άναμμα της λάμπας της εξώπορτας και της ανοιχτής πόρτας στις γιορτές, στο ξενύχτι τις πένθιμες μέρες αυτών που έφυγαν απ' τη ζωή, στις επισκέψεις το Πάσχα στις αυλές αυτών που έψηναν αρνιά, στις άσπρες πετσέτες που πήγαιναν λειτουργία για «ύψωμα» στην εκκλησία όταν γιόρταζε κάποιος στην οικογένεια, στο μοίρασμα της πίτας που γύρισε από το φούρνο, στις γεμάτες ποδιές που έκρυβαν φρούτα που φίλεψαν κάποιοι χωριανοί και πήγαιναν οι γυναίκες φίλες στην κουζίνα, στην καλημέρα καθώς ασβέστωναν στην αυλή, στο να «καλοξημερώσετε» όταν καληνυχτούσαν η μία την άλλη στα καθαρά πεζούλια που κουβέντιαζαν τα βραδάκια... Απλές γυναίκες, ήταν του λαού μας, που όμως ως τα βαθιά γεράματά τους τις προσφωνούσαν με το «κυρία»... πρώτα, και μετά με το Ζωή και Βασιλική... Αχ! Πόσο λείπουν αυτές οι μάνες που δεν γνώρισαν τις Μπαχάμες και τα Ταγκό στο Παρίσι και τους έρωτες της Ελίζαμπεθ Τέιλορ και τα ψέματα των πολιτικών που έταξαν καλύτερες μέρες στα παιδιά τους! Είμαι σίγουρος πως πολλά καλά που έστελνε ο Θεός στον κόσμο τα έστελνε γι' αυτές τις μάνες! Και κάτι ωραίες μέρες και κάποια ηλιοβασιλέματα και πλούτο στα χωράφια! Ναι, γι' αυτές που ήταν πολλές, και άλλες τις λέγανε Ζωή, άλλες Βασιλική, άλλες Μαρία, άλλες Χρυσάνθη κι άλλες Λαμπρινή και Γιαννούλα! Είμαστε προνομιούχοι, Ανδρέα!

Ε.Σ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDEWRITING



ΕΝΩΣΙΣ των εν Ελλάδι εργαζομένων Εταιριών Ασφαλείας κατά του πυρός – Καταστατικόν, κανονισμός και τιμολόγιον απλών και βιομηχανικών κινδύνων διά την παλαιάν Ελλάδα και την Κρήτην, 1922

(Πηγή: Ε. Σπύρου: Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια 1860-1960)

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΪΚΟΥΡΑΣ

Υπουργός Οικονομικών

Η ιδιωτική ασφάλιση τονώνει την οικονομία και την επιχειρηματικότητα

*Αποκλειστική συνέντευξη στον **Κωνσταντίνο Σπύρου***

Τον σημαντικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης για την προστασία των νοικοκυριών και την ενίσχυση της οικονομίας και επιχειρηματικότητας επισημαίνει σε αποκλειστική συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Υπουργός Οικονομικών Χρήστος Σταϊκούρας. Συναντηθήκαμε με τον κ. Σταϊκούρα σε μία περίοδο που ο ίδιος ήταν ιδιαίτερα απασχολημένος αμέσως μετά το επιτυχημένο για την Ελλάδα Eurogroup και συζητήσαμε μαζί του τόσο για την ελληνική οικονομία και τις προοπτικές της όσο και για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Ο κ. Σταϊκούρας προανήγγειλε, επίσης, περαιτέρω μειώσεις φόρων και εισφορών και τονίζει ότι η Ελλάδα σωρεύει κεφάλαιο αξιοπιστίας, γυρίζει οριστικά σελίδα και μπορεί να ατενίζει με ρεαλιστική αισιοδοξία το μέλλον.

Ο Δεκέμβριος είναι ο μήνας της Ελλάδας στο Eurogroup. Πώς μας βλέπουν οι εταίροι μας και γενικότερα πώς αντιμετωπίζουν σήμερα τη χώρα μας; Τι προέκυψε από το Eurogroup του Δεκεμβρίου;

Είναι γεγονός ότι το κλίμα πλέον στις συναντήσεις με τους ευρωπαϊκούς και διεθνείς θεσμούς έχει μεταβληθεί προς το θετικότερο.

Κατά τις συναντήσεις με τους εταίρους, ομολόγους υπουργούς των χωρών-μελών της ευρωζώνης και διεθνείς αξιωματούχους, επιβεβαιώνεται ότι η Ελλάδα σωρεύει κεφάλαιο αξιοπιστίας, γυρίζει οριστικά σελίδα και μπορεί να ατενίζει με ρεαλιστική αισιοδοξία το μέλλον.

Αυτή η καλή πορεία της ελληνικής οικονομίας αναγνωρίστηκε και στο τελευταίο Eurogroup.

Επιβεβαιώθηκε η πρόοδος που έχει συντελεστεί, καταγράφηκε η κάλυψη των κενών που άφησε «παρακαταθήκη» η προηγούμενη κυβέρνηση και αναδείχθηκε η θετική δυναμική που έχει αναπτυχθεί.

Στη βάση αυτών των επιτευγμάτων, αποφασίστηκε η εκταμίευση του δεύτερου πακέτου μέτρων ελάφρυνσης του ελληνικού χρέους, συνολικού ύψους 767 εκατ. ευρώ.

Σε αυτά τα μέτρα συμπεριλαμβάνεται και η αποδέσμευση της επόμενης δόσης κερδών των ευρωπαϊκών κεντρικών τραπεζών από τα ελληνικά ομόλογα, των γνωστών ANFAs και SMPs.

Ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ιδιαίτερα σημαντικός. Συνίσταται, μεταξύ άλλων, στην προστασία των νοικοκυριών, στην αποκατάσταση πολύτιμων υλικών και οικονομικών πόρων, στη δημιουργία αποταμιευτικών κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση παραγωγικών επενδύσεων, στη στήριξη και ενθάρρυνση της επιχειρηματικής δραστηριότητας, στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και στην τόνωση των φορολογικών εσόδων του Δημοσίου.

Αποδέσμευση χωρίς όρους, προϋποθέσεις και προαπαιτούμενα που είχαν τεθεί παλαιότερα.

Επιπρόσθετα, για πρώτη φορά, αναδείχθηκε και καταγράφηκε στην ανακοίνωση το ζήτημα της αξιοποίησης αυτών των κερδών για επενδυτικούς σκοπούς.

Προς αυτόν το σκοπό, αποφασίστηκε η έναρξη της τεχνικής επεξεργασίας το επόμενο χρονικό διάστημα.

Η ελληνική οικονομία προχωράει με σταθερά και ιεραρχημένα βήματα προς την πλήρη κανονικοποίησή της, τους καλούς ρυθμούς ανάπτυξης, τη στήριξη των οικονομικά αδυνάμων και της μεσαίας τάξης, και την ολόπλευρη ισχυροποίηση της χώρας.

Το οικονομικό επιτελείο της κυβέρνησης εκτιμά, εργάζεται και αισιοδοξεί ότι η τροχιά της ελληνικής οικονομίας θα είναι ολοένα και καλύτερη.

Πρωτογενή πλεονάσματα. Είναι εφικτός ο στόχος μείωσής τους; Και από πότε θα το δούμε;

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Είναι εφικτός όταν η προσέγγισή του γίνεται με προσεκτικές και μεθοδικές πολιτικές και οικονομικές κινήσεις.

Και αυτό πράττουμε ως κυβέρνηση και οικονομικό επιτελείο.

Υψηλότεροι ρυθμοί ανάπτυξης, χαμηλό κόστος δανεισμού, πρόωρη αποπληρωμή του ακριβού τμήματος του δανείου από το ΔΝΤ και χρήση των κερδών από τα ελληνικά ομόλογα για αναπτυξιακές πρωτοβουλίες θα βελτιώσουν τις παραμέτρους βιωσιμότητας του δημοσίου χρέους.

Και θα δώσουν τη δυνατότητα διεκδίκησης και επίτευξης χαμηλότερων πρωτογενών πλεονασμάτων.

Σας κατηγορεί ο ΣΥΡΙΖΑ ότι η κυβέρνηση κάνει ταξική πολιτική και ευνοεί τους έχοντες. Ποια είναι η στρατηγική σας; Θα αξιοποιήσετε τον δημοσιονομικό χώρο για τη στήριξη των κοινωνικά αδύναμων συμπολιτών μας;

Ο τελευταίος που δικαιούται να ασκεί τέτοια κριτική είναι ο ΣΥΡΙΖΑ. Διότι η κυβέρνησή του είναι αυτή που διέλυσε τη μεσαία τάξη, έκοψε το ΕΚΑΣ, μείωσε το αφορολόγητο όριο, επέβαλε ή αύξησε εισφορές υγείας στις συντάξεις, έβαλε πολλούς νέους φόρους.

Η δική μας πολιτική δεν έχει ταξικό πρόσημο. Όλες οι εισοδηματικές τάξεις βλέπουν ωφέλεια από τις πολιτικές μας, μέσω της αύξησης του διαθέσιμου εισοδήματος, ιδιαίτερα όμως τα χαμηλότερα και τα μεσαία εισοδηματικά στρώματα.

Ενδεικτικά, σύμφωνα με μελέτη του Συμβουλίου Οικονομικών Εμπειρογνωμόνων, συνδυαστικά από τη μείωση του ΕΝΦΙΑ και τη νέα κλίμακα φορολογίας εισοδήματος φυσικών προσώπων αναμένεται μείωση της φορολογικής επιβάρυνσης στα χαμηλότερα εισοδήματα κατά 23%, στα μεσαία εισοδήματα κατά 16% και στα υψηλότερα εισοδήματα κατά 7%.

Στο ίδιο πλαίσιο κινήθηκε η στρατηγική μας για τη διάθεση του δημοσιονομικού χώρου που δημιουργήθηκε το δεύτερο εξάμηνο του 2019. Μειώσαμε τον ΕΝΦΙΑ, καταβάλαμε εμπροσθοβαρώς αυξημένο επίδομα θέρμανσης, μειώσαμε την προκαταβολή φόρου για τα νομικά πρόσωπα, καλύψαμε έκτακτες δαπάνες σε εθνική άμυνα, νοσοκομεία και μέσα μαζικής μεταφοράς, πληρώσαμε οφειλές στη ΔΕΗ και χορηγούμε και έκτακτη ενίσχυση σε ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες. Έκτακτη ενίσχυση που δεν υφίστατο πριν από λίγους μήνες, αφού η προηγούμενη κυβέρνηση εξάντλησε τον όποιο δημοσιονομικό χώρο λίγες ημέρες πριν από τις εκλογές, ναρκοθετώντας το πεδίο για την επόμενη κυβέρνηση.

Τέλος, στο φορολογικό νομοσχέδιο που ψηφίσαμε, περιλαμβάνονται στοχευμένες δράσεις που βελτιώνουν το διαθέσιμο εισόδημα των πολιτών, κυρίως της μεσαίας

τάξης. Ενδεικτικά, μειώνεται ο φόρος εισοδήματος φυσικών προσώπων για όλους τους πολίτες, κυρίως όμως για τα χαμηλότερα εισοδήματα, μειώνεται η φορολογία για όλες τις επιχειρήσεις, καθιερώνεται χαμηλός φορολογικός συντελεστής για τα αγροτικά συνεταιριστικά σχήματα, παρέχονται φορολογικά κίνητρα στις επιχειρήσεις και στους εργαζομένους για τις παροχές σε είδος, μειώνεται ο ΦΠΑ για τα βρεφικά είδη, απαλλάσσονται από την εισφορά αλληλεγγύης όλα τα ΑμεΑ με ποσοστό αναπηρίας άνω του 80%, εφαρμόζονται πολιτικές για την τόνωση της οικοδομικής δραστηριότητας.

Εξαγγείλατε ορισμένα μέτρα μείωσης των φορολογικών βαρών της μεσαίας τάξης. Ωστόσο, τα βάρη εξακολουθούν να είναι πολλά. Ποια άμεσα μέτρα σχεδιάζετε για περαιτέρω φοροελαφρύνσεις, για τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, ειδικά για τους νέους, σύμφωνα με τις προεκλογικές σας δεσμεύσεις;

Πράγματι τα βάρη είναι πολλά. Και ποτέ δεν ισχυριστήκαμε ότι, μόλις σε 6 μήνες, τα βγάλαμε από τις πλάτες των πολιτών. Σίγουρα όμως αποδεικνύουμε ότι σταδιακά τις ελαφρύνουμε, κυρίως μέσα από μειώσεις φόρων.

Αυτές, μαζί με την υλοποίηση διαρθρωτικών αλλαγών, τη δημιουργία ενός πιο φιλικού προς την επιχειρηματικότητα περιβάλλοντος και την ενίσχυση της ρευστότητας στην πραγματική οικονομία, προσδοκούμε, συνδυαστικά, να δημιουργήσουν πολλές και καλές θέσεις απασχόλησης, κυρίως στον ιδιωτικό τομέα.

Θα ακολουθήσουν και άλλες, πρόσθετες μειώσεις φόρων, μόλις βρεθεί, με ασφάλεια, ο αναγκαίος δημοσιονομικός χώρος. Και έχουμε πει ότι μία από τις προτεραιότητές μας είναι η σταδιακή μείωση, και τελικά κατάργηση, της εισφοράς αλληλεγγύης.

Μήπως η κυβέρνηση, αντί για την περαιτέρω μείωση του φόρου των επιχειρήσεων στο 20%, να εξέταζε μια πιο γενναία μείωση στις ασφαλιστικές εισφορές; Πώς θα βλέπατε ένα τέτοιο ενδεχόμενο ώστε να υπάρξει μια ισορροπία μεταξύ της μείωσης του φόρου επιχειρήσεων και των ασφαλιστικών εισφορών; Δεν θα λειτουργούσε ευεργετικά μια τέτοια εξέλιξη για την προσέλκυση επενδύσεων και τη δημιουργία νέων θέσεων απασχόλησης/εργασίας;

Έχετε δίκιο, οι ασφαλιστικές εισφορές είναι εξαιρετικά υψηλές. Και είναι δέσμευσή μας αυτές να μειωθούν σημαντικά τα επόμενα χρόνια, και σε βάθος τετραετίας.

Ξεκινούμε ήδη από το 2020, με τη μείωση των ασφαλιστικών εισφορών κατά 0,9% στους μόνιμα απασχολούμενους εργαζομένους.

Θα επιδιώξουμε να κινηθούμε με γρηγορότερο βηματισμό, συνδυαστικά με τη μείωση της φορολογίας φυσικών και νομικών προσώπων, ώστε το τελικό αποτέλεσμα να ενισχυεί την προσέλκυση επενδύσεων και τη δημιουργία νέων θέσεων απασχόλησης.

Υπενθυμίζω όμως ότι ο βηματισμός πρέπει να γίνεται με προσοχή και με ασφάλεια.

Σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη του ΙΟΒΕ, η ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης ενισχύει την αποταμίευση, τις επενδύσεις και γενικότερα την εθνική οικονομία. Ασπάζεστε αυτή την άποψη;

Είναι πράγματι γεγονός ότι ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ιδιαίτερα σημαντικός.

Συνίσταται, μεταξύ άλλων, στην προστασία των νοικοκυριών, στην αποκατάσταση πολύτιμων υλικών και οικονομικών πόρων, στη δημιουργία αποταμιευτικών κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση παραγωγικών επενδύσεων, στη στήριξη και ενθάρρυνση της επιχειρηματικής δραστηριότητας, στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και στην τόνωση των φορολογικών εσόδων του Δημοσίου.

Είναι όμως γεγονός ότι κατά το παρελθόν υπήρχαν προβλήματα στον κλάδο, που έβλαψαν την εικόνα και τη φήμη της αγοράς, και υπονόμευσαν την ήδη χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση των πολιτών.

Σήμερα όμως ο κλάδος φαίνεται να έχει απομακρυνθεί από τις αστοχίες του παρελθόντος.

> **Η κυβέρνηση του ΣΥΡΙΖΑ είναι αυτή που διέλυσε τη μεσαία τάξη, έκοψε το ΕΚΑΣ, μείωσε το αφορολόγητο όριο, επέβαλε ή αύξησε εισφορές υγείας στις συντάξεις, έβαλε πολλούς νέους φόρους. Η δική μας πολιτική δεν έχει ταξικό πρόσημο.**

Έχουν γίνει σημαντικά βήματα για την ενίσχυση της αξιοπιστίας του, με την εφαρμογή του κανονιστικού πανευρωπαϊκού πλαισίου Solvency II και την αυστηρή εποπτεία της Τραπέζης της Ελλάδος. Το στοίχημα πλέον είναι η ενίσχυση της εμπιστοσύνης των πολιτών στις ασφαλιστικές εταιρείες, καθώς αυτή αποτελεί στοιχείο-κλειδί για να μπορέσει να αναπτυχθεί η ασφαλιστική αγορά, να διεισδύσει στην κοινωνία και να διαδραματίσει το ρόλο που πρέπει στην εθνική οικονομία.

Τελικά, τι άραγε ισχύει; Οι θετικές εξελίξεις στην οικονομία οφείλονται στην καλή κατάσταση που παραλάβατε ή στις δικές σας προσπάθειες και ευρύτερα του οικονομικού επιτελείου από τις 7 Ιουλίου κι έπειτα;

Από την πρώτη στιγμή που ανέλαβα τα καθήκοντα του Υπουργού Οικονομικών, τόνισα ότι δεν είναι σκοπός μου να μιλήσω για «καμένη γη», ούτε να μηδενίσω το διαχρονικό έργο προκατόχων μου.

Κρατώ τα όποια θετικά έγιναν τα προηγούμενα χρόνια και οικοδομώ πάνω σε αυτά.

Είναι βέβαια γεγονός ότι παραλάβαμε οικονομία με ελλείψεις, σφάλματα και δρομο-

Ο κ. Σταϊκούρας αμέσως μετά τη συνεδρίαση του Eurogroup στις Βρυξέλλες, αριστερά κατά τη διάρκεια της συνέντευξης Τύπου και κάτω με τον Κωστή Σπύρου.

λογημένες λανθασμένες πολιτικές. Παραλάβαμε τον Προϋπολογισμό με δημοσιονομικό κενό για το 2019. Από τον Ιούλιο που αναλάβαμε τη διακυβέρνηση, με σχέδιο, βήμα-βήμα, χωρίς περιπτές υποτακτικότητες ή περιττούς παλικαρισμούς, προσπαθήσαμε να αντιμετωπίσουμε τα λάθη που έγιναν και τις παραλείψεις που υπήρξαν.

Η αλλαγή του κλίματος στην οικονομία μετά τις εκλογές, η πειθαρχημένη εκτέλεση του Προϋπολογισμού στο σκέλος των δαπανών και η βελτίωση της φορολογικής συμμόρφωσης, όπως αποτυπώνεται και στην υψηλότερη εισπραξιμότητα φόρων, συνέβαλαν στην επίτευξη του δημοσιονομικού στόχου για το 2019.

Στόχος η οικονομία να «τρέξει» ταχύτερα και πιο ορθολογικά.

Μια άγνωστη πλευρά του Χρήστου Σταϊκούρα είναι η πορεία του ως αναπληρωτή καθηγητή του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Πόσο δύσκολο είναι για εσάς προσωπικά να χειρίζεστε ταυτόχρονα την πολιτική και την ακαδημαϊκή σας καριέρα;

> **Από το 2020, μείωση των ασφαλιστικών εισφορών!**

Ενστερνίζομαι από παλαιά τη θέση ότι η επιστήμη και η εφαρμοσμένη πολιτική οφείλουν να λειτουργούν συμπληρωματικά.

Έχετε ήδη φτάσει στα 46 σας χρόνια στη θέση του «τσάρου της οικονομίας». Τι επιφυλάσσει το μέλλον για τον Χρήστο Σταϊκούρα και ποιος είναι ο προσωπικός σας στόχος;

Κατ' αρχάς, δεν αποδέχομαι τον όρο «τσάρος της οικονομίας» γιατί είναι μακριά από την αλήθεια και τη νοοτροπία μου.

Αποδέχομαι και υπηρετώ το ρόλο του Υπουργού Οικονομικών μιας κυβέρνησης.

Ο στόχος μου είναι να εργαστώ ώστε η πατρίδα μας και η οικονομία της να λειτουργούν με αξιοπρέπεια, αξιοπιστία και αποτελεσματικότητα στην ευρωπαϊκή και παγκόσμια σκηνή. ■

Ποιος είναι ο Χρήστος Σταϊκούρας:

Υπουργός Οικονομικών, Βουλευτής Ν.Δ.

Γεννήθηκε στη Λαμία το 1973. Εξελέγη Βουλευτής Φθιώτιδας με τη Νέα Δημοκρατία στις εκλογές του 2007, του 2009, του 2012 (Μάιο και Ιούνιο), του 2015 (Ιανουάριο και Σεπτέμβριο) και του Ιουλίου του 2019.

Από τον Οκτώβριο του 2009 μέχρι τον Ιούνιο του 2012 ήταν Αναπληρωτής Υπεύθυνος του Τομέα Πολιτικής Ευθύνης Οικονομίας της Ν.Δ.

Τον Ιούνιο του 2012 ανέλαβε τα καθήκοντα του Αναπληρωτή Υπουργού Οικονομικών, θέση την οποία υπηρέτησε μέχρι τις εκλογές του Ιανουαρίου 2015.

Από τον Φεβρουάριο 2015 μέχρι τον Ιούνιο του 2019 ήταν Τομεάρχης Οικονομικών της Ν.Δ.

Από τον Ιούλιο του 2019 ανέλαβε τα καθήκοντα του Υπουργού Οικονομικών.

Είναι Διπλωματούχος Μηχανολόγος Μηχανικός Παραγωγής του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, κάτοχος Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στη Διοίκηση Επιχειρήσεων MBA από το Πανεπιστήμιο του Λονδίνου (Imperial College) και Διδάκτορας στην Τραπεζική και Χρηματοοικονομική (PhD in Banking and Finance) του Πανεπιστημίου City του Λονδίνου (City University).

Είναι Αναπληρωτής Καθηγητής Χρηματοοικονομικής στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών.

Διετέλεσε μέλος του Συνεργαζόμενου Εκπαιδευτικού Προσωπικού στο Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο (2004-2007), Επίκουρος Καθηγητής στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (2006-2018) και επισκέπτης Καθηγητής στα Πανεπιστήμια Θεσσαλίας, Αθηνών, City και στο Ευρωπαϊκό Πανεπιστήμιο Κύπρου.

Έχει δημοσιεύσει πάνω από 50 ερευνητικές εργασίες σε διακεκριμένα διεθνή επιστημονικά περιοδικά με κριτές. Στο έργο του έχουν αναφερθεί επιστήμονες σε πάνω από 2.600 δημοσιευμένες εργασίες σε διεθνή περιοδικά.

Έχει εργαστεί στην Κεντρική Τράπεζα της Αγγλίας και στον τραπεζικό Όμιλο Eurobank.

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

INTERAMERICAN

Μια μοναδική Συλλογή Έργων Τέχνης

Έργο του Γιάννη Γαΐτη.

Με σημαντική προσέλευση επισκεπτών -παρά τις δυσμενείς καιρικές και κυκλοφοριακές συνθήκες στην Αθήνα- οργανώθηκαν την Πέμπτη 21 Νοεμβρίου τα εγκαίνια της Έκθεσης Έργων Τέχνης της Συλλογής INTERAMERICAN, στον εκθεσιακό χώρο ΑΜΑΛΙΑΣ 36, στο Σύνταγμα. Στην Έκθεση, που είχε διάρκεια μέχρι και τις 24 Νοεμβρίου, παρουσιάστηκαν 46 συνολικά έργα που συναποτελούν τη Συλλογή - 40 ζωγραφικά, 3 επιτοίχιες κατασκευές και 3 γλυπτά (περίοπτα).

Η Συλλογή της εταιρείας περιλαμβάνεται μεταξύ των τριών πιο ανεπτυγμένων που ανήκουν σε ιδιωτικές επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Όπως επισημαίνει στον πρόλογο του εξαιρετικού Λευκώματος, που εξέδωσε η INTERAMERICAN, η Ελένη Κυπραίου, επιμελήτρια εκθέσεων και τεχνοκριτικός -η οποία συνέβαλε και στην οργάνωση της Έκθεσης-, η Συλλογή περιλαμβάνει αντιπροσωπευτικά δείγματα των εικαστικών Τεχνών στην Ελλάδα από τον μοντερνισμό μέχρι σήμερα. Παρά τις διαφορές και τις αντιθέσεις στα ρεύματα και τη φόρμα, την εικαστική αντίληψη και γραφή, στα έργα της Συλλογής είναι διακριτός ο κοινός παρονομαστής: η προαιώνια αμφισβήτηση του «συμβατικού», η αναζήτηση της πρωτοπορίας, η δυνατότητα συγκεφαλαίωσης εικαστικής και προσωπικής μνήμης, εμπειριών και αναφορών, ο νεωτερισμός.

Με αφετηρία τον εκπρόσωπο της γενιάς του '30, Σπύρο Βασιλείου, ακολουθώντας τους αμφισβητίες όπως ο Κων-

Αρκετοί οι καλλιτέχνες που παρευρέθησαν στα Εγκαίνια της Έκθεσης. Στο στιγμιότυπο, με τον Γιάννη Καντώρο και τον Γιάννη Ρούντο.

Ο ζωγράφος και χαράκτης Γιάννης Ψυχοπαίδης με τον Γιάννη Ρούντο, μπροστά στο πορτρέτο του Μίκη Θεοδωράκη, έργο του καλλιτέχνη.

Ο Γιάννης Καντώρος και ο Γιάννης Ρούντος με την επιμελήτρια της Έκθεσης και τεχνοκριτικό, Ελένη Κυπραίου.

Από ξενάγηση στην Έκθεση.

σταντίνος Ξενάκης, η Συλλογή διατρέχει την πρωτοπορία με την Άσπα Στασινοπούλου και την Έρση Χατζηαργυρού, τον αφαιρετικό εξπρεσιονισμό με τον Κώστα Πανιάρα, τον σουρεαλισμό με τον Σαράντη Καραβούζη και ολοκληρώνεται με τους χειρονομιακούς της γενιάς του '90 και τους γκραφιτάδες του 2000, τους ζωγράφους «του δρόμου».

Με τα γλυπτά συμπληρώνεται η εικόνα που κτίζεται με τη Συλλογή, ενδεικτική της παρουσίασης έργων και περιόδων εύρους μιας 50ετίας - όσα είναι και τα χρόνια της INTERAMERICAN έως σήμερα (1969-2019). Εκτός των προαναφερθέντων καλλιτεχνών, η Συλλογή περιλαμβάνει έργα των Δημήτρη Αληθεινού, Γιάννη Γαΐτη, Χρίστου Καρά, Κυριάκου Κατζουράκη, Μιχάλη Κατζουράκη, Γιάννη Μπουτέα, Παύλου Σάμιου, Βασίλη Κυπραίου, Δημοσθένη Κοκκινίδη, Γιάννη Ψυχοπαίδη, Μαρκ Χατζηπατέρα, Κώστα Βαρώτσου, Δημήτρη Κούκου, Λήδας Παπακωνσταντίνου, Γιάννη Λασιθιωτάκη, Κυριάκου Μορταράκου, Παντελή Χανδρή, Εδουάρδου Σακαγιάν, Μιχάλη Μανουσάκη, Μαρίας Αναστασίου, Ανδρέα Δεβετζή, Γιάννη Φωκά, Γιάννη Αδαμάκη, Ειρήνης Κανά, Χρήστου Παλλαντζά, Χρύσας Βέργη, Άγγελου Ραζή, Αχιλλέα Χρηστίδη, των νέων δημιουργών Λέοντος Μιχαήλ, Δημήτρη Αγγελόπουλου, Αχιλλέα Πιστώνη και των καλλιτεχνών του γκράφιτι Pupet και ΚΕΖ.

Έργο του Κώστα Πανιάρα.

Καθημερινότητα και Τέχνη

Της ***Ελένης Κυπραίου,*** *τεχνοκριτικού*

Η ευθύνη συγκρότησης μιας Συλλογής, από τη στιγμή που κάποιος συλλαμβάνει την ιδέα μέχρι τον συντονισμό και την υλοποίησή της, είναι σημαντική και πολυεπίπεδη. Ένα τέτοιο έργο αποσκοπεί στην επαφή του κοινού με τον Πολιτισμό, αναδεικνύοντας τις δυνατότητες της καλλιτεχνικής δημιουργίας, αφυπνίζοντας και παρακινώντας τον θεατή να συμμετάσχει στην κοινωνική ζωή. Πόσω μάλλον, όταν η Συλλογή Έργων Τέχνης δεν ανήκει στο κράτος αλλά στην ιδιωτική πρωτοβουλία, δεν αποτελεί μουσειακό κτήμα και δεν διαθέτει τα έργα της προς πώληση. Όταν μάλιστα τα έργα της Συλλογής είναι -είτε αισθητικά είτε ιστορικά- άξια λόγου, τότε η Συλλογή είναι καλή. Αυτό είναι αξίωμα.

Κατά το 2012 ο Γιάννης Ρούντος, Διευθυντής Εταιρικών Σχέσεων και Υπευθυνότητας του Ομίλου INTERAMERICAN, πλειοδότησε εκ μέρους του Οργανισμού για την αγορά ενός γλυπτού του Μαρκ Χατζηπατέρα, προσφορά του καλλιτέχνη σε μια δημοπρασία της Αυστριακής Πρεσβείας υπέρ των Παιδικών Χωριών SOS Ελλάδος. Το γεγονός αυτό, στο πλαίσιο των πρωτοβουλιών κοινωνικής υπευθυνότητας του Οργανισμού, αποτέλεσε την αφορμή για τη δημιουργία της εταιρικής Συλλογής.

Η ιδέα καλλιεργήθηκε στις συζητήσεις που ακολούθησαν μεταξύ του Γιώργου Κώτσαλου, Διευθύνοντος Συμβούλου -που είχε την αρχική σκέψη και, φυσικά, την απόφαση- και του Γιάννη Ρούντου, δύο ανθρώπων με ιδιαίτερη ευαισθησία, γνώσεις και αγάπη για τις εικαστικές Τέχνες, τους καλλιτέχνες και τον Πολιτισμό. Ο δεύτερος αποδέχθηκε και την ανάθεση υλοποίησης της ιδέας, εκτός εργασιακών «υποχρεώσεων και απολαβών», έχοντας και ειδικότερες γνώσεις για τις πλαστικές Τέχνες από σπουδές και προσωπικό ενδιαφέρον, σχετικό γνωστικό υπόβαθρο, παιδεία και στοχαστική-κριτική διεισδυτικότητα. Στόχος ήταν η εισαγωγή της ζωγραφικής και της γλυπτικής στο εργασιακό περιβάλλον και η δημιουργία μιας ιδιαίτερης αισθητικά και λειτουργικά ατμόσφαιρας στα Γραφεία και στην επαγγελματική καθημερινότητα των εργαζομένων, αλλά και για τους επισκέπτες σε πιο ανοιχτούς χώρους (υποδοχής, εστίασης, εκδηλώσεων).

Η Συλλογή μεγάλωσε και -με ορισμένες ακόμη προσθήκες μετά την αλλαγή ηγεσίας το 2016 και τη θερμή ανταπόκριση του Γιάννη Καντώρου, νέου Διευθύνοντος Συμβούλου - απέκτησε χαρακτήρα, βασισμένο σε μια καθαρή αντίληψη για τη χρηστική αξία των έργων. Αποκτήθηκαν έργα «εύληπτα» για τον κόσμο της εταιρικής κοινωνίας, με την υπογραφή Ελλήνων δημιουργών των τελευταίων 40 χρόνων. Η «χρηματιστηριακή» αξία των καλλιτεχνών δεν αποτέλεσε ισχυρό κριτήριο, αλλά σίγουρα η οικονομική επένδυση του Οργανισμού, έχοντας «οροφή», επηρέασε και τις επιλογές που έγιναν. Το σύνολο, σήμερα, με γενικό παρονομαστή κυρίως τη ζωγραφική, από τον μοντερνισμό μέχρι το γκράφιτι, έχει μια συγκροτημένη ισορροπία. Το κτίσιμο της Συλλογής οφείλεται σε έναν διάλογο με αρκετούς από τους καλλιτέχνες, που είχε ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη σχέσης των ιδίων με την Εταιρεία και τις προθέσεις της, στη βάση μιας κοινής αντίληψης για την έννοια και την αξία της Συλλογής. Οφείλεται, ακόμη, και στις συμβουλές που ζητήθηκαν από ιστορικούς και θεωρητικούς ειδήμονες των Τεχνών. Πρακτικά, η αυθεντικότητα των έργων της Συλλογής και το εύλογο του κόστους τεκμηριώθηκαν με τις εκθέσεις εκτίμησης για το κάθε έργο ξεχωριστά της εταιρείας πραγματογνωμόνων-εκτιμητών ΜΕΝΤΩΡ.

Ζώντας μέσα από την εικόνα: η Τέχνη ως «εικόνα μέσα στην εικόνα της Εργασίας»

Του ***Γιάννη Ρούντου****

Αν ο Wassily Kandinsky, ο αθάνατος του εξπρεσιονισμού και αναθεωρητικός της πνευματικότητας στην Τέχνη, μπορούσε να δει μέσα από έναν ετεροχρονικό διασκελισμό του τη Συλλογή της INTERAMERICAN, ίσως «άκουγε» τα χρώματα να ηχούν. Ίσως «άκουγε» σαν πνευστό όργανο το βαθύ μπλε στο έργο του Κώστα Πανιάρα, που λεπτομέρειά του κοσμεί και το εξώφυλλο αυτού του Λευκώματος. Τα έργα Τέχνης δρομολογούν ένα ταξίδι στον ιδιαίτερο χωροχρόνο των πραγμάτων στον οποίο αποτυπώνονται οι εσωτερικές σχέσεις που τα σηματοδοτούν. Μας αιφνιδιάζουν, κινητοποιώντας αισθήσεις και νου, προκαλώντας συναισθήματα και ανάλογες αντιστοιχίσεις. Πιστεύω πως τα έργα Τέχνης είναι ένας σπουδαίος λόγος, αλλά και ένας δρόμος για να ζήσουμε -μέσα από την επιτηδευμένη εικόνα που τα χαρακτηρίζει- μια διαφορετική ανάγνωση των πραγμάτων. Σε ένα τέτοιο παιχνίδι αντιστοιχίσεων, ας ομολογήσω πως για μένα η Συλλογή ηχεί σαν το σφύριγμα του τρένου μέσα σε ένα όνειρο, σε ένα ταξίδι που διαπερνά τον τυπικό επιχειρηματικό ορίζοντα της Εταιρείας μας και την πηγαίνει πιο πέρα.

Χρειάστηκα αυτή την εισαγωγή για να υποστηρίξω τις αφορμές για τη δημιουργία της Συλλογής Έργων Τέχνης για την INTERAMERICAN και την εταιρική κοινωνία - και όχι μόνον. Παρατηρώ στην επιχειρηματική κοινότητα και ευρύτερα, στην πολιτική και δημόσια ζωή, μια τάση βερμπαλιστικής χρήσης των σημαινόντων «όνειρο» και «όραμα». Η νοηματική βαρύτητα αυτών των εννοιών υπερβαίνει τον βαθμό της δημιουργικής αγωνίας των περισσοτέρων ηγετών που «ονειρεύονται» ή «οραματίζονται». Πέρα από τη δεδομένη, σήμερα, ελαφρότητα της γλωσσικής συνείδησης και την ευκολία αλίευσης «ονείρων», «οραμάτων» και «αξιών» από τα συνταγολόγια ταχύρρυθμης εκπαίδευσης του Διαδικτύου, η έκπτωση των εννοιών οφείλεται και στην ελλειπτική αντίληψη των παραγόντων που συνθέτουν ένα πιο πλούσιο νόημα για την ποιότητα της ζωής.

Στην Τέχνη, η γνώση έρχεται να εκφραστεί από την οδό του ονείρου και της ενσυναίσθησης ως μια βεβαιότητα όχι καταληκτική, αλλά αφετηριακή. Το ένα «πόδι» αυτής της βεβαιότητας πατάει στη συσσωρευμένη, αφομοιωμένη εμπειρία, που είναι προϊόν αφαιρετικής διαδικασίας - δηλαδή ίζημα. Το άλλο «πόδι» της πατάει στην περιέργεια, που μεταφράζεται σε δημιουργική έρευνα και έργο. Έχω την πεποίθηση πως κάθε έργο Τέχνης, ως φορέας γνώσης η οποία είναι αίτημα και κατάκτηση ταυτοχρόνως, πρέπει με συνέπεια να στοιχειοθετεί τον μύθο του βασισμένο σε διαχρονικές αξίες. Να έχει προέλευση και προορισμό, με αναγνωρίσιμη τη διαλεκτική δυναμική εννοιών όπως η δράση, η ένταση, η ανατροπή, η αφαίρεση, η σύνθεση, η αρμονία.

Τα περισσότερα έργα της Συλλογής αναδεικνύουν θεματικά το «αυτονόητο», αλλά με τρόπο που εκπλήσσει - δηλαδή ιδιαίτερο. Είναι εικόνες έκστασης και στοχασμού που, στο βάθος του ορατού, αντανακλούν τον σύγχρονο κοσμοπολιτισμό με υπενθυμίσεις της τοπικής παράδοσης (αν αυτό θα μπορούσαμε να το ορίσουμε ως «ελληνικότητα»). Νομίζω πως η καλλιτεχνική αξία τους έγκειται στο ότι δεν περιγράφουν απλώς, ούτε ακολουθούν προκαθορισμένες σημασίες. Τα έργα αναπτύσσονται σε ένα μεγάλο εύρος, από τον μινιμαλιστικό ή εννοιολογικό εξπρεσιονισμό μέχρι τον μεταμοντερνισμό και τα γκράφιτι. Έτσι, η Συλλογή φθάνει να περιλαμβάνει νεότερες ιδέες και μορφές εικαστικής ομιλίας και έκφρασης, με έργα στα οποία οι δημιουργοί αναλύουν κάτι περισσότερο από μια σειρά συμβόλων. Η οπτική προσέγγιση, σε αρκετά από τα έργα, συνδέει τα σύμβολα αυτά με τη μαζικότητα και την παγκοσμιοποίηση. Είναι σύμβολα αντιπροσωπευτικά της σύγχρονης, αιχμηρής «αλήθειας».

Μέσα στη σπείρα μιας διαρκούς αλληλεπίδρασης με ό,τι μας περιβάλλει, η Τέχνη μπορεί να έχει το μερίδιό της στη ζωή μας. Μια ενδιαφέρουσα άσκηση, στην προσπάθειά μας να εντάξουμε στην εργασιακή καθημερινότητα την Τέχνη και τον εναλλακτικό

δρόμο μιας ανάλογης, ευρύτερης εμπειρίας, είναι να επιζητούμε τη διεύρυνση του οπτικού πεδίου μας μέσα στον χωροχρόνο της εργασίας. Να ενεργοποιούμε αδρανείς ή νέες προσλαμβάνουσες και να ανοίγουμε περισσότερο το «παράθυρο» της ψυχής και του νου. Να περιβάλλουμε συνεχώς την επαγγελματική ενασχόλησή μας με εξωγενή ερεθίσματα, δημιουργώντας «συνάψεις» που ευνοούν την οξυγόνωση του ενδιαφέροντός μας για το «όλον», γεγονός που μας κάνει σοφότερους, επιδρώντας ευεργετικά στην εργασιακή και την επιχειρηματική υγεία μας.

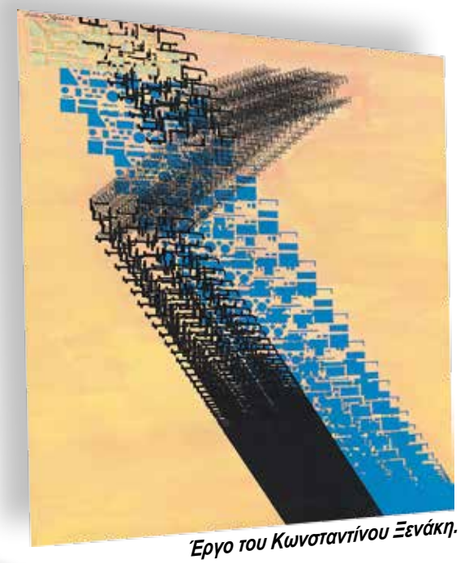
Η ένταξη εικαστικών έργων στους χώρους της Εταιρείας μπορεί να μεγαλώσει αυτό το «παράθυρο» και να εμπλουτίσει τον εργασιακό βίο, συναισθηματικά και διανοητικά για έναν εργαζόμενο. Οι Τέχνες της ζωγραφικής και της γλυπτικής, από την παραστατική ή την αναφορική μέχρι την αφηρημένη εικόνα και έκφραση, μεταποιούν την πραγματικότητα μεταπλάθοντας, ερμηνεύοντας και αποκαλύπτοντας το κοινωνικό γίγνεσθαι. Αυτός είναι και ο λόγος που ένα έργο Τέχνης αποτελεί προστιθέμενη αξία και «καλό αγωγό» μέσα στα γραφεία. Προφανώς, η επίδραση ενός τέτοιου περιβάλλοντος μπορεί και να μεταφραστεί σε καλύτερη απόδοση και συνεργασία των ανθρώπων της επιχείρησης.

Τα έργα, που επιλέγονται για μια Συλλογή όπως η δική μας, χρειάζεται να έχουν σίγουρα θετική επίδραση στους εργαζομένους. Αυτό, τουλάχιστον για τη δημιουργία της Συλλογής της INTERAMERICAN, αποτέλεσε ένα βασικό κριτήριο και οδήγησε στην αναζήτηση των θεμάτων, του ύφους και της πλαστικής γραφής -τεχνικά, αλλά και ποιητικά για τη δύναμη και επίδραση της εικόνας- που θα μπορούσαν να δώσουν τη χαρακτηριστική «αύρα» τους στους χώρους εργασίας. Σε κάθε περίπτωση, θέλαμε να έχουμε μια ζώσα Συλλογή, εντεταγμένη στην καθημερινότητα των εργαζομένων. Ευελπιστώ πως, με αυτή την πρόθεση, φθάσαμε σταδιακά σε ένα σταθμισμένο, ισορροπημένο σύνολο αυθεντικών έργων καλλιτεχνών από τις νεότερες γενιές, που εκφράζουν διαφορετικές τάσεις και χαρακτηρίζουν ενδιαφέρουσες περιόδους.

Ως πράξη ευθύνης της Εταιρείας, η δημιουργία της Συλλογής εκτείνεται πέρα από τους εργαζομένους της. Θέλουμε να υποστηρίξουμε τις Τέχνες και τους δημιουργούς καλλιτέχνες, αναγνωρίζοντας τη συμβολή τους στον Πολιτισμό. Ιδιαίτερα στη σημερινή, περίπλοκη εποχή των πολλών μεταβολών και των προκλήσεων, που όσες ευκαιρίες παρέχουν άλλες τόσες απειλές επιφυλάσσουν, οι άνθρωποι των Τεχνών με το έργο τους υπηρετούν τον εξευγενισμό των ανθρωπίνων συμπεριφορών και την εξημέρωση των ηθών, ενθαρρύνουν τη συναναστροφή, τη συνομιλία, τη συμφιλίωση και τη σύζευξη. Οι καλλιτέχνες και τα έργα τους είναι, πάντα, ξεχωριστό κεφάλαιο για μια κοινωνία που θέλει να ευημερεί και να προοδεύει, δυναμώνοντας την αντίστασή της σε κάθε παρακμιακό φαινόμενο.

**Ο Γιάννης Ρούντος είναι Διευθυντής Εταιρικών Σχέσεων και Υπευθυνότητας του Ομίλου INTERAMERICAN. Έχει την ευθύνη της δημιουργίας της Συλλογής Έργων Τέχνης της INTERAMERICAN, όπως αποτυπώνεται έως σήμερα στο παρόν Λεύκωμα, με αφορμή την πρώτη δημόσια Έκθεση επιλεγμένων έργων (Νοέμβριος 2019).*

Το πρώτο έργο που αποκτήθηκε και γέννησε την ιδέα της Συλλογής: γλυπτό του Μαρκ Χατζηπατέρα.



Έργο του Κωνσταντίνου Ξενάκη.

Έργο του Αχιλλέα Χρηστίδη.

Ο καλλιτέχνης Γιάννης Μπουτέας με τον Γιάννη Ρούντο, μπροστά στο έργο στην είσοδο των Κεντρικών Γραφείων της INTERAMERICAN.

Έργο του Κυριάκου Κατζουράκη.

Έργο του Ιωάννη Φωκά.

Ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης μπαίνει σε μία νέα δεκαετία!

Πώς θα την υποδεχθεί;

ΝΑΙ
ΑΦΙΕΡΩΜΑ

10+5

ηγέτες της ασφαλιστικής αγοράς απαντούν στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»

Επιμέλεια:
Λάμπρος Καραγεώργος

Το όραμά τους για την ασφαλιστική αγορά του μέλλοντός μας με αφορμή τη νέα κρίσιμη δεκαετία που ανατέλλει «ξεδιπλώνουν» στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» οι επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιρειών της χώρας μας. Διευθύνοντες σύμβουλοι, γενικοί διευθυντές και διευθυντές Πωλήσεων τοποθετούνται για τις προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει ο κλάδος, τις προτεραιότητες, αλλά και τα στοιχήματα των εταιρειών τους. Οι άνθρωποι της αγοράς δίνουν τον τόνο των αλλαγών σε όλα τα επίπεδα και το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» εύχεται οι προσπάθειες Πολιτείας και κλάδου να αποδώσουν καρπούς.

Η ερώτηση είναι η παρακάτω:

Ποιες νομίζετε πως πρέπει να είναι οι προτεραιότητες και οι προκλήσεις για την ασφαλιστική αγορά, αλλά και την εταιρεία σας; Παράλληλα, περιγράψτε μας το όραμά σας για την ασφαλιστική αγορά του μέλλοντός μας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΣΤΑΥΡΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΣ
Διευθύνων Σύμβουλος

Οι ασφαλιστικές στη δεκαετία θα αντιμετωπίσουν νέες προκλήσεις!

Η παραγωγή ασφαλίστρων σε παγκόσμια κλίμακα αναμένεται να συνεχίσει να μεγεθύνεται με ικανοποιητικούς ρυθμούς. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά, σύμφωνα με σχετική έρευνα, παρά τα τρία συνεχόμενα χρόνια ανάπτυξης, έχει ακόμα μακρύ δρόμο να διανύσει για να φτάσει ξανά στα προ κρίσης επίπεδα του 2009.

Τα στοιχεία αυτά καταδεικνύουν ότι απαιτούνται σημαντικά βήματα, τόσο από την πλευρά της ασφαλιστικής βιομηχανίας όσο και από την Πολιτεία, προκειμένου να επιτευχθεί η σχετική σύγκλιση με τους ασφαλιστικούς μέσους όρους της υπόλοιπης Ευρώπης τόσο σε επίπεδο ασφαλίστρων ως ποσοστό του ΑΕΠ όσο και σε ύψος επενδύσεων ως ποσοστό του ΑΕΠ.

Την περίοδο αυτή, πέρα από τη μακρόχρονη κρίση που βίωσε η χώρα μας, η δεκαετία που τελειώνει ανέτρεψε σχεδόν ό,τι γνωρίζαμε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά (και όχι μόνο σε αυτή)! Και επέφερε δομικές αλλαγές στα ασφαλιστικά προϊόντα, στις διαδικασίες και στις δομές των ασφαλιστικών εταιρειών. Επέφερε δομικές αλλαγές στις αντιλήψεις, στις συνήθειες και τις πρακτικές της αγοράς στο σύνολό της. Οδήγησε στη σύνταξη νέων νόμων, νέου πλαισίου εποπτείας, νέων υποχρεώσεων, νέας ψηφιακής τεχνολογίας, νέων οικονομικών και νέων γεωπολιτικών δεδομένων! Νέα δεδομένα για τους ασφαλιστές και τους αντασφαλιστές! Νέες γνώσεις και νέες συνέργειες, νέες ανάγκες των ασφαλισμένων και νέα λογική στη διαχείρισή τους.

Σε αυτό το περιβάλλον καλούμαστε όχι απλά να προσαρμοστούμε, αλλά να αναπτυχθούμε!

Παρά τις πολύ αντίξοες συνθήκες που βίωσε η χώρα και η ασφαλιστική αγορά, η Εθνική Ασφαλιστική κατάφερε να διαφυλάξει, αλλά και να ενισχύσει την ηγετική της θέση στην αγορά, αποτελώντας διαχρονική αξία, άρρηκτα συνδεδεμένη με τις αξίες του ήθους, του σεβασμού προς τους ασφαλισμένους της και την κοινωνία, την οικονομική ευρωστία, την καινοτομία στα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, και τη σταθερότητα.

Παρά την κρίση, η εταιρεία συνεχίζει να αναπτύσσεται με ραγδαίους και αξιοθαύμαστους ρυθμούς. Τα προ φόρων κέρδη για την περίοδο 2012-2019 ανέρχονται αθροιστικά στο ποσό των €650 εκατ., γεγονός που αποδεικνύει ότι η εταιρεία, η διοίκηση, το προσωπικό και τα δίκτυα πωλήσεων έχουν εργαστεί με ιδιαίτερο ζήλο, καταβάλλοντας κάθε δυνατή προσπάθεια να ανταποκριθούν στις προκλήσεις αναβαθμίζοντας τα προϊόντα, τις οργανωτικές δομές και την ποιότητα των υπηρεσιών.

Η νέα δεκαετία βρίσκει την Εθνική Ασφαλιστική δυναμικά αναπτυσσόμενη. Τα παραγωγικά αποτελέσματα του 2019 είναι ιδιαίτερα ενισχυμένα και διευρύνουν κατά πολύ το μερίδιο αγοράς της εταιρείας, επιβεβαιώνοντας ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι απόλυτα εναρμονισμένα με τις ανάγκες των ασφαλισμένων και πρωτοπορούν στην αγορά. Η συνεισφορά όλων των δικτύων στα θεαματικά παραγωγικά αποτελέσματα είναι εντυπωσιακή.

Στη νέα 10ετία, οι ασφαλιστικές εταιρείες θα κληθούν να αντιμετωπίσουν νέες προκλήσεις, όπως η εισβολή της ψηφιακής τεχνολογίας, αλλά και οι λεγόμενοι αναδυόμενοι κίνδυνοι. Ταυτόχρονα, η τεχνητή νοημοσύνη, αλλά και τα συστήματα μηχανικής μάθησης θα μας δώσουν την ευκαιρία να αναλύουμε με ιδιαίτερη ταχύτητα τα δεδομένα, να κάνουμε καλύτερη εκτίμηση των κινδύνων και να προσφέρουμε λύσεις, ενώ παράλληλα θα επιβάλουν την ορθολογική και αυστηρότερη διαχείριση των προσωπικών πληροφοριών, ενώ η διασφάλιση των ισχυρών οικονομικών δεδομένων των ασφαλιστικών εταιρειών θα αποτελέσει θεμέλιο λίθο της επιβίωσης και ανάπτυξής τους. Παράλληλα, θα κληθούμε να προσφέρουμε ασφαλιστικές λύσεις για την αντιμετώπιση ακραίων φυσικών φαινομένων, για τα οποία η εκτίμηση του κινδύνου θα είναι ιδιαίτερα σημαντική, τόσο για τις εταιρείες όσο και για τους ασφαλισμένους τους. Επίσης, θα κληθούμε να ασφαλίσουμε νέους καινοφανείς κινδύνους.

Τις προκλήσεις αυτές η Εθνική Ασφαλιστική προετοιμάζεται να τις αντιμετωπίσει. Οι επενδύσεις σε έργα ψηφιακού μετασχηματισμού και προσαρμογής σε κανονιστικές απαιτήσεις θα δώσουν περαιτέρω ώθηση στην ανάπτυξη της εταιρείας, καθώς και στη δημιουργία σύγχρονων καινοτόμων προϊόντων, που θα καλύψουν τις νέες αναδυόμενες ανάγκες ασφάλισης.

Η εταιρεία μας, έχοντας προβλέψει τις νέες εξελίξεις, βρίσκεται σε στάδιο στρατηγικού μετασχηματισμού τόσο σε επίπεδο υποδομών όσο και σε επίπεδο επιχειρηματικής λειτουργίας, με στόχο τη διατήρηση της πρωτοκαθεδρίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, και παρά τη συνεχιζόμενη διαδικασία πώλησης θα συνεχίσει να είναι πρωτοστάτης των εξελίξεων.

Eurolife ERB
Ασφαλιστική
A FAIRFAX Company

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος

Οι προκλήσεις να γίνουν ευκαιρίες για την ασφαλιστική αγορά!

Οι προκλήσεις που αντιμετωπίζουμε και οι προτεραιότητες που θέτουμε σήμερα είναι αυτές που θα δημιουργήσουν την ασφαλιστική αγορά του μέλλοντος. Παρά τις δύσκολες συγκυρίες της προηγούμενης δεκαετίας, καταφέραμε να κάνουμε βήματα μπροστά, με συστηματική δουλειά και συνέπεια. Αυτή τη στιγμή, η ασφαλιστική αγορά έχει ανακτήσει την αξιοπιστία της και λειτουργεί εντός ενός αυστηρού εποπτικού πλαισίου. Ο πελάτης ζητάει ειλικρίνεια και απλότητα. Η επιδίωξη όλων μας, λοιπόν, θα συνεχίσει να είναι η ίδια: να χτίζουμε εποικοδομητικές σχέσεις μαζί του, τοποθετημένες πάνω σε γερά θεμέλια, με αμεσότητα και «value for money».

Σε αυτό το πλαίσιο, ο όμιλος Eurolife ERB ακολουθεί σταθερά εδώ και χρόνια ένα συγκεκριμένο στρατηγικό πλάνο ανάπτυξης. Έχουμε ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και ένας από τους στόχους μας είναι να παραμείνουμε σε αυτήν την κορυφαία θέση, πετυχαίνοντας σταθερά υψηλή κερδοφορία. Έχοντας τη στήριξη της Fairfax και την πολυετή συνεργασία μας με τη Eurobank, αλλά και ένα ευρύ δίκτυο συμβεβλημένων ασφαλιστικών συνεργατών, θέτουμε με συνέπεια και διαφάνεια τους στόχους μας για τη νέα δεκαετία. Τα επόμενα χρόνια θα δούμε μια σειρά από εξελίξεις που θα επηρεάσουν συνολικά την αγορά μας. Η τεχνολογία αναπτύσσεται ταχύτατα, φέρνοντας νέες δυνατότητες, και τα big data & analytics κάνουν ακόμα πιο στοχευμένη την επαφή με τον σωστό πελάτη, τη σωστή στιγμή, με το σωστό προϊόν. Παράλληλα, νέοι παίκτες θα εισέλθουν στον κλάδο μας, διεκδικώντας μέρος από τη δική μας δουλειά, ενώ το νομοθετικό πλαίσιο θα συνεχίζει να γίνεται πιο αυστηρό.

Μπροστά σε αυτές τις προκλήσεις, προτεραιότητά μας πρέπει να είναι η γρήγορη και αποτελεσματική προσαρμογή μας στα νέα δεδομένα. Εκείνος που θα επενδύσει έγκαιρα και σωστά, ώστε να βρεθεί πιο κοντά στον πελάτη, θα ξεχωρίσει.

Μία από τις βασικές μας προτεραιότητες για τα χρόνια που έρχονται είναι η ψηφιακή αναβάθμιση των υποδομών και των διαδικασιών μας. Παρατηρούμε τις εξελίξεις της τεχνολογίας και, σε συνδυασμό με την ικανότητά μας να αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες των πελατών και των συνεργατών μας, αναπτύσσουμε συνεχώς νέα εργαλεία. Επενδύουμε στην καινοτομία και θα συνεχίσουμε στην κατεύθυνση αυτή, μελετώντας τις τάσεις και σχεδιάζοντας έργα που τις αξιοποιούν και τις ενσωματώνουν στην εμπειρία του πελάτη της Eurolife ERB.

Εξελισσόμαστε, με στόχο να δημιουργούμε αξία στον κάθε άνθρωπο ξεχωριστά, αλλά και την κοινωνία στο σύνολό της, εμπλουτίζοντας και βελτιώνοντας διαρκώς το ευρύ χαρτοφυλάκιο που διαθέτουμε σε ασφαλιστικές λύσεις και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας. Μια ακόμα βασική μας προτεραιότητα είναι η διεύρυνση του δικτύου συνεργατών μας, ώστε να βρισκόμαστε δίπλα σε κάθε άνθρωπο, σε κάθε γωνιά της χώρας.

Ως εταιρεία, αντιλαμβανόμαστε τη σημασία που έχουν οι δράσεις μας στην ευρύτερη κοινωνία. Ήδη σήμερα επικοινωνούμε με έναν πιο sophisticated καταναλωτή, ο οποίος έχει τεράστια δύναμη στα χέρια του και, με τη δύναμη που του δίνουν τα κοινωνικά δίκτυα, μπορεί να επηρεάσει την εικόνα ενός οργανισμού. Αυτός ο τύπος καταναλωτή ζητά από τις επιχειρήσεις να επιστρέφουν αξία στην κοινωνία, επιβραβεύοντάς τις στην πορεία για το κοινωνικό τους αποτύπωμα.

Στο πλαίσιο αυτό, υλοποιούμε ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης και είναι δέσμευσή μας να το συνεχίσουμε και τα επόμενα χρόνια. Ήδη έχουμε ενώσει τις δυνά-

μεις μας με κορυφαίους οργανισμούς, όπως η HOPEgenesis, η ethelon, η Εθνική Λυρική Σκηνή, το Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης και το περιοδικό «Σχεδία». Και αυτό είναι μόνο η αρχή, καθώς στοχεύουμε να διευρύνουμε ακόμα περισσότερο την υποστήριξή μας στην κοινωνία.

Η άποψή μου είναι ότι δεν πρέπει να αντιλαμβανόμαστε τις προκλήσεις της επόμενης δεκαετίας ως τροχοπέδη, αλλά ως ευκαιρίες που, αν αξιοποιηθούν σωστά, μπορούν να μας πάνε πολλά βήματα μπροστά. Στη Eurolife ERB συνειδητά έχουμε επιλέξει να εξελισσόμαστε συνεχώς, δίνοντας προτεραιότητα στον άνθρωπο και ενθαρρύνοντάς τον να διεκδικεί με πάθος τις επιδιώξεις και τα θέλω του.

INTERAMERICAN

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ
Διευθύνων Σύμβουλος

Οι μεταρρυθμίσεις στην οικονομία «κλειδί» για την πορεία της ιδιωτικής ασφάλισης!

Διερχόμαστε μια έντονα μεταβατική και πολύπλοκη εποχή, μεγάλων αλλαγών και εξελίξεων στο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον, που αντανακλάται και στον επιχειρηματικό κόσμο. Ιδιαίτερα στην Ελλάδα και ειδικότερα στην ασφαλιστική αγορά, είναι απαραίτητο να κάνουμε μια σωστή αποτίμηση των συνεπειών της δεκαετούς κρίσης, δεδομένου ότι χάθηκε σημαντικός όγκος παραγωγής. Οφείλουμε να βελτιώσουμε τα αντανακλαστικά μας στα σημεία των καιρών και να διαβάσουμε τις σύγχρονες συνθήκες, να κατανοήσουμε τις μεταβολές που συντελούνται και να λειτουργήσουμε αποφασιστικά για την προσαρμογή μας. Πιστεύω πως η ετοιμότητα της ασφαλιστικής αγοράς για την ανταπόκρισή της στις προκλήσεις, στο παρόν και το μέλλον, θα κριθεί από τη δυνατότητα να δώσει λύσεις στους κρίσιμους τομείς ασφάλισης, που είναι η υγεία, οι συντάξεις και οι καταστροφικοί

κίνδυνοι, αλλά είναι προφανές ότι αυτό θα γίνει, πλέον, με νέους όρους. Το σημαντικό είναι να αποδείξουμε ότι είμαστε πλέον ώριμοι ασφαλιστικά, με συνείδηση των απαιτήσεων για το ρόλο που καλούμαστε να επιτελέσουμε.

Στο νέο πλαίσιο οικονομικής πολιτικής για την ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας, που συνδέεται με την εξωστρέφεια, την ανάπτυξη και την αναβάθμιση της πιστοληπτικής ικανότητας της χώρας, η αναγκαιότητα για μεταρρυθμίσεις αποτελεί «κλειδί» και για την πορεία της ιδιωτικής ασφάλισης και έχουμε, προς αυτή την κατεύθυνση, ενθαρρυντικές ενδείξεις για βήματα που θα μας φέρουν πιο κοντά σε πρότυπα ασφαλιστικών πρακτικών που λειτουργούν αρκετά αποτελεσματικά σε αναπτυγμένες χώρες.

Οι προκλήσεις για τις ασφαλιστικές εταιρείες, στους τομείς που προανέφερα, είναι γνωστές. Πιστεύω πως μια καλή αφετηρία ανταπόκρισης των εταιρειών στις προκλήσεις είναι η αυξημένη φερεγγυότητά τους. Βλέπουμε τα τελευταία χρόνια μια πιο συνετή πολιτική στις ασφαλιστικές δραστηριότητες.

Σταδιακά οι ασφαλιστικές εταιρείες βγαίνουν από τα χρηματοασφαλιστικά προϊόντα των εγγυημένων αποδόσεων, εξασφαλίζοντας έτσι μεγαλύτερη ευελιξία μέσα στην αβεβαιότητα του οικονομικού περιβάλλοντος.

Το ίδιο γίνεται και στην υγεία, με τα ετησίως ανανεούμενα προϊόντα. Είναι παραδείγματα αλλαγών που συμβάλλουν στον καλύτερο οικονομικό έλεγχο της ασφάλισης, για βιώσιμη επιχείρηση και ταυτόχρονα για πιο προστατευμένο καταναλωτή, ενώ έτσι ελέγχεται και το κόστος της ασφάλισης καλύτερα, προς όφελος και των δύο πλευρών.

Σήμερα και για το μέλλον αναδεικνύεται η αναγκαιότητα να αλλάξουν εξελικτικά τα παραδοσιακά μοντέλα οργάνωσης των εταιρειών στη διοίκηση και οργάνωση, αλλά και στο ασφαλιστικό προϊόν και στους τρόπους διάθεσής του.

Οι ανάγκες και οι συμπεριφορές των καταναλωτών έχουν αλλάξει κατά τα τελευταία χρόνια, καθώς επίσης και ο τρόπος που ενημερώνονται, αλλά και οι νέες δυνατότητες σύγκρισης και επιλογής προϊόντων. Η διείσδυση του Internet και των social media στην καθημερινότητα των καταναλωτών είναι μεγάλη. Για τις νεότερες γενιές αποτελεί αυτονόητη απαίτηση μια νέα, διευρυμένη

εμπειρία - το «customer experience» γίνεται στρατηγικό ζήτημα. Οι ασφαλιστικές εταιρείες, προσεχώς, θα ακολουθούν τις επιταγές της ταχύτατης εξέλιξης των ψηφιακών τεχνολογιών, όπως είναι η τεχνητή νοημοσύνη, η τηλεματική κ.ά., της νέας ψηφιακής οικονομίας, της διαχείρισης των data, της κατάλυσης των επιχειρηματικών συνόρων και της διεύρυνσης των ορίων του ανταγωνισμού, καθώς και του phygital νέου κόσμου στις συναλλαγές. Σε αυτό το περιβάλλον θα αναπτυχθεί η ασφαλιστική αγορά του μέλλοντος.

Έχω τη βεβαιότητα ότι στη μελλοντική ασφαλιστική αγορά θα ξεχωρίζουν οι εταιρείες που θα έχουν μια διευρυμένη παρουσία μέσα στην καθημερινότητα του πελάτη, αναπτύσσοντας οικοσυστήματα υπηρεσιών που θα κινούνται και έξω από τα παραδοσιακά όρια της ασφάλισης. Αυτή θα είναι η βάση για μια διαφορετική σχέση εταιρείας- ασφαλισμένου, που θα ενισχύει την εμπιστοσύνη και, φυσικά, τη σταθερότητα της σχέσης.

MetLife

ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΙΔΗΣ
Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος

Ζητούμενο για την αγορά να ενισχύσει το ρόλο της!

Ο κόσμος αλλάζει γρήγορα. Οι άνθρωποι στις περισσότερες ανεπτυγμένες κοινωνίες απολαμβάνουν υψηλή ποιότητα ζωής και ταυτόχρονα είναι περισσότερο υγιείς. Αυτό σημαίνει ότι ζούμε και περισσότερα χρόνια. Όσο όμως αυξάνει το προσδόκιμο της ζωής μας, δημιουργούνται νέες προκλήσεις που έχουν να κάνουν τόσο με τη δομή όσο και με τη φιλοσοφία των συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης. Παράλληλα, η ανάπτυξη του σύγχρονου κόσμου και ο σύγχρονος τρόπος ζωής μας μας οδηγούν στην εμφάνιση νέων μορφών ασθενειών ή στην ανάγκη αποτελεσματικής αντιμετώπισης της υγείας. Από την άλλη πλευρά, η τεχνολογική πρόοδος μας δίνει τη δυνατότητα να μετατρέψουμε την πολύτιμη γνώση που αποκτούμε σε σύγχρονες και αποτελεσματικές λύσεις.

Ζητούμενο για την ασφαλιστική αγορά, λοιπόν, είναι να ενισχύσει το ρόλο της στην αντιμετώπιση αυτών των σύγχρονων προκλήσεων, που αφορούν στην κοινωνία και στους πολίτες της. Να αναδείξει τις υφιστάμενες και αναδυόμενες ανάγκες που προκύπτουν με τα νέα δεδομένα και να αποτελέσει έναν χρήσιμο εταίρο στην εξεύρεση λύσεων που να καλύπτουν κάθε κατηγορία. Κανένας πολίτης δεν πρέπει να στερείται το δικαίωμα στην υγεία και στην ασφάλισή του.

Στο πλαίσιο αυτό, μια από τις βασικές προκλήσεις για την ελληνική αγορά αφορά στην κάλυψη των νέων ατομικών αναγκών υγείας, επανασχεδιάζοντας λύσεις, οι οποίες θα προσφέρουν περισσότερο εξατομικευμένη και στοχευμένη κάλυψη σε σχέση με τα παραδοσιακά προγράμματα. Με άλλα λόγια, χρειάζεται να αναπτύξουμε μια παλέτα προτάσεων, από την οποία οι συμπολίτες μας θα μπορούν να επιλέγουν την κάλυψη εκείνη που ανταποκρίνεται στις δικές τους, ξεχωριστές ανάγκες και επιθυμίες και που αντανακλά τον δικό τους τρόπο ζωής. Μια τέτοια επιλογή, για παράδειγμα, θα μπορούσε να είναι η ασφαλιστική προστασία έναντι συγκεκριμένων ασθενειών.

Ανάγκες, όμως, υπάρχουν και στον τομέα της πρωτοβάθμιας περίθαλψης και της προληπτικής Ιατρικής, η οποία μπορεί πραγματικά να σώσει ζωές. Ο ασφαλιστικός κλάδος, ο οποίος εκ των πραγμάτων παρακολουθεί τις εξελίξεις στο χώρο της υγείας, μπορεί και πρέπει να αναλάβει ενεργό ρόλο σε αυτό το επίπεδο.

Εξίσου σημαντική προτεραιότητα για τη χώρα μας είναι η ενθάρρυνση της συστηματικής αποταμίευσης, ειδικά για την περίοδο της σύνταξης. Στο σημείο αυτό η ασφαλιστική αγορά μπορεί να αποτελέσει μία ουσιαστική, συμπληρωματική λύση δίπλα στη δημόσια ασφάλιση και να προσφέρει περισσότερες επιλογές.

Με το μέσο προσδόκιμο ζωής στην Ελλάδα να ανέρχεται πλέον στα 81 περίπου έτη, ο καθένας μας θα πρέπει να είναι έτοιμος να ζήσει αυτά τα επιπλέον χρόνια μία καλή ζωή. Για παράδειγμα, ένας άνθρωπος, ο οποίος βγαίνει στη σύνταξη στα 67 του χρόνια σήμερα, δεν μπορεί να είναι σίγουρος ότι θα εξασφαλίσει μετά από τόσα χρόνια δουλειάς το επίπεδο ζωής που θα ήθελε. Υπάρχει, λοιπόν, ένα συνταξιοδοτικό κενό που οφείλουμε όλοι να καλύψουμε, αν θέλουμε οι επόμενες γενιές να ζουν καλύτερα, και η ασφαλιστική αγορά καλείται να αναλάβει ενεργό ρόλο σε αυτή την προσπάθεια, παρέχοντας όχι μόνο προϊόντα, αλλά και διαρκή συμβουλευτική υποστήριξη και ενημέρωση στους πολίτες.

Μια ακόμη πρόκληση για τον κλάδο είναι η διακράτηση του ανθρώπινου κεφαλαίου της Ελλάδας, τα ταλέντα μας. Οι περισσότερες εταιρείες αναζητούν τρόπους να αυξήσουν την παραγωγικότητά τους και να κρατήσουν τους καλύτερους από τους εργαζομένους τους. Η ιδιωτική ασφάλιση, μέσα από σύγχρονα ομαδικά προγράμματα, μπορεί να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να διαμορφώσουν μια πιο ελκυστική πρόταση συνεργασίας προς τους εργαζομένους τους, προσφέροντας πλέον της αμοιβής και το αίσθημα της ασφάλειας και της προοπτικής. Με αυτό τον τρόπο, περισσότεροι ταλαντούχοι άνθρωποι θα επιλέξουν να παραμείνουν στη χώρα, να εργαστούν σε ελληνικές επιχειρήσεις και να συμβάλουν στην ανάπτυξή τους.

Αυτό που θεωρώ ιδιαίτερα σημαντικό για το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα -και που θα ήθελα να υπάρξει ένα σχέδιο προς αυτήν την κατεύθυνση στο επόμενο διάστημα- είναι η ανάπτυξη ασφαλιστικής συνείδησης. Είναι σε κάποιο βαθμό αναμενόμενο να αποφεύγουμε ή να αναβάλλουμε να σκεφτούμε δύ-

σκολα θέματα, όπως το ενδεχόμενο ασθένειας ή το εισόδημά μας στη συνταξιοδότηση, ακόμη και το να πιστεύουμε ότι αρκεί αποκλειστικά η δημόσια ασφάλιση.

Ωστόσο, η πραγματικότητα δείχνει ότι αν θέλουμε να εξασφαλίσουμε σιγουριά για εμάς και για τις οικογένειές μας, πρέπει και εμείς να δράσουμε έγκαιρα, αξιοποιώντας τις λύσεις που προσφέρει ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης. Έχει μεγάλη αξία, λοιπόν, να ενημερώσουμε και να προσανατολίσουμε τους συμπολίτες σε αυτή τη λογική και κυρίως να υιοθετήσουμε μια προσέγγιση, η οποία υπερβαίνει την προώθηση προϊόντων. Αυτή είναι μια προσέγγιση που επικεντρώνεται στην ανάγκη για εξειδικευμένη συμβουλή και καθοδήγηση, σε ατομική βάση εφ' όρου ζωής. Αυτό είναι το μοντέλο που εφαρμόζουμε στη MetLife. Χτίζουμε σχέσεις ζωής με τους ασφαλισμένους μας και επενδύουμε στην ενδυνάμωση και ανάπτυξη των συμβούλων μας, ώστε να λειτουργούν ως αξιόπιστοι συνοδοιπόροι για ολόκληρη τη ζωή των ασφαλισμένων μας.

ERGO

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ

Διευθύνων Σύμβουλος

Ο Έλληνας θα αντιληφθεί ότι η ασφάλιση είναι επένδυση!

Ο ασφαλιστικός κλάδος συνδέεται άρρηκτα και εξαρτάται απόλυτα από το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον και την ανάπτυξη. Τα τελευταία χρόνια η οικονομική ύφεση στη χώρα μας και η συρρίκνωση του διαθέσιμου εισοδήματος επηρέασαν αναπόφευκτα και τον δικό μας κλάδο. Ωστόσο, τόσο οι δημοσιευμένοι οικονομικοί δείκτες όσο και το ευρύτερο κλίμα στις αγορές δείχνουν σημάδια ανάκαμψης και ότι η ελληνική οικονομία βρίσκεται σε τροχιά ανάπτυξης. Είμαι λοιπόν αισιόδοξος για το μέλλον του κλάδου μας και αναμένω ότι θα διαδραματίσει κομβικό ρόλο στην οικονομία της χώρας, καθώς όσο αυξάνεται το διαθέσιμο εισόδημα τόσο μεγαλύτερη θα είναι η ζήτηση για ασφαλιστικά προϊόντα.

Οι προκλήσεις φυσικά είναι αρκετές, καθώς οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, και σε ολόκληρο τον κόσμο, βρίσκονται αντιμέτωπες με τις διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες και προτιμήσεις των καταναλωτών, ενώ ταυτόχρονα οι εξελίξεις στην τεχνολογία είναι ραγδαίες και έχουν μεταβάλει τον τρόπο με τον οποίο επικοινωνούμε και ενεργούμε ατομικά, συλλογικά και επιχειρηματικά. Η γρήγορη προσαρμογή σε αυτές τις εξελίξεις αποτελεί μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Για να αντεπεξέλθουμε σε αυτές, απαιτείται ευελιξία, σχεδιασμός εκ νέου του επιχειρηματικού μας μοντέλου και αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών, υιοθετώντας καινοτόμες εφαρμογές, εστιάζοντας στις εμπειρίες καλύτερης εξυπηρέτησης που αναζητούν οι καταναλωτές.

Εμείς στην ERGO περάσαμε τη διαδικασία μιας δύσκολης και περίπλοκης συγχώνευσης, αλλά κατορθώσαμε να την ολοκληρώσουμε και μάλιστα στις Γενικές Ασφαλίσεις με μεγάλη επιτυχία. Επόμενη, λοιπόν, πρόκληση για εμάς στην ERGO Ασφαλιστική είναι η αξιοποίηση της υψηλής τεχνολογίας και η μετάβασή μας στη νέα ψηφιακή εποχή, έτσι ώστε να γίνουμε η No1 επιλογή πελατών και συνεργατών. Στρατηγική μας λοιπόν προτεραιότητα είναι να προσαρμοστούμε στα δεδομένα της εποχής του digitalization, αναλαμβάνοντας με τη βοήθεια της τεχνολογίας καινοτόμα έργα για τη βελτίωση της εξυπηρέτησής μας, την κάλυψη των αναγκών της νέας γενιάς, προσφέροντας ελκυστικά προϊόντα σε προσιτές τιμές, και την παροχή σύγχρονων εφαρμογών πωλήσεων στα δίκτυά μας, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία τόσο για τους πελάτες όσο και συνεργάτες μας.

Το όραμά μου για την ασφαλιστική αγορά του μέλλοντος είναι επιτέλους η διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης και στη χώρα μας να πλησιάσει τα αντίστοιχα ευρωπαϊκά επίπεδα. Πιστεύω πως αυτό που λέμε χαμηλή ασφαλισιμότητα θα αλλάξει. Τα πράγματα θα βελτιωθούν, έστω και αργά, και ο Έλληνας θα αντιληφθεί την πραγματικότητα, ότι δηλαδή η ασφάλιση δεν είναι έξοδο, αλλά επένδυση. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει προοπτική κι εμείς στη ERGO, από την κυρίαρχη θέση που κατέχουμε, νιώθουμε πλέον ακόμη πιο έντονα την ευθύνη της συμβολής μας στην προσπάθεια ανάπτυξης της ασφαλιστικής συνείδησης και στη συνολική αναβάθμιση του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης προκειμένου να καταστεί ένας σημαντικός πυλώνας της ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας.

GENERALI

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

Διευθύνων Σύμβουλος

Η ιδιωτική ασφάλιση είναι εδώ και δίνει λύσεις!

Καθώς εισερχόμαστε στην τρίτη δεκαετία της τρίτης χιλιετίας, δύο τάσεις θεωρώ ότι θα διαμορφώσουν σημαντικά την ασφαλιστική αγορά παγκοσμίως: το μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό και οικονομικό περιβάλλον και η τεχνολογία, που μετασχηματίζει τον κλάδο και διαμορφώνει νέα καταναλωτικά ήθη παγκοσμίως.

Καθώς ο κόσμος αλλάζει με μεγάλη ταχύτητα, υπάρχουν κάποιες αξίες που παραμένουν σταθερές, με κυρίαρχη τον αγώνα για μία πιο ποιοτική και ασφαλή ζωή. Όσο ο άνθρωπος προοδεύει, κατακτά νέους ορίζοντες και διευρύνει τα πεδία της δημιουργίας του τόσο πιο επιτακτική είναι η ανάγκη για ασφάλεια. Ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης είναι εδώ ακριβώς για να του καλύψει αυτή την ανάγκη, διαθέτοντας την τεχνογνωσία, τα μέσα, αλλά και την αντοχή -όπως έχει αποδείξει όλο το προηγούμενο διάστημα των παγκόσμιων οικονομικών αναταράξεων- να παρέχει λύσεις σε ένα περιβάλλον συνεχών περιβαλλοντικών, δημογραφικών, οικονομικών και επιχειρηματικών προκλήσεων. Από την άλλη πλευρά, στον τομέα της τεχνολογίας, τα robotics, η τεχνητή νοημοσύνη και η ανάλυση δεδομένων όχι μόνο αναμένεται να επικαιροποιήσουν το ρόλο της ασφάλισης, αλλά μετασχηματίζουν εξ ολοκλήρου τους ίδιους τους ασφαλιστικούς οργανισμούς. Την ίδια στιγμή, εξοικειωμένοι με την τεχνολογία στην καθημερινή ζωή καταναλωτές απαιτούν ψηφιακά εργαλεία και ταχύτητα εξυπηρέτησης.

Στην Generali έχουμε θέσει την καινοτομία και την επένδυση στην ψηφιακή τεχνολογία ως έναν από τους στρατηγικούς μας πυλώνες. Εργαζόμαστε καθημερινά σχεδιάζοντας και υλοποιώντας ένα Οικοσύστημα Υπηρεσιών, πρόληψης, προστασίας και ασφάλειας, που περιλαμβάνει ολοκληρωμένες λύσεις με ανθρώπινη προσέγγιση, με τη βοήθεια εύχρηστων και φιλικών τεχνολογικών εργαλείων. Ένα οικοσύστημα που δεν εστιάζει σε προϊόντα, αλλά σε ολιστικές λύσεις που καλύπτουν κάθε ανάγκη, από την υγεία, την οικογένεια, το σπίτι, τη μετακίνηση, την εργασία, τα μικρά ή μεγάλα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Είναι χαρακτηριστικό ότι έχουμε δημιουργήσει, ήδη, μια ομάδα robotics που σχεδιάζει αυτοματοποιημένες λύσεις για διάφορα τμήματα της εταιρείας, έχουμε συστήσει end-to-end ψηφιοποιημένες διαδικασίες, που φέρνουν την επανάσταση, καταργώντας άλλοτε χρονοβόρες γραφειοκρατικές διαδικασίες που κάνουν την ασφάλιση πιο απτή και προσβάσιμη από ποτέ.

Επεξεργαζόμαστε απλές και έξυπνες λύσεις ώστε να ανταποκρίνονται πλήρως στις απαιτήσεις ενός κόσμου σύνθετου κι απαιτητικού. Συνδυάζουμε την τεχνολογική καινοτομία με τη φροντίδα και την εξατομικευμένη συμβουλευτική μέσα από ένα δίκτυο επαγγελματιών ασφαλιστικών συμβούλων και απαντάμε στις προκλήσεις που αναδύονται κάθε μέρα, ενσωματώνοντας την πρόληψη και την ουσιαστική φροντίδα σε κάθε μας υπηρεσία. Επιδιώκουμε να είμαστε όχι απλώς μια ασφαλιστική εταιρεία, αλλά ένας Διά Βίου Εταίρος τους. Αυτή είναι η προτεραιότητά μας, το όραμά μας, η πρόκληση στην οποία καλούμαστε να ανταποκριθούμε την επόμενη δεκαετία.

Allianz

ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ

Διευθύνουσα Σύμβουλος

Η υγεία θα είναι από τις μεγαλύτερες προκλήσεις για την ασφαλιστική αγορά!

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά εισέρχεται πράγματι σε μία νέα εποχή, την οποία καθορίζουν τόσο οι γενικότερες τάσεις που αναδύονται διεθνώς όσο και οι αλλαγές που συμβαίνουν στην ελληνική αγορά. Αρχικά, η έξοδος από την κρίση και η ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας δημιουργούν ένα νέο πλαίσιο φιλικό για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και την προσέλκυση επενδύσεων, το οποίο αναμένεται αναμφισβήτητα να δημιουργήσει και

ασφαλιστικές ανάγκες για τις επιχειρήσεις. Σε αυτόν τον κλάδο η Allianz θα προσφέρει ολοκληρωμένες και εξειδικευμένες λύσεις στις επιχειρήσεις, έχοντας ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα την υψηλή τεχνογνωσία του ομίλου Allianz στην ασφάλιση Εμπορικών και Βιομηχανικών Κινδύνων.

Παράλληλα, η άρση των capital controls ενισχύει περαιτέρω τη δυναμική των επενδυτικών προϊόντων, και το «στοίχημα» εδώ είναι ο σχεδιασμός προϊόντων που θα μπορούν να ανταποκριθούν στις εξατομικευμένες ανάγκες του πελάτη. Εμείς έχουμε ήδη τοποθετήσει στην αγορά ένα καινοτόμο αποταμιευτικό-επενδυτικό προϊόν και στόχος μας είναι να επενδύσουμε στο σχεδιασμό και άλλων ευέλικτων λύσεων, σε συνεργασία με την Allianz Global Life, έναν πάροχο με διεθνή εμβέλεια και εξειδίκευση στο σχεδιασμό τέτοιων προϊόντων. Επιπλέον, η μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος δημιουργεί νέες ευκαιρίες για συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα και την πρόκληση να συμβάλουμε και εμείς στην κάλυψη των αναγκών των πολιτών.

Φυσικά, μία από τις μεγαλύτερες προκλήσεις για την ασφαλιστική αγορά τα επόμενα χρόνια θα συνεχίσει να είναι ο τομέας της υγείας, που παραμένει και για εμάς ένας από τους σημαντικότερους αναπτυξιακούς πυλώνες. Την τελευταία τριετία επενδύσαμε στην ανανέωση των προϊοντικών μας λύσεων. Στόχος μας για το άμεσο μέλλον είναι, πέρα από την παροχή ανταγωνιστικών προϊόντων, να βελτιστοποιήσουμε τις υπηρεσίες μας και να προσφέρουμε στους πελάτες μας υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση τη στιγμή που το έχουν περισσότερο ανάγκη. Για το σκοπό αυτόν, προχωράμε αξιοποιώντας την εμπειρία και την τεχνολογία αξιόπιστων παρόχων από τον όμιλο της Allianz, όπως η NEXtCARE, οραματιζόμενοι μια τελείως διαφορετική προσέγγιση στην ασφάλιση υγείας.

Κοιτάζοντας προς το μέλλον, κύριο μέλημά μας γενικότερα ως αγορά, θα έλεγα, είναι να εκπαιδεύσουμε τους Έλληνες καταναλωτές για την αξία της ασφάλισης και να επενδύσουμε στη δημιουργία μιας σχέσης εμπιστοσύνης. Αυτό θα επιτευχθεί μέσα από διαφάνεια στη μεταξύ μας επικοινωνία και περισσότερη εξωστρέφεια. Σε αυτή μας την προσπάθεια είναι σημαντικό να μπορέσουμε να προσεγγίσουμε αποτελεσματικά και ένα άγνωστο για εμάς κοινό, τη γενιά των millenials, που θα αποτελέσει και την αγοραστική δύναμη για την επόμενη δεκαετία.

Το κοινό αυτό αναζητά ψηφιακή εξυπηρέτηση, ασφάλιση on-demand και εξατομικευμένη προσέγγιση. Οι υπηρεσίες στην ασφάλιση υγείας και του αυτοκινήτου έχουν ήδη αρχίσει να μετασχηματίζονται σύμφωνα με τα νέα δεδομένα. Συνδέονται πλέον με smartphones ή wearables που καταγράφουν δεδομένα τα οποία αξιοποιούνται στην ανάληψη κινδύνου και στη διαμόρφωση ενός πιο «δίκαιου» και εξατομικευμένου ασφαλίστρου. Τα ασφαλιστικά προγράμματα πλέον προσφέρουν δυνατότητες ενεργοποίησης όταν το επιθυμεί ο πελάτης, μέσα από απλοποιημένες ψηφιακές διαδικασίες. Σίγουρα, με τη βοήθεια των big data analytics και του AI θα δούμε αυτές τις τάσεις να εξελίσσονται και να αυξάνονται. Στόχος μας είναι να εντάξουμε και εμείς στις ασφαλιστικές μας λύσεις χαρακτηριστικά τέτοιας λογικής ώστε να ανταποκριθούμε αποτελεσματικά στις νέες αυτές προκλήσεις.

υδρόγειος Ασφαλής Δύναμη

ΠΑΥΛΟΣ ΚΑΣΚΑΡΕΛΗΣ

Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος

Να διεκδικήσει αναβαθμισμένο ρόλο η ιδιωτική ασφάλιση!

Ο ασφαλιστικός κλάδος υποδέχεται τη νέα δεκαετία με αισιοδοξία και μεγάλες προσδοκίες. Η δεκαετία που τελειώνει άλλαξε δραστικά το τοπίο της αγοράς στην Ελλάδα. Θεωρώ ότι ο κλάδος μας επέδειξε αντοχή και προσαρμοστικότητα στα νέα δεδομένα που κλήθηκε να αντιμετωπίσει -τη δύσκολη οικονομική συγκυρία, τους νέους κανονισμούς, τις καταιγιστικές τεχνολογικές εξελίξεις, τις νέες καταναλωτικές τάσεις- και βγαίνει απ' όλα αυτά πιο δυνατός και ώριμος. Στη χρονική λοιπόν καμπή που διανύουμε και καθώς η χώρα μας ανακάμπτει, ήρθε η ώρα η ιδιωτική ασφάλιση να διεκδικήσει πιο αποφασιστικά έναν αναβαθμισμένο ρόλο ως πυλώνας της ελληνικής κοινωνίας και οικονομίας.

Το σημείο εκκίνησης βέβαια εξακολουθεί να παραμένει για εμάς χαμηλό και ο Έλληνας εξαιρετικά υπασφαλισμένος σε σχέση με τον μέσο Ευρωπαίο. Καλούμαστε λοιπόν να καλύψουμε μια μεγάλη απόσταση και αυτό από μόνο του αποτελεί τη σημαντικότερη ίσως πρόκληση, αλλά και -ταυτόχρονα- μια μεγάλη ευκαιρία, η οποία απαιτεί συλλογική προσπάθεια από όλους ανεξαιρέτως τους παράγοντες της αγοράς. Απαιτεί ωστόσο και απαγκίστρωση από τις παρωχημένες νοοτροπίες του παρελθόντος και νέας μορφής συνεργασίες με την Πολιτεία, κάτι που στην παρούσα πολιτική συγκυρία έχουμε βάσιμους λόγους να ελπίζουμε. Αναμένουμε λοιπόν ότι οι κρίσιμοι τομείς της υγείας, των συντάξεων, αλλά και της αντιμετώπισης των φυσικών καταστροφών μπορούν να αποτελέσουν πεδία γόνιμης συνεργασίας του ιδιωτικού με τον δημόσιο τομέα στο άμεσο μέλλον και, ταυτόχρονα, σημαντικής ανάπτυξης για τον κλάδο μας. Τα οφέλη θα είναι πολλαπλά τόσο για τους πολίτες αυτής της χώρας όσο και για το ίδιο το κράτος, το οποίο -είναι πασιφανές- ότι δεν μπορεί πια από μόνο του να καλύπτει τις αυξημένες ανάγκες προστασίας του συνόλου. Όσον αφορά την Υδρόγειο Ασφαλιστική, η

εταιρεία καταγράφει και φέτος ιδιαίτερα θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Σημαντικό ζητούμενο για εμάς παραμένει η διατήρηση αυτής της δυναμικής σε συνδυασμό με τις προτεραιότητες που έχουμε θέσει στο σχεδιασμό των προϊόντων, καθώς και τον τεχνολογικό και οργανωτικό τομέα. Η συνεχής αναπροσαρμογή των ασφαλιστικών μας προγραμμάτων και η επέκταση σε νέους κλάδους ασφάλισης, με έμφαση στην παροχή σύγχρονων και ευέλικτων ασφαλιστικών λύσεων που απαντούν σε επίκαιρες ανάγκες της κοινωνίας, αποτελούν σημαντική προτεραιότητά μας την επόμενη διετία. Το ίδιο και η συνεχής ψηφιακή εξέλιξη με στόχο την παροχή υψηλής αξίας υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και πελάτες μας, με βάση τα σύγχρονα ζητούμενα της απλότητας, της φιλικότητας και της ευελιξίας.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΙΝΕΤΤΑΣ

Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος

Η βασική προτεραιότητα-πρόκληση αφορά την ασφαλιστική συνείδηση!

Σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο και ανταγωνιστικό περιβάλλον, όπου δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις στη χώρα μας, δεν θα μπορούσε να μείνει ανεπηρέαστος ο ασφαλιστικός κλάδος. Έτσι και η ασφαλιστική αγορά είναι αντιμέτωπη με τις μεγάλες προκλήσεις, όπως οι νέες τεχνολογίες, οι κλιματικές αλλαγές, το δημογραφικό, καθώς και η οικονομική δυσχέρεια που ακόμα ταλαιπωρεί τη χώρα μας.

Ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ένας κλάδος που αφορά ή θα έπρεπε να αφορά το ευρύ κοινό. Η ανάγκη για ασφάλιση συνεχώς αυξάνεται και διευρύνεται και πέραν της τυπικής ασφάλισης οχήματος. Η ασφάλιση της κατοικίας μας, αλλά και της υγείας μπαίνουν στην πρώτη γραμμή. Η βασική προτεραιότητα-πρόκληση αφορά την ασφαλιστική συνείδηση, η οποία θα υλοποιηθεί μέσω της συνεχούς εκπαίδευσης από όλους τους εμπλεκομένους και όχι από μεμονωμένες επιχειρήσεις. Για την εταιρεία μας, αλλά και το σύνολο της αγοράς, προτεραιότητα αποτελεί η δημιουργία ασφαλιστικών προϊόντων, ευέλικτων και εναρμονισμένων στις σύγχρονες ανάγκες του καταναλωτή. Για τη MINETTA, η συνολική εμπειρία που λαμβάνει τόσο ο ασφαλισμένος όσο και ο συνεργάτης είναι εξίσου σημαντική και αποτελεί πρόκληση η διατήρησή της σε υψηλά επίπεδα. Τα τελευταία χρόνια η τεχνολογία μπαίνει με ραγδαίους ρυθμούς στη ζωή μας, αλλά και στον ασφαλιστικό κλάδο. Η διείσδυσή της είναι ταχύτατη, εξακολουθούμε όμως να πιστεύουμε στην ύπαρξη ενός εξειδικευμένου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, ο οποίος θα προσφέρει τις πολύτιμες συμβουλές του ώστε ο καταναλωτής να καλύψει τις πραγματικές του ανάγκες. Πιστεύουμε στην ανθρώπινη επαφή. Τέλος, η εναρμόνιση με τη νέα νομοθεσία και τις κοινοτικές οδηγίες θα αποτελέσει και τη χρονιά που θα μας έρθει το βασικό πεδίο εργασίας της εταιρείας.

συνεταιριστική ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΖΟΡΜΠΑΣ

Διευθύνων Σύμβουλος

Έμφαση στις προσωποποιημένες υπηρεσίες!

Ο πλανήτης, η χώρα μας, η ασφαλιστική αγορά και ο μικρόκοσμός μας αρχίζει πλέον να βαδίζει την τρίτη δεκαετία μιας νέας χιλιετίας, και τα πάντα αλλάζουν με πολύ γρήγορους ρυθμούς. Κάθε προσπάθεια να μαντέψουμε το μέλλον μερικές φορές μοιάζει ανέφικτη, όταν έρχεται η ίδια η ζωή και αυτό που έμοιαζε πριν επιστημονική φαντασία το καθιστά πραγματικότητα. Οι αλλαγές που συντελούνται είναι προφανές ότι μεταβάλλουν τόσο τον ασφαλιστικό κίνδυνο όσο και την προσέγγιση κάλυψής του, την επόμενη δεκαετία. Νέες προτεραιότητες αναφορικά με την ασφάλιση θα αναδυθούν και άλλες πιο κλασικές ασφαλίσεις ίσως θα υποχωρήσουν από την πρώτη ζήτηση. Ακόμη και τα κανάλια διανομής θα υποστούν αλλαγές, όμως από την άλλη πλευρά θα έλεγα ότι θα πρέπει να αποφεύγουμε να προβλέψουμε τα μελλούμενα αξιοποιώντας μόνο εργαλεία του παρελθόντος και είναι αναγκαίο να προσαρμοζόμαστε στις νέες συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες.

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, ως εκπρόσωποι και της κοινωνικής οικονομίας, είμαστε αισιόδοξοι ότι σταδιακά, όσο και οι γνώσεις διευρύνονται, θα επικρατεί όλο και περισσότερο η ανθρώπινη προσέγγιση στα πράγματα και αυτό θα επηρεάσει και

την ασφαλιστική αγορά, η οποία αξιοποιώντας την τεχνολογία θα προχωρήσει στη δημιουργία πιο εξατομικευμένων υπηρεσιών και προϊόντων. Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική κινούμαστε ήδη προς αυτή την κατεύθυνση. Τα επόμενα χρόνια θα δώσουμε προτεραιότητα στην περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών μας μέσω των συνεταιρισμών, αλλά και του λεγόμενου ιδιωτικού δικτύου των μεγάλων, αλλά κυρίως μικρομεσαίων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Επίσης, υλοποιούμε νέες επενδύσεις στον τομέα της τεχνολογίας με στόχο τη δημιουργία εργαλείων που θα συμβάλουν στην καλύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών μας. Σύμμαχοί μας σε αυτή την προσπάθεια οι μέτοχοί μας, που είναι μέλη, όπως και η εταιρεία μας, της παγκόσμιας οικογένειας των αλληλασφαλιστικών και συνεταιριστικών ασφαλιστικών οργανισμών, οι οποίοι κερδίζουν συνεχώς μερίδιο στη διεθνή ασφαλιστική αγορά. Είναι χαρακτηριστικό ότι την τελευταία δεκαετία σε ευρωπαϊκό επίπεδο αυξήθηκε το μερίδιο αγοράς τους από το 27,5% στο 32%. Ελπίζω η νέα γενιά, με δεδομένη την καλύτερη πληροφόρηση που διαθέτει, να αλλάξει την κατάσταση και στην Ελλάδα μας. Ωστόσο, να σημειώσω ότι και στη χώρα μας από το 2007 μέχρι και το 2015 το μερίδιο αγοράς των αλληλασφαλιστικών και συνεταιριστικών οργανώσεων αυξήθηκε από το 7,6% στο 8,9%.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΚΑΡΟΛΟΣ ΣΑΪΑΣ
Διευθύνων Σύμβουλος

Να δοθεί έμφαση στην ικανοποίηση των αναγκών των Ελλήνων πολιτών!

Η Interasco ατενίζει με αισιοδοξία τη νέα δεκαετία με τη στήριξη του ομίλου της Harel και το άρτια εκπαιδευμένο ανθρώπινο δυναμικό της, που καλύπτει πλήρως και αποτελεσματικά τις ανάγκες των ασφαλισμένων σε όλη την ελληνική επικράτεια.

Η εταιρεία το 2021 θα μετρά 130 χρόνια συνεχούς και συνεπούς παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία, από το 1891 που ιδρύθηκε στη Θεσσαλονίκη η προκάτοχός της Interasco.

Αυτά τα 130 χρόνια, σε συνδυασμό με την υποστήριξη και το μέγεθος της Harel, θα είναι και η παρακαταθήκη για τη νέα δεκαετία και πολλές ακόμη που ακολουθήσουν και μπορούν να πάνε την εταιρεία ακόμη πιο ψηλά, με όχημα τη διαχρονική κερδοφορία, αλλά και την τεχνολογία. Η Interasco θα συνεχίσει να αξιοποιεί τις ευκαιρίες που της δίνει η τεχνολογία, πάντα με συνέπεια και υπευθυνότητα, προκειμένου να προσφέρει υπηρεσίες υψηλού επιπέδου στους πελάτες και στους συνεργάτες της. Δηλαδή, να επενδύει στην έρευνα και την ανάπτυξη, πάντα με την υποστήριξη του ομίλου Harel.

Στο πλαίσιο αυτό, εντάχθηκε η Interasco στη νέα digital εποχή, μέσα από την ανανεωμένη και αναβαθμισμένη ηλεκτρονική της πλατφόρμα «My Interasco», που εξασφαλίζει την ταχύτατη, ελεύθερη και απόλυτα ασφαλή πρόσβαση του συνεργάτη στην εταιρεία, σε καθεστώς πλήρους διαφάνειας και με δομή αποτελεσματική, λειτουργική και εύκολη στη χρήση.

Παράλληλα, στην Interasco πιστεύουμε στις στρατηγικές συνεργασίες, όπως η πρόσφατη με τις «Ασφάλειες Νταλιάνη» για την προώθηση και τη διεύρυνση των υπηρεσιών στη Βόρεια Ελλάδα. Αυτό το μοντέλο στρατηγικών συνεργασιών μπορεί να επεκταθεί και να συνδράμει στη δυναμική ανάπτυξη και πρόοδο των ασφαλιστικών εργασιών μας. Για αυτό είμαστε «ανοιχτοί» σε συμπράξεις τέτοιου είδους με αξιόπιστες και φερέγγυες πρακτορειακές και μεσιτικές ομάδες που θα δώσουν ώθηση στην ανάπτυξη της εταιρείας μας και θα αναδείξουν το ρόλο του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Μπαίνουμε, λοιπόν, στη νέα δεκαετία προσανατολισμένοι και στη συνένωση των δημιουργικών δυνάμεων με στόχο τη δυναμική ανάπτυξη και πρόοδο των ασφαλιστικών εργασιών. Σε ό,τι αφορά στις προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει γενικότερα η ασφαλιστική βιομηχανία στην Ελλάδα, ψηλά στην ατζέντα θα πρέπει να είναι η τεχνολογία και το κανονιστικό πλαίσιο, ενώ επιτακτική ανάγκη είναι η άμεση προσαρμογή των ασφαλιστικών εταιρειών στις νέες συνθήκες. Στο πεδίο της ανάπτυξης, ώθηση στην ασφαλιστική αγορά αναμένεται να δώσει και η επιτάχυνση της οικονομίας, που σύμφωνα με την εξαμηνιαία έκθεση του ΟΟΣΑ (Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης) το 2020 θα καταγράψει ρυθμό ανάπτυξης 2,1% έναντι 1,8% το 2019. Πάντως, ο ασφαλιστικός κλάδος μετά τη δεκαετή οικονομική κρίση εκτιμώ ότι διατήρησε τις προοπτικές του, αν και η παραγωγή του παραμένει στο 2,2% του ΑΕΠ, ενώ ο μέσος όρος της ευρωζώνης είναι στο 7,5%. Βάσει αυτού, θεωρώ ότι τα περιθώρια ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης είναι μεγάλα.

Τελειώνοντας, θα πρέπει να επισημάνω ότι τη νέα δεκαετία οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να δώσουν έμφαση στην ικανοποίηση των αναγκών των Ελλήνων πολιτών, δημιουργώντας προϊόντα και υπηρεσίες τα οποία απαντούν στα προβλήματα του καταναλωτή. Καθοριστικός θα πρέπει να είναι και ο ρόλος τους στην κοινωνική ασφάλιση, με υπηρεσίες σωστά τιμολογημένες, στους τομείς της σύνταξης και της υγείας, αλλά και στη διαχείριση των φυσικών καταστροφών σε περιουσίες και υποδομές, όπως αυτές που άφησε πίσω του ο «Γηρυόνης», γιος του Ποσειδώνα και της Καλλιρρόης και εγγονός της Μέδουσας στην ελληνική μυθολογία.

ΝΑΙ
ΑΦΙΕΡΩΜΑ

MATRIX
Broker at Lloyd's

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΣΕΣΜΕΤΖΟΓΛΟΥ
Διευθύνων Σύμβουλος

Να σπάσουμε το φράγμα του 2,2% της δαπάνης για ασφάλιστρα επί του ΑΕΠ!

Η μεγάλη πρόκληση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς για τη νέα δεκαετία είναι, θεωρώ, η ίδια ακριβώς με αυτήν των προηγούμενων δεκαετιών: να καταφέρουμε να σπάσουμε το φράγμα του 2,2% της δαπάνης για ασφάλιστρα επί του ΑΕΠ. Ηδη, η αγορά μας έχει κάνει πολλά και ιδιαιτέρως σημαντικά βήματα εκσυγχρονισμού και εκλογικευμένης διαχείρισης, ενώ το γεγονός ότι η εποπτεία της εύρυθμης λειτουργίας της έχει περάσει εδώ και αρκετά χρόνια στην αρμόδια υπηρεσία της Τραπέζης της Ελλάδος έχει συμβάλει κατά πολύ στην αξιοπιστία μας. Αυτό που σήμερα λείπει και που η κυβέρνηση έχει υποσχεθεί να το διορθώσει είναι αφενός η ύπαρξη φορολογικών κινήτρων και αφετέρου ο συμπληρωματικός ρόλος του κλάδου μας, τόσο σε ό,τι αφορά στην υγεία και στη σύνταξη όσο και στο υπερ-επείγον πλέον πεδίο της δημιουργίας συνεγγυητικού ταμείου για την αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών. Σε κάθε περίπτωση, νομίζω ότι και οι ασφαλιστικές εταιρείες και η διαμεσολάβηση έχουν ωριμάσει σε πολύ ικανοποιητικό βαθμό και την ίδια στιγμή οι πολίτες και οι επιχειρήσεις έχουν κατανοήσει τη σημασία της ασφάλισης ως μέσου μετατόπισης του οικονομικού κινδύνου. Παρότι ένας στόχος της τάξης του 3,5% ή και του 4% επί του ΑΕΠ μπορεί να φαντάζει υπερβολικός, είμαι αισιόδοξος ότι μπορούμε να τον επιτύχουμε μέσα στα δύο πρώτα χρόνια της νέας δεκαετίας, ενώ μέχρι το τέλος της να πλησιάσουμε τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Και αυτή η αισιοδοξία μου αντικατοπτρίζεται και στην απόφαση του ομίλου MATRIX, στις αρχές του 2019, να εξαγοράσει την Πειραιώς Μεσίτες Α.Ε., τη θυγατρική εταιρία του ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς, σε στρατηγική συμμαχία με τον όμιλο Howden. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη επένδυση που έχει γίνει ποτέ σε επίπεδο διαμεσολάβησης στην Ελλάδα, ένα εγχείρημα που αποδεικνύει από μόνο του την πίστη μας στη δυναμική ανάπτυξης της αγοράς μας.

Μπαίνουμε στη νέα δεκαετία με καινούργια δεδομένα, νέα στρατηγική και ιδιαιτέρως φιλόδοξους αναπτυξιακούς στόχους. Ως ο μεγαλύτερος, πλήρως καθετοποιημένος οργανισμός διαμεσολάβησης στην Ελλάδα και με τη στήριξη, την τεχνογνωσία και το διεθνές δίκτυο του ομίλου Howden, έχουμε ήδη προσανατολιστεί και στην αγορά των μεγάλων επιχειρηματικών κινδύνων, με ολιστικές λύσεις, οι οποίες, όπως πάντα, εμπεριέχουν την καινοτομία και τις υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας που αποτελούν, από την ίδρυση της εταιρείας, αναπόσπαστο κομμάτι της φιλοσοφίας μας.

Μπαίνουμε στη δεκαετία του 2020 προσανατολισμένοι στη διεύρυνση των συνεργασιών μας και στη δημιουργία συνεργειών με όλους τους επαγγελματίες της διαμεσολάβησης που έχουν συνειδητοποιήσει την αξία που μπορεί να προσδώσει ένας μεγάλος, αλλά συγχρόνως φιλικός και αξιόπιστος, ελληνικός, αλλά και διεθνής οργανισμός στην ανάπτυξη και μετεξέλιξη των εργασιών τους.

Είμαι βέβαιος πως μέσα στα επόμενα δέκα χρόνια η αγορά μας θα αλλάξει πολύ γρηγορότερα από όσο φανταζόμαστε και προς το καλύτερο. Ο όμιλος MATRIX θα έχει πρωταγωνιστικό ρόλο σε αυτή τη νέα τάξη πραγμάτων, θα διαμορφώσει τη νέα πραγματικότητα της διαμεσολάβησης και θα συνεχίσει να είναι ανοιχτός σε όλους τους επαγγελματίες της διαμεσολάβησης που μπορούν και θέλουν να αξιοποιήσουν τις νέες ευκαιρίες που βρίσκονται μπροστά μας.

ARAG

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΣΕΚΟΥΡΑΣ
Διευθύνων Σύμβουλος

Η αγορά μας χρειάζεται ταρακούνημα και ξεβόλεμα!

Το ερώτημα έχει, νομίζω, διπλή ανάγνωση. Πώς η ασφαλιστική αγορά θα υποδεχθεί την ερχομένη δεκαετία ή πώς η νέα δεκαετία θα υποδεχθεί την ασφαλιστική αγορά;

Μάλλον πρόκειται για το δεύτερο, αφού ανάμεσα στα δύο έχω

την αίσθηση πως κάποιο προπορεύεται και το άλλο ακολουθεί.

Ζούμε στην εποχή των τεχνολογικών εφαρμογών.

Η έκρηξη των τεχνολογιών, τα προστάγματα της ψηφιοποίησης και της διασυνδεδεμένης οικονομίας, η κυριαρχία του αυτοματισμού και της εικόνας, η τεχνητή νοημοσύνη κ.λπ. είναι απόρροια των επενδύσεων που κάνουν τα μεγαθήρια του είδους. Από την άλλη, οι καταναλωτές ακολουθούν, πολλές φορές πιστεύοντας πως έγιναν για τις ανάγκες τους, αλλά τελικά τα αποδέχονται αφού εξυπηρετούν τα διαμορφωμένα σήμερα αγαθά της σύγχρονης συναλλαγής και επικοινωνίας, που δεν είναι άλλα από την ευκολία και την ταχύτητα. Μπροστά σε αυτή την πραγματικότητα οι ασφαλιστικές εταιρείες βρίσκονται από καιρό σε μία κούρσα ταχύτητας και οφείλουν να διανύσουν μεγάλη απόσταση ώστε τερματίζοντας να κερδίσουν τη νέα εποχή.

Η εποχή της ενδοσκόπησης και της εσωστρέφειας τελείωσε παγηγυρικά. Το πλαίσιο της νέας εποχής καθορίζει το πλαίσιο οργάνωσης και λειτουργίας των επιχειρήσεων, με ό,τι αυτό σημαίνει. Ενίοτε καθορίζει και τη στρατηγική. Αυτή είναι η πορεία για την κατάκτηση του αύριο. Για όσους έχουν ξεκινήσει αυτή την πορεία, οι προτεραιότητες και οι προκλήσεις είναι κοινές και γνωστές.

Ο ψηφιακός κόσμος, οι αυτοματισμοί, η καταιγίδα των νέων δεδομένων, οι κίνδυνοι της προστασίας τους, τα νέα μοντέλα εργασίας, οι προωθημένες τακτικές, το πλαίσιο δεοντολογίας, η αχαλίνωτη νομοθεσία, η Βαβέλ της ενημέρωσης, το ανικανοποίητο της προσπάθειας, η ανεπάρκεια του εφικτού, η κόπωση και, τέλος, η αναγκαιότητα της υπέρβασης.

Για την εταιρεία που έχω την τιμή να εκπροσωπώ θέλω να τονίσω πως τα τελευταία χρόνια ζει στους ρυθμούς δύο κορυφαίων διαδικασιών.

Η πρώτη είναι ο ψηφιακός μετασχηματισμός (συμβολαίων και ζημιών), με ό,τι αυτό συνεπάγεται σε διαδικασίες, πολιτικές, αλλά και σε δομικές παρεμβάσεις σε συστήματα και ανθρώπους.

Η δεύτερη είναι όλες οι αλλαγές που σηματοδοτεί η νοοτροπία του SMART INSURER. Μια νοοτροπία που δεν περιλαμβάνει μόνο τεχνικές δυνατότητες και εφαρμογές, αλλά σημαίνει κυρίως την υιοθέτηση της νέας κουλτούρας που σε κάνει διαφορετικό.

Πρόκειται για ένα διεθνές project που κατευθύνεται κεντρικά από τον όμιλο με τη συμμετοχή όλων των εργαζομένων, με σκοπό την καθιέρωση της SMART INSURER κουλτούρας ώστε να παρασύρει πελάτες και συνεργάτες.

Τελειώνοντας τώρα, σχετικά με το όραμά μου για την ασφαλιστική αγορά του μέλλοντος θα επαναλάβω. Η αγορά μας χρειάζεται ταρακούνημα και ξεβόλεμα. Συγχωρήστε μου τον προσωπικό τόνο, αλλά συντάσσομαι με όσους έχουν ασκηθεί στην ποιότητα και δεν την επικαλούνται μόνο, αλλά την εφαρμόζουν, κάνοντας τη μέρα τους πιο δύσκολη. Η νοοτροπία του φθίνοντος ασφαλίστρου, της φασόν ασφάλισης και η αντίληψη «όλοι το ίδιο είναι» είναι για μένα καταστροφικές και πρωτόγονες. Βλέπω τη δουλειά μας σαν επιχείρηση με περισσότερο κοινωνικό αποτύπωμα και λιγότερο σαν κλειστό club διασυνδεδεμένων προσώπων. Μόνον έτσι πιστεύω ότι θα υπάρξει η δυναμική που θα κάνει τον καταναλωτή συμμέτοχο, ώστε με τη συνδρομή και της εκπαίδευσης να υπάρξει στο τέλος ασφαλιστική συνείδηση.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΑΚΑΡΗΣ
Γενικός Διευθυντής

Ανάγκη για επενδύσεις σε νέα προϊόντα, με αιχμή καινοτομία και τεχνολογία!

Η δεκαετία 2020-2030 θα πρέπει να αποτελέσει σταθμό ανάπτυξης τόσο για τη χώρα μας όσο και για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Μετά από μια μακρά περίοδο ύφεσης σε όλους τους τομείς, ξεκινώντας ήδη από τη νέα χρονιά είναι σημαντικό να τεθούν προτεραιότητες, αρχικά για την προσαρμογή και εφαρμογή του νομοθετικού πλαισίου που αφορά τον κλάδο της ασφάλισης. Ακολούθως, είναι καιρός να τοποθετήσουμε συνολικά όσοι εκπροσωπούμε την ιδιωτική ασφάλιση αρκετά ψηλά στη λίστα προτεραιοτήτων μας τη διαμόρφωση ασφαλιστικής συνείδησης και κουλτούρας (προς επίρρωση αυτής της προτεραιότητας έρχονται τα πρόσφατα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος αναφορικά με την ασφάλιση περιουσίας, που δείχνουν ότι στη σεισμογενή Ελλάδα μόνο το 15,8% των κατοικιών είναι συνδεδεμένο με ασφαλιστήριο συμβόλαιο). Παράλληλα και πάντα προς την ίδια κατεύθυνση, υπάρχει σαφής ανάγκη για επενδύσεις σε νέα προϊόντα, των οποίων τα χαρακτηριστικά και η προώθηση θα στηρίζονται τόσο στην καινοτομία όσο και στις νέες τεχνολογίες.

Στόχος μας σε εύρος τετραετίας η Euroins Ελλάδος να εδραιωθεί στη συνείδηση της αγοράς ανάμεσα στις τρεις πρώτες εταιρείες σε αναγνωρισιμότητα και -φυσικά- σε παραγωγή. Η ολοκλήρωση όλων των κλάδων είτε με ανάπτυξιακή στρατηγική είτε με εξαγορές αποτελεί το magnun opus που θα υλοποιηθεί μέσα στη δεκαετία που αναφέρεστε (2020-2030). Η Euroins Ελλάδος σε κάθε της στόχο έχει ανταποκριθεί μέσα στο χρονικό πλαίσιο που είχε οριοθετήσει. Σε κάθε ενέργεια και σε κάθε νέο βήμα στάθηκε συνεπής και λειτούργησε με σταθερότητα. Έτσι και σήμερα, στον απόηχο μιας χρονιάς που αποτέλεσε ορόσημο για την εταιρεία, δεσμεύεται να επιτύχει ακόμη περισσότερα! Και είναι βέβαιο πως θα το κάνει.

ΝΑΙ
ΑΦΙΕΡΩΜΑ

NP ασφαλιστική
Συνεπής σε ότι πει!

ΝΙΚΟΣ ΖΑΧΟΣ
Διευθυντής Διοικητικών
& Οικονομικών Υπηρεσιών

Οι κλάδοι αστικών ευθυνών θα γνωρίσουν μεγάλη ανάπτυξη!

Η νέα δεκαετία θα βρει την NP Ασφαλιστική στο υψηλότερο επίπεδο από την ίδρυσή της και με πολλές προοπτικές αλλά και προκλήσεις μπροστά της. Η νέα δεκαετία που ξεκινά από το 2020 θα βρει την NP Ασφαλιστική με τη μεγαλύτερη ασφαλιστική παραγωγή που είχε από την ίδρυσή της το 2003, με την υψηλότερη κερδοφορία στα 16 χρόνια λειτουργίας της και βέβαια με την υψηλότερη αποθεματοποίηση και τους καλύτερους Δείκτες Φερεγγυότητας. Η εταιρεία μας το 2020 και μετά θα είναι έτοιμη να κάνει νέα άλματα σε όλους τους τομείς της ασφαλιστικής δραστηριότητας χωρίς να απεμπολεί τίποτε από τη φιλοσοφία της και τις αρχές της, όπως τις καθόρισε το 2003 όταν ξεκίνησε. Θα μείνουμε προσηλωμένοι στις αρχές της Ειλικρίνειας - Συνέπειας - Φιλεργατικότητας - Χρηστής Διαχείρισης με τις οποίες ξεκινήσαμε το 2003.

Ο πήχυς για την πορεία της NP Ασφαλιστικής τη νέα δεκαετία έχει μπει πολύ ψηλά και οι στόχοι μας είναι να τον ανεβάσουμε ακόμη υψηλότερα. Σε ό,τι αφορά τη θέση της NP Ασφαλιστικής στην Ελλάδα, θα είναι να αποκτήσουμε ακόμη μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς χωρίς να χάσουμε τους ρυθμούς κερδοφορίας μας. Ως γνωστόν, η εταιρεία μας έχει μόνο κερδοφόρες χρήσεις από την ίδρυσή της και μάλιστα σε μία δεκαετία (2010-2019) με την Ελλάδα σε οικονομική κρίση. Η μεσοσταθμική απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων αυτά τα 16 χρόνια διαμορφώνεται πάνω από 20% και είναι μία από τις υψηλότερες όχι μόνο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και στον ευρύτερο επιχειρηματικό κόσμο.

Εκεί που πραγματικά ξεχωρίζει η NP Ασφαλιστική είναι στους Δείκτες Φερεγγυότητάς της και στα κεφαλαιακά της αποθέματα. Με Δείκτη Φερεγγυότητας (SCR) που στο τέλος του 2019 εκτιμάται ότι θα αγγίξει το 220%, βρίσκεται μέσα στη λίστα με τις πλέον φερέγγυες ασφαλιστικές στην Ελλάδα και φιλοδοξεί να μπει στη νέα δεκαετία με ακόμη υψηλότερα κεφαλαιακά αποθέματα. Οι προκλήσεις για τη νέα δεκαετία είναι να καταστεί η NP Ασφαλιστική μία εταιρεία- πρότυπο για την Ελλάδα και μέσα στις 50 πιο φερέγγυες και πιο κερδοφόρες εταιρείες στην Ευρώπη. Στην Ελλάδα το έχουμε επιτύχει σε μεγάλο βαθμό, οι ευρωπαϊκές προοπτικές θα είναι το μεγάλο μας «στοίχημα».

Η ασφαλιστική αγορά του μέλλοντος για την Ελλάδα θα πρέπει να κτιστεί πάνω σε υγιείς εταιρείες που θα έχουν υψηλούς Δείκτες Φερεγγυότητας, θα αποζημιώνουν άμεσα τους ασφαλισμένους, δεν θα έχουν αθέμιτο τιμολογιακό ανταγωνισμό στα προϊόντα τους, θα εισάγουν νέες τεχνολογίες προς όφελος της ταχύτητας ασφάλισης και αποζημίωσης, αλλά και προς άμεση εξυπηρέτηση των συνεργατών και των πελατών τους. Η έμφαση στην τεχνολογία και ειδικά στην 4η βιομηχανική επανάσταση θα χαρακτηρίσει τον ασφαλιστικό κλάδο κατά τη νέα δεκαετία. Το νέο μας δόγμα θα είναι: «Ουδείς ανασφάλιστος και σε κανέναν τομέα».

Εκτιμούμε ότι κατά τη νέα δεκαετία οι κατευθύνσεις του κράτους θα είναι φιλικές προς την ιδιωτική ασφάλιση και ότι σε πολλούς τομείς η ιδιωτική ασφάλιση θα είναι αρωγός σε κάθε προσπάθεια του κράτους για οικονομική ανάπτυξη. Οι μεταρρυθμίσεις σε Σύνταξη-Υγεία-Γενικές Ασφαλίσεις-Φυσικές Καταστροφές θα είναι ακρογωνιαίοι λίθοι στο οικοδόμημα της αναδιοργάνωσης της ελληνικής κοινωνίας και η ασφαλιστική αγορά θα πρωτοστατήσει στις εξελίξεις. Το όραμά μας για το μέλλον της ελληνικής ασφάλισης στη νέα δεκαετία είναι ότι οι Γενικές Ασφαλίσεις θα εκτοξευτούν προσφέροντας νέα εξειδικευμένα προϊόντα πέρα από την υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτου. Επίσης, οι θεσμικές αλλαγές που θα γίνουν σε ασφαλίσεις έναντι φυσικών καταστροφών θα δημιουργήσουν νέα επίπεδα στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων. Σε ό,τι αφορά το σύνολο της ασφαλιστικής παραγωγής, οι μεταρρυθμίσεις στο ασφαλιστικό και στην υγεία θα μπορούσαν να ανεβάσουν τη σχέση ασφαλιστικής παραγωγής/ΑΕΠ σε αντίστοιχα επίπεδα με την Ευρώπη και όχι στο πενιχρό 2-2,5% επί του ΑΕΠ που κινείται τα τελευταία 30 χρόνια. Η πορεία της NP Ασφαλιστικής θα παραμείνει προσηλωμένη στην εξυπηρέτηση του πελάτη αλλά και στην ανάδειξη του συνεργάτη. Ο πελάτης της νέας δεκαετίας θα είναι ιδιαίτερα απαιτητικός προς όλες τις επαγγελματικές και κοινωνικές διαστάσεις. Θεωρούμε ότι οι κλάδοι αστικών ευθυνών θα γνωρίσουν μεγάλη ανάπτυξη.

Ο κλάδος αστικής ευθύνης αυτοκινήτου θα μετεξελιχθεί, δίνοντας έμφαση στην ταχύτερη εξυπηρέτηση και αποζημίωση, και θα εισαχθούν νέες τεχνολογίες και μέσα τα οποία θα βοηθούν τους ασφαλισμένους αλλά και τις εταιρείες. Τα αυτόνομα αυτοκίνητα θα αποτελέσουν μία καθημερινότητα και η ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτου θα αλλάξει μορφή. Ενδεχομένως να μειωθούν οι ζημιές στον κλάδο και οι ευθύνες να αναζητούνται είτε στους κατασκευαστές υποδομών είτε στις αυτοκινητοβιομηχανίες.

Τέλος, σε ό,τι αφορά τη Διαμεσολάβηση, εκτιμούμε ότι θα μετεξελιχθεί και αυτή. Νέοι διαμεσολαβητές θα πάρουν τη σκυτάλη, η εκπαίδευση θα είναι άμεση και εντονότερη και η εισαγωγή της τεχνολογίας θα λειτουργήσει προς όφελος της Διαμεσολάβησης.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

ΜΕΛΕΤΗ ΤΟΥ ΙΟΒΕ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

«Αλυσίδα αξίας» σε οικονομία και κοινωνία

Οι κ.κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Άδωνις Γεωργιάδης και Νίκος Βέττας.

Την πολύπλευρη συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική οικονομία με επενδύσεις €14 δισ. και €4,14 δισ. (2,2% του ΑΕΠ) αναδεικνύει η μελέτη που παρουσίασε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος σε συνεργασία με το Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών με θέμα: «Το κοινωνικό και οικονομικό αποτύπωμα της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα». Η μελέτη παρουσιάστηκε από τον γενικό διευθυντή του ΙΟΒΕ, κ. Νίκο Βέττα, και τον υπεύθυνο Κλαδικών Μελετών του ΙΟΒΕ, κ. Γιώργο Μανιάτη, με αφορμή την Ημέρας Ασφάλισης (11 Νοεμβρίου).

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία της μελέτης του ΙΟΒΕ, η άμεση και έμμεση συμβολή του κλάδου της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην οικονομία το 2018 εκτιμάται σε 2,4 δισ. ευρώ και αντιστοιχεί στο 1,3% του ΑΕΠ, ενώ μαζί με την προκαλούμενη επίδραση η συνολική συμβολή του κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης σε όρους ΑΕΠ εκτιμάται σε 4,1 δισ. ευρώ ή 2,2% του ΑΕΠ το 2018, πέραν των αποζημιώσεων που παρέχει ο κλάδος στους ασφαλισμένους. Η άμεση και έμμεση επίδραση στην απασχόληση το 2018 εκτιμάται σε 33,8 χιλ. θέσεις εργασίας και ισοδυναμεί με το 0,9% της συνολικής απασχόλησης στην Ελλάδα. Αυτό συνεπάγεται ότι κάθε άμεση θέση εργασίας στον κλάδο Ιδιωτικής Ασφάλισης υποστηρίζει άλλες 3 θέσεις εργασίας στην ελληνική οικονομία. Σε όρους απασχόλησης, η συνολική συνεισφορά του κλάδου της Ιδιωτικής Ασφάλισης εκτιμάται σε 70,9 χιλ. θέσεις εργασίας (ή 1,9% της απασχόλησης στη χώρα).

Τα συνολικά έσοδα από φόρους και εισφορές που προκύπτουν από τη δραστηριότητα του κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης εκτιμώνται σε 1,65 δισ. ευρώ. Επιπλέον, από τη μελέτη προκύπτει επίσης ότι ακόμα και αν ληφθούν υπόψη οι διαφορές στο επίπεδο του εισοδήματος, η απόσταση του βαθμού διείσδυσης της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα, σε σύγκριση με άλλα ευρωπαϊκά κράτη, παραμένει μεγάλη. Αυτό οφείλεται σε παράγοντες όπως:

-Η αντίληψη της κοινωνίας για το «δίχτυ» προστασίας που οφείλει να παρέχει το κράτος σε περίπτωση συμβάντων που προκαλούν μεγάλες ζημιές.

-Η έλλειψη εφαρμογής φορολογικών κινήτρων.

- Οι λιγότερες ρυθμίσεις για υποχρεωτική ασφάλιση σε κλάδους εκτός των οχημάτων και η μη θεσμοθέτηση συμπληρωματικού ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης.

Στη συνέχεια, το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει τα βασικά συμπεράσματα της μελέτης του ΙΟΒΕ.

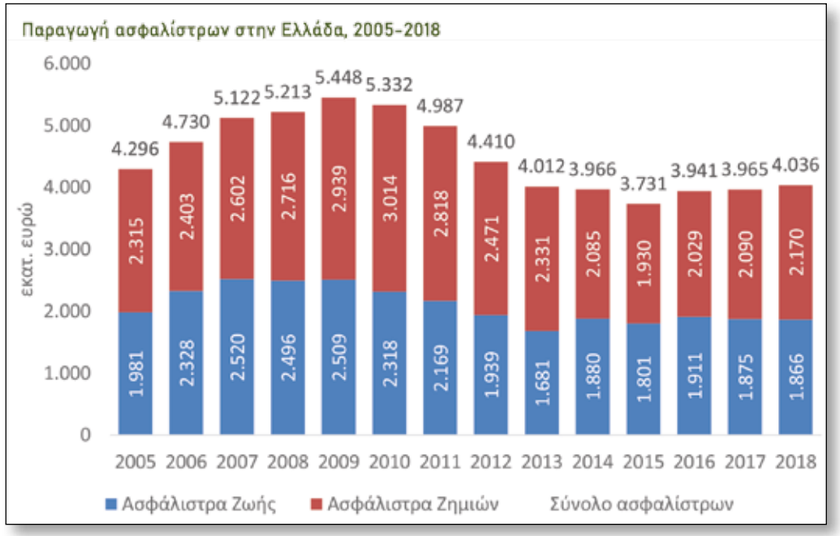
Βαθμός διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης

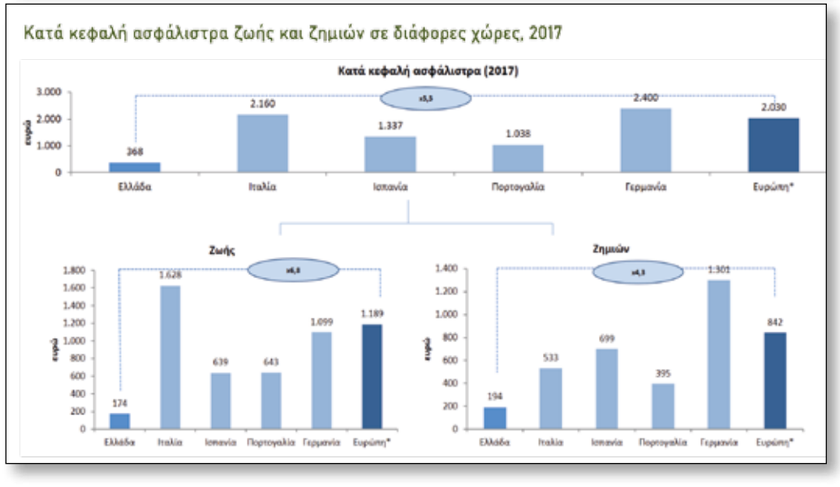
Η διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, όπως εκφράζεται από το λόγο της παραγωγής ασφαλίστρων προς το ΑΕΠ (σε τρέχουσες τιμές), διαμορφώθηκε το 2018 σε 2,2% του ΑΕΠ. Η ανοδική τάση του βαθμού διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης, που παρατηρήθηκε από τα τέλη της προηγούμενης δεκαετίας, κυρίως λόγω ανόδου της ασφάλισης ζημιών, διατηρήθηκε μέχρι το 2011. Τα χρόνια που ακολούθησαν ο κλάδος δέχτηκε ισχυρές πιέσεις. Ο βαθμός διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης έφτασε στο χαμηλότερο σημείο το 2015, αλλά στη συνέχεια ανέκαμψε.

Επισημαίνεται, ωστόσο, ότι οι μεταβολές του δείκτη διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης επηρεάζονται και από την εξέλιξη των τιμών των ασφαλίστρων. Αν ληφθούν υπόψη οι μεταβολές των τιμών (ασφαλίστρων και πληθωρισμός), προκύπτει ότι η διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης υποχωρούσε ήδη από το 2009, επιστρέφοντας το 2018 στο επίπεδο που βρισκόταν στα τέλη της προηγούμενης δεκαετίας. Φαίνεται δηλαδή ότι με την οικονομική κρίση τέθηκε σε λειτουργία ένας αντίστροφος μηχανισμός που οδήγησε σε ταχύτερη μείωση του όγκου εργασιών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς συγκριτικά με τον όγκο του συνολικού προϊόντος της οικονομίας.

Τονίζεται ακόμη ότι η εξέλιξη του βαθμού διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης επιτρέπει επίσης την εξέταση της σύγκλισης ή απόκλισης της εγχώριας ασφαλιστικής αγοράς από εκείνες άλλων αναπτυγμένων χωρών. Στο πλαίσιο αυτό διαπιστώνεται ότι η απόσταση ως προς το βαθμό διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης που χωρίζει την Ελλάδα από άλλες χώρες είναι μεγάλη. Τα ασφάλιστρα ως ποσοστό του ΑΕΠ είναι κατά πολύ χαμηλότερα στην Ελλάδα και στους δύο κλάδους ασφάλισης (Ζημιών και Ζωής). Επιπλέον, οι ασφαλίσεις ζημιών στην Ελλάδα καλύπτουν αρκετά μεγαλύτερο τμήμα του συνόλου της αγοράς, κάτι που οφείλεται κυρίως στο χαμηλό επίπεδο ανάπτυξης των ασφαλίσεων ζωής.

Η διαφοροποίηση στο βαθμό διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης μεταξύ των χωρών μπορεί να είναι αποτέλεσμα του διαφορετικού επιπέδου οικονομικής ανάπτυξης και έχει παρατηρηθεί εμπειρικά ότι ο βαθμός διείσδυσης συσχετίζεται θετικά με το επίπεδο της οικονομικής ανάπτυξης. Η συσχέτιση είναι μάλιστα πιο ισχυρή στις ασφαλίσεις ζωής, στις οποίες όμως παρουσιάζεται και μεγαλύτερη διασπορά του βαθμού διείσδυσης. Από τα στοιχεία προκύπτει ότι ακόμα και αν ληφθεί υπόψη το επίπεδο του κατά κεφαλήν ΑΕΠ, η διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα παραμένει χαμηλή (βρίσκεται κάτω από τη διακεκομμένη γραμμή που αναπαριστά την αναμενόμενη/μέση τιμή) και στους δύο κλάδους ασφάλισης. Επομένως, η υστέρηση της ασφαλιστικής διείσδυσης στην Ελλάδα δεν μπορεί να αποδοθεί αποκλειστικά στις διαφορές στο επίπεδο εισοδήματος/ανάπτυξης.



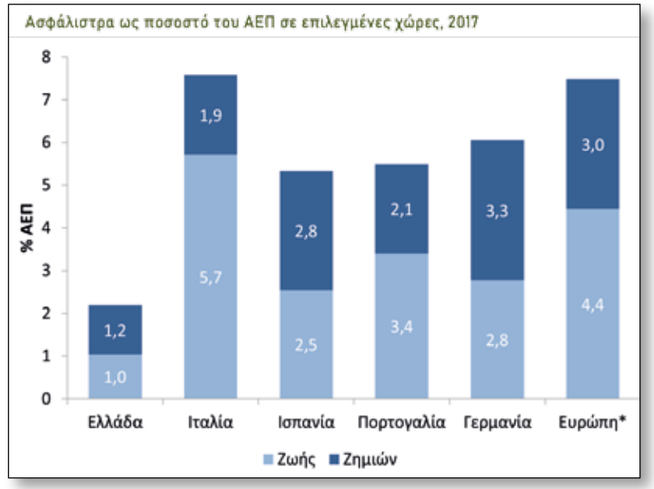


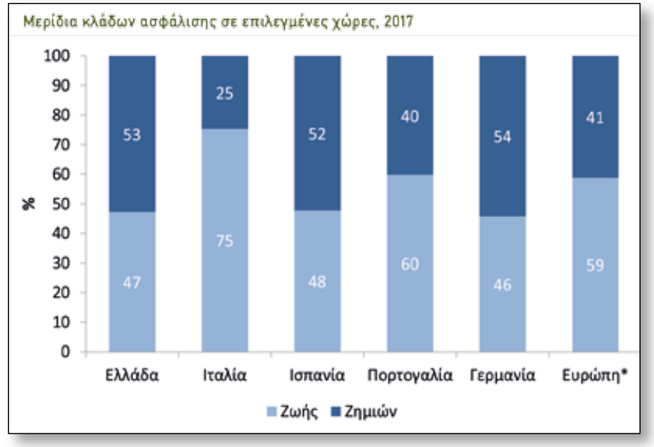
Σύγκριση του μεγέθους της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς με άλλες ευρωπαϊκές αγορές

Με συνολικό μέγεθος ασφαλιστικής αγοράς που αντιστοιχεί σε κατά κεφαλήν ασφάλιστρα ύψους €368 (στοιχεία 2017), η Ελλάδα καταλαμβάνει μία από τις χαμηλότερες θέσεις στην Ευρώπη με βάση το συγκεκριμένο κριτήριο. Μάλιστα, όπως επισημαίνεται, για να γίνει περισσότερο κατανοητή η υστέρηση του μεγέθους της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς αξίζει να επισημανθεί ότι η αντίστοιχη μέση τιμή για το σύνολο των ευρωπαϊκών αγορών είναι 5,5 φορές μεγαλύτερη (€2.030/άτομο). Συγκριτικά με τις υπόλοιπες χώρες που εξετάζονται, η διαφορά της Ελλάδας κυμαίνεται από 3,6 φορές έναντι της Ισπανίας έως 6,5 φορές έναντι της Γερμανίας.

Μεγαλύτερη απόσταση εντοπίζεται στο βαθμό ανάπτυξης των ασφαλίσεων ζωής, όπου η διαφορά των κατά κεφαλήν ασφαλίστρων στην Ελλάδα κυμαίνεται από 3,7 (Ισπανία και Πορτογαλία) έως 9,3 φορές (Ιταλία) και σε 6,8 φορές έναντι του μέσου όρου στην Ευρώπη. Όμως, και στις ασφαλίσεις κατά ζημιών τα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα είναι από διπλάσια στην Πορτογαλία έως περίπου επταπλάσια στη Γερμανία, ενώ στην Ευρώπη είναι κατά μέσο όρο 4,3 φορές υψηλότερα έναντι της Ελλάδας.

Ειδικότερα, από τους υπολογισμούς προκύπτει ότι σε όρους προσαρμοσμένων κατά κεφαλήν ασφαλίστρων, η ασφαλιστική αγορά κατά ζημιών στην Ευρώπη έχει κατά μέσο όρο σχεδόν τριπλάσιο μέγεθος συγκριτικά με την ελληνική αγορά. Αντίστοιχα, η αγορά ασφαλίσεων ζωής είναι κατά μέσο όρο 4,6 φορές μεγαλύτερη. Συνολικά, ο προσαρμοσμένος με βάση το κατά κεφαλήν ΑΕΠ βαθμός διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ευρώπη είναι κατά 3,7 φορές μεγαλύτερος συγκριτικά με την Ελλάδα, όταν χωρίς τη διόρθωση για τις εισοδηματικές διαφορές ήταν περίπου 5,5 φορές μεγαλύτερος.





Παραγωγή ασφαλίστρων ανά κλάδο ασφάλισης

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ

Ασφάλιση χερσαίων οχημάτων. Με παραγωγή ασφαλίστρων που προσέγγισε το €1,062 δισ. το 2017, η ασφάλιση χερσαίων οχημάτων συγκέντρωσε το 51% των συνολικών ασφαλίστρων κατά ζημιών.

Ασφαλίσεις περιουσίας. Το 2017 η παραγωγή ασφαλίστρων για ασφαλίσεις περιουσίας διαμορφώθηκε σε €476 εκατ., ποσό που αντιστοιχεί στο 23% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων ζημιών.

Οι λοιποί κλάδοι ασφαλίσεων συγκέντρωσαν το 2017 το υπόλοιπο 26% της αγοράς ασφαλίσεων κατά ζημιών, με παραγωγή ασφαλίστρων που έφτασε τα €551 εκατ. Σε αυτούς περιλαμβάνονται: α) οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης εκτός χερσαίων οχημάτων (γενική αστική ευθύνη, αστική ευθύνη πλοίων και αεροσκαφών), οι οποίες συγκέντρωσαν περίπου το 4% της αγοράς ασφαλίσεων κατά ζημιών, με παραγωγή ασφαλίστρων που εκτιμάται για το 2017 σε €82 εκατ., β) οι ασφαλίσεις ατυχήματος και ασθένειας με παραγωγή που διαμορφώθηκε το 2017 σε 250 εκατ. (12% των ασφαλίσεων ζημιών), γ) οι ασφαλίσεις μεταφορών και σκαφών (€32 εκατ. ή 2% των ασφαλίσεων ζημιών το 2017) και δ) οι λοιπές ασφαλίσεις (κλάδοι πιστώσεων, εγγυήσεων, νομικής προστασίας και βοήθειας) με παραγωγή που προσέγγισε τα €187 εκατ. ή το 9% των ασφαλίσεων ζημιών το 2017.

Σε σύγκριση με τους επιμέρους τομείς ασφαλίσεων κατά ζημιών σε άλλες χώρες, η Ελλάδα παρουσιάζει τεράστια διαφορά στις ασφαλίσεις περιουσίας και στις λοιπές ασφαλίσεις κατά ζημιών, ακόμα και μετά την προσαρμογή για το εισόδημα σε μονάδες αγοραστικής δύναμης. Σχετικά μικρότερη είναι απόσταση στις ασφαλίσεις οχημάτων.

Ειδικότερα, από την εξέταση των τριών βασικών κλάδων ασφά-

λισης κατά ζημιών (οχήματα, περιουσία, λοιπές ασφαλίσεις) και απομονώνοντας την επίδραση του εισοδήματος (σε μονάδες αγοραστικής δύναμης) προκύπτει ότι, κατά μέσο όρο, το επίπεδο ανάπτυξης των ασφαλίσεων οχημάτων στην Ευρώπη είναι κατά 80% υψηλότερο από την Ελλάδα. Στις ασφαλίσεις περιουσίας η απόσταση μεγαλώνει, καθώς τα προσαρμοσμένα με βάση το ΑΕΠ κατά κεφαλήν ασφάλιστρα στην Ευρώπη είναι 2,9 φορές υψηλότερα από την Ελλάδα. Στις λοιπές ασφαλίσεις ζημιών, όπως αστική ευθύνη, ατύχημα και ασθένεια, εμπορεύματα, νομική προστασία και βοήθεια, η απόκλιση, εξαιτίας της μικρής διείσδυσης, είναι ακόμα μεγαλύτερη (4,3 φορές).

Κατά κεφαλή ΑΕΠ και βαθμός διείσδυσης των ασφαλίσεων ζωής και ζημιών σε διάφορες χώρες της Ευρώπης, 2017

Χώρα	Κατά Κεφαλή ΑΕΠ*	% Ασφαλίστρων Ζωής στο ΑΕΠ (2017)	% Ασφαλίστρων Ζημιών στο ΑΕΠ (2017)	Χώρα	Κατά Κεφαλή ΑΕΠ*	% Ασφαλίστρων Ζωής στο ΑΕΠ (2017)	% Ασφαλίστρων Ζημιών στο ΑΕΠ (2017)
Αυστρία	**42.100**	**1,6%**	**3,1%**	**Ισλανδία**	**63.200**	**0,02%**	**2,2%**
Βέλγιο	38.700	3,3%	2,5%	Ιταλία	28.500	5,7%	1,9%
Βουλγαρία	**7.300**	**0,3%**	**1,8%**	**Λουξεμβούργο**	**92.600**	**2,9%**	**1,8%**
Ελβετία	71.200	4,2%	3,9%	Λετονία	13.900	0,2%	0,7%
Κύπρος	**22.900**	**1,7%**	**2,8%**	**Μάλτα**	**24.100**	**3,5%**	**1,3%**
Τσεχία	18.100	1,0%	1,9%	Ολλανδία	43.000	1,8%	7,7%
Γερμανία	**39.600**	**2,8%**	**3,3%**	**Νορβηγία**	**67.100**	**2,7%**	**1,6%**
Δανία	50.800	7,5%	3,1%	Πολωνία	12.200	1,3%	1,8%
Εσθονία	**18.000**	**0,3%**	**1,0%**	**Πορτογαλία**	**18.900**	**3,4%**	**2,1%**
Ισπανία	25.100	2,5%	2,8%	Ρουμανία	9.600	0,2%	0,9%
Φινλανδία	**40.600**	**8,3%**	**1,9%**	**Σουηδία**	**47.200**	**5,5%**	**1,5%**
Γαλλία	34.300	5,9%	3,4%	Σλοβενία	20.800	1,4%	3,5%
Ελλάδα	**16.800**	**1,0%**	**1,2%**	**Σλοβακία**	**15.600**	**1,3%**	**1,3%**
Κροατία	11.900	0,8%	1,7%	Τουρκία	9.400	0,2%	1,3%
Ουγγαρία	**12.700**	**1,2%**	**1,3%**	**Ηνωμένο Βασίλειο**	**35.400**	**8,4%**	**3,7%**
Ιρλανδία	61.200	3,5%	2,1%	Ευρώπη	*30.634*	*4,4%*	*3,0%*

Πηγή: Eurostat και Insurance Europe. *σε τρέχουσες τιμές. Σημ. Η διείσδυση για την Ιρλανδία αφορά στο 2016 και για την Ισλανδία στο 2015.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

Οι ασφαλίσεις ζωής συγκέντρωσαν το 2017 το 73% του συνόλου των ασφαλίστρων του ευρύτερου κλάδου Ασφαλίσεων Ζωής, με παραγωγή ασφαλίστρων που έφτασε στο €1,368 δισ.

Οι συνδεδεμένες με επενδύσεις ασφαλίσεις ζωής συνιστούσαν το 2017 το 16% του κλάδου Ζωής, με παραγωγή ασφαλίστρων €299 εκατ., ενώ οι ομαδικές ασφαλίσεις ζωής συγκέντρωσαν το 2017 το 11% της παραγωγής του κλάδου Ζωής με παραγωγή €209 εκατ.

Παράγοντες που επηρεάζουν την εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς

Το περιβάλλον της ιδιωτικής ασφάλισης διαμορφώνεται από πληθώρα οικονομικών, θεσμικών και άλλων παραγόντων, οι οποίοι ερμηνεύουν τόσο τη δυναμική της ζήτησης για ασφαλιστική προστασία όσο και τις διαφορές στη διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης μεταξύ της Ελλάδας και άλλων ευρωπαϊκών χωρών. Ουσιαστική επίδραση στον ασφαλιστικό κλάδο ασκεί και το πλαίσιο εποπτείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, το οποίο, μαζί με το οικονομικό περιβάλλον, τον ανταγωνισμό και την τεχνολογία, προσδιορίζει τις επιχειρησιακές λειτουργίες και τη συμπεριφορά των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην αγορά, και συμβάλλει στην εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων στην ιδιωτική ασφάλιση.

Παράγοντες που επηρεάζουν την εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς		
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ	• Επίπεδο και ρυθμός οικονομικής μεγέθυνσης • Τιμές ασφαλίστρων (ύψος ασφαλιστικής κάλυψης, συχνότητα επέλευσης κινδύνων, αποτελεσματικότητα επιλογής κινδύνων, δύναμη αγοράς, φάση αγοράς, φορολόγηση)	• Δομή οικονομικής δραστηριότητας (π.χ. επίπεδο βιομηχανικής ανάπτυξης, εξαγωγές, επαγγέλματα, διάρθρωση προσφοράς) • Πρότυπο αποταμίευσης • Αποδόσεις – επιτόκια και επίπεδο κινδύνου εναλλακτικών επενδυτικών / αποταμιευτικών τοποθετήσεων • Τεχνολογικές εξελίξεις (αναδυόμενοι κίνδυνοι, ψηφιοποίηση οικονομίας)
ΘΕΣΜΙΚΟΙ	• Σύστημα κοινωνικής ασφάλισης – ρόλος ιδιωτικής ασφάλισης, ποσοστό αναπλήρωσης σύνταξης, δαπάνες κοινωνικής προστασίας • Δημόσιο «δίχτυ» ασφαλείας (π.χ. νομοθεσία και ιστορικό αποζημιώσεων από το κράτος για φυσικές καταστροφές)	• Ρυθμίσεις ή πάγιες πρακτικές (π.χ. υποχρέωση από τράπεζες για ασφάλιση ζωής σε περίπτωση απόκτησης κατοικίας με στεγαστικό δάνειο) • Κίνητρα (π.χ. φοροαπαλλαγές στα ασφάλιστρα) • Υποχρεωτικές ασφαλίσεις και αποτελεσματικότητα στην παρακολούθηση συμμόρφωσης με την υποχρέωση ασφάλισης
ΛΟΙΠΟΙ	• Εμπιστοσύνη στην ιδιωτική ασφάλιση – Εποπτεία ασφαλιστικής αγοράς, τήρηση ισχύος συμβολαίων, αξιοπιστία/φερεγγυότητα αγοράς • Βαθμός ενημέρωσης για τα οφέλη της ασφαλιστικής προστασίας – Βασική χρηματοοικονομική εκπαίδευση ατόμων	

Επενδύσεις

Οι επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιρειών που

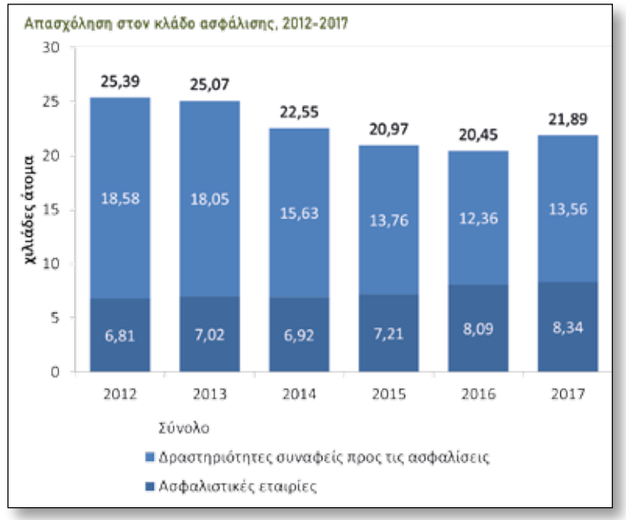
δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα διαμορφώθηκαν σε €13,9 δισ. το 2017, αυξημένες κατά 9,7% συγκριτικά με το προηγούμενο έτος. Τα διαθέσιμα προς πώληση αξιόγραφα μαζί με τα αξιόγραφα σε εύλογη αξία μέσω αποτελεσμάτων καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο μέρος των επενδύσεων των ασφαλιστικών εταιρειών. Μικρότερη συμμετοχή έχουν οι επενδύσεις σε ακίνητα και σε συγγενείς εταιρείες, καθώς και τα αξιόγραφα που διακρατούνται μέχρι τη λήξη. Το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο των ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα περιλαμβάνει κυρίως τίτλους πλην μετοχών και παραγώγων, όπως ομόλογα και άλλους τίτλους σταθερού εισοδήματος (ποσοστό 70% το α' εξάμηνο του 2019 σύμφωνα με στοιχεία της Τραπέζης της Ελλάδος). Οι επενδύσεις σε μετοχές και άλλους τίτλους μεταβλητής απόδοσης (αμοιβαία κεφάλαια) συγκέντρωσαν το 22% της αξίας των επενδύσεων, ενώ το υπόλοιπο 8% περιλαμβάνει τις καταθέσεις. Όπως επισημαίνεται, οι επενδύσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων είναι σημαντικά χαμηλότερες στην Ελλάδα συγκριτικά με άλλες χώρες, ιδιαίτερα στον κλάδο Ζωής. Η μεγάλη απόσταση αντανακλά τις συσσωρευμένες από το παρελθόν διαφορές στη διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης. Σημειώνεται μάλιστα ότι λόγω της υψηλής διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις αποτελούν τους μεγαλύτερους θεσμικούς επενδυτές στην Ευρώπη με επενδυτικό χαρτοφυλάκιο που, σύμφωνα με την Insurance Europe, ξεπέρασε το 2017 τα €10,2 τρισ. Στην Ελλάδα, αρκετά μικρότερο μέρος των χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων βρίσκεται στην κατοχή των ασφαλιστικών εταιρειών και των συνταξιοδοτικών ταμείων.

Συνεισφορά της ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική οικονομία και την κοινωνία

Η ουσιαστική υποστήριξη στην κοινωνία και την οικονομία επισημαίνεται ιδιαιτέρως στη μελέτη, ενώ κατά τη διάρκεια της παρουσίασης ο γενικός διευθυντής του ΙΟΒΕ, Νίκος Βέττας, σημείωσε ότι η συνεισφορά του κλάδου ασφάλισης στην ελληνική οικονομία είναι ιδιαίτερα σημαντική, τόσο σε όρους ΑΕΠ όσο και σε όρους απασχόλησης και συμμετοχής στα δημόσια έσοδα. Η μελέτη αναδεικνύει για πρώτη φορά τις ιδιαίτερα σημαντικές πολλαπλασιαστικές επιδράσεις από τη δραστηριότητα του κλάδου στην κοινωνία και οικονομία. Το περιθώριο που έχει ο κλάδος για συμβολή στην ελληνική οικονομία είναι τεράστιο, είπε ο κ. Βέττας.

Εν τω μεταξύ, όπως προκύπτει από τα στοιχεία, η αξία παραγωγής του κλάδου ασφαλίσεων στην Ελλάδα διαμορφώθηκε το 2017 σε €2,05 δισ. Παράλληλα, μια άλλη όψη της άμεσης συνεισφοράς της ιδιωτικής ασφάλισης αφορά στις θέσεις εργασίας που προσφέρει στην ελληνική οικονομία. Συνολικά στον κλάδο ασφάλισης απασχολήθηκαν το 2017 περίπου 8.340 άτομα, μέγεθος που ση-

μείωσε αυξητική τάση τα τελευταία χρόνια. Σε αυτά δεν περιλαμβάνονται: α) οι διαμεσολαβούντες και άλλοι συνεργαζόμενοι με τις ασφαλιστικές εταιρείες (π.χ. πραγματογνώμονες ζημιών), β) τα άτομα με μισθωτή σχέση εργασίας που υποστηρίζουν τους διαμεσολαβητές ασφαλίσεων (γραφεία πωλήσεων, πρακτορεία κ.λπ.) και γ) τα άτομα στον τραπεζικό τομέα που ασχολούνται με τις πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις μας, οι απασχολούμενοι στις παραπάνω τρεις κατηγορίες επαγγελμάτων έφτασαν τις 13.560 άτομα το 2017. Συνεπώς, η απασχόληση στον ευρύτερο ασφαλιστικό κλάδο το 2017 εκτιμάται σε 21.890 θέσεις εργασίας.



ΚΑΤΑΛΥΤΙΚΗ ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Υπογραμμίζεται ακόμη ότι η ασφάλιση αποτελεί «καταλύτη» για την οικονομική ανάπτυξη, καθώς χωρίς την ύπαρξή της πλήθος άλλων οικονομικών δραστηριοτήτων δεν θα ήταν δυνατό να πραγματοποιηθούν. Η ασφάλιση συμβάλλει στη σταθερότητα του επιπέδου διαβίωσης και της ποιότητας ζωής των ατόμων και με τον τρόπο αυτόν προάγει την οικονομική και κοινωνική σταθερότητα. Πλήθος ασφαλιστικών προϊόντων έχουν σχεδιαστεί ώστε να εξουδετερώνουν τις δυσμενείς οικονομικές συνέπειες από την επέλευση μιας σειράς κινδύνων που αντιμετωπίζουν τα άτομα (όπως ασθένεια, ατύχημα και αναπηρία) στη διάρκεια του εργασιακού βίου. Ταυτόχρονα, τα συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά ασφαλιστικά προγράμματα επιτρέπουν τη διατήρηση του επιπέδου διαβίωσης και μετά την απώλεια ικανότητας εργασίας. Οι ασφαλίσεις περιουσίας προστατεύουν την περιουσία των ατόμων από ανεπιθύμητα γεγονότα (όπως πυρκαγιά και πλημμύρα). Οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης προστατεύουν τα νοικοκυριά από τη βλάβη που μπορεί να προκαλέσουν σε τρίτους. Παρέχοντας προστασία, η ασφάλιση αυξάνει την ευημερία των ατόμων και της κοινωνίας, με το μέγεθος του οφέλους να εξαρτάται από την αποστροφή στον κίνδυνο αλλά και το μέγεθος των κινδύνων που αντιμετωπίζουν τα άτομα.

Ο ασφαλιστικός κλάδος σχεδιάζει καινοτόμα προϊόντα που συμβάλλουν στην αντιμετώπιση σημαντικών προκλήσεων για την κοινωνία, όπως η γήρανση του πληθυσμού και αναδυόμενες απειλές όπως η κλιματική αλλαγή και οι κίνδυνοι στον κυβερνοχώρο. Επιπλέον, η ασφάλιση δημιουργεί κίνητρα για την πρόληψη των κινδύνων και υπό αυτή την έννοια συνεισφέρει στη δημόσια ασφάλεια και στην ανάπτυξη νέων προϊόντων, καθώς αυξάνει την ευαισθησία για θέματα ασφάλειας και οδηγεί σε πιο αυστηρές απαιτήσεις ασφάλειας.

Η συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στις δαπάνες υγείας

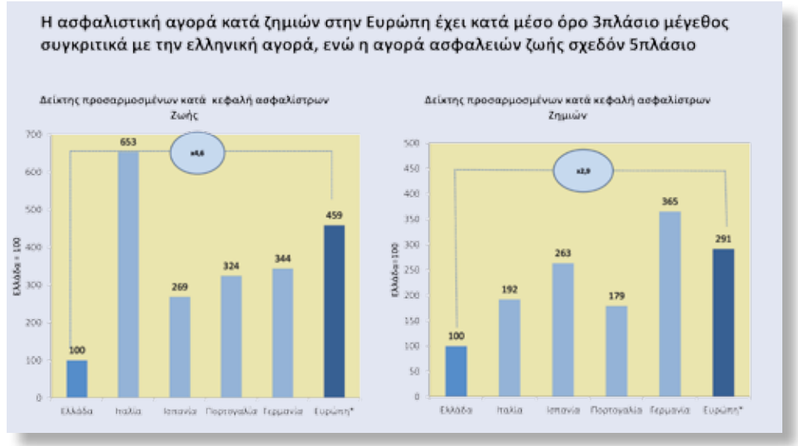
Η ιδιωτική ασφάλιση υγείας στην Ελλάδα συνέβαλε με €614 εκατ. στις δαπάνες υγείας των ασφαλισμένων πολιτών το 2017. Το ποσοστό της δαπάνης υγείας που χρηματοδοτείται από την ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα είναι χαμηλότερο από αρκετές χώρες της Ε.Ε., υποδεικνύοντας τα σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης του συγκεκριμένου κλάδου ασφάλισης.

ΑΔΩΝΙΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ: Η Πολιτεία να δημιουργήσει ευνοϊκό περιβάλλον για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς

Ο ρόλος της Πολιτείας είναι να δημιουργήσει ευνοϊκό περιβάλλον για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς, γιατί αυτό θα έχει πολλαπλά οφέλη για την κοινωνία και την οικονομία, τόνισε ο υπουργός Ανάπτυξης και Επενδύσεων, Άδωνις Γεωργιάδης, στην εκδήλωση παρουσίασης μελέτης του ΙΟΒΕ. Από την πλευρά του ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, ανέφερε: «Αναθέσαμε αυτή τη μελέτη στο ΙΟΒΕ γιατί θέλαμε να δούμε τη θέση μας στη χώρα με μια πιο ευρεία ματιά. Για πρώτη φορά στη μελέτη αυτή καταγράφεται εμπεριστατωμένα η συνολική συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης, δηλαδή το πολλαπλασιαστικό όφελος και η αλυσίδα αξίας που ο κλάδος δημιουργεί στην οικονομία και την κοινωνία, που είναι σημαντική ακόμα και με δεδομένη την υπασφάλιση. Από τη μελέτη προέκυψε πως για κάθε €1 προστιθέμενης αξίας του κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης δημιουργούνται συνολικά άλλα €3,6 στην ελληνική οικονομία.

Στιγμιότυπο από την παρουσίαση της μελέτης.

Είναι εύκολο να νομίζει κανείς ότι η ασφάλιση είναι πολυτέλεια. Ωστόσο, με €14 δισ. επενδύσεων το 2017, €2,3 δισ. αποζημιώσεις, €4,14 δισ. συνεισφορά στην ελληνική οικονομία το 2018 σε όρους ΑΕΠ και συνολική συμβολή στην απασχόληση με 70,9 χιλ. θέσεις εργασίας, ο κλάδος αποδεικνύει ενεργά πως μπορεί να βοηθήσει έμπρακτα τη χώρα, τόσο σε οικονομικό όσο και σε κοινωνικό επίπεδο. Μια ματιά σε έναν κόσμο χωρίς ασφάλιση φωτίζει ένα ντόμινο συνεπειών, που εκτός τα δημόσια έσοδα θα έπληττε και την ποιότητα ζωής του ασφαλισμένου πολίτη, την κοινωνική συνοχή, την οικονομική σταθερότητα και ανάπτυξη», πρόσθεσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.



Eurolife ERB
Ασφαλιστική
A FAIRFAX Company

ΝΙΚΟΣ ΔΕΛΕΝΔΑΣ, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης

Θέλουμε να συνεχίσουμε να είμαστε πρωταγωνιστές!

Άνθρωπος πρακτικός, που προτιμά τα έργα και όχι τα λόγια, με ιδιαίτερη αίσθηση του χιούμορ, ο Νίκος Δελένδας, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της Eurolife ERB, είναι ένα στέλεχος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που προσφέρει πολλά και είναι επίσης ιδιαίτερα αγαπητός μεταξύ των συναδέλφων του, αλλά και των συνεργατών του ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» είχε μια συνομιλία μαζί του τώρα κοντά στο τέλος μιας επιτυχημένης χρονιάς για τα δίκτυα πωλήσεων της Eurolife ERB που διευθύνει. Ο κ. Δελένδας στη συνέντευξή του εκφράζει την ικανοποίησή του για τα παραγωγικά αποτελέσματα της Eurolife ERB, καθώς «κινούμαστε πάνω από το ρυθμό αύξησης της αγοράς, τόσο στη Ζωή όσο και στις Γενικές», όπως δηλώνει, ενώ παράλληλα είναι αισιόδοξος για το μέλλον, αν και θεωρεί ότι ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης έχει ακόμη πολλή δουλειά να κάνει σε θέματα εκπαίδευσης και στελέχωσης.

*Συνέντευξη στον **Κωστή Σπύρου***

Κατ' αρχάς, με δεδομένο ότι φτάνουμε στο τέλος της χρονιάς, θα ήθελα να μου κάνετε έναν απολογισμό αυτής, αλλά και να πούμε λίγα λόγια για την επόμενη.

Η χρονιά αυτή κρίνεται ως απόλυτα επιτυχημένη παραγωγικά, καθώς κινούμαστε πάνω από το ρυθμό αύξησης της αγοράς, τόσο στη Ζωή όσο και στις Γενικές.

Επίσης, το πολύ ευχάριστο είναι πως όλες οι βασικές προϊοντικές κατηγορίες, δηλαδή ζωή, υγεία, περιουσία και αυτοκίνητο, έχουν μικρότερη ή μεγαλύτερη αύξηση.

Και αυτό επιβεβαιώνει δύο πράγματα: πρώτον, ότι υπάρχει μια τάση των πελατών να καλύψουν διαφορετικές ασφαλιστικές ανάγκες και, δεύτερον, πως εδώ και καιρό η εταιρεία μας θεωρείται, από πελάτες και συνεργάτες, ένας ολοκληρωμένος ασφαλιστικός πάροχος προϊόντων και υπηρεσιών.

Με την κεκτημένη ταχύτητα του 2019, θέλουμε να συνεχίσουμε και το 2020, επικεντρώνοντας το ενδιαφέρον μας και σε δύο επιπλέον τομείς: τα προϊόντα συνδεδεμένα με επενδύσεις, αλλά και τις γενικές ασφαλίσεις εκτός αυτοκινήτου. Ήδη έχουμε προχωρήσει σε συγκεκριμένες πρωτοβουλίες προς αυτή την κατεύθυνση και στο αμέσως επόμενο χρονικό διάστημα θα υλοποιηθούν και θα παρουσιαστούν ακόμη περισσότερες.

Εξ όσων γνωρίζω, κλείνετε σε λίγους μήνες 15 χρόνια στην εταιρεία αυτή. Θα ήθελα να κάνετε μία σύντομη αναδρομή και να μου πείτε τα συμπεράσματά σας, ως ο επικεφαλής των πωλήσεων της Eurolife ERB.

Είναι προφανές ότι μέσα σε λίγες λέξεις δεν μπορεί να περιγραφεί μία δεκαπενταετία και μάλιστα σε μία εταιρεία που έχει εξελιχθεί ριζικά τα χρόνια αυτά. Από την άλλη, είναι ιδιαίτερα ενδιαφέρον, όπως συχνά λέμε, πως μία εταιρεία, μονοκαναλική και με περιορισμένα προϊόντα, έχει μετατραπεί σε μία πολυκαναλική εταιρεία και με προϊόντα που καλύπτουν όλες ανεξαιρέτως τις βασικές ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή.

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Επιδιώκουμε να δημιουργήσουμε και μια μικρή επιλεγμένη ομάδα από νέους στο χώρο, οι οποίοι θα είναι και οι πρεσβευτές του «ονόματος» Eurolife ERB, μαζί με τα υπόλοιπα δίκτυά μας.

Και αυτό συνδυάστηκε και με μία αναρρίχηση της εταιρείας στις πρωταγωνιστικές θέσεις της αγοράς, τόσο από πλευράς παραγωγής όσο και από πλευράς αποτελεσμάτων.

Και το πετύχαμε, όλοι εμείς στη Eurolife ERB, πάντα σε συνεργασία με τα δίκτυά μας, σε μία ειλικρινή σχέση κερδίζω-κερδίζεις για όλους: πελάτες, συνεργάτες, εταιρεία και μετόχους.

Εδώ θα ήθελα να σταθώ στον πρωταγωνιστικό ρόλο που έχει καταλάβει η εταιρεία, όχι μόνο σε μία κατηγορία αναγκών, αλλά σε περισσότερες.

Για παράδειγμα, πολλοί γνωρίζουν πως η Eurolife ERB, με βάση τα στοιχεία του 2019, ήταν ο δεύτερος μεγαλύτερος όμιλος συνολικά και ο τέταρτος στις ασφαλίσεις ζωής. Ενδεχομένως όμως λιγότεροι γνωρίζουν πως πάλι η Eurolife ERB είναι ο τέταρτος μεγαλύτερος όμιλος στην περιουσία, δηλαδή στον δεύτερο μεγαλύτερο κλάδο Γενικών, και ο τρίτος μεγαλύτερος όμιλος στα ομαδικά συνταξιοδοτικά. Και αυτό το αναφέρω όχι για να μας απονείμω τα «εύσημα», αλλά ως το αποτέλεσμα της εξελικτικής πορείας της εταιρείας, μαζί με τα δίκτυά της, όλα αυτά τα χρόνια.

Φεύγοντας από το παρελθόν, θα ήθελα να μου μεταφέρετε κάποιες σκέψεις για το μέλλον.

Για τα προϊόντα νομίζω πως τα είπαμε. Θέλουμε να συνεχίσουμε να είμαστε πρωταγωνιστές εκεί όπου έχουμε ήδη μία πολύ καλή τοποθέτηση, αλλά να ανεβάσουμε τον πήχυ και σε κατηγορίες αναγκών που μέχρι σήμερα δεν ήταν πρώτης «προτεραιότητας».

Ο κ. Κωστής Σπύρου με τον κ. Νίκο Δελένδα.

Και ειδικά για τις Γενικές, αυτό έχει ακόμη μεγαλύτερη σημασία, με δεδομένο πως, όπως γνωρίζετε, ο όμιλος Fairfax, στον οποίο ανήκουμε, δραστηριοποιείται κατά κύριο λόγο στις γενικές ασφαλίσεις, τόσο στην περιουσία όσο και στις υπόλοιπες κατηγορίες.

Άρα όχι μόνο βλέπουμε στις Γενικές μία επιχειρηματική ευκαιρία να αυξήσουμε το μερίδιο αγοράς μας, αλλά και έχουμε και το πλεονέκτημα μιας εκτεταμένης τεχνογνωσίας που μας μεταφέρεται από τις υπόλοιπες εταιρείες της Fairfax. Τέλος, θα έβαζα δύο επιπλέον προτεραιότητες, συνδεδεμένες με το δικό μου αντικείμενο.

Να μπορούμε να προσφέρουμε υψηλής ποιότητας υπηρεσίες σε πελάτες, αλλά στα διαφορετικά μας δίκτυα, αξιοποιώντας ακόμα περισσότερο το κομμάτι της τεχνολογίας πέραν του ανθρωποκεντρικού χαρακτήρα, ο οποίος χαρακτηρίζει το προσωπικό μας.

Και, δεύτερον, με δεδομένο πως συνεργαζόμαστε με πολλά και διαφορετικά δίκτυα, να μπορέσουμε να τα διαχειριστούμε σωστά, με ισορροπία και ισονομία. Και νομίζω πως όλα αυτά τα χρόνια αυτό μας έχει «πιστωθεί» και καλύτερη απόδειξη δεν υπάρχει από την κοινή ανάπτυξη των δουλειών μας, με όλες ανεξαιρέτως τις κατηγορίες διαμεσολάβησης: πράκτορες, μεσίτες και συντονιστές, είτε αφορούν πιο «παραδοσιακές» μορφές είτε όχι, όπως η Τράπεζα και οι «ηλεκτρονικοί» διαμεσολαβητές.

Πριν κλείσουμε θα ήθελα και ένα σχόλιό σας για το θέμα της στελέχωσης.

Θέλετε να κλείσουμε, αλλά νομίζω πως το συγκεκριμένο θέμα απαιτεί μία άλλη συνέντευξη! Πέραν της «πλάκας» όμως, το θέμα είναι ιδιαίτερα σοβαρό και με προβληματίζει η εξέλιξη της αγοράς σε αυτό το ζήτημα.

Για να είμαστε ειλικρινείς, έχοντας παρευρεθεί σε ημέρες καριέρας σε πανεπιστήμια, καταλαβαίνει κανείς ότι το θέμα της στελέχωσης μιας ασφαλιστικής επιχείρησης, τόσο σε διοικητικές θέσεις όσο ακόμη περισσότερο στις πωλήσεις, είναι μια δύσκολη περίπτωση. Νομίζω πως έχουμε πολλή δουλειά ως αγορά να κάνουμε, γι' αυτό και η εκπαίδευση, στην οποία έχουμε δώσει ιδιαίτερη έμφαση, αλλά και η εξωστρέφεια είναι δύο πράγματα από τα οποία πρέπει να ξεκινήσουμε. Πρέπει να «μιλάμε» για το πόσο η αγορά μας έχει αλλάξει και ότι έχει παρέλθει ανεπιστρεπτί ο ασφαλιστής της τσάντας με τα έντυπα ratebooks (ως πενηντάρης+ εγώ τα βίωσα στο «πετσί» μου) και έχει αντικατασταθεί, σχηματικά το λέω, από τον σύμβουλο με backpack και tablet.

Εμείς ως εταιρεία κάνουμε δύο πράγματα. Πρώτον, υποστηρίζουμε, και το έχουμε κάνει πολλές φορές μέχρι σήμερα, πρωτοβουλίες διαμεσολαβητών για την ένταξη νέων στελεχών στις μονάδες τους, συχνά συγχρηματοδοτώντας και την επένδυση. Παράλληλα, όπως έχουμε ανακοινώσει προ καιρού, θέλουμε να δημιουργήσουμε και μία μικρή επιλεγμένη ομάδα από νέους στο χώρο, οι οποίοι θα είναι και οι πρεσβευτές του «ονόματος» Eurolife ERB, μαζί με τα υπόλοιπα δίκτυά μας.

Θέλω να πιστεύω πως όσο αναβαθμίζονται ο θεσμός και η ανάγκη της ιδιωτικής ασφάλισης στα μάτια του πελάτη και όσο εμείς εξελίσσουμε το επάγγελμα και τις υπηρεσίες μας, η είσοδος νέων ανθρώπων, με πτυχίο, ικανότητες και αρχές στο χώρο μας, θα είναι όλο και πιο εύκολη.

__Ο Νίκος Δελένδας__ είναι μέλος των Διοικητικών Συμβουλίων του Ομίλου Eurolife ERB σε Ελλάδα και Ρουμανία και Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της Eurolife ERB από το 2005. Είναι πτυχιούχος του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (πρώην ΑΣΟΕΕ) με μετεκπαίδευση σε Ασφαλιστικά Θέματα σε Ευρώπη και Αμερική. Στο παρελθόν, έχει εργαστεί ως Διευθυντής Στρατηγικού Σχεδιασμού και MIS, Γενικός Διευθυντής Οικονομικών αλλά και Πωλήσεων σε πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες, κυρίως στην Ελλάδα αλλά και στη Γερμανία και την Ελβετία.

ΔΙΑΠΙΣΤΕΥΣΗ
JCI

ΤΟ ΥΓΕΙΑ
#Νο 1
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ΣΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ
ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ
ΤΩΝ ΑΣΘΕΝΩΝ

Το ΥΓΕΙΑ παραμένει στην επίλεκτη κατηγορία των διαπιστευμένων οργανισμών υγείας παγκοσμίως, έχοντας λάβει για μια ακόμη τριετία τη **Χρυσή Σφραγίδα Έγκρισης** (Gold Seal of Approval®) από τον διεθνή Οργανισμό **Joint Commission Internationa**l*.

Η **Χρυσή Σφραγίδα Έγκρισης** δηλώνει τη συνεχή συμμόρφωση του ΥΓΕΙΑ προς το διεθνώς αναγνωρισμένο πρότυπο και αποτελεί σύμβολο ποιότητας που αντανακλά τη δέσμευση του ΥΓΕΙΑ στην παροχή ασφαλούς και αποτελεσματικής φροντίδας προς τους ασθενείς.

*Το ΥΓΕΙΑ, κατέχει τη Διαπίστευση JCI από το 2010.

Ερυθρού Σταυρού 4 & Κηφισίας
151 23 Μαρούσι, Αθήνα
T: 210 68 67 000

www.hygeia.gr
facebook/HygeiaHospital
linkedin/company/HygeiaHospital
youtube/user/ygeiahospital
instagram/hygeia.gr

υγεία
Με ευθύνη για τη ζωή

FRANKGRAME

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Από ρεκόρ σε ρεκόρ σε παραγωγή και αποτελέσματα

Εντυπωσιακή αύξηση της παραγωγής κατά 24,3% το 9μηνο του 2019 σημείωσε η Εθνική Ασφαλιστική, έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 2018, με τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €578,4 εκατ., επιβεβαιώνοντας όπως επισημαίνεται την ουσιαστική συνδρομή της εταιρείας στην αναπτυξιακή δυναμική της ελληνικής οικονομίας. Τα κέρδη προ φόρων, χωρίς να λαμβάνεται υπόψη το κόστος της οικειοθελούς αποχώρησης του προσωπικού, διαμορφώθηκαν σε €59,2 εκατ. έναντι €50,1 εκατ. το 9μηνο του 2018, παρουσιάζοντας βελτίωση κατά 18,2%. Αναλυτικότερα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής αυξήθηκαν κατά 34,2% ανερχόμενα σε €450,5 εκατ. έναντι €335,7 εκατ. το 9μηνο του 2018, αύξηση που οφείλεται κυρίως στο έντονο ενδιαφέρον για το προϊόν εφάπαξ καταβολής αλλά και στην πολύ καλή πορεία των προϊόντων περιοδικών καταβολών Ζωής και Υγείας. Μικρή πτώση καταγράφουν τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα των Γενικών Κλάδων στα €127,9 εκατ. έναντι €129,6 εκατ. το 9μηνο του 2018.

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς από τη Λισαβόνα επαναβεβαιώνει τη στήριξη της Εθνικής Ασφαλιστικής προς το πρακτορειακό δίκτυο.

Οι προαναφερθείσες επιδόσεις είναι αποτέλεσμα συντονισμένων ενεργειών κινητοποίησης όλων των δικτύων παραγωγής και συγκεκριμένα στο εταιρικό δίκτυο συνεργατών και στο δίκτυο πρακτόρων, η παραγωγή των οποίων σημείωσε αύξηση το 9μηνο του 2019 σε σχέση με το 9μηνο του 2018 κατά 8,8% σε €184,2 εκατ. και 7,1% σε €111,0 εκατ. αντίστοιχα, αλλά και στο δίκτυο Bancassurance, το οποίο κατά την ίδια περίοδο σημείωσε θεαματική αύξηση 74,6% σε €217,9 εκατ. Τον Ιούλιο του 2019, η εταιρεία ολοκλήρωσε με επιτυχία πρόγραμμα οικειοθελούς αποχώρησης του προσωπικού της, στο οποίο συμμετείχαν 117 εργαζόμενοι, με συνολικό κόστος €12,6 εκατ. Η εν λόγω ενέργεια εκτιμάται ότι, εκτός από τη μείωση των λειτουργικών εξόδων κατά €8,0 εκατ. ανά έτος, θα βελτιώσει περαιτέρω την ανταγωνιστικότητα της εταιρείας και θα δημιουργήσει ευκαιρίες ανέλιξης για το υφιστάμενο προσωπικό.

Η συνολική επίδραση της πτώσης της καμπύλης επιτοκίων άνευ κινδύνου, σε συνδυασμό με τη συρρίκνωση του πιστωτικού περιθωρίου («credit spread) των ελληνικών ομολόγων, συνέβαλε, παράλληλα με τα λειτουργικά κέρδη, σημαντικά στην αύξηση των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας, τα οποία διαμορφώθηκαν σε €1.081,0 εκατ. την 30ή Σεπτεμβρίου 2019, αυξημένα κατά € 277,2 εκατ. σε σχέση με την 31η Δεκεμβρίου 2018 (€803,8 εκατ.).

Τονίζεται ακόμη ότι τα παραπάνω θετικά οικονομικά αποτελέσματα σε όλους του τομείς: της παραγωγής, της κερδοφορίας και των ιδίων κεφαλαίων, ενισχύουν περαιτέρω την κυρίαρχη θέση της εταιρείας στην ελληνική αγορά και συμβάλλουν στην υλοποίηση του στρατηγικού μετασχηματισμού τόσο σε επίπεδο υποδομών όσο και σε επίπεδο λειτουργίας, ο οποίος εκτελείται απαρέγκλιτα. Μόνιμη φιλοδοξία της εταιρείας είναι η περαιτέρω βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών προς όφελος των ασφαλισμένων της και η ουσιαστική ενίσχυση της ανταποδοτικότητας για ασφαλισμένους, εργαζομένους και μετόχους της.

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Στη Λισαβόνα το ταξίδι επιβράβευσης του πρακτορειακού δικτύου

Οι κ.κ. Μιχάλης Τάτσης, Γιάννης Τσάπαλος, Σταύρος Κωνσταντάς.

Οι κ.κ. Μιχάλης Τάτσης, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, Σταύρος Κωνσταντάς.

Στην πανέμορφη Λισαβόνα πραγματοποιήθηκε εν τω μεταξύ το ταξίδι επιβράβευσης του πρακτορειακού δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής, με τη συμμετοχή 65 συνεργατών και στελεχών της εταιρείας. Την επίλεκτη ομάδα του πρακτορειακού δικτύου συνόδευσαν ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Σταύρος Κωνσταντάς, οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές, κ.κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος και Γιώργος Μακρής, ο διευθυντής Πωλήσεων, κ. Μιχάλης Τάτσης, και η προϊσταμένη της Υποδιεύθυνσης Εταιρικής Επικοινωνίας, κυρία Μαρία Κόρακα. Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού τους οι συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία μεταξύ άλλων να απολαύσουν μια πανοραμική ξενάγηση στη νοσταλγική πορτογαλική πρωτεύουσα και να γευτούν τα περίφημα τάπας στο Espelho d' Água, να επισκεφθούν τη μοναδική πόλη Σίντρα και να εξερευνήσουν τη Λισαβόνα.

Στο πλαίσιο του gala dinner, το οποίο διοργανώθηκε στο Casa Museu Medeiros e Aleida, βραβεύθηκαν για τις επιδόσεις τους οι κ.κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου και Γιάννης Τσάπαλος, καθώς το 2018 κατέκτησαν την πρώτη θέση σε επίπεδο παραγωγής στον κλάδο Ζωής στο Μεσιτικό Γραφείο «MEGA INSURANCE BROKERS S.A» και στο Πρακτορείο «Τσάπαλος Ασφάλειες ΙΚΕ», αντίστοιχα. Κατά το χαιρετισμό του, ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Κωνσταντάς, επαναβεβαίωσε τη στήριξη της εταιρείας προς το πρακτορειακό της δίκτυο, υπογραμμίζοντας ταυτόχρονα πως η διοίκηση, παρά την τρέχουσα διαδικασία πώλησης, δεν επιβραδύνει τον αναπτυξιακό της προσανατολισμό, αλλά επενδύει συνεχώς στα δίκτυά της μέσω των ποιοτικών προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρει. Από την πλευρά τους, οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές, κ.κ. Δασκαλόπουλος και Μακρής, αναφέρθηκαν στα ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προγράμματα που έχουν ενταχθεί στο χαρτοφυλάκιο των προϊόντων της εταιρείας, αλλά και στο σχεδιασμό νέων, που θα αποτελέσουν ιδιαίτερα ελκυστικές επιλογές ασφάλισης και θα είναι διαθέσιμα μέσα στο επόμενο χρονικό διάστημα. Τέλος, ο διευθυντής Πωλήσεων, κ. Τάτσης, συνεχάρη τους επιτυχόντες για τη συμμετοχή τους, τονίζοντας τη σημαντική συμβολή τους στα υψηλά παραγωγικά αποτελέσματα και σημειώνοντας παράλληλα ότι η εταιρεία είναι πάντα δίπλα τους, αρωγός στο έργο τους.

Στιγμιότυπο από τη Λισαβόνα.

Eurolife ERB
Ασφαλιστική
A FAIRFAX Company

Αφουγκράζεται τις ανάγκες των ανθρώπων

«Τι έχει αξία για σένα;» είναι ο τίτλος της νέας καμπάνιας επικοινωνίας που λάνσαρε ο όμιλος Eurolife ERB, έχοντας ως στόχο να υπενθυμίζει σε κάθε άνθρωπο όλες τις αξίες και τις επιδιώξεις που τον παρακινούν καθημερινά. Η νέα καμπάνια εστιάζει στην αυθεντικότητα που βρίσκεται πίσω από ό,τι μας εμπνέει και στην αισιοδοξία για όλα αυτά που μπορούμε να καταφέρουμε. Αποτελούμενη από έξι ιστορίες, η καμπάνια «Τι έχει αξία για σένα;» παρουσιάζει την ώρα που κάθε ένας από τους πρωταγωνιστές ανακαλύπτει αυτό που έχει σημασία και αξία για τη ζωή του. Μια μητέρα που απολαμβάνει τη θάλασσα και τον ήλιο με την οικογένειά της. Ένα μικρό αγόρι που παίζει αδέξια τις πρώτες του νότες σε ένα πιάνο. Ένας νέος επαγγελματίας που σχεδιάζει το επόμενο βήμα στην καριέρα του. Μια ομάδα νέων καλλιτεχνών που παρεμβαίνουν εικαστικά στην πόλη. Ένας νέος άνδρας που ανακαλύπτει τη στιγμή που γεννιέται το «θέλω» του. Μια γυναίκα μεγαλύτερης ηλικίας που απολαμβάνει ένα ηλιόλουστο μεση-

μέρι στην αυλή της. Μέσα από τις ζωές των πρωταγωνιστών της, η καμπάνια αφηγείται το σκοπό μιας ασφαλιστικής, που ασφαλίζει όλα όσα έχουν αξία για τον καθένα μας ξεχωριστά, το σκοπό του ασφαλιστικού ομίλου Eurolife ERB. Με ειλικρινή συνεργασία, αμοιβαία εμπιστοσύνη και συνέπεια, ο όμιλος Eurolife ERB βρίσκεται στο πλευρό των ανθρώπων, ενθαρρύνοντάς τους να πραγματοποιούν τις επιδιώξεις και τα θέλω τους. Η νέα καμπάνια έρχεται να μας μιλήσει για ό,τι έχει αξία για τη ζωή μας, με έναν τρόπο φρέσκο και διαφορετικό. Πιο αυθεντικό, πιο ανθρώπινο. Όπως επισημαίνεται, ο όμιλος Eurolife ERB, μέλος της Fairfax Financial Holdings Limited, κατέχει ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και υποστηρίζει κάθε άνθρωπο που θέλει να ζει τη ζωή που επιθυμεί. Με την πολυετή εμπειρία του, το ευρύ χαρτοφυλάκιο προϊόντων του και τη συνεργασία του με τη Eurobank και ένα δίκτυο ασφαλιστικών συνεργατών σε ολόκληρη τη χώρα, είναι σε θέση να αφουγκράζεται τις ανάγκες των ανθρώπων που εμπιστεύονται τις υπηρεσίες του και να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει για τους ασφαλισμένους του. Η καμπάνια «Τι έχει αξία για σένα;» αφηγείται αυτήν ακριβώς την υπόσχεση. Κάθε φορά που αποδεσμευόμαστε από εκείνα που ορίζουν την καθημερινότητά μας και παίρνουμε λίγο χρόνο να σκεφτούμε όλα αυτά που μας εμπνέουν, όλα αυτά που έχουν αξία για εμάς τους ίδιους, τότε μόνο μπορούμε να αντιληφθούμε όλα εκείνα που είμαστε σε θέση να καταφέρουμε.

Η Eurolife ERB συμμετείχε στην Εθνική Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών

Η Eurolife ERB, εν τω μεταξύ, συμμετείχε και φέτος στην Εθνική Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών, η οποία πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του Ελληνικού Ινστιτούτου Εξυπηρέτησης Πελάτη. Με σύνθημα το «Eurolife Empowering Customers», εμπνευσμένο από τα αρχικά της διεύθυνσης εξυπηρέτησης, Eurolife Experience Center, η εταιρεία πραγματοποίησε στα γραφεία της μια σειρά από δράσεις που στόχο είχαν να αναδείξουν την καθημερινή προσπάθεια των ανθρώπων Α' γραμμής εξυπηρέτησης. Το πρόγραμμα της Eurolife ERB, κατά τη διάρκεια της Εθνικής Εβδομάδας Εξυπηρέτησης Πελατών, ήταν ιδιαίτερα δραστήριο, με ενέργειες που απευθύνονταν τόσο στο σύνολο των εργαζομένων της εταιρείας όσο και στους πελάτες και τους συνεργάτες της.

GENERALI

Βιώνουν την εμπειρία της ψηφιακής υπογραφής

Ψηφιοποιημένη διαδικασία εξυπηρέτησης συστήνει η Generali στους συνεργάτες της ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, συμβάλλοντας στην ταχύτερη εκπλήρωση των υποχρεώσεων που προκύπτουν από την Οδηγία IDD για τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων. Η παραπάνω Οδηγία, που έχει τεθεί σε ισχύ σταδιακά από το 2018, έρχεται να εκσυγχρονίσει αλλά και να εναρμονίσει την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, θέτοντας ένα ενιαίο πλαίσιο, το οποίο θα διασφαλίζει μεγαλύτερη διαφάνεια στη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων και θα εισάγει κανόνες δεοντολογικής συμπεριφοράς.

Μεταξύ άλλων, η Οδηγία ορίζει τη σχέση των διαμεσολαβητών με τις ασφαλιστικές εταιρείες, τον τρόπο αμοιβής τους, την επαγγελματική τους ιδιότητα και τις κανονιστικές τους υποχρεώσεις, καθώς και τις υποχρεώσεις ενημέρωσης και διασφάλισης των συμφερόντων των καταναλωτών. Η IDD έρχεται σε συνέχεια της Οδηγίας Solvency II, για τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιρειών και του Κανονισμού GDPR για την Προστασία Προσωπικών Δεδομένων.

Απαραίτητη προϋπόθεση βάσει της νέας Οδηγίας είναι και η υπογραφή νέων συμβάσεων των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών με τις συνεργαζόμενες ασφαλιστικές εταιρείες. Μία χρονοβόρος, γραφειοκρατική διαδικασία, που η Generali κατάφερε να ψηφιοποιήσει πλήρως, εκμηδενίζοντας τους χρόνους ανταπόκρισης.

Μία νέα εμπειρία εξυπηρέτησης

Συγκεκριμένα, ο συνεργάτης της Generali ακολουθεί δύο απλά βήματα για την ολοκλήρωση της διαδικασίας:

Αρχικά μπαίνει στην ψηφιακή πλατφόρμα ενοποιημένων ασφαλιστικών υπηρεσιών, One View, και συμπληρώνει ή επικαιροποιεί τα προσωπικά του στοιχεία, που περιλαμβάνονται στη σύμβασή του.

Στη συνέχεια, χάρη σε ένα αυτοματοποιημένο σύστημα επεξεργασίας δεδομένων και δημιουργίας ηλεκτρονικών εγγράφων, ο συνεργάτης λαμβάνει online τη σύμβασή του, με συμπληρωμένα τα απαραίτητα από το νόμο στοιχεία του. Την ίδια στιγμή, με το πάτημα ενός κουμπιού, χωρίς ηλεκτρονική γραφίδα, αλλά με τη χρήση ενός ηλεκτρονικού κωδικού (e-sign), που επιβεβαιώνει την παραλαβή, η σύμβαση υπογράφεται ηλεκτρονικά και αποστέλλεται στον παραλήπτη.

Με αυτόν τον τρόπο, χωρίς εκτύπωση πολυσέλιδων εγγράφων και χωρίς να αφιερώσει παραγωγικό χρόνο ή επιπλέον κόστη για τη συμπλήρωση και την αποστολή τους, ο συνεργάτης μπορεί να λάβει και να κατεβάσει σε πραγματικό χρόνο από το tablet, τον υπολογιστή ή το κινητό του τη σύμβασή του. Αξίζει να σημειωθεί ότι η διαδικασία πραγματοποιείται με τεχνικές προδιαγραφές που εξασφαλίζουν την ασφάλεια της συναλλαγής και των δεδομένων.

Η νέα υπηρεσία έχει χαιρετιστεί με πολύ θετικά σχόλια από τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, με ποσοστό ανταπόκρισης πάνω από 60%, από αρχές Οκτωβρίου.

«Συνεχίζουμε να αναβαθμίζουμε τις υπηρεσίες μας, κάνοντας πράξη την υπόσχεσή μας να ενισχύσουμε τα ανθρωποκεντρικά δίκτυα με ψηφιακά εργαλεία, τα οποία επιτρέπουν ταχύτερη εξυπηρέτηση και αποτελεσματικότητα», τόνισε ο διευθυντής Πωλήσεων της Generali κ. Γιώργος Ζερβουδάκης.

Σταθερά ισχυρή κεφαλαιακή θέση

Αύξηση παρουσίασαν τα λειτουργικά κέρδη του ομίλου Generali το εννεάμηνο, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας. Συγκεκριμένα, τα λειτουργικά κέρδη ανήλθαν στα 3,9 δισ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 9,1%, ενώ τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 16,6% στα 2,163 δισ. ευρώ. Ο δείκτης φερεγγυότητας μειώθηκε στο 204% από το 217% στο τέλος Δεκεμβρίου 2018. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 3,2% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, αγγίζοντας τα 51,379 δισ. ευρώ. Τα ίδια κεφάλαια του ομίλου ανήλθαν σε 29,315 δισ. ευρώ έναντι 23,601 δισ. ευρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2018, αυξημένα κατά 24,2%. Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο οικονομικός γενικός διευθυντής του ομίλου Cristiano Borean δήλωσε μεταξύ άλλων ότι η Generali, μέσα σε ένα περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, εμφανίζει σταθερή κεφαλαιακή θέση.

Η ομάδα της Generali «τρέχει» για καλό σκοπό

Οι τρεις δρομείς Α. Δημητρίου, Ι. Χατζηδάκης, Β. Βάγιας που τερμάτισαν στην κλασική διαδρομή των 42 χλμ.

Δυναμική εκπροσώπηση είχε η ομάδα δρομέων της Generali στον 37ο Αυθεντικό Μαραθώνιο της Αθήνας, με 23 αθλήτριες και αθλητές της Generali να φτάνουν στη γραμμή του τερματισμού και, όπως χαρακτηριστικά τονίζεται, η εταιρεία, ως ένας εταιρικός πολίτης του κόσμου, θα συνεχίσει να ενθαρρύνει τους ανθρώπους της να συμμετέχουν σε μεγάλα και μικρότερα αθλητικά και κοινωνικά γεγονότα, που προωθούν τις ανθρώπινες αξίες και συμβολίζουν την αγωνιστικότητα του ανθρώπου να πετύχει ό,τι επιθυμεί. Ενώνοντας τις δυνάμεις της με τους 60.000 δρομείς από 120 χώρες, η ομάδα έστειλε μήνυμα ευγενούς άμιλλας, αλληλεγγύης και συμμετοχικότητας. Μετά από επίπονη προετοιμασία, οι δρομείς κατάφεραν όχι μόνο να γευτούν τη χαρά και ικανοποίηση του τερματισμού, αλλά να πανηγυρίσουν και καλύτερες ατομικές επιδόσεις στις διαδρομές των 5, 10, αλλά και των 42 χιλιομέτρων. Η ομάδα των συμμετεχόντων με τη φανέλα της Generali έτρεξε συνολικά πάνω από 255 χιλιόμετρα, αποτελούμενη από τους: Αναστασία Σιαβάλα, Αγγελική Μπούνταλη, Γκέλυ Γερασιμίδου, Γιώργο Κρυστάλλη, Βαγγέλη Λιβέρη, Δέσποινα Κουτόγλου, Λαμπρινή Βλάμη, Μιχάλη Ρουστά, Βερονίκη Παπαδοπούλου, Θανάση Γεωργόπουλο, Ειρήνη Σπηλιοπούλου, Γιώτα Αναπλιώτη, Παναγιώτη Μαρκαντώνη, Κωνσταντίνο Φιλιππίδη, Μαρία Δημητροπούλου, Βιργινία Παγώνη, Αναστασία Κυπριανού, Κωνσταντίνο Ρουστά, Λάμπρο Κατερινόπουλο, Μαρίνα Δασκαλοπούλου.

Αξίζει να σημειωθεί ότι τρία ακόμη μέλη της ομάδας, οι Αντώνης Δημητρίου, Βασίλης Βάγιας και Γιάννης Χατζηδάκης, κατάφεραν για πολλοστή μια φορά να τερματίσουν στην κλασική διαδρομή των 42 χιλιομέτρων, από τον Μαραθώνα ως το Καλλιμάρμαρο Στάδιο, με καλύτερο χρόνο αυτόν του Βασίλη Βάγια με 04:18.49.

Νέες υπηρεσίες που κάνουν την ασφάλιση ελκυστική!

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Η ΑΧΑ Ελλάδος έβαλε στόχο να αλλάξει τον τρόπο που βλέπει ο Έλληνας την ασφάλιση. Επιδιώκει να τη βλέπει σαν προσφορά υπηρεσιών και όχι σαν μια απλή ασφαλιστική κάλυψη. Με βασικό σύνθημα «απλά και γρήγορα», η ΑΧΑ προσφέρει στους πελάτες της καινοτόμες λύσεις για καθημερινές ανάγκες, συστήνοντας μια σύγχρονη και αποδοτική εμπειρία αποζημίωσης που ανταποκρίνεται στο brand positioning της «Know You Can».

Πιστή στην αποστολή της να βοηθά τους ανθρώπους να ζουν καλύτερα, η ΑΧΑ παρουσίασε τις νέες υπηρεσίες της που υποστηρίζουν τον αγώνα της για απλή και γρήγορη ασφάλιση. Με το πακέτο των νέων λύσεων -και βασικό σύνθημα «απλά και γρήγορα»-, η ΑΧΑ αποδεικνύει ότι μετατρέπει τις υποσχέσεις της σε πράξεις, προσφέροντας στους πελάτες της μια σύγχρονη και αποδοτική εμπειρία ασφάλισης, με την αξιοποίηση της τεχνολογίας και την προσπάθεια των ανθρώπων. Μέχρι στιγμής να σημειωθεί ότι 36.000 πελάτες της ΑΧΑ έχουν στο κινητό τους τα συμβόλαιά τους.

Όπως είπε στην παρουσίαση των νέων υπηρεσιών ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ κ. Ερρίκος Μοάτσος, η τεχνολογία, η ευρηματικότητα και ο αγώνας είναι τα στοιχεία που συνθέτουν μία σύγχρονη ασφαλιστική εταιρεία, την ασφαλιστική εταιρεία του μέλλοντος που δημιουργεί σήμερα η ΑΧΑ.

Μια ασφαλιστική εταιρεία που «απλά και γρήγορα» θα προσφέρει σύγχρονες υπηρεσίες, θα είναι σύμμαχος του ασφαλισμένου, θα είναι, όπως είπε, ο κ. Μοάτσος, ένας partner και όχι ένας payer.

Αναλυτικότερα οι νέες υπηρεσίες:

MyAXAway - Αυτοκίνητο: Σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, ο ασφαλισμένος δεν χρειάζεται να περιμένει τους ειδικούς συνεργάτες να βρεθούν στο σημείο του περιστατικού για την καταγραφή της ζημιάς, αφού πλέον μπορεί να επικοινωνήσει ο ίδιος μέσω της ειδικής εφαρμογής της ΑΧΑ με την εταιρεία, να δηλώσει το συμβάν μέσω της κάμερας του κινητού του, να καταγράψει τις ζημιές των εμπλεκόμενων οχημάτων, να σταλούν οι φωτογραφίες της άδειας κυκλοφορίας στην εταιρεία, να λάβει τη δήλωση ατυχήματος και να την αποδεχτεί από την οθόνη του κινητού του και να ξεκινήσει η διαδικασία αποζημίωσης. Ολη η διαδικασία διαρκεί 10'.

Ο κ. Λυκούργος Πέτροβας, διευθυντής Λειτουργιών.

MyAXAway - Κατοικία: Με τον ίδιο ακριβώς τρόπο, ο πελάτης της ΑΧΑ μπορεί να επικοινωνήσει με την εταιρεία σε περίπτωση ζημιάς στην κατοικία του. Ο εκπρόσωπος της ΑΧΑ καθοδηγεί κατάλληλα τον ασφαλισμένο ώστε να τραβηχτούν οι κατάλληλες φωτογραφίες στο σημείο όπου έγινε η ζημιά για να προχωρήσει σε άμεση εκτίμησή της, χωρίς να χρειάζεται να κλειστεί ειδικό ραντεβού με τον αντίστοιχο εμπειρογνώμονα. Με αυτόν τον τρόπο, ο πελάτης της ΑΧΑ εξοικονομεί χρόνο, αφού αμέσως μετά την κλήση μπορεί να αρχίσουν η διαδικασία επισκευής της ζημιάς και η αποζημίωση. Μετά το τέλος των εργασιών αποκατάστασης, ο ειδικός συνεργάτης της ΑΧΑ χρησιμοποιεί και ο ίδιος την υπηρεσία MyAXAway για την πιστοποίηση της επισκευής.

MyAXA Doctor: Η νέα υπηρεσία τηλεϊατρικής της ΑΧΑ έχει σχεδιαστεί με τέτοιον τρόπο ώστε να διευκολύνει τον ασφαλισμένο τη στιγμή που χρειάζεται μια ιατρική συμβουλή, χωρίς να απαιτείται να μεταβεί στο ιατρείο του γιατρού.

Η σύνδεση με τον ιατρό γίνεται με βιντεοκλήση ή και με τηλεφωνική επικοινωνία μέσα από ειδικά σχεδιασμένη εφαρμογή για smartphones, ώστε οι ασφαλισμένοι της ΑΧΑ να μπορούν να επικοινωνούν με γιατρό από όπου και αν βρίσκονται. Η υπηρεσία δεν αφορά την αντιμετώπιση επείγοντος περιστατικού.

Ωστόσο, ο γιατρός της ΑΧΑ μπορεί να καθοδηγήσει τον ασφαλισμένο σε θέματα πρόληψης ή και να προχωρήσει σε διάγνωση και σύσταση θεραπείας για κοινές ασθένειες εφόσον αυτό είναι εφικτό, παρέχοντας τις αντίστοιχες οδηγίες και συμβουλές προς τον ασφαλισμένο της ΑΧΑ. Οι υπηρεσίες αυτές εξυπηρετούν απλά και γρήγορα τους πελάτες της ΑΧΑ, ακριβώς ΤΗ ΣΤΙΓΜΗ που το έχουν πραγματικά ανάγκη.

Νέο πακέτο λύσεων by AXA

Μπάμπης Αναστασιάδης, διευθυντής Προϊόντων, Marketing και Επικοινωνίας.

Παράλληλα με τις συγκεκριμένες υπηρεσίες, η ΑΧΑ παρουσίασε ακόμη ένα πακέτο λύσεων, το οποίο προσφέρει επιπλέον επιλογές στους ασφαλισμένους της.

Συγκεκριμένα, με το **MyAXA Frequent Check-Up Discount** επιβραβεύει τους ασφαλισμένους με έκπτωση ασφαλίστρων στην ετήσια ανανέωση, εφόσον πραγματοποιούν το προληπτικό ετήσιο check-up τους, παροτρύνοντάς τους έτσι να βάλουν την πρόληψη στη ζωή τους. Αντίστοιχα, το **MyAXA Check-In** προσφέρει στους ασφαλισμένους «εισιτήριο άμεσης επιβίβασης» για προγραμματισμένη εισαγωγή σε συμβεβλημένο νοσηλευτήριο της επιλογής τους, γνωρίζοντας, πριν ακόμα νοσηλευθούν, την κάλυψη των εξόδων, μειώνοντας την έγνοια τους από τα διαδικαστικά της νοσηλείας τους. Η υπηρεσία **MyAXA Healthy Habits** παρέχει προσωποποιημένες συμβουλές για τη διατήρηση της καλής υγείας των εν δυνάμει ασφαλισμένων, πριν ακόμα ολοκληρώσουν τη διαδικασία ασφάλισής τους και συγκεκριμένα με την ολοκλήρωση της τηλεφωνικής ιατρικής συνέντευξής τους.

«Η φετινή ημέρα είναι ξεχωριστή για την οικογένεια της ΑΧΑ, αφού δεν παρουσιάζουμε απλώς νέες υπηρεσίες στη διάθεση των ασφαλισμένων μας και των συνεργατών μας, αλλά κάτι πολύ περισσότερο: Συστήνουμε υπηρεσίες με αξία - υπηρεσίες που χτίζουν ιστορίες εμπιστοσύνης μεταξύ της ΑΧΑ και των ανθρώπων της. Πλέον, 37.000 ασφαλισμένοι αποκτούν πρόσβαση στο MyAXA Doctor, ενώ χρειάζονται μόλις 15' για μια δήλωση ατυχήματος με το MyAXAway. Στην ΑΧΑ αντιμετωπίζουμε τους ασφαλισμένους μας ως συμμάχους και αυτή η φιλοσοφία διαπνέει τις νέες μας υπηρεσίες», τόνισε στην ομιλία του ο Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ Ασφαλιστικής.

ΕΚΘΕΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ BY AXA

Το κοινό είχε την ευκαιρία, στη διάρκεια της εκδήλωσης, να περιηγηθεί μια ιδιότυπη «έκθεση», όπου τη θέση των εκθεμάτων είχαν πάρει οι υπηρεσίες της ΑΧΑ. Σε μορφή πινάκων, οι υπηρεσίες της ασφαλιστικής εταιρείας παρουσιάστηκαν -με χρονολογική σειρά εξέλιξης- στους παρευρισκομένους, οι οποίοι μάλιστα απήλαυσαν και σχετική ηχητική «ξενάγηση» με την ιστορία κάθε έργου-υπηρεσίας μέσα από τα κινητά τους τηλέφωνα.

Η παρουσίαση των νέων υπηρεσιών και της καμπάνιας επικοινωνίας έγινε την Τρίτη, 22 Οκτωβρίου, στο The HUB Events, με εκατοντάδες συνεργάτες, πελάτες και δημοσιογράφους να δίνουν το «παρών» και να βλέπουν σε βίντεο demo τον καινοτόμο τρόπο με τον οποίο, πλέον, οι χρήστες των νέων λύσεων της AXA θα μπορούν να εξυπηρετούν καλύτερα και αποδοτικότερα τις καθημερινές τους ανάγκες.

Η καμπάνια επικοινωνίας των νέων υπηρεσιών βρίσκεται, ήδη, στον αέρα, με βασικούς πρωταγωνιστές τους γνωστούς αθλητικούς δημοσιογράφους, Χρήστο Σωτηρακόπουλο και Λίλα Κουντουριώτη, οι οποίοι προσωποποιούν τον αγώνα της AXA ώστε όλα να γίνονται απλά και γρήγορα στον τομέα της ασφάλισης.

AXA

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 στοίχησε 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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Οι κορυφαίοι ταξίδεψαν και «έπαιξαν μπάλα» στη Βαρκελώνη

Τέσσερις ξεχωριστές ημέρες πλούσιες σε εμπειρίες έζησαν οι συνεργάτες της Ατλαντικής Ένωσης στο ταξίδι επιβράβευσης που πραγματοποιήθηκε σε έναν από τους πιο δημοφιλείς προορισμούς στην Ευρώπη, τη Βαρκελώνη, και ήταν η επιβράβευση για τα θετικά αποτελέσματα μίας επιτυχημένης, αν και δύσκολης, χρονιάς των κορυφαίων συνεργατών της εταιρείας. Οι συνεργάτες της εταιρείας επισκέφθηκαν όλα τα γνωστά αξιοθέατα: το Camp Nou Stadium, τον Ρωμαιοκαθολικό ναό Sagrada Familia, το πιο διάσημο τουριστικό αξιοθέατο της Βαρκελώνης, το πάρκο Güell, έργο του αρχιτέκτονα Antoni Gaudí, το κτίριο Perdera, καθώς και άλλα κτίρια στο κέντρο της Βαρκελώνης.

Με μία ολοήμερη εκδρομή στο μοναστήρι Montserrat, οι συμμετέχοντες επισκέφθηκαν τον βασιλικό καθεδρικό ναό όπου βρίσκεται η περίφημη μαύρη Παναγία. Στη συνέχεια, η επίσκεψη σε ένα από τα πιο γνωστά οινοποιεία της Ευρώπης, το Miguel Torres, έδωσε σε όλους τη δυνατότητα να γνωρίσουν τη διαδικασία παραγωγής του περίφημου κρασιού της Βαρκελώνης. Αξέχαστο έμεινε σε όλους το γεύμα στο εστιατόριο Cangrejo Loco, που έχει φιλοξενήσει πολλές φορές τη βασιλική οικογένεια της Ισπανίας, όπου είχαν την ευκαιρία να γευτούν τη γνωστή paella με θαλασσινά. Το τελευταίο βράδυ, πριν από το επίσημο gala της εταιρείας, οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν μία παράσταση Flamenco. Το ταξίδι ολοκληρώθηκε με το καθιερωμένο επίσημο δείπνο, όπου ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Γιάννης Λαπατάς, στον σύντομο χαιρετισμό του αναφέρθηκε στα οικονομικά στοιχεία της εταιρείας, επιβεβαίωσε τη δέσμευση της Ατλαντικής Ένωσης να συνεχίσει να βρίσκεται κοντά στους συνεργάτες της και τους κάλεσε όλους να δεσμευθούν στον επόμενο προορισμό του νέου διαγωνισμού πωλήσεων.

Τους συνεργάτες συνόδευσαν ο διευθύνων σύμβουλος κ. Γιάννης Λαπατάς, ο διευθυντής Πωλήσεων & Marketing κ. Βασίλης Μπακούσης, η υπεύθυνη Ανάπτυξης Πωλήσεων Μεσιτών κ. Κάτια Χουρμούζη, ο διευθυντής Εκδόσεων Κλάδου Αυτοκινήτων κ. Γιώργος Λαμπρόπουλος και ο κ. Νότης Λαπατάς.

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Στιγμιότυπα από την εκδήλωση βράβευσης των συνεργατών της Ατλαντικής Ένωσης. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στη διάρκεια του ταξιδιού στη Βαρκελώνη.

MetLife | Life Cover Plus

Ας προστατέψουμε αυτούς που αγαπάμε

Για τους περισσότερους από εμάς, η απόκτηση οικογένειας σημαίνει ευθύνη, φροντίδα, αλλά και διαρκή αγώνα, για να εξασφαλίσουμε το παρόν και το μέλλον αυτών που αγαπάμε. Η προσπάθεια να εξασφαλίσουμε το καλύτερο δυνατό επίπεδο ζωής για την οικογένειά μας συνεπάγεται μικρές και μεγάλες οικονομικές υποχρεώσεις: από τις ανελαστικές δαπάνες διαβίωσης και στέγασης μέχρι τα δίδακτρα των παιδιών.

Είναι φυσιολογικό να θέλουμε να πιστεύουμε ότι θα είμαστε πάντα σε θέση να καλύπτουμε αυτές τις υποχρεώσεις. Η ζωή, ωστόσο, είναι γεμάτη απρόοπτα. Ένα αναπάντεχο γεγονός, όπως η πρόωρη απώλεια ζωής ή μια πολύ σοβαρή ασθένεια, πέρα από το συναισθηματικό κόστος που δημιουργεί, μπορεί να φέρει μια οικογένεια αντιμέτωπη και με οικονομικό αδιέξοδο.

Αν θέλουμε, λοιπόν, να έχουμε το κεφάλι μας ήσυχο, είναι σημαντικό να προνοήσουμε για την εξασφάλιση της κατάλληλης οικονομικής προστασίας απέναντι σε ένα τέτοιο ενδεχόμενο. Η ασφάλιση ζωής είναι μια λύση που μας επιτρέπει να φροντίσουμε για το μέλλον των ανθρώπων που αγαπάμε και που εξαρτώνται οικονομικά από εμάς, εάν συμβεί να λείψουμε από κοντά τους. Ένα καλά σχεδιασμένο πρόγραμμα, με το κεφάλαιο που παρέχει στους δικαιούχους, τους δίνει τη δυνατότητα να αντιμετωπίσουν τις οικονομικές συνέπειες ενός απρόβλεπτου δυσάρεστου γεγονό-

ΝΑΙ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ

τος: να καλύψουν τρέχουσες ανάγκες, εκκρεμότητες και έκτακτα έξοδα, να διατηρήσουν το επίπεδο ζωής που είχαν συνηθίσει ή να εξασφαλίσουν την υλοποίηση μελλοντικών σχεδίων για τα παιδιά.

Επειδή, όμως, κάθε οικογένεια είναι μοναδική, είναι σημαντικό να απευθυνθεί κανείς στους κατάλληλους συνεργάτες, οι οποίοι θα τον βοηθήσουν να αποφασίσει για θέματα όπως οι καλύψεις που θα χρειαστεί, το ύψος του κεφαλαίου ασφάλισης και η διάρκεια του προγράμματος, ανάλογα με τις δικές του ανάγκες και δυνατότητες.

Μια ευέλικτη και αξιόπιστη επιλογή για όσους θέλουν να θωρακίσουν την οικογένειά τους απέναντι στις δυσάρεστες οικονομικές συνέπειες ενός αναπάντεχου γεγονότος είναι το LifeCoverPlus της MetLife. Το πρόγραμμα αυτό καλύπτει περιπτώσεις απώλειας ζωής και διάγνωσης σοβαρής ασθένειας. Ειδικά στην περίπτωση ατυχήματος, το κεφάλαιο ασφάλισης ζωής καταβάλλεται διπλό στους δικαιούχους.

Ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει το ύψος του κεφαλαίου κάλυψης, το οποίο μπορεί να φθάνει μέχρι το ποσό των 50.000 ευρώ, ενώ παραμένει αμετάβλητο και εγγυημένο σε όλη τη διάρκεια της ασφάλισης. Επιλογή υπάρχει και ως προς τη διάρκεια του προγράμματος, η οποία μπορεί να διαμορφωθεί στα 15, στα 20 ή στα 25 έτη, ανάλογα με τις ανάγκες, την ηλικία και τις οικονομικές δυνατότητες του ασφαλισμένου.

Το ασφάλιστρο είναι σταθερό σε όλη τη διάρκεια του προγράμματος, ενώ προβλέπεται απαλλαγή πληρωμής των ασφαλίστρων, σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία. Εάν στη λήξη του προγράμματος δεν έχει καταβληθεί κάποια παροχή, ο ασφαλισμένος έχει το δικαίωμα να λάβει το 25% των καθαρών ασφαλίστρων που έχει πληρώσει.

Η ασφάλιση ζωής δεν είναι πολυτέλεια, αλλά πράξη ευθύνης, η οποία διασφαλίζει ότι, εάν συμβεί κάτι, οι οικονομικές συνέπειες για τους δικούς μας ανθρώπους θα είναι οι μικρότερες δυνατές.

Η MetLife, η εταιρεία που συνέβαλε στην οικοδόμηση του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, μπορεί να υποστηρίξει υπεύθυνα και με συνέπεια αυτή την επιλογή. Με 150 χρόνια διεθνούς παρουσίας και πάνω από 50 χρόνια στη χώρα μας, με την εμπειρία και την τεχνογνωσία ενός παγκόσμιου ασφαλιστικού οργανισμού, αλλά και με μια ισχυρή κουλτούρα που βασίζεται στην οικοδόμηση μακροχρόνιων σχέσεων εμπιστοσύνης με κάθε ασφαλισμένο της, η MetLife αποτελεί εγγύηση για τη φροντίδα των αγαπημένων μας προσώπων.

Ας σκεφτούμε, λοιπόν, σήμερα πώς θα προστατέψουμε την οικογένειά μας απέναντι στο απρόοπτο. Επιλέγοντας ένα κατάλληλο πρόγραμμα ασφάλισης και τη σιγουριά μιας αξιόπιστης ασφαλιστικής δύναμης, μπορούμε να νιώθουμε πιο ήρεμοι για το μέλλον το δικό μας και των ανθρώπων που αγαπάμε.

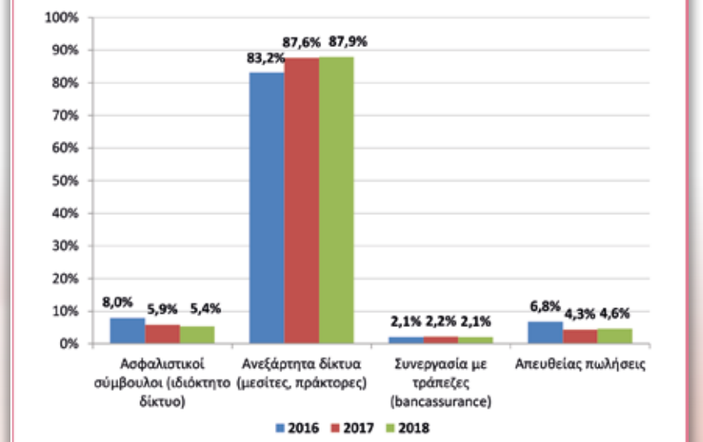
Αυξάνεται η ασφάλιση των μεταφερόμενων εμπορευμάτων

Αύξηση παραγωγής κατά 3,5% κατέγραψε το 2018 η ασφάλιση των μεταφερόμενων εμπορευμάτων, σε σχέση με το 2017, σύμφωνα με τη νέα μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Συνολικά, 28 ασφαλιστικές επιχειρήσεις δραστηριοποιήθηκαν στις συγκεκριμένες ασφαλίσεις. Αντιστοίχως το 2018, η παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλίσεων κατά Ζημιών συνολικά αυξήθηκε κατά 3,9%. Ο μερισμός της παραγωγής του κλάδου ανά κανάλι διανομής είχε ως εξής: τα ανεξάρτητα δίκτυα (μεσίτες, πράκτορες) συμμετέχουν κατά 87,9%, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι (ιδιόκτητο δίκτυο) 5,4%, οι απευθείας πωλήσεις 4,6% και η συνεργασία με τις τράπεζες συμμετέχει με 2,1% επί του συνόλου. Δεν έχει αλλάξει σημαντικά η κατανομή της παραγωγής μεταξύ των καναλιών διανομής τα τρία τελευταία έτη. Από τη στατιστική ανάλυση των ασφαλισμένων ταξιδιών προκύπτει ότι τα περισσότερα, αλλά και αυτά που έχουν τα μεγαλύτερα ασφαλισμένα κεφάλαια είναι αυτά που η Ελλάδα είναι ο τόπος αναχώρησης ή προορισμού. Ειδικότερα, τα ταξίδια όπου η Ελλάδα δηλώθηκε ως τόπος αναχώρησης ή προορισμού συγκέντρωσαν το μεγαλύτερο ποσοστό του πλήθους των δηλωθεισών ζημιών (51,7%) και της εκτίμησης των αποζημιώσεων (46,8%). Για τα ταξίδια όπου ο τόπος αναχώρησης ή ο προορισμός ήταν εκτός Ελλάδος αναλύονται 52 ζημιές συνολικού εκτιμώμενου κόστους 253 χιλ. €.

Από την ανάλυση των ζημιών προκύπτει ότι οι περισσότερες καταγραφές, είτε ως πλήθος ζημιών είτε ως ποσό αποζημίωσης, αναφέρονται στη θραύση/κτυπήματα και τη διαβροχή, ενώ η μέση ζημία έφθασε τις 3.472 ευρώ. Αντιστοίχως, από την εξέταση της μέσης ζημίας, προκύπτει ότι αυτή ανήλθε στις 29.672 ευρώ για τη γενική αβαρία και 21.180 ευρώ για τη φορτοεκφόρτωση.

Ειδικότερα, στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, η εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλίστρων συμπεριλαμβανομένων δικαιωμάτων συμβολαίων έφθασε τα 2,2 δισ. € το 2018 (αυξημένη κατά 3,9% σε σχέση με το 2017). Η παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου «7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα» έφθασε τα 23,4 εκατ. € το 2018, καταγράφοντας αύξηση κατά 3,5% σε σχέση με το 2017. Οι ασφαλίσεις μεταφερόμενων εμπορευμάτων συνολικά αποτέλεσαν το 1,1% της παραγωγής των ασφαλίσεων κατά Ζημιών το 2018, μερίδιο ελαφρώς αυξημένο σε σχέση με το 2017. Συνολικά, 28 (2017: 28) ασφαλιστικές επιχειρήσεις δραστηριοποιήθηκαν στις συγκεκριμένες ασφαλίσεις. Ενώ σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της μεθόδου chain-ladder, η οποία μελετά την εξέλιξη των αποζημιώσεων του κλάδου, η αποθεματοποίηση των εκκρεμών ζημιών κινείται σε ικανοποιητικά επίπεδα καθ' όλη τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου. Το συνολικό ύψος των αποζημιώσεων κάθε έτους προσεγγίζεται ικανοποιητικά περίπου 3 χρόνια μετά την έκδοση των συμβολαίων. Η στατιστικώς υπολογιζόμενη μέση ζημία στη δεκαετία 2009-2018 εκτιμάται στις 5.501 ευρώ.

Κατανομή παραγωγής ασφαλίστρων ανά κανάλι πωλήσεων



Ανάλυση ζημιών ανά τύπο ταξιδιού, 2018

Τύπος ταξιδιού	Πλήθος	ζημιών	Σύνολο αποζημιώσεων (€)	
Εντός Ελλάδος αποκλειστικά	349	*34,6%*	1.402.106	*40,0%*
Η Ελλάδα είναι τόπος αναχώρησης/προορισμού	522	*51,7%*	1.640.560	*46,8%*
Αναχώρηση / προορισμός εκτός Ελλάδος	138	*13,7%*	460.617	*13,1%*
Σύνολο	1.009	*100%*	3.503.283	*100%*

Ανάλυση εκδοθέντων συμβολαίων εντός του 2018

Ταξίδι	Εντός Ελλάδος αποκλειστικά	Η Ελλάδα είναι τόπος αναχώρησης/προορισμού	Αναχώρηση / προορισμός εκτός Ελλάδος	Σύνολο
Πλήθος	11,6%	85,5%	2,9%	100%
Ασφαλισμένα κεφάλαια	39,3%	50,1%	10,6%	100%

Πλήθος συμβολαίων και ασφαλισμένα κεφάλαια

Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, οι συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις ασφάλισαν 58.651 ταξίδια εντός του 2018 (συμπεριλαμβανομένων των πρόσθετων πράξεων που αφορούν φορτώσεις), ενώ τα συνολικά ασφαλισμένα κεφάλαια έφθασαν στο ύψος των 10,9 δισ. €. Συγκεκριμένα, για τα 50.561 συμβόλαια (86,2% του συνόλου) δηλώθηκε κατά 85,5% η Ελλάδα ως τόπος αναχώρησης ή τελικός προορισμός, ενώ τα συμβόλαια μεταφορών αποκλειστικά εντός Ελλάδος αφορούσαν το 11,6%. Το σύνολο των ασφαλισμένων κεφαλαίων των αναλυόμενων συμβολαίων ανήλθε στα 10,86 δισ. € (99,7% του συνόλου των κεφαλαίων) και ποσοστό 50% αυτών αφορούσαν σε μεταφορές όπου η Ελλάδα ήταν τόπος αναχώρησης ή προορισμού. Τα συμβόλαια μεταφορών αποκλειστικά εντός Ελλάδος αφορούσαν στο 39,3% των ασφαλισμένων κεφαλαίων.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

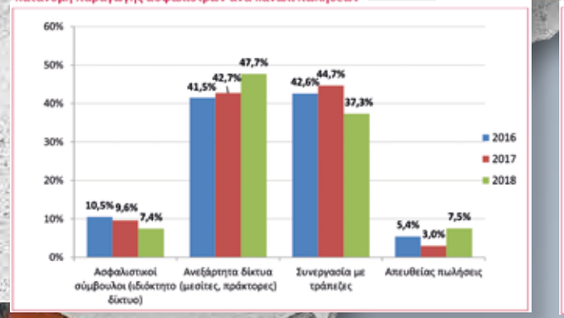
Μόλις στο 1 εκατομμύριο οι ασφαλισμένες κατοικίες στην Ελλάδα

Στο ένα εκατομμύριο ανέρχονται οι ασφαλισμένες κατοικίες από τις 6,4 εκατ. που υπάρχουν στην Ελλάδα, σύμφωνα με τη μελέτη της ΕΑΕΕ, στην οποία και επισημαίνεται ότι η ασφάλιση περιουσίας αποτελεί έναν πολύ σημαντικό κλάδο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στον οποίο δραστηριοποιήθηκαν 33 ασφαλιστικές επιχειρήσεις το 2018. Ειδικότερα, σύμφωνα με την απογραφή που διενέργησε η Ελληνική Στατιστική Αρχή το 2011, υπήρχαν 6,4 εκατ. κατοικίες στην Ελλάδα, εκ των οποίων 4,1 εκατ. κατοικούμενες. Οι συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην έρευνα της ΕΑΕΕ είχαν ασφαλίσει 1,0 εκατ. κατοικίες και 228 χιλιάδες λοιπούς κινδύνους στο τέλος του 2018. Για τα συμβόλαια αυτά, η συνολική ασφαλισμένη αξία σε ό,τι αφορά την αθροιστική κάλυψη πυρός (κτιρίου και περιεχομένου) και απώλειας κερδών ήταν της τάξεως των 321 δισ. €, εκ των οποίων 124 δισ. € αφορούσαν στην ασφάλιση κατοικιών και 197 δισ. € σε λοιπούς κινδύνους. Οπως επισημαίνεται, για το σύνολο των ανωτέρω συμβολαίων δηλώθηκαν 17,2 χιλιάδες ζημιές και πληρώθηκαν 59,5 εκατ. € σε αποζημιώσεις, ενώ σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 72,5 εκατ. €. Τονίζεται ακόμη ότι τα ως άνω μεγέθη αποζημιώσεων αναφέρονται στην εκτίμηση στη λήξη του έτους αναφοράς (2018), που αφορά το έτος έκδοσης/έναρξης των ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Με δεδομένο ότι εντός του έτους αναφοράς δεν έχουν λήξει όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια, τα ως άνω μεγέθη θα εξελιχθούν περαιτέρω και συνεπώς για την εκτίμηση του τελικού κόστους των αποζημιώσεων θα πρέπει να ληφθεί υπόψη η εξέλιξη τόσο του πλήθους των ζημιών όσο και του ποσού των αποζημιώσεων μέχρι τη λήξη τους, καθώς και της πλήρους ωρίμανσης των αποζημιώσεων. Με βάση τη στατιστική επεξεργασία των αποζημιώσεων παρελθόντων ετών προκύπτει ότι οι αποζημιώσεις στο τέλος του 2ου έτους εξελίσσονται με συντελεστή 1,93 σε σχέση με τα μεγέθη στη λήξη του έτους αναφοράς και με συντελεστή 2,40 στο τέλος του 6ου έτους. Σε μεταγενέστερη επεξεργασία θα γίνει επανεκτίμηση του τελικού κόστους των αποζημιώσεων.

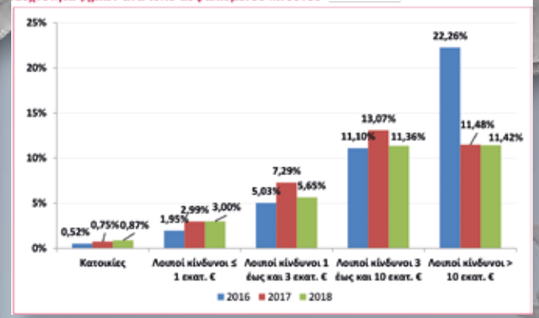
Όσον αφορά το μέρος της έρευνας για τις αιτίες των ζημιών, για τις περισσότερες σε πλήθος αναφέρονται ως αίτια τα καιρικά φαινόμενα, οι κλοπές και η φωτιά. Όμως το μεγαλύτερο μερίδιο των αποζημιώσεων συγκεντρώνει το αίτιο της φωτιάς. Η μέση ζημία (σύμφωνα με την εκτίμηση του πρώτου έτους) έφθασε τις 7.677 € (4.205 € για τις κατοικίες, 11.339 € για τους λοιπούς κινδύνους). Το μέγεθος πιθανώς να διαφοροποιηθεί με βάση την πληρέστερη ενημέρωση, σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν ανωτέρω. Σύμφωνα με τη μελέτη των αποζημιώσεων, το συνολικό ύψος της αποζημίωσης για τις ζημιές κάθε έτους είναι δυνατόν να εκτιμηθεί ικανοποιητικά μετά από 3-4 έτη από την έκδοση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Σε ό,τι αφορά στο μερισμό της παραγωγής του κλάδου ανά κανάλι διανομής, τα ανεξάρτητα δίκτυα (μεσίτες, πράκτορες) συμμετέχουν κατά 47,7%, η συνεργασία με τις τράπεζες συμμετέχει με 37,3% επί του συνόλου, οι απευθείας πωλήσεις 7,5% και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι (ιδιόκτητο δίκτυο) 7,4%.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

Κατανομή παραγωγής ασφαλίστρων ανά κανάλι πωλήσεων



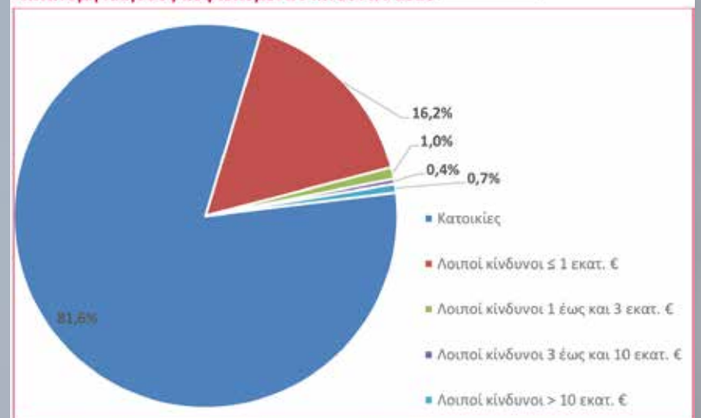
Συχνότητα ζημιών ανά τύπο ασφαλισμένου κινδύνου



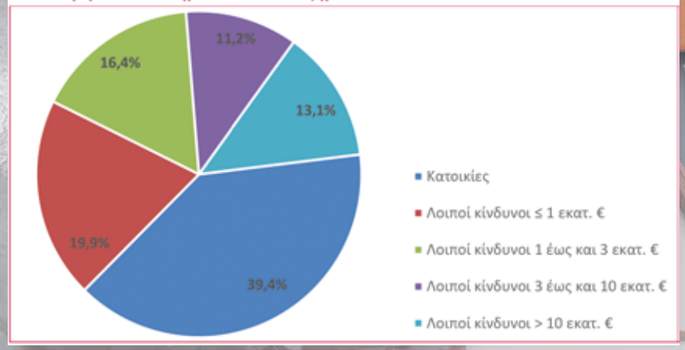
Κατοικίες ανά είδος

	Πλήθος	%
Κατοικούμενες κατοικίες	4.122.088	64,6%
Κενές κατοικίες	2.249.813	35,2%
Σύνολο κανονικών κατοικιών	6.371.901	99,8%
Μη κανονικές κατοικίες	12.452	0,2%
Σύνολο κατοικιών	**6.384.353**	**100%**

Κατανομή πλήθους ασφαλισμένων κινδύνων 2018



Κατανομή ποσού πληρωθεισών αποζημιώσεων 2017



Κατανομή πλήθους δηλωθεισών ζημιών 2018

Κατανομή λοιπών ασφαλισμένων κινδύνων (πλην κατοικιών) 2018

Ασφαλισμένος κίνδυνος	Πλήθος συμβολαίων	Ασφαλισμένα κεφάλαια (εκατ. €)
Ξενοδοχεία[11]	11.540	20.817
Αποθήκες διαμεταφοράς[12]	1.823	2.601
Φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις	12.225	1.227
Υπεραγορές τροφίμων[13]	5.308	2.682
Λοιπά συμβόλαια	197.442	170.137

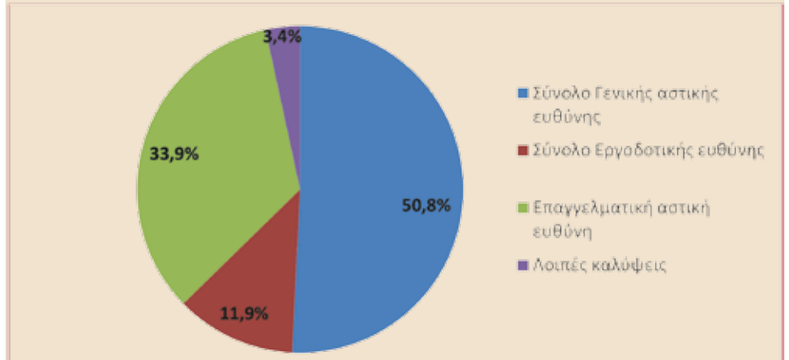
Δυναμική ανάπτυξη για τον κλάδο Αστικής Ευθύνης

Η παραγωγή του κλάδου της Γενικής Αστικής Ευθύνης ακολουθούσε μέχρι και το 2017 μία σχετικά σταθερή πορεία, με μικρές διακυμάνσεις τόσο από έτος σε έτος όσο και εντός του έτους. Όμως το 2018 ο κλάδος κατέγραψε μεγάλη αύξηση, η οποία ήταν πολλαπλάσια της μέσης αύξησης της παραγωγής των ασφαλίσεων κατά Ζημιών του ίδιου έτους.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

Σημαντική αύξηση παραγωγής κατέγραψε ο κλάδος Γενικής Αστικής Ευθύνης το 2018, σύμφωνα με τη μελέτη της ΕΑΕΕ. Ειδικότερα, συγκέντρωσε παραγωγή από πρωτασφαλίσεις 89,3 εκατ. €, αυξημένη σε σχέση με το 2017 κατά 16,1%. Αντιστοίχως, την ίδια χρονιά η παραγωγή των ασφαλίσεων κατά Ζημιών αυξήθηκε κατά 3,9%, ενώ η συνολική παραγωγή (Ζωής και Ζημιών) αυξήθηκε κατά 1,9%. Σύμφωνα με τη μελέτη, τα ασφαλιστήρια συμβόλαια σε ισχύ είναι κατανεμημένα ως εξής: η παραγωγή γενικής αστικής ευθύνης αποτελεί το 50,8% η εργοδοτική αστική ευθύνη κατά 11,9%, η επαγγελματική αστική ευθύνη κατά 33,9% και οι λοιπές καλύψεις κατά 3,4% Στις λοιπές καλύψεις αθροίζονται η Ευθύνη προϊόντος, Στελεχών Διοίκησης, Κλινικές δοκιμές, IT-Cyber και Περιβαλλοντική.

Κατανομή πλήθους συμβολαίων



Ανάλυση καλύψεων αστικής ευθύνης – Γενική αστική ευθύνη

2018	Κατασκευαστών	Ξενοδόχων	Βιομηχανικοί κίνδυνοι	Λοιπές καλύψεις	Σύνολο Γενικής αστικής ευθύνης
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	5.287	13.010	2.462	44.672	65.431
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	86	2.508	378	3.145	6.117
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	20.661	79.367	187.544	576.973	864.546
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	769.884	2.550.151	2.657.181	5.875.954	11.853.171
Ποσοστιαία κατανομή 2018					
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	8,1%	19,9%	3,8%	68,3%	100%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	1,4%	41,0%	6,2%	51,4%	100%
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	2,4%	9,2%	21,7%	66,7%	100%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	6,5%	21,5%	22,4%	49,6%	100%
Ποσοστιαία κατανομή 2017					
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	4,3%	18,2%	3,5%	74,0%	100%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	1,6%	47,4%	5,5%	45,4%	100%
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	1,1%	8,9%	61,0%	29,0%	100%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	2,4%	14,0%	67,4%	16,3%	100%

Ειδικότερα για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που σχετίζονται με την επαγγελματική αστική ευθύνη, αυτά αφορούν κυρίως γιατρούς (55,1%) και ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές (19,4%). Η συχνότητα ζημιών του κλάδου της Γενικής Αστικής Ευθύνης συνολικά εκτιμάται στο 6,6% για το 2018 (2017: 5,7%), η μέση ζημία του ίδιου έτους στις 2.988 € (2017: 5.498 €), ενώ το μέσο κόστος κάλυψης του κινδύνου έφθασε στα 199 € (2017: 314 €). Ως προς την επαγγελματική αστική ευθύνη, η συχνότητα ζημιών εκτιμάται στο 1,6% (2017: 1,0%) για τους γιατρούς και στο 0,3% (2017: 0,1%) για τους διαμεσολαβητές, ενώ οι αντίστοιχες μέσες ζημίες εκτιμώνται στις 13,5 χιλιάδες € για τους γιατρούς (2017: 29,2 χιλιάδες €) και 3,3 χιλιάδες € για τους διαμεσολαβητές (2017: 3,2 χιλιάδες €).

Η παραγωγή του κλάδου της Γενικής Αστικής Ευθύνης ακολουθούσε μέχρι και το 2017 μία σχετικά σταθερή πορεία, με μικρές διακυμάνσεις τόσο από έτος σε έτος όσο και εντός του έτους. Όμως το 2018 ο κλάδος κατέγραψε μεγάλη αύξηση, η οποία ήταν πολλαπλάσια της μέσης αύξησης της παραγωγής των ασφαλίσεων κατά Ζημιών του ίδιου έτους. Ο συγκεκριμένος κλάδος αποτέλεσε το 4,1% της παραγωγής των ασφαλίσεων κατά Ζημιών το 2018 (3,7% το 2017). Συνολικά, 33 (2017: 32) ασφαλιστικές επιχειρήσεις άσκησαν τον συγκεκριμένο κλάδο.

Συνολικά, δηλώθηκαν περίπου 128,8 χιλιάδες συμβόλαια σε ισχύ εντός του 2018 σύμφωνα με τις απαντήσεις 26 ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκέντρωσαν αθροιστικά το 99,8% της παραγωγής από πρωτασφαλίσεις (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιωμάτων συμβολαίων) το έτος 2018 στον κλάδο της Γενικής Αστικής Ευθύνης.

Για τα παραπάνω συμβόλαια δηλώθηκαν 8,6 χιλιάδες ζημιές, πληρώθηκαν 3,1 εκατ. € και σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 22,5 εκατ. €.

Από τα συγκεντρωτικά μεγέθη της έρευνας προκύπτει ότι για το σύνολο του κλάδου η μέση συχνότητα των ζημιών αυξήθηκε στο 6,6% (2017: 5,7%) επί του πλήθους των συμβολαίων σε ισχύ. Η μέση ζημία μειώθηκε στις 2.988 € (2017: 5.498 €), ενώ το μέσο κόστος κάλυψης του κινδύνου μειώθηκε στα 199 € (2017: 314 €).

Σημειώνεται ότι στην έρευνα της ΕΑΕΕ ανταποκρίθηκαν συνολικά 26 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκέντρωσαν αθροιστικά το 99,8% της παραγωγής από πρωτασφαλίσεις (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα πλέον δικαιωμάτων συμβολαίων) το έτος 2018 στον κλάδο της Γενικής Αστικής Ευθύνης.

Περί... και προσωπικών δεδομένων υγείας, ανασφάλειας και ιδιωτικότητας και πώς εκλάπησαν 4,4 εκατ. αρχεία ασθενών

Της ***Σοφίας Καλλέργη***

Η εποχή των big data και big data analytics είναι παρούσα και όλα κινούνται με «καύσιμο» τη συλλογή και ανάλυση προσωπικών δεδομένων που θα ανατροφοδοτήσουν το σύστημα. Αυτό το νέο, πολύτιμο «καύσιμο» πυροδοτεί μια σειρά από παράνομες πρακτικές απόκτησής του και διάθεσής του στο χρηματιστήριο των big data. Ειδικά στους τομείς υγείας, ιδιωτικής ασφάλισης, δημόσιας περίθαλψης, τα ποσοστά κλοπής προσωπικών δεδομένων είναι ιδιαιτέρως υψηλά, γεγονός που αποδεικνύει τη «χρησιμότητα» τέτοιων στοιχείων στη διαμόρφωση υπηρεσιών, προϊόντων, αλλά και καταναλωτικών συμπεριφορών.

Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα της Αμερικής, όπου, αν και έχει προβάδισμα στην εφαρμογή της τεχνολογίας και του AI έναντι της Ευρώπης, η οποία δεν έχει καταφέρει ακόμη να προσαρμοστεί πλήρως, έχοντας ένα νομοθετικό πλαίσιο ιδιαιτέρως αυστηρό ως προς την προστασία προσωπικών δεδομένων των πολιτών/ασθενών (Health Insurance Portability and Accountability Act-HIPAA) και με υψηλό ποσοστό ευαισθητοποίησής τους ως προς τα δικαιώματά τους (GDPR), ωστόσο μόνο το πρώτο εννιάμηνο του 2018 κλάπηκαν σχεδόν 4,4 εκατομμύρια αρχεία ασθενών.

Ενώ προ διετίας (2017) καταγράφηκε η μεγαλύτερη παραβίαση δεδομένων νοσοκομειακής περίθαλψης, στο Med Center Health στο Κεντάκι των ΗΠΑ, όπου εργαζόμενος κατάφερε να έχει πρόσβαση σε 697.800 αρχεία με λεπτομέρειες διάγνωσης, κωδικούς θεραπείας, νοσοκομειακή ασφάλιση, αριθμούς κοινωνικής ασφάλισης και χρεώσεις σε ιατρικές υπηρεσίες, αξιοποιώντας τις πληροφορίες για προσωπικό κέρδος.

Ο χώρος της υγείας είναι από τους πιο «ελκυστικούς» για τους επίδοξους εισβολείς, ώστε τα μισά από τα περιστατικά παραβίασης για λύτρα που έχουν καταγραφεί παγκοσμίως να αφορούν αυτόν τον τομέα. Τον Μάιο 2017, η κυβερνοεπίθεση Wanna Cry χτύπησε 200.000 computers σε περισσότερες από 150 χώρες, με τη μεγαλύτερη απώλεια να έχει σημειωθεί σε νοσοκομεία της Αγγλίας. Γεγονός είναι πως οι μέθοδοι datamining και profiling, προκειμένου να συνδυαστούν ετερόκλητες πληροφορίες κάποιου ατόμου, μπορούν να αποκαλύψουν αναλυτικές και ιδιαιτέρως ευαίσθητες πληροφορίες, που το άτομο που δίνει τις πληροφορίες δεν γνωρίζει το βάθος της χρήσης τους όταν συναινεί στην επεξεργασία τους. Και μάλλον είναι πιθανό για όσους ανεβάζουν ή μοιράζονται προσωπικές πληροφορίες σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης ή app ότι τα δεδομένα τους θα αξιοποιηθούν σε τέτοιο βαθμό ώστε να αποκαλυφθούν συμπεράσματα που δεν σχετίζονται εμφανώς με τον αρχικό λόγο της συναίνεσης επεξεργασίας τους.

Μία υπόθεση που πυροδότησε πολλή συζήτηση σχετικά με αυτό το θέμα το 2012 ήταν η υπόθεση της Target -αμερικάνικης εταιρείας λιανικής- και μιας νεαρής μαθήτριας. Στατιστικολόγος εργαζόμενος στην εταιρεία ανακάλυψε πως τροφοδοτώντας ένα μοντέλο πρόβλεψης εγκυμοσύνης, με αποδείξεις αγοράς συμπληρωμάτων διατροφής (ασβέστιο, μαγνήσιο και ψευδάργυρο), καταπολέμησης ναυτίας και μιας λίστας 25 συναφών προϊόντων, μπορούσε να αναγνωρίσει ποιες γυναίκες διήνυαν το 2ο τρίμηνο εγκυμοσύνης, ώστε να κατευθύνουν προωθητικές ενέργειες των προϊόντων τους διαμορφώνοντας μία σχέση εταιρείας-πελάτη που θα ξεκινούσε από την πώληση βρεφικών ειδών και θα διαρκούσε για χρόνια. Η εταιρεία με βάση αυτές τις πληροφορίες προωθούσε κουπόνια βρεφικών ειδών και άλλων υποστηρικτικών προϊόντων εγκυμοσύνης σε όσες γυναίκες είχαν «αναγνωρισθεί» από το μοντέλο ανάλυσης ως εγκυμονούσες. Σύμφωνα, με τον δημοσιογράφο των «New York Times», που αποκάλυψε την υπόθεση, ο πατέρας μαθήτριας-παραλήπτριας αυτού του υλικού επισκέφθηκε οργισμένος την Target για να παραπονεθεί στη διοίκηση περί κακής πρακτικής, θεωρώντας πως η καμπάνια προώθησης υλικού περί εγκυμοσύνης και μητρότητας λειτουργεί προτρεπτικά στα νέα κορίτσια να τεκνοποιήσουν. Όπως απεδείχθη, η νεαρή κοπέλα ήταν ήδη έγκυος, και ο πατέρας το αγνοούσε.

Αδιαμφισβήτητα, η τεχνολογία, και η συλλογή και επεξεργασία στοιχείων ασθενών είναι ιδιαιτέρως σημαντική όταν πρόκειται για διαμόρφωση μιας θεραπείας, και μάλιστα η χρήση AI μπορεί να βελτιώσει τους όρους διαβίωσης ασθενών χρόνιων παθήσεων, να μειώσει κόστη θεραπείας και ασφαλιστικής κάλυψης και να προσδώσει μεγαλύτερη ακρίβεια στις αναλογιστικές μελέτες. Η χρήση, ωστόσο, των προσωπικών δεδομένων, η επεξεργασία τους και το βάθος της ανάλυσής τους από τρίτους εν αγνοία των ίδιων των ατόμων αναμένεται πως πολύ σύντομα θα είναι από τα θέματα που θα φέρουν τα περί ιδιωτικότητας και cyber security πολύ πιο ψηλά στη λίστα ενδιαφέροντος ακόμη και από την ίδια την τεχνολογία.

Πηγές: 1) Gardner C. Med Center Health security breach, 2) Beazley Breach Report 2018, 3) Duhigg C. How Companies Learn Your Secrets. New York Times, February 16, 2012, 4) Protenus, Inc. Q3 2018 Breach Barometer, November 2018.

Η Σοφία Καλλέργη *είναι ανώτερο διοικητικό στέλεχος με εικοσαετή θητεία στον ασφαλιστικό και τον τραπεζικό κλάδο στην ανάπτυξη εναλλακτικών καναλιών διανομής της ασφαλιστικής υπηρεσίας ως μιας επιχειρηματικής λειτουργίας που οργανώνεται στη βάση σύγχρονων μεθόδων management και πωλήσεων. Απόφοιτος του μεταπτυχιακού τμήματος Ασφαλίσεων και Διαχείρισης Κινδύνων (MScRisk Management & Insurance) του Cass Business School -του City University- του Λονδίνου και του τμήματος Ευρωπαϊκής Διοίκησης και Ευρωπαϊκού Δικαίου του Southbank University- Λονδίνου, έχει εκπονήσει επιστημονικές μελέτες για την επίδραση της ευρωπαϊκής νομοθεσίας στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής υπηρεσίας και των καναλιών διανομής, ενώ έχει συμμετάσχει στην υλοποίηση έργων διασύνδεσης καινοτόμων λύσεων τεχνολογίας με την ασφαλιστική λειτουργία. Είναι κάτοχος πιστοποίησης Marsh Marine Insurance (UK)-CII accredited και Μεσίτη ασφαλειών.*

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

Η ασφάλιση «ασπίδα» για τις κυβερνοεπιθέσεις

Τη σημασία της ασφάλισης έναντι κινδύνων του κυβερνοχώρου για όλες τις επιχειρήσεις -ανεξάρτητα από μέγεθος και αντικείμενο δραστηριότητας-, με ένα πρόγραμμα πλήρες και προσαρμοσμένο στις ανάγκες τους, ανέδειξε ο CEO του ομίλου MATRIX κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, «ανοίγοντας» την ενημερωτική εκδήλωση που διοργάνωσαν από κοινού ο όμιλος MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers και το διεθνές δικηγορικό γραφείο HFW με θέμα «CYBERSECURITY - Managing the Risk Onboard & Onshore».

Ειδικότερα, όπως τόνισε ο κεντρικός ομιλητής **Shay Simkin** ACII, Global Head of Cyber της Howden, «50 χρόνια μετά τη γέννηση του Internet, τα πάντα είναι πλέον συνδεδεμένα και επομένως όλοι μας είμαστε υποψήφια θύματα μιας κυβερνοεπίθεσης». Στο πλαίσιο της ομιλίας του, ο επικεφαλής των ασφαλίσεων κυβερνοχώρου της Howden σε παγκόσμιο επίπεδο τόνισε μεταξύ άλλων: «Είναι βέβαιο πως όλοι μας θα δεχτούμε κάποια επίθεση στο άμεσο ή στο πιο μακρινό μέλλον. Το ζήτημα είναι κατά πόσον είμαστε έτοιμοι να την αντιμετωπίσουμε. Η ασφάλιση κατά κινδύνων κυβερνοχώρου προϋποθέτει να έχουμε ενστερνιστεί το τρίπτυχο "ΑΠΟΔΟΧΗ - ΑΜΒΛΥΝΣΗ - ΑΠΟΦΥΓΗ" και μαζί με εξειδικευμένους, ικανούς και άρτια εκπαιδευμένους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές να προβούμε σε ενδελεχή εξέταση όλων των παραμέτρων που σε συνδυασμό με το κατάλληλο ασφαλιστήριο συμβόλαιο θα ελαχιστοποιήσουν το μέγεθος -ποσοτικό και ποιοτικό- της ζημίας. Σε μια εποχή που στον κυβερνοχώρο είναι συνδεδεμένοι 4 δισεκατομμύρια χρήστες, διακινούνται κεφάλαια ύψους $4 τρισεκατομμυρίων, είναι διαθέσιμες περισσότερες από 25 εκατομμύρια εφαρμογές, περισσότερα από 25 δισεκατομμύρια ενσωματωμένα και "έξυπνα" συστήματα και μεταφέρονται πληροφορίες μεγέθους 50 τρισεκατομμυρίων GB, η ευθύνη όλων μας για τη σωστή χρήση και διαφύλαξη των δεδομένων που διαχειριζόμαστε είναι τεράστια». Το «Internet of Things» έχει ως επακόλουθο το «Insecurity of Things», υπογράμμισε ο Shay Simkin και περιέγραψε γλαφυρά τον καθημερινό κίνδυνο που διατρέχουν πολίτες, επιχειρήσεις, οργανισμοί και δημόσιες αρχές από τους hackers: «Η Chrysler ανακάλεσε 1,4 εκατ. οχήματα, όταν αποδείχθηκε ότι ήταν εφικτός ο απομακρυσμένος έλεγχος του συστήματος πλοήγησής τους. Παράλληλα, εκατομμύρια νοικοκυριά είναι ευάλωτα σε πλήθος επιθέσεων εξαιτίας αδυναμιών που βρέθηκαν σε απλές οικιακές συσκευές, μεταξύ των οποίων και η "έξυπνη πόρτα", που ανοίγει απομακρυσμένα και χωρίς κωδικό πρόσβασης. Μεγάλο βαθμό επικινδυνότητας παρουσιάζουν και πολλές ιατρικές συσκευές και εξοπλισμός, συμπεριλαμβανομένων των ακτινολογικών μηχανημάτων. Παράλληλα, οι smart TVs -εκατοντάδες εκατομμύρια έξυπνες τηλεοράσεις είναι συνδεδεμένες σήμερα στο Διαδίκτυο- αποτελούν πύλη για εξαπάτηση, υποκλοπή δεδομένων, ακόμη και για εκβίαση, σύμφωνα με έρευνα που διεξήγαγε η Synmatech». Ο κ. S. Simkin παρουσίασε τις τέσσερις κατηγορίες επιθέσεων, οι οποίες από πλευράς επικινδυνότητας ξεκινούν από εφήβους και νεαρούς hackers που δοκιμάζουν τις ικανότητές τους και φτάνουν μέχρι το οργανωμένο έγκλημα και τις παρακρατικές οργανώσεις, ενώ κατέταξε τους κινδύνους που απειλούν μια επιχείρηση σε εξωγενείς (hackers, ιούς,

Από αριστερά: Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO MATRIX Group, Shay Simkin ACII, Global Head of Cyber, Howden, Ηλέκτρα Παναγιωτοπούλου, Partner HFW, Δημήτρης Βάσσος, Partner HFW.

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

εκβίαση & λύτρα, κυβερνοέγκλημα κ.ο.κ.) και ενδογενείς (αμέλεια υπαλλήλων, φορητές συσκευές, σκιώδες IT, άγνοια κινδύνου και έλλειψη εκπαίδευσης, κακόβουλοι εργαζόμενοι κ.ο.κ.). Κλείνοντας, ο Shay Simkin αναφέρθηκε στην αναγκαιότητα της ασφάλισης κατά κινδύνων του κυβερνοχώρου και στην ουσιώδη σημασία της επιλογής εξειδικευμένου διαμεσολαβητή, υπογραμμίζοντας ότι «η ομάδα Cyber Solutions της Howden/Matrix απαρτίζεται από επαγγελματίες με 35ετή εμπειρία στην κάλυψη του συγκεκριμένου κινδύνου».

Στο εξειδικευμένο πεδίο της ασφάλισης έναντι κινδύνων του κυβερνοχώρου για τη ναυτιλία αναφέρθηκε η κ. **Ηλέκτρα Παναγιωτοπούλου**, Partner HFW, υπενθυμίζοντας στους πολλούς παρευρισκόμενους εκπροσώπους του εφοπλιστικού κλάδου ότι σύμφωνα με απόφαση του IMO (International Maritime Organization) όλοι οι πλοιοκτήτες και οι διαχειριστές στόλων θα πρέπει μέχρι την 1η Ιανουαρίου 2021 να έχουν μεριμνήσει ώστε να υπάρχει στους κανόνες ασφαλείας των πλοίων τους (SMS) πρόβλεψη σχετική με τη διαχείριση των κυβερνοκινδύνων. Σύμφωνα με την κ. Ηλ. Παναγιωτοπούλου, κατά τα τελευταία χρόνια η ναυτιλία κλήθηκε να αντιμετωπίσει ένα πλήθος περιστατικών κυβερνοεπιθέσεων, που είτε αφορούσαν εκτροπή πληρωμών, hacking λογιστικών και τραπεζικών συστημάτων, υποκλοπή προσωπικών ή/και ευαίσθητων δεδομένων με απώτερο σκοπό την εκβίαση ή το σαμποτάζ, καθώς και τεράστια διατάραξη της λειτουργίας δύο εκ των μεγαλυτέρων μεταφορικών εταιρειών και ενός από τους κορυφαίους ναυλομεσίτες. Η κ. Ηλ. Παναγιωτοπούλου μίλησε για την αναγκαιότητα της κατανόησης των βασικών ζητημάτων που αφορούν στην κυβερνοασφάλεια εν πλω και στην υιοθέτηση μιας προσέγγισης που θα βοηθήσει στην αναγνώριση και ανταπόκριση στις κυβερνοεπιθέσεις, υπογραμμίζοντας μεταξύ άλλων: «Η κυβερνοασφάλεια δεν είναι απλώς ζήτημα του τμήματος IT, αλλά αποτελεί έναν λειτουργικό κίνδυνο, που δεν πυροδοτείται μόνον από επιθέσεις και hackers, αλλά και λόγω αμέλειας ή ατυχήματος. Επομένως, είναι σημαντική η ενημέρωση και εκπαίδευση όλων των εμπλεκομένων μερών, ο σχεδιασμός, που θα εξασφαλίσει ετοιμότητα στην αντιμετώπιση και διαχείριση μιας κρίσης, η αξιολόγηση της ανθεκτικότητας των υπεργολάβων και προμηθευτών και η συνεχής και ενδελεχής επανεξέταση και δέουσα επιμέλεια σε ό,τι αφορά στην αξιοπλοΐα ενός σκάφους».

Η κ. Ηλ. Παναγιωτοπούλου είπε, μεταξύ άλλων, ότι τα κλασικά ασφαλιστήρια που αφορούν είτε στο Hull & Machinery είτε στην ασφάλιση αστικής ευθύνης (Protection & Indemnity) μπορεί να εξαιρούν ή να ασφαλίζουν συμπληρωματικά και με υψηλό κόστος τις ζημίες που μπορεί να προκληθούν από κυβερνοκινδύνους και επισήμανε ότι είναι απαραίτητο να ελέγχεται κατά πόσον οποιοδήποτε ασφαλιστήριο τυχόν καλύπτει τέτοιους κινδύνους, καλύπτει επίσης τα συχνά σημαντικά έξοδα άμεσης ανταπόκρισης (forensics, δημοσίων σχέσεων και διαχείρισης κρίσης), τη διακοπή εργασιών και την αστική ευθύνη.

Ο κ. **Δημήτρης Βάσσος**, Partner HFW, έκλεισε την εκδήλωση υπογραμμίζοντας την αναγκαιότητα επανεκτίμησης των συστημάτων ασφαλείας για την αντιμετώπιση κινδύνων κυβερνοχώρου, του Safety Management System των διαχειριστριών εταιρειών σε σχέση με αυτούς τους κινδύνους, καθώς και την έγκαιρη πρόληψη νομικών ζητημάτων που θα προέκυπταν από κυβερνοεπιθέσεις. Επιπλέον, αναφέρθηκε στη δυνατότητα ασφάλισης κατά κινδύνων του κυβερνοχώρου, τόσο στη στεριά όσο και στη θάλασσα, όχι μόνον ως όχημα κάλυψης της οικονομικής ζημίας, αλλά και ως διαθέσιμο μέσο άμεσης διαχείρισης του συμβάντος

ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ

Καλύπτει περισσότερο από το 70% του συνόλου της αγοράς

Ηγετική θέση στην ασφάλιση τουριστικών λεωφορείων

Με εμπειρία και εξειδίκευση 40 χρόνων στην ασφάλιση τουριστικών λεωφορείων, η ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ διαθέτει ειδικά διαμορφωμένα προγράμματα ασφάλισης ΦροντEasy για τους επιχειρηματίες-μέλη της. Η εταιρεία μάλιστα καλεί τους επαγγελματίες να ενημερωθούν για όλα τα προγράμματα ασφάλισης από τον εύχρηστο και χρηστικό ιστότοπό της www.genikipanelladiki.gr, για να είναι κερδισμένοι σε κάθε διαδρομή, όπως χαρακτηριστικά αναφέρει. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στη συνέχεια παρουσιάζει τις προτάσεις της εταιρείας για τα τουριστικά λεωφορεία, τα αστικά-υπεραστικά λεωφορεία, τα σχολικά λεωφορεία, τα τουριστικά τρένα, τα λεωφορεία μεταφοράς προσωπικού και τα βανάκια.

Τουριστικά Λεωφορεία

Τα προγράμματα ασφάλισης ΦροντEasy ECONOMY, CLASSIC, EXTRA, PREMIUM και WINTER δημιουργήθηκαν για να καλύψουν τις ιδιαίτερες ανάγκες κάθε επιχειρηματία χωριστά. Από την ανάγκη κάλυψης της υποχρεωτικής αστικής ευθύνης μέχρι τις εξειδικευμένες ανάγκες κάλυψης του οχήματος, των αποσκευών και του οδηγού. Ισχυρές αντασφαλιστικές συμβάσεις στηρίζουν την αξιοπιστία των προγραμμάτων ασφάλισης.

ΦροντEasy ECONOMY. Για όσους αναζητούν την πιο οικονομική και αξιόπιστη λύση, το πρόγραμμα καλύψεων ΦροντEasy ECONOMY καλύπτει την υποχρεωτική αστική ευθύνη του οχήματος, τις υπηρεσίες επιτόπου φροντίδας ατυχήματος στην Ελλάδα και το εξωτερικό, καθώς και τα έξοδα για νομική προστασία. Παρέχει, επίσης, προαιρετικά οδική βοήθεια βαρέων οχημάτων με κάλυψη στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

ΦροντEasy CLASSIC. Εάν η επιλογή είναι η ασφάλιση αστικής ευθύνης, σε συνδυασμό με βασικές καλύψεις που αφορούν στο όχημα, στον οδηγό του και τις μεταφερόμενες αποσκευές, το πρόγραμμα καλύψεων ΦροντEasy CLASSIC, εκτός από τις βασικές καλύψεις του ΦροντEasy ECONOMY, περιλαμβάνει επιπλέον προστασία ασφαλίστρου και καλύπτει τις υλικές ζημιές από ανασφάλιστο όχημα, το προσωπικό ατύχημα του οδηγού, αποζημιώνει τις ζημιές από ανάφλεξη, την αστική ευθύνη από πυρκαγιά, την κλοπή (μερική ή ολική) και την καταστροφή αποσκευών. Επίσης, καλύπτεται προαιρετικά η θραύση–καθαρισμός των υαλοπινάκων και παρέχεται προαιρετικά οδική βοήθεια βαρέων οχημάτων με κάλυψη στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

ΦροντEasy EXTRA. Οσοι αναζητούν τη δυνατότητα πλήρους αποκατάστασης της αξίας του οχήματός τους σε περίπτωση ατυχήματος, στο πρόγραμμα ΦροντEasy EXTRA, οι καλύψεις που αφορούν στην ανάφλεξη και στην κλοπή (μερική ή ολική) αναβαθμίζονται και

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

αφορούν στην εμπορική αξία του οχήματος. Επιπλέον, προστίθενται καλύψεις -στην εμπορική αξία- για πυρκαγιά από τρομοκρατικές και κακόβουλες πράξεις, ακραία φυσικά φαινόμενα, κακόβουλες πράξεις εκτός πυρός, απώλεια ή/και καταστροφή μεταφερόμενων αποσκευών. Οι ίδιες ζημιές καλύπτονται στην εμπορική αξία του οχήματος και καλύπτεται προαιρετικά η θραύση–καθαρισμός των υαλοπινάκων. Παρέχεται, επίσης, προαιρετικά οδική βοήθεια βαρέων οχημάτων με κάλυψη στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

ΦροντEasy PREMIUM. Το πρόγραμμα ΦροντEasy PREMIUM είναι το πληρέστερο από πλευράς παροχών και ασφαλιζόμενων κεφαλαίων, και καλύπτει το όχημα πλήρως για κάθε κίνδυνο. Ταυτόχρονα, καλύπτει απολύτως τα απρόοπτα περιστατικά, καθώς και τις υλικές ζημιές από ανασφάλιστο όχημα.

ΦροντEasy WINTER. Για τους επιχειρηματίες των νησιών και της ηπειρωτικής Ελλάδας πλην Αττικής και Θεσσαλονίκης, που δραστηριοποιούνται εποχικά στη μεταφορά τουριστών, δημιουργήθηκε και παρέχεται από 01/11 του τρέχοντος έτους έως και 01/04 του επόμενου το πρόγραμμα ασφάλισης ΦροντEasy WINTER, για την ασφάλιση τουριστικών λεωφορείων. Είναι μια πολύ συμφέρουσα και ευέλικτη λύση, που καλύπτει την υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία του οχήματος και παρέχει προαιρετικά καλύψεις που αφορούν στο όχημα ως περιουσιακό στοιχείο (πυρός, κλοπή κ.λπ.).

Αστικά-Υπεραστικά Λεωφορεία

ΦροντEasy URBAN και INTERURBAN. Παράλληλα, η εταιρεία απαντάει στις ανάγκες των ιδιοκτητών αστικών και υπεραστικών λεωφορείων δημιουργώντας και παρέχοντας τα προγράμματα ασφάλισης ΦροντEasy URBAN και INTERURBAN. Με την υποστήριξη κορυφαίων αντασφαλιστικών συμβάσεων, και τα δύο ευέλικτα προγράμματα παρέχουν βασικές ασφαλιστικές καλύψεις και υψηλά κεφάλαια ασφάλισης προαιρετικών κινδύνων, υποχρεωτικών για τη χρηματοδότηση της αγοράς των οχημάτων μέσω τραπεζικών ιδρυμάτων.

Σχολικά Λεωφορεία

ΦροντEasy YELLOW BUS. Πλήρης κάλυψη για το «πολυτιμότερο φορτίο». Να σημειωθεί ότι η ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ, έχοντας απόλυτη συναίσθηση ότι στη διάρκεια των διαδρομών μεταφοράς μαθητών τα κίτρινα σχολικά λεωφορεία μεταφέρουν «το πολυτιμότερο φορτίο», δημιούργησε το πρόγραμμα ΦροντEasy YELLOW BUS, που απευθύνεται στους ιδιοκτήτες σχολείων. Ένα εξειδικευμένο και πλήρες πρόγραμμα ασφάλισης των κίτρινων σχολικών λεωφορείων, με σημαντικές βασικές και ευρύτατες προαιρετικές καλύψεις. Το ειδικά σχεδιασμένο πρόγραμμα ασφάλισης συνδυάζει με μοναδικό τρόπο το μέγιστο των καλύψεων με το ανταγωνιστικότερο ασφάλιστρο της αγοράς, αποτελεί την καλύτερη πρόταση της αγοράς στον συγκεκριμένο τομέα ασφάλισης οχημάτων και υποστηρίζεται από κορυφαίες αντασφαλιστικές συμβάσεις.

Τουριστικά Τρένα

ΦροντEasy TOUR TRAIN. Το τουριστικό τρενάκι είναι το πιο πρωτότυπο μέσο για την ξενάγηση και εξυπηρέτηση των τουριστών και δεν θα μπορούσε να λείπει από την γκάμα των ασφαλιστικών προϊόντων της εταιρείας. Το ειδικά σχεδιασμένο πρόγραμμα ασφάλισης ΦροντEasy TOUR TRAIN συνδυάζει με μοναδικό τρόπο το μέγιστο των καλύψεων με το ανταγωνιστικότερο ασφάλιστρο της αγοράς.

Λεωφορεία Μεταφοράς Προσωπικού

ΦροντEasy STAFF TRANSFER. Για επιχειρήσεις που διαθέτουν λεωφορεία μεταφοράς του προσωπικού τους (βιομηχανίες κ.λπ.) ή των πελατών τους (ξενοδοχεία κ.λπ.), η εταιρεία προτείνει το ειδικά σχεδιασμένο πρόγραμμα ασφάλισης ΦροντEasy STAFF TRANSFER, που συνδυάζει με μοναδικό τρόπο το μέγιστο των καλύψεων με το ανταγωνιστικότερο ασφάλιστρο της αγοράς.

Βανάκια

ΦροντEasy MINI VAN. Για τους ιδιοκτήτες Mini Vans, ιδιωτικής ή δημόσιας χρήσης, ή για τουριστικά γραφεία που ψάχνουν για μια συμφέρουσα απλή ή μικτή ασφάλεια για τις VIP μεταφορές τους, η ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ προτείνει το ειδικά σχεδιασμένο πρόγραμμα ΦροντEasy MINI VAN. Η ασφάλιση καλύπτει ένα ευρύ φάσμα αναγκών, με το βασικό πακέτο να περιλαμβάνει καλύψεις όπως αστική ευθύνη έναντι τρίτων και φροντίδα ατυχήματος-ρυμούλκηση για τροχαία ατυχήματα.

Θα είναι ευτυχισμένοι και χαρούμενοι οι άνθρωποι στις γιορτές;

Γράφει ο ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ

Στο παραμύθι του Τσαρλς Ντίκενς, ο τσιγκούνης Σκρουτζ δέχεται την επίσκεψη από τα πνεύματα των Χριστουγέννων του παρελθόντος, του παρόντος και του μέλλοντος μέσα σε μια δοκιμασία κάθαρσης, μέχρις ότου συνειδητοποιήσει τις αξίες της ζωής από τις οποίες είχε απομακρυνθεί. Εμείς μπορούμε να αξιοποιήσουμε την ευκαιρία των εορτών για να εξελιχθούμε προσωπικά και επαγγελματικά, αλλά και να συνειδητοποιήσουμε τη σημασία τού να προσφέρουμε και να φροντίζουμε τους γύρω μας.

Περίοδος εορτών και ψυχική διάθεση

Η αλήθεια είναι και όσον αφορά το πνεύμα των Χριστουγέννων, δεν υπάρχει καλύτερο από το αληθινό. Κανενός ανθρώπου δεν έφτιαξε η ζωή επειδή είδε ένα στολισμένο δέντρο ή επειδή άκουσε για απειροστή φορά το Last Christmas. Μάλιστα, άνθρωποι που μπορεί να περνούν μια πιο μοναχική περίοδο για τον οποιονδήποτε λόγο (οικογενειακές, οικονομικές ή προσωπικές δυσκολίες), είτε να είναι πιο κλειστοί ως προσωπικότητες, συχνά βιώνουν κατάθλιψη αντικρίζοντας παντού φωταγωγημένα σπίτια, κτίρια και δρόμους, όλους γύρω τους να υπερκαταναλώνουν και να βρίσκονται με αγαπημένα πρόσωπα. Οι εικόνες αυτές συχνά δεν αποτυπώνουν την πραγματικότητα, αλλά τα στερεότυπα που έχουμε στο μυαλό μας. Αυτό που επίσης κάνουν οι εικόνες αυτές είναι πως δημιουργούν άκαμπτες προσδοκίες του τύπου «πρέπει να περάσω τέλεια», οι οποίες εφόσον δεν ικανοποιηθούν έχουν συνέπειες στο πώς βλέπουμε τον εαυτό μας και τη ζωή μας. Π.χ., «πρέπει να περάσω τις γιορτές με άλλους ανθρώπους και αν αυτό δεν συμβεί, τότε εγώ είμαι ένας αποτυχημένος/η ζωή μου είναι χάλια», «πρέπει να μπορέσω να κάνω αγορές και να πάρω δώρα, αλλιώς αυτό θα μου δείχνει πόσο άδικη είναι η ζωή μου ή πόσο έχω αποτύχει». Μόλις μάθατε τη συνταγή της κατάθλιψης των εορτών.

ΝΑΙ
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ-
MOTIVATION

Και τι μπορεί να κάνει ένας άνθρωπος για να στηρίξει τους γύρω του; Είτε πρόκειται για εργοδότη είτε για τον οποιονδήποτε άνθρωπο, η πιο αποτελεσματική στήριξη είναι η ανθρωπιά, για την οποία δεν υπάρχει υπερδοσολογία, ούτε και είναι εποχική. Είναι σημαντικό οι διοικήσεις των εταιρειών να έχουν αίσθηση των προκλήσεων που αντιμετωπίζουν οι άνθρωποί τους ούτως ή άλλως. Όμως ειδικά την περίοδο των εορτών μικρές κινήσεις μπορούν να κάνουν τη διαφορά για όλους και για κάποιους ακόμα περισσότερο. Η οργάνωση μιας βράβευσης με πιο ποιοτικά χαρακτηριστικά, μια απλή γιορτή στην οποία όλοι θα απαγκιστρωθούν από το πιεστικό πρόσωπο της δουλειάς, μια έξοδος των συναδέλφων σε επίπεδο τμήματος ή έστω μικρές νησίδες χρόνου στις οποίες ο manager θα μιλήσει με τους συνεργάτες του σε ατομική βάση για τα σχέδια που έχουν για τις ημέρες των εορτών, είναι απλές κινήσεις που πετυχαίνουν πολλαπλά οφέλη. Χτίζουν ισχυρότερες σχέσεις και ανθεκτικότερες συνεργασίες ανάμεσα στα μέλη των ομάδων και ταυτόχρονα μπορεί να αποτελούν ικανές αιτίες για να βρουν το κέφι τους συνάδελφοί μας που είτε λόγω ιδιοσυγκρασίας είτε λόγω περιστάσεων μπορεί να βλέπουν τις γιορτές σαν Γολγοθά.

> **«Είναι πραγματικά δύσκολο να το πιστέψει κανείς, όμως, όπως στον υψηλό αθλητισμό έτσι και στις επιχειρήσεις, ο νικητής και ο ηττημένος τις περισσότερες φορές δεν καθορίζονται από πολύπλοκες τεχνικές, αλλά από την πειθαρχημένη προσπάθεια και την εστίαση σε απλά βασικά πράγματα.»**

Κάθε τέλος είναι και μια αρχή

Πέρα από την ανθρώπινη και λιγότερο εγωκεντρική φύση που οι γιορτές μάς καλούν να θυμηθούμε, η περίοδος των εορτών και η αρχή της νέας χρονιάς είναι σημαντικές ευκαιρίες για να αξιολογήσουμε την πορεία μας σε σχέση με στόχους που είχαμε θέσει τον προηγούμενο χρόνο και να θέσουμε νέους για τον νέο. Και αυτές οι ευκαιρίες είναι σημαντικές και σε ατομικό επίπεδο, αλλά και σε επίπεδο οργανισμού/επιχείρησης. Εξάλλου, δεν είναι μόνο οι άνθρωποι που πέφτουν σε κα-

τάθλιψη, αλλά και οι εταιρείες, ειδικά όταν δεν έχουν πετύχει τους στόχους τους.

Είναι πραγματικά δύσκολο να το πιστέψει κανείς, όμως, όπως στον υψηλό αθλητισμό έτσι και στις επιχειρήσεις, ο νικητής και ο ηττημένος τις περισσότερες φορές δεν καθορίζονται από πολύπλοκες τεχνικές, αλλά από την πειθαρχημένη προσπάθεια και την εστίαση σε απλά βασικά πράγματα. Είναι εκπληκτικό το πόσοι αθλητές δεν γνωρίζουν το πώς να βάζουν στόχους, να τους οργανώνουν και να τους υλοποιούν. Είναι εκπληκτικό το πόσες επιχειρήσεις κάνουν το ίδιο λάθος.

Αυτή η περίοδος μαζί με το τέλος του καλοκαιριού είναι οι δύο πιο σημαντικές στις οποίες χρειάζεται να αξιολογήσουμε την υλοποίηση των στόχων μας. Ποιους ολοκληρώσαμε, τι μας βοήθησε σε αυτό, τι δυσκολίες αντιμετωπίσαμε και πώς τις αντιμετωπίσαμε, τι μάθαμε από την όλη διαδικασία, είναι μερικές από τις ερωτήσεις που πρέπει να απαντήσουμε. Συχνά, στόχοι που είχαμε πέρσι είναι ακόμα στη… συσκευασία τους χωρίς να έχουν ανοιχτεί και φέτος, και αυτό χρειάζεται επίσης αξιολόγηση και δράση. Έφταιξε η αναβλητικότητά μας και, αν ναι, ποιες είναι οι αιτίες της; Όλα αυτά χρειάζεται να τα καταγράψουμε ώστε να σχεδιάσουμε τα επόμενα βήματά μας χωρίς τις παγίδες στις

ΝΑΙ
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ-
MOTIVATION

οποίες πέσαμε την προηγούμενη χρονιά.

Και μετά προφανώς είναι οι νέοι στόχοι, οι οποίοι χρειάζεται να είναι συγκεκριμένοι, μετρήσιμοι, με προθεσμία και ρεαλιστικοί. Όμως το να κάνουμε ένα πλάνο στόχων με το να υλοποιούμε το πλάνο αυτό μπορεί να έχουν τεράστια απόσταση. Αν θες να μην κάνεις τίποτα, τότε ασχολήσου με την οργάνωση! Ή κάνε ένα meeting! Η οργάνωση χρειάζεται να είναι άμεσα συνδεδεμένη με τη δράση. Χρειάζεται να φτιάξουμε το πλάνο και άμεσα να περάσουμε στην υλοποίησή του, αλλιώς οι στόχοι μας θα μας περιμένουν και τα επόμενα Χριστούγεννα. Είναι εκπληκτικό πόσοι τέτοιοι σκονισμένοι στόχοι υπάρχουν άριστα διατυπωμένοι σε συρτάρια εταιρειών και σε μυαλά ανθρώπων. Απλώς κάνε το πρώτο βήμα. Και μετά το δεύτερο. Και μετά το επόμενο κάθε φορά και μείνε στο πλάνο.

> **Η οργάνωση χρειάζεται να είναι άμεσα συνδεδεμένη με τη δράση. Χρειάζεται να φτιάξουμε το πλάνο και άμεσα να περάσουμε στην υλοποίησή του, αλλιώς οι στόχοι μας θα μας περιμένουν και τα επόμενα Χριστούγεννα.**

Ανθρωπιά και αποφασιστικότητα για δημιουργία!

Όσο ετερόκλητοι και αν είναι οι δύο πυλώνες που περιγράφονται παραπάνω, ο συνδυασμός τους είναι ζωτικής σημασίας για την περίοδο των εορτών, το κλείσιμο ενός κύκλου και το ξεκίνημα του επόμενου. Αν εστιάσουμε στον ένα από τους δύο, θα χάσουμε κάτι πολύτιμο. Και δεν έχουμε την πολυτέλεια να στερηθούμε ούτε την ανθρωπιά, όπως ο Σκρουτζ, ούτε τη δημιουργικότητα και την εξέλιξή μας με το να χάσουμε την ορμή που είτε έχουμε δημιουργήσει είτε χρειάζεται να δημιουργήσουμε. Εξάλλου, το ένα μπορεί να αποτελεί ικανό κίνητρο για το άλλο.

Ποιος είναι ο Βαγγέλης Βερτόπουλος

Ο Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και εργάστηκε σε πολυεθνικές εταιρείες όπως η Friesland (ΝΟΥΝΟΥ) και η Johnson n' Johnson στους τομείς Sales, Sales Analysis και Category Management. Στη συνέχεια σπούδασε Ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στο Βρετανικό OU και MSc στην Αθλητική Ψυχολογία στο Staffordshire University. Εκπαιδεύτηκε στην Ψυχοθεραπεία με Γνωσιακές και Συμπεριφορικές Προσεγγίσεις και στο Life & Executive Coaching. Σε συνέχεια της προσωπικής αθλητικής του πορείας και ενασχόλησης με την προπονητική, έχει διατελέσει Ομοσπονδιακός Προπονητής Ξιφασκίας, από το 2007 έως το 2011. Οι αθλητές του έχουν κατακτήσει πάνω από 30 πανελλήνιους τίτλους τα τελευταία 8 χρόνια. Εργάζεται με στελέχη οργανισμών και επιχειρήσεων, ερασιτέχνες και επαγγελματίες αθλητές που διακρίνονται στην Ελλάδα και το εξωτερικό, εφήβους και άτομα που θέλουν να επεκτείνουν τις δυνατότητές τους και να τις αξιοποιήσουν. Αρθρογραφεί μόνιμα στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» και στο NEXTDEAL.GR

Η χαρά δεν είναι ντροπή!

Γράφει η ψυχολόγος
Δρ Σμαρούλα Παντελή

Η χαρά όχι μόνο δεν είναι ντροπή, ούτε απλά είναι δικαίωμα. Η χαρά είναι υποχρέωση! Η χαρά είναι το ζητούμενο! Μας δόθηκε μια ευκαιρία να ζήσουμε και αυτή την ευκαιρία οφείλουμε να την αξιοποιήσουμε προσφέροντας χαρά σε εμάς και στους γύρω μας.

Γιατί πρέπει να κρύβω τη χαρά μου, ρωτάει η Μαρία που εργάζεται σε ένα λογιστήριο με συναδέλφους που είναι σκυμμένοι πάνω στα χαρτιά τους και τους υπολογιστές τους. Η Μαρία δεν έχει λόγο να μην είναι χαρούμενη. Είναι υγιής, έχει φίλους, έχει ενδιαφέροντα, έχει δουλειά, ζει σε μια χώρα που δεν είναι σε πόλεμο, και νιώθει ευγνωμοσύνη για όλα αυτά.

Σαν τη Μαρία, πολλοί άνθρωποι διστάζουν να εκφράσουν τη χαρά τους.

Τα παλιά τα χρόνια, υπήρχε σε διάφορες περιοχές της Ελλάδας έντονο το στοιχείο της ντροπής. Ειδικά για τις γυναίκες δεν ήταν «σωστό» να δείχνουν τα θετικά τους συναισθήματα. Όταν γελούσαν, δεν ήταν επιτρεπτό να ξεκαρδίζονται

ΝΑΙ
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ-
MOTIVATION

και γι' αυτό σπάνια θα δούμε φωτογραφίες με γυναίκες σε κατάσταση ευθυμίας στις αρχές του 20ού αιώνα. Οι γυναίκες έπρεπε να «προσέχουν» τη γλωσσοφαγιά και γι' αυτό δεν ήταν φρόνιμο να εκφράζουν τη χαρά τους.

Τα απομεινάρια αυτής της παλιάς κοινωνικής πρακτικής μπορούμε να τα διακρίνουμε στον πολιτισμό μας από το γεγονός πως είμαστε ένας λαός που περισσότερο εστιάζει στα κακώς κείμενα και επιλέγει συχνά την κριτική, παρά τον καλό λόγο και την ενθάρρυνση. Ως αποτέλεσμα έχουμε τις εντάσεις που δημιουργούνται πολύ συχνά σε κάθε ομάδα που προσπαθεί να συνεργαστεί και να συντονιστεί προκειμένου να παραγάγει ένα ομαδικό έργο. Αλλά και οι γονείς και οι δάσκαλοι και οι προϊστάμενοι και οι διευθυντές στα γραφεία πιο εύκολο έχουν το να κάνουν την παρατήρηση παρά το να πουν τον καλό λόγο.

Από μικροί έχουμε μάθει όλοι να μας διορθώνουν. Οι γονείς με τις παρατηρήσεις

«Αλλά και οι γονείς και οι δάσκαλοι και οι προϊστάμενοι και οι διευθυντές στα γραφεία πιο εύκολο έχουν το να κάνουν την παρατήρηση παρά το να πουν τον καλό λόγο. Από μικροί έχουμε μάθει όλοι να μας διορθώνουν.»

τους, οι δάσκαλοι υπογραμμίζοντας τα λάθη μας με κόκκινο και αργότερα η κοινωνία ολόκληρη κάθε φορά που είναι έτοιμη να μας επικρίνει και να μας κατακρίνει. Εκφράσεις όπως να σου κοπεί το γέλιο, τι γελάς σα χαζό, χαζό παιδί χαρά γεμάτο, μόνο οι βλάκες γελάνε, ασ' τον χαζό να χαίρεται, και άλλες τέτοιες «μπούρδες», έχουν ενσταλαχθεί μέσα μας και λειτουργούν στο υποσυνείδητό μας.

Είναι καιρός να αντιδράσουμε!

Η χαρά όχι μόνο δεν είναι ντροπή, ούτε απλά είναι δικαίωμα. Η χαρά είναι υποχρέωση! Η χαρά είναι το ζητούμενο! Μας δόθηκε μια ευκαιρία να ζήσουμε και αυτή την ευκαιρία οφείλουμε να την αξιοποιήσουμε προσφέροντας χαρά σε εμάς και στους γύρω μας.

Όπως γράφει και ο Πάολο Κοέλιο, θα έρθει κάποια στιγμή που ο Θεός θα σε καλέσει κοντά του και τότε θα σε ρωτήσει αν χάρηκες το δώρο της ζωής που σου έδωσε, κι εσύ τι θα πεις;

Οι έρευνες έχουν δείξει πως το χαμόγε-

λο μεταδίδεται πιο γρήγορα και από τον ιό της γρίπης. Εμπρός λοιπόν, ας αρχίσουμε να εκφράζουμε τη χαρά μας, ας προσπαθήσουμε να κρατήσουμε κοντά μας χαρούμενους ανθρώπους, χαρούμενους φίλους, χαρούμενους συναδέλφους, χαρούμενους συντρόφους με τους οποίους θα μεγαλώσουμε χαρούμενα παιδιά. Ας φύγουμε από συζητήσεις που ανακυκλώνουν τη μιζέρια και ας γίνουμε εμείς οι ίδιοι πόλος έλξης για περισσότερη χαρά.

Η λύπη είναι ένα αναπόφευκτο συναίσθημα που όλοι θα βιώνουμε κάθε τόσο. Δεν μπορούν τα πράγματα να πηγαίνουν συνεχώς καλά! Αυτό είναι βέβαιο. Σιγά το μεγάλο νέο! Ακριβώς γι' αυτόν το λόγο λοιπόν είναι βαθιά και σοβαρή η υποχρέωσή μας να ζούμε τη χαρά σε όλο της το μεγαλείο κάθε φορά που είναι παρούσα στη ζωή μας. Ναι! Να γιορτάζουμε, όχι να γκρινιάζουμε!

Ναι! Να χαιρόμαστε, όχι να φοβόμαστε!

Ναι! Να γελάμε με την καρδιά μας και όχι να κλαίμε για τα χαμένα όνειρά μας!

Κάποια από τα όνειρά μας δεν πρόκειται να πραγματοποιηθούν. Αυτό είναι σίγουρο. Ας κοιτάξουμε λοιπόν όλα εκείνα που έχουμε καταφέρει. Ας γιορτάσουμε τις μικρές καθημερινές μας επιτυχίες. Ας αναστοχαστούμε εστιάζοντας στα δώρα της ζωής που είναι πολλά κι εμείς τα υποβαθμίζουμε διαρκώς προς χάριν ενός μεγάλου ονείρου!

Η Ιθάκη είναι ο προορισμός, αλλά το ταξίδι έχει πολλά δώρα για εμάς. Ας τα πάρουμε, ας τα χαρούμε, ας τα τιμήσουμε και

ΝΑΙ
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ-
MOTIVATION

ας μοιραστούμε τη χαρά μας! Χαρά που τη μοιράζεσαι είναι διπλή χαρά!

Τώρα που έρχονται οι γιορτές δεν είστε υποχρεωμένοι να χαίρεστε από το πρωί ως το βράδυ! Όχι! Όμως επιτρέψτε στον εαυτό σας να πάρει και να δώσει αγκαλιές, να γιορτάσει με τον συνάνθρωπο, να πει έναν καλό λόγο, να δώσει ένα ζεστό χαμόγελο!

Όσο περισσότερο επιτρέπουμε στη χαρά να μας πλησιάσει τόσο περισσότερο θα μας επιλέγει ως προορισμό! Σκεφτείτε το και Καλές Γιορτές!

Ποια είναι η Σμαρούλα Παντελή

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

ΘΕΜΕΛΙΩΔΕΙΣ ΑΡΧΕΣ, ΟΦΕΛΗ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Σύγχρονη οργάνωση εργασίας ασφαλιστικών διαμεσολαβητών

Νίκος Δ. Σωφρονάς
Γενικός διευθυντής
Ελληνικού Ινστιτούτου
Ασφαλιστικών Σπουδών

Σε αυτή τη νέα πραγματικότητα που επιτάσσει η ψηφιακή εποχή μας, οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν τη δύναμη του καταναλωτή και επιδιώκουν να προσαρμοστούν στις απαιτήσεις του ή, ακόμη καλύτερα, να προηγηθούν έναντι των προσδοκιών του, ώστε να αποκτήσουν συγκριτικό και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, με κύριο «όχημα» την αριστεία στο σύνολο των επιπέδων εξυπηρέτησής του. Αυτό εξηγεί την έμφαση που οι σύγχρονες επιχειρήσεις αποδίδουν στην καινοτομία, στον ψηφιακό μετασχηματισμό του μοντέλου οργάνωσης και λειτουργίας τους και στην αξία εφαρμογής δυναμικών συστημάτων data analytics.

Ό,τι δεν είναι οργανωμένο, αναπόφευκτα καταρρέει. Ό,τι αδυνατούμε να αλλάξουμε, μας κρατά στάσιμους, «εγκλωβίζει» την πρόοδό μας και παρεμποδίζει τις προοπτικές επιτυχίας μας. Οργάνωση και αλλαγή είναι, επομένως, το όνομα του «παιχνιδιού», όπως ήδη από πολλών δεκαετιών συνήθιζε να τονίζει ο Peter Drucker, εκ των κορυφαίων συντελεστών της εξέλιξης του management, διεθνώς. Τις προηγούμενες αρχές ενστερνίζονται στο σύνολό τους οι πλέον γνωστές και επιτυχημένες επιχειρήσεις της παγκόσμιας «σκηνής», οι οποίες διαχρονικά ενισχύουν τους δείκτες ανταγωνιστικότητάς τους, το μερίδιο εργασιών που καταλαμβάνουν στους τομείς δραστηριότητάς τους, αλλά και τους δείκτες επάρκειας και αποτελεσματικότητάς τους, παρά τις δυσκολίες των καιρών, όπως μάλιστα αυτές εντάθηκαν κατά τα προηγούμενα χρόνια της διεθνούς οικονομικής κρίσης.

Οι ίδιες προαναφερόμενες αρχές αποτελούν σήμερα περισσότερο από ποτέ αξίες και διαρκή ζητούμενα των σύγχρονων επιχειρήσεων, αφού ο «κόσμος» στον οποίο αυτές απευθύνονται δεν θυμίζει, παρά σε ελάχιστα σημεία, τον προηγούμενο παρελθοντικό. Μάλιστα, η επισήμανση αυτή δεν αφορά και δεν περιορίζεται σε κάποιο άλλο επιχειρησιακό «τοπίο», διαφορετικό του δικού μας ενδιαφέροντος, αλλά αφορά ευθέως όλους μας, εργαζομένους και επιχειρήσεις, του συνόλου των τομέων οικονομικής δραστηριότητας και, επομένως, την ασφαλιστική αγορά μας εξίσου και ειδικότερα.

α. Οι αλλαγές που μας αφορούν και μας επηρεάζουν

Προηγούμενο εξώφυλλο του περιοδικού ECONOMIST προέβαλε την άποψη, αδιαμφισβήτητη σήμερα, πως κατά τον αιώνα μας η πρόοδος και η ανάπτυξη δεν εξαρτώνται τόσο από τους πόρους πετρελαίου όσο εξαρτώνται από τον ψηφιακό μετασχηματισμό των επιχειρήσεων και, κυρίως, από τη δυνατότητά τους να αξιοποιούν και να αναλύουν την πληροφορία μεγάλης σπουδαιότητας, big data.

Σήμερα αυτό δεν μας εκπλήσσει, αφού γνωρίζουμε ότι στις ημέρες μας η πληροφορία διπλασιάζεται ανά δώδεκα (12) ώρες και σε αυτήν έχουν άμεση πρόσβαση όλοι οι ενδιαφερόμενοι να την αποκτήσουν, χάριν του Διαδικτύου, αλλά και των ψηφιακών μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Προκειμένου να αξιολογήσουμε σωστά και στην πλήρη εμβέλειά του το προηγούμενο σημείο, αρκεί να γνωρίζουμε ότι, έως τις αρχές του προηγούμενου αιώνα, η πληροφορία διπλασιαζόταν ανά εκατό (100) χρόνια και σε αυτήν είχε πρόσβαση περιορισμένο και «επίλεκτο» μόνο μέρος του παγκόσμιου πληθυσμού.

Στις ημέρες μας είναι εμφανές ότι είμαστε πολύ περισσότερο netizens, ψηφιακοί πολίτες του κόσμου μας, παρά citizens, φυσικοί πολίτες της χώρας μας. Αυτό μας επιτρέπει άμεση και άριστη πρόσβαση στην πληροφορία και στη γνώση, καθώς και υψηλές δυνατότητες τεκμηριωμένης λήψης αποφάσεων, αφού η πληροφορία και η γνώση τείνουν να καθιστούν τις αποφάσεις μας περισσότερο εμπεριστατωμένες και ορθές. Σε αυτή τη νέα πραγματικότητα που επιτάσσει η ψηφιακή εποχή μας, οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν τη δύναμη του καταναλωτή και επιδιώκουν να προσαρμοστούν στις απαιτήσεις του ή, ακόμη καλύτερα, να προηγηθούν έναντι των προσδοκιών του, ώστε να αποκτήσουν συγκριτικό και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, με κύριο «όχημα» την αριστεία στο σύνολο των επιπέδων εξυπηρέτησής του.

Αυτό εξηγεί την έμφαση που οι σύγχρονες επιχειρήσεις αποδίδουν στην καινοτομία, στον ψηφιακό μετασχηματισμό του μοντέλου οργάνωσης και λειτουργίας τους και στην αξία εφαρμογής δυναμικών συστημάτων data analytics. Οι ασφαλιστικές μας επιχειρήσεις δεν απέχουν από τις προαναφερόμενες τάσεις, αλλά εγκαίρως τις έχουν ενσωματώσει στα οργανωτικά και λειτουργικά τους μοντέλα, προς όφελος των δεικτών επάρκειάς τους, αλλά και προς όφελος της εξυπηρέτησης των πελατών τους και της αποτελεσματικότητας των τρόπων εξυπηρέτησής τους.

β. Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση και οι νέες απαιτήσεις οργάνωσής της

Κάποτε, μάλιστα όχι στο απώτατο παρελθόν, ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής εκαλείτο να συναντά τέσσερις (4) δυνητικούς πελάτες ημερησίως, προκειμένου να διασφαλίζει καλές πιθανότητες επίτευξης μίας (1) πώλησης. Ο στόχος αυτός σπανίως αποδεικνυόταν εφικτός, αφού, πέραν της πολύωρης οργανωτικής προετοιμασίας που προϋπέθετε, παρεμποδιζόταν και από άλλους, πιο «πεζούς» παράγοντες, όπως ενδεικτικά η πολύωρη απαίτηση μετακίνησής του μεταξύ των διαφορετικών πελατών ή δυνητικών πελατών του. Εάν σε όλα αυτά προσθέταμε και τις ώρες που απαιτούσαν οι ίδιες αυτές οι τέσσερις (4) συναντήσεις, η ανεφικτότητα του εγχειρήματος δεν εξέπληττε ακόμα και τους πλέον παραγωγικούς και κινητικότερους εκ των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών.

Αντιθέτως, ο στόχος αυτός σήμερα θεωρείται απολύτως εφικτός, αρκεί ο σύγχρονος Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής της ψηφιακής εποχής μας να έχει εντάξει στο «ρεπερτόριο» των δεξιοτήτων του εκείνες που επιτρέπουν την αποδοτική αξιοποίηση των απλούστερων εκ των νέων τεχνολογιών και, κυρίως, αυτές που επιτρέπουν την εργασιακή αξιοποίηση των ψηφιακών μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Διά των μέσων αυτών, ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής είναι σε άριστη θέση να προβάλει αποτελεσματικά τις υπηρεσίες του και τη συμβουλευτική εξειδίκευσή του, ενώ μπορεί επίσης να επικοινωνεί με πλείστους όσους δυνητικούς πελάτες και πελάτες του, διαδικτυακά, επιμελούμενος των ασφαλιστικών τους αναγκών και προτείνοντας τις ενδεικνυόμενες ασφαλιστικές λύσεις ή υπηρεσίες.

Η δυνατότητα αυτή του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή διαφαίνεται ότι, εάν δεν αποτελεί ήδη τη νέα πραγματικότητα της εργασίας του, θα αποτελέσει τον νέο τρόπο δουλειάς του στο εγγύτατο μέλλον, αφού η νέα γενιά των πελατών του, πρωτίστως οι millennials, αναζητά ήδη, συγκρίνει και αγοράζει την πλειονότητα των προϊόντων του ενδιαφέροντός της διαδικτυακά.

Επομένως, έχει τεθεί ήδη σε αμφισβήτηση η επάρκεια του παρελθοντικού μοντέλου εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, ενώ προτείνεται ως αναγκαίος ο άμεσος ψηφιακός εκσυγχρονισμός του, ώστε να συνάδει με τις απαιτήσεις της εποχής μας και, κυρίως, με τις προσδοκίες των netizens, των ψηφιακών συμπολιτών και πελατών μας. Η μετεκπαίδευση των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών στις σύγχρονες ήπιες δεξιότητες (softskills) και στις νέες ψηφιακές τεχνολογίες συνιστά την κύρια κατεύθυνση ευέλικτης προσαρμογής τους στο σήμερα και το αύριο, αλλά και κύριο «εφαλτήριο» προόδου και ανάπτυξης των εργασιών τους.

γ. Ένα τυπικό πρόγραμμα εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών

Οι τεχνολογικές εξελίξεις και οι συνακόλουθες αλλαγές στις επιλογές των καταναλωτών, επομένως και των πελατών, μας καλούν προς την κατεύθυνση κατάλληλων αλλαγών στο συνολικό μοντέλο οργάνωσης της εργασίας μας, επομένως και στο μοντέλο οργάνωσης της εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, ώστε η παραγωγικότητα να βελτιώνεται και η σχέση με το πελατειακό μας κοινό να καθίσταται διαρκώς αμεσότερη, ανταποκρινόμενη πληρέστερα στις εξελισσόμενες συνήθειες και επιλογές του.

Η πρόταση ενός συγκεκριμένου μοντέλου εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μπορεί να μην είναι απολύτως δόκιμη, αφού όλοι διαφέρουμε μεταξύ μας και, επομένως, διαφέρει και ο τρόπος με τον οποίο κάθε Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της εργασίας του. Είναι, όμως, προτιμότερο να έχουμε μοντέλο οργάνωσης εργασίας, παρά να μην το διαθέτουμε και να αυτοσχεδιάζουμε.

ΝΑΙ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Ενδεικτικό Πρόγραμμα Ημερήσιων Δραστηριοτήτων και Συνηθειών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών

α/α	Δραστηριότητα	Ώρα
1	► Προσέρχομαι στο Γραφείο Πωλήσεων, ανταλλάσσω εμπειρίες με επιτυχημένους συναδέλφους και ενημερώνομαι επί των οικονομικών και των ασφαλιστικών εξελίξεων, αξιοποιώντας τον έντυπο και ηλεκτρονικό Τύπο.	0830 – 0900
2	► Μελετώ το χαρτοφυλάκιό μου, επιλέγω πελάτες μου που είναι επιδεκτικοί σε αναβάθμιση του συμβολαίου τους ή σε Cross Selling Ζωής, Υγείας και Γενικών Ασφαλίσεων και επικοινωνώ προς το σκοπό συνάντησης μαζί τους, ψηφιακής ή φυσικής.	0900 – 1000
3	► Μελετώ το χαρτοφυλάκιό μου και επικοινωνώ με αποζημιωθέντες, εξυπηρετηθέντες και ικανοποιημένους πελάτες μου, με σκοπό την εξασφάλιση συστάσεων νέων δυνητικών πελατών. Προσθέτω τις συστάσεις αυτές στους λογαριασμούς μου στα social media.	1000 – 1030
4	► Σκέπτομαι και διαμορφώνω την πωλησιακή τακτική που θα ακολουθήσω στις επόμενες συναντήσεις μου με πελάτες ή δυνητικούς πελάτες, ενώ ζητώ τη συμβολή του Επικεφαλής του Γραφείου Πωλήσεων ή του Ομαδάρχη μου, όπου ενδείκνυται.	1030 – 1100
5	► Κινούμαι στην αγορά, ψηφιακά ή κατά φυσικό τρόπο, και πραγματοποιώ τις προκαθορισμένες συναντήσεις μου με πελάτες ή δυνητικούς πελάτες, ενώ, σε κάθε περίπτωση, δεν ξεχνώ να ζητήσω συστάσεις νέων δυνητικών πελατών.	1100 – 1400
6	► Συνεχίζω να κινούμαι στην αγορά και να πραγματοποιώ τις προκαθορισμένες συναντήσεις μου με πελάτες ή δυνητικούς πελάτες, ενώ, σε κάθε περίπτωση, δεν ξεχνώ να ζητήσω συστάσεις νέων δυνητικών πελατών.	1700 – 1930
7	► Επιστρέφω στο Γραφείο Πωλήσεων, ρυθμίζω τις εκκρεμότητες της ημέρας ταξινομώ τις εξασφαλισθείσες συστάσεις δυνητικών πελατών και οργανώνω τις επόμενες ενέργειες επίτευξης πωλήσεων.	1930 – 2000
8	► Ενημερώνομαι επί των εγκυκλίων της εταιρείας και αναφέρω στον Συντονιστή Γραφείου Πωλήσεων ή στον Ομαδάρχη μου τα αποτελέσματα της ημερήσιας δραστηριότητάς μου, καθώς και το σχεδιασμό των επόμενων ενεργειών μου.	2000 – 2030

Ακολούθως, θέτουμε υπ' όψιν των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας ένα ενδεικτικό μοντέλο οργάνωσης των ημερήσιων εργασιών τους, το οποίο βεβαίως είναι επιδεκτικό κατάλληλων τροποποιήσεων, ώστε να αντανακλά στην εμπειρία τους και στις ειδικότερες παραγωγικές επιδιώξεις τους.

Το προαναφερόμενο πρόγραμμα ημερήσιας δραστηριότητας και συνηθειών των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας προτείνουμε όπως αποτελέσει ενδεικτική βάση του μοντέλου οργάνωσης και ανάπτυξης των εργασιών τους, τροποποιούμενο καταλλήλως, ώστε να εκφράζει την ιδιοσυστασία τους, τους στόχους τους και τον ενδεχόμενο προσανατολισμό τους σε συγκεκριμένες αγορές δυνητικών πελατών και πελατών τους. Σημειώνουμε, επίσης, τη διαρκώς εντεινόμενη τάση ψηφιοποίησης των εργασιών μας, αλλά και την τηλεργασία, ως στοιχεία που οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολα-

βητές μας είναι καλό να εντάξουν στο ευρύτερο μοντέλο οργάνωσης και ανάπτυξης των εργασιών τους.

δ. Πληροφορίες εν είδει επιλόγου

Σήμερα, χρησιμοποιούμε το κινητό μας τηλέφωνο, προς το σκοπό μιας συνομιλίας μας, μόνο σε ποσοστό 9% του συνολικού χρόνου χρησιμοποίησής του. Κατά το υπόλοιπο 91% του χρόνου που χρησιμοποιούμε το κινητό μας τηλέφωνο, το αξιοποιούμε για άλλους σκοπούς, προκειμένου να «πλοηγηθούμε» στο Διαδίκτυο, να ανταλλάξουμε e-mails με τους πελάτες, τους συνεργάτες και τον κοινωνικό μας περίγυρο, να ολοκληρώσουμε τραπεζικές συναλλαγές web banking, να συμμετάσχουμε σε chatting ή να «βρεθούμε» στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Ακόμη, το αξιοποιούμε προκειμένου να ανταλλάσσουμε μηνύματα, ομοίως με τους πελάτες, τους συνεργάτες ή τον κοινωνικό μας περίγυρο, να συμμετάσχουμε σε τηλεδιασκέψεις ή να παρακολουθήσουμε εκδηλώσεις που μας ενδιαφέρουν σε live streaming.

Αντιλαμβανόμαστε, επομένως, ότι η καθημερινότητα της ζωής μας και, βεβαίως, της εργασίας μας, και η οργάνωσή τους έχουν αλλάξει δραστικά και μόνο θετικά επιδρούν σε αυτό οι νέες τεχνολογίες.

Κατά την ίδια έννοια, προέχει να αλλάξει δραστικά το μοντέλο οργάνωσης της εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, επί το ψηφιακότερον, αφού μόνο θετικό «αποτύπωμα» μπορούν να έχουν αυτές οι αλλαγές προς την κατεύθυνση αποδοτικότερης διαχείρισης του χρόνου τους, ενίσχυσης της σχέσης τους με το πελατειακό τους κοινό, πολλαπλασιασμού των «πηγών» εξεύρεσης δυνητικών πελατών και, εντέλει, περαιτέρω βελτίωσης των προοπτικών ανάπτυξης των εργασιών τους.

Ισχυρός σύμμαχος των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας προς την κατεύθυνση εμπέδωσης και αποδοτικής αξιοποίησης των νέων ευκαιριών είναι η διαρκής εκπαίδευσή τους και η επιδεκτικότητά τους στην αλλαγή.

Ο κ. Νίκος Σωφρονάς, γενικός διευθυντής του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, είναι οικονομολόγος, με ανώτατες και μεταπτυχιακές σπουδές Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης Επιχειρήσεων των Πανεπιστημίων NORTHEASTERN ILLINOIS University, ROOSEVELT University of Chicago και MISSISSIPPI State University των ΗΠΑ. Ο κ. Σωφρονάς διαθέτει άρτια ασφαλιστική τεχνογνωσία, διεθνείς παραστάσεις και σημαντική εμπειρία Marketing, Διοίκησης Πωλήσεων, Ακαδημαϊκής Διοίκησης και Ανάπτυξης Ανθρωπίνων Πόρων, τόσο σε περιβάλλον πολυεθνικών οργανισμών όσο και σε περιβάλλον Ακαδημαϊκών Ινστιτούτων της Ελλάδος και του εξωτερικού. Ειδικότερα, διετέλεσε διευθυντής Ανάπτυξης, Εκπαίδευσης και Νέων Δικτύων του Ομίλου INTERAMERICAN, καθώς και αναπληρωτής διευθυντής Marketing των ασφαλιστικών εταιρειών του ομίλου, κατά τη χρονική περίοδο 1988-2017, ενώ προηγουμένως διετέλεσε στέλεχος Business Analysis του ομίλου Coca Cola (3E). Είναι μέλος του Διεθνούς Ακαδημαϊκού Συμβουλίου της Σχολής Μεταπτυχιακών Σπουδών Διοίκησης Επιχειρήσεων I.E.D.C. Bled School of Management της Σλοβενίας, ενώ έχει διατελέσει μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και της Επιτροπής LIMRA Ευρώπης.

METROPOLITAN HOSPITAL

Παιδιατρική Metropolitan: Αγάπη για το παιδί

Πλήρη παιδιατρική φροντίδα για το παιδί παρέχει η Παιδιατρική Metropolitan και το χαρακτηριστικό που την κάνει τόσο ξεχωριστή είναι η αγάπη που παρέχεται αφειδώς στο παιδί, ο σεβασμός και η ενημέρωση που παρέχεται στον συνοδό, καθώς και η αγαστή συνεργασία μιας έμπειρης ομάδας με τον οικογενειακό παιδίατρο.

Σε διαρκή ετοιμότητα

Στην Παιδιατρική Metropolitan προσφέρονται όλες οι υπηρεσίες, από τον απλό έλεγχο μέχρι και την πιο επείγουσα περίπτωση. Στεγάζεται στον 4ο όροφο του Θεραπευτηρίου, σε σύγχρονους, ευρωπαϊκών προδιαγραφών χώρους, διαθέτει άνετα δωμάτια, εξοπλισμένα με τα απαραίτητα τεχνικά μέσα για να αναλάβει τη φροντίδα των παιδιών.

Η Παιδιατρική Metropolitan, τα Ιατρεία Επειγόντων της Κλινικής και τα εργαστήρια βρίσκονται συνεχώς, σε 24ωρες εφημερίες, έτοιμα να ανταποκριθούν σε κάθε κατάσταση, όσο έκτακτη και αν είναι. Τη στιγμή που υπάρξει αιφνίδιο θέμα υγείας, μια επίσκεψη στα ιατρεία της Παιδιατρικής θα συμβάλει στη λύση της έντασης και στην αντιμετώπιση του προβλήματος.

ΝΑΙ
ΥΓΕΙΑ

Όλοι οι εργαστηριακοί έλεγχοι...

Ακτινογραφίες, Υπέρηχοι, Αξονικές και Μαγνητικές τομογραφίες, Σπινθηρογραφήματα, Λήψη Αίματος, Ούρων και άλλων βιολογικών υγρών... είναι έλεγχοι που δυσκολεύουν ακόμη και ενήλικες ασθενείς, καθώς απαιτούν τη συνεργασία τους, πόσω μάλλον όταν πρόκειται για παιδιά. Το εξειδικευμένο προσωπικό εξασφαλίζει τη μικρότερη δυνατή ενόχληση του μικρού ασθενούς. Γιατί αυτό που απαιτείται είναι η υψηλή εξειδίκευση και η γνώση του χειρισμού των παιδιών, που όσο χαριτωμένα είναι, άλλο τόσο απρόθυμα είναι να συνεργαστούν με αγνώστους.

...και όλοι οι εξειδικευμένοι έλεγχοι

Η Παιδιατρική Metropolitan είναι στελεχωμένη από ιατρούς που καλύπτουν όλο το φάσμα των εξειδικεύσεων της Παιδιατρικής και της Παιδοχειρουργικής. Έτσι, ο κάθε μικρός ασθενής μπορεί -προγραμματισμένα ή έκτακτα- να υποβληθεί σε εξετάσεις από: Παιδοαλλεργιολόγο, Παιδολοιμωξιολόγο, Παιδοενδοκρινολόγο, Παιδογαστρεντερολόγο, Παιδονευρολόγο, Νευροχειρουργό, Παιδοκαρδιολόγο, Παιδοπνευμονολόγο, Παιδοαιματολόγο-Ογκολόγο, Παιδορευματολόγο, Παιδοχειρουργό, Παιδοορθοπαιδικό, Παιδοφθαλμίατρο, Παιδοωτορινολαρυγγολόγο, Παιδοδερματολόγο, Αναπτυξιολόγο, Παιδοψυχίατρο, Παιδίατρο Ειδικό στις Δυσλιπιδαιμίες της παιδικής και εφηβικής ηλικίας.

Η καλή φροντίδα περιλαμβάνει πολλά

Το πρόγραμμα διατροφής κάθε ασθενούς είναι απαιτητικό και οφείλει να ακολουθεί κανόνες ανάλογους του νοσήματος για το οποίο αυτός νοσηλεύεται. Έτσι, το προσωπικό της Παιδιατρικής πλαισιώνεται από διατροφολόγους που φροντίζουν για το καλύτερο. Το προσωπικό είναι σε θέση να στηρίξει ψυχολογικά κάθε γονιό και παιδί. Επιπλέον, αν χρειαστεί, ειδικοί ψυχολόγοι ή/και ψυχίατροι είναι έτοιμοι να διευθετήσουν κάθε πρόβλημα.

Οι άνθρωποι που κάνουν τη διαφορά

Σύμβουλος της Διοίκησης με ευθύνη της Παιδιατρικής Metropolitan: Καθηγητής Δ. Καφετζής, Διευθυντής: Δρ Γ. Τσόλας, Επιμελητές: Ι. Βελισσαρίου, Ι. Πελαγιάδης, Α. Μαύρη, Α. Λύρα, Ε. Κότσιφα, Β. Λεβιδιώτη, Μ. Κουφαδάκη, Α. Παπάζογλου, Αλλεργιολογικό: Α. Καλομπάτσου, ΩΡΛ-Ακοολογικό: Ι. Οικονομίδης, Αναπτυξιακή Παιδιατρική: Α. Νικολάου, Δ. Μπαστάκη, Α. Πετρόπουλος, Γαστρεντερολογικό: Γ. Χουλιάρας, Ενδοκρινολογικό-Διαβητολογικό: Σ. Διαμαντόπουλος, Ιατρείο Υπερλιπιδαιμίας Παιδιών & Εφήβων: Γ. Τσόλας, Λογοθεραπεία: Μ. Οικονομίδου, Λοιμωξιολογικό: Ι. Βελισσαρίου, Νευρολογικό: Κ. Σκιαδάς, Β. Ζούβελου, Νευροχειρουργικό: Δ. Κομπόγιωργας, Νεφρολογικό & Ενούρησης Παίδων: Φ. Κομιανού, Ορθοπαιδικό: Μ. Λυκίσσας, ομάδα κ. Ν. Πικουλή, Οφθαλμολογικό: Μ. Χαμοδράκα-Φωτοπούλου, Δ. Καφετζή, Παιδοακτινολογικό: Μ. Παπαδογιάννης, Παιδοκαρδιολογικό: Γ. Κωνσταντοπούλου, Β. Τσιριμπής, Παιδοπνευμονολογικό: Ε. Κότσιφα, Πλαστική Χειρουργική: Π. Δημοβέλης, Ρευματολογικό: Δ. Μαρίτση, Λ. Φώτης, Παιδοψυχιατρική: Β. Θέμελη.

Στην καρδιά του ΙΑΣΩ το μεγαλύτερο Κέντρο Μαστού στην Ελλάδα

ΚΕΝΤΡΟ ΜΑΣΤΟΥ ΙΑΣΩ

Ξεπέρασε το 1,5 εκατ. ευρώ η επένδυση του ΙΑΣΩ για τις νέες εγκαταστάσεις του Κέντρου Μαστού, επιφάνειας 1.000 τ.μ., με υπερσύγχρονο ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό που εγκαινίασε η Μαιευτική-Γυναικολογική Κλινική, δημιουργώντας, όπως τόνισε ο πρόεδρος του ομίλου Dr. Γιώργος Σταματίου, το μεγαλύτερο και το πιο σύγχρονο Κέντρο Μαστού στην Ελλάδα. «Ο στόχος που θέσαμε ως διοίκηση, να δημιουργήσουμε το μεγαλύτερο και το πιο σύγχρονο Κέντρο Μαστού στην Ελλάδα, έγινε πραγματικότητα με τη δημιουργία της Α' και Β' Κλινικής Μαστού στην καρδιά του ΙΑΣΩ, της μεγαλύτερης μαιευτικής και γυναικολογικής κλινικής στην Ευρώπη», τόνισε στο χαιρετισμό του ο Dr. Γιώργος Σταματίου, πρόεδρος του ομίλου ΙΑΣΩ. Το ΙΑΣΩ επενδύει και καινοτομεί με τεχνολογία αιχμής στην υπηρεσία των ασθενών παρέχοντας ολοκληρωμένες και εξειδικευμένες υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, που αφορούν την πρόληψη και αντιμετώπιση των παθήσεων του μαστού αλλά και αποκατάστασή του όποτε αυτό απαιτείται, πρόσθεσε ο κ. Σταματίου. Υπογράμμισε ακόμη ότι το νέο Κέντρο Μαστού διαθέτει δύο υπερσύγχρονους μαστογράφους, καθώς και τον πιο εξελιγμένο Μαγνητικό Τομογράφο 3 TESLA που πρόσφατα εγκαταστάθηκε, ενώ είναι η μόνη κλινική που διαθέτει τέσσερις γραμμικούς επιταχυντές.

Μετά το κόψιμο της κορδέλας, ο πρόεδρος του Ομίλου ΙΑΣΩ, Δρ Γεώργιος Σταματίου, με τους διευθυντές της Α' και Β' Κλινικής του Κέντρου Μαστού. Από αριστερά οι κ.κ. Δ. Μπαλτάς, Γ. Ξεπαπαδάκης, Δ. Γροσομανίδης, επιμελητής Β' Κλινικής Μαστού, Ν. Μπρεδάκης, Δρ Γ. Σταματίου, Α. Κεραμόπουλλος.

Το Κέντρο Μαστού παρέχει άριστη ιατρική φροντίδα από εξειδικευμένες επιστημονικές ομάδες με ειδική εκπαίδευση και πολυετή εμπειρία στην αντιμετώπιση των παθήσεων του μαστού. Κάθε χρόνο χιλιάδες γυναίκες επισκέπτονται το Κέντρο και πραγματοποιούνται περισσότερα από 2.000 χειρουργεία. Επίσης, προσφέρει ολοκληρωμένη και σφαιρική αντιμετώπιση των ασθενών σε όλα τα επίπεδα πρώιμης διάγνωσης και θεραπείας. Διενεργούνται προσυμπτωματικός έλεγχος (screening) μαστού, όλες οι διαγνωστικές εξετάσεις, όλες οι επεμβάσεις που αφορούν τις καλοήθεις και κακοήθεις παθήσεις του μαστού, καθώς και η μετεγχειρητική παρακολούθηση, κυρίως των περιπτώσεων καρκίνου μαστού. Πλαισιώνεται από όλα τα απαραίτητα τμήματα του ΙΑΣΩ και είναι σε άμεση συνεργασία με ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων, όπως ακτινολόγους, κυτταρολόγους, παθολογοανατόμους, πυρηνικούς ιατρούς, γυναικολόγους, ογκολόγους, ακτινοθεραπευτές, πλαστικούς χειρουργούς. Σε συνεργασία με το Τμήμα Απεικονίσεων και τους εξειδικευμένους ακτινοδιαγνώστες παρέχεται άριστη διάγνωση, καθώς και η δυνατότητα διάγνωσης πολύ μικρών καρκίνων. Από το 2017 το Κέντρο Μαστού του ΙΑΣΩ έχει αναγνωριστεί ως πλήρες μέλος του Breast Centers Network, του πρώτου παγκόσμιου δικτύου Μονάδων Υγείας, με αποκλειστικό αντικείμενο τη διάγνωση και τη θεραπεία του καρκίνου του μαστού, υπογράμμισε και η κ. Χριστίνα Ταμπουρέα, Chief Commercial Officer του ομίλου. Επιπλέον, το Κέντρο Μαστού διαθέτει μονάδα επιμέτρησης γυναικών μεγάλου κινδύνου για καρκίνο μαστού, μονάδα ψυχολογικής υποστήριξης με ειδική ψυχο-ογκολόγο, τμήμα στατιστικών αναλύσεων και εσωτερικό Ογκολογικό Συμβούλιο.

Στο Κέντρο Μαστού αντιμετωπίζονται αποτελεσματικά ειδικές ομάδες ασθενών όπως:
Οι γυναίκες που διαγιγνώσκονται με καρκίνο του μαστού κάτω των 35 ετών.
Οι γυναίκες που διαγιγνώσκονται με καρκίνο του μαστού κατά τη διάρκεια της κυήσεως.
Οι άτοκες νεαρές ασθενείς όπου δίνεται η δυνατότητα διατήρησης της γονιμότητας με στόχο να μπορούν να τεκνοποιήσουν μετά τη θεραπεία τους και κατά το χρόνο που θα το επιτρέπει η γενική τους κατάσταση.
Ασθενείς που ολοκλήρωσαν τη θεραπεία τους και κρίθηκε ότι μπορούν να τεκνοποιήσουν.
Παρακολουθούνται ειδικά σε συνεργασία με το τμήμα της υποβοηθούμενης αναπαραγωγής. Τα μέχρι στιγμής αποτελέσματα σε αυτές τις κατηγορίες ασθενών είναι εξαιρετικά. Την τελευταία τριετία έχουν γεννηθεί περίπου 50 παιδιά, η μητέρα των οποίων νόσησε από καρκίνο μαστού.

ΝΑΙ
ΥΓΕΙΑ

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

affidea —πάνω από όλα είναι η υγεία

Αγκαλιάζουν τις ανάγκες της Καλαμάτας

Την τρίτη εθελοντική αιμοδοσία πραγματοποίησαν Εθνική Ασφαλιστική και Affidea στα κεντρικά γραφεία της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Καλαμάτα, σε συνεργασία με το Γενικό Νοσοκομείο Καλαμάτας. Τόσο η Εθνική Ασφαλιστική όσο και η Affidea στηρίζουν την Καλαμάτα και αγκαλιάζουν κάθε ανάγκη της τοπικής κοινωνίας. Στο πλαίσιο αυτό υλοποιούν ενέργειες για ένα καλύτερο αύριο, διευρύνοντας το κοινωνικό τους αποτύπωμα με πρωτοβουλίες ευθύνης. Στο κάλεσμα «ζωής» της Εθνικής Ασφαλιστικής και της Affidea ανταποκρίθηκαν ασφαλιστικοί πράκτορες του γραφείου, πελάτες και συνεργάτες των δύο εταιρειών, αλλά και εθελοντές από την Καλαμάτα. Ένωσαν τις δυνάμεις τους χαρίζοντας ελπίδα σε συνανθρώπους μας που έρχονται αντιμέτωποι με σοβαρά προβλήματα υγείας. Επισημαίνεται ότι όλο το χρόνο οι πάγιες ανάγκες σε αίμα είναι ιδιαίτερα αυξημένες (χειρουργεία, αιματολογικές νόσοι, πάσχοντες από μεσογειακή αναιμία, μεταγγίσεις, τροχαία ατυχήματα κ.λπ.). «Στη διαρκή μας προσπάθεια να προσφέρουμε ελπίδα σε όλους εκείνους που χρειάζονται αίμα, η Affidea αποτελεί διαχρονικό μας σύμμαχο», τόνισε ο αναπληρωτής προϊστάμενος Γραφείου Καλαμάτας της Εθνικής Ασφαλιστικής, Παναγιώτης Πολυδωρόπουλος. «Από την ομαδική μας αυτή συνεισφορά, συγκεντρώθηκαν 21 πολύτιμες μονάδες αίματος από συνολικά 37 εθελούσιες συμμετοχές», γνωστοποίησε ο κ. Πολυδωρόπουλος, ευχαριστώντας τους συμπολίτες του για τη συμμετοχή τους και την έμπρακτη στήριξή τους όλα αυτά τα χρόνια προκειμένου για την ενίσχυση της Τράπεζας Αίματος που έχει δημιουργηθεί. Από την πλευρά της η διευθύντρια Ασφαλιστικών Εταιρειών και Δικτύου της Affidea, Μαρουσώ Τρέσσου, τόνισε μεταξύ άλλων: «Τα τελευταία χρόνια μέσα από τις αιμοδοσίες η Εθνική Ασφαλιστική έχει καταστεί κέντρο εθελοντισμού και ευαισθησίας της κοινωνίας μας. Είναι πολύ σημαντικό να δίνει κανείς το αίμα του σε άγνωστο παραλήπτη και αυτό είναι η πεμπτουσία της προσφοράς και το μεγάλο απόθεμα της κοινωνίας μας και η αισιοδοξία μας για το μέλλον».

Από αριστερά, Γεώργιος Πλάγος, Ιωάννα Λαμπροπούλου (ασφ/κός πράκτορας), Χριστίνα Μαρίνη (Affidea), Χάιδω Τσαούση, (Affidea), Θεόδωρος Διαμαντόπουλος (διευθυντής Γραφείων), Παναγιώτης Ανδρουτσόπουλος και Παναγιώτης Πολυδωρόπουλος.

Η υπογεννητικότητα στην Ελλάδα

Η αβεβαιότητα στον εργασιακό χώρο, η δυσκολία πρόσβασης σε υπηρεσίες υγείας και κυρίως το οικονομικό αποτελούν, μεταξύ άλλων, τους παράγοντες που δημιουργούν το πρόβλημα της υπογεννητικότητας στην Ελλάδα, σύμφωνα με σχετική μελέτη από τη HOPEgenesis, σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς και την υποστήριξη του ομίλου Eurolife ERB. Η μελέτη με τίτλο «Διερεύνηση των παραγόντων που δημιουργούν το πρόβλημα της υπογεννητικότητας στην Ελλάδα», που υλοποίησε η πανεπιστημιακή ομάδα του Πανεπιστημίου Πειραιά, με επικεφαλής τον καθηγητή Χρηματοοικονομικών Μαθηματικών κ. Αθανάσιο Κυριαζή, παρουσιάστηκε στις εγκαταστάσεις του ομίλου Eurolife ERB, ενώ νωρίτερα ο Δρ Στέφανος Χανδακάς (ιδρυτής & πρόεδρος της HOPEgenesis) και η βουλευτής Α' Αθηνών κ. Όλγα Κεφαλογιάννη (πρέσβης της HOPEgenesis για την προώθηση του έργου της ανατροπής της υπογεννητικότητας στην Ελλάδα) παρέδωσαν την έρευνα στον Πρόεδρο της Δημοκρατίας, κ. Προκόπιο Παυλόπουλο. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Eurolife ERB, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, στην εναρκτήρια ομιλία του τόνισε μεταξύ άλλων την έμπρακτη υποστήριξη στις δραστηριότητες της HOPEgenesis, σημειώνοντας ότι το ζήτημα της υπογεννητικότητας έχει πολλαπλές προεκτάσεις για το μέλλον της χώρας.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, η κ. Όλγα Κεφαλογιάννη και ο κ. Στέφανος Χανδακάς.

INTERAMERICAN + ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ

Ενισχύουν τη συνεργασία τους

Τη διεύρυνση και ενίσχυση της συνεργασίας τους με μια ιδιαίτερη συμφωνία ανακοίνωσαν INTERAMERICAN και Ευρωκλινική Αθηνών, με κοινό γνώμονα, όπως τονίζεται, τη βελτίωση των υπηρεσιών που παρέχουν στους πελάτες, στον τομέα της Υγείας. Συγκεκριμένα, η κλινική εντάσσεται στα συνεργαζόμενα διαγνωστικά κέντρα της ασφαλιστικής εταιρείας για προγράμματα του πρωτοποριακού συστήματος ασφάλισης υγείας Bewell. Οι ασφαλισμένοι της INTERAMERICAN, που καλύπτονται με τα προγράμματα Bewell «Γιατροί και Διαγνωστικές εξετάσεις» και «Νοσηλεία από Ασθένεια και Ατύχημα, πλάνο 2 και 3» έχουν, πλέον, τη δυνατότητα να πραγματοποιούν απευθείας διαγνωστικές εξετάσεις στην Ευρωκλινική Αθηνών. Οι δύο κορυφαίοι στον τομέα τους οργανισμοί προχωρούν σε ειδικότερη συνεργασία και στο επίπεδο ειδικοτήτων γιατρών, που πρόκειται να ανακοινωθεί σύντομα.

Αναφερόμενος στις νέες διαστάσεις της συνεργασίας ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας της INTERAMERICAN, τόνισε: «Είμαστε στην ευχάριστη θέση να προσφέρουμε στους ασφαλισμένους μας με το νέο σύστημα υγείας Bewell ακόμη μεγαλύτερη ευελιξία επιλογών για τη φροντίδα της υγείας τους. Η ένταξη της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ Αθηνών στα συνεργαζόμενα μαζί μας διαγνωστικά κέντρα αποτελεί σημαντική προστιθέμενη αξία στις παρεχόμενες από την INTERAMERICAN υπηρεσίες, με δεδομένη την ποιότητα και τα εξαιρετικά χαρακτηριστικά της κλινικής. Οι συνεργασίες που επιζητεί η εταιρεία μας μπορούν να αλλάξουν το τοπίο και στον ευαίσθητο τομέα ασφάλισης και υπηρεσιών υγείας, δίνοντας λύσεις προς όφελος όλων των ενδιαφερομένων μερών και κυρίως των ασφαλισμένων». Εκ μέρους της Ευρωκλινικής Αθηνών ο Αντώνης Βουκλαρής, διευθύνων σύμβουλος, δήλωσε σχετικά: «Είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι που θα συνεχίσουμε και για τα επόμενα χρόνια μια πολύ επιτυχημένη συνεργασία με την INTERAMERICAN. Το κορυφαίο ιατρονοσηλευτικό προσωπικό μας, ο υπερσύγχρονος εξοπλισμός μας, τα πλήρως οργανωμένα εξωτερικά ιατρεία μας, καθώς και το Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών του ομίλου Ευρωκλινικής θα συνεχίσουν να προσφέρουν πιστοποιημένες, υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας στους ασφαλισμένους της INTERAMERICAN, στο κέντρο της Αθήνας».

Ποιοι είναι οι συνεργαζόμενοι οργανισμοί

Η INTERAMERICAN, εκ των κορυφαίων εταιρειών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, δραστηριοποιείται από το 1969 -συμπληρώνοντας φέτος 50 χρόνια ηγετικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά- σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, με έμφαση στον τομέα της Υγείας. Όπως επισημαίνεται, είναι πρωτοπόρος στην ασφάλιση υγείας ξεκινώντας προγράμματα πριν από τρεις και πλέον δεκαετίες, καθώς και η μοναδική ασφαλιστική εταιρεία που διαθέτει ιδιόκτητες υποδομές υπηρεσιών υγείας. Η INTERAMERICAN έχει εισαγάγει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και την οργάνωση συστημάτων υγείας, που παραμένουν μοναδικά: από το 1998 το Medisystem και από το 2018 το Bewell, με μια σύγχρονη προσέγγιση των ασφαλιστικών αναγκών υγείας, που καθιστά την ασφάλιση προσιτή σε κάθε πολίτη, σε κάθε οικογένεια και για κάθε ηλικία.

Η Ευρωκλινική Αθηνών, από την ίδρυσή της το 1998, προσφέρει εξαιρετικές υπηρεσίες υγείας με κέντρο τον άνθρωπο. Αποτελεί ένα άρτιο διαγνωστικό, χειρουργικό και θεραπευτικό κέντρο, θέτοντας υψηλότατα στάνταρ και ακολουθώντας αυστηρή πολιτική ποιότητας εφάμιλλη των μεγαλύτερων κέντρων του εξωτερικού. Διαθέτει κορυφαίο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό, μοναδικές εξειδικεύσεις και διακρίσεις σε πανελλήνιο και ευρωπαϊκό επίπεδο, υπερσύγχρονο ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό και σύγχρονες εγκαταστάσεις, ενώ από το 2016 έγινε η πρώτη κλινική στην Ελλάδα και την Ευρώπη που έλαβε την πανευρωπαϊκή πιστοποίηση «Patients' Friendly Hospitals».

ΝΑΙ
ΥΓΕΙΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Πάντα ένα βήμα μπροστά

Την έμπρακτη συμβολή του ομίλου στην κλινική έρευνα και ανάπτυξη, προς όφελος πρώτα απ' όλα των ασθενών και φυσικά όλων των εμπλεκόμενων μερών του οικοσυστήματος της Υγείας, είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν διακεκριμένοι επιστήμονες-ιατροί, στελέχη φαρμακευτικών εταιρειών, στελέχη των εταιρειών CRO, αλλά και εκπρόσωποι επιστημονικών ιατρικών εταιρειών στο πλαίσιο ενημερωτικής ημερίδας με τίτλο «Κλινικές Μελέτες-Πάντα ένα βήμα μπροστά». Η ημερίδα που διοργάνωσε ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, στο πλαίσιο του στρατηγικού του σχεδιασμού για την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών, πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με την εξειδικευμένη σε πληροφοριακά συστήματα κλινικών μελετών ελβετική εταιρεία CLINERION και την εταιρεία SIGMASOFT, αντιπροσώπου της CLINERION στην Ελλάδα και την Κύπρο. Κατά τη διάρκεια της ημερίδας παρουσιάστηκε, μεταξύ άλλων, το σύστημα διαχείρισης κλινικών μελετών, Clinical Trial Management System (CTMS), του Ομίλου του Ιατρικού Αθηνών, καθώς και για πρώτη φορά στην Ελλάδα η πρωτοποριακή πλατφόρμα της CLINERION Patient Network Explorer (PNEx). Επιπρόσθετα, έγινε ειδική μνεία, μέσα από τις μαρτυρίες διακεκριμένων επιστημόνων, στο ευνοϊκό περιβάλλον για τις κλινικές μελέτες στην Ελλάδα και φυσικά στον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών. Τέλος, συζητήθηκαν οι πρωτοπορίες που επιδεικνύει ο όμιλος μέσα από την υιοθέτηση σύγχρονων τεχνικών επεξεργασίας ιατρικών δεδομένων, στο πλαίσιο του Ψηφιακού Μετασχηματισμού, όπως επίσης και μέσα από τη δυνατότητα εκπόνησης μελετών βιοϊσοδυναμίας.

Ο κ. Βασίλης Αποστολόπουλος.

Σε δηλώσεις του μετά το τέλος της ημερίδας, ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, τόνισε ότι η διοργάνωση ημερίδων και η προώθηση συνεργασιών, οι οποίες προάγουν τη γνώση μέσα από τη χρήση νέων τεχνολογιών, αποτελούν κεντρικό στόχο του ομίλου. Ο κ. Βασίλης Μπαρδής, γενικός επιχειρησιακός & διοικητικός διευθυντής Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, γενικός διευθυντής Ιατρικού Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης, δήλωσε ότι στη χώρα μας, με υψηλό βαθμό υστέρησης υπηρεσιών σε θέματα R&D, ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών πρωτοπορεί και αναδεικνύει την κρισιμότητα της ύπαρξης R&D για τον ασθενή, το σύστημα υγείας, τους επαγγελματίες υγείας και την εθνική οικονομία, καθώς και την αναγκαιότητα για την καθιέρωσή του ως στρατηγικής προτεραιότητας της χώρας. Από την πλευρά του ο κ. Μιχάλης Σπανός, γενικός διευθυντής Ψηφιακής Οργάνωσης & Καινοτομίας του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, δήλωσε ότι Big Data και στατιστικά μοντέλα μπορούν, πλέον, να συμβάλουν καθοριστικά στην εύρεση των κατάλληλων κλινικών μελετών, για συγκεκριμένες ομάδες συμμετεχόντων.

Ο κ. Βασίλης Μπαρδής.

Ο κ. Μιχάλης Σπανός.

40 Χρόνια ΜΗΤΕΡΑ

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΥΓΕΙΑ

Χρόνια γιορτάζει τη ζωή

Το 2011, η διοίκηση του ΜΗΤΕΡΑ, αντιλαμβανόμενη εγκαίρως τις εξελίξεις στην ελληνική επιχειρηματικότητα και οικονομία, επέτεινε τη στρατηγική της και αναπτύχθηκε η Γενική Κλινική. Η ανάπτυξη όλων των ειδικοτήτων και των δραστηριοτήτων της Γενικής Κλινικής έκανε πράξη τη μετατροπή ενός άρτιου Μαιευτηρίου που προηγήθηκε της εποχής του και εξελίχθηκε σε μια δυναμική και εξελισσόμενη Γενική Κλινική, που παρέχει υπηρεσίες υγείας υψηλού επιπέδου σε όλους τους ασθενείς κάθε ηλικίας και φύλου.

ΝΑΙ
ΥΓΕΙΑ

Ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης.

Ο κ. Γεώργιος Πολίτης.

Η κ. Μαρία Σαράφογλου.

Την επέτειο των 40 χρόνων λειτουργίας του γιόρτασε το ΜΗΤΕΡΑ, τιμώντας την ιστορία του, τους ιδρυτές αλλά και τους εργαζομένους και ιατρούς του, σε μια ξεχωριστή εκδήλωση στο Μουσείο Βορρέ. Στα 40 χρόνια πορείας του, παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας υψηλών προδιαγραφών και, όπως επισημαίνεται, αυτό είναι που χαρακτηρίζει το ΜΗΤΕΡΑ ως τη μοναδική ολοκληρωμένη κλινική στην Ελλάδα - για όλη την οικογένεια και για κάθε ηλικία. Η ιδέα δημιουργίας του ΜΗΤΕΡΑ ξεκίνησε το 1979, από μια ομάδα 40 ιατρών, μαιευτήρων-γυναικολόγων, που είχαν το όραμα να λειτουργήσουν ένα νοσηλευτικό ίδρυμα πρότυπο για τον ελλαδικό χώρο, το οποίο θα παρείχε υψηλού επιπέδου ιατρικές υπηρεσίες στις μέλλουσες μητέρες, δημιουργώντας το πρώτο μεγάλο σύγχρονο μαιευτήριο της χώρας, στο οποίο μέχρι σήμερα έχουν γεννηθεί περισσότερα από 500.000 παιδιά.

Το 2003 είναι ένας από τους σημαντικότερους σταθμούς στο ΜΗΤΕΡΑ, καθώς λειτούργησε η Παιδιατρική Κλινική, με όραμα να γίνει μια παιδιατρική Κλινική που θα καλύπτει ακόμα και τα πιο δύσκολα περιστατικά και θα δίνει ελπίδα στις οικογένειες ότι το παιδί τους μπορεί να θεραπευτεί εντός των συνόρων της χώρας. Το ΜΗΤΕΡΑ Παίδων -με 121 κλίνες, εκ των οποίων οι 10 κλίνες είναι ΜΕΘ Πολυδύναμη, Παιδοκαρδιοχειρουργική-, έχει εξελιχθεί σε υποδειγματικό κέντρο νοσηλείας παιδιών, καθώς είναι η μοναδική ιδιωτική, τριτοβάθμια Παιδιατρική Κλινική της χώρας που καλύπτει το σύνολο των παιδιατρικών περιστατικών όλων των υποειδικοτήτων.

Το 2011, η διοίκηση του ΜΗΤΕΡΑ, αντιλαμβανόμενη εγκαίρως τις εξελίξεις στην ελληνική επιχειρηματικότητα και οικονομία, επέτεινε τη στρατηγική της και αναπτύχθηκε η Γενική Κλινική. Η ανάπτυξη όλων των ειδικοτήτων και των δραστηριοτήτων της Γενικής Κλινικής έκανε πράξη τη μετατροπή ενός άρτιου Μαιευτηρίου που προηγήθηκε της εποχής του και εξελίχθηκε σε μια δυναμική και εξελισσόμενη Γενική Κλινική, που παρέχει υπηρεσίες υγείας υψηλού επιπέδου σε όλους τους ασθενείς κάθε ηλικίας και φύλου. Αυτή τη στιγμή, αντιμετωπίζονται παθολογικά και χειρουργικά περιστατικά οποιασδήποτε βαρύτητας, με μεθόδους πρωτοποριακές και με άριστα αποτελέσματα. Στους ανακαινισμένους χώρους της κλινικής σήμερα λειτουργούν πλήρως οργανωμένα τμήματα, εξωτερικά ιατρεία διαθέσιμα 24/7, ειδικές μονάδες, μονάδες ημερήσιας θεραπείας και χειρουργεία με τον πλέον σύγχρονο εξοπλισμό.

«Το ΜΗΤΕΡΑ, στα 40 χρόνια της αδιάλειπτης πορείας του, έχει εδραιωθεί ως μια από τις μεγαλύτερες και πλήρως οργανωμένες ιδιωτικές κλινικές της χώρας και κατάφερε να αποτελεί βασικό πυλώνα του σύγχρονου χάρτη της ιδιωτικής υγείας στη χώρα μας», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης, διευθύνων σύμβουλος του ΜΗΤΕΡΑ. Απο την πλευρά του ο κ. Γεώργιος Πολίτης, πρόεδρος του ΜΗΤΕΡΑ, χαρακτήρισε την κλινική ΜΗΤΕΡΑ μια κλινική παντού πρωτοπόρα: στη νοσηλεία, στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας προώρων, στην Παιδιατρική Κλινική, στην Καρδιοχειρουργική Κλινική Νεογνών και Παίδων, στη Γενική Κλινική.

Τιμητική βράβευση κ. Δημήτριου Βλασταρά.

Τιμητική βράβευση κ. Κυριάκου Κυριακού.

Τιμητική βράβευση κ. Σωτηρίας Θεοχάρη.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ

Νέα διεθνής τιμητική διάκριση

Μία ακόμη διεθνής τιμητική διάκριση για τον κ. Κωνσταντίνο Μ. Κωνσταντινίδη. Ειδικότερα, στο πλαίσιο του παγκόσμιου συνεδρίου CRSA Worldwide Congress Durham, NC, USA, που φέτος διεξήχθη στο Duke University στις 1 & 2 Νοεμβρίου, ο κ. Κωνσταντίνος Μ. Κωνσταντινίδης - Konstantinos M. Konstantinidis, MD, PhD, FACS, επανεξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου, στη θέση του γραμματέα της Διεθνούς Επιστημονικής Εταιρείας Ρομποτικής Χειρουργικής Clinical Robotic Surgical Association - CRSA που έχει έδρα στο Chicago των ΗΠΑ και εκπροσωπεί τους χειρουργούς που εφαρμόζουν τη ρομποτική τεχνική στη Γενική Χειρουργική, σε όλα τα μέρη του κόσμου.

Επιπλέον, το προεδρείο του συνεδρίου απένειμε στον Δρα Κωνσταντινίδη τιμητική διάκριση για τη συνδρομή του στην εφαρμογή και εξέλιξη της Ρομποτικής Χειρουργικής και την τεράστια προσφορά του στην εκπαίδευση και επίβλεψη άλλων χειρουργών σε όλη σχεδόν την Ευρώπη. Στις 5 ομιλίες στις οποίες συμμετείχε, ο Δρ Κωνσταντινίδης παρουσίασε όλες τις τεχνικές λεπτομέρειες που αποδεικνύουν τον τρόπο μελέτης, σχεδιασμού και εκτέλεσης των ρομποτικών αυτών επεμβάσεων στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, με την πλέον σύγχρονη τεχνολογία, ούτως ώστε να υπάρχει το άριστο αποτέλεσμα, μηδαμινός πόνος, αποφυγή μετεγχειρητικών λοιμώξεων και συμφύσεων, ελάχιστη νοσηλεία και άριστα αποτελέσματα.

(Πηγή: www.facebook.com/IatrikoKentroAthinwn)

Ποιος είναι ο Δρ Κωνσταντίνος Μ. Κωνσταντινίδης

Ο Δρ Κωνσταντίνος Μ. Κωνσταντινίδης είναι χειρουργός και διευθυντής στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, είναι ο Έλληνας γιατρός που διακρίθηκε και τιμήθηκε στην Αμερική για την πανεπιστημιακή και ιατρική του προσφορά. Ο Δρ Κ. Μ. Κωνσταντινίδης έφερε την επανάσταση της Λαπαροσκοπικής και Ρομποτικής Χειρουργικής στην Ελλάδα. Η διεθνής αναγνώριση έφερε διακρίσεις και σπουδαίους τίτλους στον διεθνούς φήμης γιατρό Δρα Κ. Μ. Κωνσταντινίδη, ενδεικτικά PhD, FACS, καθηγητής Χειρουργικής στο Ohio State University, πρόεδρος Αμερικανικού Κολεγίου Χειρουργών, επιστημονικός διευθυντής κ.ά.

ΝΑΙ
ΥΓΕΙΑ

Βιοιατρική
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

Γνωρίστε το εξειδικευμένο Ναυτιλιακό Τμήμα της ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗΣ

Εξειδικευμένο Ναυτιλιακό Τμήμα στη Διεύθυνση Ασφαλιστικών Εταιρειών & Οργανισμών υπό τη διεύθυνση του κ. Βελή Παππά λειτουργεί στον Όμιλο ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ, ο οποίος έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των ασφαλιστικών εταιρειών για περισσότερο από είκοσι πέντε (25) χρόνια, αναβαθμίζοντας συνεχώς το επίπεδο των υπηρεσιών και προσφέροντας tailor-made προϊοντικές λύσεις σε ατομικά και ομαδικά προγράμματα. Ειδικότερα, με δεδομένη την πολυετή εμπειρία του Ομίλου ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ, ως κορυφαίου παρόχου προγραμμάτων προληπτικού και διαγνωστικού ελέγχου υγείας, λειτουργεί και ένα εξειδικευμένο τμήμα παροχής υπηρεσιών υγειονομικής φροντίδας στην Εμπορική Ναυτιλία, στη Μονάδα της Βιοιατρικής Πειραιά (Ηρ. Πολυτεχνείου 55-57, 5ος όροφος), όπου εξυπηρετείται πλήθος ναυτιλιακών εταιρειών για τον ιατρικό έλεγχο, τόσο των πληρωμάτων θαλάσσης όσο και του διοικητικού προσωπικού.

Οι παροχές προς τους ναυτικούς περιλαμβάνουν:

- Κάρτες ναυτολόγησης
- Drug & Alcoholtest (11 ουσιών)
- Ψυχομετρικά tests
- Ειδικές τιμές για νοσηλεία & χειρουργικά πακέτα
- Οδοντιατρική κάλυψη
- Διενέργεια ελέγχου ναρκωτικών ουσιών επί πλοίου

Οι παροχές προς τις ναυτιλιακές εταιρείες συμπεριλαμβάνουν επίσης:

- Δυνατότητα πραγματοποίησης εξωτερικής αιμοληψίας στα γραφεία της εταιρείας.
- Παροχές & εκπτώσεις προς τους εργαζομένους για όλες τις Διαγνωστικές Μονάδες του ομίλου σε Αττική & Θεσσαλονίκη.
- Παροχές & εκπτώσεις στις κλινικές του Ομίλου ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ (Βιοκλινική Αθηνών - Πειραιά - Θεσσαλονίκης).
- Παροχές & εκπτώσεις προς τους εργαζομένους στα Οδοντιατρεία BiomedSmile του Ομίλου.

Το Ναυτιλιακό Τμήμα στεγάζεται σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο εντός της Μονάδας του Πειραιά και διαθέτει:

- Ξεχωριστή Γραμματεία, με ειδικά καταρτισμένο προσωπικό για τις ανάγκες του ναυτιλιακού τομέα.
- Πιστοποιημένους ιατρούς, οι οποίοι διαθέτουν βεβαιώσεις του Τμήματος Ναυτεργασίας του υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας, προκειμένου να μπορούν να υπογράφουν τις Κάρτες Ναυτολόγησης.
- Ιατρούς όλων των ειδικοτήτων.
- Ειδικούς χώρους συλλογής δειγμάτων των ναυτικών, ώστε να τηρούνται με αυστηρά κριτήρια τα πρωτόκολλα διαδικασίας συλλογής των δειγμάτων.

Τα στοιχεία επικοινωνίας είναι: Αλεξάνδρα Καραβοκυρού, Διεύθυνση Ασφαλιστικών Εταιρειών & Οργανισμών, Τηλέφωνο: 210-6966177, e-mail: b2b@bioiatriki.gr

ΤΟ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» ΣΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΚΥΠΡΟΥ

Σταθερή εμπιστοσύνη στον ασφαλιστικό κλάδο

Του απεσταλμένου μας στην Κύπρο ***Κωστή Σπύρου***

Η αξιοπιστία των ασφαλιστικών εταιρειών εξακολουθεί να ευρίσκεται σε ανοδική πορεία, όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα ερευνών αγοράς που παρουσιάστηκαν στο Συνέδριο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου με τίτλο «Όταν ο Κόσμος αλλάζει… εμείς Προσαρμοζόμαστε», που πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στη Λευκωσία, με την υποστήριξη και συμμετοχή όλων των ασφαλιστικών εταιρειών και στο οποίο συμμετείχαν περισσότεροι από 545 σύνεδροι από Κύπρο και εξωτερικό.

Ειδικότερα, στο πλαίσιο των εργασιών παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα των ερευνών αγοράς -τα οποία παρουσιάζονται στις επόμενες σελίδες του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»-, ανοιχτές συζητήσεις και εξειδικευμένα επίκαιρα θέματα, που απασχολούν τον ασφαλιστικό τομέα, με τη συμμετοχή διευθυντικών στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς και διακεκριμένων ομιλητών από Κύπρο και εξωτερικό. Συγκεκριμένα, οι σύνεδροι είχαν την ευκαιρία να πληροφορηθούν για τα αποτελέσματα των ερευνών αγοράς 2019, τις οποίες παρουσίασε ο κ. Χρίστος Μιχαηλίδης, εκτελεστικός πρόεδρος Cypronetwork. Οι έρευνες αγοράς περιλαμβάνουν τις απόψεις του καταναλωτικού κοινού και των επιχειρήσεων του ιδιωτικού τομέα σε σχέση με τον ασφαλιστικό τομέα. Από τα ευρήματα των ερευνών διαφαίνεται ότι η αξιοπιστία

Ο κ. Ανδρέας Στυλιανού, πρόεδρος Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου.

Ο κ. Νίκος Κουλλαπής, αναπληρωτής έφορος Ασφαλίσεων.

Χαιρετισμό εκφώνησε ο κ. Πάρης Ποταμίτης, εκπρόσωπος Τύπου της Βουλής.

Ο κ. Χαράλαμπος Χαμπουρής, πρόεδρος Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου.

των ασφαλιστικών εταιρειών εξακολουθεί να ευρίσκεται σε ανοδική πορεία και ότι η εικόνα κάθε ασφαλιστικής εταιρείας επηρεάζεται από τη συμπεριφορά, τις γνώσεις και τις πρακτικές των δικτύων πωλήσεών τους. Παρουσιάζοντας τα αποτελέσματα, ο κ. Χρίστος Μιχαηλίδης τόνισε επιπρόσθετα ότι όπως προκύπτει από τα ευρήματα υπάρχει σταθερά η εμπιστοσύνη στον ασφαλιστικό κλάδο, ότι η αξιοπιστία είναι το πρώτο που κοιτά ο καταναλωτής και πως υπάρχει μια σημαντικά ελλιπής ενημέρωση για το νέο σύστημα υγείας ΓεΣΥ.

Ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου, Ανδρέας Στυλιανού, μιλώντας για τις προκλήσεις και τα προβλήματα του κλάδου, τόνισε ότι η κυπριακή ασφαλιστική αγορά είναι υπασφαλισμένη σε όλους τους κλάδους, ενώ αναφέρθηκε και στην κλιματική αλλαγή και την τεχνολογία. «Η τεχνολογία είναι σύμμαχος και όχι εχθρός», είπε χαρακτηριστικά. Στο χαιρετισμό του ο αναπληρωτής έφορος Ασφαλίσεων, Νίκος Κουλλαπής, ανέδειξε τις προκλήσεις της ασφαλιστικής αγοράς σε παγκόσμιο επίπεδο, οι οποίες αφορούν και την κυπριακή αγορά. Αναφέρθηκε, επίσης, στις αλλαγές που θα φέρει το Brexit στον κλάδο και αποκάλυψε ότι λόγω της εξόδου του Ηνωμένου Βασιλείου από την Ε.Ε. θα μεταφέρουν τις εργασίες τους στην Κύπρο τρεις νέες εταιρείες. Παράλληλα, ανέφερε ότι με βάση τα αποτελέσματα των 32 εταιρειών που ελέγχει, παρατηρείται αύξηση παραγωγής στην ασφαλιστική αγορά της Κύπρου, καθώς και αύξηση στον Μ.Ο. του δείκτη φερεγγυότητας, ο οποίος είναι στο 271%. Σημειώνεται ότι το εποπτικό καθεστώς της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς βρίσκεται υπό αναθεώρηση και στο επόμενο διάστημα αναμένεται το νέο εποπτικό όργανο.

Ο κ. Γιάννος Μωϋσέως, αντιπρόεδρος Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου.

Ο κ. Στέφανος Χατζηστυλλής, πρόεδρος Συνδέσμου Αναλογιστών Κύπρου.

Ο κ. Κυριάκος Ανδρέου, πρόεδρος Παγκύπριου Συνδέσμου Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Κύπρου.

Ο κ. Χρίστος Μιχαηλίδης, εκτελεστικός πρόεδρος Cypronetwork.

Απευθύνοντας χαιρετισμό εκ μέρους του Προέδρου της Βουλής των Αντιπροσώπων κ. Δημήτρη Συλλούρη, ο κ. Πάρης Ποταμίτης παρείχε διαβεβαιώσεις ότι η κυβέρνηση θα στηρίξει τον ασφαλιστικό κλάδο και θα είναι στο πλευρό του, όπου χρειαστεί. Ο πρόεδρος Συνδέσμου Αναλογιστών Κύπρου, Στέφανος Χατζηστυλλής, υπογράμμισε την ανάγκη δημιουργίας συμπληρωματικών καλύψεων στις συντάξεις, αλλά και ανταγωνιστικών συνταξιοδοτικών προϊόντων.

Χαιρετισμούς απηύθυναν ακόμη ο πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου κ. Χαράλαμπος Χαμπουρής, ο πρόεδρος του Συνδέσμου Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών κ. Κυριάκος Ανδρέου, η Δρ Olga Kandinskaia, διευθύντρια Μεταπτυχιακού Προγράμματος MSc in Management with Specialization in Insurance του CIIM, και η Δρ Katharina Höhn, πρόεδρος Eficert (European Financial Certification Organisation). Σημειώνεται ότι το συνέδριο τελούσε υπό την αιγίδα του Προέδρου της Βουλής των Αντιπροσώπων κ. Δημήτρη Συλλούρη.

Ο απεσταλμένος στην Κύπρο Κωστής Σπύρου με τον πρόεδρο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, Χαράλαμπο Χαμπουρή (στο κέντρο), και τον διευθυντή του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, Ανδρέα Ευσταθίου (αριστερά).

50 ΧΡΟΝΙΑ
INTERAMERICAN

Η Εταιρεία της Κοινωνίας,
με εφαλτήριο την Ιστορία της,
σε νέους Ορίζοντες
Ασφαλιστικής Πρωτοπορίας
και Καινοτομίας

Πώς αξιολογούν καταναλωτές και επιχειρήσεις τον ασφαλιστικό κλάδο

Του ανταποκριτή μας στην Κύπρο ***ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ***

Σε εφτά εισηγήσεις προς την ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου καταλήγει έρευνα μεταξύ καταναλωτών και επιχειρήσεων του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου σε συνεργασία με την εταιρεία ερευνών CMRC – Cypronetwork Ltd, η οποία παρουσιάστηκε στο ασφαλιστικό συνέδριο 2019.

Από την έρευνα προκύπτει ένας υψηλός βαθμός ικανοποίησης για την εγχώρια ασφαλιστική βιομηχανία, ενώ η εισαγωγή του καθολικού συστήματος παροχής υγείας, του ΓεΣΥ, δεν οδηγεί τελικά σε μαζική ακύρωση ιδιωτικών προγραμμάτων υγείας, ενώ η πλειονότητα των επιχειρήσεων δεν θα ακυρώσει υφιστάμενα ομαδικά συμβόλαια υγείας που προσφέρει στο προσωπικό της.

Οι προτάσεις

Οι αναλυτές εισηγούνται:

- Περισσότερη ενημέρωση όσον αφορά τα ασφαλιστικά συμβόλαια.
- Περισσότερο ενδιαφέρον και μετά τη σύναψη συμβολαίου.
- Να μην υπάρχουν μικρά γράμματα στα ασφαλιστικά συμβόλαια.
- Βελτίωση του επιπέδου των ασφαλιστικών συμβούλων.
- Περισσότερες επιλογές ασφαλιστικών σχεδίων.
- Εισαγωγή πιο προσιτών συμβολαίων.
- Περισσότερη ειλικρίνεια όσον αφορά τις καλύψεις.

Τα νοικοκυριά

Το 81% των νοικοκυριών δηλώνει ότι την τελευταία τριετία δεν έχει κάνει αλλαγή στα ασφαλιστικά του προγράμματα, ενώ μόλις ένα 7% έχει προχωρήσει σε μείωση των ασφαλιστικών του καλύψεων ή των ασφαλίστρων που καταβάλλει. Στην αντίστοιχη έρευνα του 2017 το 20% είχε δηλώσει ότι θα προχωρήσει σε μειώσεις. Η βελτίωση αυτή αντικατοπτρίζει και τη βελτίωση των συνθηκών στην πραγματική οικονομία. Ένα 4% δήλωσε ότι έχει διακόψει κάποια ασφαλιστικά συμβόλαια, ενώ το 5% σκέφτεται να διακόψει κάποια συμβόλαια ή να μειώσει τα ασφάλιστρα που καταβάλλει.

ΝΑΙ
ΚΥΠΡΟΣ

Οι θετικές αξιολογήσεις για τις ασφαλιστικές εταιρείες υπερτερούν των αρνητικών, με τρία αδύνατα σημεία, στα οποία οι αρνητικές απόψεις δεν υπερτερούν, αλλά είναι αυξημένες. Το 29% έχει αρνητική άποψη για την έγκαιρη αποπληρωμή αποζημιώσεων, το 23% για την αξιοπιστία και ένα 14% για τη σταθερότητα στις επενδύσεις και τις αποδόσεις. Διαχρονικά, πάντως, η γενική εικόνα είναι σταθερή.

Βελτίωση παρουσιάζει η αντίληψη για το επίπεδο κατάρτισης των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών (το 59% έχει θετική άποψη).

Σε ό,τι αφορά τις επιχειρήσεις, το 79% του δείγματος των επιχειρήσεων δεν έχει προχωρήσει σε διαφοροποίηση των ασφαλιστικών του προγραμμάτων.

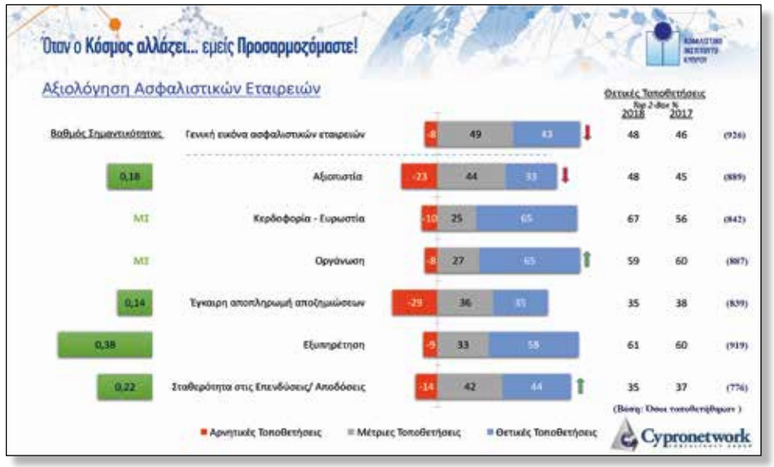
Το ΓεΣΥ

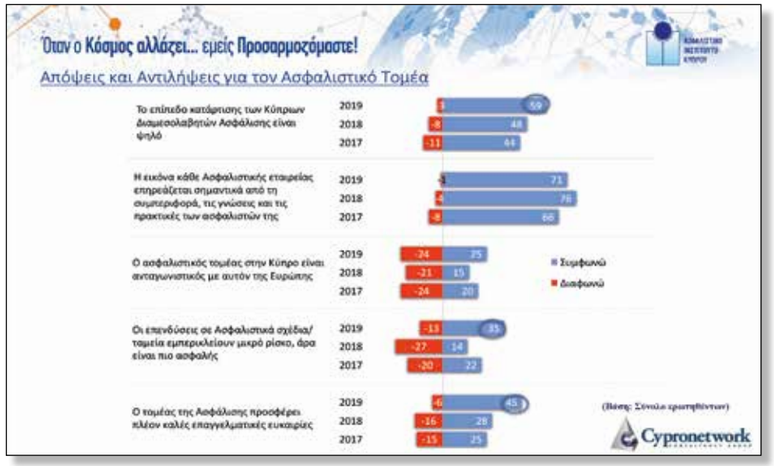
Στο μέτωπο της υλοποίησης του Γενικού Συστήματος Υγείας, ένα υψηλό ποσοστό, 55%, εξακολουθεί να δηλώνει ότι δεν έχει επαρκή ενημέρωση, ενώ το 61% δηλώνει ότι δεν έχει επαρκή ενημέρωση για το οικονομικό κόστος του συστήματος. Την ίδια ώρα στο ΓεΣΥ έχει εγγραφεί το 89% των ερωτηθέντων και το 41% έχει κάνει χρήση των υπηρεσιών του, με την πλειονότητα να εκφράζει θετική γνώμη για το βαθμό ικανοποίησης: το 35% αρκετά, το 15% πολύ και το 8% πάρα πολύ, σύνολο 58%. Ένα σημαντικό 28% δηλώνει λίγο ικανοποιημένο και το 14% καθόλου.

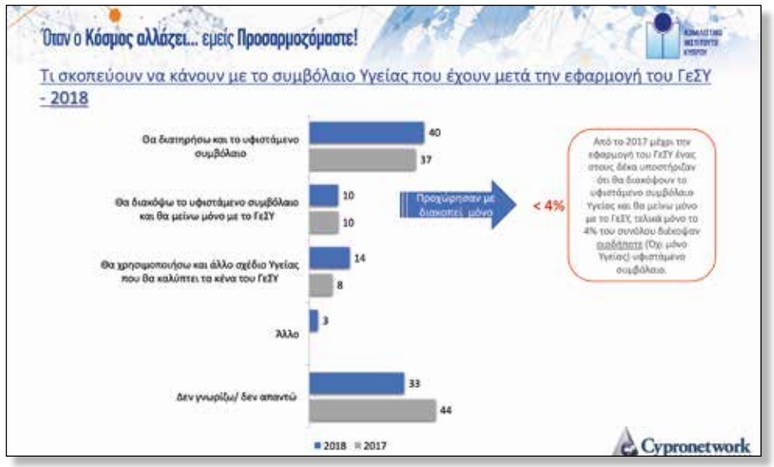
Την ίδια ώρα, η εφαρμογή του ΓεΣΥ δεν έχει προκαλέσει ζημιά στα ιδιωτικά σχέδια.

Πρόσβαση σε ιδιωτικό σχέδιο υγείας/ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης έχει το 21% του δείγματος (από 25% το 2017), από τους οποίους το 52% μέσω ομαδικού σχεδίου (από 69% το 2017) και το 48% με ατομικό (από 31% το 2017). Φαίνεται πως εργαζόμενοι που έχασαν την πρόσβαση σε σχέδιο ιδιωτικής ασφαλιστικής εταιρείας μέσω ομαδικού προγράμματος αποφάσισαν να το διατηρή-

Έρευνα μεταξύ κοινού







σουν με το σχέδιο ατομικά. Η μέση δαπάνη για ομαδικό συμβόλαιο έχει αυξηθεί σε 84,2 ευρώ από 60,3 ευρώ το 2017 και η μέση δαπάνη για ατομικό συμβόλαιο μειώθηκε σε 74,8 ευρώ από 98,2 ευρώ το 2017. Οι χρήστες των ιδιωτικών προγραμμάτων εκφράζουν υψηλά ποσοστά ικανοποίησης για το επίπεδο των υπηρεσιών που απολαμβάνουν: πολύ/απόλυτη ικανοποίηση εκφράζει το 41% των κατόχων ατομικού συμβολαίου και το 57% των ομαδικών.

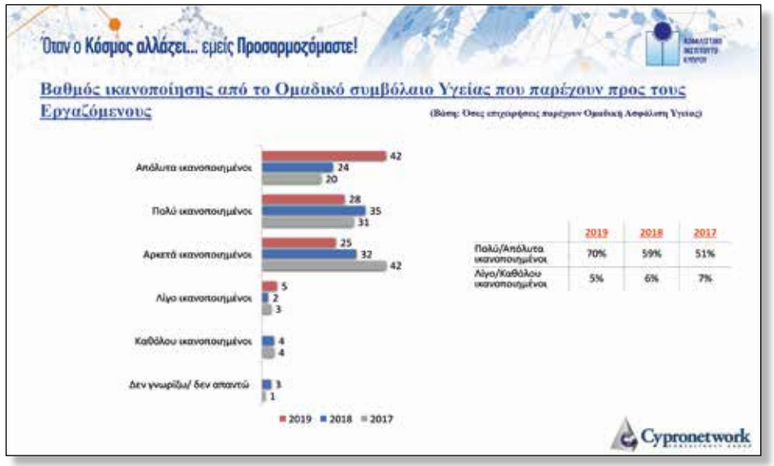
Το υψηλό ποσοστό ικανοποίησης, αλλά και η επιφύλαξη για την πορεία του ΓεΣΥ έχουν ως αποτέλεσμα ένα πολύ περιορισμένο ποσοστό να έχει προχωρήσει σε ακύρωση ιδιωτικού συμβολαίου υγείας. Από το 2017 μέχρι την εφαρμογή του ΓεΣΥ, ένας στους δέκα υποστήριζε ότι θα διακόψει το υφιστάμενο συμβόλαιο Υγείας και θα μείνει μόνο με το ΓεΣΥ, αλλά τελικά μόνο το 4% του συνόλου διέκοψε υφιστάμενο συμβόλαιο (και όχι μόνο υγείας). Ένα 14% δηλώνει ότι θα χρησιμοποιήσει και άλλο σχέδιο υγείας που θα παρέχει υπηρεσίες που δεν καλύπτει το ΓεΣΥ.

Τέλος, σε ό,τι αφορά τις επιχειρήσεις, το 76% έχει θετική άποψη για το ΓεΣΥ (42% αρκετά καλή και 34% πάρα πολύ /πολύ καλή), χωρίς να καταγράφεται διάθεση για μαζική κατάργηση των ομαδικών προγραμμάτων που προσφέρουν στο προσωπικό τους.

Ομαδικά προγράμματα υγείας παρέχει το 41% του δείγματος της έρευνας, ποσοστό ελαφρά υψηλότερο σε σχέση με το 2017 (39%) και χαμηλότερο σε σχέση με το 2018 (49%). Η μέση μηνιαία δαπάνη για τα ομαδικά προγράμματα είναι 838 ευρώ, από 761 ευρώ το 2017 και 823 ευρώ το 2018. Το 70% δηλώνει ικανοποιημένο από το ομαδικό συμβόλαιο υγείας που προσφέρει στο προσωπικό του.

Έξι στις δέκα επιχειρήσεις (61%) θα διατηρήσουν και το υφιστάμενο συμβόλαιο σε αντίθεση με μία στις τέσσερις (24%) το 2018 και λιγότερες από μία στις δέκα (7%) το 2017.

Έρευνα μεταξύ επιχειρήσεων



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
152 23 Χαλάνδρι – Αττικής
T: +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 Harel 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!**

Επένδυση τραπεζών στις ασφαλιστικές εταιρείες

Οι κινήσεις Τράπεζας Κύπρου και Ελληνικής Τράπεζας για να ενισχύσουν τα έσοδά τους

Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά επενδύουν οι δύο μεγάλες τράπεζες της Κύπρου, η Τράπεζα Κύπρου και η Ελληνική Τράπεζα, σε μια προσπάθεια να ενισχύσουν τα έσοδά τους από μη τραπεζικές εργασίες. Οι δύο τράπεζες έχουν στην ιδιοκτησία τους ασφαλιστικές εταιρείες, και βούληση των διοικήσεων είναι να ενισχύσουν τον ασφαλιστικό βραχίονα των ομίλων τους, αλλά και να παρέχουν νέα προϊόντα στους πελάτες τους.

Το περιβάλλον

Το κυπριακό τραπεζικό σύστημα παραμένει υπό πίεση και ευάλωτο λόγω του μεγάλου μεγέθους των μη εξυπηρετούμενων δανείων (ΜΕΔ). Οι πωλήσεις δανείων (από την Τράπεζα Κύπρου) και η μεταφορά εκτός τραπεζικού συστήματος των προβληματικών εργασιών της πρώην Συνεργατικής Κυπριακής Τράπεζας (το καλό κομμάτι και οι καταθέσεις αποκτήθηκαν από την Ελληνική Τράπεζα) έδωσαν μια ανάσα στο σύστημα, αλλά το ύψος των ΜΕΔ παραμένει σε ιδιαίτερα υψηλό επίπεδο. Την ίδια ώρα, η μείωση των επιτοκίων, η συνεχιζόμενη διαδικασία απομόχλευσης και το υψηλό κόστος διατήρησης της πλεονάζουσας ρευστότητας (σχεδόν 14 δισ. ευρώ), λόγω των αρνητικών επιτοκίων της ΕΚΤ, ασκούν πιέσεις στην κερδοφορία.

«Η κερδοφορία θα μπορούσε να βελτιωθεί αυξάνοντας περαιτέρω την αποδοτικότητα των τραπεζών μέσω της μείωσης των εξόδων λειτουργίας», είναι η λύση που εισηγείται η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, μέσω της τελευταίας μεταμνημονιακής αξιολόγησης της χώρας.

Σύμφωνα με την ανάλυση της Επιτροπής, «το επιχειρηματικό μοντέλο των τραπεζών παραμένει βασισμένο στην άφθονη διαθεσιμότητα των καταθέσεων. Το μέγεθος των καταθέσεων στο κυπριακό τραπεζικό σύστημα παραμένει υψηλό, το τρίτο υψηλότερο στην Ε.Ε. μετά το Λουξεμβούργο και το Ηνωμένο Βασίλειο, σε σύγκριση με το συνολικό μέγεθος της οικονομίας. Αυτό αντανακλά τόσο τους μη κατοίκους όσο και τους κατοίκους. Οδηγεί σε υπερβολική ρευστότητα για την οποία είναι δύσκολο να βρεθεί μια κερδοφόρα χρήση σε ένα εγχώριο περιβάλλον που εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από υψηλό επίπεδο ιδιωτικού χρέους - ενδεχομένως να αυξηθεί η πίεση για τη χαλάρωση των κριτηρίων χορήγησης πιστώσεων. Άλλη μια συνέπεια είναι ότι οι τράπεζες διατηρούν σημαντικές καταθέσεις στην Κεντρική Τράπεζα με αρνητικό επιτόκιο».

Το πρόβλημα του κόστους λειτουργίας και της κερδοφορίας δεν είναι πρόσφατο. Αποτελεί ένα διαχρονικό πρόβλημα. Το 2018 ο τραπεζικός τομέας επέστρεψε σε κερδοφορία, αλλά η απόδοση των τραπεζών παραμένει υπό πίεση. Συνολικά, οι τράπεζες κατέγραψαν καθαρό κέρδος προ φόρων ύψους 293 εκατ. ευρώ, έναντι ζημίας 619 ευρώ εκατ. ευρώ το προηγούμενο έτος. Αυτό επιτεύχθηκε χάρη στη μείωση σχεδόν κατά 824 εκατ. ευρώ, σε ετήσια βάση, των προβλέψεων έναντι των κόκκινων δανείων. Η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων πριν από τη φορολογία ήταν θετική, φθάνοντας το 4,4% το 2018 (από -10,6% στο τέλος του 2017). Ωστόσο, το καθαρό περιθώριο επιτοκίου συνέχισε να καταγράφει μείωση, φθάνοντας στο 1,8% τον Σεπτέμβριο του 2018 από 2,4% το προηγούμενο έτος. Συνολικά, η ικανότητα των τραπεζών να παράγουν κέρδη υπονομεύεται από τα χαμηλά περιθώρια επιτοκίων, το υψηλό επίπεδο ρευστότητας και τον αυξημένο όγκο μη εξυπηρετούμενων δανείων.

Η μείωση του κόστους, μέσω του περιορισμού του φυσικού δικτύου καταστημάτων και του μισθολογικού κόστους, και η αναζήτηση νέων εσόδων αποτελούν προτεραιότητα. Σε ό,τι αφορά το τελευταίο, γίνονται ήδη κινήσεις, με τις ασφαλιστικές εργασίες να αποτελούν μια καλή εναλλακτική πηγή εσόδων, κάτι που δεν κρύβουν τα τραπεζικά στελέχη σε παρουσιάσεις τους προς αναλυτές και δημοσιογράφους.

Το deal με Alico

«Η εξαγορά συμβαδίζει με τη στρατηγική μας για αναδιάρθρωση και επανατοποθέτηση των ασφαλιστικών θυγατρικών μας και του μοντέλου διανομής τραπεζοασφαλειών μέσω του δικτύου της Ελληνικής Τράπεζας, ούτως ώστε να ενισχυθούν τα έσοδα από ασφαλιστικές δραστηριότητες», δήλωσε ο ανώτατος εκτελεστικός διευθυντής της Ελληνικής Τράπεζας, Ιωάννης Μάτσης, σχολιάζοντας την απόφαση της Ελληνικής Τράπεζας να αποκτήσει τον πλήρη έλεγχο της Hellenic Alico Life εξαγοράζοντας το 27,5% των μετοχών που κατείχε η MetLife Services Cyprus Limited. Η συναλλαγή υπόκειται σε εγκρίσεις από τις εποπτικές αρχές και αναμένεται να ολοκληρωθεί κατά το πρώτο τρίμηνο του 2020. Η Hellenic Alico Life ιδρύθηκε το 2000 ως κοινοπραξία της Ελληνικής Τράπεζας και της MetLife.

«Η επιτυχής κοινοπραξία είναι αποτέλεσμα της σκληρής εργασίας του προσωπικού της MetLife Cyprus, το οποίο στήριξε τη συνεργασία όλα αυτά τα χρόνια. Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον καθένα ξεχωριστά για τις προσπάθειες που κατέβαλε, συμβάλλοντας σε αυτή την επιτυχημένη πορεία. Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω όλους στην Ελληνική Τράπεζα για την άψογη συνεργασία και εύχομαι στην επιχείρηση κάθε μελλοντική επιτυχία», σημείωσε από την πλευρά του ο γενικός διευθυντής της MetLife Cyprus, Κυριάκος Αποστολίδης.

Η απόκτηση εργασιών και καταθέσεων της πρώην Συνεργατικής Κυπριακής Τράπεζας από την Ελληνική Τράπεζα έδωσε ώθηση στη Hellenic Alico Life, η οποία είδε το μερίδιό της να εκτοξεύεται το πρώτο τρίμηνο του 2019 στο 22,5% από 3,66% ένα χρόνο νωρίτερα. Αυτό συνέβη γιατί η τράπεζα προχώρησε στη σύναψη Ομαδικού Συμβολαίου Ασφάλειας Ζωής για τους χιλιάδες πελάτες που απέκτησε από την πρώην ΣΚΤ.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το πρώτο εξάμηνο του 2019 η κατηγορία «Άλλα έσοδα» κατέγραψε αύξηση 42% (σε 19 εκατ. ευρώ από 13,4 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2018) λόγω των κερδών από τη διάθεση αποθεμάτων ακινήτων και της αύξησης των εσόδων από ασφαλιστικές εργασίες ως αποτέλεσμα της απόκτησης της πρώην ΣΚΤ.

Πέραν της Hellenic Alico Life, η Ελληνική Τράπεζα έχει στην ιδιοκτησία της άλλη μια ασφαλιστική εταιρεία, την Παγκύπρια Ασφαλιστική. Στο ενημερωτικό δελτίο που είχε εκδοθεί για την αύξηση κεφαλαίου που ήταν απαραίτητη για να προχωρήσει η απορρόφηση εργασιών και καταθέσεων της πρώην ΣΚΤ υπήρχε αναφορά στις ασφαλιστικές εταιρείες του ομίλου. Η τράπεζα, τονίζεται, «αναζητά πιθανές επιλογές για το καθεστώς των θυγατρικών ασφαλιστικών εταιρειών προκειμένου να υλοποιήσει και να ενισχύσει τα έσοδα που προέρχονται από τις ασφαλιστικές δραστηριότητες οι οποίες παραμένουν βασικός τομέας εστίασης για την τράπεζα». Όπως αναφερόταν, σε αυτό το πλαί-

ΝΑΙ
ΚΥΠΡΟΣ

σιο, η τράπεζα θα επανεξέταζε κατά το πρώτο εξάμηνο του 2019: (α) τη θέση των θυγατρικών ασφαλιστικών εταιρειών της στην αγορά ασφαλιστικών δραστηριοτήτων, (β) τις συμβάσεις τραπεζοασφαλίσεων (bancassurance) μέσω των οποίων η τράπεζα διανέμει ασφαλιστικά προϊόντα από τις θυγατρικές ασφαλιστικές της εταιρείες προς τους πελάτες της, και γενικά (γ) τη στρατηγική την οποία η τράπεζα θα πρέπει να ακολουθήσει για να μεγιστοποιήσει την αξία από τις ασφαλιστικές υπηρεσίες και υπηρεσίες τραπεζοασφάλειας.

Με στόχο την επίτευξη του βέλτιστου μοντέλου, η τράπεζα θα επέλεγε διεθνείς συμβούλους ώστε να προχωρήσει σε συζητήσεις μετά από υπογραφή συμφωνιών εμπιστευτικότητας με τρίτα πρόσωπα που μπορεί να ενδιαφέρονται για πιθανή συνεργασία με την τράπεζα. Η έκβαση των επαφών αυτών θα μπορούσε να οδηγήσει σε ένα από τα τρία πιο κάτω σενάρια:

(α) πώληση ή συγχώνευση των θυγατρικών σε μια τρίτη ασφαλιστική εταιρεία,

(β) μια επένδυση στις θυγατρικές ασφαλιστικές εταιρείες της τράπεζας για την αναβάθμιση της προσφοράς και της θέσης των προϊόντων τους στην αγορά,

(γ) καμία αλλαγή της υφιστάμενης στρατηγικής και του επιχειρηματικού μοντέλου ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Η τράπεζα ακολουθεί τη δεύτερη επιλογή.

Η Τράπεζα Κύπρου

Τα αποτελέσματα πρώτου εξαμήνου του 2019 της Τράπεζας Κύπρου επιβεβαιώνουν ότι η επένδυση στις ασφαλιστικές εταιρείες (στον όμιλο ανήκουν η Eurolife και η εταιρεία Γενικές Ασφάλειες Κύπρου) αποδίδει. Τα καθαρά έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες ανήλθαν σε 30 εκατ. ευρώ από 25 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2018, σημειώνοντας αύξηση κατά 20% σε ετήσια βάση.

Στο σχολιασμό των αποτελεσμάτων τονίζεται ότι η Τράπεζα Κύπρου στοχεύει στη διαφοροποίηση εσόδων μέσω προμηθειών και δικαιωμάτων από διεθνείς τραπεζικές υπηρεσίες, της διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων, μέσω υπηρεσιών wealth management και ασφαλειών.

Παράλληλα, η τράπεζα μελετά την εισαγωγή νέων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων για τους πελάτες με υψηλές καταθέσεις, στους οποίους πλέον προσφέρεται μηδενικό επιτόκιο. Ειδικότερα σχεδιάζεται η προσφορά επενδυτικών πακέτων χαμηλού ρίσκου, τα οποία θα απευθύνονται σε όλο το φάσμα των πελατών, από μεσαίου μεγέθους ιδιώτες μέχρι μεγάλες επιχειρήσεις. Ήδη γίνονται εκτενείς αναλύσεις και μελέτες, ενώ δεν αποκλείεται και αναβάθμιση συγκεκριμένων μονάδων εντός της τράπεζας για το σκοπό αυτόν.

Παράλληλα, θα εισαχθούν στην αγορά νέα ασφαλιστικά προϊόντα, με κύριο στόχο τους ιδιώτες. Εντός της τράπεζας, σχολιάζεται πως ήδη υπάρχει μια εκτενής και αναβαθμισμένη γκάμα προϊόντων, η οποία αποτελεί ισχυρή βάση για τους πελάτες της. Να σημειωθεί ότι η Eurolife κατέχει μερίδιο 20,48% στον κλάδο Ζωής. Ως επιπλέον κίνητρο, για τους ιδιώτες, για τη στροφή προς ασφαλιστικά προϊόντα αποτελεί και η αύξηση του ποσοστού φορολογικής έκπτωσης για καταβολή εισφορών και ασφαλίστρων από το 1/6 στο 1/5 του φορολογητέου εισοδήματος.

CyberEdge®, μια πλήρης ασφαλιστική λύση διαχείρισης κινδύνου

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

AIG®

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 ΕΛΛΑΣ 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.

Επιβράβευση τα θετικά αποτελέσματα

Ο κ. Γιώργος Μινέπας.

Στα 45,1 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκε η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων (μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα) της Μινέττα Ασφαλιστικής, κατά το 9μηνο του 2019. Κατά την ίδια περίοδο, όπως υπογραμμίζεται, η εταιρεία παρουσίασε κέρδη 2,4 εκατ. ευρώ, ενώ οι πληρωθείσες αποζημιώσεις ανήλθαν στα 24,1 εκατ. ευρώ. Τονίζεται ακόμη ότι η Μινέττα Ασφαλιστική παρουσιάζει -και κατά το τρέχον έτος- ανοδική τάση στην παραγωγή ασφαλίστρων, εμφανίζοντας παράλληλα σημαντική κερδοφορία και διατηρώντας την άμεση καταβολή αποζημιώσεων ως βασική της προτεραιότητα. Τα παραπάνω μεγέθη καταδεικνύουν, για ακόμη μία φορά, την εμπιστοσύνη που δείχνουν στην εταιρεία τόσο το κοινό όσο και το δίκτυο των συνεργαζόμενων διαμεσολαβητών. Τα, επί σειρά ετών, θετικά αποτελέσματα της Μινέττα Ασφαλιστικής αποτελούν σημαντική επιβράβευση για την εταιρεία, πρωτίστως όμως ενισχύουν την προσήλωση στους βασικούς στόχους της για προσφορά ουσιαστικής κάλυψης μέσω σύγχρονων ασφαλιστικών λύσεων, αλλά και στη δημιουργία διαρκώς αυξανόμενης αξίας για τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Συμμετείχε για 4η συνεχή χρονιά στην Εθνική Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών

Την ίδια ώρα η Μινέττα Ασφαλιστική για 4η συνεχή χρονιά συμμετείχε στην Εθνική Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών, με δράσεις για την ανάδειξη καινοτόμων ιδεών προς όφελος των ασφαλισμένων και των συνεργατών της. Στη διάρκεια της εργασιακής εβδομάδας διοργανώθηκαν μια σειρά από ενέργειες, εντός και εκτός της εταιρείας, που αφορούσαν στους πελάτες, στους συνεργάτες αλλά και στους εργαζόμενους με κεντρικό μήνυμα «ΓιορτάΖΟΥΜΕ την εξυπηρέτηση».

Ενδεικτικά η εταιρεία διοργάνωσε για τους υπαλλήλους της ένα διαδραστικό εργαστήριο εκπαίδευσης με τίτλο: «Παραδείγματα καλής και κακής εξυπηρέτησης». Κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης, οι εργαζόμενοι είχαν την ευκαιρία να βιώσουν παραδείγματα καλής και κακής εξυπηρέτησης εμπνευσμένα από πραγματικά περιστατικά. Για τους ασφαλισμένους που εγράφησαν κατά τη διάρκεια της Εβδομάδας στη διαδικτυακή πύλη «My Minetta», η εταιρεία προσέφερε ένα αναμνηστικό δώρο, ενώ για όσα συμβόλαια εκδόθηκαν εντός της Εβδομάδας Εξυπηρέτησης και με αφορμή τη συμπλήρωση των 45 ετών από την ίδρυσή της, προσέφερε 45 λεπτά για κάθε ένα από αυτά για φιλανθρωπικό σκοπό. Επίσης η εταιρεία οργάνωσε για έναν αριθμό συνεργατών της εκδήλωση, κατά την οποία συζητήθηκαν θέματα εξυπηρέτησης. Και όπως τονίζεται, η εξυπηρέτηση του πελάτη και του συνεργάτη τοποθετούνται στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων της MINETTA Ασφαλιστικής, η οποία συστηματικά συνεχίζει να εκσυγχρονίζει τις προσφερόμενες υπηρεσίες της προς όφελος του κοινού και των συνεργατών της.

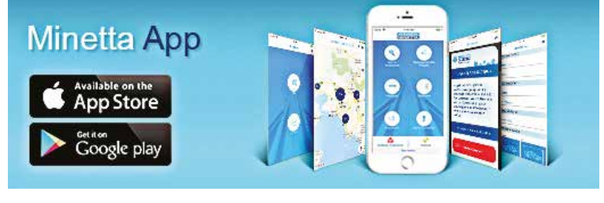
Βράβευση για το MINETTA App

Για την εφαρμογή MINETTA App, η οποία υλοποιήθηκε στο πλαίσιο της ευρύτερης συνεργασίας της με την RDC Informatics, διακρίθηκε η MINETTA Ασφαλιστική στο διαγωνισμό Mobile Excellence Awards 2019. Συγκεκριμένα, η εφαρμογή της MINETTA απέσπασε το BRONZE βραβείο στην ενότητα Mobile Εφαρμογές στις Υπηρεσίες και τη Διακυβέρνηση, κατηγορία Insurance.

Όπως επισημαίνεται, το MINETTA App παρέχει στο χρήστη πλήθος χρήσιμων λειτουργιών, όπως, μεταξύ άλλων, άμεση σύνδεση στο Myminetta, προασφαλιστικό έλεγχο με την αποστολή φωτογραφιών ή βίντεο, καθώς και εντοπισμό του πλησιέστερου συνεργαζόμενου συνεργείου σε κάθε περιοχή.

«Η τεχνολογία δημιουργήθηκε από τον άνθρωπο για να τον εξυπηρετεί, ο άνθρωπος είναι στο επίκεντρο και της δικής μας εξυπηρέτησης», τόνισε ο κ. Μανόλης Γκατζόφλιας, διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της MINETTA Ασφαλιστικής, παραλαμβάνοντας το βραβείο. Ο κ. Γκατζόφλιας ευχαρίστησε την RDC Informatics για το εξαιρετικό αποτέλεσμα, «το οποίο προέκυψε μέσα από την άψογη συνεργασία μας», όπως τόνισε.

Στιγμιότυπο από τη βράβευση.



Ο κ. Γιάννης Καντώρος.

anytime BY INTERAMERICAN

Αλλάζει για να γίνει ακόμα καλύτερη!

Τη νέα της ταυτότητα παρουσίασε η Anytime, το direct brand της INTERAMERICAN, σε μία ξεχωριστή εκδήλωση στον σύγχρονο χώρο του «The Hub Events». Το Hub κατέκλυσε πλήθος καλεσμένων από τον δημοσιογραφικό χώρο, φίλων και συνεργατών, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τη νέα εποχή της Anytime, τον επανασχεδιασμό της ταυτότητας και της εικόνας του brand. Η Anytime αλλάζει εντυπωσιακά, για να γίνει ακόμα καλύτερη, προσφέροντας περισσότερη ασφάλεια και λιγότερη ασφάλιση, περισσότερες επιλογές και προνόμια, περισσότερη ευελιξία και ελευθερία. Παρουσιαστής της εκδήλωσης ήταν ο Γιώργος Καπουτζίδης, ο οποίος έδωσε με τον δικό του τρόπο έναν μοναδικό χαρακτήρα στην παρουσίαση της νέας εποχής του brand. Ο κ. Καπουτζίδης κάλεσε μέλη της ομάδας της Anytime να μοιραστούν με το κοινό ο καθένας τη δική του οπτική και εμπειρία αναφορικά με τη νέα εποχή του brand, που στόχο έχει να κάνει θετική διαφορά στη ζωή των ανθρώπων και να προσφέρει αξία σε κάθε στιγμή εκείνων που εμπιστεύονται την Anytime. Στη συνέχεια, ο παρουσιαστής έδωσε το λόγο στον διευθύνοντα σύμβουλο της INTERAMERICAN κ. Γιάννη Καντώρο. «Έχουμε δημιουργήσει και εξελίσσουμε έναν Οργανισμό υψηλής ανταπόκρισης και απόδοσης, που αποδεικνύει καθημερινά ότι μπορούμε να αλλάξουμε, να καινοτομήσουμε, να βελτιωθούμε, να πετύχουμε, να προσφέρουμε κάθε στιγμή περισσότερα και, έτσι, να παραμείνουμε η πρώτη επιλογή για ασφάλιση και πολλές υπηρεσίες γύρω από την ασφάλιση, που κάνουν την Anytime μοναδική», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Καντώρος.

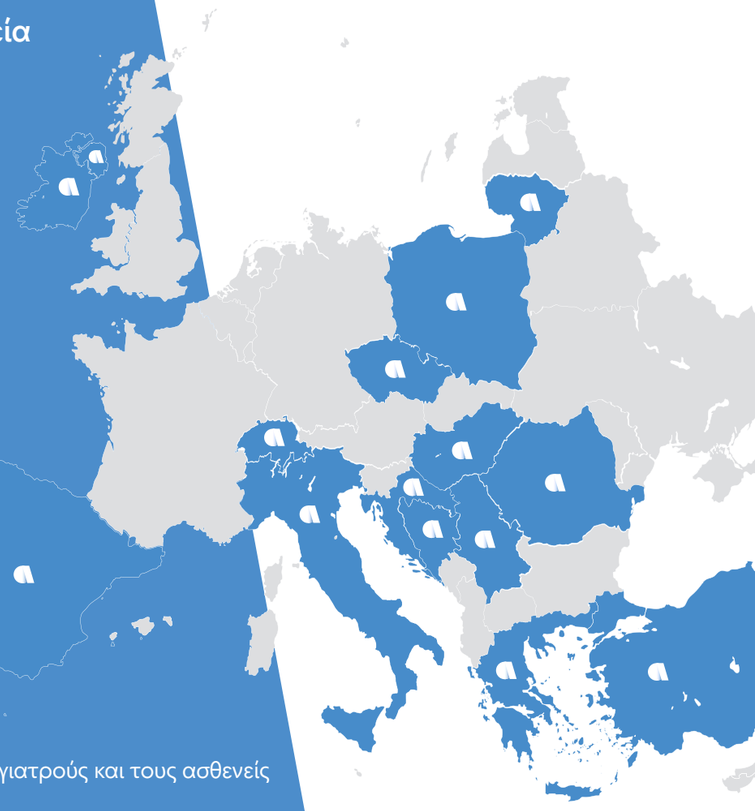
Η παρουσίαση έκλεισε με μια πρωτότυπη pixel show χορογραφία, που με ιδιαίτερα εντυπωσιακό τρόπο ανέδειξε τη νέα ταυτότητα, καθώς και τις βασικές αξίες του brand, που η Anytime μοιράζεται καθημερινά με τους πελάτες της.

Η ομάδα της Anytime με στελέχη της INTERAMERICAN.

affidea

—πάνω από όλα είναι η υγεία

Ο κορυφαίος φορέας παροχής ψηφιακών υπηρεσιών Διαγνωστικής Απεικόνισης, Βιοπαθολογίας και Ακτινοθεραπείας στην Ευρώπη με το πολυπληθέστερο δίκτυο που υποστηρίζεται από Τεχνητή Νοημοσύνη.



affidea
affinity: αμοιβαιότητα στη σχέση με τους γιατρούς και τους ασθενείς

affidea
fidelity: πίστη και **αφοσίωση** σε ό,τι κάνουμε

affidea
idea: συνεχής πρόοδος μέσα από νέες **ιδέες** και καινοτομία

affidea.gr

INTERAMERICAN

Η επιτυχία στο διαγωνισμό πωλήσεων της INTERAMERICAN, που αφορούσε, αποκλειστικά, σε επενδυτικά προϊόντα του συστήματος ανοικτής αρχιτεκτονικής «Capital» και σε Αμοιβαία Κεφάλαια (διάρκεια διαγωνισμού: 1 Ιανουαρίου - 30 Ιουλίου 2019) για Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων, Unit Managers και Ασφαλιστικούς Συμβούλους της εταιρείας, έστειλε τους διακριθέντες στον ιστορικό Μυστρά Λακωνίας. Ήταν ένα τριήμερο χαλάρωσης και ευεξίας, που οργάνωσε η EFG Asset Management, στο πλαίσιο της συνεργασίας με την INTERAMERICAN στον τομέα της διαχείρισης επενδυτικών προϊόντων και της επιβράβευσης των Συνεργατών. Στελέχη της EFG, που συμμετείχαν στο ταξίδι, προσέφεραν μία ολοκληρωμένη ενημέρωση για τις επενδύσεις και τις προοπτικές της οικονομίας στους Συνεργάτες της INTERAMERICAN. Από το Δίκτυο Πωλήσεων Agency της εταιρείας, στην αποστολή έλαβαν μέρος οι: Μ. Παπαδοπούλου, Ε. Μακρή, Ε. Ρομανόβσκα, Θ. Νασόπουλος, Αιμ. Παπαδοπούλου, Ε. Δάγγα, Ι. Χατζάκης και Ν. Μακαρόνης. Τα διοικητικά στελέχη Τ. Ηλιακόπουλος, Μ. Κούτης, Ν. Σατερλή, Γ. Πλωμαρίτης, Δ. Φίλης, Σ. Δήμου και Κ. Λαγογιάννης συμπλήρωσαν την ομάδα.

Eurolife ERB Ασφαλιστική

A FAIRFAX Company

Στο πλευρό των γυναικών της Πάτμου βρέθηκε ο όμιλος Eurolife ERB, διοργανώνοντας μαζί με την αστική μη κερδοσκοπική οργάνωση HOPEgenesis ένα οδοιπορικό για την ενημέρωση και την ευαισθητοποίησή τους σχετικά με την υπογεννητικότητα. Την Τρίτη 15 Οκτωβρίου, οι γυναίκες του νησιού, που είτε είναι έγκυοι είτε επιθυμούν να κυοφορήσουν, επισκέφθηκαν το Πάτμιον Πνευματικό Κέντρο και ενημερώθηκαν για τις υπηρεσίες φροντίδας που μπορεί να τους προσφέρει το δίκτυο της HOPEgenesis κατά τη διάρκεια της κύησης και του τοκετού. Ο όμιλος Eurolife ERB, στο πλαίσιο του προγράμματος εταιρικής κοινωνικής του ευθύνης, συνεργάζεται στενά με τη HOPEgenesis, στηρίζοντας το έργο της ενάντια στην υπογεννητικότητα. Μέσα στους προσεχείς μήνες, ο όμιλος Eurolife ERB και η HOPEgenesis προγραμματίζουν κι άλλες δράσεις, πάντα με στόχο την ευαισθητοποίηση σχετικά με την υπογεννητικότητα. Αξίζει να σημειωθεί ότι από την αρχή της συνεργασίας τους έχουν ήδη γεννηθεί 10 μωρά στην Πάτμο, ενώ αναμένονται να γεννηθούν άλλα 8 μωρά, αριθμός που πρόκειται να αυξηθεί τους επόμενους μήνες, ως αποτέλεσμα του οδοιπορικού ενημέρωσης των γυναικών κατοίκων του νησιού.

MetLife

Γραφείο Πωλήσεων Κατερίνας Βασιλάκη

Το Γραφείο Πωλήσεων της Κατερίνας Βασιλάκη της Metlife, που κλείνει φέτος 35 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, πραγματοποίησε ενημερωτική εκδήλωση σε πελάτες και καταναλωτικό κοινό τόσο για τα προϊόντα της εταιρείας όσο και για θέματα συντάξεων. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν και μίλησαν ο γενικός διευθυντής Ελλάδας & Κύπρου της MetLife, Κυριάκος Αποστολίδης, ο διευθυντής Πωλήσεων Agency της MetLife, Κώστας Δερβεντζής, ο οποίος μίλησε για το οικονομικό περιβάλλον στην Ελλάδα σήμερα, και ο Face to Face διευθυντής Πωλήσεων της MetLife, Δημήτρης Βασιλειάδης.

INTERAMERICAN

Στο πλαίσιο του ενδιαφέροντός της για την πρόληψη στον τομέα της υγείας και για τις τοπικές κοινωνίες, όπου οι ανάγκες είναι πιο επιτακτικές, η INTERAMERICAN ανέλαβε την πρωτοβουλία δωρεάς ενός απινιδωτή στην Εθελοντική Ομάδα Διάσωσης Καλύμνου. Τον απινιδωτή παρέδωσε η τοπική συνεργάτις της εταιρείας, Ιωάννα Βούλγαρη, με την ευκαιρία του 13ου Αναρριχητικού Φεστιβάλ Καλύμνου που υποστήριξαν η Ομάδα Διάσωσης και η INTERAMERICAN και της τελετής λήξης των εκδηλώσεων, που πραγματοποιήθηκε στις 6 Οκτωβρίου. Κατά την παράδοση, η Ιωάννα Βούλγαρη δήλωσε ότι «είναι το λιγότερο που θα μπορούσαμε να προσφέρουμε στην Εθελοντική Ομάδα Διάσωσης του νησιού για το έργο που προσφέρει, με την ευχή να μη χρειαστεί να χρησιμοποιηθεί».

Ο Νίκος Ζάχος στο Δ.Σ. του ΣΕΠΕΥ

Με μία παρουσία από την ασφαλιστική αγορά σχηματίστηκε το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Εταιριών Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (ΣΕΠΕΥ).

Ο κ. Νίκος Ζάχος (μέλος του Δ.Σ. και διευθυντής Διοικητικών & Οικονομικών Υπηρεσιών της NP Ασφαλιστική) εκλέχθηκε ως Β' Αντιπρόεδρος στο Δ.Σ του Συνδέσμου.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ERGO

Σε εξαγορά των μετοχών της εταιρείας Νομικής Προστασίας DAS Hellas προχωρά η ERGO Ασφαλιστική, με στόχο τη συγχώνευση των δύο εταιρειών, με απορρόφηση της δεύτερης από την πρώτη, εντός του 2020. Σύμφωνα με ανακοίνωση της ERGO, με την επιχειρηματική αυτή επιλογή, η εταιρεία διευρύνει τις δραστηριότητές της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, εδραιώνει την παρουσία της στην κορυφή των ασφαλιστικών εταιρειών της χώρας, ισχυροποιεί το χαρτοφυλάκιό της στον ευαίσθητο κλάδο της Νομικής Προστασίας, ο οποίος εξακολουθεί να έχει μεγάλη στρατηγική σημασία για τον όμιλο ERGO και επιτυγχάνει σημαντικές οικονομίες κλίμακας που θα της επιτρέψουν πλέον να προσφέρει εξειδικευμένες και ιδιαίτερα ανταγωνιστικές υπηρεσίες νομικής προστασίας.

Η εξέλιξη αυτή, που τελεί υπό την αίρεση των απαραίτητων εγκρίσεων από τις αρμόδιες αρχές, είναι ευθυγραμμισμένη με τη στρατηγική του ομίλου ERGO, που στοχεύει σε κερδοφόρα ανάπτυξη, σε Ευρώπη και Ασία, προσφέροντας ασφαλιστικές υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, μέσω ισχυρών θυγατρικών εταιρειών του, που μπορούν να ικανοποιήσουν όλες τις σύγχρονες ασφαλιστικές ανάγκες ιδιωτών και επιχειρήσεων, προστίθεται στην ανακοίνωση. Σχολιάζοντας την επικείμενη συγχώνευση των δύο εταιρειών του ομίλου ERGO, ο CEO της ERGO Ασφαλιστική κ. Θεόδωρος Κοκκάλας τόνισε μεταξύ άλλων ότι πρόκειται για επιχειρηματική επιλογή που επιβεβαιώνει για ακόμη μία φορά ότι η Ελλάδα βρίσκεται στο επίκεντρο του στρατηγικού σχεδιασμού του ομίλου, αλλά και ότι η ηγεσία αυτού πιστεύει ακράδαντα στην προοπτική ανάπτυξης της ελληνικής αγοράς, στην ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης και κατ' επέκταση στην περαιτέρω διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης σε όλους τους ενδιαφέροντες κλάδους υψηλής προσφοράς και χαμηλής ζήτησης, όπως αυτός της νομικής προστασίας.

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας.

INTERAMERICAN

Τη διάθεση του νέου προγράμματος ασφάλισης «Truck Carrier» για ασφάλιση μεταφοράς εμπορευμάτων ξεκίνησε η INTERAMERICAN. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα κάλυψης μεταφοράς εμπορευμάτων εντός της Ελλάδος με φορτηγό αυτοκίνητο (ιδιόκτητο ή μισθωμένο), το οποίο προήλθε από τη συγχώνευση με τα υφιστάμενα προγράμματα «Truck Cargo» και «Carrier». Το νέο πρόγραμμα αφορά σε νέες εργασίες και ανταποκρίνεται πλήρως στις απαιτήσεις του Νόμου 4070/12, σύμφωνα με τον οποίο ορίζεται η υποχρέωση των μεταφορικών να διαθέτουν ασφαλιστική κάλυψη τουλάχιστον μέχρι του ποσού των 60.000 ευρώ για την αποκατάσταση ζημιάς, που ενδέχεται να επέλθει από ευθύνη του μεταφορέα. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε ανεξάρτητους επαγγελματίες μεταφορείς, σε μεταφορικές εταιρείες, καθώς και σε εταιρείες που μεταφέρουν τα εμπορεύματά τους με δικά τους φορτηγά (Φ.Ι.Χ.). Το «Truck Carrier» είναι ετήσιας διάρκειας και χαρακτηρίζεται από την εφάπαξ πληρωμή του ασφαλίστρου, απαλλαγή 200 ευρώ για όλα τα όρια ευθύνης, για τα οποία παρέχονται ανά φόρτωση τέσσερις επιλογές (από 60.000 μέχρι 300.000 ευρώ). Η ασφάλιση αφορά στο συγκεκριμένο φορτηγό και το ταυτάριθμο ρυμουλκούμενο, με ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο ανά φορτηγό. Συμβαλλόμενος στην ασφάλιση είναι ο ιδιοκτήτης του φορτηγού ή αυτός που το μισθώνει, ενώ ασφαλιζόμενος και δικαιούχος αποζημίωσης είναι ο εκάστοτε ιδιοκτήτης του μεταφερομένου εμπορεύματος.

Υδρόγειος Ασφαλιστική

Η Υδρόγειος Ασφαλιστική και ο ΕΣΑΚΕ, διοργανώτρια αρχή του ελληνικού πρωταθλήματος μπάσκετ, ανανέωσαν τη χορηγική τους συνεργασία για 8η συνεχή χρονιά. Ως επίσημος χορηγός της ΕΚΟ Basket League 2019-2020, η Υδρόγειος Ασφαλιστική αναδεικνύεται σε έναν από τους μακροβιότερους στρατηγικούς εταίρους του ΕΣΑΚΕ. «Με μεγάλη χαρά η Υδρόγειος Ασφαλιστική μετρά οκτώ χρόνια κοινής πορείας, δίπλα στον ΕΣΑΚΕ, μέσα στα γήπεδα όπου χτυπά η καρδιά του ελληνικού μπάσκετ και των Ελλήνων φιλάθλων», δηλώνει σχετικά ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής. «Δεν είναι τυχαίο ότι η συνεργασία αυτή συνεχίζεται για τόσα χρόνια. Συνεχίζεται γιατί βασίζεται σε γερά θεμέλια και κοινές αξίες που μας συνδέουν με τον ΕΣΑΚΕ και τον κόσμο του μπάσκετ. Συνεχίζεται γιατί αποτελεί έκφραση της μεγάλης μας αγάπης για το άθλημα. Ευχόμαστε να έχουμε ένα συναρπαστικό πρωτάθλημα!».

INTERAMERICAN

Την κορυφαία διάκριση στα φετινά Mobile Excellence Awards, στην κατηγορία των «Mobile εφαρμογών στις Υπηρεσίες και τη Διακυβέρνηση» για τον ασφαλιστικό κλάδο, κατέκτησε η INTERAMERICAN. Συγκεκριμένα, η εφαρμογή «Drive On», που η εταιρεία διέθεσε πρόσφατα στους ασφαλισμένους της για οδική βοήθεια, ξεχώρισε μεταξύ των υποψηφιοτήτων, επιβεβαιώνοντας τη συνέχεια των καινοτομιών της INTERAMERICAN στις υπηρεσίες για το αυτοκίνητο. Η δυνατότητα ψηφιακής δήλωσης περιστατικού στην εταιρεία, με χρήση κινητών συσκευών iOS και Android, ξεκίνησε να λειτουργεί τον Ιούνιο του 2019. Η φιλοσοφία της εφαρμογής βασίζεται στην πληρέστερη και ταχύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη, με παράλληλη αξιοποίηση του βέλτιστου τρόπου διαχείρισης και διάθεσης των υποδομών οδικής βοήθειας από την INTERAMERICAN. Ο πελάτης, μέσω της mobile εφαρμογής «Drive On», αναγγέλλει το περιστατικό προς εξυπηρέτηση, το αίτημα παραλαμβάνεται μέσω Διαδικτύου και, με βάση τα χαρακτηριστικά του περιστατικού και τους διαθέσιμους πόρους, η αλγοριθμική υποδομή δρομολογεί τη διαδικασία διαχείρισης άμεσα προς τον καταλληλότερο άνθρωπο της οδικής βοήθειας για να επιληφθεί του περιστατικού. Ο πελάτης ενημερώνεται σε πραγματικό χρόνο μέσω του κινητού τηλεφώνου του για την ανάθεση του περιστατικού, για το χρόνο εξυπηρέτησής του, καθώς και για τη θέση του ανθρώπου που θα τον εξυπηρετήσει. Για τη δημιουργία της εφαρμογής «Drive On», η INTERAMERICAN συνεργάστηκε με την EmDot, τη Lighthouse και την Busybuilding.

NN

Το MDA Ελλάς, το σωματείο για τη φροντίδα των ατόμων με νευρομυϊκές παθήσεις, υποστήριξε η NN Hellas στον αγώνα του για τη δημιουργία της πρώτης Ειδικής Μονάδας Νευρομυϊκών Παθήσεων Ενηλίκων, συμμετέχοντας στον 37ο Μαραθώνιο Αθήνας, τον Αυθεντικό. Οι εθελοντές δρομείς της NN Hellas έστειλαν το δικό τους μήνυμα αλληλεγγύης, συνοδεύοντας τα μέλη του MDA Ελλάς με αναπηρικά αμαξίδια στη διαδρομή των 10 χλμ. και των 5 χλμ. αντίστοιχα. Οι εργαζόμενοι της εταιρείας με την ομάδα των 450 περίπου MDA Runners απέδειξαν ότι οι καθημερινές δυσκολίες, που μπορεί να αντιμετωπίζουν τα μέλη του MDA, δεν αποτελούν εμπόδιο ακόμη και στον πιο απαιτητικό αγώνα δρόμου.

MATRIX
Broker at Lloyd's

Με εγκριτική απόφαση που καταχωρίσθηκε πρόσφατα στο ΓΕΜΗ ολοκληρώθηκε η συγχώνευση διά απορροφήσεως της Πειραιώς Μεσίτες Α.Ε. από τη Matrix Μεσίτες Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων Α.Ε. Η επιχειρηματική αυτή απόφαση, που υλοποιήθηκε παράλληλα με τη στρατηγική συμμαχία με τον όμιλο Howden, αναδεικνύει τον όμιλο Matrix στον μεγαλύτερο μεσίτη ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων της χώρας, τόσο σε επίπεδο κύκλου εργασιών όσο και σε επίπεδο μεριδίων αγοράς, ενώ το σύνολο των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών αναγκών του πελατολογίου της Πειραιώς Μεσίτες θα εξυπηρετείται πλέον από τη Matrix Broker at Lloyd's.

Νέο Δ.Σ. στην Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος

Αναδείχθηκε μετά από αρχαιρεσίες το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος. Ειδικότερα, η νέα σύνθεση είναι η ακόλουθη:
Πρόεδρος: Βασίλειος Αγγέλου, Διευθύνων Σύμβουλος Lux Actuaries & Consultants P.C.,
Αντιπρόεδρος: Νικόλαος Φασούλης, Αναλογιστής,
Γεν. Γραμματέας: Ιωάννης Τοτός, Διευθυντής Αναλογιστών Ομίλου Interamerican,
Ταμίας: Δημήτρης Βασιλειάδης, Διευθυντής Πωλήσεων MetLife Ελλάδος,
Μέλη (αλφαβητικά): Μαριάννα Ανυφαντή, Διευθύνουσα Σύμβουλος Anras P.C.,
Λουκάς Λουκάς, Επόπτης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, Τράπεζα της Ελλάδος,
Γιώργος Μπιμπίρης, Επικεφαλής Διαχείρισης Κινδύνων ΑΧΑ Ασφαλιστικής. Όπως τονίζεται, ο απελθών πρόεδρος κ. Πάνος Δημητρίου, σε συνεργασία με τα μέλη που συμμετείχαν στο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης αυτά τα χρόνια, στόχευσαν σε μια πορεία εξωστρέφειας της Ένωσης, με διοργάνωση συνεδρίων, τεχνικών ημερίδων, Open Days, συνεργασίες με το εξωτερικό αλλά και τα ελληνικά πανεπιστήμια.

Nextdeal.gr

Για να μην χάνεις οπτικογράφημα *...

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

SUBSCRIBE

#Nextdeal

YouTube

Eurolife ERB Ασφαλιστική

Eurobank

A FAIRFAX Company

e-ασφάλεια αυτοκινήτου

Τη δυνατότητα online διαμόρφωσης εξατομικευμένου πακέτου ασφαλιστικής κάλυψης του αυτοκινήτου σε κάθε ενδιαφερόμενο παρέχει η νέα ψηφιακή εμπειρία Bancassurance, που εγκαινιάζουν στο πλαίσιο της συνεργασίας τους Eurobank και Eurolife ERB. Μάλιστα, για όσους διατηρούν λογαριασμό μισθοδοσίας στη Eurobank προβλέπεται ευνοϊκή τιμολόγηση, ενώ, παράλληλα, ισχύει η τιμολογιακή πολιτική που έχει υιοθετήσει η Eurolife ERB σε συγκεκριμένες κατηγορίες πελατών βάσει κριτηρίων κάλυψης κινδύνων στον κλάδο του Αυτοκινήτου. Ειδικότερα, μέσα από την αποκλειστική τους συνεργασία, η Eurobank, ως ασφαλιστικός πράκτορας, και η ασφαλιστική εταιρεία Eurolife ERB, αφενός, ενισχύουν τη θέση τους στον σταθερά αναπτυσσόμενο κλάδο του Bancassurance και, αφετέρου, αξιοποιώντας τα πλεονεκτήματα της ψηφιακής τεχνολογικής επανάστασης, παρέχουν στον καταναλωτή τη δυνατότητα όχι μόνο να επιλέγει αυτό που πραγματικά χρειάζεται και μάλιστα με το κόστος που ταιριάζει στις οικονομικές δυνατότητές του, αλλά και να ασφαλίζεται στο χρόνο και με τον τρόπο που ο ίδιος αποφασίζει.

Η Eurobank συνεχίζει να αξιοποιεί τις μεγάλες δυνατότητες της νέας ψηφιακής εποχής με τον βέλτιστο τρόπο και να προσφέρει απλούστερες, ταχύτερες και ασφαλείς υπηρεσίες και προϊόντα στους πελάτες της, βελτιώνοντας την καθημερινότητά τους, τόνισε μεταξύ άλλων ο γενικός διευθυντής Λιανικής Τραπεζικής Eurobank, κ. Ιάκωβος Γιαννακλής. Από την πλευρά της η αναπληρώτρια γενική διευθύντρια Marketing & Business Development της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, Τατιάνα Δικαστοπούλου, επισήμανε ότι η Eurolife, στο πλαίσιο της στρατηγικής της για παροχή καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών για τα δίκτυά της, εγκαινιάζει τη λογική των «σπονδυλωτών» προγραμμάτων, απαντώντας στη σύγχρονη ανάγκη των πελατών να επιλέγουν τις καλύψεις που αυτοί επιθυμούν, με βάση τις εξατομικευμένες ανάγκες τους.

Ο κ. Ιάκωβος Γιαννακλής.

Η κ. Τατιάνα Δικαστοπούλου.

Με μια απλή, γρήγορη και συγχρόνως ασφαλή διαδικασία στο ασφαλές ψηφιακό περιβάλλον της Eurobank, και συγκεκριμένα σε ειδικά διαμορφωμένη ενότητα εντός του www.eurobank.gr, όλοι οι ενδιαφερόμενοι (ανεξάρτητα εάν είναι πελάτες της Eurobank ή όχι) θα μπορούν:

- να διαμορφώνουν οι ίδιοι την ασφάλεια αυτοκινήτου που επιθυμούν, επιλέγοντας το συνδυασμό καλύψεων που χρειάζονται αντί προκαθορισμένων «πακέτων»,
- να βλέπουν, για πρώτη φορά online, ξεχωριστά για κάθε κάλυψη το κόστος και την περιγραφή της, διαμορφώνοντας αναλυτική εικόνα για τα ασφάλιστρα του αυτοκινήτου τους,
- έχοντας πλήρη εικόνα του κόστους του συνδυασμού των καλύψεων που οι ίδιοι «χτίζουν», καθώς και της σύνοψης των χαρακτηριστικών της ασφάλειας που επιλέγουν, να πραγματοποιούν online την αίτησή τους, να επιλέγουν τον τρόπο πληρωμής των ασφαλίστρων και να πληρώνουν μεταβαίνοντας στην πλατφόρμα επιλογής τους (η εξόφληση μπορεί να γίνει μέσω του e-banking της Eurobank, ενώ όσοι δεν είναι χρήστες του e-banking της τράπεζας μπορούν να πληρώσουν με χρέωση της κάρτας τους στον διαδικτυακό τόπο της Eurolife ERB. Εναλλακτικά, τα ασφάλιστρα μπορούν να πληρωθούν σε κατάστημα οποιασδήποτε από τις τράπεζες που αναφέρονται στα ειδοποιητήρια πληρωμής της Eurolife ERB),
- να λαμβάνουν άμεσα από τη Eurolife ERB e-mail με το ασφαλιστήριο συμβόλαιό τους.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το έργο που επιτελεί η Ένωση «Μαζί για το Παιδί» και τη διαχρονική μέριμνα της Εθνικής Ασφαλιστικής προς τις ευαίσθητες ομάδες του πληθυσμού υπογράμμισε ο διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance, κ. Ιωάννης Σηφάκης, κατά την εκδήλωση παράδοσης της επιταγής των 55.511 ευρώ που συγκεντρώθηκαν κατά το 3ο No Finish Line Athens. Στον φετινό αγώνα η συμμετοχή είχε ξεπεράσει κάθε προσδοκία, καθώς συνολικά 11.534 δρομείς κάλυψαν τρέχοντας ή περπατώντας συνολική απόσταση 111.022 χλμ., η οποία μεταφράστηκε σε 55.511 ευρώ για τα παιδιά που έχουν ανάγκη. Μάλιστα, η ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής -μεγάλος χορηγός της διοργάνωσης- κατέλαβε τη δεύτερη θέση στον αγώνα των 90 ωρών με 3.989 χλμ.

Sofos Insurance Agency-Globalis

Σε μια νέα στρατηγικής σημασίας συνέργεια προχωρούν η Sofos Insurance Agency A.E. και η Globalis A.E., με στόχο την ποιοτικότερη παροχή υπηρεσιών στους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους τους. Η συνεργασία ανακοινώθηκε στα κεντρικά γραφεία της Sofos Insurance Agency A.E. από τον πρόεδρο της εταιρείας κ. Χρήστο Σοφό, παρουσία όλων των στελεχών, περιφερειακών δ/ντών, δ/ντών υποκ/μάτων, καθώς επίσης και των στελεχών της Globalis A.E. Ο κ. Αντώνης Γαβρίλης, πρόεδρος Δ.Σ. της Globalis, ανέφερε τα πλεονεκτήματα της συνέργειας, καθώς και τις δυνατότητες που θα παρέχει το νέο σχήμα στους συνεργάτες των δύο εταιρειών. Στη συνέχεια, ο κ. Νίκος Γαβρίλης, διευθύνων σύμβουλος της Globalis A.E., έκανε εκτενέστατη αναφορά στα προϊόντα που παρέχει η εταιρεία στους ασφαλισμένους της ανά τον κόσμο, ενώ ο κ. Γιώργος Σοφός, γενικός διευθυντής της Sofos Insurance Agency, εξέφρασε την ικανοποίησή του για τη συνεργασία.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Την εκπαίδευση βάζει πάνω από όλα η Ιντερσαλόνικα, που φέρνει τη γνώση και αυτή την επιτυχία. Για ακόμα μία φορά οι εργαζόμενοι του ομίλου άγγιξαν το απόλυτο της επιτυχίας στις εξετάσεις πιστοποίησης επαγγελματικών γνώσεων ασφαλιστικού πράκτορα, όταν ο μέσος όρος επιτυχίας στις εξετάσεις κυμαίνεται στο 50%. Όπως αναφέρει η εταιρεία σε σχετική ανακοίνωση, διακόσιοι πλέον πιστοποιημένοι εργαζόμενοι σε όλη την Ελλάδα, με επικαιροποιημένες τις γνώσεις τους μέσω των σεμιναρίων επαναπιστοποίησης, μπορούν και παρέχουν ασφαλιστικές υπηρεσίες υψηλού επιπέδου πλήρως εναρμονισμένες στα δεδομένα του νέου θεσμικού πλαισίου. Ο όμιλος Ιντερσαλόνικα εδώ και δεκαετίες διαθέτει χρόνο, τεχνογνωσία και πόρους οικονομικούς και ανθρώπινους στην εκπαιδευτική αναβάθμιση της ασφαλιστικής αγοράς. Οι εργαζόμενοι στην εταιρεία αφιερώνουν πολύτιμο χρόνο για την ανάπτυξη των ασφαλιστικών τους γνώσεων και γεύονται την ικανοποίηση της επιτυχίας όχι μόνο θεωρητικά αλλά και στην πράξη στα βλέμματα των πελατών. Το εκπαιδευτικό κέντρο από τη μεριά του βρίσκεται πάντα αρωγός σε αυτή τη συντονισμένη προσπάθεια, δίνοντας κάθε φορά τα απαραίτητα εφόδια και γνωστικό υλικό. Η εκπαίδευση είναι χρυσός που καλλιεργείται από τον άνθρωπο, δεν κοστίζει, θέλει όμως κόπο και τρόπο, σύμφωνα με την εταιρεία, η οποία τονίζει ότι ο χρυσός και τα πλούτη μπορεί να χαθούν, οι γνώσεις όμως ποτέ, παραμένουν πάντα στον άνθρωπο και η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ βασίζεται στον άνθρωπο.

Ο κ. Κώστας Γιαννιώτης, διευθύνων σύμβουλος της Ιντερσαλόνικα.

INTERAMERICAN

Στο πλαίσιο του πολιτιστικού προγράμματος «Γνωριμία με την Κληρονομιά μας», ομάδα 50 εργαζομένων της εταιρείας επισκέφθηκε τους αρχαιολογικούς χώρους του Άργους και της Επιδαύρου. Οι εργαζόμενοι ξεναγήθηκαν στο Αρχαίο Θέατρο Άργους, γνώρισαν τις Θέρμες, το Αδριάνειο Υδραγωγείο και την Αρχαία Αγορά του Άργους. Η ομάδα κατέληξε στην Επίδαυρο, όπου είχε την εμπειρία μιας ιδιαίτερης ξενάγησης στο αρχαιολογικό πάρκο του Ασκληπιείου από τον εκ των κορυφαίων αρχαιολόγων του τόπου μας, κ. Βασίλη Λαμπρινουδάκη, ομότιμο καθηγητή Κλασικής Αρχαιολογίας του Πανεπιστημίου Αθηνών και επικεφαλής των ανασκαφών στο Ασκληπιείο από το 1974 έως σήμερα, καθώς και της ανάταξης και αποκατάστασης των μνημείων της Επιδαύρου μέχρι πρόσφατα.

Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου.

NN Δίπλα στους νέους

Σε 15 επιλεγμένα σχολεία σε όλη την Ελλάδα είναι διαθέσιμο το ψηφιακό πρόγραμμα σχολικού επαγγελματικού προσανατολισμού «My Career», που δημιούργησε η NN Hellas, σε συνεργασία με το Junior Achievement Greece. Η δράση υλοποιείται στο πλαίσιο της διεθνούς πρωτοβουλίας Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης του ομίλου NN «Future Matters» και στηρίζεται στις αξίες της εταιρείας «Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε». «Δεσμευόμαστε ότι θα συνεχίσουμε να είμαστε δίπλα στους νέους και στοχεύουμε το 2020 να γνωρίσουν και να αγκαλιάσουν το πρόγραμμα αυτό περισσότερα από 50 σχολεία και 1.250 μαθητές σε όλη την Ελλάδα», τόνισε η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

Από την πλευρά του ο κ. Αργύρης Τζικόπουλος, γενικός διευθυντής του Σωματείου Επιχειρηματικότητας Νέων/Junior Achievement Greece, τόνισε ότι «προσφέρουμε ένα καινοτόμο πρόγραμμα, το οποίο έρχεται να καλύψει μια ανάγκη του ελληνικού εκπαιδευτικού συστήματος και να προσφέρει στους μαθητές τα κατάλληλα ερεθίσματα για να ανακαλύψουν πτυχές του εαυτού τους».

INTERAMERICAN

Στο πλαίσιο του ενδιαφέροντός της για την εκπαίδευση και την καλλιέργεια χρηματοοικονομικής συνείδησης από την παιδική ηλικία, η INTERAMERICAN υποστηρίζει χορηγικά το νέο βιβλίο του Νικολάου Δ. Φίλιππα, καθηγητή Χρηματοοικονομικής του Πανεπιστημίου Πειραιώς και προέδρου-ιδρυτή του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικού Αλφαβητισμού. Το νέο βιβλίο απευθύνεται σε παιδιά από 10 μέχρι και 12 ετών, έχει τίτλο «Τα χρήματα δεν φυτρώνουν στα δέντρα!» και έρχεται να ολοκληρώσει μια κλιμακωτή, για τις ηλικίες των εκπαιδευόμενων παιδιών, τριλογία του συγγραφέα, μετά την έκδοση των δύο πρώτων βιβλίων «Αποταμιεύοντας για το μέλλον μας!» και «Προγραμματίζοντας για το μέλλον μας!». Και τα δύο πρώτα βιβλία, που απευθύνονται σε μικρότερες ηλικίες, είχαν τη χορηγική συνδρομή της εταιρείας.

NP ασφαλιστική

Πρωταγωνιστικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά, σε ό,τι αφορά τον τομέα της επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης γνώσεων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, κατέχει η NP Ασφαλιστική. Από το 2015 μέχρι και τον Οκτώβριο 2019, η εταιρεία έχει πραγματοποιήσει 208 σεμινάρια επαναπιστοποίησης στις μεγαλύτερες πόλεις ανά την ελληνική επικράτεια, στα οποία συμμετείχαν πάνω από 700 επαγγελματίες του ασφαλιστικού χώρου με συνολικά 8.312 παρουσίες. Επιπρόσθετα η εταιρεία πραγματοποίησε επαναληπτικά σεμινάρια εντός του Νοεμβρίου. Τα μεγέθη αυτά καταδεικνύουν τη μεγάλη σημασία που δίνει η εταιρεία στην εκπαίδευση των συνεργατών της, σημειώνοντας ότι ο καλά εκπαιδευμένος και ενημερωμένος επαγγελματίας είναι αυτός που θα χαράξει το παρόν και το μέλλον στην ασφαλιστική αγορά.

AXA

Στα 79,7 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκαν τα συνολικά έσοδα του ομίλου AXA στο εννεάμηνο του 2019, αυξημένα κατά 5% έναντι του αντίστοιχου περσινού διαστήματος που είχαν διαμορφωθεί σε 75,8 εκατ. ευρώ. Η AXA παρουσίασε ακόμη μια ισχυρή λειτουργική επίδοση κατά τους πρώτους εννέα μήνες του 2019, δήλωσε ο Gérald Harlin, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και οικονομικός διευθυντής του ομίλου AXA. Τα έσοδα της AXA αυξήθηκαν συνολικά κατά 5%, κυρίως με τη συνεχή και ισχυρή δυναμική ανάπτυξης στους κλάδους εμπορικών κινδύνων και υγείας, με όλες τις γεωγραφικές περιοχές δραστηριοποίησης του ομίλου να συνεισφέρουν σε αυτή τη δυναμική ανάπτυξης, πρόσθεσε ο Gérald Harlin.

«Ο δείκτης φερεγγυότητας ΙΙ του ομίλου AXA ήταν 187%, εντός του εύρους του στόχου, αποδεικνύοντας τη δυναμική και την ανθεκτικότητα του Ισολογισμού του ομίλου, ακόμα και στο πλαίσιο των πολύ χαμηλών επιτοκίων στα τέλη Σεπτεμβρίου. Η πώληση της AXA Bank Belgium, η οποία ανακοινώθηκε πρόσφατα, σηματοδοτεί ένα ακόμα σημαντικό βήμα προς την κατεύθυνση απλοποίησης του προφίλ της AXA και της εστίασης στους προτιμώμενους τομείς δραστηριοποίησης, σύμφωνα με τη στρατηγική: Φιλοδοξία 2020», υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο Gérald Harlin.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αρωγός μιας εξαιρετικά σημαντικής πρωτοβουλίας της Πανελλήνιας Εταιρείας Πρόληψης για τον Καρκίνο «Στόχος-Πρόληψη» στάθηκε για άλλη μια φορά η Εθνική Ασφαλιστική. Συγκεκριμένα, η εταιρεία ήταν μεγάλος χορηγός του περιπτέρου δωρεάν ψηλάφησης μαστού που διοργανώθηκε στο σταθμό μετρό Συντάγματος για το κοινό τον Οκτώβριο. Εξακόσιες γυναίκες από 18 έως 84 ετών -με αξιοσημείωτη τη συμμετοχή της ηλικιακής ομάδας 18-29 ετών- είχαν την ευκαιρία να υποβληθούν σε δωρεάν κλινικό έλεγχο μαστού, από 18 εξειδικευμένους επιστήμονες που εθελοντικά προσέφεραν τις υπηρεσίες τους, με τη βοήθεια 18 εθελοντριών νοσηλευτριών του Ερυθρού Σταυρού. Αξίζει να σημειωθεί ότι για πρώτη φορά στο πλαίσιο της εν λόγω δράσης προστέθηκε και η ενημέρωση του ανδρικού κοινού για τον καρκίνο του προστάτη από ομάδα ανδρολόγων-ουρολόγων. Η Εθνική Ασφαλιστική, πρωτοπόρος στην προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς, υποστηρίζει θερμά δράσεις και πρωτοβουλίες που προάγουν την ευαισθητοποίηση σε θέματα υγείας, στο πλαίσιο των διαχρονικών αξιών που διέπουν την πολύχρονη διαδρομή της, προστίθεται στην ανακοίνωση.

INTERAMERICAN ΜΕΝΤΩΡ

Τα στελέχη που συμμετείχαν στη διεθνή συνάντηση εργασίας.

Η ευρωπαϊκή κοινοπραξία εταιρειών EURAPCO και η εταιρεία πραγματογνωμόνων-εκτιμητών-μηχανικών ΜΕΝΤΩΡ του ομίλου INTERAMERICAN οργάνωσαν στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN στην Αθήνα συνάντηση εκπροσώπων των εταιρειών μελών της κοινοπραξίας, κατά την οποία συζητήθηκαν θέματα Διαχείρισης Κινδύνων Φωτοβολταϊκών Εγκαταστάσεων. Στη συνάντηση εργασίας συμμετείχαν riskengineers, underwriters και πραγματογνώμονες από τις εταιρείες ACHMEA (Ολλανδία), CASER (Ισπανία), GOTAER (Γερμανία), SWISS MOBILIAR (Ελβετία) και στελέχη των εταιρειών INTERAMERICAN και ΜΕΝΤΩΡ. Την ελληνική εμπειρία και τις βασικές παραμέτρους του underwriting των φωτοβολταϊκών εγκαταστάσεων παρουσίασε ο Κ. Τσολακίδης, υπεύθυνος Ασφάλισης Περιβαλλοντικών Κινδύνων και Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας της INTERAMERICAN. Εκ μέρους της εταιρείας ΜΕΝΤΩΡ, ο Θ. Κουκάς, υπεύθυνος Πραγματογνωμοσυνών, παρουσίασε στατιστικά ζημιών σε φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις και χαρακτηριστικές περιπτώσεις ζημιών. Από την εταιρεία «ΜΕΣΣΑΡΙΤΗΣ Ανανεώσιμες», ο Γ. Μεσσαρίτης, διευθύνων σύμβουλος, ανέπτυξε θέματα λειτουργίας και συντήρησης φωτοβολταϊκών εγκαταστάσεων, καθώς και την οπτική του επενδυτή σε σχέση με την ασφάλισή τους. Ακόμη, ο Klaus Schreiber, υπεύθυνος Διεθνών Εργασιών Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας GOTAER, παρουσίασε ειδικότερα θέματα underwriting και αποζημιώσεων για φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις επί στέγης.

Karavias Underwriting

Για ακόμη μια χρονιά η Karavias Underwriting Agency στηρίζει έμπρακτα την τέχνη και τον πολιτισμό, χορηγώντας την ασφαλιστική κάλυψη της «Art Thessaloniki», της έκθεσης έργων τέχνης που έχει καθιερωθεί ως ένα από τα μεγαλύτερα ετήσια εικαστικά γεγονότα στη Βόρεια Ελλάδα. Η έκθεση καλύπτεται μέσω του εξειδικευμένου συμβολαίου Κατά Παντός Κινδύνου Έργων Τέχνης & Κοσμημάτων «Fine Art Insurance» της Karavias Underwriting Agency, εξουσιοδοτημένου ανταποκριτή των Lloyd's. Η Art Thessaloniki πραγματοποιήθηκε στο Διεθνές Εκθεσιακό & Συνεδριακό Κέντρο Θεσσαλονίκης.

Carglass® Ελλάδος

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε για ακόμη μια χρονιά το μεγαλύτερο φιλανθρωπικό και αθλητικό γεγονός της Belron®, μητρικής εταιρείας της Carglass®, με στόχο την υποστήριξη του μη κερδοσκοπικού οργανισμού Afrika Tikkun. Περισσότεροι από 1.400 εργαζόμενοι και συνεργάτες του ομίλου από όλον τον κόσμο συγκεντρώθηκαν στην Dorney Lake του Λονδίνου, με σκοπό την υποστήριξη του ιδρύματος, μέσω του αθλητισμού. Για την ελληνική ομάδα καταγράφηκε ρεκόρ συμμετοχών, αφού την Carglass® Ελλάδος εκπροσώπησαν επάξια 41 δρομείς, ποδηλατιστές και κολυμβητές. Η επιμονή για την επίτευξη του στόχου, που αφορά τόσο ατομικά τον κάθε αθλητή όσο και συλλογικά την αποστολή ολόκληρη, επέφερε στη χώρα μας δύο μετάλλια, το χρυσό για τον Ημιμαραθώνιο, στην κατηγορία των Ανδρών, και το ασημένιο για τα 5 χιλιόμετρα Τρέξιμο, στην κατηγορία των Γυναικών.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

SUNLIGHT creating energy

Πώς εξασφαλίζεται η επιχειρηματική συνέχεια!

Η αναγνώριση του σημαντικού ρόλου της ασφάλισης και η ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης των επιχειρήσεων βρέθηκαν στο επίκεντρο εκδήλωσης που διοργάνωσαν η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και η εταιρεία SUNLIGHT, μέλος του Ομίλου Olympia. Αν είσαι ανασφάλιστος, είναι οικονομικά και κοινωνικά επικίνδυνο, ανέφερε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο οποίος κάλεσε το κράτος να αντιμετωπίσει με εμπιστοσύνη τον ασφαλιστικό κλάδο. Από την πλευρά του Olympia Group, χαιρετισμό απηύθυνε ο κ. Γιάννης Καράγιαννης, εκτελεστικός πρόεδρος του ομίλου, τονίζοντας: «Με όλα όσα συμβαίνουν στο ελληνικό και διεθνές γίγνεσθαι, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις για τις εταιρείες είναι απαραίτητοι lifetime partners. Με αφορμή τη δική μας εμπειρία συμμετέχουμε σε αυτήν την υψηλού κύρους εκδήλωση και μοιραζόμαστε τα συμπεράσματα που αποκομίσαμε από αυτή τη μεγάλη πρόκληση που αντιμετωπίσαμε και βγήκαμε δυνατότεροι».

Στη συνέχεια, ο κ. Γ. Ξηρουχάκης, Group General Counsel του ομίλου Olympia, αναφέρθηκε στο πρότυπο παράδειγμα της SUNLIGHT: «Η επιχειρηματική συνέχεια αποτελεί ύψιστη προτεραιότητα για τον όμιλό μας και το παράδειγμα της SUNLIGHT μας επιβεβαίωσε πως επιχειρηματική συνέχεια χωρίς ασφαλιστική πίστη δεν μπορεί να υπάρξει».

Η κ. Τάνια Χαδούλη, Group Legal Counsel & Compliance Director της SUNLIGHT, ανέφερε πως πρώτο μέλημα ήταν η ασφάλεια των εργαζομένων και η διασφάλιση ότι δεν θα επηρεαζόταν η τοπική κοινωνία από το εν λόγω περιστατικό.

Για τη μεγαλύτερη ασφαλιστική ζημιά που έχει καταγραφεί σε ελληνική επιχείρηση έκανε λόγο ο Γεώργιος Δαλιάνης, διευθύνων σύμβουλος της AON και μεσίτης ασφαλίσεων.

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, διευθύνων σύμβουλος της ERGO Ασφαλιστικής, εξέφρασε την ικανοποίησή του λέγοντας πως οι ασφαλιστικές κατάφεραν να υλοποιήσουν την υπόσχεση που έδωσαν και έκανε λόγο για τη μεγαλύτερη ζημιά στην Ευρώπη. Στην αναβάθμιση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στις επιχειρήσεις εστίασε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστικής, Νίκος Μακρόπουλος.

Από την πλευρά του ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου INTERAMERICAN, Γιάννης Καντώρος, εκτίμησε ότι μόλις το 25% των ελληνικών επιχειρήσεων είναι ασφαλισμένο και σημείωσε ότι καθώς κατεβαίνουμε στην πυραμίδα, το ποσοστό ασφάλισης μειώνεται δραματικά.

Τέλος, ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, απέδωσε την αρνητική εικόνα της Ελλάδας σε θέματα ασφάλισης στην κακή νοοτροπία ενός κράτους που για χρόνια δεν άφηνε τον ιδιωτικό τομέα να κάνει σωστά τη δουλειά του. Το ασφαλιστικό σχήμα αποτελούταν από οκτώ εταιρείες. Leader εταιρεία ήταν η ERGO Ασφαλιστική Α.Ε. (με ποσοστό συμμετοχής 25%), η οποία διηύθυνε την όλη διαχείριση της ζημιάς, καθώς και στις υπόλοιπες εταιρείες του συνασφαλιστικού σχήματος Ευρώπη Ασφαλιστική (20%), INTERAMERICAN (19%), Generali Hellas AAE (15%), Eurolife ERB Ασφαλιστική (9%), Interasco ΑΕΓΑ (4%), Ορίζων Ασφαλιστική (4%) και Ευρωπαϊκή Πίστη (4%).

Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου.

Ο κ. Γ. Καραγιάννης.

Ο κ. Γ. Ξηρουχάκης.

Από δεξιά προς τα αριστερά: Γ. Δαλιάνης, Π. Δημητρίου, Γ. Καντώρος, Ν. Μακρόπουλος, Θ. Κοκκάλας, Τ. Χαδούλη, Μ. Αντωνάκη και Χρήστος Κώνστας.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ

Η αξία του χρηματοοικονομικού αλφαβητισμού

Από αριστερά, ο παρουσιαστής της εκδήλωσης, δημοσιογράφος Γ. Ευγενίδης και οι ομιλητές Ν. Φίλιππας, Γ. Στουρνάρας, Όλγ. Κεφαλογιάννη, Γ. Καντώρος, Κ. Αίσωπος και Ά. Κόπτιος.

Την ιδιαίτερη σημασία της εκπαίδευσης των πολιτών, από τις παιδικές ηλικίες, στις απαραίτητες γνώσεις για την οικονομία, τη διαχείριση του χρήματος και την αξία της αποταμίευσης τόνισε ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, σε εκδήλωση που οργάνωσε το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικού Αλφαβητισμού στην Τράπεζα της Ελλάδος, κατά την Παγκόσμια Ημέρα της Αποταμίευσης.

«Στην Ελλάδα ειδικότερα, μετά τη μακρά περίοδο της κρίσης που τόσα παιδιά τη βίωσαν μέχρι την ενηλικίωσή τους, είναι πολύ πιο σημαντικό να επιμείνουμε ώστε τα παιδιά να μεγαλώνουν γνωρίζοντας τις βασικές οικονομικές έννοιες», υπογράμμισε ο επικεφαλής της εταιρείας, επισημαίνοντας ότι από το 2005 μελέτη του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης έχει αναδείξει την αναγκαιότητα του χρηματοοικονομικού αλφαβητισμού. Σύμφωνα με τα στοιχεία της μελέτης του ΟΟΣΑ, η έλλειψη σχετικής εκπαίδευσης στον σύγχρονο κόσμο καθιστά τα άτομα και τα νοικοκυριά πιο επιρρεπή στη δημιουργία χρέους και στην πτώχευση. Χαρακτηριστικό της ελαφράς συνείδησης των Ελλήνων για τη διαχείριση των χρημάτων είναι το παράδειγμα που ανέφερε ο κ. Καντώρος: βάσει στοιχείων της Επιτροπής Τυχερών Παιγνίων, το 2018 διατέθηκαν περί τα 16 δισ. ευρώ σε τζόγο, όταν κατά την ίδια περίοδο -σύμφωνα με την ΕΛ.ΣΤΑΤ.- οι πολίτες της χώρας μας κατανάλωσαν περί τα 24 δισ. σε είδη διατροφής και μόνο 9 δισ. για την υγεία τους.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας αναφέρθηκε, ακόμη, στις έρευνες του INTERAMERICAN Research Center, που καταδεικνύουν υψηλό βαθμό χρηματοοικονομικού αναλφαβητισμού σε φοιτητές, όπως επίσης και συνταξιοδοτικού αναλφαβητισμού σε ενηλίκους που βρίσκονται στην προ συνταξιοδότησης περίοδο της ζωής τους. Είναι χαρακτηριστικό ότι μόνο το 17% των φοιτητών έχει ικανοποιητικές χρηματοοικονομικές γνώσεις, ενώ το 28% των ερωτηθέντων είναι συνταξιοδοτικά εγγράμματοι, με την πλειοψηφία αυτών να είναι ήδη συνταξιούχοι. Μάλιστα, ο συνταξιοδοτικός αλφαβητισμός συνδέεται με σειρά κοινωνικοοικονομικών μεταβλητών: ηλικία συνταξιοδότησης, ακαθάριστο μηνιαίο εισόδημα, μείωση εισοδήματος κατά την περίοδο της κρίσης. Ο συνταξιοδοτικός αλφαβητισμός αποτελεί και παράγοντα του σωστού συνταξιοδοτικού προγραμματισμού (retirement planning). Επισημαίνεται ότι η εταιρεία μελετά συστηματικά το φαινόμενο του χρηματοοικονομικού αλφαβητισμού μέσω του INTERAMERICAN Research Center και σχεδιάζει την αντιμετώπισή του, στο πλαίσιο του προγράμματος εταιρικής υπευθυνότητας που αναπτύσσει, με σχετικές πρωτοβουλίες. Παράλληλα, για τον οικονομικό προγραμματισμό της ατομικής και οικογενειακής ζωής, η εταιρεία διαθέτει μία ομάδα «αιχμής» από χρηματοοικονομικούς συμβούλους (financial planners) στο εταιρικό της δίκτυο πωλήσεων. Στο σημερινό κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον, ο ρόλος των financial planners καθίσταται εξαιρετικά σημαντικός, δεδομένου ότι έχουν τη δυνατότητα να καταγράφουν και να αναλύουν τις εξατομικευμένες ανάγκες και να προσδιορίζουν τους στόχους των ατόμων και των οικογενειών τους, προτείνοντας αποταμιευτικά-επενδυτικά χαρτοφυλάκια, προσαρμοσμένα στις ανάγκες τους.

Η εκδήλωση οργανώθηκε από το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικού Αλφαβητισμού και τον πρόεδρο και ιδρυτή του Νικόλαο Δ. Φίλιππα, καθηγητή Χρηματοοικονομικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Πειραιώς, με κεντρικό θέμα την παρουσίαση του νέου βιβλίου του με τίτλο «Τα χρήματα δεν φυτρώνουν στα δέντρα», το οποίο απευθύνεται σε παιδιά ηλικίας 10-12 ετών και όχι μόνον. Για την αποταμίευση και τον χρηματοοικονομικό αλφαβητισμό στην εκδήλωση, που φιλοξενήθηκε στο κεντρικό κατάστημα της Τραπέζης της Ελλάδος, μίλησαν επίσης ο Γιάννης Στουρνάρας, διοικητής της ΤτΕ, η Όλγα Κεφαλογιάννη, βουλευτής, ο καθηγητής Άγγελος Κόπτιος, πρύτανης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, και ο Κρις Αίσωπος, διευθύνων σύμβουλος της ALPHA TRUST ΑΕΔΑΚ. Η INTERAMERICAN είναι χορηγός της έκδοσης, όπως άλλωστε και των δύο βιβλίων του Νικολάου Δ. Φίλιππα για την αποταμίευση και τον χρηματοοικονομικό προγραμματισμό που έχουν προηγηθεί και απευθύνονται, ομοίως, σε παιδιά.

ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ

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.

Ασφαλίσεις

ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΑ ΛΕΩΦΟΡΕΙΑ
ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΑ ΤΡΕΝΑ
ΑΣΤΙΚΑ / ΥΠΕΡΑΣΤΙΚΑ
ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ
ΣΧΟΛΙΚΑ ΛΕΩΦΟΡΕΙΑ
MINI VANS

Προγράμματα

Tourist Bus
ECONOMY
CLASSIC
EXTRA
PREMIUM
WINTER
URBAN / INTERURBAN
YELLOW BUS
TOUR TRAIN
STAFF TRANSFER
MINI VAN

= ΦροντEasy

Καλύψεις

ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ
ΠΥΡΟΣ
ΚΛΟΠΗΣ
ΚΑΚΟΒΟΥΛΕΣ ΠΡΑΞΕΙΣ ΕΚΤΟΣ ΠΥΡΟΣ
ΦΥΣΙΚΑ ΦΑΙΝΟΜΕΝΑ
ΙΔΙΕΣ ΖΗΜΙΕΣ
ΘΡΑΥΣΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ
ΑΠΩΛΕΙΑ - ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΗ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ ΟΔΗΓΟΥ
ΥΛΙΚΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΠΟ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΟ ΟΧΗΜΑ
ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ
ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

ΑΘΗΝΑ
Βουλής 7, Σύνταγμα, 10562
T 210 3217801 | F 210 3217109

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Μ. Αντύπα 42, Πυλαία, 57001
T 2310 474422 | F 2310 473683

www.genikipanelladiki.gr

ERGO

Ο CEO της εταιρείας κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, στο κέντρο με την πράσινη μπλούζα, μαζί με δρομείς και εμψυχωτές.

Με επιτυχία έκλεισε το εορταστικό πενθήμερο του 37ου Αυθεντικού Μαραθωνίου της Αθήνας, με τη διοργάνωση να σημειώνει αριθμούς-ρεκόρ τόσο από πλευράς δρομέων όσο και από πλευράς επισκεπτών της ERGO Marathon Expo που προηγήθηκε. Την ημέρα του Αυθεντικού Μαραθωνίου της Αθήνας, η επίσημη Ομάδα Εμψυχωτών της ERGO Ασφαλιστικής παρότρυνε, ενθάρρυνε και έδωσε κουράγιο στους συμμετέχοντες, ενώ παράλληλα η εταιρεία είχε τη χαρά να είναι χορηγός στον Αγώνα Δρόμου 3 χλμ. ERGO που διοργανώθηκε για τρίτη φορά στο πλαίσιο του Αυθεντικού Μαραθωνίου της Αθήνας. Η εταιρεία συμμετείχε ακόμα πιο ενεργά σε όλους τους αγώνες της διοργάνωσης με τη δική της ERGO Running Team, η οποία φέτος αριθμούσε πάνω από 460 μέλη, ανάμεσά τους και ο CEO της εταιρείας κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, ο οποίος μετά τον τερματισμό του συναντήθηκε με όλη την «ομάδα ERGO», δρομείς και εμψυχωτές, σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο αποκλειστικά για αυτούς, για χαλάρωση και «διατροφική αποσυμπίεση». «Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που έχουμε επιλέξει ως εταιρεία να στηρίζουμε σταθερά τα τελευταία χρόνια τον Αυθεντικό Μαραθώνιο της Αθήνας», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Κοκκάλας.

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική

Με ένα ταξίδι στο Βερολίνο επιβράβευσε η Ορίζων Ασφαλιστική τους συνεργάτες της, που ξεχώρισαν με τις επιδόσεις τους στο διαγωνισμό Πωλήσεων του 2019. Οι συνεργάτες της εταιρείας είχαν στη διάθεσή τους 4 ημέρες για να γνωρίσουν την πόλη του Βερολίνου και της Δρέσδης, να επισκεφθούν σημαντικά αξιοθέατα και να ζήσουν σημαντικές εμπειρίες. Παράλληλα, πραγματοποιήθηκε η βράβευση των επιτυχόντων συνεργατών από τους κ.κ. Χρήστο Αχή, Κωνσταντίνο Αχή, Παύλο Αχή, οι οποίοι τους συνεχάρησαν και παράλληλα τους ευχαρίστησαν για την παραγωγική τους δραστηριότητα και την επίτευξη των στόχων τους. Στο ταξίδι παρευρέθησαν, μαζί με τους επιτυχόντες συνεργάτες, μέλη της διοίκησης και της διεύθυνσης Πωλήσεων της εταιρείας.

ERB Ασφαλιστικές Υπηρεσίες

Ένα τριήμερο στη Ρώμη ήταν το μεγάλο έπαθλο για τους νικητές του 2ου διαγωνισμού πωλήσεων του δικτύου ασφαλιστών της ERB Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ΑΕΜΑ. Με το διαγωνισμό πωλήσεων, η ERB Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ΑΕΜΑ επιβραβεύει για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά τους συνεργάτες της, επισημαίνοντας ότι ο ρόλος τους έχει ιδιαίτερη σημασία για την πορεία και την ανάπτυξή της. Ο Νίκος Κάρκουλας, σύμβουλος Διοίκησης Ανάπτυξης Δικτύων, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι ο διαγωνισμός πωλήσεων εξελίσσεται πλέον σε θεσμό για την εταιρεία, ενώ η Άννυ Τρύφων, διευθύνουσα σύμβουλος της ERB Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ΑΕΜΑ, αναφέρθηκε στη θετική πορεία της εταιρείας.

Μια ακόμα σημαντική διάκριση απέσπασε η Mega Brokers, στην οποία απονεμήθηκε βραβείο για την 1η θέση στην παραγωγή Κλάδου Ζωής Μεσιτών έτους 2018 από την Εθνική Ασφαλιστική. «Ευχαριστούμε όλους τους ανθρώπους της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής για τη στήριξή τους. Η κατάκτηση της 1ης θέσης, στην 1η ασφαλιστική εταιρεία, έχει σαφώς ιδιαίτερη βαρύτητα και αποτελεί πρόκληση για το μέλλον. Η επιτυχία αυτή ανήκει σε όλους τους συνεργάτες μας που εμπιστεύθηκαν και στήριξαν με την παραγωγή τους την προσπάθεια αυτή, αλλά και στο προσωπικό του κλάδου που ανταποκρίθηκε στις ιδιαίτερες απαιτήσεις με τον καλύτερο δυνατό τρόπο», αναφέρει μεταξύ άλλων η Mega Brokers στην ανακοίνωσή της.

Π.Σ.Α.Σ. Βράβευσε τους κορυφαίους ασφαλιστές

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Την καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση για τη βράβευση των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της χώρας διοργάνωσε και φέτος με τεράστια επιτυχία ο Π.Σ.Α.Σ. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο Αμφιθέατρο του Ιδρύματος Ευγενίδου και στην ανακοίνωσή του ο Π.Σ.Α.Σ. ευχαριστεί θερμά τους 500 παρευρισκόμενους που τον τίμησαν με την παρουσία τους, μεταξύ των οποίων ο υποδιοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος κ. Θεόδωρος Μητράκος, ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου, ο α' αντιπρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Πειραιά κ. Νικόλαος Παπαγεωργίου, η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη και ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος κ. Μιχάλης Τζωρτζωρής. Ο Π.Σ.Α.Σ. έδωσε συγχαρητήρια στους πρωταγωνιστές της βραδιάς, τους βραβευόμενους. «Στο πρόσωπο αυτών βραβεύουμε όλους τους επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους που αγωνίζονται καθημερινά, σε αντίξοες συνθήκες, για να μεταφέρουν το μήνυμα της ασφάλισης. Ήταν τεράστια τιμή και χαρά για εμάς η παρουσία στην εκδήλωση και οι εξαιρετικές ομιλίες της Δρ.Σμαρούλας Παντελή και του master executive coach & organizational developer Δημήτρη Τσούχλου», όπως χαρακτηριστικά τονίζεται.

Βραβεύτηκαν οι πρώτοι κάθε εταιρείας

Από την INTERAMERICAN τα βραβεία απένειμε ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Marketing.

Βραβεύτηκαν οι κ.κ.: Ηλίας Αποστολόπουλος: 1ος στον κλάδο Ζωής.

Ιωάννης Παναγόπουλος: 1ος στις Γενικές Ασφαλίσεις.

Ευαγγελία Δάγγα: 1η στα επενδυτικά προϊόντα.

Από την Ευρωπαϊκή Πίστη τα βραβεία απένειμαν ο κ. Βασίλης Τζώρτζης, περιφερειακός διευθυντής Πωλήσεων, & ο κ. Απόστολος Καμπάνταης, διευθυντής Πωλήσεων.

Βραβεύτηκαν οι κ.κ.: Γεώργιος Χατζής: 1ος στον κλάδο Ζωής, Ελένη Λυμπεροπούλου: 1η στις Γενικές Ασφαλίσεις.

Ο κ. Θεόδωρος Μητράκος.

Η κ. Θεοδώρα Γουργούλη.

Από τη MetLife το βραβείο απένειμε ο κ. Δημήτριος Βασιλειάδης.

Βραβεύτηκε ο κ. Συμεών Μακέδος: 1ος στον κλάδο Ζωής.

Από την Εθνική Ασφαλιστική τα βραβεία απένειμε ο κ. Μιχάλης Τάτσης, δ/ντής Πωλήσεων.

Η κ. Σμαρούλα Παντελή.

Ο κ. Δημήτρης Τσούχλος.

Βραβεύτηκαν οι κ.κ.: Ουρανία Αγγελάκου: 1η στον κλάδο Ζωής.

Διονύσιος Κουτσουβέλης: 1ος στις Γενικές Ασφαλίσεις

Σπυρίδωνας Μουρελάτος: 1ος στα επενδυτικά προϊόντα.

Οι πρώτοι των πρώτων

Ηλίας Αποστολόπουλος – INTERAMERICAN: 1ος στον κλάδο Ζωής.

Ελένη Λυμπεροπούλου – ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ: 1η στις Γενικές Ασφαλίσεις.

Ευαγγελία Δάγγα – INTERAMERICAN: 1η στα Επενδυτικά προϊόντα.

Στους τρεις κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους της χρονιάς η Βιοϊατρική προσέφερε ετήσιο VIP CHECK – UP αξίας 280€, τους φακέλους παρέδωσε ο κ. Βελισσάριος Παππάς, διευθυντής Εμπορικής Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Εταιρειών & Οργανισμών του ομίλου Βιοϊατρική.

Βράβευση M.D.R.T.

Η κ. Ελένη Γρυπάρη απένειμε βραβείο στον κ. Ιωάννη Παναγόπουλο.

Ψηφιακές τεχνολογίες και Δημόσια Διοίκηση

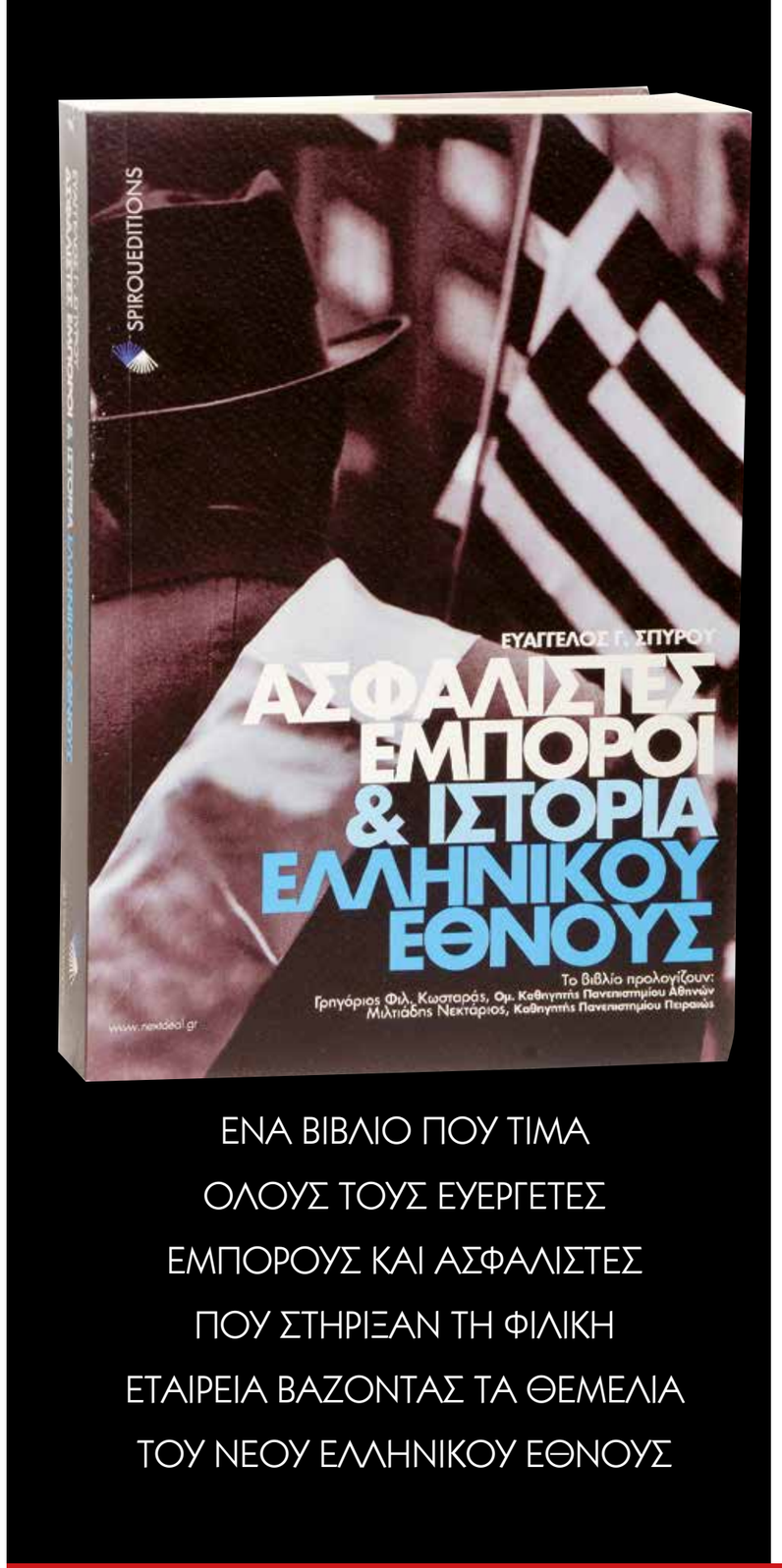
Στις ψηφιακές τεχνολογίες και στο πώς μετασχηματίζουν τη Δημόσια Διοίκηση, τον χρηματοπιστωτικό τομέα και την οικονομία γενικότερα εστιάζονται οι συζητήσεις που οργανώνει το Μουσείο της Τραπέζης της Ελλάδος με αφορμή την περιοδική έκθεση «e-Πληρωμές: ένας οδικός χάρτης». Πρώτος προσκεκλημένος στο Μουσείο της Τραπέζης της Ελλάδος ήταν ο υπουργός Επικρατείας και Ψηφιακής Διακυβέρνησης Κυριάκος Πιερρακάκης, με θέμα συζήτησης «Ψηφιακές τεχνολογίες και Δημόσια Διοίκηση». Κεντρικός άξονας της συζήτησης ήταν ο τρόπος με τον οποίο μπορούν να αξιοποιηθούν οι τεράστιες δυνατότητες των νέων τεχνολογιών για την αναβάθμιση της Δημόσιας Διοίκησης και την καλύτερη εξυπηρέτηση των πολιτών. Ο κ. Πιερακάκης έδωσε έμφαση στην προώθηση της διαλειτουργικότητας στον δημόσιο τομέα με στόχο την αναβάθμιση της Δημόσιας Διοίκησης και την καλύτερη εξυπηρέτηση των πολιτών. Όπως χαρακτηριστικά είπε ο κ. Πιερρακάκης, για να μπορέσουμε να παρέχουμε ποιοτικές υπηρεσίες ως ελληνικό κράτος θα πρέπει τα διάφορα μητρώα να «μιλήσουν» μεταξύ τους, να διαλειτουργήσουν. Στο πλαίσιο αυτό, από την 1η Δεκεμβρίου μάλιστα ξεκινά η διασύνδεση της Ανεξάρτητης Αρχής Δημοσίων Εσόδων με το Μητρώο Πολιτών του υπουργείου Εσωτερικών μέσω του αναβαθμισμένου Κέντρου Διαλειτουργικότητας της Γενικής Γραμματείας Πληροφοριακών Συστημάτων Δημόσιας Διοίκησης. Αυτό στην ουσία σημαίνει ότι οι πολίτες δεν θα είναι πλέον υποχρεωμένοι να προσκομίζουν οι ίδιοι τα έγγραφα στις φορολογικές αρχές για ληξιαρχικά γεγονότα που τους αφορούν, όπως η γέννηση, γάμος, σύμφωνο συμβίωσης, διαζύγιο, θάνατος ή άλλες μεταβολές στην οικογενειακή τους κατάσταση. Όπως τόνισε ο υπουργός Επικρατείας και Ψηφιακής Διακυβέρνησης Κυριάκος Πιερρακάκης, οι πολίτες απαλλάσσονται από ένα σημαντικό βάρος και μια ταλαιπωρία δεκαετιών, ενώ ερωτηθείς σχετικά χαρακτήρισε την κυβερνοασφάλεια ζήτημα κομβικής σημασίας. Σειρά ερωτήσεων έθεσε και ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος κ. Γιάννης Στουρνάρας με αιχμή τον ψηφιακό αλφαβητισμό. Επίσης ερώτηση για το κατά πόσο το ελληνικό δημόσιο είναι ασφαλισμένο για τους κινδύνους των κυβερνοεπιθέσεων έθεσε και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ το οποίο εκπροσωπήθηκε από τον εκδότη του κ. Ευάγγελο Σπύρου. Σημειώνεται τέλος ότι αυτές εκδηλώσεις εντάσσονται στην προσπάθεια του Μουσείου να συμβάλει στην ανάπτυξη γόνιμου διαλόγου σε θέματα οικονομίας και τεχνολογίας. Οικοδεσπότης θα είναι ο δημοσιογράφος Γιάννης Παλαιολόγος και οι συζητήσεις εντάσσονται στην προσπάθεια του Μουσείου να συμβάλει στην ανάπτυξη γόνιμου διαλόγου σε θέματα οικονομίας και τεχνολογίας.

Οι κ.κ. Γιάννης Στουρνάρας και Κυριάκος Πιερρακάκης.

Ο κ. Γιάννης Στουρνάρας θέτει ερωτήσεις.

Ο κ. Κυριάκος Πιερρακάκης και ο κ. Γιάννης Παλαιολόγος.

Ο κ. Γιάννης Στουρνάρας με τον κ. Ευάγγελο Σπύρου.



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 Ουγγροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Άνθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραής, Ρήγας Φεραίος, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκύς, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

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

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον 'Ορκο 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...

Πωλείται από τις εκδόσεις **Ε. ΣΠΥΡΟΥ** και από το πρακτορείο διανομής τύπου **ΑΡΓΟΣ**

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ Τηλέφ.: 3221525 - www.Nextdeal.gr - Fax: 3257074

Στο Ντουμπρόβνικ η Διεύθυνση Παυλίδη

Σε ένα ξεχωριστό ταξίδι στο Ντουμπρόβνικ -στη Δαλματία της Κροατίας- οδήγησε η δυναμική πορεία των νικητών τριμήνου της Διεύθυνσης του Τάσου Παυλίδη. Οι συμμετέχοντες στο πλαίσιο του ταξιδιού είχαν τη δυνατότητα να εξερευνήσουν τις πανέμορφες Δαλματικές Ακτές μέσα από μια σειρά δραστηριοτήτων. Περιηγήσεις στους γραφικούς δρόμους της πόλης του Ντουμπρόβνικ και επισκέψεις σε εμβληματικά αξιοθέατα της περιοχής ήταν μόνο η αρχή. Οι ταξιδιώτες πραγματοποίησαν δύο ημερήσιες εκδρομές. Η πρώτη είχε προορισμό το Μόσταρ της Βοσνίας και, συγκεκριμένα, τις όχθες του ποταμού Νερέτβα, ενώ επισκέφθηκαν την υπέροχη πόλη του Κότορ στο Μαυροβούνιο, διασχίζοντας την κοιλάδα Κανάβλε και το μοναδικό μεσογειακό φιόρδ του κόλπου του Κότορ. Με τους πετυχημένους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές συνταξίδεψαν ο διευθυντής Αποκλειστικού Δικτύου της ΑΧΑ Ελλάδας, κ. Βασίλης Αντύπας, και οι επιθεωρητές Αποκλειστικού Δικτύου της Διεύθυνσης Πωλήσεων, κ.κ. Στάθης Γκίτικας και Γιάννης Γεωργίου.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

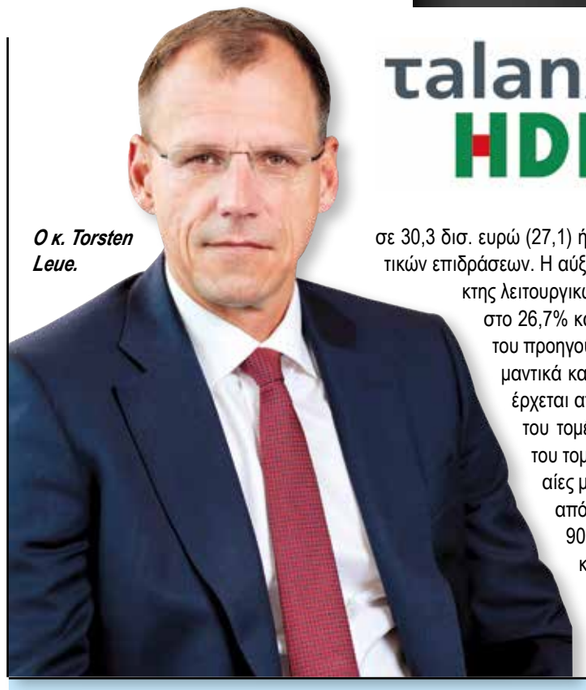
Τη σημασία της συστηματικής και έγκαιρης στατιστικής πληροφόρησης για τη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων ανέδειξε σε εκδήλωση στην κατάμεστη αίθουσα της ΕΑΕΕ η Επιτροπή Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών & Σκαφών. Στην εκδήλωση παρουσιάστηκαν τα συμπεράσματα από τα πλέον πρόσφατα στατιστικά στοιχεία ασφαλίσεων περιουσίας, τεχνικών ασφαλίσεων, μεταφορών και σκαφών αναψυχής, καθώς και η εξέλιξη των αποζημιώσεων από περιστατικά φυσικών καταστροφών από το 1993 έως σήμερα. Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι στα καταγεγραμμένα περιστατικά καταστροφικών γεγονότων η τελευταία τριετία συγκεντρώνει το 27% του πλήθους των ζημιών και το 26% του ποσού απαίτησης στο σύνολο της 25ετίας. Ο πρόεδρος της Επιτροπής, κ. Ε. Μοάτσος, παρουσίασε τα στατιστικά στοιχεία φυσικών καταστροφών 1993-2019 και συντόνισε την παρουσίαση. Ομιλητές ήταν οι κ.κ. Ν. Σπυράτος, Θ. Τελωνιάτη, Λ. Πέτροβας, και Ε. Λαμπρινούδη, ενώ την εκδήλωση προλόγισε η κ. Μ. Αντωνάκη, γεν. διευθύντρια της ΕΑΕΕ. Στόχος της Επιτροπής είναι να διοργανώσει αντίστοιχη παρουσίαση και την επόμενη χρονιά.

Το ΕΕΑ στην Αλεξανδρούπολη

Ημερίδα ενημέρωσης της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης του Εβρου συνδιοργάνωσαν στην Αλεξανδρούπολη το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθήνας με το Επιμελητήριο Εβρου και την Ενωση Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Εβρου. Στην ημερίδα, που μέσα από τις εργασίες της προέκυψε μήνυμα αισιοδοξίας για το μέλλον της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, συμμετείχαν ως ομιλητές από το ΕΕΑ ο πρόεδρος κ. Ι. Χατζηθεοδοσίου, ο γενικός γραμματέας και πρόεδρος της Επιτροπής Διαμεσολάβησης κ. Δ. Γαβαλάκης και ο οικονομικός επόπτης κ. Παν. Παντελής. Ο πρόεδρος της Ενωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Έβρου κ. Δημ. Μπακαλίδης χαιρέτισε την εκδήλωση και ανακοίνωσε ότι αποτελεί την εκκίνηση σειράς πρωτοβουλιών που θα εξελιχθούν για τους επαγγελματίες της περιοχής σε συνεργασία με τον επιμελητηριακό θεσμό.

Ημερίδα στις Σέρρες

Με επιτυχία ολοκληρώθηκαν οι εργασίες της εκπαιδευτικής ημερίδας του Συλλόγου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ν. Σερρών, η οποία πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του εορτασμού της Ημέρας Ιδιωτικής Ασφάλισης. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, ο σύμβουλος Επιχειρήσεων & Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού κ. Γεώργιος Χανός, ανέπτυξε τις δεξιότητες στη διαχείριση εργαλείων και μεθόδων του Digital Marketing. Ο διευθυντής Πωλήσεων Β. Ελλάδος στην Ευρωπαϊκή Πίστη ο κ. Γεώργιος Καρυώτης τοποθετήθηκε για την ιδιωτική σύνταξη και το τι ισχύει σήμερα. Ο πραγματογνώμονας, μηχανολόγος ηλεκτρολόγος μηχανικός BSc, MSc κ. Στέργιος Αλατάς επισήμανε τους ορθούς τρόπους διαχείρισης και ανάλυσης του χώρου προκειμένου ο ασφαλιστής να επικοινωνήσει στον πελάτη τη σημασία της ιδιωτικής ασφάλισης και την αποζημίωση που θα λάβει. Τέλος, η πρόεδρος του Συλλόγου Ασφαλιστών Διαμεσολαβητών κ. Εύα Πιένκος Ματάκου εξέφρασε την πεποίθηση πως τέτοιου είδους διοργανώσεις δυναμώνουν την εικόνα της ιδιωτικής ασφάλισης στην κοινωνία.



Ο κ. Torsten Leue.

talanx. HDI

Ο όμιλος Talanx, που εκπροσωπείται στη χώρα μας από το ελληνικό υποκατάστημα της HDI Global SE Hellas, ανταποκρίνεται στους στόχους του, σημειώνοντας διψήφια αύξηση των ασφαλίστρων και των καθαρών εσόδων το πρώτο εννεάμηνο του οικονομικού έτους. Τα έσοδα από ασφάλιστρα στο σύνολο του ομίλου αυξήθηκαν κατά 11,9% σε 30,3 δισ. ευρώ (27,1) ή κατά 10,6% μετά την προσαρμογή των όποιων συναλλαγματικών επιδράσεων. Η αύξηση σημειώθηκε σε όλους τους τομείς δραστηριοτήτων. Ο δείκτης λειτουργικών κερδών εννιαμήνου σημείωσε διψήφιο ποσοστό ανάπτυξης στο 26,7% και ανήλθε στα 1,9 δισ. ευρώ (από 1,5) σε σχέση με τα μεγέθη του προηγούμενου έτους, ενώ τα καθαρά έσοδα του ομίλου αυξήθηκαν σημαντικά κατά 52% σε 742 εκατ. ευρώ (από 488). Η απόδοση αυτή προέρχεται από όλους τους τομείς δραστηριοτήτων, συμπεριλαμβανομένου του τομέα βιομηχανικών ασφαλίσεων. Ο μικτός λειτουργικός δείκτης του τομέα βιομηχανικών ασφαλίσεων βελτιώθηκε κατά 10,3 ποσοστιαίες μονάδες στο 101% - και το τρίτο τρίμηνο υποχώρησε ξανά κάτω από το 100%, στο 99,8%. Η πρόβλεψη για καθαρά κέρδη άνω των 900 εκατ. ευρώ για το 2019 παραμένει αμετάβλητη, ενώ για το οικονομικό έτος 2020 η πρόβλεψη για καθαρά κέρδη του ομίλου θα κυμανθεί μεταξύ των 900-950 εκατ. ευρώ. Την ικανοποίησή του για τα αποτελέσματα εξέφρασε ο Torsten Leue, πρόεδρος του Δ.Σ του ομίλου Talanx AG.

Στατιστικά στοιχεία για τις τεχνικές ασφαλίσεις

Σε ισχύ το 2018 ήταν 12.311 συμβόλαια στον κλάδο τεχνικών ασφαλίσεων, όπως προκύπτει από τη μελέτη της ΕΑΕΕ για τις τεχνικές ασφαλίσεις έτους 2018. Ο μερισμός της παραγωγής του κλάδου ανά κανάλι διανομής είχε ως εξής: Τα ανεξάρτητα δίκτυα (μεσίτες, πράκτορες) συμμετείχαν κατά 79,9%, οι απευθείας πωλήσεις 7,5%, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι (ιδιόκτητο δίκτυο) 6,6% και η συνεργασία με τις τράπεζες συμμετείχε με 6,0% επί του συνόλου. Για το σύνολο των συμβολαίων, εντός του 2018, καταγράφηκαν 1.190 δηλώσεις ζημιών. Ένα μεγάλο μερίδιο των ζημιών (23%) αφορά σε ζημιές συμβολαίων κατά παντός κινδύνου ηλεκτρονικού εξοπλισμού. Για το σύνολο των ζημιών, οι πληρωθείσες αποζημιώσεις έφτασαν περίπου τα 1,9 εκατομμύρια € και στο τέλος του έτους εκκρεμούσαν αποζημιώσεις ύψους 7,4 εκατομμύριων €. Η πιο συχνά κατονομαζόμενη αιτία ζημιάς αφορά την πυρκαγιά, ενώ οι μεγαλύτερες αποζημιώσεις αφορούσαν τις φυσικές καταστροφές. Η μέση ζημία σε συμβόλαια ασφαλίσεων έργων ήταν 15.528 €, σε αυτά με την κάλυψη ΕΕΙ 3.451 €, ενώ, συνολικά, η μέση ζημία των συμβολαίων ήταν 7.789 €. Η μέση συχνότητα ήταν 9,67% (20,9% για τα συμβόλαια ΕΕΙ).

INTERAMERICAN

Στο πλαίσιο της σημαντικής επένδυσης που πραγματοποιεί η INTERAMERICAN στην εκπαίδευση και ανάπτυξη του εταιρικού δικτύου πωλήσεων, ολοκληρώθηκε πρόσφατα το εκπαιδευτικό πρόγραμμα Agency Management Training Course της LIMRA. Το πρόγραμμα υλοποιείται από τη Σχολή Management της εταιρείας και περιλαμβάνει πέντε εργαστήρια. Στο πρόσφατο εργαστήριο του AMTC συμμετείχαν οι Συντονιστές: Α. Αλεξίου, Τ. Αντωνάκος, Η. Αντωνίου, Σ. Βασιλάκης, Β. Βασιλόπουλος, Λ. Γερασίμου, Γ. Δεμοιράκος, Σ. Επιτροπάκη, Γ. Ζιώγας, Α. Θεοδωρίδης, Φ. Θωμοπούλου, Λ. Κοσμάς, Κ. Λαγογιάννης, Κ. Λαζαρίδης, Κ. Μαθιούδη, Χ. Μανιατοπούλου, Γ. Μαρκάς, Α. Μπάκας, Κ. Παναγόπουλος, Μ. Παπαδημητράκης, Μ. Παπαδοπούλου, Ν. Παπαζωγράφος, Α. Πεφανίου, Γ. Ταμβάκος, Β. Τερζάκης, Κ. Φλόκας, Ν. Χαμουζάς και Χ. Χρηστίδης. Εισηγητές ήταν ο Μ. Κυριάκου, senior regional executive LIMRA and LOMA - senior LIMRA consultant and instructor, και ο Γ. Γιανακόπουλος, διευθυντής Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Δικτύων Πωλήσεων της εταιρείας.

Επιμελητήριο Λάρισας

Εκπαιδευτικό σεμινάριο με θέμα «8 δεξιότητες που αυξάνουν τις πωλήσεις» διοργάνωσαν από κοινού ο Σύλλογος Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ν. Λάρισας με το Επιμελητήριο Λάρισας. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές του Νομού Λάρισας και μέλη του Συλλόγου παρακολούθησαν με ιδιαίτερο ενδιαφέρον το σεμινάριο με εισηγητή τον κ. Άκη Αγγελάκη, ενώ ο πρόεδρος του Συλλόγου κ. Κώστας Καραγιάννης αναφέρθηκε στις δράσεις που προγραμματίζει ο σύλλογος.

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

Με βασικό θέμα τις κυρίαρχες παγκόσμιες τάσεις που διαμορφώνουν και καθορίζουν το μέλλον της φιλοξενίας στη χώρα μας, πραγματοποιήθηκε στο εκθεσιακό κέντρο Metropolitan Expo το 3ο Διεθνές Φόρουμ Φιλοξενίας από το Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο της Ελλάδος. Η ΑΧΑ, με μακρόχρονη εμπειρία και τεχνογνωσία στις ασφαλίσεις ξενοδοχείων και συμμετοχή στην προστασία τού 25% των μεγαλύτερων μονάδων στη χώρα μας, πέραν της σημαντικής χορηγικής υποστήριξης που παρείχε, ήταν παρούσα σε επίπεδο διευθύνοντος συμβούλου, στελεχιακού δυναμικού, καθώς και κορυφαίων Μεσιτών και Πρακτόρων, οι οποίοι αποτελούν νευραλγικό σύμμαχο στη σχέση της με τον τουριστικό τομέα. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε σε 3 κατευθύνσεις: • τη σταθερά δυναμική επιλογή του direct booking • τη διασφάλιση μίας ολοκληρωμένης καταναλωτικής εμπειρίας σε επίπεδο food & beverage και την αναγκαιότητα για συνεχή εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού. Πέραν του κ. Μοάτσου, διευθύνοντος συμβούλου της ΑΧΑ Ελλάδας, στην εκδήλωση παρευρέθησαν οι κ.κ. Νίκος Σακελλαρίου, διευθυντής Πωλήσεων & Customer Care, Δημήτρης Μελεξόπουλος, διευθυντής Μεσιτών & Πρακτόρων, Ανδρέας Νικολάου, διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών, Βασίλης Βολωνάκης, επικεφαλής Ανάληψης Μεγάλων Επιχειρήσεων, και Διονύσης Ακτύπης, συντονιστής ομάδας Field Coachers δικτύου Μεσιτών & Πρακτόρων.

Τον παιδικό διαγωνισμό ζωγραφικής που διοργανώνει το Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης υποστηρίζει για ακόμα μία χρονιά ο όμιλος Eurolife ERB, στο πλαίσιο του προγράμματος εταιρικής κοινωνικής του ευθύνης. Με στόχο να βρίσκεται δίπλα στις πρωτοβουλίες του Μουσείου που φέρνουν τη νέα γενιά πιο κοντά στη δημιουργική έκφραση, συμμετέχει σταθερά στον συγκεκριμένο διαγωνισμό, ο οποίος φέτος έχει θέμα «ΕΙΜΑΙ... Πώς βλέπω τον εαυτό μου». Εως και τις 28 Φεβρουαρίου 2020, οι μικροί φίλοι του Μουσείου θα έχουν την ευκαιρία να συστηθούν στον κόσμο όπως εκείνοι βλέπουν τον εαυτό τους ή όπως θέλουν να τους βλέπουν οι άλλοι, με αφορμή... έναν καθρέφτη. Έμπνευση αποτελεί ένας χάλκινος καθρέφτης από την Κύπρο, που χρονολογείται από το 1200-1050 π.Χ. και βρίσκεται στον 3ο όροφο του Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης, στην έκθεση με τίτλο «ΚΥΠΡΟΣ - ΑΡΧΑΙΑ ΤΕΧΝΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ». Ο διαγωνισμός απευθύνεται σε παιδιά 4 έως 15 ετών.

INTERAMERICAN

Με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα για τα δικαιώματα του παιδιού η INTERAMERICAN δεσμεύθηκε με την υπογραφή σχετικού μνημονίου για την περαιτέρω υποστήριξη του Δικτύου για τα Δικαιώματα του Παιδιού. Συγκεκριμένα, η εταιρεία θα παρέχει εφεξής δωρεάν κάλυψη των αναγκών του Δικτύου, που αφορούν σε υπηρεσίες Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας. Ειδικότερα, παρέχεται η δυνατότητα χρήσης της τηλεφωνικής Γραμμής Υγείας 1010 της INTERAMERICAN. Πρακτικά, σε περίπτωση ανάγκης το Δίκτυο των Δικαιωμάτων του Παιδιού θα έχει στη διάθεσή του, καθημερινά και καθ' όλη τη διάρκεια του 24ώρου, εξειδικευμένους ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων για συμβουλές και οδηγίες τηλεφωνικώς, μέσω του 1010. Ακόμη, σε περιπτώσεις που θα κριθεί ως αναγκαία η χρήση ασθενοφόρου, η INTERAMERICAN θα συνδράμει με ασθενοφόρο και οδηγό, εφόσον είναι δυνατόν, μετά από σχετική επικοινωνία με την εταιρεία εξουσιοδοτημένου προσώπου από το Δίκτυο για τα Δικαιώματα του Παιδιού.

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια του νέου ασφαλιστικού γραφείου Pf my life partners - Ασφάλειες Γεώργιος Τσεκούρας στην Κόρινθο. Στο νέο γραφείο παρευρέθησαν πολλοί φίλοι, συγγενείς, συνεργάτες, στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών, καθώς και ο διευθύνων σύμβουλος της My Life Partners κ. Φαραός Περικλής. Ο κ. Φαραός ευχαρίστησε τον κ. Τσεκούρα καθώς και τους Δουβίκα Πέτρο και Δεδεμπίλη Δημήτριο για την άψογη συνεργασία, τόνισε τη σπουδαιότητα της εμπιστοσύνης και της ειλικρίνειας που διέπει όλη την οικογένεια της MLP και δεν παρέλειψε να τονίσει πως όλη η MLP στηρίζει έμπρακτα το έργο όλης της ομάδας του κ. Τσεκούρα. Ο κ. Τσεκούρας μίλησε για τους στόχους της ομάδας του και υποσχέθηκε να συνδράμει ενεργά στα ασφαλιστικά δρώμενα σε όλη την Κορινθία.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

The Insurers Company!!!

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

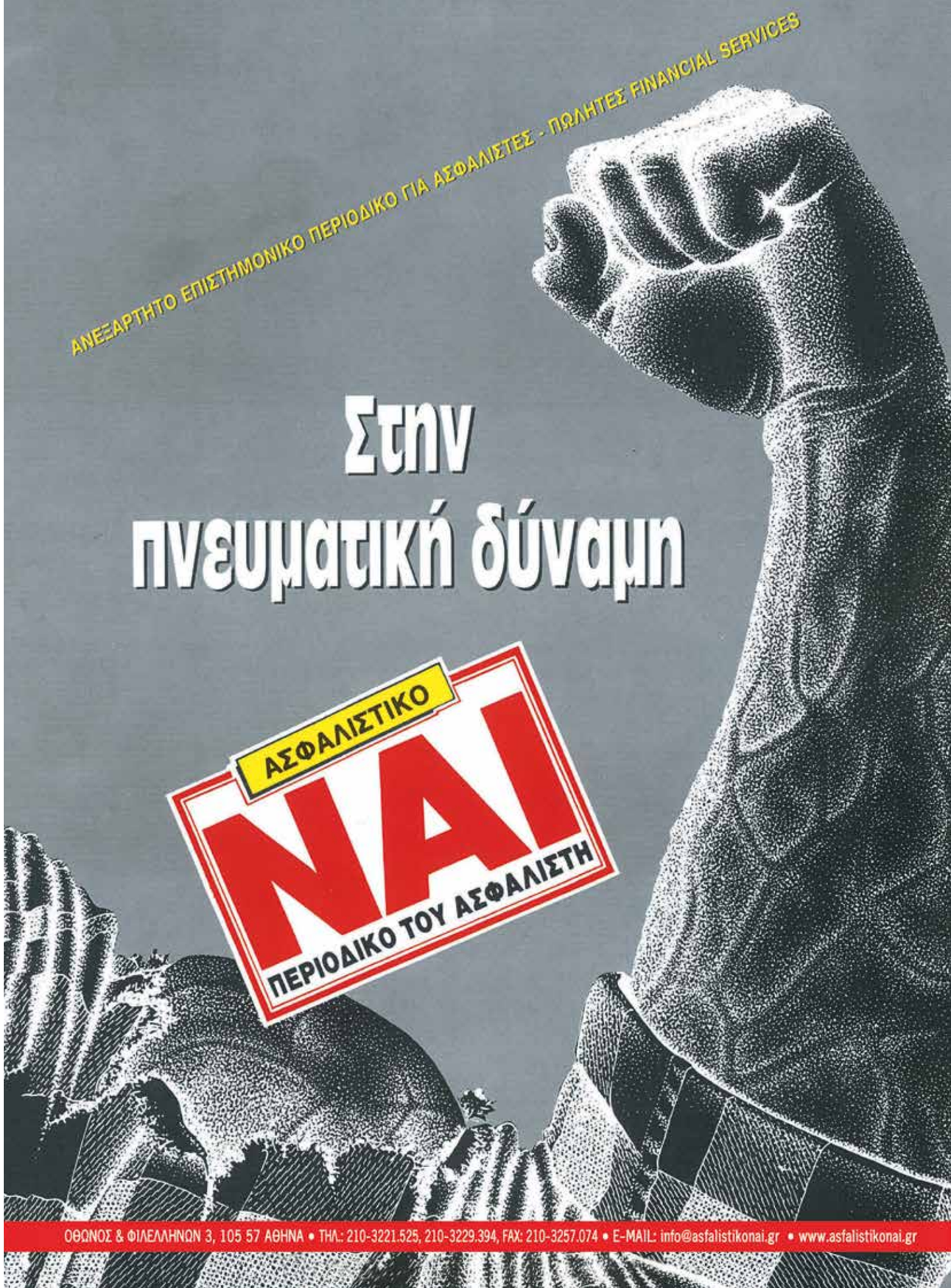
TEL: (0030) 210-9764307
e-mail: office@euroins.gr | website: www.euroins.gr

Σε εκδήλωση του Πανεπιστημίου City University of London, που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα για τα 125 χρόνια από την ίδρυσή του, παρουσία αποφοίτων-στελεχών της ελληνικής αγοράς από το χώρο της ναυτιλίας, της ασφαλιστικής επιστήμης και της Νομικής, διεξήχθη συζήτηση για το μέλλον της Ευρώπης στους τομείς της οικονομίας, της καινοτομίας, της ναυτιλίας, της ασφαλιστικής βιομηχανίας και της επιχειρηματικότητας, παρουσία πρυτάνεων της Νομικής Σχολής, καθηγητών και του αντιπροέδρου Διεθνών Σχέσεων του πανεπιστημίου. Στο πάνελ συμμετείχε η κυρία Σοφία Καλλέργη, απόφοιτος του πανεπιστημίου, στέλεχος επί σειρά ετών της ασφαλιστικής αγοράς και επιχείρησης καινοτομίας, όπου μεταξύ άλλων ανέδειξε ιδιαιτέρως το θέμα στήριξης της γυναικείας επιχειρηματικότητας σε τομείς τεχνολογίας στην Ευρώπη και στην Ελλάδα, αλλά και την ανάγκη διεύρυνσης των δεξιοτήτων των γυναικών στελεχών στο σύγχρονο περιβάλλον της ψηφιακής εποχής.

Στατιστική επετηρίδα ασφάλισης αυτοκινήτου 2018

Αυξημένη κατά 0,4% ήταν η παραγωγή ασφαλίστρων στον κλάδο Αυτοκινήτου το 2018 συγκριτικά με το 2017, όπως αναφέρει η Στατιστική Επετηρίδα που δημοσίευσε η ΕΑΕΕ. Ειδικότερα, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων (άθροισμα των κλάδων 3. Χερσαίων οχημάτων και 10. Αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων) του έτους 2018 ήταν 1,07 δισ. €, αυξημένη κατά 0,4% σε σχέση με το 2017. Την ίδια χρονιά οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών κατέγραψαν παραγωγή 2,2 δισ. €, αυξημένη κατά 3,9% έναντι της προηγούμενης χρονιάς. Στην παρούσα Στατιστική Επετηρίδα συμμετείχαν με αναλυτικά στοιχεία 29 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, με εκτιμώμενη συμμετοχή 90% στο σύνολο του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων για το 2018. Να σημειωθεί ότι η ασφάλιση αυτοκινήτων αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κλάδους ασφάλισης στην Ελλάδα. Συμμετέχει κατά 49% στην παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλίσεων κατά Ζημιών και κατά 26,3% στη συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και Ζημιών (στοιχεία έτους 2018).

Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, πρόεδρος της Επιτροπής Αυτοκινήτου της ΕΑΕΕ.



Η νέα BMW Σειρά 3 και πιο συγκεκριμένα η νέα 330i, που δοκιμάσαμε, διακρίνεται τόσο με τις «καυτές» της επιδόσεις όσο και με τις τεχνολογίες ασφαλείας που φέρει πάνω της.

Πολυτελής, ασφαλής και γρήγορη!

Η νέα BMW Σειρά 3 αποτελεί την απαρχή ενός νέου κεφαλαίου στη σχεδιαστική φιλοσοφία της BMW, με καθαρά σχήματα τα οποία εμπλουτίζουν το δυναμισμό του μοντέλου προσφέροντας μια άκρως δυναμική εμφάνιση. Είχαμε την ευκαιρία να δοκιμάσουμε τη βενζινοκίνητη έκδοσή της, την 330i, η οποία κινείται από έναν κινητήρα 2 λίτρων, με ισχύ 258 ίππων, η τιμή της οποίας ξεκινάει από τις 49.100 ευρώ.

Ξεχωρίζει με την ασφάλεια που προσφέρει!

Η νέα BMW Σειρά 3 Sedan χρησιμοποιεί μεγαλύτερο αριθμό καινοτόμων συστημάτων υποβοήθησης που ανοίγουν το δρόμο για την αυτοματοποιημένη οδήγηση. Ο στάνταρ εξοπλισμός περιλαμβάνει Collision & Pedestrian Warning με λειτουργία City Braking, με την τελευταία έκδοση να ειδοποιεί τον οδηγό και κατά την ανίχνευση ποδηλάτη. Άλλες επιλογές περιλαμβάνουν Active Cruise Control με λειτουργία Stop & Go function και Driving Assistant με Lane Departure Warning και Lane Change Warning, Rear Collision Prevention και Cross-Traffic Alert. Επίσης, προσφέρεται το Driving Assistant Professional, ένα ολοκληρωμένο πακέτο βελτίωσης της άνεσης και της ασφάλειας. Ένα από τα χαρακτηριστικά του Driving Assistant Professional είναι το Steering & Lane control assistant, που συνεργάζεται με τον οδηγό για παραμονή του οχήματος στην εντοπισμένη λωρίδα μέσα από στενά περάσματα και περιλαμβάνει Lane Keeping Assistant με ενεργή προστασία από πλευρική σύγκρουση και αποφυγή εμποδίων. Το Park Distance Control και η κάμερα οπισθοπορείας βοηθούν τον οδηγό να ελίσσεται και να εισέρχεται/εξέρχεται από χώρους στάθμευσης. Επίσης, η λειτουργία Parking Assistant αναλαμβάνει τον έλεγχο του τιμονιού, του γκαζιού, των φρένων και των αλλαγών σχέσεων με το κιβώτιο Steptronic κατά τους ελιγμούς στάθμευσης. Η γκάμα λειτουργιών του περιλαμβάνει επίσης Reversing Assistant, που προσφέρει δυνατότητα αυτόματης οπισθοπορείας για αποστάσεις έως 50 m, ακολουθώντας την ίδια γραμμή που το όχημα έχει καλύψει νωρίτερα με εμπρόσθια πορεία.

Εξαιρετικά αιχμηρή σχεδίαση

Η νέα 3άρα ξεχωρίζει με τη δυναμική της εμφάνιση, η οποία συνδυάζεται με έντονη πολυτέλεια, βασιζόμενη στην πλατφόρμα CLAR, η οποία αποτελείται από χάλυβα υψηλής αντοχής, αλλά και από αλουμίνιο, συνδυασμός που μειώνει κατά πολύ το βάρος του αμαξώματος, παρά το γεγονός πως το νέο βαυαρικό sedan διαθέτει αυξημένες διαστάσεις, συγκριτικά με το μοντέλο που αντικατέστησε. Έτσι είναι 76 χλστ. πιο μακριά, ενώ και το φάρδος είναι αυξημένο κατά 16 χλστ. κι ως αποτέλεσμα έχουμε ένα αρκετά σπορτίφ και επιβλητικό μοντέλο, με τη σχεδίαση να εμπνέεται από τις γραμμές της μεγαλύτερης Σειράς 5. Ο πιο σπορ χαρακτήρας της 330i τονίζεται από τους νέους και σαφώς πιο επιθετικούς προφυλακτήρες, αλλά και από τα μακρόστενα φωτιστικά σώματα. Το πίσω μέρος της Σειράς 3 είναι εξίσου όμορφο, όπου και ενσωματώνονται τα μεγαλύτερα φωτιστικά σώματα, τα οποία «κουμπώνουν» εξαιρετικά με

Πακέτο κάλυψης	Ποσό
Βασικό	Από 190,60 ευρώ
Κλοπής/Πυρός	Από 479,72 ευρώ
Μικτή	Από 819,00 ευρώ

την ελαφρώς ανασηκωμένη πόρτα (αεροδυναμικοί λόγοι) του χώρου αποσκευών.

Εξαιρετικά αναβαθμισμένη είναι όμως κι η καμπίνα της νέας BMW 330i, η οποία ξεχωρίζει με την άνεση, την πολυτέλεια, την οδηγοκεντρικότητα, αλλά και με την τεχνολογία που ενσωματώνει. Ο πίνακας οργάνων πλέον είναι ψηφιακός, με τη διάστασή του να εξαρτάται από το επίπεδο του εξοπλισμού, όπως και η οθόνη του συστήματος infotainment. Στη διάθεσή μας είχαμε τις οθόνες των 12,3 και 10,25 ιντσών αντίστοιχα, με τις οθόνες να είναι ευανάγνωστες και να παρέχουν πλούσια πληροφόρηση χωρίς να αποσπούν την προσοχή του οδηγού, ενώ υπάρχει και το νεότερο σύστημα πολυμέσων iDrive 7.0.

Τα υλικά που απαρτίζουν την καμπίνα της 330i είναι εξαιρετικά, ενώ σε κορυφαία επίπεδα βρίσκεται η ποιότητα συναρμογής και το φινίρισμα.

Όποιος όμως κι αν είναι ο σωματότυπός σας, θα βρείτε εύκολα τη θέση που σας βολεύει, μιας και το κάθισμα του οδηγού ρυθμίζεται ποικιλοτρόπως. Τέλος, η αύξηση των εξωτερικών διαστάσεων είχε θετική επιρροή και στους προσφερόμενους χώρους των επιβατών και ειδικότερα για τα κεφάλια των πίσω, που πλέον έχουν περισσότερο «αέρα». Σε ό,τι αφορά το χώρο αποσκευών, αυτός αγγίζει τα 480 λίτρα.

Κινητήρας που κάνει τα κέφια σας!

Κάτω από το μυώδες καπό της μπλε BMW, υπάρχει ο 2λιτρος Twin Power Turbo κινητήρας, η ισχύς του οποίου αγγίζει τους 258 ίππους και η ροπή τα 400 Nm, τα οποία είναι διαθέσιμα από τις μόλις 1.550 σ.α.λ.! Το παραπάνω μηχανικό σύνολο συνδυάζεται με το εξαιρετικό αυτόματο 8άρι κιβώτιο ταχυτήτων, το οποίο συμβάλλει κι αυτό με τη σειρά του στην επίτευξη εξαιρετικών επιδόσεων, όπου η διαδικασία του 0-100 χλμ./ώρα ολοκληρώνεται σε 5,8 δλ. Για να απολαύσετε όμως στο 100% τις δυνατότητες του 2λιτρου κινητήρα, θα πρέπει να επιλέξετε το πρόγραμμα Sport από τα προσφερόμενα προγράμματα οδήγησης, για καλύτερη κι άμεση απόκριση από το γκάζι, αλλά και μια πιο σπορτίφ χροιά από το μοτέρ.

«Βράχος» κι απολαυστική σε κάθε διαδρομή

Αυτό το οποίο εντυπωσιάζει είναι πως η BMW 330i είναι ένα αυτοκίνητο το οποίο σας προσφέρει απλόχερα απόλαυση όταν βρίσκεστε πίσω από το τιμόνι της, ανεξάρτητα από τη διαδρομή την οποία θα θελήσετε να ακολουθήσετε. Η ανάρτηση κάνει εξαιρετική δουλειά (αποτελείται από γόνατα McPhershon εμπρός, πολλαπλούς συνδέσμους πίσω), αλλά η πεμπτουσία κρύβεται στην τεχνολογία που ενσωματώνεται στα κινούμενα μέρη της ανάρτησης. Εκεί υπάρχει μια εξαιρετικά σοφιστικέ διάταξη, όπου παθητικού τύπου αμορτισέρ ρυθμίζουν διαρκώς την απόσβεσή τους σε σχέση με την αντίστοιχη διαδρομή των ελατηρίων. Συνδυαστικά με την Adaptive M Suspension που εφοδιαζόταν το μοντέλο της δοκιμής μας, η 330i διέθετε ένα μοναδικό πάτημα. Σε μερικές έντονες εγκάρσιες ανωμαλίες ήταν λίγο πιο ξερή η αντίδραση, αλλά το αποδίδουμε και στα χαμηλού προφίλ ελαστικά.

Στον αυτοκινητόδρομο, θα εκπλαγείτε από το πόσο εύκολα ανεβάζει χιλιόμετρα στο κοντέρ, αλλά περισσότερο με το πόσο ηχομονωμένη είναι η καμπίνα ακόμα και με απαγορευτικές ταχύτητες. Εκεί όμως που η BMW είναι άκρως απολαυστική είναι στις στροφές, όπου το γερμανικό sedan μοντέλο έχει διπό χαρακτήρα, αφού μπορεί να οδηγηθεί με όποιον τρόπο επιθυμεί ο χειριστής της. Είτε αυστηρά με «γραμμές», όπου ξεχωρίζει το στιβαρό πλαίσιο, αλλά και το εξαιρετικά πληροφοριακό τιμόνι. Αν σβήσετε τα ηλεκτρονικά βοηθήματα που κρατούν την ουρά σε τάξη, τότε οι γνώστες θα μπορούν να χαρούν την πιο σπορ πλευρά της 3άρας. Κλείνοντας, η νέα Σειρά 3 είναι ένα από τα καλύτερα μεσαία μοντέλα που μπορεί να αποκτήσει κάποιος. Συνδυάζει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την πολυτέλεια με το σπορ, χαρακτηριστικά τα οποία διανθίζονται και με έντονη δόση τεχνολογίας.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Στο ταξίδι του επόμενου χρόνου 2020 πόση αισιοδοξία έχετε για τη δουλειά και τη ζωή σας;

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα!
Πληροφορίες:
Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα
Τηλέφωνο: 210 3229394
FAX: 210 3257074
e-mail: info@nextdeal.gr

Ασφαλιστικό ΝΑΙ
Οδηγός επιβίωσης