ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩ
ΤΕΥΧΟΣ 193 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2021 • Euro 5 • ww

ΚΑΛΟ 2022 με 18 σελίδες ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΡΙΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΣ ΣΤΟΝ ΠΡΩΘΥΠΟΥΡΓΟ
Η ιδιωτική ασφάλιση συμπληρώνει την κρατική αρωγή!

ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
Διευθύνων σύμβουλος Generali Hellas

Μπορούμε να ηγηθούμε της αλλαγής στην αγορά!

12>
9 772623 436009

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

Η ζωή είναι πιο όμορφη όταν φροντίζεις για όλους και πιο πολύ γι' αυτούς που σε έχουν περισσότερο ανάγκη. Γι' αυτό στην NN Hellas προσφέρουμε το καινοτόμο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας NN Hospital for All, για όλους μέχρι και την ηλικία των 80 ετών και για τους συνανθρώπους μας με επιβαρυμένο ιατρικό ιστορικό.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

NN

nnhellas.gr 210 950 6000

You matter

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

Και θέλουμε να μπορείς να το ασφαλίσεις!

4 μήνες δώρο σε κάθε νέο συμβόλαιο ασφάλισης κατοικίας.
Η προσφορά ισχύει έως 31/12/2021
και αφορά το 1ο έτος ασφάλισης.

Μάθε περισσότερα από τους συνεργάτες μας και το eurolife.gr.

Eurolife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR
WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 193 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2021
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ
ΙΑΚΩΒΟΣ ΔΙΖΙΚΙΡΙΚΗΣ

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

ΕΚΔΟΤΕΣ- ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ, ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ, ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ, ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ, ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ, ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

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

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
PRESSIOUS ARVANITIDIS
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
PRESSIOUS ARVANITIDIS
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 Άρθρο Εκδότη
14 Συναισθηματικά
22 Ασφαλιστικό underwriting

40 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΡΙΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
Υφυπουργός στον Πρωθυπουργό
46 Μελέτη ΕΑΕΕ: Λιγότερες οι αποζημιώσεις στην ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων

Ο ΕΝΣΑΡΚΟΣ ΛΟΓΟΣ, ΑΥΤΟΓΝΩΣΙΑ ΚΑΙ ΘΕΟΓΝΩΣΙΑ!
Του καθηγητή **Γρηγόρη Φιλ. Κωσταρά**

50 GENERALI
Μπορούμε να ηγηθούμε της αλλαγής στην αγορά! Η πορεία τριών αιώνων του ομίλου στον κόσμο και την Ελλάδα
62 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Οικονομική ευρωστία και προσήλωση στους ασφαλισμένους της
64 NN: Δημιουργείται η νούμερο 1 εταιρεία ζωής στην Ελλάδα

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ

ΣΤΑΥΡΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΣ

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ

ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΚΟΝΤΟΣ

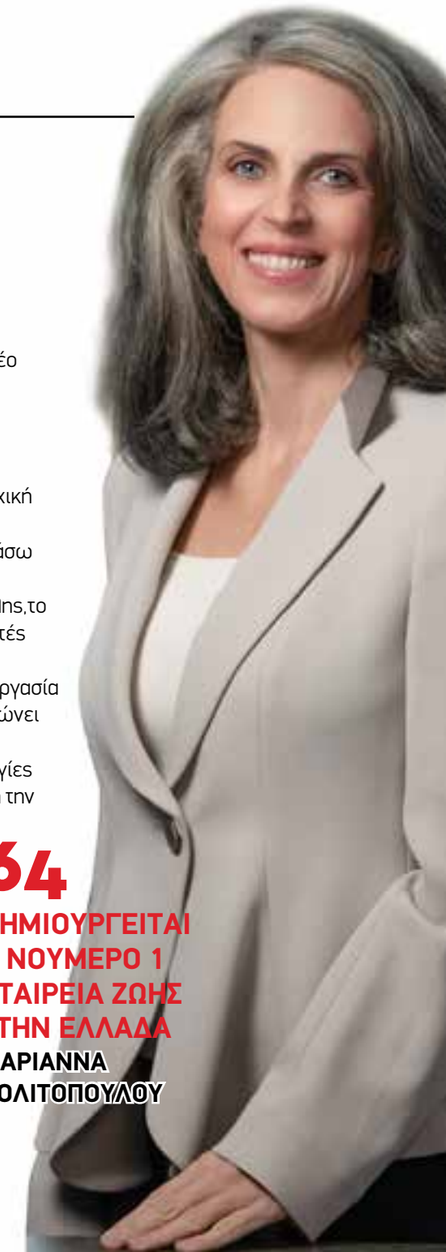
ΒΑΣΙΛΗΣ Γ. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΡΙΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΣΚΥΛΑΚΑΚΗΣ

66 INTERAMERICAN: Δείχνει το δρόμο για το νέο μοντέλο λειτουργίας
70 ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΑΓΡΟΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ και ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
84 ΠΩΛΗΣΕΙΣ
94 ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ: Δρ ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ Ψυχική ελευθερία ή θάνατος!
96 ΒΑΓΓΕΛΗΣ Κ. ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ: Πώς να περάσω καλύτερα αυτά τα Χριστούγεννα
104 ΑΝΤΩΝΗΣ ΔΟΥΝΔΟΥΛΑΚΗΣ: Ο Άγιος Βασίλης,το Πνεύμα των Χριστουγέννων και οι ασφαλιστές
116 ΕΡΕΥΝΑ ΕΛ.ΣΤΑΤ.:Τα ατυχήματα και τα προβλήματα υγείας που συνδέονται με την εργασία
124 ΕΡΕΥΝΑ ΙΚΠΙ: Πανελλαδική Έρευνα αποτυπώνει την κατάσταση υγείας των Ελλήνων
128 ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΣΚΥΛΑΚΑΚΗΣ: Οι νέες τεχνολογίες θα επανακαθορίσουν στο άμεσο μέλλον όλη την αγορά του φαρμάκου!
134 ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΝΙΚΑΙΑΣ «ΑΓ. ΠΑΝΤΕΛΕΗΜΩΝ»: Το νοσοκομείο που περιέθαλψε τους πρώτους πρόσφυγες που κατέφυγαν στον Πειραιά
148 ΕΙΔΗΣΕΙΣ
170 ΚΥΠΡΟΣ
174 Ο Βυζαντινός Όρθρος



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

- Γενικές Ασφαλίσεις
- Ασφαλίσεις Αυτοκινήτου
- Ασφαλίσεις Περιουσίας
- Οδική Βοήθεια
- Ασφαλίσεις Ζωής & Υγείας
- Σύνταξη
- Ιατρική Βοήθεια
- Συνεργεία Αυτοκινήτων
- Φυσικά Προϊόντα
- Φωτοβολταϊκά Συστήματα
- Αερομεταφορά
- Ασθενών
- VIP Επιβατών

Νοιαζόμαστε για σας!

ΕΔΡΑ: 15ο ΧΛΜ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, ΤΘ. 22402, Τ.Κ. 551 02 **Τ.** 2310 492.100, **F.** 2310 465.219

11.555 24ωρη τηλεφωνική γραμμή χωρίς χρέωση, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για ΠΑΡΟΧΗ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

www.intersalonica.gr • e-mail: company@intersalonica.gr

ΔΕΝ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ
ΑΠΛΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ.

ΕΜΠΝΕΟΥΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.

Αυτή είναι η δουλειά μας.

Γι' αυτό είμαστε περήφανοι που αναδειχθήκαμε **ΠΡΩΤΗ ΓΙΑ 5Η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ Ασφαλιστική εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής στην Ελλάδα, με Δείκτη Φερεγγυότητας 275,42%.**

Γιατί με ακέραιη, σταθερή διοίκηση, και στελέχη γεμάτα γνώση και εμπειρία, αυτούς που εμείς αποκαλούμε ασφαλιστές «πρώτης γραμμής», έχουμε δημιουργήσει μια **κουλτούρα αφοσίωσης και εντιμότητας προς τους συνεργάτες και τους πελάτες μας.**

Και θα συνεχίσουμε να εμπνέουμε την ασφάλεια που κάθε άνθρωπος έχει ανάγκη.

ΟΠΩΣ ΚΑΝΟΥΜΕ
ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ
ΑΠΟ **50 ΧΡΟΝΙΑ.**

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**,
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»
e-mail: evaggelos@spiroueditions.gr

«...Ζώεις αγαθόν βίον»

– (Όμηρος, «Οδύσ.», Ο 491)

Η φράση «ζώεις αγαθόν βίον» αναφέρεται στην Ομήρου «Οδύσσεια», από τον Οδυσσέα στον χοιροβοσκό Εύμαιο. Σημαίνει «ζεις ευχάριστη ζωή». Ας δούμε τι έγινε:

Ο Οδυσσέας, με πλοίο των Φαιάκων, έχει φτάσει στην Ιθάκη. Η θεά Αθηνά τον προστάτευε και τον συμβούλεψε πώς να φερθεί με τους μνηστήρες, πώς θα ενεργήσει κ.λπ. «Θα με έχεις πάντα βοηθό και δεν θα σε ξεχάσω», του είπε, «και θα σε κάνω αγνώριστο, θα ζαρώσω το κορμί σου, θα βάλω ρούχα ράκη πάνω σου, ζητιάνο θα σε κάνω, τα ξανθά μαλλιά σου θα ρίξω, αλλά πριν απ' όλα πήγαινε να βρεις τον χοιροβοσκό σου Εύμαιο κι εγώ θα πάω να φέρω τον γιο σου Τηλέμαχο από τη Σπάρτη. Εκεί θα μάθεις πολλά νέα από τον Εύμαιο». Πήγε ο Οδυσσέας, τον βρήκε και εκείνος τον φιλοξένησε, λέγοντας: «Σωστό δεν είναι, ξένε μου, να αψηφήσω ξένο, είναι απ' τον Δία, όλοι, ξένοι, φτωχοί...». Έψησε χοιρινά κρέατα, έφερε κρασί και κάλεσε τον Οδυσσέα να φάνε, διηγούμενος ιστορίες για τους μνηστήρες. Ο Εύμαιος είπε πολλά και με απαισιοδοξία για τον αφέντη του, που χάθηκε. Ο Οδυσσέας έκανε μία πλαστή διήγηση με αληθοφάνεια για τον πραγματικό Οδυσσέα και ότι θα γυρίσει. Είπαν πολλά ακόμα και ο Εύμαιος διηγήθηκε στον Οδυσσέα την προσωπική του ζωή με τα πολλά βάσανα. Ενδιαφέρουσα και η άποψή του ότι «χαίρεται να θυμάται ο άνθρωπος τα βάσανα και τους παραδαρμούς του» («μετά γαρ τε και άλγεσι τέρπεται ανήρ»). Μέσα από το διάλογο, ο Οδυσσέας μαθαίνει πολλά και οδυνηρά της ζωής του Εύμαιου, που συμφιλιώθηκε με την τύχη του μέσα σε έναν κόσμο ασταθή και που από ένα βασιλόπουλο που ήταν, η ζωή τον έφερε να συνεχίσει πρόσφυγας σε άλλον τόπο, ξένο, ως χοιροβοσκός («Οδύσσεια», Ραψ. Ο, 390 έως 494). Στο τέλος της διήγησης της ζωής του Εύμαιου, που μοιάζει με το πέλαγος της ζωής μας και το «πλούσιοι επτώχευσαν και επείνασαν», ο θεόθρεφτος Οδυσσέας τού είπε: «Εύμαιε, μου ξεσήκωσες αλήθεια την καρδιά και πολλά υπέφερες λέγοντας ένα-ένα... Ωστόσο, δίπλα στα κακά ο Δίας σου έχει δώσει κι ένα καλό, που έφτασες σ' έναν καλό αφέντη, αφού κρασί και φαγητό σου δίνει όσο θέλεις και ζεις ευχάριστη ζωή (ζώεις αγαθόν βίον). Όμως εγώ σε χώρες πολλές περιπλανήθηκα κι έφτασα εδώ πέρα».

Βιέννη, Αυστρία: Η θεά Αθηνά μπροστά στο Κοινοβούλιο της Αυστρίας.

Διηγήσεις για τον βίο και τη ζωή μας έχουμε όλοι οι άνθρωποι να πούμε, όπως ο Εύμαιος και ο Οδυσσέας. Αφορμή γι' αυτό το άρθρο, που δημοσιεύεται στο τέλος και την αρχή των ετών 2021-2022, είναι να αναλύσουμε τις λέξεις ΖΩΗ και ΒΙΟΣ, που η ελληνική γλώσσα τις ξεχωρίζει. Δεν είναι το ίδιο η Ζωή και ο Βίος.

Ζωή, διαβάζω στο «Λεξικό Ήλιος», είναι η ιδιότητα του ζωντανού όντος, που, εξατομικευμένο στο περιβάλλον για έναν καθορισμένο χρόνο, έχει την ικανότητα να διατρέφεται, να αναπτύσσεται, να αναπαράγεται και να αντιδρά σε ερεθίσματα. Στο βιβλίο «Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ» της Άννας Τζιροπούλου αναφέρεται ότι «Ζωή είναι η ιδιότης του ζωντανού οργανισμού, εκ του ρήματος ζέω = είμαι ζεστός, θερμός βράζω. Το ζέω, ηχοποιητόν εκ του Ζζ... Ζζ... του βρασμού και με κατάληξη -έω, κάνει το ζέω. Η θερμοκρασία χαρακτηρίζει τον ζώντα, η δε ψυχρότης το "πάγωμα", τον αποθανόντα... τον νεκρόν».

Βίος είναι η διάρκεια της ζωής του ανθρώπου. Προέρχεται η λέξη από τη ρίζα ις = δύναμις, βία, ισχύς, ισχυρός, βίος, επειδή χρειάζεται πολλή δύναμη για να τα βγάλεις πέρα. Η συγγραφέας Άννα Τζιροπούλου σημειώνει ότι μόνον οι θεοί ζουν εύκολα, μακάρια. «Θεοί ρεία (εύκολα) ζώοντες, ουχ ούτως οι άνθρωποι. Βίος είναι η ποιότης του ζην, η κατάστασις».

Τη διάκριση ζωής και βίου την κάνει και ο Όμηρος, στη Ραψωδία Ο491, όπως δείχνει ο τίτλος του άρθρου μας: «Ζώεις αγαθόν βίον» (ζεις ευχάριστο βίο). Για τη ζωή γράφει ο Όμηρος με την έννοια του ζωντανού στην «Ιλιάδα» (Β699, Ε887), αλλά και στην «Οδύσσεια» (α197, λ156, ρ115) και σε άλλα σημεία. Δεν ξέρει αν ζει ή όχι, είπε για τον Οδυσσέα ο Νέστορας της Πύλου και μετέφερε τα λόγια ο Τηλέμαχος στη μάνα του.

Μέρες Χριστουγέννων και Πρωτοχρονιάς 2021-2022 που έρχονται, εκατομμύρια ευχές θα ακουστούν και θα δοθούν γύρω από τον βίο και τη ζωή, που περικλείονται στην ευχή «Χρόνια Πολλά» και «Χρόνια Πολλά με Υγεία»! Δεν γνωρίζει ο άνθρωπος τη διάρκεια του βίου και εκλιπαρεί το Θείον να του δώσει μέσω ανθρώπινων ευχών «χρόνια πολλά», μεγάλη διάρκεια βίου, αλλά δεν του φτάνει, τα θέλει και με υγεία, με ζωή!

Οι Έλληνες πρώτοι χρησιμοποίησαν λέξεις σχετικές, που ηχούν όμορφα, αλλά και εκφράζουν αυτό που σκέπτονται. Άλλοι λαοί αντέγραψαν και μετέφεραν αυτούσιες τις λέξεις που το αλφάβητό τους δεν είχε, ούτε έχει.

Υγεία έχει ο ζωντανός. Υγιής αυτός που έχει υγεία. Σώος είναι αυτός που είναι υγιής και σείεται, κινείται, έχει σθένος, δύναμη. Αυτός που δεν είναι υγιής, είναι α-σθενής, χωρίς σθένος. Είναι χωρίς ρώμη (από το ρώομαι - κινούμαι ορμητικά), άρα άρρωστος. Ο υγιής θάλλει (ανθηρός, ανθίζει), ο άρρωστος θέλει θαλπωρή, περίθαλψη, προστασία, κλίνη (κλινήρης), νοσηλεία (νο + σω), δεν κινείται.

Ευεξία είναι το να είσαι καλά και αυτό ανάγκασε τον Πλάτωνα να γράψει το «Ηγείται μεν υγιεία, κάλλος δε δεύτερον» (Νόμοι).

Από το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», που 32 συνεχή χρόνια εύχεται «Χρόνια Πολλά» στους αναγνώστες του, εύχομαι για τον καθένα κάποιος «Οδυσσέας» να του θυμίσει πως «ζώεις αγαθόν βίον» και να ευγνωμονεί τον Θεό που ζει και συνεχίζει μια ζωή που δεν θέλει με τίποτε να χάσει, όπως κι αν είναι! Η πανδημία μάς δίδαξε και αυτό, πόσο αδύναμοι είμαστε, και ότι έχουμε ανάγκη τον Θεό, όπως ο Οδυσσέας είχε την θεά Αθηνά, όταν όλα γύρω ανατρέπονται και εξηγήσεις δεν υπάρχουν.

Το μυστήριο για πολλούς των Χριστουγέννων, που έχει απαντήσεις, ας γίνει αφορμή η ευχή των ιερέων στις Ορθόδοξες Εκκλησίες, σε κάθε θεία Λειτουργία, να διαποτίζει τη ζωή και διάρκεια του βίου μας από δω και πέρα, που από αυτή τη στιγμή αρχίζει το υπόλοιπον του βίου μας. «Όπως υπό του κράτους σου πάντοτε φυλαττόμενοι σοι δόξαν αναπέμπωμεν, τω Πατρί και το Υιώ και τω Αγίω Πνεύματι, νυν και αεί και εις τους αιώνας των αιώνων» (Ετσι να είμαστε πάντοτε ασφαλισμένοι από την ισχυρή δύναμή Σου και να αναπέμπουμε τη δοξολογία μας σε Σένα, τον Πατέρα, τον Υιό και το Άγιο Πνεύμα, τώρα και πάντοτε και στους απέραντους αιώνες - Μετάφραση σε ερμηνεία Π. Τρεμπέλα).

Καλά Χριστούγεννα με προστάτη τον νεογεννηθέντα Χριστό όπως και ο Οδυσσέας είχε την Αθηνά!

Καλό 2022!

Η Αθηνά δείχνει την Ιθάκη στον Οδυσσέα. Όταν ο Οδυσσέας ξυπνά σε ένα νησί που του είναι παράξενο και καλυμμένο με ομίχλη, συναντά την Αθηνά.

ARAG

Μπες στο νόημα !

Νομική Προστασία

www.ARAG.gr

Το σύγχρονο μοντέλο της INTERAMERICAN στον δρόμο της Βιώσιμης Ασφάλισης

INTERAMERICAN: ένα στιβαρό brand, συνώνυμο της ασφάλειας στην Ελλάδα, με ιστορία 50+2 ετών! Με σεβασμό στο παρελθόν και πάνω στα στερεά θεμέλια του **κύρους**, της **αξιοπιστίας** και **εμπιστοσύνης** που έχει κατακτήσει, ο Οργανισμός σήμερα εγγυάται ασφαλιστικά το παρόν και μέλλον σε περισσότερους από **1 εκατομμύριο πελάτες**.
Πρωτοπόρος και καινοτόμος, η INTERAMERICAN ανοίγει νέους δρόμους στην ασφαλιστική επιχειρηματικότητα προβάλλοντας ένα **σύγχρονο μοντέλο Βιωσιμότητας και Ανάπτυξης**, σε έναν κόσμο που αλλάζει συνεχώς όλο και πιο γρήγορα.
Με αποστολή να προσφέρει μια διαφορετική, καθημερινή εμπειρία με προγράμματα, συστήματα και υπηρεσίες πέρα από τα όρια της παραδοσιακής ασφάλισης και με όραμα **"να βοηθά τους ανθρώπους να ζουν πιο ασφαλείς, περισσότερο και καλύτερα"**, η INTERAMERICAN δίνει ανθρωποκεντρικό νόημα και περιεχόμενο στη λειτουργία και προοπτική της.

Το ίχνος του Οργανισμού στην Οικονομία και την Κοινωνία έχει ως όχημα την ακεραιότητα στη **διακυβέρνηση**, την προωθημένη **οργανωτική και εργασιακή δομή**, την **ψηφιακή τεχνολογία**, το **ανθρώπινο κεφάλαιο** και την **οικονομική ευρωστία**, που τροφοδοτούν τη συνεχή δημιουργία και απόδοση αξίας προς όλους τους stakeholders.
Η INTERAMERICAN κατέχει διακριτή θέση στην "πρώτη γραμμή" της επιχειρηματικής κοινότητας στην Ελλάδα για τη **Βιώσιμη Ανάπτυξη και Υπεύθυνη Επιχειρηματικότητα**, με δεσμεύσεις και συμμετοχές σε πρωτοβουλίες, τοπικά και διεθνώς και με αναφορές σε θεσμικά κέντρα. Αποτελεί, μεταξύ άλλων, μέλος του Global Compact Network Hellas και του CSR Hellas, ακολουθώντας τις 10 Αρχές του Global Compact, τις Αρχές Αειφόρου Ασφάλισης του UNEPFI και έχοντας υιοθετήσει στην πράξη τους 17 Στόχους (Sustainable Development Goals) της Ατζέντας 2030 του Ο.Η.Ε. Λογοδοτεί με τακτικές Έκθέσεις Βιωσιμότητας και Υπευθυνότητας από το 2008.

Τα Μεγέθη (2020)

- **€28 εκατ.** Επαναλαμβανόμενα Κέρδη προ φόρων
- **€372 εκατ.** Παραγωγή μεικτών Ασφαλίστρων
- **133%** Ζωής
- **Φερεγγυότητα Εταιρειών**
- **170%** Βοήθειας
- **249%** Ζημιών
- **64,4** NPS Δείκτης Ποιοτικού Ελέγχου*

*πολύ υψηλότερο από τα διεθνή standards (42)

Απόδοση Οικονομικής Αξίας

€175,35 εκατ. Κοινωνικό Προϊόν

- **€33,82 εκατ.** Μισθοί & Παροχές Εργαζομένων
- **€10,17 εκατ.** Εισφορές σε Ασφαλιστικά Ταμεία
- **€9,70 εκατ.** Φόρος Εισοδήματος
- **€8,72 εκατ.** Επενδύσεις σε πάγια
- **€50,46 εκατ.** Αμοιβές Διαμεσολαβητών
- **€61,88 εκατ.** Αμοιβές Προμηθευτών
- **€0,61 εκατ.** Ενέργειες Εταιρικής Υπευθυνότητας

Συνολική Συνεισφορά στην Οικονομία
0,2%
του ΑΕΠ της Ελλάδος

Συνολική Συνεισφορά σε Φόρους
0,15%
των φορολογικών εσόδων του Κράτους

Συνολική Συνεισφορά στην Απασχόληση
0,12%
της απασχόλησης στην Ελλάδα

INTERAMERICAN

Από το εσωτερικό του ναού στο σπήλαιο των ποιμένων στη Βηθλεέμ.

Ο ΕΝΣΑΡΚΟΣ ΛΟΓΟΣ, ΑΥΤΟΓΝΩΣΙΑ ΚΑΙ ΘΕΟΓΝΩΣΙΑ!

«Τι γαρ μείζον του γενέσθαι
τον Θεόν άνθρωπον;»

(«Αλήθεια, υπάρχει πιο μεγάλο από το να γίνει άνθρωπος ο Θεός;»)

– Ιερός Δαμασκηνός (P.G. 94, 98, 4)

Του καθηγητή
ΓΡΗΓΟΡΗ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑ*

Η ελληνορθόδοξη μονή της Μεταμορφώσεως, στο όρος Θαβώρ κοντά στη Ναζαρέτ.

Η γέννηση του Χριστού αναφλέγει τις ψυχές και μεταβάλλει σε ναούς τις καρδιές των ανθρώπων. Μέσα τους σελαγίζει το αδαπάνητο πυρ του βιώματος του Θείου· ο άσαρκος Λόγος σαρκούται και γίνεται φως αγάπης, πίστεως και αρετής· κατέρχεται και εισέρχεται στα μύχια, στα καθαρώτερα βάθη του εαυτού μας η πνοή του Θεού· οικεί εδώ τώρα ο ήπιος και γλυκύς, ο πλήρης εγκαρτερήσεως και αιώνια ενενδεής Ιησούς.

Η ενανθρώπιση του θείου Λόγου παρέχει στους ανθρώπους όλης της γης τη μοναδική ευκαιρία να ελέγξουν αν έχουν επιστρέψει ή όχι στη φυσική βαρβαρότητα. Υπάρχει προς τούτο ένας απλός τρόπος: η σεισμική δόνηση που προκαλεί στην ανθρώπινη ψυχή η Γέννηση του Κυρίου. Η ιστορία του πνεύματος του ελληνισμού ήταν στροφή και ορμή προς το ύψιστο και το απρόσιτο, προσέγγιση προς μία θεϊκή πρωταρχή, όπου αναπαυόταν το τέλειο και το απόλυτο. Με το μυστήριο της Γεννήσεως αυτό το Απόλυτο σκηνώνει εδώ και ανανεώνει τη ζωή μας: γίνεται πραγματικότητα.

Τούτο δεν είναι δεισιδαιμονία, ούτε χαριτωμένος παραλογισμός· είναι το Είναι ανάμεσα στο Γεγονέναι και στο Έσεσθαι· είναι το φως που καταυγάζει το σκότος του Μυστηρίου· είναι η αλήθεια του Απροσίτου που «ως οίδεν, ως ηθέλησε και ως ηυδόκησεν», εγκαθιδρύει τον «έσωθεν ουρανόν». Έτσι, ο μεγάλος νόστος πληρούται:

Πραγματώνεται μάλιστα κατά την ώρα της μεγίστης απογνώσεως για το υπάρχον. Το οποίον απογοήτευσε το νου και τις καρδιές και γι' αυτό έπρεπε να ακυρωθεί. Ακυρώθηκε με τη Γέννηση, «ότε ήλθε το πλήρωμα του χρόνου». Τότε παραμερίζεται η ιδέα της σαρκός και εμφανίζεται η σαρξ της Ιδέας. Αυτής της σαρκώσεως η σωτήρια ιδέα είναι η λύτρωση από την έσχατη απόγνωση, την έσχατη απελπισία: από το χάος των καιρών!

Από τότε ο φίλιος Ιησούς είναι ανάμεσά μας. Αγωνιά και αγωνίζεται μαζί μας «τον αγώνα τον καλόν»...

Τον ατενίζουν, άραγε, οι οφθαλμοί μας; Αγρυπνεί, τάχα, η θρησκευτική συνείδηση του κόσμου; Ορθρίζει μέσα της το πνεύμα του Θεού; Νιώθει όπως οι ακατάπαυστα αγραυλούντες ποιμένες τις γλυκύφθογγες μολπές της ουράνιας μουσικής; Ευδαιμονεί από τις σωτήριες θωπείες του εωθινού Του φωτός; Γίνεται η καρδιά της ανθρωπότητας, αυτές τις πνευματοφόρες ημέρες, αυτόπτης μάρτυς της αιώνιας Αλήθειας που εισέρχεται μέσα στο χρόνο; Βιώνει την άκρα συγκατάβαση του Απροσίτου, σκήνωμα μέσα στην έως τότε αγεώργητη γη της ανθρώπινης ψυχής; Ω, η άκρα και σωτήρια συγκατάβαση του Θείου προς το Ανθρώπινο!

«Την θείαν τε και υπερέχουσαν δύναμιν ουκ ουρανών μεγέθη και φωστήρων αυγαία και η του παντός διακόσμησις, και η διηνεκής των όντων οικονομία τοσούτον, όσον η επί το ασθενές της φύσεως ημών συγκατάβασις δείκνυσι: του Κυρίου τη θεία και ανώτερη από κάθε τι άλλο δύναμη δεν τη φανερώνουν τόσον η απεραντοσύνη των ουρανών και των αστέρων, οι λάμψεις και η ομορφιά του σύμπαντος και η αδιάλειπτη Πρόνοια και στοργή Του για τον κόσμο όσον η συγκατάβασή Του προς την ασθενική φύση μας». Η συγκατάβαση αυτή σημαίνει υπέρβαση της φύσεώς μας: με τη συγκατάβαση του Μόνου Φιλανθρώπου, ο αγώνας κατά του φυσικού μας Είναι καθίσταται νικηφόρος, οι εσωτερικές μας διαστάσεις αποκτούν απύθμενο βάθος· με τη γνωριμία Του η ανθρώπινη ύπαρξη εξευγενίζεται και ανακαινίζεται ριζικά. Είναι σαν μία νέα γέννηση του ανθρώπου η Σάρκωση του Κυρίου. Και καθοράται μόνον από τον ηλιοειδή οφθαλμόν της καρδιάς.

Υπάρχει βέβαια και ένας δεύτερος δρόμος, με τον οποίο θα μπορούσεν ίσως ο άνθρωπος να προσεγγίσει το Σπήλαιο και να ιδεί τη Φάτνη. Είναι ο δρόμος όχι της καρδιάς, αλλά του λογικού· η προσπάθεια για έλλογη σύλληψη και νοητική ερμηνεία· ο αγώνας για λογική τεκμηρίωση. Όμως, ο δρόμος αυτός είναι δύσβατος και αιχμηρός και χάνεται πίσω από τα βουνά και τα λαγκάδια του αγνώστου. Εδώ η σχέση του ανθρώπου με τον Σαρκωθέντα είναι έλλογη, όχι βιωματική· όχι εράσμια, όχι θερμή, όχι ζώσα, όχι πεπυρωμένη εν πνεύματι.

Ο λόγος γίνεται ανατόμος του θείου Λόγου. Και καθώς

Εσωτερικό της ελληνορθόδοξης εκκλησίας στο σπήλαιο των ποιμένων στη Βηθλεέμ.

ο ανθρώπινος λόγος αμφιλογιστεί, σκανδαλίζεται. Διότι το Μυστήριο είναι ξένο και παράδοξο· ο χώρος του Απολύτου, του Θείου, του Αιωνίου είναι αφιλόξενος για το ανθρώπινο λογικό και εκπέμπει φως εκθαμβωτικό: σκότος για το νου, ακτινοβόλο για την καρδιά, ουράνια δρόσο...

Υπάρχει ασφαλώς και ένας τρίτος δρόμος, σύντομος και βατός. Είναι ο δρόμος της ιστορίας. Ούτε οι οξύτεροι επικριτές ή και αρνητές της Αποκαλύψεως τόλμησαν να αμφισβητήσουν ότι η παρουσία του προσώπου του Χριστού επάνω στη γη αποτελεί τη βαθύτερη τομή μέσα στην παγκόσμια ιστορία. Όχι μόνον επειδή ο Χριστός «ήλθεν», όταν κυριαρχούσε μια ψυχοφθόρα ηδονή, μία υλόφρων αντίληψη, διαφθορά καλπάζουσα, πολιτιστική ένδεια, κάτι σαν επιθανάτιος ρόγχος· αλλά γιατί ο Χριστιανισμός έχτισε έναν καινούργιο πολιτισμό. Ο οποίος εισήγαγε νέες αξίες, ανασυνέθεσε τις παλαιές, επηρέασε την κοινωνία, διεπότισε την τέχνη με το πνεύμα του, έδωσε μέγα βάθος στην έννοια του ανθρώπου, ανεκαίνισε την κτίση με την «καινήν εντολήν» της αγάπης.

Με τη σαγήνη της παρουσίας Του και την ήρεμη γλυκύτητα της μορφής Του, το σκότος του τυφλού έγινε φως, το βιος του πλούσιου φτώχεια, η πίκρα ανεκλάλητη χαρά και η αμφιβολία πίστη.

Ακολουθώντας το δρόμο της πίστεως, της μετά λόγου βιώσεως, το δρόμο της πεφωτισμένης καρδιάς, μπορούμε να επισκεφθούμε τον θεοδόχο Τόπο· να ιδούμε το θείο Βρέφος σπαργανούμενο· να απολαύσουμε το ιλαρό φως που εκπορεύεται από τη Φάτνη· να γίνουμε συλλειτουργοί της Σαρκώσεως: να συναντήσουμε Εκείνον, που είναι η Οδός, η Αλήθεια και η Ζωή.

Η μόνη οδός της αλήθειας και της αληθινής ζωής!

Αυτογνωσία και Θεογνωσία

Με την έλευση του Χριστού δεν αναζητείται πλέον ο Θεός μέσα ή έξω από τη Φύση, αλλά ομιλεί ο ίδιος μέσω των γεγονότων της Ιστορίας. Εισέρχεται τώρα το Απόλυτο μέσα στο Σχετικό, το αιώνιο και μακάριο Είναι μέσα στο ανειρήνευτο Γίγνεσθαι. Η είσοδος αυτή είναι η ενανθρώπιση του Κυρίου. Η Αποκάλυψη ήταν αναγκαία, αφού η πενία του ανθρώπινου λόγου δεν επέτρεπε να συλληφθεί νοητικά ο Θεός - Λόγος. Και έτσι «ο Λόγος εγένετο σαρξ»: Ο άναρχος φανερώνεται μέσα στο χρόνο, ενδεδυμένος την ευτελή και αδύνατη μορφή της ανθρωπίνης φύσεως.

Το θείο Βρέφος γεννήθηκε μέσα σ' ένα σπήλαιο ψυχρό, άσημο, φτωχό. Στη γυμνή απλότητα του ερχομού Του βρίσκεται το μεγαλείο της διδασκαλίας Του. Πλούτη εγκόσμια είναι για τον Σαρκωθέντα τραγωδία! Αυτός είναι και θα μείνει κρίνο του αγρού που «ου κοπιά ουδέ νήθει». Έτσι γίνεται ουρανός το Σπήλαιο και θρόνος η Φάτνη. Στο αχυρένιο παχνί σπαργανωμένος ο Αιώνιος Λόγος, χτίζει με την Ταπεινοσύνη και την Αγάπη τα τείχη της θεϊκής πολιτείας επάνω στη γη, εγκαθιστά την ουράνια Βασιλεία μέσα στην ανθρώπινη ψυχή, φέρνει στη γήινα φθορά το αναλλοίωτο, γαληνεύει τη νοσταλγία για Λύτρωση και τον πόνο των ανθρώπων για Σωτηρία.

Το Σπήλαιο καταυγάζεται από ένα ιλαρό φως. Είναι το φως της Θεογνωσίας. Το πρόσωπο της Γης τυλίγεται από αυτό το φως, το δογματικά αναιτιολόγητο, λογικά αθεμελίωτο, ιστορικά ανερμήνευτο. Είναι φως της καρδιάς που, «αν το μεταφέρει κανείς στο νου, σβήνει»· εκπορεύεται όχι από τη Γνώση, αλλά από την Πίστη, συλλειτουργό και αυτόπτη μάρτυρα της Ζωής και της Αλήθειας. Η Πίστη, βέβαια, είναι βλασφημία για το νου και σταύρωση για τη λογική, αλλά σωτηρία για τον Άνθρωπο και ανάσταση για την Ύπαρξη.

Προ Χριστού η ανθρώπινη ύπαρξη γνώριζε ότι «θεός ανθρώπω ου μίγνυται». Το Σπήλαιο, όμως, έδειξε τον Πλάτωνα πλανώμενο! Εκεί η θεοποίηση του Ανθρώπου· εδώ η ενανθρώπιση του Θεού. Εκεί ο αγώνας της Γνώσεως· εδώ ο θρίαμβος της Πίστεως. Εκεί η καταπονούσα «Απόκρυψη»· εδώ «η ου φέρουσα έρευναν» ανεννόητη «Αποκάλυψη».

Τι είναι, τώρα, η Πίστη στη σάρκωση του θείου Λόγου, στην ενανθρώπιση του Θεού, στη Γέννηση του Χριστού; Είναι η φωνή, κραυγή της Αιωνιότητας μέσα στη χοϊκή μας ύπαρξη!

Η πίστη είναι συλλειτουργός της αιώνιας Αλήθειας. Η λογική είναι ανίκανη να συλλάβει την Ενανθρώπιση. Ο λόγος μπορεί μόνο να συνειδητοποιήσει τα όριά του, δηλαδή να φτάσει σε αυτογνωσία. Σε θεογνωσία οδηγεί μόνον η Πίστη.

Η θεογνωσία είναι η επίγνωση της μηδαμινότητας του ανθρώπου και η συνείδηση της πληρότητας του Όντος. Πρόκειται για μια υψηλή και λυτρωτική συνάντηση, θεία απάντηση στην ανθρώπινη ζήτηση, που συντελείται μέσα στην ψυχή, οικητήριο του Θεού.

Οικοδομείται, τώρα, μια ζωντανή, φλεγόμενη, πυρίπνοη και συγχρόνως άρρητη σχέση, η οποία εγείρει τον άνθρωπο από τη λησμονιά του εαυτού

Εσωτερικό της εκκλησίας της Γεννήσεως στη Βηθλεέμ.

του και τον ανακαινίζει: τον μεταστρέφει και τον στρέφει προς το ασύλληπτο βάθος του Όντος, για να το βιώσει - όχι να το γνωρίσει. Η ανθρώπινη ύπαρξη αναπαύεται μέσα στους κόλπους Του και βυζαίνει από τις μυστικές Του ρίζες. Ο μετασχηματισμός της συνειδήσεως τελεσιουργείται, όταν στην ανθρώπινη ψυχή η παρουσία του Απροσίτου είναι διαρκώς ζώσα.

Ποιο είναι, τώρα, το μαρτύριο των καιρών μας; Η λογικότητα. Η οποία αγωνίζεται και εκδιώκει από τη ζωή μας το Απρόσιτο. Γι' αυτό το Απρόσιτο εγεννήθη: «Χριστός γεννάται, δοξάσατε»!

Αποκάλυψη είναι τα Θεοφάνεια, η φανέρωση του Θεού, η οποία αναιρεί το χρόνο. Γιατί κομίζει τη μακαριότητα, την αιώνια ευδαιμονία μέσα στην ταραγμένη ψυχή του ανθρώπου. Η Σάρκωση του θείου Λόγου ακυρώνει επίσης τον ανθρώπινο λόγο. Γιατί η παρουσία του αχώρητου μέσα στο χώρο, του ανιστόρητου μέσα στην ιστορία δεν επιδέχεται καμία έλλογη θεμελίωση ή πρακτική επαλήθευση. Ωστόσο, η γνώση, βέβηλη, απλώνει τα λογικά της χέρια για να συλλάβει τούτο το μέγα γεγονός και έτσι, αντί να το γεύεται ως «επιούσιον άρτον», το απωθεί μετατρέποντάς το σε αντικείμενο· το νεκρώνει δηλαδή και απονευρώνει την ύπαρξή μας. Δεν δροσίζεται στην πηγή της Γνώσεως, αλλά αγωνίζεται για τη γνώση της Πηγής!

Ω, της βέβηλης γνωστικής βλασφημίας!

Είναι η «ύβρις» των αρχαίων που αιώνες βαυκαλίζει τον άνθρωπο με την ιδέα ότι ίσως θα μπορούσε κάποτε να γίνει θεός· δεν φαντάστηκε, όμως, ποτέ ότι ο Θεός θα γινόταν άνθρωπος. Η ενανθρώπιση είναι το ύψιστο μεταφυσικό και θρησκευτικό παράλογο. Είναι το θαύμα, το υπέρλογο, το απόλυτο παράδοξο: η αιώνια αλήθεια εισήλθε μέσα στο χρόνο! Η γνώση, καθώς δεν το εξουσιάζει, το χλευάζει αυτό το ανεννόητο μυστήριο του Όντος.

Το Ον ή ο Ων ως Πνεύμα ζει σε απόλυτη ενότητα μέσα

Πιέτρο Καβαλίνι. Η Λατρεία των Μάγων. Βασιλική της Σάντα Μαρία στο Τραστέβερε. 1296-1300.

στην περιοχή του αχρόνου και εκεί εκδιπλώνει τη ζωή του ως αιώνιο παρόν: «Νοεί, λέγει ο Πλωτίνος, ου ζητών, αλλά έχων» τα πάντα ως πάντοτε εστώτα και πάντοτε αμετάβλητα: «Και έστι μόνον, και το "έστιν" αεί και ουδαμού το μέλλον – έστι γαρ και τότε – ουδέ το παρεληλυθός – ου γαρ τι εκεί παρεληλύθε...». Αυτό το «εστί», που ούτε «ήταν» ούτε «θα είναι», αλλά «Είναι» ως εφησυχασμός και απόλυτη μακαριότητα, είναι η αιωνιότητα. Το «εστί» ως παρόν δεν έχει καμία χρονική χροιά, διότι ο χρόνος ως «πρότερον» και «ύστερον» δεν υπάρχει στον αιώνιον αυτόν εφησυχασμό, όπου η αληθινή ζωή: πλήρης, παντελής, αναλλοίωτη, πεπληρωμένη, ατρεμής, αδιάστατη, δίχως τέλος, αφού τίποτε εδώ ούτε δημιουργείται ούτε καταστρέφεται· ό,τι είναι, είναι πάντοτε υπέρ πάντα χρόνον.

Η χρόνωση, τώρα, ή η χρονικοποίηση του Αιωνίου, μπορεί να νοηθεί ως πλησμονή μακαριότητας, ως υπερεκχείλιση πληρότητας, ως εράσμια στροφή προς το Έτερον, ως «ζωοποιούν όμμα» προς το αισθητόν και μάλιστα προς τον άνθρωπο που διέτριβε μέσα στην αναλήθεια και στη λήθη του θείου, ως μνήμη και πόνος προς το ανθρώπειον γένος. Η ιστορικοποίηση ή η χρονικοποίηση του Αιωνίου απέβλεψε στην αιωνιοποίηση του Χρονικού. Έτσι, ο Λόγος «εσκήνωσεν εν ημίν», για να μας λυτρώσει από το χρόνο και τη φθορά του. Η λύτρωση είναι μία καταπονούσα, εσωτερική αποστολή και διά τούτο μία απόλυτα προσωπική υπόθεση. Είναι πάντως μία αιώνια δυνατότητα.

Η σάρκωση του Λόγου είναι ένα ιστορικό γεγονός μεμαρτυρημένο. Ανήκει στις ιστορικές ή συμπτωματικές αλήθειες. Οι οποίες είναι σχετικές και όχι αναγκαίες· υπόκεινται στο νόμο της αιτίας και του αποτελέσματος: Αν ο Ηρώδης συνελάμβανε το παιδίον...

Αλλά η ενανθρώπιση θέλει συγχρόνως να είναι και μία μεταφυσική, αιώνια αλήθεια. Με τη λογική του κόσμου, τούτο είναι αμαρτωλό λάθος. Διότι η εναντιότητα ανάμεσα στα δύο αυτά είδη αληθειών είναι απόλυτη και απόλυτα αγεφύρωτη. Κάθε προσπάθεια λογικής συμφιλιώσεως είναι «μετάβασις εις άλλο γένος»: η Γέννηση του Χριστού, είτε ανήκει στις ιστορικές αλήθειες, οπότε η αξία της είναι σχετική, είτε ανήκει στις μεταφυσικές, οπότε δεν είναι ιστορικό γεγονός. Η αβυσσαλέα τάφρος που χωρίζει τις δύο κατηγορίες είναι άζευκτη λογικά και καθιστά άφευκτο ένα άλμα, υπαγορευμένο από την αδυναμία της γνώσεως και πραγματοποιούμενο από την παντοδυναμία της πίστεως. Ό,τι μπορεί ο λόγος, είναι να συνειδητοποιήσει τα όριά του και να φθάσει σε αυτογνωσία. Σε θεογνωσία οδηγεί μόνον η Πίστη.

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ

Ο κ. Γρηγόρης Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε, ως όγδοο από τα εννέα παιδιά του ιερέα Φιλίππου Γρηγ. Κωσταρά και της πρεσβυτέρας Σπυριδούλας, στο χωριό Πυργί του Δήμου Αγρινίου, όπου διδάχθηκε τα εγκύκλια μαθήματα. Έδωσε επιτυχείς εξετάσεις στις Σχολές Φιλοσοφική και Νομική του Πανεπιστημίου Αθηνών και επειδή αρίστευσε και πέρασε μεταξύ των 5 πρώτων έλαβε κρατική υποτροφία 4ετή. Αποφοίτησε από τη Φιλοσοφική το 1960. Υπηρέτησε τη στρατιωτική του θητεία ως έφεδρος αξιωματικός-ανθυπίλαρχος (ΤΘ). Ειδικεύτηκε στη Φιλοσοφία-Ψυχολογία στο Πανεπιστήμιο του Αμβούργου, στη Γερμανία, καθώς και στο Πανεπιστήμιο της Κοπεγχάγης, στη Δανία. Αναγορεύτηκε διδάκτωρ της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Αμβούργου και αποφοίτησε από τη «Σχολή Ψυχολογικής Αμύνης» του Οϊσκίρχεν. Αργότερα εξελέγη επιμελητής του Εργαστηρίου Ψυχολογίας της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, εντεταλμένος αφηγητής και επίκουρος καθηγητής, αναπληρωτής και, τέλος, καθηγητής. Στο συγγραφικό του έργο περιλαμβάνονται 46 πολυσέλιδα αυτοτελή βιβλία και τουλάχιστον 255 διατριβές, μελέτες και ανακοινώσεις, δημοσιευμένες σε ελληνικά και ξένα περιοδικά.

ΤΑ ΠΟΝΤΙΑΚΑ ΚΑΛΑΝΤΑ. Ο ελληνικός λαός είναι από τους λίγους που από τον καιρό του Ομήρου έως σήμερα έχει καλλιεργήσει τόσο πολύ τον ποιητικό λόγο και ιδιαίτερα το τραγούδι.

Ανάμεσα στο πλήθος των δημοτικών τραγουδιών, ξεχωριστή θέση κατέχουν τα θρησκευτικά και ιδιαίτερα τα Κάλαντα. Πρόκειται για έθιμο παμπάλαιο, που έχει τις ρίζες του στη ρωμαϊκή εποχή και συγκεκριμένα στις καλένδες. Στον Πόντο, τα θρησκευτικά τραγούδια και ιδιαίτερα τα Κάλαντα κατέχουν σημαντική θέση, γεγονός που αποδεικνύει ότι οι Πόντιοι διέσωσαν πολλά βυζαντινά έθιμα. Τα ποντιακά Κάλαντα δεν αναφέρονται μόνο στη Γέννηση του Θεανθρώπου, αλλά σε όλη τη ζωή του, από τη στιγμή που γεννιέται μέχρι τη Σταύρωσή Του.

Τα Κάλαντα, εκτός από την αναφορά στον ερχομό και τη σημασία της μεγάλης γιορτής, εγκωμιάζουν τα πλούτη, την αρχοντιά και τη λεβεντιά του νοικοκύρη, την ομορφιά και το παράστημα της νοικοκυράς, τους πόθους και τις λαχτάρες των αγοριών και των κοριτσιών.

Τα Κάλαντα των Χριστουγέννων

Χριστός γεννέθεν, χαρά σον κόσμον,
χα καλή ώρα, καλή σ' ημέρα.
Χα καλόν παιδίν οψέ γεννέθεν, οψέ γεννέθεν, ουρανοστάθεν.
Τον εγέννεσεν η Παναγία, τον ενέστεσεν Αϊ-Παρθένος.
Εκαβάλκεψεν χρυσόν πουλάρι κι εκατήβεν σο σταυροδρόμι.
Έρπαξαν Ατόν οι χιλ' Εβραίοι, οι χίλ' Εβραίοι και μύριοι Εβραίοι
Ας ακρέντικα κι ασήν καρδίαν αίμαν έσταξεν, χολήν κ' εφάνθεν.
Ούμπαν έσταξεν, και μύρος έτον, μύρος έτον και μυρωδιά.
Εμυρίστεν ατό ο κόσμον όλεν, για μυρίστ' ατό κι εσύ αφέντα.
Σύ αφέντα, καλέ μ' αφέντα.
Έρθαν τη Χριστού τα παλληκάρια και θημίζνε τον νοικοκύρην, νοικοκύρη μ' και βασιλέα.
Δέβα σο ταρέζ, κι έλα σην πόρταν, δος μας ούβας και λεφτοκάρυα.
Κι αν αν' εις μας, χαράν στην πόρτα σ'.

Καλά Χριστούγεννα και σ' έτη πολλά...

Τα Κάλαντα της Πρωτοχρονιάς

Αρχή κάλαντα κι αρχή του χρόνου,
κι αρχή του χρόνου, πάντα κάλαντα,
πάντα του χρόνου, πάντα του χρόνου.
Αρχή μήλον εν' κι αρχήν κυδώνιν,
κι αρχήν κυδώνεν.
Κι αρχή βάλσαμον το μυριγμένον,
το μυριγμένον.
Εμυρίστεν ατό ο κόσμος Όλεν',
ο κόσμος Όλεν, για μυρίστ' ατό
κι εσύ αφέντα μ',
καλέ μ' αφέντα.
Έρθαν καλά παιδία σην πόρταν
και ξαν σην πόρτα σ'.
Άψον το κερί σ' κι έλα σην πόρτα σ'
κι έλα σην πόρτα σ'.
Χα, μηλόπα, χα ξερά τζιρόπα,
ξερά τζιρόπα.
Χα ξερά μαύρα κοκκιμελόπα,
κοκκιμελόπα.

Χρόνια πολλά και του χρόνου!

Θεοφάνεια

Τα Θεοφάνεια ο εκκλησιασμός έπαιρνε ένα ιδιαίτερα πανηγυρικό χρώμα. Στον Πόντο, οι κάτοικοι τηρούσαν αυστηρά το έθιμο της νηστείας την παραμονή των Θεοφανείων. Ο εκκλησιασμός, ο Μεγάλος Αγιασμός και η υποδοχή της μεγάλης ημέρας των Φώτων, προϋπέθεταν ψυχική και σωματική προετοιμασία.

Δεν υπήρχε οικογένεια που να μην έπαιρνε τον αγιασμό των Θεοφανείων. Τον διατηρούσαν μάλιστα όλο το χρόνο και τον χρησιμοποιούσαν και ως φάρμακο, γιατί πίστευαν στην ιαματική και αγιαστική δύναμή του. Εφώτιζαν (ράντιζαν) με αγιασμό τα χωράφια, τους κήπους, τις μάντρες, τα σπίτια, τους αχυρώνες, για να φύγουν τα κακά πνεύματα (μάισσες). Ακόμη, έριχναν αγιασμό και σε διάφορα φαγώσιμα, για να «πληθαίν' άτα ο Θεόν».

Η κατάδυση του Σταυρού αποτελούσε συμβολική αναπαράσταση της Βάπτισης του Ιησού. Στις πόλεις και στα χωριά όπου δεν υπήρχε θάλασσα, ποτάμι ή λίμνη, η κατάδυση γινόταν στην εκκλησία, μέσα σ' ένα μεγάλο δοχείο. Γενικά, η τελετή της καταδύσεως στον Πόντο γινόταν με πατριαρχική μεγαλοπρέπεια. Οι νέοι που έπεφταν στη θάλασσα για να ανασύρουν το σταυρό, έδιναν άγρια μάχη για το ποιος θα τον πρωτοσηκώσει. Ο νικητής, αφού έπαιρνε την ευλογία του παπά, γύριζε με το σταυρό από σπίτι σε σπίτι, ψάλλοντας εκκλησιαστικά τροπάρια. Μαζί με τις ευχές και τα συγχαρητήρια, εισέπραττε και φιλοδωρήματα.

Βασιλόπιτα

Υλικά:

1 κιλό αλεύρι
80 γρ. μαγιά
½ φλιτζάνι βούτυρο αγελαδινό
3 αυγά
Λίγο αλάτι
400 γρ. περίπου τυρί μυζήθρα (τριμμένη)
¾ φλιτζανιού γάλα
Σουσάμι

Εκτέλεση:
Σε λεκάνη βάζουμε το αλεύρι, τη μαγιά (διαλυμένη σε λίγο χλιαρό νερό), το γάλα, το βούτυρο, τα αυγά, λίγο αλάτι και νερό όσο χρειαστεί και ζυμώνουμε μέχρι να γίνει η ζύμη μαλακή και αφράτη (χωρίς να κολλά στα χέρια μας). Την αφήνουμε σκεπασμένη με μια κουβέρτα, να διπλασιαστεί σε όγκο. Μετά τη χωρίζουμε σε δύο μέρη. Βουτυρώνουμε το ταψί μας και απλώνουμε με τα δάχτυλα το ένα κομμάτι ζύμης, βάζουμε την τριμμένη μυζήθρα και σκεπάζουμε απλώνοντας πάλι το άλλο κομμάτι ζύμης. Αλείφουμε με πινέλο με έναν κρόκο αυγού αραιωμένο με δύο-τρεις σταγόνες νερό και πασπαλίζουμε με σουσάμι. Ψήνουμε σε μέτριο φούρνο για 1 ώρα περίπου.

ΠΗΓΗ: Έφη Γρηγοριάδου, *Εδεσματολόγιον Πόντου* «Εκδόσεις Κοχλίας»

ΟΙ ΗΜΕΡΕΣ ΤΩΝ ΕΟΡΤΩΝ Χριστουγέννων και Πρωτοχρονιάς είναι και ημέρες των παιχνιδιών για τα παιδιά. Ημέρες αυθεντικών συναισθημάτων, ανάσα ελπίδας και αισιοδοξίας. Μέσα στο διάβα των χρόνων, τα παιχνίδια των παιδικών ονείρων έχουν να πουν πολλά στους μεγάλους. Από τον κόσμο των παιχνιδιών, το «ΝΑΙ» δημοσιεύει «κάτι» από κούκλες και αλογάκια, για να θυμηθούν οι μεγάλοι να προσφέρουν παιχνίδια στους μικρούς. Πλούσια ή φτωχά, τα παιχνίδια είναι ο πλούσιος κόσμος των παιδιών.

Μωρό από σελιλόιντ της γερμανικής εταιρείας Minerva, καθισμένο πάνω σε ξύλινο άλογο αγγλικής προέλευσης, που κινείται με σιδερένιες ρόδες στις οπλές του (ύψος 32,7 εκ.). Στον αυχένα και στην πλάτη του μωρού δηλώνεται το σήμα της εταιρείας -η χαρακτηριστική περικεφαλαία της θεάς Αθηνάς (λατινιστί Minerva)- και από κάτω η ταυτότητα παραγωγής «No 7/42 Germany». Άλογο και κούκλα από την περίοδο του Μεσοπολέμου.

Ομιλώσα κούκλα με κεφάλι από bisquit, κορμό και αρθρωτά μέλη από ύλη composition (ύψος 83 εκ.), γύρω στο 1900, της γαλλικής εταιρείας SFBJ (Société de Fabrication de Bebés et Jouets), τα στοιχεία της οποίας, μαζί με τον αριθμό παραγωγής «301» και την ένδειξη «Paris» δηλώνονται στον αυχένα. Το φόρεμα μεταξωτό, συνδυασμένο με δαντέλες, όπως και τα παπούτσια. Στο μέσον της πλάτης ενσφηνωμένος κυλινδρικός μηχανισμός για την παραγωγή ήχου. Η εταιρεία SFBJ ιδρύθηκε το 1899 από παλαιότερες γαλλικές εταιρείες κουκλών, που μη αντέχοντας τον ανταγωνισμό με αντίστοιχες γερμανικές εταιρείες, αποφάσισαν να συνενωθούν. Συνέχισε να παράγει κούκλες από διάφορα υλικά μέχρι περίπου το 1960, με γνωστότερες τις κούκλες χαρακτήρος (character dolls), το μωρό που κλαίει (αριθμός παραγωγής 233) και τη λεγόμενη Bluette, μια κούκλα που γνώρισε τεράστια επιτυχία και έγινε στην εποχή της κάτι αντίστοιχο της Barbie. Μαζί με την κούκλα εικονίζεται εδώ γαλλικό παιδικό βιβλίο με παραμύθια του Σαρλ Περρώ:* Contes de Perrault, *με έγχρωμες λιθογραφίες του T. Lix και πολυάριθμες ασπρόμαυρες βινιέτες, έκδοση του παρισινού οίκου Librairie Garnier Frères, γύρω στο 1900.

ΠΗΓΗ: «Με το βλέμμα των παιχνιδιών», Χρ. Μπουλώτης, εκδ. Polaris, φωτ. Θ. Κοτζάς.

ΕΚΤΟΣ ΜΕΤΑΛΛΙΩΝ ΜΕΝΟΥΝ ΠΟΛΛΟΙ ΑΘΛΗΤΕΣ

και διάφοροι αγωνιστές του σώματος και του πνεύματος, όπως και ο Βέλγος αναβάτης, που έμεινε εκτός μεταλλίων στο Ολυμπιακό Κέντρο Ιππασίας Μαρκόπουλου.

Ο Λούντο Φιλιπάερτς και το άλογό του, που φαίνονται στη φωτογραφία, στον προκριματικό γύρο υπερπήδησης εμποδίων, είναι ένα μάθημα για όσους στη ζωή αγωνίζονται, αλλά δεν τα καταφέρνουν για βραβείο. Η ζωή συνεχίζεται και ο αθλητής συνεχίζει.

Και ας μην ξεχνάμε ότι βραβείο είναι ένα έπαθλο ή αριστείο για άτομο που αρίστευσε ή προσέφερε ιδιαίτερες υπηρεσίες στην ανθρωπότητα, στον ηθικό, πνευματικό, επιστημονικό ή αθλητικό τομέα. Για την απόκτηση βραβείου προσπαθούν πολλοί, αλλά ελάχιστοι το αποκτούν. Η σπουδαιότητα του βραβείου είναι σημαντική, επειδή προσπαθούν αρκετά άτομα, που ανεβάζουν τον μέσο όρο προόδου, επιτυγχάνοντας πολλές νίκες, σε πολλούς τομείς, όπως το Όσκαρ στον κινηματογράφο, το Νόμπελ για λογοτεχνικό και επιστημονικό έργο, ο Χρυσός Λέων, τα έπαθλα των Ολυμπιακών Αγώνων κ.ά., που αναγνωρίζουν τις ανθρώπινες αξίες.

Στους αγώνες μετέχουν πολλοί και η συμμετοχή, μικρή ή μεγάλη, από μόνη της είναι άξια επαίνου.

Ένα δεύτερο μήνυμα είναι ότι ΔΕΝ σταματά το αγώνισμα και η προσπάθεια εκατοντάδων και χιλιάδων αθλητών που δεν βραβεύτηκαν με πρώτο χρυσό ή δεύτερο αργυρό ή τρίτο χάλκινο... Ξαναπροσπαθούν, ξανατολμούν, ξαναετοιμάζονται, ξαναοργανώνονται, ξαναβελτιώνονται, ξανασυμμετέχουν και... κάποιοι τελικά κατακτούν και χρυσά και χάλκινα και αργυρά μετάλλια...

Η ελπίδα βραβείου δίνει νόημα και ζωή και ομορφιά στον μικρό ή μεγάλο αγώνα μιας μικρής ή μεγάλης διάρκειας ζωής... Ισχύουν όλα αυτά και στην οικονομία, στις επιχειρήσεις και τους επιχειρηματίες, στις ασφαλιστικές εταιρείες και τους ασφαλιστές που θα μετρήσουν τα αποτελέσματα του αγώνα ενός χρόνου...

Ε.Σ.

Αναντικατάστατη η Μητέρα. «Στα τρία πρώτα χρόνια της ζωής τίθενται οι βάσεις για όλη τη μετέπειτα σωματική και ψυχολογική ισορροπία του ανθρώπου. Αυτό δείχνουν διεθνείς έρευνες, όπως τονίστηκε σε σεμινάριο βρεφονηπιαγωγών. Καμία αμφιβολία πως η ομαλή ανάπτυξη στα πρώτα παιδικά χρόνια παίζει καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση του χαρακτήρα και στη μετέπειτα ψυχοσωματική ισορροπία του ανθρώπου. Επίσης, δεν υπάρχει καμία αμφιβολία για τη θετική επίδραση των ευσυνείδητων και των σωστά καταρτισμένων βρεφονηπιαγωγών. Ασύγκριτη, όμως, και αναντικατάστατη είναι η παρουσία της μητέρας ή της στοργικής γιαγιάς, γιατί όχι και του παππού. Παιδιά που μεγαλώνουν σε ξένες, πληρωμένες αγκαλιές, συχνά αδιάφορες, ετερόδοξες ή αλλόδοξες, θα παρουσιάσουν αύριο προβλήματα. Αυτό δεν πρέπει να παραγνωρίζεται. Τον πιο πολύτιμο θησαυρό του δεν τον εμπιστεύεται κανείς οπουδήποτε. Βεβαίως, οι σύγχρονες απαιτήσεις αναγκάζουν πολλές μητέρες σε εκτός σπιτιού εργασία. Τουλάχιστον ας φροντίσουν να αναπληρώνουν το κενό στις άλλες ώρες. Το απαιτούν και το αξίζουν τα παιδιά τους. Τώρα μπαίνουν τα θεμέλια της σωστής και ισορροπημένης ζωής»
(**ΠΗΓΗ**: ΖΩΗ, Αύγουστος 2021).

Είναι σίγουρο πως σύντομα θα τεθεί το ζήτημα ΠΑΝΔΗΜΙΑ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΤΙΚΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ και στην Ελλάδα, όπως τέθηκε νωρίς και σε άλλες χώρες, όπου τα ανώτατα δικαστήρια κλήθηκαν να γνωματεύσουν γύρω από τα θέματα ανεξιθρησκείας και κυβερνήσεων, ελευθερίες θρησκεύματος, όρια Συνταγμάτων κ.λπ. Ρωμαιοκαθολικές επιτροπές, μουσουλμανικές ενώσεις, αλλά και μεμονωμένες αντιδράσεις επισκόπων στην Ορθόδοξη Ελλάδα και πολιτών και σωματείων ζητούν εξηγήσεις σχετικά με αποφάσεις της Ελληνικής Κυβέρνησης.

Παράλληλα, αρκετοί είναι και αυτοί που ΠΡΟΣΓΕΙΩΝΟΥΝ Κλήρο και λαό μπροστά στην εξάπλωση του κορωνοϊού και του θανάτου που έρχεται. Θρησκευτικές ελευθερίες και Δημόσια Υγεία και Ζωή θα συγκρουστούν πιο ΕΝΤΟΝΑ το επόμενο διάστημα, με οπαδούς και στις δύο πλευρές. Η ανθρώπινη Ζωή ελπίζουμε να καταλάβουν όλοι ότι είναι ΥΠΕΡΤΑΤΟ ΑΓΑΘΟ προς προστασία...

Ο Χριστός ζήτησε από τον Πέτρο να βάλει την μάχαιραν εις την θήκη. Χρήσιμο είναι να μπουν τα «μαχαίρια» στις θήκες και λύσεις θα βρεθούν... όταν είμαστε όλοι ΕΝ ΖΩΗ...

Ε.Σ.

Μέχρι 500 ευρώ (470 € καθαρά) σύνταξη παίρνουν 678.572 συνταξιούχοι, λένε οι αριθμοί που δίνει το υπουργείο Εργασίας (2021), και μέχρι 700 ευρώ (558 € καθαρά) παίρνουν 1.142.156 συνταξιούχοι... Δηλαδή κάπου 2.000.000 Έλληνες συνταξιούχοι ζουν με συντάξεις έως 700 ευρώ. Με αυτά ζουν αυτοί και τα παιδιά, και τα εγγόνια τους σε μερικούς, αφού αυτοί τροφοδοτούν οικονομικά πολλούς από αυτούς, ηλικίας 18-34 ετών, που μένουν μαζί τους, κατά 70%, όπως γράψαμε και στο προηγούμενο «ΝΑΙ».

Καθηκόντως και αρμοδίως λυπάμαι που πολλοί σημερινοί διαμεσολαβούντες «κλαψουρίζουν» ζητώντας προκαταβολές για να ζήσουν, λόγω μη εξεύρεσης πελατών!... Μα τι γίνεται εδώ, ω Διευθυντές Πωλήσεων; Τόσος κόσμος τρέμει μη χάσει το 500άρικο κι εσείς δεν έχετε προτάσεις; Ένα ατύχημα, μια αρρώστια εάν συμβεί, πώς θα τα βγάλουν πέρα; Δεν έχετε καιρό μπροστά σας να εξηγήσετε από νωρίτερα τι συμβόλαια και τι λύσεις υπάρχουν; Εκεί σίγουρα θα φτάσουν κι εσείς ΔΕΝ έχετε κάποιο ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ και κάποια ασφάλιση υγείας; Σας φταίει δήθεν το φορολογικό κίνητρο ή δηλώσεις υπουργών ή προτάσεις δικηγόρων και λογιστών, για να πειστεί ένας να κάνει κάτι, πριν φτάσει στη σύνταξη των 500 ευρώ!

Αυτά τα «παραμύθια» περί κινήτρων του κράτους και άλλα ευτράπελα τα διαβάζω και σε άρθρα συνδικαλιστών, περί ασφαλιστικής συνείδησης, και με πιάνει το παράπονο και η πίκρα. Μιλήστε ΑΠΟ ΚΑΡΔΙΑΣ, μιλήστε απλά, δείξτε τη ζωή που είναι σκληρή για κάποιους, μιλήστε για τα παιδιά, μιλήστε για ορφανά, για χήρες, για ανάπηρους δίπλα μας. Δεν χρειάζεστε τεχνικές πωλήσεων και πωλησιακά τρικ και κόλπα, που διδάσκουν κάποιοι δήθεν δάσκαλοι... Βγάλτε αγάπη για τον συνάνθρωπο και γνήσιο ενδιαφέρον. Είναι πολλοί δίπλα σας που σας περιμένουν... να τους ενημερώσετε και να δείξετε την αξία ασφάλισης. Άντε μπράβο, προχωρήστε!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Η ΕΥΘΑΝΑΣΙΑ και οι ασφαλιστές, όπως και η Ιατρική Ηθική Δεοντολογία, συχνά στο μέλλον θα απασχολήσουν την ασφαλιστική κοινότητα μέσω των αποζημιώσεων, όπου συναφή ζητήματα και ερωτηματικά θα έχουν και οικονομικό αντίκτυπο, πέραν αυτών που θα αφορούν τη ζωή και το τέλος της. Προβληματισμοί γύρω από τις σχέσεις γιατρών-ασθενών ή συγγενών του ασθενούς θα αφορούν και τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες θα ανατρέχουν συχνά στον Όρκο του Ιπποκράτη, που αιώνες τώρα αποτελεί θεμέλιο της Ιατρικής Ηθικής.

Προσωπικά δεδομένα, μεταμοσχεύσεις, γεννήσεις, δημόσια και ιδιωτική ασφάλιση, δικαστές, νομοθεσίες, νέες τεχνολογίες, κληρονομικά, θανάτωση, αυτοκτονίες, δολοφονίες θα απασχολήσουν πολλούς για πολλά, όπως και τα όρια ενημέρωσης, ιατρικής εκπαίδευσης και διαφήμισης. Πότε οι γιατροί θα υπερβαίνουν τα όρια της επιστήμης; Πότε θα υπερβαίνουν τα ιατρικά απόρρητα; Πόσοι θα δικαιούνται να μάθουν τι γράφει ο ιατρικός φάκελος του ασθενούς; Τι θα γίνει με τις εξελίξεις της Μαιευτικής, την υποβοηθούμενη αναπαραγωγή, τα όρια ηλικίας, τα «ξένα» έμβρυα, τα κρυοσυντηρημένα έμβρυα ή σπέρματα και τη θανάτωσή τους; Ποιος θα αποφασίζει την ευθανασία, εκούσια ή ακούσια, και ο γιατρός τι ρόλο θα παίζει σε ενεργή ή παθητική ευθανασία ή αυτοκτονία; Νομικοί, Εκκλησία, κράτος, φιλόσοφοι, κοινωνιολόγοι είναι σε διαμάχη. Η νομοθεσία έχει πολλά κενά.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείνει ν' ανοίξει έναν διάλογος μεταξύ ενδιαφερομένων γιατρών - ασφαλιστών - κράτους - νομικών και Εκκλησίας.

Οι προεκτάσεις της περίπτωσης εγκεφαλικού θανάτου και η διαφορετικότητα αντιμετώπισης παιδιών και ανηλίκων δείχνουν σε έναν μικρό βαθμό την πολυπλοκότητα και σοβαρότητα παρόμοιων ζητημάτων, για τα οποία ίσως η ελληνική κοινωνία ταλαιπωρείται και θα ταλαιπωρηθεί, λόγω καθυστέρησης νομικής αντιμετώπισης όλων των παραμέτρων ζωής-θανάτου, πάνω στα οποία προστίθεται και το κόστος ασφάλισης. Η χώρα μας διαθέτει αξιόλογους ειδικούς επί του θέματος.

Πριν από ένα-δύο χρόνια, είχα προτείνει στον πρόεδρο της ΕΑΕΕ κ. Σαρρηγεωργίου να γίνει μια ημερίδα με γιατρούς και ασφαλιστές, όπου να αναδειχθεί και ο ρόλος των γιατρών και η σχέση τους με τους ασφαλιστές, αλλά ΔΕΝ τόλμησε, μετά από εισηγήσεις ίσως τρίτων. Προλαβαίνει να το πραγματοποιήσει, ως ανεξάρτητος πρόεδρος, βραβεύοντας συνάμα διακεκριμένους ιατρούς και τον Γ. Αποστολόπουλο για την προσφορά του στην Ελλάδα και την ΕΑΕΕ.

Η ασφαλιστική αγορά έχει λίγες καλές στιγμές εξωστρέφειας και ευχόμαστε να τις μεγαλώσει το 2022.

Στη φωτογραφία, πολλά στελέχη στην εκδήλωση Φιλικού Διακανονισμού, μια ενέργεια που ανέβασε την εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς και βασικό ρόλο έπαιξε -μαζί με άλλους- και ο Κώστας Μπέρτσιας, που εικονίζεται ανάμεσα στους Τ. Κάραλη και Γ. Κώτσαλο. Και εδώ ο Δ. Κοντομηνάς ήταν ο βασικός παίκτης υλοποίησης του Φιλικού Διακανονισμού, όπως και στη Φροντίδα Ατυχήματος (που όλοι σήμερα έχουμε), με το AUTOHELP, που ο Κ. Μπέρτσιας ξανάπαιξε σημαντικό ρόλο, όπως και σε πολλές άλλες δημιουργικές στιγμές του κλάδου.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΑΝΤΕΡΜΑΛΗΣ, καθηγητής Αρχαιολογίας, τα Χριστούγεννα του 1995, σε άρθρο του στην «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ», έκανε λόγο για τον ΗΡΩΔΗ, το ιστορικό πρόσωπο που οι Ευαγγελιστές συνέδεσαν με τη σφαγή των νηπίων της Βηθλεέμ. Με το όνομα «Ηρώδης» αναφέρονται στις εγκυκλοπαίδειες πολλά ιστορικά πρόσωπα.

Τοπικός Διοικητής της περιοχής στα δυτικά της Νεκράς Θάλασσας, τον 1ο αιώνα π.Χ., ήταν κάποιος Αντίπατρος, που κατάφερε να κερδίσει την εύνοια των Ρωμαίων, επειδή βοήθησε τον Πομπήιο και τον Ιούλιο Καίσαρα στην πολιορκία της Αλεξάνδρειας. Εκείνοι του παραχώρησαν τη διοίκηση της Ιουδαίας. Το 40 π.Χ., ο γιος του Αντίπατρου, Ηρώδης, ονομάστηκε από τον Αντώνιο «Βασιλιάς των Ιουδαίων», που προκάλεσε αντίδραση στους Εβραίους, ως ξένος, με μητέρα αραβικής καταγωγής, και δεν τον αποδέχονταν για ηγέτη των Εβραίων.

«Ο Ηρώδης υπήρξε ικανός και αδίστακτος ιστορικός ηγέτης, που έζησε ανάμεσα σε δύο κόσμους, τον ελληνικό και τον ιουδαϊκό», σημειώνει ο Δ. Παντερμαλής. Εξιουδαΐστηκε και μετά τη ναυμαχία στο Άκτιο Πρεβέζης, οι Ρωμαίοι τον ενίσχυσαν στο βασίλειό του, ευνόησε τη διείσδυση του ελληνικού πολιτισμού στην Παλαιστίνη, ανοικοδόμησε το Ναό της Ιερουσαλήμ, έκανε δημόσια έργα μεγάλης πνοής, αποφάσισε την περίφημη απογραφή του πληθυσμού, εξαιτίας της οποίας η Μαρία και ο Ιωσήφ πήγαν από τη Ναζαρέτ στη Βηθλεέμ, έστησε την πόλη Καισάρεια, έκτισε ανάκτορο στην Ιεριχώ, στάδιο, ιππόδρομο και μεγάλο ιερό, όπου εφυλάσσοντο τα ιερά τελετουργικά σκεύη. Παράλληλα, διέπραξε στυγερά εγκλήματα.

Ο πίνακας του El Greco: Η Προσκύνηση των Ποιμένων.

Σύμφωνα με το Κατά Ματθαίον Ευαγγέλιο, μαθαίνοντας από τους Μάγους τη γέννηση του Ιησού, που εκείνοι προσκύνησαν ως βασιλιά των Ιουδαίων, διέταξε να σφαγιαστούν όλα τα αρσενικά παιδιά που γεννήθηκαν στη Βηθλεέμ τα δύο τελευταία χρόνια. Όταν πλησίαζε το τέλος του, διέταξε την ημέρα του θανάτου του να εκτελεστούν οι πιο σπουδαίες προσωπικότητες του βασιλείου, για να συνοδεύεται ο θάνατός του από το θρήνο των υπηκόων του και να βυθιστεί η χώρα σε γενικό πένθος. Πέθανε καταπονημένος από φριχτές αρρώστιες, ζώντας και τις διαμάχες των απογόνων δέκα (10) γυναικών του για τη διαδοχή.

Οι Ευαγγελιστές, κατά τον Παντερμαλή, συνέδεσαν τη σφαγή των νηπίων με τον Ηρώδη τον Μέγα, γιο του Αντίπατρου, και όχι τον γιο του Ηρώδη Αρχέλαο, που διοικούσε την Ιουδαία όταν γεννήθηκε ο Χριστός. Και αυτό, επειδή ιδιοποιήθηκε τον τίτλο «Βασιλεύς των Ιουδαίων», που άρμοζε όχι σε ξένο, αλλά σε εκείνον που θα γεννιόταν στη Βηθλεέμ, από το γένος Αβραάμ και Δαβίδ, κατά την προφητική παράδοση.

Πόσο μικρή σημασία έχουν οι λεπτομέρειες! Ένας υπαρκτός Ηρώδης υπήρξε. Όπως και να έχει το θέμα, το κατά Ματθαίον Ευαγγέλιο αναφέρει (β' 1-12): «Του Ιησού γεννηθέντος εν Βηθλεέμ της Ιουδαίας, εν Ημέραις Ηρώδου του Βασιλέως, ιδού μάγοι από ανατολών... Ακούσας δε Ηρώδης ο Βασιλεύς, εταράχθη...». Τα γεγονότα ιστορικά και να θυμηθούμε ότι «πολυμέρως και πολυτρόπως πάλαι ο Θεός λαλήσας τοις πατράσιν εν τοις προφήταις...».

Είναι μεγάλα τα μυστήρια της Γενέσεως και τα Χριστούγεννα που εορτάζουμε... για τον βασιλιά των Ιουδαίων, που δεν ήταν ο Ηρώδης ο Μέγας ή Ηρώδης Αρχέλαος υιός του. Ηρώδης ήταν και αιώνια σφαγέας νηπίων και κάλπικος «Βασιλεύς Ιουδαίων», όπως «κάλπικοι» είναι πολλοί σύγχρονοι σωτήρες σε διάφορα «βασίλεια», αλλά και σε «εξουσίες» δίπλα μας, στις οικογένειες, στις επιχειρήσεις, στις πολιτικές ή θρησκευτικές οργανώσεις.

Όμως: «Αυγούστου μοναρχήσαντος επί της γης, η πολυαρχία των ανθρώπων επαύσατο, και σου ενανθρωπήσαντος (Χριστέ) εκ της Αγνής, η πολυθεΐα των ειδώλων κατηργήται. Υπό μίαν βασιλείαν εγκόσμιον και πόλεις γεγένηνται και εις μίαν δεσποτείαν θεότητος τα έθνη επίστευσαν. Απεγράφησαν οι λαοί τω δόγματι Καίσαρος. Επεγράφημεν οι πιστοί ονόματι θεότητος, σου του ενανθρωπήσαντος Θεού ημών. Μέγα σου το έλεος, δόξα σοι».

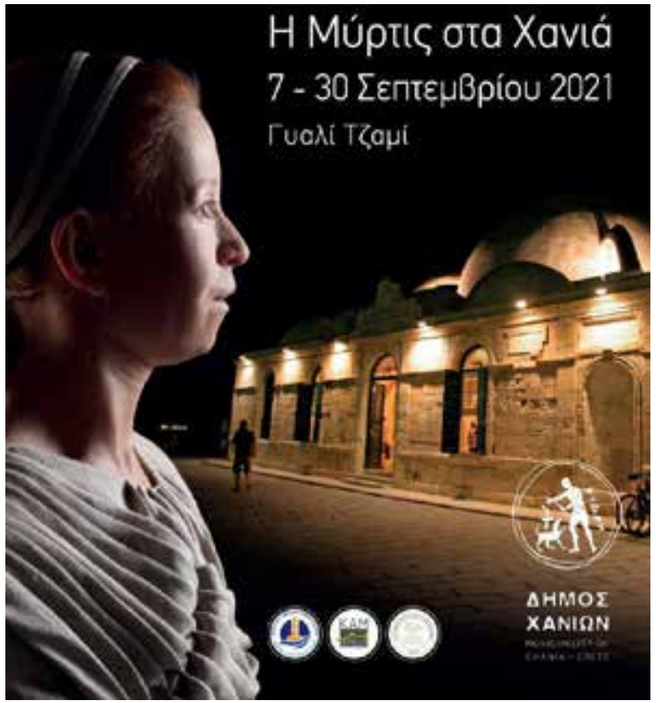
Πολλά τα μηνύματα της Ακολουθίας των Χριστουγέννων και πολλά τα διδάγματα της ιστορίας των ανθρώπων...

Το έργο του Έλληνα από την Κρήτη ΕΛ ΓΚΡΕΜΟ, η «Προσκύνηση των Ποιμένων», ας «μιλήσει» στις καρδιές μας για τον Χριστό, που όποιος κι αν ήταν ο Ηρώδης που μας θυμίζει ο Δ. Παντερμαλής, έμεινε στην ιστορία ως κακός στο ΕΡΓΟ της Γεννήσεως.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Η ΜΥΡΤΙΣ, η μικρή Αθηναία της εποχής του Περικλέους, θύμα μιας αρρώστιας, του τυφοειδούς πυρετού, ζωντάνεψε ύστερα από 2.500 χρόνια, χάρη στην επιστήμη και τη νέα τεχνολογία. Το άριστα διατηρημένο κρανίο της 11χρονης Μύρτιδος βρέθηκε σε αρχαιολογικές ανασκαφές στον Κεραμεικό, σε ομαδικό τάφο 150 ανώνυμων Αθηναίων, θύματα του τυφοειδούς πυρετού του 430 π.Χ., που έπληξε την Αθήνα, με θύμα και αυτόν τον ηγέτη της Αθήνας, τον Περικλή.

Οι προσπάθειες του Μανώλη Παπαγρηγοράκη, επίκουρου καθηγητή Ορθοδοντικής του Πανεπιστημίου Αθηνών, και της ομάδας του, ανέδειξαν το πρόσωπο της Μύρτιδος με διαδικασίες ανάπλασης του προσώπου. Με τη συνεργασία του Δήμου Χανίων και άλλων Οργανισμών, από 8 έως 30 Σεπτεμβρίου 2021 φιλοξενήθηκε η



Έκθεση «ΜΥΡΤΙΣ - Πρόσωπο με Πρόσωπο με το Παρελθόν», στο Γυαλί Τζαμί της πόλεως των Χανίων. «Αποτελεί κοινό τόπο για όλους τους ανθρώπους η ανάγκη να έρθουμε πρόσωπο με πρόσωπο με το παρελθόν», τόνισε ο Δήμαρχος Χανίων Π. Σημανδηράκης, που αρκετές προσπάθειες κάνει για να αναδείξει τον πολιτισμό της πόλης και ίσως είναι αυτό το σημαντικό του έργο.

Με αρκετό ενδιαφέρον επισκέφθηκα την έκθεση, για να δω από κοντά τη Μύρτιδα και το ταξίδι της, που ξεκίνησε το 2010 από το Νέο Μουσείο Ακροπόλεως και φιλοξενήθηκε σε μεγάλα Μουσεία της Ελλάδος και στο εξωτερικό. Έγινε «Φίλη της Χιλιετίας» του ΟΗΕ, φέρνοντας το μήνυμα της Ειρήνης και της Συνεργασίας, στην προσπάθεια της καταπολέμησης των θανατηφόρων ασθενειών.

Συγχαρητήρια στον Δήμο Χανίων και αναμένουμε πολλές πράξεις πολιτισμού, γύρω από τους τρεις μεγάλους Κρητικούς: τον Δομήνικο Θεοτοκόπουλο, τον Νίκο Καζαντζάκη και τον Μίκη Θεοδωράκη.

Κάποιες φορές είναι πιο αργά απ΄ ό,τι νομίζουμε για να δυναμώσουμε τις φωνές του Έργου των Μεγάλων της Ιστορίας. Ας προλάβουμε!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Η ΕΞΑΛΕΙΨΗ ΤΗΣ «ΧΡΥΣΟΦΙΛΙΑΣ» ΚΑΙ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΖΩΗΣ.

Μετά τις περιπέτειες του Εμφυλίου Πολέμου, το 1947 οι Αμερικανοί παρέλαβαν από τους Άγγλους τη σκυτάλη παροχής οικονομικής βοήθειας στην Ελλάδα. Ακολούθησε το Σχέδιο Μάρσαλ για ανασυγκρότηση και μία δύσκολη πορεία προς σταθεροποίηση της οικονομίας, με υποτιμήσεις της δραχμής, το 1949 και το 1953.

Μέχρι το 1960, η ελληνική οικονομία ήταν αγροτική, με τον αγροτικό τομέα να παράγει το 50% του ΑΕΠ και το 30% της απασχόλησης. Η ανεργία και η υποαπασχόληση οδήγησε στη μετανάστευση 679.000 νέους Έλληνες, μόνο προς Ευρώπη, από το 1956 έως το 1966. Η μείωση της αμερικανικής βοήθειας έστρεψε την Ελλάδα στη σύνδεση με την ΕΟΚ, υποβάλλοντας αίτηση το 1959, και σε σχετική υπογραφή, δύο χρόνια μετά, το 1961, και η αναμενόμενη πραγματοποίηση σε 11 χρόνια, δεν έγινε, αλλά με τη δικτατορία «πάγωσε» και έγινε πραγματικότητα την 1η/1/1981, μετά από αίτημα προσχώρησης το 1974.

Έως τα μέσα της δεκαετίας του 1960 και παρά τη σταθερότητα της δραχμής, όλες οι αγοραπωλησίες μεγάλης αξίας, κυρίως ακινήτων, γίνονταν σε ΧΡΥΣΕΣ ΛΙΡΕΣ, όπως γράφει ο Μιχ. Ψαλιδόπουλος στο βιβλίο «ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ 1928-2008», που μου έστειλε ο Σπύρος Φράγκος, σύμβουλος Τύπου και Επικοινωνίας της ΤτΕ.

Η ταραγμένη περίοδος των αρχών του 1963 οδήγησε σε έξαρση του φαινομένου, που επαναλήφθηκε με τα γεγονότα της Κύπρου, το 1964 και το 1965. Έγιναν αρκετές εισηγήσεις από τη διοίκηση της ΤτΕ προς την πολιτική ηγεσία και λήφθηκαν σημαντικά μέτρα, ώστε να ανασχεθεί αυτή η πορεία προς τη χρυσοφιλία, με αποτέλεσμα να παύσει η ανάγκη για χρυσές λίρες στις συναλλαγές, μετά και την ανάπτυξη της οικονομίας το 1965...

Η ιστορία αυτή διδάσκει ότι όλοι, σε εποχές αβεβαιότητας, ψάχνουν κάτι ΣΙΓΟΥΡΟ, τηρουμένων των αναλογιών, για να σιγουρέψουν τις αποταμιεύσεις και οικονομίες τους, για αντιμετώπιση έκτακτων αναγκών, αλλά και στήριξη των γηρατειών τους. Στη σημερινή εποχή, ταραγμένη και αβέβαιη με άλλους παράγοντες, μια ΣΙΓΟΥΡΗ ΛΥΣΗ είναι οι ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ, που προσφέρουν ρευστό σε κάθε περίσταση για σύνταξη και αποζημίωση ζημίας στην περιουσία ή την υγεία.

Η τότε «χρυσοφιλία», που είχε μια βάση για τους Έλληνες, είναι καλό παράδειγμα να ΟΔΗΓΗΣΕΙ τους Νεοέλληνες στη φιλία προς την ασφάλιση. Όμως, όπως τότε έτσι και σήμερα, οι επικεφαλής οφείλουν να κάνουν πολλές προσπάθειες και να πάρουν μέτρα για την εξάλειψη της αδιαφορίας προς τον θεσμό. Ίσως και τώρα, η Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να βοηθήσει!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΥΡΩ ΣΤΑ 150.000-160.000 ΦΥΛΛΑ ήταν ο μέσος όρος τους τελευταίους μήνες των εννέα (9) κυριακάτικων εφημερίδων στην Ελλάδα. «Βήμα», «Καθημερινή», «Πρώτο Θέμα» και «Ο Τύπος της Κυριακής», ήταν οι πρώτοι σε κυκλοφορίες και ο πρώτος σε κυκλοφορία κινείται μεταξύ 40.000-50.000 φύλλων. Ο μέσος όρος Σεπτεμβρίου ήταν 150.328 φύλλα, όπως δείχνουν τα στοιχεία, και είναι δείγμα του πόσα μάτια βλέπουν στον

Τύπο μια διαφήμιση ή ένα θέμα ή άρθρο και το πόσοι θα επηρεαστούν από αυτό.

Από κοντά, το πώς κινείται ο Τύπος γενικώς το έμαθα καλά από την εκλεγμένη θητεία μου στο Δ.Σ. του ΕΤΑΠ-ΜΜΕ, από το 2008 έως το 2014. Εκεί είδα πολλά και για τους δημοσιογράφους, τους εκδότες, τις συντάξεις τους, τις εισφορές και τα πρόστιμα πολλών παρανομούντων σε εφημερίδες και περιοδικά ευρείας ή κλαδικής κυκλοφορίας και για αγγελιόσημο που δεν απεδίδετο (αν και οι διαφημίσεις είχαν εισπραχθεί), όπως και για εισφορές εργαζομένων για να πάρουν σύνταξη, που αν και είχαν παρακρατηθεί στις μισθοδοσίες, κάποιοι «έξυπνοι» δεν τις απέδιδαν. Έτυχε να ζήσω και πολλά κλεισίματα εφημερίδων και εκδοτικών οίκων, όπως την «Ελευθεροτυπία», τις επιχειρήσεις του Π. Κωστόπουλου, του Λυμπέρη και αρκετών δεκάδων σε όλη την Ελλάδα, επιφανών και μη...

Τώρα, κάποιοι (και στον ασφαλιστικό χώρο) κυρίαρχο μέσο θεωρούν την τηλεόραση και νομίζουν ότι αυτό φτάνει για να αυξήσουν τις πωλήσεις ή να επιβιώσουν. Δυστυχώς γι' αυτούς (υπάρχουν και παραδείγματα), τα πράγματα δεν είναι ακριβώς έτσι, δηλαδή βάζουμε διαφημίσεις και περιμένουν ουρές για να έρθει το χρήμα!...

Είναι μεγάλο το θέμα και αρκετοί ας το ξαναψάξουν, πριν «χαθεί το όνειρό τους». Απλώς υπενθυμίζω ότι διεθνώς συνεχίζει ο ΕΝΤΥΠΟΣ ΤΥΠΟΣ, ο ΚΛΑΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ (ο εξειδικευμένος), το INTERNET, το FACEBOOK και άλλα μέσα... μέσω των οποίων οι πελάτες μαθαίνουν αρκετά καλά και κακά που συμβαίνουν σ' αυτούς που τους ενδιαφέρουν... Για να μην αναφέρω τις Ενώσεις Καταναλωτών, τα σωματεία, τις εποπτείες και τις Ανεξάρτητες Αρχές, που... βλέπουν και αυτοί διάφορα πριν αποφασίσουν υπέρ ή κατά κάποιων.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Η ΜΕΓΑΛΗ ΑΠΩΛΕΙΑ ΤΟΥ 2021 για την Ελλάδα είναι ο Μίκης Θεοδωράκης, για τον οποίο γράφτηκαν πολλά, αλλά τα περισσότερα θα τα φέρει το μέλλον, με την καταγραφή του σπουδαίου έργου του.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» και ο εκδότης του Ευάγγελος Σπύρου προσπάθησαν για τη διάδοση του έργου του, με τρεις εκδόσεις της βιογραφίας του, του συγγραφέα Γ. Λογοθέτη, σε ελληνικά, κινέζικα και ρωσικά, με προβολή του έργου και συνέντευξή του στο «ΝΑΙ» (φωτογραφία), με πρόταση να ονομαστεί «ΛΟΦΟΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ» η περιοχή στα Μελίσσια γύρω από την Κλινική Τσαγκάρη (ΑΜΑΛΙΑ ΦΛΕΜΙΝΓΚ), με παρουσίαση έργου για το Πολυτεχνείο στην Πεντέλη, με αποστολή του βιβλίου στον Ρώσο πρόεδρο Βλαντιμίρ Πούτιν και αφιέρωση από τον Μίκη Θεοδωράκη, με θετικές για την Ελλάδα συνέπειες κ.ά. .

Από τις πολλές συζητήσεις μου στην Οδό Επιφανούς 1 με τον Μίκη, υπάρχουν βιντεοσκοπημένες καταγραφές, χρήσιμες, που ίσως δημοσιευθούν...

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΤΑ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ ΤΟΥ 1971-72 τα πέρασα στη Λαμία, στο Κέντρο Εκπαιδεύσεως Υλικού Πολέμου (ΚΕΥΠ) και μάλιστα την ημέρα της Πρωτοχρονιάς ήμουν σκοπιά σ' ένα λοφάκι που ήταν ο ΟΤΕ... Στη Σχολή Υποψηφίων Εφέδρων Αξιωματικών είχα μάλλον «διακριθεί», αφού κατέκτησα και μία «σαρδέλα», που βλέπω στη στρατιωτική στολή ως «δεκανεύς»... Έβρεχε, έκανε κρύο και οι στάλες της βροχής που έπεφταν έσμιγαν με τα δάκρυά μου στη σκοπιά, για τις γιορτινές μέρες που οι δικοί μου ήταν μακριά κι εγώ μόνος, ενώ αυτοί θα λένε «Καλή Χρονιά» και «Χρόνια Πολλά» έξω από την εκκλησία της Αγίας Τριάδας Αγρινίου και μετά στο φτωχικό τραπέζι η μάνα μου, που θα γιόρταζε τ' Αϊ-Βασιλιού, θα έφτιαχνε τη βασιλόπιτα και χοιρινό φρικασέ και ψωμί σπιτίσιο... Ο πατέρας σηκωνόταν νύχτα για την εκκλησία τα Χριστούγεννα και τραβώντας τα σκεπάσματα (κοιμόμασταν όλα τα παιδιά στο πάτωμα, σ' ένα μικρό δωμάτιο), φώναζε: «Άντε, σηκωθείτε, δεν θα πάμε στο τέλος, στο Δι' Ευχών, άντε για να δω ποιος θα ντυθεί πρώτος!» και στη συνέχεια έψελνε: «Η Παρθένος σήμερον...».

Στη φωτογραφία είμαι σε κάποια άσκηση, παρατηρώντας τον κάμπο της Σπερχειάδας... Από εκεί, στις 3-2-1972 πήρα μετάθεση για την 122 Μοίρα Πεδινού Πυροβολικού στα Γιάννενα. Πιο πολύ κρύο, χιονισμένα γύρω βουνά, μια παγωμένη λίμνη και ένας αέρας άλλο πράγμα... Το τραγούδι του Γιώργου Νταλάρα «Σου γράφω 1η του Δεκέμβρη» εκφράζει πλήρως το τι πέρασα σ' αυτό το κομμάτι της ζωής μου, σε στίχους Μάνου Ελευθερίου και μουσική Γιάννη Σπανού. Ήταν τότε που παρακαλούσα για μετάθεση στην Αθήνα, όπου ο καθηγητής του Παντείου Πανεπιστημίου Εμ. Πρωτοψάλτης με ήθελε για βοηθό στην έδρα Πολιτικής Ιστορίας. Έχω πολλά γράμματα... Υποσχέσεις, υποσχέσεις, αλλά εκεί πήρα απολυτήριο.

Πολλές φορές ως Αξιωματικός Υπηρεσίας στο στρατόπεδο Βελισσαρίου μετείχα σε έπαρση σημαίας στην 8η Μεραρχία, σε παρέλαση Απελευθέρωσης Ιωαννίνων, υπηρεσία στις Στρατιωτικές Φυλακές Ιωαννίνων, όπου έτυχε να είναι κάποιος που βοήθησε τον Παναγούλη στην απόπειρα κατά του Γεωργίου Παπαδόπουλου και τον έβγαλα μία ώρα στον ήλιο (απαγορευόταν) και μέσα στη βρόμα και την υγρασία των κελιών, μίλησα με αρνητές θητείας Ιεχωβάδες, που ήθελαν να με πείσουν να αλλαξοπιστήσω, αλλά τα Κατηχητικά με είχαν μάθει πώς να τους «νικήσω».

Εκεί έκανα υπηρεσία και στις στρατιωτικές αποθήκες πυρομαχικών στο «ΑΥΓΟ» και πολλές φορές με στρατιωτικά οχήματα μετέφερα ΠΕΕ (Πέραν Επιτοπίου Επισκευής) υλικά στρατού στην Πρέβεζα. Υπηρέτησα και κάπου σε μια περιοχή στη Ζίτσα, Δεσποτικό, όπου τοποθέτησα υλικά προκάτ σε σκαμμένα οχυρά που μας έφερναν από τη Λάρισα.

Έστελνα κάρτες σε φίλους, στη μάνα μου και τον αδελφό μου Πάνο: «Σας χαιρετώ, καλά είμαι, το όμοιον ποθώ για όλους. Το άλλο Σαββατοκύριακο ίσως έρθω...». Μετάθεση δεν ήρθε και όπως διαβάζω στο Ατομικό Βιβλιάριό μου του Αρχηγείου Στρατού, στις 6-8-1973 με διέγραψαν «από τις δυνάμεις των Αξιωματικών της Μοίρας 122 ΜΠΠ, απολυθείς οριστικώς των τάξεων του Στρατού. Δυν. 96/74 - ΕΔΥΕΘΑ».

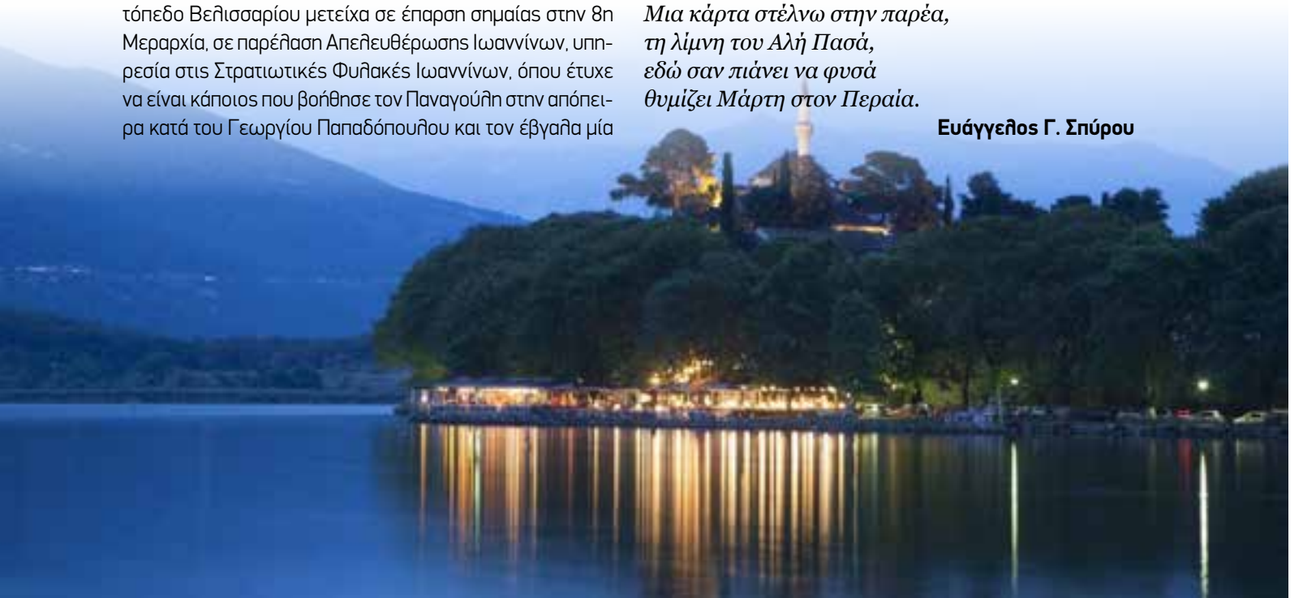
Η Πρώτη του Δεκέμβρη

Σου γράφω πρώτη του Δεκέμβρη,
είναι μεσάνυχτα βαθιά,
κοιμάται ο κόσμος τώρα πια,
μ' έναν καημό που να μη σε βρει.

Σε λίγο αρχίζουν μεταθέσεις,
κι ίσως με φέρουν προς τα κει,
Παρασκευή με Κυριακή
θα 'χω καινούργιες υποσχέσεις.

Μια κάρτα στέλνω στην παρέα,
τη λίμνη του Αλή Πασά,
εδώ σαν πιάνει να φυσά
θυμίζει Μάρτη στον Περαία.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



ΣΤΟ ΜΕΓΑΡΟ Θ. ΚΑΡΑΤΖΑ, πριν από 16 χρόνια, στις 6-12-2005, έγινε μία εκδήλωση με θέμα «Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης και Ασφαλιστική Επιχείρηση», όπου πολλά στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς παρακολούθησαν με ενδιαφέρον για το παρόν και το μέλλον. Το σημερινό παρόν ήταν τότε μέλλον. Αρκετοί έφυγαν από τη ζωή, άλλοι είναι συνταξιούχοι και σχεδόν όλοι άλλαξαν ρόλους, θέσεις και εταιρείες.

Στα δεξιά μπροστά ο Γιάννης Παπαθανασίου, που έπαιξε ρόλους που αφορούσαν την ασφαλιστική αγορά και ως υπουργός και θα τον κρίνει η Ιστορία. Διακρίνω τον Νίκο Αδαμαντιάδη (σταθερός ασφαλιστής), τον Μίνο Μωυσή, τον Τάσο Παγώνη, τον Αλεξ. Σαρρηγεωργίου, τον Δούκα Παλαιολόγο, τον Ν. Νανόπουλο στη δεύτερη σειρά, τον Δ. Βιδάλη, τον Τάκη Καραλή (μεγάλη ασφαλιστική καριέρα), τον Θ. Κοκκάλα, τον Μ. Παρασκάκη, τον Γ. Ζάχο, στις πιο πίσω σειρές τον π. υπουργό Ξαρχά, τον Γ. Καπουράνη, τον Π. Λιβά, τον Θ. Μελακοπίδη, την Άννα Καραμάνου κ.ά. Ανάμεσά τους και κάποιοι που έφυγαν απ' τον κόσμο μας, όπως μπροστά δεξιά, πρώτη σειρά, ο Κώστας Γιόνης, που έλεγαν ότι ήξερε πολλά για την ΝΝ και την ΑΣΠΙΔΑ και τους ανθρώπους που συνεργάστηκε και πολλά γνωρίζουν και άλλοι επιζώντες...

Μέρες που αλλάζει ο χρόνος 2021-2022, είναι ωφέλιμο να ρίξουμε μια ματιά, με χιούμορ και φιλοσοφία, στη φωτογραφία. Ελάχιστοι θυμούνται ελάχιστα από εξουσίες και καταστάσεις, που στη θύελλα του χρόνου ΔΕΝ έμειναν πολλά από «έργα και ημέρες» κάποιων που φάνταζαν υπερήρωες και μέγιστοι... Όπως συμβαίνει και με τους σημερινούς. Ελάχιστοι άφησαν έργο που πέρασε στα συν της Ιστορίας. Ας θυμηθούν ώρες, συσκέψεις, εντάσεις, πίκρες, αγωνίες που... χάθηκαν! Των πολλών τα χρόνια η Ιστορία τα προσπέρασε σαν να μην υπήρχαν καν. Και είχαν κουραστεί και σπαταλήσει μερόνυχτα και ζήσανε στο άγχος και στο «δήθεν».

Ο λόγος που τα γράφω δεν είναι μηδενιστικός. Είναι παρότρυνση για αξιολόγηση του εαυτού μας, για επανασχεδιασμό και προτεραιότητες. «Τι έχει αξία για σένα», που ρωτά και η διαφήμιση της Eurolife. Δεν γνωρίζω για ποια πρότυπα μίλησαν οι ομιλητές και τι έμεινε στις σημερινές νομοθεσίες. Γνωρίζω όμως ότι η ασφαλιστική αγορά δεν βρήκε ακόμα το ρυθμό και το ρόλο της... Ας ξαναφιλοσοφήσουμε, άλλη μια φορά, αυτήν την Πρωτοχρονιά 2022.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

«ΘΑΜΜΕΝΑ ΟΝΕΙΡΑ, ΖΩΝΤΑΝΕΣ ΑΝΑΜΝΗΣΕΙΣ» είναι το βιβλίο του Κώστα Μπερτσιά, που αναφέρεται σε αυτά που έζησε στα πρώτα 18 χρόνια της ζωής του, σε μια όμορφη κοιλάδα στον κάμπο του Μόρνου, η οποία έγινε τεχνητή λίμνη για την ύδρευση της Αθήνας. Τα νερά έπνιξαν τη γη, αλλά όχι και τις αναμνήσεις, που και αυτές θα χάνονταν «στα νερά της λήθης»,

εάν δεν τις κατέγραφε ο φίλος Κώστας.

Κάτι παρόμοιο έγινε και στο δικό μου χωριό, το ΔΙΣΤΡΑΤΟ ΑΡΤΑΣ, και ως «συνάδελφος» μετανάστης κι εγώ, με ίδια βιώματα, έγραψα στο βιβλίο ένα «Επίμετρο», με τίτλο: «Η Ξηρασία Πολιτισμού μέσα στο νερό της Λίμνης Μόρνου». Έχει ένα γλυκο-μελαγχολικό φόντο αυτό το βιβλίο, που πολλά έχει να πει με απλό τρόπο –όπως και η παρουσία του Κώστα Μπερτσιά– για όλους και για τη ζωή μας, που είναι ωραία, που είναι ευτυχισμένη, που είναι τρελή, που είναι ασυλλόγιστη! Διαβάστε το! (Εκδόσεις «Οροπέδιο», Τηλ.: 2117155641, 6976408666 και Κ. Μπερτσιάς: 6942210652.)

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΟΛΟ ΚΑΙ ΠΙΟ ΠΟΛΥ ΓΕΡΝΑΕΙ Η ΕΛΛΑΔΑ ΜΑΣ και το 2030, όπως λένε τα στοιχεία και οι Υπουργοί μας, θα είναι η γηραιότερη χώρα στην Ευρώπη. Σήμερα είμαστε στη δεύτερη θέση, μετά την Ιταλία. Οι δυναμικά ενεργοί για εργασία πολίτες μας μειώνονται, όπως μειώνονται και οι φοιτητές και μαθητές στα σχολεία... Ο μέσος όρος των Ελλήνων δείχνει τους μισούς Έλληνες να είναι πάνω από τα 50 χρόνια! Μέχρι το 2050, ο πληθυσμός μας θα μειωθεί κατά 1.000.000 άτομα και ως το 2070, 2.000.000 ανθρώπους...

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Eurolife.

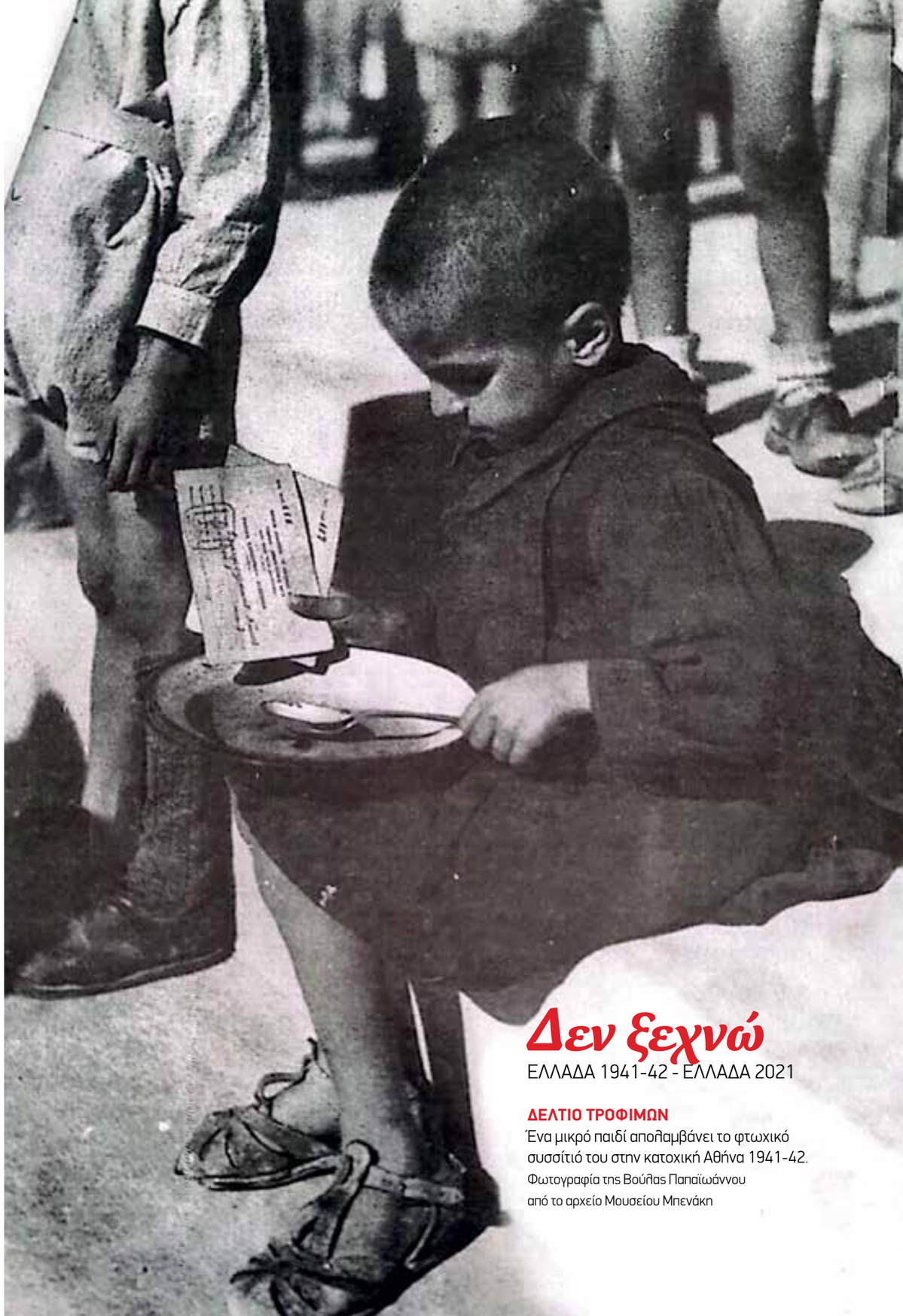
Όλα αυτά οδηγούν στο ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες αφενός θα πουλήσουν περισσότερα συνταξιοδοτικά και αφετέρου θα πληρώνουν για μεγαλύτερο διάστημα τον κίνδυνο μακροζωίας. Είναι άγνωστο το πόσο έτοιμος είναι ο ασφαλιστικός κλάδος και οι διαμεσολαβούντες γι' αυτές τις αλλαγές που ξεκίνησαν.

Από μια άλλη σκοπιά, ένα ζήτημα, που και αυτό ξεκίνησε, είναι η ΑΔΥΝΑΜΙΑ επάνδρωσης νέων στελεχών για τις απαραίτητες θέσεις εργασίας. Διεθνώς παρατηρείται μια δυσκολία εξεύρεσης εργαζομένων, που εντάθηκε στην περίοδο της πανδημίας, μετά από γενικευμένες εγκαταλείψεις θέσεων εργασίας εξαιτίας υπερβολικής εργασίας και κακών συνθηκών επαγγελματικής ζωής. Οι «Financial Times» το ονόμασαν «Κίνημα Μαζικής Παραίτησης», όπου πολλοί αναζητούν νέες εργασίες, για μία πιο ανθρώπινη ζωή, σε νέες σταδιοδρομίες (εφημερίδα «Το Παρόν»).

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ας προστεθεί και η αδυναμία στρατολόγησης νέων Διαμεσολαβητών, εξαιτίας πολλών λαθών, άπειρων και ανεκπαίδευτων «στρατολόγων» και κακών πολιτικών, από νομοθεσίες και «αφωνία» (αν και κάποιοι διαμαρτύρονται) των σωματείων ή από προχειρότητα χειρισμού των νέων στρατολογουμένων. Η εικόνα φαίνεται στον αριθμό μελών των σωματείων και στα αποτελέσματα εξετάσεων στην Τράπεζα της Ελλάδος για πιστοποίηση.

Ίσως με κάποιες ενέργειες, ο κλάδος και η Ελλάδα να αντιστρέψει την κατηφόρα και γήρανση. Το ευχόμαστε και κάνουμε πολλά θετικά, αλλά ίσως δεν φτάνουν. Ο κ. Σαρρηγεωργίου ξεκίνησε καλές ενέργειες στη EUROLIFE. Ας συνεχίσει και ως Ε.Ε.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



Δεν ξεχνώ

ΕΛΛΑΔΑ 1941-42 - ΕΛΛΑΔΑ 2021

ΔΕΛΤΙΟ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

Ένα μικρό παιδί απολαμβάνει το φτωχικό συσσίτιό του στην κατοχική Αθήνα 1941-42.

Φωτογραφία της Βούλας Παπαϊωάννου από το αρχείο Μουσείου Μπενάκη

Η ΜΕΤΑΞΟΥΛΑ ΜΑΝΙΚΑΡΟΥ πριν τέσσερα χρόνια, το 2017, μου χάρισε ένα βιβλίο της: «ΤΑ ΛΟΓΟΤΕΧΝΙΚΑ ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ ΤΗΣ ΡΟΥΜΕΛΗΣ (1950-1967) και η Συμβολή τους στην Πνευματική Ζωή της Περιοχής» (Αγρίνιο, 2017). Για το βιβλίο, η Μεταξούλα χρησιμοποίησε μεγάλη βιβλιογραφία 14 σελίδων, όπου εκτός του τεράστιου έργου που στις πηγές του ξεδίψασε, αφήνει και για όσους ενδιαφέρονται έναν καλό οδηγό για επόμενους συγγραφείς και μελετητές.

«Τίποτα δεν ξυπνά περισσότερο τις αναμνήσεις από ένα φθαρμένο περιοδικό... Κάθε περιοδικό είναι το ημερολόγιο της εποχής. Και το εξώφυλλο η βιτρίνα των καιρών», γράφει στην Εισαγωγή του βιβλίου η Μεταξούλα Μανικάρου, γεννημένη στην Αλεξάνδρεια, που ζει στο Αγρίνιο, σύζυγος ιατρού Παύλου Κοντογιάννη. Σπούδασε Ελληνική Φιλολογία στο Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Έχει αρκετές γνώσεις και εμπειρίες ως Σχολική Σύμβουλος Φιλολόγων, από το Παιδαγωγικό Τμήμα Δημοτικής Εκπαίδευσης στο Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων, από την απόκτηση μεταπτυχιακών τίτλων σπουδών στις Επιστήμες Αγωγής, στη Νεοελληνική Γλώσσα και Παιδική Λογοτεχνία (Ιωάννινα), στη Θεωρία, Πρακτική και Αξιολόγηση Διδασκαλίας (Κύπρος, Πανεπιστήμιο Λευκωσίας), στη Διδακτική της Γλώσσας και Λογοτεχνίας (Κύπρος), από Διδακτορικές Διατριβές στη Νεοελληνική Λογοτεχνία, στην Επιμόρφωση Εκπαιδευτικών και στις Νέες Τεχνολογίες κ.λπ. κ.λπ. Γενικώς, είναι άνθρωπος παιδείας, από αυτούς που απαιτούν οι καιροί της Ελλάδας σήμερα.

Συγχαίρω το εγχείρημα για την ανάδειξη (έστω ενός μικρού διαστήματος) της πνευματικής Ρούμελης, σε μια εποχή που το επίσημο κράτος έχει εγκαταλείψει αυτήν την περιοχή με τα τόσα σημαντικά επιτεύγματα, από τον Όμηρο ως σήμερα. Τα αρχαιολογικά ευρήματα είναι μάρτυρες κατηγορίας για όσους είχαν ευθύνη να αναδείξουν τον Πολιτισμό της περιοχής, γι' αυτό και αύρα ελπίδας και αισιοδοξίας με διακατέχει, γνωρίζοντας το όνειρο της συγγραφέως να αναδείξει «κάτι» από Ρούμελη...

Τα περιοδικά ΑΙΤΩΛΙΚΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ, ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΚΑ ΧΡΟΝΙΚΑ, ΦΘΙΩΤΙΣ, ΡΟΥΜΕΛΙΩΤΙΚΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ, ΣΤΕΡΕΟΕΛΛΑΔΙΚΗ ΕΣΤΙΑ, ΡΟΥΜΕΛΙΩΤΙΚΗ ΤΕΧΝΗ κ.λπ., κρύβουν πολύ πλούτο, που μακάρι να ανακαλύψουν οι νέες γενιές. Μαζί με τα συγχαρητήριά μου, προτείνω η Ένωση Αιτωλοακαρνάνων Λογοτεχνών, υπό τον κ. Γρ. Κωσταρά, όπως και η Ένωση Αιτωλοακαρνάνων Δημοσιογράφων, υπό τον Π. Σόμπολο, να αναδείξουν το βιβλίο και να τιμήσουν τη συγγραφέα.

Ε.Σ.

Η ΚΑΚΟΠΟΙΗΣΗ ΠΑΙΔΙΩΝ ΓΕΝΝΗΜΑ ΤΗΣ ΕΠΟΧΗΣ ΜΑΣ.

Οχι μερικές εκατοντάδες, ή έστω μερικές χιλιάδες, αλλά πάνω από ένα εκατομμύριο ιστοσελίδες σεξουαλικής κακοποίησης παιδιών εντοπίστηκαν παγκοσμίως κατά το παρελθόν έτος το 2020.

Ιλιγγιά ο νους όταν προσπαθεί να συλλάβει τον τεράστιο όγκο του υλικού αυτών των σελίδων και ακόμα περισσότερο ιλιγγιά όταν αναλογίζεται ότι ως «υλικό» εννοούμε εδώ κατεστραμμένες ζωές. Η παρουσίαση των στοιχείων αυτών συνοδεύτηκε από τη διαπίστωση ότι όσο μικραίνει ο μέσος όρος ηλικίας των παιδιών που έχουν πρόσβαση στο διαδίκτυο τόσο γιγαντώνεται το πρόβλημα. Όπως μάλιστα επισημαίνει η ελληνική ανοικτή γραμμή για το παράνομο περιεχόμενο στο διαδίκτυο safeline.gr, το γεγονός αυτό πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψη καθώς τα δεδομένα μετά το lockdown δείχνουν ότι τα παιδιά αρχίζουν την ενασχόλησή τους με τον ψηφιακό κόσμο σε όλο και μικρότερη ηλικία.

Το ενθαρρυντικό είναι ότι οι 47 ανοιχτές ανοιχτές γραμμές καταγγελίας του δικτύου inhope κατάφεραν το 2020 να αφαιρέσουν το 74% του παράνομου περιεχομένου εντός τριών ημερών κατά 50% ταχύτερα σε σύγκριση με το 2019. Αλλά η πρόληψη, λένε, είναι καλύτερη από την καταστολή. Και πώς θα ήταν εφικτή η πρόληψη όταν έχουμε εξορίσει αρχές, αξίες και αναστολές; Όποιος σπέρνει ανέμους θερίζει θύελλες.

ΠΗΓΗ «ΖΩΗ»

Η ΓΕΝΝΗΣΙΣ, είναι τοιχογραφία στον Ιερό Ναό Αγίας Τριάδος Αγρινίου. Αγιογράφος είναι ο Βλάσσιος Τσοτσώνης και σημαντικές οι αγιογραφίες του για πολλά θέματα στον Ναό. Το 2004, οι Εκδόσεις Ε. Σπύρου έστειλαν τον φωτογράφο Παύλο Συμεών στο Αγρίνιο, και με άδεια του αρμόδιου ιερέα, Γεωργίου Τριανταφυλλάκη, φωτογράφισε εικόνες που τις κάναμε καρτ-ποστάλ και τις μέρες των Χριστουγέννων στείλαμε με ευχές χριστουγεννιάτι-κες κάρτες (μία ήταν η Γέννηση). Στο πίσω μέρος η κάρτα έγραφε «έκδοση copyright 2004, ΔΙΣΤΡΑΤΟ – Ε. ΣΠΥΡΟΥ ΕΠΕ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» και είχε ως μήνυμα το τροπάριο: «Η γέννησίς σου Χριστέ ο Θεός ημών, ανέτειλε τω κόσμω το φως το της γνώσεως. Εν αυτή γαρ οι τοις άστροις λατρεύοντες, υπό αστέρος εδιδάσκοντο, σε προσκυνείν, τον Ήλιον της Δικαιοσύνης, και σε γιγνώσκειν εξ ύψους ανατολήν. Κύριε δόξα σοι».

Μέρες 2021, οι ιερείς παντού, και στο Αγρίνιο, θα ξανακαλέσουν τους ανθρώπους ψάλλοντες το «Δεύτε ίδωμεν, πιστοί, που εγεννήθη ο Χριστός, ακολουθήσωμεν λοιπόν ένθα οδεύει ο αστήρ, μετά των μάγων ανατολής των βασιλέων...». Κάποιοι θα προσέλθουν και άλλοι θα αναρωτιούνται: «Ο αχώρητος παντί πώς εχωρήθη εν γαστρί; Ο εν κόλποις του Πατρός, πώς εν αγκάλαις της μητρός;...» «Μυστήριον ξένον ορώ και παράδοξον, ουρανόν το σπήλαιον, θρόνον χειρουβικόν την Παρθένον, την φάτνην χωρίον, εν ω ανεκλίθη ο αχώρητος Χριστός ο Θεός, ον ανυμνούντες μεγαλύνομεν...». «Τι θαυμάζεις Μαριάμ, τι εκθαμβείσαι τω εν σοι; Ότι άχρονον Υιόν χρόνω εγέννησα φησί, του τικτομένου την σύλληψιν μη διδαχθείσα. Άνανδρος ειμί, και πως τέξω υιόν; Άσπορον γόνην τις εώρακεν; Όπου Θεός γαρ βούλεται, νικάται φύσεως τάξις, ως γέγραπται. Χριστός ετέχθη εκ της Παρθένου εν Βηθλεέμ της Ιουδαίας».

Αυτά και άλλα θα ακούσουν και θα «δουν» οι πιστεύοντες αυτές τις μέρες των Χριστουγέννων και αρκετοί θα ψάλλουν το «Χριστός Γεννάται δοξάσατε. Χριστός εξ ουρανού απαντήσατε». Μπροστά σ' αυτά τα «μυστήρια», χιλιάδες άνθρωποι από Γεννήσεως έως σήμερα, απορούν, ρωτάνε, θαυμάζουν, προβληματίζονται. Όσοι έχουν διαβάσει πολλά βιβλία, ανακαλύπτουν στις Γραφές πολλά για «τον εκ Πατρός προ αιώνων εξανατείλαντα και ως Υιόν εν κόλπω πατρικώ αεί όντα, άνθις επ' εσχάτων αγκάλαις Μητρός ως εν θρόνω καθήμενον και υπ' Αγγέλων, ποιμένων, μάγων τε νυν προσκυνούμενον, υμνήσωμεν...» και στοιχίζονται πίσω από Αγγέλους, ή Ποιμένες, ή Μάγους!

Ανάμεσά τους στην ιστορία βρίσκουμε αγίους, απλούς ανθρώπους της καθημερινότητας και επιστήμονες, που ως οι Μάγοι, γνώριζαν πολλά και αστρονομία και φυσική. Μαζί με τον Ιωσήφ και κάποιοι αναφωνούν «Μαρία, τι το δράμα τούτο, ο εν σοι τεθέαμαι; Απορώ και εξίσταμαι και τον νουν καταπλήττομαι...» και συμπληρώνουν τα λόγια του Ιωσήφ: «... Εγώ τους προφήτας ερευνήσας και χρηματισθείς υπό αγγέλου, πέπεισμαι ότι Θεός γεννήσει η Μαρία ανερμηνεύτως, ου εις προσκύνησιν μάγοι εξ ανατολών ήξουσι συν δώροις τιμίοις λατρεύοντες. Ο σαρκωθείς δι' ημάς, Κύριε δόξα σοι».

Αυτά τα Χριστούγεννα, πολύ θα ήθελα, περισσότεροι άνθρωποι, συγγενείς, φίλοι και δικοί μου άνθρωποι, και εγώ ανάμεσά τους, σε δύσκολους καιρούς, να δώσει ο Θεός να φωτιστούμε και να πιστέψουμε και να ψάλλουμε το «ανέτειλας Χριστέ, εκ Παρθένου, νοητέ Ήλιε της Δικαιοσύνης...». Το Δώρο της Εορτής των Χριστουγέννων ας το λάβουν ακόμα πιο πολλοί εφέτος, από Εκείνον που είναι «Θεός ων ειρήνης, Πατήρ οικτιρμών» και να αναφωνήσουν: «... όθεν θεογνωσίας προς φως οδηγηθέντες, εκ νυκτός ορθρίζοντες, δοξολογούμεν Σε φιλάνθρωπε»!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Ο κ. Χρήστος Τριαντόπουλος, υφυπουργός στον Πρωθυπουργό

ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΡΙΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΣ ΣΤΟΝ ΠΡΩΘΥΠΟΥΡΓΟ

Η ιδιωτική ασφάλιση να πορεύεται συμπληρωματικά της κρατικής αρωγής!

Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Η σύμπραξη δημόσιου και ιδιωτικού τομέα είναι κάτι που θα προχωρήσει σταδιακά, καθώς αποτελεί μία δομική διαδικασία με αρκετά στάδια ωρίμανσης και, δη, ωρίμανσης της ίδιας της αγοράς. Και αυτό διότι αυτή η σύμπραξη δεν είναι απλή, καθώς είναι απαιτητική και πολυδιάστατη.

Τα παραπάνω υποστηρίζει σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο υφυπουργός στον Πρωθυπουργό Χρήστος Τριαντόπουλος, αρμόδιος για θέματα κρατικής αρωγής και αποκατάστασης από φυσικές καταστροφές.

Η συνέντευξη έχει ως εξής:

— Κύριε υπουργέ, τα δύο τελευταία χρόνια έχουν καταγραφεί σημαντικές φυσικές καταστροφές, σε διάφορες περιοχές της χώρας. Αν εξαιρέσουμε τους

σεισμούς, τα αποτελέσματα των υπολοίπων ήταν απότοκος της έλλειψης υποδομών ή της έντασης των φαινομένων;

Η κλιματική κρίση έχει αλλάξει τα δεδομένα, με αποτέλεσμα να είναι πιο πιθανό από ό,τι στο παρελθόν να έχουμε φυσικές καταστροφές, ενώ έχει ενταθεί και η σφοδρότητα αυτών των φαινομένων.

Την τελευταία περίοδο, τα αποτελέσματα αυτά είναι ορατά στον ευρωπαϊκό Νότο και όχι μόνο, καθώς έντονα φαινόμενα παρατηρούνται και στην Κεντρική, αλλά και τη Βόρεια Ευρώπη.

Εξαιτίας των νέων δεδομένων της κλιματικής κρίσης δοκιμάζονται, φυσικά, και οι υποδομές στις σύγχρονες οικονομίες, καθώς είτε έχουν κατασκευαστεί προ καιρού είτε διότι η πρωτοφανής ένταση και σφοδρότητα των ακραίων καιρικών φαινομένων ξεπερνούν τις παραδοχές κατά τη στιγμή της κατασκευής των έργων, τα οποία -συνάμα- καταπονούνται και από τη συχνότητα των φαινομένων αυτών.

Παράλληλα, βέβαια, στο ξέσπασμα κάθε ακραίου καιρικού φαινομένου, αναδύονται στην επιφάνεια και παθογένειες που έχουν τις ρίζες τους στα προηγούμενα χρόνια, ακόμα και αρκετές δεκαετίες πριν.

Παθογένειες που σχετίζονται, μεταξύ άλλων, με τον χωροταξικό σχεδιασμό κατά τη στιγμή που αναπτύχθηκαν οικισμοί και κοινότητες, τους καθαρισμούς και τις απαραίτητες δομικές παρεμβάσεις.

Συνεπώς, το αποτέλεσμα είναι πολυπαραγοντικό σε κάθε περίπτωση.

Είναι, όμως, ένα αποτέλεσμα που επιτάσσει, επίσης, σε κάθε περίπτωση την αποκατάσταση των ζημιών σε υποδομές, αλλά και τη δρομολόγηση νέων παρεμβάσεων που θα αποτρέψουν αντίστοιχα δυσμενή αποτελέσματα στο μέλλον, με έμφαση στην πρόληψη και την προστασία.

— Πώς προχωρεί η υλοποίηση των μέτρων αρωγής και αποκατάστασης των ζημιών στις πληγείσες περιοχές; Παλαιότερα γνωρίζουμε ότι οι αποζημιώσεις έφταναν στους πληγέντες χρόνια μετά. Έχει αλλάξει κάτι τελευταία;

Η φιλοσοφία της διαδικασίας κρατικής αρωγής και αποκατάστασης μετά από μία φυσική καταστροφή έχει αλλάξει και στον πυρήνα αυτής είναι τα μέτρα στήριξης να φτάνουν δίκαια και σύντομα σε όσους τα έχουν ανάγκη, αλλά και η αποκατάσταση να προχωρά το συντομότερο δυνατόν.

Πρόκειται για μία φιλοσοφία που ανταποκρίνεται στη ρητή οδηγία του πρωθυπουργού Κυριάκου Μητσοτάκη, ότι μετά από μία φυσική καταστροφή θα πρέπει ο πολίτης και η κοινωνία να έχουν δίπλα τους το κράτος.

Είναι μία φιλοσοφία που αποτυπώνεται στη μεταρρύθμιση των στοιχείων του σχετικού θεσμικού πλαισίου, αλλά και στον τρόπο δράσης, που χαρακτηρίζεται, πλέον, από άμεση και συχνή παρουσία στο πεδίο, όπου σε στενή συνεργασία με όλους τους εμπλεκόμενους προχωρά η υλοποίηση των μέτρων.

Πλέον, μέσα από την πλατφόρμα arogi.gov.gr υπάρχει η ευχέρεια χορήγησης πρώτης αρωγής σε λίγες μόνο ημέρες μετά από μία φυσική καταστροφή, μία επιχείρηση μπορεί να λάβει σύντομα μία προκαταβολή από το υπουργείο Οικονομικών επί της εκτιμηθείσας ζημιάς, ενώ τους επόμενους μήνες -σε συνεργασία πάντα με την Περιφέρεια- μπορεί να χορηγηθεί από το υπουργείο Οικονομικών το τελικό ποσό της αποζημίωσης προς τις επιχειρήσεις, που φτάνει μέχρι και το 70% της εκτιμηθείσας ζημιάς.

Σημειώνεται πως με τα δεδομένα που ίσχυαν μέχρι πρότινος, μία επιχείρηση μπορούσε να λάβει μόνο το 30% της εκτιμηθείσας ζημιάς μετά από τρία, τέσσερα ή περισσότερα χρόνια.

Πλέον, ο δικαιούχος αρχίζει να λαμβάνει την πρώτη στήριξη από τις πρώτες κιόλας ημέρες μετά την εκδήλωση της καταστροφής, ενώ σε αρκετές περιπτώσεις τα γενικά μέτρα συνοδεύονται και από στοχευμένα μέτρα για τη στήριξη συγκεκριμένων κλάδων που επλήγησαν περισσότερο από μία φυσική καταστροφή.

— Ποιο είναι το συνολικό κόστος των φυσικών αυτών καταστροφών από πέρυσι τον Σεπτέμβριο μέχρι και φέτος; Αναφέρομαι στις βροχοπτώσεις από τον «Ιανό», στις πλημμύρες στην Κρήτη, στις χιονοπτώσεις στην Αττική («Μήδεια»), στο σεισμό της Σάμου, στο σεισμό στη Θεσσαλία (Τύρναβος), στις πυρκαγιές στην Κορινθία και τα Γεράνεια Όρη, στις δασικές πυρκαγιές του καλοκαιριού στην Εύβοια, στην Αττική, στο σεισμό στην Κρήτη (Αρκαλοχώρι). Οι ασφαλιστικές εταιρείες κατέβαλαν ως αποζημιώσεις σε όλες αυτές τις περιπτώσεις πάνω από 100 εκατ. ευρώ. Το Ελληνικό Δημόσιο;

Το συνολικό κόστος είναι πολύ μεγάλο από τις πρόσφατες φυσικές καταστροφές, στις οποίες συμπεριλαμβάνονται και οι σεισμοί σε Σάμο, Βόρεια Θεσσαλία και Κρήτη.

Κόστος στο οποίο περιλαμβάνεται τόσο η στήριξη νοικοκυριών και κατοικιών, επιχειρήσεων, αγροτικών εκμεταλλεύσεων και δημόσιων δομών όσο και η αποκατάσταση και βελτίωση των υποδομών σε κάθε περίπτωση, συμπεριλαμβάνοντας και τα δομικά έργα που πρέπει να ακολουθήσουν.

Και το κόστος αυτό είναι πολλαπλάσιο του ποσού που αναφέρετε για τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Ενδεικτικά να σας αναφέρω ότι το συνολικό κόστος για τη θεομηνία «Ιανός» έχει ξεπεράσει, λαμβάνοντας υπόψη

> Η σύμπραξη δημόσιου και ιδιωτικού τομέα είναι κάτι που θα προχωρήσει σταδιακά, καθώς αποτελεί μία δομική διαδικασία με αρκετά στάδια ωρίμανσης και, δη, ωρίμανσης της ίδιας της αγοράς.

όλες τις διαθέσεις, τις πιστώσεις και τις δεσμεύσεις, τα 700 εκατ. ευρώ και οδεύει προς τα 800 εκατ. ευρώ, καθώς, όπως γνωρίζετε, η στήριξη και αποκατάσταση είναι μία διαδικασία που συνεχίζεται και μετά τον πρώτο χρόνο μετά την εκδήλωση μιας φυσικής καταστροφής.

Δεν είναι, απλά, ένα κατοστάρι.

Όπως έχω σημειώσει ξανά, είναι ένας μαραθώνιος που θα πρέπει να φτάσουν όλοι -οι δικαιούχοι- στον τερματισμό.

— Με βάση και τα παραπάνω, μία πιο συγκροτημένη συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα στην κάλυψη των φυσικών καταστροφών δεν θα ήταν πιο αποτελεσματική;

Στο πλαίσιο της κλιματικής κρίσης και, δη, των νέων δεδομένων που αυτή δημιουργεί, και ο ιδιωτικός τομέας πρέπει να έχει συγκεκριμένο ρόλο.

Και αναφέρομαι στην ιδιωτική ασφάλιση, η οποία είναι κρίσιμο να αρχίσει να αναπτύσσεται σταδιακά ως αγορά και να πορεύεται συνοδευτικά και συμπληρωματικά της κρατικής αρωγής, χωρίς, φυσικά, να χάνεται ο αλληλέγγυος και κομβικός ρόλος της τελευταίας.

Συνεπώς, ναι, σταδιακά θα πρέπει ο δημόσιος και ο ιδιωτικός τομέας να αρχίσουν να συμπράττουν όλο και περισσότερο, χωρίς, όμως, επαναλαμβάνω, να περιοριστεί ο καθοριστικός ρόλος της κρατικής αρωγής - που είναι και αυτός, άλλωστε, που θα επιτρέψει και τη σταδιακή ωρίμανση μίας τέτοιας αγοράς.

— Γιατί η κυβέρνηση δεν επιλέγει ένα μοντέλο ενεργότερης συμμετοχής της ιδιωτικής ασφάλισης στην κάλυψη ζημίων από φυσικές καταστροφές, κάτι άλλωστε που το προανήγγειλε και ο πρωθυπουργός;

Σε αυτό το πεδίο, η σύμπραξη δημόσιου και ιδιωτικού τομέα είναι κάτι που θα προχωρήσει σταδιακά, καθώς αποτελεί μία δομική διαδικασία με αρκετά στάδια ωρίμανσης και, δη, ωρίμανσης της ίδιας της αγοράς.

Και αυτό διότι αυτή η σύμπραξη δεν είναι απλή, καθώς είναι απαιτητική και πολυδιάστατη.

Από την πλευρά της κυβέρνησης γίνονται βήματα.

Βήματα όπως αυτά με το Νόμο 4797/2021 για την κρατική αρωγή, όπου συμπεριλήφθηκαν και διατάξεις ενισχυτικές ως προς την κινητροδότηση της ιδιωτικής ασφάλισης.

Βήματα που θα συνεχιστούν στο πλαίσιο των νέων δεδομένων που έχουν διαμορφωθεί από την κλιματική κρίση - πάντα σε διαβούλευση με την κοινωνία και τους εμπλεκόμενους φορείς.

— Ποιοι είναι οι βασικοί άξονες της κυβερνητικής πο-

λιτικής στον τομέα της πρόληψης, αντιμετώπισης των φυσικών καταστροφών και αποκατάστασης των ζημιών που προκαλούν;

Η κυβέρνηση έχει εντοπίσει, από την πρώτη στιγμή, την αναγκαιότητα προσαρμογής στα νέα δεδομένα που έχουν επιβάλει οι συνθήκες της κλιματικής κρίσης.

Και απαντά με ένα εθνικό σχέδιο που εδράζεται σε τρεις δομικούς πυλώνες.

Ο πρώτος πυλώνας είναι η διαμόρφωση συνθηκών βιώσιμης, «πράσινης», ανάπτυξης για όλες και όλους.

Ένας πυλώνας με σημαντικές πρωτοβουλίες, μέσα από την ευρωπαϊκή και διεθνή συνεργασία, αλλά και μέσα από πρωτοποριακές εθνικές επιλογές.

Πρωτοβουλίες, μεταξύ άλλων, για την επίτευξη των στόχων του 2030, για την απολιγνιτοποίηση, για την υπεράκτια αιολική ενέργεια, για τη μετατροπή των νησιών μας σε 100% πράσινους και ενεργειακά αειφόρους αυτόνομους προορισμούς, αλλά και για την έκδοση «πράσινου» ομολόγου.

Ο δεύτερος πυλώνας αφορά την πρόληψη, την αντιμετώπιση και την ανθεκτικότητα έναντι των φυσικών καταστροφών.

Με σημαντικό ρόλο να έχει το νέο υπουργείο Κλιματικής Κρίσης και Πολιτικής Προστασίας, σε συνέχεια της κομβικής ενδυνάμωσης των μονάδων, εργαλείων και διαδικασιών πολιτικής προστασίας τα τελευταία χρόνια.

Με συνεργασία όλων των εμπλεκόμενων μερών, δίνοντας έμφαση, μεταξύ άλλων, σε έργα αντιπυρικής προστασίας, σε έργα αντιπλημμυρικής θωράκισης, αλλά και νέες διαδικασίες και εργαλεία πρόληψης και πρόβλεψης.

Ο τρίτος πυλώνας επικεντρώνεται στην επόμενη ημέρα μετά την εκδήλωση μίας φυσικής καταστροφής, δηλαδή στη στήριξη και την αποκατάσταση μίας πληγείσας περιοχής.

Την τελευταία διετία άλλαξε το πλαίσιο στήριξης και αποκατάστασης.

Αρχικά, άλλαξε η φιλοσοφία, όπως ανέφερα προηγουμένως.

Με βάση αυτή τη νέα φιλοσοφία διαμορφώθηκε, εμπλουτίζεται και επεκτείνεται το πλαίσιο της κρατικής αρωγής.

Προς αυτή την κατεύθυνση προχωρά και η εναρμόνιση των άλλων θεσμικών πλαισίων, που αφορούν στη στεγαστική συνδρομή, στην οικοσκευή και την αποζημίωση του πρωτογενούς τομέα.

Προχωρά η εναρμόνιση με έμφαση στην ψηφιοποίηση, στην ταχύτητα και στη Δικαιοσύνη.

Και όλη αυτή η διεργασία θεσμικής εξέλιξης, η οποία είναι δύσκολη και απαιτητική, καθώς αφορά διαδικασίες με ρίζες πολλές δεκαετίες πριν, πραγματοποιείται παράλληλα με την εφαρμογή του πλαισίου στήριξης και αποκατάστασης.

Ουσιαστικά, αλλάζουμε το θεσμικό πλαίσιο, καθώς το υλοποιούμε, διότι οι ανάγκες είναι εδώ, είναι ισχυρές και πιεστικές.

Δεν υπάρχει χρόνος για χάσιμο.

ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΡΙΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ

Ο Δρ Χρήστος Τριαντόπουλος είναι υφυπουργός στον Πρωθυπουργό, αρμόδιος για θέματα Κρατικής Αρωγής και Αποκατάστασης από Φυσικές Καταστροφές. Σπούδασε οικονομικές επιστήμες (BA) στο Πανεπιστήμιο Κρήτης και έλαβε μεταπτυχιακό τίτλο στις Ευρωπαϊκές και Διεθνείς Σπουδές (MSc) από τη Σχολή Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Έπειτα, έλαβε διδακτορικό τίτλο σπουδών (PhD) από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών πάνω στην πολιτική οικονομία των χρηματοπιστωτικών συστημάτων και της εποπτείας, έχοντας πραγματοποιήσει μέρος των διδακτορικών του σπουδών, με υποτροφία, στο London School of Economics. Από το 2014 είναι ερευνητής στο Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών (ΚΕΠΕ) για θέματα χρηματοπιστωτικής εποπτείας και δημοσιονομικών θεσμών. Στο πλαίσιο της ερευνητικής του δραστηριότητας, έχει δημοσιεύσει μελέτες και κείμενα εργασίας σε επιστημονικά περιοδικά, ενώ έχει συμμετάσχει και στην έκδοση συλλογικών βιβλίων στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Έχει διδάξει οικονομικά και δημόσια οικονομικά, σε μεταπτυχιακό επίπεδο, στο Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας και στο ΑΤΕΙ Πελοποννήσου, καθώς και δημοσιονομική πολιτική στην Εθνική Σχολή Δημόσιας Διοίκησης και Αυτοδιοίκησης. Επίσης, έχει διατελέσει επιστημονικός συνεργάτης για θέματα οικονομικής πολιτικής και χρηματοπιστωτικών συστημάτων στη Βουλή των Ελλήνων και έχει αναλάβει θέση συμβούλου στο Γενικό Λογιστήριο του Κράτους του υπουργείου Οικονομικών και στο υπουργείο Οικονομίας, Υποδομών, Ναυτιλίας και Τουρισμού, καθώς και θέση επιστημονικού συνεργάτη στο Ελληνικό Δημοσιονομικό Συμβούλιο. Τη διετία 2019-2021 διετέλεσε γενικός γραμματέας Οικονομικής Πολιτικής του υπουργείου Οικονομικών.

Στηρίζουμε το πιο πολύτιμο κεφάλαιο της επιχείρησής σου: τους ανθρώπους της

Μπροστά στις νέες προκλήσεις, οι άνθρωποί μας είναι το πιο σπουδαίο κεφάλαιο κάθε επιχείρησης και εκείνοι που θα την οδηγήσουν στην επόμενη μέρα. Οι εργοδότες που θα καταφέρουν να στηρίξουν αποτελεσματικά τους εργαζομένους τους τώρα, θα εξασφαλίσουν σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα με μακροπρόθεσμα οφέλη.

Σε αυτό το πλαίσιο, η MetLife μπορεί να δώσει σύγχρονες και αξιόπιστες λύσεις, προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε επιχείρησης.

Μπορεί να είναι για εσάς ένας πολύτιμος σύμμαχος.

MetLife

Προχωράμε μαζί στη Ζωή

ΜΕΛΕΤΗ ΕΑΕΕ

Λιγότερες οι αποζημιώσεις στην ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

Μείωση 61,8% κατέγραψαν οι πληρωθείσες αποζημιώσεις του κλάδου Ασφάλισης Πληρωμάτων Πλοίων το 2020, σύμφωνα με την έρευνα που διεξήγαγε η Επιτροπή Περιουσίας, Ανταασφαλίσεων, Μεταφορών & Σκαφών της ΕΑΕΕ.

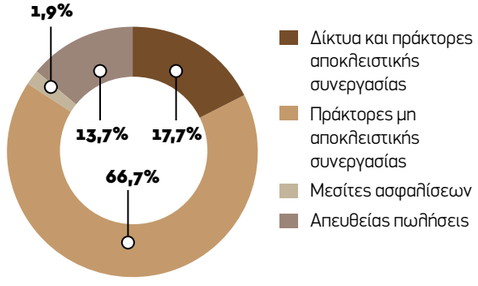
Ειδικότερα, σύμφωνα με τη μελέτη, συνολικά 977 συμβόλαια ήταν σε ισχύ το 2020 (1.013 αντίστοιχα το 2019). Δηλώθηκαν 1.494 ζημιές (2.781 το 2019), για τις οποίες πληρώθηκαν 0,4 εκατ. € και σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 0,9 εκατ. €. Τα αντίστοιχα μεγέθη για το 2019 ήταν 1,1 εκατ. € και 1,55 εκατ. €. Όπως προκύπτει από την επεξεργασία των απαντήσεων στο ερωτηματολόγιο του έτους 2020 (για το 2019 καταγράφονται τα ευρήματα της αντίστοιχης έρευνας), ενώ παρέμεινε σχετικά σταθερό με μια μικρή μείωση το πλήθος των συμβολαίων τα δύο τελευταία χρόνια, ελαττώθηκαν κοντά στο μισό (-46,3%) οι δηλωθείσες ζημίες του κλάδου. Σαν αποτέλεσμα, οι πληρωθείσες αποζημιώσεις μειώθηκαν σε ποσό (-61,8%), ενώ μείωση κατέγραψε και το απόθεμα των εκκρεμών αποζημιώσεων τέλος έτους (-42%).

Τα κανάλια διαμεσολάβησης που έχουν οριστεί ως προς τη μορφή συνεργασίας τους (ίδιος ορισμός για όλες τις έρευνες της ΕΑΕΕ) αναφέρονται ως εξής: δίκτυα & πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας, πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας, μεσίτες ασφαλίσεων, συνεργασία με τράπεζες (bancassurance), απευθείας πωλήσεις (πωλήσεις μέσω αλληλογραφίας, ασφαλιστικών υπαλλήλων, Διαδικτύου, τηλεφωνικών κέντρων). Κυρίαρχη μορφή διαμεσολάβησης στις ασφαλίσεις πληρωμάτων ήταν η μη αποκλειστική συνεργασία με πράκτορες (66,7% του συνόλου της παραγωγής ασφαλίστρων του κλάδου), ακολουθούμενη από την αποκλειστική συνεργασία με δίκτυα και πράκτορες (17,7% αντίστοιχα).

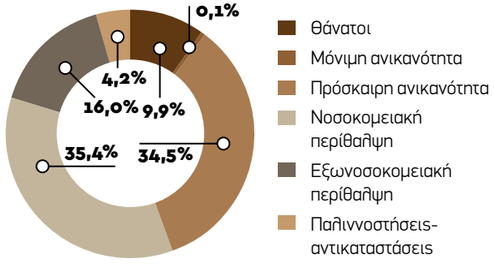
ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Συγκεντρωτικά στοιχεία έρευνας ΕΑΕΕ

	2020	2019	Μεταβολή
Πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων (πλοία)	977	1.013	-3,6%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών εντός του έτους για τα ανωτέρω συμβόλαια	1.494	2.781	-46,3%
Πληρωθείσες αποζημιώσεις εντός του έτους για τις παραπάνω ζημιές (€)	412.187	1.079.059	-61,8%
Απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων στο τέλος του έτους για τις παραπάνω ζημιές (€)	899.410	1.551.643	-42,0

ΓΡΑΦΗΜΑ 1 Κανάλια διαμεσολάβησης – ποσοστιαία συμμετοχή



ΓΡΑΦΗΜΑ 2 Ανάλυση αποζημιώσεων (πληρωθείσες + εκκρεμείς) ανά αιτία



Τα αίτια που προκάλεσαν τις αποζημιώσεις κατηγοριοποιούνται ως εξής: θάνατος (από ασθένεια ή από ατύχημα), μόνιμη ανικανότητα, πρόσκαιρη ανικανότητα (από ασθένεια ή από ατύχημα), νοσοκομειακή περίθαλψη, εξωνοσοκομειακή περίθαλψη και παλιννοστήσεις-αντικαταστάσεις. Σύμφωνα με τα δεδομένα των αποζημιώσεων ανά αιτία τα οποία συλλέχθηκαν για το 2020, διαπιστώνεται ότι το μεγαλύτερο πλήθος περιστατικών και τα μεγαλύτερα ποσά αποζημιώσεων αντιστοιχούν στη νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη. Σύμφωνα με τα δεδομένα των εκκρεμών αποζημιώσεων ανά αιτία, οι οποίες καταγράφηκαν στο τέλος του έτους 2020, διαπιστώνεται ότι το μεγαλύτερο πλήθος περιστατικών εκκρεμών αποζημιώσεων (αθροιστικά) αντιστοιχεί σε νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη, ενώ το μεγαλύτερο ποσό εκκρεμών αποζημιώσεων (αθροιστικά) αντιστοιχεί σε πρόσκαιρη ανικανότητα από ασθένεια ή ατύχημα.

Στην έρευνα για το 2020 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 4 ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το σύνολο της κάλυψης των πληρωμάτων πλοίων μεταξύ των επιχειρήσεων που είναι εγκατεστημένες στην Ελλάδα..

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Συγκεντρωτικά στοιχεία αποζημιώσεων

Έτος έκδοσης ασφαλιστηρίων	Σύνολο ζημιών (€) (Συσσωρευθείσες πληρωθείσες & εκκρεμείς)	Συσσωρευθείσες πληρωθείσες αποζημιώσεις (€)	Επανεκτίμηση συνόλου ζημιών (€)	Εκτίμηση εκκρεμών ζημιών (€)	Ποσοστό εκκρεμότητας
	α	β	γ	(γ - β)	(γ - β) / γ
2012	1.461.408	1.460.277	1.461.408	1.131	0,1%
2013	1.451.870	1.451.870	1.451.870	0	0,0%
2014	1.427.034	1.427.034	1.424.671	-2.363	-0,2%
2015	1.744.029	1.702.256	1.734.927	32.671	1,9%
2016	1.474.500	1.346.625	1.389.654	43.029	3,1%
2017	1.987.228	1.739.966	1.777.460	37.494	2,1%
2018	2.876.943	2.509.486	2.509.227	-259	0,0%
2019	2.170.677	1.255.072	1.959.377	704.305	35,9%
2020	954.750	192.757	1.523.303	1.330.545	87,3%

Μαύρη γραμματοσειρά: Στοιχεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων, Κόκκινη γραμματοσειρά: Εκτιμήσεις μεθόδου chain-ladder

Ο κ. Πάνος Δημητρίου.

ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Generali Hellas

Μπορούμε να ηγηθούμε της αλλαγής στην αγορά!

Το όραμα και τις επιδιώξεις της εταιρείας, παρουσιάζει μέσα από τρεις ερωτήσεις μας, ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas κ. Πάνος Δημητρίου. Το «business plan» της επιτυχίας της Generali Hellas μετά την ολοκλήρωση της απορρόφησης της πρώην ΑΧΑ, είναι μπροστά σας!

— Τα βασικά χαρακτηριστικά και οι στόχοι της νέας Generali είναι: Η καινοτομία, η απλότητα, η αξιοπιστία για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας παραμένουν οι βασικές αξίες λειτουργίας μας. Έχουμε επενδύσει σημαντικά σε ψηφιακές υπηρεσίες και έχουμε εντάξει στη νέα μας δομή νέα τμήματα, που επικεντρώνονται σε λύσεις αυτοματοποίησης και στην ανάλυση δεδομένων για όλα τα σημεία επαφής του πελάτη με την εταιρεία. Δεν είναι τυχαίο που πρόσφατα η Generali Hellas βραβεύτηκε από τον όμιλο για τις ψηφιακές λύσεις. Επιπλέον, ο δείκτης ικανοποίησης πελατών, κατατάσσει την εταιρεία μεταξύ των πρώτων της αγοράς. Βρισκόμαστε στην αρχή μιας νέας εποχής και πορευόμαστε με στόχο να πρωταγωνιστήσουμε, διαμορφώνοντας νέα ασφαλιστικά πρότυπα και αλλάζοντας την εικόνα, που έχει ο καταναλωτής για την ασφάλιση. Είμαστε ένα όμιλος που με σταθερά και προσεκτικά σχεδιασμένα βήματα καινοτομούμε διαχρονικά και έτσι σκοπεύουμε να πορευτούμε και στο μέλλον.

— Το νέο που ετοιμάζει: Σχεδιάσαμε ένα απαιτητικό πρόγραμμα για την συγχώνευση των δύο εταιριών, το οποίο έχει ορίζοντα ολοκλήρωσης την επόμενη διετία, Όμως φιλοδοξία μας είναι να συνεχίσουμε να προσφέρουμε άμεσα πρωτοπόρες λύσεις στην αγορά. Θα προσφέρουμε στα δίκτυα, τέτοια ψηφιακά και πωλησιακά εργαλεία που θα τους επιτρέψουν να προσεγγίσουν νέους ασφαλισμένους, και θα κάνουν πιο εύκολη την πρόσβαση των καταναλωτών σε καινοτόμα οικοσυστήματα. Παρουσιάζουμε μία ανανεωμένη προϊοντική γκάμα στον κλάδο retail, προσφέρουμε modular λύσεις για μεγαλύτερη ευελιξία και προσωποποιημένη ασφάλιση. Απλοποιήσαμε τη γλώσσα των συμβολαίων μας με στόχο να προσεγγίσουμε ολιστικά τις ανάγκες του ασφαλισμένου και να αναδείξουμε την αξία της πρόληψης, της προστασίας και της αξιοπιστίας, που είναι η καρδιά της ασφάλισης.

— Η κατάκτηση της κορυφής, πόσο εφικτή είναι: Όσο εφικτό ήταν όταν από την 17 θέση της αγοράς ονειρευόμασταν να βρεθούμε στην πρώτη τετράδα, όπου βρισκόμαστε σήμερα. Έχουμε την πειθαρχία τον προγραμματισμό, την απαιτούμενη ομοθυμία, την πίστη και το πάθος, την κουλτούρα και τους ανθρώπους, για να πραγματοποιήσουμε τις φιλοδοξίες μας, όσο υψηλές και εάν είναι. Μπορούμε και θέλουμε. Στόχος μας να μετατρέψουμε την ασφάλιση σε αξία, που είναι συνεχώς ενεργοποιημένη, "στο on", και βοηθά τον ασφαλισμένο να ζήσει μια καλύτερη ζωή. Και σε αυτήν την αποστολή θέλουμε να έχουμε δίπλα μας τους συνεργάτες μας, οι οποίοι είναι οι φορείς του μηνύματος αυτού, στο καταναλωτικό κοινό. Έχουμε εξασφαλίσει, πλέον, τα μεγέθη. Διαθέτουμε ένα εξαιρετικό δίκτυο διανομής, την εμπιστοσύνη του οποίου έχουμε κερδίσει τα προηγούμενα χρόνια και το οποίο συνεχίζουμε να "ακούμε" για να βελτιωνόμαστε συνεχώς. Έχουμε επίσης μία εξαιρετικά υποσχόμενη συνεργασία με ένα νέο εταίρο ,την Alpha Bank με τον οποίο έχουμε κοινούς στρατηγικούς στόχους, που βασίζονται στην ψηφιοποίηση των λειτουργιών και την πελατοκεντρικότητα. Θέλουμε και μπορούμε να υλοποιήσουμε τη δέσμευσή μας να αποτελούμε τον Lifetime Partner των εταίρων και των ασφαλισμένων μας και έχουμε οραματιστεί και σχεδιάσει τον στρατηγικό χάρτη για να αγγίξουμε νέες κορυφές.

GENERALI

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΡΙΩΝ ΑΙΩΝΩΝ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ Generali ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

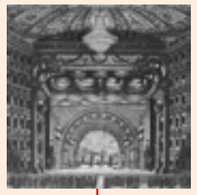
Ιστορία ΗΓΕΣΙΑΣ!

Από τις μεγαλύτερες εταιρείες στον κόσμο, η Generali μπορεί μόνο να περηφανεύεται για τη μακρόχρονη και θαυμαστή ιστορία της. Μια ιστορία ηγεσίας που ξεκινάει στις 26 Δεκεμβρίου 1831 στην Τεργέστη από τον επιχειρηματία Giuseppe Lazzaro Morpurgo και φέτος συμπληρώνει τα 190 χρόνια της. Μια πορεία στενά συνδεμένη και με την Ελλάδα, που ήταν από τις χώρες όπου επέκτεινε τότε τη δραστηριότητα της και προφανώς όχι τυχαία, καθώς στους ιδρυτές της περιλαμβάνονται και γνωστοί Έλληνες επιχειρηματίες της εποχής, όπως ο Ράλλης, ο Σκαραμαγκάς και άλλοι. Η Generali είναι λοιπόν συνδεδεμένη με την Ελλάδα με πολλά νήματα. Αυτή η πορεία είναι η κληρονομιά μας, όπως έχει δηλώσει εδώ στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», το 2016, ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas κ. Πάνος Δημητρίου. Η πορεία που διατρέχει ο Όμιλος Generali παγκοσμίως και στη χώρα μας, τρεις ολόκληρους αιώνες, έχει καταφέρει να συνδυάζει με επιτυχία καινοτόμες πρακτικές, αξιόπιστες ασφαλιστικές λύσεις και έναν βιώσιμο τρόπο σκέψης και λειτουργίας. Με γερά θεμέλια να την υποστηρίζουν, μπορεί και ατενίζει με αισιοδοξία το μέλλον προβλέποντας τις μελλοντικές τάσεις και ενεργώντας όχι απλά ως ασφαλιστική εταιρεία αλλά ως πρωτοπόρος και κοινωνικός καινοτόμος. Μας κληροδοτεί έναν γόνιμο συνδυασμό ανεκτίμητων γνώσεων, πλούσιων εμπειριών και πληθώρα επιχειρηματικών πρωτοβουλιών που της επιτρέπουν όλα αυτά τα χρόνια να είναι ένας Lifetime Partner των ανθρώπων που την εμπιστεύονται.

Το 2021 είναι μία χρονιά-ορόσημο όχι μόνο για τον όμιλο που γιορτάζει τα 190 χρόνια αλλά και για την Generali Hellas, η οποία γιορτάζει τα δικά της 135 χρόνια ιστορίας. Το 2021 κλείνει με μια μεγάλη αναπτυξιακή κίνηση για την Generali Hellas, την ολοκλήρωση και νομικά της συγχώνευσης στις 30 Δεκεμβρίου της πρώην AXA Ελλάδος. Από την 1η Ιανουαρίου μια νέα Generali ακόμη πιο μεγάλη και ισχυρή είναι έτοιμη να προσφέρει νέες υψηλοτάτου επιπέδου ασφαλιστικές λύσεις. Το δυναμικό αποτύπωμά της στην οικονομική ζωή και την ανάπτυξη της χώρας συνεχίζεται με τη δημιουργία και των νέων σύγχρονων «πράσινων» γραφείων της αλλά και την προσφορά νέων καινοτόμων υπηρεσιών, με στόχο να αποτελεί πρότυπο ασφάλισης και Lifetime Partner όσων την εμπιστεύονται.

190 χρόνια Όμιλος Generali

Άνθρωποι, γεγονότα, ιστορίες

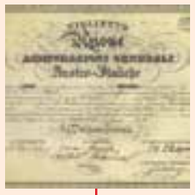


1831

Ιδρύεται η Assicurazioni Generali Austroitaliche.

1836

Ο Φοίνικας αναγεννάται από τις στάχτες του
Καταστρέφεται από πυρκαγιά το φημισμένο θέατρο La Fenice (Ο Φοίνικας) της Βενετίας. Η αποζημίωση που καταβάλλει η Generali επιτρέπει στο θέατρο την άμεση έναρξη των εργασιών ανοικοδόμησης και την επαναλειτουργία του μόλις 12 μήνες αργότερα.

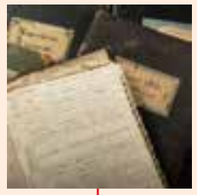


1848

Νέο όνομα
Η εταιρεία αλλάζει το όνομά της σε Assicurazioni Generali και υιοθετεί ως σύμβολό της το λιοντάρι, το οποίο αντιπροσωπεύει τη νίκη και την ασφάλεια σε όλη την Ιταλία.

1855

Πρόνοια για τους ανθρώπους της
Δημιουργεί συνταξιοδοτικό καταπίστευμα για τους εργαζόμενους και τους ασφαλιστικούς της πράκτορες.



1857

Εισάγεται στο Χρηματιστήριο
Οι μετοχές της εισάγονται για πρώτη φορά στο Χρηματιστήριο Αξιών της Τεργέστης.

1880

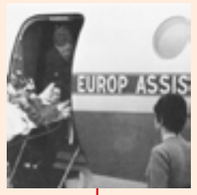
Ασφαλίζει το αερόπλοιο που κατακτά τον Βόρειο Πόλο επιδεικνύοντας το πνεύμα καινοτομίας και πρωτοπορίας της.

1931

Επέτειος 100 χρόνων
Γιορτάζει τα 100 χρόνια από την ίδρυσή της, έχοντας βγει αλώβητη από τοπικές οικονομικές κρίσεις, έναν παγκόσμιο πόλεμο και το κραχ του 1929. Το αποθεματικό της ανέρχεται σε 1,5 δισ. λίρες και οι επενδύσεις της κοντά στα 300 εκατ.

1949

Ο όμιλος αναπτύσσεται
Το τέλος του Β' Π.Π. φέρνει ανακατατάξεις στην ευρωπαϊκή ήπειρο. Η Generali ισχυροποιεί την παρουσία της στη Δυτική Ευρώπη και στρέφει την προσοχή της στη Βόρεια και τη Νότια Αμερική.



1963

Europ Assistance
Ιδρύεται στη Γαλλία η Europ Assistance, η οποία θα μετεξελιχθεί στο μεγαλύτερο όνομα του κλάδου ιδιωτικής βοήθειας παγκοσμίως.

1964

To the moon...
Κάνει το ντεμπούτο της στις ασφάλειες Διαστήματος παρέχοντας ασφαλιστική κάλυψη στο project «San Marco» για την κατασκευή και εκτόξευση ιταλικών επιστημονικών δορυφόρων.

1971

Μία σύγχρονη εταιρεία
Το «Assicurazioni» αποσύρεται από το νέο λογότυπο – στο εξής η εταιρεία θα είναι γνωστή απλά ως «Generali». Το φτερωτό λιοντάρι περνάει επίσης λίφτινγκ.

2004

Κώδικας Ηθικής
Ο όμιλος δημιουργεί έναν επίσημο κώδικα δεοντολογίας, ορίζοντας με ακρίβεια τις αρχές που πάντα υποστήριζε. Ειλικρίνεια και δικαιοσύνη, αμεροληψία, επαγγελματισμός και εκτίμηση των ανθρώπων του.

2018

Lifetime Partner
Το νέο στρατηγικό πλάνο του ομίλου παρουσιάζεται στο Investor's Day εισάγοντας τη φιλοδοξία η εταιρεία να υπάρξει ως Lifetime Partner των πελατών, των συνεργατών και των ανθρώπων της.

2019

We SHARE
Λανσάρεται το We SHARE, ένα πρόγραμμα απόκτησης μετοχών αφιερωμένο σε όλους τους εργαζόμενους του Ομίλου Generali, προωθώντας μια κουλτούρα ενδυνάμωσης και συμμετοχής στη δημιουργία βιώσιμης αξίας.

2020

Υποστηρικτικές δράσεις
για την αντιμετώπιση της πανδημίας
Συστήνεται ένα Έκτακτο Διεθνές Ταμείο ύψους 100 εκατ. ευρώ για την αντιμετώπιση της κρίσης που προκαλεί η πανδημία Covid-19 στους τομείς της υγείας και της οικονομίας.

2021

Επέτειος των 190 χρόνων του ομίλου
Γιορτάζει τα 190 χρόνια του και λανσάρει το πρώτο ομόλογο βιώσιμης ανάπτυξης.

Generali μιας άλλης εποχής...

Πράγα

Τεργέστη

Μιλάνο

Βιέννη

Μιλάνο

Βιέννη

Τεργέστη

Γένοβα

Μπολόνια

Μπρνο

Φιούμε

Βιέννη

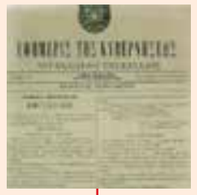
Βουδαπέστη

Βερολίνο

Ρώμη

Copyright **Ευάγγελος Σπύρου**, *«Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια με ιστορία και καλλιτεχνική αξία, από τον 19ο αιώνα έως τον 20ό αιώνα»* – Ιδιωτική συλλογή.

135 χρόνια Generali Hellas



1885

Ο Όμιλος Generali πραγματοποιεί την είσοδό του στην Ελλάδα
Στις 30.12.1885 εγκρίνεται η σύσταση του πρακτορείου «Γενικές Ασφάλειες Τεργέστης» στην Ελλάδα με απόφαση του τότε βασιλιά Γεώργιου του Α'.
Η απόφαση δημοσιεύεται στις 04.02.1886 στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως του Βασιλείου της Ελλάδας.

1917

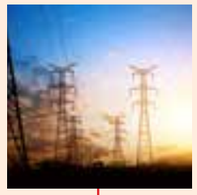
Η Generali ανάμεσα στις εταιρίες που αποζημιώνουν τη μεγάλη πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης
Στις 5 Αυγούστου 1917, πυρκαγιά ξεσπά στο κέντρο της Θεσσαλονίκης η οποία καίει ανεξέλεγκτα επί τρεις ολόκληρες ημέρες. 10.000 ακίνητα καταστρέφονται και 74.000 άνθρωποι μένουν άστεγοι. Συνολικά 15 ασφαλιστικές εταιρίες καταβάλλουν το αστρονομικό ποσό των 96.350.000 δραχμών με την Generali να πληρώνει 12.000.000 δραχμές.

1965

Η 1η ασφαλιστική στην Ελλάδα που λανσάρει Ασφαλιστήριο Ομαδικής Συνταξιοδότησης

1980

Το πρακτορείο μετατρέπεται σε υποκατάστημα της Assicurazioni Generali



1982

Αναλαμβάνει τη μεγαλύτερη έως τότε ασφαλιστική κάλυψη στην Ελλάδα
Η εταιρία προχωρά στη μεγαλύτερη ασφαλιστική κάλυψη που έγινε ποτέ στην Ελλάδα, ασφαλίζοντας κατά 100% τα δύο μεγάλα ηλεκτροδοτικά έργα της ΔΕΗ (σε Σφηκιά και Ασώματα Βέροιας) και 40% της κατασκευής του μετρό.

1986

Συστήνεται η Ανώνυμη Εταιρία Ζωής Generali Life

1990

Είναι η 1η ασφαλιστική στην Ελλάδα που δέχεται το AIDS ως ασφαλισμένο κίνδυνο

1991

Συστήνεται η Ανώνυμη Εταιρία Ζημιών Generali Hellas

1993

Εξαγοράζει το χαρτοφυλάκιο της Schweiz Life

1998

Εξαγοράζει την Εταιρία γενικών ασφαλίσεων της Zurich Insurance στην Ελλάδα

1999

Αναλαμβάνει το χαρτοφυλάκιο ζημιών (υπό εκκαθάριση) της Schweiz Insurance

2010

Ενοποιούνται η Generali Hellas και η Generali Life υπό την επωνυμία Generali Hellas Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία

2015

Με το σύνθημα "Smart & Simple" ξεκινά ο ψηφιακός μετασχηματισμός
Ξεκινά ο ψηφιακός μετασχηματισμός της Εταιρίας με σύνθημα "Smart & Simple". Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην ανάπτυξη της καινοτομίας και στην επένδυση στην τεχνολογία για τη δημιουργία έξυπνων, απλών και πιο ελκυστικών ασφαλιστικών λύσεων και διαδικασιών.

2020

Νέο μανιφέστο "Generali Caring Insurance Ecosystem"
Λανσάρεται το "Generali Caring Insurance Ecosystem", το νέο μανιφέστο της εταιρίας εγκαινιάζοντας μία νέα εποχή φροντίδας και προστασίας και ένα μοντέλο ασφάλισης 360°.

2020

Ανακοινώνεται η απόκτηση νέας στέγης
Την απόκτηση νέας υπερσύγχρονης στέγης υψηλών προδιαγραφών, σύμφωνα με τους κανόνες πιστοποίησης αειφόρου ανάπτυξης και αρχιτεκτονικής μελέτης του Divercity Architects και Bennetts Associates Limited ανακοινώνει η Generali Hellas. Η νέα στέγη θα βρίσκεται στη συμβολή των οδών Λεωφόρου Συγγρού και Λαγουμιτζή στην Αθήνα, σε κτίριο με επιφάνεια άνω δομής 8.000 τ.μ.

2020

Λανσάρεται το Οικοσύστημα Υγείας "Life On"
Η Εταιρία παρουσιάζει το πρωτοποριακό πρόγραμμα Υγείας "Life On", μία πολυμορφική πρόταση ασφάλισης που συνδυάζει την ευελιξία προσαρμογής στις ανάγκες κάθε ασφαλισμένου και την παροχή υπηρεσιών υγείας και ευ ζην.

2020

Ανακοινώνεται η εξαγορά της "AXA Ασφαλιστική Α.Ε."
Η Εταιρία ανακοινώνει την εξαγορά της εταιρίας "AXA Ασφαλιστική Α.Ε.", του Ομίλου AXA και τη διαπραγμάτευση συμφωνίας αποκλειστικής συνεργασίας με την Alpha Bank για τις τραπεζοασφαλιστικές εργασίες, για περίοδο 20 ετών.

2021

Ολοκληρώνεται η εξαγορά της "AXA Ασφαλιστική Α.Ε."
Η Εταιρία ολοκληρώνει την εξαγορά της AXA Ασφαλιστική στην Ελλάδα, και ξεκινά 20ετή αποκλειστική συνεργασία με την Alpha Bank.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Οικονομική ευρωστία και προσήλωση στους ασφαλισμένους της

Αυξημένη παραγωγή παρουσίασαν τόσο το εταιρικό δίκτυο όσο και το δίκτυο πρακτόρων-μεσιτών, καθώς και το δίκτυο των καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας. Η παραγωγή του Bancassurance ανήλθε σε €146,9 εκατ. το 9μηνο του 2021, αυξημένη κατά 17,0% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2020.

Δικαιώνουν τις άοκνες προσπάθειες συνεργατών και στελεχών της Εθνικής Ασφαλιστικής τα αποτελέσματα και του τρίτου τριμήνου, όπως είχε προαναγγείλει άλλωστε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Σταύρος Κωνσταντάς. Όπως ανακοίνωσε η Εθνική Ασφαλιστική, και το 3ο τρίμηνο παρουσίασε ισχυρή κερδοφορία, σε συνέχεια των θετικών αποτελεσμάτων του α' εξαμήνου του 2021. Πιο συγκεκριμένα, τα προ φόρων κέρδη της Εθνικής Ασφαλιστικής για το 9μηνο του 2021 ανήλθαν σε €83,9 εκατ. έναντι €53,7 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2020. Τα καθαρά, μετά από φόρους κέρδη, ανήλθαν σε €63,1 εκατ., έναντι €42,6 εκατ. το 9μηνο του 2020.

Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων για το 9μηνο του 2021 παρουσίασε αύξηση κατά 7,0% έναντι του 9μήνου του 2020, με τα συνολικά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €532,1 εκατ. Αναλυτικότερα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του Κλάδου Ζωής ανήλθαν το 9μηνο του 2021 σε €403,4 εκατ., έναντι €363,5 εκατ. το 9μηνο του 2020, αυξημένα κατά 11,0%, κυρίως λόγω της παραγωγής του νέου προϊόντος εφάπαξ καταβολών Unit-Linked «Full Capital Plan». Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα των Γενικών Ασφαλίσεων ανήλθαν σε €128,7 εκατ. το 9μηνο του 2021, έναντι €133,6 εκατ. το 9μηνο του 2020, παρουσιάζοντας μείωση κατά 3,7%, λόγω κυρίως της εκκαθάρισης παλαιότερων απαιτήσεων.

Επισημαίνεται ακόμη ότι η ικανότητα των δικτύων πωλήσεων της εταιρείας να αντεπεξέρχονται και να αναπτύσσονται σε πρωτόγνωρα δυσμενείς συνθήκες επιβεβαιώνεται από τις ανωτέρω επιδόσεις, οι οποίες είναι αποτέλεσμα της δυναμικής και συστηματικής προσπάθειάς τους. Συγκεκριμένα, αυξημένη παραγωγή παρουσίασαν τόσο το Εταιρικό Παραγωγικό δίκτυο όσο και το δίκτυο Πρακτόρων/ Μεσιτών, καθώς και το δίκτυο των καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας (Bancassurance). Η παραγωγή του Bancassurance ανήλθε σε €146,9 εκατ. το 9μηνο του 2021, αυξημένη κατά 17,0% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2020, κυρίως λόγω του νέου προϊόντος εφάπαξ καταβολών Unit-Linked «Full Capital Plan».

Το σύνολο των Ιδίων Κεφαλαίων της εταιρείας κατά την 30ή.09.2021 ανήλθε σε €1.239,1 εκατ. (31.12.2020: €1.223,7 εκατ.), παρουσιάζοντας μικρή αύξηση σε σχέση με την προηγούμενη χρήση. Η αύξηση οφείλεται στην κερδοφορία του 9μήνου του 2021, η οποία αντισταθμίστηκε μερικώς από τις αποτιμητικές ζημιές στο επενδυτικό χαρτοφυλάκιο ομολόγων της εταιρείας, εξαιτίας της ανοδικής μεταβολής της καμπύλης επιτοκίων άνευ κινδύνου κατά το 9μηνο του 2021.

Η εταιρεία, αποδεικνύοντας την πιστή προσήλωση στο σκοπό της για την προστασία των ασφαλισμένων της, έδωσε άμεση προτεραιότητα στην καταβολή ασφαλιστικών αποζημιώσεων που αφορούσαν σε ζημιές από τις καταστροφικές πυρκαγιές του Αυγούστου και προέβη σε ενέργειες ανακούφισης κατοίκων και επιχειρήσεων των πληγεισών περιοχών, με παράταση εξόφλησης ασφαλίστρων και λειτουργία ειδικής γραμμής επικοινωνίας για την 24ωρη εξυπηρέτησή τους. Η συνολική επίπτωση, σύμφωνα με τις έως σήμερα αναγγελθείσες ζημιές, εκτιμάται σε €4,1 εκατ.

Να σημειωθεί ότι στο πλαίσιο των 3ων επιχειρηματικών βραβείων «Θαλής ο Μιλήσιος - 200 χρόνια Ελλάδα», η Εθνική Ασφαλιστική απέσπασε ακόμα μία κορυφαία τιμητική διάκριση μεταξύ εταιρειών που ιδρύθηκαν τον 19ο αιώνα και θεωρούνται πρωτοπόρες στον κλάδο τους. Η Εθνική Ασφαλιστική, με έτος ίδρυσης το 1891, αφήνει σταθερά ανεξίτηλο το στίγμα της στον ασφαλιστικό κλάδο και την οικονομία γενικότερα, για περισσότερο από έναν αιώνα, με καινοτόμες ιδέες, συνεχή μέριμνα για την πλήρη και αξιόπιστη φροντίδα και ικανοποίηση των ασφαλισμένων της, και φυσικά προσήλωση στην προσφορά στο κοινωνικό σύνολο. ΝΑΙ

Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

ΕΓΚΡΙΘΗΚΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ Η ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ MetLife ΑΠΟ ΤΗΝ NN

Δημιουργείται η νούμερο 1 εταιρεία ζωής στην Ελλάδα

Η νούμερο ένα ασφαλιστική εταιρεία ζωής στην Ελλάδα καθίσταται πλέον η NN, με μερίδιο 18% στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς και 31% στον κλάδο Ζωής και Υγείας, μετά και την έγκριση από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού της εξαγοράς της MetLife από την NN που είχε ανακοινωθεί στις 5 Ιουλίου. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η NN Group ανακοίνωσε ότι έχει λάβει άδεια από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού για να αποκτήσει τις επιχειρηματικές δραστηριότητες της MetLife στην Πολωνία και την Ελλάδα και ότι η εξαγορά θα ενισχύσει τις σημερινές ηγετικές θέσεις της NN στη ζωή και τις συντάξεις στην Πολωνία και θα δημιουργήσει τη νούμερο ένα ασφαλιστική εταιρεία ζωής στην Ελλάδα.

«Στόχος μας παραμένει να προσφέρουμε υψηλού επιπέδου και ποιότητας υπηρεσίες, συνδυάζοντας τα καλύτερα στοιχεία και από τις δύο εταιρείες», είχε δηλώσει στο Next Deal η πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου όταν ανακοινώθηκε η συμφωνία, σημειώνοντας ότι ο Όμιλος NN έδειξε έμπρακτη εμπιστοσύνη στην προοπτική ανάπτυξης της ελληνικής αγοράς με την ανακοίνωση για την απόκτηση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της MetLife στην Ελλάδα.

Να σημειωθεί ότι, εκτός από την έγκριση ανταγωνισμού, και ως μέρος των συνήθων όρων κλεισίματος της συναλλαγής, η NN Group επιδιώκει να λάβει έγκριση τόσο από τις πολωνικές όσο και από τις ελληνικές ρυθμιστικές αρχές. Δεδομένων των χωριστών ρυθμιστικών διαδικασιών, η ολοκλήρωση των εξαγορών της πολωνικής και ελληνικής εταιρείας MetLife ενδέχεται να πραγματοποιηθεί σε διαφορετικές ημερομηνίες. Και οι δύο εξαγορές αναμένεται να ολοκληρωθούν το πρώτο εξάμηνο του 2022.

ΤΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΤΗΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ NN

Την εξαγορά της Metlife έναντι τιμήματος 584 εκατ. ευρώ ανακοίνωσε ο ασφαλιστικός όμιλος NN Group και, όπως επισημαίνεται, η απόκτηση θα ενδυναμώσει περαιτέρω τις ηγετικές θέσεις της NN στις αγορές αυτές, ενισχύοντας τη θέση της στον κλάδο Ζωής και Συντάξεων στην Πολωνία, καθώς και δημιουργώντας την ηγέτιδα ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα. Όπως δήλωσε ο David Knibbe, CEO NN Group: «Από στρατηγική και οικονομική άποψη, για εμάς στην NN αυτή είναι μία μοναδική ευκαιρία να ενισχύσουμε την αξία και να εδραιώσουμε τις ηγετικές θέσεις μας σε αυτές τις αγορές. Η απόκτηση θα αυξήσει τα μεγέθη, θα προσφέρει ευκαιρίες ανάπτυξης και θα διαφοροποιήσει τον κλάδο Ζωής και Προστασίας σε αγορές με χαμηλά ποσοστά ασφαλιστικής διείσδυσης. Έχοντας παρουσία στην Ελλάδα από το 1980 και στην Πολωνία από το 1994, γνωρίζουμε και κατανοούμε καλά τις αγορές αυτές. Οι δραστηριότητες της MetLife ταιριάζουν με τις δικές μας, ενώ διαθέτουμε συμβατή κουλτούρα και επιχειρηματικό μοντέλο, που επιτρέπουν ομαλή ενοποίηση. Συνδυάζοντας τα δυνατά σημεία και των δύο εταιρειών, θα συνεχίσουμε να επικεντρωνόμαστε τόσο στους νέους όσο και στους υπάρχοντες πελάτες μας. Περιμένουμε να καλωσορίσουμε περίπου 2,7 εκατομμύρια νέους πελάτες και 450 νέους συναδέλφους στον οργανισμό μας, καθώς και να συνεργαστούμε με περίπου 1.600 επιπλέον ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές».

Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Η απόκτηση σχεδόν θα διπλασιάσει τη συνολική βάση ασφαλισμένων της NN στην Πολωνία και την Ελλάδα και θα δημιουργήσει μία ισχυρή πλατφόρμα για μελλοντική ανάπτυξη, με προοπτική συνεργειών κόστους.

ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα, η συμφωνία θα καταστήσει την NN τη νούμερο ένα ασφαλιστική εταιρεία ζωής της χώρας, με μερίδιο 18% στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς και 31% στον κλάδο Ζωής και Υγείας. Η NN θα καταστεί ηγέτιδα στα ομαδικά προγράμματα υγείας και επένδυσης και θα επεκτείνει το ελκυστικό χαρτοφυλάκιο υγείας και ατυχημάτων που διαθέτει στην Ελλάδα. Η συμφωνία περιλαμβάνει ένα δίκτυο με περισσότερους από 400 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, προσθέτοντας έτσι πάνω από 50% δυναμικό στο υφιστάμενο δίκτυό της. Η NN στην Ελλάδα θα εμπλουτίσει περαιτέρω τις δυνατότητες διανομής της, προσθέτοντας επιπλέον κανάλια απευθείας διανομής και μεσιτών.

ΠΟΛΩΝΙΑ

Στην Πολωνία, τη μεγαλύτερη αγορά της Κεντρικής Ανατολικής Ευρώπης, το μερίδιο αγοράς της NN στον κλάδο Ζωής θα αυξηθεί σε 12% από 8%, γεγονός που ενισχύει τη θέση της με περίπου 500 εκατομμύρια ευρώ ετήσια ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα (GWP). Η διανομή της NN θα επεκταθεί με την προσθήκη ενός μεγάλου δικτύου 1.200 ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, καθώς και εξωτερικών συνεργατών.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΔΡΑΣΗ

Η απόκτηση αναμένεται να παραγάγει συνέργειες και να οδηγήσει σε δημιουργία πρόσθετου ετήσιου λειτουργικού κεφαλαίου 50 εκατομμυρίων ευρώ από το 2024, εξαιρώντας μέρος των συνεργειών που θα κεφαλαιοποιηθούν επιπλέον μέσω αλλαγής υποθέσεων, και να αποφέρει διψήφια απόδοση επένδυσης. Η συμφωνία θα χρηματοδοτηθεί από ένα συνδυασμό διακρατούμενων χρηματικών διαθεσίμων της και περίπου 100 εκατομμυρίων ευρώ, τοπικού κεφαλαιακού πλεονάσματος. Η πολιτική μερισμάτων και επαναγοράς μετοχών της NN δεν θα επηρεαστεί.

INTERAMERICAN

Δείχνει το δρόμο για το νέο μοντέλο λειτουργίας

Το νέο μοντέλο λειτουργίας της INTERAMERICAN, όπου η κάθετη οργάνωση έχει αντικατασταθεί από μία οριζόντια και στηρίζεται σε μικρές ομάδες μέχρι 10 άτομα, μοντέλο που ενδεχομένως να είναι πείραμα για πολλές επιχειρήσεις, αλλά και αναγκαιότητα για αρκετές άλλες, είναι η σύγχρονη επιχειρηματική ιστορία - εγχείρημα που αναρτήθηκε πρόσφατα σε διαδικτυακό μέσο ραδιοφωνίας. Το podcast ανέδειξε τον δομικό μετασχηματισμό στον οποίο έχει προχωρήσει, με τόλμη και προσδοκίες η INTERAMERICAN. Το σχέδιο αυτό, που υλοποιήθηκε κατά την τελευταία τριετία ως απόκριση σε λειτουργικές αναγκαιότητες σήμερα και στο μέλλον -σε έναν βαθμό και λόγω των συνθηκών της πανδημίας (π.χ. ψηφιακή και εξ αποστάσεως ευέλικτη εργασία και διαχείριση)- αναπτύχθηκε σε συζήτηση με τον Γιάννη Καντώρο, διευθύνοντα σύμβουλο του οργανισμού.

Ο επικεφαλής της INTERAMERICAN τόνισε ότι η πρόκληση των μεγάλων αλλαγών απέκτησε βαθύτερο νόημα προοπτικής, δεδομένου ότι η INTERAMERICAN ήταν το 2016 -όταν ο ίδιος ανέλαβε την ηγεσία- μια πολύ επιτυχημένη εταιρεία, χωρίς ορατούς κινδύνους βιωσιμότητας. «Ωστόσο βλέπαμε, παρά τη φαινομενική ηρεμία στο χώρο της ασφάλισης, ότι το μέλλον -όπως άλλωστε και σε άλλους κλάδους της οικονομίας- θα είναι ψηφιακό», επεσήμανε, τονίζοντας πως τόσο στο σκέλος της διοικητικής δομής και εργασίας όσο και στη διανομή-τις πωλήσεις πρόβαλε η ανάγκη ενός μετασχηματισμού. «Ο ψηφιακός μετασχηματισμός, που τόσο πολύ συζητείται τα τελευταία χρόνια, είναι κατά βάση μετασχηματισμός σε επίπεδο νοοτροπίας και τρόπου λειτουργίας», υπογράμμισε ο κ. Καντώρος.

Ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

Αναφερόμενος στο νέο μοντέλο, εξήγησε πως κύτταρο του νέου οργανισμού είναι η ομάδα. Οι ομάδες, «squads», στη μεθοδολογία που ακολουθεί η INTERAMERICAN, αποτελούνται από 7 μέχρι 10 ανθρώπους και κάποιες ομάδες μαζί συνθέτουν ένα tribe (φυλή). Οι λεγόμενες έως σήμερα γενικές διευθύνσεις αποτελούνται από ορισμένα tribes, που είναι αυτόνομα αλλά ταυτοχρόνως συνεργάζονται μεταξύ τους. Χαρακτηριστικό της σύνθεσης των ομάδων είναι η συμπληρωματικότητα των δεξιοτήτων που φέρουν οι εργαζόμενοι, προερχόμενοι από διαφορετικά μέρη του οργανισμού. Αυτή η σύνθεση μπορεί να προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις από μια ομάδα, χωρίς άλλες βοήθειες.

Ο Γιάννης Καντώρος πρόβαλε, ως τη μεγαλύτερη πρόκληση στη διαδικασία του μετασχηματισμού, τις αλλαγές που συνδέονται με τους ανθρώπους: το ανοικτό, πιο δημοκρατικό μοντέλο, την άρση των περιορισμών. Όπως παρατήρησε, ο δρόμος των αλλαγών στην πράξη είναι μεγάλος, καθώς ο μετασχηματισμός είναι αρκετά βαθύς στην εταιρεία. Ο ίδιος τόνισε ότι δεν πιστεύει τόσο στην ιεραρχία όσο στις καλές ιδέες, που μπορεί να προέρχονται από παντού, παρατηρώντας ότι αυτή η φιλοσοφία ενισχύει τον agile (ευέλικτο) τρόπο αντιμετώπισης των θεμάτων και τη διαφάνεια.

Ο διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN είπε πως υπάρχουν, ήδη, στην πράξη αποτελέσματα: κυρίως όσον αφορά στην κατανόηση των έργων, τα αναλαμβανόμενα ρίσκα, την παράδοσή τους. Υπογράμμισε, δε, ότι είναι πολύ σημαντικό οι εργαζόμενοι να αισθάνονται μεγαλύτεροι ικανοποίηση και να γίνονται πιο παραγωγικοί και γρήγοροι, μέσα από τον νέο τρόπο εργασίας.

Όσον αφορά στη συνέχεια, ο Γιάννης Καντώρος έδωσε το στίγμα εστίασης για εμβάθυνση στο νέο μοντέλο, αλλά και στην απαιτούμενη επιτάχυνση, παρατηρώντας χαρακτηριστικά ότι «το στοίχημα είναι να δούμε πόσο καλύτερα μπορεί να πάει το καινούργιο αυτοκίνητο που φτιάξαμε». Όπως είπε, στο τέλος της ημέρας «το ζητούμενο του μετασχηματισμού είναι να δημιουργούμε συνεχώς όλο και μεγαλύτερη αξία για αυτό το μοντέλο» και απάντησε με χιούμορ: «Σε αυτή την κατάσταση, θα συνιστούσα να μην το κάνει με μισή καρδιά». Παρατήρησε, δε, ότι πολλές μικρές εταιρείες, λόγω δομής, ίσως και να δουλεύουν ήδη πάνω στο agility τους πελάτες μας και τους άλλους stakeholders, δουλεύοντας περισσότερο, πιο έξυπνα και διαφορετικά».

Ακόμη, στην ερώτηση για το τι θα πρότεινε σε κάποιον οργανισμό που θα ήθελε να δοκιμάσει αυτό το μοντέλο, απάντησε με χιούμορ: «Σε αυτή την κατάσταση, θα συνιστούσα να μην το κάνει με μισή καρδιά». Παρατήρησε, δε, ότι πολλές μικρές εταιρείες λόγω δομής ίσως και να δουλεύουν ήδη πάνω στο agility και να μην το έχουν συνειδητοποιήσει, ενώ για μεγάλους οργανισμούς η πρόκληση είναι πιο πολύπλοκη.

Ισχυρά οικονομικά μεγέθη

Ισχυρά οικονομικά αποτελέσματα σημείωσε ο Όμιλος Allianz για το γ΄ τρίμηνο του 2021. Ειδικότερα, όπως ανακοίνωσε, κατέγραψε αύξηση συνολικών εσόδων κατά 9,5%, ενώ τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 11,3% στα €3,2 δισ. Τα καθαρά έσοδα αυξήθηκαν κατά 2,3% στα €2,1 δισ., ενώ τα λειτουργικά κέρδη, ύψους €9,9 δισ., φθάνουν το 82% του στόχου των €12 δισ. για το σύνολο του έτους. Τα καθαρά έσοδα του εννεάμηνου που αποδίδονται στους μετόχους αυξήθηκαν κατά 38,3%, στα €6,9 δισ. Να σημειωθεί ότι ο δείκτης κεφαλαιοποίησης Solvency II ανήλθε 207 τοις εκατό, ενώ τα λειτουργικά κέρδη του 2021 αναμένεται πλέον να βρεθούν στο υψηλότερο όριο του στόχου των €12 δισ., συν ή πλην €1 δισ.

Επισημαίνεται ακόμη ότι το τρίτο τρίμηνο έκλεισε για τον Όμιλο Allianz με σημαντική αύξηση των μεγεθών και στους τρεις κλάδους δραστηριότητας. Ειδικότερα, στον κλάδο της ασφάλισης περιουσίας-ατυχημάτων: Τα συνολικά έσοδα αυξήθηκαν κατά 9%, στα 14,1 δισ. ευρώ έναντι 12,9 το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Οι κύριοι συντελεστές της αύξησης ήταν η Allianz Partners, η AGCS και η Euler Hermes. Τα λειτουργικά κέρδη παρέμειναν σε γενικές γραμμές αμετάβλητα στο 1,3 δισ. ευρώ το τρίτο τρίμηνο του 2021.

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΖΩΗΣ-ΥΓΕΙΑΣ

Η αξία των νέων επιχειρηματικών ασφαλίστρων, εκτινάχθηκε στα 19,7 δισ. ευρώ το τρίτο τρίμηνο του 2021. Οι θετικές επιπτώσεις προήλθαν από την ανάκαμψη των πωλήσεων στις Ηνωμένες Πολιτείες, τη διαχείριση backbook στη Γαλλία και τις συνεχιζόμενες υψηλότερες πωλήσεις, προϊόντα που συνδέονται με μονάδες στην Ιταλία. Τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν σε 1,3 (1,1) δισ. ευρώ το τρίτο τρίμηνο του 2021, λόγω της αύξησης του επενδυτικού περιθωρίου και του βελτιωμένου τεχνικού περιθωρίου. Σε αυτό το αποτέλεσμα συνέβαλαν περαιτέρω οι υψηλότερες φορτώσεις και χρεώσεις από την επιχείρηση που συνδέεται με μονάδες στην Ιταλία.

Σε ό,τι αφορά τον κλάδο διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων-επενδύσεων, τα υπό διαχείριση περιουσιακά στοιχεία τρίτων (AuM) αυξήθηκαν κατά 51 δισ. ευρώ, στα 1,881 δισ. ευρώ, στο τέλος του τρίτου τριμήνου του 2021, σε σύγκριση με το τέλος του δεύτερου τριμήνου του 2021. Η εξέλιξη αυτή οφειλόταν κυρίως στις ισχυρές καθαρές εισροές 25,7 δισ. ευρώ και ευνοϊκές συναλλαγματικές επιδράσεις 29,5 δισ. ευρώ. Τα αποτελέσματα της αγοράς ύψους 4,7 δισ. ευρώ είχαν αντισταθμιστικό αντίκτυπο.

Τα συνολικά υπό διαχείριση περιουσιακά στοιχεία αυξήθηκαν στα 2.548 δισεκατομμύρια ευρώ στο τέλος του τρίτου τριμήνου του 2021, σύμφωνα με την αύξηση των περιουσιακών στοιχείων τρίτων υπό διαχείριση. Η ανάπτυξη οδηγήθηκε από όλες τις περιφέρειες και τις κατηγορίες περιουσιακών στοιχείων.

Ο κ. Oliver Bäte, διευθύνων σύμβουλος της Allianz SE.

Τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 30,2% στα 882 εκατ. ευρώ το τρίτο τρίμηνο του 2021 σε σύγκριση με την περίοδο του προηγούμενου έτους. Η αύξηση των εσόδων οφειλόταν κυρίως στον υψηλότερο μέσο όρο AuM τρίτων και υποστηρίχθηκε επίσης από την ενσωμάτωση της Allianz Real Estate.

Allianz Ελλάδος: Τετραψήφιος αριθμός για Οδική Βοήθεια

1175

Τον νέο 4ψήφιο τηλεφωνικό αριθμό 1175 διαθέτει η Allianz Ελλάδος στους ασφαλισμένους της, με στόχο τη διευκόλυνση της δυνατότητας επικοινωνίας τους για υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας.

Η Allianz Ελλάδος σε συνεργασία με τη Mondial Assistance δημιούργησαν την πρωτοποριακή υπηρεσία RSA Digital στο πλαίσιο της περαιτέρω αναβάθμισης των υπηρεσιών για την άμεση αναγγελία περιστατικού Οδικής Βοήθειας ή φροντίδας ατυχήματος με μηδενική καθυστέρηση για τον ασφαλισμένο.

Βασικός σκοπός της εταιρείας είναι μέσα στο πλαίσιο της ψηφιακής της στρατηγικής να αναβαθμίσει την εξυπηρέτηση που παρέχει στον πελάτη της, στο πιο σημαντικό σημείο επαφής του μαζί της, τη Φροντίδα Ατυχήματος.

Ο ασφαλισμένος καλεί στον νέο τετραψήφιο αριθμό 1175 από το κινητό του για την Οδική Βοήθεια της Allianz και ακούει το ηχογραφημένο μήνυμα προκειμένου να επιλέξει το κανάλι εξυπηρέτησής του. Στη συνέχεια ο ασφαλισμένος λαμβάνει ένα link μέσω SMS στο κινητό του και οδηγείται μέσα από το link στην πρωτοποριακή πλατφόρμα RSA Digital, η οποία έχει δημιουργηθεί σε συνεργασία με τη Mondial Assistance.

Χωρίς να χρειάζεται εγκατάσταση εφαρμογής, ο ασφαλισμένος συμπληρώνει τις απαραίτητες πληροφορίες και μέσα σε 4 απλά βήματα ολοκληρώνει την αναγγελία του περιστατικού. Με τη χρήση RPA (Robotic Process Automation) γίνεται αυτόματη ανάθεση σε συνεργάτη Οδικής Βοήθειας, μηδενίζοντας έτσι το χρόνο αναμονής του ασφαλισμένου στο βήμα της αναγγελίας!

Συμπληρωματικά με τη real-time ενημέρωση του πελάτη για τη θέση του οχήματος της Οδικής Βοήθειας, τη mobile εφαρμογή RSA, αλλά και τη διατήρηση πάντα της δυνατότητας συνομιλίας με εκπρόσωπο του τηλεφωνικού μας κέντρου, η Allianz προσβλέπει στην αναβάθμιση της συνολικής εμπειρίας του πελάτη, προσφέροντάς του ένα σύνολο επιλογών που θα επιταχύνουν την εξυπηρέτησή του περιστατικού του.

ERGO

Πώς η τεχνολογία διαμορφώνει νέα δεδομένα στην ασφαλιστική αγορά!

Πόσοι από εμάς πραγματικά χαρήκαμε όταν μάθαμε για τις υπηρεσίες του gov.gr; Της νέας ψηφιακής πύλης του δημοσίου μέσα από την οποία πολίτες και επιχειρήσεις μπορούν κυριολεκτικά μέσα σε μερικά μόλις λεπτά να συνδεθούν με δημόσιες υπηρεσίες προκειμένου να εκδώσουν πιστοποιητικά και ό,τι άλλο δημόσιο έγγραφο έχουν ανάγκη. Με τα νέα αυτά δεδομένα, πλέον, δεν χρειάζεται η φυσική μας παρουσία προκειμένου να κάνουμε τη δουλειά μας.

Τόσο στο δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα, οι ψηφιακές λύσεις της εξυπηρέτησης αποτελούν μια πραγματική επανάσταση στον τρόπο με τον οποίο συναλλασσόμαστε με τις εταιρείες δείχνοντάς μας παράλληλα ποιο θα είναι το μέλλον σε ότι αφορά την επικοινωνία μας με επιχειρήσεις και οργανισμούς.

Η ψηφιακή επανάσταση την οποία βιώνουμε είναι ένας συνδυασμός αυτοματισμών και άμεσης εξυπηρέτησης η οποία σχεδόν εκμηδενίζει τη γραφειοκρατία, αυξάνει την παραγωγικότητα και μειώνει τους χρόνους αναμονής. Με λίγα λόγια, μας γλιτώνει χρόνο προκειμένου να τον αξιοποιήσουμε σε άλλες μας ανάγκες. Χρόνο που στο παρελθόν σπαταλούσαμε στις ουρές της τράπεζας για μια κατάθεση, στα ΜΜΜ ή στην κίνηση για να παραδώσουμε ένα συμβόλαιο ή στο αεροδρόμιο προκειμένου να κάνουμε check in.

Μας γλιτώνει, όμως, και από περιττά έξοδα καθώς η μεγαλύτερη ανάλυση στις πραγματικές μας ανάγκες δημιουργεί και την πολυτέλεια υπολογισμού κόστους με μεγαλύτερη ακρίβεια. Όπως για παράδειγμα στις ασφαλίσεις αυτοκινήτου, που ανάλογα με την οδική συμπεριφορά μας το ασφάλιστρο που πληρώνουμε μπορεί να μειωθεί αν αποδεδειγμένα μέσω ανάλυσης δεδομένων και στατιστικών είμαστε καλοί και συνετοί οδηγοί.

ΠΩΣ Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΖΕΙ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ;

Μια νέα ψηφιακή εμπειρία για τον Ασφαλισμένο

Πλέον μέσω του smartphone μας έχουμε μάθει να εξυπηρετούμε την πλειοψηφία των αναγκών μας στην καθημερινότητά μας. Από πολύ απλές και βασικές λειτουργίες, όπως η επικοινωνία με συνεργάτες και οικογένεια μέχρι και πιο πολύπλοκες, όπως τραπεζικές συναλλαγές, έλεγχος έξυπνων συσκευών (κάμερες ασφαλείας, air-condition κ.λπ.) και χρήση εφαρμογών όπως online αναζήτηση ταξί και delivery αγαθών.

Γι' αυτό και η ERGO Ασφαλιστική, δημιούργησε την εφαρμογή ERGO forMe για τους ασφαλισμένους της ώστε να μπορούν εύκολα και γρήγορα, οποιαδήποτε στιγμή, όπου κι αν βρίσκονται να:

- έχουν εικόνα του συνόλου των ασφαλιστηρίων συμβολαίων τους και των καλύψεων που έχουν
- διαχειρίζονται τη σχέση τους με την εταιρεία και την επικοινωνία με τον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή τους
- βλέπουν το ιστορικό των πληρωμών τους και πληρώνουν την ανανέωσή τους

- καλούν άμεσα την οδική βοήθεια σε περίπτωση ανάγκης

ΜΙΑ ΕΞΥΠΝΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ «ALL IN ONE» ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ.

Η σύγχρονη τεχνολογία σύμμαχος της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης

Τα «εργαλεία» του παραδοσιακού ασφαλιστή ήταν ο χαρτοφύλακάς του με ασφαλιστήρια συμβόλαια και το μέσο μετακίνησής του για τα ραντεβού στους ενδιαφερόμενους προς ασφάλιση. Πλέον, ο σύγχρονος ασφαλιστής το μόνο που χρειάζεται είναι ένα laptop ή tablet, γρήγορη σύνδεση στο internet και χρήσιμα εργαλεία που θα διευκολύνουν την εργασία του.

Ένα σύγχρονο, ψηφιακό και πολύ χρήσιμο εργαλείο για τους συνεργάτες της ERGO αποτελεί το ERGO Sales BOX που δίνει τη δυνατότητα στους συνεργάτες της εταιρείας να διαχειρίζονται το χαρτοφυλάκιό τους και να έχουν εικόνα της δουλειάς τους οποιαδήποτε στιγμή. Μια εφαρμογή αποκλειστικά για συνεργάτες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, μέσω της οποίας ο επαγγελματίας έχει τη δυνατότητα να κάνει συνδυαστική πώληση στο πελατολόγιό του, να δημιουργήσει προσφορές σε ενδιαφερόμενους, να τις τιμολογήσει και εν συνεχεία να εκδώσει ασφαλιστήρια συμβόλαια. Επίσης, μπορεί να έχει συνολική εικόνα των πελατών του και των εκκρεμοτήτων που υπάρχουν, να παρακολουθεί σε πραγματικό χρόνο την αξιολόγηση των αιτημάτων του και να γνωρίζει όλες τις πιθανές εκπτώσεις που μπορεί να παρέχει στους ασφαλισμένους του.

INTERNET OF THINGS ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΟΔΙΚΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΜΑΣ

Έχετε ποτέ αναρωτηθεί αν αντικειμενικά οδηγείτε σωστά; Αν δηλαδή ο τρόπος που κινήστε με το όχημά σας μέσα στην πόλη είναι πάνω από το μέσο όρο, ασφαλής ή ακόμα και επικίνδυνος; Η τεχνολογία πλέον μπορεί να σας λύσει αυτή την απορία χρησιμοποιώντας απλά το κινητό σας και την εφαρμογή ERGO Drive&Win. Μια έξυπνη εφαρμογή που δημιούργησε η ERGO και καταγράφει την οδική συμπεριφορά, δημιουργώντας στο τέλος κάθε διαδρομής ένα σκορ με βάση συγκεκριμένα κριτήρια όπως η υπέρβαση των ορίων ταχύτητας και το απότομο φρενάρισμα.

Η πρωτοποριακή αυτή εφαρμογή, μέσα από ένα φιλικό προς τον χρήστη περιβάλλον, μπορεί να βοηθήσει να βελτιώσουμε κακές συνήθειες κατά τη διάρκεια της οδήγησής μας, όπως, επίσης και να επιβραβεύσει όσους από εμάς βελτιώνουμε την οδήγησή μας δίνοντάς μας εκπτώσεις στην ασφάλιση οχήματος. Την εφαρμογή μπορούν να τη χρησιμοποιήσουν πιλοτικά όλοι όσοι ενδιαφέρονται να τεστάρουν τις ικανότητές τους, αλλά και όσοι έχουν ασφαλισμένο το αυτοκίνητό τους στην ERGO.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά βρίσκεται ακόμη στα πρώτα βήματα υιοθέτησης σύγχρονων τεχνολογιών. Οι ασφαλιστικές εταιρείες που χρησιμοποιούν τις νέες αυτές εφαρμογές επιτυγχάνουν διαρκή αναβάθμιση των προϊόντων τους προς όφελος των ασφαλισμένων.

Η ERGO αξιοποιεί συνεχώς την τεχνολογία και επενδύει στην καινοτομία και τις ψηφιακές λύσεις βελτιώνοντας διαρκώς τις προσφερόμενες υπηρεσίες ώστε να ανταποκρίνεται άμεσα και αποτελεσματικά στις σύγχρονες ανάγκες κι επιδιώξεις των πελατών και συνεργατών της. Η εταιρεία έχει δημιουργήσει, έως τώρα, μία σειρά από εφαρμογές προς όφελος τόσο των ασφαλισμένων όσο και των συνεργατών της, ενώ έχει αποσπάσει και δύο χρυσές διακρίσεις με την εφαρμογή ERGO forMe, στα Impact BITE Awards 2021.

ΑΓΡΟΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ και ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

ΓΟΝΙΜΗ ΣΥΝΥΠΑΡΞΗ ΓΙΑ ΝΑ ΑΝΘΙΣΕΙ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Τα προγράμματα ασφάλισης ως οικονομικό εργαλείο διαχείρισης των ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ μειώνουν το ΡΙΣΚΟ της αγροτικής δραστηριότητας

Στις αγροτικές ασφαλίσεις εστιάζει το ενδιαφέρον του σε αυτό το τεύχος το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», καθώς εκτιμά ότι είναι ένας κλάδος με σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης και αποτελεί «λαμπρό πεδίο» για τη συνεργασία ιδιωτικού και δημόσιου τομέα με κοινό στόχο την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των αγροτών, αλλά και την περαιτέρω ανάπτυξη της αγροτικής παραγωγής.

Στη συνέχεια, παρουσιάζουμε τις απόψεις για το θέμα της INTERAMERICAN, της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής και της Karavias Underwriting Agency.

Υψηλό το ενδιαφέρον της INTERAMERICAN για τις αγροτικές ασφαλίσεις

Ο πρωτογενής τομέας της ελληνικής οικονομίας έχει επιδείξει αξιοσημείωτες αντοχές απέναντι στις αυξημένες απαιτήσεις και τις ιδιαίτερες συνθήκες κατά την περίοδο της πανδημίας COVID-19. Σύμφωνα με το υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, η παραγωγική διαδικασία στη χώρα μας συνεχίστηκε ομαλά και μάλιστα, σε ορισμένες περιπτώσεις, παρουσίασε υψηλή αύξηση, όπως για παράδειγμα στον εξαγωγικό τομέα. Επιπλέον, αξίζει να αναφερθεί ότι στόχος του υπουργείου αποτελεί η ανάγκη διαφοροποίησης του εθνικού παραγωγικού μοντέλου, με μετάβαση στην ολοκληρωμένη ανάπτυξη του πρωτογενούς τομέα μέσω της ορθής και βιώσιμης αξιοποίησης των φυσικών πόρων και την ανθεκτικότητα στην κλιματική αλλαγή.

Η έμφαση στην ανάπτυξη της γεωργίας, σε συνδυασμό με τους κλιμακούμενους κινδύνους που επιφυλάσσουν τα ακραία φυσικά φαινόμενα για τις σχετικές δραστηριότητες, λόγω της κλιματικής αλλαγής, ενισχύουν την ανάγκη μιας ολιστικής ασφαλιστικής προσέγγισης. Η INTERAMERICAN, ευθυγραμμισμένη με το κυβερνητικό ενδιαφέρον και τον αναπτυξιακό σχεδιασμό, από το 2016 έχει εισέλθει στο πεδίο ασφάλισης του αγροτικού τομέα. Η επιστροφή ασφαλιστικής αξίας είναι εμφανής, ήδη, στις αποζημιώσεις. Από το συνολικό ποσόν του 1,24 εκατ. ευρώ που έχει καταβάλει η εταιρεία κατά την προηγούμενη τετραετία, το 46% αφορά σε καλύψεις της φυτικής παραγωγής, ενώ ακολουθούν οι καλύψεις θερμοκηπίων (39%). Σημαντικές είναι και οι αποζημιωθείσες καταστροφές υποδομών (14,5%).

Στόχος της INTERAMERICAN είναι να προσφέρει στον επαγγελματία αγρότη και σε κάθε επιχειρηματία αγροτικών δραστηριοτήτων τη δυνατότητα επιλογής και σύνθεσης ασφαλιστικής προστασίας για υποδομές, γεωργικά μηχανήματα, αγροτικά οχήματα, μηχανήματα παραγωγής και συσκευασίας, φυτική παραγωγή υπαίθρια και εντός θερμοκηπίου, μεταφορά αγροτικών προϊόντων και αστική ευθύνη έναντι τρίτων. Έτσι, μειώνονται οι κίνδυνοι από την αγροτική δραστηριότητα και παρέχεται η απαραίτητη ρευστότητα σε ενδεχόμενη δύσκολη στιγμή. Παράλληλα, η INTERAMERICAN έχει αναπτύξει και την ασφαλιστική κάλυψη του ζωικού κεφαλαίου.

Η τεχνογνωσία που αντλεί στον τομέα η εταιρεία από τον μητρικό οργανισμό είναι ιδιαίτερα σημαντική. Η ACHMEA, ο ολλανδικός ασφαλιστικός όμιλος στον οποίο ανήκει η INTERAMERICAN, έχει συνεταιριστική παράδοση 210 ετών, συμπεριλαμβάνεται στους 10 μεγαλύτερους συνεταιριστικούς ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως και κατέχει ηγετική θέση στις αγροτικές ασφαλίσεις στις Κάτω Χώρες.

ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Οι αγροτικές ασφαλίσεις που παρέχει η INTERAMERICAN αναφέρονται στο σύνολο των σημερινών αναγκών του αγρότη, της αγροτικής μονάδας και των επιχειρήσεων του πρωτογενούς τομέα, καλύπτοντας:

- τις κτιριακές εγκαταστάσεις, τον εξοπλισμό, τις πρώτες ύλες και τα εμπορεύματα,
- τη φυτική παραγωγή της υπαίθριας καλλιέργειας,
- τα θερμοκήπια και τη φυτική παραγωγή εντός των θερμοκηπίων,
- τα αγροτικά μηχανήματα υπαίθρου,

• τα στεγασμένα μηχανήματα παραγωγής και συσκευασίας,

• τα οχήματα: ΙΧΦ/αγροτικά, ΙΧΕ, ΙΓΔ, τρακτέρ, κλαρκ, μηχανήματα έργου,

• το προσωπικό ατύχημα, ενώ παρέχεται και Άμεση Ιατρική (προσωπική) Βοήθεια από τις υπηρεσίες της εταιρείας.

Επιπλέον, η εταιρεία πραγματοποίησε βελτιωτικές αλλαγές για την κάλυψη των αγροτικών οχημάτων, λαμβάνοντας υπ' όψιν τα σύγχρονα χαρακτηριστικά της συγκεκριμένης κατηγορίας πελατών.

Συγκεκριμένα, το ασφαλιστικό πρόγραμμα «Agro Classic» αντικαθίσταται από δύο νέα προγράμματα που, πλέον, περιλαμβάνουν τις καλύψεις:

• «Agro Classic»: Αστική ευθύνη προς τρίτους για σωματικές βλάβες, αστική ευθύνη προς τρίτους για υλικές ζημιές, υλικές ζημιές από ανασφάλιστο όχημα, πλήρη οδική βοήθεια, θραύση κρυστάλλων και, ακόμη, ιατρικές συμβουλές μέσω της Γραμμής 1010 της INTERAMERICAN.

• «Agro Classic Plus»: Επιπλέον των ανωτέρω καλύψεων, το «Agro Classic Plus» περιλαμβάνει και την κάλυψη της νομικής προστασίας.

Ακόμη, η εταιρεία προχώρησε σε αναπροσαρμογή τιμολογίου αστικής ευθύνης, τόσο στα υφιστάμενα προγράμματα «Agro Basic», «Agro Extra» και «Agro Total» όσο και στα νέα προγράμματα «Agro Classic» και «Agro Classic Plus». Το τιμολόγιο όλων των προγραμμάτων γίνεται περισσότερο παραμετρικό και ιδιαίτερα ανταγωνιστικό σε πολλές κατηγορίες κινδύνων.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΑΠΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN αναπτύσσει την ασφαλιστική δραστηριότητά της στον πρωτογενή τομέα με τη δημιουργία του νέου προϊόντος «Ασφάλιση Ζωικού Κεφαλαίου», ενώ παράλληλα προχωρεί και σε σημαντικές βελτιώσεις στα υφιστάμενα προϊόντα αγροτικών ασφαλίσεων. Με την ασφάλιση της κτηνοτροφίας, η εταιρεία έρχεται να καλύψει τον ζωικό πληθυσμό από τον κίνδυνο απώλειας ζώων λόγω ατυχήματος, ασθενειών και παθήσεων, πυρκαϊάς, κεραυνού, θερμοπληξίας, καθώς και λόγω φυσικών φαινομένων (χαλάζι, παγετός, θύελλα, πλημμύρα, χιόνι, καύσωνας, ηλιακή ακτινοβολία, κατολίσθηση/καθίζηση, σεισμός).

Το πρόγραμμα «Ασφάλιση Ζωικού Κεφαλαίου» της εταιρείας παρέχει δυνατότητα επέκτασης της κάλυψης για τα γαλακτοπαραγωγικά ζώα και συγκεκριμένα για την απώλεια παραγωγής γάλακτος συνεπεία καλυπτομένου κινδύνου. Τα ζωικά είδη που ασφαλίζονται από την INTERAMERICAN είναι πουλερικά κρεατοπαραγωγής και αυγοπαραγωγής, χοιρινά, αιγοπρόβατα και βοοειδή κρεατοπαραγωγής και γαλακτοπαραγωγής. Όσον αφορά στα υφιστάμενα προϊόντα αγροτικών ασφαλίσεων, η εταιρεία προχωρεί σε απλοποίηση των διαδικασιών ασφάλισης, της υπαίθριας και εντός θερμοκηπίων φυτικής παραγωγής, καθώς και των εγκαταστάσεων του θερμοκηπίου, υποστηρίζοντας παράλληλα την περαιτέρω εκπαίδευση των συνεργατών της για τις προϋποθέσεις ασφάλισης, τον υπολογισμό αποζημίωσης και την τιμολόγηση-έκδοση προσφοράς.

Η INTERAMERICAN, ως μέρος του ομίλου ACHMEA που ξεκίνησε πριν από δύο αιώνες και πλέον -το 1811- στην Ολλανδία από την απόφαση ορισμένων αγροτών να ελαχιστοποιήσουν τους κινδύνους τους οποίους αντιμετώπιζαν για τις καλλιέργειες και τα προϊόντα τους, ακολουθεί στον αγροτικό τομέα για την Ελλάδα τη φιλοσοφία των μετόχων της. Η εταιρεία παρέχει κάλυψη, βοηθώντας τους πελάτες της να περιορίζουν τους κινδύνους -δηλαδή να ενεργούν προληπτικά-, μειώνοντας έτσι και το κόστος ασφάλισης. Συνδυάζοντας τεχνογνωσία, καινοτομία, συμβουλευτικές υπηρεσίες και συνεργασίες, διαμορφώνει μια σύγχρονη ασφαλιστική προσέγγιση του πρωτογενούς τομέα, υποστηρίζοντας την ομαλή επιχειρηματική δραστηριότητα σε όλα τα στάδια: από τις πρώτες ύλες, την παραγωγή, μεταποίηση και συσκευασία μέχρι το τελευταίο στάδιο της διανομής και της πώλησης.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δίπλα στον Έλληνα αγρότη με μεγάλη γκάμα προϊόντων

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική εξελίσσεται και με τη βοήθεια της τεχνογνωσίας των Ευρωπαίων μετόχων της διαθέτει πλέον μια μεγάλη γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών που καλύπτει το σύνολο των ασφαλιστικών αναγκών του Έλληνα αγρότη.

Τα παραπάνω υπογραμμίζει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Στάθης Γκόργκας, εμπορικός διευθυντής Δικτύου, Συνεταιρισμών και Ιδιωτών της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, στη συνέντευξη που ακολουθεί:

Ο κ. Στάθης Γκόργκας.

— Πόσο ανεπτυγμένος είναι στη χώρα μας ο κλάδος των αγροτικών ασφαλίσεων; Ποιες οι προοπτικές του;

Ο πρωτογενής τομέας αγροτικής παραγωγής αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους πυλώνες της ελληνικής οικονομίας. Τα ελληνικά αγροτικά και κτηνοτροφικά προϊόντα καλύπτουν μια μεγάλη γκάμα, όπως εσπεριδοειδή, ελιές, λαχανικά, ροδάκινα, βερίκοκα, κεράσια, πατάτες, γαλακτοκομικά προϊόντα, τα οποία αναγνωρίζονται παγκοσμίως για την υψηλή τους ποιότητα και εξάγονται σε όλες τις ηπείρους. Τα τελευταία χρόνια ο πρωτογενής τομέας συντελεί και στην αποκέντρωση από τα μεγάλα αστικά κέντρα, καθώς όλο και περισσότεροι νέοι επιλέγουν την καλλιέργεια της γης με τη χρήση της τεχνολογίας και των δυνατοτήτων που παρέχει και σύγχρονες μεθόδους παραγωγής με σεβασμό προς το περιβάλλον.

Οι επενδύσεις στον αγροτικό τομέα ολοένα και αναπτύσσονται με έμφαση στις καλλιέργειες προϊόντων υψηλής ποιότητας. Παρ' όλα αυτά τα ακραία καιρικά φαινόμενα, ως αποτέλεσμα της κλιματικής αλλαγής, πλήττουν έντονα τα τελευταία χρόνια σφοδρά τις ευάλωτες αγροτικές περιουσίες και αναδεικνύουν την ανάγκη της ασφαλιστικής κάλυψης ως επιτακτική. Οι προοπτικές ανάπτυξης είναι σημαντικές και όλο και περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες έχουν αρχίσει να ασχολούνται με τον κλάδο των αγροτικών ασφαλίσεων προσφέροντας προϊόντα ασφάλισης φυτικής παραγωγής, ζωικού κεφαλαίου και θερμοκηπίων, τα οποία έρχονται να συμπληρώσουν την ασφάλιση που παρέχει το κράτος μέσω του ΕΛΓΑ, καλύπτοντας το κενό που υπήρχε ασφαλιστικά στο κομμάτι αυτό. Είναι πολύ θετικό ότι όλο και περισσότεροι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές έχουν κατανοήσει αυτήν την ανάγκη, έχουν εκπαιδευτεί ώστε να γνωρίζουν τις καλύψεις, τις παροχές και τους όρους των προγραμμάτων αυτών και έτσι μπορούν να τις επικοινωνούν σε όλο περισσότερους αγρότες, προσπαθώντας να καλύψουν τις ανάγκες τους και να εξασφαλίσουν την παραγωγή τους.

Ήδη η ασφαλιστική αγορά στο σύνολό της έχει καταβάλει τα τελευταία χρόνια σημαντικά ποσά αποζημιώσεων στον τομέα των αγροτικών ασφαλίσεων και είναι αρκετοί οι ευχαριστημένοι πελάτες που αποτελούν τη ζωντανή διαφήμιση για τον κλάδο. Επιπλέον οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν εντείνει την παρουσία τους σε εκθέσεις αγροτικού ενδιαφέροντος, σε συνέδρια, ημερίδες, στον κλαδικό Τύπο, σε ενώσεις αγροτικών συνεταιρισμών και επικοινωνούν σε μεγαλύτερο κοινό τα προϊόντα αγροτικών ασφαλίσεων. Το ενδιαφέρον των αγροτών ολοένα και αυξάνεται και, καθώς είναι πολύ μικρό το ποσοστό των ασφαλισμένων, η προοπτική ανάπτυξης είναι πολύ μεγάλη.

— Πόσο τα προγράμματα ασφάλισης ως οικονομικό εργαλείο διαχείρισης των ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ μειώνουν το ΡΙΣΚΟ της αγροτικής δραστηριότητας;

Ο αγροτικός τομέας συμβάλλει στη διατροφή του πληθυσμού, στην επισιτιστική ασφάλεια και στην ασφάλεια των τροφίμων, παράγοντες που τον καθιστούν στρατηγικής σημασίας τομέα για την οικονομική και κοινωνική ευημερία. Λόγω της φύσης της αγροτικής δραστηριότητας οι περιουσίες είναι εκτεθειμένες σε φαινόμενα παγετού, χαλαζιού, ανεμοθύελλας, πλημμύρας, καύσωνα, ηλιακής ακτινοβολίας, χιονόπτωσης, έντονων βροχοπτώσεων, πυρκαγιάς και κατολίσθησης από σεισμό, τα οποία όταν συμβούν η ζημιά συνήθως είναι ολοκληρωτική και το οικονομικό αποτύπωμα πολύ έντονο. Κανένας άλλος κλάδος δεν βρίσκεται στο «έλεος» του ήλιου, της βροχής και της θερμότητας περισσότερο από τον αγροτικό, όπου οι αλλαγές στον καιρό μπορούν να επηρεάσουν την τύχη και τα οικονομικά ενός αγρότη εν μια νυκτί. Πρόκειται επίσης για έναν κλάδο που έχει γίνει εξαιρετικά παγκοσμιοποιημένος και συγκεντρωτικός, δημιουργώντας συνεπώς μια επισφαλή κατάσταση, στο πλαίσιο της οποίας ένα ακραίο καιρικό φαινόμενα σε ένα μέρος του πλανήτη αναμένεται να έχει αντίκτυπο σε ολόκληρο τον κόσμο. Εκείνη είναι η στιγμή που η ανάγκη για ρευστότητα στον αγρότη είναι επιτακτική και τα προϊόντα αγροτικών ασφαλίσεων έρχονται να την καλύψουν τη στιγμή που τη χρειάζεται περισσότερο. Το κράτος μέσω του αρμόδιου οργανισμού αγροτικών ασφαλίσεων οργανώνει προγράμματα ενεργητικής προστασίας των καλλιεργειών και συντελεί στην αποκατάσταση ζημιών στις ασφαλισμένες καλλιέργειες. Η ιδιωτική ασφάλιση των αγροτικών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων όμως προσφέρει επιπλέον ασφάλεια και σιγουριά, δημιουργώντας συνθήκες οικονομικής σταθερότητας για τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξη της αγροτικής επιχείρησης τόσο καλύπτοντας άμεσα τα προβλεπόμενα ποσά όσο και με επιπλέον καλύψεις που δεν παρέχονται από τον κρατικό οργανισμό. Για παράδειγμα, τα προγράμματα ιδιωτικής ασφάλισης καλύπτουν ζημιές από φωτιά αλλά και κατολίσθηση από σεισμό, καλύ-

Τα ακραία καιρικά φαινόμενα, ως αποτέλεσμα της κλιματικής αλλαγής, πλήττουν έντονα τα τελευταία χρόνια οφοδρά τις ευάλωτες αγροτικές περιουσίες και αναδεικνύουν την ανάγκη της ασφαλιστικής κάλυψης ως επιτακτική.

ψεις για τις οποίες μέχρι σήμερα δεν συμπεριλαμβάνονται στην υποχρεωτική ασφάλιση του ΕΛΓΑ.

— Ποια είναι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που προσφέρετε στους Έλληνες αγρότες; Δώστε μια περιγραφή τους.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1979 από αγρότες, όταν οι παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρείες δεν μπορούσαν να καλύψουν πλήρως τις ανάγκες τους. Ο πρωταρχικός στόχος ήταν η ίδρυση μιας συνεταιριστικής ασφαλιστικής εταιρείας, που θα διέθετε εξειδικευμένα προγράμματα που θα κάλυπταν ατομικά τις ανάγκες των αγροτών. Με το πέρασμα των χρόνων, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική εξελίσσεται και με τη βοήθεια της τεχνογνωσίας των Ευρωπαίων μετόχων της διαθέτει πλέον μια μεγάλη γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών που καλύπτει το σύνολο των ασφαλιστικών αναγκών του Έλληνα αγρότη. Διαθέτει εξειδικευμένα προγράμματα για τα αγροτικά οχήματα, τους γεωργικούς ελκυστήρες, τις θεριζοαλωνιστικές, βαμβακοσυλλεκτικές και ενσιρωτικές μηχανές. Στον τομέα του προσωπικού ατυχήματος παρέχει ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα σχεδιασμένο ειδικά για αγρότες, κτηνοτρόφους, μελισσοκόμους, πτηνοτρόφους, εργάτες γης και μέλη αγροτικών συνεταιρισμών με την ονομασία ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΤΟΥ ΑΓΡΟΤΗ. Το προϊόν αυτό παρέχει σε πολύ ανταγωνιστικό κόστος βασική κάλυψη Θ.Α. και ΜΟΑ από ατύχημα και παράλληλα κάλυψη για ιατροφαρμακευτικά έξοδα και επίδομα νοσηλείας από ατύχημα. Στον τομέα των ασφαλίσεων περιουσίας, προσφέρει προϊόντα ασφάλισης Φυτικής Παραγωγής, Ζωικού Κεφαλαίου και Θερμοκηπίων, τα οποία έρχονται να συμπληρώσουν τα προγράμματα ασφάλισης αγροτικών εγκαταστάσεων, αποθηκών και συσκευαστηρίων. Επιπλέον, μέσω του Κλάδου Μεταφορών ασφαλίζονται οι μεταφορές των αγροτικών προϊόντων εντός και εκτός Ελλάδος και, τέλος, μέσω του Κλάδου Αστικής Ευθύνης παρέχονται ασφαλιστικές λύσεις σε γενική και εργοδοτική αστική ευθύνη και ευθύνες προϊόντος.

BEACON

Ένα καινοτόμο εργαλείο για τη διαχείριση των αγροτικών ασφαλίσεων

karavias underwriting agency

Η κλιματική αλλαγή με την αύξηση της συχνότητας και της έντασης των ακραίων καιρικών φαινομένων οδηγεί τους αγρότες ολοένα και πιο συχνά αντιμέτωπους με το ενδεχόμενο ολικής καταστροφής της παραγωγής τους.

Το πλαίσιο αγροτικής ασφάλισης μεταρρυθμίστηκε με το Νόμο 3877/2010 και επιτρέπει την προαιρετική ασφάλιση του αγροτικού τομέα από ιδιώτες παρόχους, συμπληρωματικά της υποχρεωτικής ασφάλισής τους στον ΕΛΓΑ. Παρόλο που το νέο καθεστώς ήρε τα εμπόδια εισόδου και επέτρεψε τη δραστηριοποίηση ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών, η ανάπτυξη του συγκεκριμένου κλάδου παραμένει σε ιδιαίτερα χαμηλά επίπεδα.

Το ευρωπαϊκό έργο BEACON, χρηματοδοτούμενο από την Ευρωπαϊκή Ένωση στο πλαίσιο του προγράμματος Horizon 2020, όπως υποστηρίζει η Karavias Underwriting Agency, θα συνδυάζει δορυφορικά και μετεωρολογικά δεδομένα με τεχνολογικές καινοτομίες (blockchain, ΤΠΕ). Θεωρούμε ότι αποτελεί πρωτίστως μια ελληνική επιτυχία και δευτερευόντως μια επιτυχία της KARAVIAS Underwriting Agency AE - Coverholder at Lloyd's. Στοχεύει στην ανάπτυξη ενός ισχυρού και οικονομικά αποδοτικού πακέτου υπηρεσιών τόσο για τους ασφαλιστικούς παρόχους όσο και για τους αγρότες. Συγκεκριμένα το BEACON θα παρέχει:

1. Υπηρεσία παρακολούθησης. Μέσω του BEACON, ασφαλιστικοί πάροχοι και ασφαλισμένοι θα μπορούν να παρακολουθήσουν την ανάπτυξη και την υγεία της εκμετάλλευσης. Μέσω της πρόγνωσης καιρού (μέσης κλίμακας και εποχικής πρόγνωσης) οι ασφαλιστικοί πάροχοι και οι ασφαλισμένοι θα έχουν στη διάθεσή τους έγκαιρες προειδοποιήσεις για την πιθανότητα εμφάνισης ακραίων καιρικών φαινομένων, με σκοπό την έγκαιρη λήψη ενεργητικών μέτρων. Επιπλέον, οι ασφαλιστικοί πάροχοι θα μπορούν να έχουν μια ευρύτερη εικόνα για τη συχνότητα εμφάνισης ακραίων φαινομένων σε μια περιοχή, μέσα από μια μεγάλη βάση κλιματικών ιστορικών δεδομένων.

2. Υπηρεσία ελέγχου. Η επεξεργασία και οπτικοποίηση δεδομένων παρατήρησης γης θα επιτρέψει στους ασφαλιστικούς παρόχους να ελέγχουν απομακρυσμένα τις ζημιές στις εκμεταλλεύσεις. Παράλληλα, θα παρέχεται εκτίμηση των απωλειών της καλλιέργειας σε απόδοση, αποσκοπώντας στη μείωση της υποκειμενικότητας κατά τους επιτόπιους ελέγχους και στον ορισμό του ύψους της αποζημίωσης με αντικειμενικότερα και δικαιότερα κριτήρια για ασφαλιστικούς παρόχους και ασφαλισμένους.

3. Υπηρεσία έξυπνων συμβολαίων. Με τη χρήση του blockchain, θα αυτοματοποιηθεί η διαδικασία διαχείρισης των συμβολαίων με παράλληλη αυτοματοποίηση και επιτάχυνση. Μέσω αυτών των υπηρεσιών, το BEACON θα προσφέρει στους αγρότες:

- αύξηση της εμπιστοσύνης προς τους ασφαλιστικούς παρόχους,
- σχεδιασμό ακριβέστερων και εξατομικευμένων συμβολαίων και προειδοποιήσεις για τη λήψη προληπτικών μέτρων,
- μεγαλύτερα ποσοστά κάλυψης ζημιών,
- πιο προσιτά οικονομικά συμβόλαια, και
- διαφάνεια και αξιοπιστία ως προς τη διαδικασία διαχείρισης των συμβολαίων τους και των αποζημιώσεών τους.

Συντονιστής του έργου είναι η KARAVIAS Underwriting Agency AE.

Τα υπόλοιπα μέλη της κοινοπραξίας είναι: AgroApps PC, Universidad Politecnica De Madrid, Etherisc Gmbh, Faculty of Civil Engineering, University of Belgrade, Inosens Doo Novi Sad and CREVIS Sprl.

Η εταιρεία KARAVIAS Underwriting Agency AE είναι μεσίτης ασφαλίσεων και εξουσιοδοτημένη ανταποκριτής των Lloyd's (Coverholder at Lloyd's) στην Ελλάδα. Χειρίζεται 7 δεσμευτικές συμβάσεις (Binding Authorities) με τα συνδικάτα των Lloyd's, με δικαίωμα ανάληψης κινδύνων έως 25.000.000 €. Απασχολεί 24 υπαλλήλους και συνεργάζεται με πάνω από 800 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές σε όλη την Ελλάδα.

Ο Γεώργιος Καραβίας, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, εργάστηκε για 8 έτη στους Lloyd's του Λονδίνου και είναι ιδρυτικό μέλος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), όπου και διετέλεσε εκλεγμένος πρόεδρος για 8 συναπτά έτη.

Ως πρόεδρος του ΣΕΜΑ έχει διαπραγματευτεί θέματα του ασφαλιστικού κλάδου με τους αρμόδιους φορείς του υπουργείου Οικονομικών, της Εποπτικής Αρχής (Τράπεζα της Ελλάδος) και της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ).

Κατέχει θέση μέλους στο Διοικητικό Συμβούλιο του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΕΑ).

ΑΓΡΟΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Εδώ χρειάζεται κάτι περισσότερο από τη συνεργασία

Του **ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ**, πολιτικού επιστήμονα

Οποιο όνομα και αν της δώσουμε, αυτή είναι εδώ. Κλιματική αλλαγή, κλιματική κρίση, κλιματική καταστροφή, όπως θέλετε. Είναι εδώ, αλλά και παντού, καθημερινά αναστατώνει τη ζωή μας, καταστρέφει υποδομές, γκρεμίζει κτίρια, αποτελειώνει τις καλλιέργειες, προκαλεί φόβο, σπέρνει πανικό. Αλλάζει τόπο και όνομα, πότε είναι τυφώνας, πότε καταιγίδα, πότε κάτι άλλο. Πάντα κάτι το υπερβολικό, το ασυνήθιστο, γι' αυτό και οι περιγραφές των συνεπειών του από αυτούς που υφίστανται τις συνέπειες και το μένος της σε όλες τις χώρες έχουν πάντα την ίδια επωδό... «Εδώ και πενήντα χρόνια δεν είδα ποτέ κάτι τέτοιο». Τόσο δυνατός αέρας, τόσο πυκνό χιόνι, τέτοιες κατακλυσμιαίες βροχοπτώσεις, με κατολισθήσεις λόφων, με ποτάμια λασπόνερων στις πόλεις και στα χωριά, με πλημμύρες μεγάλων εκτάσεων, με πνιγμούς, με θάνατο.

Μιλούμε λοιπόν για την τρομερή κλιματική κρίση. Οι διεθνείς συναντήσεις είναι πυκνές, οι επίσημες διακηρύξεις και οι σχετικές δεσμεύσεις πολλές, αλλά το πρόβλημα παραμένει και διογκώνεται. Από την επιστημονική θεωρία στην πράξη η απόσταση είναι τεράστια. Οι δράσεις του ανθρώπου επηρεάζουν σαφώς το περιβάλλον, αυξάνουν σταθερά τη θερμοκρασία, μολύνουν την ατμόσφαιρα, τα νερά, το έδαφος και το υπέδαφος. Οι συνέπειες των ανθρωπογενών δραστηριοτήτων είναι εν πολλοίς μετρήσιμες, είναι ορατές και επηρεάζουν αρνητικά τη ζωή του πλανήτη. Υφιστάμεθα τις συνέπειες της δράσης μας, χωρίς όμως ίση κατανομή και χωρίς βέβαια τις ίδιες ευθύνες. Το αποτέλεσμα μιας παράλογης ανάπτυξης επί πολλές δεκαετίες το βλέπουμε τώρα παντού. Και οι μελλοντικές γενιές θα βρεθούν μπροστά σε τραγικό αδιέξοδο.

Οι κίνδυνοι είναι μεγάλοι και οι επιπτώσεις τους ειδικά στην υγεία των έμβιων όντων σημαντικές. Πώς θα προστατευτούμε από αυτές; Με την αλλαγή των συνηθειών μας και την αλλαγή του μοντέλου παραγωγής και κατανάλωσης, λένε οι ειδικοί και ο κοινός νους. Σωστά, αλλά υπάρχει μια κατηγορία ανθρώπων, αυτοί που παράγουν τρόφιμα, οι αγρότες, αυτοί που μας θρέφουν, που αντιμετωπίζουν όχι θεωρητικά, αλλά με άμεσο και πιεστικό τρόπο την κλιματική και περιβαλλοντική κρίση. Οι άνθρωποι που εργάζονται στη φύση, στο χωράφι, στη στάνη, στο βουνό, στη θάλασσα. Οι μέλισσες εξαφανίζονται, οι ασθένειες πολλαπλασιάζονται, νέοι κίνδυνοι εμφανίζονται, οι αποδόσεις των καλλιεργειών και τα κοπάδια των ζώων βρίσκονται στο έλεος των απρόβλεπτων καιρικών φαινομένων. Η χρήση χημικών ουσιών επαυξάνει το πρόβλημα, αφού αύξησε διεθνώς την παραγωγή αλλά οδήγησε μαζί με άλλα (όπως η βιομηχανική μόλυνση) στην οικολογική καταστροφή. Η κλιματική κρίση εξελίσσεται και σε κρίση αγροτικής παραγωγής, δηλαδή κρίση διατροφής.

Πώς θα προστατευθεί λοιπόν ο αγρότης, ο παραγωγός, στις σημερινές συνθήκες; Αφού εξαρτώμεθα από αυτόν για την τροφή μας, πρέπει να βρούμε τρόπους κάλυψης των περιβαλλοντικών κινδύνων, ώστε να έχει τα μέσα να παράγει με ασφαλή τρόπο. Είναι επείγον, αφού η αστυφιλία δεν υποχωρεί και οι νέοι αποστρέφονται το λειτούργημα του αγρότη: ναι, είναι λειτούργημα, δεν είναι επάγγελμα, ας με συγχωρήσουν οι συνάδελφοι τεχνοκράτες, κι αν δεν με πιστεύουν, ας ξαναδιαβάσουν τους κλασικούς Έλληνες και Λατίνους. Ο αγρότης είναι λειτουργός και μάλιστα δημόσιος λειτουργός από τη φύση της αποστολής του: Φροντίζει για τη διατροφή μας, το οξυγόνο μας, τη ζωή μας. Μπορεί να είναι μακριά ή κοντά, βλέπουμε στο ράφι όλα τα

προϊόντα ολόκληρο το δωδεκάμηνο(!!!), αλλά χωρίς αυτόν δεν μπορούμε να ζήσουμε. Με τις συνήθειες που αποκτήσαμε, την ταχύτητα της επικοινωνίας, τα κοινωνικά δίκτυα, τα άγχη μας, όλα αυτά τα ξεχνάμε. Όμως ως καταναλωτές εξαρτώμεθα πρώτα και καθημερινά από τους παραγωγούς τροφίμων.

Ας μη χάσουμε όμως το στόχο. Κι ο στόχος είναι ο εξής: Η ασφαλιστική κάλυψη των αγροτών στις σημερινές απρόβλεπτες και πρωτόγνωρες συνθήκες της κλιματικής κρίσης και περιβαλλοντικής ανατροπής. Οι ειδικοί και οι παραγωγοί ξέρουν καλά το θέμα, η πολιτική όμως πρέπει να το αντιμετωπίσει αποτελεσματικά. Υπάρχει ο ΕΛΓΑ, δηλαδή ο κρατικός τομέας, αλλά αυτός δεν αρκεί πλέον. Το κράτος δεν μπορεί μόνο του να λύσει το πρόβλημα, ούτε μπορεί να κλείνει διαρκώς τα μάτια, οι συνθήκες άλλαξαν δραματικά. Ο ΕΛΓΑ έγινε σε άλλες εποχές, σήμερα έχει ξεπεραστεί, χρειάζεται νέα αντίληψη, νέα εργαλεία, νέο νομικό πλαίσιο και κυρίως νέες δράσεις, αφού οι συνέπειες είναι δραματικές.

Υπάρχουν όμως και οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, μεγάλες και μικρές, με εμπειρία και στελέχη. Υπάρχουν οι τράπεζες, με τη δική τους εμπειρία και δυνατότητες. Οι δύο αυτές κατηγορίες ασχολούνται και με τις ασφαλιστικές δραστηριότητες στον αγροτικό χώρο, αλλά οι συνέργειες και η συμπληρωματικότητα των ρόλων τους σε σχέση με το κράτος δεν βρέθηκε. Το θέμα όμως είναι επείγον, κάθε χρόνο έχουμε ολοένα και πιο έντονα φαινόμενα: παγετούς, χαλάζι, καύσωνες, πλημμύρες, πυρκαγιές, παρατεταμένες ξηρασίες, καταιγίδες κ.ο.κ. Όλα αυτά έχουν άμεσες ή έμμεσες επιπτώσεις στην αγροτική παραγωγή, με καταστροφές υποδομών και καλλιεργειών, αλλά και με νέες ασθένειες ή επιμολύνσεις, νέα φαινόμενα όπως οι συχνές ακαρπίες, η επέλαση της ερημοποίησης, η καταστροφή των εδαφών κ.λπ. Η παγκοσμιοποίηση δεν είναι μόνο οικονομική και εμπορική, είναι και υγειονομική και αφορά ανθρώπους, ζώα και φυτά. Μιλούμε για την ανάγκη διατήρησης της βιοποικιλότητας, του καθαρού αέρα, των καθαρών νερών στις πηγές και στους ωκεανούς, μιλούμε για υγιεινή διατροφή, για την προστασία των δασών, για την ίδια την επιβίωση του πλανήτη. Ο αγρότης είναι στην πρώτη γραμμή, είναι εν δυνάμει και θέσει ο πρώτος οικολογικός παράγοντας, ο κύριος προμηθευτής της αγοράς, ο πρώτος καλεσμένος στο τραπέζι μας.

Και βεβαίως εμείς οι καταναλωτές στις πόλεις θέλουμε καλύτερα προϊόντα, πιο υγιεινά τρόφιμα, περισσότερα βιολογικά λαχανικά και μάλιστα σε λογικές τιμές. Πώς θα γίνουν όλα αυτά; Πώς θα υπερπηδήσουμε τις αντιφάσεις; Θα ασχοληθούμε με το θέμα της ελληνικής αγροτικής παραγωγής, τη διατροφική ασφάλεια, την ποιοτική παραγωγή, τα εγχώρια προϊόντα ή θα συνεχίσουμε να ακολουθούμε παθητικοί και απογοητευμένοι τον ισχύοντα γραφειοκρατικό τυφλοσούρτη; Δεν είναι και τόσο απλό, το ξέρω, μετά από τρεις αστικοποιημένες γενιές χάσαμε την επαφή με το χωριό, το χώμα, τον αέρα, το κρύο, το βουνό. Και οι κατσίκες δεν ζουν με twitter, καλές οι φωτογραφίες και τα τουριστικά κλισέ, αλλά τα ζώα θέλουν φροντίδα, τάισμα, κόπο, βοσκή στο βουνό κάθε μέρα, αν θέλουμε όντως την ευζωία τους και το καλό τους γάλα και βεβαίως τη νόστιμη, αξεπέραστη φέτα. Ιδού ένας τομέας όπου η Ελλάδα μπορεί όντως να πρωτοστατήσει, η αιγοπροβατοτροφία. Χρειάζονται όμως πρώτα άνθρωποι, και άνθρωποι νέοι που θα φροντίζουν τα ζωντανά.

Πίσω λοιπόν στο θέμα: Χρειάζεται επειγόντως συνεργασία δημοσίου, ιδιωτικού και κοινωνικού τομέα, αφού οι συνεταιρισμοί πάσης φύσεως έχουν κι αυτοί τον σημαντικό ρόλο τους. Σίγουρα συζητούν οι αρμόδιοι, ανταλλάσσουν χαρτιά, προγραμματίζουν νέες συσκέψεις, αλλά εδώ δεν πρόκειται για ρουτίνα. Υπάρχει το θέμα του κόστους για όλους (ΕΛΓΑ, ασφάλειες, τράπεζες, συνεταιρισμοί), αλλά στην πρώτη θέση του τρένου πρέπει να βάλουμε τον παραγωγό: Όλοι εξαρτώμεθα από αυτόν κι αυτός πρέπει να είναι στο επίκεντρο της νέας πολιτικής. Από την πλέον απλή οικογενειακή εκμετάλλευση παραγωγής σιτηρών μέχρι τη συμβολαιακή γεωργία, τη βιολογική μονάδα, τη στάνη παλαιού ή σύγχρονου τύπου, την Ομάδα Παραγωγών, την ΚΟΙΝΣΕΠ ή την ΑΕ, όλοι θέλουν ενημέρωση, υποστήριξη, κάλυψη του ρίσκου με λογικό κόστος και αμοιβαία συμμετοχή. Ισως να χρειάζεται ένα μικτό κοινό ταμείο, μια δράση ΣΔΙΤ, ίσως μια ειδική τράπεζα διαχείρισης κινδύνων από την κλιματική αλλαγή, δηλαδή ένας ισχυρός πόλος με μέσα και προσωπικό που να παρεμβαίνει άμεσα, αποτελεσματικά. Και να προβλέπει, να προλαμβάνει, να προετοιμάζεται, να δρα. Δεν είναι λογικό στη σημερινή εποχή ο παραγωγός, ενώ προκαταβάλλει τα ασφάλιστρα στον ΕΛΓΑ, να περιμένει μήνες και χρόνια τις εκτιμήσεις, την πρόσληψη προσωπικού, τις ασφαλιστικές επιστροφές, τις ατέρμονες αποφάσεις των υπουργείων. Η τεχνολογία έχει εξελιχθεί ευτυχώς κι αυτό το βλέπουμε παντού, και στο χωριό: Ίντερνετ, δορυφόροι, ηλεκτρονικοί χάρτες, drones, κάμερες, κινητά και ειδικές εφαρμογές, όλα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για να ελεγχθούν άμεσα τα στοιχεία και οι επιπτώσεις των καταστροφών και να εξυπηρετηθεί ο παραγωγός. Ναι, είναι εφικτή η άμεση αντιμετώπιση των σχετικών ζητημάτων, με λογική, με συνέπεια, με αξιοπρέπεια.

Οι συνέργειες λοιπόν μέσω της υπεύθυνης συνεργασίας όλων στον αγροτικό χώρο για την ασφαλιστική κάλυψη έναντι των νέων κινδύνων είναι κάτι σημαντικό και επείγον. Υπάρχουν καλές πρακτικές άλλων χωρών, νομικά πλαίσια κατάλληλα, εμπειρίες ευρωπαϊκών χωρών, δεν θα ανακαλύψουμε τώρα την πυρίτιδα. Κοινός νους και θέληση χρειάζεται. Μόνο έτσι θα έχουμε παραγωγούς που αισθάνονται σιγουριά, αγρότες που αισθάνονται μέλη της κοινότητας, πολίτες που θα ξέρουν από πριν τα στάδια και τα κριτήρια των αποφάσεων χωρίς να καταφεύγουν ακόμα και σήμερα σε γραφεία βουλευτών για εξυπηρέτηση... Είμαστε στο 2021, το μέλλον είναι ήδη εδώ. Ας αναλάβουμε τις ευθύνες μας απέναντι σε όσους μοχθούν εκτεθειμένοι καθημερινά σε απρόβλεπτα φαινόμενα και κινδύνους, για να έχουμε εμείς τα βασικότερα, δηλαδή την τροφή μας, το φυσικό περιβάλλον, την υγεία μας. Αξίζει μια ειλικρινής και σοβαρή προσπάθεια απ' όλους. Εχουμε ανάγκη από τους παραγωγούς, αλλά και τους το οφείλουμε. ΝΑΙ

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ

Ο Αθανάσιος Δ. Θεοδωράκης είναι πολιτικός επιστήμονας. Γεννήθηκε το 1953, στα Γεράνεια Ελασσόνας. Είναι παντρεμένος κι έχει δύο γιους.

Είναι πτυχιούχος του Τμήματος Δημοσίου Δικαίου και Πολιτικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αθηνών και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στις Πολιτικές Επιστήμες (DEA) του Πανεπιστημίου του Στρασβούργου. Ασχολείται με τις ευρωπαϊκές υποθέσεις και ειδικότερα με τη συμμετοχή της Ελλάδας στην Ε.Ε. από το 1981. Υπηρέτησε σε διάφορες υπηρεσίες σε εθνικό και κοινοτικό επίπεδο και διετέλεσε γενικός γραμματέας Κοινοτικών Υποθέσεων (1994 -1995) και γ.δ. της ΥΔΑΣ (2010-1012) στο υπουργείο Εξωτερικών. Από το 1995 μέχρι το 2007 διετέλεσε αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, με αρμοδιότητα σε θέματα διεθνούς ανάπτυξης και στις σχέσεις της Ε.Ε. με τις αναπτυσσόμενες χώρες της Αφρικής, της Καραϊβικής και του Ειρηνικού (ΑΚΕ). Υπήρξε επί σειρά ετών πρόεδρος της επιτροπής του Ευρωπαϊκού Ταμείου Ανάπτυξης, εκπροσώπησε την Ε.Ε. σε πολλές διαπραγματεύσεις και διασκέψεις (ΟΗΕ, ΟΟΣΑ, G/8 κ.λπ.) για θέματα διεθνούς συνεργασίας και συμμετείχε ενεργά στη διαμόρφωση της κοινοτικής πολιτικής στον τομέα των εξωτερικών σχέσεων.

Έχει δημοσιεύσει άρθρα και μελέτες σε θέματα διεθνούς αναπτυξιακής πολιτικής, τοπικής ανάπτυξης, εξέλιξης των σύγχρονων πολιτικών θεσμών (κόμματα και Κοινοβούλιο) και ευρωπαϊκού προβληματισμού. Ιδρυσε την «Κοινοβουλευτική Επιθεώρηση». Αρθρογραφεί στον έντυπο και ηλεκτρονικό Τύπο (www.neopolitevma.gr)

Κυκλοφορούν τα βιβλία του: «Το επόμενο βήμα της πολιτικής. Η προεδρική δημοκρατία», εκδόσεις Ι. Σιδέρης, 2011. «Πίσω στο χωριό... Η απάντηση στην κρίση είναι η αγροτική παραγωγή», εκδόσεις Α. Α. Λιβάνη, 2012. «Εξαιρετικώς επείγον. Πολιτεία και Δημοκρατία ανθρωπιάς», εκδόσεις Μανιφέστο, 2012. «Σ'ευχαριστούμε Αριστείδη», Μεταμεσονύκτιες εκδόσεις, 2014.

Γνωρίζει γαλλικά και αγγλικά.

Η έννοια της ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Όταν ένας άνθρωπος ασφαλίζεται, στην ουσία ενεργεί προληπτικά για να προστατευθεί εναντίον της πιθανότητας της οικονομικής ζημίας. Τι είναι όμως οικονομική ζημία; Θα μπορούσαμε να τον ορίσουμε ως εξής: Η χωρίς τη θέλησή μας απώλεια ενός αντικειμένου, που έχει χρηματική αξία.

Οι οικονομικές απώλειες είναι πολλών ειδών και ποικίλλουν ευρύτατα όσον αφορά τη σοβαρότητά τους. Μερικές είναι μικρές και σχετικά ασήμαντες. Ένα ξεχασμένο τσιγάρο μπορεί να προκαλέσει φωτιά σε ένα διαμέρισμα, με αποτέλεσμα να καταστραφούν μία κουρτίνα και μερικές καρέκλες. Ένας οδηγός, για να αποφύγει τον τραυματισμό ενός ποδηλάτη, προξενεί ελαφρές ζημιές σε ένα άλλο όχημα. Άλλες όμως ζημιές μπορεί να είναι πολύ εκτεταμένες και να προκαλούν συχνά πονοκέφαλο. Όπως π.χ. η εξασφάλιση ενός εξουσιοδοτημένου υπαλλήλου, που παίρνει μαζί του μερικές χιλιάδες ευρώ σε χρηματιστηριακές αξίες, ή η συντριβή ενός επιβατικού αεροπλάνου.

Για την ανακούφιση από τις συνέπειες που προβάλλουν με την εμφάνιση του προβλήματος της οικονομικής ζημίας, ο μόνος τρόπος είναι η ασφάλιση.

Μερικά είδη ασφαλίσεως έχουν επισημανθεί προ πολλών αιώνων, λόγω της συνειδητοποιήσεως από τότε των οικονομικών ζημιών. Ειδικότερα, όμως, ο θεσμός της ασφάλειας ζωής, όπως τη γνωρίζουμε σήμερα, γνώρισε τη μεγαλύτερη ανάπτυξή του από το έτος 1800 και μετά.

Υπάρχουν πολλοί ορισμοί για το τι είναι ασφάλιση, οι οποίοι στηρίζονται σε διαφορετικές θεωρίες, έχοντας όμως ως κεντρική ιδέα είτε τις έννοιες ΠΑΡΟΧΗ – ΑΝΤΙΠΑΡΟΧΗ είτε την έννοια της ζημιάς, ή τον κίνδυνο ή την κάλυψη της ανάγκης.

Με βάση τον δικό μας Εμπορικό Νόμο, μπορούμε να πούμε ότι «ασφάλιση» είναι η σύμβαση (νομική συμφωνία) εκείνη, με την οποία η ασφαλιστική εταιρεία υποχρεούται, έναντι κάποιας αμοιβής (ασφάλιστρο): α) Να αποζημιώσει τις απώλειες ή τις ζημίες, οι οποίες ενδέχεται να συμβούν στον ασφαλιζόμενο εξαιτίας ορισμένων τυχαίων ή ανωτέρας βίας περιστατικών, ή β) Να πληρώσει χρηματικό ποσό ανάλογο της διάρκειας ή της σπουδαιότητας γεγονότων, που σχετίζονται με τη ζωή ενός ή περισσότερων ανθρώπων. Η (β) παράγραφος του ορισμού αναφέρεται στην ασφάλεια ζωής.

Η ασφάλεια ζωής*

Η ασφάλεια ζωής προσφέρει κάλυψη έναντι τριών ειδών πιθανής οικονομικής ζημίας:

(α) Οικονομική ζημία, η οποία προκύπτει από θάνατο.

(β) Οικονομική ζημία, η οποία προκύπτει από ατύχημα ή ασθένεια.

(γ) Οικονομικά προβλήματα, τα οποία προκύπτουν εξαιτίας της μακροζωίας

Ας δούμε αναλυτικότερα την κάθε περίπτωση:

1. Λίγοι θα μπορούσαν να αμφισβητήσουν το γεγονός ότι ο θάνατος είναι μία συχνή αιτία οικονομικής ζημίας. Πολύ μεγαλύτερη, εν τούτοις, ζημία είναι η απώλεια των μελλοντικών αποδοχών, η οποία μπορεί να προκύψει από το θάνατο ενός προσώπου, κατά τη διάρκεια της οικονομικής ακμής του.

Η παρατεινόμενη ζωή ενός μισθωτού μπορεί να έχει οικονομική σημασία για πολλά πρόσωπα. Βεβαίως είναι σπουδαία για τους όποιους εξαρτημένους μπορεί να έχει. Είναι επίσης σπουδαία για τον εργοδότη του και τους πιστωτές του. Εάν ένα πρόσωπο είναι ελεύθερος επαγγελματίας ή βρίσκεται σε συνεταιρισμό με άλλους, η ζωή του μπορεί να έχει μεγάλη οικονομική σημασία για τους υπαλλήλους του, όσο και για τον συνεταίρο ή τους συνεταίρους του.

Συνήθως, η συνεχιζόμενη ζωή ενός ανθρώπου μπορεί να έχει μία δυνατή οικονομική αξία, που αναφέρεται πολλές φορές σαν «αξία της ανθρώπινης ζωής», πολλών δεκάδων εκατομμυρίων. Αυτή η αξία χάνεται με το θάνατό του. Εκτός, λοιπόν, από το συναισθηματικό κενό, το οποίο είναι σημαντικότατο, ο θάνατος ενός προσώπου μπορεί να

Μη σταματάτε να ΠΟΥΛΑΤΕ! θα σταματήσει το ΕΙΣΟΔΗΜΑ σας!

σημαίνει εκτεταμένη οικονομική ζημία για πολλά άτομα.

Η ασφάλεια ζωής προσφέρει έναν τρόπο για τη μείωση των συνεπειών από μία τέτοια ζημιά, άσχετα με το πόσο μεγάλη μπορεί να είναι ή με το πότε μπορεί να επέλθει ο θάνατος.

2. Τα έξοδα της προλήψεως και της θεραπείας μιας αρρώστιας και η απώλεια του εισοδήματος από ατυχήματα και ασθένειες που προκαλούν παροδικές ή μόνιμες ανικανότητες μετριούνται σε δισεκατομμύρια κάθε χρόνο. Άμεση και επείγουσα, λοιπόν, προκύπτει η ανάγκη της υπάρξεως τέτοιων προγραμμάτων ασφαλειών, που να προβλέπουν την αντιμετώπιση των ζημιών, οι οποίες προκαλούνται από ατυχήματα ή ασθένειες.

3. Τα οικονομικά προβλήματα της μακροζωίας και η πιθανότητα ότι ακόμα και ένα καλοστεκούμενο οικονομικά πρόσωπο μπορεί να ξεπεράσει την οικονομική αντοχή του εξαιτίας του γεγονός ότι μπορεί να φθάσει μέχρι τα βαθιά γηρατειά συνιστούν την τρίτη περιοχή της πιθανής οικονομικής ζημίας, με την οποία μπορεί να ασχοληθεί μία ασφαλιστική εταιρεία ζωής.

Ασφάλεια συνταξιοδότησης είναι μία συμφωνία, με την οποία η ασφαλιστική εταιρεία πληρώνει ένα εισόδημα σε κανονικά χρονικά διαστήματα προς τον ασφαλισμένο.

Υπάρχουν πολλών ειδών συντάξεις, όσον αφορά τη διάρκεια των πληρωμών, οι οποίες πραγματοποιούνται είτε εφ' όρου ζωής είτε για έναν περιορισμένο αριθμό ετών. Ως επί το πλείστον, πάντως, ένα εγγυημένο ποσό εισοδήματος πληρώνεται από την ασφαλιστική εταιρεία με κανονικές δόσεις, υπό τον όρο ότι το συγκεκριμένο πρόσωπο βρίσκεται εν ζωή, ανεξαρτήτως του πόσο η ζωή του θα διαρκέσει.

Η εξέλιξη του πολιτισμού μας οφείλεται κατά ένα μεγάλο ποσοστό στο ότι οι άνθρωποι πουλούσαν αγαθά ή υπηρεσίες σε άλλους ανθρώπους, με σκοπό μια καλύτερη ζωή. Η πώληση εμφανίστηκε όταν ένας άνθρωπος των σπηλαίων έπεισε έναν άλλον ότι θα ήταν καλό να ανταλλάξουν ένα πέτρινο τσεκούρι με μια πέτρινη μύτη για ακόντιο.

Η πώληση χρησιμοποιήθηκε από τους Φοίνικες και τους Έλληνες, όταν γυρνούσαν με τα πλοία τους τη Μεσόγειο Θάλασσα, για να βρουν αγοραστές για τα λάδια τους και τα αρώματά τους. Ο ερημίτης είναι ίσως ο μόνος άνθρωπος στην κοινωνία μας σήμερα, του οποίου το «ευ ζην» δεν εξαρτάται από την καθημερινή χρήση των ικανοτήτων πώλησης. Όπως όλοι οι συνηθισμένοι άνθρωποι, έχετε πουλήσει και θα πουλάτε μέχρι την τελευταία στιγμή της ζωής σας:

1. Σαν βρέφος κλαίγατε για να αποκτήσετε αυτό που επιθυμούσατε.

2. Σαν παιδί «πουλήσατε» στους γονείς σας για ένα εισιτήριο του τσίρκου.

3. Σαν φοιτητής «πουλήσατε» στους γονείς σας για έναν νέο τρόπο ζωής.

4. Σαν ενήλικας, τελειώνοντας τις σπουδές, «πουλήσατε» τον εαυτό σας σε κάποιον εργοδότη.

5. Σαν επαγγελματίας, συνεχώς «πουλάτε» τον εαυτό σας στους συνεργάτες σας.

Η τεχνική της πώλησης, λοιπόν, χρησιμοποιείται σε όλη σας τη ζωή, συνειδητά ή ασυνείδητα. Η εφαρμογή αυτής της τεχνικής θα πρέπει να σας απασχολήσει πολύ, εσάς τον ασφαλιστή, διότι μέσω αυτής της τεχνικής, εσείς θα κερδίσετε τα προς το ζην.

Παρακίνηση και εργασιακή απόδοση

Η εργασία του ασφαλιστή συνίσταται στο να βλέπει αρκετό κόσμο, να βλέπει τους σωστούς ανθρώπους και να τους λέει τη σωστή ιστορία. Αυτό σημαίνει ότι υπάρχουν τρία βασικά στοιχεία, που χαρακτηρίζουν την εργασία στις Πωλήσεις: 1) Η προσωπική απόδοση, 2) Η απόδοση στην εξεύρεση πελατών και 3) Η απόδοση στις πωλήσεις.

Υπάρχει ένας τέταρτος τομέας, που υπογραμμίζει τους τρεις προηγούμενους και αυτός είναι η στάση του ασφαλιστή απέναντι στο επάγγελμά του. Μόνο αν ο ασφαλιστής έχει υψηλό φρόνημα, ενθουσιασμό για την εργασία του, προσωπική αποφασιστικότητα, διάθεση να πετύχει, τότε υπάρχουν πιθανότητες να τον καθοδηγήσουμε σε μεγαλύτερη προσωπική απόδοση, αποτελεσματικότερη τεχνική εξεύρεσης πελατών και καλύτερες μεθόδους πωλήσεων. Αν γίνετε διευθυντής, θα διαπιστώσετε ότι η ικανότητα να οικοδομήσουμε μια θετική στάση από την πλευρά του ασφαλιστή είναι ζωτικής σημασίας για τη βελτίωση της εργασιακής του απόδοσης.

Χωρίς ηγεσία, οι άνθρωποι εργάζονται σαν μονάδες και όχι σαν ομάδα, έχουν πεσμένο ηθικό, δεν έχουν καθοδήγηση, έμπνευση ή ενθάρρυνση. Από την άλλη μεριά, κάτω από μια σωστή καθοδήγηση, η εργασιακή απόδοση βελτιώνεται, διότι οι ασφαλιστές πετυχαίνουν περισσότερα από τον μέσο όρο σε σχέση με τις ικανότητές τους. Η ηγετική καθοδήγηση θα βελτιώσει και θα ισχυροποιήσει τη στάση του ασφαλιστή και θα βελτιώσει τις τεχνικές του, ιδιαίτερα πάνω στις επαγγελματικές συνήθειες, στην εξεύρεση πελατών και στην πώληση.

Η ηγεσία αποτελεί και την ουσιαστική διαφορά ανάμεσα σε ένα μέτριο και ένα πετυχημένο υποκατάστημα. Θα μπορούσαν να παρατεθούν πολλές περιπτώσεις υποκαταστημάτων, που «πήραν φωτιά», κάτω από μία νέα διεύθυνση.

Το πείραμα, όμως, μιας μεγάλης ασφαλιστικής εταιρείας παρέχει επιστημονικά στοιχεία της μεγάλης επιρροής της ηγεσίας πάνω στην πραγματική απόδοση. Αυτή η εταιρεία, λοιπόν, χώρισε τα διάφορα τμήματά της σε μονάδες παραγωγής και κάθε μονάδα είχε τον δικό της διευθυντή. Η απόδοση κάθε μονάδας αναλυόταν προσεκτικά και βαθμολογείτο σύμφωνα με έναν πίνακα αποτελεσματικότητας και έπειτα οι διευθυντές των καλύτερων μονάδων τοποθετούνταν σαν υπεύθυνοι των χειρότερων και τανάπαλιν. Ένα χρόνο αργότερα, σχεδόν χωρίς καμία εξαίρεση, η σειρά αξίας των μονάδων μεταβλήθηκε, σύμφωνα με την κατάταξη των διευθυντών. Οι μέτριοι εργαζόμενοι έγιναν καλύτεροι κάτω από σωστή διεύθυνση και οι αποδοτικοί εργαζόμενοι γλίστρησαν σε χαμηλά επίπεδα αποδόσεως κάτω από ανεπαρκή διεύθυνση.

Τα πρόσωπα που έχουν γίνει ηγέτες έχουν αναπτύξει συνειδητά την ειλικρίνεια, την ανταγωνιστικότητα και την ικανότητα να οργανώνουν με τις δικές τους προσπάθειες και τις προσπάθειες των άλλων. Οι ηγέτες μπορεί να δημιουργηθούν κάτω από κατάλληλες συνθήκες.

Η ηγεσία είναι εκείνος ο συνδυασμός που κάνει τους ανθρώπους να λένε: «Αυτός ο άνθρωπος είναι ειλικρινής και ενδιαφέρεται για την προκοπή μου. Γνωρίζει την εργασία και αξίζει να τον ακολουθήσω. Θα πάω καλύτερα με

τη δική του καθοδήγηση απ' ό,τι θα τα κατάφερνα χωρίς αυτής».

Η ηγεσία αποτελεί το άθροισμα πολλών πραγμάτων:

Του προσωπικού προτύπου.

Του επαγγελματικού ανταγωνισμού.

Της αποτελεσματικότητας στις ανθρώπινες σχέσεις.

Της καθοδηγήσεως και δυνατότητας για δήλωση προσωπικών και συναισθηματικών προβλημάτων.

Της παρακινήσεως: Να κάνει τους ανθρώπους να επιθυμούν να παράγουν αρκετά.

Οι δύο εχθροί του χρόνου του ασφαλιστή: ΑΚΑΤΑΣΤΑΣΙΑ και ΑΝΑΒΛΗΤΙΚΟΤΗΤΑ

Ο ασφαλιστής, όπως και κάθε εργαζόμενος, κινδυνεύει ανά πάσα στιγμή να πέσει θύμα των δύο εχθρών της αξιοποιήσεως του χρόνου. Αναφερόμαστε, βέβαια, στην ακαταστασία και την αναβλητικότητα.

Η ακαταστασία είναι ένα ελάττωμα που μπορεί να διέπει όλες μας τις ενέργειες γενικά. Εκεί όμως που καταντά μάστιγα για τον επαγγελματία είναι όταν αφορά το γραφείο μας. Ο ασφαλιστής κατά κανόνα χρησιμοποιεί κάποιο γραφείο στο σπίτι ή στο υποκατάστημα. Γι' αυτό, ας θυμάται τις εξής θεμελιώδεις συμβουλές:

(α) Καθαρίστε το γραφείο από οτιδήποτε εκτός από τη δουλειά που έχετε να κάνετε.

(β) Μην επιτρέψετε να αφήσουν στο γραφείο σας τίποτε άλλο, με το οποίο δεν είσαστε έτοιμος να ασχοληθείτε. Όλα τα θέματα πρέπει να έχουν τη θέση τους σε κάποιο φάκελο ή σε συρτάρι και πρέπει να μένουν εκεί.

(γ) Αντισταθείτε στον πειρασμό να αφήσετε στη μέση μία πνευματική εργασία επειδή σας κούρασε, για να πιάσετε μια άλλη που σας δελεάζει. Φυσικά αυτό δεν είναι πάντοτε κατορθωτό, η προσπάθεια όμως αξίζει και με το παραπάνω.

(δ) Αφού φτάσατε μία εργασία στο επιθυμητό σημείο, καθορίστε προτεραιότητες και ασχοληθείτε πρώτα με την υπόθεση που χαρακτηρίσατε πιο σημαντική.

Η αναβλητικότητα είναι και αυτή πανανθρώπινο φαινόμενο. Ο φόβος μην κάνουμε λάθος και η επιθυμία να τα κάνουμε όλα τέλεια μας υποχρεώνουν να αναβάλουμε πολλά πράγματα. Πρέπει όμως να παραδεχτούμε ότι το τέλειο είναι ανέφικτο και να αντιληφθούμε ότι καθυστερώντας μια δουλειά από φόβο μην κάνουμε λάθος, είναι χειρότερο πράγμα από το να την τελειώσουμε βιαστικά, οπότε θα έχουμε και το χρόνο να διορθώσουμε τα τυχόν λάθη. Μία μέτρια απόφαση είναι καλύτερη από το τίποτε. Και για να δούμε τα πράγματα με το μάτι του ασφαλιστή, το να διστάζεις να χτυπήσεις την πόρτα ενός πιθανού πελάτη και το να αναβάλλεις συνέχεια για αύριο, οδηγεί με μεγάλη πιθανότητα στην παραχώρηση ενός υποψηφίου ασφαλιζόμενου σε έναν άλλον ασφαλιστή ή μια άλλη εταιρεία. Την ημέρα που τελικά αποφασίζεις να χτυπήσεις την πόρτα, μαθαίνεις ότι μόλις χτες ή προχτές σε πρόλαβε κάποιος άλλος!

ΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Όταν ο ασφαλιστής βάζει κάτω στο χαρτί ή καταστρώνει στο μυαλό διάφορα σχέδια και μεθόδους, αποσκοπεί πρωταρχικά στην εξυπηρέτηση του πελάτη και στο χρηματικό κέρδος. Εκεί οδηγούν και όσα είπαμε για την αξιοποίηση του χρόνου. Αλλά όχι μόνον εκεί. Χαρίζουν στον ασφαλιστή και ένα άλλο κέρδος, την απόλαυση του ελεύθερου χρόνου. Οι ίδιοι οι αρχαίοι Έλληνες, που είπαν «χρόνου φείδου», συμπλήρωσαν και το: «Βίος ανέορτος, οδός απανδόχευτος», δηλαδή ζωή χωρίς ψυχαγωγία είναι μακρύς δρόμος, χωρίς ούτε ένα πανδοχείο για ανάπαυση. Και η αξιοποίηση του χρόνου μπορεί να οδηγήσει τον ασφαλιστή όχι απλώς σε πανδοχείο, αλλά και σε ένα από τα πολυτελή ξενοδοχεία που περιλαμβάνονται στα ταξίδια των επιτυχημένων ασφαλιστών.

Το οργανωμένο SERVICE

ΕΝΤΥΠΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΣΚΕΨΗ – ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ

	ΝΑΙ	ΟΧΙ
Έχουμε τη σωστή σας διεύθυνση και είναι αυτή που θέλετε να χρησιμοποιούμε;	☐	☐
Τα ασφάλιστρά σας μήπως μπορούν να πληρώνονται σε πιο σύντομο χρονικό διάστημα ή σε πιο μακρινό (6μηνιαίως ή ετησίως);	☐	☐
Θα αλλάξετε τους δικαιούχους σε κάποιο συμβόλαιο ή θα προσθέσετε κανένα άλλο όνομα ακόμη;	☐	☐
Έχετε ονόματα υποκατάστατων δικαιούχων σε όλα τα συμβόλαια;	☐	☐
Ζουν όλοι οι δικαιούχοι σήμερα;	☐	☐
Εάν έχετε ορίσει ως δικαιούχους τα παιδιά σας, έχει γεννηθεί έκτοτε κανένα; Είστε βέβαιος ότι καλύπτονται όλα τα παιδιά σας;	☐	☐
Μήπως φοβάστε την πιθανότητα ότι κάποιο μέλος της οικογενείας σας κινδυνεύει να ζημιωθεί από τον τρόπο που οι δικαιούχοι αναφέρονται στο συμβόλαιο; Αυτό εύκολα μπορεί να συμβεί στη γυναίκα ενός γιου σας ή στα εγγόνια σας.	☐	☐
Εάν όλοι οι δικαιούχοι πεθάνουν πριν διαμοιρασθεί το κεφάλαιο της ασφάλισης, το ποσό θα μεταβιβαστεί σε άτομα που θα θέλατε να πάρουν αυτά τα χρήματα;	☐	☐
Εάν δεν υπάρχει δικαιούχος για να λάβει τα χρήματα από την ασφάλειά σας, υπάρχει κανένας οργανισμός ή ίδρυμα που θα επιθυμούσατε να πάνε αυτά τα χρήματα;	☐	☐
Θα κάνετε καμία ασφάλεια που να εξασφαλίζει την εκπαίδευση του παιδιού σας;	☐	☐
Η φροντίδα για την πληρωμή της ασφάλειάς σας περικλείει Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλίστρων;	☐	☐
Ένα συμβόλαιο όχι και τόσο στα μέτρα σας θα εξυπηρετούσε τους σκοπούς του εάν οι παροχές πληρώνονται σαν μηνιαίο εισόδημα;	☐	☐
Γνωρίζετε ότι οι παροχές ή το εισόδημα που δικαιούται ένα ανήλικο παιδί θα πληρώνονται στον νόμιμο κηδεμόνα του;	☐	☐
Γνωρίζετε ότι το ποσό που πληρώνετε ετησίως για την ασφάλεια ζωής απαλλάσσεται από τη φορολογία μέχρι 40.000 δρχ. κατ' άτομο που υποβάλλει δήλωση;	☐	☐
Ενδιαφέρεστε να έχετε το ποσό που δικαιούστε από το ασφαλιστήριό σας, όταν θα φτάσετε στην ημερομηνία συνταξιοδότησής σας;	☐	☐
Έχετε Κοινωνική Ασφάλιση από την εργασία σας;	☐	☐
Είστε πλήρως πληροφορημένος για τις καλύψεις σας από την Κοινωνική Ασφάλιση;		
Η ασφάλεια ζωής σας συμπληρώνει τις καλύψεις του Κοινωνικού σας Ταμείου;	☐	☐
Μήπως μετά την τριετία του συμβολαίου σας υποβάλατε αίτηση για δάνειο που έχει μειώσει το τελικό ποσό που δικαιούστε;	☐	☐
Μήπως θέλετε κάποια μετατροπή στις προσθήκες υγείας και ατυχημάτων;	☐	☐
Ξέρουν οι δικαιούχοι σας πού θα βρουν το ασφαλιστήριο συμβόλαιό σας;	☐	☐
Μήπως πήρατε δάνειο από τράπεζα, ώστε να χρειάζεστε μια πρόσκαιρη (απλή) ασφάλεια;	☐	☐
Έχετε αρχίσει ένα συμβόλαιο για τα παιδιά σας, που θα το χρειαστούν όταν μεγαλώσουν;	☐	☐
Υπάρχουν άλλα μέλη στην οικογένειά σας που θα έπρεπε να έχουν ασφάλεια ή να αυξηθεί το κεφάλαιο της ασφάλειάς τους;	☐	☐
Έχετε να μου συστήσετε ονόματα γνωστών σας, που πιθανόν να τους ενδιαφέρει μια παρόμοια κάλυψη βάσει των αναγκών τους;	☐	☐

Ιδέες που βοηθούν στη ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

Ένας ασφαλιστής από την Οκλαχόμα της Αμερικής, μαζί με την παράδοση του συμβολαίου, δίνει και την ακόλουθη επιστολή στον κάθε πελάτη του, που αποστολέας είναι το ίδιο το συμβόλαιό του:

Είμαι το ασφαλιστήριο ζωής σας.

Εσείς και εγώ έχουμε κοινούς σκοπούς σ' αυτόν τον κόσμο. Είναι δική σας δουλειά, δική σας υποχρέωση να προμηθεύετε τροφή, ρουχισμό, στέγη, μόρφωση, ιατρική περίθαλψη και πολλά άλλα αγαθά στα αγαπημένα σας πρόσωπα. Και κάνετε τη δουλειά σας αυτή, ενώ εγώ θα βρίσκομαι σε κάποιο συρτάρι ή χρηματοκιβώτιό σας.

Σας πιστεύω και σας εμπιστεύομαι. Μέσα από τα εισοδήματά σας βεβαίως, θα βγει και το κόστος της συντήρησής μου. Μερικές φορές, πιθανόν να σας φανώ άχρηστο. Αλλά κάποια μέρα (και ποιος ξέρει πότε...) εσείς κι εγώ θα αλλάξουμε ρόλους.

Όταν εσείς θα παύσετε να δίνετε εισόδημα στην οικογένειά σας, θα ζωντανέψω εγώ και θα αναλάβω τη δική σας δουλειά, τις δικές σας υποχρεώσεις. Εγώ θα προμηθεύσω την τροφή, τα ρούχα, τη στέγη, τη μόρφωση, την ιατρική περίθαλψη και τα άλλα πράγματα που θα συνεχίσει η οικογένειά σας να χρειάζεται, όπως ακριβώς κάνετε εσείς τώρα. Όταν η δική σας δουλειά, ο δικός σας αγώνας συμπληρωθεί, θ' αρχίσει ο δικός μου. Μέσω εμού, τα δικά σας τα χέρια θα συνεχίσουν να δουλεύουν. Και οποτεδήποτε αισθανθείτε ότι το τίμημα που πληρώνετε για τη συντήρησή μου είναι λίγο βαρύ, να θυμάστε ότι εγώ θα κάνω πιο πολλά πράγματα για σας και την οικογένειά σας απ' ό,τι εσείς για μένα.

Αν εσείς κάνετε το καθήκον σας, θα κάνω και εγώ το δικό μου.

Με ειλικρίνεια δικό σας,
Το Συμβόλαιό Σας

Αν σπαταλάτε το ΧΡΟΝΟ σας, σπαταλάτε τη ΖΩΗ σας

Η ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

«Ο χρόνος είναι χρήμα». Αυτή τη φράση ακούμε συχνά σε διάφορες εκδηλώσεις της ζωής μας. Και ο Αμερικανός επιστήμονας στο χώρο της Διοίκησης Επιχειρήσεων, Ρ. Α. Μακένζι, συμπληρώνει: «Αν σπαταλάτε το χρόνο σας, σπαταλάτε και τη ζωή σας».

Η αίσθηση του χαμένου χρόνου είναι βασικός παράγοντας στη δημιουργία του στρες. Γι' αυτό, αποκτά μεγάλη σπουδαιότητα η ικανότητα του ανθρώπου να προγραμματίζει ρεαλιστικούς βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους και η ικανότητά του να εφαρμόζει σωστά το πρόγραμμά του.

Ο προγραμματισμός πρέπει να ξεκινά με τη χάραξη αρχικά μερικών μακροχρόνιων στόχων. Πρέπει να τους περιγράψουμε με λεπτομέρεια, να υπολογίσουμε τις προϋποθέσεις που απαιτούνται και να χαράξουμε τα χρονικά όρια για την πραγματοποίησή τους. Ας σκεφτούμε δημιουργικά ποιος στόχος μπορεί να είναι ο πιο σημαντικός για τη δουλειά μας. Τα εξής κριτήρια μας βοηθούν να αποφασίσουμε αν οι στόχοι μας είναι καλοί:

Οι στόχοι μας πρέπει να μπορούν να μετρηθούν, γιατί αλλιώς δεν θα μάθουμε αν τους πετύχαμε.

Πρέπει να είναι ρεαλιστικοί, διαφορετικά γρήγορα θα απογοητευτούμε.

Πρέπει επίσης να είναι και ελκυστικοί, διαφορετικά δεν θα παρακινηθούμε να τους υλοποιήσουμε.

Επίσης, πρέπει να είναι σύμφωνοι με τους στόχους του διευθυντή του υποκαταστήματος ή της εταιρείας.

Πρέπει να είναι ελαστικοί, σε περίπτωση που παρουσιαστούν άλλες προτεραιότητες.

Ας μην ξεχνάμε ότι μία ώρα πραγματικού προγραμματισμού ισοδυναμεί με 3-4 ώρες αποτελεσματικής δουλειάς.

Ορισμένοι από μας δεν διαθέτουν την αποκτούμενη αυτοπειθαρχία να προγραμματίζουν και να σημειώνουν τι θα κάνουν κάθε μέρα. Πάρτε την απόφαση να το κάνετε αυτό, με τη βοήθεια της οικογένειάς σας ή της γραμματέως του υποκαταστήματος ή κάποιου συναδέλφου. Αφού συνηθίσετε στον ημερήσιο προγραμματισμό, προχωρήστε στο επόμενο βήμα, που είναι ιδιαίτερα ζωτικό για τις πωλήσεις ασφαλειών: πρόκειται για τον μηνιαίο προγραμματισμό.

ΑΛΛΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΕΧΕΤΕ ΧΡΟΝΟ

Ο μηνιαίος προγραμματισμός του ασφαλιστή

Ο ασφαλιστής που έχει αξιοποιήσει τις μεθόδους αναζήτησης πελατείας θα έχει στο αρχείο του πολλές καρτέλες με ονόματα και προσωπικά στοιχεία, ταξινομημένα κατά ημερομηνίες, για τις οποίες πιστεύει ότι είναι λογικό να τους επισκεφτεί.

Το επόμενο βήμα πρέπει να είναι η επιλογή των υποψήφιων του μηνός και η οργάνωση της εργασίας, με τρόπο που του επιτρέπει να αντιληφθεί γρήγορα τι πρέπει να κάνει, ποιους πρέπει να δει πριν το τέλος του μηνός. Σ' αυτήν την προετοιμασία μπορεί να βοηθηθεί από το έντυπο μηνιαίου προγραμματισμού. Το έντυπο αυτό μας δίνει ανάγλυφη εικόνα της δουλειάς για τον επόμενο μήνα. Τα ονόματα των πελατών, οι καλύτερες ημερομηνίες που μπορούμε να επισκεφθούμε τον καθένα, διάφορα σχόλια και παρατηρήσεις που φρεσκάρουν τη μνήμη μας, με λεπτομέρειες που υποβοηθούν την πώληση.

Στο τέλος του μηνός, θα βγάλουμε τα κατάλληλα συμπεράσματα για το ρυθμό και την απόδοσή μας. Έτσι, θα ξέρουμε σε ποια επίπεδα θα πρέπει να κινηθούν οι στόχοι μας για το επόμενο χρονικό διάστημα. Έτσι λοιπόν, βοηθούμαστε και στην τοποθέτηση ενός εβδομαδιαίου στόχου.

Ο εβδομαδιαίος στόχος του ασφαλιστή

Η πείρα, με βάση τη δυνατότητα ενός μέσου φυσιολογικού και αρκετά φιλόδοξου ανθρώπου, συνδυάζει ενδεικτικά το εξής εβδομαδιαίο πρόγραμμα για τον ασφαλιστή:

40 ώρες εργασίας συνολικά, εκ των οποίων 30 στην αγορά

30 επισκέψεις

2 νέες αιτήσεις

15 νέοι υποψήφιοι

1 επίσκεψη σε 1 ήδη υπάρχοντα πελάτη την ημέρα

Αυτά βέβαια αυξάνονται όσο προχωρεί κανείς στη δουλειά. Και φυσικά, για να επιτευχθεί ο εβδομαδιαίος στόχος, πρέπει να είναι σωστά οργανωμένοι και οι ημερήσιοι στόχοι. Κάθε μέρα, ο ασφαλιστής πρέπει να ξέρει πού θα πάει, ποιον θα δει, πότε θα τον δει. Για την καλύτερη αξιοποίηση του χρόνου μας, πρέπει να έχουμε υπόψη μας τα εξής:

Κατά την αναζήτηση πελατών, κερδίζουμε χρόνο χρησιμοποιώντας τεχνικές μαζικής αναζήτησης (ταχυδρομείο, τηλέφωνο κ.λπ.)

Κατά το κλείσιμο, παίρνουμε συστάσεις για άλλους πελάτες. Το ίδιο και κατά την παράδοση.

Επιβεβαιώνουμε οποιοδήποτε ραντεβού πριν ξεκινήσουμε και σιγουρευόμαστε ότι γνωρίζουμε πώς να πάμε στον τόπο του ραντεβού.

Όταν κινούμαστε σε μεγάλες πόλεις με κυκλοφοριακά προβλήματα, χρησιμοποιούμε το χρόνο που σπαταλάμε σε λεωφορεία ή ταξί για να μελετήσουμε πάλι το συγκεκριμένο προσωπικό πρόγραμμα ή να αναλύσουμε τα αποτελέσματα προηγούμενων επαφών.

Πρέπει να καταπολεμήσουμε τους δύο μεγάλους εχθρούς του ασφαλιστή: την ακαταστασία και την αναβλητικότητα.

Παρακάτω παραθέτουμε ένα οργανωμένο ημερήσιο πλάνο δραστηριοτήτων του ασφαλιστή:

Αρχίστε εργασία της ημέρας σας μία συγκεκριμένη ώρα κάθε μέρα.

Σκεφθείτε και προετοιμάστε την κάθε επίσκεψή σας στον πελάτη πριν την πραγματοποιήσετε. Πρέπει να γνωρίζετε καλά το πρόγραμμα που πρόκειται να παρουσιάσετε σε κάθε υποψήφιο πελάτη, καθώς επίσης:

ΤΙ θα του πείτε.

ΠΩΣ θα του το πείτε.

ΠΟΥ και ΓΙΑΤΙ τον εξυπηρετεί.

Προσπαθήστε να έχετε ένα ραντεβού με ένα κέντρο επιρροής κάθε μέρα.

Έχετε τουλάχιστον δύο καθορισμένα ραντεβού συνεντεύξεως πωλήσεως την ημέρα: ένα αρχίζοντας την ημέρα σας το πρωί και άλλο ένα το απόγευμα.

Κάνετε την εσωτερική (γραφική) εξυπηρέτηση των πελατών σας σε νεκρές ώρες, αφήνοντας ελεύθερες τις καταλληλότερες ώρες για συνεντεύξεις πωλήσεως.

Επισκέπτεσθε τουλάχιστον ένα άτομο κάθε μέρα, για να εξασφαλίσετε ονόματα νέων υποψηφίων πελατών.

Έχετε ορισμένη ώρα για να σχεδιάσετε την εργασία της επόμενης ημέρας.

Βεβαιωθείτε ότι έχετε ένα πλήρες οκτάωρο κάθε μέρα.

Αφιερώστε ένα μέρος του χρόνου της ημέρας σας στην εξέταση και προετοιμασία των προγραμμάτων των πελατών σας.

Συμπεριλάβετε μία επίσκεψη σε έναν ήδη πελάτη σας κάθε μέρα.

Κάνετε μισή ως μία ώρα μελέτη την ημέρα.

Να θυμάστε ότι η επένδυσή σας σ' αυτή τη δουλειά είναι ο χρόνος σας - δείτε τι σας αποδίδει κάθε λεπτό, κάθε ώρα, κάθε εβδομάδα, κάθε μήνα.

Είστε ευχαριστημένοι; Και γιατί; ΝΑΙ

---

* LIMRA

Απλοί τρόποι για να έχετε ΧΡΟΝΟ

Σκεφθείτε και καμιά φορά ποιο ήταν το σπουδαιότερο από αυτά που κάνατε τα τελευταία 10 χρόνια, για να δείτε γιατί τρέχετε και δεν προλαβαίνετε...

Ξεκουραστείτε! Ένα καθαρό, ξεκούραστο μυαλό, βρίσκει λύσεις και... χρόνο. Ο κουρασμένος σέρνεται και πίσω από την καθημερινότητα, ναρκωμένος και αδύναμος.

Ο ελέφας δεν τρώγεται ολόκληρος, τρώγεται κομμάτι - κομμάτι, είπε κάποιος. Αρχίστε το έργο σας σιγά-σιγά, με τμηματικούς στόχους. Δεν γίνονται όλα μεμιάς.

Κάντε μικροθυσίες και προπονήσεις στα μικρά. Μην κάνετε όλα τα χατίρια στον εαυτό σας, γιατί θα χαλαρώσει τόσο, που δεν θα έχετε θέληση για τίποτα. Αν τα καταφέρνετε σε μικροασκήσεις, συνηθίζετε και στα μεγάλα.

Ξεκαθαρίστε πως δεν θα λύσετε εσείς όλα τα προβλήματα της ανθρωπότητας, της κοινωνίας, του επαγγέλματος, της ομάδας σας, των πελατών σας, του εαυτού σας, μέσα σε μία... μέρα. Ηρεμήστε και κάντε αυτά που είστε αρμόδιος.

Ζήστε τη ζωή σας και μη βασανίζεστε με συμβουλές: «διαβάστε στο γραφείο, ακούστε μαγνητόφωνο στο δρόμο, γράψτε στο αεροπλάνο, κάντε υπνοπαιδεία, δουλέψτε λίγο στο σπίτι, βάλτε τα ρολόγια σας 5 λεπτά νωρίτερα».

Βάλτε προτεραιότητες! Δεν έχουν όλα την ίδια αξία και σημασία για σας! Αξιολογήστε ποια έχουν μεγαλύτερη σημασία και αξία για σας και κάντε το σπουδαιότερο. Ο κόσμος κυλά και χωρίς εμάς...

Παραιτηθείτε! Υπάρχουν υποχρεώσεις που αναλάβατε και ο νόμος προβλέπει, μεταξύ των άλλων, και την παραίτηση. Ελαττώνετε έτσι τα βάσανά σας και συγχρόνως βρίσκετε και χρόνο. Παραιτηθείτε... με σειρά σπουδαιότητας.

Πάρτε μια άδεια ολίγων ημερών και ξεκαθαρίστε κάποιες εκκρεμότητες που σας αγχώνουν και σας δένουν. Θα νιώσετε καλύτερα... Οι εκκρεμότητες συνήθως μας στενεύουν το χρόνο.

Συνήθως αυτοί που λένε ότι δεν έχουν χρόνο, ξοδεύουν άσκοπα το χρόνο σε δουλειές που δεν είναι της αρμοδιότητάς τους. Π.χ. πολλοί ασφαλιστές λένε τάχα ότι χάνουν χρόνο σε δημόσιες σχέσεις, διαφήμιση, ενημέρωση του κοινού κ.λπ., εργασίες που κάνουν κάποιοι άλλοι και πληρώνονται, ενώ ο ασφαλιστής πληρώνεται για να κάνει πωλήσεις.

Πείτε και μερικά όχι. Πείτε και τη φράση «δεν μπορώ» ή «δεν μπορώ τώρα, σήμερα»... Πείτε δεν έχω χρόνο για αργόσχολους, περαστικούς, ξαφνικές δουλειές, ξαφνικές επισκέψεις, ξαφνικά τηλέφωνα, ξαφνικές υποχρεώσεις... Μην προσθέσετε κι άλλες δουλειές σ' αυτές που έχετε...

Θυμηθείτε πως δεν έχουν αξία οι επιτυχίες σας, αν δεν μπορείτε να τις χαρείτε εσείς και οι γύρω σας. Δεν έχουν αξία τα λεφτά, αν δεν είστε ευτυχισμένος, δεν έχουν πολλή σημασία τα ασφάλιστρα ή οι απαιτήσεις, αν δεν μπορείτε να φάτε ήρεμοι, να κουβεντιάσετε με τη γυναίκα σας, με τα παιδιά σας, με τους φίλους σας, αν δεν μπορείτε να εκτιμήσετε πόσο όμορφη είναι η ζωή με τα τόσα καλά της, με τα όμορφα δάση, τις γαλάζιες θάλασσες, τα ηλιοβασιλέματά της, τα γέλια της, τις μέρες, τα χρόνια...

Αν πιστεύετε ότι αξίζετε, πάρτε έναν υπάλληλο να κάνει τις δουλειές του ποδαριού κι εσείς ασχοληθείτε με δουλειές του μυαλού. ΑΝ κάποιος άλλος κάνει τις μισές δουλειές, κερδίζετε χρόνο.

Γράψτε τι κάνατε χθες, προχθές, όλη την εβδομάδα και πηγαίνετε σ' έναν Manager μεγαλύτερό σας και συμβουλευθείτε τι δεν έπρεπε να κάνετε και χάσατε χρόνο.

Χρόνος υπάρχει, χαρείτε τον!

Ψυχική ελευθερία ή θάνατος!

Γράφει η ψυχολόγος, Δρ. **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**

Εκείνο που κάνει τους ανθρώπους να αισθάνονται πραγματικά καλά είναι η αίσθηση ότι ελέγχουν τη ζωή τους. Η αίσθηση του ελέγχου, σε αντίθεση με την απώλεια ελέγχου, μπορεί να κάνει έναν άνθρωπο να αντέξει και τις πιο δύσκολες δοκιμασίες, να επιβιώσει στις πιο δύσκολες συνθήκες και να έχει υπομονή και πίστη για ένα καλύτερο αύριο.

Αυτό που έχει δυσκολέψει τους περισσότερους ανθρώπους αυτή την εποχή της πανδημίας είναι η αίσθηση πως δεν έχουμε κανέναν έλεγχο πάνω στη ζωή μας, πάνω στην καθημερινότητά μας και στο μέλλον που περιμένουμε για μας και τα παιδιά μας. Εκεί που περιμένουμε να έχουν λυθεί όλα, εκεί που ακούμε πως έχουμε ξεπεράσει τον κίνδυνο, εκεί ακριβώς εμφανίζεται ένα νέο κύμα με νέους περιορισμούς, με νέες οικονομικές και κοινωνικές επιπτώσεις, με νέα μέτρα που δεν πείθουν για τη σωτηρία μας. Ναι, το εμβόλιο βοηθάει, αλλά εκεί που το περιμέναμε πώς και πώς ως τη μεγάλη σωτηρία, ακριβώς εκεί έρχεται η πληροφορία πως το εμβόλιο δεν μας καλύπτει όσο περιμέναμε για τις νέες μεταλλάξεις του ιού!

Διαπιστώνουμε πως το ρήμα περιμένω εμφανίζεται πολύ συχνά μπροστά μας! Και όσο το ρήμα περιμένω εγκαθίσταται σε κάθε μας πρόταση τόσο μεγαλύτερο είναι το άγχος που βιώνουμε και τόσο λιγότερο έλεγχο νιώθουμε πως έχουμε στα χέρια μας. Ακριβώς αυτή η αίσθηση ελέγχου είναι το εισιτήριο για να αισθανθούμε ελεύθεροι και να προσδώσουμε το νόημα που εμείς επιθυμούμε στην καθημερινότητά μας.

Οι άνθρωποι που επέζησαν στα στρατόπεδα συγκέντρωσης, σε ομηρίες, σε φυσικές καταστροφές δεν είναι μόνο οι τυχεροί, αλλά είναι εκείνοι που μπόρεσαν να βρουν το νόημα όσον καιρό χρειάστηκε να περιμένουν τον απεγκλωβισμό τους και τελικά την ελευθερία! Εκείνο που τους έκανε δυνατούς και ανθεκτικούς στις ψυχικές και σωματικές ταλαιπωρίες που βίωναν ήταν η αίσθηση της ελευθερίας που κουβαλούσαν μέσα τους, ανεξάρτητα από τους περιορισμούς που τους επιβάλλονταν.

Ένας επιζών του Β' Παγκοσμίου Πολέμου είχε πει «σώθηκα από ένα λουλούδι!».

«Ήμουν πίσω από έναν βράχο όταν ξαφνικά άρχισαν οι εναέριες επιθέσεις και θα είχα σκοτωθεί αν την προσοχή μου δεν τραβούσε ένα λουλούδι που είχε φυτρώσει στη βάση του βράχου. Αναρωτήθηκα για μια στιγμή αν θα έπρεπε να τρέξω να σωθώ ή να καθίσω να απολαύσω αυτό το λουλούδι ως μια ύστατη στιγμή χαράς προτού πεθάνω. Θυμάμαι να σκέφτομαι "έχω την επιλογή. Μπορώ να πεθάνω τρέχοντας βουτηγμένος στον τρόμο ή να πεθάνω απολαμβάνοντας τη μαγεία της φύσης". Επέλεξα το δεύτερο και σώθηκα! Όλοι οι σύντροφοί μου έπεσαν νεκροί τρέχοντας να σωθούν!».

Όσο οξύμωρο και να ακούγεται, έχουμε πάντοτε επιλογές! Όσο το μυαλό μας λειτουργεί και δεν υποφέρουμε από κάποια εκφυλιστική ασθένεια του εγκεφάλου όπως η άνοια ή το Αλτσχάιμερ, έχουμε επιλογές. Αυτή την εσωτερική αίσθηση ελευθερίας πρέπει να διατηρήσουμε ζωντανή για να αντεπεξέλθουμε στις δύσκολες εποχές στις οποίες μας επιβάλλονται όρια και κανόνες που δεν επιθυμούμε.

Πώς μπορούμε λοιπόν να διατηρήσουμε αυτή την εσωτερική αίσθηση ελευθερίας;

Κάθε φορά που τολμάμε κάτι καινούργιο, χωρίς οπωσδήποτε να προσδοκούμε την τελειότητα, δίνουμε τροφή στην εσωτερική μας ελευθερία.

Κάθε φορά που επιτρέπουμε στον εαυτό μας να μην ακολουθήσει τα στερεότυπα και να επιλέξει κάτι που τον εκφράζει, ακόμη και αν είναι κόντρα στις παραδόσεις με τις οποίες μεγαλώσαμε, δίνουμε τροφή στην εσωτερική μας ελευθερία.

Κάθε φορά που σκεφτόμαστε έξω από το κουτί, κάθε φορά που δεν αναζητούμε το προφανές, δίνουμε τροφή στην εσωτερική μας ελευθερία.

Κάθε φορά που δίνουμε στον εαυτό μας το δικαίωμα να αλλάξει πορεία, δίνουμε τροφή στην εσωτερική μας ελευθερία.

Κάθε φορά που επιλέγουμε να δώσουμε μια δεύτερη ευκαιρία, δίνουμε τροφή στην εσωτερική μας ελευθερία.

Κάθε φορά που δίνουμε προτεραιότητα στις δικές μας ανάγκες και όχι στο τι θα έπρεπε να κάνουμε για να αρέσουμε στους άλλους, δίνουμε τροφή στην εσωτερική μας ελευθερία.

Κάθε φορά που σεβόμαστε τον εαυτό μας και δεν τον τραβάμε σαν λάστιχο για να ταιριάξει σε πράγματα που άλλοι επέλεξαν για μας, δίνουμε τροφή στην εσωτερική μας ελευθερία.

Κάθε φορά που δεχόμαστε την προσωρινότητά μας σε αυτή τη ζωή και δεν προσπαθούμε να ελέγξουμε το μέλλον, δίνουμε τροφή στην εσωτερική μας ελευθερία.

Κάθε φορά που αναγνωρίζουμε την αξία της στιγμής και δεν επιζητούμε το μόνιμο, δίνουμε τροφή στην εσωτερική μας ελευθερία.

Κάθε φορά που αισθανόμαστε φίλοι με τον εαυτό μας και όχι αντίπαλοι, δίνουμε τροφή στην εσωτερική μας ελευθερία.

Η λίστα είναι μεγάλη. Υπάρχουν χιλιάδες τρόποι για να νιώσουμε ελεύθεροι και είναι απαραίτητο να αναζητήσουμε αυτούς τους τρόπους γιατί μόνο έτσι θα μπορέσουμε να νοηματοδοτήσουμε τη δύσκολη καθημερινότητά μας και να βγούμε νικητές.

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ

Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ Ψυχολογίας και συγγραφέας. Εργάζεται ως ψυχοθεραπεύτρια βοηθώντας άτομα και ομάδες να παραμείνουν ψυχικά υγιείς και να νοηματοδοτήσουν τη ζωή τους. Το ημερολόγιο «Μέρες Ελευθερίας 2022» με κείμενά της κυκλοφορεί από τις εκδόσεις Πατάκη, με την εικονογράφιση της Έφης Λαδά.

Πώς να περάσω καλύτερα αυτά τα Χριστούγεννα

Γράφει ο **ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ** - ψυχολόγος/MSc αθλητικός ψυχολόγος

Η περίοδος των εορτών έφθασε. Λαμπιόνια, δέντρα, στολισμοί, ψώνια, επισκέψεις και πολλοί ακόμα συνειρμοί έρχονται στο μυαλό μας. Και εδώ υπάρχει το παράδοξο: Σε μεγάλο βαθμό έχουμε κοινές προσδοκίες, ενώ είμαστε πολύ διαφορετικοί άνθρωποι. Με διαφορετικές συνθήκες ζωής και διαφορετικές ψυχολογικές συνθήκες. Και όμως, χτίζουμε και επιβάλλουμε τις ίδιες προσδοκίες στον εαυτό μας, ίσως επειδή έτσι μάθαμε. Ένα ακόμα από τα μεγάλα «πρέπει» που τρυπώσανε στο πετσί μας μεγαλώνοντας. Πρέπει να περάσω καλά τις γιορτές, πρέπει να διασκεδάσω με φίλους, πρέπει να μην είμαι μόνος/η, πρέπει να νιώθω ευτυχισμένος. (Μερικά από τα άλλα πρέπει που καταδυναστεύουν τις ζωές μας είναι: Πρέπει να παντρευτείς, πρέπει να κάνεις παιδιά, πρέπει να είσαι επιτυχημένος - ό,τι και αν εννοούμε με αυτό.)

Αυτή η ομογενοποίηση των προσδοκιών καταλήγει να είναι πηγή στρες και δυσφορικών συναισθημάτων για πολλούς και περισσότερο για όσους δεν εμπίπτουν στη νόρμα. Έτσι, αγχωνόμαστε να ψωνίσουμε, να φτιαχτούμε, να κανονίσουμε κοινωνικές εξόδους και διασκεδάσεις, επειδή έτσι είθισται. Όπως οι έμποροι κάνουν το μεγαλύτερο τζίρο της χρονιάς τα Χριστούγεννα, έτσι και εμείς θεωρούμε πως οφείλουμε να βιώσουμε μαζεμένα την ευτυχία της χρονιάς μέσα σε αυτές τις λίγες ημέρες. Η χαρά, η δημιουργικότητα και η ζεστασιά μπορούν να βιωθούν μια χαρά και τις υπόλοιπες τριακόσιες εξήντα μέρες του χρόνου!

Μήπως είναι χρήσιμο να έχουμε λίγο περισσότερο ως κριτήριο το πώς μας ταιριάζει και πώς προτιμάμε και λίγο λιγότερο το πώς είθισται; Έντονα ή ήρεμα, κοινωνικά ή πιο μοναχικά; Δεν υπάρχει σωστό και λάθος. Μπορούμε να επιλέξουμε αυτό που μας ταιριάζει. Για κάποιους η ηρεμία είναι αυτή που φορτίζει τις μπαταρίες τους και για άλλους η βαβούρα και η έντονη κοινωνική ζωή. Μέσα στην περίοδο των εορτών ας επιτρέψουμε στον εαυτό μας να ζήσει και με τον τρόπο που ταιριάζει στο χαρακτήρα μας.

Δεν «πρέπει» σώνει και καλά να περάσω τέλεια. Το να πιστεύω πως θα είμαι δυστυχισμένος αν δεν περάσω τέλεια στις γιορτές είναι ψυχαναγκασμός! Ας μην εστιάζω στο αποτέλεσμα, αλλά στη διαδικασία, και ας μένω περισσότερο στο εδώ και τώρα. Τώρα βλέπω την οικογένειά μου, τώρα περπατάω στο κέντρο της πόλης, τώρα επισκέπτομαι ένα μουσείο. Δεν είναι απαραίτητο να βιώνω την υπέρτατη ευτυχία, δεν ζω σε διαφημιστικό σποτ! Η ζωή μου είναι όμορφη και πλήρης ακόμα και όταν δεν είναι τέλεια.

Ας κάνω μία λίστα με πράγματα που με ενδιαφέρουν και μπορώ να κάνω τις μέρες που δεν εργάζομαι. Μια θεατρική παράσταση, επίσκεψη σε κάποιο μουσείο, παρακολούθηση μιας ομιλίας, συμμετοχή σε κάποια εθελοντική δράση είναι δραστηριότητες που ακόμα και αν περνάω μοναχικά τις γιορτές θα δώσουν χρώμα και θα με φέρουν σε επαφή με την ανθρώπινη ζεστασιά.

Βάζω για λίγο τις υπόλοιπες έννοιες μου στην άκρη. Οι έννοιες μου δεν θα με εγκαταλείψουν, ας μην ανησυχώ. Όμως μπορώ να τους δώσω ένα ραντεβού σε λίγες μέρες από τώρα. Και μέχρι τότε ας αφιερώσω πιο ποιοτικά τον ελεύθερο χρόνο μου στα αγαπημένα μου πρόσωπα γιατί αυτά είναι που γεμίζουν τις στιγμές και τις καρδιές μας. Καλά τα φωτάκια και τα φαγητά, αλλά σαν τις αγκαλιές με τους αγαπημένους μας δεν έχει!

ΒΑΓΓΕΛΗΣ Κ. ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ

Ο Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Στη συνέχεια σπούδασε Ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε τις μεταπτυχιακές του 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 ως 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.

Πώς αντιμετωπίζουμε τους δύσκολους πελάτες

Οι άριστοι επαγγελματίες όχι μόνο θα ευημερήσουν, αλλά και θα μεγαλουργήσουν

Γράφει ο **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ**

Οι άνθρωποι των πωλήσεων τακτικά συναντούν μια κατηγορία υποψηφίων πελατών που τους ονομάζουν «δύσκολους» πελάτες.

Αυτή η κατηγορία για ορισμένους συμβούλους Πωλήσεων αποτελεί μια πρόκληση, διότι όταν όλοι τους λένε ότι «είναι πολύ δύσκολο να τον κανείς πελάτη», αυτοί θεωρούν τον εαυτό τους τόσο καλό που είναι αποφασισμένοι να αποδείξουν ότι αυτό είναι λάθος.

Αλλά τι σημαίνει «δύσκολος» πελάτης;

Ένα άτομο που δεν μπορεί κανείς να συνεννοηθεί πολύ εύκολα, συνήθως είναι ιδιαίτερα απαιτητικό στις σχέσεις με τους άλλους ή είναι πολύ κλειστός και δεν δείχνει τα αισθήματά του.

Μπορεί να είναι πεισματάρης και να μην αλλάζει γνώμη εύκολα.

Όταν μάθεις όμως πώς μπορείς να τον διαχειριστείς στην επικοινωνία και συνεννοηθείς μαζί του, τότε όλα «είναι εντάξει».

Αυτή η κατηγορία έχει τα ίδια προβλήματα όπως και άλλοι στην καθημερινή μας πωλησιακή δράση.

Πιστεύω ότι πρέπει να προσπαθούμε να καταλαβαίνουμε τα κίνητρα των πελατών.

Έτσι θα καταλάβουμε και θα διερωτηθούμε γιατί ένας πελάτης φαίνεται ότι είναι δύσκολος;

Μήπως επειδή έχει υπερβολικές απαιτήσεις από τους συμβούλους Πωλήσεών του;

Μήπως τον θεωρούμε δύσκολο, επειδή δεν κάνει εύκολη τη ζωή στον πωλητή;

Η απάντηση είναι ότι «δεν υπάρχει κανένας λόγος για να τους κάνει τη ζωή εύκολη».

Μπορεί να είναι δύσκολος με την έννοια ότι είναι πολύ σκληρός στους ανθρώπους των πωλήσεων, να είναι ιδιαίτερα πιεστικός, να κάνει συχνά παράπονα ή είναι σαρκαστικός.

Αυτές είναι συνήθεις αδυναμίες μερικών ανθρώπων.

Επίσης, μερικές φορές παίζει το ρόλο «κερδίζω - χάνεις». Γίνεται πολύ έντονος εάν καταλάβει ότι εμφανίζεστε στο ρόλο ενός αντιπάλου και θέλετε να πάρετε τη νίκη.

Ο καθορισμός εξ αρχής του σκοπού της συνάντησής σας, η μεθοδική προσπάθειά σας να εντοπίσετε τις ανάγκες ή επιθυμίες του, καθώς και τον τρόπο της λύσης αυτών θα αλλάξουν το κλίμα και θα τον οδηγήσουν να αγοράσει το προϊόν ή την υπηρεσία σας.

Μπορεί να παραμείνει ένας κουραστικός πελάτης στη συνεργασία σας, αλλά αυτό συμβαίνει και με τον πολύ εύκολο πελάτη, που δεν ξέρει ποτέ τι θέλει και πότε το θέλει.

Άλλωστε, εάν η πώληση ήταν μια εύκολη υπόθεση, θα μπορούσε οποιοσδήποτε να εργάζεται στις πωλήσεις. Δύσκολο να τα έχουμε όλα δικά μας.

Αξίζει να αναλύσουμε τον «δύσκολο» πελάτη:

- Κάποιος που δεν θέλει να αγοράσει από εσάς
- Κάποιος που θέλει να αγοράσει, αλλά με τους όρους που αυτός θέτει και, φυσικά, είναι δύσκολο να τους εκπληρώσετε
- Κάποιος με πολύ δύσκολες ή αυστηρές απαιτήσεις
- Κάποιος που έχει πολύ καλή συνεργασία με τον σημερινό σύμβουλο Πωλήσεων
- Κάποιος που αρνείται να αγοράσει διότι η τιμή δεν είναι ανταγωνιστική
- Ο πελάτης να είναι προκατειλημμένος
- Κάποιος που είναι αδρανής
- Κάποιος που θέλει να επιβάλει δύσκολους όρους.

Ο δύσκολος πελάτης είναι μια πρόκληση

Η ικανοποίηση που αισθάνεται ο πωλητής με αυτήν την πώληση είναι πολύ μεγαλύτερη από τις άλλες πωλήσεις.

Η διατήρηση των «δύσκολων» όταν γίνουν πελάτες είναι ευκολότερη.

Ας δούμε πώς πρέπει να δουλέψουμε με αυτόν:

- Πρέπει να καταλάβει ότι είστε από τους ανθρώπους που δεν εγκαταλείπουν τον αγώνα.
- Η συστηματική επαφή μαζί του θα σας δώσει τη δυνατότητα να τον γνωρίσετε καλά.
- Προσπαθήστε να τον βγάλετε εκτός χώρου εργασίας (τη ζώνη ασφαλείας του) με ένα γεύμα εργασίας.
- Τέλος, δημιουργήστε εμπιστοσύνη και βρείτε μια ευκαιρία για να επιβεβαιώσετε την ποιότητα των προϊόντων ή υπηρεσιών σας, καθώς και το είδος της εξυπηρέτησης που μπορείτε να του προσφέρετε.

Αξίζει να ξανατονίσουμε ότι οι επαγγελματίες σύμβουλοι Πωλήσεων ξέρουν και μπορούν να αποκτούν δύσκολους πελάτες όπως και σε υψηλότερη τιμή από τον ανταγωνιστή τους, Έτσι διακρίνονται και ξεχωρίζουν!

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ

Απόφοιτος Σχολής Ικάρων Ιπτάμενος, πιλότος μαχητικών αεροσκαφών, Σχολή Εκπαιδευτών και Επικοινωνίας, Σχολή Πολέμου, Διεύθυνση Σπουδών Σχολής Ικάρων.

Αποστρατεύτηκε με το βαθμό του Σμήναρχου (Ι). Ισόβιο Μέλος της Αεροπορικής Ακαδημίας Ελλάδος.

Ξεκίνησε την καριέρα στον ασφαλιστικό χώρο από την INTERAMERICAN.

Το 1988 διευθυντής Υποκ/ματος στην AGF KOSMOS.

Το 1990-1995 διευθυντής Πωλήσεων και το 1995-99 εμπορικός διευθυντής της ίδιας εταιρείας.

Το 1999-2014 εμπορικός διευθυντής στην ALLIANZ Ελλάδος.

Το 2015-2018 διευθυντής της BATRIS INSURANCE.

Σεμινάρια Marketing και Πωλήσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Συστήματα Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Πωλήσεων Ασφαλειών Ζωής στη Metropolitan & New York Life USA. Μέλος της ΕΕΔΕ και του ΕΙΜ (Ελληνικό Ινστιτούτο Marketing).

Συμμετοχή ως ομιλητής σε συνέδρια στην Ελλάδα και την Κύπρο. Σύμβουλος Ανάπτυξης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και Πρακτόρων.

Πώς θα βελτιώσετε τις πωλήσεις σας στα προϊόντα Unit Linked και πώς θα ξαναενδιαφερθείτε γι' αυτά!

Του **ΚΩΣΤΑ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ**

Μπορεί το τελευταίο χρονικό διάστημα να γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη η πώληση προϊόντων Unit Linked, όπως δείχνουν τα στοιχεία της ΕΑΕΕ (38,7% στο α' εξάμηνο 2021), όμως δεν υπάρχει η θεαματική αύξηση που τόσο επιθυμούν οι ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά ταυτοχρόνως και οι πελάτες, οι οποίοι ψάχνουν να βρουν πιο αποτελεσματικούς τρόπους διαχείρισης των διαθέσιμων χρημάτων τους και αποδοτικότερη επένδυσή τους.

Σίγουρα μια καλή διέξοδος αυτή τη στιγμή είναι τα προϊόντα Unit Linked και τα Αμοιβαία Κεφάλαια. Οι πωλήσεις τους όμως δεν ακολουθούν τους αναμενόμενους ρυθμούς!

Για την ιστορία ας δούμε ενδεικτικά κάποιες από τις γνωστές εταιρείες της αγοράς που διαθέτουν και προωθούν προϊόντα Unit Linked και κάποιες που ακόμα δεν διαθέτουν ή δεν πρόκειται ποτέ να διαθέσουν.

Κάποιες απ' αυτές δεν διαθέτουν προϊόντα Unit Linked, ενώ θα μπορούσαν επειδή διαθέτουν την ανάλογη άδεια,

ΔΙΑΘΕΤΟΥΝ	ΔΕΝ ΔΙΑΘΕΤΟΥΝ
Εθνική	ERGO *
Interamerican	Intersalonica
NN	Μινέττα
Eurolife	NP Ασφαλιστική
Allianz	Υδρόγειος
Generali	Interasco
Groupama	Euroins

όπως παραδείγματος χάριν η ERGO, η οποία έχει δηλώσει ότι προτίθεται να κυκλοφορήσει τέτοια προϊόντα, αλλά μέχρι στιγμής δεν το έχει πράξει. Κάποιες απ' αυτές που ήδη διαθέτουν τέτοιου τύπου προϊόντα δεν έχουν ολοκληρώσει ακόμα τα πιο σύγχρονα προγράμματά τους και, τέλος, κάποιες ακόμα είμαι σε θέση να γνωρίζω ότι θα ενδιαφερόντουσαν να προχωρήσουν σε κυκλοφορία προϊόντων Unit Linked, αλλά ακόμα δεν έχουν προβεί σε επίσημες ανακοινώσεις.

Ταυτόχρονα, είναι γεγονός ότι υπάρχουν αρκετοί (έως πολλοί) ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές (παλαιοί και νέοι) οι οποίοι δεν αισθάνονται και πολύ άνετα με την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων επενδυτικού χαρακτήρα (Unit Linked και Single Premium). Κάποιοι απ' αυτούς είναι και ιδιαιτέρως έμπειροι! Στα μαθήματά μου έχω συναντήσει αρκετούς από αυτούς!

Για κάποιους λόγους διστάζουν να εμπλακούν στην πώληση επενδυτικών προϊόντων συνδεδεμένων με ασφάλιση. Ίσως λόγω των κυμαινομένων και όχι σταθερών και συμφωνημένων αποδόσεών τους, ίσως λόγω του ότι δεν έχουν τις απαιτούμενες γνώσεις για να τα υποστηρίξουν, ίσως γιατί καταλαβαίνουν ότι δεν έχουν πλήρη ενημέρωση γι' αυτά από τις εταιρείες τους. Πάντως το αποτέλεσμα είναι ότι δεν τα προωθούν όπως θα μπορούσαν και δεν δίνουν στους πελάτες τους τις διεξόδους που έχουν ανάγκη για την αποδοτικότερη χρήση των διαθέσιμων κεφαλαίων τους!

Τι τους λείπει και δεν προωθούν αυτά τα προϊόντα όπως θα έπρεπε;

Η απάντηση είναι εύκολη! Φυσικά στην πλειονότητά τους λείπει η ανάλογη συστηματική εκπαίδευση, που θα τους κάνει κατ' αρχάς να εμπιστευτούν πλήρως και οι ίδιοι τα προϊόντα τα οποία καλούνται να πουλήσουν!

Τι γνωρίζουν στ' αλήθεια σχετικά με τα προϊόντα Unit Linked που προωθούν, αλλά και για τις επενδύσεις στο σύνολό τους και πώς αυτές μπορούν να γίνουν περισσότερο αποτελεσματικές μέσω ασφαλιστικών προϊόντων;

Αποδεδειγμένα, πολύ λίγα πράγματα!

Ας δούμε κατ' αρχάς τι γνωρίζουν:

• Αυτό που κατά κύριο λόγο μαθαίνουν (κατά το μάλλον ή ήττον) είναι το προϊόν που ο καθένας τους πουλάει, ανάλογα με την εταιρεία που συνεργάζεται. Έχουν λάβει την ενημέρωση/εκπαίδευση της εταιρείας κατά την παρουσίαση του προϊόντος. Και κάπου εκεί τελειώνει η πλημμελής ενημέρωσή τους!

Ας δούμε τώρα και τι ΔΕΝ γνωρίζουν:

• Όπως δείχνουν και τα αποτελέσματα των εξετάσεων πιστοποίησης γνώσεων της Τραπέζης της Ελλάδος, στα επενδυτικά προϊόντα βασιζόμενα σε ασφάλιση, το ποσοστό αποτυχίας είναι εξαιρετικά υψηλό και κυμαίνεται γύρω στο 70% (σε ετήσια βάση)! Άρα συνολικά υπάρχει σημαντικό κενό κάλυψης υποχρεωτικών επενδυτικών γνώσεων.

• Στο σύνολο της αγοράς ΔΕΝ υπάρχουν προγράμματα επαναπιστοποίησης (άρα ανανέωσης γνώσεων) σε επενδυτικά προϊόντα βασιζόμενα σε ασφάλιση Unit Linked, με εξαίρεση μία και μοναδική εταιρεία (MetLife).

• Σχεδόν καμία εταιρεία, αλλά ούτε καν ο επίσημος εκπαιδευτικός φορέας της αγοράς (ΕΙΑΣ), ΔΕΝ διεξάγουν προγράμματα ανάπτυξης των απαιτούμενων υποστηρικτικών χρηματοοικονομικών και επενδυτικών γνώσεων των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, προκειμένου να εκσυγχρονίζουν τις γνώσεις τους, να τις προσαρμόζουν στα σύγχρονα χρηματοοικονομικά δεδομένα και τις σύγχρονες εποπτικές (ΤτΕ) και νομοθετικές απαιτήσεις.

• Τα ενημερωτικά έντυπα των εταιρειών που αφορούν τα προϊόντα Unit Linked, εκτός των προηγούμενων αποδόσεων και των προβλέψεων, μεταξύ άλλων περιέχουν πληροφορίες, στοιχεία και μεγέθη σχετικά με τους χρηματιστηριακούς δείκτες (όπως ο Γ.Δ. ΧΑΑ, FTSE 25, FTSE Mid Cap κ.ά.), τις αποδόσεις των ομολόγων, τα μακροοικονομικά στοιχεία (όπως ετήσια μεταβολή του ΑΕΠ, τον πληθωρισμό, την ανεργία, το ισοζύγιο του Προϋπολογισμού, το χρέος/ΑΕΠ κ.ά.), τα επιτόκια, στοιχεία διεθνών μετοχικών αγορών και άλλα, που χωρίς εξειδικευμένη εκπαίδευση και ενημέρωση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών παραμένουν άχρηστες πληροφορίες, επειδή δεν είναι εύκολο να ερμηνευτούν, να συσχετιστούν με τα

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

	Παραγωγή ασφαλίστρων (€)	2021 α΄ εξάμηνο		2020 α΄ εξάμηνο	
Ατομικές ασφαλίσεις	Ζωής	287.405.095	27,3%	256.667.534	30,2%
	Υγείας – Ατυχημάτων – Ασθενειών	357.623.417	34,0%	333.455.061	39,2%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	406.829.457	38,7%	260.713.125	30,6%
	Σύνολο	1.051.857.969	100%	850.835.721	100%
Ομαδικές ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	27.197.710	8,6%	27.434.116	9,2%
	Εργαζομένων (ζωής-υγείας-ατυχημάτων)	127.966.475	40,5%	119.879.366	40,3%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	161.046.854	50,9%	150.359.963	50,5%
	Σύνολο	316.211.039	100%	297.673.445	100%
	Γενικό Σύνολο	**1.368.069.008**		**1.148.509.166**	

ΠΗΓΗ Πίνακας έρευνας στατιστικών στοιχείων ασφαλίσεων ζωής α΄ εξάμηνο 2021, ΕΑΕΕ

αποτελέσματα και να επεξηγηθούν πλήρως στους πελάτες και πάνω απ' όλα να συνδεθούν με τις αποδόσεις των προϊόντων Unit Linked και τις επενδυτικές προοπτικές τους! Παρ' όλα αυτά, όλες αυτές οι πληροφορίες είναι εξαιρετικά χρήσιμες για τους πελάτες, επειδή τους βοηθούν να πάρουν τις ορθές επενδυτικές/ασφαλιστικές αποφάσεις!

Αν οι ίδιοι οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές δεν μπορούν να κατανοήσουν σε βάθος όλα αυτά τα στοιχεία και τα δεδομένα (άρα και να σιγουρευτούν οι ίδιοι για τα διαθέσιμα προϊόντα), τότε πώς μπορούμε να ελπίζουμε ότι θα μπορέσουν να εξηγήσουν σε βάθος τα προϊόντα στους πελάτες τους, όπως απαιτούν η νομοθεσία και η εποπτεία;

• Γνωρίζουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μας τις επιπτώσεις των μεταβολών των ισοτιμιών και των επιτοκίων στα επενδυτικά προϊόντα που διαθέτουν; Μπορούν να συνδέσουν τις διακυμάνσεις τους που προκαλούν αυτές οι μεταβολές με τα προϊόντα Unit Linked που διαθέτουν;

• Γνωρίζουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μας τις επιπτώσεις των μεταβολών των βασικών χρηματοοικονομικών δεικτών (όπως ο πληθωρισμός και οι ισοτιμίες) στα μακροοικονομικά μεγέθη και κατ' επέκταση στις τιμές και τις αποδόσεις των προϊόντων που διαθέτουν;

• Γνωρίζουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μας τι μεταβάλλει (και προς ποια κατεύθυνση) τους χρηματιστηριακούς δείκτες, ποιες επιπτώσεις υπάρχουν από τις μεταβολές αυτές και σε ποια επενδυτικά εργαλεία βρίσκονται ασφαλέστερα καταφύγια σε περιπτώσεις κρίσεων;

Η γνώση όλων αυτών των δεδομένων μπορεί αφενός μεν να βελτιώσει τα παραγωγικά αποτελέσματά τους και αφετέρου δε να καλύψει πλήρως και τις νομοθετικές και εποπτικές υποχρεώσεις των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Ζητήστε να εκπαιδευτείτε στα σύγχρονα δεδομένα επειγόντως!

Ψάξτε να βρείτε τις απαντήσεις που χρειάζεστε για να γίνετε περισσότερο αποτελεσματικοί στις πωλήσεις σας και να ακολουθήσετε τους ρυθμούς που επιβάλλει η εποχή μας!

Ένα χρήσιμο εργαλείο για αρχική κάλυψη αυτών των βασικών γνώσεων είναι το βιβλίο μου «Επενδύσεις και Ασφάλιση», εκδόσεις Σπύρου 2021, το οποίο, σε συνδυασμό με τη συμπλήρωση των γνώσεών σας με επιπλέον εκπαίδευση στα αντίστοιχα θέματα από εξειδικευμένους και έμπειρους σε αυτό το αντικείμενο εκπαιδευτές ή/και μέσω πανεπιστημιακών προγραμμάτων (ΕΚΠΑ, ΠΑΠΕΙ κ.ά.), θα σας δώσει την κατάλληλη υποδομή γνώσεων, μιας και πολλές εταιρείες, αλλά και ο επίσημος εκπαιδευτικός φορέας της αγοράς δεν παρέχουν αυτές τις απαιτούμενες και αναγκαίες συμπληρωματικές γνώσεις! ΝΑΙ

ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ

Είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής ασφαλιστικών γνωστικών αντικειμένων, με εξειδίκευση στα επενδυτικά προϊόντα κυμαινόμενης απόδοσης συνδεόμενα με ασφαλίσεις (Unit Linked, Single Premium και υβριδικά) και στην ανάλυση αντικειμένων που αφορούν το management δικτύων πωλήσεων και στην ανάλυση των ασφαλιστικών προϊόντων, για να επιτευχθεί καλύτερη επικοινωνία με τους πελάτες. Έχει πολυετή εκπαιδευτική εμπειρία. Έχει γράψει το βιβλίο «Επενδύσεις και Ασφάλιση» για τις πιστοποιήσεις της ΤτΕ στα επενδυτικά προϊόντα Unit Linked.

Συνεργάζεται ως ειδικός επιστήμων για ερευνητικούς και διδακτικούς σκοπούς με το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ) και διδάσκει στο MBA Τραπεζικής και Ασφαλιστικής Διοίκησης, καθώς και σε άλλα μεταπτυχιακά προγράμματα του ΕΚΠΑ. Επιπλέον συνεργάζεται και διδάσκει στο ΕΙΑΣ και στο ΕΤΙ (Τραπεζικό Ινστιτούτο), καθώς και σε άλλους εκπαιδευτικούς φορείς.

Έχει κάνει σπουδές οικονομικής κατεύθυνσης (CMA-West London University) και μεταπτυχιακές σπουδές στα ασφαλιστικά (CII). Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις εκπαίδευσης, σε μερικές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες και τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά. Έχει μεταφράσει, προσαρμόσει στα ελληνικά δεδομένα και διδάξει τα προγράμματα Field Management Development Program (FMDP) της LIMRA-USA και International Certificate for Financial Advisors (ICFA) του CII-UK. Μιλάει άριστα αγγλικά και έχει διδάξει στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Εκπαιδεύει ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές (και υποψήφιους) όλων των βαθμίδων, προκειμένου να αποκτήσουν ή να εδραιώσουν τις απαιτούμενες από την εποπτεία (ΤτΕ) και από τη νέα νομοθεσία (IDD & Solvency II) υποχρεωτικές ασφαλιστικές, τεχνικές και χρηματοοικονομικές γνώσεις και τελικά να τους βοηθήσει να βελτιώσουν τη διατηρησιμότητα των πελατών τους ή/και την αποτελεσματικότητά τους στο κλείσιμο της πώλησης.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
15233 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 131 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.
...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 3 εκ. πελάτες, 6,9€ δις κύκλο εργασιών, 1,9€ δις ίδια κεφάλαια και 74€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.
Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.
Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.
Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**

Ο Άγιος Βασίλης, το Πνεύμα των Χριστουγέννων και οι ασφαλιστές

Γράφει ο **ΑΝΤΩΝΗΣ ΔΟΥΝΔΟΥΛΑΚΗΣ**

Τις τελευταίες δεκαετίες παρατηρούμε ότι στο βωμό της παγκοσμιοποίησης ελλοχεύει ο κίνδυνος να λησμονούμε ή έστω να παραβλέπουμε την πολιτισμική μας ταυτότητα και παράδοση. Είναι θλιβερό το γεγονός ότι οι νέες γενιές γαλουχούνται στην εποχή μας με λάθος πρότυπα και στην προσπάθεια να ακολουθήσουμε και να μιμηθούμε τους άλλους, ξεχνούμε την ταυτότητά μας. Τα Χριστούγεννα, ως γνωστόν, τιμάται η Γέννηση του Χριστού στον κόσμο. Στα παραδοσιακά Κάλαντα που τραγουδούν τα παιδιά από πόρτα σε πόρτα -και είναι σημαντικό να τα ενθαρρύνουμε να μη λησμονούν τη συγκεκριμένη παράδοση- σημειώνεται: «Άναρχος, αρχήν λαμβάνει και σαρκούται ο Θεός, ο Αγέννητος γεννάται εις την φάτνη ταπεινός» (Κάλαντα Δωδεκανήσου). Είναι λοιπόν μια περίοδος που γιορτάζουν, με τον έναν ή τον άλλον τρόπο, όλοι σχεδόν οι χριστιανοί. Μερικοί τα εκλαμβάνουν ως θρησκευτική εορτή, ενώ κάποιοι άλλοι ως μία περίοδο αργίας και ανάπαυλας, εθιμοτυπικής συνάντησης με τους συγγενείς και φίλους.

Συγκρίνοντας το χθες με το σήμερα, ως προς τον εορτασμό των Χριστουγέννων, διαπιστώνουμε ότι τα παλαιά ήθη και οι τοπικές παραδόσεις (Κάλαντα, χριστόψωμο, βασιλόπιτα, ποδαρικό, σπάσιμο ροδιού κ.ά.) των ημερών σταδιακά υποχωρούν και τη θέση τους καταλαμβάνουν ξενόφερτα έθιμα.

Στην Ελλάδα η παράδοση (λόγω των ναυτικών, της θαλάσσιας δύναμης) ήθελε τις γιορτινές ημέρες των Χριστουγέννων να στολίζεται καράβι, το οποίο συμβολίζει τη νέα πλεύση του ανθρώπου στη ζωή, την προσμονή των παιδιών των ναυτικών, για αντάμωση με τους συγγενείς τους, αλλά και τη δική τους αγάπη για τη θάλασσα.Το έθιμο λοιπόν με το καραβάκι άντεξε σε βάθος χρόνου.

Μολονότι στην αρχαιότητα στόλιζαν αειθαλή δέντρα, με αναμμένα κεράκια στις 25 Δεκεμβρίου (εορτή «θεού» Ηλίου), το έθιμο υποχώρησε στην πορεία των αιώνων και επανήλθε από δυτικές επιρροές περί το 1833, όταν στα ανάκτορα του βασιλιά Όθωνα, στο Ναύπλιο, στολίστηκε το πρώτο έλατο. Έτσι σταδιακά άρχισε να υιοθετείται αυτό το έθιμο και, από το 1950 και εξής, κατέκτησε τον κόσμο.

Στο πλαίσιο της υιοθέτησης δυτικότροπων πρακτικών για τον εορτασμό του «Δωδεκαημέρου», προκρίθηκαν και καθιερώθηκαν, μεταξύ άλλων, ήθη και έθιμα που συνδέθηκαν με την εορτή του Μεγάλου Βασιλείου την 1η Ιανουαρίου τα οποία αλλοίωσαν τη μορφή και την πραγματική εικόνα του ιεράρχη. Και δυστυχώς λίγοι είναι εκείνοι που γνωρίζουν σήμερα το βίο, την πολυεπίπεδη προσφορά και το σημαντικό κοινωνικό και φιλανθρωπικό έργο που άφησε ο Μέγας Βασίλειος, ως παρακαταθήκη στην ανθρωπότητα.

Ο πανεπιστήμων, για την εποχή του, Άγιος Βασίλειος, επίσκοπος Καισάρειας της Καππαδοκίας, γεννήθηκε το 330 μ.Χ. (σημερινό Kayseri της Τουρκίας.) Δεν καταγόταν από τη Λαπωνία, ούτε είχε σχέση με δώρα, με χιόνια και έλκηθρα όπως λανθασμένα έχει επικρατήσει σήμερα στη συνείδηση του κόσμου. Αντίθετα, αυτά που κρατάει στα χέρια του είναι «χαρτί και καλαμάρι», ως πολυγραφής συγγραφέας, και όχι χρήματα. Πέθανε μεσήλικας, συνεπώς δεν δικαιώνεται η απεικόνισή του ως ασπρογένη, κατά τα πρότυπα που ξέρουμε σήμερα.

Η αγάπη του ιερού πατρός προς τον συνάνθρωπο, η απαράμιλλη φιλανθρωπία και η κοινωνική του δράση αποτελούν υπόδειγμα ακόμη και στις μέρες μας. Ο Άγιος Βασίλειος ίδρυσε τον 4ο αιώνα τη «Βασιλειάδα», ένα πρότυπο κοινωνικό και φιλανθρωπικό σύστημα με ιδρύματα όπως νοσοκομείο, ορφανοτροφείο, γηροκομείο και ξενώνας για τη φροντίδα και την ιατρική περίθαλψη των φτωχών αρρώστων και ξένων, που αποτέλεσε παράδειγμα προς μίμηση. Τα ιδρύματα πρόσφεραν δωρεάν τις υπηρεσίες τους σε όποιον τις είχε ανάγκη. Το προσωπικό αποτελούσαν εθελοντές που πρόσφεραν την εργασία για το καλό του κοινωνικού συνόλου. Ο ίδιος έδινε πρώτος το παράδειγμα της

προσφοράς και πρότρεπε τους πλουσίους να διαχειρίζονται σωστά τον πλούτο τους και να διαθέτουν μέρος αυτού για τους αναξιοπαθούντες συνανθρώπους. Ενδεικτικός είναι ο λόγος του Μεγάλου Βασιλείου: «Εάν διατηρείς τον πλούτο σου, δεν θα τον έχεις· εάν όμως τον μοιραστείς, δεν θα τον χάσεις».

Στο πνεύμα αυτό, της συνεισφοράς των πλουσίων στο κοινό καλό, εντάσσεται και το έθιμο της Αγιοβασιλόπιτας με το φλουρί. Σύμφωνα με την παράδοση, όταν ο Επαρχος θέλησε να βλάψει την πόλη της Καισάρειας, ο Μέγας Βασίλειος ζήτησε από τους πλούσιους της πόλης του να μαζέψουν ό,τι χρυσαφικά μπορούσαν προκειμένου να τα παραδώσει ως «λύτρα» στον επερχόμενο κατακτητή. Όταν η πόλη γλίτωσε τη λεηλασία, προκειμένου να επιστραφούν τα τιμαλφή στους άγνωστους δικαιούχους, ο Μέγας Βασίλειος έδωσε εντολή να παρασκευαστούν μικροί άρτοι, εντός των οποίων τοποθέτησε ανά ένα των νομισμάτων ή τιμαλφών και τα διένειμε στους κατοίκους την επομένη του εκκλησιασμού. Στον ιδιοκτήτη κάθε νομίσματος και τιμαλφούς έτυχε εκείνο που είχε προσφέρει, οπότε σε αυτό το περιστατικό ανάγεται το έθιμο της βασιλόπιτας.

Η φιλανθρωπία του Μεγάλου βασιλείου υπήρξε απαράμιλλη. Ο ιεράρχης βοηθούσε πάντοτε τους αδικημένους και κουρασμένους, τους πεινασμένους και τους αρρώστους, χωρίς διακρίσεις και αποκλεισμούς.

Πρωτοπόρος ο Μέγας Βασίλειος στην ισοτιμία των ανθρώπων και κριτικός ως προς τις κοινωνικές ανισότητες, φρόντισε να αποδείξει στην πράξη ότι οι κοινωνικές διακρίσεις δεν προάγουν το καλό, γι' αυτό και έδωσε την ελευθερία στους δούλους που είχε η πλούσια οικογένειά του.

Ο ιερός πατήρ δίνει, με το λόγο και το έργο του, την αφορμή για καταλλαγή μεταξύ των ανθρώπων, για την κατάπαυση της έχθρας, προτείνοντας να ζητούμε εμείς πρώτοι συγγνώμη από τον άλλο, σημειώνοντας: «Αν περιμένεις να έρθει πρώτος ο αντίπαλός σου και να σου ζητήσει συγγνώμη, δεν θα έχεις σοβαρό κέρδος... Αν όμως προτρέξεις εσύ, δεν μειώνεσαι, αλλά νικάς το θυμό σου, φαίνεσαι ανώτερος από το πάθος σου (και) δείχνεις πολύ φιλοσοφημένη συμπεριφορά...».

Όπως διαφαίνεται από όσα ενδεικτικά σημειώθηκαν παραπάνω, ο ελληνικός-ορθόδοξος Άγιος Βασίλης ακολουθεί τα χριστιανικά πρότυπα και ιδεώδη. Ψιλόλιγνος, λιπόσαρκος ως ασκητής, είναι σύμβολο της λιτότητας και της ασκητικής ζωής. Δίνοντας μόνο την ευχή του, αποτρέπει κάθε επιθυμία ή απαίτηση των πιστών προς πλουτισμό. Ο Άγιος Βασίλης είναι πεζοπόρος, στηρίζεται σε ένα ραβδί, συζητά με όλους ανεξαιρέτως τους ανθρώπους. Δεν έχει σάκο, ούτε κοφίνι. Δεν φέρνει δώρα, αλλά συνδέεται με την έναρξη του νέου έτους, καθώς η κοίμησή του συμπίπτει με την ημέρα εκείνη.

Ο συμπαθής γενειοφόρος κύριος με το έλκηθρο που μας παρουσιάζουν στη σύγχρονη εποχή συνδέεται με τον Άγιο Νικόλαο, σύμφωνα με τα δυτικά πρότυπα. Για τους Καθολικούς, ο Άγιος Νικόλαος (3ος αιώνας μ.Χ.) είναι ο Santa Claus, ο οποίος εθεωρείτο προστάτης των παιδιών.

Η μεγαλύτερη διαστρέβλωση της εικόνας του Αγίου Βασιλείου πραγματοποιήθηκε στο βωμό του κέρδους, της εμπορευματοποίησης που, με τη γνωστή διαφήμιση, προώθησε την εικόνα του Santa Claus με την κόκκινη στο-

Συγκρίνοντας το χθες με το σήμερα, ως προς τον εορτασμό των Χριστουγέννων, διαπιστώνουμε ότι τα παλαιά ήθη και οι τοπικές παραδόσεις (Κάλαντα, χριστόψωμο, βασιλόπιτα, ποδαρικό, σπάσιμο ροδιού κ.ά.) των ημερών σταδιακά υποχωρούν και τη θέση τους καταλαμβάνουν ξενόφερτα έθιμα.

λή και τη λευκή γενειάδα. Το επιτυχημένο Marketing της γνωστής εταιρείας, η δημοφιλία που απέκτησε το προϊόν, η συντονισμένη προβολή του για δεκαετίες από τα ΜΜΕ, καθιέρωσαν τον Santa Claus ως μορφή στη συνείδηση μικρών και μεγάλων, αλλοιώνοντας την πραγματική εικόνα του επισκόπου Καισαρείας Αγίου Βασιλείου.

Η κυρίαρχη εικόνα του Santa Claus, του συμπαθούς γιγαντόσωμου, τροφαντού γενειοφόρου πάνω στο έλκηθρο, ο οποίος παραδίδει δώρα και πίνει αναψυκτικό, είναι εκείνη που αναγνωρίζεται πλέον από όλα τα παιδιά και τους εφήβους και ταυτίστηκε με τα Χριστούγεννα και την Πρωτοχρονιά, εκτοπίζοντας την ορθόδοξη εικόνα της Γεννήσεως του Χριστού, η οποία επίσης αντικαταστάθηκε από τη δυτικότροπη φάτνη.

Σε κάθε περίπτωση, όπως και να εκλάβει κάποιος το πνεύμα το Χριστουγέννων(θρησκευτικό ή κοινωνικό), η συγκεκριμένη εορτή λειτουργεί ως αφορμή για ενότητα, φιλαδελφία και σύσφιγξη των σχέσεων μεταξύ των ανθρώπων.

Τι γίνεται όμως με τους ασφαλιστές; Φέρουν μέσα τους το πραγματικό νόημα των Χριστουγέννων, όπως μόλις το σημειώσαμε, ή κάνουν απλά δημόσιες σχέσεις τις ημέρες αυτές, με στόχο να τις εξαργυρώσουν με την πρώτη ευκαιρία;

Είναι συχνό το φαινόμενο εμείς, επηρεασμένοι πολλές φορές από τη φύση του επαγγέλματος, να περιοριζόμαστε σε τυπικότητες ακόμα και σε αυτές τις άγιες και γιορτινές ημέρες, παραβλέποντας συχνά το νόημα των ημερών και, απλά από συνήθεια, καλούμε γνωστούς και φίλους στο τηλέφωνο για να τους ευχηθούμε τυπικά.

Συχνά απουσιάζουν οι πράξεις αγάπης, του ειλικρινούς ενδιαφέροντος, όπως επίσης η ανιδιοτελής προσφορά και διακονία προς τον συνάνθρωπο. Ο συγγραφέας Roy L. Smith συνήθιζε να λέει ότι «εκείνος που δεν έχει τα Χριστούγεννα στην καρδιά του, δεν πρόκειται να τα βρει ποτέ κάτω από ένα χριστουγεννιάτικο δέντρο».

Κυρίως ως άνθρωποι αλλά και ως ασφαλιστές, κρίνεται απαραίτητο να σκεφτούμε αυτές τις άγιες ημέρες τους άλλους, τους συνανθρώπους μας και όχι τον εαυτό μας, να παραδειγματιστούμε και να προσπαθήσουμε να μιμηθούμε το έργο και τις πράξεις του Μεγάλου Βασιλείου διότι το επάγγελμά μας αποτελεί κοινωνικό έργο, οι υπηρεσίες που παρέχουμε μπορούν να γίνουν πράξεις αγάπης και πρόνοιας εφόσον τις παρέχουμε με τιμιότητα, δοτικότητα και χωρίς υστεροβουλία, εφόσον εμπεριέχουν την αλληλεγγύη, και με τις υπηρεσίες μας βοηθάμε στην αντιμετώπιση των κινδύνων, με τις συμβουλές μας βοηθάμε ένα παιδί να σπουδάσει, να έχει την οικονομική δυνατότητα μια οικογένεια να συνεχίσει απρόσκοπτα την πορεία της όταν οι στυλοβάτες του σπιτιού δεν θα είναι εκεί, βοηθάμε κάποιον να ξαναστήσει το νοικοκυριό του μετά από μια φυσική καταστροφή.

Δεν θα πρέπει ως ασφαλιστές να παραμένουμε αμέτοχοι αντικρίζοντας τους συνανθρώπους μας να καταστρέφονται. Χρειάζεται να είμαστε παρόντες να συμβουλεύουμε, να καθοδηγούμε, να βοηθάμε, να παροτρύνουμε να αντιμετωπίζουμε το επάγγελμά μας ως λειτούργημα, με αγάπη και διάθεση γιαπροσφορά. Να έχουμε κύριο μέλημα να «διατηρήσουμε αγνή την ψυχή μας σαν το πολυτιμότερο κεφάλαιο στη ζωή, διότι η ψυχή μας εξομοιώνεται με όσα σπουδάζει και πράττει και με όσα αισθάνεται, σύμφωνα με την κατεύθυνση που της δώσαμε», όπως λέει ο Μέγας Βασίλειος.

Όσοι λειτουργούν εγωκεντρικά, αυτάρεσκα, με ψέμα, πονηριά, ιδιοτέλεια ή υστεροβουλία δεν έχουν θέση στο χώρο μας, ευτελίζουν τον κλάδο και καλό είναι να απομονώνονται.

Το πνεύμα των Χριστουγέννων συνδέεται με την αγάπη, τη γενναιοδωρία και την καλοσύνη. Μας προτρέπει να κοιτάξουμε πέρα από το «εγώ» και την ατομικότητά μας και να συναντήσουμε το «εμείς». Καλό θα ήταν να κοιτάξουμε πέρα από την πολυάσχολη επαγγελματική μας ζωή τις άγιες αυτές ημέρες και να δείξουμε μεγαλύτερο ενδιαφέρον για τον άνθρωπο, παρά για την ύλη.

Τα Χριστούγεννα είναι η ευκαιρία να γίνουμε πάλι παιδιά, να μιμηθούμε την απλότητα, την αθωότητα που τα διακρίνει. Όπως σημειώνει η Αμερικανίδα αρθρογράφος Erma Bombeck, «δεν υπάρχει τίποτε πιο θλιβερό σ' αυτόν τον κόσμο από το να ξυπνάς τα Χριστούγεννα το πρωί και να μην είσαι παιδί».

Δεν πρέπει επίσης να λησμονούμε ότι, πέρα από την επαγγελματική μας ιδιότητα και πάνω από τις όποιες, θεμιτές ή αθέμιτες, φιλοδοξίες μας, είμαστε άνθρωποι και κοινωνικά όντα που καλούμαστε να συνδιαλλαγούμε με τους άλλους, με ειλικρίνεια, αγάπη και δοτικότητα.

Παραφράζοντας τα λόγια του Μεγάλου Βασιλείου, καλό θα είναι «να μη δίνουμε άφθονο πλούτο στις ανέσεις αλλά στην ψυχή μας», διότι σιγά-σιγά, μεγαλώνοντας, θα συνειδητοποιήσουμε ότι η χριστουγεννιάτικη λίστα μας διαρκώς θα μικραίνει και τα πράγματα που θέλουμε και πρέπει να προσφέρουμε, για τις ημέρες αυτές, δεν μπορούν να αγοραστούν.

Ας έχουμε στη σκέψη μας και ας το μεταφέρουμε προς όλους, κυρίως προς τα παιδιά, ότι ίσως ο Άγιος Βασίλης να μην μπορεί να μπει από την καμινάδα, όμως φωλιάζει μέσα σε εκείνη την καρδιά που σέβεται τον άλλον και φλέγεται να αναλωθεί σε έργα αγάπης.

Τέλος, ας έχουμε κατά νου και τα λόγια του Αμερικανού χιουμορίστα Oren Arnold (1900-1980): «Το καλύτερο χριστουγεννιάτικο δώρο: είναι για τον εχθρό μας η συγχώρεση, για τον αντίπαλό μας η ανοχή, για τον φίλο μας η καρδιά μας, για τους πελάτες μας οι υπηρεσίες μας -πάντα με ευσυνειδησία, τιμιότητα και ειλικρίνεια προς όλους-, στο κάθε παιδί ένα καλό παράδειγμα. Και για τον εαυτό μας ο Σεβασμός.

Καλά Χριστούγεννα,
με υγεία, ευημερία, αγάπη και χαρά!

ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΔΟΥΝΔΟΥΛΑΚΗΣ

Ο Αντώνιος Δουνδουλάκης γεννήθηκε στο Ηράκλειο Κρήτης στις 15 Ιανουαρίου του 1977.

Αποφοίτησε από τη Ριζάρειο Εκκλησιαστική Σχολή Αθηνών και σπούδασε Θεολογία στο Τμήμα Κοινωνικής Θεολογίας της Θεολογικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών. Έγινε δεκτός από το Ινστιτούτο Ανωτέρων Σπουδών στην Ορθόδοξη Θεολογία του Σαμπεζύ και το Ρωμαιοκαθολικό Πανεπιστήμιο του Φριβούργου (Ελβετία), προκειμένου να πραγματοποιήσει μεταπτυχιακές σπουδές στη Θεολογία, όμως προσωπικοί και επαγγελματικοί λόγοι δεν συνέργησαν στην πραγματοποίησή τους.

Διετέλεσε υπεύθυνος του Βυζαντινού Μουσείου Ιερών Εικόνων και Κειμηλίων της Ιεράς Αρχιεπισκοπής Κρήτης, στο ναό της Αγίας Αικατερίνης των Σιναϊτών, ενώ παράλληλα εξελέγη για δύο θητείες γενικός γραμματέας του Παγκρητίου Συνδέσμου των Θεολόγων. Συμμετείχε ενεργά στη ραδιοφωνική εκπομπή με τίτλο: «Επί τον τύπον» του Ραδιοφωνικού Σταθμού της Ιεράς Αρχιεπισκοπής Κρήτης.

Ο κ. Δουνδουλάκης υπήρξε λημματογράφος της Μεγάλης Ορθόδοξης Χριστιανικής Εγκυκλοπαίδειας (Στρατηγικές εκδόσεις, 2011) και συγγραφέας του θεολογικού Βιβλίου με τίτλο «ΜΕΛΕΤΗΜΑΤΑ ΟΡΘΟΔΟΞΟΥ ΕΙΚΟΝΟΓΡΑΦΙΑΣ».

Ασχολείται με τη Βυζαντινή Αγιογραφία από το 1992. Οι φορητές εικόνες και τοιχογραφίες που φιλοτεχνεί βρίσκονται σε ιερές μονές, ιερούς ναούς, παρεκκλήσια και ιδιώτες στην Ελλάδα & το εξωτερικό (Κωνσταντινούπολη: στο Οικουμενικό Πατριαρχείο, Ελβετία, Καναδά κ.α.).

Η επαγγελματική του σταδιοδρομία ως ασφαλιστικού διαμεσολαβητή ξεκίνησε το 2003 στην INTERAMERICAN, στο Ηράκλειο Κρήτης, έως τον Δεκέμβριο του 2010 και από το 2011 έως τον Φεβρουάριο του 2014 σε Πρακτορείο Ασφαλειών. Τον Μάρτιο του 2014 μετακόμισε στην Αθήνα, όπου συνέχισε την επαγγελματική του σταδιοδρομία σε μεγάλο Πρακτορείο, ως ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, με κύριο πεδίο εξειδίκευσης και δραστηριοποίησης στον κλάδο Ζωής, Υγείας, Συνταξιοδοτικών και Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Τον Σεπτέμβριο του 2019 λόγω της εμπειρίας και της ενδελεχούς ενασχόλησής του με τον κλάδο των ομαδικών ασφαλίσεων ανέλαβε τη θέση του προϊσταμένου εξυπηρέτησης μεγάλων Πελατών, με παράλληλη δραστηριοποίηση στις πωλήσεις και την ανάπτυξη του Πελατολογίου του Πρακτορείου. Από τον Μάρτιο του 2021 ανέλαβε τα καθήκοντα του διευθυντή πωλήσεων. Τον Σεπτέμβριο του 2021 εξελέγη πρόεδρος του Συλλόγου Γονέων και Κηδεμόνων του 9ου Δημοτικού Σχολείου Αλίμου.

Ο κ. Δουνδουλάκης είναι έγγαμος και πατέρας τριών παιδιών.

ΣΥΜΕΩΝ ΜΑΚΕΔΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ & ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ METLIFE

Οι άριστοι επαγγελματίες θα μεγαλουργήσουν!

Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Γεμάτος αισιοδοξία είναι έτοιμος να υποδεχθεί το 2022 ο Συμεών Μακέδος, κορυφαίος ασφαλιστικός & επενδυτικός σύμβουλος της MetLife, καθώς, όπως εκτιμά, η επόμενη χρονιά θα είναι μια «εκπληκτική» χρονιά, η οποία έρχεται σαν επακόλουθο μιας «εξαιρετικής» χρονιάς που ήταν το 2021.

Τα μυστικά της επιτυχίας και αισιοδοξίας του ο κ. Μακέδος τα αναλύει στη συνέντευξη που ακολουθεί:

— Πώς βλέπετε να κλείνει η χρονιά;

Η φετινή χρονιά εξελίχθηκε ως μία εξαιρετική χρονιά για μένα. Μέσα από αντίξοες και πολυσύνθετες καταστάσεις που όλοι μας βιώσαμε, κατάφερα να λάβω σημαντικές διακρίσεις, όπως αυτή του StarAgent (ανώτατος παραγωγικός τίτλος στην εταιρεία μου), του Court of the Table στο MDRT, για άλλη μία χρονιά, ενώ βρίσκομαι πολύ κοντά στο Top of the Table, μία διάκριση που θα με κατατάξει στους κορυφαίους τους είδους μου παγκοσμίως. Η χρόνια που πέρασε ανέδειξε ότι πρέπει να ξεφύγεις από τη μετριότητα, να εργαστείς σκληρά για να ανήκεις στους κορυφαίους του κλάδου. Φάνηκε για ακόμη μία φορά πως δεν αρκεί να κάνουμε τα πράγματα σωστά, αλλά να κάνουμε τα σωστά πράγματα. Έμαθα από τα πρώτα βήματα της επαγγελματικής μου σταδιοδρομίας να βάζω υψηλούς στόχους, να στοχεύω σε απάτητες κορυφές ξεπερνώντας τα εμπόδια, κερδίζοντας την αναγνώριση. Μου αρέσει να σκέφτομαι πολύ, να ονειρεύομαι πολύ, αλλά και να δρω πολύ. Αυτά είναι που χρειάζονται για να «παίζει» κανείς με τα όριά του και να περάσει το έξτρα μίλι.

— Ποιες είναι οι προτεραιότητές σας για την επόμενη χρονιά;

Το 2022 πιστεύω θα είναι μία εκπληκτική χρονιά, κατά την οποία οι άριστοι επαγγελματίες όχι μόνο θα ευημερήσουν, αλλά και θα μεγαλουργήσουν. Εκεί που θα πρέπει να εστιάσουμε είναι πώς θα γίνουμε ακόμα καλύτεροι και αποτελεσματικότεροι για να βοηθήσουμε όλους όσοι μας χρειάζονται. Αυτή είναι η προτεραιότητά μου για τη χρονιά που ανατέλλει: Να στέκομαι δίπλα στις ανάγκες των πελατών μου και να συνεχίσω να είμαι ένας άριστος επαγγελματίας της ιδιωτικής ασφάλισης. Καλούμαι λοιπόν να αξιοποιήσω ένα «οπλοστάσιο» προσωπικών αξιών, ικανοτήτων και εσωτερικών κινήτρων. Πάνω απ΄ όλα όμως για μένα είναι η αγάπη για τη δουλειά μας, η βαθιά επίγνωση της σημασίας του έργου που επιτελούμε, η ισχυρή πίστη στο ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης, αλλά και η προσήλωση στην ανάπτυξη του ταλέντου και των δεξιοτήτων μας. Αυτά άλλωστε είναι τα απαραίτητα συστατικά για την αντιμετώπιση των σύγχρονων επαγγελματικών προκλήσεων.

— Τι είναι για σας η ασφάλιση; Ποιο είναι το όραμά σας;

Πρέπει πάντα υπάρχει αυτή η φλόγα, η πνοή, που σε οδηγεί σε νέα υψίπεδα, σε νέες κατακτήσεις κορυφών. Αλίμονο αν τη χάσουμε, θα χάσουμε το σκοπό της ύπαρξης και του προορισμού μας. Το δικό μου όραμα περιέχει μία προβολή του χρόνου στο μέλλον όπου οι συνάνθρωποι που με εμπιστεύτηκαν θα με περιστοιχίζουν ευτυχισμένοι για τις επιλογές που έκαναν, με την καθοδήγησή μου. Δεν υπάρχει τίποτα πιο σημαντικό για μένα στον επαγγελματικό τομέα. Φροντίζουμε με μεγάλη ευθύνη και υπευθυνότητα την υγεία και τις οικονομίες των πελατών μας, στεκόμαστε δίπλα τους και τους βοηθάμε να κάνουν τα όνειρά τους πραγματικότητα. Γι΄ αυτό το όραμα αναπνέω καθημερινά, προσπαθώντας να προσφέρω τον καλύτερο εαυτό μου στην υπηρεσία των αναγκών των φίλων πελατών μου.

— Πώς θα χαρακτηρίζατε το επάγγελμα του ασφαλιστή;

Επιταγή ποιότητας ζωής, εγγύηση συνέχισης της ύπαρξης ακόμα και μετά τη μεγαλύτερη τραγωδία. Μετά από 26 χρόνια στο επάγγελμα ζυμώθηκα μέσα στις τύχες και στις ατυχίες των πελατών μου. Έμεινα εδώ για να υπηρετήσω τον συνάνθρωπο και να είμαι κοντά του στις χαρές και τα βάσανά του. Έμεινα εδώ γιατί βρήκα δικαιοσύνη, ανταμοιβή και καριέρα αντάξια των ονείρων μου. Το κλειδί είναι να κρατάς το τιμόνι γερά σε κάθε περίσταση και να μπορείς να ισορροπείς ανάμεσα σε αντιφατικά συναισθήματα. Αν δεν αγαπάς όμως τον συνάνθρωπο, καλύτερα να μην περάσεις το κατώφλι του.

— Ποιες ικανότητες πρέπει να έχει κάποιος για να γίνει επιτυχημένος ασφαλιστής;

Πρώτα απ΄ όλα να έχει καλοήθη φιλοδοξία, έπειτα να έχει όραμα και σχέδιο για την επόμενη μέρα, για τον επόμενο χρόνο και για όλη τη ζωή του, να είναι παθιασμένος με την πρόκληση ότι θα γνωρίζει καθημερινά νέους ανθρώπους. Να έχει καθημερινό μέλημα την προσωπική και επαγγελματική του βελτίωση, αναγνωρίζοντας τις ανάγκες των πελατών του και παρέχοντάς τους τις σωστές λύσεις. Να αντιμετωπίζει θετικά την απόρριψη μετατρέποντάς την σε εφαλτήριο δημιουργίας νέων επιτυχημένων πρακτικών. Να ταυτίζεται με τις ανάγκες των πελατών του και να τις θέτει πάνω και πέρα από τους δικούς του στόχους. Τέλος, να είναι αφοσιωμένος στη δουλειά του και αποφασισμένος να κλείσει την επαγγελματική του καριέρα ως ασφαλιστή. Κάνουμε ένα από τα σπουδαιότερα επαγγέλματα του κόσμου και συμβάλλουμε στη δημιουργία ενός καλύτερου και ασφαλέστερου μέλλοντος.

ΣΥΜΕΩΝ ΜΑΚΕΔΟΣ

Ο Συμεών Μακέδος είναι πτυχιούχος της Θεολογικής Σχολής του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης. Εργάζεται ως ασφαλιστικός & επενδυτικός σύμβουλος εδώ και 26 χρόνια, με έδρα τη Θεσσαλονίκη.

Είναι ισόβιο μέλος της LIMRA INTERNATIONAL (από το 2004), ενώ είναι μέλος του Million Dollar Round Table (MDRT) για 10 συνεχή χρόνια και COURT OF THE TABLE του 2020. Εντάσσεται στις τάξεις των «Διακεκριμένων» της Metlife. Τα τελευταία 6 χρόνια είναι Star Agent, που αποτελεί τον ύψιστο παραγωγικό τίτλο της Metlife στη χώρα μας.

Το 2015 κατέκτησε μία από τις σημαντικότερες διακρίσεις της καριέρας του, το Βραβείο Ήθους της Metlife «Γ. Σκαλίγκος». Βραβεύτηκε ως ο Κορυφαίος Ασφαλιστικός & Επενδυτικός Σύμβουλος στη χώρα τον Νοέμβρη του 2018 από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων στη Γεννάδειο Βιβλιοθήκη Αθηνών.

Είναι παντρεμένος και έχει 2 υιούς.

ΥΓΕΙΑ | Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Επιμέλεια: **ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ**

Ο Άρης Μπερζοβίτης.

Η Ανθή Αγγελοπούλου.

Το **«ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»** στις επόμενες σελίδες, με την επιμέλεια των δημοσιογράφων, και κυρίως του Άρη Μπερζοβίτη και της Ανθής Αγγελοπούλου, αναφέρεται σε θέματα σχετικά με την Υγεία.

Η Υγεία είναι θυγάτηρ του θεού της Ιατρικής, Ασκληπιού. Η Ιατρική κατά τον Ιπποκράτη είναι η επιφανέστατη από όλες τις τέχνες και ιατρός είναι αυτός που ιατρεύει, θεραπεύει, γι΄ αυτό λέγεται και θεράπων-θεραπευτής. Ιατρός των θεών ήταν ο Απόλλων και θεός της Ιατρικής ο Ασκληπιός. Πατέρας της Ιατρικής ο Ιπποκράτης, που μαζί με όλους τους ιατρούς από τον Απόλλωνα διδάχθηκε την ίαση, τη θεραπεία, που απλά είναι η αναβολή θανάτου των θνητών ανθρώπων στη διάρκεια του βίου τους. Βίος είναι η διάρκεια της ζωής του ανθρώπου και ζωή η ιδιότητα του ζωντανού, από το ρήμα ζέω, είμαι ζεστός, θερμός, ζω, διαθέτω υγιείαν, θερμότητα, σε αντίθεση με την ψυχρότητα, παγωμάρα θανάτου.

Οι καλοί Έλληνες ιατροί και τα νοσοκομεία υπηρετούν την υγεία, η οποία κατά τον Πλάτωνα ηγείται, αφού «ηγείται μεν υγιεία, κάλλος δε δεύτερον» (Νόμοι).

Οι ασθενείς και άρρωστοι που δεν έχουν σθένος και ρώμη, είναι αδύναμοι, χωρίς δύναμη και νοσούν (αυτοί που δεν σεύουν), δεν κινούνται (είναι α-σεύω) και έχουν ανάγκη οι ιατροί και βοηθοί τους να κοπιάσουν για το καλό των ασθενών, «επ΄ ωφελεία των καμνόντων», άλλωστε και η Εκκλησία εύχεται τις Κυριακές «υπέρ πλεόντων, οδοιπορούντων, νοσούντων, καμνόντων, αιχμαλώτων...»!

Ο ιατρός είναι αυτός που παύει οδύνας (παιάν) και αφαιρεί τα υπερβάλλοντα, αλλά και προσθέτων τα ελλείποντα κατά Ιπποκράτην, που πιστεύει ότι αυτός είναι ο άριστος ιατρός, που βλέπει φοβερά πράγματα, αγγίζει απδή και μοιράζεται ξένες συμφορές σε δύσκολες θεραπείες, πολλές απ΄ τις οποίες είναι ανίατες.

Στη σημερινή εποχή εμπλέκονται στο έργο της Ιατρικής πολλοί. Το κράτος, οι καταναλωτές, τα νοσοκομεία, εταιρείες τεχνολογίας, ιατρικά μηχανήματα, νοσηλευτές, νομικοί και άλλα παράλληλα επαγγέλματα, μαζί με τα κοινωνικά ταμεία και τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες πληρώνουν έξοδα νοσοκομειακά και γιατρούς και πολλαπλώς ενισχύουν το ιδιωτικό σύστημα υγείας.

Από το χώρο αυτόν της Υγείας το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» θα πληροφορεί ως «ταχυδρόμος ιδεών» κάποια δρώμενα και ειδήσεις που αφορούν τους εμπλεκόμενους και τα ενδιαφερόμενα μέρη για το χθες, το σήμερα και το ΑΥΡΙΟ.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ, εκδότης

HHG Hellenic Healthcare Group

Νέο προηγμένο διαγνωστικό κέντρο HealthSpot στην Κηφισιά!

Παρουσία εκπροσώπων του Ομίλου HHG, ιατρών συνεργατών και διευθυντών ιατρών από τα Θεραπευτήρια του Ομίλου πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια του νέου, προηγμένου διαγνωστικού κέντρου HealthSpot στην Κηφισιά.

Τα νέα διαγνωστικά κέντρα HealthSpot προσφέρουν μία ολοκληρωμένη και πρωτοποριακή πρόταση για την υγεία και την πρωτοβάθμια ιατρική περίθαλψη, καθώς βρίσκονται σε ανοιχτή επικοινωνία με τα έξι θεραπευτήρια του Ομίλου HHG και τους ιατρούς τους με τους οποίους οι εξεταζόμενοι μπορούν να πραγματοποιήσουν το ραντεβού τους, διά ζώσης ή ψηφιακά, μέσω του application Digital Clinic.

Ο Ανδρέας Καρταπάνης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Θεραπευτηρίου Υγεία, επεσήμανε ότι «τα HealthSpot είναι ένα σημαντικό αναπτυξιακό βήμα για τον Όμιλο HHG και μια σημαντική επένδυση στην Υγεία, μία επένδυση που η πανδημία έκανε πιο επίκαιρη από ποτέ καθώς τα διαγνωστικά κέντρα έχουν αποκτήσει ένα ιδιαίτερο και αυξημένο ρόλο στην καθημερινότητα όλων μας. Όταν εμπνευστήκαμε τη δημιουργία του δικτύου HealthSpot δεν οραματιστήκαμε απλώς τη δημιουργία διαγνωστικών κέντρων, αλλά σχεδιάσαμε εξωνοσοκομειακούς πολυχώρους για ένα απλό check up ή για σύνθετες ιατρικές εξετάσεις υψηλών τεχνικών προδιαγραφών με βάση τις ανάγκες και τις επιθυμίες των ανθρώπων που εμπιστεύονται διαχρονικά τις δομές υγείας του HHG. Το ολοκληρωμένο δίκτυο περίθαλψης HealthSpot με σημαντική γεωγραφική διασπορά εξυπηρετεί κοντά στον τόπο κατοικίας των εξεταζόμενων χωρίς να χρειαστεί να επισκεφθούν κάποιο από τα θεραπευτήριά μας. Μεταφέροντας σημαντικές διαγνωστικές εξετάσεις και ιατρικές διαδικασίες εκτός των θεραπευτηρίων μας επιχειρούμε να δημιουργήσουμε μία κουλτούρα πρόληψης για την υγεία στην ελληνική κοινωνία. Τα HealthSpot έρχονται για να διευκολύνουν την καθημερινότητα των συνανθρώπων μας σε θέματα υγείας με την άριστη εξυπηρέτηση, την ταχύτητα, τα πρωτοπόρα ψηφιακά εργαλεία, τις τεράστιες επιστημονικές δυνατότητες και το χαμόγελο των ανθρώπων του HHG».

Ο κ. Τάκης Σκανδαλάκης, πρόεδρος Heal Academy by HHG, ομότιμος καθηγητής Χειρουργικής ΕΚΠΑ, τ. υφυπουργός Εξωτερικών, η κ. Νέλλυ Μιχαλάκη, General Manager HealthSpot, ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος «ΥΓΕΙΑ», και ο κ. Σπύρος Κοτρώτσιος, γενικός διευθυντής Metropolitan General.

Στελεχωμένο με εξειδικευμένους και διακεκριμένους ιατρούς, έμπειρο νοσηλευτικό και παραϊατρικό προσωπικό και εξοπλισμένα με τεχνολογία αιχμής, το HealthSpot στην Κηφισιά, όπως και κάθε HealthSpot, αξιοποιεί νέες ψηφιακές τεχνολογίες με στόχο την άμεση και βέλτιστη εξυπηρέτηση του κοινού.

Στα HealthSpot αξιοποιούνται επίσης οι πρωτοποριακές ψηφιακές εφαρμογές του HHG όπως είναι ο Προσωπικός Φάκελος Υγείας my-Ygeia, μια καινοτόμος εφαρμογή ψηφιακής αποθήκευσης και διαχείρισης ιατρικών εξετάσεων και δεδομένων που πραγματοποιούνται σε όλο τον όμιλο, και η Digital Clinic που επιτρέπει την ψηφιακή συνομιλία με ιατρό του ομίλου.

υγεία
Με ευθύνη για τη ζωή
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΗΗΓ

Ανανέωση της στήριξης των αθλητών της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής!

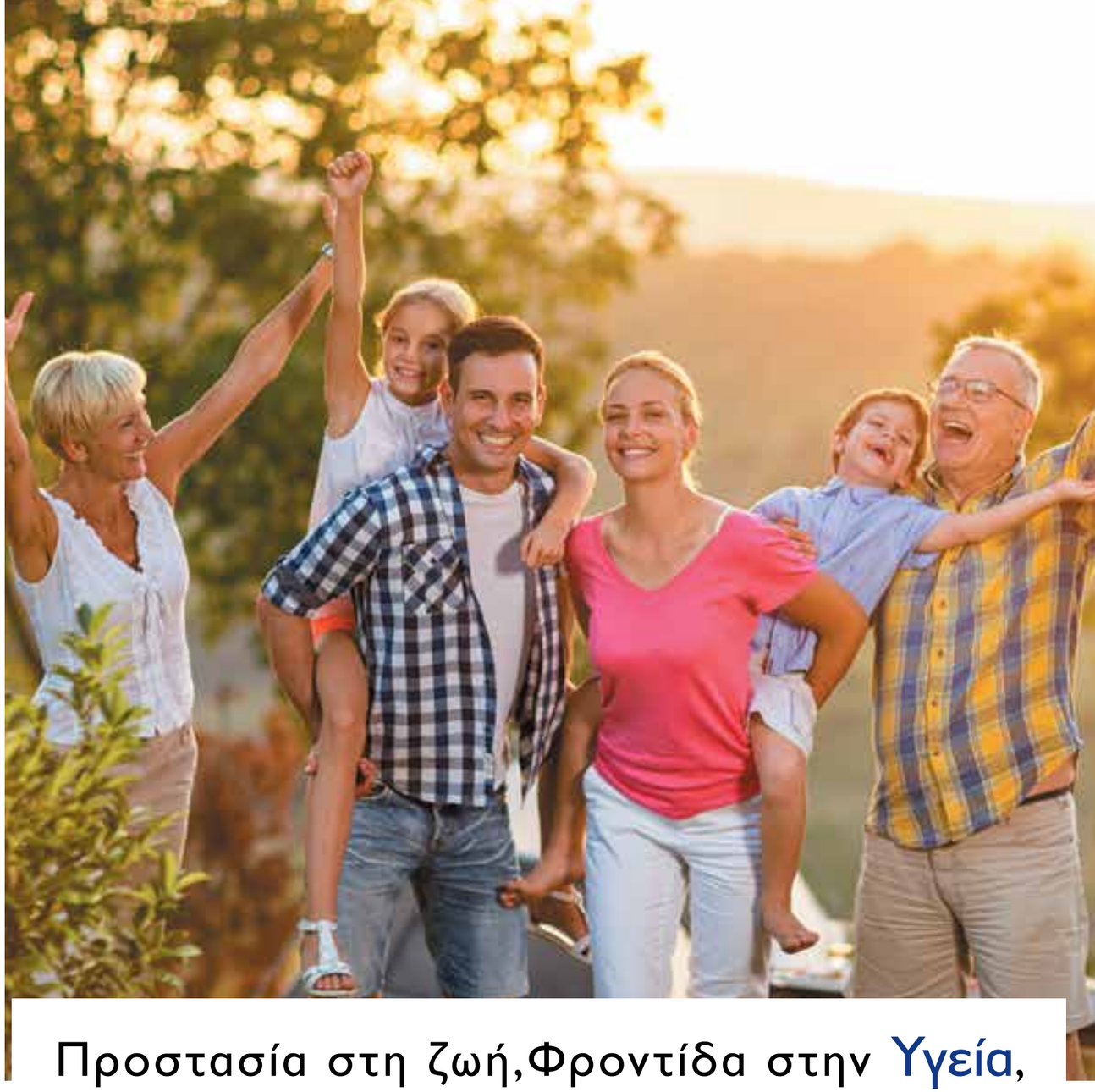
Το «ΥΓΕΙΑ» ανανέωσε το χορηγικό πρόγραμμα στήριξης των αθλητών της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής για μία ακόμη τετραετία. Συγκεκριμένα, το πρόγραμμα στήριξης του «ΥΓΕΙΑ» περιλαμβάνει δωρεάν κάλυψη των υγειονομικών αναγκών όλων των αθλητών που υποστηρίζει η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή, με δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις, νοσηλεία και χειρουργικές επεμβάσεις. Στόχος του προγράμματος είναι να ενισχύσει την προετοιμασία των αθλητών για τους Ολυμπιακούς Αγώνες που θα διεξαχθούν στο Παρίσι το 2024.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το «ΥΓΕΙΑ», ήδη από το 2018, στηρίζει ενεργά τις προσπάθειες των αθλητών, καλύπτοντας δωρεάν τις υγειονομικές τους ανάγκες, ως Υπερήφανος Υποστηρικτής της Ελληνικής Ολυμπιακής Ομάδας.

Σχολιάζοντας την πρωτοβουλία αυτή, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του «ΥΓΕΙΑ» Ανδρέας Καρταπάνης δήλωσε: «Μέσα από το ολοκληρωμένο πρόγραμμα Εταιρικής Υπευθυνότητας που εφαρμόζουμε, επιδιώκουμε να βρισκόμαστε σταθερά δίπλα στην κοινωνία, όχι ως παρατηρητής, αλλά ως αναπόσπαστο τμήμα της. Η κάλυψη των υγειονομικών αναγκών των αθλητών της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής, που μπροστά στα μάτια ολόκληρου του κόσμου σηκώνουν περήφανα την Ελλάδα ψηλά, όπως έκαναν και πρόσφατα στους Ολυμπιακούς Αγώνες στο Τόκιο 2020, αποτελεί ουσιαστικό δείγμα της κουλτούρας μας που αναδεικνύει τον διαχρονικό ρόλο του «ΥΓΕΙΑ» ως ενεργού εταιρικού πολίτη».

Από την πλευρά του, ο πρόεδρος της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής Σπύρος Καπράλος τόνισε: «Με μεγάλη χαρά ανακοινώνουμε σήμερα τη συνέχιση της συνεργασίας της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής με το "ΥΓΕΙΑ" έως τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2024 στο Παρίσι. Η στήριξη του "ΥΓΕΙΑ" στους αθλητές της Προολυμπιακής Ομάδας για το Τόκιο ήταν έμπρακτη και ήταν πολλές οι περιπτώσεις που αθλητές και αθλήτριες χρησιμοποίησαν τις εξαιρετικές υπηρεσίες του, είτε για δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις είτε για νοσηλεία και χειρουργικές επεμβάσεις».

Ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης και ο κ. Σπύρος Καπράλος με την ολυμπιακή δάδα.



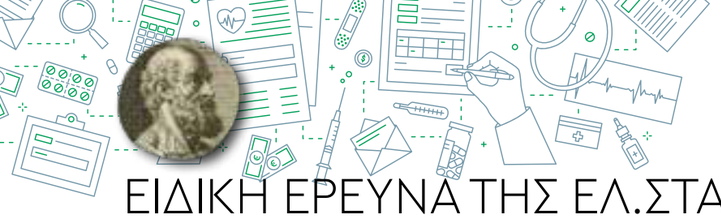
Προστασία στη ζωή, Φροντίδα στην Υγεία,
Ασφάλεια για ένα καλύτερο αύριο

CNP ΖΩΗΣ

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

CNP assurances
Insuring a more open world

CNP ΖΩΗΣ Μ.Α.Α.Ε.
Λεωφόρος Συγγρού 162-166, ΤΚ: 17671 Καλλιθέα
τηλ.: 210 3279420 fax: 210 3279414
email: cnpzois@cnpgreece.com
www.cnpzois.com



ΕΙΔΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ ΕΛ.ΣΤΑΤ.

Τα ατυχήματα και τα προβλήματα υγείας που συνδέονται με την εργασία!

- Οι κλάδοι με το υψηλότερο ποσοστό ατυχημάτων και την απώλεια εργάσιμων ημερών
- Ποια είναι τα συχνότερα προβλήματα υγείας

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Η Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛ.ΣΤΑΤ.) ανακοίνωσε τα αποτελέσματα της Ειδικής Έρευνας που διενεργήθηκε αναφορικά με τα ατυχήματα και τα προβλήματα υγείας που συνδέονται με την εργασία.

Σκοπός της έρευνας ήταν η συλλογή πληροφοριών για τα ατυχήματα που συμβαίνουν στην εργασία και για τα προβλήματα υγείας που συνδέονται με αυτήν. Επίσης, συλλέχθηκαν πληροφορίες για την ύπαρξη παραγόντων στον εργασιακό χώρο που επηρεάζουν αρνητικά τη σωματική ή

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 **Εμφάνιση ατυχημάτων κατά τη διάρκεια της εργασίας τους τελευταίους 12 μήνες κατά φύλο και ηλικία**

		ΦΥΛΟ		ΗΛΙΚΙΑ			
Ποσοστά (%)	**ΣΥΝΟΛΟ**	**Άνδρες**	**Γυναίκες**	**15-34**	**35-44**	**45-54**	**55+**
Είχαν τουλάχιστον ένα ατύχημα*	1,9	2,6	1,1	1,3	1,9	2,3	2,3
Τροχαίο**	8,4	8,7	7,6	11,1	7,7	8,0	8,1
Άλλο**	91,6	91,3	92,4	88,9	92,3	92,0	91,9
Δεν είχαν κανένα ατύχημα*	89,2	89,1	89,3	89,5	89,9	89,4	87,4
Δεν απάντησαν*	8,8	8,3	9,6	9,2	8,1	8,3	10,3

*Το ποσοστό εμφάνισης ατυχημάτων αφορά στα άτομα που εργάζονται ή εργάστηκαν τους τελευταίους 12 μήνες
**Τα ποσοστά για το είδος του ατυχήματος (τροχαίο ή άλλο) αφορούν στα άτομα που είχαν ατύχημα

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 **Διάρκεια απουσίας από την εργασία λόγω ατυχήματος τους τελευταίους 12 μήνες κατά φύλο και ηλικία**

		ΦΥΛΟ		ΗΛΙΚΙΑ			
Ποσοστά (%)	**ΣΥΝΟΛΟ**	**Άνδρες**	**Γυναίκες**	**15-34**	**35-44**	**45-54**	**55+**
Επέστρεψαν στην εργασία τους την ίδια ημέρα	47,5	43,6	59,5	65,7	50,7	39,8	41,4
1 έως 3 ημέρες	34,8	38,2	24,3	24,9	30,6	37,6	43,4
4 ημέρες έως 2 εβδομάδες	10,9	11,7	8,7	7,0	8,5	16,0	9,4
2 εβδομάδες έως 3 μήνες	3,8	4,1	3,0	2,3	3,3	4,5	4,6
Πάνω από 3 μήνες ή δεν έχουν επιστρέψει ακόμα	2,1	1,9	2,6	0,0	6,2	0,7	0,4
Δεν θα επιστρέψουν ποτέ	0,4	0,3	0,7	0,0	0,7	0,0	0,7
Δεν απάντησαν	0,4	0,2	1,1	0,0	0,0	1,3	0,0

Τα ποσοστά αφορούν στα άτομα που είχαν ατύχημα που σχετίζεται με την εργασία τους τελευταίους 12 μήνες

την ψυχική υγεία των απασχολουμένων.

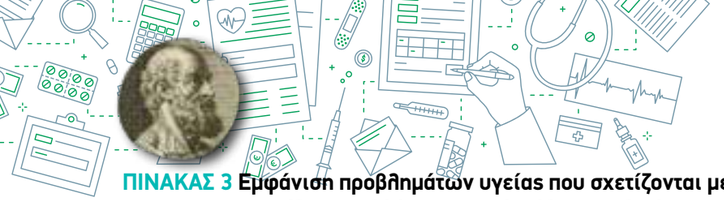
Ειδικότερα, οι στόχοι της έρευνας ήταν οι ακόλουθοι:

- Η εκτίμηση του πλήθους των ατυχημάτων στο χώρο εργασίας τους τελευταίους 12 μήνες και των ημερών εργασίας που χάθηκαν εξαιτίας τους.
- Η εκτίμηση του πλήθους των ατόμων που υποφέρουν από προβλήματα υγείας που συνδέονται με την εργασία και των ημερών εργασίας που χάθηκαν εξαιτίας αυτών.
- Η ανάλυση των διαφορών στη συχνότητα των εργατικών ατυχημάτων και των προβλημάτων υγείας σε σχέση με παράγοντες που συνδέονται με χαρακτηριστικά του εργαζομένου (φύλο, ηλικία, επάγγελμα κ.λπ.), καθώς και παραγόντων που σχετίζονται με χαρακτηριστικά του χώρου εργασίας (κλάδος δραστηριότητας, μέγεθος επιχείρησης κ.λπ.).
- Η διερεύνηση της ύπαρξης παραγόντων στο χώρο εργασίας που μπορεί να επηρεάσουν αρνητικά τη σωματική ή την ψυχική υγεία των απασχολουμένων.

Α. ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, εκτιμάται ότι το 1,9% των ατόμων που εργάζονται ή εργάστηκαν τους τελευταίους 12 μήνες ανέφερε ότι είχε τουλάχιστον ένα ατύχημα στο χώρο εργασίας κατά τους τελευταίους 12 μήνες. Το ποσοστό των ατυχημάτων φαίνεται να είναι υψηλότερο στους άνδρες παρά στις γυναίκες (2,6% και 1,1% αντίστοιχα), ενώ αυξάνεται στις ηλικίες από 45 ετών και άνω (2,3%). Επίσης, το 8,4% των ατυχημάτων είναι τροχαία, τα οποία επίσης αφορούν συχνότερα στους άνδρες παρά στις γυναίκες (8,7% και 7,6% αντίστοιχα), ενώ εμφανίζονται περισσότερο στην ηλικιακή ομάδα 15-34 (11,1%). Τα ποσοστά παρουσιάζονται στον Πίνακα 1.

Οι κλάδοι με το υψηλότερο ποσοστό ατυχημάτων στην εργασία αφορούν στην πρωτογενή και τη δευτερογενή παραγωγή. Το υψηλότερο ποσοστό απαντάται στις κατασκευές (6,0%) ενώ ακολουθούν η γεωργία, δασοκομία και αλιεία (3,8%), και η βιομηχανία και ενέργεια (3,3%). Οι κλάδοι με τα χαμηλότερα ποσοστά ατυχημάτων είναι η



ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Εμφάνιση προβλημάτων υγείας που σχετίζονται με την εργασία τους τελευταίους 12 μήνες και είδος προβλήματος κατά φύλο και ηλικία

			ΦΥΛΟ		ΗΛΙΚΙΑ			
	Ποσοστά (%)	**ΣΥΝΟΛΟ**	**Άνδρες**	**Γυναίκες**	**15-34**	**35-44**	**45-54**	**55+**
	Αντιμετώπισαν κάποια προβλήματα υγείας*	2,9	2,9	3,0	1,2	1,8	3,3	4,4
Πρόβλημα υγείας**	Πρόβλημα στα οστά, τις αρθρώσεις ή τους μυς κυρίως σε αυχένα, ώμους ή χέρια	20,3	14,0	27,6	10,3	29,4	23,0	18,1
	Πρόβλημα στα οστά, τις αρθρώσεις ή τους μυς κυρίως στα κάτω άκρα	10,3	9,7	11,0	4,4	10,1	10,8	11,0
	Πρόβλημα στα οστά, τις αρθρώσεις ή τους μυς κυρίως στη μέση	34,4	38,7	29,4	32,5	25,2	33,0	37,8
	Στους πνεύμονες ή αναπνευστικό	4,3	5,7	2,7	0,0	3,8	2,4	6,1
	Δερματικό	1,0	1,3	0,7	3,6	2,2	1,2	0,2
	Ακοής	0,4	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8
	Στρες, κατάθλιψη ή άγχος	6,3	6,5	6,2	12,7	4,8	9,4	4,1
	Πονοκέφαλοι, πόνος ή κόπωση οφθαλμών	3,8	3,9	3,6	3,8	4,6	5,7	2,5
	Καρδιοπάθεια, καρδιακή προσβολή ή άλλο πρόβλημα του κυκλοφορικού συστήματος	6,7	10,4	2,5	1,2	3,6	2,9	10,4
	Λοίμωξη (ίωση, μικροβιακή μόλυνση)	4,2	1,6	7,2	22,0	9,0	3,6	0,5
	Πρόβλημα στομάχου, συκωτιού, νεφρών ή του πεπτικού συστήματος	1,5	1,5	1,5	3,2	0,7	1,6	1,4
	Άλλο πρόβλημα	4,8	4,7	4,9	4,6	4,4	4,7	5,0
	Κανένα πρόβλημα υγείας*	84,0	85,4	82,3	88,5	89,5	87,8	75,3
	Δεν απάντησαν*	13,1	11,7	14,7	10,2	8,7	8,9	20,3

*Το ποσοστό εμφάνισης προβλημάτων υγείας αφορά στα άτομα ηλικίας 15-74 που εργάζονται ή εργάστηκαν στο παρελθόν
**Τα ποσοστά για το πρόβλημα υγείας αφορούν στα άτομα που αντιμετώπισαν προβλήματα υγείας

εκπαίδευση (0,2%) και οι χρηματοπιστωτικές και επιχειρηματικές δραστηριότητες (0,5%). Η επαγγελματική ομάδα με το υψηλότερο ποσοστό ατυχημάτων στην εργασία είναι οι ειδικευμένοι τεχνίτες (5,1%), ακολουθούμενη από τους γεωργούς, κτηνοτρόφους, δασοκόμους και αλιείς (4,0%). Οι επαγγελματικές ομάδες με τα χαμηλότερα ποσοστά ατυχημάτων είναι οι επαγγελματίες (0,6%) και οι υπάλληλοι γραφείου (0,7%). Περίπου οι μισές περιπτώσεις (47,5%) των ατυχημάτων οδήγησαν σε απώλεια λιγότερο της μίας ημέρας εργασίας. Όσον αφορά στις υπόλοιπες περιπτώσεις, η πλειονότητα (34,8%) αφορά σε απώλεια εργάσιμων ημερών από μία ημέρα έως τρεις ημέρες, ενώ περίπου το 10,9% περιλαμβάνει περιπτώσεις ατυχημάτων οι οποίες κατέληξαν σε απώλεια εργάσιμων ημερών από τέσσερις ημέρες έως δύο εβδομάδες. Η διάρκεια απουσίας είναι μικρότερη για τις γυναίκες, αφού το 59,5% επέστρεψε στην εργασία του την ίδια ημέρα (το αντίστοιχο ποσοστό για τους άνδρες είναι 43,6%), όπως και για τις ηλικίες 15-34 ετών (65,7%) (Πίνακας 2).

Οι κλάδοι της Υγείας και των ξενοδοχείων-εστίασης είναι αυτοί που παρουσιάζουν τα μικρότερα ποσοστά απώλειας εργάσιμων ημερών (78,7% και 67,6%, αντίστοιχα, επέστρεψαν στην εργασία τους την ίδια ημέρα). Αντίθετα, ο κλάδος με τα μεγαλύτερα ποσοστά απώλειας εργάσιμων ημερών είναι οι κατασκευές, όπου το 71,9% απουσίασε τουλάχιστον μία ημέρα. Τα επαγγέλματα που παρουσιάζουν τα μικρότερα ποσοστά απώλειας εργάσιμων ημερών αφορούν στους εργαζομένους στην παροχή υπηρεσιών και πωλητές, στους τεχνικούς-τεχνολόγους και τους υπαλλήλους γραφείου (ποσοστό επιστροφής την ίδια ημέρα: 63,1%, 60,1% και 59,0% αντίστοιχα). Αντίθετα, οι χειριστές μηχανημάτων και οι ειδικευμένοι τεχνίτες είναι οι επαγγελματικές ομάδες στις οποίες παρατηρούνται τα μεγαλύτερα ποσοστά απώλειας εργάσιμων ημερών (τα ποσοστά απουσίας τουλάχιστον μίας ημέρας είναι 68,1% και 65,2%, αντίστοιχα).

Β. ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΥΓΕΙΑΣ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥΣ ΤΕΛΕΥΤΑΙΟΥΣ 12 ΜΗΝΕΣ

Η ύπαρξη προβλημάτων υγείας που προκλήθηκαν ή επιδεινώθηκαν από την εργασία τους τελευταίους 12 μήνες αναφέρθηκε από το 2,9% των ατόμων που εργάζονται ή εργάστηκαν στο παρελθόν. Τα πιο κοινά προβλήματα υγείας αφορούν στα οστά, στις αρθρώσεις ή στους μυς, και επηρεάζουν τα άνω, τα κάτω άκρα και κυρίως τη μέση (20,3%, 10,3% και 34,4% , αντίστοιχα, σε όσους ανέφεραν πρόβλημα υγείας). Το δεύτερο πιο κοινό είδος προβλήματος υγείας αφορά στην καρδιά ή το κυκλοφορικό σύστημα γενικότερα (6,7%). Ακολουθούν το στρες, κατάθλιψη ή άγχος και τα προβλήματα στους πνεύμονες ή το αναπνευστικό (6,3% και 4,3%, αντίστοιχα). Τα υπόλοιπα είδη προβλημάτων βρίσκονται σε χαμηλότερα επίπεδα που κυμαίνονται από 4,2% (λοίμωξη) έως 0,4% (ακοή), ενώ το 4,8% των ερωτώμενων αναφέρει άλλα είδη προβλημάτων.

Επίσης, το ποσοστό εμφάνισης κάποιου προβλήματος υγείας που σχετίζεται με την εργασία είναι περίπου το ίδιο μεταξύ ανδρών και γυναικών, με τα προβλήματα στη μέση να αποτελούν το σημαντικότερο πρόβλημα και στα δύο φύλα (38,7% για τους άνδρες και 29,4% για τις γυναίκες). Οι αναφορές των προβλημάτων διαφέρουν ανάμεσα στα δύο φύλα. Έτσι, οι γυναίκες αναφέρουν συχνότερα προβλήματα στον αυχένα, στους ώμους ή στα χέρια (27,6% έναντι 14,0% για τους άνδρες), ενώ οι άνδρες αναφέρουν περισσότερο προβλήματα του κυκλοφορικού (10,4% έναντι 2,5% για τις γυναίκες).

Τέλος, το ποσοστό των ατόμων που αντιμετώπισαν προβλήματα υγείας αυξάνεται σε μεγαλύτερες ηλικίες, ενώ το είδος του προβλήματος διαφέρει ανάλογα με την ηλικία: λοιμώξεις (22,0%), στρες, κατάθλιψη ή άγχος (12,7%) εμφανίζονται περισσότερο στα άτομα ηλικίας 15-34, ενώ προβλήματα στα οστά, στις αρθρώσεις και στους μυς σε αυχένα, κάτω άκρα ή μέση (18,1%, 11,0 και 37,8% αντίστοιχα), καθώς και καρδιολογικά προβλήματα (10,4%) εμφανίζονται περισσότερο στα άτομα ηλικίας 55 ετών και άνω. Τα ποσοστά παρουσιάζονται στον Πίνακα 3.

Οι κλάδοι με το μεγαλύτερο ποσοστό εμφάνισης προβλημάτων υγείας αφορούν στην πρωτογενή και τη δευτερογενή παραγωγή. Το υψηλότερο ποσοστό συναντάται στις κατασκευές (5,6%), ενώ ακολουθούν η γεωργία, δασοκομία και αλιεία (5,0%), και η βιομηχανία και ενέργεια (4,4%). Αντίθετα, το χαμηλότερο ποσοστό εμφάνισης προβλημάτων υγείας εμφανίζεται στην εκπαίδευση και τη Δημόσια Διοίκηση (1,7% και 1,8%, αντίστοιχα). Οι επαγγελματικές ομάδες που υποφέρουν περισσότερο από προβλήματα υγείας που σχετίζονται με την εργασία είναι οι γεωργοί, κτηνοτρόφοι και αλιείς, και οι ανειδίκευτοι εργάτες, χειρώνακτες και μικροεπαγγελματίες (5,2% και 4,2% αντίστοιχα). Αντιθέτως, το χαμηλότερο ποσοστό εμφάνισης προβλημάτων υγείας εμφανίζεται στους υπαλλήλους γραφείου και στους επαγγελματίες (1,3% και 1,8%, αντίστοιχα).

Γ. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΣΤΗΝ ΚΥΡΙΑ ΕΡΓΑΣΙΑ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗ ΣΩΜΑΤΙΚΗ Ή ΤΗΝ ΨΥΧΙΚΗ ΥΓΕΙΑ

Ως πιο επικίνδυνος παράγοντας για τη σωματική υγεία των απασχολουμένων αναφέρονται οι επίπονες στάσεις ή κινήσεις (22,2%), ενώ ως δεύτερος πιο επικίνδυνος αναφέρεται η έντονη οπτική συγκέντρωση (9,4%). Οι άνδρες εμφανίζονται περισσότερο εκτεθειμένοι σε βαριά φορτία

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Έκθεση σε παράγοντες που επηρεάζουν τη σωματική υγεία στην κύρια εργασία κατά φύλο και ηλικία

	Ποσοστά (%)	ΣΥΝΟΛΟ	ΦΥΛΟ		ΗΛΙΚΙΑ			
			Άνδρες	Γυναίκες	15-34	35-44	45-54	55+
	Εκτεθειμένοι σε έναν τουλάχιστον παράγοντα που επηρεάζει τη σωματική υγεία	65,3	68,5	60,9	64,5	65,1	64,8	67,1
Σημαντικότερος παράγοντας που επηρεάζει την σωματική υγεία	Επίπονες ή κουραστικές στάσεις ή κινήσεις	22,2	20,2	24,9	21,5	21,1	21,2	26,4
	Επαναλαμβανόμενες κινήσεις των χεριών	6,3	4,9	8,1	7,1	6,1	6,3	5,5
	Χειρισμός βαρέων φορτίων	5,8	7,9	2,9	5,1	6,0	5,8	6,4
	Θόρυβος	0,9	1,0	0,9	1,2	0,8	1,0	0,8
	Ισχυρές δονήσεις	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2
	Χημικές ουσίες, σκόνη, αναθυμιάσεις, καπνούς ή αέρια	4,7	5,7	3,3	4,2	4,7	4,8	5,1
	Έντονη οπτική συγκέντρωση	9,4	8,1	11,2	8,8	10,3	10,0	7,9
	Κίνδυνος γλιστρήματος, παραπατήματος ή πτώσης	3,0	3,7	2,1	2,9	2,6	3,0	3,6
	Χρήση μηχανημάτων ή εργαλείων (εκτός οχημάτων)	4,4	6,3	1,8	4,3	4,7	4,0	4,3
	Χρήση οχημάτων (με εξαίρεση τη μετακίνηση από και προς την εργασία)	3,3	5,2	0,7	3,5	3,1	3,5	3,2
	Άλλος παράγοντας κινδύνου	5,2	5,4	4,9	5,9	5,5	5,1	3,9
	Τίποτα από τα παραπάνω	26,2	23,5	30,0	26,8	27,1	27,1	22,6
	Δεν απάντησαν	8,5	8,1	9,2	8,7	7,7	8,1	10,4

*Τα ποσοστά αφορούν στα άτομα που εργάζονται

(7,9% έναντι 2,9% για τις γυναίκες), χημικές ουσίες, σκόνη, αναθυμιάσεις (5,7% έναντι 3,3% για τις γυναίκες) και κινδύνους από τη χρήση μηχανημάτων ή εργαλείων (6,3% έναντι 1,8% για τις γυναίκες), ενώ οι γυναίκες είναι περισσότερο εκτεθειμένες σε επαναλαμβανόμενες κινήσεις των χεριών (8,1% έναντι 4,9% για τους άνδρες) και έντονη οπτική συγκέντρωση (11,2% έναντι 8,1% για τους άνδρες). Σημειώνεται, επίσης, ότι συνολικά το 65,3% των ατόμων αναφέρει κάποιον από τους παρακάτω παράγοντες ως επικίνδυνο για τη σωματική του υγεία, περισσότερο οι άνδρες (68,5%) παρά οι γυναίκες (60,9%). Τέλος, δεν παρατηρούνται αξιοσημείωτες διαφορές ανάμεσα στις ηλικιακές κατηγορίες (Πίνακας 4).

Το 63,0% των απασχολουμένων αναφέρει ότι εκτίθεται σε παράγοντες που επηρεάζουν την ψυχική υγεία και εξ αυτών ως ο πιο επικίνδυνος παράγοντας αναφέρεται συχνότερα η εργασιακή ανασφάλεια και η μεγάλη πίεση χρόνου ή φόρτου εργασίας (20,9% και 19,3% του συνόλου αντίστοιχα). Αντίθετα, η βία/απειλή και οι παρενοχλήσεις/εκφοβισμοί αναφέρονται με σημαντικά μικρότερη συχνότητα (1,5% και 0,3%, αντίστοιχα). Τα αποτελέσματα διαφοροποιούνται ελαφρώς κατά φύλο, ενώ η μεγαλύτερη διαφορά εντοπίζεται στα προβλήματα με δύσκολους πελάτες, ασθενείς, μαθητές κ.λπ. (12,6% για τους άνδρες και 16,0% για τις γυναίκες). Όσον αφορά στην ηλικία, η συνολική έκθεση σε παράγοντες που επηρεάζουν την ψυχική υγεία είναι αυξημένη σε μικρότερες ηλικίες, με πιο χαρακτηριστική περίπτωση την εργασιακή ανασφάλεια.

Οι κλάδοι δραστηριότητας με τη μεγαλύτερη έκθεση σε παράγοντες κινδύνου για τη σωματική υγεία είναι η γεωργία, δασοκομία, αλιεία (85,6%), οι κατασκευές (77,4%) και η βιομηχανία και ενέργεια (73,9%). Οι κλάδοι με τη μεγαλύτερη έκθεση σε παράγοντες κινδύνου για την ψυχική υγεία είναι οι κατασκευές (67,0%), τα ξενοδοχεία και εστίαση (65,3%) και η υγεία (64,3%). Οι επαγγελματικές ομάδες με τη μεγαλύτερη έκθεση σε παράγοντες κινδύνου για τη σωματική υγεία είναι οι γεωργοί, κτηνοτρόφοι και αλιείς (86,5%), και οι χειριστές μηχανημάτων (84,4%). Οι τελευταίοι δηλώνουν, επίσης, και τα μεγαλύτερα ποσοστά κινδύνου και στην πνευματική τους υγεία (71,4%), ακολουθούμενοι από τους απασχολούμενους στην παροχή υπηρεσιών και πωλητές (64,7%).

7η ΥΠΕ Κρήτης

Παράδοση μηχανημάτων στη ΜΕΘ ΠΑΙΔΩΝ ΠαΓΝΗ

Η διοικήτρια Λένα Μπορμπουδάκη και ο προϊστάμενος Διεύθυνσης Δημόσιας Υγείας 7ης ΥΠΕ Μιχάλης Πλατάκης παρέδωσαν στον καθηγητή, διευθυντή Παιδιατρικής του ΠαΓΝΗ Μανώλη Γαλανάκη, καθώς και στην επίκουρη καθηγήτρια, διευθύντρια ΜΕΘ Παίδων ΠαΓΝΗ, Σταυρούλα Ηλία, δύο συσκευές χορήγησης υψηλής ροής οξυγόνου (High Flow) για την κάλυψη των αναγκών των μικρών ασθενών.

Οι συσκευές εστάλησαν από το υπουργείο Υγείας, έπειτα από σχετικό αίτημα της 7ης Υγειονομικής Περιφέρειας Κρήτης. Η υποστήριξη σε βιοϊατροτεχνολογικό εξοπλισμό των μονάδων της Κρήτης προχωρά από την 7η ΥΠΕ για την ενίσχυση των δημόσιων μονάδων υγείας, συνεχίζοντας την προσπάθεια για καλύτερες υπηρεσίες προς όλους.

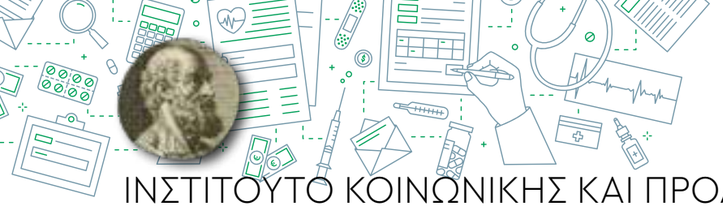
Γ.Ν. Καστοριάς

«Ψυχολογική υποστήριξη του προσωπικού του»

Στην ψυχολογική υποστήριξη του προσωπικού του Νοσοκομείου Καστοριάς, ώστε να βοηθηθεί όσο είναι εφικτό για να αντεπεξέλθει στις καταστάσεις που ζούμε, προχώρησε η Διοίκηση του νοσοκομείου.

«Βιώνουμε πρωτόγνωρες εμπειρίες σε κοινωνικό και προσωπικό επίπεδο με πολλές έντονες διαβαθμίσεις των συναισθημάτων μας. Μετά από δύο σχεδόν χρόνια, που έχει εισβάλει στη ζωή μας ο SARS Covid-19, έχουμε επηρεαστεί όλοι, πόσω μάλλον το υγειονομικό προσωπικό, με burn out, μειωμένη ψυχική ανθεκτικότητα και ευαίσθητο οργανισμό», δηλώνει χαρακτηριστικά ο διοικητής του Γρηγόριος Χάτσιος και συμπληρώνει:

«Στο πλαίσιο αυτό καθημερινά το τελευταίο ραντεβού της ψυχολόγου θα μένει ανοιχτό για όποιον/όποια θελήσει να μιλήσει μαζί της. Φυσικά η συνάντηση είναι ατομική και τηρείται το ιατρικό απόρρητο. Σε περίπτωση μεγαλύτερης προσέλευσης ατόμων, θα διατεθούν και επιπλέον ραντεβού. Συνεχίζουμε δυναμικά με οδηγό το σύνθημα μας: Πρώτα ο άνθρωπος. Οι ασθενείς, οι συνοδοί, οι εργαζόμενοι».



ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΑΤΡΙΚΗΣ

Πανελλαδική Έρευνα αποτυπώνει την κατάσταση υγείας των Ελλήνων!

Το 46% επηρεάστηκε από την πανδημία ως προς την επιλογή μεταξύ δημόσιας ή ιδιωτικής ιατρικής υπηρεσίας.

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Συγκλονιστικά στοιχεία για την υγεία των Ελλήνων φέρνει στην επιφάνεια η 8η Πανελλαδική Έρευνα Hellas Health, που διεξήγαγε το Ινστιτούτο Κοινωνικής και Προληπτικής Ιατρικής. Το κόστος παραμένει το βασικό εμπόδιο που ένα ποσοστό του πληθυσμού αμελεί να κάνει διαγνωστικές εξετάσεις, να κάνει τη θεραπεία του για κάποιο χρόνιο νόσημα ή να αγοράσει τα φάρμακα που χρειάζεται.

Ειδικότερα το 11% των ερωτηθέντων αναφέρει πως τους τελευταίους 12 μήνες δεν έλαβε τις αναγκαίες θεραπευτικές ή/και διαγνωστικές υπηρεσίες που χρειαζόταν, το 49% αναφέρει ως λόγο το κόστος, το 24% αναφέρει πως η πληρωμή των φαρμάκων τους τελευταίους 12 μήνες αποτελεί σημαντικό πρόβλημα, ενώ το 21% μείωσε την αγορά ειδών πρώτης ανάγκης προκειμένου να μπορέσει να αγοράσει συνταγογραφούμενα φάρμακα.

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε στο διάστημα 5-12 Νοεμβρίου 2021 σε 1.001 άτομα, αντιπροσωπευτικό δείγμα του ενήλικου ελληνικού πληθυσμού, σε συνεργασία με τη Metron Analysis και υπό την αιγίδα και τη χορηγία του ΣΦΕΕ και την υποστήριξη των Angelini Pharma, ΒΙΑΝΕΞ Α.Ε., Elpen, Φαρμασέρβ Lilly, Novo Nordisk, Pfizer, Roche.

Τα αποτελέσματα της έρευνας παρουσίασε ο Γιάννης Τούντας, διευθυντής του Ινστιτούτου Κοινωνικής και Προληπτικής Ιατρικής (ΙΚΠΙ) και ομότιμος καθηγητής Κοινωνικής και Προληπτικής Ιατρικής του ΕΚΠΑ. Οι έρευνες υγείας Hellas Health πραγματοποιούνται από το 2006. Στις οκτώ έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί καταγράφεται κάθε φορά ένας βασικός κορμός δεδομένων, ο οποίος περιλαμβάνει την αυτοαναφερόμενη κατάσταση υγείας, βασικές συμπεριφορές που επηρεάζουν την υγεία, όπως διατροφή

Ο κ. Γιάννης Τούντας.

και κάπνισμα, καθώς και τη χρήση των υπηρεσιών υγείας. Σε κάθε έρευνα διερευνώνται σε βάθος ορισμένα από αυτά ή άλλα ενδιαφέροντα θέματα, όπως οι εμβολιασμοί και η χρήση φαρμάκων. Η διαχρονική παρακολούθηση αυτών των δεδομένων παρέχει τη δυνατότητα διαπίστωσης σημαντικών αλλαγών, όπως η αρνητική επίδραση της οικονομικής κρίσης στην υγεία του πληθυσμού και τώρα οι παράπλευρες αρνητικές επιπτώσεις της πανδημίας. Αναλυτικότερα τα ευρήματα της έρευνας έχουν ως εξής:

ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΙΑΠΙΣΤΩΣΕΙΣ:

• Το 74% του ενήλικου πληθυσμού έχει εμβολιαστεί για την Covid-19, το 43% για τη γρίπη, το 25% για τον πνευμονιόκοκκο, το 14% για την ηπατίτιδα Β, το 11% για τον έρπητα ζωστήρα και το 10% για διφθερίτιδα, τέτανο, κοκκύτη.

• Το 88% από όσους έχουν ήδη εμβολιαστεί κατά της Covid-19 είναι διατεθειμένο να κάνει και την τρίτη δόση.

• Το 36% έχει εμβολιάσει τα παιδιά κατά της Covid-19.

• Το 33% σκοπεύει να τα εμβολιάσει.

• Το 38% έκανε λιγότερα από θα όσα ήθελε κατά τη διάρκεια των τεσσάρων τελευταίων εβδομάδων λόγω συναισθηματικών προβλημάτων (35% το 2017).

• Το 12% ένιωθε αρκετά συχνά απελπισμένο και μελαγχολικό κατά τη διάρκεια των τεσσάρων τελευταίων εβδομάδων, το 7% τις πιο πολλές φορές και το 2% πάντα.

• Το 55% αναφέρει την ύπαρξη χρόνιου νοσήματος. Το 16% αναφέρει υπέρταση, το 14% υπερχοληστερολαιμία, το 8% σπαστική κολίτιδα, το 8% αγχώδεις διαταραχές, το 7% οστεοαρθρίτιδα ισχίου ή γόνατου, το 7% σακχαρώδη διαβήτη, το 6% κατάθλιψη και το 6% άσθμα.

• Το 3% αναγκάστηκε να διακόψει τη θεραπεία για κάποιο χρόνιο νόσημα λόγω πανδημίας, το 8% να την παρατείνει και το 5% να την αναβάλει.

• Το 40% καπνίζει (36% το 2017). Το 31% καπνίζει καθημερινά και το 9% καπνίζει αλλά όχι καθημερινά.

• Το 11% αναφέρει πως τους τελευταίους 12 μήνες δεν έλαβε τις αναγκαίες θεραπευτικές ή/και διαγνωστικές υπηρεσίες που χρειαζόταν.

• Το 49% αναφέρει ως λόγο το κόστος, το 24% την απόσταση και το 23% την πανδημία.

• Το 24% αναφέρει πως η πληρωμή των φαρμάκων τους τελευταίους 12 μήνες αποτελεί σημαντικό πρόβλημα και το 28% μικρό πρόβλημα.

• Το 21% μείωσε την αγορά ειδών πρώτης ανάγκης προκειμένου να μπορέσει να αγοράσει συνταγογραφούμενα φάρμακα, το 10% πήρε λιγότερα φάρμακα από αυτά που του συνέστησε ο γιατρός και το 9% καθυστέρησε να εκτελέσει ή δεν εκτέλεσε συνταγή.

• Το 24% δεν γνωρίζει καθόλου τι είναι τα γενόσημα φάρμακα, το 11% λίγο και το 26% μέτρια.

• Το 32% δεν γνωρίζει ότι τα γενόσημα φάρμακα κοστίζουν τα 2/3 της τιμής των αντίστοιχων πρωτοτύπων.

Ειδικότερα σε ό,τι αφορά τους εμβολιασμούς:

• Το 18% δηλώνει πως η πανδημία έχει επηρεάσει την απόφασή του για εμβολιασμό με άλλα εμβόλια εκτός του εμβολίου για τον κορωνοϊό, θετικά σε ποσοστό 72% και αρνητικά σε ποσοστό 28%.

• Από όσους δεν έχουν εμβολιαστεί για πνευμονιόκοκκο ή γρίπη, το 56% δεν το θεωρεί απαραίτητο, το 24% είναι επιφυλακτικό με τα εμβόλια και το 20% δηλώνει αμέλεια.

• Το 36% έχει εμβολιάσει τα παιδιά κατά της Covid-19.

Σε ό,τι αφορά την υγεία του ενήλικου πληθυσμού:

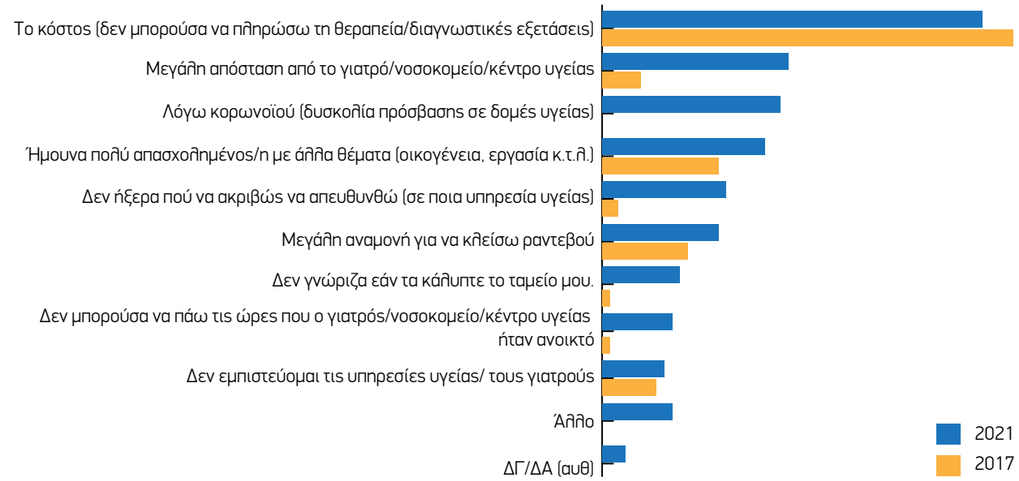
• Το 38% δηλώνει εξαιρετική ή πολύ καλή υγεία (42% το 2017), το 37% καλή, το 23% μέτρια και το 2% κακή.

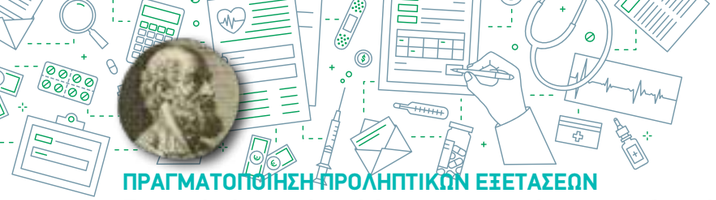
• Το 17% αναφέρει πως ο ύπνος του επηρεάστηκε αρκετά και το 11% πολύ λόγω μελαγχολίας ή άγχους.

• Το 12% δεν καταναλώνει καμία μερίδα λαχανικών την ημέρα (6% το 2017), το 54% καταναλώνει έως 1 μερίδα και μόνο το 34% καταναλώνει περισσότερες από 1,1 μερίδες την ημέρα, αντί για τουλάχιστον 2 μερίδες την ημέρα.

ΛΟΓΟΙ ΜΗ ΛΗΨΗΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΥΓΕΙΑΣ

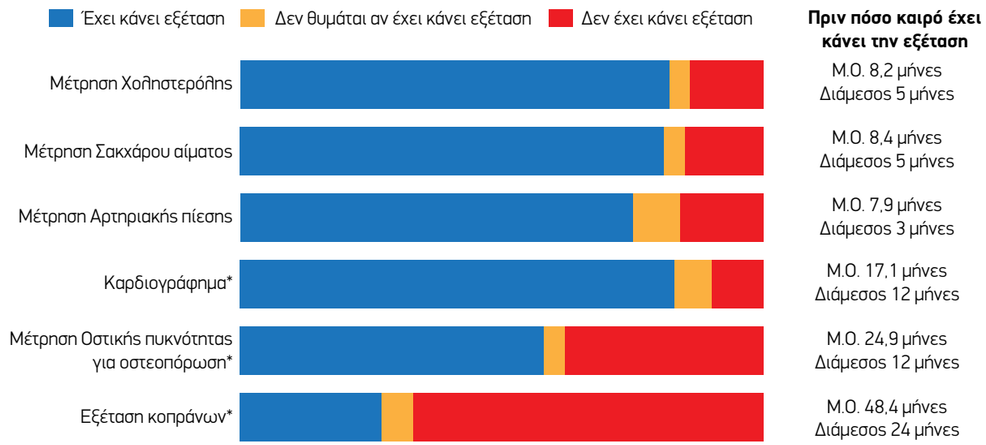
Ποιος ήταν ο πιο βασικός λόγος που δε λάβατε τη φροντίδα υγείας που χρειαζόσασταν; Και ποιος άλλος; Έως δύο λόγοι αυθόρμητα με προκωδικοποιημένη λίστα, Βάση: 122 ερωτώμενοι που δήλωσαν ότι ενώ θεωρούν ότι χρειάστηκαν θεραπεία το τελευταίο 12μηνο δεν την έλαβαν





ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΩΝ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ

Πριν από πόσους μήνες ή έτη πραγματοποιήσατε για τελευταία φορά την αντίστοιχη εξέταση; Αυθόρμητες απαντήσεις, Βάση: Σύνολο δείγματος



• Το 12% δεν καταναλώνει καμία μερίδα φρούτων την ημέρα (8% το 2017), το 48% καταναλώνει μέχρι 1 μερίδα και μόνο το 40% καταναλώνει περισσότερες από 1,1 μερίδες την ημέρα, αντί για τουλάχιστον 2 μερίδες την ημέρα.

Σε ό,τι αφορά τα χρόνια νοσήματα:

• Το 40% αναφέρει ότι μεταξύ πρώτου συμπτώματος και έναρξης θεραπείας για κάποιο χρόνιο νόσημα από το οποίο πάσχει, μεσολάβησε διάστημα μεγαλύτερο από 6 μήνες.

• Το 22% αναφέρει ότι μεταξύ τελικής διάγνωσης και χορήγησης θεραπείας μεσολάβησε διάστημα μεγαλύτερο από 6 μήνες.

• Το 37% αναφέρει συμμετοχή στη διαδικασία λήψης απόφασης για τη θεραπεία (πάρα πολύ και αρκετά), ενώ το 23% καθόλου.

• Το 10% από τους χρόνιους πάσχοντες έχει απευθυνθεί σε συλλόγους ασθενών.

Σε ό,τι αφορά τη χρήση υπηρεσιών υγείας:

• Το 46% επηρεάστηκε από την πανδημία ως προς την επιλογή μεταξύ δημόσιας ή ιδιωτικής ιατρικής υπηρεσίας.

• Υψηλά ποσοστά αναφέρονται για τη μέτρηση της χοληστερίνης (82%), του σακχάρου (81%), της αρτηριακής πίεσης (75%) στο σύνολο του δείγματος και τη διενέργεια καρδιογραφήματος (83%) στους άνω των 40 ετών, ενώ χαμηλά είναι τα ποσοστά για τη μέτρηση της οστικής πυκνότητας (58%) στους άνδρες άνω των 70 ετών και στις γυναίκες άνω των 65 ετών, καθώς και της αιματολογικής εξέτασης κοπράνων στους άνω των 45 ετών (27%).

• Το 21% των ανδρών ηλικίας 50-75 ετών δεν έχει μετρήσει το PSA και το 56% δεν έχει κάνει δακτυλική εξέταση για καρκίνο του προστάτη.

• Το 9% των γυναικών ηλικίας 21-65 ετών δεν έχει κάνει τεστ Παπανικολάου, το 8% των γυναικών ηλικίας 40-75 ετών δεν έχει κάνει μαστογραφία και το 10% δεν έχει κάνει ψηλάφηση μαστού από γιατρό.

Σε ό,τι αφορά την κατανάλωση φαρμάκων:

• Το 51% δαπάνησε για φάρμακα τους τελευταίους 12 μήνες 10-50 ευρώ το μήνα, το 11% 50-100 ευρώ, το 4% 100-200 ευρώ και το 1% 200-500 ευρώ το μήνα.

• Το 29% ανησυχεί πολύ για τη δυνατότητά του να καλύψει το κόστος για συνταγογραφούμενα φάρμακα τα επόμενα δύο χρόνια και το 31% ανησυχεί λίγο.

Σε ό,τι αφορά τα γενόσημα φάρμακα:

• Το 17% δεν εμπιστεύεται καθόλου τα γενόσημα φάρμακα, το 12% λίγο και το 29% μέτρια.

• Το 6% είναι πολύ αρνητικό στη χρήση γενόσημων φαρμάκων, το 11% μάλλον αρνητικό και το 39% ούτε αρνητικό ούτε θετικό.

• Το 22% έχει ενημερωθεί για τα γενόσημα φάρμακα από τον φαρμακοποιό, το 20% από γιατρό Γενικής Ιατρικής, το 15% από τους οικείους και το 13% από γιατρό άλλης ειδικότητας.

• Το 34% θα προτιμήσει γενόσημο εάν η επιπλέον επιβάρυνση για το πρωτότυπο είναι μεγάλη, το 34% προτιμά το πρωτότυπο σε κάθε περίπτωση και το 22% πάντα προτιμά το γενόσημο.

Πλάνο Υγείας

ΑΠΟ ΤΗΝ υδρόγειο

Η υγεία σε πρώτο πλάνο!

Υγεία - το υπέρτατο αγαθό.
Χωρίς αυτή τίποτα δεν είναι εφικτό.

Γι' αυτό, η υγεία μας και ό,τι την αφορά αξίζει να μπαίνουν σε πρώτο πλάνο. Εστιάζοντας στις ανάγκες των σύγχρονων ανθρώπων για ποιότητα και αξιοπιστία στη φροντίδα της υγείας, η Υδρόγειος Ασφαλιστική δημιούργησε το «Πλάνο Υγείας», μια σειρά από κορυφαίες επιλογές για την ασφάλιση της υγείας σας - της ατομικής ή της οικογένειάς σας.

Όποιες κι αν είναι οι ανάγκες σας, μιλήστε σήμερα με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο και ελάτε να σχεδιάσουμε μαζί το δικό σας Πλάνο Υγείας!

ΠλάνοΥγείας Primary
STANDARD | ADVANCE
Προγράμματα Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Πρόληψη & Διάγνωση

ΠλάνοΥγείας Hospital
STANDARD | COMFORT | EXCLUSIVE
Προγράμματα Δευτεροβάθμιας Περίθαλψης Νοσηλεία από Ατύχημα & Ασθένεια

υδρόγειος Ασφαλιστική

Λεωφ. Συγγρού 254-258, 176 72 Καλλιθέα Αττικής
Αριθμός Γ.Ε.ΜΗ: 124480101000, **Τ:**(+30) 210 9477200, **Φ:**(+30) 210 9590078, **Ε:**ydrogios@ydrogios.gr

www.ydrogios.gr

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΣΚΥΛΑΚΑΚΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ ΠΡΟΦΑΡΜ

Οι νέες τεχνολογίες θα επανακαθορίσουν στο άμεσο μέλλον όλη την αγορά του φαρμάκου!

Η φαρμακαποθήκη είναι το «σούπερ μάρκετ» του φαρμακοποιού

Συνέντευξη στην **ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ**

Για την επόμενη μέρα στον κλάδο των φαρμακαποθηκών μάς μιλά ο διευθύνων σύμβουλος της ΠΡΟΦΑΡΜ Θεόδωρος Σκυλακάκης, αναλύοντάς μας τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο χώρος, τις αδυναμίες που ανέδειξε η πανδημία, αλλά και ποιες θα πρέπει να είναι οι επόμενες κινήσεις για να έχει δυναμική παρουσία. Η εισχώρηση των νέων τεχνολογιών, καθώς και οι συνεργασίες θα αποτελέσουν, όπως λέει, το έναυσμα για μια σταθερή και αποδοτική αγορά.

— Τι προβλήματα επέφερε στην αγορά των φαρμακαποθηκών η πανδημία;

Κατ' αρχάς να σας πω ότι θεωρώ πως ο κλάδος «δεν δικαιούται διά να ομιλεί» για την πανδημία, καθώς σχεδόν σύσσωμη η ελληνική οικονομία επλήγη πολύ περισσότερο.

Ο κ. Θεόδωρος Σκυλακάκης.

Για μας το βασικό μέλημα ήταν να διασφαλίσουμε την υγεία των ανθρώπων που εργάζονται στον κλάδο και συνάμα να μη διακόψουμε την ομαλή τροφοδοσία της αγοράς. Σίγουρα υπήρξε και οικονομική επίπτωση, καθώς για μεγάλο χρονικό διάστημα (lockdown) αυτή καθ' αυτή η επισκεψιμότητα των φαρμακείων υπήρξε μειωμένη, κατά συνέπεια χτυπήθηκαν οι πωλήσεις. Αν σε αυτά προσθέσετε το ότι ο κλάδος έβαλε πλάτη στην Πολιτεία κάνοντας τη διανομή των δωρεάν self tests επί 8 μήνες, αντιλαμβάνεστε ότι δημιουργήθηκε ένα πολύ ενδιαφέρον κοκτέιλ: μειωμένο προσωπικό (λόγω νοσούντων εργαζομένων ή/και επαφών με κρούσμα), αυξημένος όγκος παραδόσεων (λόγω self tests), μειωμένες πωλήσεις. Αλλά, επαναλαμβάνω, δεν μπορούμε να παραπονιόμαστε, όταν όλος ο πλανήτης στενάζει. Το λυπηρό είναι ότι, αν και ζητήσαμε δύο φορές από την Πολιτεία οι εργαζόμενοί μας να μπουν στις προτεραιότητες του εμβολιασμού (όπως οι εργαζόμενοι στα φαρμακεία), η Πολιτεία το αρνήθηκε.

— Ποιος είναι ουσιαστικά ο ρόλος του μεσάζοντα στο φάρμακο και πώς βοηθά τη διακίνηση φαρμάκων στη χώρα μας;

Δεν μου αρέσει ο όρος «μεσάζων». Η φαρμακαποθήκη είναι κάτι πολύ παραπάνω από αυτό. Είναι στην ουσία ένα «σούπερ μάρκετ» για φαρμακοποιούς. Χάρη σε αυτό το σούπερ μάρκετ οι πολίτες παίρνουν τα φάρμακά τους γρήγορα. Οι τρεις και πλέον καθημερινές παραδόσεις που παρέχουμε στα φαρμακεία διασφαλίζουν την πρόσβαση των ασθενών στις θεραπείες τους ταχύτατα και με ορθές συνθήκες διανομής. Βλέπετε, οι φαρμακαποθήκες έχουν υλοποιήσει σημαντικές επενδύσεις σε χώρους και υλι-

κοτεχνική υποδομή, ώστε να μπορούν να εγγυηθούν την ποιότητα των προϊόντων που διανέμουν και τη βέλτιστη αποθήκευσή τους.

— Τι αριθμό φαρμακαποθηκών μετρά η Ελλάδα αυτή τη στιγμή;
Συνολικά φτάνουμε τις 150 ιδιωτικές και συνεταιριστικές. Η αλήθεια είναι ότι είναι πολλές.

—Ένα μεγάλο πρόβλημα που είχε εμφανισθεί αναφορικά με τη χρήση γης τα προηγούμενα έτη έχει λυθεί πλέον; Πού βρισκόμαστε αναφορικά με αυτό;
Ναι μεν αλλά… Δυστυχώς, παρά την ύπαρξη Προεδρικού Διατάγματος, έχουμε πολλές αναφορές μη συμμόρφωσης κάποιων πολεοδομιών μ΄ αυτό. Όπως λοιπόν συμβαίνει συχνά στη χώρα μας, ο νόμος μπορεί να υπάρχει, αλλά εφαρμόζεται κατά το δοκούν και… κατά περίπτωση.

— Ποιο είναι κατά τη γνώμη σας το μέλλον στον κλάδο. Τι βήματα πρέπει να γίνουν για να επεκταθεί; Ποιες επενδύσεις μπορούν να γίνουν για να αποφέρουν στον επιχειρηματία; Ποιο είναι το μοντέλο που ακολουθεί η δική σας εταιρεία που την έχει κάνει να είναι τόσο δυνατή στην εγχώρια αγορά;
Νομίζω ότι ο κλάδος θα συγκεντρωθεί. Ήδη ενώ οι φαρμακαποθήκες είναι 150, το 65% της αγοράς καλύπτεται από τους 10 μεγαλύτερους παίκτες. Δεν θεωρώ εαυτό ικανό να «υποδείξει» επενδύσεις, αλλά σε κάθε περίπτωση η γενικότερη κατεύθυνση είναι αφενός η αυτοματοποίηση της παραγωγής με τη χρήση ρομποτικών συστημάτων, η χρήση συστημάτων wms για βελτιστοποίηση αποθεμάτων και η συνεχής εκπαίδευση των ανθρώπων μας. Αφετέρου τα εμβόλια κατά της νόσου COVID-19 ανέδειξαν την ανάγκη για την ανάπτυξη συστημάτων διανομής και αποθήκευσης υπερ-ψυχρής αλυσίδας, οπότε θεωρώ ότι όποιος θέλει να πάρει θέση στο φαρμακεμπόριο του μέλλοντος καλό θα είναι να επενδύσει στην ανάπτυξη τέτοιας τεχνογνωσίας.

Τώρα, σε ό,τι αφορά στο μοντέλο της ΠΡΟΦΑΡΜ, τα πράγματα είναι σχετικά πιο απλά. Εμείς, με την πολύτιμη συνδρομή της Emma Capital, ξεκινήσαμε να εξαγοράζουμε επιχειρήσεις του κλάδου, οι οποίες έχουν κάποια συγκεκριμένα υψηλά ποιοτικά standards τόσο στο επίπεδο ανθρώπινου δυναμικού όσο και αριθμών. Δημιουργείται λοιπόν ένας όμιλος με δικά του κέντρα διανομής σε όλη την Ελλάδα, στελεχωμένος κατάλληλα για να πρωταγωνιστεί, να ορίζει τις εξελίξεις και όχι να τις ακολουθεί. Το τρίπτυχο της ΠΡΟΦΑΡΜ παραμένει το ίδιο από το 1993, «ποιότητα, πιστότητα, αποδοτικότητα», απλά πληθαίνουν τα σημεία που «διαφημίζουν» αυτό το τρίπτυχο στην αγορά, καθώς ο όμιλος ήδη αριθμεί πέντε εταιρείες.

— Για να μπορούμε να μιλάμε για βιώσιμες και αποδοτικές φαρμακαποθήκες στη μετα-πανδημία εποχή τι κινήσεις πρέπει να γίνουν;
Συγκέντρωση-συγκέντρωση-συγκέντρωση. Είτε μέσω συμπράξεων είτε μέσω εξαγορών. Η δημιουργία μεγάλων σχημάτων οδηγεί σε ραγδαία μείωση του λειτουργικού κόστους με ταυτόχρονη αύξηση του περιθωρίου κέρδους λόγω αυξημένης αγοραστικής δύναμης (buying capacity). Επίσης, τέτοια σχήματα με ισχυρή κεφαλαιακή διάρθρωση αποτελούν αξιόπιστους συνεργάτες και προς τις δύο πλευρές της αλυσίδας (βιομηχανία και φαρμακεία).Τέλος, σχήματα με ισχυρό δίκτυο (π.χ. 1.200-1.500 φαρμακεία-συνεργάτες) μπορούν να δοκιμάσουν και την ανάπτυξη προϊόντων private label, φθάνει να μπορούν να δημιουργήσουν καλά προϊόντα σε ανταγωνιστικές τιμές.

— Τα τελευταία χρόνια μπήκε δυναμικά στη ζωή μας η χρήση νέων τεχνολογιών, ειδικά στον νευραλγικό τομέα της Ιατρικής και της Υγείας. Στον δικό σας το χώρο θεωρείτε ότι οι νέες τεχνολογίες έχουν βρει εφαρμογή;
Ολοένα και περισσότερο ναι. Είτε με την ανάπτυξη νέων συστημάτων wms (warehouse management systems) είτε με τη χρήση εφαρμογών μέσω δικτύου κινητής τηλεφωνίας είτε με τη σχεδίαση ειδικών αλγορίθμων διαχείρισης αποθεμάτων, οι νέες τεχνολογίες παίζουν ήδη ρόλο στη δουλειά μας και σίγουρα όσο περνάει ο καιρός τόσο ο ρόλος θα γίνεται κυρίαρχος. Για παράδειγμα, το εθνικό σύστημα ταυτοποίησης προϊόντων (NMVO) που θα ξεκινήσει το 2025 θα χρησιμοποιεί «έξυπνα» κουπόνια με όλες τις πληροφορίες πάνω τους και φυσικά θα απαιτεί ανάλογο τεχνολογικό εξοπλισμό και ανάλογα εκπαιδευμένο προσωπικό στις φαρμακαποθήκες για να «τρέξει». Γενικότερα νομίζω ότι η επόμενη δεκαετία θα επανακαθορίσει όλη την αγορά με βάση ακριβώς αυτό: Το πόσο «τεχνολογικά συμβατή» θα είναι μια επιχείρηση σε σχέση με τον ανταγωνισμό της.

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΣΚΥΛΑΚΑΚΗΣ

Ο Θεόδωρος Σκυλακάκης γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1966 και κατοικεί στην Αθήνα από το 1969 ως σήμερα. Αποφοίτησε από το Λύκειο της Βαρβακείου Προτύπου Σχολής το 1984 και σπούδασε Φαρμακευτική στο Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Το 1993 ξεκινά την επαγγελματική του σταδιοδρομία ιδρύοντας τη φαρμακαποθήκη Προφάρμ, της οποίας είναι διευθύνων σύμβουλος από το 2003 έως σήμερα. Το 2010 εξελέγη μέλος του Δ.Σ. του Πανελλήνιου Συλλόγου Φαρμακαποθηκάριων. Είναι παντρεμένος και έχει τρεις γιους.

Long Covid Syndrome και εξατομικευμένη προστασία από τον κορωνοϊό!

Το Long Covid Syndrome είναι μία «νάρκη» για το παγκόσμιο σύστημα υγείας, όπως τόνισε μεταξύ άλλων ο καθηγητής Φαρμακολογίας και Παθολογίας Θεοχάρης Θεοχαρίδης μιλώντας στις φροντιστηριακές παράλληλες εκδηλώσεις του Συνεδρίου με θέμα «Η ψηφιακή διάσταση της ιατροφαρμακευτικής πολιτικής».

Σύμφωνα με τον κ. Θεοχαρίδη, «ο εμβολιασμός από μόνος του δεν αρκεί για να αντιμετωπιστεί η πανδημία. Πολλά από τα άτομα που εμβολιάζονται δεν παράγουν αντισώματα και πολλοί επίσης δεν μετρούν τα αντισώματά τους. Ο κορωνοϊός έχει πολλαπλά σημεία πρόσδεσης και οι νέες του μεταλλάξεις ξεπερνούν τον ACE 2. Δηλαδή, ο ιός που είναι υπεύθυνος για την COVID-19 (SARS-CoV-2) αποκτά είσοδο στα κύτταρα ξενιστές μέσω του ACE2 (ένζυμο μετατροπής της αγγειοτενσίνης 2).

ΦΥΣΙΚΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΤΟΥ ΚΟΡΩΝΟΪΟΥ

Ο κ. Θεοχαρίδης πρότεινε την εξατομικευμένη προστασία από τον κορωνοϊό, η οποία πρέπει να βασίζεται στην ατομική γονιδιακή έκφραση των σημείων πρόσβασης του κορωνοϊού και της ανοσολογικής απάντησης. Όπως εξήγησε, «υπάρχει τρόπος με φυσικά συστατικά, όπως η λουτεολίνη, να ανασταλεί η πρόσδεση του κορωνοϊού σε πολλά σημεία σύνδεσης και θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί και προληπτικά και θεραπευτικά επιπλέον των εμβολίων». Η λουτεολίνη είναι φλαβονοειδές που ανήκει στην υποκατηγορία των φλαβονών. Έχει απομονωθεί ως φυσικό προϊόν από πολλά φυτά, ενώ πιο συχνά απαντάται στα φύλλα.

Κλείνοντας, τόνισε ότι «απαιτούνται ταυτόχρονα η ανίχνευση της δραστικότητας των ενζύμων μεταβολισμού και η ανίχνευση της γονιδιακής έκφρασης των σημείων πρόσβασης του κορωνοϊού. Αυτή η ανίχνευση μπορεί να γίνεται με τη χρήση ρινικού επιχρίσματος και η επεξεργασία με QRT-PCR. Τα δεδομένα θα συλλέγονται ψηφιακά και με αυτόν τον τρόπο θα γίνεται η επεξεργασία τους».

* Ο Χάρης Θεοχαρίδης είναι καθηγητής Φαρμακολογίας στο Πανεπιστήμιο Tufts της Βοστόνης και διευθυντής του Τμήματος «Μοριακής Ανοσοφαρμακολογίας», κλινικός φαρμακολόγος της Επιτροπής Φαρμάκων της Μασαχουσέτης και μέλος της επιτροπής Εκπαίδευσης και Έρευνας του Αμερικανικού Κολεγίου Αθηνών.

Πηγές των στοιχείων του: www.mastcellmaster.com, https://medicine.tufts.edu/faculty/theoharis-theoharides, https://gsbs.tufts.edu/facultyResearch/faculty/theoharides-theoharis

---

ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ «ΘΡΙΑΣΙΟ»

Τηλεφωνικές γραμμές ψυχοκοινωνικής υποστήριξης για τους συγγενείς των νοσηλευομένων με COVID-19!

Στο Τμήμα Κοινωνικής Εργασίας του Γ.Ν. Ελευσίνας «Θριάσιο» λειτουργούν δύο γραμμές ψυχοκοινωνικής υποστήριξης για τους συγγενείς των νοσηλευομένων με COVID-19 (τηλ. 213-2028847 και 213-2028848, από Δευτέρα έως Παρασκευή 08.00-15.00). Στόχος της υπηρεσίας αυτής είναι η διαχείριση της περιορισμένης επικοινωνίας μεταξύ ασθενούς και οικογένειας.

Οι γραμμές ψυχοκοινωνικής υποστήριξης παρέχουν βοήθεια και σε μια σειρά πρακτικών θεμάτων, όπως πληροφορίες για την κλινική στην οποία νοσηλεύεται ο ασθενής, ενημέρωση για άλλες υπηρεσίες του νοσοκομείου και διασύνδεση των συγγενών με τις κλινικές Covid-19, αλλά και με λοιπές υπηρεσίες του νοσοκομείου. Επιπλέον, παρέχεται ενημέρωση για το πώς μπορούν να αποστείλουν στον νοσηλευόμενο έγγραφα που κρίνονται αναγκαία ή άλλα είδη προσωπικής υγιεινής και επικοινωνίας όπως κινητά τηλέφωνα ή τάμπλετ για να επικοινωνούν. Όσον αφορά στην ενημέρωση για την κατάσταση υγείας των ασθενών, παρέχεται αποκλειστικά από τους θεράποντες ιατρούς.

Θεραπεία της στυτικής δυσλειτουργίας των διαβητικών με κρουστικά κύματα!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Περίπου 300.000 Έλληνες αντιμετωπίζουν πρόβλημα στυτικής δυσλειτουργίας, ωστόσο ελάχιστοι είναι αυτοί που επισκέπτονται τον ιατρό τους για να εξεταστούν. Αποτελεί θέμα ταμπού για έναν άνδρα, ενώ όλοι συμφωνούν πως αποτελεί βασικότατο παράγοντα για μια καλή ποιότητα ζωής.

«Ο σακχαρώδης διαβήτης μπορεί να προκαλέσει διάφορες επιπλοκές, όπως αγγειοπάθεια που ευθύνεται για την ελλιπή αιμάτωση του πέους (η επαρκής αιμάτωση του πέους είναι απαραίτητη προϋπόθεση για να επιτευχθεί η στύση) και νευροπάθεια, δηλαδή διαταραχή των νευρικών λειτουργιών που είναι απαραίτητες για τη στύση», εξηγεί ο Δρ Στυλιανός Κοντός, χειρουργός ουρολόγος, διδάκτωρ Ιατρικής Σχολής, μέλος Βασιλικού Κολεγίου Χειρ. Ουρολόγων Ηνωμένου Βασιλείου.

Επιπλέον, η λήψη συγκεκριμένων φαρμάκων που μπορεί να λαμβάνει ένας διαβητικός ασθενής στο πλαίσιο της θεραπείας του είναι πιθανό να προκαλέσει στυτική δυσλειτουργία και άλλες παθήσεις που συχνά συνυπάρχουν με τον διαβήτη, όπως η υπέρταση, η στεφανιαία νόσος κ.λπ. Η ανάπτυξη αθηρωματικών πλακών στις αρτηρίες του πέους, που μπορεί να αντανακλά μια γενικευμένη αγγειακή διαταραχή, είναι αποτέλεσμα της ανεπάρκειας του αρτηριακού του δικτύου. Για παράδειγμα, η αθηροσκλήρωση, η οποία φράζει τα αιμοφόρα αγγεία, μπορεί να προκαλέσει βλάβη στην αιμάτωση των γεννητικών οργάνων. Ένας άνδρας που υποψιάζεται ότι «κάτι δεν πάει καλά» θα πρέπει να παρατηρήσει βασικά στοιχεία όπως η απουσία φυσιολογικών πρωινών ή/και νυχτερινών στύσεων, η ξαφνική έναρξη του προβλήματος και η συσχέτισή του με κάποιο στρεσογόνο γεγονός της προσωπικής του ζωής, καθώς και η απουσία φυσιολογικών στύσεων μετά από σεξουαλικό ερεθισμό.

Όπως επισημαίνει ο Δρ Στυλιανός Κοντός, «τώρα υπάρχει μια νέα σύγχρονη θεραπευτική επιλογή για ασθενείς με στυτική δυσλειτουργία αγγειακής αιτιολογίας, χωρίς τη χρήση φαρμάκων και χωρίς την ύπαρξη παρενεργειών. Έχουμε τη δυνατότητα, για πρώτη φορά, να θεραπεύσουμε τη στυτική διαταραχή με τη χρήση κρουστικών κυμάτων χαμηλής έντασης, τα οποία προκαλούν αγγειογένεση (δημιουργία νέων αγγείων στο πέος), με αποτέλεσμα την αύξηση της αιματικής ροής και την απο-

Ο κ. Στυλιανός Κοντός.

κατάσταση της στυτικής λειτουργίας σε πιο μόνιμη βάση». Η συγκεκριμένη μέθοδος έχει το τεράστιο πλεονέκτημα ότι δεν χρειάζεται αναισθησία, αφού είναι εντελώς ανώδυνη, και μέχρι σήμερα δεν έχουν καταγραφεί παρενέργειες.

Σύμφωνα με τον κ. Κοντό, «η χρόνια στυτική δυσλειτουργία, ιδιαίτερα όταν αποτελεί πρώιμο σύμπτωμα στεφανιαίας νόσου ή σύνοδο σύμπτωμα σακχαρώδους διαβήτη, δεν είναι ένα πρόβλημα που αρκεί να το αμελήσουμε και να ζούμε με αυτό. Οφείλουμε στον εαυτό μας να το αντιμετωπίσουμε έγκαιρα για να δοθεί η ευκαιρία να τροποποιηθούν οι παράγοντες κινδύνου και να αναστραφεί έτσι η εξέλιξη μιας γενικευμένης αγγειοπάθειας».

ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΚΟΝΤΟΣ

Ο ιατρός Στυλιανός Κοντός γεννήθηκε στην Αθήνα το 1976. Σπούδασε στην Ιατρική Σχολή Θεσσαλονίκης, από όπου αποφοίτησε το 2002 με βαθμό ΑΡΙΣΤΑ, και αφού υπηρέτησε το αγροτικό του και τη στρατιωτική του θητεία, πήρε την ειδικότητα της Ουρολογίας το 2011 στο Γενικό Κρατικό Νοσοκομείο Πειραιώς.

Το 2011 απέκτησε το δίπλωμα του Κολεγίου των Ευρωπαίων Ουρολόγων (FEBU), ενώ την ίδια χρόνια ανακηρύσσεται διδάκτορας Ιατρικής Σχολής Πανεπιστήμιου Πατρών μετά την εκπόνηση διδακτορικής διατριβής σχετικά με σύγχρονες τεχνικές διάγνωσης και θεραπείας του καρκίνου της ουροδόχου κύστεως, που διήρκεσε 6 χρόνια και με υπεύθυνο τον καθηγητή και πρόεδρο της Ιατρικής σχολής Διονύσιο Μπόνικο.

Μέλος της Ευρωπαϊκής Ενδο-ουρολογικής Εταιρείας από το 2006, συνεχίζει τη μετεκπαίδευσή του στο Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο της Γλασκόβης από το 2012 έως το 2015, στην ομάδα του καθηγητή της Ουρολογίας Ian Dunn, όπου εξειδικεύτηκε στη λαπαροσκοπική χειρουργική του ανώτερου ουροποιητικού (όγκοι νεφρών με πάνω από 40 επεμβάσεις), αλλά και στη λιθίαση του ουροποιητικού με ελάχιστα επεμβατικές τεχνικές (minimal invasive). Ήταν από τους πρώτους που εφάρμοσε την τεχνική της διαδερμικής νεφρολιθοτριψίας για την αντιμετώπιση μεγάλων λίθων του νεφρού χωρίς τομή.

Κατά τη διάρκεια της μετεκπαίδευσής του απέκτησε πλούσια εμπειρία στην αντιμετώπιση της καλοήθους υπερπλασίας του προστάτη με σύγχρονες τεχνικές αντιμετώπισης, όπως TURis και Green light laser, και με πάνω από 4.000 επεμβάσεις αντιμετώπισης της ανδρικής και γυναίκειας ακράτειας.

Είναι επίτιμο μέλος του Βασιλικού Κολεγίου Ουρολόγων Χειρουργών του Ηνωμένου Βασιλείου.

Γ.Ν. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ «ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ»

Ρεκόρ σε μεταμοσχεύσεις κερατοειδούς

Ρεκόρ στη διενέργεια μεταμοσχεύσεων κερατοειδούς καταγράφηκε το τελευταίο διάστημα στο Νοσοκομείο «Παπαγεωργίου», αφού η εξειδικευμένη ομάδα της Β' Πανεπιστημιακής Οφθαλμολογικής Κλινικής πραγματοποίησε με επιτυχία 9 μεταμοσχεύσεις κερατοειδούς, δίνοντας φως σε ισάριθμους ασθενείς με σοβαρά προβλήματα όρασης και στέλνοντας ελπιδοφόρο μήνυμα.

Πέντε 5 δότες, ο νεότερος μόλις 16 ετών, χάρισαν με το θάνατό τους φως στους 9 λήπτες των μοσχευμάτων, οι οποίοι προέρχονταν από διάφορες περιοχές της χώρας, με τον μικρότερο σε ηλικία να είναι 18 ετών. Το δώρο ζωής για τους συνανθρώπους μας δεν θα γινόταν χωρίς τη συγκινητική προσφορά των κερατοειδών εκ μέρους των οικογενειών των δοτών, οι οποίοι νοσηλεύονταν σε διάφορα νοσοκομεία της χώρας -συμπεριλαμβανομένου και του «Παπαγεωργίου». Η πράξη ύψιστης σημασίας και ανθρωπιάς κινητοποίησε άμεσα την ομάδα του νοσοκομείου, υπό τη διεύθυνση του καθηγητή ΑΠΘ Νικολάου Ζιάκα, η οποία αξιοποίησε όλα τα διαθέσιμα μοσχεύματα.

Μέχρι τώρα η Μονάδα Εφαρμογής Ιστών Κερατοειδούς του νοσοκομείου έχει ξεπεράσει αισίως τις 100 μεταμοσχεύσεις! «Είμαστε διαρκώς σε επιφυλακή για την αξιοποίηση κάθε μοσχεύματος. Θεωρώ χρήσιμο να υπενθυμίσουμε ότι προϋπόθεση για την αύξηση των μεταμοσχεύσεων είναι η ευαισθητοποίηση των πολιτών ως προς τη διάθεση μοσχευμάτων. Και, προς αυτή την κατεύθυνση, κάθε πράξη ανθρωπιάς από οικογένειες δωρητών, όπως αυτές που χάρισαν τα μοσχεύματα και τους ευχαριστούμε θερμά, θα πρέπει να αποτελεί παράδειγμα προς μίμηση», δήλωσε ο κ. Ζιάκας.

ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΝΙΚΑΙΑΣ «ΑΓ. ΠΑΝΤΕΛΕΗΜΩΝ»

Το νοσοκομείο που περιέθαλψε τους πρώτους πρόσφυγες που κατέφυγαν στον ΠΕΙΡΑΙΑ!

Η ιστορία του Γενικού Νοσοκομείου Νίκαιας «Αγ. Παντελεήμων» ξεκινά από την περίοδο της Μικρασιατικής Καταστροφής ταυτόχρονα με την εγκατάσταση των πρώτων προσφύγων στην περιοχή της Κοκκινιάς και τους γειτονικούς δήμους. Προκειμένου να παρασχεθεί ιατρική περίθαλψη στους πρόσφυγες, η οργάνωση των «Αμερικανίδων Κυριών» δημιούργησε σε πρόχειρα παραπήγματα ένα πολυϊατρείο, που ονομάστηκε «Νοσοκομείο Αμερικανίδων Κυριών».

Στα χρόνια που ακολούθησαν το νοσοκομείο αυτό επεκτάθηκε και μετατράπηκε το 1934 σε Γενικό Νοσοκομείο που διέθετε 60 κλίνες. Μόλις έληξε η φιλανθρωπική δραστηριότητα των «Αμερικανίδων Κυριών» περιήλθε στη δικαιοδοσία του κράτους και μετονομάστηκε σε «Προσφυγικό Νοσοκομείο Νέας Κοκκινιάς» με διοίκηση επταμελούς επιτροπής. Ακολούθως το 1935 μετονομάστηκε σε «Πρότυπο Λαϊκό Νοσοκομείο».

Δυστυχώς όμως με τις λίγες κλίνες που αριθμούσε δεν ήταν δυνατόν να καλύψει τις αυξανόμενες ανάγκες της περιοχής. Έτσι το 1937 με απόφαση του υπουργείου Υγείας αναγείρεται νέο νοσοκομείο δυναμικότητας 300 κλινών και με την επωνυμία πλέον «Γενικό Νοσοκομείο Πειραιά» στη θέση όπου βρίσκεται σήμερα. Μέχρι την έναρξη του ελληνοϊταλικού πολέμου, η ανέγερση του νοσοκομείου είχε ολοκληρωθεί με τον 2ο όροφο της Α΄ Πτέρυγας και τον 1ο όροφο της Β΄ Πτέρυγας.

Κατά τη διάρκεια του πολέμου, το νοσοκομείο μετεγκατεστάθηκε σε κτίριο αποθήκης καπνού της «Κομμέρσιαλ Κόμπανι» και με κατάλληλες τροποποιήσεις και κτιριακές παρεμβάσεις διέθετε 210 κλίνες. Το νοσοκομείο αυτό ήταν γνωστό ως Νοσοκομείο «Σαπόρτα» και κατάφερε να ανταποκριθεί στις δυσμενείς συνθήκες της περιόδου, καθώς και στις επείγουσες, έκτακτες και τακτικές ανάγκες υγείας του πληθυσμού.

Με τη λήξη του πολέμου το νοσοκομείο συνεχίζει να λειτουργεί στις ίδιες εγκαταστάσεις αφενός και αφετέρου, λίγα χρόνια αργότερα (1948), επαναλαμβάνονται οι εργασίες ανέγερσης του αρχικά σχεδιαζόμενου νοσοκομείου, αφού προηγουμένως είχε αναθεωρηθεί η μελέτη σύμφωνα με την τρέχουσα τεχνογνωσία. Το 1952 το Γενικό Νοσοκομείο Πειραιά, όπως ονομάζεται πλέον, θεσμοθετήθηκε ως ΝΠΔΔ και άρχισε να λειτουργεί κανονικά, επεκτεινόμενο σταθερά. Η ιατρική του υπηρεσία περιελάμβανε παθολογικά και χειρουργικά τμήματα. Πλην των ιατρικών αυτών τμημάτων ο Οργανισμός του Νοσοκομείου προέβλεπε τη λειτουργία εξωτερικών ιατρείων και εργαστηρίων. Το 1955-56 λειτουργεί με πλήρη δύναμη 400 κλινών, ενώ από το 1954 λειτουργούσε ήδη σε αυτό το Κέντρο Αιμοδοσίας και Παρασκευής Παραγώγων Αίματος. Το 1964 ολοκληρώνονται οι εργασίες κατασκευής και το Νοσοκομείο αριθμεί πλέον 600 κλίνες με ταυτόχρονη υποστήριξη όλων των απαραίτητων εργαστηρίων.

Το 1983 το νοσοκομείο εντάχθηκε στο ΕΣΥ (Ν. 13997/83) και το 1986 οι οργανικές του κλίνες ανέρχονται στις 630 (ΦΕΚ 901/Β/1986), από τις οποίες οι 300 κατανέμονται στον Παθολογικό, οι 300 στον Χειρουργικό και οι 30 στον Ψυχιατρικό Τομέα. Με το ίδιο ΦΕΚ το νοσοκομείο ονομάζεται Περιφερειακό Γενικό Νοσοκομείο Νίκαιας «Δάμων Βασιλείου». Στο νοσοκομείο ανήκει επίσης το Κέντρο Υγείας Σαλαμίνας. Το 1991 (ΦΕΚ 78.Β/91 και 360/Β/91) μετονομάζεται σε Περιφερειακό Γενικό Νοσοκομείο Νίκαιας-Πειραιά «Αγ. Παντελεήμων» και το 1995 αριθμεί 716 οργανικές κλίνες, από τις οποίες οι 343 στον Παθολογικό, οι 343 στον Χειρουργικό και οι 30 στον Ψυχιατρικό Τομέα (ΦΕΚ 373/β/95). Το 2001 εντάσσεται στο Γ΄ ΠΕΣΥΠ Αττικής βά-

σει του Ν. 2889 /2001 (ΦΕΚ 37/2-3-01), αποτελώντας ανεξάρτητη αποκεντρωμένη μονάδα του, με διοικητική και οικονομική αυτοτέλεια με την ονομασία Γενικό Νοσοκομείο Νίκαιας - Πειραιά Αγ. Παντελεήμων». Το 2007 στο πλαίσιο του επαναπροσδιορισμού του Υγειονομικού Χάρτη της χώρας και τη συνακόλουθη διαίρεσή της σε επτά Υγειονομικές Περιφέρειες το νοσοκομείο ανήκει στη 2η Υγειονομική Περιφέρεια Πειραιώς & Αιγαίου σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 3527/07 (ΦΕΚ 25-09-02-2007).

Το 2011 στο πλαίσιο της διασύνδεσης των νοσοκομείων και του καθορισμού του τρόπου λειτουργία τους, με στόχο τον καλύτερο συντονισμό των δημοσίων νοσοκομείων και τον περιορισμό των δαπανών τους, που υλοποιούνταν με την εφαρμογή κοινών λειτουργιών, διασυνδέθηκε το νοσοκομείο με το ΓΝΔΑ «Η ΑΓΙΑ ΒΑΡΒΑΡΑ» λειτουργώντας υπό Διοίκηση ενιαίου Συλλογικού Οργάνου (ΦΕΚ 1681/Β/2011). Σε εφαρμογή των διατάξεων του άρθρου 33 του Ν. 4024/11 περί εφαρμογής του μεσοπρόθεσμου πλαισίου δημοσιονομικής στρατηγικής 2012-2015, καταργήθηκαν κενές οργανικές θέσεις πολιτικού προσωπικού με σχέση εργασίας Δικαίου του νοσοκομείου, της Νοσηλευτικής Σχολής και του Κέντρου Υγείας Σαλαμίνας (ΦΕΚ 1042/Β΄/04-04-2012 & ΦΕΚ 162/03-02-2012).

Ωστόσο, το 2012 στο ΦΕΚ 1483/Β΄/04-05-2012 δημοσιεύτηκε ο Οργανισμός του Γενικού Νοσοκομείου Νίκαιας «ΑΓΙΟΣ ΠΑΝΤΕΛΕΗΜΩΝ». Η συνολική δύναμη του νοσοκομείου ορίστηκε σε εξακόσιες πενήντα (650) κλίνες. Ακολούθησε η ενοποίηση του Οργανισμού του Νοσοκομείου και του ΓΝΔΑ «Η ΑΓΙΑ ΒΑΡΒΑΡΑ».

Συγκεκριμένα, τα λειτουργούντα υπό ενιαίας διοίκησης διασυνδεόμενα Νοσοκομεία του ΕΣΥ α) Γενικό Νοσοκομείο Νίκαιας «ΑΓΙΟΣ ΠΑΝΤΕΛΕΗΜΩΝ» και β) Γενικό Νοσοκομείο Δυτικής Αττικής «Η Αγία Βαρβάρα», που υπάγονται στις διατάξεις του Ν.Δ. 2592/53 «Περί οργανώσεως Ιατρικής Αντίληψης» (ΦΕΚ254/Α), αποτελούσαν εφεξής αυτοτελές και ενιαίο Νομικό Πρόσωπο Δημοσίου Δικαίου (ΝΠΔΔ) σύμφωνα με το άρθρο 2 του Ν. 4052/2012 (ΦΕΚ 41 Α΄), το οποίο υπόκειται στον έλεγχο και την εποπτεία του Διοικητή της 2ης Υγειονομικής Περιφέρειας Πειραιώς και Αιγαίου, διέπεται από τις διατάξεις του εν λόγω νόμου και φέρει την επωνυμία «Γενικό Νοσοκομείο Νίκαιας Πειραιά "Άγιος Παντελεήμων"-Γ.Ν. Δυτικής Αττικής "Η Αγία Βαρβάρα"». Εδρα του εν λόγω ΝΠΔΔ ορίστηκε το Γενικό Νοσοκομείο Νίκαιας Πειραιά που βρίσκεται στη Νίκαια. Η συνολική δύναμη κλινών του ενιαίου Νομικού Προσώπου Δημοσίου Δικαίου (ΝΠΔΔ) ορίστηκε στις 798 κλίνες.

Γενικότερα, κύρια χαρακτηριστικά της μακράς περιόδου λειτουργίας του νοσοκομείου ήταν η συνεχής προσπάθεια βελτίωσης των κτιριακών εγκαταστάσεων και ο εκσυγχρονισμός του ιατρο-τεχνολογικού του εξοπλισμού. Η αποστολή του αναβαθμίστηκε προοδευτικά, εντασσόμενη σε ένα ενιαίο πλαίσιο παροχής υπηρεσιών υγείας σε τοπικό, περιφερειακό και εθνικό επίπεδο. ΝΑΙ

ΠΗΓΗ: www.nikaia-hosp.gr

Υπογραφή μνημονίου συνεργασίας με το SERBIA HOSPITAL!

Ο διοικητής του Γ.Ν. ΝΙΚΑΙΑΣ «Άγιος Παντελεήμων» - ΓΝΔΑ «Η Αγία Βαρβάρα», Αναστάσιος Μυτόγλου, υποδέχθηκε πρόσφατα την πρέσβειρα της Βοσνίας και τον διοικητή του Serbia Hospital με σκοπό την υπογραφή συνεργασίας των δύο νοσοκομείων προκειμένου το Τμήμα Επειγόντων της Νίκαιας να προσφέρει την τεχνογνωσία και τις εμπειρίες του, ώστε να υιοθετήσουν το σύστημα διαχείρισης επειγόντων περιστατικών που εφαρμόζονται στο Νοσοκομείο Νίκαιας, στο Νοσοκομείο Serbia Hospital!

Ο κ. Μυτόγλου με δήλωσή του συγχαίρει την ομάδα του ΤΕΠ και τον διευθυντή Δ. Τσιφτσή, γιατί εκτός από εξαιρετικοί γιατροί και προσωπικότητες είναι και εξαιρετική ομάδα με αυτοματισμούς και ομοιογένεια. Το ΤΕΠ του Νοσοκομείου Νίκαιας είναι ένα από τα καλύτερα της χώρας και αυτό οφείλεται στους γιατρούς και το νοσηλευτικό προσωπικό του, καθώς και όλου του λοιπού ιατρονοσηλευτικού προσωπικού του νοσοκομείου που λειτουργεί ομαδικά με μοναδικό γνώμονα τη διασφάλιση της υγείας των συμπολιτών μας.

ΙΑΣΩ Γενική Κλινική

Για ό,τι πιο πολύτιμο έχεις.

Νέα δεδομένα στη νοσηλεία και τις υπηρεσίες υγείας στην Ελλάδα!

Ο Δρ Γεώργιος Σταματίου, πρόεδρος Δ.Σ. Ομίλου «ΙΑΣΩ», και ο κ. Εμμανουήλ Δουλγεράκης, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου «ΙΑΣΩ», με τους Chef Γεωργιάννα Χιλιαδάκη και Νίκο Ρούσσο.

Το «ΙΑΣΩ» αλλάζει τα δεδομένα στη νοσηλεία και τις υπηρεσίες υγείας στην Ελλάδα, εγκαινιάζοντας στον 8ο όροφό του νέες εγκαταστάσεις υψηλής αισθητικής, που σηματοδοτούν μια νέα εποχή περίθαλψης και διαμονής. Το έργο του «ΙΑΣΩ» πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με ένα από τα πιο φημισμένα και πολυβραβευμένα αρχιτεκτονικά γραφεία με πολύ μεγάλα έργα σε όλο τον κόσμο.

Ο ερχομός του μωρού, η πρώτη ανάσα, η πρώτη αγκαλιά. Μοναδικά συναισθήματα που κάθε γυναίκα αξίζει να τα βιώσει στο καλύτερο περιβάλλον. Το «ΙΑΣΩ» έχει φροντίσει να παρέχει στη νέα μητέρα ό,τι χρειάζεται για να ζήσει αυτή την εμπειρία σαν ένα όνειρο που γίνεται πραγματικότητα. Να νιώθει εκείνη, αλλά και κάθε ασθενής εμπιστοσύνη, φροντίδα και ασφάλεια και παράλληλα την πολυτέλεια που θα περιβάλλει μία σημαντική στιγμή της ζωής τους.

Ο αρχιτεκτονικός σχεδιασμός των νέων χώρων του «ΙΑΣΩ» αποσκοπεί στη δημιουργία μιας ατμόσφαιρας ηρεμίας, οικειότητας και ασφάλειας σε όλους τους χώρους. Με απώτερο στόχο την απόδοση της αίσθησης των καλοκαιρινών διακοπών, δηλαδή μίας αίσθησης που διακατέχεται από αρμονία, χαλάρωση αλλά και ολοκλήρωση, τα δωμάτια ανασχεδιάστηκαν πλήρως, ενώ στην ίδια γραμμή κινήθηκαν και οι κοινόχρηστοι χώροι όπου κινούνται οι επισκέπτες.

Έχουν δημιουργηθεί χώροι εκλεπτυσμένης αισθητικής και ουσιαστικής λειτουργικότητας, οι οποίοι εκφράζουν την υψηλού επιπέδου υγειονομική ποιότητα, χωρίς να ταυτίζονται με την παραδοσιακή «νοσοκομειακή» αισθητική. Η διαμόρφωση των δωματίων διαμονής αλλά και των χώρων αναμονής και υποδοχής του κοινού δημιουργούν ένα χαλαρωτικό και ξεκούραστο περιβάλλον, που καλωσορίζει κάθε επισκέπτη με γνώμονα την άνεση και την καλύτερη εμπειρία διαμονής.

Παράλληλα, ο 8ο όροφος προσφέρει στους ασθενείς μια πρωτοποριακή γευστική εμπειρία με την υπογραφή των Chef Γεωργιάννας Χιλιαδάκη και Νίκου Ρούσσου, βραβευμένων με 2 αστέρια Michelin. Ειδικότερα το «ΙΑΣΩ», σε συνεργασία με τους δύο Chef, έχει εισαγάγει το Exclusive Menu, το οποίο είναι σχεδιασμένο με γνώμονα την ελληνικότητα, την ευεξία και την εποχικότητα. Βασισμένοι στην ποιοτική πρώτη ύλη, από επιλεγμένους Έλληνες παραγωγούς, και στην υγιεινή διατροφή, πάντα σε συνεργασία με τους εξειδικευμένους διατροφολόγους του ΙΑΣΩ, οι Chef έχουν δημιουργήσει πιάτα που τα χαρακτηρίζουν λέξεις όπως: φρεσκάδα, νοστιμιά, παράδοση, ζεστασιά, φιλοξενία και θαλπωρή.

Στρατηγική συνεργασία μεταξύ των Ομίλων Βιοϊατρικής και Ιατρικού Αθηνών!

Ο Όμιλος Βιοϊατρική και ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, δύο ελληνικοί όμιλοι, πρωταγωνιστές των κλάδων τους, προχωρήσαν στην υπογραφή μνημονίου στρατηγικής συνεργασίας με στόχο την παροχή στον Έλληνα πολίτη καινοτόμων, ολοκληρωμένων, ποιοτικών και οικονομικά προσιτών υπηρεσιών υγείας, σε όλο το φάσμα της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης.

Οι δύο πλευρές συνέστησαν Κοινή Ομάδα Εργασίας, για τον προσδιορισμό των σημείων συνεργασίας μεταξύ των δύο ομίλων στο πλαίσιο της υφιστάμενης δραστηριοποίησής τους, αλλά και της ανάπτυξης νέων κοινών υπηρεσιών.

Οι βασικοί άξονες της στρατηγικής συνεργασίας είναι οι ακόλουθοι:

1. Δημιουργία ενός δικτύου πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης απευθυνόμενο σε μεγάλους πληθυσμούς.

2. Σύμπραξη των δύο ομίλων με σκοπό την από κοινού συνέργεια προς ασφαλιστικές εταιρείες για δημιουργία νέων προγραμμάτων ασφάλισης υγείας που θα συνδυάζουν ευρύτερο δίκτυο και πιο ελκυστικά προϊόντα για τον καταναλωτή.

3. Ανάπτυξη και δημιουργία νέων καινοτόμων προϊόντων, όπως η τηλεϊατρική, με τη χρήση προηγμένων τεχνολογιών, π.χ. Metaverse.

4. Συνεργασία στη δημιουργία ενιαίας κοινής ηλεκτρονικής πλατφόρμας των δύο ομίλων για την καταχώριση ψηφιακού φακέλου του ασθενούς.

5. Συνεργασία σε θέματα εκπαίδευσης του ιατρικού, παραϊατρικού και νοσηλευτικού προσωπικού, διοργάνωση εκπαιδευτικών σεμιναρίων, εκδηλώσεων και διεθνών ιατρικών συνεδρίων.

Τέλος, θα αναζητηθούν οικονομίες κλίμακας, που θα βοηθήσουν στη διάρθρωση του κόστους λειτουργίας των δύο ομίλων.

Αναφορικά με την υπογραφή του μνημονίου στρατηγικής συνεργασίας ο Δρ Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, δήλωσε:

«Καθώς η χώρα μας εισέρχεται σε μια νέα εποχή, η Ελλάδα 2.0 χρειάζεται την Ελληνική Υγεία 2.0. Ως ιστορικοί πρωταγωνιστές του κλάδου, στόχος μας είναι, με την πολύτιμη εμπειρία μας, αλλά και με το βλέμμα στραμμένο στο μέλλον, να συμβάλουμε στη διαμόρφωση νέων ολοκληρωμένων, καινοτόμων και ψηφιοποιημένων υπηρεσιών υγείας, προς όφελος του Έλληνα πολίτη και ασθενούς, σε επίπεδο πρόληψης και θεραπείας καθώς και σε επίπεδο ευζωίας και μακροζωίας».

Ο Δρ Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, και ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Βιοϊατρική Γιώργος Ευ. Σπανός.

Παράλληλα ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Βιοϊατρική Γιώργος Ευ. Σπανός ανέφερε:

«Για πρώτη φορά ένας πρωταγωνιστής της ιδιωτικής πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας και ένας πρωταγωνιστής της ιδιωτικής νοσοκομειακής περίθαλψης συμπράττουν για έναν μεγάλο κοινό στόχο: την ολιστική προσέγγιση της Υγείας, από το πρώτο βήμα της πρόληψης μέχρι την αξιόπιστη διάγνωση και την εξειδικευμένη θεραπεία. Προχωρούμε μαζί, για κάθε ασθενή».

Μέτρα για ασφαλή και οικονομικά προσιτά φάρμακα ζητούν οι ευρωβουλευτές!

Η πανδημία έφερε στο προσκήνιο τη μεγάλη ανάγκη να αυξηθεί η ανθεκτικότητα μέσω της πρόληψης ελλείψεων σε φάρμακα, της διασφάλισης των αλυσίδων εφοδιασμού και της διάθεσης βιώσιμων φαρμάκων, καθώς επίσης και τη στήριξη μιας διαφανούς, ανταγωνιστικής και καινοτόμου ευρωπαϊκής φαρμακευτικής βιομηχανίας. Με αφορμή την όλη κατάσταση, οι ευρωβουλευτές υπέβαλαν προτάσεις με στόχο να καταστούν τα φάρμακα διαθέσιμα και οικονομικώς προσιτά, να ενισχυθεί η διαφάνεια στις τιμές και να προωθηθούν κοινές ευρωπαϊκές συμβάσεις προμήθειας.

Η έκθεση που κατέθεσαν οι ευρωβουλευτές στην Επιτροπή για την επικαιροποίηση της ευρωπαϊκής φαρμακευτικής νομοθεσίας το 2022 εγκρίθηκε με 527 ψήφους υπέρ, 92 κατά και 70 αποχές. Οι βασικές συστάσεις της έκθεσης περιλαμβάνουν την αντιμετώπιση των βαθύτερων αιτίων των ελλείψεων φαρμάκων, τη διασφάλιση της πρόσβασης των ασθενών σε ασφαλή, οικονομικώς προσιτή και αποτελεσματική φαρμακευτική αγωγή, την αύξηση της διαφάνειας στις τιμές, τη δημόσια χρηματοδότηση της έρευνας και της ανάπτυξης νέων σκευασμάτων, καθώς και την ενίσχυση της ανθεκτικότητας της παραγωγής και του εφοδιασμού της Ε.Ε.

Οι ευρωβουλευτές δήλωσαν ότι ένα από τα βασικά διδάγματα που έχουν αποκομίσει οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής από την πανδημία COVID-19 είναι η σημασία της στενής συνεργασίας σε ευρωπαϊκό επίπεδο, σε συνδυασμό με τη βελτίωση της βιωσιμότητας και της ανθεκτικότητας των εθνικών συστημάτων υγείας. Η Ε.Ε. πρέπει να στοχεύσει στην αποκατάσταση της ανεξαρτησίας του εφοδιασμού της σε φάρμακα και να ενισχύσει τις συμπράξεις δημόσιου-ιδιωτικού τομέα. Η πλειονότητα μάλιστα των ευρωβουλευτών ζήτησε ένα επικαιροποιημένο, στέρεο ρυθμιστικό πλαίσιο που θα εγγυάται την ασφάλεια και την αποτελεσματικότητα των φαρμακευτικών προϊόντων, τον δίκαιο και διαφανή καθορισμό των τιμών και θα διασφαλίζει ότι η βιομηχανία τηρεί τις περιβαλλοντικές δεσμεύσεις της.

Η Ισπανίδα εισηγήτρια της έκθεσης Dolors Montserrat ανέφερε ότι με αυτόν τον τρόπο θα ενισχυθεί η φαρμακευτική στρατηγική της Ε.Ε., εν όψει της επόμενης αναθεώρησης και επικαιροποίησης της ευρωπαϊκής φαρμακευτικής νομοθεσίας, θέτοντας τους ασθενείς στο επίκεντρο των πολιτικών για την υγεία. «Πρέπει να αντιμετωπίσουμε σθεναρά τις ιατρικές ανάγκες που δεν έχουν καλυφθεί και να προωθήσουμε την πρόσβαση σε φάρμακα, καθιστώντας τα εθνικά συστήματα υγειονομικής περίθαλψης πιο βιώσιμα. Ταυτόχρονα, πρέπει να ενισχύσουμε τις συμπράξεις δημόσιου και ιδιωτικού τομέα της Ε.Ε. για μια στρατηγικά αυτόνομη και ανθεκτική φαρμακευτική βιομηχανία, υποστηριζόμενη από ένα αποτελεσματικό σύστημα κινήτρων και διοικούμενη από ένα σταθερό, επικαιροποιημένο και επικεντρωμένο στην ασφάλεια κανονιστικό σύστημα», τόνισε η κ. Dolors.

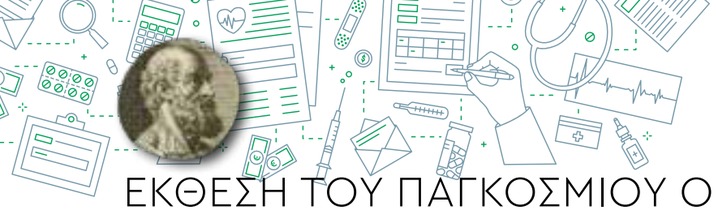
Τώρα αναμένεται η Επιτροπή να προτείνει επικαιροποίηση της φαρμακευτικής νομοθεσίας της Ε.Ε. προς τα τέλη του 2022. Ωστόσο, να θυμίσουμε ότι η Επιτροπή είχε εγκρίνει τη φαρμακευτική στρατηγική για την Ευρώπη τον Νοέμβριο του 2020. Πρόκειται για μια σημαντική πρωτοβουλία στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης Υγείας που στόχο έχει να δώσει στη φαρμακευτική πολιτική της Ε.Ε. ένα μακροπρόθεσμο όραμα: να διασφαλίσει ότι θα είναι ανθεκτική στις κρίσεις και βιώσιμη, αλλά και να ενισχύσει τη θέση της Ε.Ε. ως παγκόσμιου ηγέτη, διασφαλίζοντας παράλληλα την πρόσβαση σε οικονομικώς προσιτά φάρμακα για τους ασθενείς.

Γ.Ν. ΠΑΤΡΩΝ «Άγιος Ανδρέας»

Η πρώτη ελάχιστα επεμβατική Διασωματική Σπονδυλοδεσία!

Στο Γ.Ν.ΠΑΤΡΩΝ «Άγιος Ανδρέας» πραγματοποιήθηκε πρόσφατα η πρώτη ελάχιστα επεμβατική Διασωματική Σπονδυλοδεσία της οσφυϊκής μοίρας με παράμεση προσπέλαση Wiltse (MIS TLIF) σε ασθενή 47 ετών με υποτροπή 05/11 αριστεράς δισκοκήλης.

Οι επιπλοκές που σχετίζονται με την ύπαρξη του ουλώδους ιστού λόγω των προηγούμενων επεμβάσεων πλέον ελαχιστοποιούνται, ενώ ταυτόχρονα αφαιρείται σχεδόν όλος ο μεσοσπονδύλιος δίσκος και αντικαθίσταται από συνθετικό κλωβό. Η παράμεση προσπέλαση διατηρεί τους παρασπονδυλικούς μυς (muscle splitting approach) ελαχιστοποιώντας τον μετεγχειρητικό πόνο και επιτρέποντας την άμεση κινητοποίηση του ασθενούς δύο ώρες μετά το πέρας της επέμβασης. Ο ασθενής έλαβε εξιτήριο το επόμενο πρωί. Τρεις ακόμα ασθενείς βρίσκονται στη λίστα αναμονής για τη συγκεκριμένη χειρουργική επέμβαση.



ΕΚΘΕΣΗ ΤΟΥ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΥΓΕΙΑΣ

Τα εμπόδια στη διαθεσιμότητα ινσουλίνης και προτάσεις για την προώθηση της καθολικής πρόσβασης!

100 χρόνια μετά την ανακάλυψή της, η ινσουλίνη εξακολουθεί να είναι απρόσιτη για πολλούς που ζουν με διαβήτη, σύμφωνα με τους επιστήμονες του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας.

Μια νέα έκθεση που δημοσιεύτηκε από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας (ΠΟΥ) με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Διαβήτη υπογραμμίζει την ανησυχητική κατάσταση της παγκόσμιας πρόσβασης στην ινσουλίνη και τη φροντίδα του διαβήτη, και διαπιστώνει ότι οι υψηλές τιμές, η χαμηλή διαθεσιμότητα ανθρώπινης ινσουλίνης, οι λίγοι «παραγωγοί» που κυριαρχούν στην αγορά ινσουλίνης και τα «αδύναμα» συστήματα υγείας αποτελούν τα κύρια εμπόδια στην καθολική πρόσβαση.

Ο γενικός διευθυντής του ΠΟΥ, Δρ Τέντρος Αντανόμ Γκεμπρεγέσους, επεσήμανε χαρακτηριστικά: «Οι επιστήμονες που ανακάλυψαν την ινσουλίνη πριν από 100 χρόνια αρνήθηκαν να επωφεληθούν από την ανακάλυψή τους και πούλησαν το δίπλωμα ευρεσιτεχνίας για ένα μόνο δολάριο. Δυστυχώς, αυτή η χειρονομία αλληλεγγύης έχει ξεπεραστεί από μια επιχείρηση πολλών δισεκατομμυρίων δολαρίων που έχει δημιουργήσει τεράστια κενά πρόσβασης. Ο ΠΟΥ συνεργάζεται με χώρες και κατασκευαστές για να κλείσει αυτά τα κενά και να επεκτείνει την πρόσβαση σε αυτό το σωτήριο φάρμακο για όλους όσοι το χρειάζονται».

Η ινσουλίνη είναι το θεμέλιο της θεραπείας του διαβήτη - μετατρέπει μια θανατηφόρα ασθένεια σε διαχειρίσιμη για εννέα εκατομμύρια άτομα με διαβήτη τύπου 1. Για περισσότερα από 60 εκατομμύρια άτομα που ζουν με διαβήτη τύπου 2, η ινσουλίνη είναι απαραίτητη για τη μείωση του κινδύνου νεφρικής ανεπάρκειας, τύφλωσης και ακρωτηριασμού άκρων. Ωστόσο, ένας στους δύο ανθρώπους που χρειάζονται ινσουλίνη για διαβήτη τύπου 2 δεν την παίρνει. Ο διαβήτης αυξάνεται σε χώρες χαμηλού και μεσαίου εισοδήματος, και ωστόσο η κατανάλωση ινσουλίνης δεν έχει συμβαδίσει με το αυξανόμενο βάρος της νόσου. Η έκθεση τονίζει ότι ενώ τρία στα τέσσερα άτομα που πάσχουν από διαβήτη τύπου 2 ζουν σε χώρες εκτός της Βόρειας Αμερικής και της Ευρώπης, αντιπροσωπεύουν λιγότερο από το 40% των εσόδων από τις πωλήσεις ινσουλίνης.

Η τήρηση της υπόσχεσης 100 ετών, καθιστώντας την πρόσβαση στην ινσουλίνη καθολική, που δημοσιεύτηκε για τον εορτασμό της 100ής επετείου από την ανακάλυψη της ινσουλίνης, επισημαίνει τις κύριες αιτίες για τα κενά στην παγκόσμια πρόσβαση στην ινσουλίνη ως εξής:

• Η μετατόπιση της παγκόσμιας αγοράς από την ανθρώπινη ινσουλίνη, η οποία μπορεί να παραχθεί με σχετικά χαμηλό κόστος, στα ακριβότερα ανάλογα (συνθετικές ινσουλίνες) επιβάλλει μια αβάσταχτη οικονομική επιβάρυνση στις χώρες με χαμηλότερο εισόδημα. Γενικά, η ανθρώπινη ινσουλίνη είναι εξίσου αποτελεσματική με τις ανάλογες, αλλά τα ανάλογα είναι τουλάχιστον 1,5 φορές πιο ακριβά από τις ανθρώπινες ινσουλίνες και σε ορισμένες χώρες τρεις φορές πιο ακριβά.

• Τρεις πολυεθνικές εταιρείες ελέγχουν περισσότερο από το 90% της αγοράς ινσουλίνης, αφήνοντας ελάχιστο χώρο στις μικρότερες εταιρείες να ανταγωνιστούν για τις πωλήσεις ινσουλίνης.

• Οι μη βέλτιστες ρυθμίσεις και πολιτικές, συμπεριλαμβανομένων μη βέλτιστων προσεγγίσεων τιμολόγησης φαρμάκων, αδύναμης διαχείρισης προμηθειών και εφοδιαστικής αλυσίδας, ανεπαρκούς χρηματοδότησης για την κάλυψη της ζήτησης και γενικά αδύναμης διακυβέρνησης, επηρεάζουν την πρόσβαση στην ινσουλίνη και σε συναφείς συσκευές, όπως συσκευές παρακολούθησης και παράδοσης, σε όλες τις χώρες.

• Η ανεπαρκής ικανότητα και υποδομή του συστήματος υγείας, συμπεριλαμβανομένης της έλλειψης ενσωμάτωσης υπηρεσιών σε επίπεδο πρωτοβάθμιας περίθαλψης, η ανεπαρκής ικανότητα παροχής φροντίδας για τον διαβήτη και η διασφάλιση της συνέχειας του εφοδιασμού και η υποδομή για τη διαχείριση πληροφοριών, τη διαχείριση προμήθειας και την τοπική παραγωγή ινσουλίνης είναι ευρέως διαδεδομένες προκλήσεις στα χαμηλότερα εισοδήματα χώρες.

• Η έρευνα προσανατολίζεται προς τις πλούσιες αγορές, παραβλέποντας τις ανάγκες δημόσιας υγείας των χωρών χαμηλού και μεσαίου εισοδήματος, οι οποίες ευθύνονται για το 80% της επιβάρυνσης του διαβήτη.

• Το τοπίο των τιμών είναι επίσης ανομοιόμορφο και αποκαλύπτει έλλειψη διαφάνειας στον τρόπο καθορισμού των τιμών, σύμφωνα με την έκθεση. Για παράδειγμα, οι βιοομοειδείς ινσουλίνες (ουσιαστικά γενόσημες εκδόσεις) θα μπορούσαν να είναι περισσότερο από 25% φθηνότερες από το αρχικό προϊόν, αλλά πολλές χώρες, συμπεριλαμβανομένων αυτών με χαμηλότερο εισόδημα, δεν επωφελούνται από αυτή τη δυνητική εξοικονόμηση.

Η έκθεση προτείνει διάφορες ενέργειες για τη βελτίωση της πρόσβασης σε ινσουλίνες και συναφή προϊόντα, όπως:

• Ενίσχυση της παραγωγής και προμήθειας ανθρώπινης ινσουλίνης και διαφοροποίηση της παραγωγικής βάσης για βιοομοειδείς αναλογικές ινσουλίνες για τη δημιουργία ανταγωνισμού και τη μείωση των τιμών.

• Βελτίωση της οικονομικής προσιτότητας με τη ρύθμιση των τιμών και των προσαυξήσεων, με τη χρήση συγκεντρωτικών προμηθειών και τη βελτίωση της διαφάνειας στον τρόπο καθορισμού των τιμών.

• Προώθηση της τοπικής παραγωγικής ικανότητας σε υποεξυπηρετούμενες περιοχές.

• Προώθηση Ε&Α με επίκεντρο τις ανάγκες των χωρών χαμηλού και μεσαίου εισοδήματος.

• Αύξηση στην πρόσβαση στην ινσουλίνη που να συνοδεύεται από έγκαιρη διάγνωση και πρόσβαση σε οικονομικά προσιτές συσκευές για την παρακολούθηση του σακχάρου στο αίμα και την έγχυση ινσουλίνης.

• Χρησιμοποίηση των πόρων της υγείας με σύνεση επιλέγοντας ανθρώπινη ινσουλίνη όπου είναι δυνατόν και διάθεση επαρκούς χρηματοδότησης για την παροχή ενός πλήρους πακέτου φροντίδας.

Ο ΠΟΥ έχει επιταχύνει τις προσπάθειες για την αντιμετώπιση ορισμένων από τα εμπόδια στη διαθεσιμότητα ινσουλίνης και συναφών φαρμάκων και τεχνολογιών υγείας μέσω μιας σειράς διαλόγων με επιχειρηματικές ενώσεις και κατασκευαστές αυτών των προϊόντων.

Αρκετούς μήνες μετά τον πρώτο διάλογο, η βιομηχανία έχει δεσμευτεί για μια σειρά από δράσεις, όπως:

• Η ανάπτυξη ενός σχεδίου πολιτικής για τη βελτίωση της πρόσβασης σε βιοομοειδή ινσουλίνη.

• Συμμετοχή στο πρόγραμμα προεπιλογής του ΠΟΥ για ινσουλίνη, μετρητές γλυκόζης, ταινίες μέτρησης και διαγνωστικά εργαλεία.

• Συμμετοχή σε ομαδοποιημένους διεθνείς/ΟΗΕ μηχανισμούς προμηθειών ή συγκεντρωτικής ζήτησης, αφού δημιουργηθούν.

• Υποβολή δεδομένων για τη θερμοσταθερότητα της ινσουλίνης στον ΠΟΥ.

• Συμμετοχή στο μηχανισμό αναφοράς που θα χρησιμοποιήσει ο ΠΟΥ για την εγγραφή και τη δημοσίευση συνεισφορών από τη βιομηχανία φαρμακευτικών προϊόντων και τεχνολογίας υγείας.

Οι προσπάθειες για την αύξηση της πρόσβασης σε σωτήρια φάρμακα για το διαβήτη είναι μόνο μία από τις σημαντικές εργασίας του Παγκόσμιου Συμφώνου για τον Διαβήτη, που ξεκίνησε τον Απρίλιο του 2021. Το Σύμφωνο συγκεντρώνει εθνικές κυβερνήσεις, οργανισμούς του ΟΗΕ, μη κυβερνητικούς οργανισμούς, οντότητες του ιδιωτικού τομέα, ακαδημαϊκά ιδρύματα, φιλανθρωπικά ιδρύματα , τα άτομα που ζουν με διαβήτη και τους διεθνείς δωρητές να εργαστούν προς έναν κόσμο όπου όλα τα άτομα που διατρέχουν κίνδυνο για διαβήτη ή που ζουν με διαβήτη θα έχουν πρόσβαση στη φροντίδα που χρειάζονται.

MetLife

6 στους 10 εργαζομένους θεωρούν πιο σημαντικές τώρα από ποτέ τις παροχές των ομαδικών προγραμμάτων

Γράφει ο
ΑΝΤΩΝΗΣ ΔΕΝΔΗΣ
Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων MetLife

Ενώ η πανδημία και οι επιπτώσεις της βρίσκονται ακόμη σε εξέλιξη, με άγνωστη διάρκεια, οι εταιρείες και οι διοικήσεις τους έχουν πια στη διάθεσή τους πολλά εμπειρικά δεδομένα που τους επιτρέπουν να εκπαιδεύσουν τις ομάδες τους και να προσαρμόσουν τις στρατηγικές και τον τρόπο λειτουργίας τους, ώστε να βελτιώσουν την απόδοσή τους. Η έρευνα τάσεων στις ομαδικές ασφαλίσεις (Employee Benefit Trends Study-EBTS), που διεξήγαγε η MetLife το 2021, είναι μία από τις έρευνες που μας έδωσαν πολύ χρήσιμα στοιχεία για τον τρόπο με τον οποίο οι εργοδότες πρέπει να διαχειρίζονται τους εργαζομένους τους και ειδικότερα τα ταλέντα τους. Με βασικότερη παραδοχή των περισσότερων εργοδοτών ότι αποτελεί άμεση ανάγκη να υπάρξει ένα ανθρώπινο δυναμικό που να έχει μεγαλύτερη ανθεκτικότητα, για να αντιμετωπίσει κάθε πιθανή εξέλιξη της πανδημίας, και ταυτόχρονα να είναι πιο παραγωγικό, οι εργοδότες καλούνται να μετατρέψουν τις ανησυχίες σε δράση και να εξασφαλίσουν τις προϋποθέσεις εκείνες που δημιουργούν πάνω απ' όλα ένα πλαίσιο ισορροπημένης εργασιακής και προσωπικής ζωής στους εργαζομένους/ες τους, ευεξία και ποιότητα εργασιακής ζωής, είτε δουλεύουν από το σπίτι είτε από το γραφείο.

Οι ίδιοι οι εργαζόμενοι/ες μάλιστα, όπως καταγράφεται στην EBTS 2021, περιμένουν από τους εργοδότες περισσότερη υποστήριξη, η οποία να αποτυπώνεται σε μία ολιστική στρατηγική διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού, και η οποία να συμπεριλαμβάνει ένα ευέλικτο πακέτο παροχών, με έμφαση στη σωματική, ψυχική, οικονομική και κοινωνική τους ευημερία.

Είναι ενδεικτικό ότι το 62% των εργαζομένων πιστεύει ότι οι παροχές που περιλαμβάνονται σε προγράμματα ομαδικών ασφαλίσεων είναι πολύ σημαντικές τώρα, εξαιτίας της πανδημίας, και υπολογίζουν περισσότερο σε αυτές, ενώ το 60% των εργαζομένων θα ήθελε ο εργοδότης να παράσχει ένα ευρύτερο μίγμα παροχών, από τις οποίες να μπορεί να ο ίδιος να επιλέξει, ανάλογα με τις ανάγκες του/της ή της οικογένειάς του/της.

Ταυτόχρονα, το 51% των εργαζομένων δηλώνει ότι οι εργοδότες πρέπει να κάνουν περισσότερα ως προς την ασφάλεια και την προστασία των ίδιων και των οικογενειών τους, ενώ μόλις το 60% των εργοδοτών μέχρι στιγμής προσφέρει ήδη τέτοιου είδους παροχές.

Η MetLife, με τη γνώση που αντλεί από την έρευνα EBTS, αλλά και από τη συνεργασία της με εταιρείες κάθε μεγέθους στην Ελλάδα και διεθνώς, έχει αναπτύξει τα πιο ολοκληρωμένα και ευέλικτα πακέτα παροχών, τα οποία μπορεί να προσαρμόζει στις ανάγκες κάθε επιχείρησης και των εργαζομένων της, με καλύψεις ζωής, υγείας, αποταμίευσης, συνταξιοδότησης, που τους βοηθούν να μειώσουν τις ανησυχίες και την ανασφάλεια για το μέλλον τους. Υπάρχει, μάλιστα, η δυνατότητα ομαδικών προγραμμάτων, στα οποία οι ίδιοι οι εργαζόμενοι επιλέγουν να προσθέσουν επιπλέον παροχές ή προστατευόμενα μέλη, αναλαμβάνοντας το αντίστοιχο κόστος.

> Η MetLife, με τη γνώση που αντλεί από την έρευνα EBTS, αλλά και από τη συνεργασία της με εταιρείες κάθε μεγέθους στην Ελλάδα και διεθνώς, έχει αναπτύξει τα πιο ολοκληρωμένα και ευέλικτα πακέτα παροχών, τα οποία μπορεί να προσαρμόζει στις ανάγκες κάθε επιχείρησης και των εργαζομένων της.

Ταυτόχρονα, ένα πολύ σημαντικό πλεονέκτημα, ειδικά για την περίοδο που διανύουμε, είναι ότι οι εργαζόμενοι/ες που συμμετέχουν σε ένα ομαδικό πρόγραμμα της MetLife αποκτούν αυτόματα πρόσβαση σε δωρεάν προνόμια και παροχές μέσω του Advanced Benefit Club (ABC), ένα από τα μεγαλύτερα και συνεχώς αναπτυσσόμενα δίκτυα νοσοκομείων, ιδιωτικών κλινικών, διαγνωστικών κέντρων και γιατρών σε όλη την Ελλάδα.

Παράλληλα, η MetLife έχει αναπτύξει καινοτόμες ψηφιακές υπηρεσίες που μειώνουν το χρόνο διαχείρισης του συμβολαίου και αναβαθμίζουν την εμπειρία της επαφής με την εταιρεία. Μέσω της πλατφόρμας e-Claims προσφέρει τη δυνατότητα στον εργαζόμενο να κάνει την αίτησή του ηλεκτρονικά μέσα σε 2' και να λαμβάνει αποζημίωση για εξωνοσοκομειακά έξοδα στον τραπεζικό του λογαριασμό, εντός 48 ωρών!

Το κλειδί, επομένως, για τη βιωσιμότητα ή/και την ανάπτυξη μίας επιχείρησης το αμέσως επόμενο διάστημα είναι η βαθιά ανάλυση και κατανόηση των τάσεων στη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού και κυρίως των αναγκών των εργαζομένων από τους εργοδότες, με στόχο να τους απαλλάξουν από την ανασφάλεια και το άγχος τους και να μπορέσουν να διαχειριστούν αποτελεσματικά τις συνεχείς αλλαγές που θα προέλθουν από την απρόβλεπτη εξέλιξη της πανδημίας.

Επεκτείνεται και ενισχύει την ομάδα της

Με δύο νέα σημαντικά στελέχη ενισχύει τη διοικητική της ομάδα Europ Assistance Greece, που αναμένεται να ενισχύσουν την παρουσία της εταιρείας σε νέους τομείς δραστηριότητας και κλάδους, όπως η Ταξιδιωτική Ασφάλιση και η Ιατρική Βοήθεια. Πρόκειται για τον κ. Αργύρη Χατζηνίδη ως Chief Sales Officer και τον κ. Paul Hughes ως διευθυντή Ανάπτυξης Εργασιών στους κλάδους Ταξιδιωτικής, Ιατρικής και Τεχνικής Βοήθειας.

Όπως αναφέρεται, ο Αργύρης Χατζηνίδης είναι ένα διακεκριμένο στέλεχος της αγοράς υπηρεσιών Βοηθείας, με θητεία 25 ετών σε θέσεις ευθύνης σε πολυεθνικό περιβάλλον (Inter Partner Assistance/AXA Partners) και νευραλγικές λειτουργίες, όπως Δίκτυο Συνεργατών, Εξυπηρέτηση Πελατών και Πωλήσεων. Η έναρξη της συνεργασίας του κ. Χατζηνίδη με τη Europ Assistance Greece αναμένεται να συμβάλει αποφασιστικά στην ενίσχυση της εξωστρέφειας της εταιρείας, ειδικά στην ασφαλιστική αγορά, καθώς και στην εκπλήρωση των υψηλών εμπορικών της στόχων και την υλοποίηση του πλάνου επέκτασης σε νέους τομείς δραστηριότητας.

Ο κ. Αργύρης Χατζηνίδης.

Ο κ. Paul Hughes.

Ο Paul Hughes διαθέτει εκτεταμένη εμπειρία συνολικά 15 ετών στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και την αγορά ασφαλιστικών υπηρεσιών Βοήθειας. Έχει διατελέσει διευθυντής Marketing, υπεύθυνος για την ελληνική αλλά και για την ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης σε πολυεθνικό περιβάλλον (Inter Partner Assistance/AXA Partners). Η ένταξη του Paul Hughes στην οικογένεια της Europ Assistance Greece και η εμπειρία του αναμένεται να ενισχύσουν την παρουσία της εταιρείας σε κλάδους όπως η Ταξιδιωτική Ασφάλιση και η Ιατρική Βοήθεια, σύμφωνα με το στρατηγικό πλάνο επέκτασης. ΝΑΙ

Το όραμα της Europ Assistance στην Ελλάδα

Η Europ Assistance S.A. Greek Branch ξεκίνησε τη λειτουργία της στην Ελλάδα το 1991 ως υποκατάστημα της γαλλικής ασφαλιστικής Europ Assistance S.A. Παρέχει προϊόντα βοήθειας σε ασφαλιστικές εταιρείες, μεσίτες ασφαλίσεων, εισαγωγείς αυτοκινήτων, εταιρείες ενέργειας κ.ά. Το τεχνολογικά σύγχρονο Contact Center 24ωρης λειτουργίας της εταιρείας εξυπηρετεί ετησίως περισσότερα από 200.000 περιστατικά, ενώ υποστηρίζει πάνω από 500.000 κλήσεις. Τα τελευταία χρόνια η Europ Assistance S.A. Greek Branch επεκτείνει τη δράση της στους παρακάτω επιχειρηματικούς κλάδους: Σπίτι, Ταξίδι, Αυτοκίνητο, Υγεία, Concierge.

Το όραμα της Europ Assistance στην Ελλάδα είναι να καθιερωθεί ως ο αδιαφιλονίκητος ηγέτης στον τομέα παροχής οδικής και ιατρικής βοήθειας, ενώ ταυτόχρονα να αναπτύξει ένα εκτεταμένο φάσμα υπηρεσιών, που καλύπτουν τις ευρύτερες ανάγκες καθημερινής βοήθειας και προστασίας του πολίτη και του ασφαλισμένου. Μέσα από τη νέα επιχειρηματική στρατηγική που χάραξε η Europ Assistance, επιδιώκει το όνομά της να καταστεί συνώνυμο με τον «από μηχανής θεό» που εμφανίζεται και δρα άμεσα, ανθρώπινα και κυρίως αποτελεσματικά, προσφέροντας βοήθεια προς το ευρύτερο κοινωνικό σύνολο, με επίκεντρο και προτεραιότητα τον άνθρωπο.

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.

Η ενσωμάτωση του IFRS 17 στο Ευρωπαϊκό Δίκαιο!

Γράφει η
ΜΥΡΤΩ ΧΑΜΠΑΚΗ
Internal Audit/AML Officer/Group International Projects ARAG Hellas

Στα μέσα Νοεμβρίου, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή υιοθέτησε τον Κανονισμό C(2021) 8224, ο οποίος ενσωματώνει στο Ευρωπαϊκό Δίκαιο το Διεθνές Πρότυπο Χρηματοοικονομικής Αναφοράς 17 (ΔΠΧΑ 17). Ως ημερομηνία έναρξης της ισχύος του ΔΠΧΑ 17 ορίστηκε η 1η Ιανουαρίου 2023.

Το εν λόγω πρότυπο αποσκοπεί στην παροχή μιας ολοκληρωμένης προσέγγισης όσον αφορά στη λογιστική αντιμετώπιση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, προκειμένου να διασφαλιστεί η ακρίβεια των πληροφοριών που εμπεριέχονται στις οικονομικές καταστάσεις και σχετίζονται ή επηρεάζονται από τα ασφαλιστήρια συμβόλαια.

Σε μια σύντομη ματιά των βασικών του σημείων, το ΔΠΧΑ 17 ορίζει τις αρχές για την αναγνώριση, επιμέτρηση, παρουσίαση και γνωστοποίηση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του, δηλαδή:

• Για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια, συμπεριλαμβανομένων των συμβολαίων αντασφάλισης που εκδίδονται από την οικονομική οντότητα.

• Για τα συμβόλαια αντασφάλισης που έχει στην κατοχή της η οικονομική οντότητα.

• Για τα συμβόλαια επένδυσης με χαρακτηριστικά προαιρετικής συμμετοχής που εκδίδονται από την οικονομική οντότητα, υπό την προϋπόθεση ότι η αυτή εκδίδει επίσης ασφαλιστήρια συμβόλαια.

Σύμφωνα με το πρότυπο, μια οικονομική οντότητα πρέπει να διακρίνει τα χαρτοφυλάκια ασφαλιστηρίων συμβολαίων που έχει στην κατοχή της. Το κάθε χαρτοφυλάκιο περιλαμβάνει συμβόλαια που ενέχουν παρόμοιους κινδύνους και των οποίων η διαχείριση γίνεται από κοινού και με τον ίδιο τρόπο. Τα συμβόλαια που ανήκουν σε μια σειρά προϊόντων θα πρέπει να ενέχουν παρόμοιους κινδύνους και να ανήκουν στο ίδιο χαρτοφυλάκιο. Τα συμβόλαια που ανήκουν σε διαφορετικές σειρές προϊόντων και που δεν αναμένεται να ενέχουν παρόμοιους κινδύνους θα πρέπει να ανήκουν σε διαφορετικά χαρτοφυλάκια. Η οικονομική οντότητα δεν μπορεί να συμπεριλάβει συμβόλαια που έχουν εκδοθεί με διαφορά μεγαλύτερη του ενός έτους μεταξύ τους στο ίδιο χαρτοφυλάκιο.

Ο όρος «παρόμοιοι κίνδυνοι» δεν ορίζεται ρητά στο ΔΠΧΑ. 17. Τα συμβόλαια έχουν παρόμοιους κινδύνους εάν η ασφαλιστική επιχείρηση αναμένει ότι οι ταμειακές ροές τους θα ανταποκρίνονται με παρόμοιο τρόπο σε αλλαγές βασικών παραδοχών, γύρω από ύψος της υποχρέωσης, αλλά και το χρονικό διάστημα κάλυψης.

Επιπρόσθετα, το κάθε χαρτοφυλάκιο ασφαλιστηρίων συμβολαίων διαχωρίζεται, σύμφωνα με το πρότυπο, κατ' ελάχιστον, στις ακόλουθες ομάδες:

α) μια ομάδα συμβολαίων που είναι επαχθή (ζημιογόνα) κατά την αρχική αναγνώριση (εάν υπάρχουν),

β) μια ομάδα συμβολαίων τα οποία, κατά την αρχική αναγνώριση, δεν είναι ιδιαίτερα πιθανό να καταστούν επαχθή (ζημιογόνα) στο μέλλον (εάν υπάρχουν),

γ) μια ομάδα συμβολαίων που περιλαμβάνει τα υπόλοιπα συμβόλαια του χαρτοφυλακίου (εάν υπάρχουν).

Αξίζει να αναφερθεί ότι οι σημαντικότερες επιπτώσεις του προτύπου συναντώνται στον τρόπο αποτίμησης των ασφαλιστικών συμβολαίων, καθώς και στον τρόπο αναγνώρισης των κερδών ή ζημιών, επηρεάζοντας έτσι σε μεγάλο βαθμό τις οικονομικές καταστάσεις των ασφαλιστικών εταιρειών.

Το εν λόγω πρότυπο, μεταξύ άλλων, εισάγει την έννοια των μοντέλων μέτρησης για τους σκοπούς της μέτρησης των σταθμισμένων μελλοντικών ταμειακών ροών (FCFs) και του περιθωρίου κέρδους (CSM) για όλες τις ομάδες συμβάσεων εντός του πεδίου εφαρμογής του. Ειδικότερα, εντός του προτύπου περιγράφεται το Γενικό Μοντέλο Μέτρησης (GMM) ή Building Block Approach (BBA), καθώς και δύο τροποποιήσεις του: α) Premium Allocation Approach (PAA) β) Variable Fee Approach (VFA).

Τέλος, όσον αφορά στις προϋποθέσεις για την παρουσίαση της κατάστασης της οικονομικής θέσης, σύμφωνα με το υπό εξέταση πρότυπο, η οικονομική οντότητα οφείλει να παρουσιάζει χωριστά στην κατάσταση οικονομικής θέσης τη λογιστική αξία των χαρτοφυλακίων ως ακολούθως:

• Ασφαλιστήρια συμβόλαια που εκδίδονται και τα οποία αποτελούν περιουσιακά στοιχεία.

• Ασφαλιστήρια συμβόλαια που εκδίδονται και τα οποία αποτελούν υποχρεώσεις.

• Συμβόλαια αντασφάλισης που κατέχονται και τα οποία αποτελούν περιουσιακά στοιχεία, και

• Συμβόλαια αντασφάλισης που υπάρχουν και τα οποία αποτελούν υποχρεώσεις.

Παρόμοια επίπτωση συναντάται και στα αποτελέσματα, όπου τα έσοδα ασφάλισης αποτυπώνουν την παροχή υπηρεσιών που προκύπτουν από κάθε ομάδα ασφαλιστηρίων συμβολαίων, υπό τη μορφή του ποσού που αντικατοπτρίζει το αντάλλαγμα το οποίο η οικονομική οντότητα προσδοκά ότι δικαιούται για την παροχή των εν λόγω υπηρεσιών.

Το νέο πρότυπο δεν αποτελεί μια διακριτή αλλαγή στη λογιστική αντιμετώπιση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, αλλά μια ιδιαιτέρως πολύπλοκη αλλαγή που επηρεάζει πολλαπλές λειτουργίες της ασφαλιστικής επιχείρησης και απαιτεί σημαντικές αλλαγές κατά την εκτέλεση των εργασιών. Για ακόμα μια φορά, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις καλούνται να δράσουν άμεσα προκειμένου να αντιμετωπίσουν τις νέες προκλήσεις που εισάγει το ΔΠΧΑ 17.

ΜΥΡΤΩ ΧΑΜΠΑΚΗ

Η Μυρτώ Χαμπάκη σπούδασε Οικονομικά (B.A.) και πήρε το μεταπτυχιακό στις Ευρωπαϊκές και Ομοσπονδιακές Σπουδές (M.A.). Διαθέτει μακρόχρονη εμπειρία στον χρηματοοικονομικό τομέα και τα τελευταία 27 χρόνια και έχει διατελέσει στέλεχος στον ελεγκτικό, τραπεζικό και συμβουλευτικό κλάδο στην Ελλάδα, έχοντας εργαστεί σε θέσεις ευθύνης στην Deloitte, στην Τράπεζα Κύπρου Ελλάδος, στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και την CrowSOL Συμβουλευτική. Στον ασφαλιστικό κλάδο εντάχθηκε το 2000, όπου εργάζεται μέχρι σήμερα στην ARAG SE. Ασχολήθηκε με την εφαρμογή της Οδηγίας Solvency II, ενώ διετέλεσε μέλος της Νομοπαρασκευαστικής Επιτροπής για την ενσωμάτωσή της στο Ελληνικό Δίκαιο, καθώς και μέλος της Solvency II Steering Group της Insurance Europe στις Βρυξέλλες. Διδάσκει εξειδικευμένα σεμινάρια σε στελέχη και αρθρογραφεί συστηματικά στον κλαδικό Τύπο στην Ελλάδα, στην Κύπρο και το εξωτερικό. Είναι συγγραφέας πέντε βιβλίων, τρία εκ των οποίων αφορούν στην ιδιωτική ασφάλιση με θεματολογία την Οδηγία Solvency II και την Οδηγία IDD για Ελλάδα και Κύπρο. Είναι πιστοποιημένη υπεύθυνη Προστασίας Δεδομένων από το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο, πιστοποιημένη επαγγελματίας στον Εσωτερικό Έλεγχο και την Κανονιστική Συμμόρφωση από το Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και Πιστοποιημένη επαγγελματίας για την αποφυγή Ξεπλύματος Χρήματος και την αντιμετώπιση της τρομοκρατίας επίσης από το Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Είναι ιδρυτής της εταιρείας Experto Crede, όπου προΐσταται των συμβουλευτικών υπηρεσιών (Advisory Partner).

INTERAMERICAN

Λύσεις για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις

Ο ασφαλιστικός κλάδος αποτελεί βασικό παράγοντα στην εύρυθμη λειτουργία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και, όπως τονίζεται, η INTERAMERICAN θέλει να συμβάλει στη συνέχεια και ανάπτυξή τους. Η ομάδα του Corporate and Special Risks Solutions αποτελεί μια ακόμη δοκιμασμένη με επιτυχία καινοτομία της εταιρείας που συμπλέει με τις σύγχρονες τάσεις της διαρκώς εξελισσόμενης αγοράς. Οι κλάδοι που εξυπηρετούνται από την ομάδα και αφορούν στην υποστήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι οι εξής: Πυρός για επιχειρήσεις με συνολικό ασφαλιζόμενο κεφάλαιο μεγαλύτερο του 1.500.000 ευρώ, Αστικής Ευθύνης, Τεχνικών Ασφαλίσεων, Γενικών Ατυχημάτων με τα προγράμματα «Απώλεια Χρημάτων» και «ResArtis», Σκαφών, Μεταφορών, Πληρωμάτων, Εγγυήσεων, Περιβαλλοντικής Αστικής Ευθύνης και Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας, Αγροτικών Προϊόντων, και τέλος, Στόλων με περισσότερα από 200 οχήματα.

Στην πράξη, η INTERAMERICAN για τις μικρομεσαίες σήμερα έχει να παρουσιάσει δυναμικά και σταθερά αυξανόμενο μερίδιο αγοράς σε εργασίες, με ρυθμό ανάπτυξης 10% κατά το πρώτο δεκάμηνο του 2021, παρά τις συνεχιζόμενες δύσκολες συνθήκες, και ειδικότερα μια δυναμική στην ασφάλιση των ΑΠΕ και των Εγγυητικών Επιστολών. Επισημαίνεται ότι τις ανάγκες της INTERAMERICAN σε μια ευρεία γκάμα προϊόντων για τους πελάτες της καλύπτουν αντασφαλιστικές συμβάσεις, καθώς και προαιρετικές συμφωνίες με αντασφαλιστικές εταιρείες υψηλής πιστοληπτικής ικανότητας (ελάχιστο rating A-).

NP ασφαλιστική

Συνεχίζεται η αύξηση των οικονομικών μεγεθών

Με ανοδικούς ρυθμούς συνεχίστηκε η αύξηση των οικονομικών μεγεθών της «NP Ασφαλιστική» στο 9μηνο του 2021, σε μια περίοδο που η παγκόσμια οικονομία μετασχηματίζεται και που οι ανησυχίες στο μέτωπο της πανδημίας προκαλούν οικονομικές αναταράξεις. Συγκεκριμένα η συνολική παραγωγή στο τέλος 9μήνου ανήλθε στα 30,1 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 7,5% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Στον Κλάδο Αυτοκινήτων η αύξηση ανήλθε στο +4,1% συγκριτικά με την αγορά που ήταν στο -1,9%, ενώ στους Γενικούς Κλάδους, πλην Αυτοκινήτου, το ποσοστό αύξησης ανήλθε στο +33%, με την αγορά να είναι θετική κατά 8,7%. Να σημειωθεί ότι η εισπραξιμότητα των συμβολαίων ξεπέρασε το 92%, που αποδεικνύει την ικανοποίηση πελατών και συνεργατών στο πρόσωπο της εταιρείας. Τα κέρδη προ φόρων διαμορφώθηκαν στα 9,1 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 4,7% σε σχέση με πέρυσι, και τα ίδια κεφάλαια ενισχύθηκαν σε 80,4 εκατ. ευρώ από 74,5 εκατ. στις 31/12/2020. Το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο της εταιρείας διαμορφώθηκε στα 119,10 εκατ. ευρώ με εξαιρετικά προσεκτικά δομημένο χαρτοφυλάκιο και καλή σχέση απόδοσης/κινδύνου. Η απόδοση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου υπερέβη το 3,8%, σε ένα περιβάλλον μηδενικών επιτοκίων και οι πληρωθείσες αποζημιώσεις ξεπέρασαν τα 10,5 εκατ. ευρώ, έναντι 8,6 εκατ. ευρώ στο 9μηνο 2020. Τέλος τα αποθέματα διαμορφώθηκαν στα 39,5 εκατ. ευρώ έναντι 37,0 εκατ. ευρώ στο 9μηνο 2020.

AIG

Συνεργασία με την Europ Assistance S.A

Σε συνεργασία με την Europ Assistance S.A. υποκατάστημα Ελλάδας, αναγνωρισμένη εταιρεία στον κλάδο υπηρεσιών φροντίδας και παροχής βοήθειας, προχώρησε η AIG. Ηδη από την 1η Δεκεμβρίου, η Europ Assistance S.A. προσφέρει υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας και Φροντίδας Ατυχημάτων στους ασφαλισμένους της AIG, σε υφιστάμενους και νέους πελάτες, αντικαθιστώντας την εταιρεία οδικής βοήθειας Inter Partner Assistance. Όπως τονίζεται, η νέα συνεργασία της AIG με τη διεθνούς κύρους στον τομέα παροχής υπηρεσιών και ασφαλιστικών προγραμμάτων βοήθειας, Europ Assistance S.A. Υποκατάστημα Ελλάδας, το οποίο διατηρεί από το 1991, έχει όπως πάντα ως στόχο την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών της. Έτσι οι ασφαλισμένοι στην AIG στην Ελλάδα μπορούν πλέον να καλούν την Europ Assistance στο 210 3497024.

Ο Giuseppe Zorgno, Country Manager της AIG EUROPE S.A. στην Ελλάδα.

«Αυτή η ξεχωριστή συνεργασία με την Europ Assistance S.A. Υποκατάστημα Ελλάδος αντιπροσωπεύει τη φιλοσοφία της AIG να επιδιώκει να προσφέρει ολοκληρωμένα και ποιοτικά πακέτα προϊόντων και υπηρεσιών στους πελάτες της. Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που μέσα από τη νέα συνεργασία μας οι πελάτες μας μπορούν να απολαμβάνουν ένα εκτεταμένο φάσμα υπηρεσιών, που καλύπτουν τις ανάγκες καθημερινής βοήθειας και προστασίας του ασφαλισμένου. Μαζί με την Europ Assistance, δρούμε άμεσα, ανθρώπινα και κυρίως αποτελεσματικά, προσφέροντας βοήθεια με προτεραιότητα τον άνθρωπο», υπογράμμισε ο Giuseppe Zorgno, Country Manager της AIG EUROPE S.A. στην Ελλάδα.

ΣΕΣΑΕ: Πώς μπορούν οι ασφαλιστές να οδηγήσουν τη βιωσιμότητα

Η κ. Φοίβη Κουντούρη και ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

Πάνω από 100 στελέχη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, μέλη και φίλοι του Συνδέσμου, είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν την επιστημονική ομιλία που διοργάνωσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών με θέμα: «Βιωσιμότητα και Ασφάλιση: Πώς μπορούν οι ασφαλιστές να οδηγήσουν τη βιωσιμότητα;».

Η κ. Φοίβη Κουντούρη, καθηγήτρια στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Fellow World Academy of Art and Science, εκλεγμένη πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιστημονικής Ένωσης Οικονομολόγων Περιβάλλοντος και Φυσικών Πόρων (EAERE), συμπρόεδρος του UN SDSN Europe, στην παρουσίασή της αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στην απαιτητικότητα για σύγχρονη και κυρίως άμεση αντιμετώπιση της πολλαπλής κρίσης που αντιμετωπίζει η σημερινή κοινωνία από την πανδημία, την οικονομική κατάρρευση εξαιτίας αυτής, την κλιματική αλλαγή, τη μείωση της βιοποικιλότητας και την κατάρρευση των οικοσυστημάτων.

Στην ανάγκη για βιώσιμη ανάπτυξη και μετάβαση στην αειφορία μέσα από ένα «πράσινο» και «ψηφιακό» μετασχηματισμό και στο ότι απαιτούνται λύσεις διεπιστημονικές, ολιστικές και συστημικές.

Να σημειωθεί ότι η κ. Φοίβη Κουντούρη συνέστησε στις ασφαλιστικές εταιρείες να ενισχύσουν τις ομάδες που παρακολουθούν και κατανοούν τις διατάξεις που εκδίδονται από διάφορους ευρωπαϊκούς και παγκόσμιους φορείς, να δημιουργήσουν εργαλεία για την αντιμετώπιση κινδύνων σε συστημικό πλαίσιο και να ενισχύσουν την ικανότητα ανάλυσης δεδομένων για την καλύτερη πρόβλεψη των μελλοντικών κινδύνων και να αναμορφώσουν τα παραδοσιακά συμβόλαια και μοντέλα.

Τη συζήτηση συντόνισε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, αντιπρόεδρος του ΣΕΣΑΕ.

howden Matrix

Ισχυρή συνεργασία με την ALLRISK Ασφαλιστική Πρακτόρευση

Στη μεγάλη οικογένεια της Howden Matrix προσχώρησε η ALLRISK Ασφαλιστική Πρακτόρευση ΙΚΕ, στο πλαίσιο της στρατηγικής ανάπτυξης εργασιών μέσω σημαντικών συνεργειών του ομίλου, η οποία ξεκίνησε δυναμικά πριν από μία διετία με την εξαγορά της θυγατρικής μεσιτικής της Τράπεζας Πειραιώς «Πειραιώς Μεσίτες Α.Ε.».

Πρόκειται ιδιαιτέρως σημαντική συμφωνία ενοποίησης των εργασιών του Ομίλου Howden Matrix με την ALLRISK, μία σύγχρονη, δυναμική, αλλά ταυτόχρονα ιστορική για την ελληνική ασφαλιστική αγορά εταιρεία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Και όπως τονίζεται χαρακτηριστικά, η προσχώρηση της ALLRISK στη μεγάλη οικογένεια της Howden Matrix αντικατοπτρίζει την κοινή φιλοσοφία των δύο οργανισμών, η οποία χαρακτηρίζεται από αξιοπιστία, πελατοκεντρική πολιτική και ποιοτικές υπηρεσίες που ανταποκρίνονται πλήρως στις ανάγκες του επιχειρείν στην Ελλάδα.

Οι στόχοι της ALLRISK, που από σήμερα ταυτίζονται με στόχους του Ομίλου Howden Matrix, έχουν στο επίκεντρό τους την απρόσκοπτη πρόσβαση στην τοπική, αλλά και στις διεθνείς ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές αγορές, την υψηλού επιπέδου μηχανογραφική υποστήριξη πελατών και συνεργατών, καθώς και την παροχή μιας σειράς υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας, όπως είναι η διαχείριση κινδύνων και η ταχύτατη και δίκαιη διεκπεραίωση των αποζημιώσεων.

Στο πλαίσιο της επίσημης έναρξης της συνεργασίας, ο Γιάννης Τσαούσης τόνισε ότι «στόχος της ALLRISK ήταν να προσφέρει στους πελάτες της τη δυνατότητα να επιλέξουν την κάλυψή τους, μετά από ενδελεχή μελέτη των αναγκών τους και διευρυμένη έρευνα αγοράς. Ήμασταν πάντα προσανατολισμένοι στην καλύτερη δυνατή λύση, με το ανταγωνιστικότερο ασφάλιστρο και την άψογη εξυπηρέτηση. Σήμερα, μέσα από τον Όμιλο Howden Matrix, τις υποδομές που έχει αναπτύξει και την εμβέλεια που αυταπόδεικτα διαθέτει στις διεθνείς αγορές, μας δίνεται η δυνατότητα να προσφέρουμε στο πολλαπλάσιο την ποιοτική εξυπηρέτηση που εδώ και δεκαετίες επιφυλάσσουμε για τους πελάτες μας». Σύμφωνα με τον Φίλιππο Τσαούση, «το νέο status της ALLRISK αποτελεί το καλύτερο εχέγγυο για την επιτυχή τοποθέτηση ακόμη πιο μεγάλων, απαιτητικών και πολύπλοκων από πλευράς διαχείρισης κινδύνων, αφού παρακολουθείται από τη μεγαλύτερη ομάδα εξειδικευμένων brokers και τεχνικών της αγοράς μας και μέσα από τις οικονομίες κλίμακος που δημιουργούνται επιτρέπει την περαιτέρω επένδυση σε νέες τεχνολογίες και υποστηρικτικούς μηχανισμούς».

Στιγμιότυπο από την υπογραφή της συμφωνίας: Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, Φίλιππος Τσαούσης, Κωνσταντίνα Καπετανάκη και Γιάννης Τσαούσης.

Από την πλευρά του, ο Group CEO Howden Matrix Δημήτρης Τσεσμετζόγλου υπογράμμισε: «Όπως έχω τονίσει επανειλημμένως στη διάρκεια των δύο τελευταίων ετών, ο όμιλός μας είναι προσηλωμένος τόσο στη διαρκή ανάπτυξη των εργασιών, αλλά και στην προσέλκυση ταλαντούχων και ικανών επαγγελματιών του ασφαλιστικού κλάδου, που επιδιώκουν να προσφέρουν στους πελάτες τους -και ειδικά στους επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, αλλά και εκτός- το υψηλότερο δυνατό επίπεδο υπηρεσιών. Με μεγάλη χαρά καλωσορίζω τη συνεργασία με την ALLRISK, τον Γιάννη και Φίλιππο Τσαούση. Η σημαντική αυτή απόφαση είμαι βέβαιος πως θα έχει, και μάλιστα σύντομα, θετικότερο αποτέλεσμα από το αναμενόμενο και θα αλλάξει εντελώς όχι μόνο την εικόνα, αλλά και την ουσία της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Ελλάδα».

INTERAMERICAN

Βοήθεια χωρίς σύνορα με διεθνείς συνεργασίες

Οι υπηρεσίες Οδικής και Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας της INTERAMERICAN προχωρούν και σε νέες συνεργασίες εκτός Ελλάδος, που θα προσφέρουν προστιθέμενη αξία στην κάλυψη αναγκών των πελατών εξωτερικού. Αρχικά, η ιδέα γεννήθηκε όταν χρειάστηκε να εξυπηρετηθούν αλλοδαποί τουρίστες (ασφαλισμένοι σε χώρα του εξωτερικού), οι οποίοι αντιμετώπισαν θέμα υγείας ή κάποιο πρόβλημα με το όχημά τους, κατά την παραμονή τους στην Ελλάδα. Οι ιατρικές υπηρεσίες αφορούσαν από μία απλή ιατρική επίσκεψη και μεταφορά του ασθενούς με ταξί ή ασθενοφόρο σε κλινική ή νοσοκομείο μέχρι και διακομιδή με air ambulance από τη νησιωτική χώρα στην Αθήνα ή ακόμη και επαναπατρισμό με stretcher flight ή air ambulance στην πατρίδα τους.

Επιπλέον, απαιτήθηκε εξυπηρέτηση και σε τεχνικές υπηρεσίες τουριστών, όσο το όχημά τους βρισκόταν εκτός κυκλοφορίας. Οι υπηρεσίες αυτές αφορούσαν επιτόπου επισκευή ή απλή μεταφορά οχήματος, χρήση ταξί, διαμονή σε ξενοδοχείο, ενοικιαζόμενο όχημα, παρακολούθηση επισκευής, αλλά και επαναπατρισμό του οχήματος ή και των επιβατών στη χώρα διαμονής τους. Σημειώνεται ότι πρόκειται για υπηρεσίες που αξιολογούνται και τιμολογούνται ανά περιστατικό (αμοιβή φακέλου και χρέωση των δαπανών για τον κάθε φάκελο).

Από το 2014 έως και το 2020 έχουν εξυπηρετηθεί περισσότερα από 27.000 ξένα περιστατικά από τις υπηρεσίες της Οδικής και Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας στην Ελλάδα. Ενδεικτικά, μόνο κατά το 2021 έχουν καταγραφεί ήδη 4.411 σχετικά περιστατικά.

Αξιόλογη είναι και η συνεργασία της INTERAMERICAN Βοηθείας από το 2017 με την ARC Europe, η οποία συνιστά εταιρεία-«ομπρέλα» για όλες τις ευρωπαϊκές λέσχες αυτοκινήτου (Automobile Clubs). Η ARC έχει συνάψει πανευρωπαϊκές συμβάσεις με τις σημαντικότερες αυτοκινητοβιομηχανίες στην Ευρώπη, οι οποίες εξυπηρετούνται και στην Ελλάδα, τόσο σε θέματα Οδικής Βοήθειας όσο και σε δευτερεύουσες υπηρεσίες. Τον Ιούλιο του 2021, η ARC Europe και όλες οι ευρωπαϊκές λέσχες που ανήκουν σε αυτήν αποφάσισαν να εμπιστευθούν την INTERAMERICAN για τα υγειονομικά τους περιστατικά. Αποτέλεσμα ήταν η εταιρεία να διαχειριστεί περισσότερα από 50 ανάλογα περιστατικά υγείας πελατών εξωτερικού.

«Οι συνεργασίες και ειδικότερα το partnership με την ARC έχουν ανοίξει το δρόμο για την ανάπτυξη νέων εργασιών με στόχο την εξαιρετική εμπειρία του πελάτη από τις υπηρεσίες που παρέχουμε. Πλέον, για τη Βοήθεια έχουμε πρόσβαση σε νέες τεχνολογίες που ήδη εφαρμόζουμε, με διαφορετικές νοοτροπίες και πρωτοποριακούς τρόπους εργασίας και με αποτέλεσμα τη συνεχή βελτίωση και τον εμπλουτισμό των υπηρεσιών», δήλωσε σχετικά η Inez Tissink, Personal Assistance Operator της εταιρείας.

Πρόσφατα, η INTERAMERICAN ξεκίνησε μία παραπλήσια συνεργασία με την AXA Assistance, που αφορά στην εξυπηρέτηση ξένων τουριστών, αλλά και των αυτοκινήτων Mercedes, Bentley και Porsche, καθώς και των πελατών MAN και Michelin.

Σημειώνεται, τέλος, ότι η εξυπηρέτηση περιστατικών Οδικής και Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας της INTERAMERICAN φέτος βρίσκεται στα ίδια σχεδόν επίπεδα με το 2019, παρ' όλες τις δυσκολίες της συγκυρίας λόγω της πανδημίας.

MetLife

Έμφαση στην προστασία του περιβάλλοντος

Στιγμιότυπο από την εθελοντική δράση στην παραλία της Αρτέμιδας.

Κάνοντας πράξη τη δέσμευσή της στην προστασία του περιβάλλοντος και στη Βιώσιμη Ανάπτυξη, η MetLife διοργάνωσε εθελοντική δράση για τον καθαρισμό της παραλίας της Αρτέμιδας. Η δράση διοργανώθηκε σε συνεργασία με την Περιβαλλοντική Μη Κερδοσκοπική Οργάνωση All For Blue και υλοποιήθηκε με τη συμμετοχή εθελοντών εργαζομένων της εταιρείας, αλλά και μελών των οικογενειών τους. Ανταποκρινόμενοι με ενθουσιασμό στην πρόσκληση της εταιρείας, οι εθελοντές συγκέντρωσαν σημαντικό όγκο σκουπιδιών και ανακυκλώσιμων υλικών, βοηθώντας με τον τρόπο αυτόν στη μείωση των απορριμμάτων που καταλήγουν στη θάλασσα.

«Η έννοια της βιωσιμότητας είναι συνυφασμένη με τον εταιρικό σκοπό και την κουλτούρα της MetLife. Αντιμετωπίζουμε την προστασία του περιβάλλοντος, ως αναπόσπαστο κομμάτι της αποστολής μας, να οικοδομούμε καθημερινά ένα ασφαλέστερο μέλλον για όλους. Με την εθελοντική αυτή δράση, θελήσαμε να συμβάλουμε στην απορρύπανση των ακτών μας, αλλά και να δώσουμε ευρύτερα το μήνυμα ότι η προστασία των θαλάσσιων και παράκτιων οικοσυστημάτων αποτελεί υπόθεση όλων μας», δήλωσε σχετικά η κ. Θάλεια Αγγελίδη, Head of Marketing & Communications, MetLife Ελλάδος.

Η εθελοντική δράση διοργανώθηκε στο πλαίσιο του διαγωνισμού League of Protection Superheroes, που διοργανώνει η MetLife σε όλη την περιφέρεια EMEA και εστιάζει μεταξύ άλλων σε θέματα Εταιρικής Υπευθυνότητας, Βιώσιμης Ανάπτυξης, Διαφορετικότητας/Συμπερίληψης και Wellness.

ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
πολύπλευρώς στην ασφάλεια

Ευέλικτες λύσεις για την ασφάλιση της περιουσίας

Με βελτιώσεις στα προγράμματα ασφάλισης περιουσίας, η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική έρχεται να δώσει έναν ακόμη λόγο και δυνατότητα στους πολίτες για να καλύψουν την περιουσία τους, με ασφαλιστικά πακέτα προσιτά, στοχευμένα στις καλύψεις που προσφέρουν και με διακριτά πλεονεκτήματα στον κάθε κάτοχό τους. Ταυτόχρονα, τα προγράμματα αποτελούν και μια ισχυρή πρόταση στα χέρια των συνεργατών, καθώς τους αφήνουν μεγάλα περιθώρια ευελιξίας στη διαμόρφωσή τους. Πρόκειται για εξατομικευμένες προτάσεις σύμφωνα με τις ανάγκες του κάθε πελάτη, προσφέροντας ολοκληρωμένη κάλυψη.

Η ενισχυμένη παρουσία της ΔΥΝΑΜΙΣ στον τομέα της «ασφάλισης περιουσίας» δηλώνει την πρόθεσή της να λάβει θέση στην αγορά και στα όσα οι συνθήκες που επικρατούν υποδεικνύουν ότι χρειάζονται και αποτελούν προτεραιότητα, όπως οι καλύψεις έναντι καιρικών φαινομένων, σεισμών κ.ά.

Το ασφαλιστικό πρόγραμμα «Dynamis Home for All», που απευθύνεται τόσο σε κύριες όσο και σε εξοχικές κατοικίες, αποτελεί εχέγγυο για κάθε πολίτη ότι έχει ασφαλίσει με επάρκεια την κατοικία, καθώς και τους ιδιοκτήτες ή τους ενοίκους της.

Το «Dynamis Home for All» αφορά κατοικίες μη ενυπόθηκες και συνιστά ιδανική πρόταση για να ενισχυθεί η ασφαλιστική συνείδηση των πολιτών. Περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, καλύψεις πυρός, κλοπής, σεισμού και έχει το πλεονέκτημα ότι μπορεί να συνδυαστεί και με το πακέτο καλύψεων Dynamis 360 και να παρέχει καλύψεις Προσωπικού Ατυχήματος, Αστικής Ευθύνης, ακόμα και 24ωρης Τεχνικής Βοήθειας, κάτι που το καθιστά ακόμη πιο ισχυρό σε αυτά που προσφέρει.

Όπως αναφέρει ο κ. Βαλσαμίδης, επιχειρησιακός διευθυντής της ΔΥΝΑΜΙΣ, «η ΔΥΝΑΜΙΣ επιδιώκει να δίνει λύσεις ασφάλισης που είναι κατανοητές στους πολίτες, τους δημιουργούν το αίσθημα σιγουριάς και αποτελούν συνοδοιπόρο στη ζωή τους».

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τίμησε το πρακτορειακό δίκτυο

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

Τους συνεργάτες του πρακτορειακού της δικτύου που διακρίθηκαν για τα παραγωγικά τους αποτελέσματα και εντάχθηκαν στο Elite Club 2020 τίμησε διά ζώσης η Εθνική Ασφαλιστική, η εταιρεία που, όπως τονίζεται, εξακολουθεί παρά τις αντίξοες συνθήκες να ξεχωρίζει για τις επιδόσεις και την αποτελεσματικότητά της.

Προς τιμήν των συνολικά 100 συνεργατών της, παρέθεσε δείπνο στον Πύργο Πετρέζα, όπου οι δύο πλευρές είχαν την ευκαιρία να μιλήσουν από κοντά για τις εμπειρίες τους αλλά και τις προκλήσεις που αντιμετώπισαν όλο αυτό το διάστημα. Παράλληλα, είχαν τη δυνατότητα να συζητήσουν για τις προοπτικές αλλά και τα σχέδια περαιτέρω ανάπτυξης της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας της εγχώριας αγοράς και να θέσουν στόχους που θα την καταστήσουν ακόμη πιο ισχυρή στο νέο οικονομικό περιβάλλον που διαμορφώνεται. Τους επιτυχόντες καλωσόρισε ο διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Μιχάλης Τάτσης, ο οποίος από καρδιάς ευχήθηκε η συγκεκριμένη βραδιά να σηματοδοτήσει την έναρξης μιας νέας κανονικότητας. Για τη συμβολή τους στην επίτευξη των σημαντικών παραγωγικών αποτελεσμάτων της εταιρείας εν μέσω πανδημίας ευχαρίστησε τους Μεσίτες και Πράκτορες ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

karavias underwriting agency

Ασφάλισε την «Art Thessaloniki 2021»

Η Karavias Underwriting Agency χορήγησε την ασφαλιστική κάλυψη της «Art Thessaloniki». Η έκθεση καλύφθηκε μέσω του εξειδικευμένου συμβολαίου Κατά Παντός Κινδύνου Έργων Τέχνης & Κοσμημάτων «Fine Art Insurance» της Karavias Underwriting Agency, εξουσιοδοτημένου ανταποκριτή των Lloyd's. Αυτή τη χρονιά, το εικαστικό «θέμα» που συνόδευσε την παρουσία της Karavias Underwriting Agency στην έκθεση είχε ως βάση τη σειρά του Netflix «This Is a Robbery: The World's Biggest Art Heist», που αφορά στη μεγαλύτερη ληστεία έργων τέχνης στον κόσμο.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Νέος συνεργάτης η Europ Assistance S.A.

Την αλλαγή παρόχου οδικής βοήθειας γνωστοποιεί η ασφαλιστική εταιρεία INTERASCO ΑΕΓΑ. Με ανακοίνωσή της ενημερώνει τους ασφαλισμένους της με εν ισχύι ασφαλιστήρια συμβόλαια αστικής ευθύνης αυτοκινήτου, που εξυπηρετούνται από το αντίστοιχο δίκτυο των επιχειρήσεων βοήθειας της Inter Partner Assistance S.A. ή της Mapfre Asistencia, ότι ήδη από την 1η Νοεμβρίου 2021 εξυπηρετούνται αποκλειστικά και μόνον από τη νέα συνεργαζόμενη επιχείρηση βοηθείας Europ Assistance S.A. και το δίκτυό της. Ο νέος πάροχος παρέχει τις καλύψεις των σχετικών προγραμμάτων ασφάλισης, Οδικής και Ταξιδιωτικής Βοήθειας, Φροντίδας Ατυχήματος και Ρυμούλκησης συνεπεία Φροντίδας Ατυχήματος, καθώς και την υπηρεσία Αντικατάστασης Οχήματος.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco κ. Κάρολος Σαΐας.

Το νέο τηλέφωνο εξυπηρέτησης ατυχήματος και βοηθείας των ασφαλισμένων από την Europ Assistance S.A. είναι το 210-34 97 085.

Διευκρινίζεται ότι μέχρι τη λήξη των εν ισχύι ασφαλιστηρίων συμβολαίων, με οποιονδήποτε από τους άνω πρώην παρόχους βοήθειας, οι όροι των συμβολαίων αυτών παραμένουν ίδιοι, και οι ασφαλισμένοι μπορούν να συνεχίσουν να καλούν στο ίδιο τηλέφωνο εξυπηρέτησης ατυχήματος και οδικής βοήθειας που αναγράφεται σήμερα στο συμβόλαιό τους, από το οποίο θα εκτρέπονται αυτομάτως στο νέο κέντρο βοήθειας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στηρίζει την έρευνα

Χορηγός-υποστηρικτής της ερευνητικής ομάδας του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας iGEM, στον μεγαλύτερο Διεθνή Διαγωνισμό Συνθετικής Βιολογίας στο Παρίσι, ήταν η Εθνική Ασφαλιστική. Ειδικότερα, η ερευνητική ομάδα του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας iGEM Thessaly παρουσίασε το ερευνητικό της έργο με τίτλο «Amalthea: a complete prevention toolkit to gut dysbiosis» και απέσπασε χρυσό μετάλλιο - ανάμεσα σε περισσότερες από 350 ομάδες από όλο τον κόσμο- και υποψηφιότητα για το καλύτερο ερευνητικό έργο στην κατηγορία «Τρόφιμα και Διατροφή» (Food and Nutrition). Σκοπός της iGEM Thessaly 2021 είναι να προσφέρει ένα οπλοστάσιο για την πρόληψη και τον έλεγχο ασθενειών που σχετίζονται με τη διατροφή. Σημειώνεται ότι ο Διεθνής Διαγωνισμός Συνθετικής Βιολογίας iGEM προέκυψε ως ιδέα του MIT προσελκύοντας περισσότερους από 6.000 φοιτητές.

Η Εθνική Ασφαλιστική εύχεται στην iGEM Thessaly πολλές και νέες επιτυχίες και ως κορυφαία της ασφαλιστικής αγοράς θα υποστηρίζει κάθε ερευνητικό έργο που αναδεικνύει τον πλούτο του έμψυχου δυναμικού της χώρας.

Η ερευνητική ομάδα του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας.

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Ασφαλιστικό πρόγραμμα για προστασία στο Διαδίκτυο

Ένα νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα για προστασία στο Διαδίκτυο προωθεί στην αγορά η Eurolife FFH, με στόχο να ενισχύσει την ασφάλεια που νιώθουν οι χρήστες κατά τις online περιηγήσεις τους. Πρόκειται για το MyCyber Protection, το οποίο αποτελεί το πρώτο για ιδιώτες που καλύπτει τρία διαφορετικά ζημιογόνα περιστατικά στο Διαδίκτυο. Με το συγκεκριμένο πρόγραμμα, η εταιρεία ανταποκρίνεται στις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες των ανθρώπων που προκύπτουν από τη χρήση του Διαδικτύου, καθώς έχει δεσμευθεί να σχεδιάζει λύσεις που βελτιώνουν τη ζωή και την καθημερινότητά τους.

Το MyCyber Protection της Eurolife FFH απευθύνεται σε όσους διαθέτουν λογαριασμούς σε υπηρεσίες του Διαδικτύου, όπως ηλεκτρονικό ταχυδρομείο και μέσα κοινωνικής δικτύωσης, και σε όσους πραγματοποιούν ηλεκτρονικές συναλλαγές και αγορές. Με χαμηλό κόστος ασφαλίστρων, το πρόγραμμα είναι προσαρμοσμένο στις σύγχρονες ανάγκες των χρηστών, με σκοπό να τους βοηθήσει να προστατευθούν από περιστατικά που ενδέχεται να συμβούν στο Διαδίκτυο και έχουν ως στόχο είτε τον χρήστη είτε τις συσκευές του. Το MyCyber Protection θα διατίθεται σταδιακά, μέχρι τέλος του έτους, από το σύνολο των συνεργαζόμενων δικτύων της εταιρείας.

Αξιοποιώντας τις παροχές του MyCyber Protection, αποκτούν κάλυψη:

- σε online αγορές από οποιοδήποτε ηλεκτρονικό κατάστημα παγκοσμίως,
- σε περιπτώσεις κλοπής ψηφιακής ταυτότητας, όπως λογαριασμούς e-mail και social media, και
- πιθανές απώλειες από μη εξουσιοδοτημένες διαδικτυακές συναλλαγές σε λογαριασμούς ή κάρτες όλων των ελληνικών τραπεζών, καθώς και των ηλεκτρονικών πορτοφολιών. Ταυτόχρονα έχουν πρόσβαση σε υπηρεσία τεχνικής υποστήριξης για την περαιτέρω διευκόλυνσή τους.

GENERALI
Crédit Agricole Assurances

Σε διαπραγματεύσεις για την εξαγορά της La Médicale

Σε αποκλειστικές διαπραγματεύσεις για την εξαγορά της La Médicale βρίσκονται η Generali και η Crédit Agricole Assurances, ενώ η συναλλαγή προβλέπει, επίσης, την πώληση στην Generali France του χαρτοφυλακίου κάλυψης Ζωής της Predica 1, το οποίο διατίθεται και τελεί υπό τη διαχείριση της La Médicale. Η La Médicale ασφαλιστική, θυγατρική της Crédit Agricole Assurances, είναι ένας από τους κορυφαίους οργανισμούς για επαγγελματίες υγείας στη Γαλλία με ετήσια ασφάλιστρα ύψους 552 εκατομμυρίων ευρώ (συμπεριλαμβανομένων 80 εκατομμυρίων ευρώ σε ασφάλιστρα που σχετίζονται με το χαρτοφυλάκιο κάλυψης Ζωής που ασφαλίζεται από την Predica) και περισσότερα από 600.000 συμβόλαια στο χαρτοφυλάκιό της στο τέλος του 2020. Όπως επισημαίνεται, για την Generali η εξαγορά αυτή αποτελεί βασική στρατηγική ευκαιρία για ανάπτυξη και υλοποιείται χάρη στην εξαιρετική προϋπάρχουσα συνεργασία της με την Crédit Agricole. Η συναλλαγή είναι πλήρως σύμφωνη με τον στρατηγικό σχεδιασμό «Generali 2021», καθώς επιβεβαιώνει τη δέσμευση του ομίλου για κερδοφόρο ανάπτυξη μέσα από τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας για τους πελάτες του και ταυτόχρονα είναι ακόλουθη με τη φιλοδοξία του να αποτελεί Lifetime Partner γι' αυτούς. Η συναλλαγή αναμένεται να ολοκληρωθεί στα μέσα του 2022.

Ενισχυμένη το 2021

Καθώς το 2021 οδεύει προς το τέλος . του η Υδρόγειος Ασφαλιστική διατηρεί τον σταθερό βηματισμό της και συνεχίζει να ισχυροποιεί τη θέση και το κύρος της στην ελληνική αγορά . Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία (30.09.2021) , η Εταιρεία καταγράφει . ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα . Η κερδοφορία διατηρείται σε υψηλά επίπεδα ενώ επιτυγχάνεται περαιτέρω ενίσχυση σε όλα τα βασικό οικονομικά μεγέθη και τους δείκτες που αποτελούν τα εχέγγυα της ισχυρής φερεγγυότητας , της αξιοπιστίας και των δυναμικών προοπτικών της, αναφέρει το τελευταίος τεύχος του περιοδικού της Υδρογείου «Voice», που μόλις κυκλοφόρησε.

Στα θέματα που υπάρχουν, μεταξύ άλλων, περιλαμβάνονται:

- Νέα ψηφιακή πλατφόρμα ασφαλισμένων «My Ydrogios».
- Νέος Κύκλος Εκπαιδευτικών Σεμιναρίων Συνεργατών.
- Προγράμματα Νοσοκομειακής Περίθαλψης «Πλάνο Υγείας».
- Παρουσίαση των Νέων Executive Partner του «Υδρόγειος Club-Διακεκριμένων Συνεργατών»
- Ευχαριστήριες Επιστολές – Η αξία της ασφάλισης σε ένα «ευχαριστώ»
- Ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης για Επιχειρήσεις και Επαγγελματίες-Ένας σύντομος οδηγός.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Νέα υπηρεσία οδικής βοηθείας για οχήματα άνω των 3,5 τόνων

Οδική και ταξιδιωτική βοήθεια για οχήματα άνω των 3,5 τόνων προσφέρει από τις αρχές του μήνα η Ατλαντική Ένωση σε συνεργασία με την Mondial Assistance.

Η κάλυψη αυτή παρέχεται αποκλειστικά εντός των γεωγραφικών ορίων της ηπειρωτικής Ελλάδας, ενώ σε σχετική εγκύκλιο της εταιρίας αναφέρεται ότι παρέχεται σε όλα τα εκπτωτικά πακέτα, μέσω της επιλογής από τον πίνακα των καλύψεων "Οδική και Ταξιδιωτική Βοήθεια Βαρέων Οχημάτων".

Ακόμη, περιλαμβάνει ρυμούλκηση οχήματος συνεπεία βλάβης, για έλλειψη καυσίμου, διάτρηση ελαστικών, απώλεια κλειδιών κλπ.

INTERAMERICAN

Αρωγή στους κατοίκους στο Αρκαλοχώρι

Ο συντονιστής του Γραφείου Πωλήσεων Ηρακλείου Κρήτης Μανώλης Παπαδημητράκης με συνεργάτες κατά την παράδοση των υπνόσακων και λοιπών χρηστικών ειδών στο Αρκαλοχώρι.

Οι μνήμες από το σεισμό που έπληξε την περιοχή Αρκαλοχωρίου Ηρακλείου Κρήτης είναι νωπές στην καθημερινότητα των κατοίκων, που δεν έχει βρει ακόμη κανονικούς ρυθμούς. Η INTERAMERICAN, με αίσθημα κοινωνικής ευθύνης, βρέθηκε κοντά στην τοπική κοινωνία και ο τομέας Εταιρικών Υποθέσεων & Υπευθυνότητας, σε συνεργασία με το Γραφείο Πωλήσεων Ηρακλείου Κρήτης, παρέδωσε στην Τοπική Αυτοδιοίκηση Μίνωα Πεδιάδος σημαντική ποσότητα υπνόσακων, καθώς και χρηστικά είδη για τις καθημερινές ανάγκες. «Όπως σε όλες τις καταστροφές από ακραία φυσικά φαινόμενα -είναι χαρακτηριστικές αυτές από τις πυρκαγιές, τις καταιγίδες και τις πλημμύρες πέρυσι και φέτος-, και για τον κίνδυνο του σεισμού παραμένει επιτακτική αναγκαιότητα συνεργασίας δημοσίου και ιδιωτικού τομέα για την ασφαλιστική κάλυψη περιουσιακών στοιχείων», τόνισε μεταξύ άλλων ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

ARAG

Όμιλος ARAG: Κατέκτησε την πρώτη θέση, παγκοσμίως, για το 2021 με 10 εκατομμύρια ασφαλισμένους!

Η ARAG κατάφερε φέτος να ξεπεράσει για πρώτη φορά τα 10 εκατομμύρια ασφαλισμένων σε 19 χώρες του κόσμου. Επιπλέον ο όμιλος ARAG κατάφερε να γίνει η πρώτη δύναμη σε ασφάλιστρα στον κλάδο της Νομικής Προστασίας παγκοσμίως, καταλαμβάνοντας την πρώτη θέση στην καλύτερη εξάδα του κόσμου. Τα παραπάνω ανακοινώθηκαν πρόσφατα σε round table με Γερμανούς δημοσιογράφους από την ηγεσία του ομίλου στο Ντίσελντορφ της Γερμανίας μαζί με όλους τους σχετικούς δείκτες που εμφανίζουν την άνοδο του ομίλου στην τρέχουσα χρονιά.

Όπως ανακοίνωσε σχετικά η διοίκηση του υποκαστήματος Ελλάδος της ARAG SE: «Είμαστε υπερήφανοι που ανήκουμε την οικογένεια της ARAG και αισθανόμαστε να πούμε ένα μεγάλο ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ στα 10 εκατομμύρια των ασφαλισμένων μας για την εμπιστοσύνη τους. Δεσμευόμαστε να είμαστε πάντα δίπλα τους».

INTERAMERICAN anytime BY INTERAMERICAN

Βιώσιμη κινητικότητα και πελάτης

Η εταιρεία ξεπέρασε τα 712.000 ασφαλισμένα οχήματα

Το νέο τοπίο της κινητικότητας υπέρ των πολιτών φώτισε η παρουσία της INTERAMERICAN και της Anytime στο Customer Loyalty Management Conference, που οργάνωσε με επιτυχία το περιοδικό «Marketing Week» της Boussias Communications. Οι σύγχρονες συνθήκες για τη μετακίνηση διαμορφώνονται κάτω από την επίδραση της ανθρωποκεντρικής αντίληψης για βιώσιμες πόλεις. Είναι ένας από τους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης, που έχει υιοθετήσει και υποστηρίζει η INTERAMERICAN. Ο Πάνος Κούβαλης, επικεφαλής του Mobility & Convenience Tribe της INTERAMERICAN, με την ευθύνη για το σχεδιασμό και τη δημιουργία λύσεων -ασφαλιστικών και όχι μόνον- σχετικά με την κινητικότητα (mobility) και την ευκολία στη καθημερινότητα (convenience) των ανθρώπων, ήταν διαφωτιστικός ως ομιλητής στο συνέδριο και αναφέρθηκε στις ευκολίες και δυνατότητες που διανοίγονται από τις εφαρμογές της ψηφιακής τεχνολογίας στο πεδίο της ασφάλισης αυτοκινήτου, αλλά και στην πιο ασφαλή μετακίνηση. Αναφέρθηκε επίσης στις υπηρεσίες, στα οικοσυστήματα και τις συνέργειες που εμπλουτίζουν την εμπειρία του πελάτη, πέρα από την ασφάλιση, και στη διάσταση της ενσυναίσθησης που προάγει τη σχέση εταιρείας - πελάτη και ενισχύει την αμοιβαία εμπιστοσύνη.

Ο κ. Πάνος Κούβαλης, επικεφαλής του Mobility & Convenience Tribe της INTERAMERICAN.

Η εστίαση στον πελάτη και τον τομέα της ασφάλισης αυτοκινήτου για την εταιρεία είναι συνδεδεμένη με παροχές και ευκολίες που ξεπερνούν την κάλυψη μιας ζημιάς, δημιουργώντας συνθήκες βελτίωσης στη χρήση του μέσου και ικανοποίησης για τον ίδιο τον πελάτη, αλλά και για το περιβάλλον μέσα στο οποίο ζει και μετακινείται. Η εταιρεία αναφέρεται σε ένα ευρύ πελατολόγιο στον κλάδο, που ξεπερνά τα 712.000 ασφαλισμένα οχήματα στην Ελλάδα και την Κύπρο, όπου δραστηριοποιείται με υποκατάστημα (Anytime Κύπρου).

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Τα σημαντικά πράγματα στη ζωή, δεν τα ρισκάρουμε

Στην ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης των πολιτών και στην ανάδειξη της αξίας της ασφάλισης στοχεύει η νέα ψηφιακή καμπάνια της ΕΑΕΕ με κεντρικό μήνυμα «Τα σημαντικά πράγματα στη ζωή, δεν τα ρισκάρουμε».Η καμπάνια αποτελείται από τέσσερα σύντομα βίντεο τα οποία αντιπαραβάλλουν μικρά, καθημερινά και ασήμαντα ρίσκα με τα σημαντικά ζητήματα της ζωής που δεν πρέπει ποτέ να διακινδυνεύουμε ανασφάλιστοι. Οι πρωταγωνιστές της καμπάνιας, ο chef Σταύρος Βαρθαλίτης, ο διακοσμητής Σπύρος Σούλης, η δημοσιογράφος Μυρτώ Κάζη και ο ηθοποιός Δημήτρης Μακαλιάς αναδεικνύουν με τον μοναδικό τους τρόπο τα μηνύματα της καμπάνιας, υπενθυμίζοντας την αξία των Ασφαλίσεων Υγείας, Περιουσίας, Σύνταξης και Αυτοκινήτου.

Η καμπάνια της ΕΑΕΕ έχει σκοπό να υπενθυμίσει ότι ο ασφαλιστικός κλάδος με υψηλό αίσθημα ευθύνης βρίσκεται δίπλα στους πολίτες για να προστατέψει όλα αυτά που είναι σημαντικά για αυτούς, ανέφερε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Προάγει τις αξίες της ισότητας και της διαφορετικότητας

Σε μια σημαντική κίνηση προχώρησε η Eurolife FFH, με την απόφασή της να υπογράψει τη Χάρτα Διαφορετικότητας και να συμμετάσχει σε αυτήν ως Founding Member. Η εταιρεία δεσμεύεται να εφαρμόζει την ισότητα των ευκαιριών και της διαφορετικότητας στο εσωτερικό της, διασφαλίζοντας την ίση μεταχείριση του ανθρώπινου δυναμικού της, ανεξαρτήτως φύλου, φυλής, χρώματος, εθνικής ή εθνοτικής καταγωγής, γενεαλογικών καταβολών, θρησκευτικών ή άλλων πεποιθήσεων, αναπηρίας ή χρόνιας πάθησης, ηλικίας, οικογενειακής ή κοινωνικής κατάστασης, σεξουαλικού προσανατολισμού, ταυτότητας ή χαρακτηριστικών φύλου.

Η κ. Βάσια Χανιώτη, HR Manager, υπογράφει τη Χάρτα Διαφορετικότητας.

Για τη Eurolife FFH, η προαγωγή και η διαχείριση της διαφορετικότητας αποτελεί βασικό κριτήριο για την επαγγελματική ευημερία των ανθρώπων της. Με σεβασμό απέναντι στα δικαιώματά τους, η εταιρεία αντιλαμβάνεται το εργασιακό της περιβάλλον ως έναν χώρο όπου τα στελέχη της θα αναπτύσσουν τις δεξιότητές τους και θα γίνονται καλύτεροι καθημερινά. Για τη Eurolife FFH, αξία έχει να βρίσκεται δίπλα στους ανθρώπους της και να προσελκύει νέα ταλέντα, χωρίς διακρίσεις, πάντα με κριτήριο τη μοναδικότητα και τις δυνατότητές τους.

Στο πλαίσιο της Χάρτας Διαφορετικότητας, η Eurolife FFH δεσμεύεται να προωθεί την ισότητα, τον αμοιβαίο σεβασμό, την αποδοχή και την κοινωνική συνοχή, με σκοπό να προσφέρει ένα ποικιλόμορφο περιβάλλον εργασίας που ενισχύει τα επαγγελματικά χαρακτηριστικά κάθε ανθρώπου. Ταυτόχρονα, αναγνωρίζει ως σημαντική της προτεραιότητα την εκπαίδευση των εργαζομένων της σε θέματα διαχείρισης της διαφορετικότητας, καθώς και την εφαρμογή πολιτικών και πρακτικών για την προώθησή της.

«Για εμάς αξία έχει να σεβόμαστε την προσωπικότητα κάθε ανθρώπου που απασχολείται στην εταιρεία μας. Κάθε ένας από εμάς είναι μοναδικός, αναγνωρίζουμε όλα αυτά που έχει να προσφέρει και αυτός είναι ο λόγος που υπογράψαμε τη Χάρτα Διαφορετικότητας», τόνισε η Βάσια Χανιώτη, HR Manager της Eurolife FFH. «Στόχος μας είναι να οικοδομούμε καθημερινά ένα εργασιακό περιβάλλον που δίνει έμφαση στο ταλέντο και την ισότητα των ευκαιριών, χωρίς διακρίσεις», πρόσθεσε η κ.Χανιώτη.Την κίνηση χαιρέτισε ο Σταύρος Μηλιώνης, πρόεδρος του ΚΕΑΝ και ιδρυτής του Diversity Charter Greece.

Designia Insurance Agents: Καταναλωτικές συμπεριφορές και Covid-19

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε η εκδήλωση που διοργάνωσε για τους συνεργάτες της η Designia Insurance Agents για τις καταναλωτικές συμπεριφορές στην εποχή του κορωνοϊού, όπως προέκυψαν από την έρευνα της Focus Bari. Η έρευνα σκιαγράφησε τις αντιδράσεις των καταναλωτών κατά τη διάρκεια της πανδημίας στην Ελλάδα, αλλά και συγκριτικά με άλλες χώρες. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της Focus Bari, οι Έλληνες πολίτες, ένα χρόνο μετά την εμφάνιση της πανδημίας στη χώρα, έχουν ως βασική προτεραιότητα την υγεία τους και τείνουν να υιοθετούν συμπεριφορές για τη φροντίδα και την προάσπισή της.

talanx. HDI

Αισιοδοξία για την επίτευξη των ετήσιων στόχων

- Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 10,2%, στα 35,2 δισ. ευρώ (από 33,0).
- Τα λειτουργικά κέρδη ανήλθαν στα 1,8 δισ. ευρώ από 1,3.
- Ο μικτός λειτουργικός δείκτης (Combined Ratio - C.R.) 1 κυμάνθηκε στο 97,6% (από 100,7%).
- Ετήσια πρόβλεψη για το 2021: Τα καθαρά έσοδα του ομίλου θα κυμανθούν μεταξύ 900 και 950 εκατ. ευρώ.
- Ετήσια πρόβλεψη για το 2022 - Σημαντικά ανοδική: Τα καθαρά έσοδα του ομίλου θα κυμανθούν μεταξύ 1,05-1,15 δισ. ευρώ.

Στα 723 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα καθαρά έσοδα εννεάμηνου του Ομίλου Talanx, που εκπροσωπείται στη χώρα μας από την HDI Global SE, Hellas, και όπως σημειώνεται ο όμιλος βρίσκεται λίγο πριν από την πλήρη επίτευξη του ετήσιου στόχου του, που σύμφωνα με την ετήσια πρόβλεψη αναμένεται να μεταξύ 900 και 950 εκατ. ευρώ

Ο Torsten Leue, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Talanx AG.

Ειδικότερα, ο όμιλος, ο οποίος εντάχθηκε ξανά στον γερμανικό δείκτη μεσαίας κεφαλαιοποίησης MDAX στα τέλη Οκτωβρίου, παρήγαγε στις 30 Σεπτεμβρίου καθαρά έσοδα 723 εκατ. ευρώ (από 520), παρά τις μεγάλες ζημιές από φυσικές καταστροφές. Οι πλημμύρες που σημειώνονται κάθε έναν αιώνα στη Δυτική Ευρώπη οδήγησαν από μόνες τους σε ζημιές άνω του 1 δισ. ευρώ. Παρ' όλα αυτά, τα καθαρά έσοδα του ομίλου κυμάνθηκαν σχεδόν στα ίδια επίπεδα με το 2019 (742 εκατ. ευρώ), πριν από την έλευση της πανδημία του κορωνοϊού. Οι επιπτώσεις της πανδημίας μειώθηκαν σταδιακά κατά τους πρώτους εννέα μήνες, με εξαίρεση τον κλάδο Αντασφάλισης Ζωής/Υγείας.

Οι αρνητικές επιπτώσεις της πανδημίας του κορωνοϊού επηρέασαν τα καθαρά έσοδα του ομίλου κατά 9 εκατ. ευρώ το τρίτο τρίμηνο, ενώ η συνολική επίπτωση για τους πρώτους εννέα μήνες ήταν 81 εκατ. ευρώ. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 10,2%, στα 35,2 δισ. ευρώ (από 31,9). Μετά την προσαρμογή των όποιων συναλλαγματικών επιδράσεων, το ποσοστό ανήλθε στο 12,3%. Όλοι οι τομείς δραστηριοτήτων συνέβαλαν σε αυτήν την απόδοση. Ο μικτός λειτουργικός δείκτης (Combined Ratio - C.R.) κυμάνθηκε στο 97,6% (από 100,7%). Προσβλέποντας στο οικονομικό έτος 2022, ο Όμιλος Talanx αναμένει κέρδη άνω του 1 δισ. ευρώ για πρώτη φορά. Τα καθαρά έσοδα του ομίλου του επόμενου έτους αναμένεται να κυμανθούν από 1,05 έως 1,15 δισ. ευρώ.

Ο νόμιμος εκπρόσωπος και γενικός διευθυντής της HDI Global SE, Hellas, κ. Νότης Βαγιακάκος.

«Μπορούμε να επιτύχουμε τους στόχους μας για το 2021 παρά τη σημαντική αύξηση των μεγάλων ζημιών από φυσικές καταστροφές, ειδικά το τρίτο τρίμηνο», δήλωσε ο Torsten Leue, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Talanx AG. «Στόχος μας για το 2022 είναι τα καθαρά έσοδα του ομίλου να ξεπεράσουν το 1 δισ. ευρώ για πρώτη φορά», πρόσθεσε μεταξύ άλλων ο Torsten Leue.

Τα λειτουργικά κέρδη εννεαμήνου αυξήθηκαν αισθητά σε σύγκριση με το προηγούμενο τρίμηνο, στα 1,8 δισ. ευρώ (από 1,3). Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του τρίτου τριμήνου αυξήθηκαν κατά 11,9%, στα 11,1 δισ. ευρώ (από 9,9), με όλους τους τομείς να καταγράφουν αύξηση ασφαλίστρων, τα λειτουργικά κέρδη κυμάνθηκαν στα 506 εκατ. ευρώ (από 546), ενώ τα καθαρά έσοδα του ομίλου στα 177 εκατ. ευρώ (από 194).

Τέλος, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα τρίτου τριμήνου αυξήθηκαν κατά 19,9% σε ετήσια βάση και ανήλθαν στα 1,6 δισ. ευρώ (από 1,4).

aegean ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Accredited Insurance (Europe) Limited
R&Q A Randall & Quilter Group Company

www.aegeaninsurance.gr

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Τα παιδιά θέλουν παιδιά για να μεγαλώσουν

Παιδικός Σταθμός Αγράφων (εξωτερικό).

Ο Αλέξης Καρδαμπίκης, δήμαρχος Αγράφων, ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, και ο Στέφανος Χανδακάς, πρόεδρος & ιδρυτής της HOPEgenesis, εγκαινιάζουν τον παιδικό σταθμό Αγράφων.

Εναν νέο παιδικό σταθμό εγκαινίασε στην Παλαιοκατούνα Αγράφων η Eurolife FFH, στο πλαίσιο της κοινής δράσης της με τη HOPEgenesis. Γιορτάζοντας την Παγκόσμια Ημέρα Παιδιού, η εταιρεία παρέδωσε στους κατοίκους της περιοχής ένα σύγχρονο κτίριο, με όλες τις απαραίτητες υποδομές, ώστε τα παιδιά να κάνουν εκεί τα πρώτα τους βήματα στη μάθηση και τη γνώση.

Ο παιδικός σταθμός αναμένεται να υποδεχθεί παιδιά προσχολικών ηλικιών, τα οποία, πλέον, έχουν τον δικό τους χώρο για να κοινωνικοποιηθούν και να μάθουν να αναπτύσσουν δημιουργικά τις δεξιότητές τους. Για τη Eurolife FFH αξία έχει να βρίσκεται στο πλευρό της ελληνικής οικογένειας, γι' αυτό μαζί με τη HOPEgenesis στηρίζουν τα ζευγάρια και τις γυναίκες που θέλουν να φέρουν στον κόσμο τα παιδιά τους.

Όπως δήλωσε χαρακτηριστικά ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της EurolifeFFH, «τα παιδιά θέλουν παιδιά για να μεγαλώσουν και αυτός είναι ο λόγος που βρισκόμαστε εδώ, για να εγκαινιάσουμε μαζί με τον Δήμο Αγράφων και τη HOPEgenesis τον παιδικό σταθμό της περιοχής. Για εμάς έχει ιδιαίτερη αξία η δράση αυτή, η οποία είναι ένα σημαντικό βήμα για τα παιδιά, τις οικογένειές τους και όλους τους κατοίκους. Ένας τόπος, για να αποκτήσει ζωή, πρέπει πρώτα να γεμίσει παιδιά, γι' αυτό είναι μεγάλη χαρά για εμάς να βλέπουμε ότι με το έργο μας γεννιούνται παιδιά στον Δήμο Αγράφων. Θα ήθελα να ευχαριστήσω τους κατοίκους της περιοχής που έχουν αγκαλιάσει τη δράση μας, καθώς και όλους τους ανθρώπους που εργάστηκαν όλο αυτό το διάστημα για να δημιουργηθεί ο παιδικός σταθμός».

Ο Αλέξης Καρδαμπίκης, δήμαρχος Αγράφων, ευχαρίστησε τη Eurolife FFH και τη HOPEgenesis που στέκονται στο πλευρό του δήμου, βοηθώντας τις οικογένειες των Αγράφων και συγχρόνως βοηθούν να ανατραπεί το μεγάλο πρόβλημα της υπογεννητικότητας. Την ικανοποίησή του για τη δημιουργία του παιδικού σταθμού εξέφρασε και ο Στέφανος Χανδακάς, πρόεδρος και ιδρυτής της HOPEgenesis.

INTERAMERICAN

Στηρίζει το Δίκτυο για τα Δικαιώματα του Παιδιού

Με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα για τα Δικαιώματα του Παιδιού, η INTERAMERICAN υποστηρίζει χορηγικά μια εξαιρετική πρωτοβουλία του Δικτύου για τα Δικαιώματα του Παιδιού. Τα δικαιώματα έγιναν τραγούδια με τίτλο «Αν σας τα τραγουδήσουμε», πάνω σε στίχους παιδιών και με τη συνδρομή αρκετών γνωστών μουσικών-συνθετών και ερμηνευτών. Η πρωτότυπη ιδέα, που θα κυκλοφορήσει σε συλλεκτικό δίσκο βινυλίου, παρουσιάστηκε σε βιβλίο με CD και live εκτελέσεις σε μια γιορτή που οργάνωσε το Δίκτυο την Κυριακή 21 Νοεμβρίου. Στόχος της πρωτοβουλίας είναι να γίνουν γνωστά με αυτόν τον τρόπο στην ευρύτερη κοινωνία τα δικαιώματα του παιδιού και να αναπτυχθεί σχετική ευαισθητοποίηση.

Allianz

Όμιλος Allianz: Πρωτοπόρος σε θέματα βιωσιμότητας

Για άλλη μια χρονιά, ο Όμιλος Allianz εντάχθηκε στον Δείκτη Βιωσιμότητας Dow Jones (DJSI), κατακτώντας μάλιστα την κορυφαία θέση μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών με αξιολόγηση +125. Με 92 βαθμούς, η Allianz κατατάσσεται πολύ υψηλότερα από τη μέση βαθμολογία του κλάδου (40 μονάδες), στα αποτελέσματα του πιο αναγνωρίσιμου δείκτη βιωσιμότητας στον κόσμο.

Τα επιτεύγματα της Allianz στον περιβαλλοντικό τομέα είχαν ιδιαίτερα καλή απόδοση, με βαθμολογία 97 στα 100. Με βαθμολογίες 94/100 στην κοινωνική διάσταση και 90/100 στον τομέα διακυβέρνησης, η εταιρεία έχει επίσης ανεβάσει τον πήχυ σημαντικά υψηλότερα. Αυτό βασίζεται σε πολυάριθμες νέες δραστηριότητες υψηλού αντίκτυπου.

Να σημειωθεί ότι οι κατατάξεις βιωσιμότητας, όπως ο δείκτης DJSI, αποτελούν σημαντικά εργαλεία για την Allianz στην προσπάθειά της να παρέχει στους επενδυτές και στους ενδιαφερόμενους φορείς διαφάνεια σχετικά με τις στρατηγικές και τις επιδόσεις σε θέματα ESG.

Τα σημαντικά αποτελέσματα της περασμένης χρονιάς περιλαμβάνουν:

- Δεσμεύσεις για καθαρές μηδενικές εκπομπές αερίων θερμοκηπίου στο ιδιόκτητο επενδυτικό χαρτοφυλάκιο, στο ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο και στο χαρτοφυλάκιο διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων της Allianz Global Investors.
- Στόχος μείωσης των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου μέχρι το 2025 για τρεις κατηγορίες περιουσιακών στοιχείων στο ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο.
- 38,2% γυναίκες μάνατζερ σε βασικές επιχειρήσεις.
- Δείκτης IMIX στο 78% (αφορά την εταιρική κουλτούρα).
- 232 ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα με οικολογικά ή κοινωνικά οφέλη.
- Επενδύθηκαν 39 δισεκατομμύρια ευρώ σε επενδύσεις για ίδιους σκοπούς με θέμα τη βιωσιμότητα (στις 31 Δεκεμβρίου 2020).
- Μείωση κατά 62% του αποτυπώματος άνθρακα ανά εργαζόμενο (σε σύγκριση με το 2010).
- 50 εκατομμύρια ευρώ σε εταιρική προσφορά (συμπεριλαμβανομένων των 12 ιδρυμάτων που διαχειρίζεται ο όμιλος).

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Προσφέρει με συνέπεια στην κοινωνία

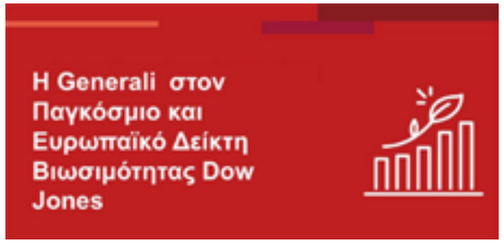
Για 3η συνεχόμενη χρονιά η MINETTA Ασφαλιστική προχωράει στη διοργάνωση Εβδομάδας Κοινωνικής Υπευθυνότητας. Στο πλαίσιο της Εβδομάδας, θα διεξαχθεί ένας μεγάλος αριθμός δράσεων κοινωνικού χαρακτήρα που θα πραγματοποιηθούν, όπως κάθε χρόνο, με ενεργή συμμετοχή των εργαζομένων, αλλά και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που συνεργάζονται με την εταιρεία. Σε δηλώσεις της η υπεύθυνη Εταιρικής Κοινωνικής Υπευθυνότητας κυρία Βασιλική Ζορμπά αναφέρει ότι η εταιρεία προσφέρει τις υπηρεσίες της προς την κοινωνία με συνέπεια, εδώ και μισό αιώνα. «Σκοπός μας είναι, ιδιαίτερα σε εποχές όπου επικρατεί αβεβαιότητα, να είμαστε κοντά στον άνθρωπο και να ενισχύουμε το αίσθημα της ασφάλειας. Υιοθετώντας μία θετική στάση ζωής, προσφέροντας το χρόνο και τη βοήθειά μας, ακόμα και ένα χαμόγελο, καλλιεργώντας την ενσυναίσθηση, έχουμε περισσότερες πιθανότητες να ζήσουμε καλύτερα. Γιατί βοηθώντας τους άλλους, μαθαίνουμε πώς να βοηθάμε τους εαυτούς μας», σημειώνει η κ. Βασιλική Ζορμπά.

Ενδεικτικά η εταιρεία αναφέρει ορισμένες εξ αυτών:

- Εθελοντική αιμοδοσία στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας.
- Δείπνα αγάπης για άστεγους.
- Ομιλία Ιαβέρη για την οδική συμπεριφορά σε σχολική μονάδα στην Άμφισσα.
- Παλαιοβιβλιοπωλείο Αστέγων-Συγκέντρωση Βιβλίων.
- Βιωματική εκπαίδευση για οδηγική συμπεριφορά σε δημοτικό σχολείο της Αττικής.
- Διαδραστικό Workshop «Αλλάζω σημαίνει άλλα-ΖΩ».
- ANIMA - Διαδικτυακό πρόγραμμα για τους μικρούς μας φίλους.
- Περιβαλλοντική εκπαίδευση σε δημοτικό σχολείο, σε συνεργασία με τον οργανισμό we4all.
- Υποστήριξη του Ιδρύματος Άγιος Πολύκαρπος.

GENERALI

Μεταξύ των κορυφαίων εταιρειών στον ασφαλιστικό τομέα



Για μια ακόμη χρονιά η Generali συμπεριλήφθηκε στο δείκτη Dow Jones Sustainability World Index (DJSI), καθώς και στο δείκτη Dow Jones Sustainability Europe Index (DJSI Europe), ενισχύοντας την ηγετική της θέση όσον αφορά τη βιωσιμότητα, καθώς κατατάσσεται στις πέντε κορυφαίες εταιρείες παγκοσμίως στον ασφαλιστικό τομέα.

Το σημαντικό σημείο αναφοράς αναγνωρίζει τη συνεχή δέσμευση του ομίλου να ενσωματώνει τη βιωσιμότητα στις επιχειρηματικές του δραστηριότητες, σύμφωνα με τη φιλοδοξία Lifetime Partner.

Μεταξύ των σημαντικότερων δραστηριοτήτων, στο πλαίσιο της στρατηγικής «Generali 2021», η εταιρεία έχει ήδη αυξήσει τα ασφάλιστρα που προέρχονται από ασφαλιστικά προϊόντα με κοινωνική και περιβαλλοντική αξία στα 17 δισ. ευρώ περίπου και έχει πραγματοποιήσει 6 δισ. ευρώ σε βιώσιμες επενδύσεις.

Η Generali αποτελεί μέρος της Συμμαχίας Μηδενικού Ισοζυγίου Άνθρακα των Ηνωμένων Εθνών (Net-Zero Asset Owner Alliance - NZAOA) και της Συμμαχίας Net-Zero Insurance Alliance (NZIA) που επικεντρώνονται στην αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής μέσω της βασικής ασφαλιστικής δραστηριότητας.

Από το 1999, ο δείκτης DJSI αποτελεί ένα παγκόσμιο σημείο αναφοράς αφιερωμένο στη βιωσιμότητα, κατατάσσοντας τις κορυφαίες εταιρείες με βάση την ανάλυση της Robeco SAM, που στηρίζεται σε κριτήρια ESG, και τη μεθοδολογία του S&P Dow Jones Indices. Για την Generali, το ερωτηματολόγιο S&P CSA είναι ένα μέσο για τη συνεχή βελτίωση των πρακτικών βιωσιμότητας και των επιδόσεων.

coface FOR TRADE

Νέα εποχή στην εξέλιξη του επιχειρείν

Η Ομάδα Λήψης Αποφάσεων της Coface.

Πάντα στην πρώτη γραμμή, πάντα πρωτοπόροι, η Ομάδα Λήψης Αποφάσεων της Coface αφήνει τα λόγια κι επιλέγει να μιλήσει με πράξεις. Με ταχεία, ευέλικτη κι εμπορική προσέγγιση των αναγκών κάθε επιχειρηματία, οι πιστώσεις γίνονται οδηγός για την ανάπτυξη και την αύξηση κερδοφορίας κάθε επιχείρησης.

Με υποστήριξη, τεχνογνωσία κι εξειδίκευση, οι πιστώσεις δεν αποτελούν πλέον ανάληψη κινδύνου, αλλά γίνονται το ζητούμενο για μεγαλύτερη ανταγωνιστικότητα και άνεση στις συναλλαγές. Το άγνωστο δεν φοβίζει, γιατί είναι ορατό και διαχειρίσιμο στην πηγή.

Με την Coface ανοίγει μία νέα εποχή στην εξέλιξη του επιχειρείν. Αυτή της δημιουργικής ανάπτυξης, χωρίς σύνορα, χωρίς επιφυλάξεις και χωρίς αρχέγονες προσεγγίσεις.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Το 10ο δημοτικό Σχολείο Καλαμαριάς ευχαριστεί τον Όμιλο ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ευχαριστήρια επιστολή απέστειλε ο διευθυντής του 10ου Δημοτικού Σχολείου Καλαμαριάς, προς τον πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, για την προσφορά είκοσι οχτώ μονάδων ηλεκτρονικών υπολογιστών.

Η κάλυψη των αναγκών τεχνολογικού εξοπλισμού του 10ου Δημοτικού Σχολείου Καλαμαριάς είναι μία από τις δράσεις που υλοποιούνται στο πλαίσιο του Προγράμματος Κοινωνικής Ευθύνης του ομίλου, με στόχο τη στήριξη του έργου της εκπαιδευτικής κοινότητας, την εξοικείωση των μαθητών με τις νέες τεχνολογίες και τη διασφάλιση της πρόσβασής τους στην κοινωνία της γνώσης, μέσω της πληροφορικής.

INTERAMERICAN

Ανεβαίνουν επίπεδο οι ομαδικές ασφαλίσεις υγείας

Στελέχη του τομέα των Ομαδικών Ασφαλίσεων από αριστερά επάνω, Β. Τσιμπλιάρης και Κ. Ντούτσης και κάτω Σ. Δήμου και Γ. Πλωμαρίτης.

Νέα δεδομένα δημιουργεί στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων υγείας με δυναμικές, καινοτόμες προτάσεις και λύσεις για τους ασφαλισμένους η INTERAMERICAN, η οποία σήμερα διαθέτει περίπου 1.000 εταιρικούς πελάτες από όλο το φάσμα του επιχειρείν και η διατήρηση των πελατών είναι υψηλή, βασιζόμενη σε σχέση σταθερής εμπιστοσύνης.

Όπως επισημαίνεται η εταιρεία, έχει παρουσιάσει από το 2020 τα νέα ομαδικά προγράμματα Ζωής και Υγείας Managed Care Plan (MCP), τα οποία έχουν καταγράψει εντυπωσιακά αποτελέσματα προκαλώντας το ενδιαφέρον πολλών επιχειρήσεων, καθώς και των συνεργατών από τα δίκτυα διανομής. Με τα Managed Care Plan, η εταιρεία παρέχει ολοκληρωμένη διαχείριση της υγείας του εργαζομένου, με βασικό πυλώνα τις ιδιόκτητες υποδομές υπηρεσιών Υγείας που διαθέτει, συνδυαστικά με άλλα νοσηλευτικά ιδρύματα και με δίκτυα πρωτοβάθμιας περίθαλψης. Χαρακτηριστικό των MCP είναι η μείωση του κόστους της ασφάλισης και η βιωσιμότητά τους, ενώ παράλληλα διατηρείται υψηλό το επίπεδο παροχών και εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων. Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας που διενεργεί τακτικά η INTERAMERICAN, η ικανοποίηση των ασφαλισμένων από την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι αρκετά πάνω από τα διεθνή standards, ενώ ο ειδικός δείκτης ποιοτικού ελέγχου Net Promoters Score - NPS ανέρχεται στο 49,7 για τις συμβεβλημένες επιχειρήσεις.

Σε αυτή τη βάση, η INTERAMERICAN σήμερα λανσάρει μια ενισχυμένη πρόταση, το νέο Managed Care Plan PLUS. Το νέο πρόγραμμα έχει ακριβώς τα ίδια πλεονεκτήματα με το MCP σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κόστος, διευρύνοντας τον κατάλογο των συνεργαζομένων νοσοκομείων στην Αττική, ενώ παράλληλα για τους ασφαλισμένους περιλαμβάνει την πλήρη κάλυψη στην Αθηναϊκή Mediclinic.

Επιπροσθέτως, σε όλα της τα ασφαλιστήρια παρέχεται εξατομικευμένη εξυπηρέτηση στους ασφαλισμένους, με όλες τις δυνατές επιλογές αποστολής δικαιολογητικών εκ μέρους τους προς την εταιρεία, και εισάγεται η υπηρεσία δεύτερης γνώμης ιατρού από τους BEST DOCTORS.

ΑΠΟ ΤΗΝ ΟΜΑΔΙΚΗ ΣΤΗΝ ΑΤΟΜΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕ ΠΡΟΝΟΜΙΑ

Προκειμένου οι ασφαλισμένοι να έχουν πλήρη κάλυψη όχι μόνο σήμερα αλλά και στο μέλλον, η εταιρεία διαθέτει ένα νέο προϊόν ατομικής ασφάλισης, το οποίο εντάσσεται στο σύστημα bewell και απευθύνεται στους ασφαλισμένους με ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο υγείας όχι μόνον της INTERAMERICAN, αλλά και οποιασδήποτε άλλης εταιρείας. Το νέο ατομικό πρόγραμμα υγείας bewell σχεδιάστηκε ειδικά για ασφαλισμένους με ομαδικά συμβόλαια και δημιουργήθηκε για την ενίσχυση της κάλυψης σε ατομικό επίπεδο, παρέχοντας υψηλό εύρος νοσοκομειακής περίθαλψης που ανέρχεται μέχρι 1.000.000 ευρώ.

Ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει ποσόν συμμετοχής, το οποίο να καλύπτει το ομαδικό του συμβόλαιο, και να συνεχίσει την ασφάλισή του οποτεδήποτε αποχωρήσει από το ομαδικό, σε οποιονδήποτε συνδυασμό του συστήματος bewell, χωρίς επανέλεγχο της υγείας - δηλαδή, διατηρώντας την ασφαλισιμότητα. Να σημειωθεί ότι το νέο ατομικό bewell παρέχει στον ασφαλισμένο πλήρη ευελιξία με πολλές επιλογές σύνθεσης καλύψεων.

Όπως τονίζεται, με τα νέα προγράμματα Managed Care Plan PLUS και το ατομικό bewell για ασφαλισμένους με ομαδικό συμβόλαιο, καθώς και με τις ιδιόκτητες υποδομές της, η INTERAMERICAN δημιουργεί μια μεγάλη ομπρέλα ασφαλιστικής κάλυψης της υγείας, εδραιώνοντας την ηγετική θέση της στον κλάδο.

Designia Insurance Brokers
A FAIRFAX Company

Υποστήριξε το Συνέδριο Credit Risk Management της ICAP

Από τη θέση του Distinguished Sponsor υποστήριξε η Designia Insurance Brokers το Συνέδριο Credit Risk Management της ICAP, με την Άννυ Τρύφων, διευθύνουσα σύμβουλο της Designia Insurance Brokers, να συμμετέχει στο πάνελ με τίτλο «ESG: Πλαίσιο και Εργαλεία για Βιώσιμη Ανάπτυξη». Στο επίκεντρο της διοργάνωσης, που πραγματοποιήθηκε με την υποστήριξη της Designia Insurance Brokers, ήταν οι εξελίξεις στα θέματα πιστωτικού κινδύνου στην εποχή μετά την πανδημία. Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου αναλύθηκαν οι περιοχές επιχειρηματικότητας και διευρυμένης διαχείρισης πιστωτικού και επιχειρηματικού κινδύνου που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι επιχειρήσεις και το διεθνές χρηματοπιστωτικό σύστημα. Μέσα τη συμμετοχή της στο συνέδριο, η Designia Insurance Brokers αφουγκράζεται τις σημερινές και αυριανές ανάγκες των πελατών, ώστε να απαντά σε αυτές με υπηρεσίες που δημιουργούν αξία.

Η κ. Άννυ Τρύφων ανέφερε ότι οι σύγχρονες ασφαλιστικές λύσεις περιλαμβάνουν τα εργαλεία που οδηγούν τις επιχειρήσεις να υιοθετήσουν την ESG φιλοσοφία, διαμορφώνοντας την κουλτούρα που απαιτείται για την προσαρμογή τους. Σημαντικός σύμμαχος όλων μας σε όλη αυτή την πορεία είναι η τεχνολογία, η οποία βοηθάει τόσο στη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος όσο και στη βέλτιστη διαχείριση του ρίσκου, μέσα από λύσεις που περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, το AI και το IoT.

Η κ. Άννυ Τρύφων, διευθύνουσα σύμβουλος της Designia Insurance Brokers.

ΟΜΙΛΟΣ EUROHOLD

Ενισχύεται η παρουσία στην Ελλάδα

Ισχυρούς ρυθμούς ανάπτυξης και σημαντική βελτίωση της κερδοφορίας του στα οικονομικά αποτελέσματα του πρώτου εννεαμήνου 2021ανακοίνωσε η Eurohold Bulgaria AD.Όπως τονίζεται, το διάστημα Ιανουάριος - Σεπτέμβριος 2021 τα συνολικά έσοδα της Eurohold ανήλθαν σε 910 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 49% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2020. Το μικτό λειτουργικό κέρδος της Eurohold κατέγραψε άνοδο της τάξεως του 123% στα 80,3 εκατ. ευρώ. Το EBITDA σχεδόν τετραπλασιάστηκε έναντι του πρώτου εννεαμήνου του 2020, στα 34,8 εκατ. ευρώ. Το καθαρό τελικό οικονομικό αποτέλεσμα είναι θετικό το πρώτο εννεάμηνο του 2021, αγγίζοντας τα 2,22 εκατ. ευρώ. Το ενεργητικό της Eurohold διπλασιάστηκε έναντι των επιπέδων Δεκεμβρίου 2020, υπερβαίνοντας τα 1,64 δισ. ευρώ, ενώ το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας τετραπλασιάστηκε στα 280 εκατ. ευρώ περίπου. Τα έσοδα από τις ασφαλιστικές δραστηριότητες του ομίλου ενισχύθηκαν κατά 22,1% σε ετήσια βάση στα 664,5 εκατ. ευρώ περίπου. Τα έσοδα από τις δραστηριότητες ασφαλίστρων της θυγατρικής Euroins Insurance Group (EIG) κατέγραψαν ετήσια άνοδο 26% στα 424,4 εκατ. ευρώ, ενώ σε ανοδική τροχιά βρίσκονται και οι υπόλοιπες επιχειρηματικές δραστηριότητες του ομίλου. Τη θετική αναπτυξιακή πορεία του ομίλου ενισχύει και το Υποκατάστημα Ελλάδος της θυγατρικής του Ομίλου Euroins Insurance Group AD, Euroins Insurance JSC. «Το υποκατάστημα Ελλάδος της EUROINS Insurance JSC κατέγραψε το εννεάμηνο μέση αύξηση παραγωγής που ξεπέρασε το 25% σε σχέση με το 2020. Αυτό μας ικανοποιεί και ταυτόχρονα θέτει τον πήχυ της επίτευξης των οικονομικών και ποιοτικών μας στόχων σε ακόμη πιο υψηλά επίπεδα. Παράλληλα, εντός του 2022 με την ένταξη των κλάδων Ασφάλισης Υγείας και Ασφάλισης Περιουσίας, ευελπιστούμε να επιτύχουμε σημαντική αύξηση της υφιστάμενης παραγωγής, καθώς επίσης αντίστοιχη αύξηση της κερδοφορίας», δήλωσε ο μεταξύ άλλων ο διευθύνων του υποκαταστήματος κ. Evgeny Ignatov.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Θα ασφαλίζει ηλεκτροκίνητα οχήματα Tesla

Τη δυνατότητα ασφάλισης ηλεκτροκίνητων οχημάτων Tesla προσθέτει στα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτων, SafeDrive Standard και SafeDrive Plus, η Eurolife FFH, λαμβάνοντας υπόψη της τις σημαντικές εξελίξεις που μετασχηματίζουν τον κλάδο της αυτοκίνησης. Η νέα αυτή δυνατότητα από τη Eurolife FFH αποτελεί αφετηρία και ανοίγει το δρόμο για την κάλυψη όλο και περισσότερων ασφαλιστικών αναγκών των κατόχων οχημάτων που ανήκουν σε αυτή την κατηγορία.

Όπως τονίζεται, η γρήγορη προσαρμογή και ανταπόκριση της Eurolife FFH στις αλλαγές που φέρνουν τόσο οι τεχνολογικές εξελίξεις όσο και οι πρωτοβουλίες για την προστασία του περιβάλλοντος μέσω της υιοθέτησης της ηλεκτροκίνησης αποτελούν τον πυρήνα στη φιλοσοφία σχεδιασμού καινοτόμων και σύγχρονων ασφαλιστικών λύσεων. Με τη νέα αυτή δυνατότητα ασφάλισης ηλεκτροκίνητων οχημάτων Tesla, και μάλιστα με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό τιμολόγιο, η Eurolife FFH στηρίζει την ασφαλή μετάβαση στην ηλεκτροκίνηση, προστατεύοντας παράλληλα τους οδηγούς από τους απρόβλεπτους καθημερινούς παράγοντες που συναντούν στο δρόμο.

Συνολικά, με τα Προγράμματα Ασφάλισης Οχήματος η Eurolife FFH παρέχει άμεση εξυπηρέτηση 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο, την επιλογή 3μηνης, 6μηνης ή 12μηνης ασφάλισης, καθώς και έκπτωση στα ασφάλιστρα ανανέωσης. Όποιος και αν είναι ο προορισμός, η Eurolife FFH φροντίζει το ταξίδι να είναι ξέγνοιαστο.

Στόχος της Eurolife FFH είναι να υποστηρίζει την καλύτερη εκδοχή της ζωής των πελατών της, προσφέροντας ασφάλεια και τη σιγουριά που χρειάζονται, ώστε να πετυχαίνουν περισσότερα κάθε ημέρα, ακόμη και μέσα από την ασφαλή μετακίνησή τους.

europ assistance you live we care | 30 YEARS IN GREECE

SuperBrand στις ασφαλιστικές υπηρεσίες παροχής βοήθειας

Η Europ Assistance Greece βραβεύτηκε ως κορυφαία Εταιρική Επωνυμία για το 2021-2022 στον τομέα των Ασφαλιστικών Υπηρεσιών Παροχής Βοήθειας, από το θεσμό Superbrands. Στην τελετή βράβευσης που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής, η Europ Assistance Greece τιμήθηκε ως μια από τις κορυφαίες εταιρείες στον κλάδο της. Η διάκριση αυτή αποκτά ξεχωριστή σημασία, καθώς είναι το αποτέλεσμα σχετικής ψηφοφορίας τόσο από την Κριτική Επιτροπή Εμπειρογνωμόνων των Superbrands όσο και από το καταναλωτικό κοινό, που βαθμολόγησε όλες τις εταιρείες κατά τη διενέργεια Έρευνας Κοινής Γνώμης και επιστεγάζει την επετειακή χρονιά των 30 ετών επιτυχημένης δράσης στην Ελλάδα με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

«Η βράβευση της εταιρείας μας ως Superbrand, μεταξύ των κορυφαίων εταιρικών επωνυμιών στην Ελλάδα για το 2021-2022, αποτελεί για εμάς ιδιαίτερη τιμή, καθώς αντανακλά την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχουμε, οι οποίες συγκεντρώνουν πολύ υψηλές βαθμολογίες ικανοποίησης, σε όλες τις έρευνες ανεξάρτητων φορέων. Ευχαριστούμε θερμά την Κριτική Επιτροπή των Superbrands, αλλά και το κοινό για την τιμή και την ευθύνη που συνεπάγεται για διαρκή βελτίωση και αριστεία», δήλωσε σχετικά ο διευθύνων σύμβουλος της Europ Assistance Greece, κ. Ιωάννης Πετούλης.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Superbrand της χρονιάς

Μια ακόμη σημαντική διάκριση ενέταξε στο ενεργητικό της η Εθνική Ασφαλιστική. Η εταιρεία, στο πλαίσιο του διεθνούς θεσμού Business Superbrands Greece 2021-2022, που πραγματοποιήθηκε για 7η φορά στη χώρα μας, βραβεύθηκε ως Κορυφαία Εταιρική Επωνυμία, καταλαμβάνοντας την 1η θέση στην κατηγορία της (Ασφαλιστικές Υπηρεσίες), καθώς απέσπασε την υψηλότερη βαθμολογία.

Η απονομή του βραβείου Superbrand στην Εθνική Ασφαλιστική έγινε σε εκδήλωση στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, όπου τιμήθηκαν πολλές από τις κορυφαίες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα σε όλο το φάσμα της οικονομίας.

Οι κ.κ. Ιωάννης Σηφάκης, διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing και Bancassurance, και Γιάννης Αναστασόπουλος, σύμβουλος Διοίκησης της ΕΑΣΕ.

Σημαντικοί εκπρόσωποι της επιχειρηματικής κοινότητας έδωσαν το παρών στην εκδήλωση, η οποία έγινε με την τήρηση όλων των μέτρων υγιεινής και ασφάλειας, για να τιμήσουν τις Κορυφαίες Εταιρικές Επωνυμίες που αναδείχθηκαν μέσα από την αξιολόγηση Κριτικής Επιτροπής και τη δημοσκόπηση κοινής γνώμης.

Το βραβείο για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής παρέλαβε ο κ. Ιωάννης Σηφάκης, διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing και Bancassurance, ο οποίος, ερωτηθείς για το τι σηματοδοτεί η εν λόγω διάκριση για την εταιρεία, δήλωσε: «Είναι ιδιαίτερη τιμή και χαρά για εμάς για άλλη μια χρονιά η Εθνική Ασφαλιστική να βραβεύεται ως Superbrand της χρονιάς, έχοντας καταλάβει την πρώτη θέση στην κατηγορία της. Η Εθνική Ασφαλιστική σε όλα αυτά τα 130 χρόνια της συνεχούς παρουσίας της στην ασφαλιστική αγορά έχει ως επίκεντρο τον άνθρωπο. Προσφέρει και στηρίζει την κοινωνία, την οικονομία, αλλά και τον πολιτισμό. Στρατηγικούς στόχους για την εταιρεία και τους εργαζομένους της αποτελούν η συνεχής προσφορά, η καινοτομία, η διαφάνεια και η αξιοπιστία. Οι αξίες αυτές συνθέτουν τον κύκλο εμπιστοσύνης που δημιουργείται μεταξύ της εταιρείας και των ασφαλισμένων της. Σκοπός μας είναι να ενισχύουμε καθημερινά αυτή την εμπιστοσύνη. Σας ευχαριστούμε πολύ».

ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτων: Νέα ελάχιστα ποσά κάλυψης από τη νέα χρονιά

Δημοσιεύτηκε στο ΦΕΚ η απόφαση της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τραπέζης της Ελλάδος για την αναθεώρηση των ελάχιστων ποσών ασφαλιστικής κάλυψης της υποχρεωτικής ασφάλισης αστικής ευθύνης από ατυχήματα αυτοκινήτων.

Σύμφωνα με απόφαση της Τραπέζης της Ελλάδος, αναθεωρούνται τα κατώτατα όρια ασφαλιστικής κάλυψης της ασφάλισης αστικής ευθύνης οχημάτων. Έτσι από την 1η/1/2022, τα ελάχιστα ποσά ασφαλιστικής κάλυψης της υποχρεωτικής ασφάλισης αστικής ευθύνης από ατυχήματα αυτοκινήτων δεν μπορεί να είναι κατώτερα από €1.300.000, ανά θύμα, σε περίπτωση σωματικής βλάβης, και €1.300.000, ανά ατύχημα, ανεξάρτητα από τον αριθμό των θυμάτων, σε περίπτωση υλικής ζημίας.

Ειδικότερα η Εκτελεστική Επιτροπή της ΤτΕ αποφάσισε:

1. Την αναθεώρηση των ελάχιστων ποσών ασφαλιστικής κάλυψης της παρ. 5 του άρθρου 6 του Π.Δ. 237/1986 σύμφωνα με τον Εναρμονισμένο Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (ΕνΔΤΚ), που καλύπτει όλα τα κράτη-μέλη και ανακοινώθηκαν αναπροσαρμοσμένα στην Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής προς το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και το Συμβούλιο 2021/C 423/11.

2. Από 1ης Ιανουαρίου 2022 τα ελάχιστα ποσά ασφαλιστικής κάλυψης που προβλέπονται στην παρ. 5 του άρθρου 6 του Π.Δ. 237/1986 δεν μπορεί να είναι κατώτερα από τα οριζόμενα ακολούθως:

α) Σε περίπτωση σωματικής βλάβης, 1.300.000 ευρώ, ανά θύμα.

β) Σε περίπτωση υλικής ζημίας, 1.300.000 ευρώ, ανά ατύχημα, ανεξάρτητα από τον αριθμό των θυμάτων.

3. Η ισχύς της παρούσας αρχίζει από την 1η.1.2022.

Εκτροχιασμό δαπανών έφερε η εισαγωγή του Γενικού Συστήματος Υγείας

Οι δαπάνες για την Υγεία απειλούν την Κύπρο

Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Η εισαγωγή του ΓεΣΥ το 2019 χαρακτηρίστηκε ως η μεγαλύτερη μεταρρύθμιση των τελευταίων δεκαετιών στην Κύπρο, καθώς η χώρα αποκτούσε ένα καθολικό σύστημα παροχής υπηρεσιών υγείας. Δικαιούχοι είναι όλοι οι κάτοικοι της χώρας, με την καταβολή εισφορών να μην αποτελεί προαπαιτούμενο για την ιατροφαρμακευτική κάλυψη.

Βασικό χαρακτηριστικό της μεταρρύθμισης είναι ο μονοασφαλιστικός του χαρακτήρας, δηλαδή η παροχή των υπηρεσιών μπορεί να γίνει μόνο μέσα στο ΓεΣΥ από ιδιώτες παρόχους (γιατροί, κλινικές) που έχουν συνάψει σχετικές συμβάσεις με τον Οργανισμό Ασφάλισης Υγείας (ΟΑΥ) και τις δημόσιες δομές υγείας (νοσοκομεία και Κέντρα Υγείας). Με αυτόν τον τρόπο θα υπήρχε έλεγχος στις δαπάνες, αλλά και στην ποιότητα των υπηρεσιών. Μάλιστα, είχε οριστεί και οροφή στις δαπάνες, το 1,3 δισ. ευρώ

Σήμερα η πλειοψηφία των ιδιωτών ιατρών και αρκετές ιδιωτικές κλινικές έχουν συνάψει συμβάσεις με τον ΟΑΥ και πρακτικά ολόκληρος ο τομέας της Υγείας λειτουργεί υπό τη σκέπη του κράτους, με το δίκτυο των προσωπικών ιατρών να αποτελεί τη ραχοκοκαλιά του συστήματος

Η κριτική που είχε ασκηθεί πριν από την έναρξη του συστήματος ήταν ότι ο σχεδιασμός δεν θα λειτουργούσε και οι δαπάνες θα έβγαιναν εκτός ελέγχου. Η διακομματική πολιτική συμφωνία είναι το ΓεΣΥ να λειτουργήσει όπως έχει σχεδιαστεί, αλλά οι αριθμοί δείχνουν υπέρβαση στις δαπάνες. Η πανδημία αποτέλεσε βάρος, αλλά δεν δικαιολογεί την εκτόξευση των δημοσίων δαπανών κατά 2,3% του ΑΕΠ μέσα σε μια χρονιά.

Ως πηγές του προβλήματος εντοπίζονται οι καταχρήσεις και η αδυναμία του Οργανισμού Κρατικών Υπηρεσιών Υγείας (ΟΚΥΠΥ), ο οποίος διαχειρίζεται τις δημόσιες δομές υγείας, να λειτουργήσει αποδοτικά. Στο επίκεντρο της κριτικής είναι και ο ΟΑΥ, ο οποίος έχει ως έργο να «κουρδίζει» το όλο σύστημα.

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

2018	599,7 εκατ. ευρώ, 2,8 % του ΑΕΠ
2019	876,9 εκατ. ευρώ, 3,8 %του ΑΕΠ
2020	1,286 δισ. ευρώ, 6 %του ΑΕΠ
2021	1,925 δισ. ευρώ, 8,3 %του ΑΕΠ
2022	1,899 δισ. ευρώ, 7,8 %του ΑΕΠ

ΠΗΓΗ: Κρατικός Προϋπολογισμός

Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ

Το 2018 οι κρατικές δαπάνες υγείας πριν από την έναρξη λειτουργίας του ΓεΣΥ ανήλθαν σε 599,7 εκατ. ευρώ. Με την έναρξη της λειτουργίας του ΓεΣΥ και την καταβολή εισφορών για το ΓεΣΥ από την 1η Μαρτίου 2019 οι δαπάνες του υπουργείου Υγείας παρουσίασαν σημαντική αύξηση και ανήλθαν στα 782, 6 εκατ. ευρώ λόγω κυρίως της συνεισφοράς του κράτους ως τρίτο μέρος (η χρηματοδότηση είναι τριμερής), η οποία ανήλθε στα 138, 8 εκατ. ευρώ.

Παράλληλα, οι δαπάνες του ΟΑΥ με την έναρξη της παροχής υπηρεσιών υγείας υπό το ΓεΣΥ από την 1η Ιουνίου 2019 ανήλθαν συνολικά στα 233, 2 εκατ. ευρώ το 2019. Δηλαδή, οι δημόσιες δαπάνες υγείας το 2019 εκτιμάται ότι αυξήθηκαν κατά 277,2 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με το προηγούμενο χρόνο και ανήλθαν στα 876, 9 εκατ. ευρώ. Ως ποσοστό του ΑΕΠ, οι δημόσιες δαπάνες Υγείας αυξήθηκαν από 2,8% το 2018 σε 3,8% το 2019.

Με την την πλήρη εφαρμογή του ΓεΣΥ από 1ης Ιουνίου 2020, καθώς επίσης λόγω των δαπανών για την προστασία της υγείας από τις επιπτώσεις της πανδημίας, οι δημόσιες δαπάνες Υγείας αυξήθηκαν περαιτέρω στο 1,286 δισ. ευρώ, δηλαδή παρουσίασαν αύξηση κατά 409, 6 εκατ. σε σύγκριση με το 2019. Ως ποσοστό του ΑΕΠ οι δημόσιες δαπάνες υγείας αυξήθηκαν από 3,8% το 2019 σε 6% το 2020.

Η αναμενόμενη περαιτέρω αύξηση των δημοσίων δαπανών Υγείας το 2021 κατά 538,8 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με τις αντίστοιχες δαπάνες του 2020 οφείλεται στις αυξημένες δαπάνες του ΟΑΥ κατά 465,2 εκατ. ευρώ (2% του ΑΕΠ), καθώς η ενδοσοκομειακη φροντίδα υγείας στο πλαίσιο του ΓεΣΥ ισχύει για ολόκληρο το 2021. Συνολικά οι δαπάνες Υγείας για το 2021 προβλέπεται να φτάσουν τα 1,925 δισ. σε σύγκριση με 1,286 εκατ. ευρώ το 2020. Ως ποσοστό του ΑΕΠ, οι δημόσιες δαπάνες το 2021 αναμένεται να κλείσουν με αύξηση κατά 2,3% του ΑΕΠ σε σύγκριση με πέρυσι και να ανέβουν στο 8,3% του ΑΕΠ.

Με βάση τους προϋπολογισμούς του υπουργείου Υγείας και του ΟΑΥ για το 2022, οι δημόσιες δαπάνες Υγείας προβλέπεται να παρουσιάζουν μείωση κατά 25,4 εκατ. ευρώ και ως ποσοστό του ΑΕΠ προβλέπεται να μειωθούν στο 7,8% του ΑΕΠ. Εξαιρουμένων των δαπανών για την προστασία της δημόσιας υγείας από την πανδημία το 2021, οι δαπάνες για τη δημόσια υγεία το 2022 παρουσιάζουν αύξηση κατά 241,1 εκατ. ευρώ (1% του ΑΕΠ) σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο. Κύριος λόγος της αύξησης είναι αυξημένες δαπάνες του ΟΑΥ στο πλαίσιο του ΓεΣΥ το 2022, από 1,15 δισ. ευρώ το 2021 σε 1,284 δισ. ευρώ το 2022, μια αύξηση 134, 7 εκατ. ευρώ.

Η ΑΡΧΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ

Τα αποτελέσματα της αναλογιστικής μελέτης του οίκου Mercer για τις εθνικές δαπάνες Υγείας και το Εθνικό Σύστημα Υγείας στην Κύπρο (Οκτώβριος 2013), παρά το ότι βασίστηκαν σε διαφορετικές υποθέσεις, όπως για παράδειγμα σε σχέση με τα ποσοστά εισφορών, κατέδειξαν ότι

με την έναρξη του ΓεΣΥ το 2016 και μεσοπρόθεσμα οι δημόσιες δαπάνες Υγείας θα κυμαίνονται περίπου στο 1,1 ως 1,3 δισ. ευρώ, ενώ μακροπρόθεσμα θα αυξάνονταν περαιτέρω στα 1,57 δισ. ευρώ το 2025 ως ποσοστό του ΑΕΠ. Με βάση τη μελέτη Mercer, προβλεπόταν ότι δημόσιες δαπάνες σε βάθος χρόνου θα συγκρατούσαν κάτω από το 7% το ΑΕΠ.

Με βάση τις πιο πρόσφατες προβλέψεις για την περίοδο 2022-24, οι δημόσιες δαπάνες Υγείας αναμένεται να παραμείνουν στα 1,8 δισ. ευρώ κατά μέσο όρο, παρά το ότι δεν προβλέπονται δαπάνες σχετικές με την πανδημία.

Τον Δεκέμβριο του 2019 υπουργοί Οικονομικών και Υγείας συμφώνησαν ο προϋπολογισμός του υπουργείου Υγείας το 2021 να μην υπερβαίνει τα 900 εκατ. ευρώ, περιλαμβανομένης και της συνεισφοράς του κράτους στο πλαίσιο του ΓεΣΥ, η οποία εκτιμήθηκε στα 535 εκατ. ευρώ για το 2021.

Ο προϋπολογισμός του υπουργείου για το 2021, εξαιρουμένων των δαπανών για την πανδημία, ανέρχεται στα 508,7 εκατ. ευρώ αυξάνοντας τις δαπάνες Υγείας κατά 143,7 εκατ. από ο,τι είχε συμφωνηθεί ή κατά 0,6% του ΑΕΠ.

Για το 2022 ο προϋπολογισμός του υπουργείου Υγείας, εξαιρουμένης της συνεισφοράς του κράτους ως τρίτο μέρος στο πλαίσιο του ΓΕΣΥ, ανέρχεται στα 615 εκατ. ευρώ, δηλαδή αυξημένος κατά 250 εκατ. ευρώ (1% του ΑΕΠ) από ό,τι είχε αρχικά συμφωνηθεί.

Η αύξηση του προϋπολογισμού του υπουργείου Υγείας τόσο του 2021 όσο και το 2022 χαρακτηρίζεται ως ιδιαίτερα ανησυχητική, αφού κανονικά οι πραγματικές δαπάνες του υπουργείου Υγείας με την πλήρη εφαρμογή του ΓεΣΥ θα έπρεπε να παρουσιάζουν συρρίκνωση.

Ο προϋπολογισμός του υπουργείου Υγείας για το 2022, εξαιρουμένων των εισφορών για το ΓεΣΥ, προβλέπεται υψηλότερος από τις δαπάνες του του 2018.

Με την έναρξη του ΓεΣΥ και τη σταδιακή αυτονόμηση των δημοσίων νοσηλευτηρίων θα ακολουθούσε και η σταδιακή μείωση του προϋπολογισμού του υπουργείου Υγείας.

ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Ευρωπαϊκή Επιτροπή και Διεθνές Νομισματικό Ταμείο έχουν προειδοποιήσει για εκτροχιασμό των δημόσιων οικονομικών και η αντιμετώπιση του ζητήματος αναμένεται να αποτελέσει προτεραιότητα το 2022.

Ο υπουργός Οικονομικών, Κωνσταντίνος Πετρίδης, στην ομιλία στη Βουλή στη συζήτηση για τον Κρατικό Προϋπολογισμό του 2022, χαρακτήρισε ως κίνδυνο για την οικονομία τις υπέρμετρες δαπάνες που ενδέχεται να προκύψουν από τη μη εύρυθμη λειτουργία του Γενικού Συστήματος Υγείας και του Οργανισμού Κρατικών Υπηρεσιών Υγείας.

Ως «φάρμακο» για τις καταχρήσεις αλλά και την αύξηση των εσόδων του ΟΚΥΠΥ αναμένεται να λειτουργήσει η εκπόνηση πρωτοκόλλων ποιότητας στις ιατρικές πράξεις, έργο που έχει ενταχθεί στο Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και χρηματοδοτείται από τον Ευρωπαϊκό Μηχανισμό Ανάκαμψης. ΝΑΙ

Κεντρική Ασφαλιστική

Αφήστε την ασφάλιση στα χέρια της

Η Κεντρική Ασφαλιστική ιδρύθηκε και ξεκίνησε τις δραστηριότητές της το 1985 στον Γενικό Κλάδο με πρωτοβουλία ασφαλιστικών πρακτόρων. Παρέχει ασφαλιστικές υπηρεσίες στους κλάδους Ατυχημάτων και Υγείας, Αυτοκινήτων -συμπεριλαμβανομένης της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων-, θαλάσσιων και διαμετακομιστικών κινδύνων, πυρκαγιάς και άλλων ζημιών περιουσίας και γενικής αστικής ευθύνης.

Όπως η ίδια εταιρεία σχολιάζει σε εκθέσεις της, «από την ίδρυσή της, η φιλοσοφία της εταιρείας είναι η ένωση, η σύμπραξη και η συμμετοχή των ασφαλιστών, εξ ου και το συμβολικό λογότυπο της εταιρείας. Όλοι οι μέτοχοι της εταιρείας είναι ενεργοί και δραστήριοι ασφαλιστικοί πράκτορες που διευθύνουν τα δικά τους πρακτορεία ή ασχολούνται με άλλον τρόπο με τον κλάδο. Ένας από τους στόχους της εταιρείας είναι η δυναμική παρουσία της στην Κύπρο ως μια σταθερή, δημιουργική και πολύπλευρη εταιρεία που δίνει αίσθημα ασφάλειας στις ενώσεις της, σταθερότητα και εμπιστοσύνη στους πελάτες της και αναγνωρίζεται από το ευρύ ασφαλιστικό κοινό».

Σύνθημα της Κεντρικής Ασφαλιστικής είναι: «Η εταιρεία μας είναι η καλύτερη εταιρεία για την οποία είμαστε υπεύθυνοι: Αφήστε την ασφάλισή σας στα χέρια μας».

Κύριοι μέτοχοι της Κεντρικής είναι:

-Στέλιος Γεωργαλλίδης Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι Λτδ, 19,28%

-Στέλιος Γεωργαλλίδης, 31,29%

-Αρίστος Χρυσοστόμου Ασφαλιστικοί Πράκτορες Λτδ, 21,88%

-Princetiger Financial Ltd, 6,57%

-Αγριδιώτης Ασφαλιστικοί Πράκτορες & Σύμβουλοι Λτδ, 8,52%

-Νάσος Ηλιάδου Ασφαλιστικοί Πράκτορες & Σύμβουλοι Λτδ, 8,45%

-Φίλιππος Ράσπας Ασφαλιστικοί Πράκτορες & Σύμβουλοι Λτδ, 4,01%

Η πολιτική για τη διαχείριση κινδύνων προβλέπει μια διεξοδικά διατυπωμένη δήλωση διάθεσης ανάληψης κινδύνων και ένα στενά παρακολουθούμενο σύστημα διαχείρισης κινδύνων που διασφαλίζει ότι η εταιρεία δεν εκτίθεται σε ανεπιθύμητους κινδύνους.

Ο κ. Στέλιος Γεωργαλλίδης, γενικός διευθυντής της εταιρείας.

ΕΡΓΑΣΙΕΣ

Κατά τη διάρκεια του έτους που έληξε το 2020, τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα (GWP) της εταιρείας αυξήθηκαν σε 4.722.414 ευρώ σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος (2019) 4.625.223 ευρώ. Το κέρδος για το έτος ανέρχεται σε 144.400 ευρώ.

Η Κεντρική Ασφαλιστική κατέγραψε το 2020 αύξηση 1,76% στην παραγωγή ασφαλίστρων, η οποία αποδίδεται κυρίως στους κλάδους Ναυτιλίας, Αεροπορίας και Μεταφορών (28,31%), και Πυρκαγιάς και άλλων ζημιών σε περιουσιακά στοιχεία (8,30%).

Η εταιρεία αναμένει ότι τα επίπεδα ανάπτυξης και κερδοφορίας θα ενισχυθούν.

ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Σύμφωνα με τις εκθέσεις φερεγγυότητας, η εταιρεία διατηρεί σταθερή κεφαλαιακή θέση. Το 2020 η κεφαλαιακή απαίτηση φερεγγυότητας ανερχόταν σε 3,7 εκατ. ευρώ (2019: 3,7 εκατ. ευρώ) και τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαια που είναι διαθέσιμα για την κάλυψη της απαίτησης αυτής ανέρχονταν σε 4.589 εκατ. ευρώ (2019: 4.459 εκατ. ευρώ). Ως εκ τούτου, ο δείκτης φερεγγυότητας ανήλθε σε 124% (2019: 120,5%). Η εταιρεία δηλώνει ότι αναμένει να διατηρήσει το δείκτη κάλυψης φερεγγυότητας πάνω από το στόχο των 115%. ΝΑΙ

Ο Βυζαντινός Όρθρος

— ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΙΑΤΙΚΟ ΔΙΗΓΗΜΑ του ΖΑΧΑΡΙΑ ΠΑΠΑΝΤΩΝΙΟΥ

Ο αυτοκράτωρ Λέων ο Αρμένιος πήρε το ψαλτήρι στα χέρια του κι άρχισε να σιγοψέλνει το Κοντάκιο του Ρωμανού «Η Παρθένος σήμερον...». Είχε διώξει απ' το Βυζάντιο τις εικόνες. Έκλεισε τα μοναστήρια. Εξόρισε τον Πατριάρχη. Κατέβασε την εικόνα του Σωτήρος απ' τη Χαλκή. Εκήρυξε κι έφερε στην άκρη την εικονομαχία. Μα ήθελε να προσευχηθεί. Ήταν χριστιανός. Πλησίαζαν τα Χριστούγεννα. Μην έχοντας τις εικόνες που έδιωξε, ζήτησε απ' την ψαλμωδία τη μορφή του θείου.

«Οι ήχοι είναι άυλες εικόνες!» έλεγε στον πρωτοψάλτη. «Οι ήχοι ξαναζωγραφίζουν στις εκκλησίες όλες τις εικόνες που αφάνισα. Οι ήχοι δεν έκαναν κακό στο βασίλειο των Ρωμαίων. Δεν τους έδιωξα. Προσεύχομαι μ' αυτούς. Αυτοί μας πηγαίνουν στο θείο! Χωρίς εμπόριο! Άυλοι! Αιθέρας! Οδήγησέ με καλά στο τροπάριο».

Ο πρωτοψάλτης έσκυβε με ταπεινοσύνη κι έπειτα άρχιζε πρώτος τη μελωδία. Ο βασιλιάς ακολουθούσε. Σε λίγο ο πρωτοψάλτης έσβηνε τη φωνή του κι αφανιζόταν γρήγορα, για ν' αφήσει ν' ακούγεται μόνο ο μεγάλος μαθητής του. Ήξερε πως η αδυναμία του βασιλιά είναι η ψαλτική. Έτσι, σώπαινε κι ακολουθούσε στο τέλος με το χέρι, κρατώντας με πλατιές κινήσεις το ρυθμό. Είχε τη μανία της χειρονομίας, κι ήταν ο πιο «χειροσείων» ψάλτης του Βυζαντίου, αντίθετα προς το βασιλιά, που, αν και ταπεινός ερασιτέχνης, ήξερε να ψέλνει σαν καλόγερος ασάλευτος, σεμνή βυζαντινή κολώνα.

Δεν άκουσα ποτέ πιο σωστά εκτελεσμένο μέλος! είπε ο πρωτοψάλτης, σκύβοντας ως το ψηφιδωτό του δαπέδου.

Δεν άκουσα κανέναν αυτοκράτορα με ελαττώματα..., είπε ο βασιλιάς χαμογελώντας μ' επιείκεια για την κολακεία. Όσο για μένα, ξέρω πως η φωνή μου είναι μέτρια και πως ο χειρότερος μαθητής σου κατέχει καλύτερα τα σημαδόφωνα από με. Μα το μέσο να ξεχνώ πως το Βυζάντιο έχει πολλούς ταπεινούς ανθρώπους, είναι η μελωδία, όταν την ακούω απ' τον ίδιο τον εαυτό μου. Από αύριο θα μελετήσουμε το Κάθισμα και τις Κατεβασίες των Χριστουγέννων.

***

Τί είν' αυτό που βύθισε το βασιλιά τώρα τελευταία σε συλλογή και ζητεί αφορμές να βγαίνει για λίγες στιγμές έξω από τον ταπεινό τούτο κόσμο; Η προδοσία. Ο συμπολεμιστής του, ο συστρατηγός του, ο Μιχαήλ ο Παφλαγών, μάζεψε μερικά περιτρίμματα και μελέτησε να τον σκοτώσει. Τον έπιασαν και τον έβαλαν στη φυλακή. Να διατάξει να ξεκάνουν το φυλακισμένο; Είν' εύκολο αυτό για έναν μικρό βασιλιά. Μα είναι δύσκολο και περίπλοκο για έναν μεγάλο, σαν το Λέοντα! Όχι, δεν ήρθε στο θρόνο για να κάνει φόνους. Ήρθε για να σώσει το Βυζάντιο απ' τη δουλεία κι απ' τη δεισιδαιμονία. Πόλεμος στον εχθρό, είτε Κρούμος είναι ο εχθρός είτε καλόγερος, είτε όξω απ' τα τείχη είτε μέσα στην καρδιά της πολιτείας, νίκη, δικαιοσύνη, τάξη, νοικοκυριό - αυτά ήταν τα έργα που τελείωσε. Και τώρα, αυτός που έφερε τον τρόμο στους κακούς, αυτός που έγινε ο εφιάλτης για κάθε κλέφτη του δημοσίου, για κάθε νωθρό, για κάθε ανήθικο, τρέμει στην ιδέα πως θα σκοτωθεί ο δολοφόνος του.

Η συνείδηση είναι Δευτέρα Παρουσία. Θα τον κρίνει αυτή, είπε στο μάγιστρο.

Δεν θα γίνει τέτοια δίκη, βασιλιά μου, απάντησε ο μάγιστρος. Ο Μιχαήλ δεν είναι απ' αυτούς... Ένας τέτοιος προδότης ή πετυχαίνει το σκοπό του ή ξεκάνεται.

Δεν μπορώ να σκοτώσω το συμπολεμιστή μου της Μεσημβρίας.

Αυτός όμως μπορούσε. Για ποιον λοιπόν η μεγαλοψυχία σου; Καταφρονείς τη ζωή σου; Μα δεν μπορείς και το έργο σου να το καταφρονέσεις. Αν σε ρίξουν απ' το θρόνο, η Εικονομαχία είναι χαμένη και το Βυζάντιο θα ξαναπέσει στο Στουδίτη, στους καλογέρους, στους θαυματοποιούς, στους ζητιάνους και στον πρώτον εχθρό που θα ξεράσει ο Βόλγας.

Ο βασιλιάς συλλογίστηκε τα λόγια του μάγιστρου κι έπειτα είπε:

Αφήνομαι στο δικαστήριο.

***

Το δικαστήριο καταδίκασε το Μιχαήλ τον Παφλαγόνα σε θάνατο με τη φωτιά. Η απόφαση βγήκε χτες. Πέντε μέρες απομένουν ως τα Χριστούγεννα. Ο βασιλιάς έχει καθαρή τη συνείδησή του. Δε ζήτησε την καταδίκη από κανένα. Το δικαστήριο βρήκε χειροπιαστές αποδείξεις... Και όμως, θα 'δινε τώρα τα υπάρχοντά του, τη δόξα του, το θρόνο του, αν μπορούσε μεθαύριο να μπει στην εκκλησία χωρίς ο Μιχαήλ ο Παφλαγών να έχει χάσει τη ζωή του... Το χειρότερο δώρο που είχε να κάνει η φύση σ' ένα βασιλιά του Βυζαντίου, ήταν να γεννηθεί ηθικός.

Σ' αυτήν την αγωνία του φέρανε το μήνυμα πως μπαίνει η αυτοκράτειρα. Ω! αν είχε μεγαλώσει η γυναίκα του με τους αρκουδιάρηδες κι αν είχε νυχτοπερπατήσει στις δημόσιες στοές ψάχνοντας για νοικιαστή, σαν τη Θεοδώρα! Αν είχε στην ψυχή της το ατσάλι της Ειρήνης, έτοιμη να περάσει από το έγκλημα στο θρόνο κι απ' το θρόνο να ψοφήσει στο ψαθί κάποιου μοναστηριού! Τότε θα μπορούσε να τον βοηθήσει!

Μα δεν ήταν τίποτα απ' αυτά η αυτοκράτειρα Θεοδοσία. Ήταν μια γυναικούλα ανίκανη για το καλό και για το κακό. Όπως το βήμα της πνιγόταν απάνω στα περσικά χαλιά κι η πνοή της μέσα στα βαριά αρώματα του γυναικωνίτη κι οι χυτές γραμμές του κορμιού της μέσα στα χρυσαφικά του Βυζαντίου και της Δαμασκού, έτσι η ζωή της περνούσε αφανισμένη μέσα στο ναρκωτικό ρυθμό που μ' αυτόν σάλευαν γύρω της οι κουβικουλάριοι κι οι ακόλουθές της, αμέτρητες γυναίκες βυθισμένες στα μεταξωτά, στα πετράδια και στα εικονίδια, για να εκτελέσουν το αυστηρό πρωτόκολλο που κρατούσε την κούκλα σε επίσημη ανυπαρξία. Ποτέ δεν είπε «θέλω». Μέσα στη βουβαμάρα της εθιμοτυπίας και της λατρείας, ξέχασε τι είναι η γνώμη. Και σήμερα -αυτά τα ανέλπιστα έχει το ριζικό των ανθρώπων- ο Μιχαήλ γεννήθηκε τυχερός! - σήμερα η βασίλισσα ξύπνησε με γνώμη. Σήμερα αποφάσισε κάτι να ζητήσει. Τη χάρη του κατάδικου. Η υπεράσπισή της ήταν απλή σαν το νου της και γυναικεία. Μα δε χρειαζόταν πολλή σοφία γι' αυτό... Στην ψυχική ανησυχία που βρισκόταν ο βασιλιάς, μια φωνή αγαπητή να του το 'λεγε, έφτανε.

Αύριο γεννιέται ο Χριστός, είπε η βασίλισσα. Είμαι φοβισμένη. Μην κάνεις άλλους οχτρούς. Αρκετούς έχεις. Έδιωξες τις εικόνες...

Σανίδια μπογιατισμένα! φώναξε ο βασιλιάς. Μου κρατούσαν το Βυζάντιο νύχτα και μέρα γονατισμένο και ξεννιστικωμένο...

Έδιωξες τα άγια λείψανα...

Καύκαλα και δάχτυλα που ξαπόλυσαν στο κράτος ένα στρατό από ζητιάνους με ράσο! Το θείο είναι πολύ πιο απάνω απ' αυτά. Λατρεύω το θεό χωρίς ζητιανιά.

Η θέλησή σου. Μα ας πάμε καθαροί στην εκκλησία. Χάρισε τώρα τη ζωή στον συμπολεμιστή σου, στον άνθρωπο που σε στήριξε για ν' ανεβείς στο θρόνο...

Δεν ήθελα το θρόνο! Ας μη με στήριζε! Δύο φορές αρνήθηκα το στέμμα! Το θυμάται καλά. Στην Αδριανούπολη. Κήρυξα στο στρατό πως θα μείνω πολεμιστής. Μ' ανάγκασαν όμως... Μ' ανέβασαν! Και τώρα που έκανα το έργο μου και τα 'βαλα μ' έναν στρατό από μανιασμένα ράσα για να γλυτώσω την πολιτεία, συνεννοήθηκε μ' αχρείους για να με σκοτώσει, ο πιστός μου σύντροφος, ο αρχηγός της φρουράς!

Δος του τη βασιλική συγγνώμη.

Την έδωκα την πρώτη φορά που συνωμότησε! Είναι η δεύτερη αυτή.

Χάρισέ του τη ζωή κι ας μείνει στα σίδερα.

Στα σίδερα; Ο Μιχαήλ ο Παφλαγών δεν είναι από κείνους που μένουν πολύ στη φυλακή... Ωστόσο, ο Λέων ο Αρμένιος, ακούγοντας τη φωνή της κούκλας σαν να βγαίνει από τη συνείδησή του, πρόσταξε να χαρίσουν τη ζωή στον πατρίκιο αρχηγό της φρουράς. Οι εικονομάχοι τα 'χασαν. Οι καλόγεροι έκαψαν σωρούς τα κεριά σε ολονύχτιες ακολουθίες. Ο Μιχαήλ έμεινε στη φυλακή σιδεροδεμένος, σε αυστηρή επιτήρηση. Οι παλατιανοί εγκωμίασαν τη βασιλική μεγαλοψυχία. Μα ο ένας και μοναχός άνθρωπος που έλεγε την αλήθεια στον αυτοκράτορα, ο μάγιστρός του -κι ο Λέων ο Αρμένιος ποτέ δεν αγάπησε την κολακεία- παρουσιάστηκε, τον προσκύνησε πέφτοντας στη γη και του είπε:

Συγχώρεσες την πρώτη φορά το συνωμότη, σεβάστηκες τον Πατριάρχη που σε πολέμησε, έκανες ρόδινη την εξορία του Στουδίτη. Με την τέταρτη μεγαλοψυχία σου

τώρα, το Βυζάντιο παίζει την τύχη του. Προσκυνώ την ευσεβεστάτην Αυγούστα, μα η βασιλεία σου δεν έπρεπε να λησμονήσει πως οι γυναίκες στα μικρά πράγματα είναι σπουδαίες και στις σοβαρές υποθέσεις ανόητες...

***

Όρθρος.

Στο ναό της Παναγίας του Φάρου, στον πρώτο ναό του παλατιού, ο πρωτοψάλτης, με το κεφάλι χωμένο σε καλογερική κουκούλα, έχει ανάψει τη λαμπάδα κι ετοιμάζεται. Σκιές γλιστρούν μέσα στο σκοτάδι. Οι στέπες απ' τη χώρα των Ρως στέλνουν με το ποτάμι του Βοσπόρου τη φριχτή παγωνιά τους μέσα στην παλατιανή εκκλησία. Τα λίγα κεριά, το ορθρινό σκοτάδι, οι τοίχοι, χωρίς το χρυσάφι των μωσαϊκών, πένθιμοι, άχρωμοι, γυμνοί καθώς τους θέλησεν ο εικονομάχος βασιλιάς, κάνουν το κρύο φοβερότερο. Έξαφνα, ένας ίσκιος προχωρεί ίσια στο χορό, με το κεφάλι χωμένο κι αυτός σε κουκούλα, στέκει μέσα στους ψάλτες κι ανοίγει το βιβλίο του. «Αύγουστε!» λέγει τρέμοντας ο πρωτοψάλτης, μόλις γνώρισε τον αυτοκράτορα. Εκείνος, βυθισμένος πάντα στο ταπεινό ρούχο του, γνέφει αυστηρά ν' αρχίσουν. Κι ώσπου να 'ρθει στον εαυτό του ο πρωτοψάλτης και να πάψει τους ψιθυρισμούς του ο χορός, που τώρα μόλις υποψιάζεται την ανέλπιστη αυτή παρουσία, ο βασιλιάς των Ρωμαίων άνοιξε τον όρθρο με τη χαρμόσυνη μελωδία. «Δεύτε ίδωμεν πιστοί...». Ο πρωτοψάλτης, «χειροσείων» πάντα, οδηγεί το χορό. Ανήσυχα όμως κοιτάζει τη σκοτεινή εκκλησία, ψάχνει τις σκιές των πιστών και μελετά την κίνησή τους. Φαίνεται σαν κάποιους να περιμένει. Ήρθαν; Θα 'ρθούν; Θα τολμήσουν; Θ' αλλάξει γι' αυτόν η τύχη; Του μέλλει να γένει ίσως πρωτοβεστιάριος; Ρεφερενδάριος;

***

Έτσι προχωρεί η ακολουθία και μπαίνουν στις Καταβασίες. Κανένας δεν ξέρει πως μέσα στο χορό, ένας απ' τους ψάλτες που ταυτοφωνούν υπάκουοι στις πλατιές χειρονομίες του δασκάλου, είναι ο Αύγουστος, εξολοθρευτής των Βουλγάρων. Όταν ήρθε το τροπάριο «Τω Παντάνακτος εξεφαύλισαν πόθω», ο πρωτοψάλτης απόσυρεν επιδέξια τη φωνή του, έγνεψε στο χορό να κάνει το ίδιο, κι έμεινε ψάλτης ο αυτοκράτωρ. Μεταρσιωμένος, δέχτηκε να μελωδήσει μοναχός του. Έδινε στη φωνή του την εξαίσια ταπεινότητα του αδέξιου εκτελεστή, του καλόγερου, του αμαρτωλού, και πρόφερε αργά και καθαρά:

Τω Παντάνακτος εξεφαύλισαν πόθω
άπλητα ξυμαίνοντος ηγκιστρωμένοι
παίδες τυράννου δύσθεον γλωσσαλγίαν...

όταν, στην τελευταία λέξη, σπαθιά ξεγυμνωμένα, μαχαίρια, σίδερα, ρίχνονται απάνω σ' ένα γέρο παπά. Στις κραυγές του λειτουργού, οι δολοφόνοι νιώθουν πως έχουν γελαστεί. Γυρίζουν αμέσως αλλού, και ψάχνοντας στο λίγο φως των κεριών, δεν αρκούν να πέσουν στο βασιλιά και να χυμήξουν απάνω του. Με τα πρώτα χτυπήματα, ο βασιλιάς χυμά στο ιερό να ταμπουρωθεί. Τον κυνηγούν. Το πρώτο που βρήκε μπροστά του, ένα μεγάλο σταυρό, το σηκώνει κι αντιχτυπά τους δολοφόνους. Μα ο σταυρός είναι βαρύς. Τα μαχαίρια και τα σπαθιά πέφτουν γοργά και σίγουρα. «Σκύλοι! Με χρειάζεται ακόμα το Βυζάντιο!» φωνάζει ο βασιλιάς. Και χτυπά με ό,τι μπορεί. Μια σπαθιά του παίρνει το κεφάλι. Του κόβεται το ένα χέρι. Ο Λέων ο Αρμένιος σωριάστηκε στο ιερό της Παναγίας του Φάρου.

Το μικρό πλεούμενο που αγωνίζεται με τα κύματα, την αυγή αυτή, να φτάσει στα νησιά, φέρνει για το μοναστήρι της Πρώτης όλη τη δυναστεία. Το Σαββάτιο, το Βασίλειο, το Γρηγόριο, το Θεοδόσιο -τα τέσσερα βασιλόπουλα- τον κορμό του βασιλιά μέσα σ' ένα σακί και την αυτοκράτειρα Θεοδοσία πεσμένη απάνω στο ματωμένο δέμα. Ποια κακή μοίρα την έκανε να δώσει γνώμη! Πόσο χρησιμότερη στο Βυζάντιο ήταν η κλεισούρα της στον γυναικωνίτη!

Βογκάει απάνω στο σακί, τα βάζει με τον εαυτό της, καταριέται τις γυναίκες που μιλούν. Μοιρολογά: «Σήκω και ζώσε το σπαθί σου, Αύγουστε! Σήκω και χτύπα τη βασίλισσα! Σήκω και κλείσε με στο γυναικωνίτη!» Δεν έχει ακόμα καλά ξημερώσει. Αν έβγαινε κανένας στο ακρογιάλι της Πρώτης να δεχτεί τον Αύγουστο -μα κανέναν δεν συναντούν οι βασιλιάδες όταν γυρίσουν εκεί- και κοίταζε αντίκρυ, θα 'βλεπε να παίζουν ακόμα μέσα στην ομίχλη, ξεχασμένα, τα φώτα του θανάτου και της χαράς.

Το παλάτι λάμπει... Ο Μιχαήλ ο Τραυλός είναι βασιλιάς των Ρωμαίων. Εδώ και μια ώρα σωστή τον έφεραν απ' τη φυλακή. Τον κάθισαν στο θρόνο. Μα τα χέρια του είναι σιδεροδεμένα κι ο σιδεράς που τα είχε δέσει δε βρέθηκε ακόμα για να τα λύσει. Σα δεν μπορούν να τον ντύσουν, του ρίχνουν απάνω του την πορφυρή χλαμύδα, όπως τύχει. Ταραγμένος, κίτρινος, με τον τρόμο της φυλακής ακόμα στο μάτι του, κοιτάζοντας ανήσυχα την πόρτα, γιατί δεν ξέρει τι μπορεί να προβάλλει από κει, ο αυτοκράτωρ αφήνεται να τον ντύσουν, να του σωριάζουν βασιλιά εμβλήματα στον ώμο, να του φορούν τα κόκκινα πέδιλα και το στέμμα με τα κρεμάμενα μάργαρα που παίζουν στα μελίγγια του. Ξόανο άψυχο, απειλητικό και απειλούμενο, ανάμεσα σε δυο ρομφαιοκράτορες, σηκώνει λίγο, για να δώσει κάποια διαταγή, το βαρύ χέρι του, βροντώντας τις αλυσίδες που το δένουν, και βλέπει τις καμπύλες ραχοκοκαλιές και τις πατούσες των ραδιούργων και των δολοφόνων του, που πέφτουν μπρούμυτα να τον προσκυνήσουν και περιμένουν από στιγμή σε στιγμή ανήσυχα -πρώτος μέσα σ' αυτούς ο πρωτοψάλτης- τον πολυπόθητο γύφτο με τα εργαλεία του. ΝΑΙ

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr
ΕΙΝΑΙ καιρός να προβληθείτε τώρα!

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Ποιος δρόμος οδηγεί στην οργάνωση;
Insurance Transformation Year

Πως να:

- **Φτάσετε σε κερδοφορία μέσω μετασχηματισμού της ανάλυσης διαχείρισης κινδύνου!!**
- **Καταπολεμήσετε την ασφαλιστική απάτη!**
- **Έχετε πελατοκεντρική – ανθρωπιστική ασφάλιση στον κόσμο μας!**

Απόψεις σημαντικών ανθρώπων του ασφαλιστικού κλάδου που επέλεξε το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ για να πάει καλά το 2022

Ζητήστε το επόμενο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

Τι σε κάνει να θυμάσαι πάντα να μην ξεχάσεις;

Στην ERGO Ασφαλιστική ξέρουμε. Είναι η υπευθυνότητα.

Και όσα φροντίζεις με υπευθυνότητα
έργο μας είναι να τα προστατεύουμε σταθερά και με ευθύνη.

ERGO

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΕΛΑ ΚΙ ΕΣΥ ΣΤΟΝ ΚΥΚΛΟ ΤΗΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

Έλα στον κύκλο της φροντίδας, της σιγουριάς
και της δύναμης της Εθνικής Ασφαλιστικής.
Στον κύκλο της εμπιστοσύνης που νιώθουν πάνω
από ένα εκατομμύριο πελάτες εδώ και 130 χρόνια.

Έλα στην Εθνική. Την πρώτη Ασφαλιστική.

130 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

+30 2130318189 / 18189 www.ethniki-asfalistiki.gr facebook.com/ethnikiasfalistiki