

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 194 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2022 • Euro 5 • www.asfallistikonai.gr

ΑΛΛΙΑΝΖ-ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
Νέες ευκαιρίες ανάπτυξης!

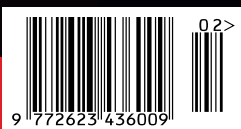
1922 – Σμύρνη

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

INSURANCE TRANSFORMATION

Το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

αξία έχει
να κάνεις τους άλλους
να πιστεύουν
στον εαυτό τους

TRIBE



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

EuroLife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

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.



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Π Ι Χ Ε Ι Ρ Η Σ Ε Ω Ν



- Γενικές Ασφαλίσεις
- Ασφαλίσεις Αυτοκινήτου
- Ασφαλίσεις Περιουσίας
- Οδική Βοήθεια
- Ασφαλίσεις Ζωής & Υγείας
- Σύνταξη
- Ιατρική Βοήθεια
- Συνεργεία Αυτοκινήτων
- Φυσικά Προϊόντα
- Φωτοβοηθητικά 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**



Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ

ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,

ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197

IBAN : GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90

IBAN : GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10 Άρθρο Εκδότη
- 14 Συναισθηματικά
- 26 Ασφαλιστικό underwriting

40 ΕΚΘΕΣΗ ΕΑΕΕ Ισχυρό το αποτύπωμα της ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική οικονομία

46 Η ALLIANZ μαζί με την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Νέες ευκαιρίες ανάπτυξης

50 INSURANCE TRANSFORMATION DAY Ο πελάτης και η ψηφιακή μετάβαση

72 ΙΟΒΕ: Ενίσχυση του ΑΕΠ από την επαγγελματική ασφάλιση



ΤΑΣΟΣ ΚΑΣΚΑΡΕΛΗΣ

74 ALLIANZ Βράβευση των κορυφαίων ασφαλιστικών διαμεσοσταθμών της!

78 MINETTA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Ένα Ψηφιακό Μουσείο για την ασφαλιστική αγορά

80 INTERAMERICAN Αρωγός στην ανασυγκρότηση της Βόρειας Εύβοιας

82 ERGO Ψηφιακό «χαρτοφυλάκιο» με 5 καινοτομίες

84 Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) και ειδικά τα ΙΕΣΠ-ΤΕΑ Προαιρετικής Ασφάλισης

86 ΠΩΛΗΣΕΙΣ: ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

98 Πώς η επιμονή οδηγεί στην επιτυχία



14

1922 Η ΚΡΑΥΓΗ ΤΗΣ ΚΑΙΟΜΕΝΗΣ ΣΜΥΡΝΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΕΟΣ ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ

Του καθηγητή Γρηγόρη Φιλ. Κωσταρά



136
ΝΙΚΟΣ
ΑΝΤΙΜΗΣΑΡΗΣ.



78
ΚΩΣΤΑΣ
ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ



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



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
 ΑΣΕΡΦΟΤΟΓΡΑΦΗΥ.GR
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
 Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
 ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
ΙΝΤΕΡΝΕΤ: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

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

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ ΑΘ. ΜΕΡΚΟΥΡΗΣ



ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΠΛΟΥΜΙΔΗΣ



- 100** Μπορούν οι διαδικτυακές σχέσεις να είναι ανθρώπινες;
- 102** Προσωπικές σχέσεις στην ψηφιακή εποχή και στο χώρο εργασίας
- 106** ΒΟΣΤΑΝΕΙΟ ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ Από τα αρχαιότερα φιλανθρωπικά ιδρύματα που ιδρύθηκαν στην Ανατολή μετά την Άλωση της Κωνσταντινουπόλεως!
- 118** ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ Νεότερα δεδομένα στη διάγνωση, σταδιοποίηση και χειρουργική θεραπεία του καρκίνου του προστάτη!
- 122** ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ ΑΘ. ΜΕΡΚΟΥΡΗΣ Η Affidea καλύπτει τις ανάγκες της σύγχρονης γυναίκας
- 136** ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
- 160** ΚΥΠΡΟΣ Το σχέδιο για την ισχυροποίηση των υπηρεσιών υγείας
- 164** ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ Σοβαρό ασφαλιστικό ζήτημα με τα συστήματα υποβοήθησης οδηγού!



ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ

74

ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ



Nextdeal.gr



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



SPIROUEDITIONS

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 **κέρους**, 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.

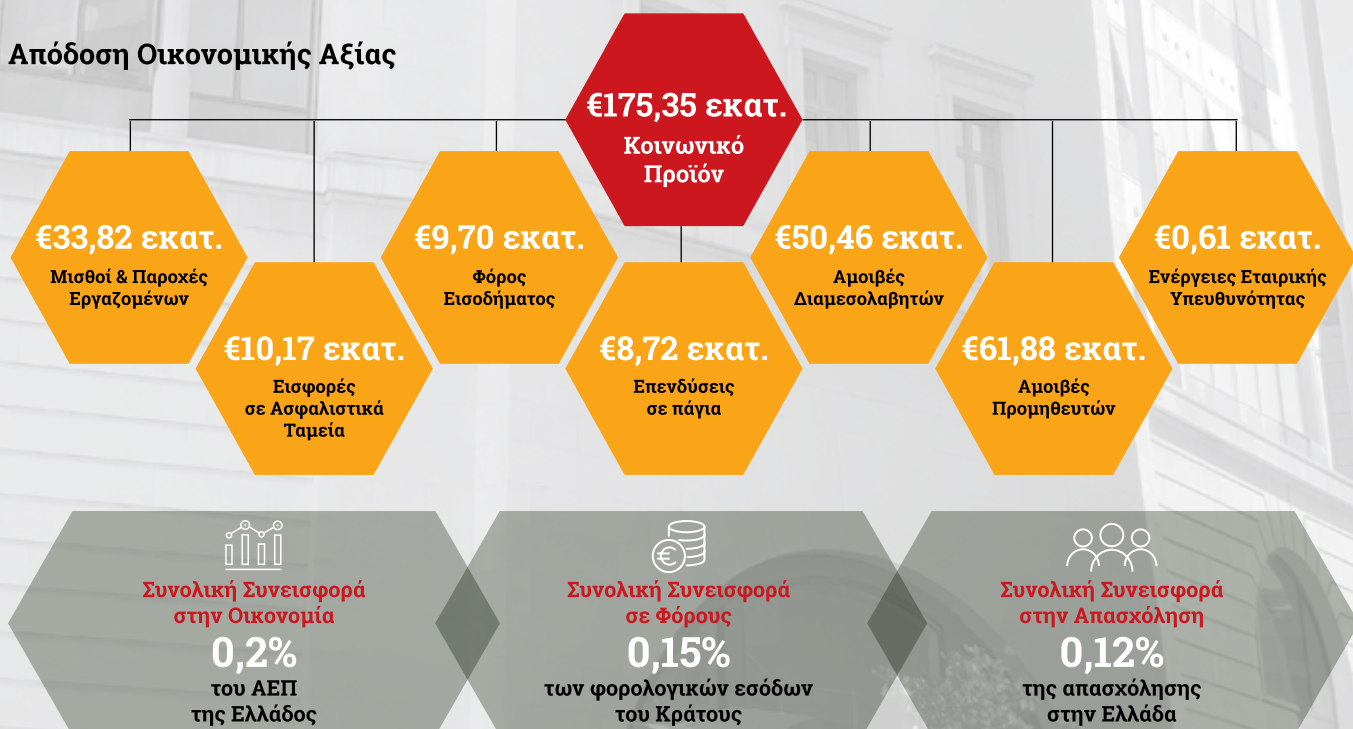
Η INTERAMERICAN κατέχει διακριτή θέση στην “πρώτη γραμμή” της επιχειρηματικής κοινότητας στην Ελλάδα για τη **Βιώσιμη Ανάπτυξη και Υπεύθυνη Επιχειρηματικότητα**, με δεσμεύσεις και συμμετοχές σε πρωτοβουλίες, τοπικά και διεθνώς και με αναφορές σε θεσμικά κέντρα. Αποτελεί, μεταξύ άλλων, μέλος του Global 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.



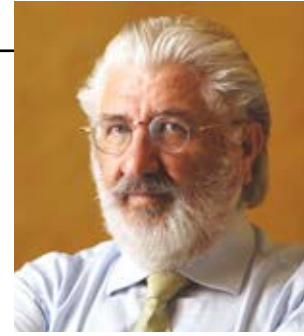
Τα Μεγέθη (2020)



Απόδοση Οικονομικής Αξίας



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



Έλληνες, θαυμαστοί αλλά και τιποτένιοι!

Ο Όμηρος είπε για τους Έλληνες ότι είναι «**δέμας και είδος αγητοί**»! Στην «Ιλιάδα», όμως, τους είπε και τιποτένιους αντάμα!

Αγητός είναι ο θαυμαστός, ο αξιαγάπητος, ο λαμπρός. Το δέμας είναι η κατασκευή του σώματος, το ανάστημα, το σώμα. Ο Τυδέας, βασιλιάς των Αιτωλών, είχε έναν γιο, τον Διομήδη, που ήταν «**μικρός μεν το δέμας, αλλήα αντρείος μαχητής**». Ολόκληρη η Ραψωδία Ε' της «Ιλιάδας» είναι αφιερωμένη στην «Αριστεία Διομήδους», που είναι ένας από τους επιφανέστερους ήρωες του Τρωικού Πολέμου. Η θεά Ήρα, θέλοντας να βοηθήσει τους Έλληνες, μαζί και με ενέργειες της Αθηνάς, σε κάποια φάση της μάχης, με φωνή σαν του Στέντορα βροντόφωνη, είπε: «Ντροπή, Αργείοι, όμορφοι και τιποτένιοι αντάμα!» («**Αιδώς, Αργείοι, κακ' ελέγχεα, είδος αγητοί**»). Όσο ήταν στον πόλεμο ο Αχιλλέας, οι Τρώες δεν ξεμύτιζαν από τις Δαρδάνιες Πύλεις. Το δυνατό κοντάρι του αυτοί φοβούνταν. Ο **Στέντωρ**, ομηρικός ήρωας, είχε δυνατή φωνή, που ήταν «όση άθλων πενήντα!» «Χαλκεόφωνο» τον ονόμαζε ο Όμηρος. Ως σήμερα, λέμε «**με στεντόρεια φωνή**»... Με τέτοια φωνή η Ήρα μίλησε στους Αχαιοούς (γενικό όνομα όλων των Ελλήνων, από την κυριότερη φυλή τους, που κατοικούσε στη Θεσσαλία και τη Βόρειο Πελοπόννησο), για να τους ενθαρρύνει να θυμηθούν ότι είναι «αγητοί», θαυμαστοί, λαμπροί, αξιοθαύμαστοι, ως προς το σώμα και ως προς τη μορφή... Τους ζητούσε να επιλέξουν να γίνουν **αγητοί**, όχι **τιποτένιοι**.

Γενικώς, στην αρχαία Ελλάδα, για την οποία είμαστε περήφανοι και τυχεροί που κληρονομήσαμε οι νεοέλληνες τη χώρα με τον πολιτισμό, λατρευόταν πολύ το κάλλος και εξ αυτού το καλό, που είναι μία φιλοσοφία ζωής και

τρόπος σκέπτεσθαι. «**Καλόν**» είναι ό,τι έρχεται από τον Ήλιο, το Φως. Το κακό έχει σχέση με ό,τι έχει δειλία, φυγή και υποχώρηση. **Κακό** = χακό, από το χάζομαι = υποχωρώ. Δεν αντέχουν όλα στο Φως και τον Ήλιο της δικαιοσύνης. Οί Έλληνες αγάπησαν το εσωτερικό, αλλήα και το εξωτερικό κάλλος. Από το καλό βγαίνει στην καθημερινότητα το «**κάλλος**» και το «καλλωπίζω», κάνω κάτι καλό, δίνω όμορφη όψη. «**Και την πόλιν ώσπερ γυναίκα καλλωπίζειν**», αναφέρει ο Πηλούταρχος.

Οί Έλληνες, για να είναι θαυμαστοί (αγητοί), πρόσεχαν πολύ τον εαυτό τους, από τα νύχια ως την κεφαλή. «**Από νυχάων άχρι κομμάων**». Τους Αχαιοούς ο Όμηρος τους περιγράφει ως κάρη κομόωντας. Κόμη, από το ρήμα κομέω-ώ, περιποιούμαι με κόπο την κεφαλή. Ο Απολλώνιος ο σοφιστής έγραψε ότι «**κομά την κεφαλήν ότι Έλλην ου βάρβαρος**». Και ο Αριστοτέλης σημειώνει ότι «Κομάν, καλόν, ελεύθερον γαρ σημείον». Η αδιαφορία για περιποίηση ήταν ένδειξη συμφοράς. Ο ακόμματος είναι απολίτιστος, πρόσπολος = δούλος, αυτός που έχει κουρεμένο κεφάλι (Ευριπίδης). Στο έργο «Ευριπίδου Ορέστης», η Ηλέκτρα θυπάται τον αδελφό της Ορέστη, όταν τον είδε «ω, βοστρύχων πινώδες (ρुπαρό), άθλιον κάρη (άθλια κεφαλή), ως ηγριώσαι διά μακράς αθουσίας (όπως φαίνεσαι σαν άγιος από τη μακρά απηυσία)». Ο Απόλλων ήταν αβροχάιτης, διαβεβαστρυχωμένος και **ακερσοκόμης** = ο μη κόπτων τα μαλλιά.

Οί Έλληνες ήθελαν να είναι καλλήκομοι, ευπλόκαμοι, εύκομοι και καλληπλόκαμοι. **κάρη κομόωντες** = με μακρά κόμη. Οι γυναίκες των Ελλήνων άστραφταν από κάλλος ως προς τα μάτια, ενδύματα («Ιλιάς» Γ, 392). **Κάλλει στίλ-**

βων και ίμασι. Είχαν **αναδέσμες** (ταινία για συγκράτηση μαλλιών), **κεκρύφαλο** (κάλυμμα κεφαλής), **κρήδεμνο** (κεφαλήδεσμο), **ξανία** = κτενάκια, στέμμα, στέφανον, **σκιάδιον** κεφαλής, **εσώρουχα**, **σθηδόεσμο** (ελιέγετο και μαστόδεσμος). Το σημερινό σουτιέν, όρος γαλλικός, είναι το υποβαστάζω = υποτείνω των Ελλήνων. Οι Έλληνες είχαν ακόμα **υποδήματα** (υπό και δέω = δένω), **πέδιλα** (τυλίγονται με ιμάντες), **σανδάλια**-σανίδαλια, **ενδρομίδες** (υποδήματα αθλητών), **κοθόρνους** χωρίς δεξιά-αριστερά για τους ηθοποιούς, **εμβάδες**, **ευμάριδες** = πρόχειρα άρβυλα (θορυβώδη), κόκκινα πολυτελή υποδήματα, τα ρακωνικά, **γόβες**.

Είχαν ακόμα πολλή κοσμήματα: **Ενώτια** (σκουληράκια από το εν-ώτια), **περόνες** για συγκράτηση ενδυμάτων, **δακτυλίδια**, περιδέραια, βραχιόλια, περιλαίμια, διαδήματα, χρυσά κοσμήματα, **κάτοπτρα** (καθρέφτες), καλλυπτικά.

Οι άντρες δεν εκοσμούντο όπως οι γυναίκες και οι βάρβαροι, δεν φορούσαν πολυτελή ενδύματα, δεν έφεραν κοσμήματα, δεν χρησιμοποιούσαν αρώματα. Οι Έλληνες εσέβοντο το σώμα και τον ανδρισμό τους. Δεν τρυπούσαν τα αυτιά τους. Όταν ο Ξενοφών είδε Έλληνα μισθοφόρο στην Ανατολή με σκουληράκια (ενώτια), είπε: **«Ούτος και την πατρίδα καταισχύνει και πάσαν την Ελλάδα, ότι Έλλη των τοιούτος εστί... επει εγώ αυτόν ειδόν ώσπερ Λυδόν, αμφότερα τα ώτα τετρυπημένον».** Οι δούλοι τρυπούσαν τότε τα αυτιά τους. Επίσης, οι Έλληνες δεν στιγματίζαν το σώμα τους (σημερινό τατουάζ), επειδή αυτό το έκαναν οι βάρβαροι δούλοι των βασιλέων. **«Στίζονται δε πάντες, οι μεν ες καρπούς (χειρών), οι δε αυχένας**

και άπαντες στιγματηφορέουσι» (Λουκιανός, «Περί Πένθους»). Οι Έλληνες αποστρέφονταν την **«περιτομή»** των σημαντικών λαών της Ανατολής, που ήταν όλοι σημαδεμένοι και δεν ευνοχίζονταν, ούτε ευνούχιζαν άλλους, ούτε δούλους ούτε βάρβαρους. Ο Ιπποκράτης στον Όρκο του αναφέρει ότι: **«...ου τεμώ δε, ουδέ μην αιτούντας»** (ακόμα κι αν το ζητήσουν). Πολλή θα μπορούσαμε να γράψουμε ακόμα, που αφήνω για άλλο άρθρο.

Από τότε που οι Έλληνες ήταν **«δέμας και είδος αγητοί»**, λαμπροί και αξιαγάπητοι, ως τη σημερινή εποχή, που φτάνει ως το τιποτένιο και το «Ντροπή, Αργείοι» (Αιδώς, Αργείοι), έγιναν πολλή αηλιά στο ανθρώπινο είδος και την Ιστορία μας. Αηλιάς που σημαδεύουν τη ζωή μας και πικραίνουν πολλούς. Ανάμεσά μας, εντός-εκτός Ελλάδος, πολλοί τιποτένιοι, αηλιά και πολλοί αγητοί, λαμπροί και αξιοθαύμαστοι, στις οικογένειες, στις εκκλησίες, στα κόμματα, στις κυβερνήσεις, στα σχολεία, στην ασφαλιστική αγορά, που σχεδόν «εξελληνίστηκε» και οι ξένοι κυριαρχούν παντού, δίνοντας ευκαιρία να δείξουμε τον πολιτισμό μας, στην κοινωνία, στην τηλεόραση, στον κόσμο της διαφήμισης, στους διαμορφωτές γνώμης και σε μια διαφήμιση για «μαλλιά» και ελευθερία επιλογών.

As επιλέξουμε τι θέλουμε στη ζωή μας και το μέλλον των παιδιών της Ελλάδας. Η Ελληνική Ιστορία μάς βοηθά στο τι καλό ή κακό άντεξε στο χρόνο. As είμαστε αγητοί, θαυμαστοί!

Καλό 2022!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ»



Απρόοπτα μπορεί να συμβούν.

Εμείς όμως,
ασφαλίζουμε τα πάντα
για να αισθάνεσαι
κάθε στιγμή ασφαλής.

Με ένα ευρύ φάσμα προϊόντων στους κλάδους
της ζωής, της υγείας, της κατοικίας,
των επιχειρηματικών κινδύνων
και του αυτοκινήτου, ασφαλίζουμε οτιδήποτε
έχει σημασία στη ζωή σου.

Για να αισθάνεσαι ηρεμία και σιγουριά
σε κάθε σου στιγμή.



Για περισσότερες πληροφορίες
σχετικά με τα προγράμματα
σκανάρετε εδώ.

 **συνεταιριστική**
Η Ασφάλειά σου!

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

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

 Syneteristiki Ins. Co
www.syneteristiki.gr

Συνεργασίες



UnipolSai
ASSICURAZIONI



icmif

euresa





ARAG

ΜΠΕΣ ΣΤΟ ΝΌΗΜΑ !

Νομική Προστασία

www.ARAG.gr

1922

Η ΚΡΑΥΓΗ ΤΗΣ ΚΑΙΟΜΕΝΗΣ ΣΜΥΡΝΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΕΟΣ ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ



Του καθηγητή
ΓΡΗΓΟΡΗ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑ*

Είμαστε εδώ, στην ποτισμένη από δόξα και αίμα και πνεύμα ηρωτεύουσα της Βόρειας Ελλάδος, στην όμορφη Θεσσαλονίκη μας, σεπτόν ιερείο της τιμής και της ελευθερίας· ζευγαρώνονται, εδώ, η πολυαίωνα πολιτιστική παράδοση με την ακατάλυτη εθνική συνείδηση και ξενοδοχούν την αδάμαστη ψυχή του Έθνους! Έτσι, η Θεσσαλονίκη μας, με την ηθική της ρώμη και την ψυχική της υγεία, συντρίβει την αδυσώπητη τραγικότητα της Ιστορίας, το νόμο της παρακμής και ορθώνεται ως αλύγιστο προπύργιο του Ελληνισμού ενάντια στην ξένη κατακτητική βουλημία και μοχθηρία. Είμαστε εδώ, στην καρδιά της ιερής Μακεδονικής μας Γης· εδώ, στις δόξας τις βουνοκορφές και στις Ιστορίας μας τ' αγνάντευμα, όπου έγινε ο θάνατος σπόρος ζωής, ζωής και ηλευτερίας, για να αναπνεύσουμε μέσα σε ένα κλίμα γεμάτο εθνική έξαρση,



Smyrna --- Fire on morning of 14-9-22

για να συλλάβουμε το σφυγμό και καημό της ελληνικής ψυχής, για να υψωθούμε επάνω από τον αχό και την τριβή της καθημερινότητας και να εγγίσουμε τις εσχατιές της εθνικής μας αυτοσυνειδησίας.

Είμαστε εδώ τώρα που ακούγεται ο ορμαγδός των πολύνεκρων μαχών δίπλα μας: τώρα που ακούεται καθαρά πλέον το απειλητικό μούγκρισμα κάποιων γειτόνων μας που πηλαστογραφούν την Ιστορία, διεκδικούν πανάρχαια πατρογονικά εδάφη, σφετερίζονται το ιερό όνομα της Μακεδονίας μας και, παραχαράκτες όπως είναι, ζητούν να διαμελήσουν από Βορρά και Ανατολών το πανάχραντο σώμα της Πατρίδος μας. Ξέρουν βέβαια -και οι ίδιοι και οι «σύμμαχοί» μας οι Ευρωπαίοι- ότι όταν η Μακεδονία μας έδιδε στον τότε κόσμο την ελληνική της τέχνη, την ελληνική φιλοσοφία, την ελληνική γλώσσα, την ελληνική επιστήμη,

όταν δηλαδή έχιζε τον παγκόσμιο πολιτισμό, οι θασοί αυτοί, οι ιστορικοί ακροβάτες, όχι μόνον δεν είχαν εμφανιστεί στην ιστορική σκηνή, αλλά δεν υπήρχαν καν ούτε ως σκέψη στο νου και τον ρου της Ιστορίας!

Όλα αυτά και άλλα πολλά -όπως οι στιγμές μαρτυρίου που περνούν στα κρατητήρια του Μπερίσα οι Βορειοηπειρώτες αδελφοί μας- κομίζουν ένα πολύ σαφές όσον και μακάβριο μήνυμα. Το πρώτος χρέος μας Σήμερα είναι να κατανοήσουμε σε βάθος αυτό το μήνυμα και να φερθούμε με ψύχραιμο θάρρος και συνετή τόλημη, ανάλογα προς την πράγματι βαρυσήμαντη κρισιμότητα των καιρών. Το δεύτερο χρέος μας Σήμερα είναι να θυμηθούμε και να διδαχθούμε από την Ιστορία, για να μην εναποθέτουμε ελπίδες και να μην επενδύουμε όνειρα βοήθειας εκεί που δεν υπάρχουν. Τι να θυμηθούμε; Στις 13 Σεπτεμβρίου 1922, η Σμύρνη στις



φθόγες αιμάσσει και κατασπαράζεται. Και οι σύμμαχοί μας; Και η Ευρώπη; Πού ήταν η Ευρώπη! Η Ευρώπη παρακολληουθούσεν από τα ναυλοχούντα στο λιμένα της καιομένης Σμύρνης πολεμικά της πλοία, αδιάφορη, αδάκρυτη και ανάληκτη, τον ανήκουστο σπαραγμό του σφαγιαζόμενου Ελληνισμού. Διότι είχε απολέσει την ικανότητα να συγκινείται και την αρετή να πιστεύει. Διότι τα συμφέροντά της έκαμαν παράλυτη, ανύπαρκτη, νεκρή την ανθρώπινη συνείδησή της. Ένα απίστευτο δείγμα κτηνώδους αναληγοσίας: το 1922, οι Γάλλοι ναύτες έριχναν ζεματιστό νερό ή απέκοπταν τα χέρια όσων Ελλήνων προσπαθούσαν να αναρριχηθούν στα πλοία για να σωθούν μέσα στους καπνούς Δαντικής αθηθινά κολάσεως!

Βλέπετε ότι η Ιστορία, ενώ συνήθως είναι αδυσώπητη στον αιματηρό βηματισμό της, εμφανίζεται και κάπου-κάπου οικτίρμων και ελεήμων. Αποκαλύπτει δηλαδή τις τραγικές και κατακλισημαίες συνέπειες από μία πιθανή εκτροπή της. Δεν ξέρω, τώρα, γιατί ήλθαν στο νου μου οι προσευχητικοί λόγοι της Αγίας Τερέζας του Ιησού: «Αγωνιώ, επειδή δεν αγωνιούν!»! Ή για να παραηλλάξω τους λόγους αυτούς, σύμφωνα με το ήθος των στιγμών: «Δεν αγωνιώ, επειδή αγωνιούν»!

Το τρίτο χρέος μας Σήμερα είναι να λαμβάνουμε στα σοβαρά την ειδοποίηση της Ιστορίας, όχι ως είδηση, αλλά ως συνείδηση. Αυτό σημαίνει ότι την Ιστορία πρέπει να την παρατηρούμε όπως είναι και όχι να την τοποθετούμε επάνω στην κλίση του Προκρούστη των σκοπιμοτήτων. Η σκοπιμότητα κλείνει τα μάτια. Αρετή, όμως, ενός λαού είναι να ακροάζεται και την οίμωγή, τον επώδυνο βόγγο της Ιστορίας. Καλύτερα να κοιτάζουμε κατά πρόσωπο την ιστορική αλήθεια και να δοκιμάζουμε την πικρή γεύση των συμφορών μας, παρά να φυτοζωούμε μέσα στην πλάνη. Αν θέλουμε πράγματι να αποφύγουμε τη φρίκη της Ιστορίας, πρέπει διαρκώς να θυμίζουμε την Ιστορία: αυτό είναι το τέταρτο χρέος μας Σήμερα. Δεν τυλίγουμε στη λήθη, αλλά ανακαλούμε στη μνήμη το ιστορικό παρελθόν, είτε για να επαναλάβουμε το μεγαλείο του είτε για να αποφύγουμε τον όλεθρό του!

Ειδικότερα, οφείλουμε Σήμερα: Να ιχνεύσουμε τα πάθη και τα λάθη και να αντλήσουμε καθοριστικά για την εθνική, πολιτική και ηθική μας συμπεριφορά διδάγματα από το Δράμα της Μικρασιατικής Καταστροφής και γενικότερα από το παρελθόν: να δημιουργήσουμε μια υψηλή και κοφτερή επίγνωση για το παρόν: να διανοίξουμε καινούργιες προ-



πτικές για το μέλλον· να συναρδέσουμε μέσα μας παρελθόν και παρόν και έτσι να χτίσουμε γρηγορούσα και την πληρότητα εγγίζουσα ιστορική συνείδηση και εκείνης και της τωρινής εποχής· να αισθανθούμε -τέλος- το μεγάλο ιστορικό βάρος και να βρούμε τα μέτρα, με τα οποία θα ζυγίσουμε το νόημα όσων συμβαίνουν στους καιρούς μας.

Το πέμπτο χρέος μας Σήμερα, είναι να συνειδητοποιήσουμε μερικές βασικές προϋποθέσεις που να εγγυώνται το μέλλον μας, την επιβίωσή μας ως λαού και ως Έθνους, που δεν είναι αυτονομία. Πόσοι και πόσοι λαοί, άηλωστε, δεν ευρίσκονται στο οστεοφυλάκιο της Ιστορίας; Στο πλαίσιο, λοιπόν, μιας δραστηρικής πίστewς προς το καλύτερο και μιας αρράγιστης πεποιθήσεως ότι ο Ελληνισμός θα συνεχίσει την ιστορική του ύπαρξη και τη μεγαλουργία του αποστολή, οφείλουμε:

1. Να αντιμετωπίσουμε τον κίνδυνο που εκπορεύεται από τη μείωση του πληθυσμού μας. Λιγοστεύουμε. Και έτσι δεν θα νικηθούμε από τις λόγχεις των πιθανών αντιπάλων μας, αλλήλ από τις πολυτέκνες μητέρες των εχθρών μας.

2. Να γεωργήσουμε σε βάθος και να σφυρηλατήσουμε άρρηκτους δεσμούς με τον Ελληνισμό της διασποράς, που αποτελεί ξύλο σωτηρίας, καθώς διατηρεί το αίμα και το

πνεύμα της παναιώνιας Ελλάδος και σφύζει δημιουργικά.

3. Να εξυγιάνουμε τη δημόσια ζωή και να ανυψώσουμε τη στάθμη του πολιτικού μας βίου που -πλην ολίγων λαμπρών εξαιρέσεων- «κατήλθεν εν τοις κατωτάτοις της γης»!

4. Να περιορίσουμε τα φιλητικά μας ελαττώματα: Να ηνιοχήσουμε την εγωπάθειά μας· να χαλιναγωγήσουμε τη σοφιστεία μας· να ψαλιδίσουμε τον υπερτροφικό ατομισμό μας· να μειώσουμε την ένδεια και τις ιλιγγιώδεις ενίοτε οικονομικές αποστάσεις· να μάθουμε δικαιοσύνη· να εργαζόμεθα, αφού στη συστηματική και μεθοδική εργασία και στην εργατικότητα θα στηριχθεί το άγιο πάθος της νέας γενεάς για ένα καλύτερο Αύριο, αφού χωρίς εργατικότητα, ούτε ως άτομα ούτε ως λαός μπορούμε να έχουμε όρθια οικονομική και ηθική σπονδυλική στήλη, δηλαδή μέλλον μέσα σε ευρύτερες και σκληρά ανταγωνιστικές Κοινότητες· ora et labora, δέηση και μόχθος, το σύνθημά μας· να ανοίγουμε δρόμο στους ικανούς και όχι στους εκάστοτε θωπευτές του «Χθες» και Σήμερα τιμητές, τους δουλόφρονες και τυχάρπαστους δήθεν «ηγέτες», σε όλην αυτή την ανίερη συμμαχία των μετριοτήτων, την καλή οργανωμένη και οικονομικά ισχυρή, που αλωνίζει επάνω στη δημόσια σκηνή



*Un mail aux cartes
Gazette*



P. L. DERNOND, édit. (poste autrichienne, Smyrne)

Smyrne 1840/3 203. Smyrne. — Quais pavoisés pour l'avènement au trône de S. M. I. le Sultan

και απορφανίζει το Έθνος από τις πλέον γόνιμες, χθόνιες δυνάμεις του και τις εύκρατες προσωπικότητές του, τις μόνες ικανές να εγγυηθούν το μέλλον της Ελλάδος!

5. Ως λαός και ως ηγεσία, κατάφορτοι από ιστορική εμπειρία και πικρή γεύση της Ιστορίας, πρέπει να επιστρατεύσουμε τις αδιαφιλονίκητες αρετές μας των πιο μεγάλων ιστορικών μας στιγμών, αφήνοντας έξω από τις πολιτικές και κομματικές διαμάχες κρίσιμους τομείς της δημόσιας ζωής, εννοώ την Άμυνα, την Εξωτερική Πολιτική και την Παιδεία μας. Την οποία οφείλουμε να κάνουμε κτήμα όλων και να την αναβαθμίσουμε, μεταγγίζοντας στις ψυχές των παιδιών τη θέωση του πνεύματος και τον πόνο της Πατρίδος και μεταλαμπαδεύοντας τις μεγάλες, πλάσטרεις Ιδέες του ελληνοχριστιανικού πολιτισμού, που εξορίζονται κάποτε και αντικαθίστανται από κείμενα γεμάτα από πνευματικό χυλό, ιδεολογική πλευρίτιδα, ηθική ημικρανία, νοσηρή σκοπιμότητα και επιστημονική μυωπία, θόλωση του ιστορικού βλέμματος, τετράπαχη αμάθεια και επίπεδη ρηχότητα, στρέβλωση και ανακρίβεια. Και, τέλος, το ύψιστο χρέος μας Σήμερα είναι:

6. Να απαλλαγούμε από το πολιτικό μας πάθος της αρχομανίας, ένα αβυσσαλέο πάθος, που κομματιάζει την ψυχή του λαού μας και ραγίζει την ενότητά του· ένα αδιάντροπο

πάθος που αφαιρεί από τη δημόσια ζωή κάθε ευσιξία, ηθική ευαισθησία και αξιοπρέπεια· ένα πάθος που παγιδεύει από αρχαιοτάτων χρόνων την πορεία μας και που το εκμεταλλεύονται οι παντοίες ξενικές επεμβάσεις, για να μας οδηγούν σε φρικώδεις αιχμαλωσίες και μετοικεσίες Βαβυλώνος! Να ενωθούμε ψυχικά, δαμάζοντας τη Διχόνοια και απορρίπτοντας το «δοηρό σκήπτρο», σύμφωνα με το στίχο του Σολωμού· τη Διχόνοια, η οποία -κατά τον μεγαλήγορο ποιητή του Μέτρου και της Αρετής Ανδρέα Κάλβο- «Μεγάλη, τρομερή / με τα πτερά απλωμένα / καθώς αετός ανίκητος, / κρέμεται 'ς τον αέρα / ψηλά η Διχόνοια». Από τη γεύση των μήλων της Έριδος, η Ιστορία μας επικράνθη: το Έθνος μας κατέληξε στον αλληλοσπαραγμό και τον ακρωτηριασμό, έφθασε σε ταπείνωση και εξουθένωση και ο λαός μας σύρθηκε σε υποταγή ή δουλεία αιώνων! «Αλίμονο στον κόσμο, εάν οι Θεοί του Ολύμπου επέτρεπαν, έστω και μια στιγμή, να κατοικήσει στις κορυφές του η θεά Ομόνοια», υπογράμμισε με ιερατική και προφητική πυκνότητα ο σιδηρούς καγκελάριος της Πρωσίας Βίσμαρκ! Με την Ομόνοια, όμως, την αρράγιση ενότητα και την αδιατάρακτη εθνική ομοψυχία και ετοιμότητα, με το πνεύμα της προγονικής ελευθερίας και τη λάμψη της λόγχης του στρατού και του λαού μας, μόνον έτσι αναδεικνύεται και θριαμβεύει η ηθική



αντοχή και η πνευματική του Ελληνισμού δύναμη και εκφράζεται η αρετή και η αθάνατη ουσία της ελληνικής Ιδέας!

Αυτή είναι η κραυγή που βγαίνει από τα καπνίζοντα ερείπια της καιόμενης Σμύρνης: Ενότητα και ομοψυχία, ετοιμότητα και εγρήγορη και πολιτική σύννοια. Και διχασμός ποτέ, ώστε να μην οδηγούμαστε από το παραλήρημα της εθνικής χαράς και το κορύφωμα του εθνικού μεγαλουργήματος στην άβυσσο της πιο φρικαλέας εθνικής τραγωδίας!

Για να μην αντιγράψουμε το δράμα της Μικρασιατικής Καταστροφής, τις σελίδες αυτές του μαρτυρίου και του πένθους του Ελληνισμού, αισθάνομαι βαριά ηθική ευθύνη και υποχρέωση να θέσω υπό την κρίση σας και τις ακόλουθες σκέψεις μου, επειδή ακούω δυνατά μέσα μου την παλλόμενη φωνή του μέγιστου τραγικού Ευριπίδου: «Σιγάν την αλήθειαν χρυσόν εστιν θάπτειν» και μάλιστα την αλήθεια της πατρίδος, αφού «τι γαρ πατρώας ανδρί φίλτερον χθονός;», διερωτάται ο αρχαίος αυτός σκηνικός.

1. Η Ιστορία και το μέλλον μας δεν μπορεί να γραφεί ούτε με το αίμα που στάζουν τα χέρια των κατακτητών, ούτε με τα δάκρυα των νικημένων. Οι πατριωτικές μας εκρήξεις που μεταβάλλουν σε καμίνι φλεγόμενο τη μεσημβρινή μας ψυχή, πρέπει να υποβάλλονται στη βάση της ψυχραιμίας

λογικής και της φρονήσεως. Διαφορετικά οδηγούν σε περιπέτεια και δοκιμασία, που κάποτε μας θέλγουν.

2. Το φλογερό και ασυγκράτητο συναίσθημά μας διαιρεί τους ξένους σε φίλους και εχθρούς, ενώ θα έπρεπε να τους βλέπουμε ως συμφεροντολόγους! Υποκείμεθα έτσι σε υπερβολές, καταδημαγωγίες και είμεθα έτοιμοι να ριψοκινδυνεύουμε τυχολογικές εκστρατείες, αιώνιοι Αργοναύτες, για την κατάκτηση του «χρυσόμαλλου δέρατος»! Και το κυριότερο:

3. Ως λαός με απροσμέτρητη προσφορά στην υπόθεση του πολιτισμού, έχουμε εύλογη πικρία απέναντι στη διεθνή κοινωνία, δίκαια αιτήματα και πολλά προβλήματα. Ο δρόμος, όμως, που οδηγεί στην ικανοποίηση των αιτημάτων ή στη λύση των προβλημάτων, διέρχεται μόνον και πάντοτε από την Ελλάδα. Πρέπει να παρατηρούμε τα εσωτερικά μας προβλήματα και τα εθνικά μας θέματα από τη σκοπιά των όρων και των συνθηκών της εξωτερικής πολιτικής και της διεθνούς ζωής, έχοντας υπ' όψιν ότι είμεθα λαός ολιγάριθμος και παντοειδώς μη αυτοδύναμος και αυτάρκης.

Ύστερα από αυτές τις επισημάνσεις, τις σχετικές προς το βαθύτερο νόημα της εδώ παρουσίας της Ανωτάτης Πανελληνίου Ομοσπονδίας των Εφέδρων Αξιωματικών πρώτα και προς το χρέος τού «Σήμερα», απέναντι στο ματωμένο



«Χθες» έπειτα, σκοπός μας κύριος και τελικός απόψε είναι να θυμηθούμε.

Γιατί οι ώρες αυτές είναι κατ' εξοχήν ώρες μνήμης, είναι δηλαδή μνημόσυνες· είναι επιστροφή με μάτια δακρυσμένα στα ιερά χώματα της Μικρασιατικής Γης, της αδέχαστης ελληνικής πατρίδος και κοιτίδας του Ελληνισμού, που τον Αύγουστο και Σεπτέμβριο του 1922 τον αφάνισαν από τις πατρογονικές του εστίες, τον έκαναν αποκαΐδια και ως τέφρα τον σκόρπισαν στο έλεος των ανέμων της δυστυχίας και του θανάτου. Αυτή τη στιγμή, η θεά Μνημοσύνη, η μητέρα των Μουσών, πυρωμένη από τον αρχαίο Νόστο, ασξετυλίξει το νήμα της πολυαίωνης ελληνικής παραδόσεως και ως επανέλθει έτσι για να οικήσει για λίγο στη μητρώα γενέθλια πατρίδα: την ελληνίδα Ιωνία! Ελάτε μαζί μου και με τα μάτια της ψυχής σας αναπαυθείτε στη φιλόξενη και αρχόντισσα οικοδέσποινα πόλη, τη νύμφη της Ιωνίας: στη Σμύρνη. Η οποία -σύμφωνα με τον Στράβωνα- ιδρύθηκε το 3000 π.Χ., είκοσι στάδια βορείως της σημερινής, δηλαδή πέντε χιλιάδες χρόνια πριν από σήμερα.

Στον γλυκύ ουρανό της ανέτειλε το φως του λόγου. Από τη Γη της εκπορεύτηκε ο παγκόσμιος επιστημονικός και φιλοσοφικός στοχασμός. Μέσα στο εύκρατο κλίμα της γεννήθηκε η επιστήμη. Εδώ στην Ιωνίδα γη γαλουχήθηκαν ο πανανθρώπινος πολιτισμός, εκπηδώντας σαν οξεία αιχμή φλόγας από το πνεύμα των Ελλήνων! Εδώ χωρίστηκε η

Ασία του Μύθου από την Ευρώπη του Λόγου! Ατελεύτητη είναι η σειρά των μεγάλων διανοητών της σε όλους τους κλάδους της γνώσεως, οι οποίοι έθρεψαν λαούς και λαούς με το πνεύμα τους. Αιώνες αιώνων εισορμούσε στις φλέβες των άλλων λαών το πνεύμα τούτο και τους γονιμοποιούσε - ακόμη και σήμερα. Από το όληβιο χώμα της βλάστησαν οι πατέρες όλης της ανθρωπότητας: Όμηρος, Βίων, Μίμνερος, Θαλής, Αναξίμανδρος, Αναξίμανδρος, Ηράκλειτος, Ηρόδοτος, Παράσιος, Απελλής και τα ονόματα «ων ουκ έστιν αριθμός», και πώς να τους συστήσω; Ήδη, ο μέγιστος του κόσμου ραψωδός αγάλλεται στην «Ιλιάδα» του, ο Όμηρος: «Όποιος ιδεί τους Ίωνες σαν είναι μαζεμένοι, θα 'ηγε πως αθάνατοι κι αγέραστοι είναι πάντα. Τα παθηκάρια, ως αγροικάς τις λιυγερές κοπέλες, αναγαλλιάζει η σκέψη σου και χάρεται η ψυχή σου»!

Επί 50 αιώνες, δηλαδή επί 5 χιλιάδες χρόνια, η Ιωνική Γη, η Μικρασία, εξακολουθούσε να δίνει τους πνευματικούς της καρπούς και να καλλιιεργεί την Τέχνη και το Λόγο, από τότε που οι δημιουργικοί Ίωνες αναδείχθηκαν θεμελιωτές του ελληνικού πολιτισμού, πρωτοδάσκαλοι του ελληνικού Έθνους, ατρόμπτοι θαλασσοπόροι, φορείς και άγγελοι του ελληνικού πνεύματος.

Ειδικότερα ο 6ος αιώνας π.Χ. αποτελεί τη μεγαλύτερη τομή για την πορεία του παγκοσμίου ιστορικού Γίγνεσθαι. Σ' αυτό συμφωνούν όλοι οι διάσημοι ερευνητές και δια-



νοντές του κόσμου. Ο μέγας Γερμανός υπαρξιακός στοχαστής Karl Jaspers αποκαλεί, μάλιστα, την εποχή αυτή αξονική. Διότι στις αρχές αυτού του αιώνα εμφανίζονται στην ιστορική σκηνή οι πρώτοι που θεμελίωσαν συστηματική, μεθοδική, έλληλογη, τεκμηριωμένη γνώση, φιλοσοφία και επιστήμη. Ο χώρος, τώρα, όπου έγινε το βαρυσήμαντο τούτο πνευματικό γεγονός, είναι η Μητρόπολη του Μικρασιατικού Ελληνισμού, η Ιωνία και ειδικότερα η Μίλητος. Εδώ, η ανθρωπότητα εξέρχεται από το χάος του Μύθου και εισέρχεται στην τάξη του Λόγου. Εδώ, χωρίζεται η Ασία από την Ευρώπη. Η Ασία παρέμεινε τυλιγμένη μέσα στην ομίχλη της μαγείας και τον πέπλο του Μύθου. Η Ευρώπη των Ελλήνων της Ιωνίας εισήλθε ανέκκλητα στο στάδιο του έλληλογου στοχασμού και πολιτισμού. Από τότε και ύστερα εκδηλώνει η Ιωνία, και μάλιστα η Σμύρνη, μία μεγάλη άνθηση πνευματική, πολιτιστική, οικονομική, αισθητική, θρησκευτική, κοινωνική, πρωτόγνωρη. Η νύμφη της Ιωνίας γίνεται η πνευματική Ακρόπολη του Μικρασιατικού Ελληνισμού.

Ένα δείγμα: Το 1922 λειτούργουσαν στην Ιωνία 240 ελληνικά εκπαιδευτήρια με 900 καθηγητές και δασκάλους και 40.000 μαθητές, ενώ τα τουρκικά την ίδια εποχή μόλις έφθαναν σε 98, με 300 δασκάλους και 6.300 μαθητές. Ένα δεύτερο δείγμα: Εισ την περίφημη «Ευαγγελική Σχολή Σμύρνης» γαλλοκήθηκαν μυριάδες Ελλήνων της Μικρα-

σίας, αλλά και της ελεύθερης Ελλάδος, ενώ τα φύλλα του μαθητολογίου της κοσμούν ονόματα, όπως του Αδαμαντίου Κοραή, του Εθνομάρτυρα Γρηγορίου του Ε', του Ηλία Ταυταλίδη, του Παύλου Καρολίδη, του Αρχιεπισκόπου Αθηνών Χρυσσοστόμου Παπαδοπούλου, του Ιωάννη Συκουτρή και τόσων άλλων, που διέπρεψαν διεθνώς στις Επιστήμες, στις Τέχνες και στα Γράμματα. Δείγμα τρίτο: Το 1920, η Σμύρνη αριθμούσε 360.000 κατοίκους, ενώ η Αθήνα την ίδια εποχή είχε 300.000 κατοίκους.

Την ομορφιά της Σμύρνης ύμνησαν οι μεγαλύτεροι ιεροφάντες του λόγου, από την αρχαία εποχή έως σήμερα. Ο Φιλόστρατος γράφει πως η Σμύρνη είναι η πιο όμορφη πόλη κάτω από τον ήλιο: «Καλλίστη πόλιεως οπόσαι υφ' ηλιώ εισί», ο Β. Ουγκώ την ονομάζει «πανώρια πριγκίπισσα, που άνοιξη αιώνια στους κόρφους της φωλιάζει», ενώ ο Παλαμάς υμνώντας την διαπορεί: «Ποιο όνομα προσφιλέστατο και μοσχοβολημένο απ' τ' όνομά σου, Σμύρνη;»!

Η Σμύρνη, βέβαια, γνώρισε παντοίες καταστροφές. Το 178 μ.Χ. τρομερός σεισμός τη μεταβάλλει σε ερείπια. Το 1770, με την καταβύθιση του τουρκικού στόλου υπό των Ρώσων, το εγκληματικό μίσος του θηριώδους Ισλάμ ξεσπάει απάνω στους Έλληνες της Σμύρνης κυρίως. Έξω από το ναό της Αγίας Φωτεινής, μετά τη λειτουργία, σφάζουν 1.500 Έλληνες. Το 1797 κατά το τρομερό «Ρεμπελιό των Γεντισάρων», εσφάγησαν 5.000 Έλληνες, 10.000 οι-



κίες, ιδρύματα εκατοντάδες εκάψαν και ο λαϊκός θρήνος εκσπά:

«Παντού πλανιέται ο θάνατος. / Αιμοχαρείς ομάδες τις πόρτες παραβιάζουμε, / που με ληστούς ανοίγουν. / Δάκρυα χύνονται πικρά, γόοι και θρήνοι ακούνται. / Πέφτει ο πατέρας δω νεκρός στην αγκαλιά του γιου του. / Κόρη πανέμορφη εκεί, υψώνοντας το βλέμμα / στους ουρανούς, πέφτει νεκρή από κακούργου χέρι. / Χιλιάδες σφάζουν κι ο καπνός αντάμα με τη φλόγα / αχόρταγα και άπληστα τα πάντα καταστρέφουν. / Πόνος -αίσι- και σπαραγμός ξεσχίζουν την καρδιά μου. / Θεέ μου Μεγαλοδύναμε! Μικρά παιδιά εξήντα που η φλόγα τα περιζώσε, / βοήθεια αποζητάνε του κάκου!... Ας ήταν βοητό / τα κάγκελα να σπάσω, ν' απηλώσω χέρι στοργικό / κι όλα να τα γλυτώσω».

Το 1821, νέος όληθρος και ο Διονύσιος Σολωμός θρηνεί: «Φωνή τρόμου η Ελλάδα σύρνει, / σύρνει κι έπειτα σιωπεί. / Όμως κρότους / μέσ' στη Σμύρνη / όλη η νύχτα ηχολογεί!»

Ασφαλώς, η Σμύρνη είχε γνωρίσει μεγάλες περιόδους ειρήνης και ακμής, αρχόντισσα αθηινή και κοσμοούπολις: η άνθηση ήταν πνευματική, οικονομική, κοινωνική, θρησκευτική, καλλιτεχνική, επιστημονική, ακόμη και αθλητική, αφού αθλητικά σωματεία όπως ο «Απόλλων» και κυρίως ο «Πανιώνιος» ιδρύθηκαν πριν καν ιδρυθούν αντίστοιχα στην Ελλάδα, ενώ ανεγέρθηκαν στάδια μεγαλοπρεπέστατα όχι μόνον, όπως εκείνο του λόφου της Σμύρνης, αλλά και στις Τράλλεις, στην Πέργαμο, στην Έφεσο, στις Σάρδεις, στη Μαγνησία, για να μη θυμίσω το στάδιο της Λαοδικείας, χωρητικότητας 100.000 θεατών! Η Σμύρνη, προς τούτοις, δοκίμασε υπέροχες επίσης στιγμές μεγαλείου, δόξας και πατριωτικής μέθης. Δύο μόνον δείγματα:

25 Ιουλίου 1833, φθάνει στη Σμύρνη επί του αγγλικού πλοίου «Μαδαγασκάρη», ο νεαρός Βασιλεύς Όθων· εκκλησιάζεται στην Αγία Φωτεινή και ύστερα επισκέπτεται την «Ευαγγελική Σχολή». Τα πλήθη παρατηρούν από ακράτητον ενθουσιασμό και συγκίνηση, ακόμη και ο φλεγματικός Άγγλος πλοίαρχος δακρύζει, οι ελπίδες του Έθνους αναπετώνονται και πυρακτώνονται...

1η Μαΐου 1919, μετά τη Συνθήκη των Σεβρών, το «Σφενδόνη» αποβιβάζει τους πρώτους πεζοναύτες. Υποστέλλουν την ημισέληνο και υψώνουν τη Γαλανόλευκο. Ο Μητροπολίτης Χρυσόστομος, κλαίων από χαράν, λέγει προς τους δημογέροντας: «Αι μεγάλοι του Γένους ελπίδες, ο ακοίμητος και σφοδρός, ο καίων και φλογίζων τα σπλάχνα μας πόθος προς ένωση μετά της μητρός Ελλάδος, γίνεται πραγματικότης και αποτελούμεν ήδη τμήμα της ηνωμένης, της ενδόξου, της αθανάτου μεγάλης Πατρίδος μας». Η Σμύρνη ελευθερώνεται ύστερα από 517 έτη δουλείας, από τον καιρό του Ταμερλάνου! Όταν την επομένη ημέρα, 2 Μαΐου 1919, τα πολεμικά μας θα αποβιβάζσουν

τους στρατιώτες και ο Δεσπότης θα γονατίσει με δάκρυα στα μάτια, για να ευλογήσει και να φιλήσει τη σημαία του Συντάγματος, ενώ τα πλήθη γονατισμένα ψάλλουν το «Τη Υπερμάχω Στρατηγώ τα νικητήρια...», οι πέτρες ραγίζουν και ο Σμυρνιός ποιητής Μιχαήλ Αργυρόπουλος αγάλλεται: «Κι ας έλθει η ομορφότερη κεράστα, / η αγνή παρθένα / που τη λένε Ελευθεριά, / να μας κεράσει το παλιό πιστό του Εικοσιένα / πούχει μπαρούτινη ευωδιά!», ενώ ο μέγας εθνικός μας ποιητής, ο Κ. Παλαμάς, ανακρούει τον δικό του παιάνα από την Αθήνα, την αιώνια πόλη της Παληάδος: «Χτυπήστε Ομήρων Ιωνικές οι ήυρες / Σμύρνη ξανά, γεννήτριες είν' οι μοίρες»!

Αλλά το όμορφο εθνικό όνειρο, από δικά μας λάθη και πάθη, θανατηφόρα σύνεργα στα χέρια στα χέρια των δήθεν συμμάχων μας, κράτησε τρία χρόνια και τρεις μήνες, όσον και η λάμπη της λόγχης του στρατού μας στα πολύνεκρα μέτωπα των μαχών. Και έπειτα; Έπειτα, τον Αύγουστο του 1922, ήρθε επάνω στα φτερά μιας μαινόμενης καταιγίδας η ολέθρια συμφορά.

Το μέτωπο έπεσε! Το φρικώδες άγγελμα διαδίδεται ως αστραπή· οι καμπάνες χτυπούν σπαραχτικά· το Γένος μας ανεβαίνει το Γολγοθά του· οι ληηλασίες και οι σφαγές αρχίζουν· ο Μητροπολίτης Χρυσόστομος, αρνούμενος να αποχωρισθεί του ποιμνίου του, κεραυνώνεται πρώτος και δεν θέλει να επιζήσει της καταστροφής: απορρίπτει την πρόταση του Γάλλου προξένου Γκραγιέ να μεταφερθεί ασφαλώς στο Γαλλικό Προξενείο. Απάγεται από Τούρκους στρατιώτες και προσάγεται προ του αιμοβόρου στρατηγού Νουρεντίν Πασά.

«Ο Δεσπότης», γράφει στο βιβλίο του «Η Μάστιγα της Ασίας» ο παρών στα γεγονότα πρόξενος των Ηνωμένων Πολιτειών Τζωρτζ Χόρτον, «ήταν κάτωχρος, η σκιά του εγγιζόντος θανάτου ηπλούτο επί του προσώπου του. Ολίγοι εξ όσων αναγνώσουν τας γραμμάς αυτάς θα εννοήσουν την σημασίαν του φαινομένου τούτου... Δεν μου ωμίλησε περί του κινδύνου, τον οποίον ο ίδιος διέτρεχεν, αλλά με παρεκάλεσε να πράξω παν το δυνατόν προς σωτηρίαν των κατοίκων της Σμύρνης».

«Ο Χρυσόστομος», γράφει ο Ρενέ Πιυά στο βιβλίο του «Ο θάνατος της Σμύρνης», «παραδόθηκε από τον Νουρεντίν στον μανιασμένο όχλο. Τότε του φόρεσαν άσπρη μπλούζα, του ξερίζωσαν τα γένια, τον μαχαίρωσαν, διαμέλισαν και έσυραν το σώμα του μέχρι την τουρκική συνοικία και τον πέταξαν στα σκυλιά». Ούτε μια στιγμή ο Δεσπότης δεν απώλησε την καρτερικότητά του, αλλά κατά τη διάρκεια των βασανιστηρίων του ψιθύριζε: «Κύριε, Κύριε ελέησόν με!». Έως ότου η κτηνώδης βαρβαρότης διεμέρισε τα μέλη του. Το Έθνος, με το στόμα του ποιητή Παλαμά, γονατίζει μπροστά στην άπιστευτη τραγωδία:



*...Και των Ελλήνων οι χοροί και των πιστών τα πλήθη
Σου προσκυνούνε, άμωμε, τη θεία δοκιμασία
και το μεταθαβαίνουνε το αίμα που εκύθη!*

Αλλά το αίμα του Εθνομάρτυρα Δεσπότη Χρυσσοστόμου Σμύρνης εισάγει στην τελευταία πράξη του Δράματος και κορυφώνει αυτήν την τραγωδία και την υψώνει σε σφαίρες βαρβαρότητας τουρκικής, από τις σπάνιες στην παγκόσμια ιστορία των θηλοφονιών, των αρπαγών, των βιασμών, των σφαγών, της φρίκης και του τρόμου, των δολοφονιών και του εμπρησμού. Στις 31 Αυγούστου (π. η.μ.) το απομεσήμερο της Τετάρτης, παραδίδεται στις φλόγες η Αρμενική συνοικία· η πυρκαγιά απλώνεται και παίρνει τεράστιες διαστάσεις. Η Σμύρνη η Μάνα καίγεται. Αλλόφρονες οι Έλληνες εγκαταλείπουν τα σπίτια τους, καθώς οι πύρινες γλώσσες γίνονται ουρανομήκεις. Κόλπασε Δαντική: «Από τη Σμύρνη έφτασε στο Κορδεβίλι η ανταύγεια της φωτιάς που αντανάκλασε στις προσόψεις των κτιρίων και κοκκίνιζαν σαν το αίμα που εκύνετο στη Σμύρνη... Ο καιρός ήταν συννεφιά... κοκκίνιζε ο ουρανός, νόμιζες ότι έφτασε η Δευτέρα Παρουσία και ότι θα πάρουν φωτιά οι ουρανοί. Το θέαμα», γράφει ο αυτόπτης Κ. Πολίτης, «ήταν τρομακτικό, ακούγαμε το μουγκρητό της φωτιάς, τις φωνές εκατοντάδων χιλιάδων γυναιοκοπαίδων που ζητούσαν βοήθεια...». «Παιδιά σκούζουν, ζητάνε τη μάνα τους. Ορμάει ο κόσμος... οι Τούρκοι πυροβολούν... οι άνθρωποι ουρλιάζουν, τραυματίζονται ή πέφτουν νεκροί...», σημειώνει στα «Τετράδιά» της η Αντζέλ Κουρτιάν, που επέζησε του χαλασμού.

Ακούστε, τώρα, τι λένε οι ίδιοι οι σφαγείς: Διαταγή του Αρχηγού Χωροφυλακής του Αϊδινίου Μεχμέρ Χρηφ: «...η πατρίς επιβάλλει την υποχρέωσιν όπως... έκαστος οηλίτης εκπληρώσει αμέσως το καθήκον του της γενικής σφαγής,

όπερ του έχει ανατεθεί. Έκαστος υποχρεούται να φονεύσει τέσσαρις-πέντε Έλληνες... Έκαστος οηλίτης υποχρεούται να εκτελέσει τούτο. Ο Κεντρικός Σταθμάρχης Χωροφυλακής (υπογραφή-σφραγίδα)».

Ακούστε, τώρα, και τη φωνή ενός από τα σφάγια: «Ονομάζομαι Σοφία Νικολάου. Είμαι από το Ιβρινδί της Μικράς Ασίας... Είχαμε καταφύγει με τον άνδρα μου και το γυιο μας Μανωλάκη στο μύλο του Γκιουν Γκιορκές... Οι Τούρκοι... όρμησαν επάνω μας... Μηροστά στα μάτια του άνδρα μου και του παιδιού μου με ατίμασαν πολλές φορές. Ύστερα έσφαξαν το παιδί μου και κομμάρτιασαν με τα μαχαίρια τους τον άνδρα μου. Του έβγαλαν τα εντόσθια και μου έδιναν να φάω το κρέας του... Αν όχι, θα έσφαζαν κι εμένα. Εκείνη την ώρα ακούστηκαν πυροβολισμοί... Ήταν ο ελληνικός στρατός. Έτσι σώθηκα...».

Εγκληματική θλαγγεία, αιμοσταγής βαρβαρότης, θηριωδία κτηνώδης ανάγκασαν κοπάδια ανθρώπων να πορεύονται γυμνοί και να φονεύονται με τον υποκόπανο ή την ξιφοβόλχη στη μέση του δρόμου, παιδιά να κλαίνε και να σφάζονται ως ερίφια και γυναίκες να ατιμάζονται. Η παραλία της Σμύρνης, η θάλασσά της, η γεμάτη ανθρώπους που ζητούσαν να φτάσουν στα πλοία για να σωθούν, τα πλοία των Ευρωπαίων που αμέριμνα παρακολουθούσαν τη σφαγή, εμποδίζοντα την επιβίβαση, αποτελούν το πιο μαύρο σκηνικό στην ιστορία του Ανθρωπισμού και της Ευρώπης, της ανάλητης, της αδιάφορης και αδάκρυτης, μηροστά σε εκείνο το χαλασμό, τη γενοκτονία του Ελληνισμού.

Σε μία σύσκεψη του Reichstag, ο Hitler ανακοίνωσε την «Endelösung», την «τελική λύση», το ολοκαύτωμα 6.000.000 Εβραίων. Τη μόνη φωνή αντιρρήσεως του Goebels: «Και τι θα πει η παγκόσμια κοινή γνώμη;», ο Hitler τη διέκοψε με σαρκαστικό κυνισμό: «Ποιος θυμάται σήμερα



τη γενοκτονία των Αρμενίων και των Χριστιανών της Μικράς Ασίας;». Αηλιά επί τέλους, στη Νυρεμβέργη οι ηθικοί αυτουργοί του ολοκαυτώματος κάθισαν στα εδώλια και ύστερα στη φυλακή ή ο Βίλχελμ Μπραντ γονάτισε ευλαβικά στους τάφους των Εβραίων σε μια τραγικά μεγαλειώδη σκηνή, για λογαριασμό των Γερμανών, για να απαηλιάξει από τη βαριά ηθική ευθύνη το γερμανικό έθνος. Εδώ, όμως, οι θύτες προσποιούνται τα θύματα και των Γερμανών, για να απαηλιάξει από τη βαριά ηθική ευθύνη το γερμανικό έθνος. Εδώ, όμως, οι θύτες προσποιούνται τα θύματα και οι ηθικοί αυτουργοί μεταβάλλονται σε κατηγορούς. Και η Ευρώπη; Τότε ενίσχυε τον Κεμάλ πίσω από την πλάτη μας! Σήμερα ποιος ενισχύει στη γειτονιά μας; Τι σκληρή που είναι η κραυγή της Σμύρνης! Είναι τουλάχιστον και αφυπνιστική; Αμφιβάλλω!

Απροσμέτρητη η συμφορά και ανυπολόγιστη! Ένα μικρό δείγμα σε επίπεδο λειτουργιών του Υψίστου: Από τους 450 ιερείς της επαρχίας Σμύρνης, οι 347 βρήκαν το θάνατο. Από τους ιεράρχες, εκτός από τον Χρυσόστομο, εμαρτύρησαν ο Μοσχονησίω Αμβρόσιος, που τον έθαψαν ζωντανό, ο Γρηγόριος Κυδωνιών που τον επετάλλωσαν, ο Ικονίου που τον έσφαξαν, ο αρχιερατικός επίτροπος Αρχατζικάκης που τον σουβλίσαν, ο διάκονος Γρηγόριος της Αγίας Άννης στο Κορδελιό που τον έκαψαν ζωντανό, ο ιερέας Μελέτιος του ναού της Ευαγγελιστρίας που τον κάρφωσαν σε πεύκο: «Ω της ζημίας», θρηνεί ο αυτόπτης της Αλώσεως της Πόλης Δούκας, ο ιστορικός, το 1453! «Έθεντο, Κύριε, τα θνησιμαία των δούλων Σου βρώμα-τας, τας σάρκας των οσίων Σου τοις θηρίοις της γης!»! Ο ιερός κλήρος, ένθεος μυσταγωγός της εθνικής ψυχής και ζωής και ακούραστος διάκονος των μεγάλων ιδεών και παραδόσεων της φυλής μας, επί του θυσιαστηρίου!

«Ω! ψες των κρίνων εθνικών ολόανθα στεφάνια ξερά σκορπούνε στο σταυρό μπροστά του μαρτυρίου...», κηλαίει

ο Παλαμάς! Ο ελληνισμός όλος επί του θυσιαστηρίου! Η όμορφη νύμφη της Σμύρνης που, μητέρα του ανθρωπισμού, είχε «λόγο γλυκό στον άρρωστο, στο δύστυχο συμπόνια», καταστράφηκε, όπως π.Χ. η Καρχηδόνα. Μόνο που τότε δεν υπήρχαν τα αγκυροβολημένα χριστιανικά καράβια για να θεώνται αδιάφορα, ως άηθοι Νέρωνες, το πυρ και τη γενοκτονία!

Η ιστορική μοίρα, πιο ισχυρή από την ανθρώπινη βούληση και την οργανωμένη συνωμοσία, ουδέποτε αδρανεύει. Κάπου αηλιού κλώθει τα πεπρωμένα. Το απροσδόκητο μέσα στην πορεία της Ιστορίας πολλές φορές ανέκοψε τη βαρβαρική ληϊθάπα, έσωσε τον πολιτισμό και πυράκτωσε την ελπίδα του γυρισμού. Ο λαϊκός τραγουδιστής το γνωρίζει: «Ποιος ξέρει τι καιροί θα 'ρθούν, τι χρόνια θα γυρίσουν, να πάμε να τα πάρουμε για να πολυχαρούμε!»! Αηλιώστε, το «καράβι της ελπίδας» του Γεωργίου Αθάνα, που αρμενίζει στα πέλαγα του μέλλοντος, δεν καταποντίστηκε, καθώς είναι φορτωμένο με την πολύτιμη ελπίδα του ξαναγυρισμού, μόλις το Έθνος το καλέσει:

Έλα χρυσό καράβι, έλα ξεφόρτωσε!

*Δος μας το θησαυρό σου κι άνοιξε τα πανιά
ολόϊσα για τη Σμύρνη και για τα Μουντανιά!*

Στην ελπίδα η τέφρα, στην τέφρα το πυρ που καταλάμπει την εθνική μνήμη και διατηρεί χλωρή τη ρίζα της Φυλής. Όπου υπάρχουν σταυροί και τάφοι, εκεί και Ανάσταση. «Ουκ εάλω η ρίζα. Ουκ εάλω το Φως! Ουκ εάλω η βασίλειούσα ψυχή των Ελλήνων!»! **ΝΑΙ**

[Επίσημος Πανηγυρικός στη Λ.Α. Θεσσαλονίκης]

Οι φωτογραφίες είναι από το αρχείο του Ν. Χαϊδεμένου.

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ



Ο κ. Γρηγόρης Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε, ως όγδοο από τα εννέα παιδιά του ιερέα Φιλίππου Γρηγ. Κωσταρά και της πρεσβυτέρας Σπυριδούδας, στο χωριό Πυργί του Δήμου Αγρινίου, όπου διδάχθηκε τα εγκύκλια μαθήματα. Έδωσε επιτυχείς εξετάσεις στις Σχολές Φιλοσοφική και Νομική του Πανεπιστημίου Αθηνών και επειδή άριστευσε και πέρασε μεταξύ των 5 πρώτων έλαβε κρατική υποτροφία 4ετή. Αποφοίτησε από τη Φιλοσοφική το 1960. Υπηρέτησε τη στρατιωτική του θητεία ως έφεδρος αξιωματικός-ανθυπίαρχος (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 Οϊσκίρκεν. 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.



**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 

underwriting

ΜΙΑ ΣΤΗΛΗ ΑΠΟ ΤΟ 1990 | Επιμέλεια: **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ**

«ΤΑ ΠΟΥΛΙΑ ΔΩΚΑΝΕ ΣΤΗΝ ΨΥΧΗ ΜΟΥ ΜΟΥΣΙΚΗ. ΚΙ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΙ ΒΑΣΑΝΑ»!

Συμπληρώθηκαν 50 χρόνια από το θάνατο του Μάρκου Βαμβακάρη, στις 9 Φεβρουαρίου 1972. Πολλές πόλεις της Ελλάδος έδωσαν σε οδούς το όνομα του μεγάλου Συριανού ρεμπέτη, δημιουργού, συνθέτη, τραγουδιστή, στιχουργού, παγκόσμια αναγνωρισμένου δασκάλου ρεμπέτικης και λαϊκής μουσικής...

Σε αυτή τη μικρή απόδοση τιμής από το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» βρήκα κάτι που μου έκανε μεγάλη εντύπωση στο βιβλίο του Δημήτρη Β. Βαρθαλίτη «ΜΑΡΚΟΣ ΒΑΜΒΑΚΑΡΗΣ, από τον μύθο στην ιστορία». Ήταν μια αναφορά για το πάθος του Μάρκου με τα πουλιά και η συχνή αναφορά του στο ότι «τα πουλιά του μάθανε μουσική». Το κείμενο υπέγραφε η Αναστασία Γεωργάκη: «Είχε ογδόντα πουλάκια σε κλουβιά. Μόλις εκαθότανε κι έστριβε τσιγάρο, στη φούμα πάνω έλεγε: "Άκου τα..." Και ξεκίναγαν και τα ογδόντα. Έστηνε αυτί ο μέγιστος κι αναγάλλιαζε η ψυχή του. "Ε, τώρα, μετά από αυτά, τι να παίξω εγώ;..." Και σαν τ' άκουγε ώρα πολλή, νταλκάδιαζε κι έπιανε το μπουζούκι. Με το πρώτο πάτημα και το σκάσιμο του ήχου απ' το καύκαλο του οργάνου, σώπαιναν όλα. Να τον ακούσουν...» [Διήγηση Μάρκου σε Λεύκωμα Γιώργη Χριστοφιλάκη, 1997].

Ο Μάρκος, γράφει η Α. Γεωργάκη, γνώστης των πουλιών, δόκιμος ορνιθολόγος, εκφράζει τη λαϊκή του σοφία, συνεχίζοντας την παράδοση των μεγάλων συνθετών της κλασικής μουσικής. Εμπνέεται από τις μελωδικές γραμμές της καρδερίνας και των καναρινιών του, χωρίς να γνωρίζει ότι αριστουργήματα γράφτηκαν πάνω σε μελωδικά μοτίβα πουλιών. Ο Μπετόβεν έγραψε το θέμα της 5ης Συμφωνίας εμπνευσμένος από το τσιχλόκι και ο Βιβάλντι συνέθεσε το «El Cardnelis» για την καρδερίνα. Το βασικό μοτίβο του

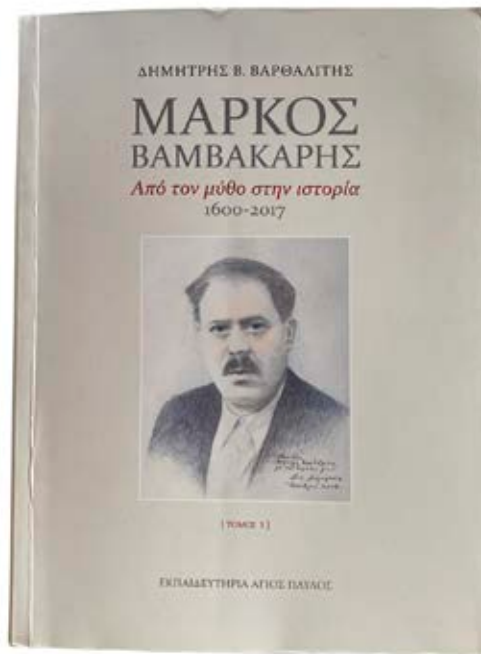
«Μαγεμένου Αυλού» του Μότσαρτ είναι μίμηση κεληπαδίσματος αηδονιού, από φλάουτα, όμποε και αυλούς. Την ίδια εποχή με τον Μάρκο, ο Γάλλος συνθέτης Olivier Messiaen καταγράφει φωνές πουλιών και τα περνά αυτούσια σε έργα.

Και ο Μάρκος μιλά συχνά και αναπολεί την παιδική ηλικία στη Σύρο, όπου ακούει και μελετάει τη συμπεριφορά των πουλιών: «Σαν 'ρχότανε το φθινόπωρο, τότε που ήμουν παιδαρέλος, με ξύπναγε με το χάραμα ένα πουλάκι, μικρό, κόκκινο από κάτω στο λαιμό. Αυτό λάλαιγε πρώτο' όχι λαλιά, έτριζε... Και μετά ξύπναγαν τα άλλα. Εξέβγαιναν καταχεί-

μωνο μετά τα πρωτοβρόχια. Τα κοτσύφια, τσίχλες, μπεκατσόνια και κάτι πουλιά μεγάλα, καλημάνες τα λέγανε. Κάθε εποχή είχε τα δικά της και δεν τα χόρταινα. Πετροκοτσύφια - οι τσαλαπετεινοί. Με τα λοφία, τα τουρνιά, που φκιάνανε φωλιά καταγής, μέσα στα ασιτάρια. Οι τσιουπίτσες - από κει βγήκε και η τσιουπά, η κοπελιά που είχε τη χάρη αυτού του πουλιού. Ο ασπροκωλιάς, με μια άσηρη τούφα στον κώλο. Η λιαρίτζα κι ο αποτόμαχος λιαριτζής. Ο συκολόγος, ο συκοφαγός που είχε απάνω του όλα τα χρώματα τ' ουράνιου τόξου. Τετετζιές, κάτι μικρούλια, που τρύπωναν τ' αυγά τους σε τρύπες δένδρων. Ο Γκιώνης, κομμάτι μεγαλύτερος από τον

σπούργιτα. Τα τρυγόνια κι οι πέρδικες. Ο τρυποφράχτης, μια σταλίτσα πράμα... Κι οι καρδερίνες... Σαν λάλαιγε ο Γκιώνης ή χτυπούσε καμπάνα, μου 'ρχόταν μελαχολιά. Στενοχωριόμουν για τον πατέρα μου... Τα πουλιά έγιναν ο δάσκαλός μου στη μουσική και με συντρόφευαν στο ταξίμι... που τα ταξίμια είναι σαν να μιλάμε και ο ένας απαντάει στον άλλον και λείει το παράπονό του, την ιστορία του και ο άλλος ξαναλέει: Τι λες ρε παιδί μου, αυτά έπαθες;».

Ο γιος του Δομένικος αναφέρει ότι ο Μάρκος άκουγε τα πουλιά από τα ογδόντα κλουβιά και από τα κεληπαδίσματα



έγραφε νότες, που βρίσκουμε στα δημοτικά μας τραγούδια, με έντονη συμβολική διάθεση... Ο ίδιος ο Μάρκος ρέει: «Εμπήκα από μικρός στα βάσανα της ζωής. Σαν παιδάκι δεν χόρτασα παιγνίδια... Έτρεχα εδώ κι εκεί για κάνα πιάτο φαγάκι... Τα πουλιά με δίδαξαν μουσική. Όταν πιάνω το όργανο και παίζω ταξίμι, έρχονται τα πουλιά και κάθονται στο τάστο. Στο μάνικο. Και τα δάκτυλα γίνονται πουλιά. Από μέσα τα δάκτυλα γίνονται όπως οι μπακούρες τους. Και πατώ τα τάστα, όπως εκείνα που κάθονται στις κορδές...».

Κλείνοντας την αναφορά στον Μάρκο Βαμβακάρη και τις σχέσεις του με τα πουλιά, θα ήθελα να ευχηθώ τα νέα παιδιά να ξαναγυρίσουν στην σχέση τους με τη φύση. Είναι μια ελπίδα να ζήσουν και να δημιουργήσουν μια καλή ζωή...

Τέλος, να θυμίσω ότι από το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείναμε να τιμηθεί η Σύρος από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και για την ασφαλιστική πρωτοπορία της, αφού έχουν ιδρυθεί εκεί 33 ασφαλιστικές εταιρείες!

Ε.Σ.



ΠΟΛΛΕΣ ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ γύρω από την ALLIANZ στην Ελλάδα και θυμήθηκα αυτήν τη φωτογραφία του 1997, που είχε επισκεφθεί την Ελλάδα ο ΠΡΩΤΟΣ τη τάξει παγκοσμίως επικεφαλής της. Θυμάμαι και τη συζήτησή μας γύρω από τις ιντερνετικές πωλήσεις και τι προέβλεπε. «Θα πάρουν ένα μικρό ποσοστό τα αμέσως επόμενα χρόνια, γύρω στο 10%-15%, κι εκεί θα μείνουν για καιρό, επειδή οι καταναλωτές αγοράζουν ασφάλειες με και για διαφορετικούς λόγους».

Οι απευθείας πωλήσεις είναι για άλλα είδη ασφαλειών, οι πωλήσεις με διαμεσολαβητές έχουν άλλο κοινό και είδη, οι πωλήσεις αυτοκινήτων διαφορετικές προσεγγίσεις...

Δέκα χρόνια μετά, το 2007, ξεκίνησα το www.Nextdeal.gr, πρώτος στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, όπως δείχνουν τα φορολογικά στοιχεία και η κατάθεση σήματος στο υπουργείο Εμπορίου. Τα ιντερνετικά ΜΜΕ του κλάδου ξεκίνησαν (όχι όλα) μετά το 2010 και πολλοί απλώς ανα-

φέρουν, χωρίς αποδείξεις, χρονολογίες, χωρίς να έγινε και στην πράξη. Σήμερα, το www.Nextdeal.gr έχει την ΠΡΩΤΗ ΕΠΙΣΚΕΨΙΜΟΤΗΤΑ και μοναδικούς χρήστες πάνω από 3.000.000, που διαβάζουν πάνω από 15.000.000 σελίδες...

Ο Κωστής Σπύρου είχε προβλέψει από το 2000 τη δύναμη της ιντερνετικής δημοσιογραφίας και με πίεζε συνεχώς να το ξεκινήσω νωρίτερα. Τελικά είχε δίκιο!

Στη φωτογραφία, όπως δημοσιεύθηκε στο τεύχος 48/ Ιούλιος 1997, είμαι δίπλα στον πρόεδρο του Συμβουλίου Διοικήσεως της ALLIANZ Dr. Schulte-Noelle, ακούγοντας τον Γαβριήλ Αντωνιάδη. Ο Dr. Schulte-Noelle είχε κάνει μια ομιλία προς τα μέλη του Ελληνο-γερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου, με θέμα «Το Μέλλον ανήκει στις Ασφαλίσεις Ζωής». Τότε, όπως και σήμερα, το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» ήταν και είναι παρόν στις εξελίξεις!

Ε.Σ.

Ὁ ἥρωας του εθνικοαπελευθερωτικοῦ αγώνα μας του 1955-59 υπαρχηγός της ΕΟΚΑ Γρηγόρης Αυξεντίου ἐξῆσε με την ομάδα του και άλλους τα Χριστούγεννα του 1956, τα τελευταία της ζωής του, στον Αγρό, στο σπίτι του μακαριστοῦ Παπαχριστοδούλου Αυγουστή και της μακαριστής πρεσβυτέρας Κυριακῆς. Εκεί φιλοξενήθηκαν και ο Κυριάκος Μάτσης, ο Στυλιανός Λένας, ο Μάκης Γιωργάλλας και άλλοι πολλοί επιζήσαντες του αγώνα.

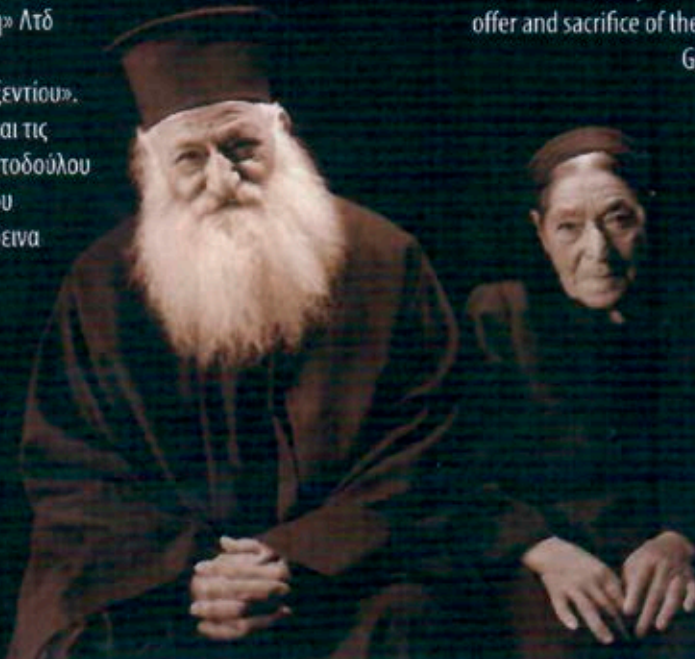
Η ζωή, η δράση, οι ιδέες και ο ηρωικός θάνατος του Γρηγόρη Αυξεντίου και των άλλων ηρώων αποτελούν για τον ελληνικό κυπριακό λαό το ὕψιστο φωτεινό σημεῖο της νεότερης Ιστορίας μας, ενώ η συνειδητή συνεργασία του απλού λαού της υπαίθρου με την ΕΟΚΑ αποτελούν φανέρωση του ἠθους των ανθρώπων της εποχής.

Η Ασφαλιστική Εταιρεία Η «Κεντρική» Λτδ εκδίδει φέτος το Λεύκωμα «Τα Τελευταία Χριστούγεννα του Αυξεντίου». Ἐτσι τιμᾶ μέσα από την προσφορά και τις στερήσεις της οικογένειας Παπαχριστοδούλου και τον κάθε Έλληνα της Κύπρου, που προσέφερε αλλά και υπέστη τα πάνδεινα για την ελευθερία του τόπου και την ἔνωση με την Ελλάδα, που ἦταν ο σκοπός του αγώνα της ΕΟΚΑ.

The hero of our 1955-59 liberation struggle EOKA deputy chief, Gregoris Afxentiou, lived the last Christmas of his life in Agros, at the house of the late Father Christodoulos Avgousti and his wife Presbyteria Kyriaki, along with his team. Heroes Kyriacos Matsis, Stylianos Lenas, Makis Giorgallas and many other fighters who survived the struggle were also hosted there.

The life, action, ideas, and the heroic death of Gregoris Afxentiou are the highest shining point of Modern History for the Greek Cypriot people, while the conscious collaboration of the simple country people with EOKA is a revelation of the ethos of the people of that period.

The album "The Last Christmas of Afxentiou" is published by "Kentriki" Insurance Ltd this year. It is a way to honour, through the offer and sacrifice of the family of Father Christodoulos, every Greek Cypriot who offered and suffered for freedom and unification with Greece, which was the purpose of the EOKA struggle.



Η «ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ» Κύπρου (www.kentriki.cy) αφιέρωσε το Ημερολόγιο 2022-Λεύκωμα στον ἥρωα του Κυπριακοῦ Αγώνα Γρηγόρη Αυξεντίου, με τίτλο: «Τα Τελευταία Χριστούγεννα του Αυξεντίου» (1956). Ενδιαφέρουσες φωτογραφίες κάθε μήνα και στοιχεία εκείνης της εποχής, της αγγλικῆς βαρβαρότητας.



Πολλοὶ βάρβαροι μάτωσαν σώμα και ψυχὴ των Κυπρίων Ελλήνων ἀδελφών μας: Τούρκοι, Ἄγγλοι, Γερμανοί, Ἀμερικανοί, Ἀραβες, Φράγκοι, Γάλλοι, Λατίνοι, Βενετοὶ πέρασαν από το νησί ως κατακτητές, γεμάτοι βαρβαρότητες. Τα πολλὰ ελληνικά και χριστιανικά μνημεῖα αποδεικνύουν τον τεράστιο πολιτισμό και την ελληνικότητα της Κύπρου, τα οποία αξίζει να προβάλλουν οι ασφαλιστικῆς εταιρεῖες και οι τράπεζες της Κύπρου.

Συγχαρητήρια στην «ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ», που ΥΠΕΝΘΥΜΙΖΕΙ τον ἥρωα, Έλληνα, χριστιανό Γρηγόρη Αυξεντίου, που ἔπεσε μαχόμενος για τη λευτεριά, στις 2 μ.μ., ἡμέρα Κυριακή, 3 Μαρτίου 1957, όταν του τελείωσε και η τελευταία σφαῖρα, βγαίνοντας από το κρησφύγετό του, κρατώντας μια βόμβα, σέρνοντας το κομματιασμένο κορμί του, χωρίς σπλάχνα και καρδιά, χωρίς πόδια και χέρια, από ἔκρηξη και νάρκες των Ἀγγλων, ἴλεγοντας λίγο πριν: «Αξίζει να πεθάνεις για τη Λευτεριά!».

Ε.Σ.



Γ. Καπουράνης – Ευάγγελος Σπύρου

ΜΕΓΑΛΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΚΑΙ ΚΥΡΟΣ ήταν τα δύο στοιχεία που πρότεινε στη στρατολόγηση νέων συνεργατών η INTERAMERICAN, στις αρχές του 1983. Δύο στοιχεία που παραμένουν ΣΤΟΧΟΙ πολλών και σήμερα, για να βρουν μια δουλειά. Οι ενδιαφερόμενοι θα τηλεφωνούσαν στον διευθυντή Marketing τότε κ. Βασίλη Καϊτσά, ο οποίος δύο χρόνια πριν, στις 3 Σεπτεμβρίου 1981, με την Εγκύκλιο 142/81 της INTERAMERICAN, υπέγραφε την προαγωγή μου από διευθυντή Υποκαταστήματος σε επιθεωρητή. Προς όλους τους συνεργάτες της εταιρείας ήταν η Εγκύκλιος, που, εκτός των άλλων, έγραφε:

«Ο διευθυντής Υποκαταστήματος κ. Ευάγγελος Σπύρου, αν και δεν είναι από τους πολύ παλαιούς διευθυντές, εν τούτοις, κατόρθωσε με την προσωπική του συμπαράσταση να βοηθήσει την ανάπτυξη ενός Unit, ώστε να συγκεντρώσει τις προϋποθέσεις παραγωγής του σε Υποκατάστημα...».

Πάλι δύο χρόνια πριν, με την Εγκύκλιο INTERAMERICAN 57/79, στις 8 Ιουνίου 1979 και υπογραφή του διευθυντού Πωλήσεων και Marketing Γ. Καπουράνη, προς τους κ.κ. διευθυντές Υποκαταστημάτων, Unit Managers και συνεργάτες και θέμα «Προαγωγή Διευθυντού Υποκαταστήματος», εγνωστοποιείτο ότι «από 1ης Ιουλίου 1979 ο κ. Ευάγγελος Σπύρου προήχθη σε διευθυντή Υποκαταστήματος, αφού συμπλήρωσε όλες τις προϋποθέσεις του Κανονισμού της Εταιρείας. Τα εν ισχύ ασφαλιστήρια της ομάδας του την 31.5.1979 ήταν 2.940.651 δρχ. ΧΩΡΙΣ να υπολογίζουμε το προσωπικό του χαρτοφυλάκιο. Ο κ. Σπύρου συνδέθηκε με την INTERAMERICAN το 1973 ως ασφαλιστής. Τον Απρίλιο του 1978 ακολούθησε σταδιοδρομία διευθυντού επικεφαλής ομάδας ασφαλιστών και με τη σκληρή και μεθοδική εργασία του κατόρθωσε σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα να προαχθεί σε διευθυντή Υποκαταστήματος...».

Αυτά τα γράφω έτσι για την ιστορία, αλλιώς και σαν απάντηση ότι ΕΠΙΑΣΑ ΤΣΑΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ στο πεζοδρόμιο, που είναι Ανωτάτη Σχολή Επιτυχίας. Επίσης, για να λάβετε με περισσότερη προσοχή υπόψη τα παρακάτω, που αφορούν στρατολογήσεις ασφαλιστών.

Πρώτον, λίγες διαφημιστικές καταχωρίσεις των εταιρειών υπάρχουν σε κυκλοφορία σήμερα, για κάτι τόσο σπ-

μαντικό, όπως είναι η ΑΝΑΝΕΩΣΗ και ΠΡΟΣΘΕΣΗ ανθρώπινου δυναμικού. Τεράστια σημασίας θέμα, για το οποίο ελάχιστος χρόνος και χρήμα διατίθενται, αντίθετα με πολλή άλλα κόστη που πετιούνται σε «βαρέλια δίχως πάτο».

Δεύτερον, η INTERAMERICAN ήταν μια μεγάλη των Ασφαλιστών ΣΧΟΛΗ για τα πάντα και για το πώς γίνεται η επικοινωνιακή πολιτική, που απαιτεί ποιότητα, χρήμα, εξειδίκευση κ.λπ.

Τρίτον, ήρθαν πολλοί στην INTERAMERICAN και από αυτή τη διαφήμιση απέκτησαν καριέρα με εισόδημα και κύρος, ευγνωμονούσαν αυτούς που τους στρατολόγησαν, ΑΛΛΑ εγκατέλειψαν την εταιρεία όταν έγιναν αλληγές φιλοσοφίας, μετόχων, διευθυντών Πωλήσεων και Marketing κ.ά. Το πότε έφυγαν και γιατί είναι πανεύκολο να βρεθεί και τυχεροί κάποιοι που... δεν θα τους αναφέρω! Κάποιοι

Ελάτε στην INTERAMERICAN Σας προσφέρει μιά καριέρα με μεγάλο εισόδημα και κύρος

Είναι δύσκολο στην εποχή μας να συνδυάσετε ομοσπό εισόδημα και κύρος. Η INTERAMERICAN σας τα προσφέρει και τα δύο.

Τό κύρος της σας δίνει τη δυνατότητα να εργαστείτε άνετα. Μι αξιοπρέπεια. Ο κόσμος την ζητιοποιείται. Είναι γνωστό ότι πληρώνει άμεσα. Και οι ασφαλιστές της εξασφαλίζουν: καλύτερους όρους δουλειάς και μεγάλα χρηματικά κέρδη.

Τό 1982 η INTERAMERICAN και η INTERTRUST κατέβαλαν στους ασφαλιστές τους πάνω από μισό δισεκατομμύριο σε προμήθειες.

Τό ποσό αυτό αύξηθηκε κατά 39% μέσα στον τελευταίο χρόνο.

Νομίζετε πώς σας ενδιαφέρει; Τηλεφωνήστε σε ένα από τα υποκαταστήματα της INTERAMERICAN ή στά κεντρικά μας γραφεία. (Τηλ. 9422550 - 9422447 - Βασιλίας Κωνσταντίνου, Διευθυντής Marketing).

INTERAMERICAN
σας προσέχει

έφυγαν και από το επάγγελμα.

Τέταρτον, αρκετοί και αυτής της εποχής και διαφήμισης προσέφυγαν στον ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ και διαπρέπουν, με εισόδημα και κύρος, κάνοντας τη ζωή δύσκολη στις μετέπειτα ηγεσίες της INTERAMERICAN, που ξανάρχισαν από την αρχή... στρατολογήσεις! Κάποιες φορές για δεύτερη φορά ξαναστρατολόγησαν αυτούς που είχαν και έφυγαν!

Τό 2022, ίσως, όλες οι εταιρείες συμφωνήσουν να δουν τη στρατολόγηση με «νέο μάτι» και πιο έξυπνα!

Ε.Σ.



Ο Θ. ΚΟΚΚΑΛΙΑΣ, επικεφαλής της Παγκόσμιας ERGO, με την επιστολή που μου έστειλε πριν από 18 χρόνια, δείχνει το πώς γίνονται καλές οι ανθρώπινες σχέσεις, με ανθρώπους που μας ενδιαφέρουν. Ενημερώνει, ευχαριστεί εταιρικά και προσωπικά, ελπίζει στην «καλή συνέχεια» και κρατά ΑΝΟΙΧΤΗ ΓΡΑΜΜΗ, με τα στοιχεία επικοινωνίας του και όλα... με υπογραφή του!

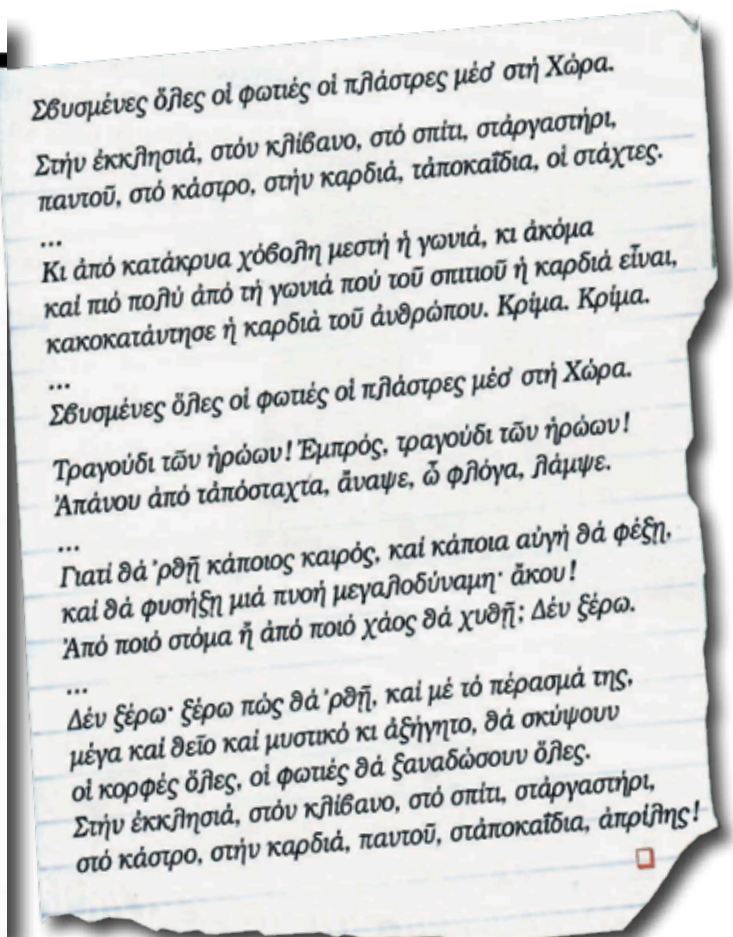
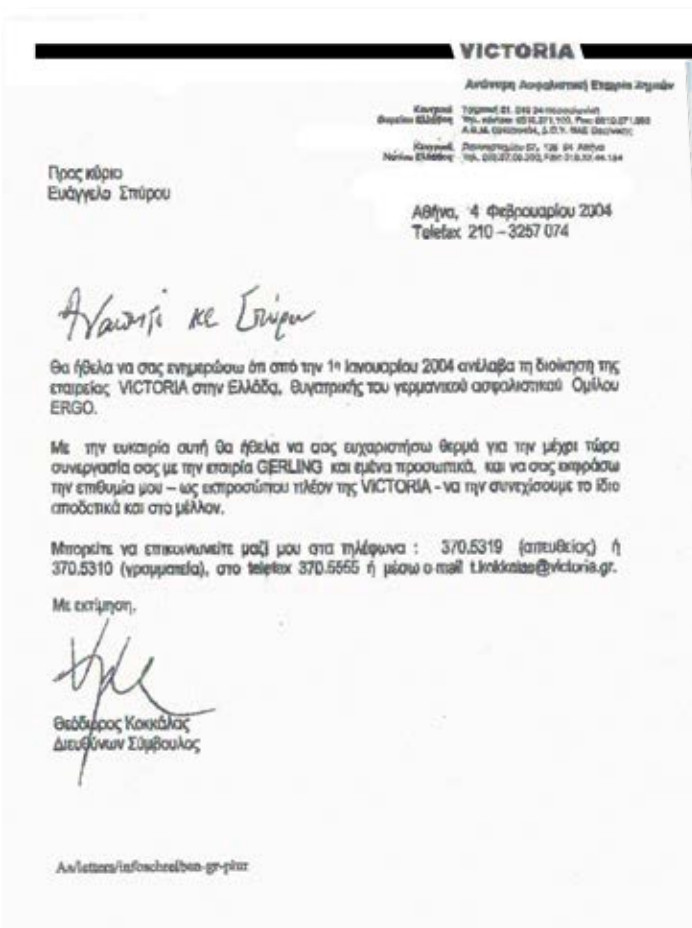
Δεν είναι τυχαίο που έφθασε στην πιο υψηλή κορυφή επαγγελματικά και είναι μια άνοιξη σε παγωμένους και-

ρούς και ένας πολλή υποσχόμενος Απρίλης στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά.

Ο ποιητής μας Κωστής Παλαμάς έγραψε κάτι που του το αφιερώνω για να παίρνει δύναμη, εκεί που φαίνεται πως όλα σβήνουν, να νιώθει ότι νέες φωτιές ανάβουν και πως πάντα θα φυσά μια πνοή μεγαλοδύναμη για τις δουλειές, τις εταιρείες, τις οικογένειες, τα παιδιά μας, τη ζωή μας!

Σ' ευχαριστώ για όλα, Θεοδωρή!

Ε.Σ.



Ο ΚΑΣΚΑΡΕΛΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ του Νικολάου, πρόεδρος Δ.Σ. στην «ΥΔΡΟΓΕΙΟ», που γεννήθηκε στο Κιάτο το 1941, είναι ένα καλό παράδειγμα του πώς πρέπει να «μιλάνε» στα ασφαλιστικά δίκτυα πωλήσεων τα διάφορα στελέχη, από κλητήρες μέχρι διευθύνοντες σύμβουλοι. Ο τρόπος του έχει κάτι από το κλίμα μιας «πώλησης» ασφαλιστικού συμβολαίου σε πελάτη, ανεξαρτήτως του τι θέμα συζητεί. Έχει το «πάθος» τού να προσφέρει με την ψυχή σου κάτι σε έναν άλλον. Μια αλληλεγγύη στον συνάνθρωπο. Μια «πειθώ», ότι αυτό που σου πουλάω είναι καλό και για τους δύο που διαπραγματεύονται κάτι. Η ασφάλιση συμφέρει και πωλητή και αγοραστή. Ο ένας χαίρεται που θα πάρει αμοιβή για τον κόπο του, βοηθώντας τον συνάνθρωπο σε δύσκολη ώρα. Ο άλλος «αγοράζει» την καλύτερη λύση για να αντιμετωπίσει μια ζημιά σε κακή ώρα!

Όσες φορές μίλησα με τον Τάσο Κασκαρέλη ή τον άκουσα σε ομιλίες και συνέδρια, είχα μια «γεύση» αυτής της χαράς που δίνει ο καρπός της ασφάλισης, η αποζημίωση, η προστασία, η σιγουριά ότι όλα θα «ξαναρχίσουν» όπως πριν, ότι ο αδύναμος θα βρει στήριξη... Αυτό το «χάρισμα» να ζεις τώρα τα μεηλιούμενα και να παίρνεις μέτρα σήμερα, για όσα θα συμβούν αύριο, το περιέγραψαν οι αρχαίοι Έλληνες με σοφία στον μύθο του Προμηθέα και Επιμηθέα και με τις λέξεις ΠΡΟΝΟΙΑ, ΠΛΟΥΣΙΟΙ, ΠΤΩΧΟΙ, ΠΑΜΠΤΩΧΟΙ, ΑΠΟΡΟΙ, ΑΣΤΗΝΟΙ (δεν έχουν πού να σταθούν) και με μία φράση του Ευριπίδη: «Όνειδος εστί πτωχούς αιάσθαι» (Ντροπή να περιφέρονται κάποιιοι πτωχοί) και ότι «οφειλή ένδεια σημαίνει» (οφειλή = οφειλέτης - υπό είληον).

Οι ασφαλιστές δεν αφήνουν συνανθρώπους στη φτώχεια, στις οφειλές, στην έλλειψη αξιοπρέπειας, στο χρέος (χρέια = ανάγκη), στα δάνεια... Αυτό υπηρετούν οι ασφαλιστές. Και ο Τάσος Κασκαρέλης αυτό υπηρέτησε ως ασφαλιστής από το 1968-1970, ως Unit Manager

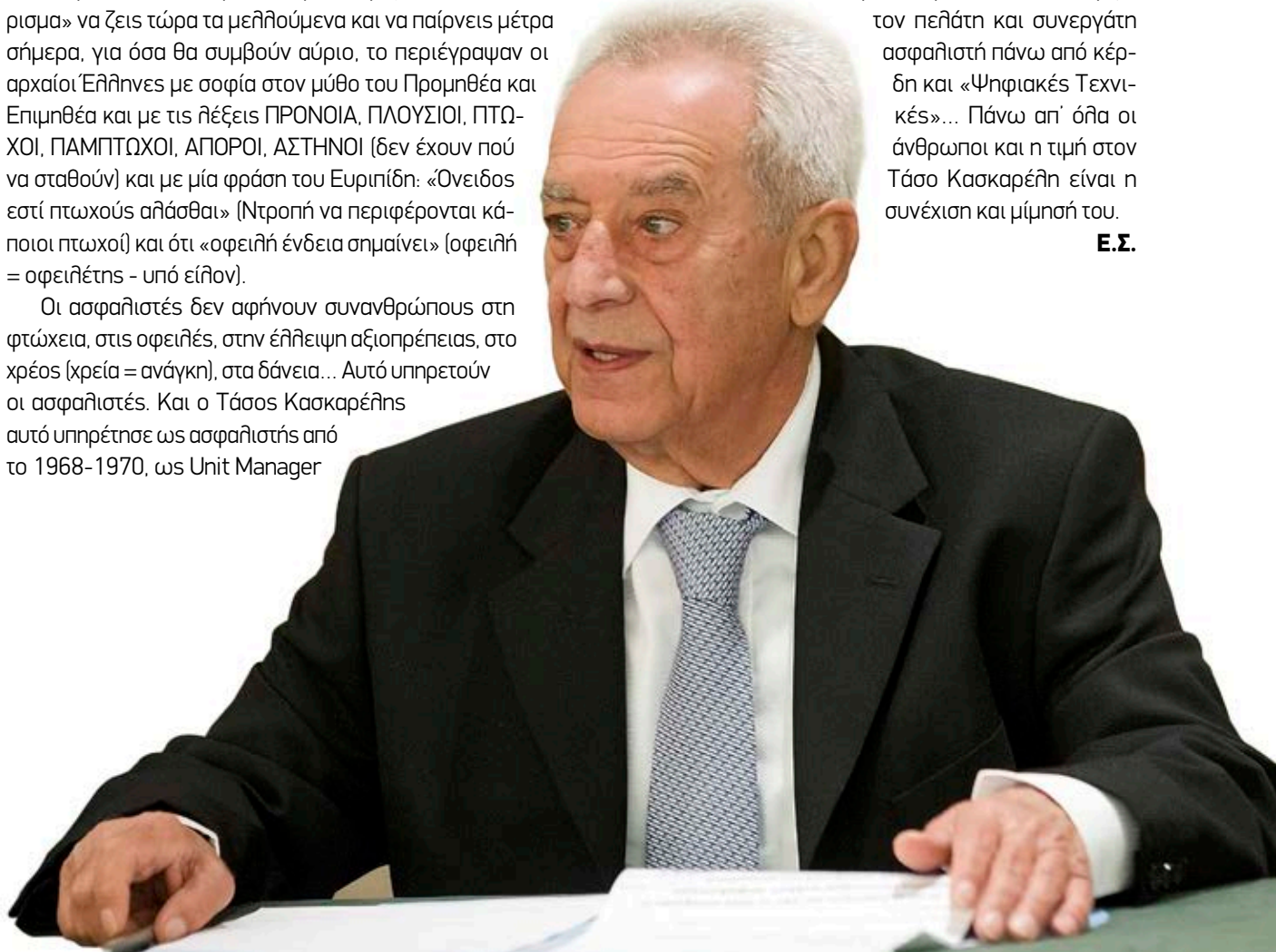
(1970-1972), ως διευθυντής Κλάδου Ζωής (1973-1980), ως διευθυντής Πωλήσεων όλων των κλάδων (1981-1983), ως δ/νων σύμβουλος και πρόεδρος Δ.Σ. μετά το 1983. Δούληψε ακόμα στη ΒΙΑΜΑΞ (1958-1962) και στην ΙΖΟΛΑ (1965-1968). Πήρε πτυχίο Βιομηχανικής Σχολής Πειραιά και έκανε μεταπτυχιακό στο Λονδίνο, στο Marketing και τη Διαφήμιση. Εθάρτεψε σε πολλή Δ.Σ. στην Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, καθώς και στην ΥΣΑΕ.

Ο Τάσος Κασκαρέλης προσπάθησε να μετατρέψει την εταιρεία του (η οποία βραβεύθηκε Digital Ασφαλιστική Εταιρεία της Χρονιάς) σε έναν οργανισμό με πολλή αξία και οδηγίες, με ορμή για συνεχή πρόοδο και δημιουργικές αλλαγές και με βασική εμμονή ότι γίνεται να εντάσσεται στη θεμελιώδη ιδεολογία της εργασίας του ασφαλιστή, που είναι η προσφορά αλληλεγγύης στον συνάνθρωπο.

Τυχερός ο Παύλιος, που συνεχίζει με αυτήν την κοιλτούρα, όπως και οι περισσότεροι συνεργάτες στην «ΥΔΡΟΓΕΙΟ». Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει ανάγκη αυτήν τη φιλοσοφία, που υπολογίζει

τον πελάτη και συνεργάτη ασφαλιστή πάνω από κέρδη και «Ψηφιακές Τεχνικές»... Πάνω απ' όλα οι άνθρωποι και η τιμή στον Τάσο Κασκαρέλη είναι η συνέχιση και μίμησή του.

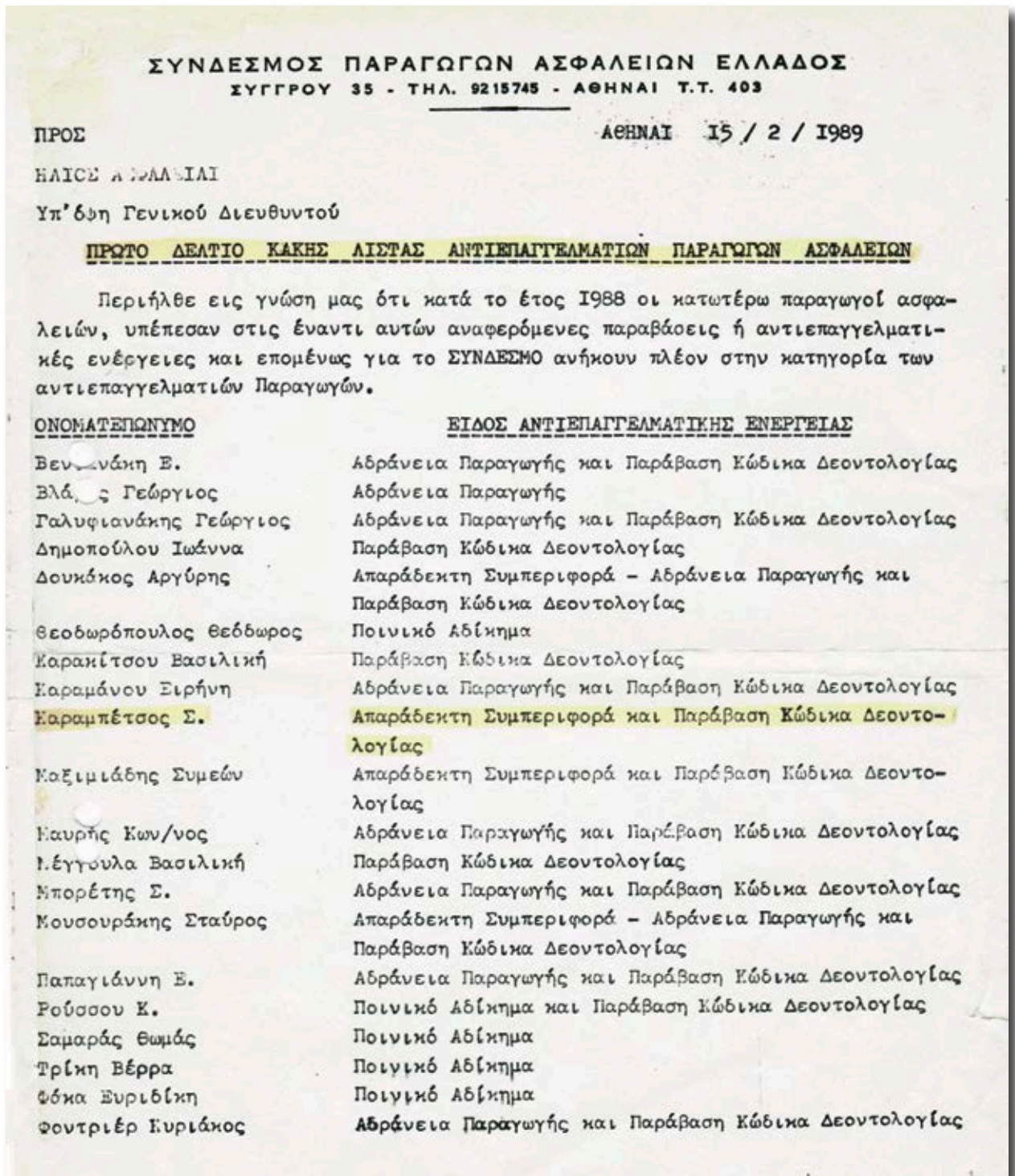
Ε.Σ.



ΠΟΛΛΕΣ ΣΚΕΨΕΙΣ μου προξένισε το Δελτίο του Συνδέσμου Παραγωγών Ασφαλειών Ελλάδος, με ημερομηνία 15/2/1989, εδώ και 33 χρόνια τέτοια εποχή, προς την ασφαλιστική εταιρεία «ΗΛΙΟΣ», υπ' όψιν Γενικού Διευθυντού.

Οι Σύλλογοι παραπλανούν και παραπλανούνται πολλές φορές με τις ενέργειές τους ως σήμερα, που ταλαιπωρούν και ταλαιπωρούνται, χωρίς να βρίσκουν τον σωστό επικοινωνιακό τρόπο για εκπλήρωση των σκοπών τους... Αντιεπαγγελματική ενέργεια ήταν και η «αδράνεια παραγωγής» κατ' αυτούς τότε και η χωρίς περιγραφή του αδικήματος δημόσια ανάρτηση ονομάτων σε κακή λίστα κ.λπ. κ.λπ....

Κακό να ξεφεύγουν κάποιοι του ρόλου τους και η υπέρβαση ορίων και καθηκόντων μόνο ζημιά κάνουν.





Στα Γραφεία που εδρεύει η «ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ» (Κηφισίας 274), στην Αθήνα, μου έκανε την τιμή και συναντηθήκαμε ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος, διευθύνων σύμβουλος, που το 1977 ξεκίνησε ένα όνειρο που έφτιαξε μέχρι στιγμής μια ιστορία 48 ετών, και συνεχίζει στο 2022 πιο συναρπαστική, μετά τη γνωστοποίηση στις 11-2-2022 προς τους μετόχους για την υποβολή προαιρε-

τικής δημόσιας πρότασης της εταιρείας «ALLIANZ SE», με στόχο την απόκτηση του συνόλου των κοινών ονομαστικών μετὰ ψήφου μετοχών τους κ.λπ., που όλα δημοσιεύθηκαν επαρκώς και είναι γνωστά.

Οι εξελίξεις στον ασφαλιστικό χώρο προβλέπονται συναρπαστικές και με τον Χρ. Γεωργακόπουλο, έναν από τους πρωταγωνιστές, που κατηγορηματικά δήλωσε σε μένα και τον γιο μου Κωστή, που ήταν παρών, ότι στα επόμενα τρία χρόνια αυτό που θα εκπροσωπεί «θα μπει σε κάθε ελληνικό σπίτι, που θα καρπωθεί την έννοια ασφάλισης». Με την ALLIANZ, «ήθελα να εξασφαλίσω συνεργάτες, πελάτες και μετόχους στην Ευρωπαϊκή Πίστη στο διηνεκές, σε μια μεγάλη παγκόσμια δύναμη».

Μας είπε πολλή θαυμάσια ο κ. Χρ. Γεωργακόπουλος, που έδωσε «ψωμί» σε χιλιάδες ανθρώπους με το έργο του και τίμησε τα χρήματα κάθε πελάτη που εμπιστεύτηκε την εταιρεία του. Ελπίζουμε σε επόμενες δημοσιεύσεις μας να γράψουμε πολλά περισσότερα για τον φιλοπόοδο και ξεχωριστό ηγέτη στην ασφαλιστική αγορά, που γεννήθηκε στην Αρκαδία το 1942, σπούδασε στην Πάντειο και τη Νομική Θεσσαλονίκης, εργάστηκε στην ΑΛΛΑΤΙΝΗ, στην ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ (1972-1975) και αξιώθηκε πολλά από τα ασφαλιστικά και επιχειρηματικά όνειρά του να γίνουν πραγματικότητα και μάθημα, οδηγός επιτυχίας για νέους που διαθέτουν φαντασία και επιθυμίες για Ζωή!

Ε.Σ.

ΜΙΑ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ

ΣΤΑ ΧΙΟΝΙΑ, 1940, με τον Π. Κανελλόπουλο και τον Αθ. Ταμπούρα.

Με αφορμή τα πολλά χιόνια και τα παρατάγουδα του κρατικού μηχανισμού στην Ελλάδα και ειδικότερα στην Αττική, θυμήθηκα μια ιστορική φωτογραφία που μου έδωσε ο Αλέξανδρος Ταμπούρας, στα χιόνια του Αθβανικού Έπους του 1940, όπου υπηρετούσε ως Έφεδρος Ανθυπολοχαγός. Στην ίδια φωτογραφία, που δημοσιεύουμε εδώ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», εικονίζεται και ο μεγάλος πολιτικός, Παναγιώτης Κανελλόπουλος.

Τον Οκτώβριο του 1992, ο ποιητής Μιχάλης Κατσάρος, που συνεργαζόταν τότε με το «ΝΑΙ» στα «ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ», με τίτλο «Το ΝΑΙ στο ΟΧΙ του '40», έγραφε για τον Ανθυπολοχαγό της Αθβανίας, τον Οδυσσέα Ελύτη, κι εγώ τότε επέλεξα για εξώφυλλο του «ΝΑΙ» τον Ανθυπολοχαγό Αλέξανδρο Ταμπούρα, που για τις ανάγκες του Αφιερώματος στο τεύχος 19/Οκτώβριος 1992 μου έδωσε ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΕΣ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ από το αθβανικό μέτωπο. Μία από αυτές έδειχνε συμπολεμιστές του κάτω από ταμπέλα που έγραφε ΤΙΡΑΝΑ 154 χλμ. απόσταση. Σε αυτήν που δημοσιεύω στο παρόν τεύχος, ο Αλέξανδρος Ταμπούρας είναι πρώτος δεξιά, ως Έφεδρος Ανθυπολοχαγός Μηχανικού στα χιονισμένα βουνά του Πόγραδετς. Δεύτερος από αριστερά, ο Παναγιώτης Κανελλόπουλος, πρώην πρωθυπουργός, που εκείνη την εποχή ήταν πολιτικός εξόριστος



σε κάποιο νησί, αλλά ζήτησε να σταλεί στο μέτωπο να πολεμήσει ως απλός στρατιώτης...

Στις σελίδες του «ΝΑΙ» παραθέσαμε πολλές αποκλειστικές φωτογραφίες διαφόρων θεμάτων και κυρίως σε αναφορές πολιτισμού, αρχαίας Ελλάδας, αλλά και Νεοελλήνων, πιστεύοντας ότι οι άνθρωποι του ασφαλιστικού χώρου οφείλουν να έχουν ευρύτερη άποψη για την Ελλάδα και προσωπικότητα που προσφέρει ποικιλοτρόπως στα κοινά της χώρας μας.

Παράλληλα, αν αναλογιστούμε σε τι συνθήκες πολέμησαν, μέσα στα χιόνια, οι πατεράδες μας κι αν αξιολογήσουμε τη «μίζερη» συμπεριφορά μας των ολίγων ημερών με χιόνια στην Αθήνα!

Ε.Σ.

ΙΑΣΩ ΚΑΙ ΗΠΙΟΝΗ. Η ΗΠΙΟΝΗ, μυθολογικό πρόσωπο, κόρη του Μέροπα, ήταν η σύζυγος του θεού της Ιατρικής Ασκληπιού, γιου του Απόλλωνα. Με πιάνει ζαλάδα και ίλιγγος σαν σκέφτομαι τι είδε, τι άκουσε και τι έκανε αυτή η γυναίκα, που σπάνια ακούγεται το όνομά της, ως βαπτιστικό από τους νομούς.

Από το γάμο της με τον Ασκληπιό γεννήθηκαν δύο γιοι, ο Μαχάων και ο Ποδαλείριος, γιατροί «στρατιωτικοί», που έλαβαν μέρος στο ελληνικό εκστρατευτικό σώμα στην Τροία. Το όνομα Μαχάων είναι σχετικό με το «μάχομαι», μάχαιρα ως χειρουργός. Ο Ποδαλείριος, από το Πους + λείριον = κρινάκι του αγρού (είχε μονίμως τους πόδας μέσα στα αγριοπούλια), αναζητώντας φαρμακευτικές ρίζες, ήταν ο ανθρωπός, ο τα ανθούντα περιδεύων, γράφει η Άννα Τζιροπούλου στο «Εν τη Λέξει Λόγος». «Ασκληπιού δύο παίδε, ιητήρ' αγαθώ, Ποδαλείριος ηδέ Μαχάων», γράφεται στην «Ιλιάδα» (Β' 731).

Θυγατέρες της Ηπιόνης και του Ασκληπιού ήταν η Ιασώ, η Πανάκεια, η Ακεσώ και η Αίγιη. Το ΙΑΣΩ από το ρήμα ιάομαι = θεραπεύω. Το ΑΚΕΣΩ από το αέομαι = θεραπεύω διά οξέως οργάνου. ΠΑΝΑΚΕΙΑ =

η τα πάντα θεραπεύουσα. ΑΙΓΛΗ, φως ηλίου, δόξα, από το αἴσσω + ῥίαν = το λαμπρό της υγείας.

Απόγονος του ζεύγους Ασκληπιού και Ηπιόνης, ο Ιηποκράτης, πατέρας της Ιατρικής, υιός του ιατρού Ηρακλείδου (απογόνου του γιου του Ασκληπιού, Ποδαλείριου) και της Φαιναρέτης, όπως αναφέρεται στο βιβλίο «Ο εν τη Λέξει Λόγος» (Εκδόσεις Γεωργιάδη).

Το όνομα Ασκληπιός έχει ελληνική ετυμολογία και είναι αυτός που τα ασκελή ποιεί ήπια. Ασκελής = καταβεβλημένος (σκέλη = ξηραίνω, αφαιρώ χυμούς - σκέλος, σκελής). Ο Ασκληπιός εκαλείτο και Ήπιος, όπως και ο θεός Απόλλων, που ως Παιάν ιατρός ήταν Ήπιος και Ηπιόχειρ. Ήπιος από το ήδω = ευφραίνω.

ΗΠΙΟΝΗ η σύζυγος, και συγχαρητήρια στους «νομούς» του ονόματος ΙΑΣΩ, κόρης της, που τους σημερινούς συνανθρώπους που καταπονούνται από ασθένειες, με ήπιο τρόπο θεραπεύουν στο μεγά-

λο Νοσηλευτικό Κέντρο των Αθηνών, που συνεργάζεται με πολλές ασφαλιστικές εταιρείες.

Ε.Σ.





Ο Νίκος Φίστας της INTER-SALONIKA

από τη Βλιάστη Κοζάνης, είναι ένας άνθρωπος που έχει πολλά να διδάξει πολλούς συνανθρώπους μας, εντός και εκτός ασφαλιστικής αγοράς. Η πίστη του στον θεσμό και στην ασφαλιστική εταιρεία του αγγίζει τα όρια «θρησκευτικής λατρείας». Έγινε ταξιδευτής και περιπατητής της χώρας, πηγαίνοντας σε κάθε πόλη, χωριό και μέρος, όπου είναι η εταιρεία INTER-SALONIKA.

Γνωρίζει τα πάντα για τους συνεργάτες του, για τα προβλήματά τους, για τις ιδιαιτερότητες του τόπου τους, για τις συνθήκες που εργάζονται κάθε εποχή, με βροχές, χιόνια, πλημμύρες, ζέστη, παγετούς... Τίποτα δεν είναι αρκετά καλό γι' αυτόν και πάντα είναι «στην τσέπη» για αυτοβελητίωση και καλύτερα αποτελέσματα. Δοκιμάζει τα πάντα, αλλά κρατά τα καλύτερα. Ό,τι κάνει, είναι ενταγμένο στις προσπάθειες για επίτευξη μικρών, αλλά και μεγάλων στόχων της εταιρείας (μετέχει και στο Δ.Σ.).

Μετέχει στη μετεξέλιξη της εταιρείας, ΧΩΡΙΣ ΠΟΤΕ ΝΑ ΞΕΦΟΥΕΙ από τις βασικές θεμελιώδεις αξίες που έθεσε ο Μεγάλος Γιαννιώτης. Δεν τυραννιέται με διλήμματα του τύπου «μόνο αυτό θα γίνει ή το άλλο», βρίσκει και τρίτες λύσεις ή κάνει ΚΑΙ τα δύο, όταν πρέπει. Γνωρίζει καλά ότι η INTER-SALONIKA έγινε μεγάλη, επειδή η φιλοσοφία προσφοράς σε πελάτη και συνεργάτη άρχισε ΠΡΙΝ αποκτήσει ο πελάτης αριθμό συμβολαίου και ΠΡΙΝ ο ασφαλιστής υπογράψει τη σύμβαση. Ήταν και αυτός μέρος αυτής της φιλοσοφίας, που από μακριά έλεγε: «Έτσι δουλεύουμε εμείς και όποιος θέλει να έρθει μαζί μας θα ακολουθήσει τους κανόνες μας, θα σέβεται τη Μακεδονία, την Ελλάδα, την εταιρεία, τους ανθρώπους!».

Μακάρι να είχαμε πολλούς με την ασφαλιστική κουλτούρα του Νίκου Φίστα. Δέκα ακόμα, και όλη η ασφαλιστική αγορά θα ήταν εκεί που έπρεπε στα μάτια της κοινωνίας. Αλλά για τον φίλο Νίκο θα γράψουμε περισσότερα με άλλη αφορμή, επειδή πολλά θα βοηθήσει!

Ε.Σ.

Αρχιμανδρίτης Νίκων Χρ. Χαρέας (1929-2021)

Το βράδυ της 21ης Ιουλίου 2021, παραμονή της εορτής της Αγίας Μαρκέλλας, πολιούχου της νήσου Χίου, η ψυχή του σεβαστού Αρχιμανδρίτου Νίκωνος πέταξε αθόρυβα προς τα ουράνια σκηνώματα.

Ο π. Νίκων (κατά κόσμον Νικόλαος) Χαρέας γεννήθηκε το έτος 1929 στην Αθήνα «από γονείς με παραδοσιακή ευσέβεια», που προέρχονταν από την Καρδαμύλη της ηρωτόκου Μάνης. Στα δύσκολα χρόνια της γερμανικής Κατοχής και τα επόμενα, έζησε κυρίως στον Πειραιά, εργαζόμενος

«λειος», στην Αθήνα.

Τον Μάιο του 1972 εκάρη μοναχός στην Ιερά Μονή Πετράκη Αθηνών, από τον αοίδιμο αρχιμανδρίτη του «Σωτήρος» π. Χριστόφορο Παπουτσόπουλο, ενώ στη συνέχεια χειροτονήθηκε διάκονος από τον τότε Θεοφιλέστατο Επίσκοπο Ευρίπου κυρό Βασίλειο, ο οποίος του έδωσε το όνομα Νίκων. Τον επόμενο χρόνο διορίστηκε ιεροκήρυκας στην Ιερά Μητρόπολη Χίου. Στα μέσα του 1974, ο αιμνηστος Μητροπολίτης Χίου, Ψαρών και Οινουσσών κυρός Χρυσόστομος τον χειροτόνησε ιερέα και τον χειροθέτησε αρχιμανδρίτη.

Στη Μητρόπολη Χίου, ο π. Νίκων, χωρίς υπερβολή «άφησε εποχή». Στη διάρκεια αρκετών δεκαετιών όργωνε το πνευματικό χωράφι της ακριτικής αυτής περιοχής, μη υπολογίζοντας κόπους και μόχθους, για την εξυπηρέτηση ακόμα και των πιο απομακρυσμένων χωριών, που είχαν ελάχιστους κατοίκους. Δεν έδωσε «ύπνον τοις οφθαλμοίς» του, ούτε «ανάπαυσιν τοις κροτάφοις» του [Ψαλ. ρθ' (131) 4], «προκειμένου να ανορθώσει, να στηρίξει, να ενδυναμώσει, να σώσει όλους όσοι κατέφευγαν στο επιτραχήλιό του».

Κάθε Κυριακή πρωί κήρυσσε από τον άμβωνα των ιερών ναών των πόλεων και των χωριών, το δε απόγευμα στην κατάμεστη αίθουσα της Ενώσεως Γονέων «Η Χριστιανική Αγωγή» (ΓΕΧΑ). Συνέτασσε επίσης το γραπτό κήρυγμα της Ιεράς Μητροπόλεως, το οποίο διανεμόταν σε όλους τους ιερούς ναούς της μητροπολιτικής περιφέρειας. Στην ποιμαντική φροντίδα του δεν παρέλειπε τα νησιά των Οινουσσών και των απόμακρων ιστορικών Ψαρών, τα οποία επισκεπτόταν ακόμη και υπό δυσμενείς καιρικές συνθήκες.

Ένας άληθος τομέας της δραστηριότητάς του ήταν η μαθητική νεολαία της Χίου και ακόμη περισσότερο οι στρατευμένοι νέοι της περιοχής. Ιδιαίτερο ψυχικό σύνδεσμο είχε αναπτύξει με τις στρατιωτικές Μονάδες των Καταδρομένων, τους οποίους αισθανόταν ως θεματοφύλακες της εθνικής ακεραιότητας. Στα παιδιά που φοιτούσαν στις μαθητικές της «ΓΕΧΑ» Χίου, έδειχνε όλη την πατρική στοργή του. Αιθιά το αποκορύφωμα της προσφοράς του προς τη χριστιανική νεολαία της νήσου ήταν η Κατασκήνωση της «ΓΕΧΑ» Χίου, την οποία οργάνωσε συστηματικά, σε βαθμό που να αποτελεί πρότυπο για τις ομοειδείς κατασκηνώσεις ανά την Ελλάδα. Προπαντός φρόντισε για την ανέγερση και αγιογράφηση κομπού ναΐσκου, αφιερωμένου στον Άγιο Κοσμά τον Αιτωλό, για να είναι πηγή αγιασμού των κατασκηνωτών.

Ο π. Νίκων ανέπτυξε ακαταπρόσβλητη δράση σε καθημερινή βάση, χωρίς να ζητήσει ποτέ άδεια, έστω λίγων ημερών, για σωματική ανάπαυση. Γι' αυτό η Ιερά Σύνοδος της Εκκλησίας της Ελλάδος, σε επιβράβευση της πολυετούς διακονίας του, του απένευσε κατά το 2003 τον «Χρυσόυν



Στη φωτογραφία δεξιά -παϊκός- με τον Απ. Δεληγιάννη, ιατρό, συνομιλεί με κάποιον...

και ταυτόχρονα φοιτώντας σε Νυκτερινό Γυμνάσιο. Ως φοιτητής της Παντείου Σχολής, διετέλεσε Κατηχητής των Κατηχητικών Σχολείων, επιπλέον, δε, κεντρικό στέλεχος της «Χριστιανικής Φοιτητικής Ενώσεως». Έχοντας πάρει το πτυχίο της Παντείου, φοίτησε στο Γ' έτος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών και μετενεγράφη στη Θεολογική Σχολή του ίδιου Πανεπιστημίου, απ' όπου πήρε το πτυχίο του θεολόγου.

Στο μεταξύ, υπηρέτησε τη στρατιωτική θητεία του και απολύθηκε ως ανθυπολοχαγός Πυροβολικού, προαχθείς τελικώς στο βαθμό του εφέδρου λοχαγού και έχοντας ανεξάλειπτη τη σεμνή καύχηση του υπερασπιστή της πατρίδας.

Από την αρχή του 1959, εγκαταβίωσε στο Κοινόβιο της Αδελφότητας «Ζωή», ενώ στα μέσα του 1960 εντάχθηκε οριστικά στην Αδελφότητα Θεολόγων «Ο Σωτήρ». Κατά τη διετία 1967-1969, υπηρέτησε με ιδιαίτερο ζήλο στο έργο του Συλλόγου «Απόστολος Παύλος» των Ιωαννίνων, τη δε επομένη διετία (1969-1971) διακόνησε ως υποδιευθυντής στο Οικοτροφείο Φοιτητών του Συλλόγου «Ο Μέγας Βασί-

Σταυρόν» του Αποστόλου Παύλου. Εξάλλου, η Ιερά Μητρόπολις Χίου τού απένευσε το 2011 την ανώτατη τιμητική διάκριση, τον Χρυσό Σταυρό του Αγίου Ισιδώρου.

Τη νεκρώσιμη ακολουθία και την ταφή του σεπτού σκηνώματος του ασιδίου αδελφού μας τέλεισε στο κοιμητήριο Ζωγράφου Αθηνών ο Σεβασμιώτατος Μητροπολίτης Χίου, Ψαρών και Οινουσσών κ. Μάρκος, με δεκάδα ιερέων, ο οποίος και εκφώνησε κατάλληλο επικήδειο λόγο. Η μακαρία ψυχή του σεβαστού μας πατρός Νίκωνος Χαρέα, είμαστε βέβαιοι ότι αναπαύεται πλήρον «μετά πνευμάτων δικαίων τετελειωμένων», αφήνοντάς μας ως ιερή παρα-

καταθήκη τον ένθεο ζήλο του υπέρ του Σωτήρος Χριστού και της Αγίας Εκκλησίας Του.

Πηγή: «ΣΩΤΗΡ» (Σεπτέμβριος 2021)

Υ.Γ. Στα φοιτητικά μου χρόνια, πολλές συμβουλές μου έδωσε και με επιστολές του με στήριξε στη διάρκεια της στρατιωτικής μου θητείας. Ένα μικρό διάστημα, ήμουν βοηθός του, όταν ήταν ακόμη «παικός», πριν χειροτονηθεί, στα Κατηχητικά Σχολεία Αγίας Ζώνης Κυψέλης. Αιώνια η μνήμη του.

Ε.Σ.

99 χρόνων και κάτι, το 2016, έφυγε ταξίδι για τον Παράδεισο ο πατέρας μου Γεώργιος Ε. Σπύρου! Πέρασαν 6 χρόνια και στις 21 Φεβρουαρίου 2022 πήγα ένα πρόσφορο στον Αϊ-Γιώργη, για μνημόσυνο αιώνιο! «Μάτια που δεν βλέπονται, γρήγορα λησμονιούνται», λέει ένα τραγούδι, αηλιά πού να ξεχάσω! Τόσα και τόσα τον θυμίζουν και δεν μας αφήνουν να ξεχάσουμε...

Και φέτος, που για το αιώνιο ταξίδι έφυγε και ο Πάνος μας, ο αδελφός, την ημέρα που τον αποχαιρετούσαμε στην Αγία Τριάδα Αγγινίου (θα γράψω σε επόμενο τεύχος), κάποιες στιγμές μου ήρθε στο νου και ο πατέρας, που μας πήγαινε στην εκκλησία, που προσευχόταν για μας, που παντού ήθελε να πρωταγωνιστεί με την παρουσία του, με την τέχνη του την οικοδομική και τη μαστοριά του στην πελεκητή πέτρα, με τη δυνατή φωνή να τρέχει στο ψαλτήρι να πει το «Πιστεύω», με την ανάδειξη μαστόρων, με την ίδρυση Αγροτικού Μουσείου, με την παρότρυνση στους συγχωριανούς να φτιάξουν σχολείο και εκκλησία και δημοτικό αυλάκι για πότισμα χωραφιών από τον Άραχθο ποταμό, με πρωτοβουλίες για το πανηγύρι του Αϊ-Θανάση, ώστε να μαζεύονται συγχωριανοί και ιδίως ξενιτεμένοι, με προσωπική εργασία για βελτίωση του δρόμου στο χωριό, με ενέργειες για νερό και ηλεκτρικό, με μοίρασμα βιβλίων, γνωμικών και εικόνων με Αγίους των ονομάτων στα παιδιά, με διανομή στη γιορτή του Σταυρού γλαστρών με βασιλικά δωρεάν, με συμβουλές, με προτάσεις σε δασκάλους και παπάδες και μητροπολίτες...

Στη μνήμη του πατέρα μου, διάλεξα αυτή τη φωτογραφία μπροστά στο Δεσποτικό του Ιερού Ναού Αγίας Τριάδας Αγγινίου (το «ΝΑΙ» βοήθησε οικονομικά στις αγιογραφίες), εκεί όπου η οικογένειά μου εκκλησιαζόταν και ο Πάνος έκανε και στη Βυζαντινή Χωρωδία κάποτε, όπου συνομιλεί με τον Μητροπολίτη Αιτωλίας και Ακαρνανίας Κοσμά, που

έφυγε και αυτός στις μέρες του κορωνοϊού, λίγο νωρίτερα από τον αδελφό μου Πάνο. Ήταν άνθρωπος του Θεού ο Κοσμάς, αγνός και άγιος, και κάποιοι αδίκησαν τη μνήμη του,



μη γνωρίζοντας καλά τον βίο του, για τον οποίο με άλητη αφορμή θα αναφερθώ...

Αιώνια η μνήμη τους!

Ε.Σ.

ΣΤΟΥΣ ΣΤΡΑΒΟΥΣ ΜΗΝ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΣ ΝΑ ΠΟΥΛΗΣΕΙΣ ΚΑΘΡΕΦΤΗ!

Με το κλείσιμο του έτους 2021, όλες οι εταιρείες γνωρίζουν τα αποτελέσματα των συνεργατών τους. Όμως, αντί να ΔΗΜΟΣΙΟΠΟΙΗΣΟΥΝ ευρύτερα τα μεγέθη, ψάχνουν τρόπους να τα ΚΡΥΨΟΥΝ! Κάποιοι βάζουν κάτι βαρύγδουπους τίτλους και προσόντα που δεν έχουν αυτοί που βραβεύονται ως «πρώτοι των πρώτων», ως διακεκριμένοι, ως κορυφικοί κ.λπ. κ.λπ. Προσπαθούν «να θαμπώσουν τους στραβούς με

καθρεφτάκια», να παρασύρουν σε ενθουσιασμό και στη ζήλη των ρεκόρ αυτούς που μένουν αμήχανοι στην απόσταση της «άδειας τσέπης», με τα μεγαλεία των ανακοινώσεων και βραβεύσεων των ολίγων... Βγάζουν εγκύκλιους με συνθηματικά και για πρώτη φορά, στο τέλος του δρόμου της χρονιάς, χωρίς μήνα-μήνα να ενημερώνουν στο πού πάνε οι άνθρωποί τους. Έτσι, πολλοί πάνε στα τυφλά, άηλοι εγκαταλείπουν, αισθανόμενοι αδικίες, αηλιά δεν έχουν κίνητρα να δουν «ανάσες» ανταγωνιστών στο σβέρκο τους, άηλοι αμφισβητούν την καλή διάθεση των ηγετών τους, άηλοι «πνίγονται» στο δίκιο που δεν απολαμβάνουν ίδιων προνομίων με άλλους, που θεωρούν κατώτερους, και πολλοί άλλα.

Γεγονός είναι ότι από τότε που άρχισαν να «κρύβουν» οι εταιρείες αλήθειες αποτελεσμάτων, όπως π.χ. το εν ισχύ χαρτοφυλάκιο, από τότε άρχισε και η κατακρήνη ηθικού στις Πωλήσεις και η ευγενής άμιλλα, που ωθεί σε νέες προσπάθειες και καθορισμό μεγαλύτερων στόχων.

Α/Α	ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ	ΕΠΙΧΕΙΡΑΣΙΑ ΑΣΦΑΛΕΤΡΑ
1.	ΜΙΝΟΥ	910.792
2.	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗ	909.892
3.	ΠΑΠΑΔΑΚΗ	885.336
4.	ΧΑΜΟΥΖΑ	851.342
5.	ΛΟΥΠΟΥ	657.183
6.	ΑΛΕΞΑΝΔΗ	654.425
7.	ΣΤΥΡΟΥ	433.410
8.	ΑΥΤΙΚΟΥ	428.990
9.	ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ	419.805
10.	ΒΑΣΙΛΑΚΟΥ	371.139
11.	ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΥ	364.247
12.	ΚΑΤΣΑΝΟΥ	336.140
13.	ΠΡΕΚΟΠΟΥΛΟΥ	319.982
14.	ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ	316.630
15.	ΓΑΝΤΙΚ	315.944
16.	ΒΕΛΟΥΓΙΑΝΝΗ	313.063
17.	ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ	310.779
18.	ΤΣΙΒΤΣΗ	310.013
19.	ΖΕΡΦΟΥ	302.273
20.	ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ Β.	279.056

Ο αριθμός δεν έχει αλλάξει από το 1981, όταν ήταν 300.000. Με το 1982 είναι 300.000. Θεωρείται Συγκριτικό

INTERAMERICAN

Στην εποχή της δεκαετίας του 1980-1990, έγινε γενικός ξεσηκωμός πολλών κρυμμένων δυνάμεων σε ΕΘΝΙΚΗ, INTERAMERICAN, METROLIFE, ΑΓΡΟΤΙΚΗ, ΑΣΠΙΔΑ, ΝΝ, ALICO, ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ κ.λπ., όταν η ανακοίνωση αποτελεσμάτων ΔΥΝΑΜΩΝΕ τον ανταγωνισμό σε πρόσωπα, ομάδες και εταιρείες. Όλοι ήθελαν να διακριθούν και να ανέβουν έστω «μία θέση παραπάνω», αφού είχαν μετρήσιμους στόχους και αριθμούς. Αυτήν την εποχή, στην INTERAMERICAN όπου εργαζόμουν ως διευθυντής Υποκαταστήματος (έναρξη 1981), έδιναν

«μάχη» περίπου 300 γραφεία - Υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα. Έβλεπα τα νούμερα και στόχευα να είμαι στην 20άδα, στη 15άδα, στη 10άδα... Προσάρμοζα τις επιδιώξεις σε συγκεκριμένες ενέργειες, με συγκεκριμένους αριθμούς.

Όταν ο Δ. Κοντομηνάς έλεγε «Βαγγέλη, αγωνίσου να βγεις κάπου ανάμεσα στους πρώτους», πρόσεξα τα αποτελέσματα και χτύπησα πρωτιά και σε Κλάδο εκτός της Ζωής, όπου κυριαρχούσε ο Κ. Κουβελιώτης, ο Θωμάς Θωμόπουλος, ο Δ. Δημάκης... Στον Κλάδο Πυρός, τον Νοέμβριο του 1982, βγήκα πρώτος. Τον Δεκέμβριο του 1983, 7ος. Έτσι, άρχισα να παίρνω επάνω μου.

Ήταν αποφασιστικής σημασίας εκείνα τα Δελτία Αποτελεσμάτων και συστήνω στις εταιρείες και στην INTERAMERICAN να ξαναρχίσουν. Σκεφθείτε στο Αγγλικό Πρωτάθλημα, την Premier League, να μην έγραφαν βαθμολογίες... Μην αφήνετε τους ανθρώπους «στραβούς» ΚΑΙ ΤΑΥΤΟΧΡΟΝΑ τους ζητάτε να αγοράσουν καθρέφτες!

Ε.Σ.

ΕΝΑ ΧΡΟΝΟ ΠΡΙΝ

τον Φεβρουάριο του 2021, στον καθημερινό Τύπο δημοσιεύθηκε κάτι σχετικό με τον κορωνοϊό, που σήμερα τα στοιχεία δείχνουν ότι το θέμα χειροτέρευσε: «Σύμφωνα με ερευνητικά στοιχεία της Εταιρείας Περιφερειακής Ανάπτυξης και Ψυχικής Υγείας, περίπου το 1/3 των νοσηλευτριών ανά τον κόσμο βιώνουν υψηλά επίπεδα στρες, από τα αρχικά ακόμα στάδια της καριέρας τους, ενώ ο κίνδυνος για την εμφάνιση ψυχικών διαταραχών στη συγκεκριμένη επαγγελματική ομάδα είναι πολύ υψηλός. Επίσης, ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας αναφέρει ότι το 30%-40% των γιατρών καθίστανται ευάλωτοι στο να αναπτύξουν το σύνδρομο επαγγελματικής εξουθένωσης».

Τα στοιχεία αυτά, με διαρκή επικαιρότητα και διαχρονικότητα, δεν κάνουν τίποτε άλλο παρά να υπογραμμίζουν το αδιαμφισβήτητο γεγονός ότι το έργο της νοσηλευτικής και ιατρικής φροντίδας ξεφεύγει από τα στενά πλαίσια του επαγγελματισμού. Είναι λειτούργημα. Είναι ιερή αποστολή. Θέλει έμπνευση, πίστη αταλάντευτη σε ιδανικά. Θέλει αυταπάτηση. Απαιτεί θυσία. Προπάντων θέλει ψυχή μαγνητισμένη από την αγάπη του Χριστού. Να βλέπει στο πρόσωπο και του πιο ταπεινού τον άνθρωπο, εικόνα του Θεού, προικισμένο με αθάνατη ψυχή, για τον οποίον θυσιάστηκε ο ίδιος ο Θεός.

Πηγή: «ΖΩΗ», Φεβρουάριος 2021



σίγουρα, γρήγορα ... απλά!



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!**

ΕΚΘΕΣΗ ΕΑΕΕ

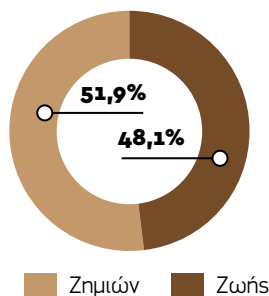
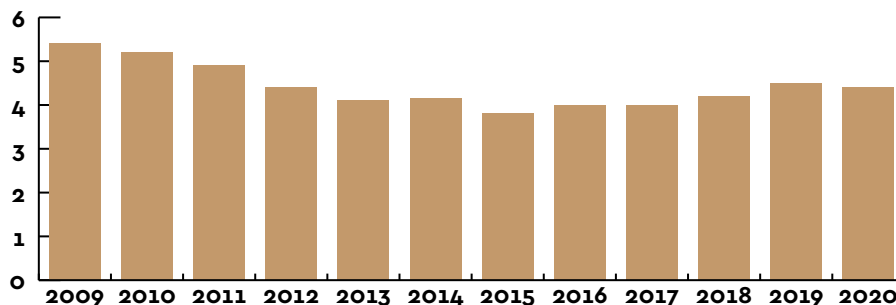
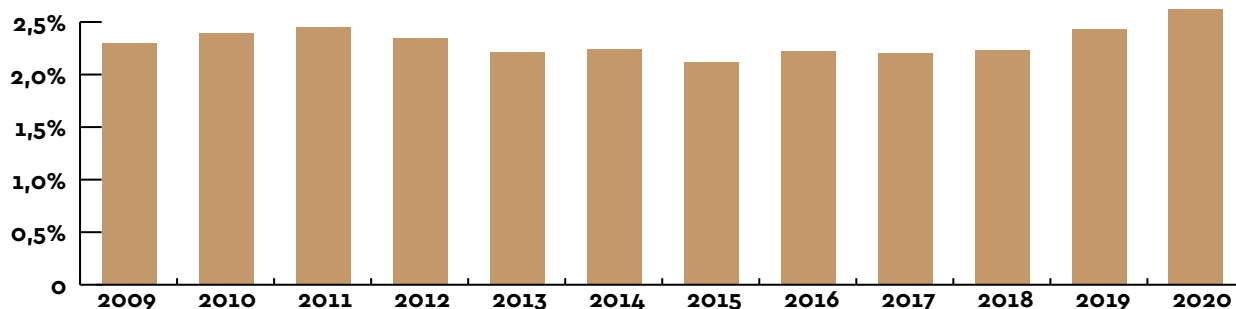
Ισχυρό το αποτύπωμα της ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική οικονομία!

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**



Ο ετικέ είναι το πρόσημο της ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική οικονομία, παρά τη μικρή μείωση της παραγωγής ασφαλίστρων το 2020, όπως αποτυπώνεται στην ετήσια στατιστική έκθεση «Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα» για το έτος 2020, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Ειδικότερα, τα

ασφάλιστρα από πρωτασφαλιστικές εργασίες (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων) έφτασαν τα 4,34 δισ. €, μειωμένα κατά 2,35% σε σχέση με το 2019. Από αυτά, τα 2,09 δισ. € αφορούσαν στις ασφαλίσεις Ζωής (48,1% του συνόλου), ενώ τα 2,25 δισ. € στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (51,9%). Η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζωής μειώθηκε κατά 5,2% έναντι του 2019, ενώ η αντίστοιχη των

ΓΡΑΦΗΜΑ 1 Κατανομή παραγωγής ασφαλιστρών**ΓΡΑΦΗΜΑ 2** Παραγωγή ασφαλιστρών (σε δισ. €)**ΓΡΑΦΗΜΑ 3** Ποσοστό ασφαλιστρών προς ΑΕΠ

ασφαλίσεων κατά Ζημιών αυξήθηκε κατά 0,4%.

Σε ό,τι αφορά στη συμμετοχή στην ελληνική οικονομία, σύμφωνα με τα στοιχεία της έκθεσης το 2020, το ποσοστό συμμετοχής της συνολικής παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ της χώρας αυξήθηκε κι έφθασε στο 2,62% από 2,42% το 2019. Αυτό συνέβη εξαιτίας της πιο συγκρατημένης μείωσης της παραγωγής ασφαλιστρών σε σχέση με τη μεγαλύτερη μείωση του ΑΕΠ της χώρας (-9,8% σε τρέχουσες τιμές, σύμφωνα με την τελευταία αναθεώρηση των στοιχείων των Εθνικών Λογαριασμών από την ΕΛ.ΣΤΑΤ.).

Αντίστοιχα, το ποσοστό επενδύσεων των ασφαλιστι-

κών επιχειρήσεων επί του ΑΕΠ έφτασε το 10,1% το 2020, σημειώνοντας επίσης αύξηση σε σχέση με το 2019 (8,65%).

Το σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έφθασε στα 20,1 δισ. € (καταγραφή με βάση τα ΔΠΧΑ). Οι επενδύσεις αποτέλεσαν το 83% του Ενεργητικού, φθάνοντας τα 16,7 δισ. €. Οι ασφαλιστικές προβλέψεις έφθασαν στα 13,1 δισ. € και αποτέλεσαν περίπου το 65% του Παθητικού.

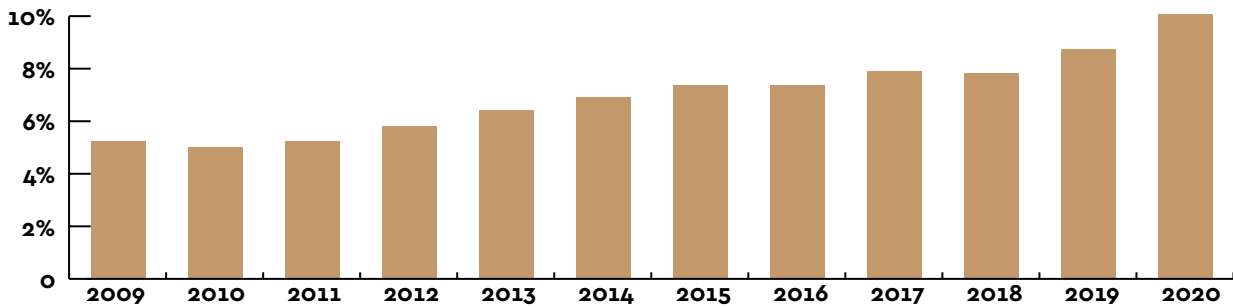
Το 2020 ο μέσος ετήσιος πληθωρισμός, όπως μετράται με τον Εναρμονισμένο Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (ΕνΔΤΚ), διαμορφώθηκε στο -1,3%, έναντι 0,5% το 2019. Η μεγάλη πτώση του μέσου ετήσιου πληθωρισμού σχετίζεται με την

Συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική οικονομία

Το 2020 η αναπτυξιακή δυναμική της ελληνικής οικονομίας έλαβε ισχυρό πλήγμα λόγω της πανδημίας, το ίδιο δυσχερές με το πλήγμα της ευρωπαϊκής οικονομίας. Σε αρνητικούς ρυθμούς κινήθηκε το ΑΕΠ, επιβραδύνοντας κατά 8,2% (σε σταθερές τιμές), σε αντίθεση με την ανάπτυξη 1,9% το 2019, ενώ ο αντίστοιχος ρυθμός της οικονομίας της ζώνης του ευρώ επιβραδύνθηκε σε 6,6% από 1,2% το 2019. Το 2021 η ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας συνεχίζει να επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από τις επιπτώσεις της εξάπλωσης του κορωνοϊού στην παγκόσμια και την ευρωπαϊκή οικονομία.

Στην αγορά εργασίας, οι θετικές εξελίξεις που καταγράφονταν σταθερά από τα μέσα του 2014 έως το 2019 ανατράπηκαν. Το 2020 σημειώθηκε μείωση της απασχόλησης κατά 0,9% σε σύγκριση με 2019, παρ' όλη αυτά το ποσοστό ανεργίας υποχώρησε στο 16,3%. Ωστόσο, το ποσοστό ανεργίας στην Ελλάδα παραμένει το υψηλότερο στην Ε.Ε.-28.

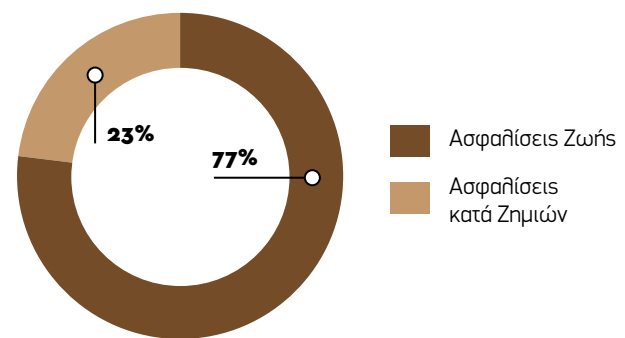
ΓΡΑΦΗΜΑ 4 Ποσοστό επενδύσεων προς ΑΕΠ



πανδημία COVID-19 και με τα μέτρα που ελήφθησαν για τον περιορισμό της εξάπλωσής της. Παρόμοια καθοδική πορεία κατέγραψε και ο πυρήνας του πληθωρισμού (ΕνΔΤΚ χωρίς την ενέργεια και τα μη επεξεργασμένα είδη διατροφής), υποχωρώντας στο -1,0% από 0,5% το 2019. Σταδιακή αποκλιμάκωση του αρνητικού ετήσιου ρυθμού του γενικού πληθωρισμού προβλέπεται για το 2021, κυρίως λόγω της δυναμικής ανοδικής πορείας των διεθνών τιμών του πετρελαίου.

Όμως η πανδημία έχει οδηγήσει σε ορισμένες δομικές αλλαγές με σημαντικά θετικά αποτελέσματα. Η χρήση της ψηφιακής τεχνολογίας επιταχύνθηκε, ενώ πραγματοποιήθηκαν ψηφιακά άλματα τόσο στο Δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα. Η αξιοποίηση των κονδυλίων του ευρωπαϊκού μέσου ανάκαμψης NextGeneration EU αποτελεί μια ευκαιρία ουσιαστικού μετασχηματισμού, ώστε η Ελλάδα να πραγματοποιήσει τη μετάβαση σε ένα αναπτυξιακό πρότυπο βασισμένο κυρίως στην ψηφιακή και την πράσινη οικονομία.

ΓΡΑΦΗΜΑ 5 Σύνθεση ασφαλιστικών προβλέψεων



ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Η μέτρηση της οικονομικής επίδρασης της δραστηριότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην οικονομία της χώρας μπορεί να επιτευχθεί με τη χρήση αριθμοδεικτών, που διευκολύνουν ταυτόχρονα και τη διεθνή συγκρισιμότητα.

Η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά σε ένα πολύπλοκο οικονομικό περιβάλλον

Το μακροοικονομικό περιβάλλον για τους Ευρωπαίους ασφαλιστές ήταν πολύπλοκο το 2019. Η οικονομία της Ε.Ε. αναπτύχθηκε με βραδύ ρυθμό, με το πραγματικό ΑΕΠ των 28 κρατών-μελών της Ε.Ε. να αυξάνεται κατά 1,5%, σε σύγκριση με την αύξηση 1,9% του 2018.

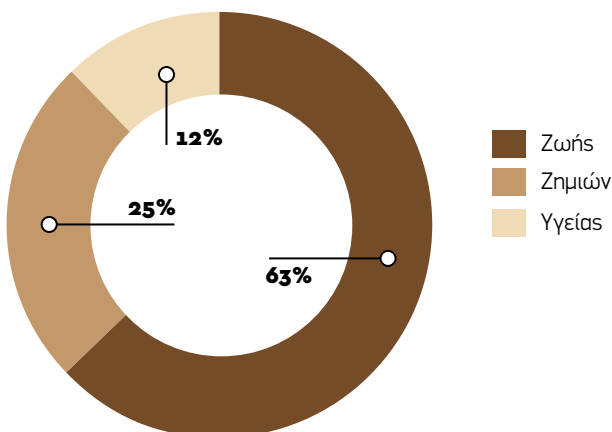
Κατά τη διάρκεια του έτους, το ευρώ υποτιμήθηκε σε αξία έναντι του δολαρίου ΗΠΑ, από 1,14\$ τον Ιανουάριο στο 1,12\$ στο τέλος του έτους, καταγράφοντας μείωση 1,8%.

Η χαμηλή οικονομική ανάπτυξη στην Ε.Ε. συνοδεύτηκε από χαμηλά επίπεδα πληθωρισμού. Ο πληθωρισμός στην ευρωζώνη, όπως μετράται από τον Εναρμονισμένο Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (ΕνΔΤΚ), αυξήθηκε το 2019 κατά μέσο όρο 1,2%, ενώ ο βασικός πυρήνας του πληθωρισμού κινήθηκε μεταξύ 1,1% έως 1,4% όλη τη διάρκεια του έτους. Εν τω μεταξύ, το ποσοστό ανεργίας στην Ε.Ε. μειώθηκε από 6,6% το 2018 σε 6,2% στο τέλος του 2019.

Το 2019 η αναλογία του δημοσιονομικού ελλείμματος των 28 χωρών της Ε.Ε. προς το ΑΕΠ αυξήθηκε στο 0,8% (από 0,7% το 2018) λόγω της αύξησης των κρατικών δαπανών. Σταμάτησε έτσι η σταθερή μείωσή του, που είχε αρχίσει το 2009, και επιτεύχθηκε με την εφαρμογή πολιτικών λιτότητας (αυξημένοι φόροι, χαμηλότερες δημόσιες δαπάνες ή και τα δύο), που στόχευαν ακριβώς στον περιορισμό των επιπέδων ελλείμματος και χρέους.

Τέλος, το μέσο ποσοστό του δημόσιου χρέους προς το ΑΕΠ μειώθηκε από 80,4% στο τέλος του 2018 σε 77,6% στο τέλος του 2019 για το σύνολο των 28 χωρών της Ε.Ε.

ΓΡΑΦΗΜΑ 6 Συμμετοχή αποζημιώσεων 2019 στο σύνολο των 32 χωρών μελών της Insurance Europe



α) Ποσοστό εγγεγραμμένων ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ
 Κατά το 2020, το ποσοστό συμμετοχής της συνολικής παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ της χώρας αυξήθηκε κι έφθασε στο 2,62%, από 2,42% το 2019. Αυτό συνέβη εξαιτίας της πιο συγκρατημένης μείωσης της παραγωγής ασφαλιστρών σε σχέση με τη μεγαλύτερη μείωση του ΑΕΠ της χώρας (-9,8% σε τρέχουσες τιμές, σύμφωνα με την τελευταία αναθεώρηση των στοιχείων των Εθνικών Λογαριασμών από την ΕΛ.ΣΤΑΤ.).

Στους αριθμημένους πίνακες του παραρτήματος καταγράφονται αναλυτικά τα μεγέθη που αναφέρονται στην παρούσα έκθεση και αφορούν την εξέλιξη του κλάδου τα τελευταία χρόνια.

β) Ποσοστό επενδύσεων επί του ΑΕΠ

Ο υπολογισμός του συνόλου των επενδύσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ως ποσοστό του ΑΕΠ της χώρας αποτελεί διεθνώς ένα δείκτη του βαθμού ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ ταυτόχρονα αναδεικνύει τη δυναμικότητα και το βαθμό ωριμότητας ιδιαίτερα του κλάδου Ζωής.

Το ποσοστό επενδύσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς επί του ΑΕΠ έφτασε το 10,1% το 2020, σημειώνοντας επίσης αύξηση από το 2019 (8,65%).

Όμως, ο δείκτης συνεχίζει να απέχει αρκετά από το

αντίστοιχο μέσο ποσοστό των άλλων ευρωπαϊκών χωρών με υψηλότερο βαθμό ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς.

γ) Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα

Ο δείκτης των συνολικών κατά κεφαλήν ασφαλιστρών (και δικαιωμάτων συμβολαίων) το 2020 μειώθηκε στα 405€, σταματώντας την ανοδική πορεία που έχει ξεκινήσει το 2016 (366€), φθάνοντας τα 414€ το 2019.

Ο αντίστοιχος δείκτης των κατά κεφαλήν εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και δικαιωμάτων συμβολαίου για τις ασφαλίσεις Ζωής μειώθηκε στα 195€ ανά κάτοικο το 2020 (από 205€ το 2019).

Αντιθέτως, ο δείκτης των κατά κεφαλήν εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και δικαιωμάτων συμβολαίων για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών ανήλθε στα 210€ ανά κάτοικο το 2020 (από 209€ το 2019).

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Το 2019, τα συνολικά ασφάλιστρα στην Ευρώπη μειώθηκαν κατά 3,3%, φθάνοντας στα 1.254 δισ. €, με την πτώση να οφείλεται στην απότομη μείωση των εργασιών στο Ηνωμένο Βασίλειο. Στον αντίποδα, η ανάπτυξη εργασιών στην υπόλοιπη Ευρώπη έφτασε στο 4,5%, με άνοδο στις ασφαλίσεις ζημιών της τάξης του 2,2%, σταθερή αύξηση 6,8% στις ασφαλίσεις υγείας και αύξηση 4,7% στις ασφαλίσεις ζωής.

Οι πέντε μεγαλύτερες αγορές -το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γαλλία η Γερμανία, η Ιταλία και η Ολλανδία- κατέγραψαν το 76% όλων των ασφαλιστρών στην Ευρώπη ή 1,1% περισσότερο από το προηγούμενο έτος.

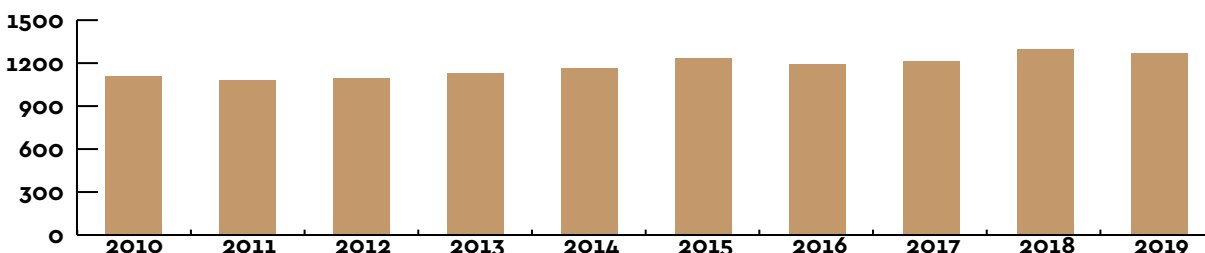
ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Το σύνολο των αποζημιώσεων και παροχών που καταβλήθηκαν από τις ευρωπαϊκές ασφαλιστικές επιχειρήσεις μειώθηκε κατά 6,2% σε 997 δισ. € το 2019, μετά από αύξηση 3,1% το 2018. Το σύνολο των αποζημιώσεων και παροχών το 2019 ήταν ισοδύναμο με 1.671€ κατά κεφαλήν ή 2,73 δισ. € την ημέρα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ

Το 2019, το μέσο κατά κεφαλήν ποσό που δαπανήθηκε για

ΓΡΑΦΗΜΑ 7 Παραγωγή ασφαλιστρών χωρών Insurance Europe-32 (σε δισ. €)



ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Ελληνική και ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά 2019

	ΕΛΛΑΔΑ	%	INSURANCE EUROPE (32)
Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις	4,44	0,35	1254
εκ των οποίων:	2,20	0,32	696
Ασφαλίσεις Ζωής			
Ασφαλίσεις Υγείας	0,27	0,18	149
Ασφαλίσεις Λοιπών Κλάδων Ζημιών	1,97	0,48	409
Σύνολο Επενδύσεων	16	0,15	10433
Πλήθος Εταιριών	54	1,38	3906
Πλήθος Απασχολουμένων	6700	0,71	945000
ΒΑΣΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ (2019)			
Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα (€)	414	19,81	2091
εκ των οποίων:	205	17,63	1163
Ασφαλίσεις Ζωής			
Ασφαλίσεις Υγείας	25	10,29	248
Ασφαλίσεις Λοιπών Κλάδων Ζημιών	184	27,03	680
Παραγωγή ασφαλιστρων επί του ΑΕΠ	2,42%		7,08%
Επενδύσεις επί του ΑΕΠ	8,7%		58,8%

Τα ποσά είναι σε δις. €

Τα μεγέθη της Insurance Europe για το 2019 προέρχονται από την πλέον πρόσφατη έκδοση «European insurance in figures: 2019 data»

την ιδιωτική ασφάλιση στην Ευρώπη μειώθηκε κατά 85€ ή 4%, κι έφθασε τα 2.091€, εκ των οποίων 1.163€ δαπανήθηκαν για ασφάλιση ζωής, 248€ για ασφάλιση υγείας και 680€ για ασφαλίσεις κατά ζημιών.

Αντίστοιχα, η ασφαλιστική διείσδυση -η παραγωγή ασφαλιστρων ως ποσοστό του ΑΕΠ- είναι ένας δείκτης της συνεισφοράς της ασφαλιστικής δραστηριότητας στην οικονομία. Η μέση τιμή της ασφαλιστικής διείσδυσης στην Ευρώπη ανήλθε σε 7,08% το 2019.

Η διείσδυση των ασφαλίσεων ζωής, η οποία μειώθηκε κατά 0,40 ποσοστιαίες μονάδες σε 3,95%, συνέβαλε σημαντικά στη μείωση της συνολικής διείσδυσης. Για τις ασφαλίσεις Υγείας, η διείσδυση αυξήθηκε κατά 0,04 ποσοστιαίες μονάδες σε 0,84% και για τις ασφαλίσεις κατά Ζη-

μιών μειώθηκε κατά 0,01 ποσοστιαίες μονάδες σε 2,31% αντίστοιχα.

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής στην Ευρώπη, καθιστώντας τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις ως σημαντικούς παρόχους των επενδύσεων που απαιτούνται για την οικονομική ανάπτυξη.

Δεδομένου ότι ένα σημαντικό μερίδιο των υποχρεώσεών τους είναι σε συνταξιοδοτικά και αποταμειωτικά προϊόντα και επομένως είναι μακροπρόθεσμου χαρακτήρα, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις επενδύουν σημαντικό μέρος των χαρτοφυλακίων τους σε περιουσιακά στοιχεία μακρού χρονικού ορίζοντα. Ο τρόπος που εξελίσσεται το επενδυ-

Τα οικονομικά μεγέθη

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ

Κατά το 2020, το σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έφθασε τα 20,1 δις. €, εκ των οποίων τα 16,7 δις. € (83% του συνόλου) ήταν επενδεδυμένα και 1,2 δις. € (5,9%) ήταν απαιτήσεις.

Στο σκέλος του Παθητικού, τα Ίδια Κεφάλαια ήταν 4,55 δις. € (22,6% του συνόλου). Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις ανήλθαν σε 13,1 δις. € (65,2%), εκ των οποίων 10,05 δις. € οι προβλέψεις ασφαλίσεων Ζωής και 3,06 δις. € οι προβλέψεις των ασφαλίσεων κατά Ζημιών.

Συνολικά 53 ασφαλιστικές επιχειρήσεις δραστηριοποιήθηκαν με καθεστώς εγκατάστασης στην Ελλάδα το 2020. Κατέγραψαν 4,34 δισ. € παραγωγή ασφαλίσεων, εκ των οποίων 2,09 δισ. € σε ασφαλίσεις Ζωής και 2,25 δισ. € σε ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Η συμμετοχή του κλάδου στο ΑΕΠ της χώρας έφθασε το 2,62%. Τέλος, το σύνολο των επενδύσεων το 2020 έφθασε τα 16,7 δισ. € (καταγραφή με βάση τα ΔΠΧΑ), οι ασφαλιστικές προβλέψεις έφθασαν τα 13,1 δισ. € και το σύνολο του Ενεργητικού τα 20,1 δισ. €.



τικό τους χαρτοφυλάκιο συνδέεται στενά με τις εξελίξεις στις χρηματοπιστωτικές αγορές, οι οποίες επηρεάζονται με τη σειρά τους από τις μακροοικονομικές εξελίξεις τόσο στην Ευρώπη όσο και διεθνώς.

Το συνολικό χαρτοφυλάκιο επενδύσεων που διαχειρίζονται οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην Ευρώπη αυξήθηκε κατά 4,2% το 2019, σε 10.433 δισ. €. Η κατανομή των περιουσιακών στοιχείων των χαρτοφυλακίων τους δεν παρουσίασε σημαντική αλλαγή το 2019 σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις συνέχισαν να επενδύουν κυρίως σε χρηματοοικονομικά προϊόντα, όπως κρατικά και εταιρικά ομόλογα.

ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

Ο αριθμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Ευρώπη αυξήθηκε μετά από συνεχόμενες μειώσεις. Το 2019 υπήρχαν 3.906 εταιρείες. Αυτός ο αριθμός αναφέρεται στον αριθμό των ανωνύμων εταιρειών και των υποκαταστημάτων ασφαλιστικών εταιρειών από χώρες εκτός Ε.Ε./ΕΟΧ.

Ο ευρωπαϊκός ασφαλιστικός τομέας αποτελεί έναν αξιοσημείωτο εργοδότη, τόσο σε άμεση όσο και σε έμμεση απασχόληση. Το 2019, υπήρχαν περισσότεροι από 945.000 άμεσα απασχολούμενοι στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ευρώπη. Στον αριθμό αυτόν δεν καταγράφονται οι εξωτερικοί συνεργάτες και οι ανεξάρτητοι διαμεσολαβητές.

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Για πρώτη φορά το 2020, μετά από τέσσερα συνεχή χρόνια, ανάπτυξης (2016-2019), η συνολική παραγωγή εγγε-


γραμμένων ασφαλίσεων (και δικαιωμάτων συμβολαίων) μειώθηκε, φθάνοντας τα 4,39 δισ. € (-2,4%). Σε αποπληθωρισμένες τιμές, η παραγωγή μειώθηκε κατά 1,2% έναντι του 2019.

Από αυτά, τα 2,25 δισ. € προήλθαν από τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (αύξηση 0,4% έναντι του 2019), ενώ 2,08 δισ. € προήλθαν από τις ασφαλίσεις Ζωής (μείωση 5,2%). Σε αποπληθωρισμένες τιμές οι μεταβολές ήταν +1,6% για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και -4,0% για τις ασφαλίσεις Ζωής.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΧΡΗΣΗΣ

Σύμφωνα με την καταγραφή των τεχνικών αποτελεσμάτων των ασφαλίσεων Ζωής έτους 2020, το σύνολο των εσόδων ανήλθε στα 1.914 εκατ. €, ενώ το σύνολο των εξόδων στα 2.097 εκατ. €, δημιουργώντας έτσι ένα αρνητικό τεχνικό αποτέλεσμα ύψους 183 εκατ. €.

Από τους αντίστοιχους λογαριασμούς των ασφαλίσεων κατά Ζημιών, τα έσοδα ήταν 1.761 εκατ. € και τα έξοδα 1.188 εκατ. €, δημιουργώντας θετικό τεχνικό αποτέλεσμα ύψους 573 εκατ. €.

Συνεπώς, το συνολικό τεχνικό αποτέλεσμα αθροιστικά ήταν 390 εκατ. €. Σε αυτό προστέθηκαν έσοδα από επενδύσεις ύψους 571 εκατ. €. Αφαιρώντας στη συνέχεια τα λειτουργικά έξοδα (ύψους 542 εκατ. €), όπως και τη διαφορά λοιπά έσοδα μείον λοιπά έξοδα, προκύπτει το αποτέλεσμα χρήσης προ φόρων για το 2020, το οποίο ήταν θετικό ύψους 440 εκατ. €. Μετά την αφαίρεση φόρων ύψους 136,1 εκατ. €, το καθαρό αποτέλεσμα του 2020 παραμένει θετικό κι έφθασε τα 303,9 εκατ. €. 



Η ALLIANZ μαζί με την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Νέες ευκαιρίες ανάπτυξης

Tην Ευρωπαϊκή Πίστη, μια μοναδική για τα ελληνικά δεδομένα ασφαλιστική εταιρεία με τα δικά της ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, τα οποία οφείλονται κατά γενική ομολογία στα πιστεύω του ιδρυτή της Χρήστου Γεωργακόπουλου, επέλεξε να αγοράσει ο γερμανικός ασφαλιστικός Όμιλος Allianz. Ενός ανθρώπου που ξεκίνησε μαζί με φίλους του να χτίσει την Ευρωπαϊκή Πίστη, την έβαλε στο Χρηματιστήριο, την έφερε μέχρι εδώ και έκανε μια συμφωνία πώλησης πολύ επιτυχημένη, όπως χαρακτηρίστηκε από όλη σχεδόν την ασφαλιστική αγορά

Η εξαγορά αυτή δημιουργεί νέα δεδομένα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά και είναι μία ακόμη ψήφος εμπιστοσύνης στις προοπτικές του ασφαλιστικού κλάδου στη χώρα μας.

Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ ALLIANZ

Η Allianz SE σήμερα ανακοίνωσε τη σύναψη ορισμένων Συμβάσεων Αγοραπωλησίας Μετοχών («SPAs») προκειμένου να αποκτήσει το 72% της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων («Ευρωπαϊκή Πίστη»), κορυφαίας ασφαλιστικής εταιρείας στην Ελλάδα, με ακαθάριστα ασφάλιστρα ύψους 223 εκατομμυρίων ευρώ (GWP), με δίκτυο 110 καταστημάτων και 5.667 συνεργατών. Η συναλλαγή εντάσσεται στη στρατηγική του Ομίλου Allianz για την ανάπτυξη του δικτύου του, αξιοποιώντας το μέγεθος και την τεχνογνωσία του.

Η Allianz θα καταβάλει 7,80 ευρώ ανά μετοχή ή περίπου 207 εκατομμύρια ευρώ, προκειμένου να αποκτήσει όλες τις μετοχές της Ευρωπαϊκής Πίστες μέσω των SPAs και της συνδυασμένης Προαιρετικής Δημόσιας Πρότασης (ΠΔΠ).



Ο κ. Sergio Balbinot, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Allianz SE.

Όταν ληφθούν οι εγκρίσεις από την Τράπεζα της Ελλάδος, την Επιτροπή Ανταγωνισμού και την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, η Allianz θα προχωρήσει στη δημοσίευση του Πληροφοριακού Δελτίου που θα έχει εγκριθεί, καθώς και την ΠΔΠ για τις μετοχές της Ευρωπαϊκής Πίστης στην ίδια τιμή. Κατά το χρονικό αυτό σημείο, οι μέτοχοι θα μπορέσουν να προσφέρουν τις μετοχές τους εντός της περιόδου αποδοχής της ΠΔΠ.

ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η ενιαία εταιρεία που θα προκύψει από τη συνένωση της Allianz Hellas με την Ευρωπαϊκή Πίστη θα καταλάβει την

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος Allianz Hellas.



Ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος, διευθύνων σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης.

πρώτη θέση στις Γενικές Ασφαλίσεις, θα αποτελέσει τον πέμπτο σε κατάταξη πάροχο ασφαλιστικών υπηρεσιών στην Ελλάδα με βάση το GWP -και τον πέμπτο στους κλάδους ασφάλισης Ζωής & Υγείας-, δίνοντας τη δυνατότητα στην εταιρεία να επιδιώξει περαιτέρω ανάπτυξη στην ελληνική αγορά και να επεκταθεί μέσω προσφορών νέων προϊόντων, καναλιών διανομής και πελατολογίου. Κατόπιν ολοκλήρωσης της συναλλαγής, ο Χρήστος Γεωργακόπουλος, διευθύνων σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης, θα αναλάβει τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου στην ενιαία εταιρεία.

«Αυτή είναι μια συναρπαστική ευκαιρία για την Allianz, προκειμένου να ενισχύσει περαιτέρω τη θέση της στην ελκυστική ελληνική ασφαλιστική αγορά μαζί με μια εξαιρετική εταιρεία όπως η Ευρωπαϊκή Πίστη», δήλωσε ο Sergio Balbinot, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Allianz SE.

«Μετά τη χορήγηση όλων των ρυθμιστικών εγκρίσεων, ανυπομονώ να καλωσορίσω τους εργαζόμενους της Ευρωπαϊκής Πίστης στον Όμιλο Allianz. Μαζί, θα κατέχουμε βαθιά γνώση του κλάδου και θα βρισκόμαστε σε θέση επιτυχίας».

Η απόκτηση της Ευρωπαϊκής Πίστης, της μεγαλύτερης ανεξάρτητης ασφαλιστικής εταιρείας στην Ελλάδα, αντιπροσωπεύει τη βαθιά δέσμευση της Allianz προς την ελληνική αγορά. Ως θυγατρική ενός παγκοσμίου ηγέτη, η ενιαία εταιρεία θα επωφεληθεί από την αποδεδειγμένη γνώση και οικονομική ισχύ της Allianz.

Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ

Σήμερα την 11η.02.2022, το Διοικητικό Συμβούλιο της Ανώνυμης Εταιρείας με την επωνυμία «ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Ανώνυμος Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων» (εφεξής η Εταιρεία), σε εφαρμογή των διατάξεων του άρθρου 17



παρ. 1 του Κανονισμού (ΕΕ) αριθ. 596/2014 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 16ης Απριλίου 2014, του άρθρου 4.1.3.1 περ. 5 του Κανονισμού του Χρηματιστηρίου Αθηνών και των συναφών εφαρμοστέων διατάξεων, γνωστοποιεί στο επενδυτικό κοινό ότι, κατά τη συνεδρίαση αυτού που έλαβε χώρα την 11η.02.2022 και ώρα 18:30, ενημερώθηκε ότι η εταιρεία με την επωνυμία «Allianz SE», με καταστατική έδρα στην οδό Königinstraße 28, 80802 στο Μόναχο της Γερμανίας (εφεξής ο Προτείνων), υπέβαλε προαιρετική δημόσια πρόταση σύμφωνα με τις διατάξεις του ν. 3461/2006, όπως ισχύει (εφεξής η Δημόσια Πρόταση), για την απόκτηση του συνόλου των μετοχών της Εταιρείας αντί προσφερόμενου ανταλλάγματος που ανέρχεται σε 7,8 € ανά μετοχή.

Η απόκτηση των μετοχών από τον Προτείνοντα θα γίνει υπό την αίρεση της λήψης των απαιτούμενων αδειών από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές, την Τράπεζα της Ελλάδος, την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, καθώς και την Επιτροπή Ανταγωνισμού.

Σήμερα ο Προτείνων υπέγραψε με διάφορους μετόχους συμφωνίες αγοραπωλησίας μετοχών, για την απόκτηση πριν το τέλος της Δημόσιας Πρότασης 19.181.256 μετο-

χών της Εταιρείας που εκπροσωπούν συνολικά το 72,2% των μετοχών και δικαιωμάτων ψήφου της Εταιρείας υπό την αίρεση της λήψης των απαιτούμενων αδειών από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές, την Τράπεζα της Ελλάδος, την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, καθώς και την Επιτροπή Ανταγωνισμού (εφεξής η Συναλλαγή).

Ειδικότερα ο Προτείνων έχει συνάψει συμφωνίες αγοραπωλησίας μετοχών με: 1) μετόχους της Εταιρείας μεταξύ των οποίων διευθυντικά της στελέχη και ο Διευθύνων Σύμβουλος για την απόκτηση συνολικά 5.313.400 μετοχών της Εταιρείας που εκπροσωπούν το 20,02% των μετοχών και δικαιωμάτων ψήφου της Εταιρείας, 2) την EBRD για την απόκτηση 4.125.552 μετοχών που εκπροσωπούν το 15,54% των μετοχών και δικαιωμάτων ψήφου της Εταιρείας και 3) με λοιπούς μετόχους για την απόκτηση 9.742.304

ΣΥΧΝΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

1. Τι ανακοινώνει η Allianz;

Η Allianz SE χθες ανακοίνωσε την απόκτηση της Ευρωπαϊκής Πίστης Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων ("Ευρωπαϊκή Πίστη"), μιας κορυφαίας ελληνικής ασφαλιστικής με δίκτυο 110 υποκαταστημάτων και 5.667 πρακτόρων.

2. Πότε θα δω αλλαγές; Τι θα είναι αυτές;

Αυτή η συναλλαγή υπόκειται σε συνήθεις όρους, συμπεριλαμβανομένων των ρυθμιστικών εγκρίσεων και της έγκρισης των αρμόδιων μελών τους. Αναμένουμε ότι η ολοκλήρωση και το κλείσιμο αυτής της συναλλαγής θα πραγματοποιηθεί το 3ο τρίμηνο του 2022. Η Allianz Ελλάδα θα συνεχίσει να υποστηρίζει τις ανάγκες σας για προσφορά προϊόντων αδιάκοπα.

3. Γιατί η Allianz αποκτά την Ευρωπαϊκή Πίστη;

Η συναλλαγή αποτελεί συνέχεια της στρατηγικής του Ομίλου Allianz να αναπτύξει το δίκτυο πωλήσεων του και να αυξήσει την τεχνογνωσία μας. Ως η μεγαλύτερη ανεξάρτητη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα, η εξαγορά της Ευρωπαϊκής Πίστης αντανάκλα τη βαθιά δέσμευση της Allianz στους διαμεσοληθτές. Θα υπάρξει ουσιαστική αξία παραγόμενη από την προσχώρηση της Ευρωπαϊκής Πίστης στην πλατφόρμα της Allianz, η οποία παρέχει οφέλη υπέρ όλων των μετόχων μας.

4. Θα αλλάξει η συνεργασία μου με την Allianz Ελλάδος;

Όλες οι υπάρχουσες πολιτικές μας παραμένουν σε ισχύ και αμετάβλητες σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης. Η Allianz θα συνεχίσει να εξυπηρετεί και να υποστηρίζει τους συμβαλλόμενους και ασφαλισμένους της, και η σχέση σας με τους πελάτες σας θα παραμείνει ανεπηρέαστη.

5. Αυτό θα προκαλέσει αύξηση των ασφαλίσεων;

Η παρούσα ανακοίνωση δεν θα επηρεάσει τα ασφάλιστρα.

6. Θα χάσω τη δυνατότητά μου να πουλάω τα προϊόντα της Allianz Ελλάδος;

Η παρούσα ανακοίνωση δεν θα επηρεάσει τη συνεργασία σας με την Allianz Ελλάδα.

μετοχών που εκπροσωπούν το 36,7% των μετοχών και δικαιωμάτων ψήφου της Εταιρείας.

Στα απώτερα σχέδια του Προτείνοντος είναι η ενοποίηση των δραστηριοτήτων της Εταιρείας με αυτές της θυγατρικής του Ομίλου Allianz στην Ελλάδα με Διευθύνοντα Σύμβουλο τον κ. Χρήστο Γεωργακόπουλο, η διατήρηση του ονόματος της Εταιρείας και η ενίσχυση του ρόλου του ομίλου Allianz στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η σχεδιαζόμενη συμμετοχή του Προτείνοντος στο μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας, καθώς και η παραμονή του κ. Χρήστου Γεωργακόπουλου στη διοίκηση της Εταιρείας θέτουν τα θεμέλια όχι μόνο για τη διασφάλιση της συνέχισης της έως σήμερα ακολουθούμενης επιχειρηματικής στρατηγικής και λειτουργίας της Εταιρείας υπό τις ίδιες επιτυχείς επιχειρηματικές αρχές, αλλά ιδίως για την επίτευξη πρόσθετων ωφελειών και συνεργειών από τη συμμετοχή της Εταιρείας σε έναν παγκόσμιο όμιλο, ο οποίος δραστηριοποιείται στον ίδιο κλάδο, συμβάλλοντας έτσι στην περαιτέρω ενίσχυση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της Εταιρείας.

Στη συνέχεια το e-mail της κ. Μιχάλη προς τους συνεργάτες της Allianz Ελλάδος:

«ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Αγαπητοί συνεργάτες,

Όπως ίσως έχετε πληροφορηθεί από το δελητίο Τύπου, ο Όμιλος Allianz έχει ανακοινώσει την πρόθεσή του να αποκτήσει την Ευρωπαϊκή Πίστη Ανώνυμος Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων («Ευρωπαϊκή Πίστη»). Αυτό αποτελεί ένα μεγάλο βήμα μπροστά για την παρουσία της Allianz στην Ελλάδα και επιβεβαιώνει τη βαθιά μας δέσμευση στους πελάτες μας. Η απόφαση αυτή έχει ληφθεί έχοντας κατά νου τον πελάτη και τον συνεργάτη Δικτύου Πωλήσεων και αποτελεί τη συνέχεια της στρατηγικής του Ομίλου Allianz να αναπτύξει το Δίκτυο Πωλήσεων του αξιοποιώντας το μέγεθος και την τεχνογνωσία του. Στο παρόν στάδιο, δεν μπορούμε να πούμε περισσότερα από το ότι η εξαγορά αυτή θα πάρει μήνες να ολοκληρωθεί, αλλά θα θέλαμε να διαβεβαιώσουμε όλους εσάς, τους διαμεσοληβητές μας, καθώς και τους πελάτες μας ότι αυτή η συναρπαστική ανακοίνωση δεν μεταβάλλει τη σχέση μας. Καθώς περισσότερες πληροφορίες θα γίνονται διαθέσιμες, θα σας κρατάμε ενήμερους.

Με εκτίμηση,

Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος Allianz Hellas» 

7. Γιατί ο διευθύνων σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης έχει οριστεί ως ο διευθύνων σύμβουλος της ενιαίας εταιρείας;

Η Ευρωπαϊκή Πίστη είναι μια καθιερωμένη εταιρεία σε μια ελκυστική αγορά. Η εξαγορά ευθυγραμμίζεται με την ευρύτερη στρατηγική ανάπτυξης του Ομίλου Allianz. Ο Χρήστος Γεωργακόπουλος είναι ο διευθύνων σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΓΑ, καθώς και ο ιδρυτής της, και έχει πλούσια γνώση και εμπειρία στον κλάδο.

8. Ποιος είναι ο ρόλος της Φιλίππας Μιχάλη στη συνέχεια της εταιρείας;

Η Φιλίππα Μιχάλη θα παραμείνει η διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος και θα ηγείται της εταιρείας και της προετοιμασίας για ενοποίηση μέχρι το κλείσιμο της συναλλαγής. Η ηγεσία της Allianz SE έχει απόλυτη πίστη και εμπιστοσύνη στη Φιλίππα Μιχάλη και τη διοικητική ομάδα της, καθώς προετοιμαζόμαστε για το επόμενο στάδιο στην ανάπτυξη της Allianz στην Ελλάδα. Υπό την ηγεσία της Φιλίππας Μιχάλη η Allianz Ελλάδος ήταν ικανή να μπει σε μια νέα φάση, η οποία δημιούργησε ευκαιρία για εμάς για να ενισχύσουμε τη θέση μας στην αγορά μέσω της συναλλαγής που ανακοινώθηκε χτες. Ο ρόλος της παραμένει καθοριστικός για τη διατήρηση ισχυρού σημείου ανάπτυξης, καθώς σχεδιάζουμε την επιτυχή ολοκλήρωση της συναλλαγής και επακόλουθης ενσωμάτωσης. Η ηγεσία της Allianz SE τρέφει για τη Φιλίππα Μιχάλη την υψηλότερη εκτίμηση και είναι ειλικρινά ευγνώμων για τις ικανότητες και την αφοσίωσή της. Ο μελλοντικός ρόλος της στην Allianz θα καθοριστεί σε μεταγενέστερη ημερομηνία.

9. Τι θα συμβεί με το εμπορικό σήμα της Allianz στη συνέχεια;

Η Ευρωπαϊκή Πίστη και η Allianz θα παραμείνουν δύο ξεχωριστές οντότητες και θα λειτουργούν εντελώς ανεξάρτητα μέχρι την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Η Allianz έχει ένα ιδιαίτερα υψηλής αξίας εμπορικό σήμα με παγκόσμια αναγνώριση και θα συνεχίσει την παρουσία της στην ελληνική αγορά. Η εναρμόνιση των εμπορικών σημάτων θα συμβεί κατά τη διάρκεια μιας μεταβατικής περιόδου ώστε να μεγιστοποιηθούν η αναγνώριση, η εμπιστοσύνη και αξία τους.

INSURANCE
TRANSFORMATION
DAY

Ο πελάτης και η ψηφιακή μεταβαση

Τα πρακτικά της πρωτοβουλίας
Nextdeal και SAS για το μέλλον
της ασφαλιστικής αγοράς

Επιμέλεια: **ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ**



Πελατοκεντρική ασφάλιση σε έναν ψηφιακό κόσμο, Καταπολέμηση ασφαλιστικής απάτης και πελατοκεντρική διαχείριση Claims, Οικονομική ανάπτυξη και κερδοφορία μέσω μετασχηματισμού της αναλογιστικής και διαχείρισης κινδύνων ήταν τα τρία θέματα του Insurance Transformation Day, που διοργάνωσαν με απόλυτη επιτυχία οι Εκδόσεις Σπύρου και το Nextdeal.gr, σε συνεργασία με την κορυφαία εταιρεία τεχνολογίας SAS, την Πέμπτη 9 Δεκεμβρίου 2021.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, μίλησαν, στην κάμερα του Nextdeal.gr και τον Κωστή Σπύρου, τρία επιφανή στελέχη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ο Γιάννης Καντώρος, CEO Ομίλου INTERAMERICAN, ο Κάρολος Σαΐας, CEO Interasco, και ο Παναγιώτης Δημητρίου, CEO Generali Hellas.

Επίσης, συμμετείχαν στις τρεις διαδικτυακές συζητήσεις μια σειρά επιφανών στελεχών της αγοράς. Ειδικότερα, το πρόγραμμα του Insurance Transformation Day ήταν ως εξής:

10.00-11.15: Πελατοκεντρική ασφάλιση σε έναν ψηφιακό κόσμο

13.00-14.15: Καταπολέμηση ασφαλιστικής απάτης και πελατοκεντρική διαχείριση Claims

16.00-17.15: Οικονομική ανάπτυξη και κερδοφορία μέσω μετασχηματισμού της αναλογιστικής και διαχείρισης κινδύνων

Για τη στρατηγική θεώρηση σε κάθε επιμέρους θέμα μίλησαν στην κάμερα του Next Deal και στον Κωστή Σπύρου οι: **ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ**, CEO Ομίλου INTERAMERICAN. **ΚΑΡΟΛΟΣ ΣΑΪΑΣ**, CEO Interasco. **ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ**, CEO Generali Hellas.

Στα webinars γνώση και εμπειρία καταθέτουν διακεκριμένα στελέχη της αγοράς: **ΙΩΑΝΝΗΣ ΒΑΣΙΛΑΤΟΣ**, Chief Operations & Technology Officer, Eurolife FFH. **ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΥ**, επίτιμος πρόεδρος, ACFE Greece. **ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΕΡΜΠΕΤΗΣ**, Chief Customer & Digital Transformation Officer, ERGO Insurance. **ΠΑΝΟΣ ΚΟΥΒΑΛΗΣ**, Head of Mobility & Convenience (M&C) Team, Interamerican Group. **ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΚΩΣΤΑΚΗ**, CFO, Groupama. **ΜΑΡΚΟΣ ΜΥΛΩΝΑΣ**, Chief Risk Officer & BoD Member, ERGO Insurance. **ΓΙΩΡΓΟΣ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΣ**, Head of Life & Health Claims Division, Εθνική Ασφαλιστική. **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΞΕΝΟΣ**, ειδικός ερευνητής Ζημιών, Υδρόγειος Ασφαλιστική. **ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΚΛΗΡΗΣ**, COO, Euroins. **ΓΙΑΝΝΗΣ ΤΟΤΟΣ**, διευθυντής αναλογιστών Ομίλου INTERAMERICAN. **ΚΩΣΤΗΣ ΧΛΟΥΒΕΡΑΚΗΣ**, Partner, Deloitte. **ΒΑΣΙΛΗΣ ΑΓΓΕΛΟΥ**, FHAS CEO της Lux Actuaries & Consultants Greece. **ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΓΚΙΚΑ**, Business Analyst for Claims, ERGO Insurance.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει στη συνέχεια μια περίληψη των πρακτικών των τριών webinars.



Πελατοκεντρική ασφάλιση σε έναν ψηφιακό κόσμο

Aρχικά το λόγο πήρε ο Χρήστος Μίχας, Insurance Sales Lead της SAS για την Ελλάδα και τη Βουλγαρία, και αναφέρθηκε στην ανάγκη της ενδιαφέρουσας αυτής πρωτοβουλίας και τους στόχους που υπηρετεί. Η Insurance Transformation Day είναι μία εκδήλωση, η οποία θα έχει τρεις θεματικές ενότητες, είπε. Θα ξεκινήσουμε με αυτό το Webinar που αφορά την Πελατοκεντρική Ασφάλιση στον Ψηφιακό Κόσμο. Θα συνεχίσουμε με το πώς οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να καταπολεμήσουν την ασφαλιστική απάτη και να έχουν μια πιο πελατοκεντρική διαχείριση των claims, και θα ολοκληρώσουμε την εκδήλωση με το πώς οι ασφαλιστικές θα έχουν κερδοφορία, μέσω του μετασχηματισμού της αναλογιστικής και της διαχείρισης κινδύνου.

Ας ξεκινήσουμε ευθύς αμέσως από την πρώτη ενότητα, από το πρώτο Webinar, που αφορά την Πελατοκεντρική Ασφάλιση σε έναν Ψηφιακό Κόσμο, και πάμε κατευθείαν στα contents αυτού του Webinar.

Συντονιστής στην πρώτη εκδήλωση ήταν ο ΚΩΣΤΗΣ ΧΛΟΥΒΕΡΑΚΗΣ, Partner, Deloitte, ο οποίος παρουσίασε το video με τη συνέντευξη του κ. Ιωάννη Καντώρου, CEO της INTERAMERICAN GROUP, στην κάμερα του Next Deal και στον δημοσιογράφο Κωστή Σπύρου, σχετικά με το πού βρίσκεται η ελληνική ασφαλιστική αγορά όσον αφορά την πελατοκεντρικότητα ή, αν το πούμε όπως το λέμε κι εμείς στην SAS, ανθρωποκεντρικότητα.

Γιάννης Καντώρος

Ο πελάτης σήμερα έχει αλλιάξει, λόγω της πανδημίας. Αυτό νομίζω δεν αφορά μόνο τον ασφαλιστικό κλάδο, αφορά πάρα πολλούς κλάδους. Τι συνέβη τα τελευταία δύο χρόνια; Πρώτον, κλειστήκαμε στα σπίτια μας, βρήκαμε νέους τρόπους να εργαζόμαστε και να είμαστε αποδοτικοί από απόσταση και βρήκαμε νέους τρόπους να διεκπεραιώνουμε υποθέσεις και πράγματα της καθημερινότητας, της καθημερινής μας ζωής, χρησιμοποιώντας πολύ περισσότερο την τεχνολογία και τα ψηφιακά μέσα. Αυτό προφανώς δεν άφησε ανεπηρέαστη και την ιδιωτική ασφάλιση. Είδαμε λοιπόν ότι οι ασφαλισμένοι μας έψαξαν πολύ περισσότερο στο Διαδίκτυο, ήθελαν να διεκπεραιώνουν πολύ περισσότερες υποθέσεις εξ αποστάσεως και παρότι, θα έλεγα, παραπάνω χρόνος υπήρχε, αφού όλοι κλειστήκαμε στα σπίτια μας, υπήρχε και μία απαίτηση για μεγαλύτερη ταχύτητα, μεγαλύτερη ακρίβεια, καλύτερη εξυπηρέτηση.

Καλώς ή κακώς, κακώς για μένα, η ασφαλιστική αγορά είναι ακόμα μία αγορά που σκέφτεται με όρους προϊόντων. Είναι δομημένη έτσι. Δεν σκέφτονται όμως έτσι οι πελάτες μας. Οι πελάτες μας σκέφτονται πολύ πιο, αν θέλετε, σφαιρικά. Θέλουν να καλύψουν ανάγκες και όχι ν' αγοράσουν από εμάς προϊόντα. Έτσι λοιπόν έχουμε το παράδοξο από τη μία η ασφαλιστική εταιρεία να μετράει συμβόλαια ή παραγωγές ή νέα παραγωγή ή εγγεγραμμένα ασφάλιστρα

ή πωλήσεις σε κομμάτια και να αμείβει έτσι, σε πολλές περιπτώσεις, ακόμα και τους συνεργάτες της, ενώ το αίτημα από τους πελάτες μας είναι να καλύψουμε σφαιρικά τις ανάγκες τους.

Όλη η αγορά προσαρμόστηκε πάρα πολύ γρήγορα στις ανάγκες και τους τρόπους ενός απομακρυσμένου τρόπου εργασίας. Πληρώθηκαν αποζημιώσεις, εξυπηρετήθηκαν συμβόλαια, έγιναν οι εκδόσεις όπως έπρεπε, σηκώναμε το τηλέφωνο όταν μας έπαιρναν οι πελάτες μας. Τώρα για μένα, το ζητούμενο είναι: Θα συνεχίσουμε να βαδίζουμε στο δρόμο αυτό, αφού είδαμε ότι γίνεται πραγματικά και ότι οι πελάτες μας ανταποκρίνονται, ή όταν με το καλό επανέλθουμε σε μία κανονικότητα, θα γυρίσουμε πάλι στους συνηθισμένους τρόπους εργασίας και εξυπηρέτησης;

Φάνηκε ότι ο ψηφιακός τρόπος, σε πάρα πολλά πράγματα, είναι ο καλύτερος τρόπος. Δεν θα έλεγα ο μοναδικός, είναι ο καλύτερος τρόπος. Ταυτόχρονα, θα απελευθερώσει και τις ανθρώπινες δυνάμεις, έτσι ώστε να εστιάσουμε εκεί που πραγματικά η ανθρώπινη επαφή και παρουσία δίνει αξία.

Έχω την αίσθηση ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες αργά ή γρήγορα θα προσαρμοστούν. Έχουν αντιληφθεί τον κίνδυνο ότι αν δεν προχωρήσουν ψηφιακά κι αν δεν έρθουν πιο κοντά στα «θέλω» των πελατών τους, μπορεί να υποκατασταθούν είτε από InsureTech εταιρείες είτε από τους μεγάλους τεχνολογικούς γίγαντες. Το μήνυμα το έχουν



Ο κ. Ιωάννης Καντώρος, CEO της INTERAMERICAN GROUP.

πάρει και εργάζονται έτσι ώστε να βρεθούν εκεί που πρέπει να βρεθούν. Άρα, δεν θα έλεγα ότι φοβάμαι την αντικατάσταση. Αυτό που πρέπει να γίνει είναι η ενσωμάτωση αυτών των πρακτικών. Και καμιά φορά, η ενσωμάτωση αυτών των ιδιαίτερα εξελιγμένων τεχνολογικών εταιρειών στα συστήματα που λειτουργούμε σήμερα. Άρα, δεν θα είναι καθόλου περίεργο όταν δείτε ότι πάρα πολλές από αυτές τις InsureTech εταιρείες τελικά ενσωματώνονται στις μεγαλύτερες και πιο προηγμένες ασφαλιστικές εταιρείες, έτσι ώστε ό,τι δεν μπορούμε να το αναπτύξου-

με μόνοι μας, θα το δανειστούμε από ανθρώπους που το ανέπτυξαν για εμάς. Εγώ νομίζω ότι εκεί θα πάει η αγορά, παρά ότι θα υπάρχει μία υποκατάσταση των μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών από τους μεγάλους παίκτες της τεχνολογίας.

Ακολούθησε η Alena Tsishchanka, Head of EMEA Industry Practice, SAS, Milano, η οποία ηγείται του τομέα του Customer Experience του SAS σε εννέα κλάδους.

Alena Tsishchanka

Καθημέρα. Για να διατηρήσουμε τους πελάτες μας ευτυχισμένους και πιστούς σήμερα, η ασφάλιση πρέπει να αναλύσει και να μετατρέψει κάθε επιχειρηματική διαδικασία που έχει αντίκτυπο στον πελάτη. Η τεχνολογία υπο-



Η κ. Alena Tsishchanka.

στηρίζει αυτή την καινοτομία. Υπάρχει όμως και μια πολιτιστική στροφή. Η ασφάλιση πρέπει να απομακρυνθεί από το να είναι καθαρά προϊόν-κεντρική εταιρεία, για να γίνει ένας προληπτικός προπονητής και συνεργάτης που δίνει προτάσεις.

Αντιμετωπίζουμε την έκρηξη των δεδομένων, έχουμε πολλά δεδομένα από τους πελάτες μας, λόγω συν-

δεσιμότητας αθλή και ψηφιοποίησης και τεχνολογικής εξέλιξης. Υπάρχουν νέες συσκευές και αυξανόμενες ευκαιρίες για διαχείριση σε πραγματικό χρόνο Αιτήστε σχέματα για να υιοθετήσετε στις ανάγκες των πελατών, συμπεριλαμβανομένων νέων προϊόντων και υπηρεσιών.

Αλλά αν κοιτάξουμε τον ασφαλιστικό κλάδο, η ασφάλιση δεν βρίσκεται πραγματικά στο επίκεντρο αυτού του μετασχηματισμού. Επιπλέον, υπάρχει ανάγκη για ανθρώπινη συνεισφορά, λόγω της απειρότητας ορισμένων καταστάσεων. Όμως οι ουσιαστικές επαφές μπορούν να προκύψουν μόνο εάν ακούμε και κατανοούμε τους πελάτες μας και ενεργούμε βάσει αυτής της κατανόησης. Αυτή η επικοινωνία θα μπορούσε και θα έπρεπε φυσικά να συμβαίνει σε διαφορετικές στιγμές κατά τη διάρκεια του κύκλου ζωής του πελάτη. Κατά τη διεκπεραίωση της αξίωσης. Αλλά και την ήσυχη στιγμή της κανονικής ζωής. Λοιπόν, πώς η τεχνολογία βοηθά στις ασφαλιστικές διαδικασίες και παρέχει τη δυνατότητα να κοιτάξουμε όλη την εργασία του πελάτη; Πώς η Τεχνητή Νοημοσύνη προσθέτει αξία σε έναν κλάδο όπου ο άνθρωπος είναι θεμελιώδης; Και ποιος είναι ο ρόλος των οικοσυστημάτων στην ασφαλιστική καινοτομία; Λοιπόν, ας ξεκινήσουμε με την πρώτη μορφή. Και εδώ θα ήθελα να συζητήσουμε πόσο σημαντικό είναι να ληφθούν υπόψη όλες οι διαφορετικές διαδικασίες στο σύνολό τους. Οι ασφαλιστικοί πάροχοι πρέπει να κοιτάζουν πραγματικά ολιστικά για να καινοτομήσουν στο ταξίδι των πελατών.

Και η τεχνολογία βοηθά στη σύνδεση αυτών των διαφορετικών κουκκίδων σε μια αλυσίδα αξίας.

Στη συνέχεια, το δεύτερο επίπεδο είναι η εξέλιξη της προσφοράς και της διανομής. Έτσι, όχι μόνο δουλεύουμε ψηφιακά κανάλια και ψηφιακά προϊόντα, αλλά νέους

τύπους προϊόντων και υπηρεσιών, όπως ασφάλειες και υπηρεσίες σε πραγματικό χρόνο ή κατά παραγγελία. Και, τέλος, νέα επιχειρηματικά μοντέλα. Νέες συνεργασίες με startups και νέους παίκτες. Οι εταιρείες συχνά στερούνται πραγματικά συγκεκριμένες γνώσεις σχετικά με συγκεκριμένες επιχειρήσεις ή νέο τμήμα της αγοράς. Η εξέλιξη προς τα οικοσυστήματα είναι θεμελιώδης για την εξέλιξη της εταιρείας μας.

ΚΩΣΤΗΣ ΧΛΟΥΒΕΡΑΚΗΣ

DELOITTE DIGITAL

Μαζί μας έχουμε λοιπόν τον Γιάννη Βασιλάτο από τη EUROLIFE, τον κ. Αλέξανδρο Σεργμπέτη από την ERGO



Ο κ. Κωστής Χλουβεράκης.

και τον κ. Πάνο Κούβαλη από την INTERAMERICAN. Θα ξεκινήσω με μια γενική ερώτηση προς τους τρεις ομιλητές. Ποια είναι η σημαντικότερη ή οι σημαντικότερες προκλήσεις γύρω από το digital transformation για τις ασφαλιστικές εταιρείες σήμερα στην Ελλάδα και ποια είναι τα trends που βλέπετε γύρω από τα analytics;

Γιάννης Βασιλάτος

Η μεγάλη πρόκληση για μένα είναι να μπορέσει η κάθε εταιρεία να συνδυάσει, μάλλον να εντάξει με ομαλό τρόπο στη συνολική της στρατηγική, τον ψηφιακό μετασχηματισμό. Κάποιοι θα μπορούσαν να το αντιμετωπίσουν σαν μια δοκιμή ή ένα διαφορετικό business model. Δεν είναι διαφορετικό business model. Είναι το business model.

Το δεύτερο, μιλώντας για ψηφιακό μετασχηματισμό, κατά την άποψή μου, είναι όλοι να συνειδητοποιήσουμε ότι αυτό δεν μπορεί να γίνει σε μικρή κλίμακα. Μπορεί να γίνει μάλλον, για να το πω σωστότερα, αλλά δεν έχει αποτέλεσμα. Αν δεν γίνει σε μεγάλη κλίμακα, σε μεγάλο εύρος και σε μεγάλο βάθος, η απόδοση αυτής της επένδυσης, που δεν είναι μικρή, αν θέλουμε να είμαστε σοβαροί γύρω απ' αυτό, δεν θα υπάρχει, θα είναι πάρα πολύ χαμηλή, άρα δεν θα αξίζει τον κόπο. Και η τρίτη πρόκληση είναι ότι αυτός ο ψηφιακός μετασχηματισμός συνδυάζεται με μία ευρύτερη αλληλαγή που αφορά τους ανθρώπους μας. Πρέπει λοιπόν



Ο κ. Γιάννης Βασιλάτος.

να εκπαιδεύσουμε τους ανθρώπους μας και όχι μόνο αυτούς που εμπλέκονται στην υλοποίηση του μετασχηματισμού.

Πάνος Κούβαλης

Για μένα, το digital transformation σημαίνει μία νέα εμπειρία. Μία νέα εμπειρία του καταναλωτή, η οποία βρίσκεται πολύ κοντά σε εμπειρίες που έχει από άλλες βιομηχανίες. Για να γίνει αυτό, νομίζω η μεγαλύτερη πρόκληση που έχουμε είναι η ίδια η πολυπλοκότητα των ασφαλιστικών εργασιών. Των παραδοσιακών ασφαλιστικών εργασιών. Και αναφέρομαι στο παραδοσιακό product development, στην τιμολόγηση, στο underwriting



Ο κ. Πάνος Κούβαλης.

και στη ζημιά. Μπορούμε να αλληλάξουμε λοιπόν αυτές τις περιοχές, μπορούμε να αλληλάξουμε αυτές τις διαδικασίες, να τις απλοποιήσουμε, να τις κάνουμε πιο εύκολες για τον τελικό καταναλωτή, με τη χρήση ψηφιακών μέσων. Νομίζω ότι αυτή είναι η πρόκλησή μας σαν ασφαλιστικοί οργανισμοί και σε αυτήν την πρόκληση, ένας πραγματικά πολύ υποστηρικτικός βοηθός μας είναι τα analytics, τα οποία πραγματικά μπορούν να αλληλάξουν την εμπειρία και μπορούν να μας βοηθήσουν να κάνουμε πολλά βήματα μπροστά πολύ γρήγορα. Υπάρχουν πολλές περιοχές που μπορούν μέσα από τα analytics να μπουστάρουμε τον ψηφιακό μετασχηματισμό. Εγώ θα έλεγα, παίρνοντας κάποια παραδείγματα, ότι τα analytics μπορούν να βοηθήσουν ειδικά στο πρώτο κομμάτι, στο εμπορικό μας κομμάτι, και να μας δώσουν βοήθειες ώστε να καταλάβουμε την αξία του πελάτη καλύτερα. Μπορούν να μας βοηθήσουν να καταλάβουμε ποιοι πελάτες θα αγοράσουν από εμάς και τους συνεργάτες μας, ποιοι πελάτες θα ανανεώσουν σ' εμάς και φυσικά μπορούμε να καταλάβουμε, με τη σωστή αντίληψη του ρίσκου, όπως είπα, την αξία του πελάτη και να κάνουμε ένα σωστό risk assessment, το οποίο πραγματικά βοηθάει την εταιρεία να έχει και μια κερδοφόρο ανάπτυξη, όπως είναι η στρατηγική των περισσότερων ασφαλιστικών εταιρειών.

Αλέξανδρος Σερμπέτης

Θεωρώ ότι το digital transformation έχει αλλιάξει τον τρόπο λειτουργίας όλου του κλάδου. Θέλω να σταθώ σε τρία σημεία. Το πρώτο είναι στην επιτάχυνση της αλλαγής που έγινε το τελευταίο διάστημα και λόγω Covid. Και σαν τρόπο λειτουργίας, αλλιά περισσότερο όλου

μας, σαν πελάτες και καταναλωτές, μάθαμε να λειτουργούμε με έναν πιο ευέλικτο τρόπο, να αποζητούμε καλύτερη εξυπηρέτηση στις συνεργασίες μας και αυτό είναι κάτι το οποίο έχει το applicability του και στο δικό μας industry, όπου οι πελάτες μας συγκρίνουν τις υπηρεσίες που παίρνουν από εμάς, με τις υπηρεσίες που παίρνουν και από άλλα industries. Το δεύτερο είναι το ότι υπάρχει ανάγκη να βλήσουμε πιο ολοκληρωμένα τις ανάγκες του πελάτη και να τις κατανοούμε πιο ολοκληρωμένα. Σ' αυτό τον τομέα, η ERGO έχει προσχωρήσει σε μια οργανωτική αλλαγή που είναι αρκετά σημαντική, όπου συγκεντρώνει κάτω από έναν τομέα αφενός την εξυπηρέτηση των πελατών, αλλιά επίσης τον ψηφιακό μετασχηματισμό και επίσης το marketing και τη δημιουργία προϊόντων, έτσι ώστε να μπορέσει να τα δει όλα συγκεντρωμένα. Οπότε αυτό είναι το δεύτερο σημείο: η ολοκληρωμένη θεώρηση του πελάτη. Το τρίτο, στο οποίο αναφέρθηκε και ο κ. Βασιλάτος, θεωρώ ότι το κομμάτι του ψηφιακού μετασχηματισμού δεν είναι κάτι το οποίο μπορούμε να το βλήσουμε σαν έργο. Είναι κάτι το οποίο απαιτεί συνεχιζόμενη προσπάθεια, συνεχιζόμενη εμπλοκή όλου του οργανισμού σε διαφορετικά επίπεδα και το αντικείμενο του ψηφιακού μετασχηματισμού θα αλλιάζει, αλλιά η προσπάθεια η οποία πρέπει να γίνεται, θα πρέπει να διατηρείται.



Ο κ. Αλέξανδρος Σερμπέτης.

Κωστής Χλουβεράκης

Γνωρίζουμε ότι για οποιαδήποτε άσκηση, οποιοδήποτε έργο πάνω σε analytics, απαιτούνται όχι μόνο καλά δεδομένα από άποψη ποιότητας, αλλιά χρειάζονται και δεδομένα από άποψη διαθεσιμότητας. Στην ασφαλιστική αγορά ποια είναι η διαθεσιμότητα των δεδομένων, αλλιά προπάντων και η ποιότητα των δεδομένων;

Γιάννης Βασιλάτος

Παρότι τρέχουμε, είμαστε αρκετά πίσω από άλλα industries, τα οποία από την πρώτη μέρα είχαν τα data και την επεξεργασία τους στο κέντρο της στρατηγικής τους. Εμείς δεν είμαστε έτσι, έχουμε αρκετό δρόμο να καλύψουμε ακόμα, αλλιά πιστεύω ότι προχωράει πάρα πολύ η δουλειά σ' αυτήν την περιοχή. Έχουμε λοιπόν αρκετά data για να ξεκινήσουμε, πολύ περισσότερα μάλλον απ' αυτά που χρειαζόμαστε για να ξεκινήσουμε. Το βασικό είναι να ξεκινήσουμε και να τα οργανώσουμε με έναν τρόπο, ο οποί-

ος να είναι ενιαίος και με βασικό σκεπτικό το πώς θα τα χρησιμοποιήσουμε για να εξυπηρετήσουμε καλύτερα τον πελάτη ή για να πάρουμε επιχειρηματικές αποφάσεις. Στη EUROLIFE έχουμε ξεκινήσει εδώ και δύο χρόνια να δουλεύουμε πάνω σ' αυτήν την περιοχή και να επενδύουμε και σε αυτό. Το άηλο challenge, όσον αφορά το να στήσουμε το κατάλληλο περιβάλλον για να επεξεργαστούμε τα data τα οποία διαθέτουμε, είναι η διαθεσιμότητα ανθρώπων, η διαθεσιμότητα ταλέντων. Επίσης, κάτι το οποίο μας προβλημάτισε πάρα πολύ έχει να κάνει με το πώς θα διαχειριστούμε τα data που είναι εκτός EUROLIFE, εκτός εταιρείας, είτε αυτά αφορούν πληροφορίες που υπάρχουν στα social media είτε αυτά αφορούν πληροφορίες που είναι σε δημόσιες πηγές, που μπορεί ο καθένας να έχει πρόσβαση, και πώς θα τα συνδυάσουμε με τα data τα οποία έχουμε εμείς στην εταιρεία. Δεν είναι μια εύκολη εξίσωση για να λυθεί. Όμως, οι ευκαιρίες είναι τεράστιες.

Κωστής Χλουβεράκης

Πάνο, πόσο ώριμη είναι η ελληνική αγορά σήμερα, ώστε να χρησιμοποιήσει πραγματικά analytics ή πραγματική μηχανική μάθηση, machine learning, και για εσωτερικά έργα μιας εταιρείας, όπως γύρω από το operations, γύρω από τα cognitive chatbots κ.ο.κ.;

Πάνος Κούβαλης

Για μένα το σημαντικότερο απ' όλα είναι να μπορέσει ένας οργανισμός να εντάξει και στον τρόπο λειτουργίας του και στην καθημερινότητά του μία κουλτούρα αποφάσεων, βασισμένη σε πραγματικά στοιχεία και σε πραγματικά δεδομένα. Αυτός είναι ο επιταχυντής. Αυτός μαζί με την πελάτο-κεντρικότητα είναι βασικοί επιταχυντές ώστε να μπορέσουν να γίνουν γρήγορα βήματα στην περιοχή των analytics. Μπορώ να σας πω, από την εμπειρία που έχουμε στο digital transformation του Ομίλου INTERAMERICAN, ότι αυτός ήταν το σημείο-κλειδί, το οποίο μπόρεσε να μας βοηθήσει να αυξήσουμε την ταχύτητα των αλλαγών στην εταιρεία. Μιλώντας για τη δική μας εμπειρία, έχοντας κτίσει ουσιαστικά ένα data ecosystem, το οποίο αποτελείται και από το storage και από το κομμάτι της ανάλυσης, και από το κομμάτι του science και του governance, νομίζω ότι είμαστε έτοιμοι σαν Όμιλος INTERAMERICAN, να περάσουμε στα επόμενα βήματα και να πάμε σε μία λογική data democratization. Θα πω ότι σιγά-σιγά το παιχνίδι του ανταγωνισμού μεγαλώνει, δεν είναι αρκετό να ανταγωνιστούμε καλά με τη EUROLIFE ή την ERGO, που είναι εξαιρετικές εταιρείες. Πρέπει να το κάνουμε και με εταιρείες που είναι έξω, στον ευρύτερο χώρο του Retail, που έχουν περισσότερα όπλα από εμάς και περισσότερη γνώση από εμάς σε αρκετά πράγματα, και στα δεδομένα και στο κομμάτι του digital marketing.

Κωστής Χλουβεράκης

Αλέξανδρε, ποιος είναι ο βέλτιστος μηχανισμός παράδοσης και αξιοποίησης των insights που απορρέουν από αυτές τις αναλύσεις; Και ποια είναι τα προβλήματα που παρατηρούνται γενικά σήμερα γύρω απ' αυτό;

Αλέξανδρος Σερμπέτης

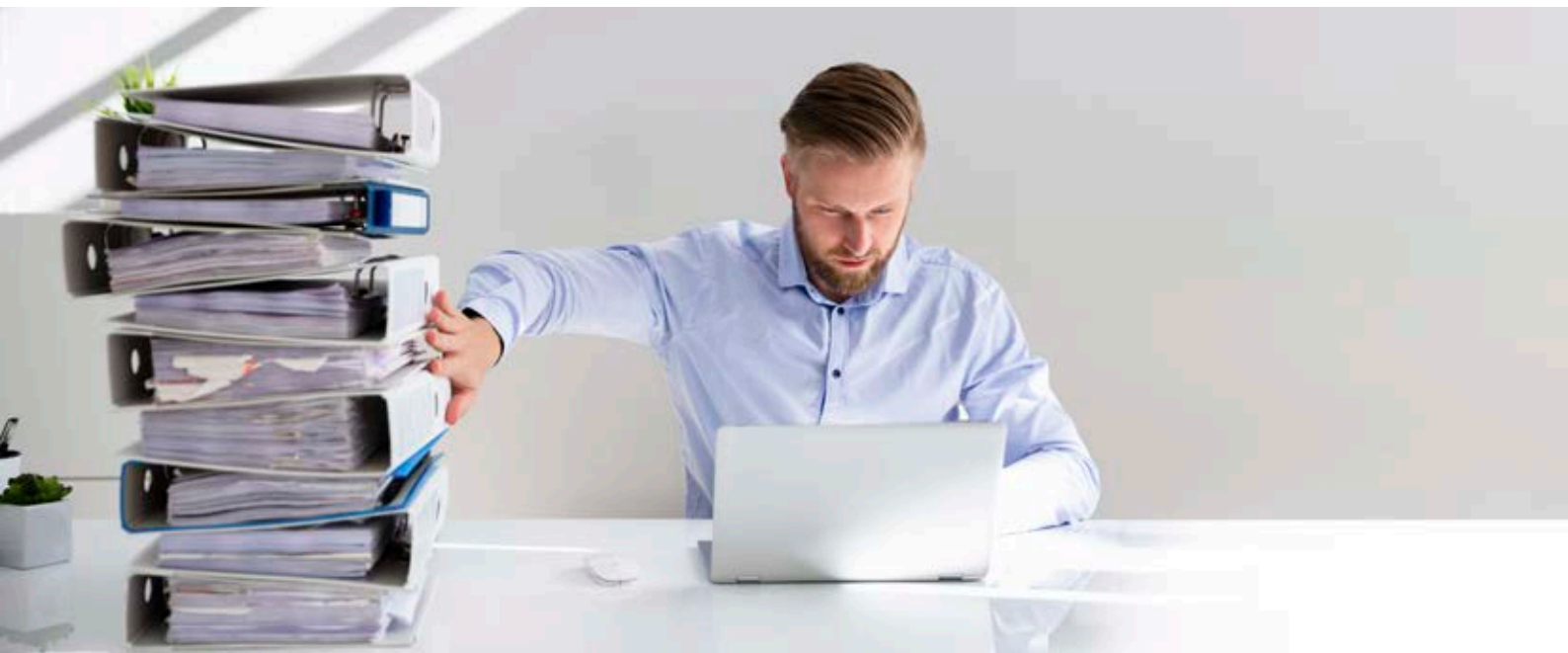
Πολλές εταιρείες στο χώρο έχουμε κάνει το ταξίδι και πλέον έχουμε φέρει το επίπεδο των αποφάσεών μας σε ένα τέτοιο σημείο που όντως βασίζεται πάνω στα data και έχουμε μία πολύ καλύτερη διαθεσιμότητα αυτών των στοιχείων. Παρ' όλα αυτά, υπάρχουν challenges στο κομμάτι της αξιοποίησης αυτών. Γιατί, για να μιλήσω για την εμπειρία μας στην ERGO, έχουμε καταφέρει σε πολύ μεγάλο βαθμό να κάνουμε μία καλή αξιοποίηση των στοιχείων σε ό,τι αφορά τις εσωτερικές μας διαδικασίες, είτε αυτά έχουν να κάνουν με τη διαχείριση των αποζημιώσεων είτε με το sophistication του pricing. Εκεί που υπάρχουν περισσότερα challenges, και αυτό νομίζω δεν είναι χαρακτηριστικό μόνο στο δικό μας industry, είναι όταν θέλουμε να χρησιμοποιήσουμε τα insights και τα data που έχουμε, για να παρακινήσουμε είτε πελάτες είτε συνεργάτες σε κάποιες ενέργειες. Οπότε εκεί πέρα, είναι στο δικό μας χέρι να βρούμε ποιος είναι ο βέλτιστος τρόπος να προσδώσουμε αυτήν την αξία. Και αυτό μπορεί να είναι είτε με τη δημιουργία πιο συγκεκριμένων προϊόντων, που βασίζονται σ' αυτήν τη σχέση, και έχω στο μυαλό μου προϊόντα σαν αυτά που προσφέρουμε στην ERGO, που ανταμείβουν τον πελάτη ανάλογα με τον τρόπο της οδήγησής του, οπότε ζητάμε κάποια στοιχεία οδηγικής συμπεριφοράς, αλλά αυτό έχει μια πολύ άμεση ανταποδοτικότητα ως προς τον πελάτη, είτε με loyalty προγράμματα, που αφορούν είτε πελάτες είτε συνεργάτες, όπου και πάλη εκεί πέρα μαζεύεις στοιχεία, αξιοποιείς στοιχεία, αλλά παράλληλα δίνεις μεγάλη αξία στον συνεργάτη ή στον πελάτη, που μοιράζεται τα στοιχεία μαζί σου.

Κωστής Χλουβεράκης

Μια γενική ερώτηση και για τους τρεις. Πώς μπορούν λοιπόν οι ασφαλιστικές εταιρείες σήμερα να εισάγουν αυτοματισμούς, να χρησιμοποιήσουν αναλύσεις δεδομένων για τη βελτίωση του customer experience, άρα αυτό συνεπάγεται και ένα καλύτερο εν δυνάμει NPS, χωρίς όμως να επιδεινώσουν την κατάσταση αυτή;

Αλέξανδρος Σερμπέτης

Ναι, νομίζω ότι σίγουρα το πρόβλημα υπάρχει. Και όπως αναφέρθηκε προηγουμένως και από την Alena, νομίζω ότι είναι κομμάτι του industry. Δηλαδή, τι θέλω να πω; Πολλοί από τους πελάτες μας, αν όλα πάνε



καλά κατά τη διάρκεια του συμβολαίου τους, μπορεί να μην έχουν και καμία ευκαιρία να απολαύσουν τις υπηρεσίες μας ή την υπόσχεση την οποία εμείς δίνουμε σαν ασφαλιστική. Έτσι, έχουμε το μειονέκτημα, αν θέλεις, ότι έχουμε περιορισμένα touch points, μέσω των οποίων να μπορούμε και να αντλήσουμε δεδομένα, αλλιώς και να επικεντρωθούμε στην εμπειρία του πελάτη. Θεωρώ ότι η βασική λύση και ο τρόπος που εμείς τουλάχιστον στην ERGO προσπαθούμε να το αντιμετωπίσουμε αυτό είναι να δούμε ευρύτερα τις ανάγκες του πελάτη και να προσφέρουμε υπηρεσίες που άπτονται με το ασφαλιστήριο συμβόληό του.

Πάνος Κούβαλης

Κωστή, κοίταξε, διαφωνώ λίγο με την ερώτηση. Από τη δική μας εμπειρία βλέπουμε ότι ένας καλός ψηφιακός μετασχηματισμός, με βάση τα analytics, μπορεί να αυξήσει σημαντικά την ικανοποίηση. Η εμπειρία μας τα τέσσερα τελευταία χρόνια αυτό έδειξε. Έδειξε ότι έχουμε σχεδόν αυξήσει 10 και 20 μονάδες το NPS σε σχέση με τέσσερα χρόνια πριν, έχουμε ποσοστά ικανοποίησης και συνεργατών και πελατών, τα οποία είναι πρωτόγνωρα, και αυτό μας δημιουργεί συνεχώς νέα πελατολόγια. Άρα πιστεύω ότι ένας ψηφιακός μετασχηματισμός, που ακούει πολύ δυνατά και πολύ ξεκάθαρα αυτά που μας λέει ο πελάτης, μπορεί πολύ γρήγορα να αυξήσει το NPS και την ικανοποίηση του πελάτη, του τελικού καταναλωτή. Και όταν λέω να ακούμε καλά, εννοώ... είμαστε γενικά σαν ασφαλιστικές εταιρείες εσωστρεφείς οργανισμοί.

Γιάννης Βασιλάτος

Πρέπει να ακούμε τον πελάτη -και τους συνεργάτες θα προσθέσω εγώ- και με βάση αυτά που μας λένε να προσαρμόζουμε τον τρόπο με τον οποίον επικοινωνούμε μαζί τους. Να επιλέξουμε ακούγοντάς τους ποια είναι τα καλύτερα κανάλια επικοινωνίας μαζί τους, ώστε να είναι αυτά πιο εύκολα διαθέσιμα και να υπάρχει αυτή η πληροφορία διαθέσιμη και στους ανθρώπους της πρώτης γραμμής, ώστε σε κάθε ευκαιρία επικοινωνίας να ξέρουν περισσότερα πράγματα για τον πελάτη πάρα πολύ πιο γρήγορα και με πιο αρεστό τρόπο στον πελάτη να επικοινωνούν μαζί του. Είτε δηλαδή αυτό είναι digital είτε είναι physical. Σίγουρα, για να αυξήσουμε τα interactions, τις στιγμές επικοινωνίας με τον πελάτη, θα πρέπει στα κλασικά ασφαλιστικά προϊόντα μας να προσθέσουμε άλλες υπηρεσίες. Εμείς έχουμε επενδύσει στον τομέα της Υγείας και υπάρχει ένα οικοσύστημα, υπάρχει η πρόταση, αυτό που λέμε Walk to Win, η ασφαλιστική πρόταση που συνδέεται με τον τρόπο που ζει, το πόσο active είναι ο πελάτης.

Κωστής Χλουβεράκης

Κλείνοντας, ακούσαμε τρεις executives γύρω από τα analytics και το digital transformation για τον ασφαλιστικό κλάδο. Αυτό που μου έμεινε περισσότερο εμένα είναι το ότι υπάρχει όρεξη για επένδυση. Και οι τρεις εταιρείες, αλλιώς απ' ό,τι φαίνεται είναι ένα proxy και για τη γενικότερη ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα, έχουν γίνει επενδύσεις και υπάρχει όρεξη να ακολουθηθούν αυτές οι επιθετικές τεχνολογίες, όπως λέμε, μηχανικής μάθησης και analytics.

Καταπολέμηση ασφαλιστικής απάτης και πελατοκεντρική διαχείριση Claims

ΑΝΔΡΕΑΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

Head of Customer Advisory, SAS

Με ιδιαίτερη χαρά θα ήθελα να σας καλωσορίσω σήμερα στο 2ο Webinar από τα τρία που έχουμε στο Insurance Transformation Day, που έχουμε οργανώσει μαζί με τις ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΣΠΥΡΟΥ και το Next Deal. Η πελατοκεντρικότητα είναι η κεντρική ιδέα που διαπνέει και τα τρία Webinar της ημέρας μας και σίγουρα είναι ένας εξαιρετικά σημαντικός παράγοντας ο τομέας των ασφαλιστικών αιτήσεων, δηλαδή τα claims. Βλέπουμε ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες παγκοσμίως πραγματοποιούν σημαντικά βήματα στην εισαγωγή αυτοματισμών, που διευκολύνουν



Ο κ. Ανδρέας Κίτσιος.

τη ζωή των ασφαλισμένων, αλλά πρέπει να φροντίσουμε παράλληλα ότι ο οργανισμός είναι θωρακισμένος απέναντι στο συνεχιζόμενο φαινόμενο της ασφαλιστικής απάτης. Όλα αυτά θα τα συζητήσουμε σήμερα μαζί με εκλεκτούς καλεσμένους συνεργάτες μας και θα ήθελα να δείξουμε και την agenda που θα έχουμε σήμερα, τι ακριβώς θα καλύψουμε. Θα ξεκινήσουμε λοιπόν με τον κ. Κάρλο Σαΐα, ο οποίος είναι ο CEO της INTERASCO και επικεφαλής της Επιτροπής για την Πρόληψη και την Αντιμετώπιση της Απάτης. Θα έχουμε τη χαρά και την τιμή να ακούσουμε τις απόψεις του κ. Σαΐα, ο οποίος έχει μιλήσει στην κάμερα του Nextdeal.gr και στον δημοσιογράφο Κωστή Σπύρου.

Κάρλος Σαΐας

Τα τελευταία χρόνια, οι ασφαλιστικές εταιρείες στρέφονται όλο και περισσότερο σε μια κουλτούρα αποτελεσματικής και πλήρους κάλυψης των αναγκών των

καταναλωτών. Χαρακτηριστική τάση πελατοκεντρικής διαχείρισης αποζημιώσεων, με ταυτόχρονη χρήση προηγμένης τεχνολογίας, είναι η αλληλεπίδραση από τους πελάτες, χρησιμοποιώντας πολλαπλά ψηφιακά κανάλια, όπως είναι οι ιστοσελίδες, τα portals πελατών, τα chat box, τα οποία επιτρέπουν στον πελάτη να έχει άμεση πρόσβαση στην πορεία της ασφαλιστικής του απαίτησης, ενώ ταυτόχρονα εξυπηρετεί και τις εταιρείες στη συγκέντρωση πληροφοριών online από τους ίδιους τους πελάτες, στην αυτοματοποίηση των διαδικασιών και στη μείωση του κόστους και του χρόνου διεκπεραίωσης ζημιών. Εμείς στην INTERASCO, ήδη από το 2016, έχουμε αναπτύξει ειδικές ψηφιακές πλατφόρμες, όπου έχουν πρόσβαση τόσο οι πελάτες όσο και οι διαμεσολαβητές. Μπορούν να δουν την εξέλιξη των ζημιών τους, να προχωρήσουν ψηφιακά στην ανταλλαγή δικαιολογητικών και να λάβουν την αποζημίωσή τους χωρίς καθόλου φυσική παρουσία. Ενώ υπάρχει και η δυνατότητα real time chat με τον υπεύθυνο διακανονιστή. Τώρα, εξίσου σημαντική τάση είναι η χρήση τεχνολογιών InsureTech, όπως είναι η Τεχνητή Νοημοσύνη, το machine learning, τα big data, το Internet of Things. Τέλος, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η ικανοποίηση του πελάτη ξεκινά πριν ακόμα συμβεί η ζημιά. Παγκοσμίως υπάρχει τάση ανάπτυξης από τις εταιρείες ιδιωτικής ασφάλισης και τις εταιρείες InsureTech υποστηρικτικών μέτρων πρόληψης, που βοηθούν τον πελάτη να αποφύγει τη ζημιά, ακόμα και πριν αυτή συμβεί, όπως είναι η χρήση καιρικών δεδομένων για την αποστολή ειδοποιήσεων προς τους ασφαλισμένους, σε περίπτωση σοβαρού καιρικού φαινομένου. Η αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης είναι επιτακτική ανάγκη, όχι μόνο για την εξοικονόμηση κεφαλαίων των εταιρειών, αλλά και για την προστασία των πελατών μας, από συνέπειες όπως είναι τα υψηλότερα ασφάλιστρα, την πιθανή σύνδεση με το οργανωμένο έγκλημα, την έλλειψη εμπιστοσύνης προς την ιδιωτική ασφάλιση, καθώς και τις σωματικές και ψυχολογικές επιπτώσεις στα θύματα



Ο κ. Κάρολος Σαΐας, CEO Interasco.

της απάτης. Σύμφωνα με την πιο πρόσφατη μελέτη της Insurance Europe, ο οικονομικός αντίκτυπος της ασφαλιστικής απάτης στην Ευρώπη άγγιξε τα 13 δισ. ευρώ, το 2017. Και εκτιμάται ότι το ποσοστό αμφισβητούμενων αξιώσεων στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά μπορεί να φτάσει στο 10% των ετήσιων δαπανών αποζημιώσεων. Βάσει του δείκτη αυτού, το κόστος της ασφαλιστικής απάτης στην Ελλάδα εκτιμάται σε 282 εκατομμύρια ευρώ ετησίως. Ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστικές εταιρείες πανευρωπαϊκά είναι

η περιορισμένη πρόσβαση σε δεδομένα από τον δημόσιο τομέα. Ανεκπλήρωτο είναι το αίτημα του κλάδου μας για την πρόσβαση σε δεδομένα τεχνικών χαρακτηριστικών αυτοκινήτων, βάσει του αριθμού κυκλοφορίας που τηρεί το υπουργείο Υποδομών και Μεταφορών. Οι έρευνες των τελευταίων ετών δείχνουν ότι πλέον οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες αντιμετωπίζουν την ασφαλιστική απάτη πιο συστηματικά και οργανωμένα απ' ό,τι στο παρελθόν, με σημαντικές επενδύσεις σε τεχνογνωσία και τεχνολογία. Στη φαρέτρα των ψηφιακών εργαλείων που συμβάλλουν

στην πρόληψη, στην ανίχνευση και τον σημαντικό περιορισμό του κινδύνου ασφαλιστικής απάτης εντάσσονται τα big data analytics, που περιλαμβάνουν στατιστικές και αναλυτικές μεθόδους, το block-chain, το machine learning και το artificial intelligence.

Ανδρέας Κίτσιος

Ακούσαμε με πολύ μεγάλο ενδιαφέρον τη στρατηγική θεώρηση του κ. Κάρολου Σαΐα για την εξέλιξη του τομέα των claims. Προσωπικά κρατώ, μεταξύ άλλων, τη διαπίστωση ότι ο πελάτης θέλει να είναι ενεργός στη διαδικασία των claims, αλλά και το πώς οι τεχνολογίες, όπως τα chatbots, συνδιαμορφώνουν την όλη διαδικασία, μαζί με άλλες προηγμένες τεχνολογίες. Ακολουθεί ο Mr. David Hartley, Global Director, Fraud & Security Intelligence, SAS.

David Hartley

Θα ήθελα λοιπόν να μοιρατώ μερικές σκέψεις σχετικά με τις επιπτώσεις του Covid-19. Ειδικά όταν μιλάμε για απάτη ή προοπτική απάτης. Είναι σαφές ότι υπήρξε μια παγκόσμια μείωση του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος. Από την κατανόησή μου από τη συνομιλία με ασφαλιστές σε όλο τον κόσμο, τα ποσοστά απάτης παρέμειναν σχεδόν ίδια.



Ο κ. David Hartley.

Νομίζω επίσης ότι επιτάχυνε μια κίνηση προς την καινοτομία. Είναι ένας νέος κόσμος στον οποίο βρισκόμαστε και όπως ελπίζουμε να βγούμε τους επόμενους μήνες περίπου, ο κόσμος θα μοιάζει διαφορετικός. Και βγαίνοντας από την πανδημία, σχεδόν κάθε ασφαλιστικό συνέδριο που παρακολούθησα είχε μια ροή στον ψηφιακό μετα-

σχηματισμό. Σε παγκόσμιο επίπεδο αναμένεται ότι κάπου μεταξύ 10% και 20% των απαιτήσεων έχουν ένα στοιχείο απάτης, πιθανώς περίπου το 5% έως 7% αυτών είναι σκόπιμη απάτη, εάν μπορεί να επηρεαστεί από οργανωμένες συμμορίες, οργανωμένες ομάδες ατόμων που καταδιώκουν κακόβουλη ασφαλιστές.

Η εφαρμογή αναλυτικών στοιχείων θα πρέπει να επιτρέπει σε έναν ασφαλιστή να μπορεί να βλέπει και να εντοπίζει αυτόματα ύποπτες νέες αξιώσεις. Ιστορικά, τα analytics ήταν η δεύτερη γραμμή άμυνας, τόσο όσον αφορά τις αξιώσεις όσο και τις νέες εργασίες. Αλλά νομίζω ότι τώρα βρισκόμαστε σε μια διαδικασία όπου τα αναλυτικά στοιχεία πρέπει να γίνουν η πρώτη γραμμή επίθεσης.

Ανδρέας Κίτσιος

Θα ήθελα να υποδεχτώ σε αυτό το σημείο τον κ. Παναγιώτη Γεωργίου, ο οποίος συνδυάζει αυτό που λέμε the best of both worlds, θα λέγαμε και στα άψογα ελληνικά, καθώς είναι ο πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου κατά της Απάτης ή ACFE, αλλά μέχρι πρόσφατα και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Παναγιώτης Γεωργίου

Η ασφαλιστική απάτη δεν είναι ένα φαινόμενο της εποχής μας, αλλά χρονολογείται αιώνες προ Χριστού. Χαρακτηριστικά σας αναφέρω ότι το 1750 π.Χ. ο Βαβυλώνιος βασιλιάς Χαμουραμί είχε θεσπίσει κώδικα με διατάξεις για την ασφάλιση των χερσαίων και θαλάσσιων μεταφορών. Μάλιστα, οι Έλληνες και άλλοι λαοί είχαν δημιουργήσει ένα είδος ναυτιλιακής ασφάλειας για την καταβολή αποζημιώσεων στην περίπτωση ναυαγίου των εμπορικών πλοίων κατά τη μεταφορά αγαθών. Σε λίγο καιρό αποτέλεσε κοινή πρακτική για τους ιδιοκτήτες των караβιών να τα κρύβουν σε ξένα λιμάνια, προφασιζόμενοι ψεύτικα ναυάγια, για να εισπράττουν τα χρήματα της ασφάλειας.



Ο κ. Παναγιώτης Γεωργίου.

Σήμερα, το μέγεθος του προβλήματος της ασφαλιστικής απάτης είναι εντυπωσιακό και συναντάται όπου υπάρχουν ασφαλιστικές υπηρεσίες. Υπολογίζεται, όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, ότι η ασφαλιστική απάτη αντιπροσωπεύει τουλάχιστον το 10% των αποζημιώσεων, ποσοστό που έχει παραμείνει σχετικά σταθερό κατά τη διάρκεια των δύο τελευταίων δεκαετιών. Η ασφαλιστική απάτη πλήττει όλους τους κλάδους ασφαλειών ανεξαιρέτως: Πυρός, Υγείας, Αυτοκινήτου, και εκδηλώνεται με μορφή ψευδούς δήλωσης, φουσκωμένου λογαριασμού, στημένου τροχαίου ατυχήματος, εικονικής κλοπής κ.ά. Για όλα αυτά θα μας μιλήσουν στη συνέχεια οι τέσσερις εξαιρετικοί ομιλητές μας.

Κατερίνα Γκίκα

Τα data αποτελούν το πετρέλαιο της νέας εποχής. Οι εταιρείες που τα κατέχουν και κυρίως αυτές που μπορούν να τα επεξεργαστούν και να εξαγάγουν από αυτά χρήσιμα δεδομένα για τις λειτουργίες και τα προϊόντα τους είναι αυτές που στην πραγματικότητα θα διασφαλίσουν και τη βιωσιμότητά τους και την μακροήμευσή τους για τις επόμενες δεκαετίες. Όσοι έχουμε ασχοληθεί έστω και λίγο με αυτά τα δεδομένα, αντιλαμβανόμαστε ότι απαραίτητο προαπαιτούμενο για τη χρήση τους αποτελεί αναμφίβολα

η αξιοποίησή τους. Και μάλιστα με τέτοιον τρόπο, ώστε να είναι ευχερώς προσβάσιμα σε κάθε αναζητήσή τους. Φυσικά, η αντίληψη της ανάγκης για την ψηφιοποίηση αυτών των δεδομένων δεν ήταν αυτονόητη ούτε ανεμπόδιστη από την αρχή. Το αρχικό στάδιο της ψηφιοποίησης υπήρξε σε ένα βαθμό στα απαραίτητα στοιχεία των ζημιών, όπως είναι η ημερομηνία ατυχήματος ή τα εμπλεκόμενα οχήματα, και η πρώτη γενική πρωτοβουλία για την ψηφιοποίηση αυτών των ζημιών επιβλήθηκε με την πρωτοπόρα απόφαση της Τράπεζας της Ελλάδος, το 2011, η οποία επέβαλε επί της ουσίας στις εταιρείες να ψηφιοποιήσουν τα έγγραφα και διατηρούν οπτικό αρχείο. Από τις σημαντικότερες προκλήσεις που αντιμετώπισαν, αλλή και αντιμετωπίζουν σήμερα οι εταιρείες στο θέμα της ψηφιοποίησης των εγγράφων



Η κ. Κατερίνα Γκίκα.

είναι αφενός μεν τα διαφορετικά συστήματα που χρησιμοποιούν για την καταχώριση των ζημιών, αλλή και η μορφή που έχουν τα μέσα που περιέχουν την πληροφορία, υπό την έννοια ότι αυτή είτε δεν είναι επεξεργάσιμη είτε δεν είναι εύκολα προσβάσιμη. Εάν για παράδειγμα οι πληροφορίες που αναγράφονται στην άδεια κυκλοφορίας ήταν σε τέτοια μορφή ώστε να μπορούν να αναγνωστούν από μια εφαρμογή, ο έλεγχος της ορθότητας των στοιχείων του οχήματος, από τη σύναψη της ασφάλισης μέχρι και τη ζημιά, θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί αυτοματοποιημένα και δεν θα απαιτούσε ούτε ανθρώπινη ενέργεια, αλλή ούτε και ανθρώπινη χρήση.

Κώστας Ξένος

Μία από τις σημαντικότερες προσβάσεις που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστικές εταιρείες κατά τον ψηφιακό μετασχηματισμό τους είναι οι κυβερνοεπιθέσεις, οι παράνομες προσβάσεις από τρίτους, η κανονιστική συμμόρφωση, καθώς και η προστασία των προσωπικών δεδομένων. Οι κυβερνοεπιθέσεις διακρίνονται σε δύο μεγάλες κατηγορίες. Η πρώτη αφορά το γεγονός ότι πολλοί επιχειρούν να αδρανοποιήσουν τα συστήματα της εταιρείας, συνήθως στη συνέχεια ζητούν και κάποια αμοιβή σε κρυπτονόμισμα για να επαναφέρουν πάλι και το σύστημα να μπορεί να είναι πάλι διαχειρίσιμο. Το



Ο κ. Κώστας Ξένος.

δεύτερο είναι η υποκλοπή ή η εκμετάλλευση δεδομένων πελατών της ασφαλιστικής εταιρείας, προκειμένου να τα εκμεταλλευτούν με δόλιο τρόπο. Άρα σε αυτές τις περιπτώσεις, οι ασφαλιστικές εταιρείες, όπως και το έχουν κάνει, θα πρέπει να θεσπίσουν και να δημιουργήσουν ισχυρά μέτρα ασφαλείας, για να προστατεύσουν ουσιαστικά τα δεδομένα τους, αλλή και τα δεδομένα των πελατών τους, και επιπρόσθετα θα πρέπει να εφαρμόσουν πρωτόκολλα ασφάλειας των προσωπικών δεδομένων των πελατών, ώστε παράλληλα να ενθαρρύνουν και την εμπιστοσύνη απέναντί τους. Ξέχωρα όμως από τις περιπτώσεις των εξωτερικών απειλών, υπάρχουν και οι περιπτώσεις των απειλών από το εσωτερικό της επιχείρησης. Ό,τι ανέφερα προηγουμένως σχετικά με την προστασία των προσωπικών δεδομένων της επιχείρησης από εξωτερικούς παράγοντες, τα ίδια ισχύουν και για προστασία των δεδομένων της εταιρείας, αλλή και των πελατών από το εσωτερικό της.

Αλέξανδρος Σκλήρης

Μία από τις σημαντικότερες προκλήσεις που μπορεί να αντιμετωπίσει μία ασφαλιστική εταιρεία για την ψηφιοποίηση των claims είναι φυσικά η ευθυγράμμιση με τη Διοίκηση για τη λήψη αποφάσεων, όπως και με τα υπόλοιπα τμήματα του οργανισμού, έτσι ώστε να επιτευχθεί η ψηφιοποίηση. Υπάρχει μία λογική για τη λήψη των αποφάσεων πίσω από αυτό, η οποία αφορά την οικονομική, η οποία αναφέρεται σε ένα οικονομικό όφελος που μπορεί να αποφέρει η απόφαση, και φυσικά και στο κόστος για την υλοποίησή της, που προφανώς το ζητούμενο εδώ είναι η μεγιστοποίηση του οφέλους και η ελαχιστοποίηση του κόστους. Ένα



Ο κ. Αλέξανδρος Σκλήρης.

δεύτερο κομμάτι είναι η τεχνική, που θα πρέπει να μελετηθεί η αποτελεσματικότητα των προτεινόμενων λύσεων. Λύσεις οι οποίες δεν θα επιφέρουν επίτευξη των στόχων προφανώς και θα αποκλείονται. Η τεχνικά θέματα που θα σχετίζονται με τις εναλλακτικές λύσεις, που μελετώνται στο πλαίσιο αυτής της λογικής που θέλουμε να υλοποιήσουμε. Και τέλος, η διαδικαστική, το διαδικαστικό κομμάτι, που μελετά αν οι προτεινόμενες λύσεις είναι σε συμφωνία με τις διαδικασίες και τις υποδομές του οργανισμού. Και ένα τελευταίο και πολύ σημαντικό κατά την άποψή μου είναι η ευθυγράμμιση με τα υπόλοιπα τμήματα του οργανισμού και η σωστή εκπαίδευση των τμημάτων, έτσι ώστε να μπορέσουν να υιοθετήσουν αυτήν την ψηφιοποίηση.

Γιώργος Νικολόπουλος

Ο τεχνολογικός ή ψηφιακός αναλφαριθμητισμός είναι σίγουρα κάτι το οποίο λειτουργεί αποτρεπτικά για την υλοποίηση μεγάλων έργων ψηφιακού μετασχηματισμού. Είναι χαρακτηριστικό ότι σύμφωνα με μία πρόσφατη έρευνα του Ερευνητικού Οργανισμού World Internet Project, το 29% των Ελλήνων δεν χρησιμοποιεί καν το Διαδίκτυο. Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, η χώρα μας βρίσκεται στην προτελευταία θέση, στην 26η, μεταξύ των χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όσον αφορά τον δείκτη ψηφιακής οικονομίας και κοινωνίας. Αναφέροντας αυτά, δεν είναι τυχαίο ότι χρειάστηκε μία πανδημία, το «χρειάστηκε» προφανώς εντός εισαγωγικών, για να ξεκινήσει ο ψηφιακός μετασχηματισμός του κράτους. Οι νέες τεχνολογίες είναι σαφές ότι έχουν εισβάλλει στην καθημερινότητά μας και η άρνησή μας να τις αξιοποιήσουμε απλώς μεγάλωνε το ψηφιακό χάσμα που έχουμε με τον υπόλοιπο δυτικό κόσμο. Η πρόσφατη εμπειρία δείχνει ότι υλοποιώντας τα κατάλληλα έργα, η κοινωνία, οι πελάτες μας, είναι έτοιμοι να τα αγκαλιώσουν και αργά ή γρήγορα η πλειοψηφία θα τα αξιοποιήσει στην καθημερινότητά της. Ευχαριστώ.



Ο κ. Γιώργος Νικολόπουλος.

τη έρευνα του Ερευνητικού Οργανισμού World Internet Project, το 29% των Ελλήνων δεν χρησιμοποιεί καν το Διαδίκτυο. Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, η χώρα μας βρίσκεται στην προτελευταία θέση, στην 26η, μεταξύ των χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όσον αφορά τον δείκτη ψηφιακής οικονομίας και κοινωνίας. Αναφέροντας αυτά, δεν είναι τυχαίο ότι χρειάστηκε μία πανδημία, το «χρειάστηκε» προφανώς εντός εισαγωγικών, για να ξεκινήσει ο ψηφιακός μετασχηματισμός του κράτους. Οι νέες τεχνολογίες είναι σαφές ότι έχουν εισβάλλει στην καθημερινότητά μας και η άρνησή μας να τις αξιοποιήσουμε απλώς μεγάλωνε το ψηφιακό χάσμα που έχουμε με τον υπόλοιπο δυτικό κόσμο. Η πρόσφατη εμπειρία δείχνει ότι υλοποιώντας τα κατάλληλα έργα, η κοινωνία, οι πελάτες μας, είναι έτοιμοι να τα αγκαλιώσουν και αργά ή γρήγορα η πλειοψηφία θα τα αξιοποιήσει στην καθημερινότητά της. Ευχαριστώ.

Παναγιώτης Γεωργίου

Και τώρα θα ήθελα παρακαλώ να πάμε να αναλύσουμε λίγο το πώς η τεχνολογία analytics συμβάλλει στην εισαγωγή αυτοματισμών που συντομεύουν τη διαδικασία, θωρακίζοντας παράλληλα τον οργανισμό απέναντι σε φαινόμενα απάτης.

Κατερίνα Γκίκα

Είναι βέβαιο ότι η χρήση της υπολογιστικής ανάλυσης των δεδομένων και των στατιστικών στοιχείων, data analytics, μπορεί να μετασχηματίσει -και θα το κάνει σίγουρα αυτό στο μέλλον- τον τρόπο εργασίας μας. Αυτό δεν είναι μόνο αποτέλεσμα της τεχνολογικής επανάστασης που ζούμε σήμερα, αλλά και των απαιτήσεων των ίδιων των πελατών μας, οι οποίοι πλέον απαιτούν να αλληλεπιδρούν ηλεκτρονικά και όλες τις ώρες με τους οργανισμούς, και φυσικά με εμάς. Από την άλλη πλευρά, η χρήση των analytics μπορεί και πάλι μέσω των decision making tools να χρησιμοποιηθεί, ώστε να επιτρέπει στους διακανονιστές να παίρνουν γρήγορες και ακριβείς αποφάσεις. Σκεφθείτε ένα παράδειγμα, σε ένα θανατηφόρο

ατύχημα πόσο άμεσα θα λαμβανόταν η απόφαση για το ποσό που θα προσφερθεί στους δικαιούχους εάν οι διακανονιστές μας διέθεταν τα αποτελέσματα για τον μέσο όρο εκδικάσεων ανάλογων περιπτώσεων από όλα τα δικαστήρια της χώρας. Η χρήση των analytics και των εξελιγμένων συστημάτων αντιμετώπισης της απάτης, τα fraud tools, θωρακίζουν τους οργανισμούς μας απέναντι στη μάλιστα της ασφαλιστικής απάτης, γεγονός που έχει ιδιαίτερη σημασία συχνά σε ζημιές ή ίδια εμπλεκόμενα πρόσωπα, που εμφανίζονται ξανά και ξανά. Με τη χρήση λοιπόν των analytics και των fraud tools, μειώνονται οι ανθρώπινες παραλείψεις στον εντοπισμό ύποπτων στοιχείων, θωρακίζονται οι εταιρείες απέναντι στη μάλιστα της απάτης, ενώ παράλληλα επιτυγχάνονται οι διαδικασίες ελέγχου των ατυχημάτων.

Γιώργος Νικολόπουλος

Εγώ λοιπόν θα ήθελα να μοιραστώ μαζί σας την προσωπική μου εμπειρία από την αυτοματοποίηση κάποιων διαδικασιών που κάναμε στην Εθνική Ασφαλιστική, στη σύνδεση των ρομπότ, κάποιοι τα γνωρίζουν ως RPA, Robotic Process Automation. Όλοι έχουμε μία εικόνα του μεγέθους της Εθνικής Ασφαλιστικής. Είναι μία εταιρεία με ιστορία 130 χρόνων, από τους leaders στον κλάδο Ζωής, με πάνω από 400.000 ασφαλισμένους στους κλάδους ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων ζωής. Από το 2009 που τοποθετήθηκα ως Υπεύθυνος Αποζημιώσεων του κλάδου ομαδικών ασφαλίσεων, παρατηρούσα μία αύξηση σε ετήσια βάση, τουλάχιστον 15%, στα αιτήματα αποζημιώσεων, το οποίο ήταν κυρίως αποτέλεσμα της αύξησης του χαρτοφυλακίου. Για να σας δώσω μία εικόνα του τι σημαίνει αυτή η αύξηση σαν ποσοστό, αρκεί να αναφέρω κάποια νούμερα, ενδεικτικά. Ετησίως εξυπηρετούμε στον κλάδο ομαδικών ασφαλίσεων πάνω από 200.000 αιτήματα αποζημιώσεων ασφαλισμένων μας - μιλάω για τον κλάδο ομαδικών ασφαλίσεων βέβαια. Τα παραστατικά που αντιστοιχούν σε αυτά τα 200.000 αιτήματα ξεπερνούν τα 400.000. Φανταστείτε λοιπόν όλη αυτή η διαχείριση να πραγματοποιείται manually, χωρίς καμία αυτοματοποίηση. Όταν το 2018 ζήτησα για μία ακόμα φορά ενίσχυση σε ανθρώπινο δυναμικό, ο γενικός διευθυντής μου είπε ότι θα πρέπει να αναζητήσουμε και άλλες λύσεις, καθώς πλέον ήταν σαφές ότι η ενίσχυση σε ανθρώπινο δυναμικό δεν έλυσε οριστικά το πρόβλημά μας, πέραν του ότι αύξησε βεβαίως σημαντικά και το λειτουργικό μας κόστος. Τότε μου περιέγραψε τη λύση των robotics. Ουσιαστικά, με τη χρήση των robotics προσπαθήσαμε να αυξήσουμε την παραγωγικότητα των διακανονιστών μας, αυτοματοποιώντας ένα μεγάλο μέρος των εργασιών τους, ώστε να τους δώσουμε τη δυνατότητα να επεξεργάζονται πε-



ρισσότερες αποζημιώσεις, εφαρμόζοντας ποιοτικότερους ελέγχους και μειώνοντας τους χρόνους πληρωμής των αποζημιώσεων.

Παναγιώτης Γεωργίου

Ποιες είναι οι πιο συνηθισμένες προκλήσεις στην υλοποίηση έργων anti-fraud στις ασφαλιστικές εταιρείες; Παρακαλώ για μια μικρή τοποθέτηση τον κ. Αλέξανδρο Σκλήρη.

Αλέξανδρος Σκλήρης

Καθησπέρα και πάλη. Οι συνηθισμένες προκλήσεις στην υλοποίηση των έργων anti-fraud είναι φυσικά πρώτο και κυριότερο το κόστος, το κόστος υλοποίησης συστημάτων και διαδικασιών για κάποιες εταιρείες, που ίσως να είναι ανασταθτικός και απαγορευτικός παράγοντας σε μερικές περιπτώσεις. Αλλά αυτό που πρέπει να λάβουμε σοβαρά υπόψη μας, αν θέλουμε να εξελιχθούμε, είναι να χρησιμοποιήσουμε τον ανθρώπινο παράγοντα σε πιο παραγωγικές θέσεις, με ακόμα πιο παραγωγικές διαδικασίες, χρησιμοποιώντας τη βοήθεια των συστημάτων και της τεχνολογίας. Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα να μειωθεί το κόστος διαχείρισης ζημιών, διότι θα ανέβει η παραγωγικότητα και η αποτελεσματικότητα, με φυσικό επακόλουθο να μπορούμε να διαχειριστούμε περισσότερες περιπτώσεις με το ίδιο ανθρώπινο δυναμικό.

Κώστας Ξένος

Θεωρώ με εγώ ότι μία από τις πολύ σημαντικές προκλήσεις αναφορικά με την υλοποίηση ενός μοντέλου anti-fraud είναι το γεγονός ότι θα πρέπει συνεχώς να αναβαθμίζονται τα πρότυπα απάτης μέσα στα συστήματα αυτά,

καθώς οι επίδοξοι απατεώνες ουσιαστικά εφευρίσκουν όλο και πιο καινούργιους και καινοτόμους τρόπους εξαπάτησης της ασφαλιστικής εταιρείας, για να λάβουν χρήματα με δόλιο τρόπο. Άρα αυτό ουσιαστικά απαιτεί συνεργασία όλων των εμπλεκόμενων μερών της επιχείρησης που είναι διασκορπισμένα ανά κλάδους, ώστε γι' αυτόν το λόγο μπορεί να αποτελέσει και εξαιρετικά χρονοβόρα η όλη αυτή διαδικασία αναβάθμισης των καινούργιων προτύπων απάτης, μέσα στα συστήματα αυτά.

Γιώργος Νικολόπουλος

Χρειάζεται να αλλάξουν οι διαδικασίες αίτησης αποζημίωσης, αν δεν έχουν αλλάξει ήδη, ώστε να συνάδουν με τις νέες τεχνολογίες. Και όταν μιλάμε περί ψηφιοποίησης διαδικασιών, δεν εννοούμε προφανώς απλώς τη μετατροπή των φυσικών εγγράφων σε ηλεκτρονικά. Ήδη οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες έχουν αναπτύξει σύγχρονες πλατφόρμες, μέσω των οποίων οι ασφαλισμένοι τους μπορούν να ενημερωθούν για τις παροχές του προγράμματός τους, να επικοινωνήσουν με την ασφαλιστική τους εταιρεία, να υποβάλουν ηλεκτρονικά το αίτημα και τα έγγραφα για την αποζημίωσή τους και να παρακολουθήσουν το αίτημά τους.

Κατερίνα Γκίκα

Σ' αυτήν λοιπόν την εποχή, οι ασφαλιστικές εταιρείες σφειλθούν να αντιληφθούν πως βρισκόμαστε στο κατώφλι μιας τεχνολογικής επανάστασης, η οποία αναδιαμορφώνει με γοργούς ρυθμούς κάθε εργασία και κατά συνέπεια και τις εργασίες στα τμήματα αποζημιώσεων. Υπολογίζεται μάλιστα ότι την επόμενη δεκαετία, περισσότερο από το 50% των ενεργειών που απαιτούνται να



πραγματοποιηθούν για το διακανονισμό των ζημιών θα είναι και πλήρως αυτοματοποιημένες. Σίγουρα αυτό που πρέπει να αντιληφθούμε τελικά είναι ότι ακριβώς επειδή λόγω της ραγδαίας ανάπτυξης της τεχνολογίας, η ιστορία της εργασίας ξαναγράφεται, θα πρέπει να ξεφύγουμε από τα υφιστάμενα στερεότυπα και να ξαναδοούμε ακόμη και το κομμάτι της αποζημίωσης του πελάτη μας μέσα από μια διαφορετική σκοπιά, αναθεωρώντας εάν τούτο απαιτεί και διαδικασίες ή ενέργειες που είναι βαθιά ριζωμένες στη σκέψη μας, όπως για παράδειγμα η υποβολή της δήλωσης ατυχήματος.

Κώστας Ξένος

Το συγκεκριμένο παράδειγμα στο οποίο θα αναφερθώ, στην ΥΔΡΟΓΕΙΟ χρησιμοποιούμε την πλατφόρμα της SAS Claim Fraud, όπου περιλαμβάνει την ανάλυση σε κάθε ζημιά του κοινωνικού δικτύου. Δεν αναφερόμαστε σε ανάλυση στα social media, αναφερόμαστε στην ανάλυση του κοινωνικού δικτύου, όπου το κάθε στοιχείο της ζημιάς αποτελεί μια οντότητα και αυτόματα σε κάθε ζημιά έχουμε όλες τις συνδέσεις των στοιχείων αυτών με οποιαδήποτε άλλη ζημιά της εταιρείας και επίσης όλους τους συσχετισμούς που δημιουργούνται μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών. Το παράδειγμα αφορά ζημιά αυτοκινητού. Ο Α εμπλεκόμενος δήλωσε ότι ο Β παραβίασε το Stop και τον χτύπησε. Μέσω της ανάλυσης του κοινωνικού δικτύου και των συνδεδεμένων οντοτήτων, τα οποία είναι επιφορτισμένα

με analytics και data, ουσιαστικά είδαμε, βρήκαμε μάλλον τρεις προηγούμενες ζημιές στην εταιρεία, όπου ο Β εμπλεκόμενος, ο φερόμενος δηλαδή ως υπαίτιος της ζημιάς που εξετάζουμε, ήταν οδηγός οχήματος του Α ναίτιου. Επιπρόσθετα, βρήκαμε και άλλες δύο ζημιές, όπου πάλι αυτοί οι εμπλεκόμενοι είχαν αναφέρει ότι είχαν ξανατρακάρει μεταξύ τους.

Αλέξανδρος Σκλήρης

Είχαμε ένα περιστατικό απάτης, το οποίο το Α όχημα υπαίτιο δικό μας, χτύπησε σε ένα σταυροδρόμι, στην πορεία του φυσικά, ένα Β όχημα, το οποίο ήταν ένα καινούργιο όχημα, μάρκας BMW, το οποίο μέσα από ένα σύστημα τεχνικής νοημοσύνης διαπιστώσαμε ότι οι ζημιές αυτές που είχε το παθόν όχημα ήταν παλαιότερες από αυτές τις οποίες θα θέλαμε ιδανικά να δούμε. Με βάση κάποια κριτήρια τα οποία έχουμε εσωτερικά και είναι και κοινώς γνωστά στους επαγγελματίες του χώρου, κάναμε μία πολύ ειδική έρευνα στο εξωτερικό και διαπιστώσαμε ότι το όχημα αυτό είχε έρθει τρακαρισμένο από το εξωτερικό, είχε ταξινομηθεί στην Ελλάδα και είχε τοποθετηθεί στο μέρος αυτό το οποίο μας δηλώθηκε ως σημείο, ως μέρος της σύγκρουσης. Μάλιστα βρήκαμε και τις φωτογραφίες του οχήματος στην αγγελία που αγοράστηκε από τον παθόντα. Φυσικά, όταν του παραβάλαμε τα στοιχεία αυτά, δεν μπόρεσε να το αρνηθεί, υπέγραψε τη δήλωση, τη ηλεγόμενη ανακλητική, και το συμβάν τέθηκε στο αρχείο.

Οικονομική ανάπτυξη και κερδοφορία μέσω μετασχηματισμού της αναλογιστικής και διαχείρισης κινδύνων

Ανδρέας Κίτσιος

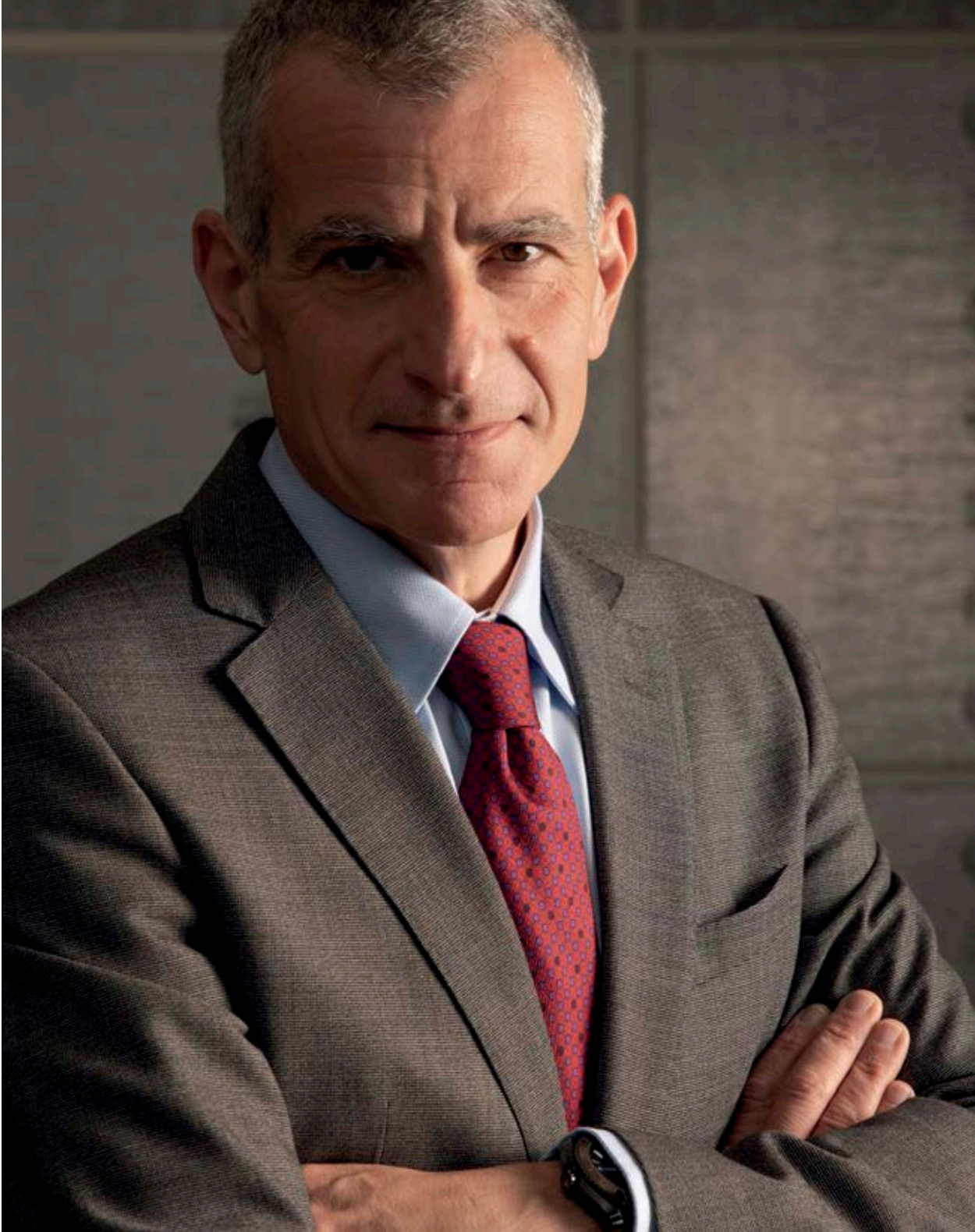
Αγαπητοί φίλοι και συνεργάτες, καλησπέρα σας. Είμαι ο Ανδρέας Κίτσιος, επικεφαλής του Τμήματος Customer Advisory της SAS για την Ελλάδα και τη Νοτιοανατολική Ευρώπη, και με ιδιαίτερη χαρά θα ήθελα να σας καλωσορίσω στο τρίτο και τελευταίο Webinar του Insurance Transformation Day. Θα δούμε ότι η τεχνολογία και η Τεχνητή Νοημοσύνη παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στο πεδίο της αναλογιστικής και θα ήθελα σ' αυτό το σημείο να δούμε τι έχει να πει για το θέμα ο κ. Παναγιώτης Δημητρίου, ο οποίος είναι ο CEO της GENERALI HELLAS, που μας έκανε την τιμή να καταθέσει την άποψή του πάνω σ' αυτό το θέμα, στο πλαίσιο αυτού του Webinar και στην κάμερα του Next Deal. Θα δούμε ένα μικρό απόσπασμα από αυτά που μας είπε.

Πάνος Δημητρίου

Ηπαϊκή αγορά έχουμε την τάση ο πελάτης, ο καταναλωτής, να θέλει ουσιαστικά να ασφαλιστεί, αλλά να προσθέσει και κάποια άλλα στοιχεία, τα οποία έχουν να κάνουν με το Lifestyle, δηλαδή με κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά. Άρα, λοιπόν, μιλάμε για μια τελείως διαφορετική διαμόρφωση, θα έλεγα, των ασφαλίσεων. Έχουμε λοιπόν τους αναλογιστές, έχουμε ουσιαστικά τους αντασφαλιστές, που εργάζονται πάνω σ' αυτά τα μοντέλα, έτσι ώστε ουσιαστικά να έχουμε και την πιο σωστή τιμολόγηση. Αυτή είναι η τάση η οποία υπάρχει και αυτό θα πρέπει να το κρατήσουμε γιατί έχει έρθει και στην Ελλάδα, θα έρθει πιο δυναμικά θα έλεγα και στην Ελλάδα. Τώρα, το δεύτερο σκέλος έχει να κάνει με τα χαρτοφυλάκια τα οποία ήδη υπάρχουν. Και εκεί νομίζω ότι τόσο οι αντασφαλιστές όσο και οι αναλογιστές

εργάζονται πάνω, αν θέλετε, στο Risk Assessment, δηλαδή να δούμε ουσιαστικά αυτά τα χαρτοφυλάκια πώς συμπεριφέρονται. Αυτή η ανάλυση χαρτοφυλακίων σημαίνει ότι θα πρέπει σε βάθος να ελέγξουμε τις τάσεις οι οποίες υπάρχουν και να κάνουμε τις αντίστοιχες κινήσεις, οι οποίες ουσιαστικά θα βοηθήσουν τις διοικήσεις των εταιρειών για να πάρουν τις σωστές αποφάσεις. Είναι νομίζω κοινό, είναι γνωστό σε όλους ότι, με την πανδημία, όλες οι εταιρείες έχουν κάνει κινήσεις, ήδη το βλέπουμε αυτό, τόσο στο κομμάτι της επικοινωνίας με τους πελάτες, δηλαδή πολύ περισσότερο θα έλεγα μπήκε το Digital στην επικοινωνία των εταιρειών με τους πελάτες, πάντα σε σχέση με πριν από την Covid περίοδο.

Εσωτερικά όμως; Εσωτερικά είδαμε αντίστοιχα να γίνονται κινήσεις πάνω στο IFRS 17. Με το IFRS 17 και το Solvency II, γιατί θα πρέπει να το βάθουμε κι αυτό μέσα στη συζήτησή μας, θα πρέπει να δούμε με το IFRS 17 ποια είναι η κερδοφορία κάποιου προϊόντος και η κερδοφορία γενικά της εταιρείας, αλλά να βλέπουμε ουσιαστικά και τι κεφάλαια καίμε, τα Solvency κεφάλαια. Άρα εδώ χρειάζεται να υπάρχει, αν θέλετε, ένα διπλό μοντέλο. Ένα διπλό μοντέλο, αν μπορώ να το πω έτσι, είναι ένα μοντέλο το οποίο θα πρέπει να βλέπει παράλληλα τι συμβαίνει με το IFRS 17 και το Solvency II, τι συμβαίνει με τις παραμέτρους οι οποίες υπάρχουν, αν αλλιάξουν αυτές οι παράμετροι τι σημαίνει αυτό για την εταιρεία, και ένα δεύτερο και πολύ σημαντικό στοιχείο είναι να βλέπουμε το αν όλες αυτές οι παράμετροι, τις οποίες έχουμε βάλει μέσα, επαληθεύονται. Η διαφοροποίηση την οποία έχουμε με το IFRS 17, σε σχέση θα έλεγα με το παρελθόν, είναι το εξής: ότι με το IFRS 17 κάθε φορά που τρέχει κάποια στοιχεία, θα πρέπει να επαληθεύεται το μοντέλο το οποίο έχεις. Η αυτοματοποίηση, τα έξυπνα μοντέλα, θα έλεγα, είναι κάτι το οποίο δεν θα πρέπει να



Ο κ. Πάνος Δημητρίου, CEO Generali Hellas.

μας τρομάζει. Εδώ όμως χρειάζεται όλα αυτά τα μοντέλα για να λειτουργήσουν, να μπουν όλα αυτά τα απαραίτητα στοιχεία, όλα αυτά τα απαραίτητα δεδομένα, να τρέξουν αυτά τα μοντέλα, τα πλήρως αυτοματοποιημένα μοντέλα, τα Τεχνητής Νοημοσύνης μοντέλα, κάποιοι αναλογιστές να παρακολουθούν αυτήν την εξέλιξη. Γιατί, όσο και καλό να είναι αυτό το μοντέλο της Τεχνητής Νοημοσύνης που θα βοηθάει έτσι ώστε να έχουμε, αν θέλετε, καλύτερα και πιο αξιόπιστα αποτελέσματα, χρειάζεται και κάποιος άνθρω-

πος να τροφοδοτεί ή τουλάχιστον να βλέπει ότι όλο αυτό λειτουργεί σωστά.

Ανδρέας Κίτσιος

Όπως είπε λοιπόν και ο κ. Δημητρίου, θα πρέπει να είμαστε σαφέστατα προετοιμασμένοι για τις εξελίξεις που έρχονται στη διαμόρφωση των ασφαλιστρών, θα προσέθετα και ένα σχόλιο σε ό,τι αφορά τη βελτίωση των αλγορίθμων και την ανθρώπινη παρέμβαση. Να πούμε ότι

αυτό το θέμα είναι εξαιρετικά σημαντικό και για την ίδια την SAS, η οποία οραματίζεται ένα μέλλον, μια κατάσταση όπου οι αλγόριθμοι θα μπορούν να αυτοελέγχονται. Δίνω λοιπόν σ' αυτό το σημείο το λόγο στον guest speaker που έχουμε από την SAS, τον κ. Γιώργο Καπετανβασιλείου, ο οποίος είναι ο AI και Analytics Leader της SAS για το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία και με σημαντικότερη εμπειρία στον τομέα του Actuarial Transformation.

Γιώργος Καπετανβασιλείου

Αν ο στόχος μας είναι η πελάτοκεντρικότητα, ποιες είναι κάποιες από τις δυσκολίες και προκλήσεις για τις ασφαλιστικές εταιρείες; Εδώ έβαλα κάποιες από αυτές



Ο κ. Γιώργος Καπετανβασιλείου.

που πιστεύω εγώ ότι θα δούμε και στο μέλλον. Η πρώτη είναι η αδυναμία πρόσβασης και εξερεύνησης νέων δεδομένων και αυτά τα νέα δεδομένα μπορεί να είναι είτε abstraction data, telematics, text, είτε εξωτερικά δεδομένα γενικά, στον αγώνα όπως είπαμε να κερδίσουν κάποιες εταιρείες τον ανταγωνισμό, χρησιμοποιώντας περισσότερα δεδομένα. Το δεύτερο είναι ότι ακόμα βασιζόμαστε σε απλοϊκούς αλγόριθμους για να υπολογίσουμε το ρίσκο, ενώ υπάρχουν στην αγορά πλέον νέες σύγχρονοι μέθοδοι machine learning και Τεχνητής Νοημοσύνης, που μπορούν να βοηθήσουν σημαντικότερα αυτό το πεδίο. Ένα ακόμα trend είναι η αδυναμία προσάρτησης του customer experience και των προσδοκιών του πελάτη στον υπολογισμό του ασφαλιστρού. Το επόμενο έχει να κάνει με την αργή, μη συχνή ανανέωση των ασφαλιστρού. Βλέπουμε εταιρείες οι οποίες συνήθως τους παίρνει τρεις μήνες, άλλες ίσως και μια φορά το χρόνο να ανανεώνουν τα ασφαλήστρά τους και όταν μιλάμε πλέον για νέα propositions, όπως pay by the mail, θα περιμέναμε να είχαμε στιγμιαίους υπολογισμούς σε πραγματικό χρόνο. Έχει να κάνει πάλι με το time to market. Πόσο γρήγορα μπορούμε να ανταποκριθούμε στις αλλαγές της αγοράς. Και το τελευταίο είναι παρακολούθηση της αγοράς για τις αλλαγές. Πώς μπορούμε λοιπόν να ανταποκριθούμε σ' αυτές τις αλλαγές και σ' αυτά τα challenges; Αυτό που κάναμε εμείς είναι να καθίσουμε και να συζητήσουμε με πολλή τμήματα αναλογιστών από διάφορες ασφαλιστικές εταιρείες, σε διάφορες χώρες της Ευρώπης και αυτό που προσπαθήσαμε να κάνουμε είναι να αποσυνθέσουμε τα διάφορα στάδια της όλης διαδικασίας. Έτσι, αν κοιτάξουμε κατ' αρχάς από

θέμα δεδομένων, αυτό που βγαίνει σαν ανάγκη είναι self service data preparation και quality, η ικανότητα ουσιαστικά να προσαρτήσουμε και να προετοιμάσουμε νέα δεδομένα, χωρίς να περιμένουμε τη βοήθεια του IT και όλο αυτό έχει να κάνει με την ταχύτητα που θα έχουμε πάνω σ' αυτά τα δεδομένα. Συνήθως, όταν μιλάμε για technical pricing, περιμένουμε εδώ να δούμε καινούργιους και σύγχρονους αλγόριθμους. Αυτό έχει να κάνει κυρίως με την αυτοματοποίηση και την ακρίβεια στον ορισμό ρίσκου και τον υπολογισμό ασφαλιστρού. Έχουμε απτά αποτελέσματα, έχουμε δει αρκετά αποτελέσματα στην Αγγλία και στην υπόλοιπη Ευρώπη, όπου μας λένε ότι οι αλγόριθμοι έχουν προσφέρει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις εταιρείες που τους χρησιμοποιούν. Έχουν βοηθήσει στο να βρούμε αυτά τα segments που αυτή τη στιγμή ίσως υπερκοστολογούμε και θα μπορούσαμε ίσως να δώσουμε κάποια έκπτωση, να γίνουμε πιο ανταγωνιστικοί. Όταν μεταφερόμαστε στο commercial pricing, εκεί θα περιμέναμε να έχουμε κάποιο είδος optimization, και αυτό έχει να κάνει κυρίως να δούμε πιο πολυδιάστατα, πιο σφαιρικά τον πελάτη και να λάβουμε υπόψη διάφορες άλλες διαστάσεις, π.χ. customer expectations, ίσως την πιθανότητα κάποιος να φύγει και άλλα interactions που βλέπουμε στο customer journey γενικά και πώς μπορούμε να τα κάνουμε αυτά μέρος του κοστολογίου. Τέλος, σε ό,τι έχει να κάνει με το rating, εδώ θα περιμέναμε μια πιο γρήγορη ανανέωση τιμών και προσάρτησή τους σε digital πλατφόρμες. Έχει να κάνει με το προσωπικό μας site, της εταιρείας μας, όταν μιλάμε για ένα direct channel ή όταν έχει να κάνει με προσάρτηση αυτών των τιμών σε price comparison website. Αλλά γενικά σαν διαδικασία, όσο πιο γρήγορα γίνεται να μεταφερθούμε από το technical pricing στο street price και στο rating.

Ανδρέας Κίτσιος

Τέλεια, εξαιρετικά. Ο κ. Δημητρίου στην εισαγωγή του ανέφερε πόσο σημαντικό είναι να συνεργάζονται πιο στενά οι αναλογιστές με τα τμήματα ρίσκου και finance και να ενημερώνουν έγκαιρα τη Διοίκηση για τις αλλαγές που συντελούνται και αποτυπώνονται άμεσα στον υπολογισμό των εταιρειών. Δίνω λοιπόν το λόγο στον συντονιστή του επόμενου πάνελ, τον κ. Βασίλη Αγγέλου, ο οποίος έχει πολύ μεγάλη πείρα και ιστορία στο πεδίο της αναλογιστικής και είναι ο CEO της Lux Actuaries and Consultants Greece, ο οποίος θα είναι ο moderator για το πάνελ που ακολουθεί. Κύριε Αγγέλου, ο λόγος σ' εσάς.

Βασίλης Αγγέλου

Θα ήθελα να ρωτήσω τον κάθε έναν ξεχωριστά από τους εξαιρετους συναδέλφους ποιες είναι οι σημα-



Ο κ. Βασίλης Αγγελίου.

ντικές επιπτώσεις που βλέπετε ότι υπάρχουν σε κάθε έναν από τους δικούς σας τομείς. Όπως είπα, έχουμε τον συγκερασμό του Αναηλογισμού, του CFO και του Risk Officer. Άρα λοιπόν, ποιες είναι οι επιπτώσεις τις οποίες διαβλέπετε στον τομέα σας, στα υπολογιστικά συστήματα, στα συστήματα πληροφόρησης, αλλά και στην αλληλεπίδρα-

σή σας με τις υπόλοιπες ομάδες μέσα στην ασφαλιστική εταιρεία όπου δραστηριοποιείστε. Οπότε, the floor is yours.

Βασιλική Κωστάκη

Το IFRS 17, είναι ένα πρότυπο λοιπόν, το οποίο πρώτα απ' όλα αλλάζει τον τρόπο με τον οποίο αναγνωρίζουμε το έσοδο. Το έσοδο δεν αναγνωρίζεται με βάση τα ασφαλιστικά, αλλά με βάση τις υπηρεσίες που προσφέρουμε. Είναι η πρώτη και πολύ βασική έννοια. Το δεύτε-



Η κ. Βασίλική Κωστάκη.

ρο σημείο το οποίο αλλάζει και το οποίο είναι ουσιαστικά διαφορά, και διαφορά κουλτούρας θα έλεγα, είναι πάρα πολύ σημαντική διαφορά, είναι ότι ερχόμαστε και αποτιμάμε την κερδοφορία μιας ομάδας συμβολαίων, όχι ρίσκων, συμβολαίων, και ερχόμαστε και αποτιμάμε την κερδοφορία κατά τη σύναψη της ασφάλισης. Αν αναμένουμε

ότι θα έχουμε ζημιά, σημαίνει ότι το γράφουμε απευθείας, το αναγνωρίζουμε απευθείας και το κάνουμε disclose στον ισολογισμό. Συμπεριλαμβάνεται στις γνωστοποιήσεις. Αυτό είναι μια πολύ ουσιαστική αλλαγή. Όλες αυτές είναι πάρα πολύ μεγάλες αλλαγές και βέβαια στοχεύουν και στη διαφάνεια και στη χρησιμότητα και στην αντικειμενικότητα. Οι προκλήσεις, τώρα, προφανώς είναι πάρα πολύ μεγάλες, έχουμε προκλήσεις οι οποίες αφορούν και την υλοποίηση, αλλά και πολύ μεγάλες προκλήσεις οι οποίες θα αφορούν την επαύριο, γιατί είναι πάρα πολύ κοντά, που είναι το στάδιο της λειτουργίας. Για μένα οπότε, είμαστε όλοι ήδη μέσα σε τέτοια projects. Για μένα που το βλέπω, το πρώτο πράγμα το οποίο μπορώ να σας πω είναι ότι η πρώτη πρόκληση που βλέπω είναι η Βαβυλωνία. Έχει μια απίστευτη Βαβυλωνία αυτό το project, γιατί έχετε μέσα ταυτόχρονα πρέπει να μιλήσουν και να συνεννοηθούν άνθρωποι από διαφορετικές ειδικότητες, που δεν έχουν μάθει να

συζητάνε στενά και μάλιστα πάνω σε κάτι τόσο σύνθετο. Η δεύτερη και ουσιαστική δυσκολία και το «διά ταύτα» είναι τα ζητήματα των ερμηνειών. Ενώ είμαστε πολύ κοντά στο πρότυπο, είναι γνωστό ότι υπάρχουν -και για τη δική μας αγορά, αλλά και για άλλες αγορές- κάποιες γκρι περιοχές, για τις οποίες ακόμα και οι Ελεγκτικές δεν έχουν πλήρη άποψη. Ένα παράδειγμα, είναι ο τρόπος με τον οποίο θα χειριστούμε τα συμβόλαια με συμμετοχή στα κέρδη. Αυτή είναι μια πάρα πολύ ουσιαστική περιοχή, ειδικότερα για τις εταιρείες Ζωής, και μία περιοχή η οποία, αν δεν επιμετρηθεί και δεν συνδυαστεί σωστά με όποιες επιλογές κάνουμε για το πρότυπο IFRS 9, μπορούμε να καταλήξουμε σε πολύ μεγάλη μεταβλητότητα στον ισολογισμό και στα κέρδη μας ή στις ζημιές μας, γενικά στα αποτελέσματά μας. Αυτό είναι μια πάρα πολύ και ιδιαίτερα επικίνδυνη περιοχή.

Μάρκος Μυλωνάς

Εγώ θα ήθελα να φωτίσω κάποιες παράπλευρες απώλειες από το IFRS 17, το οποίο η αλήθεια είναι ότι το υποτιμήσαμε συνολικά σαν ασφαλιστικός κλάδος, στο πόσο εύκολα ή δύσκολα μπορεί να υλοποιηθεί. Και τρεις περιοχές τις οποίες έχουμε υποτιμήσει, το ένα είναι ο κίνδυνος μετάβασης, το transition risk. Μιλάμε για εταιρείες οι οποίες βρίσκονται για μεγάλο χρονικό διάστημα σε μια μεταβατική περίοδο, με εκτενείς αλλαγές σε συστήματα, διαδικασίες, πολιτικές, μεθοδολογίες κ.λπ., σε μέγεθος που μπορεί μόνον να συγκριθεί για τον ασφαλιστικό



Ο κ. Μάρκος Μυλωνάς.

χώρο με την ενσωμάτωση της Οδηγίας της Φερεγγυότητας 2 και η πείρα έχει δείξει ότι από τέτοιες μεταβάσεις κανένας οργανισμός δεν βγαίνει αλώβητος και παράλληλα ελιθοεύει και ο κίνδυνος του paralysis by analysis και μη γνωρίζοντας πολλούς φορές το πώς θα το εφαρμόσουμε. Το δεύτερο είναι η σημαντική αύξηση του operational risk, του λειτουργικού κινδύνου. Πάμε ταυτόχρονα με το IFRS 17 να κάνουμε αλλαγές σε μια πληθώρα παραγόντων: συστήματα, ανθρώπους, διαδικασίες, παρόχους κ.λπ. Μέχρι στιγμής είχαμε φτιάξει αρκετές δικλίδες ασφαλείας που ξέραμε ότι δουλεύουν και μπορούσαμε να ελέγξουμε το αποτέλεσμα όλων αυτών που κάνουμε. Το θέμα είναι ότι είμαστε σίγουροι ότι θα συνεχίσουν να λειτουργούν και αύριο, όταν ουσιαστικά θα έχει αλλάξει τελείως το πλαίσιο και αυξάνεται σημαντικά ο κίνδυνος αστοχίας είτε των συστημάτων είτε των ανθρώπων. Επίσης, είναι ο κόσμος μας έτοιμος γι' αυτό το νέο πλαίσιο, από πλεονεκτήματα και δεξι-

στήτων; Και το τελευταίο είναι, κάποιες εταιρείες το έχουν ζήσει όταν εξαγοράζουν μια άλλη εταιρεία. Με το IFRS 17 φαίνεται ότι ο ασφαλιστικός κλάδος μπαίνει σε μία εποχή εσωστρέφειας, διότι κλήθηκε να υλοποιήσει πάρα πολλά πράγματα, σε πολύ συγκεκριμένο χρόνο και μη έχοντας πάντα τους απαραίτητους πόρους. Αυτό λοιπόν σημαίνει ότι έχουμε δέσμευση πόρων και χρόνου όχι σε επιχειρηματικά θέματα ή αναπτυξιακές πρωτοβουλίες, αλλά στα του οίκου μας, και πιο κανονιστικά θέματα, με αποτέλεσμα να περνάμε μία περίοδο ομφαλοσκοπής. Άρα εν ολίγοις θα έλεγα ότι ναι, από μόνο του είναι μία πρόκληση, με ποσοτικές και εξαιρετικά επίπονες ποιοτικές επιπτώσεις.

Γιάννης Τότος

Το πρόγραμμα φέρνει μεγάλη αλλαγή στο Financial Reporting. Θα μπορούσε να υπάρχει, ανάλογα με την εταιρεία, μεγάλη πολυπλοκότητα στο Management Reporting, αλλά εδώ μιλάμε τώρα για πολυπλοκότητα στο Financial Reporting. Απαιτούνται συνεργασίες σε πολύ πιο αποτελεσματικό βαθμό και πολύ πιο στενές μεταξύ αναλογιστών, συναδέλφων της ευρύτερης Οικονομικής Διεύθυνσης, Επενδύσεων, του Cost Controlling, με το IT, με την Αντασφάλεια. Απαιτούνται τέτοιες συνεργασίες που θα πρέπει να επιτευχθούν και να λειτουργούν αρμονικά στην επόμενη μέρα. Ένα άλλο μεγάλο σημείο πρόκλησης είναι ότι, όπως οποιαδήποτε αλλαγή τόσο δομική και τόσο μεγάλη, θα πρέπει να περάσει τα



Ο κ. Γιάννης Τότος.

διαφόρα στάδια ωρίμανσης, που είναι σε πολύ χοντρές γραμμές η ανάπτυξη, η πρώτη εφαρμογή και το καλιμπράρισμα, όταν θα διαπιστωθούν οι πρώτες παιδικές ασθένειες κ.λπ. κ.λπ. μετά την εφαρμογή. Και για να πάω και στους αναλογιστές αυτούς καθ' εαυτούς, στους αναλογιστές που θα παραμείνουν τουλάχιστον στο Αναλογιστικό και όχι στους αναλογιστές που ενδεχομένως θα απλωθούν σε περισσότερα κομμάτια στον οργανισμό, υπάρχει μία πρόκληση, η οποία είναι εσωτερική, που έχει να κάνει με την εναρμόνιση με τα International Actuarial Standards που θα προταθούν, ώστε να λειτουργεί σωστά και αποτελεσματικά ο αναλογιστής στο νέο πλαίσιο. Υπάρχει το governance κομμάτι, που είναι ο ρόλος του αναλογιστή την επόμενη μέρα και ο τρόπος με τον οποίον θα συνεργάζεται με τα υπόλοιπα τμήματα της εταιρείας. Υπάρχει ένα κομμάτι νομίζω εξωστρέφειας στο οποίο πρέπει να στοχεύσουν οι αναλογιστές, το οποίο έχει να κάνει με την επικοινωνία προς τη Διοίκηση του πώς παρήχθησαν τα

διαφόρα αποτελέσματα. Νομίζω ότι στο IFRS 17 ενδέχεται να είναι βαρύτερη η μετάβαση, γιατί υπάρχει μεγαλύτερη ελευθερία στην κάθε εταιρεία να κινηθεί. Το Solvency II, τουλάχιστον όσον αφορά τη στάνταρ φόρμουλα, είχε ένα πλαίσιο, στο οποίο ο καθένας μπορούσε να κινηθεί εκεί και να μην ξεφύγει απ' αυτό. Εδώ μιλάμε ότι η κάθε εταιρεία μπορεί να πάρει τις δικές της αποφάσεις. Οπότε σε bullets: Operating model, τα εσωτερικά αναλογιστικά μας, που έχουν να κάνουν με τα standards των αναλογιστών και governance θέματα, συνεργασίες με άλλα τμήματα της εταιρείας και καλή επικοινωνία απέναντι στη Διοίκηση, για να μπορεί ο αναλογιστής να παραμείνει trusted partner ή trusted advisor, όπως μας αρέσει να λέμε πολλές φορές στις εταιρείες ή σαν αναλογιστές.

Βασίλης Αγγέλου

Πηγαίνοντας γρήγορα τώρα στο δεύτερο θέμα, ανέφερα πριν ότι θα ήθελα να πραγματευτούμε την έννοια της ανάλυσης δεδομένων και τιμολόγησης των προϊόντων. Τώρα, η αλήθεια είναι ότι στα ασφαλιστικά, τα δεδομένα και η διαχείρισή τους θα έλεγα ότι είναι η πρώτη ύλη μας. Αν θεωρήσουμε δηλαδή ότι η ασφάλιση είναι ένα εργοστάσιο, τα data είναι η πρώτη ύλη μας. Και άρα η ανάλυση των δεδομένων θα έλεγα ότι είναι επίκαιρη όσο ποτέ, καθώς όλο και περισσότερα δεδομένα, θα μπορούσαμε να πούμε αυτό που λέμε τα big data, έρχονται στις ασφαλιστικές εταιρείες, συσσωρεύονται, και τα οποία «περιμένουν» την ανάλυσή τους. Άρα λοιπόν θα ήθελα να δούμε, ο καθένας από τη δική του τη μεριά, ποιες θεωρούν ότι είναι οι προκλήσεις και ποια τα συγκριτικά οφέλη από την ανάλυση δεδομένων και την τιμολόγηση των προϊόντων και θα ξεκινήσω από σένα Γιάννη τώρα, για να μην αδικηθεί κανένας. Κατά μέσο όρο, πρέπει να είμαστε ίσοι όλοι.

Γιάννης Τότος

Οσον αφορά την τιμολόγηση, τα δεδομένα είναι το απαραίτητο συστατικό για να κάνουμε τη δουλειά μας σαν αναλογιστές. Ο στόχος νομίζω στο τέλος της ημέρας είναι το pricing optimization που λέμε. Με τα δεδομένα όμως υποστηρίζουμε διάφορα μοντέλα. Οι αναλογιστές κατά πρώτο και κύριο λόγο παραδοσιακά εμπλέκονται στο λεγόμενο Risk Modeling, στο πώς χτίζουμε τα μοντέλα μας που υποστηρίζουν το ρίσκο, αλλά με τη χρήση δεδομένων, περισσότερων στοιχείων, πέραν των δομημένων στοιχείων που προέρχονται από τα συμβόλαιά μας, από την εμπειρία μας σε ζημιές κλη. κλη., θέλουμε να προχωρήσουμε σε συνδυασμούς με άλλους τύπους μοντέλων, τα λεγόμενα commercial models, που λέμε. Να αντιμετωπίσουμε τον ανταγωνισμό, να δούμε αν μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε εξωτερικά στοιχεία



κ.λπ. Η κατεύθυνση προς την οποία κοιτάμε είναι πρόκληση, προς το πώς θα μπορούσαμε να εντάξουμε στις δουλειές μας τα λεγόμενα big data. Θέλουμε να μπορούμε να υποστηρίξουμε τις στρατηγικές των εταιρειών και οι εταιρείες να παίρνουν τις λεγόμενες informed decisions, για να προχωρήσουν στο πού θα σταθούν. Θέλουμε στο τέλος της ημέρας, σε μια επόμενη ημέρα, όχι άμεση αλλά όχι και τόσο μακρινή πιστεύω, να υποστηρίξουμε ένα αυτοματοποιημένο και centralized pricing, να ενταχθούν όλα τα μοντέλα σε έναν μεγάλο κουβά και στο τέλος της ημέρας. Απαιτεί σε μεγάλο βαθμό καλή διαχείριση των δεδομένων κ.λπ., είναι ένα μεγάλο challenge.

Μάρκος Μυλωνάς

Πολύ ωραίο θέμα. Ενώ ξεκίνησα αρχικά να το σκέφτομαι, το πρώτο ερώτημα που μου ήρθε στο μυαλό, γιατί μιλάμε για big data, είναι: μία ελληνική ασφαλιστική εταιρεία έχει κατ' αρχάς αυτήν την πρώτη ύλη, τα δεδομένα, επαρκούς ποσότητας και ποιότητας; Δηλαδή, πέρα από τα δεδομένα που απλώς έχουμε από τα συμβόλαιά μας και τις ζημιές μας και αυτά που μας έδωσε ο πελάτης μας. Δηλαδή, πόσο κοντά είμαστε στα big data, όταν μία ελληνική ασφαλιστική εταιρεία αυτή τη στιγμή δεν έχει πρόσβαση ουσιαστικά σε ανεξάρτητη και αντικειμενική ασφαλιστική πρώτη ύλη δεδομένων, π.χ. δεν έχουμε πρόσβαση στα στοιχεία του υπουργείου Μεταφορών για τα αυτοκίνητα. Μιλάμε αυτή τη στιγμή, είμαστε πλέον σεισμογενής χώρα και οι ασφαλιστικές δεν έχουν πρόσβαση, ώστε να ενσωματώσουν όλη αυτήν την πληροφορία στα μοντέλα τους, στο Κτηματολόγιο, προκειμένου να έχουν πληροφορία για τα σπίτια και την ακίνητη περιουσία. Τέλος πάντων. Έστω ότι είχαμε λοιπόν τα big data, ότι δεν είχαμε κενά στα δεδομένα μας, οπότε προφανώς

γνωρίζω τον πελάτη μου και τις ανάγκες του καλύτερα. Θα μπορώ ευκολότερα και πιο έγκαιρα να αναγνωρίσω τάσεις, να λαμβάνω εντέλει αποφάσεις με μεγαλύτερη πληροφόρηση, να αναγνωρίσω νέες ανάγκες και όλα αυτά τελικά να με οδηγήσουν σε μία ακριβέστερη και καταλλήλότερη τιμολόγηση, και από την πλευρά της εταιρείας και από την πλευρά του πελάτη.

Βασική Κωστιάκη

Το ένα είναι το ζήτημα των μακροπρόθεσμων επενδύσεων, το οποίο είναι ένα πάρα πολύ σοβαρό ζήτημα, διότι η αλήθεια είναι ότι αν πάει κανείς να τρέξει σήμερα, πολλές φορές τα δεδομένα που διαθέτουμε, τα οποία είναι σχετικά περιορισμένα γιατί στο παρελθόν δεν κάναμε επαρκέστατα capturing, και πάει να τρέξει as πούμε έναν αλγόριθμο ο οποίος έχει να κάνει με το retention, το prediction, σας τα λέω γιατί το έχω δει, και να μη βγάζει συμπεράσματα στην αρχή. Εδώ συμβαίνουν δύο ζητήματα. Πρώτον, σημαίνει ότι δεν έχεις επαρκή πληροφορία, οπότε πρέπει να μαζεύεις και άλλες, και το δεύτερο είναι ότι πρέπει να έχεις και λίγη υπομονή. Όσο μαζεύεις στοιχεία να τα ξανατρέξεις τον αλγόριθμο, να του δώσεις, να τον τροφοδοτήσεις, να δεις ξανά τι βγάζει. Υπάρχει λοιπόν ένα πολύ ουσιαστικό χαρακτηριστικό, το οποίο είναι η υπομονή. Το δεύτερο ζήτημα που θα ήθελα να αναφερθώ είναι το ζήτημα των δεξιοτήτων. Οι δεξιότητες και οι ανθρώπινοι πόροι είναι πραγματικά κάτι το οποίο σε αυτό το σημείο είναι ελλειπείς. Η αλήθεια όμως είναι ότι και η περίοδος αυτή της κορώνα ανέδειξε κάποιες δυνατότητες. Είναι η δυνατότητα του να χρησιμοποιείς πόρους από όλο τον κόσμο. Και δεν είναι θεωρητική δυνατότητα. Είναι πραγματική. Μπορεί κάποιος να το κάνει. Αυτό μπορεί να μην είναι η πιο καλύτερη λύση, αλλά είναι μια καλή λύση και μπορεί να συμβαίνει. **NAI**



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 απρόσκοπα τη λειτουργία σας.

Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr
ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Σημαντική Σημείωση: Το περιγραφόμενο ασφαλιστικό προϊόν παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe S.A.
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.

ΙΟΒΕ: Ενίσχυση του ΑΕΠ από την επαγγελματική ασφάλιση

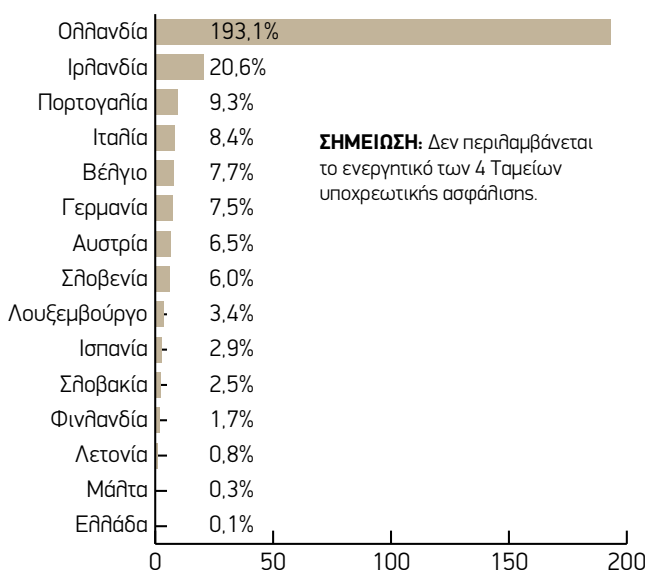
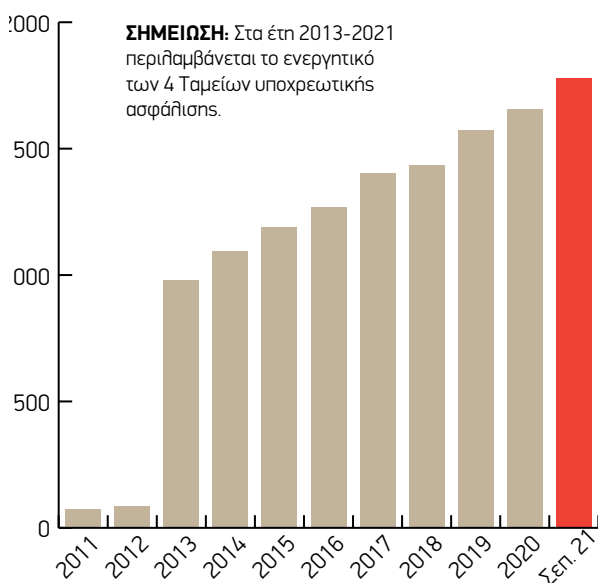
Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Η επαγγελματική ασφάλιση μπορεί να παίξει ρόλο αναπτυξιακού μοχλού στην ελληνική οικονομία, είναι βασικό το συμπέρασμα της μελέτης του ΙΟΒΕ «Επαγγελματική Ασφάλιση στην Ελλάδα: Προκλήσεις και Προοπτικές» που εκπόνησε το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών για λογαριασμό της Ελληνικής Ένωσης Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης και παρουσιάστηκε από τον γενικό διευθυντή του ΙΟΒΕ και καθηγητή του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Νίκο Βέττα και τον επικεφαλής Τμήματος Διεθνών Μακροοικονομικών και Χρηματοοικονομικών ΙΟΒΕ κ. Γιώργο Γατόπουλο.

Όπως επισημαίνεται, η ενίσχυση της συνταξιοδοτικής

αποταμίευσης μέσα από την επαγγελματική ασφάλιση θα οδηγήσει σε βελτίωση της παραγωγικής υποδομής της οικονομίας, σε αύξηση της παραγωγικότητας και του ΑΕΠ. Ενδεικτικά, υπό προϋποθέσεις δημιουργείται προοπτική για νέα κεφαλαιακά αποθέματα που μπορεί να ξεπεράσουν τα €20 δισ. μακροχρόνια, σε πραγματικούς σημερινούς όρους. Αντίστοιχα, εκτιμάται ότι το ΑΕΠ μπορεί να είναι υψηλότερο κατά μέσο όρο κατά περίπου €1,0 δισ. ετησίως σε βάθος 40ετίας, σε πραγματικούς σημερινούς όρους. Οι άμεσες αυτές επιδράσεις αναμένονται μεγαλύτερες όσο ευρύτερη είναι η κάλυψη του εργατικού δυναμικού από επαγγελματική ασφάλιση και όσο μεγαλύτερης διάρκειας είναι η ασφάλιση αυτή. Υπογραμμίζεται μάλιστα ότι «η

Συστηματική άνοδος του ενεργητικού των ΤΕΑ στην Ελλάδα, αλλά παραμένει μεγάλη υστέρηση σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη



Διαχρονικά αυξητική τάση στο ενεργητικό καταγράφουν και τα ΤΕΑ πλην των 4 υποχρεωτικής ασφάλισης, αν και το μέγεθός τους παραμένει σημαντικά μικρότερο, περί τα €155 εκατ. στα τέλη του 2020.

Η Ελλάδα παρουσιάζει το χαμηλότερο μέγεθος ΤΕΑ σε όρους ενεργητικού προς ΑΕΠ στην Ευρωζώνη το 2019.

Την αισιοδοξία του ότι ο θεσμός των επαγγελματικών ταμείων θα αναπτυχθεί εξέφρασε, μιλώντας στην κάμερα του Nextdeal.gr και στον Κωστή Σπύρου, ο υφυπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων κ. Πάνος Τσακλόγλου. Μιλώντας στην εκδήλωση, ο υφυπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Υποθέσεων, κ. Πάνος Τσακλόγλου, επεσήμανε ότι η κυβέρνηση αναγνωρίζει τη σημασία και τον κρίσιμο οικονομικό και κοινωνικό ρόλο που μπορεί να παίξει ο δεύτερος πυλώνας ασφάλισης, τόσο για την αύξηση των ποσοστών αναπήλωσης του εισοδήματος των



συνταξιούχων όσο και για την αύξηση των αποταμιεύσεων που χρηματοδοτούν επενδύσεις προς όφελος της ελληνικής οικονομίας συνολικά.

Ο αρμόδιος υφυπουργός έδωσε έμφαση στην ενημέρωση των νέων, εξαγγέλλοντας ότι το υπουργείο Εργασίας επεξεργάζεται ένα νέο ρυθμιστικό πλαίσιο που θα προωθήσει την ανάπτυξη του θεσμού της Επαγγελματικής Ασφάλισης.

Ο κ. Τσακλόγλου, ερωτηθείς από το Nextdeal.gr και τον Κωστή Σπύρου στο περιθώριο της εκδήλωσης για το πώς θα εξευ-

ρεθούν πόροι για την ανάπτυξη του θεσμού, δεδομένων των οικονομικών δυσκολιών που αντιμετωπίζει ο μέσος Έλληνας, αναφέρθηκε στις αναπτυξιακές προοπτικές της ελληνικής οικονομίας, υπογραμμίζοντας τη σημαντική αύξηση του ΑΕΠ πέρυσι, αλλά και τη θετική πορεία του φέτος, όπως επίσης και τις αυξήσεις στο εισόδημα που θα φέρει η δεύτερη αύξηση του κατώτατου μισθού που σχεδιάζει η κυβέρνηση.

παιρέτω ανάπτυξη της επαγγελματικής ασφάλισης θα αποφέρει νέα κεφαλαιακά αποθέματα στον 2ο πυλώνα που μπορεί να ξεπεράσουν το 10% του ΑΕΠ μακροχρόνια και σε ετήσια βάση ο τζίρος της οικονομίας μπορεί να είναι υψηλότερος έως και 2,7 δισεκατομμύρια ευρώ».

ΟΙ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΠΟΥ ΠΡΟΤΙΝΟΝΤΑΙ ΑΦΟΡΟΥΝ ΠΕΝΤΕ ΒΑΣΙΚΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ:


- Στη διασφάλιση της επάρκειας των συνταξιοδοτικών παροχών.
- Στη συμπληρωματικότητα μεταξύ των πυλώνων ασφάλισης.
- Στην ανεξαρτησία των τριών πυλώνων.
- Στη βελτίωση της αποτελεσματικότητας του καθεστώτος αδειοδότησης και εποπτείας των Ιδρυμάτων Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών - Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΙΕΣΠ-ΤΕΑ).
- Στην παροχή κινήτρων για την ανάπτυξη της επαγγελματικής ασφάλισης.

ΜΕΤΡΑ ΣΕ 4 ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΑΞΟΝΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Στο πλαίσιο της παρουσίασης μελέτης, τονίστηκε ακόμη ότι ο θεσμός, παρά τη συστηματική ανάπτυξή του τα τελευταία

χρόνια στην Ελλάδα, έχει μεγάλα περιθώρια εξάπλωσης, καθώς παραμένει πολύ λιγότερο διαδεδομένος από ό,τι σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Την περίοδο 2004-2021 ο αριθμός των ΤΕΑ εξαπλασιάστηκε, αλλά παραμένει χαμηλή η διείσδυση και μικρό το μέγεθός τους στην Ελλάδα συγκριτικά με άλλες χώρες της ευρωζώνης. Έτσι, το συνολικό ενεργητικό των ΤΕΑ προαιρετικής ασφάλισης αντιστοιχεί σε μόλις 0,1% του ΑΕΠ, καταγράφοντας υστέρηση σε σχέση με όλες τις υπόλοιπες χώρες της ευρωζώνης.

Προκειμένου να αξιοποιηθούν οι προοπτικές εξάπλωσης του θεσμού της επαγγελματικής ασφάλισης, προτείνονται μέτρα πολιτικής σε τέσσερις άξονες:

- Ενίσχυση των φορέων εποπτείας μέσω της ενοποίησης ή με τη ταυτόχρονη σύσταση ενιαίου σημείου εισόδου (single entry point) και απλοποίηση των διαδικασιών αδειοδότησης των ΤΕΑ.
- Παρεμβάσεις σε θέματα οργάνωσης και λειτουργίας των ΤΕΑ για την παροχή ευελιξίας, συμπεριλαμβάνοντας την ευκολότερη ίδρυση και πολυ-εργοδοτικών ΙΕΣΠ-ΤΕΑ.
- Οικονομικά κίνητρα σε ασφαλισμένους και εργοδότες για την τόνωση του θεσμού της επαγγελματικής ασφάλισης.
- Στοχευμένες, διευρυμένες παρεμβάσεις για την τόνωση της συμπληρωματικότητας στο πλαίσιο του μοντέλου των τριών πυλώνων, καθώς και με την τόνωση της εγχώριας κεφαλαιαγοράς. 



Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος Allianz Hellas.



Βράβευση των κορυφαίων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της!

Η Allianz Ελλάδος, λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαίτερες συνθήκες που επικράτησαν και το 2021 λόγω της πανδημίας του Covid-19, βράβευσε εξ αποστάσεως τους συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων της, που διακρίθηκαν για τις εξαιρετικές τους επιδόσεις το 2020.

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, CEO της Allianz Ελλάδος, σχολίασε σχετικά: «Οι σχεδιασμοί μας, σε όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων μας, αγγίζουν τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές μας. Επενδύουμε στην εξέλιξή τους μέσα από ένα πρόγραμμα συνεχούς εκπαίδευσης και ένα δίκαιο και διαφανές πλαίσιο κινήτρων, ενώ εργαζόμαστε με συνέπεια για να βελτιώνουμε διαρκώς τα εργαλεία που τους

παρέχουμε. Κι εκείνοι μας επιβεβαιώνουν με την ποιότητα των εργασιών τους, η οποία μας έφερε για 7η συνεχή χρονιά στην πρώτη θέση του Δείκτη Ικανοποίησης Πελατών NPS στις Γενικές Ασφαλίσεις. Αυτές τις εξαιρετικές επιδόσεις εργασίας βραβεύσαμε και φέτος, ευελπιστώντας ότι του χρόνου θα μπορούσαμε να γιορτάσουμε όλοι μαζί από κοντά».

Αναφερόμενος στους συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων που βραβεύθηκαν, ο εμπορικός διευθυντής της Allianz Ελλάδος κ. Στέφανος Μαλαχιάς σημείωσε: «Οι συνεργάτες μας έχουν άμεσα κι έμμεσα περίοπτη θέση στον στρατηγικό μας σχεδιασμό και κάθε εμπορική ενέργεια που σχεδιάζουμε προσβλέπει στην ενδυνάμωσή τους. Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που έχουμε στο πλευρό μας ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές οι οποίοι επιλέγουν να αναπτύσσονται δυναμικά μαζί μας και θα επιβραβεύουμε κάθε χρόνο την αφοσίωση και τη σπουδαία προσπάθεια που καταβάλλουν για την κοινή μας πορεία ανάπτυξης».

Αναλυτικότερα οι συνεργάτες που διακρίθηκαν είναι:



Ο εμπορικός διευθυντής της Allianz Ελλάδος κ. Στέφανος Μαλαχιάς.



ΑΓΑΠΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ



ΑΝΘΟΥΛΑΚΗΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ



ΓΕΩΡΓΟΥΛΑΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ



ΓΕΩΡΓΟΥΛΗΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ

ΔΙΚΤΥΟ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

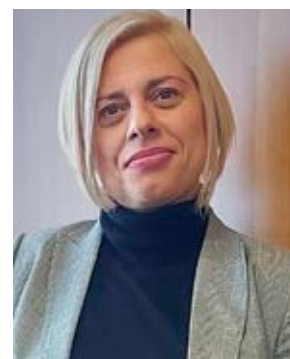
Όνομα/Επωνυμία Θέση	Διάκριση
ΚΩΤΣΑΡΙΝΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	1η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 3η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΤΣΙΩΜΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	2η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 2η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	3η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 4η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΑΓΑΠΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	4η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 7η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	5η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 6η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΚΟΥΡΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	6η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 1η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΑΚΚΑΜΠΑΝΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	7η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 9η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΜΑΡΟΥΣΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ Διευθυντής υποκαταστήματος	8η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 10η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΑΣΣΟΣ ΙΩΣΗΦ Διευθυντής υποκαταστήματος	8η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 10η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΑΝΘΟΥΛΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	9η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 5η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΤΣΙΩΜΟΣ ΚΟΣΜΑΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	10η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 8η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΖΟΥΡΜΠΑΚΗ ΗΛΙΑΝΑ Αναπληρωτής Συντονιστής	1η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής
ΓΕΩΡΓΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Αναπληρωτής Συντονιστής	1η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΜΩΡΑΪΤΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ Αναπληρωτής Συντονιστής	2η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής
ΓΕΩΡΓΟΥΛΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Αναπληρωτής Συντονιστής	2η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΓΥΜΝΙΑΔΗΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ Αναπληρωτής Συντονιστής	3η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 3η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Ασφαλιστικός Πράκτορας	1η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 1η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων



ΓΥΜΝΙΑΔΗΣ
ΣΠΥΡΙΔΩΝ



ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΣΤΑΥΡΟΣ



ΖΟΥΡΜΠΑΚΗ ΗΛΙΑΝΑ



ΚΟΥΡΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ



**ΚΩΤΣΑΡΙΝΗΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ**



ΜΑΡΟΥΣΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ



ΜΩΡΑΪΤΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ

ΔΙΚΤΥΟ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Όνομα/Επωνυμία Θέση	Διάκριση
CONTRACT Α.Ε. Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	1η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 1η θέση Χαρτοφυλάκιο Ζωής 1η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ACTIUS ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	2η θέση Χαρτοφυλάκιο Ζωής
LEADERS F.I. ΙΚΕ Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	3η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΜΕΓΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΕ Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	5η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
SAFEST ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ Ε.Ε. Διευθυντής με γραφείο	1η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 2η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων 2η θέση Χαρτοφυλάκιο Ζωής
SIGMA INSURANCE BROKERS ΕΠΕ Πράκτορας	2η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΑΜΙ Ι.Κ.Ε. Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	2η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ ΡΙΒ Α.Ε. Διευθυντής με γραφείο	3η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΓΚΡΙΝΓΟΥΝΤΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΕΠΕ Πράκτορας	1η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΚΑΝΤΑΡΕΛΗΣ ΠΕΤΡΟΣ Διευθυντής με γραφείο	5η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΚΟΥΡΤΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ & ΣΙΑ ΟΕ Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	4η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ Πράκτορας	4η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΠΑΠΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΟΕ Διευθυντής με γραφείο	1η θέση Χαρτοφυλάκιο Ζωής
ΣΚΑΡΠΑ ΘΕΟΔΩΡΑ Πράκτορας	3η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΟΦΟΥ ΓΑΡΥΦΑΛΙΑ ΜΟΝ. ΕΠΕ Πράκτορας	5η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΦΗΚΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε Διευθυντής με γραφείο	1η θέση Χαρτοφυλάκιο Ζωής
ΦΛΟΓΕΡΑ ΦΩΤΕΙΝΗ Διευθυντής με γραφείο	4η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων



**ΣΑΚΛΑΜΠΑΝΑΚΗΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ**



**ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ**



**ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ**



ΤΣΙΩΜΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ



ΤΣΙΩΜΟΣ ΚΟΣΜΑΣ



ΣΑΣΣΟΣ ΙΩΣΗΦ



**ΓΚΡΙΝΓΟΥΝΤΣ ΜΕΣΙΤΕΣ
ΑΣΦΑΛ. ΕΠΕ**



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ ΡΙΒ Α.Ε.



**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
ΦΛΟΓΕΡΑ**



ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ ΜΑΝΩΛΗΣ



**ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΗΣ
CONTRACT Α.Ε.**



**ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ ΣΤΑΘΗΣ
CONTRACT Α.Ε.**



**ΠΑΠΑΛΥΜΠΕΡΗΣ
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ**



ΣΦΗΚΑΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ

ΕΙΔΙΚΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟ ΕΤΟΣ 2020

VOLKSWAGEN BANK GMBH, BMW AUSTRIA BANK GMBH, BRITISH PROVIDENCE ΑΣΦ. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΕ, ΥΔΡΙΑ ΑΕ, ΕΛΥΖΕ Α.Ε., MERCEDES BENZ ΕΛΛΑΣ ΑΕΕ, OPEL HELLAS SA, SFAKIANAKIS INSURANCE BROKERS SA, ΑΠΟΛΛΩΝ ΑΕΑΠ, FCA INSURANCE HELLAS ΜΑΕ, MARSH Ε.Π.Ε. - ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, ΟΤΕ ΑΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ

ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

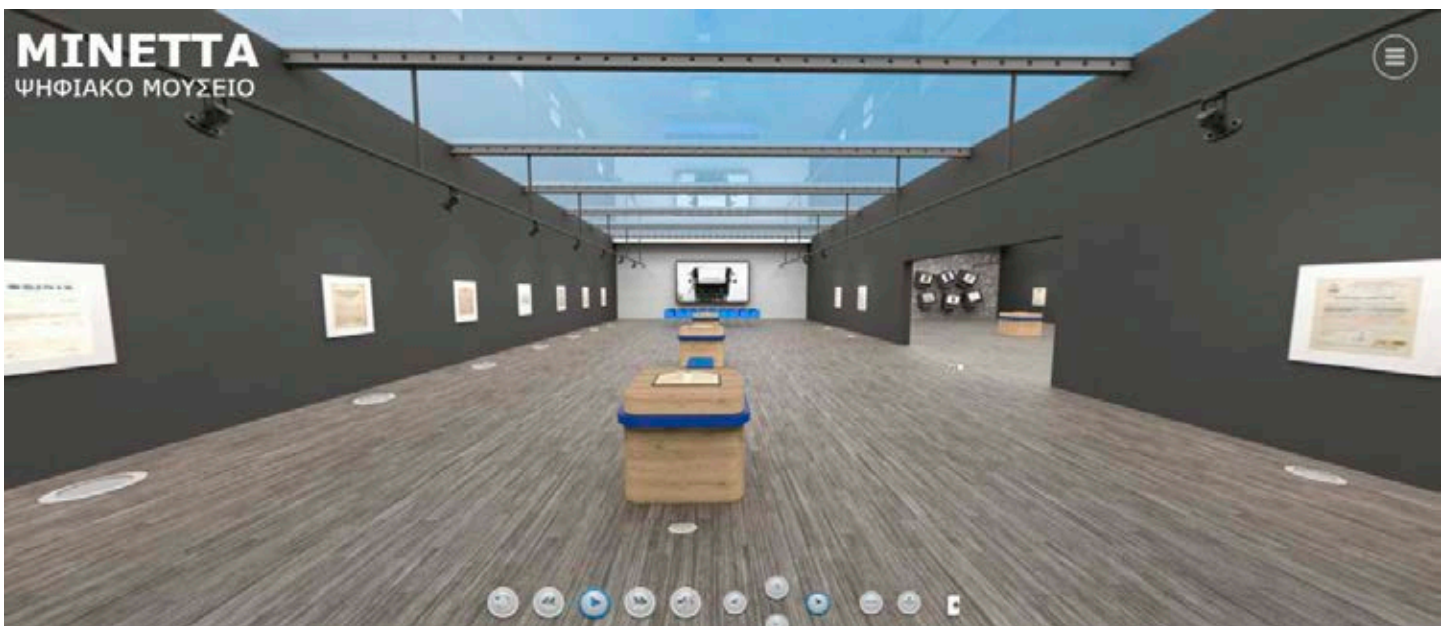
ΚΟΥΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ 2021

ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΚΩΤΣΑΡΙΝΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΚΩΤΣΑΡΙΝΗ ΙΟΥΛΙΑ, ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΜΑΝΙΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΡΙΖΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΦΩΤΟΓΛΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗ ΣΟΦΙΑ

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ 2021

ΜΥΣΤΡΙΔΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΓΕΛΑΔΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΡΑΪΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΓΙΑΝΝΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΜΑΡΙΝΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ, ΠΑΤΡΙΚΙΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗ ΕΥΓΕΝΙΑ, ΖΑΧΑΡΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΔΡΙΑΝΝΗ, ΛΙΟΥΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΤΣΑΠΛΑΡΗΣ ΑΣΗΜΑΚΗΣ, ΚΑΣΤΑΝΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Ένα Ψηφιακό Μουσείο για την ασφαλιστική αγορά



Για το Μουσείο της Minetta Ασφαλιστικής, μια σύγχρονη πηγή γνώσεων για την ασφαλιστική ιστορία, αλλά και γενικότερα για το θεσμό της ασφάλισης, μας ενημερώνει στη συνέντευξη που ακολουθεί ο Κώστας Μπερτσιάς, εκτελεστικός αντιπρόεδρος της MINETTA Ασφαλιστικής, από τους πρωτεργάτες της δημιουργίας του Ψηφιακού Μουσείου της MINETTA Ασφαλιστικής.

— Πώς γεννήθηκε η ιδέα της δημιουργίας Ψηφιακού Μουσείου MINETTA;

Πριν από περίπου 15 μήνες ο καλός μου φίλος και συνάδελφος Αντώνης Καραβασίλης αποχώρησε από την εταιρεία μας λόγω συνταξιοδότησης και μας προσέφερε μια πλούσια συλλογή με ασφαλιστικά έγγραφα. Η αλήθεια είναι ότι η πρώτη σκέψη που αρχίσαμε να μελετάμε ήταν να τακτοποιήσουμε τη συλλογή σε κάποια αίθουσα που θα

μπορούσε να είναι επισκέψιμη. Αναζητώντας όμως τρόπους για να έχουν εύκολη πρόσβαση όσο το δυνατόν περισσότεροι άνθρωποι, καταλήξαμε στο Ψηφιακό Μουσείο MINETTA. Βλέποντας τώρα τη θετική απήχηση, αλλά κυρίως τις προοπτικές που διανοίγονται για το Ψηφιακό Μουσείο, πιστεύω ότι αυτή η καινοτομία θα έχει λαμπρό μέλλον.

— Από την ενασχόλησή σας με την ιστορία της ασφάλισης στη χώρα μας, ποια είναι τα βασικά συμπεράσματα που μπορούμε να βγάλουμε;

Η ιδιωτική ασφάλιση πάει πολύ πίσω στο χρόνο, είναι συνυφασμένη με τη ζωή των ανθρώπων και την οικονομική τους δραστηριότητα. Εντυπωσιακό είναι ότι οι ασφαλίσεις ζωής φαίνεται να ήταν στις προτεραιότητες αρκετών των ανθρώπων παλιότερα. Φοβάμαι πως σήμερα αυτό, τηρουμένων των αναλογιών, έχει υποχωρήσει με ευθύνη βέβαια των ασφαλιστικών εταιρειών. Σύντομα σχεδιάζουμε να

Περιεχόμενο Μουσείου

Μέχρι σήμερα έχει ψηφιοποιηθεί ένα σημαντικό μέρος της συλλογής και σύντομα θα εμπλουτιστεί το προβληθόμενο υλικό. Στα διαθέσιμα αυτή τη στιγμή εκθέματα υπάρχουν και ορισμένα από τα μέσα του 19ου αιώνα, όπως π.χ. ένα ασφαλιστήριο της εταιρείας «Η ΟΜΟΝΟΙΑ» - Ασφαλιστικόν Συμβόλαιον της Ασφαλιστικής Προεξοφλητικής και Ναυτικοδανειστικής Εταιρείας από το 1852, εγκύκλιος από κατάσταση της ασφαλιστικής εταιρείας (Κεφαλληνία, 1862), αλλιά και μεταγενέστερες εκδόσεις, όπως τα «Αποσπάσματα του Κανονισμού Πυρασφαλιστικών Εταιρειών (Κωνσταντινούπολη, 1906)» και «Η Εξέλιξις των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών, Ιστορικά Σημειώματα (Αθήνα, 1944)».

Πρόσφατα, μάλιστα, προστέθηκε στη συλλογή και θα ενταχθεί στο Μουσείο το προσεχές διάστημα η «Ασφαλιστική Επιθεώρησις (τεύχ. 9, Αθήνα, 1927)», όπου φιλοξενείται άρθρο του John Maynard Keynes, ενός από τους πιο σημαντικούς οικονομολόγους του 20ού αιώνα, σχετικά με τη διάθεση κεφαλαίων των ασφαλιστικών εταιρειών. Όλα τα εκθέματα έχουν ενδιαφέρον, γιατί κάθε έκθεμα είναι ουσιαστικά συνδεδεμένο με μια ενδιαφέρουσα ιστορία.



Ο κ. Κώστας Μπερτσιάς, εκτελεστικός αντιπρόεδρος της MINETTA Ασφαλιστικής.

προσθέσουμε και μια αίθουσα-βιβλιοθήκη και ελπίζουμε να συνεργαστούμε και με κάποιο εκπαιδευτικό ίδρυμα ώστε να υπάρξουν και κάποια βασικά μαθήματα-διαλέξεις σχετικά με την ασφαλιστική βιομηχανία.

— Πόσο χρήσιμο είναι για τον ασφαλιστή ένα Μουσείο Ασφάλισης;

Η περιήγηση γενικά σε ένα μουσείο προσφέρει μια ευκαιρία για αναστοχασμό και δυνατότητα σύγκρισης του παρελθόντος με το τώρα. Τα συμπεράσματα που εξάγονται είναι τα εφαιτήρια για τη μελλοντική μας δράση και εξέλιξη.

Το ίδιο ισχύει και για την περιήγηση σε ένα Ασφαλιστικό Μουσείο. Αν δεις ότι στη γερμανική κατοχή 1941-1944, οι ασφαλιστικές εταιρείες συνέχιζαν να λειτουργούν και μάλιστα να συνάπτονται και νέα συμβόλαια, συνειδητοποιείς πόσο αναγκαία και χρήσιμη είναι η ασφάλιση.



— Ποια είναι τα επόμενα βήματα για τον εμπλουτισμό του Μουσείου;

Φυσικά θα το εμπλουτίσουμε και το ευχάριστο είναι ότι κάποιοι συνάδελφοι που έχουν στην κατοχή τους παλιά και ιστορικά έγγραφα -ουσιαστικά κειμήλια για την ιδιωτική ασφάλιση, μας τα προσφέρουν για να γίνουν εκθέματα του Μουσείου. Ελπίζω, όταν γίνει περισσότερη γνωστή αυτή η πρωτοβουλία, να έχουμε και άλλες «προσφορές». Το όραμά μας είναι το Μουσείο MINETTA να μετεξελιχθεί σε έναν ψηφιακό πολυχώρο για ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά. [NAI](#)

INTERAMERICAN

Αρωγός στην ανασυγκρότηση της Βόρειας Εύβοιας



Ο Σταύρος Μπένος, επικεφαλής της Επιτροπής για το ολιστικό Σχέδιο Ανασυγκρότησης της Βόρειας Εύβοιας, με τους Γιάννη Καντώρο, διευθύνοντα σύμβουλο, και Γιάννη Ρούντο, διευθυντή Εταιρικών Υποθέσεων, Επικοινωνίας και Υπευθυνότητας της INTERAMERICAN.

Το πολυδιάστατο έργο για την ανασυγκρότηση της Βόρειας Εύβοιας θα βασιστεί σε ένα ολοκληρωμένο στρατηγικό σχέδιο και εκπορεύεται από την Ειδική Επιτροπή με επικεφαλής τον Σταύρο Μπένο. Μοχλό για την ανασυγκρότηση θα αποτελέσει η εκπόνηση μελετών μέσω χορηγιών και χωρίς κόστος για τον δημόσιο τομέα, με την

INTERAMERICAN να συμμετέχει ως χορηγός της μελέτης για τον πυλώνα «Πολιτισμός και Παιδεία».

Ο ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ ΩΣ «ΟΧΗΜΑ» ΠΡΟΟΔΟΥ ΚΑΙ ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗΣ

Στη Βόρεια Εύβοια, που είναι πλούσια σε αρχαιολογικούς χώρους και ιστορικά μνημεία, η αξιοποίηση του πολιτιστι-

κού και δημιουργικού τομέα της περιοχής μπορεί να λητουργήσει ως η ανεξάντλητη «δεξαμενή πόρων και ιδεών» για την οικονομική αναζωογόνησή της, τη διέγερση των τοπικών δυνάμεων, τη σφυρηλάτση της κοινωνικής συνοχής και την παραγωγή, τελικά, πολιτισμικού κεφαλαίου ακόμη και σε ένα περιβάλλον κρίσης. Φιλοδοξία είναι, μέσα από την ορθή διαχείριση του υλικού και άυλου πολιτιστικού αποθέματος της Βόρειας Εύβοιας, να μετατραπεί ο πολιτισμός σε «όχημα» προόδου και αναγέννησης και να έλθουν τα μνημεία «στο κέντρο της ζωής των πολιτών και της οικονομίας», για την αειφορία και βιώσιμη ανάπτυξη. Σε αυτό το πλαίσιο, εκτιμάται ως αναγκαία η σύνδεση του



Ο Νίκος Δρακωνάκης της εταιρείας ETAM, που εκπονεί τη μελέτη για τον πυλώνα «Πολιτισμός και Παιδεία», με τον αναπληρωτή πρόεδρο της Επιτροπής Συντονισμού του συνοδικού έργου, Γιάννη Ζηρίνη, κατά την πρόσφατη παρουσίαση στη Βόρεια Εύβοια.

προγράμματος και με την Πρωτοβάθμια και τη Δευτεροβάθμια εκπαίδευση, μέσω του υπουργείου Παιδείας και Θρησκευμάτων, με στόχο την ενημέρωση των μαθητών για τις δυνατότητες του τόπου τους και την ενεργοποίησή τους.

Συγκεκριμένα, από την παρουσίαση, πρόσφατα στην Εύβοια, του σχεδίου για τον Πολιτισμό και την Παιδεία, ως στρατηγικοί στόχοι προτάσσονται:

- η διατήρηση και ανάδειξη της φυσικής και πολιτιστικής κληρονομιάς,
- η διασύνδεση του πολιτισμού με την εκπαίδευση, τον τουρισμό και την τοπική επιχειρηματικότητα,
- η αξιοποίηση της σύγχρονης καλλιτεχνικής και πνευματικής δημιουργίας,
- η αναβάθμιση και ο εμπλουτισμός πολιτιστικών θεσμών,
- η ανάδειξη και προβολή του πολιτιστικού πλούτου.

Η ΣΥΝΔΡΟΜΗ ΤΗΣ INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN αναλαμβάνει την υποστήριξη της μελέ-

της «Πολιτιστικού Αναπτυξιακού Στρατηγικού Σχεδιασμού - Masterplan» κατόπιν συμφωνίας με το μη κερδοσκοπικό σωματείο ΔΙΑΖΩΜΑ. Η μελέτη εκπονείται από την εταιρεία συμβουλευτικών και μελετητικών υπηρεσιών ETAM, που διαθέτει μεγάλη εμπειρία και εξειδίκευση στο εν λόγω θεματικό πεδίο και συνεργάζεται κατά την εκπόνηση με το υπουργείο Πολιτισμού και Τουρισμού, στο οποίο και θα δωρηθεί η μελέτη.

Αναφερόμενος στον πυλώνα «Πολιτισμός και Παιδεία» του Σχεδίου Ανασυγκρότησης, όπου ήδη έχουν παρουσιαστεί έργα-φωτοδότες, αθλητά και στη χορηγική συνεισφορά της INTERAMERICAN, ο Σταύρος Μπένος επισημαίνει: «Η συμβολή της INTERAMERICAN είναι καταλυτική για το Πρόγραμμα Ανασυγκρότησης της Βόρειας Εύβοιας, διότι η μελέτη που εκπονείται από την ETAM Α.Ε. με τη χρηματοδότησή της θα αποτελέσει τον οδηγό για την υλοποίηση του κοινού μας οραματικού στόχου για το σχεδιασμό και την εφαρμογή μιας πρότυπης αναπτυξιακής πολιτιστικής πολιτικής στη Βόρεια Εύβοια».

Από την πλευρά, του ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, δήλωσε ότι «η Εύβοια αποτελεί μια μοναδική περίπτωση εκτεταμένης καταστροφής και η επούλιωση των πληγών για να συνεχιστεί δημιουργικά η ζωή των κατοίκων της απαιτεί συστράτευση όλων των δυνάμεων. Η δυνατότητα να συμβάλουμε κατ' ελάχιστον έστω σε ένα τόσο σημαντικό έργο δίνει στην εταιρική κοινωνία μας μεγάλη χαρά, καθώς ο σκοπός είναι βαθιά κοινωνικός με πολλές διαστάσεις, όπως αναδεικνύεται από τους θεματικούς πυλώνες του σχεδίου. Πιστεύουμε πολύ στην προστιθέμενη αξία των συνεργασιών, που αποτελούν στοιχείο της στρατηγικής της INTERAMERICAN σε κάθε επιχειρησιακή δραστηριότητα».

«Ο πολιτισμός, ως μέσον ενσωμάτωσης των πολιτών στα κοινά, γεφυρώνει τις ανάγκες της τοπικής κοινωνίας και αποτελεί συνδεδετικό ιστό για όλες τις θεματικές της ανασυγκρότησης του τόπου, πάνω στις συνιστώσες της βιώσιμης ανάπτυξης: κοινωνία, περιβάλλον, διακυβέρνηση και οικονομία. Για τον οργανισμό μας, ο πολιτισμός είναι συστατικό του πυρήνα της αποστολής του και στοιχείο που μας ενώνει ουσιαστικά με το ΔΙΑΖΩΜΑ εδώ και οκτώ χρόνια. Συνεπώς, συνεργούμε σε κάτι δοκιμασμένο στην πράξη, με τη βεβαιότητα ότι θα ξαναβρεί η ζωή στη Βόρεια Εύβοια το βηματισμό μιας σφύζουσας από δημιουργία καθημερινότητας, στη βάση του Πολιτισμού και της Παιδείας», υπογραμμίζει ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Εταιρικών Υποθέσεων, Επικοινωνίας και Υπευθυνότητας της INTERAMERICAN, που συμμετέχει εκ μέρους της εταιρείας και στην Επιτροπή παρακολούθησης και παραλαβής της μελέτης. **NAI**

ERGO

Ψηφιακό «χαρτοφυλάκιο» με 5 καινοτομίες



Σε τροχιά ψηφιακού μετασχηματισμού η ERGO Ασφαλιστική

Καινοτόμες ψηφιακές πρωτοβουλίες

ERGO forMe
εφαρμογή για τους πελάτες



ERGO eSign
ψηφιακή υπογραφή



Ψηφιακός προασφαλιστικός έλεγχος
μέσω εφαρμογής στο κινητό



ERGO Sales Box
πρωτοποριακή ηλεκτρονική πλατφόρμα πωλήσεων με νέες αναβαθμισμένες δυνατότητες

Sophia
1ο Bot αυτοματοποίησης εταιρικών διαδικασιών

ERGO

Χρονιά-ορόσημο για την εξέλιξη του ψηφιακού μετασχηματισμού της εταιρείας ERGO Ασφαλιστική ήταν το 2021, σημειώνοντας ότι βρίσκεται στο επίκεντρο του στρατηγικού σχεδιασμού της, καθώς σφραγίσθηκε με την επίτευξη καινοτόμων έργων και την ανάληψη ρηξικέλευθων πρωτοβουλιών.

Αξιοποιώντας τις νέες τεχνολογίες και εφαρμόζοντας

βέλτιστες πρακτικές, η εταιρεία ξεκίνησε την υλοποίηση του στρατηγικού της πλάνου, δημιουργώντας σύγχρονες ψηφιακές εφαρμογές και λύσεις με στόχο να αναβαθμίσει τις υπηρεσίες για τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες της μέσα από μία πελατοκεντρική φιλοσοφία. Τον τελευταίο χρόνο, η ERGO ξεχώρισε με συνολικά 7 σημαντικά βραβεία στα «Impact BITE Awards», «Mobile Excellence Awards» και «ERMIS Awards», που αποτελούν κορυφαί-

ους θεσμούς επιβράβευσης της τεχνολογικής καινοτομίας, των ψηφιακών εφαρμογών και της δημιουργικότητας στην επικοινωνία.

Συγκεκριμένα, η εφαρμογή ERGO forMe, που δημιούργησε η εταιρεία για τους ασφαλισμένους της ώστε να έχουν 24ωρη άμεση και ασφαλή πρόσβαση στο ασφαλιστικό τους χαρτοφυλάκιο, απέσπασε δύο Gold Impact BITE Awards στις κατηγορίες «Ψηφιακός Μετασχηματισμός Εμπειρίας Πελατών» και «Καινοτομία & Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα μέσω ICT», ένα Silver Mobile Excellence Award στην κατηγορία «Improve Customer Service and Retention» και

Αν και ο ψηφιακός μετασχηματισμός βασίζεται στην τεχνολογία, για την ERGO ο ανθρώπινος παράγοντας παραμένει καθοριστικός.



ένα Bronze Ermis Award στην ενότητα «UI & Usability».

Η εφαρμογή ηλεκτρονικής υπογραφής «ERGO eSign» διακρίθηκε στα «Mobile Excellence Awards» λαμβάνοντας Gold βραβείο στην κατηγορία «Business Model Transformation through Mobile» και Silver βραβείο στην κατηγορία «Business Process Re-engineering through Mobile». Με την εφαρμογή αυτή, η διαδικασία αποζημιώσεων στις γενικές ασφαλίσεις έγινε πιο εύκολη και γρήγορη για τους δικαιούχους, καθώς πλέον ολοκληρώνεται έως και 3 ημέρες πιο σύντομα σε σχέση με τον παραδοσιακό τρόπο υπογραφής.

Άλλη μία διάκριση στα «Mobile Excellence Awards» απέσπασε και η νέα ψηφιακή εμπειρία προασφαλιστικού ελέγχου της ERGO, λαμβάνοντας το βραβείο Bronze στην κατηγορία «Business Model Transformation through Mobile». Με τη νέα αυτή ψηφιακή δυνατότητα, ο πελάτης μπορεί πλέον να διενεργήσει τη διαδικασία προασφαλιστικού ελέγχου με το κινητό του τηλέφωνο και να ολοκληρώσει τη διαδικασία ασφάλισης αυτοκινήτου απλά και γρήγορα με λίγα μόνο κλικ.

Οι ψηφιακές, αυτές εφαρμογές και λύσεις αποτελούν μόνο ένα μέρος των πρωτοβουλιών της ERGO για τον ψηφιακό μετασχηματισμό της και την πάγια δέσμευσή της να θέτει τον πελάτη, απλά και τον συνεργάτη στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων της, σε μία εποχή όπου οι σύγχρονες ανά-


γκες των καταναλωτών επιβάλλουν τη χρήση εργαλείων που προσδίδουν αμεσότητα, ταχύτητα, διαφάνεια στην εξυπηρέτηση και κάνουν την καθημερινότητά τους πιο εύκολη.

Σε αυτό το πλαίσιο, η εταιρεία έχει αναπτύξει καινοτόμα εργαλεία και για τους συνεργάτες της, που αποτελούν την κινητήριο δύναμή της και πολύτιμο αρωγό της, με στόχο την απλοποίηση των καθημερινών εργασιών τους και την ενίσχυση της παραγωγής τους. Το ERGO SalesBOX αποτελεί μία πρωτοποριακή πλατφόρμα, η οποία προσφέρει στους συνεργάτες της εταιρείας τη δυνατότητα να εξυπηρετούν τον ασφαλισμένο ακόμα πιο γρήγορα και αποτελεσματικά. Μάλιστα, πρόσφατα εντάχθηκε στο ERGO SalesBOX και ο κλάδος Ζωής και Υγείας, με την πλήρη αυτοματοποίηση της αίτησης ασφάλισης και τη χρήση ηλεκτρονικής υπογραφής.

Τέλος, τη χρονιά που πέρασε, η ERGO επένδυσε και στη χρήση της ρομποτικής με άξονα την αυτοματοποίηση, την ψηφιοποίηση και την ακόμα μεγαλύτερη απλοποίηση των εσωτερικών διαδικασιών για τη διευκόλυνση του ανθρώπινου δυναμικού στις καθημερινές του διεργασίες.

«Η ERGO κινείται, πλέον, σε ταχείς ρυθμούς ψηφιακού μετασχηματισμού - και τη νέα χρονιά θα συνεχίσουμε να επενδύουμε στον τομέα της τεχνολογίας και την καινοτομία, με πάγια δέσμευση συνεχώς να βελτιώνουμε το επίπεδο υπηρεσιών και εξυπηρέτησης προς πελάτες και συνεργάτες», δήλωσε ο κ. Αλέξανδρος Σερμπέτης, διευθυντής Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού. «Τα τελευταία δύο χρόνια, έγινε ακόμα πιο επιτακτική η ανάγκη να αντιμετωπίζουμε τις προκλήσεις ως ευκαιρία για αλληλέγγυους προκειμένου να ανταποκρινόμαστε στα δεδομένα της ψηφιακής εποχής και τις αυξημένες απαιτήσεις των πελατών μας. Εμείς αξιοποιούμε αυτήν την ευκαιρία, εκσυγχρονίζοντας συνεχώς τις υπηρεσίες και τις διαδικασίες μας και δημιουργώντας καινοτόμα προϊόντα, με στόχο να διατηρήσουμε την ERGO ως μια εταιρεία-πρότυπο πελατοκεντρικού χαρακτήρα και ποιότητας υπηρεσιών», πρόσθεσε ο κ. Σερμπέτης.

Από την πλευρά του, ο κ. Αντώνης Τσακνάκης, διευθυντής Digital, δήλωσε ότι αν και ο ψηφιακός μετασχηματισμός βασίζεται στην τεχνολογία, ο ανθρώπινος παράγοντας παραμένει καθοριστικός.

«Στην ERGO, αναγνωρίζοντας τη σπουδαιότητα της ενεργού συμμετοχής όλων μας στο έργο του ψηφιακού μετασχηματισμού, δίνουμε έμφαση στη συλλογική προσπάθεια μέσα από τη συνεργασία πολλών και διαφορετικών τμημάτων, ώστε κάθε μέλος να προσθέτει αξία από τον δικό του τομέα ευθύνης. Για το σκοπό αυτόν, εξελίσσουμε συνεχώς τον τρόπο που λειτουργούμε, υιοθετώντας ευέλικτες μορφές συνεργασίας, και παραμένουμε πιστοί στο όραμά μας να γίνουμε η πρώτη επιλογή για τους πελάτες, τους συνεργάτες και τους εργαζομένους», υπογράμμισε ο κ. Αντώνης Τσακνάκης. 

Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) και ειδικά τα ΙΕΣΠ-ΤΕΑ Προαιρετικής Ασφάλισης

Γράφει ο **ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ**

Μέχρι σήμερα στη χώρα μας λειτουργούν είκοσι τέσσερα (24) Ταμεία Επαγγελματικής Προαιρετικής Ασφάλισης, τελούν υπό ίδρυση αρκετά άλλα νέα ΙΕΣΠ-ΤΕΑ και, όπως φαίνεται, έφτασε η ώρα και στην Ελλάδα να ανακαλύψουμε και τα ΙΕΣΠ-ΤΕΑ Προαιρετικής Ασφάλισης και ειδικά εκείνα των «ατομικών λογαριασμών»¹ και ακόμα πιο ειδικά όσα θα αφορούν τον κλάδο συνταξιοδοτικών παροχών «χωρίς εγγυήσεις»², αρκεί τουλάχιστον εκατό (100) Έλληνες να συμφωνήσουν για την ίδρυση κάποιου από αυτά.

Μαζί με αυτά τα ΤΕΑ θα αρχίσουμε σιγά σιγά να μαθαίνουμε και μερικούς νέους ορισμούς, που όσοι έχουν περιέργεια μπορούν να τους διαβάσουν από τώρα στο Άρθρο 1 – Εννοιολογικοί Προσδιορισμοί της Υπουργικής Απόφασης Φ.51220/55418/2021, η οποία δημοσιεύθηκε πολύ πρόσφατα (22/12/2021) στο ΦΕΚ 6155/Β και η οποία βρίσκεται στην παρακάτω ιστοσελίδα:

<https://www.e-nomothesia.gr/suntaksiodotika/ypourgike-apophase-ph51220-103597-2021.html>

¹ «Ατομικός Λογαριασμός» είναι εκείνος που δημιουργείται στον συνταξιοδοτικό κλάδο ενός ΙΕΣΠ-ΤΕΑ για να συγκεντρώνει τις εισφορές που αναλογούν σε καθένα μέλος του και τις εν τω μεταξύ αποδόσεις (θετικές ή αρνητικές) των επενδύσεων που του αναλογούν.

² «Χωρίς Εγγυήσεις» σημαίνει χωρίς εγγύηση όχι μόνο όσον αφορά τις αποδόσεις των επενδύσεων των εισφορών, αλλά και όσον αφορά αυτές καθ' εαυτές τις επενδυόμενες εισφορές. Όταν κάποιο ΙΕΣΠ-ΤΕΑ καλύπτει και τη σύνταξη ενός συνταξιούχου μέλους του «εφ' όρου ζωής του», τότε εξ ανάγκης η αναλαμβάνει το ρίσκο της επιβιώσής του ή τον εξαγοράζει από μια ασφαλιστική εταιρεία στην έναρξη της συνταξιοδότησης του μέλους του.

Η παραπάνω αναφερόμενη Υπουργική Απόφαση είναι μεν άκρως αναλογιστική/τεχνική, αλλά ξεκαθαρίζει πλήρως το εποπτικό τοπίο των ΙΕΣΠ-ΤΕΑ, έτσι ώστε μελλοντικά να μην έχουν θέση απόψεις της μορφής «δεν ήξερα», «δεν κατάλαβα» και κυρίως «δεν διάβασα προσεκτικά το καταστατικό του ΙΕΣΠ-ΤΕΑ».

Οι μεγάλοι χαμένοι αυτής της νέας τάσης υπέρ των ΙΕΣΠ-ΤΕΑ Προαιρετικής Ασφάλισης αναμένεται να είναι τα διάφορα ομαδικά συνταξιοδοτικά συμβόλαια, τα οποία προσφέρουν οι τοπικές μας ασφαλιστικές εταιρίες για το προσωπικό των διαφόρων επιχειρήσεων και οργανισμών από το καλοκαίρι του 1974 μέχρι και σήμερα, δηλαδή τα DAF καθορισμένων εισφορών και τα DAF καθορισμένων παροχών³, μια και μόνο τα ΤΕΑ φαίνεται πως θα διέπονται μελλοντικά από μια σειρά από ουσιαστικές φοροαπαλλαγές στις εισφορές τους (Ε), στις παροχές τους (Π) και ενδεχομένως σε κάποιες μορφές αποδόσεων των επενδυόμενων κεφαλαίων/αποθεματικών τους.

Το μεγάλο πλεονέκτημα αυτών των ΙΕΣΠ-ΤΕΑ Προαιρετικής Ασφάλισης είναι το ότι μόνο το κάθε μέλος θα αποφασίζει για το πότε θα ασκήσει το δικαίωμά του να πάψει να καταβάλλει ατομικές εισφορές και για το πότε θα αρχίσει να απολαμβάνει το συνταξιοδοτικό του «εφάπαξ», αρκεί βε-

³ Τα «DAF καθορισμένων παροχών» κυριάρχησαν τις πρώτες 10ετίες δημιουργίας νέων Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Συμβολαίων, καθαρά λόγω συνδικαλιστικών πιέσεων και «άγνοιας κινδύνου» όσον διοικούσαν τις αντίστοιχες επιχειρήσεις, αλλά άρχισαν να εξαφανίζονται από το προσκήνιο από το 2010 υπέρ των DAF καθορισμένων εισφορών, για πολύ προφανείς λόγους.

βαίως να έχει συμπληρώσει μια ελάχιστη & συγκεκριμένη ηλικία (π.χ. των 50 ή 55 ετών), δηλαδή δεν θα αποφασίζουν για λογαριασμό του οι διοικούντες το ΙΕΣΠ-ΤΕΑ και οι αναλογιστές τους, μαζί με την εκάστοτε κυβέρνηση της χώρας.

Τα μεγάλα μειονεκτήματα αυτών των ΙΕΣΠ-ΤΕΑ Προαιρετικής Ασφάλισης είναι τα εξής:

1. Το ότι οι Έλληνες δεν ξέρουμε ή δεν θέλουμε ή δεν μας έχουν μάθει να διαβάζουμε καταστατικά, μια και κάνουμε ακριβώς το ίδιο εδώ και τόσες 10ετίες με τους όρους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων μας.

2. Το ότι ως αδαής επενδυτικά και τζογαδόρικος ήσος:

α. Εντυπωσιαζόμαστε από δημοσιεύματα του στιλ «τον περασμένο χρόνο το τάδε επενδυτικό σχήμα (αμοιβαίο κεφάλαιο, ασφαλιστικό προϊόν τύπου unit linked και ΙΕΣΠ-ΤΕΑ) είχε την πιο κορυφαία απόδοση στις επενδύσεις του» και ψέγουμε την κακή μας τύχη και αυτόν που μας συμβούλησε, επειδή έχουμε εμπλακεί σε κάποιο άηλο επενδυτικό σχήμα.

β. Αδιαφορούμε πλήρως για το τι ακριβώς σημαίνουν σε κάποιο επενδυτικό σχήμα οι λέξεις υπερβολικά έξοδα «διοικητικής λειτουργίας» και «διαχείρισης των επενδύσεων».

γ. Ειδικά όσον αφορά τα μη ΙΕΣΠ-ΤΕΑ, δεν θέλουμε να γνωρίζουμε τι ακριβώς σημαίνουν οι λέξεις:

- Επαρκής πληθυσμός για συναγωγή ίδιων στατιστικών συμπερασμάτων.

- Επαρκές «αναλογιστικό ισοζύγιο»⁴, όχι μόνο για μια


κατηγορία μελών ενός ΤΕΑ, αλλά για το σύνολο των μελών του, συμπεριλαμβανομένων και των τυχών συνταξιούχων «γήρατος» ή «μόνιμης και ολικής ανικανότητας για κάθε εργασία» ή ακόμα και «χρηείας».

δ. Επίσης ως ήσος αρνούμαστε να καταλάβουμε ότι:

- Όταν πριν από πάρα πολλές 10ετίες καθορίστηκαν τα πρώτα ηλικιακά όρια για τις συντάξεις «γήρατος», η συντριπτική πλειοψηφία των τότε συνταξιούχων γήρατος ήταν όντως «ανήμποροι για εργασία» και παράλληλα το «προσδόκιμο ζωής»⁵(5) τους ήταν μονοψήφιος αριθμός όταν άρχιζαν να εισπράττουν τη μηνιαία τους σύνταξη.

- Όταν καθορίστηκαν για πρώτη φορά οι συντάξεις «χρηείας», οι τότε κοινωνίες όφειλαν να προστατεύσουν τους έγγαμους γυναικείους τους πληθυσμούς από την πείνα και την εξαθλίωση μετά τον θάνατο του προστάτη-συζύγου τους, μια και όλος ο τότε γυναικείος πληθυσμός ωθείτο κοινωνικά προς τον έγγαμο βίο και η ουσιαστική εργασία που όντως προσέφεραν οι τότε έγγαμες γυναίκες, τόσο άμεσα στις οικογένειές τους όσο και έμμεσα στην εκάστοτε κοινωνία, δεν ήταν διακριτά αμειβόμενη.

- Ότι κατά κανόνα οι επιστημονικές εξελίξεις των τελευταίων 10ετιών και περισσότερο αυτές της ιατρικής και φαρμακευτικής επιστήμης αυξάνουν συνεχώς τόσο την ποιότητα όσο και το «προσδόκιμο ζωής» όλων των ανθρώπων, συμπεριλαμβανομένων και των ήδη συνταξιούχων.

Πάντως, στο ερώτημα «Γιάννης Περιστερής, είσαι υπέρ ή κατά της δημιουργίας των ΤΕΑ στη χώρα μας, και ιδιαίτερα των ΙΕΣΠ-ΤΕΑ», η απάντηση είναι ένα σκέτο ΝΑΙ, αρκεί να μη με ρωτήσετε τίποτα περισσότερο. 

⁴ Το «αναλογιστικό ισοζύγιο» υπολογίζει σε κάποιες προκαθορισμένες χρονικές στιγμές t (και συνήθως στο τέλος κάθε ημερολογιακού 3μήνου) τα παρακάτω μεγέθη/ποσά:

- Την τρέχουσα/παρούσα αξία των περιουσιακών στοιχείων ενός ΤΕΑ, έστω At.
- Την παρούσα αξία των μελλοντικών του εισφορών, έστω Et.
- Την παρούσα αξία των μελλοντικών του παροχών, έστω Pt.
- Τη σχέση μεταξύ τους, δηλαδή τη σύγκριση του ποσού Pt με το άθροισμα St των At και Et, μια και όταν το St είναι μεγαλύτερο από το

ποσό Pt έχουμε «αναλογιστικό πλεόνασμα», ενώ όταν είναι μικρότερο έχουμε «αναλογιστικό έλλειμμα».

⁵ Το «προσδόκιμο ζωής» μετράει τα πόσα ακόμα χρόνια αναμένεται να ζήσει ένα άτομο που σε κάποια χρονική στιγμή είναι ήδη μιας συγκεκριμένης ηλικίας (π.χ. 60 ετών).

ΓΙΑΝΝΗΣ Δ. ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ



Ο Γιάννης Περιστερής είναι μαθηματικός (BSc στα Μαθηματικά, από το Εθνικό & Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών-1972) και αναλογιστής (BSc (Honors) στην Αναλογιστική Επιστήμη, από το City University of London-1978). Από το 1973 μέχρι και το 1991 ήταν στέλεχος της Εθνικής Ασφαλιστικής, στη συνέχεια μέχρι το 2005 διευθυντής Ζωής και υπεύθυνος αναλογιστής στην Allianz Ελλάδος, και ακολούθως μέχρι το 2008 διευθυντής Ζωής και υπεύθυνος αναλογιστής της AXA Ασφαλιστικής. Από το 2008 έως το 2014, σύμβουλος και υπεύθυνος διοίκησης της La Vie Health Insurance Company. Στη συνέχεια σύμβουλος αναλογιστής στη EuroLife, στην PrimaryLink Insurance Broker, και από το 2014 μέχρι σήμερα στη South Eastern Insurance Broker. Είναι πλήρες μέλος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος (FHAS).



ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Ποια είναι η ΝΟΥΜΕΡΟ ΕΝΑ δουλειά του ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ;

Κανείς δεν αγοράζει ασφάλειες ζωής. Οι ασφάλειες ζωής πωλούνται. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο οι ασφαλιστές είναι ζωτικής σημασίας και αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο η νούμερο ένα δουλειά του διευθυντή Πωλήσεων είναι να προσλαμβάνει καλούς ασφαλιστές. Ο διευθυντής που δεν μπορεί να συνειδητοποιήσει αυτό το γεγονός δεν είναι κατάλληλος για να διευθύνει και αργά ή γρήγορα θα χάσει τον έλεγχο της οργάνωσης του υποκαταστήματος. Τα σχολεία της LIMRA έχουν πάρα πολλά θέματα γύρω από την στρατολόγηση και βλέποντας την ανάγκη στρατολόγησης στην ασφαλιστική αγορά, το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ μεταφέρει σκέψεις και προτάσεις που η LIMRA πολλά σεμινάρια δίδαξε την δεκαετία '80-'90!

Δεν μπορείτε να επαναπαύεστε σε μια υπάρχουσα οργάνωση υποκαταστήματος, όσο αποτελεσματικά κι αν λειτουργεί, όσο καλά κι αν εκπαιδεύετε, όσο γρήγορα κι αν εξελίσσεται το υπάρχον προσωπικό, διότι να είστε σίγουροι ότι όπως η μία μέρα διαδέχεται την άλλη, θα υπάρξουν σίγουρα απώλειες. Θα υπάρξουν θάνατοι και ανικανότητες, μερικοί ασφαλιστές θα αποτύχουν, άλλοι θα προαχθούν σε διευθυντικές θέσεις. Είναι, λοιπόν, οπωσδήποτε απαραίτητο να υπάρχει μία καθαρή αύξηση του αριθμού του προσωπικού στο τέλος κάθε χρόνου. Μόλις ένα υποκατάστημα αρχίσει να μειώνεται σε μέγεθος, έχει αρχίσει να αποτυγχάνει, άσχετα αν έχει αυξηθεί η παραγωγή.

Τα ΠΕΝΤΕ ΒΗΜΑΤΑ στη στρατολόγηση

Για μερικούς διευθυντές, η στρατολόγηση σημαίνει απλά την εξασφάλιση νέων ασφαλιστών, για να προστεθούν στην υπάρχουσα οργάνωση. Αλλά για τους πιο προσεκτικούς διευθυντές, αυτό το σκεπτικό δεν είναι τόσο γενικό. Η στρατολόγηση γι' αυτούς σημαίνει την κατοχύρωση νέων ασφαλιστών. Αν προσλάβετε πέντε νέους ασφαλιστές και μετά από έξι μήνες χάσετε τους δύο από αυτούς, δεν έχετε πετύχει τόσα όσα ο διευθυντής που προσέλαβε τέσσερις νέους ασφαλιστές και τους κράτησε όλους. Υπάρχουν πέντε κύρια βήματα στη διαδικασία στρατολόγησης:

1 Η ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ

Το να βρίσκετε άτομα, τα οποία να δείχνουν πως έχουν κάποιες πιθανότητες να γίνουν επιτυχημένοι ασφαλιστές.

2 Η ΑΠΟΡΡΙΨΗ

Το να απορρίπτετε εκείνους οι οποίοι δεν ανταποκρίνονται στις ελάχιστες απαιτήσεις.

3 Η ΕΠΙΛΟΓΗ

Το να επιλέγετε από εκείνους που έχουν απομείνει αυτόν ο οποίος ταιριάζει καλύτερα στο υποκατάστημά σας.

4 Η ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ

Το να πείσετε το άτομο ότι οι ασφάλειες είναι η σωστή καριέρα για το κατάλληλο άτομο.

5 Η ΚΑΘΟΔΗΓΗΣΗ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΠΡΟΣΛΗΨΗ

Το να βοηθήσετε τον υποψήφιο να γνωρίσει την ασφαλιστική καριέρα πριν εκείνος εγκαταλείψει την παρούσα του απασχόληση. Αυτό δίνει την ευκαιρία στον υποψήφιο να αποκτήσει μια σαφή εικόνα της δουλειάς και δίνει στον διευθυντή την ευκαιρία να αποκτήσει μια σαφή εικόνα του υποψηφίου.

Η στρατολόγηση δεν είναι μια απλή δουλειά, αλλά είναι μια διαδικασία, η οποία αποτελείται από αρκετές ζωτικής σημασίας και στενά συνδεδεμένες δραστηριότητες. Έτσι, είναι λογικό να καταλάβουμε ότι αν οποιοδήποτε από αυτά τα βήματα αγνοηθεί ή δεν του δοθεί η απαιτούμενη σημασία, οι πιθανότητες δημιουργίας ενός επιτυχημένου υποκαταστήματος μειώνονται κατά πολύ. Ίσως να στρατολογείτε έναν σημαντικό αριθμό υποψηφίων ασφαλιστών, αλλά να αποτυγχάνετε σαν οργανωτής του υποκαταστήματος.

Γνωρίζω ένα υποκατάστημα που προσέλαβε 12 ανθρώπους ένα χρόνο και έχασε 13 τον ίδιο χρόνο. Τι είδους ατμόσφαιρα δημιουργείται στο υποκατάστημά σας όταν γίνεται αυτό; Δεν νομίζετε ότι οι ήλιοι που απέμειναν στο υποκατάστημα θα έχουν χάσει το ηθικό τους;

Το σύστημα στρατολόγησης «ΧΩΡΙΣ ΠΟΔΙΑ»

Αυτό το σύστημα είναι μια συλλογή ιδεών για την ανεύρεση ονομάτων αξιολογούμενων υποψηφίων, χωρίς να εγκαταλείψετε το γραφείο σας. Καμία από τις ιδέες δεν έχει σχέση με αγγελίες, ούτε με γραφεία ευρέσεως εργασίας ή με συλλόγους αποφοίτων. Ο κόπος σας για να βρείτε τα ονόματα είναι ο ελάχιστος. Ο χρόνος που κερδίζετε από το σύστημα στρατολόγησης «Χωρίς πόδια» θα σας φανεί χρήσιμος για μια πιο πλήρη επιλογή των ονομάτων που έχετε βρει. Το σύστημα έγκειται στην αποτελεσματική χρήση του τηλεφώνου και στην ελαχιστοποίηση προσωπικών επαφών με τον υποψήφιο ασφαλιστή, μέχρι να προγραμματιστεί η συνέντευξη και να

έχει συμπληρωθεί το ερωτηματολόγιο επιλογής.

Οι παρακάτω συγκεκριμένες ιδέες μπορούν να εφαρμοστούν εύκολα σε οποιοδήποτε υποκατάστημα:

I. Οι εφημερίδες

Συχνά, οι άνθρωποι που ασχολούνται με τις ασφάλειες ζωής βλέπουν τις τοπικές εφημερίδες απλά σαν πηγές πληροφοριών για μελλοντικές πωλήσεις. Η εφημερίδα, όμως, μπορεί να είναι και μια πηγή υποψηφίων. Αναθέστε σε κάποιον από το προσωπικό σας να ψάχνει καθημερινά στις εφημερίδες για:

(α) Γέννηση παιδιού - Φέρνει πρόσθετες ευθύνες και συγχρόνως μείωση του εισοδήματος.

(β) Μετακόμιση επιχειρήσεως - Όταν μια επιχείρηση μετακομίζει, πολλοί υπάλληλοι προτιμούν να μη μετακομίσουν σε μια νέα περιοχή. Έτσι, οι μετακομίσεις σημαίνουν τη μη εθελοντική λήξη της δουλειάς πολλών καλών πωλητών και άλλων υπαλλήλων.

(γ) Άνθρωποι που δεν πήραν προαγωγή - Για κάθε προαγωγή, είτε από μέσα από την εταιρεία είτε απ' έξω, υπάρχουν άνθρωποι που παραμελήθηκαν. Πολλοί από αυτούς είναι ικανά άτομα, τα οποία είναι δυσαρεστημένα. Το άτομο που προήχθη μπορεί να σας οδηγήσει σε ανθρώπους που είναι σε αυτήν την κατηγορία.

(δ) Κλεισίματα επιχειρήσεων - Οι εφημερίδες είναι γεμάτες από ανακοινώσεις για επιχειρήσεις, οι οποίες για διάφορους λόγους αναγκάστηκαν να κλείσουν τις πόρτες τους. Τι γίνεται με τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης; Πολύ πιθανόν να χρειάζεται μια νέα επαγγελματική ευκαιρία.

(ε) Κοινωνικά δραστήρια άτομα - Συχνά θα δείτε στην εφημερίδα ανακοινώσεις για βραβεύσεις ατόμων για την ενεργή τους δράση στα κοινά. Αυτά τα άτομα χαίρουν του σεβασμού της κοινότητας και είναι διατεθειμένα να περνούν ατέλειωτες ώρες για το σκοπό τους. Δεν θα θέλατε να τους μιλήσετε σαν υποψήφιους ασφαλιστές;

Η εφημερίδα είναι πολύτιμη πηγή ονομάτων υποψηφίων ασφαλιστών. Αναθέστε στη γραμματέα σας ή σε κάποιον άλλον υπάλληλο να ψάχνει στις εφημερίδες καθημερινά και να σας ετοιμάζει έναν κατάλογο (ή καρτέλες) των



ατόμων που ανταποκρίνονται στις παραπάνω κατηγορίες.

Τηλεφωνήστε στους πιθανούς υποψηφίους. Συνήθως, θα έχετε κάποιες πληροφορίες για το άτομο από την πηγή της εφημερίδας. Αν όχι, ζητήστε από τη γραμματέα σας να κοιτάξει το όνομα του ατόμου στον τηλεφωνικό κατάλογο, για να ανακαλύψετε τη διεύθυνση και το επάγγελμά του. Αυτές οι δύο πληροφορίες πρέπει να σας δίνουν κάποια εικόνα της οικονομικής κατάστασης του υποψηφίου.

Μπορεί να ακολουθήσει η κανονική τηλεφωνική προσέγγιση, με στόχο να κανονίσετε να γίνει μία συνέντευξη στο γραφείο σας.

II. Οι ξεχασμένοι πελάτες

Στο γραφείο σας, ίσως να έχετε κάποιο αρχείο πελατών, τους οποίους δεν θεωρείτε πια καλούς υποψηφίους για ασφάλεια - άνθρωποι οι οποίοι, λόγω της ηλικίας τους, της οικονομικής τους κατάστασης ή απλά λόγω έλλειψης διάθεσης, δεν πρόκειται να αγοράσουν στο εγγύς μέλλον ασφάλεια από το υποκατάστημά σας. Αυτοί οι ίδιοι όμως άνθρωποι μπορούν να γίνουν πολύτιμες πηγές για στρατολόγηση. Πλησιάζστε τους, βασισμένοι στην επιθυμία τους να βοηθήσουν άλλα άτομα στην κοινότητα. Σας προτείνουμε μία προσέγγιση δι' αλληλογραφίας, με μια απαντητική καρτέλα, για να μην ξοδεύετε χρόνο στο τηλέφωνο.

Κάντε την περιγραφή του τύπου του υποψήφιου ασφαλιστή που ψάχνετε, όσο πιο αναλυτική μπορείτε. Μην τους ζητάτε να προτείνουν «κάποιον που πιστεύετε ότι είναι πολύ ενθουσιώδης και φιλόδοξος», γιατί αυτό θα τους αναγκάσει να κρίνουν αξιολογικά. Αντί γι' αυτό, ζητήστε τους να προτείνουν «έναν πωλητή που γνωρίζουν και τον οποίο σέβονται» ή «κάποιο ενεργό κοινωνικό μέλος, το οποίο σέβονται».

Οι πελάτες της εταιρείας μας θα πρέπει να συγκαταλέγονται ανάμεσα στα καλύτερα κέντρα επιρροής που μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε για να αποκτήσουμε υποψηφίους στρατολογούμενους και πιστεύω ότι αυτό είναι αλήθεια για αρκετούς λόγους. Ο πλέον προφανής λόγος είναι ότι στις περισσότερες περιπτώσεις, το άτομο μένει ευχαριστημένο με την εταιρεία, με το προϊόν, με τις υπηρεσίες που του παρέχει η εταιρεία μας. Υποθέτω λοιπόν, αν αυτό το άτομο πραγματικά αντιπροσωπεύει τον τύπο του πελάτη που θέλουμε να έχουμε στο υποκατάστημά μας, είναι πολύ πιθανό αυτό το άτομο να προτείνει ανθρώπους με το ίδιο υπόβαθρο, άρα ανθρώπους που θα νιώθουν άνετα σε αυτή τη συγκεκριμένη αγορά.

Κάντε το πολύ εύκολο για τους πελάτες να απαντήσουν: εσωκλείστε απαντητικό φάκελο ή ακόμα καλύτερα απαντητική καρτέλα. Όταν λάβετε τα ονόματα των υποψηφίων ασφαλιστών, μπορείτε να τους προσεγγίσετε από τηλεφώνου, με τον γνωστό τρόπο. Προφανώς απαιτείται ένας αρκετά μεγάλος αριθμός γραμμάτων στους πελάτες την εβδομάδα (50 με 100). Και τελικά, μη νιώθετε υποχρεωμένοι να επικοινωνήσετε με κάθε όνομα που λαμβάνετε - αυτό ισχύει και για τις άλλες ιδέες σε αυτό το κεφάλαιο.



λαιο. Διαλέξτε τους πιο πιθανούς υποψήφιους και αναθέστε στον βοηθό σας να επικοινωνήσει μαζί τους.

III. Προτάσεις ασφαλιστών «από την πίσω πόρτα»

Συχνά είναι εξίσου δύσκολο για τους ασφαλιστές μας να σκεφτούν ονόματα αξιολογούμενων υποψήφιων ασφαλιστών, όσο δύσκολο είναι και για τους προτείνοντες στην κοινότητα. Να, λοιπόν, πώς να ξεπεράσετε αυτό το εμπόδιο.

Τα αρχεία των πελατών σας περιέχουν πολλές χρήσιμες πληροφορίες (διεύθυνση, επάγγελμα και οικογενειακές πληροφορίες). Δώστε στους υπαλλήλους σας γραπτά μια σειρά χαρακτηριστικών που ψάχνετε σε έναν υποψήφιο στρατολογούμενο. Μπορεί να αναφέρετε γειτονιά, είδος επαγγέλματος ή ενδιαφέροντα (πωλητές, διευθυντές μικρών επιχειρήσεων, ιδιοκτήτες επιχειρήσεων κ.λπ.).

Κατόπιν, ζητήστε από τους υπαλλήλους σας να αρχίσουν μία συστηματική έρευνα όλων των πελατών, απλά δουλεύοντας με αλφαβητική σειρά. Ζητήστε τους να επιλέγουν 25 πελάτες την εβδομάδα, που ανταποκρίνονται στα κριτήρια που θέσατε. Μπορούν να σταματούν όταν βρискουν 25 ονόματα και να ξαναρχίζουν την επόμενη εβδομάδα από το σημείο που σταμάτησαν.

Αφού σας δοθούν τα 25 ονόματα, καλέστε τους βοηθούς σας. Ζητήστε τους να συζητήσουν με τους ασφαλιστές που εξυπηρετούν αυτούς τους συγκεκριμένους πελάτες. Η ερώτηση-κλειδί θα πρέπει να είναι: «Υπάρχει κανένας λόγος που να μην πρέπει να έρθω σε επαφή με αυτό το άτομο;» αντί «Μπορώ να τηλεφωνήσω σε αυτό το άτομο;». Ο βοηθός σας θα πρέπει να αξιολογήσει το άτομο με κάθε δυνατό τρόπο και, αν όλα είναι θετικά, μπορεί να τηλεφωνήσει στον πελάτη. Ακόμη καλύτερο: Ο διευθυντής μπορεί να ζητήσει από τον ασφαλιστή να επικοινωνήσει με τον πελάτη και να κανονίσει για την πρώτη συνέντευξη. Αυτό θα ενισχύσει τη συνέντευξη με την παρουσία τρίτου ατόμου.

IV. Ο τηλεφωνικός κατάλογος

Ο τηλεφωνικός κατάλογος, αν και χρησιμοποιείται αρκετά, παραμένει πολύτιμη πηγή πληροφοριών για ανθρώπους στην πόλη σας. Σε πολλούς καταλόγους δεν αναφέρονται μόνο τα ονόματα και οι διευθύνσεις των ατόμων, αλλά και το επάγγελμά τους. Οι περισσότεροι κατάλογοι είναι χωρισμένοι αλφαβητικά, με βάση τα ονόματα των ατόμων, όπως επίσης με βάση το όνομα του δρόμου όπου μένουν. Αυτό σας επιτρέπει να αξιολογήσετε τους υποψήφιους ασφαλιστές με βάση το εισόδημά τους, αφού μπορείτε να «μαντέψετε» αρκετά σωστά από τη γειτονιά όπου κατοικούν και από το εισόδημά τους.

Και πάλι, αυτή είναι μία πηγή, για την οποία πρέπει να δουλέψετε πολύ λίγο. Ζητήστε από τους υπαλλήλους σας

να αρχίσουν μια έρευνα του τηλεφωνικού καταλόγου. Θα πρέπει να ψάχνουν για ανθρώπους με συγκεκριμένα επαγγέλματα, οι οποίοι κατοικούν σε κάποιες συγκεκριμένες περιοχές. Μερικά από τα λογικά επαγγέλματα είναι:

- (α) Πωλητές
- (β) Εμπορικοί αντιπρόσωποι
- (γ) Διευθυντές σε εταιρείες
- (δ) Υπάλληλοι οικογενειακών επιχειρήσεων
- (ε) Οικονομολόγοι

Αρχίστε φτιάχνοντας έναν κατάλογο επαγγελμάτων, τα οποία εσείς πιστεύετε ότι προετοιμάζουν ένα άτομο για μια καριέρα σαν ασφαλιστής. Δώστε αυτόν τον κατάλογο στους υπαλλήλους σας και ζητήστε τους να ψάχνουν στον τηλεφωνικό κατάλογο κάθε εβδομάδα, μέχρι να βρискουν 25 ονόματα που να ανταποκρίνονται στα κριτήρια που θέσατε. Κατόπιν, στείλτε ένα γράμμα προσέγγισης σε αυτούς τους ανθρώπους, αναφέροντας ότι κάποιος συνεργάτης σας θα επικοινωνήσει μαζί τους σύντομα.

Πείτε στους συνεργάτες σας να τηλεφωνήσουν λίγες ημέρες αφού σταλεί το γράμμα. Είναι πιθανό οι συνεργάτες σας να αντιμετωπίσουν ένα μεγάλο ποσοστό «μη ενδιαφερομένων». Αυτό δεν πρέπει να τους προβληματίζει, διότι συχνά αυτοί οι άνθρωποι μπορούν να μετατραπούν σε κέντρα επιρροής. Πείτε στον συνεργάτη σας να ζητήσει από το άτομο να προτείνει άλλους ανθρώπους, με τους οποίους συνεργάζεται ή οι οποίοι έχουν παρόμοιες θέσεις σε άλλες εταιρείες, ανθρώπους που να ανήκουν στην κατηγορία των επαγγελματικά δυσαρεστημένων.

V. Μία επίσκεψη στο Δημαρχείο

Το τοπικό Δημαρχείο είναι μια άληη καλή πηγή πληροφοριών για ανθρώπους της πόλης σας. Εκεί θα έχετε πρόσβαση στις συνηθισμένες πληροφορίες, που μπορείτε να βρείτε και στις εφημερίδες (γεννήσεις, γάμους κ.λπ.), αλλά επίσης μπορείτε να βρείτε πληροφορίες όπως:

- (α) Απολύσεις από στρατιωτικές θητείες
- (β) Πτωχεύσεις εταιρειών
- (γ) Νέες επιχειρήσεις
- (δ) Νέες οικοδομές
- (ε) Δάνεια

Δώστε σε κάποιον υπάλληλό σας μερικές καρτέλες στρατολόγησης και αναθέστε του μια επίσκεψη στο Δημαρχείο. Ζητήστε του να ψάξει συγκεκριμένα αρχεία για μερικές εβδομάδες, μέχρι να συμπληρώσει έναν κατάλογο 25 ονομάτων ανθρώπων, των οποίων οι καταστάσεις αλληλίζουν σε τέτοιο βαθμό, ώστε να μπορούν να σκεφθούν την πιθανότητα μιας νέας καριέρας. Και πάλι, στείλτε ένα γράμμα προσέγγισης στους ανθρώπους του καταλόγου, αναφέροντας ότι θα ακολουθήσει και ένα τηλεφώνημα. Ζητήστε από τους συνεργάτες σας να δουλέψουν κι αυτοί.



VI. Ο παρατηρητικός αγοραστής

Πόσες φορές έχετε αγνοήσει κάποιον πωλητή ή έχετε βάλει τη γραμματέα σας να συνεννοηθεί μαζί του; Και εννοούμε από πωλητές γραφικής ύλης ή ειδών καθαριότητας μέχρι πωλητές εξοπλισμού γραφείων ή ηλεκτρονικών μηχανημάτων. Γιατί να μη μετατραπείτε και εσείς και οι συνεργάτες σας σε «παρατηρητικούς αγοραστές»; Γιατί να μη δώσετε σημασία σε όλους τους πωλητές που σας επισκέπτονται -εφόσον βέβαια ενδιαφέρεστε να αγοράσετε το προϊόν ή τις υπηρεσίες που πουλούν-, αν όχι τώρα, στο μέλλον;

Προσκαλέστε τους να σας συναντήσουν στο γραφείο ή στο σπίτι σας, αν είναι πιο βολικό. Πείτε τους πόσο χρόνο έχετε διαθέσιμο για τη συνέντευξη και πάντα επιμεινέτε να είναι λιγότερος από το χρόνο που συνήθως απαιτούν. Παρατηρήστε αν το άτομο είναι στην ώρα του και πώς ντύνεται. Σημειώστε στο μυαλό σας την πρώτη εντύπωση που δίνει το άτομο. Παρατηρήστε τη σταθερότητα της παρουσίας πώλησης του ατόμου. Εμφανίστε του μερικές δύσκολες αντιρρήσεις - ακόμη κι αν έχετε πειστεί ότι θα αγοράσετε τα προϊόντα του. Δείτε αν καταθέτει τα όπλα ή αν αντιμετωπίζει αποτελεσματικά τις αντιρρήσεις σας. Στο τέλος της συνέντευξης, θα πρέπει να σας είναι σχετικά εύκολο να αλληλάξετε το ρόλο σας από «αγοραστή» σε «αναζητητή». Κοιτάξτε το άτομο με μια φιλοφρόνηση και κατόπιν ρωτήστε αν σκοπεύει να μείνει με την παρούσα απασχόληση για πάντα. Αυτό θα πρέπει να σας δώσει τη δυνατότητα που επιθυμείτε για να συνεχίσετε με την παρουσίασή σας.

VII. Οι συστατικές επιστολές

Όλοι μας, σε κάποιο σημείο της διαδικασίας επιλογής, βρισκόμαστε να διαβάσουμε τις συστατικές επιστολές των υποψηφίων. Αυτές οι συστατικές επιστολές συνήθως αναφέρονται στην αίτηση πρόσληψης και συνήθως προέρχονται από προσωπικές γνωριμίες: φίλους, πρώην εργοδότες, μέλη της οικογένειας κ.λπ. Μπορείτε να στρέψετε

την αρχική συζήτηση με τον υποψήφιο εκεί όπου θα σας ανοιχτεί μια πηγή ποιοτικών ονομάτων. Αντί να ζητήσετε από τον υποψήφιο να επιλέξει, ας πούμε, τέσσερα άτομα της αρεσκείας του σαν συστάσεις, γιατί να μη ζητήσετε συγκεκριμένα για τα ονόματα τεσσάρων ανθρώπων που γνωρίζει ο υποψήφιος και οι οποίοι ασχολούνται με πωλήσεις (ή με άλλα επαγγέλματα που έχετε προσδιορίσει σαν καλές πηγές στρατολογουμένων). Η λογική είναι ότι, αφού και ο υποψήφιος ζητά μια θέση πωλητή, εσείς θέλετε να ερευνήσετε το πώς άνθρωποι που ασχολούνται ήδη με τις πωλήσεις βλέπουν τον υποψήφιο.

Αν προσλάβετε τον υποψήφιο, τότε μπορείτε να του ζητήσετε να σας «προτείνει» τις τέσσερις συστάσεις. Αν αποφασίσετε να μη συνεχίσετε με τον υποψήφιο, τότε αυτόματα έχετε αντικαταστήσει το όνομά του με τα τέσσερα ονόματα των ανθρώπων που έχετε τουλάχιστον αξιολογήσει μερικώς. Αν οι υποψήφιοι συνειδητοποιήσουν ότι δεν προσλαμβάνονται, διότι δεν είναι καλή γι' αυτούς η δουλειά (και όχι διότι τους απορρίπτετε), τότε είναι πρόθυμοι, τις περισσότερες φορές, να σας συστήσουν στους άλλους τέσσερις.

VIII. Κάντε τις υπηρεσίες ρουτίνας παραγωγικές

Πόσο συχνά οι άνθρωποι στο υποκατάστημά σας εκτελούν τις υπηρεσίες ρουτίνας: αναπροσαρμογές συμβολαίων, αλληγές δικαιούχων, αλληγές διευθύνσεων κ.λπ., χωρίς καν να

προσδιορίσουν το λόγο που έγινε η αλλαγή; Συχνά, συμβαίνει κάποια σημαντική αλλαγή στη ζωή του πελάτη, η οποία απαιτεί τις υπηρεσίες σας (γάμος, γέννηση παιδιού, προσωρινή απώλεια δουλειάς, αγορά καινούργιου σπιτιού κ.λπ.). Πολλές από αυτές τις αλλαγές, φυσικά, δίνουν καλούς λόγους στον πελάτη για να σκεφτεί και μια αλλαγή καριέρας.

Όλες αυτές οι ιδέες απαιτούν ελάχιστο χρόνο από σας. Δεν χρειάζεται να αφήσετε το γραφείο σας, χρειάζεται μόνο ο χρόνος ενός τηλεφωνήματος. Το υπαλληλικό προσωπικό σας θα κάνει την περισσότερη δουλειά, αλλά ακόμη κι αν υιοθετούσατε όλες αυτές τις ιδέες, θα χρειαζόνταν μόνο λίγες ώρες το μήνα. Το τίμημα που θα πληρώσετε είναι πολύ μικρό για τον τόσο μεγάλο αριθμό ονομάτων που θα βρείτε. Αν εφαρμοστεί και δουλευτεί επιμελώς, αυτό το σύστημα μπορεί να αποφέρει 50 με 100 ονόματα την εβδομάδα για σας και για τους συνεργάτες σας.

Η στρατολόγηση μέσω των ασφαλιστών σας

Στρατολογήστε μέσα από τους υπάρχοντες ασφαλιστές σας

Τα περισσότερα υποκαταστήματα εξασφαλίζουν ένα μεγάλο ποσοστό του νέου δυναμικού τους μέσα από το ήδη υπάρχον δυναμικό του υποκαταστήματός τους. Υπάρχουν ακόμη μερικά υποκαταστήματα, τα οποία ορισμένες στιγμές αντιμετωπίζουν μόνο με αυτό τον τρόπο το θέμα της στρατολόγησης. Για μερικούς διευθυντές, οι οποίοι διαθέτουν το ασυνήθιστο ταλέντο να δίνουν κίνητρα

γι' αυτόν τον τύπο στρατολόγησης, μπορεί να είναι η κύρια μέθοδος, ίσως σημασίας με τη μέθοδο των προσωπικών επαφών ή των κέντρων επιρροής. Τουλάχιστον, η στρατολόγηση μέσω των υπάρχοντων ασφαλιστών θα πρέπει να θεωρείται σαν πρόσθετη μέθοδος στρατολόγησης.

Τεχνικά, θα πρέπει να αναγνωρίσουμε ότι η στρατολόγηση μέσω των υπάρχοντων ασφαλιστών, είναι μια μορφή στρατολόγησης μέσω κέντρων επιρροής. Ο ασφαλιστής, γνωρίζοντας από πρώτο χέρι τι απαιτείται για την επιτυχία στις πωλήσεις ασφαλειών, τείνει φυσικά να προτείνει μόνο εκείνους που ο ασφαλιστής πιστεύει ότι θα επιτύχουν. Επιπλέον, ο προτείνων ασφαλιστής νιώθει έναν βαθμό ευθύνης για τον κάθε νέο ασφαλιστή που έρχεται στο υποκατάστημα από αυτόν, και έτσι είναι διατεθειμένος να βοηθήσει τον νέο ασφαλιστή να φτάσει στην επιτυχία.

Αλλά πάλι, ίσως παρατηρηθεί ότι η στρατολόγηση μέσω των υπάρχοντων ασφαλιστών θα πρέπει να είναι μόνο πρόσθετη μέθοδος, διότι: 1) Λέγεται ότι οι ασφαλιστές που έρχονται από άλλους ασφαλιστές δεν έχουν ικανότητες (ίσες ή περισσότερες από εκείνες του προτείνοντα ασφαλιστή και έτσι, αυτού του είδους η στρατολόγηση τείνει να εμποδίζει το υποκατάστημα να βελτιωθεί. 2) Ο ασφαλιστής τείνει να φέρει εκείνους τους ανθρώπους που ανήκουν στην ίδια σφαίρα επιρροών και έτσι να δημιουργεί υπερβολικό ανταγωνισμό μέσα στο υποκατάστημα σε μερικές ομάδες ηλικιών, επαγγελμαμάτων, κοινωνικές ομάδες και γεωγραφικές περιοχές, αφήνοντας άλλες ανέπαφες. Αλλά καμία από αυτές στις δύο αντιρρήσεις δεν είναι απαραίτητα αληθινή.

Πώς θα δώσετε κίνητρα στους ασφαλιστές σας για να στρατολογήσουν;

Πρώτα, θα πρέπει να αναγνωρίσετε ορισμένα γεγονότα.

Οι υπάρχοντες ασφαλιστές δεν θα είναι διατεθειμένοι να βοηθήσουν στη στρατολόγηση νέων ασφαλιστών, αν δεν πιστεύουν πραγματικά στις δυνατότητες που προσφέρει το υποκατάστημα, ούτε αν δεν έχουν πειστεί ότι η ανάπτυξη του υποκαταστήματος συμφέρει τους ίδιους ούτε αν δεν έχουν πειστεί ότι «δεν είναι πάρα πολλοί ασφαλιστές». Οι υπάρχοντες ασφαλιστές δεν θα





βοηθήσουν να έρθουν νέοι στρατολογούμενοι, αν το ηθικό του υποκαταστήματος δεν είναι ανεβασμένο. Αλλά κυρίως, οι υπάρχοντες ασφαλιστές θα πρέπει να θέλουν να βοηθήσουν, διότι και εκείνοι βοηθήθηκαν από τον διευθυντή και θέλουν να δείξουν την ευγνωμοσύνη τους με έναν χειροπιαστό τρόπο.

Ο διευθυντής ενός μεγάλου υποκαταστήματος τονίζει στους ασφαλιστές του ότι η ανάπτυξη του υποκαταστήματος ήταν δυνατή μόνο επειδή το υποκατάστημα προσελάμβανε ποιοτικούς συνεργάτες. Ηλεκτρονικοί υπολογιστές και εξειδικευμένο προσωπικό δεν θα ήταν διαθέσιμοι στους ασφαλιστές του αν δεν είχαν έρθει στο υποκατάστημα στρατολογούμενοι ποιότητας. Ο ίδιος διευθυντής ενθαρρύνει την ομαδική εργασία, διότι πολλοί από τους πιο επιτυχημένους του ασφαλιστές τώρα εξαρτώνται από τη συνεργασία τους με νέους ασφαλιστές, για να αυξήσουν τη δική τους παραγωγή. Με αυτούς τους δύο τρόπους -αυξάνοντας τις υπηρεσίες για όλους τους ασφαλιστές και αυξάνοντας τις ευκαιρίες πωλήσεων για όλους-, η προσθήκη νέων ασφαλιστών μπορεί να αποδειχθεί ωφέλιμη και για τους υπάρχοντες ασφαλιστές σας.

Οι υπάρχοντες ασφαλιστές πρέπει να θέλουν να βοηθήσουν

Οι εμπειρίες εκείνων που στρατολογούν με επιτυχία μέσα από υπάρχοντες ασφαλιστές δείχνουν ότι το πρώτο και πιο σημαντικό βήμα είναι να πείσετε το ήδη υπάρχον δυναμικό του υποκαταστήματος να επιθυμεί την προσθήκη νέων ασφαλιστών. Μερικοί ασφαλιστές πιστεύουν ότι δεν υπάρχει αρκετή δουλειά ούτε για τα υπάρχοντα μέλη του υποκαταστήματος - άρα δεν υπάρχει ούτε ανάγκη ούτε χώρος για άλλον ασφαλιστή. Μερικές φορές, δυστυχώς, πιστεύουν ότι οι μέθοδοι εκπαίδευσης και επίβλεψης που χρησιμοποιούνται στο υποκατάστημα δεν είναι υπολογισμένες να παρέχουν στους νέους ασφαλιστές, ιδιαίτερα στους φίλους τους, μια δίκαιη πιθανότητα επιτυχίας. Σε άλλες περιπτώσεις, οι ασφαλιστές είναι απλά αδιάφοροι. Όποια και να είναι η αιτία, για την οποία οι ασφαλιστές αρνούνται να βοηθήσουν στο πρόβλημα της στρατολόγησης, θα πρέπει να κατορθώσετε να τους κάνετε να ενδιαφέρονται ειλικρινά και προσωπικά να έχουν νέους ασφαλιστές στο υποκατάστημα, πριν περιμένετε να σας δώσουν την οποιαδήποτε βοήθεια. Αυτό συνεπάγεται την ανάγκη μιας

συνεχούς σχέσεως ανάμεσα σε σας και τους ασφαλιστές, τη βοήθεια των οποίων επιθυμείτε. Θα πρέπει να φέρεστε σε αυτούς τους ασφαλιστές σαν σε κέντρα επιρροής.

Προσπάθειες στρατολόγησης μέσω υπάρχοντων ασφαλιστών, συνήθως φέρνουν απογοήτευση, όταν δημιουργείτε περίπλοκες μεθόδους για να πείσετε τον ασφαλιστή να στρατολογήσει μόνος του. Αντίθετα, η στρατολόγηση μέσω υπάρχοντων ασφαλιστών μπορεί να έχει επιτυχία όταν φέρεστε στους υπάρχοντες ασφαλιστές ακριβώς με τον ίδιο τρόπο που φέρεστε στα κέντρα επιρροής. Οι υπάρχοντες ασφαλιστές πρέπει να πειστούν για την ανάπτυξη του υποκαταστήματος. Ξεκινήστε με ένα οργανωμένο πρόγραμμα, σχεδιασμένο για να πείσει τους συνεργάτες σας για την αξία που έχει γι' αυτούς η ανάπτυξη του υποκαταστήματος και για τις δυνατότητες που είναι διαθέσιμες για τον σωστό τύπο νέου ασφαλιστή μέσα στο υποκατάστημά σας.

Όπως το εξέφρασε ένας διευθυντής: «Στρατολογώντας μέσα από τους υπάρχοντες ασφαλιστές μου, στην πραγματικότητα τους χρησιμοποιώ σαν κέντρα επιρροής και η διαδικασία που ακολουθώ μιλώντας μαζί τους είναι ακριβώς η ίδια με εκείνη που ακολουθώ με το κέντρο επιρροής, το οποίο συμβαίνει να ασχολείται με κάποια άλλη δουλειά. Με αυτό εννοώ ότι πρέπει συνεχώς να τους στηρίζω την πεποίθηση ότι υπάρχει μια μεγάλη οικονομική ευκαιρία για το κατάλληλο άτομο στις ασφάλειες ζωής, και σε αυτήν την εταιρεία και σε αυτό το υποκατάστημα. Αλλά, ακόμα, πρέπει να ξεκαθαρίζω στους υπάρχοντες ασφαλιστές μου ότι τα οφέλη της συνεργασίας τους με ένα αναπτυσσόμενο και επιτυχημένο υποκατάστημα είναι μεγάλης αξίας γι' αυτούς προσωπικά και περισσότερο από αρκετά για να αντισταθμίσουν το οποιοδήποτε εμπόδιο, όπως του ανταγωνισμού μέσα στο ίδιο το υποκατάστημα».

Υπάρχουν ήδη πάρα πολλοί ασφαλιστές;

Για να δώσετε μία απάντηση στον υπάρχοντα ασφαλιστή, ο οποίος πιστεύει ότι ήδη υπάρχουν πάρα πολλοί στη δουλειά ή στο υποκατάστημά σας, ή και τα δύο, απαιτεί να επιστρατεύσετε γεγονότα και αριθμούς, όπως επίσης και πολύ ταλέντο στις πωλήσεις. Υπάρχουν διαθέσιμα αντικειμενικά στοιχεία. Οι διευθυντές, οι οποίοι στρατολογούν με επιτυχία μέσω των υπάρχοντων ασφαλιστών, υπενθυμίζουν στους συνεργάτες τους ότι μερικά υποκαταστήματα της εταιρείας τους σε άλλες πόλεις και μερικά ανταγωνιστικά υποκαταστήματα στην πόλη τους έχουν μεγαλύτερο αριθμό επιτυχημένων ασφαλιστών ανά εκατό χιλιάδες πληθυσμού. Υπογραμμίζουν το γεγονός ότι η οποιαδήποτε πληθώρα δικηγόρων, για παράδειγμα, δεν είναι εμπόδιο για την επιτυχία στο δικηγορικό επάγγελμα, ότι σχεδόν σε κάθε επάγγελμα «υπάρχουν ήδη πάρα πολλοί», αλλά μόνο

εκείνοι που έχουν τις ικανότητες για τη δουλειά, ενισχυμένοι με επαρκή εκπαίδευση, επιτυγχάνουν. Ομοίως και στις ασφάλειες, οι άλλοι ασφαλιστές δεν αποτελούν εμπόδιο στον νέο ασφαλιστή που έχει τη σπίθα της επιτυχίας μέσα του και στον οποίο δίνεται το προσόν μιας καλής εκπαίδευσης και σωστής επίβλεψης.

Στο άτομο που πιστεύει ότι «υπάρχουν ήδη πάρα πολλοί ασφαλιστές τώρα», μπορούμε να υπενθυμίσουμε ότι και οι ανταγωνιστικές εταιρείες στρατολογούν, ακόμη και αν το υποκατάστημα εκείνου δεν στρατολογεί - άρα το υποκατάστημά του πρέπει να προσθέτει συνεχώς νέους ασφαλιστές, ικανούς για να κρατάει και να βελτιώνει τη θέση του στον ασφαλιστικό κόσμο. Πρέπει να υπενθυμίσουμε στον υπάρχοντα ασφαλιστή ότι, αφού ο υποψήφιος νέος ασφαλιστής θα έρθει ούτως ή άλλως στη δουλειά, είναι προς όφελος του υπάρχοντος ασφαλιστή, ο νέος ασφαλιστής να επαινεί τη δική του εταιρεία και έτσι να αυξάνει το κύρος της στην κοινωνία.

Ένα τέτοιο άτομο μπορεί, επίσης, να πειστεί από την επιθυμία του να συνεργάζεται με ένα εξέχον και επιτυχημένο υποκατάστημα. Ένα από τα μέτρα επιτυχίας ενός υποκαταστήματος είναι το μέγεθός του. Ένα άλλο, καλύτερο κριτήριο, είναι ο αριθμός των επιτυχημένων ασφαλιστών. Όταν ένα υποκατάστημα θεωρείται εξέχον και επιτυχημένο με αυτά τα κριτήρια, επωφελείται το κάθε μέλος αυτού του υποκαταστήματος. Υπάρχει περισσότερη προσωπική ικανοποίηση και περισσότερο προσωπικό κέρδος «παίζοντας με την πρώτη ομάδα». Το κάθε μέλος της ομάδας επωφελείται και προσωπικά από την παρουσία των άλλων ικανών παικτών.

Το ηθικό του υποκαταστήματός σας

Το πόσο ανεβασμένο είναι το ηθικό μέσα στο υποκατάστημα είναι πολύ σημαντικό σε κάθε φάση επιτυχίας της διεύθυνσης του υποκαταστήματος και είναι ιδιαίτερα σημαντικό για την εξασφάλιση νέων ασφαλιστών μέσα από το υπάρχον δυναμικό του υποκαταστήματος.

Μια δυνατή, επιθετική οργάνωση υποκαταστήματος, ενθουσιώδης απέναντι στην εταιρεία, στο υποκατάστημα και στον διευθυντή, έχει πολύ περισσότερες δυνατότητες για μία συνεχή ροή νέων ασφαλιστών από ό,τι ο ίδιος αριθμός ασφαλιστών που έχουν αποθαρρυνθεί και έχουν γίνει αδιάφοροι απέναντι στην εταιρεία, στο υποκατάστημα και στον διευθυντή. Ο διευθυντής που θέλει να επιτύχει στη στρατολόγηση μέσα από τους υπάρχοντες ασφαλιστές του, χρειάζεται ανεβασμένο το ηθικό του υποκαταστήματός του. Χωρίς αυτό, καλό θα ήταν ο διευθυντής να ψάξει για νέους ασφαλιστές από άλλες πηγές, ενώ θα κτίζει ξανά το ηθικό της υπάρχουσας οργάνωσης.



Ψαρέψτε με σωστό καλάμι, ΣΩΣΤΟ ΔΟΛΩΜΑ και στα σωστά νερά

1 Ο εντοπισμός του κατάλληλου άνδρα ή γυναίκας αρχίζει με τον προγραμματισμό, τον καθορισμό στόχων και στρατηγικής.

2 Η αναζήτηση υποψήφιων στρατολογουμένων απαιτεί να τηρούνται επαρκή στοιχεία και να αναλύονται προσεκτικά, για να γνωρίζουμε το πού είμαστε, το πού βρισκόμαστε τώρα και το πού κατευθυνόμαστε. Τα αρχεία επίσης χρησιμεύουν και σαν χρονοδιάγραμμα, για να βλέπουμε αν ακολουθούμε το πρόγραμμά μας.

3 Η προσθήκη νέων ασφαλιστών μπορεί να επιτευχθεί αποτελεσματικά, αν οι παράγοντες που ελέγχονται από τον διευθυντή εξετάζονται περιοδικά για να είναι βέβαιο ότι δεν υπάρχουν εμπόδια.

4 Μια καθαρή εικόνα του ασφαλιστή που ζητάτε είναι χρήσιμη και χρησιμοποιείται και σαν βοήθημα στην επιλογή. Η αναζήτηση για άτομα επαγγελματικά ή οικονομικά δυσαρεστημένα είναι απλά η περίπτωση του ψαρέματος με το σωστό καλάμι, το σωστό δόλωμα και στα σωστά νερά.

5 Η στρατολόγηση με τη μέθοδο της προσωπικής επαφής θα είναι πάντοτε η κύρια μέθοδος ανεύρεσης αξιόλογων υποψηφίων, όπως επίσης και η διαδικασία του πολλαπλασιασμού των προσπαθειών μέσω των κέντρων επιρροής. Σε αυτήν την περίπτωση, μια οργανωμένη ομιλία με ερωτήσεις εί-

ναι μεγάλης σημασίας για να αποκτήσετε τον μεγαλύτερο αριθμό ποιοτικών ονομάτων.

6 Οι υπάρχοντες ασφαλιστές και το προσωπικό του υποκαταστήματος μπορούν να βοηθήσουν. Αλλά μπορούν επίσης να βοηθήσουν και πολλές πρόσθετες μέθοδοι, όπως οι αγγελίες, το direct mail και τα αρχεία των ήδη πελατών. Ο επιτυχημένος διευθυντής ενεργοποιείται σε όλους τους τομείς. Χρησιμοποιώντας ιδέες στρατολόγησης από το γραφείο, μπορεί να φέρει μεγαλύτερη ποιότητα και ποσότητα στις δραστηριότητες στρατολόγησης του υποκαταστήματος.

7 Και, τελικά, η συνέχεια είναι το μέσο μεταφοράς και η δραστηριότητα είναι ο δρόμος που οδηγεί στο κτίσιμο ενός επιτυχημένου υποκαταστήματος. **MAI**





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

Πώς η επιμονή οδηγεί στην επιτυχία!

Γράφει ο **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ**



Μια γνωστή δήλωση, του Μαχάτμα Γκάντι (1869-1948), είναι πως «οποίος δεν έχει επιμονή θα χάσει τη μάχη»! Το βασικό του μήνυμα είναι ότι πρέπει να επιμένουμε. Ο κύριος λόγος που αποτυγχάνουν ορισμένοι στις πωλήσεις είναι ότι εγκαταλείπουν τον πελάτη με ευκολία μόλις τα πράγματα δυσκολεύουν. Ξεχνάνε πως ο πελάτης θα πέσει στην αγκαλιά του

ανταγωνιστή, σαν «ώριμο φρούτο». Ας μην ξεχνάμε, όμως, πως «οι άνθρωποι των πωλήσεων αποτυγχάνουν απλώς επειδή τα παρατάνε και παύουν να προσπαθούν στο κλείσιμο της πώλησης, στις περισσότερες περιπτώσεις μετά την πρώτη δυσκολία».

Μια μελέτη που έγινε σε μικρά παιδιά, για τον αριθμό των προσπαθειών τους μέχρι να κάνουν το πρώτο τους περπάτημα στα δύο τους πόδια, έδειξε πως 250 φορές

έπεφταν και σκλώνονταν πάλι έως να μάθουν να περπατούν. Η μεγάλη ενθάρρυνση από τους γονείς για κάθε μικρή πρόοδο που είχαν κάνει στην προσπάθειά τους, τελικά τα βοηθούσε να πετύχουν τον σημαντικό άθλο της ζωής τους, να περπατήσουν όρθια. Γιατί κανένα παιδί δεν ξέρει το περιήρημα «δεν μπορώ»!

Οι πωλητές με μέτριες ικανότητες, λόγω μικρής διάρκειας στις πωλήσεις, μερικές φορές έχουν εξαιρετική επιτυχία, επειδή «δεν τα παρατάνε ποτέ» και οι περισσότεροι πετυχαίνουν επειδή είναι «αποφασισμένοι να πετύχουν». Να γιατί οι ομάδες πωλήσεων πρέπει να στελεχώνονται από νέους πωλητές. Μου θυμίζει αυτό τα λόγια ενός μεγάλου αείμνηστου πωλητή που φώναζε «Θεέ μου, δώσε μου την επιμονή του νέου και την εμπειρία του παλαιού».

Η επιμονή απαιτεί να διαγράψουμε τις αρνητικές συνήθειες μιας ζωής. Σε αυτές τις συνήθειες έχουμε «κοιλήσει» και αυτές μας έχουν κάνει αυτό που είμαστε. Αν υποφέρουμε από απογοητεύσεις μιας ζωής που δεν επιθυμούμε, αλλά και δεν έχουμε επιλέξει ενεργά, είναι απαραίτητο να κόψουμε αυτές τις συνήθειες πολύ σύντομα.

Αν η επιτυχία είναι ο στόχος μας, αν η εκπλήρωση, η χαρά και η ευτυχία είναι ιδιότητες που θέλουμε να έχουμε, γιατί να εγκαταλείψουμε τα όνειρά μας, τις ελπίδες και τις φιλοδοξίες μας;

Το κάνουμε επειδή η εγκατάλειψη είναι ίσως το πιο εύκολο πράγμα που μπορούμε να κάνουμε. Η εγκατάλειψη δεν χρειάζεται προσπάθεια, διότι μας επαναφέρει σύντομα στη «ζώνη άνεσης» όπου νιώθουμε ασφάλεια. Θα έρθει

όμως το πλήρωμα του χρόνου και τελικά θα «ντραπούμε που τα παρατήσαμε». Τότε ίσως μάθουμε να τα βάζουμε με την ντροπή!

Όπως γνωρίζετε, οι πετυχημένοι άνθρωποι των πωλήσεων, που αγαπούν αυτό που κάνουν, έχουν μια κοινή ιδιότητα: «Ποτέ δεν τα παρατάνε και ποτέ δεν δέχονται την ήττα»! Πιστεύουν πως ό,τι και αν γίνει, υπάρχει τρόπος και αν προσπαθήσουν αρκετά θα τον βρουν!

Το μάθημα που μας δίνουν οι αντιξοότητες είναι να επιμένουμε. Η ήττα δεν είναι ποτέ οριστική, παρά μόνο εάν τη δεχθούμε!

Κάντε αυτό που αγαπάτε και η επιμονή θα σας έρχεται τόσο φυσικά όσο η αναπνοή σας. Θα επιμένετε χωρίς να το αντιλαμβάνεστε, γιατί η αγάπη δεν είναι ποτέ αγγαρεία.

Αξίζει να προσέξετε τους πωλητές που επιτυγχάνουν πολλές και μεγάλες πωλήσεις. Δεν είναι πιο ξεχωριστοί από εσάς, ούτε πιο ταλαντούχοι. Έχουν τις ιδιότητες που έχετε και εσείς, απλώς υπάρχουν κάποιες φυσικές ικανότητες που ωθούν ορισμένους προς τις μεγάλες διακρίσεις των πρώτων μιας εταιρείας ή της αγοράς.

Αυτό που μπορούμε να πετύχουμε είναι να γίνουμε το καλύτερο που θέλουμε και μπορούμε. Πρέπει να κυριαρχεί η φιλοδοξία να επιτύχουμε το μέγιστο των ικανοτήτων μας. Δεν θα το κάνουμε ποτέ αυτό εάν δεν «προκαλέσουμε» τις ικανότητές μας με την επιμονή.

As φροντίσουμε να μας διακρίνει πάντα δυναμική επιμονή, διότι μόνο έτσι μπορούμε να δίνουμε λύσεις στις ανάγκες και τις επιθυμίες των πελατών μας. Να τους προσφέρουμε λύσεις για μια καλύτερη ζωή! 🇳🇦

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 Διαμεσοληθικών και Πρακτόρων.



Μπορούν οι διαδικτυακές σχέσεις να είναι ανθρώπινες;



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

Είμαστε όλοι πλέον εξοικειωμένοι με την επικοινωνία μέσω Διαδικτύου. Στην αρχή κάποιοι από μας το είδαμε ως σωτηρία και κάποιοι άλλοι ως μπελά! Αναγκαστήκαμε όμως να το ενσωματώσουμε στην καθημερινή μας πρακτική και τώρα συζητάμε πλέον για τις σοβαρές παρενέργειες που έχει φέρει αυτός ο τρόπος επικοινωνίας και συναλλαγής.

Όταν οι πρόγονοί μας επικοινωνούσαν με σήματα καπνού, έπρεπε να λάβουν υπόψη τους τις καιρικές συνθήκες, να συνεργαστούν με άλλους προκειμένου να ανάψουν τη φωτιά και να οργανώσουν την κατάσταση έτσι ώστε ο καπνός να είναι ορατός στην απόσταση που επιθυμούσαν. Το σώμα τους, καθώς και το μυαλό τους συμμετείχε ολόκληρο σ' αυτή τη διαδικασία. Υπήρχε μια προετοιμασία, να μαζευτούν τα ξύλα, να ανάψει η φωτιά, να δημιουργηθούν με τη βοήθεια ειδικού υφάσματος τα σύννεφα καπνού, να είναι το μήνυμα ξεκάθαρο.

Αργότερα ήρθε ο τηλεγράφος. Και πάλι κάποιος έπρεπε να γράψει το μήνυμα στο χαρτί, να το δώσει στον ασυρματιστή, εκείνος να μετατρέψει τα γράμματα σε στίγματα πιέζοντας με το χέρι του ένα έμβολο με τον κατάλληλο τρόπο! Και πάλι συμμετείχαν πάνω από ένας άνθρωποι και το σώμα έπαιζε έναν σημαντικό ρόλο συνοδεύοντας το μυαλό.

Για δεκαετίες ολόκληρες επικοινωνούσαμε μέσω συμβατικής αλληλογραφίας. Χειρόγραφα γράμματα, δακτυλογραφημένα κείμενα, ταχυδρομείο, γραμματόσημα, ουρές,

ζυγίσματα των φακέλων κ.τ.λ. Και πάλι το σώμα συμμετείχε ενεργά.

Και φτάσαμε στην εποχή της εικονικής πραγματικότητας, όπου πατώντας κουμπιά μπορούμε να δούμε τον άλλον ή τους άλλους στην οθόνη. Το σώμα ξαφνικά μπαίνει σε δεύτερη μοίρα! Δεν χρειάζεται να σηκωθούμε καν από την καρέκλα μας! Δεν χρειάζεται να περπατήσουμε, να σταθούμε, να οδηγήσουμε, να διανύσουμε αποστάσεις και επομένως κερδίζουμε χρόνο και χρήμα! Τέλειο! Ακόμη και από το κρεβάτι μας μπορούμε να συμμετέχουμε σε συσκέψεις, αρκεί να έχουμε την κάμερα κλειστή εφόσον η κατάσταση δεν επιβάλλει το να μας βλέπουν!

Στην αρχή μάς φάνηκε ωραίο, βοητικό, οικονομικό και εύκολο. Άσε που μπορούσαμε και να λουφάρουμε! Ίσως και να μας θύμιζε λίγο τις κοπάνες του σχολείου! Έτσι, εγκλωβιστήκαμε σιγά σιγά, χωρίς να το καταλάβουμε, σε μια πιο μοναχική καθημερινότητα, η μέση μας άρχισε να πονάει από την ακινησία, οι ώμοι μας γείρανε, πολλοί από μας παχύνανε, και γενικά βρεθήκαμε σε μια πρωτόγνωρη κατάσταση που στον καθένα έχει εμφανιστεί με λίγο διαφορετικά συμπτώματα. Σε γενικές γραμμές, όμως, το σώμα μας μπήκε στον πάγο!

Το μεγάλο πρόβλημα που δημιουργείται όταν το σώμα παύει να είναι ενεργό, είναι πως αποστασιοποιούμαστε από τα συναισθήματα. Να διευκρινίσουμε πως τα τέσσερα βασικά συναισθήματα είναι η χαρά, η λύπη, ο φόβος και ο θυμός. Τα συναισθήματα διαφέρουν από τις αισθήσεις. Πολλοί από

μας το μπερδεύουμε αυτό. Δηλαδή, ρωτάς τον άλλον «πώς νιώθεις;» και σου απαντάει «καλά». Το καλά δεν είναι συναίσθημα, είναι μια γενική αίσθηση. Ούτε ο εκνευρισμός είναι συναίσθημα ούτε η κούραση. Ούτε το να έχεις μια απορία είναι συναίσθημα.

Με την ακινησία ή την περιορισμένη κινητικότητα (το να περπατάς μία ώρα δεν είναι αρκετό, ούτε το να γυμνάζεσαι στο γυμναστήριο) οι αρθρώσεις μας παγιδεύουν τη ροή των συναισθημάτων μας. Είναι σαν να βυθιζόμαστε σε μια κατάσταση συναισθηματικής λήθης! Αισθανόμαστε κάτι γενικό και απροσδιόριστο, το οποίο άλλοτε παίρνει τη μορφή της ανίας - βαρεμάρας, άλλοτε τη μορφή του εκνευρισμού - ξεσπάσματος, άλλοτε τη μορφή της κατάθλιψης.

Με αυτό το δεδομένο απομακρυνόμαστε από τον ίδιο μας τον εαυτό. Αν δίπλα σ' αυτό προσθέσουμε και την ασμία ή την αγευσία που μπορεί να αφήσει ο COVID για κάποιον καιρό, τότε τα πράγματα είναι αρκετά δύσκολα.

Έχοντας απομακρυνθεί από εμάς τους ίδιους χωρίς να έχουμε πια επαφή με τα όνειρά μας, τους στόχους μας, τις συναισθηματικές μας ανάγκες, είναι πολύ δύσκολο να δημιουργήσουμε σχέσεις με τους άλλους. Ας προσθέσουμε δίπλα σ' αυτό και το γεγονός ότι επικοινωνώντας με τους άλλους από την οθόνη, πολύ συχνά, αντί να βλέπουμε εκείνους, βλέπουμε το εικονίδιο που δείχνει εμάς! Σίγουρα έχετε πιάσει τον εαυτό σας, ενώ μιλάει με κάποιον πελάτη ή συνεργάτη, να μην εστιάζετε το βλέμμα σας σ' εκείνον, αηλιά στο πώς φαίνεστε εσείς στην οθόνη! Απίστευτη παγίδα! Μ' αυτόν τον τρόπο χάνουμε όποιες πληροφορίες μάς έχουν απομείνει από την περίφημη γλώσσα του σώματος, αφού δεν κοιτάμε τον άλλον!

Στη γλώσσα μας, το να είσαι ανθρωπίνος δηλώνει να είσαι ζεστός, να νοιάζεσαι, να δίνεις χώρο και χρόνο στον άλλον, να είσαι φροντιστικός και ευγενικός. Αν παρατηρήσετε λίγο πιο προσεκτικά τι ακριβώς συμβαίνει με τις διαδικτυακές επαφές, οι άνθρωποι είναι σαν να έχουν χάσει τις εκφράσεις τους. Δεν ξέρεις πότε και αν κάνουν βλεμματική επαφή, αν κοιτούν σε κάποια άλλη σελίδα του Διαδικτύου τη στιγμή που υποτίθεται ότι συνομιλούν μαζί σας ή αν κοιτούν τον εαυτό τους!

Για ποιον λόγο είναι απαραίτητο να διέπονται οι διαδικτυακές επαφές μας από ανθρωπιά; Μήπως γιατί διαφορετικά θα μεταηλαχθούμε σε άλλου είδους όντα; Είναι γνωστό πως τα συναισθήματα αποτελούν προϊόντα εγκεφαλικών διαδικασιών και επίσης είναι γνωστό πως τα συναισθήματα σωματοποιούνται. Επομένως, αν παραμείνουμε καθηλωμένοι στις οθόνες και συνεχίσουμε να δραπέτεύουμε από την πραγματική επικοινωνία εστιάζοντας περισσότερο στο πώς φαινόμαστε εμείς και λιγότερο στο τι ακριβώς διαμείβεται με τον απέναντι, κανείς δεν ξέρει τι θα συμβεί στο ανθρώπινο γένος!

Ας μη φάμε την τροφή αμάσπη! Κάθε τι που είναι βολικό κρύβει μια παγίδα. Τα καρδιακά νοσήματα αυξάνονται όσο ο άνθρωπος δεν σκύβει, δεν τρέχει, δεν αγωνίζεται με το σώμα του. Τα ψυχικά νοσήματα αυξάνονται όσο ο άνθρωπος δεν σκύβει, δεν τρέχει, δεν αγωνίζεται με το σώμα του και όσο ασχολείται κυρίως με την εικόνα του.

Κάντε το πείραμα να κοιτάζετε τον εαυτό σας στον καθρέφτη για πολλή ώρα, πολλές φορές την ημέρα. Και κάντε το πείραμα να μην κοιτάζετε καθόλου τον εαυτό σας στον καθρέφτη για μερικές μέρες. Έχει ενδιαφέρον να παρατηρήσετε τον τρόπο με τον οποίο θα αηλιάξει η επικοινωνία σας με τους γύρω σας και τον τρόπο με τον οποίο θα συνειδητοποιείτε τις επιθυμίες σας.

Αποφύγετε τη διαδικτυακή επικοινωνία όπου είναι εφικτό.

Αποφύγετε να ασχοληθείτε με κάτι άλλο ταυτόχρονα ενώ βρίσκεστε σε διαδικτυακή επικοινωνία με κάποιον.

Αποφύγετε να έχετε ανοιχτή την εικόνα που δείχνει τον εαυτό σας στην οθόνη σας ενώ είστε σε διαδικτυακή επικοινωνία με κάποιον.

Κάντε διαλείμματα ανάμεσα στα διαδικτυακά σας ραντεβού και σηκωθείτε από την καρέκλα, τεντωθείτε, κάντε επικύψεις και περπατήστε για λίγα λεπτά.

Μην επιλέγετε τις εύκολες λύσεις γιατί κρύβουν παγίδες.

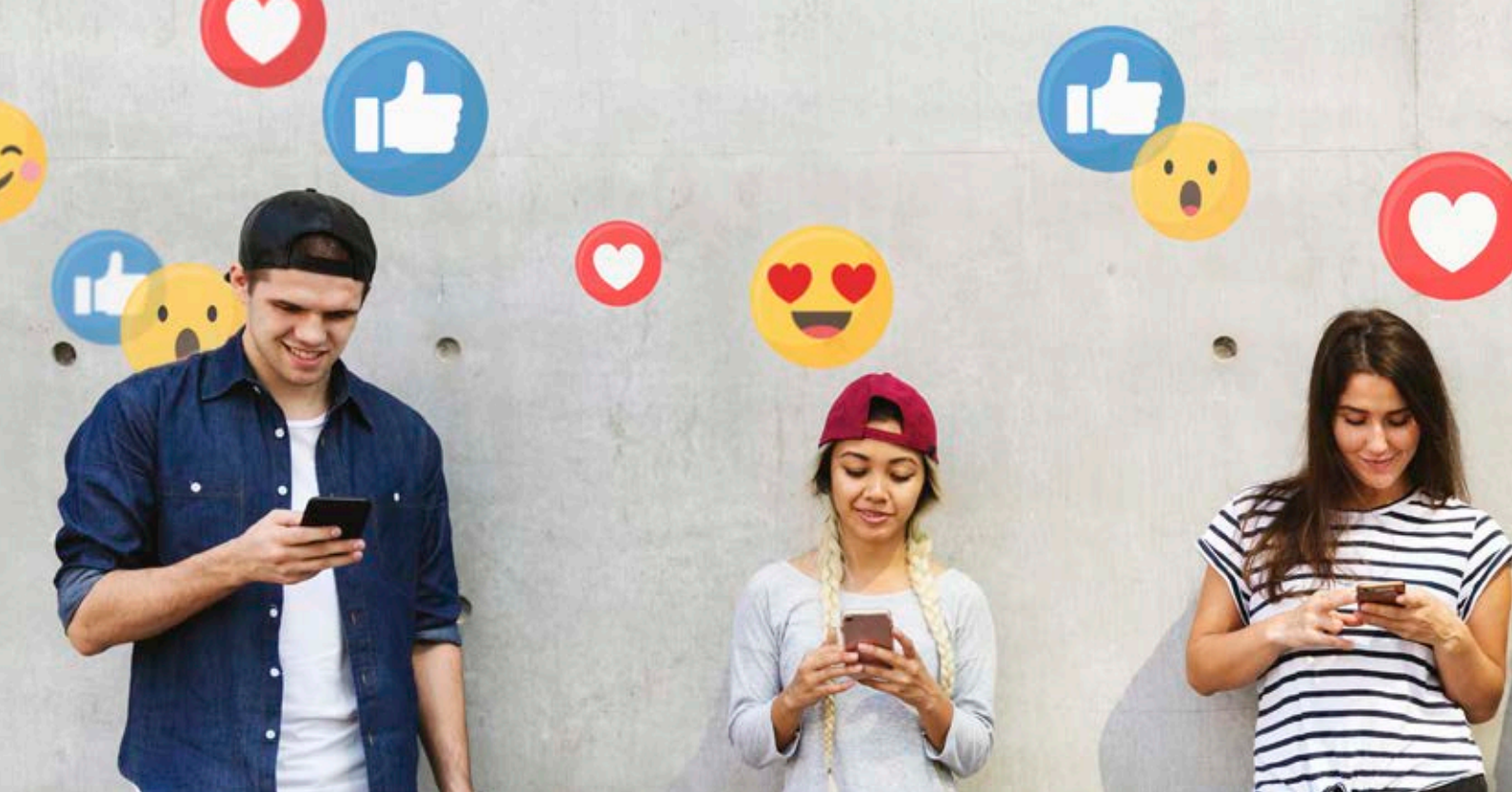
Οι άνθρωποι εξακολουθούμε να έχουμε το ίδιο λογισμικό με τους προϊστορικούς ανθρώπους. Επομένως, πρέπει να ζούμε με τέτοιο τρόπο ώστε το σώμα να παραμένει υγιές για να παραμένει υγιές και το μυαλό.

Αφήστε τον καθρέφτη, σηκωθείτε από τις καρέκλες, κοιτάξτε τους άλλους στα μάτια και επικοινωνήστε ουσιαστικά έχοντας επίγνωση πως το σώμα πρέπει να συμμετέχει όσο και το μυαλό. **NAI**

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ



Η Σμαρούλα Παντελή είναι δίδακτωρ Ψυχολογίας. Εργάζεται ως ψυχοθεραπεύτρια και ως σύμβουλος ψυχολόγος σε εταιρείες και οργανισμούς. Βοηθάει άτομα και ομάδες να συνδεθούν πραγματικά με τον εαυτό τους και τους γύρω τους. Έχει γράψει πολλά βιβλία και συντονίζει σεμινάρια και βιωματικά εργαστήρια για την προαγωγή της ανθρώπινης επικοινωνίας. Η μεγάλη της αγάπη είναι το θέατρο playback, ένα είδος κοινωνικού - θεραπευτικού θεάτρου και δίνει παραστάσεις με την ομάδα της με στόχο την κοινωνική συνοχή.



Προσωπικές σχέσεις στην ψηφιακή εποχή και στο χώρο εργασίας!

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

Οι ηλεκτρονικές επικοινωνίες έχουν κατακλύσει τη ζωή μας και έχουν αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο δουλεύουμε, συνεργαζόμαστε και συναναστρέφουμε. Με μεγάλη επιτυχση, τα τελευταία δύο χρόνια ζούμε την αλλαγή σε όλα τα κανάλια της ανθρώπινης αλληλεπίδρασης.

Πλέον τηλεφωνούμε πολύ λιγότερο και περισσότερο στέλνουμε γραπτά μηνύματα σε εφαρμογές, αντί για λέξεις προτιμάμε εικονίδια, gifs και συνδέσμους. Περνάμε κατευθείαν στο μήνυμα που θέλουμε να εκπέμψουμε χωρίς τις «περιττές» εισαγωγές και ευγενικές ενάρξεις. Ακόμα και τα γραπτά μηνύματα συμπύσσονται με την απαλοιφή των φωνηέντων και τη χρήση ακρωνυμίων.

Η αλλαγή στον τρόπο επικοινωνίας έχει επηρεάσει και τον τρόπο που εργαζόμαστε και επικοινωνούμε στο χώρο εργασίας. Οι συναντήσεις έχουν γίνει εδώ και πολύ καιρό

«calls», ενώ εδώ και δεκαετίες ένα μεγάλο μέρος του χρόνου εργασίας μας αφορά αποστολή και διάβασμα e-mails.

Οι αλλαγές αυτές δεν είναι ένας δαίμονας που πρέπει να ξορκίσουμε, αλλά εργαλεία που καλούμαστε να χρησιμοποιήσουμε σε δημιουργική κατεύθυνση. Όπως όλες οι ανθρώπινες συλλήψεις, μπορούν να μας απελευθερώσουν και να μας σκληρώσουν. Καλούμαστε να προσαρμοστούμε και να μην κολλυμπάμε κόντρα στο ποτάμι, όμως την ίδια στιγμή χρειάζεται προσοχή για να αποφύγουμε τις αρνητικές όψεις της κουλτούρας της επικοινωνίας στην ψηφιακή εποχή.

Είναι σημαντικό να μην αφήσουμε αυτά τα πολύτιμα εργαλεία επικοινωνίας να λειτουργήσουν σε βάρος της ανθρώπινης επαφής στο χώρο εργασίας. Είτε σε μία τηλεδιάσκεψη είτε σε ένα e-mail είτε στη ζωντανή συνεργασία στο γραφείο, η ανθρώπινη επαφή, ο έπαινος με πραγματικό



αντίκρισμα, η αναγνώριση της προσπάθειας των συνεργατών μας και της συμβολής τους στην πραγματοποίηση των στόχων μας και, πάνω από όλα, το ειλικρινές ενδιαφέρον για τον άνθρωπο που έχουμε απέναντί μας είναι αναντικατάστατα και ανεκτίμητα.

Αλλά και με όσους βλέπουν τα πράγματα πιο κυνικά ή με όρους οικονομικούς και τα παραπάνω ακούγονται ρομαντικά, δεν υπάρχει διαφωνία! Αν θέλουμε αποτελέσματα, χρειαζόμαστε ικανοποιημένους ανθρώπους που να έχουν όρεξη να εργαστούν και να δημιουργήσουν. Βασικός λόγος για τον οποίο οι εργαζόμενοι δηλώνουν πως δεν είναι ικανοποιημένοι από την εργασία τους και μάλιστα προχωρούν και στο επόμενο βήμα της αναζήτησης άλλης δουλειάς είναι η έλλειψη ουσιαστικής επικοινωνίας στην εργασία, όπως αυτή εκφράζεται από την απουσία αναγνώρισης και επιβράβευσης, και η χαμηλή ενσυναίσθηση από τη μεριά των managers. Μπορεί τα αποτελέσματα που κυνηγάμε να είναι άψυχοι αριθμοί, αλλά οι συνεργάτες που θα μας τα

φέρουν είναι άνθρωποι με συναισθήματα που επηρεάζουν την απόδοση. Και η πιο ανέξοδη επένδυση για να διασφαλίζουμε την παραγωγικότητα της επιχείρησής μας είναι ένα απλό και ειλικρινές «τι κάνεις;», «πως είσαι;» και λίγες στιγμές στις οποίες θα ακούσουμε ουσιαστικά τους συνεργάτες μας και θα αναγνωρίσουμε τις προσπάθειές τους.

Στον παραπάνω τομέα της συναισθηματικής νοημοσύνης και της επικοινωνίας δυστυχώς υπάρχει σημαντικό έλλειμμα, με αποτέλεσμα σε πολλούς οργανισμούς να δημιουργούνται εντάσεις και αποχωρήσεις που δεν εξυπηρετούν κανέναν. Στην πραγματικότητα, ένα μεγάλο μέρος των κοστοβόρων αυτών προβλημάτων μπορεί να αποφευχθεί αν οι εταιρείες επενδύσουν περισσότερο στην ανάπτυξη των στελεχών που διοικούν ανθρώπους, μέσω στοχευμένων προγραμμάτων coaching. Τα teambuilding προγράμματα και δύο πληρωμένα δείγμα με τους συναδέλφους το χρόνο δεν αρκούν για να δυναμώσουμε τους ανθρώπους και τις ομάδες μας! **ΝΑΙ**

ΒΑΓΓΕΛΗΣ Κ. ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ



Ο Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος είναι ψυχολόγος/αθλητικός ψυχολόγος/coach. Σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και εργάστηκε σε πολυεθνικές εταιρείες, όπως η Friesland (NOYNOY) και η Johnson n' Johnson στους τομείς Sales, Sales Analysis και Category Management.

Στη συνέχεια, σπούδασε Ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε τις μεταπτυχιακές του σπουδές στο βρετανικό ΟΥ και MSc στην Αθλητική Ψυχολογία στο Staffordshire University και στην Κλινική Ψυχοπαθολογία στο Αιγινήτειο. Εκπαιδεύτηκε στην Ψυχοθεραπεία με Γνωσιακές και Συμπεριφορικές Προσεγγίσεις και στο Executive Coaching.



ΥΓΕΙΑ | Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Επιμέλεια: **ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ**



Ο Άρης Μπερζοβίτης.



Η Ανθή Αγγελιοπούλου.

Το «**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ**» στις επόμενες σελίδες, με την επιμέλεια των δημοσιογράφων, και κυρίως του Άρη Μπερζοβίτη και της Ανθής Αγγελιοπούλου, 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 θεραπῶν-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 υγείαν, 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 υγεία, 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 κοπιήσουν για το καλό των ασθενών, «επ' ωφελεία των καμνόντων», άηλωστε και η Εκκλησία εύχεται τις Κυριακές «υπέρ πλεόντων, οδοιπορούντων, νοσούντων, καμνόντων, αιχμαλιτών...»!

Ο ιατρός είναι αυτός που παύει οδύνas (παιάν) και αφαιρεί τα υπερβάλλοντα, αηλά και προσθέτων τα ελλείποντα κατά Ιπποκράτην, που πιστεύει ότι αυτός είναι ο άριστος ιατρός, που βλέπει φοβερά πράγματα, αγγίζει αηδή και μοιράζεται ξένες συμφορές σε δύσκολες θεραπείες, πολλές απ' τις οποίες είναι ανίστες.

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



ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ και WWF ΕΛΛΑΣ

Στρατηγική συνεργασία για την εξασφάλιση ενός υγιούς πλανήτη για τις επόμενες γενιές!

Με στόχο τη δημιουργία ενός μέλλοντος όπου άνθρωπος και φύση θα συνυπάρχουν αρμονικά, εγκαινιάστηκε μια στρατηγικής σημασίας συνεργασία μεταξύ του ολοκληρωμένου προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας «δίπλα σας» του Ομίλου ΙΑΣΩ και της περιβαλλοντικής οργάνωσης WWF Ελλάς. Οι δύο φορείς ενώνουν τις δυνάμεις τους, έχοντας ως κοινό όραμα έναν ζωντανό πλανήτη που θα εγγυάται την υγεία, την ευημερία και την ασφάλεια τόσο στους πολίτες τού σήμερα όσο και στις επόμενες γενιές.

Βασικός σκοπός της συνεργασίας αυτής είναι η ανάπτυξη μιας ενεργούς ομάδας οικογενειών, που με βασικό σημείο αναφοράς τα παιδιά τους και το μέλλον τους ενημερώνονται, ευαισθητοποιούνται γύρω από τις σύγχρονες περιβαλλοντικές προκλήσεις και αναλαμβάνουν ενεργό δράση, υιοθετώντας έναν πιο υπεύθυνο τρόπο ζωής. Σε αυτό το «ταξίδι» δεν θα είναι μόνοι τους. Θα έχουν στο πλευρό τους το WWF Ελλάς που θα τους υποστηρίζει ουσιαστικά, ρύνοντας όλες τις απορίες τους και προσφέροντάς τους πρακτικές και βιώσιμες λύσεις. Αντίστοιχα, ο Όμιλος ΙΑΣΩ θα βρίσκεται δίπλα τόσο στις οικογένειες αυτές όσο και στο WWF, στηρίζοντας έμπρακτα τις προσπάθειές τους για τη διαμόρφωση μιας περιβαλλοντικής συνείδησης στις επόμενες γενιές πολιτών που θα είναι ικανή να συμβάλει στην αποκατάσταση της περιβαλλοντικής ισορροπίας και εντέλει στη δημιουργία ενός υγιούς πλανήτη.

Σε έναν κόσμο που αλλιάζει ραγδαία, κανείς δεν μπορεί να μείνει αδρανής. Στο πλαίσιο αυτό, οι δύο οργανισμοί θα συνεργαστούν στενά μέσα στους επόμενους μήνες, θέτοντας τις βάσεις για την ανάπτυξη μιας ενεργής κοινότητας οικογενειών, η οποία με την ουσιαστική υποστήριξη του Ομίλου ΙΑΣΩ και του WWF θα διεκδικήσει έναν καλύτερο και πιο βιώσιμο κόσμο για τα παιδιά μας.

Η Χριστίνα Ταμπουρέα, CCO Ομίλου ΙΑΣΩ, δήλωσε:

«Σήμερα η βιοποικιλότητα στον πλανήτη μας απειλείται και οι αιτίες είναι γνωστές. Χωρίς τον φυσικό κόσμο δεν μπορούμε να επιβιώσουμε και είναι λάθος να τον θεωρούμε δεδομένο. Σε αυτήν μας την προσπάθεια, είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι και περήφανοι για αυτήν μας τη συνεργασία. Είναι σημαντικό στο ταξίδι που κάνεις για ένα καλύτερο αύριο στον πλανήτη μας να βρίσκεις τόσο δυνατούς συνεργάτες με τους οποίους μοιράζεσαι το ίδιο όραμα. Αυτή η συνεργασία με το WWF, μια από τις μεγαλύτερες οργανώσεις στον κόσμο για την προστασία του περιβάλλοντος, θα μας δώσει ακόμα περισσότερη δύναμη και ενέργεια, ώστε να μπορέσουμε να βοηθήσουμε και εμείς ως Όμιλος Υγείας για ένα καλύτερο και βιώσιμο κόσμο για τα παιδιά μας. Όλοι θέλουμε το καλύτερο δυνατό για τα παιδιά μας και οφείλουμε να τα εκπαιδεύσουμε για να σέβονται το περιβάλλον, τον συνάνθρωπο, την κοινωνία».

Ο Κωνσταντίνος Λιαρίκος, επικεφαλής τμήματος Ανάπτυξης από το WWF Ελλάς, δήλωσε: «Η προστασία του περιβάλλοντος δεν ήταν ποτέ μόνο μια ατομική προσπάθεια. Απαιτεί συνεργασία και συλλογικότητα με άτομα και φορείς που μοιράζονται τους ίδιους προβληματισμούς και τις ίδιες ευαισθησίες για το κοινό μας σπίτι, τον πλανήτη. Η έννοια της συνεργασίας βρισκόταν πάντα στο επίκεντρο της φιλοσοφίας του WWF Ελλάς, καθ' όλη την τριαντάχρονη πορεία του. Μια τέτοια συνεργασία είναι αυτή που ξεκινά σήμερα με τον Όμιλο ΙΑΣΩ και μέσω της οποίας θα τεθούν τα πρώτα θεμέλια, προκειμένου οι γονείς που φέρνουν μια νέα ζωή στον κόσμο να μπορούν και οι ίδιοι να συμβάλουν ενεργά στη διαμόρφωση ενός μέλλοντος υγιούς και βιώσιμου για τα παιδιά τους και τα παιδιά όλου του κόσμου. Γιατί μόνο όλοι μαζί, ενωμένοι, μπορούμε να διεκδικήσουμε ένα καλύτερο μέλλον για όλους».



ΒΟΣΤΑΝΕΙΟ ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ

Από τα αρχαιότερα φιλανθρωπικά ιδρύματα που ιδρύθηκαν στην Ανατολή μετά την Άλωση της Κων/πόλεως!

Από ένα Συνοδικό Γράμμα που στάλθηκε κατά το μήνα Μάρτιο του 1692 στους κληρικούς και άρχοντες της Μυτιλήνης υπάρχει η μαρτυρία ότι κατά τον 17ο αιώνα στη Μυτιλήνη λειτούργούσε νοσοκομείο ή ξενοδοχείο, όπως λέγονταν τότε τα νοσοκομεία.

Με αυτό το Συνοδικό Γράμμα, που αποτελεί σήμερα την πρώτη μαρτυρία για την ύπαρξη Νοσοκομείου στη Λέσβο, ο τότε Πατριάρχης Κωνσταντινουπόλεως Καλλήνικος Β΄ ο Ακαρνάν ορίζει ότι «το τε Ξενοδοχείον τούτο και τα λοιπά εκκλησιαστικά κτήματα και αφιερώματα διατελώσιν υπό την εξουσίαν και προστασίαν και κυβέρνησιν του Μητροπολίτου Μυτιλήνης Δανιήλ, αυτού μόνου έχοντος άδειαν διακυβερνάν αυτά και καθιστάν εν αυτοίς επιτρόπους».

Το γράμμα αυτό, που συνυπογράφουν και άλλοι συνοδικόι αρχιερείς, βρίσκεται αντιγραμμένο σε ιδιωτικό Κώδικα και φυλάσσεται στη βιβλιοθήκη του ελληνικού φιλολογογικού συλλόγου Κωνσταντινουπόλεως, όπως αναφέρει ο Μ. Γεδεών στο έργο του «Πατριαρχικής Ιστορίας Μνημεία», Αθήνα 1922, σελ. 56. Στα αρχεία των Φιλανθρωπικών Καταστημάτων κανένα έγγραφο δεν υπάρχει προς μελέτη και εξακρίβωση της ιστορίας του ιδρύματος, πλην του δωρητηρίου εγγράφου του Μητροπολίτου Μυτιλήνης Ανθίμου Βερτουμή, που χρονολογείται από τη 16η Ιουνίου 1752, διά του οποίου εκληροδότησε στο «ξενοδοχείο» το Μεγάλο Περιβόλι.

Ο αρχαιότερος Κώδικας που σώζεται σήμερα και περιλαμβάνει λογαριασμούς διαχείρισεως, απογραφές της τότε κτηματικής περιουσίας του ιδρύματος, μερικά πρακτικά και έγγραφα αρχίζει από το 1813. Από τη μελέτη των εγγράφων αυτών προκύπτει ότι το «ξενοδοχείο», από την ίδρυσή του, δεν σταμάτησε ποτέ να παρέχει δωρεάν στέγαση και φαγητό σε όλους τους ξένους, αδιάκριτα από θρησκεία και εθνικότητα.



Είναι, δε, εξακριβωμένο ότι σε κάθε δύσκολη και σκληρή περίσταση κατά τη διάρκεια της Τουρκοκρατίας, είτε από τη μετάδοση μεταδοτικών νόσων (χολέρα) είτε από την εξέγερση του πληθυσμού κατά των Οθωμανών, το «ξενοδοχείο» πρόσφερε ουσιαστική βοήθεια στον σκληρά δοκιμαζόμενο πληθυσμό της Μυτιλήνης. Έτσι η δράση του ιδρύματος επεκτεινόταν και πέρα από την παροχή νοσηλείας στους φτωχούς ασθενείς, για τους οποίους είχε διατεθεί το μεγαλύτερο μέρος του κτιρίου, που λειτουργούσε υποτυπωδώς με πενιχρά επιστημονικά μέσα.

Εκτός από το μικρό αυτό νοσοκομείο, μέσα στο ίδιο το «ξενοδοχείο» λειτουργούσαν ιδιαίτερα τμήματα για τους φτωχούς και εγκαταλεηθέντες γέροντες, για τα ορφανά και για τους ταξιδιώτες. Από τα ηθιστικά βιβλία που σώζο-

νται διαπιστώνουμε ότι το «ξενοδοχείο» την Τουρκοκρατία δαπανούσε πολλή χρήματα για την εξαγορά και την απελευθέρωση αιχμαλώτων, ιδίως των Χίων, μετά τις σφαγές της Χίου, συμμαζέψε και νοσήλευσε τους πρόσφυγες της μικρασιατικής τραγωδίας.

Το πρώτο νοσοκομείο κατεδαφίστηκε και στην ίδια θέση ανεγέρθηκε το 1858 νέο σύγχρονο κτίριο με δαπάνες του Π. Βουρναζέλη. Έτσι συστηματοποιήθηκε η νοσοκομειακή περίθαλψη των φτωχών ασθενών. Το νοσοκομείο αυτό είχε Τμήμα Ασυκλινικής, Εσωτερικό Ιατρείο, Παθολογικό, Χειρουργικό, Μαιευτικό και Οφθαλμολογικό Τμήμα, φαρμακείο, εγκατάσταση αποστειρωτικών κλιβάνων και 42 περίπου κλίνες. Το Χειρουργικό Τμήμα είχε πλήρη εργαλειοθήκη και νοσηλευτική κίνηση. Το κτίριο όμως του





νοσοκομείου δεν επαρκούσε για να καλύψει τις ανάγκες του πληθυσμού και το πρόβλημα εντάθηκε μετά τη Μικρασιατική Καταστροφή, που πλήθος αναξιοπαθούντων προσφύγων κατέκλυσε το νησί.

Έτσι με προσπάθειες του Μητροπολίτη Μυτιλήνης Κυρού Ιακώβου συγκεντρώθηκαν αρχικά ελάχιστα χρηματικά κεφάλαια και την 25η Μαρτίου 1927 θεμελιώθηκε το σημερινό νοσοκομείο «εις περίοπτον τοποθεσίαν, εγγύς της πόλεως», όπως χαρακτηριστικά έγραψε ο ίδιος. Από τότε πέρασαν οκτώ χρόνια με συνεχείς προσπάθειες του Σεβασμιότατου Μητροπολίτη που κατάφερε να συγκεντρώσει τους πλούσιους κατοίκους της πόλης και να συγκεντρώσει χρήματα, ώστε να αποπερατωθεί και να εγκαινιασθεί την 8η Νοεμβρίου 1935 το νέο νοσοκομείο Μυτιλήνης. Η, δε, ονομασία που δόθηκε στο ίδρυμα τη 13η.2.1934 ήταν «Βοστανείο Ιερό Νοσοκομείο Μυτιλήνης» προς τιμή των υιών Αθ. Βοστάνη, που διέθεσαν μεγάλα κεφάλαια για την ανέγερσή του. Το σημερινό νοσοκομείο είναι το τρίτο που κτίστηκε στη σειρά. Τα δύο πρώτα εντός του «Μεγάλο Περιβόλι», το δε σημερινό ανηγέρθη επί οικοπέδου το οποίο δώρισε ο ιερέας Π. Σκαμιατούδας. Αργότερα ο Περ. Λουκάς, με επιστολή προς τον Σεβασμιότατο Μητροπολίτη, δώρισε το συνεχόμενο προς αυτό οικόπεδο έκτασης 5 στρεμμάτων.

Μετά από τη δωρεά αυτή ο Παναγ. Γ. Καψιμάλης ανταποκρίθηκε ευγενέστατα στην παράκληση του Σεβασμ. Προέδρου και δώρισε το εις δυτική πηληύρα των ιδρυμάτων κείμενο οικόπεδο εκτάσεως 10 στρεμμάτων.

Σήμερα στις εκτάσεις αυτές βρίσκονται κτισμένα το Νοσοκομείο Μυτιλήνης, το Γηροκομείο και το Ορφανοτροφείο.

Το 1960, μετά από πολλές συσκέψεις και διαβουλεύσεις μεταξύ του υπουργείου Κοινωνικής Πρόνοιας και του Δ.Σ. των ΦΚΜ, και μετά την έκδοση του Ε.Ν. 4111/60, το

νοσοκομείο διοικείται ως ίδρυμα του Ν.Δ. 2592/53.

Μετά την υπαγωγή του νοσοκομείου στις διατάξεις του Ν.Δ. 2592/53 δημοσιεύτηκε στο ΦΕΚ 147/Α/11.9.61 το Β.Δ. 597 «Περί αναμορφώσεως του Οργανισμού του Βοστανείου Ιερού Γενικού Νοσοκομείου Μυτιλήνης» και σε αυτό το ΦΕΚ δεν οριοθετήθηκαν τα εδαφικά όρια πλέον του νοσοκομείου.

Σήμερα το Γ.Ν. Μυτιλήνης «Βοστανείο» αποτελεί Νομικό Πρόσωπο Δημοσίου Δικαίου (ΝΠΔΔ), το οποίο υπόκειται στον έλεγχο και την εποπτεία του διοικητή της 2ης Υγειονομικής Περιφέρειας Πειραιώς & Αιγαίου. Βρίσκεται σε οικοπεδική έκταση 25.587 τ.μ. στα νοτιοδυτικά της πόλης. Αποτελείται από πέντε πτέρυγες, οι οποίες δημιουργούν ένα ενιαίο σε λειτουργία σύνολο. Στον περιβάλλοντα χώρο βρίσκεται το κτίριο του Ψυχιατρικού Τμήματος. Εκεί βρίσκεται και το Παράρτημα του ΕΚΑΒ Μυτιλήνης, σε χώρο που έχει παραχωρηθεί από το νοσοκομείο.

Στην αρμοδιότητα του νοσοκομείου υπάγονται το Κέντρο Φυσικής Ιατρικής και Αποκατάστασης (ΚΕΦΙΑΠ), το ΔΙΕΚ και το Ιατροπαιδαγωγικό Κέντρο (ΚΟΚΕΨΥΠΕ). Η συνολική δύναμή του ορίζεται σε 250 οργανικές κλίνες. **ΝΑΙ**

ΠΗΓΗ: www.vostanio.gov.gr

ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΑΘΗΝΩΝ «Η ΕΛΠΙΣ»

Ενημέρωση γυναικών αναπαραγωγικής ηλικίας για τον εμβολιασμό!

Σε μια πολύ σημαντική πρωτοβουλία προχώρησε το Γενικό Νοσοκομείο «Ελπίς», σε συνεργασία με την Ελληνική Εταιρεία Οικογενειακού Προγραμματισμού, Αντισύλληψης και Αναπαραγωγικής Υγείας. Συγκεκριμένα, ξεκίνησε τη λειτουργία ειδικής τηλεφωνικής γραμμής για την ενημέρωση των εγκύων και γενικότερα των γυναικών αναπαραγωγικής ηλικίας σε σχέση με τον κορωνοϊό και την πρόληψη μέσω του εμβολιασμού.

Καθημερινά, από τις 9 π.μ. έως τις 6 μ.μ., στην τηλεφωνική γραμμή 213 203 91 42, ειδικοί θα απαντούν στα ερωτήματα, στους προβληματισμούς και τους φόβους των γυναικών και θα προσπαθούν να τις ενημερώνουν για την ασφάλεια και την αναγκαιότητα του εμβολιασμού κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης.

Σύμφωνα με τον επίκουρο καθηγητή Παθολογίας στο ΕΚΠΑ και πρόεδρο του Γενικού Νοσοκομείου ΕΛΠΙΣ, Παναγιώτη Χαλβατσιώτη, ο στόχος μέσω της Γραμμής Ελπίδας -όπως ονομάστηκε- είναι να βοηθηθούν από τους πλέον ειδικούς όλες οι γυναίκες που διανύουν την ευτυχέστερη περίοδο της ζωής τους, αλλά διακατέχονται από αμφιβολίες και φόβο σχετικά με τον εμβολιασμό. Η μεγάλη πρόκληση κάθε κοινωνίας, όπως λέει ο κ. Χαλβατσιώτης, είναι να διασφαλίζει μέσα από ασφαλείς εγκυμοσύνες το αύριο της με μια νέα γενιά που θα έρθει. Η φροντίδα της

εγκύου, η ασφαλής εγκυμοσύνη, είναι το βασικό κομμάτι αν θέλει μια κοινωνία να έχει συνέχεια.

Ο κ. Χαλβατσιώτης, καταθέτοντας την προσωπική του εμπειρία, όταν κατά τη διάρκεια του β' και του γ' κύματος της πανδημίας συνεργάστηκε με το Αττικό Νοσοκομείο, συνδράμοντας ως παθολόγος στις εγκύους με λοίμωξη κορωνοϊού, επισημαίνει: «Προσπαθήσαμε να προσφέρουμε ό,τι περισσότερο μπορούσαμε σε μια χασοτική συνθήκη. Είχαμε φτάσει στο σημείο οι μαιευτρές να κάνουν καισαρική τομή σε διασωληνωμένη γυναίκα».

Επιπλέον, σημείωσε ότι στο Γενικό Νοσοκομείο «Ελπίς» υπάρχει ιδιαίτερη ευαισθητοποίηση στο θέμα της αντιμετώπισης περιστατικών με κορωνοϊό, υπογραμμίζοντας ότι στο δεύτερο κύμα της πανδημίας, από τα 170 διαθέσιμα κρεβάτια που έχει το νοσοκομείο, περίπου 130-140 είχαν διατεθεί ως κλίνες για νοσηλεύομενους ασθενείς με κορωνοϊό. Και πρόσθεσε: «Χθες μας ζητήθηκαν άλλες 24 κλίνες και θα τις διαθέσουμε. Θα έχουμε πάνω από 100 κλίνες στο νοσοκομείο μας για ασθενείς με κορωνοϊό».

Αξίζει να σημειωθεί ότι, την πρώτη κιόλας μέρα λειτουργίας της τηλεφωνικής γραμμής, δέχτηκαν 30 κλήσεις, με την πληροψηφία των γυναικών που κάλεσαν να έχουν πληθμελή ενημέρωση και αμφιβολίες για τη χρησιμότητα του εμβολιασμού κατά του Covid-19.

ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΡΕΘΥΜΝΟΥ

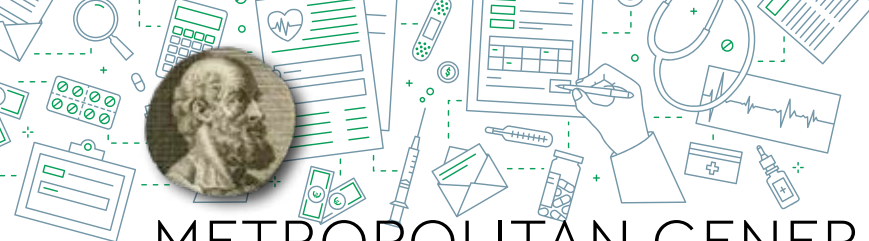
Μαθήματα ανώδυνου τοκετού

Στη Μαιευτική/Γυναικολογική Κλινική του Γενικού Νοσοκομείου Ρεθύμνου έγινε επανέναρχη των Μαθημάτων Ψυχοπροφυλακτικής (Ανώδυνου Τοκετού) και Προετοιμασίας Γονεϊκότητας, τα οποία προσφέρονται δωρεάν.

Εμπειρες και εξειδικευμένες μαίες του μαιευτικού τμήματος ενημερώνουν και εκπαιδεύουν τις μέλλουσες μπτέρες για την εγκυμοσύνη, τον τοκετό, το θηλασμό, τη φροντίδα του νεογνού και τη λοχεία, με σκοπό την προετοιμασία για τη γονεϊκότητα, τη μείωση του άγχους στον τοκετό και την ενεργή συμμετοχή τους στο νέο ρόλο ως γονείς.

Οι Δηλώσεις Συμμετοχής γίνονται online από την ιστοσελίδα του ΓΝΡ www.rethymnohospital.gr. Στην ιστοσελίδα βρίσκεται επίσης το πρόγραμμα των μαθημάτων. Τα μαθήματα πρέπει να ξεκινούν την 30ή εβδομάδα κύησης περίπου και θα πραγματοποιούνται κάθε Τετάρτη απόγευμα.

Για πληροφορίες μπορείτε να επικοινωνείτε στα τηλέφωνα 2831087231- 2831087165. Επίσης θα τηρούνται όλα τα πρωτόκολλα και τα απαραίτητα μέτρα προστασίας για τον κορωνοϊό.



METROPOLITAN GENERAL

Διαγνωστική εξέταση θώρακος με ηχητικά κύματα χωρίς ακτινοβολία!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Μια πολύτιμη διαγνωστική εξέταση χωρίς καθόλου ακτινοβολία, το διαθωρακικό υπερηχογράφημα πνευμόνων, χρησιμοποιεί ηχητικά κύματα υψηλής συχνότητας, μη αντιληπτά από το ανθρώπινο αυτί, για την απεικόνιση των πνευμόνων και του χώρου ανάμεσα σε αυτούς και το εσωτερικό τοίχωμα του θώρακα (υπεζωκοτική κοιλότητα). Πρόκειται για μία μη επεμβατική διαγνωστική εξέταση, που διενεργείται ως επί το πλείστον από εξειδικευμένους πνευμονολόγους.

Το διαθωρακικό υπερηχογράφημα πνευμόνων είναι μια απεικονιστική εξέταση που γνώρισε ευρεία διάδοση τα τελευταία 15 χρόνια, καθώς στο παρελθόν η μελέτη των πνευμόνων με υπερήχους δεν θεωρείτο δυνατή λόγω της παρουσίας αέρα σε αυτούς, η οποία εμπόδιζε τη μετάδοση των ηχητικών κυμάτων και επομένως τη δι' αυτών απεικόνιση. «Όμως η συστηματική μελέτη των πνευμόνων μάς αποκάλυψε ότι η αλληλεπίδραση του αέρα, του υγρού, του πνευμονικού παρεγχύματος και του υπεζωκότα (της μεμβράνης που περιβάλλει τους πνεύμονες) δημιουργεί χαρακτηριστικά τεχνικά σφάλματα (artifacts), τα οποία είναι ανάλογα με την παθολογία των υποκείμενων δομών. Έτσι, εν αντιθέσει με τα υπερηχογραφήματα άλλων περιοχών ή οργάνων του σώματος όπου μελετάται η αναπαράσταση οργάνων και δομών, στο υπερηχογράφημα των πνευμόνων μελετώνται τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά τεχνικά σφάλματα, σε συνδυασμό με την απεικόνιση σε πραγματικό χρόνο (real time) των υποκείμενων δομών», αναφέρει η Χριστίνα Γκόγκα, πνευμονολόγος, διευθύντρια Δ' Πνευμονολογικής Κλινικής Metropolitan General. Αναλυτικότερα παρακάτω η κ. Γκόγκα μάς περιγράφει όλα όσα πρέπει να ξέρουμε για την εξέταση του θώρακος:

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΔΙΑΘΩΡΑΚΙΚΟΥ ΥΠΕΡΗΧΟΓΡΑΦΗΜΑΤΟΣ ΠΝΕΥΜΟΝΩΝ

- **Είναι μια ασφαλής εξέταση:** Με τους υπερήχους, τόσο οι ασθενείς όσο και οι ιατροί δεν εκτίθενται σε ακτινοβολία. Αυτό σημαίνει ότι παιδιά, άτομα με ανάγκη για τακτική απεικονιστική παρακολούθηση των πνευμόνων και εγκυμονούσες σε οποιοδήποτε στάδιο μπορούν να υποβληθούν στη συγκεκριμένη εξέταση με μεγάλη ασφάλεια.

- **Είναι εξέταση υψηλής διαγνωστικής αξίας για τις παθήσεις του αναπνευστικού:** Μεγάλες πολυκεντρικές μελέτες έχουν τεκμηριώσει την υψηλή ειδικότητα και ευαισθησία του υπερηχογραφήματος πνευμόνων για συγκεκριμένα νοσήματα του αναπνευστικού ως παρόμοιας διαγνωστικής ακρίβειας ακόμα και με την αξονική τομογραφία θώρακος, η οποία αποτελεί σήμερα εξέταση αναφοράς (gold standard) για την απεικόνιση του αναπνευστικού συστήματος.

- **Είναι ευέλικτη και γρήγορη εξέταση:** Το υπερηχογράφημα πνευμόνων δύναται να πραγματοποιηθεί ακόμη και παρά την κλίση του ασθενούς, όπως πολλές φορές χρειάζεται, όταν η μετακίνησή του είναι δύσκολη λόγω της κρισιμότητας της κατάστασής του (π.χ. σε ασθενείς στο Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών ή στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας).

- **Είναι οικονομική εξέταση.**

ΠΩΣ ΓΙΝΕΤΑΙ Η ΕΞΕΤΑΣΗ

Η εξέταση είναι τελείως ανώδυνη και δεν απαιτεί καμία προετοιμασία από τον ασθενή. Ο ιατρός επιλέγει πρωτόκολλο -υπάρχουν αρκετά- και τοποθετεί την κεφαλή του υπερήχου με λίγο ειδικό gel σε διάφορα σημεία του θώρα-

κα, από ένα έως δεκατέσσερα, ανάλογα με το πρωτόκολλο που ακολουθεί.

Κατά την εστιασμένη μελέτη, ο ιατρός ελέγχει εάν υπάρχει ή όχι νόσος του πνευμονικού παρεγχύματος, υπεζωκοτική συλλογή, πνευμοθώρακας ή ακόμα και πνευμονικό οίδημα, ενώ κατά τη διαγνωστική μελέτη, που είναι πιο αναλυτική, παίρνει επιπλέον πληροφορίες για κάθε ένα από τα παραπάνω νοσήματα.

ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ ΔΙΕΝΕΡΓΕΙΑΣ ΔΙΑΘΩΡΑΚΙΚΟΥ ΥΠΕΡΗΧΟΓΡΑΦΗΜΑΤΟΣ ΠΝΕΥΜΟΝΩΝ

1. Διαγνωστική εφαρμογή

• **Νοσήματα του υπεζωκότα:** Η πιο συχνή ένδειξη για τη διενέργεια διαθωρακικού υπερηχογραφήματος πνευμόνων είναι η εκτίμηση της συλλογής υγρού στην υπεζωκοτική κοιλότητα. Με την εξέταση αυτή μπορούμε να βγάλου-

με συμπεράσματα για τη σύσταση και την προέλευση της συλλογής και να τη χαρακτηρίσουμε ανάλογα «ελεύθερη», «εγκυστωμένη», «απλή» ή «επιπλεγμένη». Επίσης, εκτιμάται αν ο υποκείμενος πνεύμονας εμφανίζει παθολογικά ευρήματα, όπως ατελεκτασία ή στοιχεία πύκνωσης, που μοιάζει με πνευμονία ή με κακοήθη εξεργασία του πνευμονικού παρεγχύματος. Με την ίδια εξέταση μπορούμε να διαγνώσουμε την παρουσία πνευμοθώρακα (ελεύθερος αέρας στην υπεζωκοτική κοιλότητα). Γενικά το υπερηχογράφημα πνευμόνων έχει υψηλή ευαισθησία και ειδικότητα στην εκτίμηση νοσημάτων του υπεζωκότα, απεικονίζοντας επίσης τυχόν παχύνσεις του, καθώς και άλλες μορφολογικές παραλλαγές που εμφανίζονται σε κακοήθεις καταστάσεις (μεσοθηλώμα ή μεταστατική νόσος).

• **Παρεγχυματικές βλάβες:** Η εξέταση απεικονίζει τις περιφερικές πυκνωτικές βλάβες του πνευμονικού παρεγχύματος, τόσο αυτές που προκαλούνται από πνευμονία όσο και αυτές που προκαλούνται στον καρκίνο του πνεύμονα. Η διαφορική διάγνωση των συγκεκριμένων νοσημάτων μπορεί να διευκολυνθεί με τη χρήση Doppler, που μπορεί να απεικονίσει τυχόν παθολογική αγγείωση εντός της πύκνωσης, όπως αυτή εμφανίζεται στις νεοπλασίες. Επιπλέον, η εξέλιξη και ο εμπλουτισμός των γνώσεων για την εξέταση έχουν καταστήσει δυνατή τη διάγνωση διάμεσου πνευμονικού οιδήματος και διάχυτης διάμεσης πνευμονοπάθειας.

• **Κινητικότητα των διαφραγμάτων:** Μία πολύ σημαντική εφαρμογή της εξέτασης αφορά την εκτίμηση της κινητικότητας των διαφραγμάτων (των μυών που συμβάλλουν στην κίνηση των πνευμόνων) με το sniff test, που κατά παράδοση γινόταν με ακτινοσκόπηση.

• **Πνευμονική εμβολή.**

2. Καθοδήγηση επεμβατικών πράξεων:

Οι περισσότερες από τις ευρωπαϊκές εταιρείες θώρακος συστήνουν στις κατευθυντήριες οδηγίες τους τη χρήση του διαθωρακικού υπερηχογραφήματος θώρακα για την καθοδήγηση όλων των επεμβατικών πράξεων σε αυτόν: διαγνωστική και εκκενωτική παρακέντηση υπεζωκοτικής συλλογής, τοποθέτηση μικρής διαμέτρου θωρακικού σωλήνα παροχέτευσης, θωρακοσκόπηση, βιοψία περιφερικών βλαβών του πνεύμονα και του θωρακικού τοιχώματος. Αυτό διότι μεγάλες, πολυκεντρικές μελέτες έχουν δείξει ότι η διενέργεια όλων των παραπάνω επεμβατικών πράξεων υπό την καθοδήγηση των υπερήχων οδηγεί σαφώς σε λιγότερες ή και μηδαμινές επιπλοκές.

ΤΟ ΥΠΕΡΗΧΟΓΡΑΦΗΜΑ ΠΝΕΥΜΟΝΩΝ ΣΤΟ METROPOLITAN GENERAL

Το υπερηχογράφημα πνευμόνων είναι μια γρήγορη, ευ-



Η κ. Χριστίνα Γκόγκα.



έλικτη, οικονομική και πολύτιμη διαγνωστική εξέταση, που μπορεί να επαναληφθεί άφοβα, καθώς δεν εκθέτει ασθενείς και ιατρούς σε ακτινοβολία, ενώ προσφέρει τη δυνατότητα ουσιαστικής αξιολόγησης για οξεία και χρόνια αναπνευστικά νοσήματα εσωτερικών και εξωτερικών

ασθενών στο βρογχολογικό εργαστήριο, στους θαλάμους νοσηλείας, στο Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών, στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας, ακόμα και στο σπίτι. Διενεργείται από εξειδικευμένους πνευμονολόγους με πολυετή εμπειρία σε αυτήν. **ΝΑΙ**

ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΓΚΟΓΚΑ

Η Χριστίνα Γκόγκα είναι πνευμονολόγος-φυματιολόγος και διατηρεί ιδιωτικό ιατρείο στην Παλλήνη. Ειδικεύτηκε στην Πνευμονολογική Κλινική του Γενικού Νοσοκομείου Αθηνών «Ευαγγελισμός» και έλαβε τον τίτλο ειδικότητας Πνευμονολογίας-Φυματιολογίας το 2014. Έχει εξειδικευτεί στην Επεμβατική Πνευμονολογία, στον καρκίνο πνεύμονα και τα νοσήματα του υπεζωκότα στο Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο του Σαουθάμπτον (UHS) στη Μεγάλη Βρετανία σε οργανική θέση. Επιπρόσθετα και συγχρόνως, συμμετείχε στο πρώτο διοργανωθέν πρόγραμμα διαπίστευσης στον ενδοβρογχικό και ενδοσκοπικό υπέρηχο (EBUS and EUS) το 2016, που οργανώνεται από την ERS.

Σήμερα είναι διευθύντρια της Δ' Πνευμονολογικής Κλινικής του Νοσοκομείου Metropolitan General, ενώ υπήρξε επιμελήτρια στην Ευρωκλινική Αθηνών και στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας της ΡΕΑ. Στο ιδιωτικό της ιατρείο παρέχει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες σε όλους τους τομείς της Πνευμονολογίας-Φυματιολογίας με ιδιαίτερη έμφαση στον λειτουργικό έλεγχο της αναπνοής, αλλά και στον καρκίνο του πνεύμονα και στα νοσήματα του υπεζωκότα. Στο ιατρείο πραγματοποιούνται όλες οι εξετάσεις για τον λειτουργικό έλεγχο της αναπνοής με νοσοκομειακό μηχανήμα υψηλής ποιότητας (σπιρομέτρηση, πρόκληση, διάχυση και πηληθυσμογραφία), αλλά και διαθωρακικό υπερηχογράφημα πνευμόνων, ολονύχτια οξυμετρία και αναίμακτα αέρια αίματος.

Η Ιατρός έχει μεγάλη εμπειρία στη σύγχρονη επεμβατική Πνευμονολογία (βρογχοσκοπήσεις, EBUS/TBNA, ηλεκτροκαυτηρία -APC-, τοποθέτηση stent, θωρακικών σωλήνων κ.λπ.). Επίσης, ασχολείται με τη διενέργεια πολυσωματοκαταγραφικής μελέτης ύπνου επί ενδείξεως. Τέλος, έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον στην έρευνα, κυρίως στις ροιμώξεις αναπνευστικού, πεδίο πάνω στο οποίο εκπόνησε και τη διδακτορική της διατριβή με θέμα «Λοιμώξεις στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας, με έμφαση στην Πνευμονία του Αναπνευστήρα και στη Βακτηριαμία σχετιζόμενη με τους Κεντρικούς Φλεβικούς Καθετήρες». Έχει δημοσιεύσει επιστημονικά άρθρα και συμμετέχει ως ομιλήτρια σε ιατρικά συνέδρια.

ΩΝΑΣΕΙΟ ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ

Διακαθετηριακή εμφύτευση μιτροειδούς βαλβίδας σε δύο ασθενείς!

Οι δύο πρώτες στην Ελλάδα διακαθετηριακές εμφυτεύσεις μιτροειδούς βαλβίδας σε ασθενείς με σημαντικές συννοσηρότητες πραγματοποιήθηκαν με επιτυχία πριν από λίγες μέρες στο Ωνάσειο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο. Η πορεία της υγείας των ασθενών ήταν ομαλή και έλαβαν εξιτήριο την 7η ημέρα νοσηλείας τους.

Οι βαλβίδες νέας τεχνολογίας που χρησιμοποιήθηκαν εμφυτεύονται μέσω μικρής τομής στο προσθιοπλάγιο θωρακικό τοίχωμα και διαμέσου της κορυφής της πάλλουσας καρδιάς χωρίς διάνοιξη στέρνου και χωρίς εξωσωματική κυκλοφορία, όπως συμβαίνει στις συμβατικές καρδιοχειρουργικές επεμβάσεις. Η συγκεκριμένη επέμβαση απαιτεί στενή συνεργασία καρδιοχειρουργών, καρδιολόγων -επεμβατικών και εξειδικευμένων στην υπερηχοκαρδιογραφία-, αναισθησιολόγων και εντατικολόγων. Στις συγκεκριμένες επεμβάσεις συνεργάστηκαν οι καρδιοχειρουργοί του Α΄ Καρδιοχειρουργικού Τμήματος Κωνσταντίνος Περρέας (διευθυντής), Αντώνιος Ρουσάκης (επιμελητής Β΄), Χαράλαμπος Γεωργίου (μετεκπαιδευόμενος καρδιοχειρουργός), οι επεμβατικοί καρδιολόγοι του Τμήματος Αιμοδυναμικών Μελετών & Επεμβατικής Καρδιολογίας, Βασίλειος Βούδρης (συντονιστής διευθυντής), Ιωάννης Ιακώβου (αναπληρωτής διευθυντής), Ευάγγελος Λεοντιάδης (επιμελητής Α΄), ο διευθυντής της Μονάδας Αναίμακτων Διαγνωστικών Μελετών Γεώργιος Αθανασόπουλος, οι καρδιοαναισθησιολόγοι Θεοφανή Αντωνίου (συντονίστρια διευθύντρια), Απόστολος Θανάπουλος (αναπληρωτής διευθυντής) και ο αναπληρωτής διευθυντής της Καρδιοχειρουργικής Μονάδας Εντατικής Θεραπείας Κύριλλος Παπαδόπουλος.

Το Ωνάσειο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο, στο πλαίσιο της κοινωφελούς του λειτουργίας, με την αρωγή του Ιδρύματος Ωνάση και την έμπρακτη στήριξη και αναγνώριση της Πολιτείας, βρίσκει στην αιχμή της πρωτοποριακής τεχνολογίας για τη θεραπεία των καρδιοπαθειών. Η Ομάδα Δομικών Καρδιοπαθειών του Ωνασείου Καρδιοχειρουργικού Κέντρου προσφέρει σφαιρική αντιμετώπιση των παθήσεων των καρδιακών βαλβίδων που περιλαμβάνει καρδιοχειρουργική ελάχιστα επεμβατική επιδιόρθωση ή αντικατάσταση (αναλόγως της πάθησης), διακαθετηριακή εμφύτευση ή συμπλήρωση (clip) πτυχών (σε ανεπάρκεια) σε ανεγχείρητους ή/και ηλικιωμένους ασθενείς. **ΝΑΙ**

Υπηρεσία Παιδιατρικής Ανακουφιστικής Φροντίδας στο σπίτι!

Σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας, περισσότερα από 21 εκατομμύρια παιδιά με απειλητική για τη ζωή ασθένεια θα μπορούσαν να ωφεληθούν από υπηρεσίες Παιδιατρικής Ανακουφιστικής Φροντίδας. Στην Ελλάδα δεν υπάρχει ακόμα Εθνικό Αρχείο Καταγραφής Ασθενειών που απειλούν τη ζωή παιδιών, ούτε το νομικό πλαίσιο που θα επέτρεπε τη λειτουργία Μονάδων Παιδιατρικής Ανακουφιστικής Φροντίδας στο δημόσιο σύστημα υγείας.

Η Μέριμνα, αστική μη κερδοσκοπική εταιρεία για τη Φροντίδα Παιδιών και Οικογενειών στην αρρώστια και το θάνατο, είναι ο μοναδικός φορέας ο οποίος από το 2010 λειτουργεί την πρώτη Υπηρεσία Παιδιατρικής Ανακουφιστικής Φροντίδας στο Σπίτι.

Η Υπηρεσία αυτή καλύπτει τις οργανικές και ψυχοκοινωνικές ανάγκες παιδιών έως 18 ετών, τα οποία νοσούν από μια απειλητική για τη ζωή ασθένεια (π.χ. κακοήθη νεοπλασία, νευρολογικό, νευρομυϊκό νόσημα και άλλες σπάνιες ασθένειες) και στηρίζει όλα τα μέλη της οικογένειάς τους, ώστε να ζήσουν τις δύσκολες περιόδους της αρρώστιας με σεβασμό, αξιοπρέπεια και αγάπη στο οικείο περιβάλλον του σπιτιού τους. Βασικός σκοπός της Παιδιατρικής Ανακουφιστικής Φροντίδας είναι η εξασφάλιση συνθηκών για τη βέλτιστη δυνατή ποιότητα ζωής για το παιδί και την οικογένειά του, σύμφωνα με τις δικές τους πεποιθήσεις, αξίες και προτεραιότητες.

Η Μέριμνα μέχρι τώρα έχει προσφέρει δωρεάν ανακουφιστική φροντίδα στο σπίτι σε οικογένειες δεκάδων παιδιών και εφήβων με μια απειλητική για τη ζωή ασθένεια. **ΝΑΙ**

Για περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να επικοινωνήσετε με την Υπηρεσία Παιδιατρικής Ανακουφιστικής Φροντίδας στο τηλ. 210 6831888, e-mail: palliativecare@merimna.org.gr

METROPOLITAN HOSPITAL

Πώς θα προλάβετε τα καρδιολογικά προβλήματα!

Εντός του νοσοκομείου ή εκτός, σε εξετάσεις σχετικές με το θέμα ή σε... παιδιατρικές εξετάσεις, εν ώρα καθήκοντος ή κοινωνικής συναναστροφής, μια από τις πλέον συχνές ερωτήσεις που ακούει ένας ιατρός, σε διάφορες παραλλαγές, αλλήλα σχεδόν πάντα με την ίδια αγωνία: «Πώς θα προλάβω τα καρδιολογικά προβλήματα;». Η απάντηση είναι σχετικά απλή και περιλαμβάνει μια σειρά από ενέργειες.

«Για να προλάβει κανείς τα καρδιολογικά προβλήματα θα πρέπει να κάνει τακτικές προληπτικές εξετάσεις, να διακόψει οριστικά το κάπνισμα, να αφήσει πίσω του την καθιστική ζωή και να ξεκινήσει γυμναστική, να ελέγχει το σωματικό βάρος και την αρτηριακή του πίεση και φυσικά να προσέχει τη διατροφή του», αναφέρει ο Δρ Ιωάννης Παληός, MD, PhD, καρδιολόγος, διδάκτωρ Πανεπιστημίου Αθηνών, διευθυντής Τμήματος Μαγνητικής Τομογραφίας Καρδιάς στο Metropolitan Hospital.

ΤΑΚΤΙΚΕΣ ΚΑΡΔΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ

Οι προληπτικές εξετάσεις, πέρα από τις κλασικές αιματολογικές εξετάσεις, περιλαμβάνουν τον καρδιολογικό έλεγχο. Αυτός ξεκινάει πάντα με την κλινική εξέταση από τον καρδιολόγο και το αναλυτικό ιστορικό τόσο το δικό μας όσο και της οικογένειάς μας. Το ηλεκτροκαρδιογράφημα μας δίνει τις πρώτες πληροφορίες σχετικά με την καρδιά, μας δίνει στοιχεία για το ρυθμό της καρδιάς, τη συχνότητα, την παρουσία αρρυθμίας ή την παρουσία ισχαιμίας στην ηρεμία. Ωστόσο, συχνά αυτό δεν είναι αρκετό και απαιτείται ηχοκαρδιογράφημα της καρδιάς, το λεγόμενο triplex καρδιάς, που μας δίνει στοιχεία σχετικά με τις διαστάσεις της, το πάχος των τοιχωμάτων, τη συστολική λειτουργία της, τις καρδιακές βαλβίδες, την πιθανή παρουσία υγρού, καθώς και πληροφορίες σχετικά με τη θωρακική αορτή.

Συχνά σε ανθρώπους που έχουν παράγοντες κινδύνου, όπως το κάπνισμα, η αυξημένη αρτηριακή πίεση, η αυξημένη χοληστερίνη, το οικογενειακό ιστορικό και κάποιο ενόχλημα, απαιτείται δοκιμασία κόπωσης σε κυλιόμενο τάπητα, το γνωστό test κόπωσης. Σε περίπτωση που κά-



Ο Δρ Ιωάννης Παληός, M.D., Ph.D., καρδιολόγος.

ποιος δεν μπορεί να πραγματοποιήσει το test κόπωσης και κατά την κρίση του καρδιολόγου απαιτείται εξέταση για τον έλεγχο της αιμάτωσης της καρδιάς, πραγματοποιούνται ειδικές εξετάσεις, όπως η αξονική στεφανιογραφία, το σπινθηρογράφημα του μυοκαρδίου, το ηχοκαρδιογράφημα με κόπωση, γνωστό ως stress echo, και η μαγνητική τομογραφία καρδιάς με κόπωση, γνωστή ως stress MRI.

Ο καρδιολόγος πολλές φορές βάσει των υπόλοιπων ευρημάτων μπορεί να ζητήσει επιπλέον εξετάσεις όπως είναι η 24ωρη καταγραφή του ΗΚΓ, γνωστή ως holter ρυθμού, σε περίπτωση αρρυθμιών, η 24ωρη καταγραφή της πίεσης σε περιπτώσεις διακύμανσης της αρτηριακής πίεσης και άλλες πιο εξειδικευμένες εξετάσεις εφόσον τις κρίνει απαραίτητες.

ΟΡΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΚΟΠΗ ΤΟΥ ΚΑΠΝΙΣΜΑΤΟΣ

Το κάπνισμα οδηγεί σε σοβαρές καρδιαγγειακές παθήσεις, κυρίως σε εμφράγματα του μυοκαρδίου και αγγειακά εγκεφαλικά επεισόδια. Προκαλεί επίσης παθήσεις του

αναπνευστικού συστήματος, όπως η χρόνια αποφρακτική πνευμονοπάθεια, και αποδεδειγμένα αυξάνει τον κίνδυνο εμφάνισης καρκίνου. Το παθητικό κάπνισμα έχει παρόμοιες δραματικές συνέπειες στην υγεία μας.

Η ανάγκη επομένως να κόψουμε το κάπνισμα είναι σημαντική τόσο για εμάς όσο για τους ανθρώπους γύρω μας. Η διακοπή του καπνίσματος είναι μια δύσκολη διαδικασία, καθώς υπάρχουν πολλοί λόγοι που καπνίζει κανείς, όπως ο εθισμός στη νικοτίνη, το άγχος και, πολύ συχνά, η συνήθεια. Ωστόσο, όταν κανείς αποφασίσει να κόψει το κάπνισμα, μπορεί να βγει νικητής και να απαλλαγεί από αυτή την καταστροφική συνήθεια.

ΓΥΜΝΑΣΤΙΚΗ

Η σωματική άσκηση ωφελεί τον οργανισμό με πολλούς τρόπους:

1. Δυναμώνει την καρδιά.
2. Μειώνει τη χοληστερίνη.
3. Μειώνει την αρτηριακή πίεση.
4. Βελτιώνει τα επίπεδα σακχάρου στο αίμα.
5. Μειώνει το σωματικό βάρος.
6. Δυναμώνει τους μύς, τα οστά και τις αρθρώσεις.
7. Βελτιώνει την αντοχή.
8. Μειώνει το άγχος.
9. Βελτιώνει τον ύπνο.
10. Ενισχύει την αυτοπεποίθηση.

Επομένως, είναι πολύ σημαντικό να βάλουμε τη γυμναστική στις καθημερινές συνήθειες. Προτείνεται ήπια αερόβια γυμναστική διάρκειας τουλάχιστον 30 λεπτών και τουλάχιστον 4 φορές την εβδομάδα, όπως, για παράδειγμα, το κολλύμπι, το ποδήλατο, το γρήγορο περπάτημα κ.τ.λ.

ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ


«Η κατάλληλη διατροφή και η απώλεια σωματικού βάρους

μπορούν να σας βοηθήσουν να μειώσετε τη χοληστερίνη, το σάκχαρο και την αρτηριακή σας πίεση. Χάνοντας μόνο το 10% του βάρους σας, θα μειώσετε σημαντικά την αρτηριακή σας πίεση, αλλά και τον κίνδυνο εμφάνισης ενός μελλοντικού καρδιακού επεισοδίου.

Αποφύγετε να τρώτε τροφές πλούσιες σε κορεσμένα λιπαρά, όπως το κρέας με ορατό λίπος, τα πουλερικά με πέτσα, τα λουκάνικα, τα αλλαντικά, το βούτυρο, τηγαντές τροφές όπως οι πατάτες, πλούσιες σε λιπαρά κρέμες γάλακτος και κάθε φύσεως μαργαρίνες», επισημαίνει ο ιατρός.

Λιχουδιές όπως οι σφολιάτες, τα κρουασάν, τα γλυκά, τα γεμιστά μπισκότα και τα τσιπς καλό είναι να καταναλώνονται από σπάνια έως καθόλου. Αποφύγετε επίσης να τρώτε αλάτι και αλατισμένα τρόφιμα, όπως παστά, καπνιστά, κονσέρβες, αλατισμένους ξηρούς καρπούς, καθώς είναι γνωστό πως η αυξημένη πρόσληψη άλατος ανεβάζει την αρτηριακή πίεση.

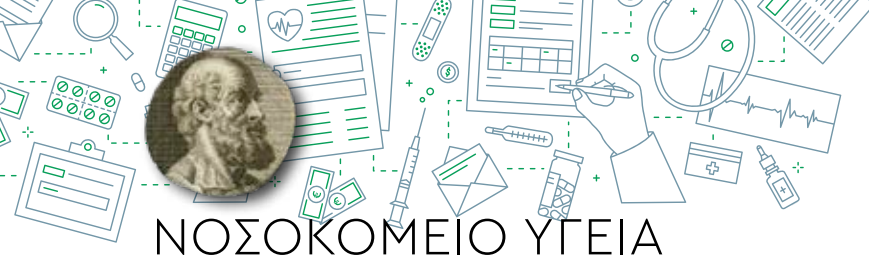
Προσπαθήστε να τρώτε τρόφιμα πλούσια σε Ω-3 και Ω-6 λιπαρά οξέα, όπως ο σολομός, ο τόνος, οι σαρδέλες, τα καρύδια και ο λιναρόσπορος. Προτιμάτε περισσότερο τρόφιμα πλούσια σε μονοακόρεστα λιπαρά, όπως το ελαιόλαδο και τα αμύγδαλα, καθώς και τρόφιμα πλούσια σε φυτικές ίνες, όπως τα λαχανικά, τα φρούτα, τα όσπρια και τα δημητριακά ολικής άλεσης.

«Ναι σε τακτικές προληπτικές εξετάσεις, στην οριστική διακοπή του καπνίσματος, στη γυμναστική, στον έλεγχο του σωματικού βάρους, στον έλεγχο της πίεσης, στην προσεγμένη διατροφή. Όχι σε κρέας με ορατό λίπος, πουλερικά με πέτσα, λουκάνικα, αλλαντικά, βούτυρο, τηγαντές τροφές όπως οι πατάτες τηγαντές, πλούσιες σε λιπαρά κρέμες γάλακτος, κάθε φύσεως μαργαρίνες, σφολιάτες, κρουασάν, γλυκά, γεμιστά μπισκότα, τσιπς, αλάτι και αλατισμένα τρόφιμα, όπως παστά, καπνιστά, κονσέρβες, αλατισμένους ξηρούς καρπούς», καταλήγει ο κ. Παλιός. 

ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΛΛΟΣ

ΕΡΓΑΣΙΑ: 2020-τώρα: Υπεύθυνος Τμήματος Μαγνητικής Τομογραφίας Καρδιάς, Creta Inter Clinic, Ηράκλειο, Ελλάδα. 2014-τώρα: Διευθυντής Τμήματος Μαγνητικής Τομογραφίας Καρδιάς, Metropolitan Hospital, Αθήνα, Ελλάδα. 2014-τώρα: Καρδιολογικό Ιατρείο Palios Cardiology Center, Αθήνα, Ελλάδα. 2014-τώρα: Επιστημονικός συνεργάτης Β' Πανεπιστημιακή Καρδιολογική Κλινική, Νοσοκομείο Αττικόν. 2012-2014: Cardiovascular Imaging Post Doctoral Fellow, Emory University Hospital, Emory University, School of Medicine, Atlanta, GA, USA. 2010-2012: Ειδικευόμενος Καρδιολογίας, Β' Πανεπιστημιακή Καρδιολογική Κλινική, Νοσοκομείο Αττικόν. 2008-2010: Ειδικευόμενος Καρδιολογίας, Γενικό Νοσοκομείο Πατισίων.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ: 2020: Ανώτατη πιστοποίηση Μαγνητικής Τομογραφίας Καρδιάς EACVI CMR LEVEL 3. 2019: Ανώτατη πιστοποίηση Μαγνητικής Τομογραφίας Καρδιάς SCMR LEVEL 3. 2014: Cardiovascular Imaging Post Doctoral Fellow, Emory University Hospital, Emory University, School of Medicine, Atlanta, GA, USA. 2012: Ειδικότητα Καρδιολογίας, Β' Πανεπιστημιακή Καρδιολογική Κλινική, Νοσοκομείο Αττικόν. 2011: Αριστούχος διδάκτωρ Ιατρική Σχολή ΕΚΠΑ. 2002: Απόφοιτος Ιατρικής Σχολής ΕΚΠΑ.



ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΥΓΕΙΑ

Οι τελευταίες εξελίξεις στον τομέα της αρθροπλαστικής και τα οφέλη για τον ασθενή!

Επανάσταση στην αρθροπλαστική έχουν φέρει η ρομποτική χειρουργική, η ψηφιακή πλοήγηση (navigation), οι τεχνικές ελάχιστης επεμβατικότητας (MIS) και τα νέα υλικά μεγάλης αντοχής. Προσφέρουν ακρίβεια χιλιοστού, πολύ μικρότερες τομές και εξατομικευμένες επεμβάσεις με αποτέλεσμα μικρότερη νοσηλεία (συνήθως μίας ημέρας), ταχύτερη αποκατάσταση, φυσιολογική κίνηση και οριστική θεραπεία του πόνου.

«Σήμερα, η αρθροπλαστική δεν είναι ένα βαρύ χειρουργείο με μεγάλη διάρκεια όπως παραδοσιακά θεωρούνταν. Οι τελευταίες εξελίξεις έχουν αλλιάξει τα δεδομένα και η σύγχρονη αρθροπλαστική έγινε απλούστερη, λιγότερο επεμβατική, πιο ασφαλής, χωρίς τις επιπλοκές των παλαιότερων κλασικών χειρουργικών τεχνικών και με σημαντικά αυξημένο ποσοστό επιτυχίας», αναφέρει ο Αναστάσιος Δεληγεώργης, ορθοπαιδικός χειρουργός-αθλητίατρος, αναπληρωτής διευθυντής Γ' Ορθοπαιδικής Κλινικής Νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΑΡΘΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗ

Στην αρθροπλαστική, αντικαθίσταται η κατεστραμμένη από αρθρίτιδα (συνήθως, σε άτομα >60 ετών) ή από τραυματικά αίτια επιφάνεια μίας μεγάλης άρθρωσης (ισχίου, γόνατος, ώμου) με μία τεχνητή (μεταλλική, πλαστική ή κεραμική επιφάνεια) που εκτελεί στο μέγιστο τις κινήσεις μιας φυσικής άρθρωσης και δίνει ασφάλεια βόδισης για πολλά χρόνια.

ΤΕΛΕΥΤΑΙΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΚΑΙ ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΘΕΝΗ

Οι εξελίξεις αφορούν κυρίως τις χειρουργικές τεχνικές, τις τεχνολογίες και τα υλικά. Οι νέες τεχνικές είναι Ελάχιστης Επεμβατικότητας με πολύ μικρότερες τομές που τραυματίζουν ελάχιστα το οστό και τα μαλακά μόρια, συμβάλλοντας έτσι στη μείωση του μετεγχειρητικού πόνου και της πιθανότητας διεγχειρητικών ή μετεγχειρητικών επιπλοκών. Η προσπέλαση που εφαρμόζεται στην άρθρωση μπορεί να είναι οποιουδήποτε τύπου (πρόσθια, πλάγια ή οπίσθια).

Ο συνδυασμός αυτών των τεχνικών με πρωτόκολλα ταχείας αποκατάστασης (Fast Track) προσφέρει άμεση βόδιση (μόλις περάσει η επήρεια της αναισθησίας), νοσηλεία συνήθως 1-2 ημερών αντί για 4-5 ημέρες, ταχύτερη αποκατάσταση κι επάνοδο στην καθημερινότητα.

Η ρομποτική τεχνολογία συμβάλλει στην αναπαραγωγή ενός τρισδιάστατου (3D), εικονικού μοντέλου της μοναδικής ανατομίας της άρθρωσης του κάθε ασθενούς καθώς και στην ανάπτυξη ενός λεπτομερούς, προεγχειρητικού πλάνου. Με βάση αυτό το πλάνο, ο κατάλληλα εκπαιδευμένος ορθοπαιδικός χειρουργός προετοιμάζει το οστό για το εμφύτευμα και στη συνέχεια το εφαρμόζει (τοποθετεί) στην πιο κατάλληλη και πιο ακριβή θέση. Επιπλέον, η προηγμένη τεχνολογία κατευθύνει τον ορθοπαιδικό χειρουργό κατά τη διάρκεια της επέμβασης μόνο εντός των προσχεδιασμένων ορίων, μη επιτρέποντάς του κανέναν λάθος χειρισμό και μειώνοντας την πιθανότητα επιπλοκών.

Η χρήση εξελιγμένων πλοηγών-navigator επιτρέπει στον ορθοπαιδικό χειρουργό να προβεί στις απαραίτητες μετρήσεις της άρθρωσης με ακρίβεια και με εξαιρετική λεπτομέρεια. Στην περίπτωση της αρθροπλαστικής ισχίου ή γόνατος, ο πλοηγός παρέχει τη δυνατότητα ακριβούς υπολογισμού του μήκους του χειρουργούμενου σκέλους, ώστε να διασφαρίζεται ο ισοσκελισμός του ασθενούς (να μην έχει διαφορά το μήκος του σε σχέση με το αρχικό) και η ευθυγράμμιση του εμφυτεύματος. Με αυτόν τον τρόπο, βελτιώνεται κατά πολύ η λειτουργικότητα του χειρουργούμενου ισχίου/γόνατος, αφού δεν επιβαρύνεται το άλλο σκέλος και δεν κουτσαίνει.

Η ακριβής τοποθέτηση και η ευθυγράμμιση του εμφυτεύματος αυξάνουν εξαιρετικά τη διάρκειά του στο χρόνο. Παράλληλα, τα εμφυτεύματα που χρησιμοποιούνται είναι από ειδικά υλικά, μεγάλης αντοχής και απόλυτα συμβατά με τον οργανισμό.

ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Εξατομικευμένος, 3D προεγχειρητικός σχεδιασμός, βόσει της μοναδικής ανατομίας της άρθρωσης του ασθενούς.

- Μικρότερες τομές που σημαίνει: μικρότερη καταστροφή οστού και μαλακών μοριών και μικρότερη απώλεια αίματος.

- Τοποθέτηση του εμφυτεύματος με ακρίβεια χιλιοστού.
- Άμεση κινητοποίηση της χειρουργημένης άρθρωσης (άμεση βόδιση).
- Μικρότερη διάρκεια νοσηλείας.
- Μικρότερος κίνδυνος επιπλοκών και ανάγκη επανε-

πέμβασης.

- Μειωμένος μετεγχειρητικός πόνος.
- Ταχύτερη αποκατάσταση και επιστροφή σε δραστηριότητες.
- Καλύτερο λειτουργικό αποτέλεσμα.
- Φυσική αίσθηση της άρθρωσης (στην περίπτωση αρθροπλαστικής γόνατος).
- Μεγαλύτερη διάρκεια ζωής του εμφυτεύματος. **ΝΑΙ**

ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΔΕΛΗΓΕΩΡΓΗΣ



Ο ορθοπαιδικός χειρουργός-αθλητίατρος Αναστάσιος Δεληγεώργης φοίτησε στη Βαρβάκειο Πρότυπο Σχολή και είναι πτυχιούχος της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών. Εξειδικεύτηκε στη Γενική Ορθοπαιδική, στην Παιδο-ορθοπαιδική Χειρουργική, στη Μικροχειρουργική και τη Χειρουργική Άνω Άκρου στο Νοσοκομείο ΚΑΤ, καθώς και στο 401 ΓΣΝΑ. Ολοκλήρωσε την ειδικότητα της Ορθοπαιδικής Χειρουργικής σε μεγάλα νοσοκομεία της Μεγάλης Βρετανίας, στο Stoke Mandeville Hospital και στο West Suffolk Hospital, αποκτώντας πολύτιμη εμπειρία στη διαχείριση των χρόνιων και επειγόντων ορθοπαιδικών περιστατικών βάσει διεθνών standards.

Εξειδικεύτηκε στην εφαρμογή προηγμένων αρθροσκοπικών τεχνικών σε εκπαιδευτικά κέντρα πιστοποιημένα από την Ευρωπαϊκή Εταιρεία Αθλητικών Κακώσεων, Χειρουργικής Γόνατος και Αρθροσκόπησης (European Society for Sports Traumatology, Knee Surgery and Arthroscopy - ESSKA) όπως στο Albert Schweitzer Hospital στη Γαλλία και με υποτροφία στο Κέντρο Αρθροσκόπησης & Χειρουργικής Ωμου στην Ελλάδα. Είναι πιστοποιημένος αθλητίατρος, από τους πρώτους παγκοσμίως που παρακολούθησαν και ολοκλήρωσαν με επιτυχία το Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Εξειδίκευσης στην Αθλητιατρική της Διεθνούς Ολυμπιακής Επιτροπής («The International Olympic Committee's Diploma in Sports Medicine»).

Στην Ελλάδα εργάστηκε από το 2007 έως το 2012 ως επιμελητής της Ορθοπαιδικής Κλινικής του Νοσοκομείου ΚΑΤ, αντιμετωπίζοντας πολλές και δύσκολες περιπτώσεις ορθοπαιδικών και αθλητικών κακώσεων. Στη συνέχεια, διετέλεσε επιμελητής της Β΄ Ορθοπαιδικής Κλινικής του ΙΑΣΩ General, του ορθοπαιδικού τμήματος του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών-Κλινική Ψυχικού και της Γ΄ Ορθοπαιδικής Κλινικής του Νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ.

Σήμερα είναι αναπληρωτής διευθυντής της Γ΄ Ορθοπαιδικής Κλινικής του ΥΓΕΙΑ, που αποτελεί ένα από τα ελάχιστα στη χώρα πιστοποιημένα εκπαιδευτικά κέντρα στην αρθροσκοπική χειρουργική από διεθνείς επιστημονικούς οργανισμούς (από την Ευρωπαϊκή Εταιρεία Αθλητικών Κακώσεων, Χειρουργικής Γόνατος και Αρθροσκοπικής Χειρουργικής - ESSKA και τη Διεθνή Εταιρεία Αρθροσκόπησης, Χειρουργικής Γόνατος, και Ορθοπαιδικής Αθλητιατρικής - ISAKOS). Παράλληλα, είναι επιστημονικός συνεργάτης του Κέντρου Αρθροσκόπησης & Χειρουργικής Ωμου Αθηνών, καθώς και εθελοντής ιατρός στα Δημοτικά Ιατρεία της Αγίας Παρασκευής.

Συnergάζεται με διεθνώς αναγνωρισμένους ορθοπαιδικούς χειρουργούς του εξωτερικού και τις ομάδες τους, όπως με τον Dr. Eric Margalet (Director «Istitut Margalet de Chirurgia Arthroscopica-Traumatologia», Barcelona), τον Dr. Enrico Gervasi (Chair of Orthopaedic and Traumatologic Department, Civil Hospital, Latisana, Italy), τον Dr. Pascal Gleyze (Past President of ESA-ESKA, member of French National Surgery Academy, Albert Schweitzer Hospital, France) και τον Prof. Tom Clement Ludvigsen (Oslo University Hospital, Norway), πάνω σε όλες τις νεότερες τεχνικές ελάχιστης επεμβατικής ορθοπαιδικής χειρουργικής-MIS, παραμένοντας έτσι στο επίκεντρο των ιατρικών εξελίξεων. Παράλληλα, συμμετέχει σε επιστημονικές έρευνες, των οποίων τα αποτελέσματα δημοσιεύονται σε έγκυρα επιστημονικά περιοδικά ανά τον κόσμο. Δεν είναι μόνο η εξειδίκευσή του στην Αθλητιατρική, αλλά και η προσωπική μακροχρόνια ενασχόλησή του με τον αθλητισμό (παλιός Πανελληνιονίκης στα 800m και 400m, συνεχίζει να συμμετέχει σε αγώνες δρόμου και τριάθλου) που τον βοηθούν να κατανοεί καλύτερα τις ανάγκες των τραυματισμένων αθλητών και να τους προσφέρει την καταλληλότερη και πιο σύγχρονη θεραπεία, προκειμένου να επανέλθουν με ασφάλεια το ταχύτερο δυνατόν στις αθλητικές τους δραστηριότητες.



ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ

Νεότερα δεδομένα στη διάγνωση, σταδιοποίηση και χειρουργική θεραπεία του καρκίνου του προστάτη!

Γράφει ο **ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΠΛΟΥΜΙΔΗΣ**, χειρουργός-ουρολόγος- ανδρολόγος, επιστημονικός συνεργάτης του Κέντρου Ρομποτικής και Λαπαροενδοσκοπικής Ουρολογικής Χειρουργικής - Ανδρολογίας, Ιατρικό Κέντρο Αθηνών.

Ο καρκίνος του προστάτη εμφανίζεται όταν κακοήθη κύτταρα αρχίζουν και πολλαπλασιάζονται εντός του προστατικού αδένα. Οι περισσότεροι καρκίνοι του προστάτη αναπτύσσονται σχετικά αργά και δεν εξαπλώνονται γρήγορα, εντούτοις κάποιες φορές μπορεί να εξελιχθούν γοργά και να δώσουν μεταστάσεις σε άλλα όργανα.

Ο καρκίνος του προστάτη αποτελεί τη δεύτερη συχνότερη αιτία θανάτου από καρκίνο στους άνδρες παγκοσμίως μετά τον καρκίνο του πνεύμονα καθιστώντας τον ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα υγείας του ανδρικού πληθυσμού.

Η πιθανότητα εμφάνισης του καρκίνου του προστάτη αυξάνεται με την πάροδο της ηλικίας. Η μέση ηλικία εμφάνισης του καρκίνου είναι τα 66 έτη, παρ' όλη αυτά τελευταία εμφανίζεται ολοένα και σε πιο νέες ηλικίες.

Η ακριβής αιτία του καρκίνου του προστάτη παραμένει άγνωστη και στα αρχικά στάδια της νόσου συνήθως μπορεί να μην παρουσιάζει κανένα απολύτως σύμπτωμα, διαλανθάνοντας της προσοχής. Άλλες φορές πάλη μπορεί να εκδηλώνεται με συμπτώματα όπως συχνουρία, διακοπτόμενη ούρηση, καύσος ή πόνος κατά την ούρηση, αιματουρία κ.τ.λ.

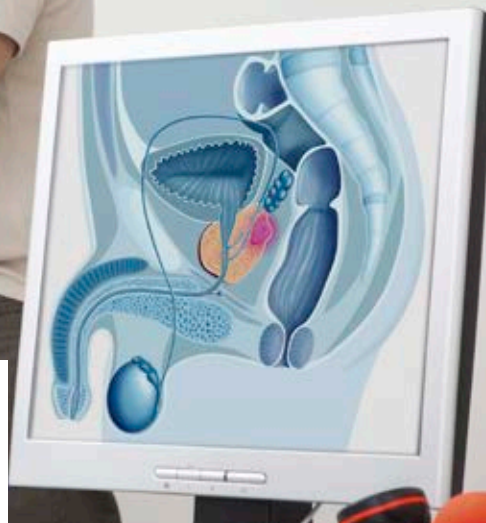
Σύμφωνα λοιπόν με βάση τις ευρωπαϊκές και αμερικάνικες κατευθυντήριες οδηγίες, ο σχετικός έλεγχος θα πρέπει να ξεκινά από την ηλικία των 50 ή και νωρίτερα σε ορισμένες περιπτώσεις όπου υπάρχει θετικό οικογενειακό ιστορικό ή άλλοι παράγοντες κινδύνου. Ο προληπτικός αυτός έλεγχος θα πρέπει να πραγματοποιείται από τον ουρο-



Ο κ. Αχιλλέας Πλουμίδης.

λόγο του κάθε ασθενούς και περιλαμβάνει μεταξύ άλλων τη μέτρηση του PSA και την κλινική εξέταση του ασθενούς.

Το PSA είναι μια γλυκοπρωτεΐνη που παράγεται από τα κύτταρα του προστάτη και εντοπίζεται κυρίως στο σπέρμα, όπου βοηθάει στη ρευστοποίηση του κατά την εκσπερμάτωση, ενώ μικρές ποσότητές του όμως κυκλοφορούν και στο αίμα. Η διάγνωση του καρκίνου του προστάτη έχει άμεση σχέση με τη μέτρηση του ειδικού προστατικού αντιγόνου-PSA. Για την εξέταση του δείκτη PSA δεν απαιτείται κάποια ιδιαίτερη προετοιμασία. Στην ουσία πρόκειται για μία απλή εξέταση αίματος που όλοι οι άνδρες πρέπει να κάνουν. Πρέπει όμως να σημειωθεί πως ο δείκτης PSA δεν έχει φυσιολογική τιμή, καθώς τα επίπεδά του αλληιάζουν



ανάλογα με την ηλικία και ως εκ τούτου θα πρέπει πάντα τα αποτελέσματα να αξιολογούνται από τον εκάστοτε ουρολόγο, ο οποίος θα κρίνει αν χρειάζονται περαιτέρω εξετάσεις.

Η κλινική εξέταση του ασθενούς περιλαμβάνει μεταξύ άλλων και τη δαχτυλική εξέταση του προστάτη, όπου προσφέρει τις πρώτες πληροφορίες σχετικά με το μέγεθος του αδένου, τη σύστασή του και την ανίχνευση τυχών σκληρσίας στη σύστασή του, σημείο ύποπτο για συνύπαρξη τυχόν κακοήθειας.

Επί υποψίας κακοήθειας, ο ασθενής μπορεί να χρειασθεί να υποβληθεί σε πολυπαραμετρική μαγνητική του προστάτη (mpMRI). Αποτελεί ένα σύγχρονο όπλο που διαθέτουμε στην πρόληψη, στη διάγνωση και στην αντιμετώπιση του καρκίνου του προστάτη και θα πρέπει να γίνεται σε κέντρα αναφοράς που έχουν εμπειρία και τον αναγκαίο τεχνολογικό εξοπλισμό. Η πολυπαραμετρική μαγνητική του προστάτη μάς προσφέρει πιο αναλυτικές εικόνες του προστάτη συγκριτικά με την απλή μαγνητική. Βασικό χαρακτηριστικό και πλεονέκτημα της συγκεκριμένης μαγνητικής τομογραφίας είναι το ότι μπορεί να εντοπίσει την εστία ή τις εστίες που είναι ύποπτες για καρκίνο, εστιάζοντας αποκλειστικά στον προστάτη αδένου και τις ανατομικές δομές γύρω από αυτόν.

Σε περίπτωση ληιπόν που κριθεί αναγκαίο από τον ουρολόγο, το επόμενο βήμα για τη διάγνωση του καρκίνου είναι η βιοψία του προστάτη. Η βιοψία προστάτη, όπως γίνεται τώρα, δεν έχει καμία σχέση με την τεχνική που ακολουθείται μέχρι πρότινος. Ο τρόπος που γίνεται η βιοψία έχει πλέον εξελιχθεί για μία σύγχρονη πρόληψη, ο ασθενής οφείλει να αναζητεί τη λεγόμενη «fusion biopsy».

Βασικό πλεονέκτημα της fusion βιοψίας προστάτη είναι ότι δεν επιλέγονται τυχαία περιοχές για εξέταση. Κατά τη fusion βιοψία, παραλληλιζονται τρισδιάστατα η μαγνητική τομογραφία με τις ζωντανές εικόνες του υπερήχου, με αποτέλεσμα την ακρίβεια και τη στοχοποίηση των ύποπτων

περιοχών. Πρόκειται για μία επαναστατική και εξειδικευμένη μέθοδο ακριβείας.

Ακολουθώντας τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις, η κλινική μας και το Ιατρικό Αθηνών προέβησαν στην αγορά μιας επαναστατικής μεθόδου fusion biopsy, τη λεγόμενη περινεϊκή fusion βιοψία του προστάτη. Με τη μέθοδο αυτή οι επιπλοκές από τη βιοψία και τυχόν λοιμώξεις εκμηδενίζονται, αυξάνοντας ταυτόχρονα τα ποσοστά επιτυχίας της βιοψίας. Σε αντίθεση με την απλή διορθική βιοψία, όπου λαμβάνονται ιστοτεμάχια μόνο από την κάτω επιφάνεια του προστάτη, στην περινεϊκή βιοψία τα ιστοτεμάχια λαμβάνονται από όλη την έκταση του προστάτη.

Περίπου το 90% των ασθενών με καρκίνο του προστάτη διαγιγνώσκονται στα αρχικά στάδια της νόσου, όταν η νόσος είναι εντοπισμένη. Υπάρχουν πολλοί τρόποι να αντιμετωπιστεί ο καρκίνος του προστάτη, ανάλογα από το στάδιο της νόσου, το βαθμό κακοήθειας, την ηλικία, τη γενική και φυσική κατάσταση του ασθενούς.

Ανάμεσα στις θεραπευτικές επιλογές περιλαμβάνονται: η ριζική προστατεκτομή (ρομποτικά ή λαπαροσκοπικά), υπέρηχοι υψηλής συχνότητας (HIFU), η ακτινοθεραπεία, η ορμονοθεραπεία, η χημειοθεραπεία, η ανοσοθεραπεία και νέες, σύγχρονες, στοχευμένες φαρμακευτικές θεραπείες (Enzalutamide, Abiraterone acetate, Apalutamide κ.ά.)

Η κλινική μας και το Ιατρικό Αθηνών, ακολουθώντας τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις, βρίσκεται πάντα ένα βήμα μπροστά, προσφέροντας όλο το φάσμα των πιο σύγχρονων θεραπευτικών επιλογών για τον καρκίνο του προστάτη. Αυτή τη στιγμή διαθέτουμε δύο σύγχρονα ρομποτικά



συστήματα 4ης γενιάς για την πραγματοποίηση ελάχιστα επεμβατικών ρομποτικών προστατεκτομών, καθώς και ένα ρομποτικό σύστημα Focal One HIFU (High-intensity Focused Ultrasound) για την εστιακή θεραπεία του καρκίνου του προστάτη.

Η ρομποτική ριζική προστατεκτομή είναι μία ελάχιστα επεμβατική χειρουργική μέθοδος, στην οποία όλοι οι χειρουργικοί χειρισμοί πραγματοποιούνται με τη βοήθεια ενός ρομπότ, που χειρίζεται ο χειρουργός από ειδική κονσόλα. Επάνω στην κονσόλα υπάρχουν ειδικές λαβές χειρός, που επιτρέπουν τη μετάδοση των κινήσεων του χειρουργού στους βραχίονες του ρομπότ με πολύ μεγαλύτερη ευκαμψία και σταθερότητα από αυτή του ανθρώπινου καρπού. Τα μικροσκοπικά εργαλεία που προσαρμόζονται στους χειρουργικούς βραχίονες και η υψηλή ευκρίνεια μεγεθυμένη και τρισδιάστατη απεικόνιση των οργάνων του ανθρώπινου σώματος επιτρέπουν την πραγματοποίηση δύσκολων χειρουργικών χειρισμών με επιδεξιότητα και ακρίβεια. Η αφαίρεση του προστάτη πραγματοποιείται αναίμακτα και με απόλυτη οπτική ακρίβεια, διατηρώντας την ακεραιότητα των αγγειοενυρώδων δεματίων και δημιουργώντας μία στεγανή ουρηθροκυστική αναστόμωση που θα εξασφαλίσουν καλή στυτική λειτουργία και εγκράτεια μετεγχειρητικά. Τα πλεονεκτήματα της ρομποτικής προστατεκτομής είναι πολλά, όπως:

- Λιγότερη απώλεια αίματος - μικρότερη πιθανότητα μετάγγισης.


- Άμεση εγκράτεια ούρων.
- Καλύτερη στυτική λειτουργία.
- Γρήγορη αφαίρεση καθετήρα.
- Ταχύτερη ανάρρωση και γρηγορότερη κινητοποίηση των ασθενών

- Ελάχιστοποίηση του μετεγχειρητικού άλγους, μικρότερη χρήση αναλγητικών και λιγότερες μετεγχειρητικές επιπλοκές.

- Μικρότερος χρόνος νοσηλείας και συνεπώς ταχύτερη έξοδος από το νοσοκομείο.

- Ταχύτερη επάνοδος στις καθημερινές-επαγγελματικές δραστηριότητες.

- Καλύτερο αισθητικό αποτέλεσμα.

Το ρομποτικό σύστημα υψηλής έντασης υπερήχων Focal One HIFU αποτελεί μια σύγχρονη μη επεμβατική χειρουργική προσέγγιση για ασθενείς με συγκεκριμένες ενδείξεις. Αντιμετώπιζει τον καρκίνο του προστάτη, προκαλώντας μια μη αναστρέψιμη εστιακή ηκτική νέκρωση του καρκινικού προστατικού ιστού, με τη χρήση υπερήχων υψηλής συχνότητας, διατηρώντας ανέπαφους τους γύρω φυσιολογικούς ιστούς. Χρησιμοποιώντας τη ρομποτική τεχνολογία και όλες τις σύγχρονες τεχνολογίες απεικόνισης, εξασφαλίζει θεραπεία του καρκίνου του προστάτη με ακρίβεια, διατηρώντας παράλληλα άριστα λειτουργικά αποτελέσματα (εγκράτεια/σύση). Μετά από μία συνεδρία ο ασθενής εξέρχεται του νοσοκομείου την επόμενη μέρα, επιστρέφοντας στις καθημερινές δραστηριότητές του. 

ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΠΛΟΥΜΙΔΗΣ

Ο Δρ Αχιλλέας Πλουμίδης διαθέτει τεράστια εμπειρία στη διαχείριση και αντιμετώπιση όλων των ουρολογικών παθήσεων, ακόμα και των πλέον σπάνιων και περίπλοκων καταστάσεων, εφαρμόζοντας τις πλέον σύγχρονες και καινοτόμες θεραπευτικές προσεγγίσεις.

Χάρη στην εκπαίδευσή του στη ρομποτική χειρουργική, πρώτα στο παγκοσμίου φήμης ογκολογικό κέντρο Karolinska Institutet, στη Σουηδία, και κατόπιν στο OLV Vattikuti Robotic Surgery Institute στο Βέλγιο, εξειδικεύτηκε στην πραγματοποίηση επεμβάσεων στο κατώτερο (προστάτης, ουροδόχος κύστη, λεμφαδένες) κι ανώτερο ουροποιητικό (νεφροί, ουρητήρας), καθώς και στην Ουρογυναικολογία, με τη χρήση ρομποτικού συστήματος, διασφαλίζοντας για τους ασθενείς του το βέλτιστο δυνατό χειρουργικό κι αισθητικό αποτέλεσμα με μέγιστη ασφάλεια και ελάχιστη ταλαιπωρία.

Παράλληλα, μετεκπαιδεύτηκε σε Ενδοουρολογία, Λαπαροσκοπική Χειρουργική, Λιθίαση και Εύκαμπτη Ουρητροσκόπηση στο Hopital Tenon, Université Pierre et Marie Curie στο Παρίσι, καθώς επίσης στην Παιδοουρολογία και την Πλαστική Γεννητικών Οργάνων και Ουρήθρας στο πανεπιστημιακό ουρολογικό κέντρο της Γάνδης, στο Βέλγιο, και το Sava Perovic Foundation, στο Βελιγράδι (visiting fellow).

Διατηρεί θέση εκπαιδευτή Ρομποτικής και Λαπαροσκοπικής Χειρουργικής στο ORSI Robotic Training Center και σε πρόγραμμα Ρομποτικής Χειρουργικής για Παιδοουρολόγους στο OLV Vattikuti Robotic Surgery Institute.

Το 2013 αναγορεύτηκε διδάκτωρ του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και σήμερα διδάσκει στην Ιατρική Σχολή στο Μεταπτυχιακό «Ελάχιστα Επεμβατική Χειρουργική, Ρομποτική Χειρουργική και Τηλεχειρουργική», όντας υπεύθυνος για την πρακτική εκπαίδευση των ιατρών στη Ρομποτική Χειρουργική.

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!

Πλάνο Υγείας
Primary

STANDARD | ADVANCE

Προγράμματα Πρωτοβάθμιας Φροντίδας
Πρόληψη & Διάγνωση

Πλάνο Υγείας
Hospital

STANDARD | COMFORT | EXCLUSIVE

Προγράμματα Δευτεροβάθμιας Περιθαλψης
Νοσηλεία από Ατύχημα & Ασθένεια



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



www.ydrogios.gr



Ο κ. Σταμάτιος Αθ. Μερκούρης.

με αποτέλεσμα να αποτελεί πλέον μέρος της ετήσιας ρουτίνας τους. Οι γυναίκες που δεν συμμετέχουν στον προληπτικό έλεγχο είναι πλέον πολύ λιγότερες από το παρελθόν και καταλήγουν σε αυτήν την επιλογή, λόγω πλημμελούς ενημέρωσης και άρνησης που ξεκινά από φόβο για τη διαδικασία ή το αποτέλεσμα της εξέτασης. Σε αυτές τις περιπτώσεις, η συμβουλευτική ενημέρωση και καθοδήγηση είναι το πρώτο βήμα για την άρση των αναστολών και τη συμμετοχή στο τακτικό προληπτικό πρόγραμμα απεικόνισης του μαστού.

— Από ποια ηλικία πρέπει μια γυναίκα να κάνει προληπτικό έλεγχο; Ποια η διαφορά προληπτικού και διαγνωστικού ελέγχου;

Ο προληπτικός έλεγχος των μαστών ξεκινά από τη μαστογραφία, ακόμα και σήμερα που υπάρχουν στη διάθεσή μας και άλλες απεικονιστικές μέθοδοι, όπως το υπερηχογράφημα ή η μαγνητική μαστογραφία. Η μαστογραφία μάς δίνει τη δυνατότητα να ανιχνεύσουμε πρώιμες μορφές κακοήθειας πολύ μικρών διαστάσεων, πολύ πριν γίνουν αντιληπτές με άλλες απεικονιστικές μεθόδους. Με τον τρόπο αυτόν, εξασφαλίζουμε πολύ αυξημένες πιθανότητες, μέσα από την κατάλληλη θεραπεία, να επιτύχουμε πλήρη ίαση.

Ο προληπτικός έλεγχος των μαστών σε γυναίκες μέσου ρίσκου, χωρίς βεβαρυμένο ατομικό ή οικογενειακό ιστορικό, ξεκινά από την ηλικία των 40 ετών. Περιλαμβάνει δύο τυπικές λήψεις σε κάθε μαστό. Σε περίπτωση που προκύψουν ευρήματα από τις προληπτικές μαστογραφικές λήψεις, απαιτείται η περαιτέρω διερεύνηση των ευρημάτων αυτών με ειδικές διαγνωστικές μαστογραφικές λήψεις ή με τη βοήθεια των άλλων απεικονιστικών μεθόδων, όπως το υπερηχογράφημα ή η μαγνητική μαστογραφία.

Το υπερηχογράφημα μαστών αποτελεί συμπληρωματική μέθοδο, δεν υποκαθιστά, αλλά συμπληρώνει τη μαστογραφία, ακολουθεί πάντα τη μαστογραφία και ο συν-

δυασμός των δύο αυτών εξετάσεων (μαστογραφία και υπερηχογράφημα) έχει αυξημένη διαγνωστική αξία κατά 20%, σε σχέση με κάθε μία εξέταση ξεχωριστά. Κάθε μία απεικονιστική μέθοδος (μαστογραφία, υπερηχογράφημα και μαγνητική μαστογραφία) έχει συγκεκριμένες ενδείξεις και περιορισμούς και η σωστή επιλογή τους βοηθά στη διευκρίνιση και διάγνωση ανωμαλιών που προκύπτουν από τον προληπτικό έλεγχο των μαστών.

— Περιστατικά καρκίνου του μαστού σε άνδρες πόσο συχνά βλέπουμε;

Ο καρκίνος του μαστού δεν είναι αποκλειστικά γυναικεία υπόθεση. Εμφανίζεται και στους άνδρες, πολύ πιο σπάνια βέβαια, αλλά δυστυχώς με αυξητική τάση τα τελευταία χρόνια. Τα περιστατικά του καρκίνου του μαστού στους άνδρες αποτελούν περίπου το 1% των συνοδικών κακοηθειών του μαστού. Στη δεκαετία του 1970 τα περιστατικά αφορούσαν 1 στους 100.000 άνδρες, ενώ πλέον η πιθανότητα είναι 1,2 στους 100.000 άνδρες.

— Στο νέο Τμήμα Απεικόνισης Μαστού της Affidea θα μπορεί να εξεταστεί και ένας άντρας;

Αν και σπάνιος ο αντρικός καρκίνος του μαστού, εντούτοις η απεικονιστική και διαγνωστική προσέγγιση ύποπτου ευρήματος είναι η ίδια. Περιλαμβάνει μαστογραφικό και υπερηχογραφικό έλεγχο, αφού συνήθως πρόκειται για ψηλαφητό εύρημα, και αν υπάρχει απεικονιστικό ύποπτο αποτέλεσμα, χρειάζεται διαδερμική βιοψία. Στο νέο Τμήμα Απεικόνισης Μαστού της Affidea μπορούν να πραγματοποιηθούν όλες οι απαραίτητες για τη διάγνωση του αντρικού καρκίνου του μαστού ενέργειες.

Εδώ, αξίζει να σημειωθεί ότι, λόγω της σπανιότητας του αντρικού καρκίνου του μαστού, δεν συνιστάται προληπτικός απεικονιστικός έλεγχος, ακόμα και σε βεβαρυμένο οικογενειακό ιστορικό. Η διερεύνηση πραγματοποιείται μόνο επί ύπαρξης ευρημάτων, συνήθως ψηλαφητών. **MAI**

ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ ΑΘ. ΜΕΡΚΟΥΡΗΣ

Ο Σταμάτιος Αθ. Μερκούρης είναι διευθυντής του Τμήματος Απεικόνισης Μαστού Ομίλου Affidea, μέλος του Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών, Ελληνικής Ακτινολογικής Εταιρείας, επιστημονικής επιτροπής Ελληνικής Εταιρείας Απεικόνισης Μαστού.

Πτυχιούχος της Ιατρικής Σχολής Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσ/νίκης & Στρατιωτικής Ιατρικής σχολής, ειδικευόμενος Ακτινοδιαγνωστικής στο 401 Γενικό Στρατιωτικό Νοσοκομείο Αθηνών (12/2000 – 02/2003) και στο Σισμανόγλειο ΓΠΝ Αττικής (02/2003 – 08/2006), εκπαίδευση στη Μαγνητική και Αξονική Τομογραφία στο Πανεπιστημιακό Γενικό Νοσοκομείο Ηρακλείου, πρόγραμμα επιμόρφωσης του Τομέα ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΜΑΝΑΤΖΜΕΝΤ με θέμα ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ για στελέχη της Δημόσιας Διοίκησης. Διάρκεια προγράμματος 70 ώρες (18/6/2007 – 29/6/2007). Κατέχει μεταπτυχιακή εκπαίδευση, πλήθος κλινικού και εργαστηριακού έργου, καθώς και μεγάλο συγγραφικό έργο.



Οι τεχνολογίες ηλεκτρονικής υγείας συμβάλλουν στην αντιμετώπιση της παιδικής παχυσαρκίας!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Η παχυσαρκία έχει αναδειχθεί σε ένα από τα πιο σημαντικά προβλήματα δημόσιας υγείας του 21ου αιώνα και ο όρος επιδημία χρησιμοποιείται συχνά για να περιγράψει τη δραματική αύξηση του επιπολασμού της τα τελευταία 30-40 χρόνια. Σύμφωνα με δεδομένα του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας (ΠΟΥ), η επίπτωση της παχυσαρκίας τριπλασιάστηκε από το 1975 μέχρι σήμερα. Περισσότεροι από 1,9 δισεκατομμύρια ενήλικες παγκοσμίως είναι υπέρβαροι και 650 εκατομμύρια είναι παχύσαρκοι. Επίσης, τουλάχιστον 2,8 εκατομμύρια άτομα κάθε χρόνο πεθαίνουν λόγω των επιπλοκών της παχυσαρκίας.

Η παχυσαρκία κατά την παιδική και εφηβική ηλικία αποτελεί επίσης ένα από τα πιο σοβαρά προβλήματα δημόσιας υγείας του 21ου αιώνα: 41 εκατομμύρια παιδιά προσχολικής ηλικίας (<5 ετών) είναι υπέρβαρα ή παχύσαρκα, 340 εκατομμύρια παιδιά και έφηβοι ηλικίας 5-19 ετών είναι υπέρβαροι ή παχύσαρκοι, και 124 εκατομμύρια παιδιά και έφηβοι είναι παχύσαρκοι. Τα υπέρβαρα και παχύσαρκα παιδιά είναι πιθανόν να γίνουν παχύσαρκοι ενήλικες και είναι πιο πιθανόν να αναπτύξουν σε νεαρότερη ηλικία νοσήματα που οδηγούν σε πρόωμη θνησιμότητα.

Εκτός από την αυξημένη νοσηρότητα και θνησιμότητα, η παχυσαρκία ευθύνεται και για ένα σημαντικό υψηλό ποσοστό των δαπανών της δημόσιας υγείας. Οι οικονομικές επιπτώσεις της παχυσαρκίας παγκοσμίως είναι περίπου 2,0 τρισεκατομμύρια δολάρια ετησίως ή 2,8% του παγκόσμιου Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (ΑΕΠ), το οποίο είναι σχεδόν αντίστοιχο με τον παγκόσμιο οικονομικό αντίκτυπο που έχει το κάπνισμα (2,9%) ή η ένοπλη βία (2,8%).

Τα τελευταία χρόνια, η χρήση καινοτόμων τεχνολογιών ηλεκτρονικής υγείας (e-health) και μαζικών δεδομένων



Η Δρ Ευαγγελία Χαρμανδάρη.

(Big Data) προσφέρει την προοπτική μιας πιο αποτελεσματικής και εξατομικευμένης πρόληψης και αντιμετώπισης της παχυσαρκίας σε παιδιά και εφήβους, αναφέρει η Ευαγγελία Χαρμανδάρη, καθηγήτρια Παιδιατρικής-Παιδιατρικής Ενδοκρινολογίας, Α΄ Παιδιατρική Κλινική, Νοσοκομείο Παιδών «Η Αγία Σοφία», επιστημονική υπεύθυνη και συντονίστρια κλινικών και ερευνητικών δράσεων που έχουν εκπονηθεί στην Ελλάδα σε συνεργασία με μεγάλα κέντρα της Ευρώπης.

Όπως τόνισε η κ. Χαρμανδάρη, η πρώτη δράση ξεκίνησε το 2013 με το Πρόγραμμα «Ανάπτυξη Εθνικού Συστήματος Πρόληψης και Αντιμετώπισης της Υπερβαρότητας και



Παχυσαρκίας κατά την Παιδική και Εφηβική Ηλικία» και σύνθημα «Χάνω Βάρος - Κερδίζω Ζωή», το οποίο υλοποιήθηκε στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού» (ΕΠΙΑΝΑΔ) 2007-2013 και συγχρηματοδοτήθηκε από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ) και από εθνικούς πόρους.

«Με τη χρήση Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών, αναπτύχθηκε η Ηλεκτρονική Διαδικτυακή Εφαρμογή "Εθνικό Μητρώο Πρόληψης και Αντιμετώπισης της Υπερβαρότητας και Παχυσαρκίας κατά την Παιδική και Εφηβική Ηλικία" για την καταγραφή των παιδιών και εφήβων πανελλαδικά, καθώς και για την καθοδήγηση παιδιών και γενικών ιατρών σχετικά με τη διακίνηση και αντιμετώπισή τους. Η πρόσβαση στην εφαρμογή γίνεται από τη σελίδα <https://app.childhood-obesity.gr/>. Σημαντική ήταν η διάκριση του έργου αυτού με την απονομή του βραβείου BRONZE στην κατηγορία "e-Health/H1.1 Ψηφιακές εφαρμογές για την ολοκληρωμένη φροντίδα ασθενών" στα Healthcare Business Awards 2016. Επιπρόσθετα, η αποτελεσματικότητα των εξατομικευμένων προγραμμάτων παρέμβασης που ακολουθούμε στο Ιατρείο Αντιμετώπισης Αυξημένου Βάρους Σώματος βραβεύθηκε με τα βραβεία PLATINUM & GOLD στην κατηγορία Ερευνητικό Έργο σε Πανεπιστήμια/Εκπαιδευτικά Ιδρύματα/Ερευνητικά Κέντρα/Νοσοκομεία στα Healthcare Business Awards 2020».

Η συνέχιση του έργου υλοποιείται μέσω του Προγράμματος «Ανάπτυξη Ευφυών Πολυεπίπεδων Πληροφορικών Συστημάτων και Εξειδικευμένων Αλγορίθμων Τεχνητής Νοημοσύνης για την Εξατομικευμένη Αντιμετώπιση της Παχυσαρκίας κατά την Παιδική και Εφηβική Ηλικία». Βασικά καινοτόμα αντικείμενα του έργου είναι η συλλογή και ανάλυση κλινικών, αιματολογικών, βιοχημικών, ενδοκρινολογικών και γενετικών δεδομένων ασθενών με

παχυσαρκία, με σκοπό την ανάπτυξη ειδικών αλγορίθμων για την εξατομικευμένη αντιμετώπιση της παχυσαρκίας σε παιδιά και εφήβους. Το έργο αυτό βραβεύθηκε από την Ελληνική Εταιρεία Εφηβικής Ιατρικής με το Βραβείο «ΓΕ-ΩΡΓΙΟΣ ΜΑΡΑΓΚΟΣ».

Πρόσφατη έκθεση του ΠΟΥ τονίζει την αναγκαιότητα δημιουργίας αξιόπιστων συστημάτων αντικειμενικής παρακολούθησης και καταγραφής συμπεριφορών των παιδιών και εφήβων με παχυσαρκία, καθώς και αξιολόγηση των παρεμβάσεων που εφαρμόζονται για την αντιμετώπισή της. Το Πρόγραμμα «Big data against childhood Obesity» (Δεδομένα μεγάλης κλίμακας κατά της παιδικής παχυσαρκίας) χρηματοδοτήθηκε από το HORIZON 2020 της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Έρευνα και την Καινοτομία. Στόχος του έργου ήταν η συλλογή με αντικειμενικό τρόπο (με τη χρήση αδρανειακών αισθητήρων και GPS, μέσω έξυπνων κινητών και επιταχυνσιόμετρων) δεδομένων διατροφής, φυσικής δραστηριότητας και ύπνου, καθώς και στοιχείων που αφορούν στο περιβάλλον στο οποίο ζουν παιδιά και έφηβοι, προκειμένου να αναπτυχθούν υπολογιστικά εργαλεία ανάλυσης συμπεριφορών που σχετίζονται με την ανάπτυξη της παχυσαρκίας. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ανέδειξε τα αποτελέσματα του έργου BigO στον ιστότοπό της (https://cordis.europa.eu/article/id/430587-big-data-joins-fight-against-childhood-obesity?WT.mc_id=exp).

«Σε μελέτη αξιολόγησης με τη χρήση τεχνολογιών E-Health -αναφέρει η κ. Χαρμανδάρη- των παρεμβάσεων που αφορούν στον τρόπο ζωής παιδιών και εφήβων με παχυσαρκία κατά τη διάρκεια της πανδημίας COVID-19 στην Ελλάδα, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Ιατρείο Πρόληψης και Αντιμετώπισης Αυξημένου Βάρους Σώματος, στην Α΄ Παιδιατρική Κλινική της Ιατρικής Σχολής του ΕΚΠΑ, στο Νοσοκομείο Παιδών "Η Αγία Σοφία", διαπιστώσαμε ση-



Ασημένια Διάκριση από την EcoVadis για το 2021 στον τομέα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης

Μια ακόμη σημαντική διάκριση για τον Όμιλο Hellenic Healthcare (HHG) αποτελεί η επιβράβευση με την Αργυρή Διάκριση από το EcoVadis, μία από τις μεγαλύτερες και πλέον αξιόπιστες εταιρείες αξιολόγησης εταιρικής βιωσιμότητας στον κόσμο, για τις κοινωνικά υπεύθυνες πρακτικές που εφαρμόζει, σχετικά με θέματα αειφορίας και βιώσιμης ανάπτυξης.

«Στον Όμιλο Hellenic Healthcare, η βιώσιμη ανάπτυξη δεν αποτελεί απλώς ζητούμενο, αλλά είναι το βασικό στοιχείο του εταιρικού μας DNA. Αντιλαμβανόμαστε την ανάπτυξη μέσα από την επιδίωξη της διαρκούς εξέλιξης που συνοδεύεται πάντα από την ευθύνη απέναντι σε όλους αυτούς που μας εμπιστεύονται ό,τι πολυτιμότερο έχουν, την υγεία τους. Συνειδητά, ακολουθούμε ένα επιχειρηματικό μοντέλο που δεν περιορίζεται στην ενίσχυση των οικονομικών μας μεγεθών, αλλά με βάση την ενσυναίσθηση και την ιατρική αριστεία αποσκοπεί στη διάχυση οφελών και αξίας στην ίδια τη χώρα. Ένα μοντέλο που στον πυρήνα του διατηρεί την έννοια της ευθύνης απέναντι στον ασθενή, στους εργαζομένους μας, στο περιβάλλον και κυρίως στην κοινωνία», επισημαίνει η διοίκηση του Hellenic Healthcare και προσθέτει:

«Η Αργυρή Διάκριση αποδεικνύει την προσήλωση και συνεχή βελτίωση του Ομίλου HHG και στους τρεις πυλώνες του ESG: Περιβάλλον (Environment), Κοινωνία (Social) και Διακυβέρνηση (Governance). Σύμφωνα με την αξιολόγηση, ο Όμιλος HHG κατατάσσεται στο 10% των κορυφαίων παρόχων υγείας διεθνώς, σε θέματα Βιωσιμότητας και Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, μεταξύ των 301 αξιολογούμενων εταιρειών που συμμετείχαν παγκοσμίως».

Το σύστημα αξιολόγησης EcoVadis (CSR Rating) αφορά στην αξιολόγηση της ποιότητας των συστημάτων διαχείρισης ζητημάτων Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της κάθε εταιρείας μέσω των πολιτικών που διαθέτει, των πρακτικών που εφαρμόζει και των αποτελεσμάτων αυτών. Η αξιολόγηση χρησιμοποιεί 21 κριτήρια, τα οποία ομαδοποιούνται σε τέσσερις θεματικές ενότητες: περιβάλλον, εργασιακές πρακτικές και ανθρώπινα δικαιώματα, ορθές επιχειρηματικές πρακτικές και βιώσιμες προμήθειες.

Τα κριτήρια βασίζονται σε διεθνή πρότυπα, όπως οι Αρχές του Οικουμενικού Συμφώνου (Global Compact), οι συνθήκες της Διεθνούς Οργάνωσης Εργασίας (ILO), τα πρότυπα του Global Reporting Initiative (GRI Standards) και το πρότυπο ISO 26000 μεταξύ άλλων.

Γ.Ν. – Κ.Υ. ΛΗΜΝΟΥ

Νέο ακτινοσκοπικό μηχάνημα

Η εταιρεία «Ζώνης Ευσταθίου Α.Ε.» δώρισε στο Νοσοκομείο Λήμνου ένα ακτινοσκοπικό μηχάνημα C-arm τύπου Cios Select II, για τη βελτίωση και αναβάθμιση του ιατρικού εξοπλισμού του.

Ο διοικητής του Γ.Ν. Λήμνου, Τριαντάφυλλος Κανταράς, καθώς και τα μέλη της Διοίκησης, «εκφράζουν τις θερμές ευχαριστίες τους στην εταιρεία "Ζώνης Ευσταθίου Α.Ε.", η οποία με την ουσιαστική συμβολή του κυρίου Δημήτρη Ευσταθίου, εις μνήμην των γονέων του, αλλά και με ιδιαίτερη ευαισθησία και αγάπη προς το νησί μας και τους ανθρώπους του, ανταποκρίθηκε άμεσα στην κάλυψη των αναγκών του ακριτικού μας νησιού. Θα θέλαμε επίσης να ευχαριστήσουμε όλα τα αρμόδια στελέχη της εταιρείας "Ζώνης Ευσταθίου Α.Ε.", καθώς και του νοσοκομείου και των αρμόδιων υπουργείων Υγείας και Οικονομικών για όλες τις ενέργειές τους προς υλοποίηση αυτής της δωρεάς. Οι προσφορές αυτές κοινωνικής υπευθυνότητας, συνεισφοράς και αλληλεγγύης μάς γεμίζουν δύναμη και πίστη να συνεχίσουμε το δύσκολο έργο μας. Το προσωπικό του νοσοκομείου μας, ιατρικό, νοσηλευτικό και λοιπό, καταβάλλει καθημερινά κάθε δυνατή προσπάθεια να αντιμετωπίσει την πανδημία, καθώς και όλα τα ιατρικά περιστατικά και με την πολύτιμη βοήθειά σας θα τα καταφέρουμε. Η αξία της δωρεάς αυτής είναι πολύ μεγάλη για όλους τους κατοίκους του νησιού μας και ιδιαίτερα για τους συνανθρώπους μας που χρήζουν περίθαλψης».



1 στους 3 ιατρούς έχει θέσει σε κίνδυνο τα δεδομένα των ασθενών του κατά τη διεξαγωγή συνεδριών τηλεϊατρικής!

Παγκόσμια έρευνα της Kaspersky (παγκόσμια εταιρεία ψηφιακής ασφάλειας) αποκαλύπτει ότι το 30% των παρόχων υγειονομικής περίθαλψης έχει αντιμετωπίσει περιπτώσεις όπου οι υπάλληλοί τους παραβίασαν τα προσωπικά στοιχεία πελατών κατά τη διάρκεια απομακρυσμένων συνεδριών. Επιπλέον, σχεδόν οι μισοί πάροχοι πιστεύουν ότι οι γιατροί τους δεν διαθέτουν ξεκάθαρη εικόνα γύρω από το πώς προστατεύονται τα δεδομένα των ασθενών. Ωστόσο, το 67% αυτών πιστεύει ότι είναι σημαντικό για τον τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να συλλέγει ακόμη περισσότερες προσωπικές πληροφορίες για την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου.

Οι παραβιάσεις δεδομένων δεν προκύπτουν πάντα ως αποτέλεσμα ενεργειών των ανταγωνιστών. Πολύ συχνά, οι πληροφορίες ενδέχεται να παραβιαστούν από εσωτερικούς παράγοντες. Οι ιατρικοί οργανισμοί συλλέγουν, επεξεργάζονται και μοιράζονται μια πληθώρα ευαίσθητων δεδομένων και ως εκ τούτου πρέπει να δίνουν τη μέγιστη προσοχή στην ασφάλεια των πληροφοριών που λαμβάνουν. Δεδομένου ότι η πρόσφατη μαζική μετάβαση στην ψηφιακή υγεία ενίσχυσε περαιτέρω το βάρος της ευθύνης των παρόχων ιατρικών υπηρεσιών, η Kaspersky διεξήγαγε μια έρευνα γύρω από τους υπεύθυνους λήψης αποφάσεων σε θέματα υγειονομικής περίθαλψης παγκοσμίως, προκειμένου να αποκτήσει πληροφορίες σχετικά με τρέχοντα ζητήματα τηλεϊατρικής που συνδέονται με την ασφάλεια και να ανακαλύψει τρόπους για την αποτελεσματική αντιμετώπισή τους.

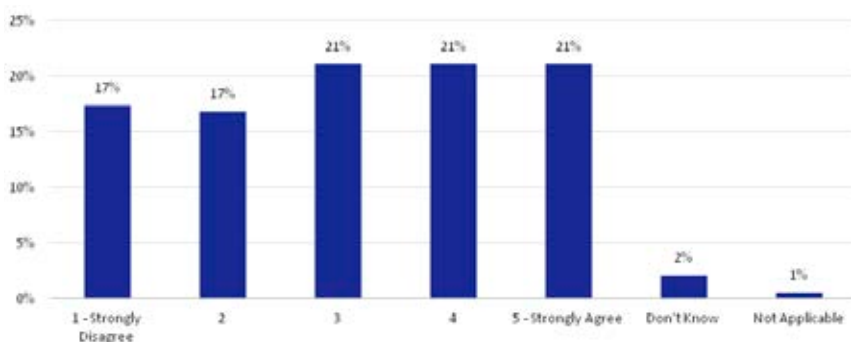
Η έρευνα καταδεικνύει ότι μόλις το 17% των παρόχων υγειονομικής περίθαλψης είναι σίγουρο ότι η πλειονότητα των κλινικών ιατρών τους που πραγματοποιούν συνεδρίες εξ αποστάσεως έχουν σαφή εικόνα του τρόπου με τον οποίο προστατεύονται τα δεδομένα των ασθενών τους. Αυτό υφίσταται παρά το γεγονός ότι το 70% των ιατρικών

οργανισμών έχει διεξαγάγει εκπαιδευτικό σεμινάριο ενημέρωσης σε θέματα κυβερνοασφάλειας. Αυτά τα στοιχεία μπορούν να θεωρηθούν απόδειξη ότι η πλειονότητα των εφαρμοζόμενων εκπαιδευτικών πρακτικών για τον κυβερνοχώρο δεν ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα και αποτυγχάνουν να καλύψουν θέματα που θα ήταν πιο χρήσιμα για την καθημερινότητα των γιατρών.

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι το 54% των ερωτηθέντων παραδέχεται ότι ορισμένοι από τους κλινικούς τους γιατρούς πραγματοποιούν συνεδρίες εξ αποστάσεως, χρησιμοποιώντας εφαρμογές που δεν έχουν σχεδιαστεί ειδικά για τηλεϊατρική, όπως το FaceTime, το Facebook, το Messenger, το WhatsApp, το Zoom και άλλες.

Η χρήση μη εξειδικευμένων εφαρμογών σε ένα περιβάλλον υγειονομικής περίθαλψης ενέχει σοβαρό κίνδυνο, όπως επισημαίνει ο Δρ Peter Zeggel, διευθύνων σύμβουλος του arztkonsultation.de, του κορυφαίου παρόχου τηλεϊατρικής στη Γερμανία: «Οι εφαρμογές τηλεϊατρικής είναι ειδικά σχεδιασμένες και πιστοποιημένες για την προστασία των προσωπικών δεδομένων. Παρακάμπτοντας το υψηλό επίπεδο προστασίας, προκύπτουν, εκτός από τον κίνδυνο απώλειας εμπιστοσύνης, πειθαρχικά μέτρα και βαριά πρόστιμα. Όσοι δεν διαθέτουν τα απαραίτητα εργαλεία, είναι πιθανόν να παραβιάσουν και τις απαιτήσεις τιμολόγησης για την τηλεϊατρική, ενώ υπάρχει η πιθανότητα να παραλείψουν επίτηδες ειδικά σχεδιασμένες λειτουργίες τηλεϊατρικής, όπως για την αποθήκευση αρχείων ασθενών ή την ασφαλή κοινή χρήση ζωντανών δεδομένων από απομακρυσμένες συσκευές».

Οι γιατροί θεωρούν ότι η συλλογή δεδομένων είναι μία από τις πιο σημαντικές πτυχές της ανάπτυξης της ιατρικής τεχνολογίας, παρά τις τρέχουσες δυσκολίες με την ασφάλεια των δεδομένων. Σχεδόν επτά στους δέκα (67%) ερω-




Σε ποιο βαθμό συμφωνείτε ή διαφωνείτε με την ακόλουθη δήλωση σε κλίμακα 1-5; Πιστεύω ότι η πλειονότητα των κλινικών γιατρών στον οργανισμό μου που διεξάγουν συνεδρίες τηλεϊατρικής δεν έχουν σαφείς γνώσεις σχετικά με τον τρόπο προστασίας των δεδομένων των ασθενών τους.

τηθέντες συμφωνούν ότι ο κλάδος οφείλει να συλλέγει περισσότερες προσωπικές πληροφορίες σε σύγκριση με αυτές που διαθέτουν σήμερα, προκειμένου να εκπαιδεύσει την τεχνητή νοημοσύνη και να εξασφαλίσει μια αξιόπιστη διάγνωση. Αυτό σημαίνει ότι οι πάροχοι υγειονομικής περίθαλψης οφείλουν να ενισχύσουν τα μέτρα ασφάλειας στον κυβερνοχώρο, ώστε να προετοιμαστούν για μια νέα εποχή στην ψηφιακή Ιατρική.

«Για να επιταχύνουμε την εξέλιξη της ψηφιακής υγείας, πρέπει να επιμελούμαστε, να διαχειριζόμαστε και να ελέγχουμε προσεκτικά τα ευαίσθητα δεδομένα υγείας. Οι συγκεκριμένες πληροφορίες είναι εξίσου πολύτιμες για τα άτομα και το σύστημα υγειονομικής περίθαλψης, συμβάλλοντας στη βελτίωση των αποτελεσμάτων και τη μείωση του κόστους. Έχουμε ήδη δει ενθαρρυντικά αποτελέσματα από τη χρήση μεγάλων δεδομένων για τον καλύτερο σχεδιασμό κλινικών δοκιμών και τη μείωση του χρόνου και του κόστους. Μπορούμε να αξιοποιήσουμε τεχνολογίες για τη διασφάλιση του απορρήτου και παράλληλα να παρέχουμε τα οφέλη, για παράδειγμα, χρησιμοποιώντας πρόσθετα μέτρα απορρήτου για τη διευκόλυνση της υιοθέτησης της τεχνητής νοημοσύνης», λέει ο καθ. Chengyi Lin, Affiliate Professor of Strategy στο INSEAD και κορυφαίος ειδικός στον ψηφιακό μετασχηματισμό.

«Όσο πιο περίπλοκη και κρίσιμη είναι η τεχνολογία τόσο περισσότερη επίγνωση απαιτείται από τους ανθρώπους που τη χρησιμοποιούν για τους σκοπούς της δουλειάς τους. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τον κλάδο της υγειονομικής περίθαλψης, που εισέρχεται στο νέο ψηφιακό στάδιο και αντιμετωπίζει όλο και περισσότερο ζητήματα που σχετίζονται με την ιδιωτικότητα και την ασφάλεια. Ωστόσο, δεν απαιτείται μόνο η επίγνωση. Για να είναι αποτελεσματική οποιαδήποτε εκπαίδευση σε θέματα ασφάλειας, δεν πρέπει μόνο να παρέχει ενημερωμένες πληροφορίες, αλλά ταυτόχρονα να εμπνέει και να παρακινεί τους ανθρώπους να συμπεριφέρονται με ασφάλεια στην πράξη», σχολιάζει ο Denis Barinov, επικεφαλής του Kaspersky Academy.

Για την ελαχιστοποίηση του κινδύνου απρόοπτων περιστατικών που προκαλούνται από ανθρώπους στο εσωτερικό των επιχειρήσεων και την παροχή νέων προοπτικών για τον κλάδο, οι οργανισμοί υγειονομικής περίθαλψης θα πρέπει να προσαρμόσουν την πολιτική τους στον κυβερνοχώρο και να την αναμορφώσουν ώστε να ανταποκρίνεται στις σημερινές ανάγκες. Αυτό περιλαμβάνει σαφείς οδηγίες σχετικά με τη χρήση εξωτερικών υπηρεσιών και πόρων, μια προσεκτική πολιτική πρόσβασης για εταιρικά περιουσιακά στοιχεία και μια ισχυρή πολιτική κωδικών πρόσβασης. Φυσικά, όλα αυτά τα μέτρα πρέπει να εφαρμοστούν στην πράξη και να συμπληρωθούν από την ολοκληρωμένη εκπαίδευση ασφάλειας. 

Οι πρωτεΐνες ευθύνονται για το σύνολο των διεργασιών που επιτελούνται στα κύτταρα!

Πώς χρησιμοποιεί η φύση το κοινό ρεπερτόριο πρωτεϊνικών δομών για να διαφοροποιήσει την εξειδίκευση και εντέλει τη λειτουργία τους; Αυτό το μακροχρόνιο και θεμελιώδες ερώτημα της Μοριακής Βιολογίας εξετάστηκε σε έρευνα που διεξήχθη στο Ινστιτούτο Μοριακής Βιολογίας και Βιοτεχνολογίας του Ιδρύματος Τεχνολογίας και Έρευνας (ITE-IMBB). Τα αποτελέσματα αυτής της εργασίας δημοσιεύθηκαν πρόσφατα στο εξέχον διεθνές περιοδικό PNAS (Proceedings of the National Academy of Sciences) <https://www.pnas.org/content/118/49/e2026165118>.

Σύμφωνα με τους επιστήμονες, οι πρωτεΐνες ευθύνονται για το σύνολο των διεργασιών που επιτελούνται στα κύτταρα. Συνεπώς, η δυσλειτουργία τους αντιπροσωπεύει τη μοριακή αιτιολογία των ασθενειών και του θανάτου. Η δραστηκότητά τους πηγάζει από την ικανότητά τους να μεταβάλλουν το σχήμα ή τη στερεοδομή τους με άκρως ελεγχόμενο τρόπο, μέσω των αλληλεπιδράσεών τους με μικρά μόρια ή/και άλλα βιοπολυμερή. Οι μεταβολές αυτές είναι γνωστές ως Δομικές Δυναμικές. Η έρευνα που διεξήχθη στο IMBB απέδειξε ότι οι Δομικές Δυναμικές είναι καθοριστικές στην προσαρμογή των πρωτεϊνών στο διαρκώς μεταβαλλόμενο χημικό περιβάλλον της γης, τα τελευταία 3,5 δισεκατομμύρια έτη.

Για το σκοπό αυτόν πραγματοποιήθηκαν δομικές, εξελικτικές και βιοφυσικές αναλύσεις σε ένα σύνολο 600 περίπου πρωτεϊνών που αποτελούνται από μια προγονικά συντηρημένη δομική περιοχή, πανταχού παρούσα στο δένδρο της ζωής. Τροποποιήσεις της δομικής αυτής περιοχής επιφέρουν διακριτές Δομικές Δυναμικές, οι οποίες διαφοροποιούν τη λειτουργία της, επιτρέποντας την εξέλιξή της σε διαφορετικά είδη πρωτεϊνών: σηματοδοτικές, μεταγραφικούς παράγοντες, ένζυμα ή πρωτεΐνες που επάγουν την απορρόφηση συστατικών. Τα ευρήματα αυτά αφορούν πιθανότατα πληθώρα πρωτεϊνικών δομών.

Να σημειωθεί ότι η έρευνα αυτή είναι αποτέλεσμα διεθνούς συνεργασίας ανάμεσα στην Ομάδα Δυναμικής Δομικής Βιολογίας με επικεφαλής τον Δρα Γκουρίδη και τους συνεργάτες του Μπάμπη Ποζίδη και Δρα Yusran Muthahari με το Πανεπιστήμιο Ludwig Maximilian του Μονάχου (Γερμανία), και τη συμβολή ερευνητών από τα Πανεπιστήμια του Χρόνινγκεν (Ολλανδία) και της Λούβεν (Βέλγιο).



Λιγότεροι και γηραιότεροι οι εργαζόμενοι στην Ελλάδα

Της **ΑΝΘΗΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ**

Τα ζητήματα που εγείρονται από την ανεστραμμένη πυραμίδα του πληθυσμού των δυτικών κοινωνιών και δημιουργούν αλληλεπιδραστικές αντιδράσεις στην αγορά εργασίας, στην απασχόληση και το κοινωνικό κράτος είναι πολλά και άλληλα τόσα τα ερωτήματα που τίθενται, όπως για παράδειγμα:

Πόσο ελκυστική είναι η ελληνική αγορά εργασίας ώστε να θέλουν εργοδότες, εργαζόμενοι και επενδυτές να ενταχθούν στην τυπική εργασία;

Πόσο έτοιμοι είμαστε να επιβιώσουμε και να επιτύχουμε στη νέα κανονικότητα που σχηματίζεται αλλά απαιτεί γερές βάσεις, ώστε να υπηρετήσει τις καινούργιες απαιτήσεις του ανθρώπινου κεφαλαίου;

Αρκούν οι συστηματικές προσπάθειες της κυβέρνησης ώστε να γίνουμε ελκυστικότεροι σε εκείνους που ταιριάζουν στο μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον της χώρας;

Πώς βοηθάει η μεταρρύθμιση στην ασφάλιση να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα της συνεχώς διευρυνόμενης ψαλίδας των εισοδημάτων;

Θα καταφέρουμε να τηρήσουμε τις υποσχέσεις μας προς την επόμενη γενιά, ώστε να λάβουν αυτό που τους αναλογεί όταν θα έρθει η ώρα;

Σε εκδήλωση που διοργάνωσε το Συμβούλιο Ανταγωνιστικότητας της Ελλάδας η Δρ Βενετία Κουσία, γενική διευθύντρια του Συμβουλίου, έθεσε ξεκάθαρα τους προβληματισμούς που επικρατούν σήμερα όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά γενικότερα διεθνώς, στην ομιλία της με θέμα: Δημογραφικό, Ασφαλιστική Μεταρρύθμιση και Επενδύσεις.

Στη συζήτηση συμμετείχαν οι: Σίμος Αναστασόπουλος, πρόεδρος Συμβουλίου Ανταγωνιστικότητας της Ελλάδας, Πάνος Τσακλόγλου, υφυπουργός Κοινωνικής Ασφάλισης, Παναγιώτης Λιαργκόβας, πρόεδρος του Δ.Σ. Ξ επιστημονικός διευθυντής ΚΕΠΕ, Χρήστος Ιωάννου, διευθυντής τομέα Απασχόλησης και Αγοράς Εργασίας ΣΕΒ, Μιητιάδης Νεκτάριος, καθηγητής της Ασφαλιστικής Επιστήμης στο



Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Δρ Μαρίλη Μέξη, International Labor Organization (ILO), Λάμπρος Γκόγκος, Partner EY, Δρ Βενετία Κουσία, γενική διευθύντρια Συμβουλίου Ανταγωνιστικότητας της Ελλάδας.

Ο κ. Τσακλόγλου, παρουσιάζοντας τη μείωση του πληθυσμού μέσω των κατά κεφαλήν γεννήσεων, επεσήμανε

ότι πέφτει στο 1,37, ενώ αυξάνεται σημαντικά το προσδόκιμο επιβίωσης στα 78 έτη. Έχουμε δηλαδή μια πλήρη αναστροφή της ηλικιακής πυραμίδας και οι εργαζόμενοι στην Ελλάδα είναι και θα γίνουν λιγότεροι και γηραιότεροι. «Η ασφαλιστική μεταρρύθμιση με τη δημιουργία του νέου Ταμείου Επικουρικής Κεφαλαιοποιοτικής Ασφάλισης (ΤΕΚΑ) έχει μακρόπνοο ορίζοντα, προνοητικό χαρακτήρα και στο επίκεντρό της βρίσκονται οι ανάγκες της νέας γενιάς. Δηλαδή, της γενιάς που έχει μεγαλώσει σε μια δεκαετία κρίσης, στις πλάτες της οποίας έχουν φορτωθεί δυσανάλογα



μεγάλα βάρη», τόνισε ο κ. Τσακλόγλου μεταξύ άλλων και συμπλήρωσε ότι «η μεταρρύθμιση έρχεται να αντιμετωπίσει τέσσερα μείζονος σημασίας ζητήματα όπως:

- την υπερβολική έκθεση του ασφαλιστικού μας συστήματος στο σύνολό του στον λεγόμενο «δημογραφικό κίνδυνο», δηλαδή στο ότι λόγω της δημογραφικής γήραν-

σης του πληθυσμού ολοένα και μικρότερος αριθμός εργαζομένων καλείται να πληρώσει για τις συντάξεις ολοένα και μεγαλύτερου αριθμού συνταξιούχων.

- την εξασφάλιση υψηλότερων επικουρικών συντάξεων για τη νέα γενιά σε σύγκριση με το σημερινό σύστημα, καθώς η εμπειρία χωρών με ώριμα κεφαλαιοποιοτικά συνταξιοδοτικά συστήματα δείχνει ότι αυτά έχουν υψηλότερες αποδόσεις από διανεμητικά συστήματα όπως το υφιστάμενο.

- τη συνδρομή του ασφαλιστικού μας συστήματος στην αναπτυξιακή διαδικασία της χώρας, καθώς σημαντικό μέρος των εισφορών θα επενδύονται στην ελληνική οικονομία, και,

- την αποκατάσταση της εμπιστοσύνης των νέων στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, καθώς με τη δημιουργία ατομικών λογαριασμών και κουλτούρας διαφάνειας μειώνονται τα κίνητρα από πλευράς εργαζομένου για μαύρη-αδήλωτη εργασία».

Ο κ. Λιαργκόβας εξήγησε πως η λέξη-κλειδί είναι η μεταρρύθμιση. Στο συνταξιοδοτικό αυτή τη στιγμή, αλλιώς είναι επιβεβλημένη η μεταρρύθμιση και σε άλλους χώρους ώστε να δοθούν λύσεις, όπως η αύξηση της παραγωγικότητας. Την αύξηση παραγωγικότητας υποστήριξε και ο κ. Ιωάννου, προτείνοντας μια αναδιάρθρωση των αμοιβών προς τα πάνω και μια παράλληλη κοινωνική πολιτική που θα περιλαμβάνει παροχές, όπως τη βρεφονηπιακή κάλυψη. Ενώ η Δρ Μέξη επεσήμανε την ανάγκη για αλληλεγγύη φιλοσοφίας στις πολιτικές σε κάθε επίπεδο εφόσον είναι σαφές η αλληλεπίδρασή τους πλέον, υποστηρίζοντας ότι η αυτοματοποίηση που συντελείται σήμερα μειώνει το εργατικό δυναμικό, αλλιώς ταυτόχρονα το διαφοροποιεί. Κάτι το οποίο επιβάλλει την επανοτοποθέτηση της παιδείας και της επαγγελματικής κατάρτισης. Ο κ. Γκόγκος αναφέρθηκε στον ιδιωτικό τομέα και στο ρόλο που οφείλει να παίξει στη συγκεκριμένη συγκυρία, αποφορτίζοντας το διανεμητικό σύστημα.

Συμπερασματικά, όλοι οι συμμετέχοντες κατέληξαν ότι το δημογραφικό, το ασφαλιστικό και το συνταξιοδοτικό έχουν ένα κοινό σημείο: Είναι όλη σοβαρά προβλήματα που απαιτούν την ευρηματικότητα των διαμορφωτών πολιτικής και όλων των συμμετεχόντων στην αγορά εργασίας. Όπως είπαν οι ειδικοί, το περιβάλλον γύρω μας αλλιάζει δραματικά και κατά συνέπεια η φιλοσοφία μας απέναντι στην αντιμετώπιση χρόνιων παθογενειών πρέπει να αλλιάζει παράλληλα. Για να έρθουν διαφορετικά αποτελέσματα χρειάζεται να αλλιάξει αυτό που κάνουμε. Για να μη μείνουμε πολίτες ενός απολιθωμένου δάσους, ας ξεκινήσουμε από τη μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού που ήταν αφυπνιστική και ας δούμε το επόμενο αναγκαίο και εφικτό, και όχι μόνο το επιθυμητό. **ΝΑΙ**



ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΚΙΛΚΙΣ

Η εικόνα του νοσοκομείου για το 2021 σε αριθμούς

Την εικόνα του Γ.Ν. Κιλκίς σε αριθμούς για το έτος 2021 έδωσε στο πρώτο διά ζώσης Δ.Σ. του νοσοκομείου για τη νέα χρονιά ο διοικητής του Ιωάννης Ανδρίτσος.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε ο κ. Ανδρίτσος, το 2021 στο Γ.Ν. Κιλκίς νοσηλεύθηκαν σε όλες τις Κλινικές 7.571 ασθενείς, των οποίων οι νοσηλείες σε ημέρες ανέρχονται αθροιστικά σε 27.166, με μέση διάρκεια νοσηλείας ανά ασθενή 3,59 ημέρες.

Διενεργήθηκαν 40.703 ακτινολογικές εξετάσεις, 895 υπέρηχοι, 7.341 αξονικές τομογραφίες, 276.061 εργαστηριακές εξετάσεις (αιματολογικές, ουρολογικές, βιοχημικές) σε νοσηλεύόμενους και 213.947 εργαστηριακές εξετάσεις σε όσους εξετάστηκαν στα εξωτερικά ιατρεία.

Στα τακτικά ιατρεία προσήλθαν και εξετάστηκαν προγραμματισμένα 18.878 ασθενείς και στα έκτακτα ιατρεία προσήλθαν κι εξετάστηκαν 31.055 ασθενείς από ιατρούς παθολόγους, ορθοπαιδικούς, καρδιολόγους, γυναικολόγους, παιδίατρος, χειρουργούς και ωτορινολαρυγγολόγους.

Τα τακτικά και έκτακτα χειρουργεία, λαμβανομένων υπόψη των περιορισμών που τέθηκαν από τη νομοθεσία, ανήλθαν για το έτος 2021 σε 1.571, οι αιμοκαθάρσεις συνεχίστηκαν απρόσκοπτα, τα απογευματινά ιατρεία λειτούργησαν όπως προέβλεπαν οι ΚΥΑ και οι εμβολιασμοί στο εμβολιαστικό κέντρο ανήλθαν σε 23.618. Για τις ανάγκες των ασθενών, κυρίως των κλινικών Covid, καταναλώθηκαν 383.564 m³ υγρού οξυγόνου, διενεργήθηκαν 17.974 μοριακοί έλεγχοι εξέτασης δειγμάτων για τον εντοπισμό

του ιού Covid-19 και 8.668 rapid tests.

Το Δ.Σ. του νοσοκομείου συνεδρίασε 57 φορές κι έλαβε 1.616 αποφάσεις, που υλοποιήθηκαν όλες. Οι 506 από αυτές αφορούν τη διενέργεια διαγνωστικών διαδικασιών για να καλυφθούν οι ανάγκες του σε υγειονομικό υλικό, αναλώσιμα είδη και κάθε είδους υποστηρικτική υπηρεσία τρίτων.

Το Νοσοκομείο Κιλκίς, παρά τις πανδημικές συνθήκες, δεν έκλεισε καμία Κλινική του, συνέχισε να εξυπηρετεί τους κατοίκους της περιοχής αθλή και όμορων νομών, χάρη στην αλόγυστη προσφορά του προσωπικού του.

Το Δ.Σ. ευχαριστεί για άλλη μία φορά τους υγειονομικούς, που με την επιστημονική και αυταπάρνησή τους συνέβαλαν τα μέγιστα στη λειτουργία του. Ευχαριστεί το σύνολο του διοικητικού προσωπικού για τη συγγραφή χιλιάδων σελίδων διακηρύξεων και την επίπονη και απαιτητική παρακολούθηση των διαγνωστικών διαδικασιών που διενεργήθηκαν και απέδωσαν σε οικονομικό όφελος στο ίδρυμα, για την παρακολούθηση των διαδικασιών των προσλήψεων επικουρικού και μόνιμου προσωπικού και όλων των εν γένει διοικητικών και οικονομικών διαδικασιών, το προσωπικό της τεχνικής υπηρεσίας και όλους τους εργαζομένους για την άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες του ιδρύματος και για την εκτός ωραρίου προσφορά τους. Ευχαριστεί επίσης το προσωπικό σίτισης, καθαριότητας και φύλαξης που βοήθησε τα μέγιστα στη λειτουργία του. Τέλος, ευχαριστεί το Διασυνδεδεμένο Γ.Ν.-Κ.Υ. Γουμένισσας για την προσφορά του στην ευρύτερη περιοχή.

ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΣΗΤΕΙΑΣ

Έναρξη λειτουργίας γραφείου ψυχολόγου

Στο Γενικό Νοσοκομείο Σητείας ξεκίνησε να λειτουργεί γραφείο ψυχολόγου, στο οποίο μπορούν να απευθύνονται ενήλικες για ψυχολογική υποστήριξη, συμβουλευτική, ψυχοθεραπεία και για την επίλυση προβλημάτων που τους επιβαρύνουν και τους δημιουργούν άγχος και στρες. Το γραφείο λειτουργεί η μόνιμη ψυχολόγος του νοσοκομείου Ευδοκία Λιάμου.

Υπάρχει η δυνατότητα εξυπηρέτησης ενδιαφερομένων με την πραγματοποίηση συνεδριών μέσω τηλεδιάσκεψης, για λόγους αποφυγής μετάδοσης του Covid-19 και για εξυπηρέτηση κατοίκων απομακρυσμένων περιοχών από την έδρα του νοσοκομείου.

Το γραφείο θα λειτουργεί καθημερινά και ορισμένα απογεύματα το μήνα, μόνο όταν η πρόσβαση σε πρωινό ραντεβού είναι αδύνατο να πραγματοποιηθεί. Για τον προγραμματισμό ραντεβού θα πρέπει ν' απευθύνεστε στα τηλέφωνα: 28433 40 199 και 28433 40 200.



EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD



The Insurers Company!!!

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

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

ERGO

Ενισχύει την παρουσία της σε ζωή και υγεία

Ενημερωτικές διαδικτυακές συναντήσεις με όλα τα δίκτυα συνεργατών της παρουσία του CEO της εταιρείας κ. Νίκου Αντιμυσάρη, καθώς και στελεχών της διοίκησης, διοργάνωσε η ERGO Ασφαλιστική, με στόχο τη σταθερή επικοινωνία και ενημέρωσή τους για θέματα που αφορούν το στρατηγικό πλάνο ενεργειών της εταιρείας.

Κύριος άξονας της στρατηγικής της ERGO Ασφαλιστικής για τα επόμενα χρόνια αποτελεί η ενίσχυση της παρουσίας της στις Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας με στόχο να αναδειχθεί ηγέτης και σε αυτούς τους κλάδους ασφάλισης, τόνισε κ. Αντιμυσάρης στην εισαγωγική του ομιλία. Η στρα-

για όλα τα προϊόντα Ζωής και Υγείας μέσω της εφαρμογής ERGO SalesBOX, με πολύ σημαντικά οφέλη για τους συνεργάτες, αλλά και για τους ασφαλισμένους της. Η νέα αυτή ψηφιακή διαδικασία επιτρέπει την άμεση και εύκολη πρόσβαση και διαχείριση προσφορών και αιτήσεων στους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές, για το σύνολο των προϊόντων Ζωής και Υγείας, μέσω ενός φιλικού και σύγχρονου εργαλείου, ενώ ταυτόχρονα δίνεται η δυνατότητα στον πελάτη, με ένα κλικ, να υπογράψει ηλεκτρονικά την αίτηση, μέσω της εφαρμογής ERGO eSign. Μέσω της ηλεκτρονικής αίτησης ασφάλισης καταργούνται η γραφειοκρατία και τα χειρόγραφα έγγραφα, ενώ παράλληλα μειώνεται σημαντικά ο χρόνος έκδοσης και παραλαβής των ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

Κατά τη διάρκεια αυτών των ενημερωτικών συναντήσεων, ο διευθυντής του Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας κ. Δημήτρης Σπανός είχε την ευκαιρία να απευθυνθεί στους συνεργάτες της εταιρείας, δίνοντας το στίγμα για τις επόμενες προγραμματισμένες ενέργειές της που στοχεύουν στην προσαρμογή και διεύρυνση της γκάμας προσφερόμενων προϊόντων, στην αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και πελάτες της, καθώς και στον λειτουργικό μετασχηματισμό του Τομέα. Ο κ. Σπανός μίλησε διεξοδικά για τις νέες αναβαθμισμένες καλύψεις υγείας, αλλά και για τα σύγχρονα προϊόντα που προετοιμάζει η έμπειρη και καταρτισμένη ομάδα του, μεταξύ των οποίων και ασφαλιστικά επενδυτικά προγράμματα Unit Linked. Αναφερόμενος στην ένταξη των προϊόντων Ζωής και Υγείας στο ERGO SalesBOX δήλωσε χαρακτηριστικά: «Σκοπεύουμε να καταστήσουμε την ERGO πρότυπο πελάτοκεντρικού χαρακτήρα και ποιότητας υπηρεσιών. Συνεχίζουμε να επενδύουμε στην καινοτομία και τις νέες ψηφιακές λύσεις και σε αυτό το πλαίσιο η αυτοματοποιημένη διαδικασία υποβολής αιτήσεων αποτελεί μόνο το πρώτο βήμα της προσπάθειάς μας για παροχή νέων αναβαθμισμένων υπηρεσιών και προϊόντων στις Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, ώστε να ανταποκρίνονται άμεσα και αποτελεσματικά στις σύγχρονες ανάγκες και επιδιώξεις των πελατών και των συνεργατών μας», υπογράμμισε ο κ. Σπανός.



Ο διευθύνων σύμβουλος κ. Νίκος Αντιμυσάρης.

τηγική αυτή περιλαμβάνει ένα πλάνο ενεργειών εστιάζοντας στη συνεχή αναβάθμιση των προϊόντων της, αλλά και των υπηρεσιών της, πάντοτε με βάση το όραμά της να γίνει η πρώτη επιλογή για τους πελάτες και τους συνεργάτες της, πρόσθεσε ο κ. Αντιμυσάρης.

Όπως τονίζεται, η εταιρεία προχώρησε σε μια σειρά ανακοινώσεων προς τους συνεργάτες της που αφορούν στις στρατηγικές πρωτοβουλίες της για τις Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας. Συγκεκριμένα, ανακοινώθηκε η πλήρης αυτοματοποίηση της διαδικασίας υποβολής της αίτησης ασφάλισης



Ο διευθυντής του Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας κ. Δημήτρης Σπανός.

τηγική αυτή περιλαμβάνει ένα πλάνο ενεργειών εστιάζοντας στη συνεχή αναβάθμιση των



Κορυφαία διάκριση για την εξυπηρέτηση πελατών

Το Customer Distinction Award απέσπασε η συνεργασία της Allianz Ελλάδος με την εταιρεία CQS, στην κατηγορία Best Outsourcing Partnership στα Εθνικά Βραβεία Εξυπηρέτησης Πελατών 2021, που διοργάνωσε το Ελληνικό Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών.

Η Allianz Ελλάδος, στο πλαίσιο της αναδιοργάνωσης της λειτουργίας του Κέντρου Επικοινωνίας της με στόχο την αναβάθμισή του και την επίτευξη των επιχειρηματικών της στόχων, τον Ιούνιο του 2021 ανέθεσε τη λειτουργία εισερχομένων κλήσεων στην εταιρεία CQS, ηγέτιδα ελληνική εταιρεία στη διαχείριση πελατειακών σχέσεων.

Ο σκοπός της συνεργασίας είναι η δημιουργία ενός μοντέλου πρότυπης εξυπηρέτησης για την ασφαλιστική αγορά σε μία ενιαία δομή, μέσα από την οποία βελτιστοποιείται και μεγιστοποιείται η αποδοτικότητα της εξυπηρέτησης, τόσο για τον τελικό πελάτη όσο και για τον ασφαλιστικό διαμεσοληβητή.

Η εξέλιξη και η εμβάθυνση της συνεργασίας μεταξύ των δύο εταιρειών αποτυπώθηκε στην υπέρβαση των στόχων που είχαν τεθεί για τους βασικούς δείκτες εξυπηρέτησης και ικανοποίησης πελάτη, μέσα σε διάστημα μόλις 6 μηνών, και οι οποίοι συνεχίζουν να έχουν ανοδική πορεία. Η επιτυχία της συνεργασίας δεν θα ήταν εφικτή χωρίς ένα κοινό πλάνο συνεχούς εκπαίδευσης και αμφίδρομης επικοινωνίας μέσα από ψηφιακά εργαλεία που αναπτύχθηκαν από την ομάδα της CQS, καθώς και την κοινή προσέγγιση των δύο ομάδων στην προσφορά μιας άριστης εμπειρίας εξυπηρέτησης στον πελάτη.



Σε κώδικα Braille τα έντυπα των προγραμμάτων

Ενώνουν τις δυνάμεις τους οι εταιρείες Κωτσόβολος και Generali, παρουσιάζοντας τα έντυπα των προγραμμάτων ασφάλισης Προστασίας Αγορών & Πληρωμών και Total Support Insurance σε κώδικα Braille.

Στο πλαίσιο του προγράμματος «Τεχνολογία χωρίς εμπόδια», οι δυο εταιρείες συνεργάστηκαν από κοινού, προκειμένου να διαθέσουν τα ενημερωτικά έντυπα των ασφαλιστικών προγραμμάτων της Generali στους συνανθρώπους μας που αντιμετωπίζουν προβλήματα όρασης και σκοπεύουν να επισκεφθούν για τις αγορές τους οποιοδήποτε από τα 92 καταστήματα Κωτσόβολος που αυτά είναι διαθέσιμα.

Η συμμετοχή της Generali στη συγκεκριμένη ενέργεια εντάσσεται στο πλέγμα δράσεων εταιρικής κοινωνικής ευθύνης του οργανισμού, που έχει ως στόχο να δημιουργεί προστιθέμενη αξία για την κοινωνία και να συμβάλει στη δημιουργία ίσων ευκαιριών σε όλους τους τομείς.

Τα έντυπα επιμελήθηκε και εκτύπωσε η Εθνική Ομοσπονδία Τυφλών, με στόχο οι συνάνθρωποί μας οι οποίοι αντιμετωπίζουν προβλήματα όρασης να μπορούν να ενημερωθούν άμεσα και ανεξάρτητα, προσφέροντας μια καλύτερη ζωή για όλους, χωρίς εμπόδια και διακρίσεις.



«Ζεσταίνει» τα Παιδικά Χωριά SOS

Κοντά στα Παιδικά Χωριά SOS για ακόμη μια χρονιά, η Anytime της INTERAMERICAN κρατά ζωντανή τη φλόγα μιας προσπάθειας που στόχο έχει να αγκαλιάζει με αγάπη, ασφάλεια και σεβασμό τα παιδιά που δεν μπορούν να μεγαλώσουν με τους βιολογικούς τους γονείς. Από το 2010 η INTERAMERICAN ενισχύει τις δράσεις των Παιδικών Χωριών SOS, αναλαμβάνοντας πρωτοβουλίες προσφοράς και υποστήριξης του έργου τους. Στην προσπάθεια αυτή από το 2013 συμμετέχει και η Anytime. Με τη δράση «Ζεσταίνουμε τα παιδιά μας στον Εβρο» φέτος, η εταιρεία προσέφερε θαληπωρή και ζεστασιά στα Σπίτια του Παιδικού Χωριού SOS Θράκης στην Αλεξανδρούπολη, καλύπτοντας ένα σημαντικό μέρος των εξόδων για τις ανάγκες θέρμανσης.



Ολοκλήρωσε την απόκτηση της MetLife στην Ελλάδα

Ολοκληρώθηκε η διαδικασία απόκτησης από τον Όμιλο NN των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της MetLife στην Ελλάδα, ύστερα από τις εγκρίσεις των αρμόδιων Εποπτικών Αρχών και της Γενικής Διεύθυνσης Ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Όπως τονίζεται, η απόκτηση αυτή ενισχύει περαιτέρω τη θέση της NN στην ελληνική αγορά και αναμένεται να δημιουργήσει τη μεγαλύτερη εταιρεία στον ασφαλιστικό κλάδο. Επιπρόσθετα, θα προσφέρει περισσότερες ευκαιρίες ανάπτυξης και θα εμπλουτίσει τις δυνατότητες διανομής της NN. Η MetLife θα ενσωματωθεί στην NN Hellas με οδηγό τις αξίες «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», εστιάζοντας στους ασφαλισμένους και την ελληνική κοινωνία.

Η πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, Μαριάννα Πολιτοπούλου, αναλαμβάνει και τη θέση της προέδρου και διευθύνουσας συμβούλου της MetLife στην Ελλάδα, η οποία είναι πλέον μέλος του ομίλου NN.

«Η σημερινή μέρα σηματοδοτεί ένα σημαντικό βήμα για τον Όμιλο NN και την παρουσία μας στην Ελλάδα. Η ολοκλήρωση της απόκτησης των δραστηριοτήτων της MetLife στην Ελλάδα θα μεγαλώσει το μέγεθός μας, δημιουργώντας την κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία στη χώρα. Θα μας δώσει τη δυνατότητα να εμπλουτίσουμε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουμε, να ενισχύσουμε τα δίκτυα διανομής μας και να ανταποκρινόμαστε καλύτερα



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

στις ασφαλιστικές ανάγκες των Ελλήνων. Προσβλέπουμε σε μια ομαλή ενοποίηση, καθώς συνεχίζουμε να εξυπηρετούμε τους πελάτες μας», δήλωσε χαρακτηριστικά ο CEO International Insurance του NN Group, Fabian Rupprecht.

«Σήμερα είναι μια μέρα-ορόσημο στην ιστορία της NN στην Ελλάδα. Προχωράμε στη συνένωση των δύο εταιρειών, εφαρμόζοντας στρατηγική με επίκεντρο τον άνθρωπο και οδηγό τις αξίες μας. Παραμένουμε όλοι μαζί δίπλα στους συνανθρώπους μας για να φροντίζουν όσα έχουν πραγματικά σημασία για εκείνους», δήλωσε και η πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas και της MetLife, Μαριάννα Πολιτοπούλου.

Δημιουργείται η μεγαλύτερη εταιρεία ζωής

Η απόκτηση της MetLife έναντι τιμήματος 584 εκατ. ευρώ, σύμφωνα με τις ανακοινώσεις του ομίλου NN Group στις 5 Ιουλίου, αναμένεται να δημιουργήσει την ηγέτιδα ασφαλιστική εταιρεία 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 διαμεσοληβητές, 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.

**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
MINETTA**

Συνεργασία με ισχυρές αντασφαλιστικές εταιρείες

Σταθερή στην πολιτική της που σκοπεύει στη φερέγγυα λειτουργία της, η MINETTA Ασφαλιστική ανακοίνωσε τη συνεργασία της με αντασφαλιστικές εταιρείες υψηλής πιστοληπτικής ικανότητας και για το τρέχον έτος. Ειδικότερα για το 2022 παρέχεται στην εταιρεία αντασφαλιστική κάλυψη από τις: MAPFRE RE, QBE RE, MS AMLIN AG, NACIONAL DE REASEGUROS, CCR RE, COVEA COOPERATIONS, DEVK, KOREAN RE, SAVA RE, SIRIUS, TRIGLAV. Η Μινέττα Ασφαλιστική θα συνεχίζει να προβαίνει στις απαραίτητες ενέργειες, οι οποίες διασφαλίζουν τη διαρκή αναβάθμιση των υπηρεσιών που προσφέρει στο δίκτυο και στους ασφαλισμένους, αλλά και την ταχύτατη πληρωμή των αποζημιώσεων, σημειώνει η εταιρεία.

Παράλληλα, η Μινέττα Ασφαλιστική έλαβε βεβαίωση συμμόρφωσης σύμφωνα με τις απαιτήσεις του προτύπου ISO 10002:2018 που αφορά στην ικανοποίηση πελατών και στη διαχείριση παραπόνων, στο πλαίσιο του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας, και επιπρόσθετα του ISO 9001 που εφαρμόζει επί σειρά ετών. Συγκεκριμένα, εφαρμόζοντας τις οδηγίες ISO 10002, η εταιρεία λειτουργεί βάσει Συστήματος Διαχείρισης Παραπόνων, που ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις του προτύπου.

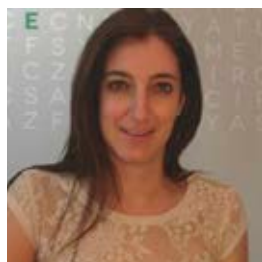


Να σημειωθεί ότι το Σύστημα Διαχείρισης Παραπόνων έχει δημιουργηθεί λαμβάνοντας υπόψη τις ρυθμιστικές απαιτήσεις, τις οικονομικές, λειτουργικές και οργανωτικές απαιτήσεις, τη σχετική ανατροφοδότηση από πελάτες, προσωπικό και άλλα ενδιαφερόμενα μέρη. Και όπως τονίζεται σχετικά, βασική επιδίωξη της εταιρείας παραμένει η συνεχής βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών της, με σκοπό την περαιτέρω διεύρυνση του οφέλους που προσλαμβάνουν οι ασφαλισμένοι, αλλά και οι συνεργάτες της.



Νέα γενική διευθύντρια η Ελίνα Παπασπυροπούλου

Αποχωρεί από τη θέση της γενικής διευθύντριας η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη. Μετά από έναν επιτυχημένο κύκλο 27 χρόνων στη Γενική Διεύθυνση της ΕΑΕΕ και 50 ετών συνολικά στην ασφαλιστική αγορά, ήρθε η ώρα της συνταξιοδότησης. Σύσσωμο το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΑΕΕ ευχαρίστησε θερμά την κ. Αντωνάκη για τη μακρόχρονη προσφορά της στην ΕΑΕΕ και το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Τη θέση της γενικής διευθύντριας της ΕΑΕΕ αναλαμβάνει από 1ης.4.2022 η κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου. Η κ. Παπασπυροπούλου είναι καταξιωμένο στέλεχος με εμπειρία άνω των 25 ετών στον ασφαλιστικό κλάδο. Απόφοιτος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, έχει υπηρετήσει σε θέσεις ευθύνης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.



Η κ. Αντωνάκη θα παραμείνει στην ΕΑΕΕ για διάστημα 6 μηνών από την ανάληψη καθηκόντων της νέας γενικής διευθύντριας προκειμένου να διασφαλιστεί η ομαλή προσαρμογή.

Η κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου.

Ενισχύει το στελεχιακό δυναμικό

Νέα διευθυντικά στελέχη τοποθετήθηκαν στην INTEPΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ. Ειδικότερα, στο πλαίσιο της δι-αρκούς αναβάθμισης του ανθρώπινου δυναμικού της, η εταιρεία ανακοινώνει ότι ο κ. Βαγγέλης Βερνάρδος αναλαμβάνει καθήκοντα διευθυντή Κλάδων και η κ. Κωνστα-ντία Μιτελούδη, καθήκοντα υποδιευθύντριας Κλάδων. Τα



δύο νέα στελέχη διαθέτουν πολύχρονη εμπειρία σε διευθυ-ντικές θέσεις εταιρειών της ασφαλιστικής αγοράς και ενι-σχύουν σημαντικά το στελεχιακό δυναμικό της εταιρείας.

Ο κ. Βαγγέλης Βερνάρδος είναι καταξιωμένο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς με πολυετή εμπειρία και τεχνο-γνωσία. Έχει διανύσει μια ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία στον ασφαλιστικό κλάδο από το 1999, κατέχοντας υψηλές θέσεις ευθύνης. Με το ήθος του, την τεχνογνωσία του, την αξιόλογη εμπειρία του και τις ικανότητές του θα συμβάλει στην επιτυχή ανάπτυξη της INTEPΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ, καθώς είναι ο άνθρωπος ο οποίος μπορεί να εμπνεύσει το προ-σωπικό και τους συνεργάτες και όλοι μαζί να οδηγήσουν την εταιρεία σε νέες επιτυχίες. Σημαντική θα είναι η συνει-σφορά της κ. Μιτελούδη σε αυτή την προσπάθεια, καθώς πρόκειται για ένα στέλεχος με μεγάλη εμπειρία στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης. Η διοίκηση του Ομίλου INTEPΣΑΛΟΝΙΚΑ τους καλωσορίζει και τους εύχεται καλή επιτυ-χία στα καθήκοντά τους.



Αρωγή στους πληγέντες της «Ελπίδας»

Με έκτακτη ανακοίνωση προς τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους της, η ARAG Hellas αναφέρεται στην ενεργοποίηση του υπάρχοντος μηχανισμού της, προκειμένου οι ζημιωθέντες από την πρόσφατη κακοκαιρία να αποζημιωθούν. Συγκεκριμένα, η εταιρεία απευθύνεται στους πελάτες της και τους ενημερώνει ότι όσοι στην πρόσφατη επέλαση της κακοκαιρίας με το όνομα «Ελπίδα» υπέστησαν υλικές ζημιές ή κάθε άλλου είδους σωματική ή ψυχική ταλαιπωρία, που οφείλεται σε πράξεις ή παραλείψεις τρίτων και μπορούν να θεμελιώσουν εύλογες και νόμιμες διεκδικήσεις, η ARAG Hellas στέκεται δίπλα τους, τους συμπαραστέκεται και ως υποχρεούται έχει ήδη ενεργοποιήσει τον υπάρχοντα μηχανισμό της, προκειμένου οι ζημιωθέντες να αποζημιωθούν, στο πλαίσιο βέβαια των ασφαλιστικών καλύψεων των ενεργών ασφαλιστηρίων που διατηρούν στην εταιρεία.

Ενδεικτικά παραδείγματα ζημιών είναι:

- Ο εγκλωβισμός οδηγών και οχημάτων στην Αττική Οδό
- Ταλαιπωρία και ζημιές από διακοπές ρεύματος
- Ζημιές από πτώσεις δέντρων κ.τ.λ.

Κατόπιν αυτών, οι ασφαλισμένοι της ARAG Hellas καλούνται να συμπληρώσουν τη φόρμα αναγγελίας ζημιάς που θα βρουν στην ιστοσελίδα της εταιρείας και να τη στείλουν συμπληρωμένη. Το αρμόδιο τμήμα της εταιρείας, στη συνέχεια, αφού συγκεντρώσει τα αιτήματα και προβεί στον έλεγχο της ασφαλιστικής κάλυψης, θα τα επεξεργαστεί, θα τα κατηγοριοποιήσει και θα τα προωθήσει στους δικηγόρους για τα περαιτέρω.



GENERALI

Ανανεωμένο το www.generaligr

ONE BRAND
TEAM
DREAM



Μετά την επιτυχημένη ολοκλήρωση της συγχώνευσης των εταιρειών Generali Hellas και Generali Hellas I (πρώην AXA Ασφαλιστικής) ο οργανισμός προχώρησε στην ενοποίηση των δύο αντίστοιχων ιστοτόπων και την ενημέρωση του www.generaligr με όλες τις απαραίτητες πληροφορίες, προσφέροντας στο σύνολο των ασφαλισμένων του μια κοινή και αναβαθμισμένη ψηφιακή εμπειρία εξυπηρέτησης. Στόχος της εταιρείας είναι να διασφαλίσει την ομαλή μετάβαση σε ένα ενιαίο μοντέλο λειτουργίας, τόσο για τους πελάτες της όσο και για τους συνεργάτες της. Ο νέος ανανεωμένος ιστοτόπος αξιοποιεί όλες τις σύγχρονες εξελίξεις και τις βέλτιστες πρακτικές στο επίπεδο της λειτουργικότητας, ενώ η πληρότητα του χρήστη για την ανεύρεση του επιθυμητού περιεχομένου γίνεται εύκολα και γρήγορα, απαιτώντας ελάχιστα βήματα.

Μέσω του www.generaligr οι χρήστες έχουν τη δυνατότητα να ενημερωθούν για όλα τα αναβαθμισμένα προγράμματα της Generali, να ενεργοποιήσουν τα ψηφιακά εργαλεία και τις υπηρεσίες που αντιστοιχούν στο ασφαλιστήριό τους, να παρακολουθούν τα αιτήματά τους, αλλά και να διαβάσουν ενδιαφέροντα άρθρα από το πλούσιο ενημερωτικό Blog που διαθέτει.

Ταυτόχρονα, ολοκληρώθηκε και η ενοποίηση της ψηφιακής πλατφόρμας πελατών MyGenerali με την αντίστοιχη My e-policy (πρώην MyAXA), δίνοντας τη δυνατότητα σε όλους τους χρήστες να διαχειρίζονται τα ασφαλιστήριά τους ψηφιακά σε ένα αναβαθμισμένο περιβάλλον, διαθέσιμο σε app και web.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ενίσχυση ευπαθών κοινωνικών ομάδων

Δίπλα σε συλλόγους και φορείς που υποστηρίζουν ευπαθείς ομάδες βρέθηκε και φέτος η Εθνική Ασφαλιστική. Κατά την περίοδο των Χριστουγέννων, η διοίκηση αποφάσισε, αντί εταιρικών δώρων, να προχωρήσει στην οικονομική ενίσχυση οργανισμών και συλλόγων που έχουν ως κύρια μέριμνα τον άνθρωπο. Η εταιρεία στάθηκε αρωγός στο έργο της Στέγης Θηλέων «Άγιος Αλέξανδρος», της «Κιβωτού του Κόσμου», του «Χαμόγελου του Παιδιού», του «MAKE A WISH» Ελλάδας, του συλλόγου «Παιδί & Δημιουργία», του συλλόγου «ΕΛΠΙΔΑ ΜΑΝΑΣ», του οργανισμού «EMFASIS FOUNDATION» και του συλλόγου τριτέκνων - πολυτέκνων «Άγιος Νεκτάριος». Παράλληλα, παρέδωσε στο ΚΥΑΔΑ 500 κιβώτια με τρόφιμα και είδη πρώτης ανάγκης για οικογένειες που βρίσκονται σε δύσκολη οικονομική κατάσταση.

Νέα προϊόντα ομαδικών ασφαλίσεων στη «φαρέτρα» της

Συνεχίστηκε και το 2021 η ανοδική πορεία της Ατλαντικής Ένωσης στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων, καταγράφοντας έναν πολύ θετικό απολογισμό, με αύξηση παραγωγής που ξεπέρασε το 5%

Με βάση αυτήν την πολύ ενθαρρυντική συγκυρία, απόφαση της εταιρείας είναι να ενισχύσει ακόμη περισσότερο τη θέση της στις ομαδικές ασφαλίσεις με νέα ευέλικτα και προσιτά προγράμματα ασφάλισης, που απευθύνονται σε όλο και πιο πολλούς τομείς της αγοράς.

Ενδεικτικά, αναφέρουμε ότι σήμερα η Ατλαντική Ένωση, εκτός από τις tailormade λύσεις που καλύπτουν άριστα τις ανάγκες κάθε επιχείρησης, παρέχει προς τους συνεργάτες της μια ευρύτατη γκάμα προτιμοποιημένων προγραμμάτων, που απευθύνονται ειδικά σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αθλητικές ακαδημίες, εκπαιδευτήρια, κατασκηνώσεις κ.ά.

Η Ατλαντική Ένωση, με ειδική μονάδα ομαδικών ασφαλίσεων, φροντίζει με αμεσότητα και ταχύτητα για την αποτελεσματική υποστήριξη των συνεργατών της σε κάθε τομέα, όπως εκπαίδευση, παρουσίαση της προσφοράς, αλλά και στην επικοινωνία του προγράμματος προς τους ασφαλισμένους, μέσα από αυτοματοποιημένες διαδικασίες διαχείρισης και εξυπηρέτησης.

Να σημειωθεί ότι Ατλαντική Ένωση, με πάνω από 52 χρόνια γόνιμης παρουσίας στην Ελλάδα, αναπτύσσεται συ-



**Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος
κ. Ιωάννης Π. Λαπατάς.**

νεχώς, πετυχαίνοντας για 5η συνεχόμενη χρονιά τον υψηλότερο Δείκτη Φερεγγυότητας (275,42% με αποτελέσματα 31/12/2020). Παράλληλα, συνεχίζει μια μακρά παράδοση συνεχούς κερδοφορίας 32 ετών, έχει κατορθώσει να συμπεριλαμβάνεται στις 50 ταχύτερα ανερχόμενες ελληνικές επιχειρήσεις (Fortune), απολαμβάνει την εμπιστοσύνη άνω των 400.000 ασφαλισμένων και διαθέτει κορυφαίες διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών. Μεταξύ των μετόχων της περιλαμβάνεται ο ασφαλιστικός οργανισμός BASLER (από το 1973), μέλος του ομίλου της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρείας BALOISE και ενός από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος το 1907.

Τα νέα προϊόντα ομαδικών ασφαλίσεων

Τα ανανεωμένα και βελτιωμένα προτιμοποιημένα προϊόντα της Ατλαντικής Ένωσης, τα οποία ήδη έχουν αναρτηθεί στο portal των συνεργατών το Atlaweb:

BUSINESS PROTECTION 2022. ΝΕΟ Πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης που καλύπτει ασθένειες και ατυχήματα.

GROUP VALUE. ΝΕΟ Πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης που καλύπτει ασθένειες και ατυχήματα, ιδανικό για συνδυαστική χρήση με ατομικά υγείας με υψηλή απαλλαγή.

GROUP PRIMARY CARE. ΝΕΟ Συνδυαστικό πρόγραμμα, με έμφαση στην Εξωνοσοκομειακή Κάλυψη.

ACCIDENT SHIELD @ ACCIDENT GOLDEN SHIELD. Προγράμματα Ομαδικής Ασφάλισης που καλύπτουν ατυχήματα μόνον.

ATHLETS PROTECTION. Πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης που καλύπτει αθλητές ακαδημιών.

STUDENT PROTECTION. Πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης που καλύπτει μαθητές σχολικών μονάδων.

PROTECTION AT CAMPS. Πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης που καλύπτει παιδιά που συμμετέχουν σε παιδικές κατασκηνώσεις.

ERGO

«Ένα έργο για το αύριο»



Σειγμιότυπα από τη δράση.



Με το σύνθημα «Ένα έργο για το αύριο», η ERGO Ασφαλιστική εγκαινίασε το πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης με στόχο την αντιμετώπιση των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής διοργανώνοντας δράσεις δενδροφύτευσης με την εθελοντική συμμετοχή των εργαζομένων της. Σε συνεργασία με τον μη κερδοσκοπικό οργανισμό We4all, περίπου 70 ERGO εθελοντές ένωσαν τις δυνάμεις τους και φύτεψαν 300 δέντρα στο Ποικίλο Όρος, συμβάλλοντας ενεργά στην προσπάθεια της εταιρείας για την αποκατάσταση των πνευμόνων πρασίνου της χώρας μας. Παράλληλα, η ERGO, ως μέλος της περιβαλλοντικής συμμαχίας του We4all, έλαβε τη διάκριση Guardian για τη συνολική προσφορά 1.000 δενδρυλλίων σε εθελοντικές δράσεις δενδροφύτευσης ανά την Ελλάδα.

«Με βασικούς πυλώνες τον εθελοντισμό και την πε-

ριβαλλοντική ευαισθητοποίηση και οδηγό τις αρχές της εταιρικής υπευθυνότητας και της βιώσιμης ανάπτυξης, η εταιρεία υλοποιεί διάφορες πρωτοβουλίες, στις οποίες συμμετέχουν έμπρακτα και οι άνθρωποι της εταιρείας και μέλη των οικογενειών τους.

Οι δράσεις αυτές αποτελούν ένα μέρος των πρωτοβουλιών της ERGO Ασφαλιστικής, στο πλαίσιο των ενεργειών κοινωνικής ευθύνης. Στόχος μας είναι να συνδράμουμε στον περιορισμό των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής με δράσεις που έχουν θετικό αντίκτυπο στην κοινωνία και το περιβάλλον, γι' αυτό και γινόμαστε εθελοντές για ένα "Έργο για το αύριο", ένα έργο για να διασφαλίσουμε ένα βιώσιμο μέλλον για όλους», τόνισε μεταξύ άλλων ο CEO της εταιρείας κ. Νίκος Αντιμψάρης, που συμμετείχε στην τελευταία για το έτος δενδροφύτευση.



MetLife

Επτά βραβεία στα Fund Managers Awards

Τις σταθερά υψηλές αποδόσεις των αμοιβαίων κεφαλαίων που διαχειρίζεται απέδειξε για μία ακόμη χρονιά η MetLife ΑΕΔ.Κ, κατακτώντας μία σειρά από νέες, σημαντικές διακρίσεις για το 2021. Συγκεκριμένα, με βάση τις επιδόσεις της, η εταιρεία απέσπασε συνολικά επτά βραβεία στο πλαίσιο των Fund Managers Awards, που απονέμονται από την Πανελλήνια Ένωση Μεριδιούχων Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Ομολογιούχων (ΠΕΜΑΚΟ).

Όπως τονίζεται, οι ανωτέρω διακρίσεις κατατάσσουν τη MetLife ΑΕΔΑΚ στην 5η θέση μεταξύ των 14 ΑΕΔΑΚ στην ελληνική αγορά αμοιβαίων κεφαλαίων.

«Οι θετικές επιδόσεις των αμοιβαίων κεφαλαίων μας αποτελούν μία σημαντική παρακαταθήκη για τα κεφάλαια των μεριδιούχων μας και επιβεβαίωση της εμπιστοσύνης τους», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Gabor Szegedi, γενικός διευθυντής της MetLife ΑΕΔΑΚ. «Στη MetLife ΑΕΔΑΚ καταφέραμε να αξιοποιήσουμε το θετικό κλίμα των τελευταίων ετών στις κεφαλαιαγορές και να αυξήσουμε τα κεφάλαια που μας εμπιστεύθηκαν οι επενδυτές μας», δήλωσε από την πλευρά της η κ. Λένια Παπαγγελιοπούλου, αναπληρώτρια γενική διευθύντρια της MetLife ΑΕΔΑΚ.

Δείτε την ασφαλιστική αγορά με ένα κλικ

Στη δημιουργία του Ψηφιακού Μουσείου MINETTA, ενός τρισδιάστατου ψηφιακού χώρου ενημέρωσης και ψυχαγωγίας, προχώρησε η Μινέττα Ασφαλιστική.

Το κοινό μπορεί να επισκεπτεται το χώρο, μέσα από τον ηλεκτρονικό υπολογιστή, το κινητό τηλέφωνο ή το tablet του, ακολουθώντας τον παρακάτω σύνδεσμο <https://www.minetta.gr/el/static/psifiako-mouseio-minetta>.



Σημειώνεται ότι η περιήγηση μπορεί να γίνει και με χρήση γυαλιών εικονικής πραγματικότητας, καθώς ο χώρος υποστηρίζει τεχνολογία Virtual Reality.

Συγκεκριμένα, στο Ψηφιακό Μουσείο λειτουργούν τρεις αίθουσες. Οι αίθουσες Ιστορικό Αρχείο 1 & 2 περιλαμβάνουν συμβόλαιο, εμπορική αλληλογραφία, εκδόσεις και διαφημιστικό υλικό από τον ασφαλιστικό κλάδο -από την Ελλάδα και το εξωτερικό-, που χρονολογούνται από τα μέσα του 19ου αιώνα.

Η αίθουσα MINETTA περιλαμβάνει πληροφορίες από την ίδρυση της εταιρείας έως σήμερα. Το κοινό μπορεί να περιηγηθεί ανατρέχοντας σε φωτογραφίες, πιστοποιήσεις και βραβεία που έχει λάβει η εταιρεία, αλλά και διαφημιστικό υλικό - παλαιότερο και σύγχρονο.

Όπως τονίζεται, η εταιρεία προχωράει ήδη το σχεδιασμό για προσθήκη αιθουσών και περαιτέρω εμπλουτισμό του υλικού, με στόχο το Ψηφιακό Μουσείο MINETTA να προσφέρει στον επισκέπτη μια αναβαθμισμένη ψηφιακή εμπειρία γνώσης και ψυχαγωγίας.



Ασφαλιστική

Αλληλεγγύη για ευάλωτες κοινωνικές ομάδες

Όπως κάθε χρόνο, και φέτος η Υδρόγειος Ασφαλιστική έκανε πράξη την κοινωνική της ευαισθησία μέσα από ένα πλέγμα δράσεων αλληλεγγύης με αποδέκτες ευάλωτες κοινωνικές ομάδες.

«Ένας τρόπος υπάρχει για να γιορτάσουμε αληθινά -

Το Μαζί», ήταν το μήνυμα που ανέδειξε η εταιρεία προσφέροντας τη στήριξή της σε δομές και μη κυβερνητικές οργανώσεις που αγκαθιάζουν το παιδί: το «Χαμόγελο του Παιδιού», το «Πρότυπο Εθνικό Νηπιοτροφείο Καλλιθέας», τη «Φλόγα - Σύλλογος Γονιών Παιδιών με Νεοπλασματική Ασθένεια»,

την «Ηλιαχτίδα - Κέντρο Αρρώστου, Άπορου Παιδιού και Οικογένειας».

Ενεργή συμμετοχή στις δράσεις είχαν, όπως πάντα, και οι εργαζόμενοι της εταιρείας, οι οποίοι συγκέντρωσαν και προσέφεραν, από την πλευρά τους, είδη πρώτης ανάγκης.

Στο ίδιο πλαίσιο, το Υποκατάστημα Ιωαννίνων της Υδρογείου Ασφαλιστικής, σε συνεργασία με τους τοπικούς της συνεργάτες - ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές, προχώρησαν στη συγκέντρωση τροφίμων για την ενίσχυση των συσσιτίων της Ιεράς Μητρόπολης Ιωαννίνων.

Η Υδρόγειος Ασφαλιστική ανανέωσε επίσης, για τέταρτη χρονιά, τη συνεργασία της με την «Emfasis Foundation - Αστική Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία» για τη συνέχιση του ετήσιου προγράμματος «Δεν Προσπερνάμε. Στηρίζουμε». Το πρόγραμμα εστιάζει στις αυξημένες ανάγκες ευπαθών ομάδων, απόρων και αστέγων κάτω από έκτακτες συνθήκες (έντονα καιρικά φαινόμενα, πυρόπληκτες και σεισμόπληκτες περιοχές κ.τ.λ.) μέσα από τη διανομή βασικών ειδών επιβίωσης και την κάλυψη των αναγκών μετακίνησης και ασφάλισης των οχημάτων - μονάδων κινητής στήριξης της Emfasis Foundation.





Επεκτείνεται στην Ινδία



Η Generali θα αποτελέσει τον πλειοψηφικό μέτοχο της Future Generali India Insurance Company Limited και της Future Generali India Life Insurance Company Limited. Ειδικότερα, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η Generali έχει υπογράψει συμφωνίες για να αποτελέσει τον πλειοψηφικό μέτοχο τόσο στις κοινοπραξίες στον κλάδο Ζωής όσο και στον κλάδο Περιουσίας & Ζημιών - P&C στην Ινδία. Και οι δύο συναλλαγές υπόκεινται στην έγκριση των σχετικών ρυθμιστικών αρχών.

Στον κλάδο P&C, η Generali συμφώνησε να αποκτήσει από τη Future Enterprises Limited το 25% των μετοχών της Future Generali India Insurance (FGII) έναντι περίπου 145 εκατ. Μετά το κλείσιμο, η Generali θα κατέχει μερίδιο περίπου 74% στην FGII. Όσον αφορά στον κλάδο Ζωής, έχει υπογραφεί συμφωνία για την απόκτηση του συνόλου του μεριδίου (περίπου 16%). Η FGIL ανέφερε περίπου 150 εκατομμύρια ευρώ ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών από τον Μάρτιο του 2021. Επιπλέον, η Generali θα εγγραφεί σε κατανομή προνομιακών μεριδίων μετοχών της FGIL (περίπου 21 εκατ. ευρώ). Ως αποτέλεσμα, μετά το κλείσιμο της συναλλαγής και την ολοκλήρωση της μεταβίβασης προνομιακών μετοχών, η Generali θα κατέχει μερίδιο περίπου 68% στην FGIL, το οποίο ενδέχεται να αυξηθεί περαιτέρω στο 71% μέχρι το τέλος του 2022, μετά από περαιτέρω μεταβίβαση προνομιακών μετοχών.

Όπως τονίζεται, η Generali είναι η πρώτη μεταξύ των διεθνών ασφαλιστικών εταιρειών, που θα κατέχει το πλειοψηφικό μερίδιο και στις δύο κοινοπραξίες, από τότε που τέθηκε σε ισχύ το νέο ανώτατο όριο ξένης ιδιοκτησίας. Μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής, ο συνολικός εκτιμώμενος αντίκτυπος στον Κανονιστικό Δείκτη Φερεγγυότητας του ομίλου θα είναι περίπου -4 π.μ., το 2022.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Σταθερά στο πλευρό των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών

Στην πρωτοβουλία του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, μέσω της οποίας οι επαγγελματίες του κλάδου αποκτούν δωρεάν πρόσβαση στα παρεχόμενα εκπαιδευτικά προγράμματα, συμμετείχε η Eurolife FFH.

Μέσα από αυτή τη διαδικασία, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μπόρεσαν να καλύψουν τις ώρες υποχρεωτικής επανεκπαίδευσης του 2021, στοιχείο απαραίτητο για την ανανέωση της άδειάς τους. Πρόκειται για προγράμματα επαναπιστοποίησης με τη μέθοδο της ανοικτής και εξ αποστάσεως εκπαίδευσης (e-learning), τα οποία είναι διαθέσιμα όλο το 24ωρο. Με την υποστήριξη της Eurolife FFH, ωφελήθηκαν συνολικά 316 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, εκ των οποίων οι 142 παρακολούθησαν τον τομέα «Σύγχρονα Προγράμματα Ασφαλίσεων Ζωής» και οι 174 τον τομέα «Συναλληλακτικές Σχέσεις και Κανόνες Επαγγελματικής Δεοντολογίας και Συμπεριφοράς Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών». Επιπλέον, η Eurolife FFH είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρεία που υποστηρίζει με ανάλογες εκπαιδεύσεις και το Επιμελητήριο Αργολίδος.

INTERAMERICAN



Platinum χορηγός στη δράση «Γυναίκα και Πολιτισμός»

Τη δράση του οργανισμού We For, με θέμα «Γυναίκα και Πολιτισμός», υποστήριξαν η INTERAMERICAN και η Anytime, με platinum χορηγία, στο πλαίσιο της καμπάνιας «We For Women». Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος» του Ιδρύματος Μείζονος Ελληνισμού και στη συζήτηση συμμετείχαν διακεκριμένα πρόσωπα, καθώς και φοιτήτριες. Οι συνομιλητές ανέδειξαν από διαχρονική σκοπιά τον σπουδαίο ρόλο των γυναικών και τις προοπτικές που δημιουργούνται από τη δραστηριοποίησή τους σε ζητήματα του πολιτισμού, κατά τα επόμενα χρόνια.



Δίπλα στις τοπικές κοινωνίες



Στιγμιότυπο από τη βράβευση του Συλλόγου «ΠΝΟΗ για το Παιδί και την Οικογένεια»

Για ακόμη μία χρονιά ο Όμιλος Howden Matrix, με βαθύ αίσθημα ευθύνης απέναντι στην κοινωνία, ολοκλήρωσε τις δράσεις ΕΚΕ για το 2021, υποστηρίζοντας με ουσιαστικό τρόπο το έργο του Συλλόγου «ΠΝΟΗ για το Παιδί και την Οικογένεια». Ο Σύλλογος «ΠΝΟΗ», με έδρα την Καβάλα, ιδρύθηκε το 2001 και σήμερα έχει αναλάβει την πολυεπίπεδη στήριξη και φροντίδα 120 οικογενειών με ανήλικα τέκνα.



Η κ. Κωνσταντίνα Καπετανάκη.

Με αφορμή την ολοκλήρωση των δράσεων ΕΚΕ για το 2021, η Deputy CEO του Ομίλου Howden Matrix Κωνσταντίνα Καπετανάκη τονίζει μεταξύ άλλων ότι «το 2021 αποτέλεσε μια εξαιρετική χρονιά για τη Howden Matrix, τόσο από πλευράς ανάπτυξης εργασιών όσο και σε επίπεδο κερδοφορίας.

Στόχος μας μέσα στο 2022 είναι να διευρύνουμε περαιτέρω τις δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης και, εφόσον το επιτρέψουν οι υγειονομικές συνθήκες, να εντείνουμε τον εθελοντισμό, δηλαδή το θεσμό που αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο της ενσυναίσθησης και της κοινωνικής συνοχής. Να σημειωθεί ότι εκτός από την «ΠΝΟΗ» Καβάλας, οι δράσεις ΕΚΕ του Ομίλου Howden Matrix κατά το 2021 έχουν ενισχύσει το έργο της «ΚΙΒΩΤΟΥ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ», των «ΓΙΑΤΡΩΝ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ», του «MAKE A WISH GREECE» και του ΡΑΔΙΟΜΑΡΑΘΝΙΟΥ ΚΥΠΡΟΥ για παιδιά με ειδικές δεξιότητες, ενώ πολλοί είναι οι εργαζόμενοι που έχουν συμμετάσχει σε πλήθος εθελοντικών δράσεων με επίκεντρο τον άνθρωπο και το περιβάλλον.



Στηρίζει «Το Χαμόγελο του Παιδιού»



Ο κ. Κωνσταντίνος Γιαννόπουλος με τον κ. Evgeny Ignatov.

Η Euroins Ελλάδος, θυγατρική εταιρεία του κορυφαίου ευρωπαϊκού ομίλου συμμετοχών Eurohold Bulgaria AD, ανανεώνει τη δέσμευσή της για έμπρακτη στήριξη του μη κερδοσκοπικού οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού» και για το 2022, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που υλοποιεί στη χώρα μας.

Ο διευθύνων σύμβουλος Euroins Ελλάδος Evgeny Ignatov και ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος Αθανάσιος Ι. Σμυρνής επισκέφθηκαν το Συντονιστικό Επιχειρησιακό Κέντρο Άμεσης Κοινωνικής & Ιατρικής Επέμβασης «Ανδρέας Γιαννόπουλος», όπου ξεναγήθηκαν από τον πρόεδρο του Οργανισμού κ. Κωνσταντίνο Γιαννόπουλο στις εγκαταστάσεις του Κέντρου και ενημερώθηκαν αναλυτικά για τις τρέχουσες και μελλοντικές δράσεις του «Χαμόγελου». Η Διοίκηση της Euroins Ελλάδος ενημερώθηκε, επίσης, από τον κ. Γιαννόπουλο σχετικά με τα αποτελέσματα της ποσοτικής έρευνας που διενέργησε ο Οργανισμός αναφορικά με τον απολογισμό του έργου του 2021.

Στη διάρκεια της επίσκεψης, ο κ. Ignatov είχε την ευκαιρία να συνομιλήσει με εργαζομένους του Οργανισμού και να τους ευχαριστήσει για το ουσιαστικό έργο που προσφέρουν καθημερινά. «Από την πρώτη ημέρα δραστηριοποίησής της στην Ελλάδα, η Euroins αποτελεί σταθερό και συνεπή αρωγό του "Χαμόγελου". Τα παιδιά βρίσκονται στο επίκεντρο των κοινωνικών δράσεων που στηρίζει ο όμιλος και για το λόγο αυτόν σκοπεύουμε να επεκτείνουμε τη στήριξη που παρέχουμε στον Οργανισμό "Το Χαμόγελο του Παιδιού", τόσο μέσω σταθερής οικονομικής ενίσχυσης όσο και μέσω των έκτακτων πρωτοβουλιών που αναλαμβάνει ο Οργανισμός», δήλωσε ο ίδιος.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

HOPE
genesis

Υποστήριξη στις οικογένειες της Κάσου

Την Κάσο επισκέφθηκαν Eurolife FFH και HOPEgenesis σε ένα οδοιπορικό ενημέρωσης των κατοίκων του νησιού για την υποστήριξη που μπορούν να προσφέρουν στις οικογένειες που θέλουν να φέρουν στον κόσμο τα παιδιά τους. Κατά τη διάρκεια του οδοιπορικού, επισκέφθηκαν και το χώρο που θα φιλοξενήσει τον παιδικό σταθμό του νησιού, ο οποίος βρίσκεται ήδη σε διαδικασία κατασκευής και αναμένεται να παραδοθεί μέσα στο επόμενο διάστημα. Μετά την Πάτμο και τα Άγραφα, η Κάσος είναι ο επόμενος σταθμός του προγράμματος της Eurolife FFH και της HOPEgenesis, μέσω του οποίου βρίσκονται στο πλευρό γυναικών και οικογενειών που κατοικούν σε απομακρυσμένες περιοχές και δυσκολεύονται να πάρουν την απόφαση να αποκτήσουν παιδιά. Με την υποστήριξη της εταιρείας, η HOPEgenesis προσφέρει τακτική ιατρική παρακολούθηση και φροντίδα κατά την κύηση και τον τοκετό από μαιευτήρες και γυναικολόγους, ψυχολογική υποστήριξη, καθώς και μεταφορά σε μαιευτήρια και Κέντρα Υγείας, προκειμένου να γεννήσουν.

Με την επίσκεψή τους στην Κάσο, οι δύο συνεργάτες ενημέρωσαν τους ενδιαφερομένους για το πρόγραμμα και παρουσίασαν όλα αυτά που μπορεί να προσφέρει



Οι κ.κ. Στέφανος Χανδακάς, πρόεδρος & ιδρυτής της HOPEgenesis, Μιχάλης Ερωτόκριτος, δήμαρχος Ηρωικής Νήσου Κάσου, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος Eurolife FFH.

στις ωφελιούμενες οικογένειες. Ο δήμαρχος της Κάσου, Μιχάλης Ερωτόκριτος, ευχαρίστησε τη HOPEgenesis και τη Eurolife FFH για τις μέχρι τώρα δράσεις τους στο νησί, από τις οποίες ωφεληθήκαν πάνω από 15 οικογένειες που έφεραν στον κόσμο τα παιδιά τους.


INTERAMERICAN

Συνεργασία με την Orange Grove

Τη χορηγική υποστήριξη που παρέχει στο μακρόπνοο έργο Orange Grove της ολλανδικής πρεσβείας, από το ξεκίνημα της θερμοκοιτίδας τον Σεπτέμβριο του 2013, ανανέωσε η INTERAMERICAN. Το ενδιαφέρον INTERAMERICAN, όπως τονίζεται, εκπηγάει από την κοινωνικά υπεύθυνη τοποθέτησή της στα ζητήματα της νέας επιχειρηματικότητας και της έμπρακτης ενθάρρυνσης σχετικών πρωτοβουλιών, ώστε να αναδειχθούν ταλαντούχοι επιχειρηματίες και νέες δραστηριότητες που θα τροφοδοτήσουν την αγορά και την εθνική οικονομία, κρατώντας στην Ελλάδα τους δημιουργικούς νέους με την ενίσχυση του ελληνικού startup οικοσυστήματος. Ταυτόχρονα, η συνεργασία εκφράζει τη γενικότερη στάση της εταιρείας στο ζήτημα της ευρύτερης αξιοποίησης της ψηφιακής τεχνολογίας στο διαμορφούμενο επιχειρηματικό τοπίο, σε ευθυγράμμιση με τις προτεραιότητες της εταιρικής στρατηγικής για την καινοτομία και ψηφιοποίηση. Η επιλογή συνδέεται και με το νέο επιχειρηματικό μοντέλο, καθώς και με τον νέο τρόπο εργασίας που έχει υιοθετήσει η INTERAMERICAN.





Ο δημοσιογράφος Νίκος Χατζηνικολάου, ο διευθύνων σύμβουλος της Euroins Ελλάδος Evgeny Ignatov και ο αναπληρωτής διευθυντής Αθανάσιος Σμυρνής.

Χορηγικά υποστήριξε η Euroins Ελλάδος, θυγατρική εταιρεία του ευρωπαϊκού ομίλου συμμετοχών Eurohold Bulgaria AD, το 2ο Συνέδριο Ιχθυοκαλλιέργειας, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας που υλοποιεί ανελλιπώς από την ίδρυση του ελληνικού παραρτήματος

το 2019. Στο φετινό Συνέδριο, το οποίο συνδιοργάνωσαν το Πανεπιστήμιο Πατρών και οι εταιρείες «Nextis Now» και «Dome Consulting», είχε ως θεματικό άξονα τις αναπτυξιακές προκλήσεις και τα κρίσιμα ορόσημα του κλάδου ιχθυοκαλλιέργειας. Στο πλαίσιο της διοργάνωσης απύθηναν χαιρετισμό ο πρωθυπουργός Κυριάκος Μητσοτάκης και ο Ευρωπαίος Επίτροπος Περιβάλλοντος, Ωκεανών και Αλιείας Βιργκίνιους Σινκεβίτσιους. Στις εργασίες του Συνεδρίου συμμετείχαν κορυφαία στελέχη της πολιτικής ηγεσίας, του επιχειρηματικού χώρου και της ακαδημαϊκής κοινότητας, όπως ο τέως υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, Σπήλιος Λιβανός, ο υπουργός Οικονομικών, Χρήστος Σταϊκούρας, ο υπουργός Ανάπτυξης και Επενδύσεων, Αδωνις Γεωργιάδης, ο αναπληρωτής υπουργός Ανάπτυξης και Επενδύσεων, Νίκος Παπαθανάσης, ο υφυπουργός Εξωτερικών, Κώστας Φραγκογιάννης, και ο πρόεδρος του Πανεπιστημίου Πατρών, Χρήστος Μπούρας, μεταξύ άλλων. Εκ μέρους της Euroins Ελλάδος παρευρέθησαν στην εκδήλωση ο διευθύνων σύμβουλος της Euroins Ελλάδος Evgeny Ignatov και ο αναπληρωτής διευθυντής Αθανάσιος Σμυρνής.



Ασφάλιση ηλεκτρικών αυτοκινήτων με το «MyDynamis e»

Με ένα ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα πολλαπλών καλύψεων εισέρχεται στην ασφάλιση των ηλεκτρικών ΜΕΙΧ αυτοκινήτων η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική. Το «MyDynamis e» σχεδιάστηκε ειδικά για αμιγώς ηλεκτροκίνητα οχήματα. Φέρει την ανάλογη επιμέλεια ώστε να ανταποκρίνεται στις ειδικές ανάγκες ασφάλισης της ηλεκτροκίνησης και των καταναλωτών που την επιλέγουν.

Ενδεικτικά οι ειδικές καλύψεις που διαφοροποιούν το νέο πρόγραμμα από αυτό των αυτοκινήτων με θερμικό κινητήρα:

- Επέκταση κάλυψης προσωπικού ατυχήματος οδηγού κατά τη φόρτιση
- Υλικές ζημιές κατά τη φόρτιση
- Επέκταση κάλυψης Αστικής Ευθύνης προς τρίτους κατά τη φόρτιση (σωματικές βλάβες & υλικές ζημιές)
- Κάλυψη κλοπής καλωδίου φόρτισης

Το νέο πρόγραμμα, με την γκάμα καλύψεων που παρέχει, αποτελεί ισχυρό πλεονέκτημα για τους κατόχους ηλεκτροκίνητων οχημάτων, καθώς και για τους συνεργάτες της εταιρείας, οι οποίοι και θα μπορούν να το αξιοποιήσουν στην εργασία τους και να ανταποκριθούν με μια ανταγωνιστική πρόταση.

Όπως επισημαίνεται, το «MyDynamis e» είναι ήδη διαθέσιμο στην πλατφόρμα Dynamis Navins Web, από όπου οι συνεργάτες μπορούν να πραγματοποιήσουν τιμολόγηση και να εκδώσουν συμβόλαια.



Πιστοποίηση παγκόσμιας εμβέλειας



Για μία ακόμη χρονιά η NN Hellas διακρίθηκε ως κορυφαίος εργοδότης από το Ινστιτούτο «Top Employers», τον παγκόσμιο οργανισμό που αναγνωρίζει την αριστεία στις πρακτικές Ανθρώπινου Δυναμικού. Όπως τονίζεται, η NN Hellas, ακολουθώντας ανθρωποκεντρική φιλοσοφία και πιστή στις αξίες της «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», επιδιώκει να αποτελέσει μια πρότυπη ασφαλιστική εταιρεία σε όλο το φάσμα της δραστηριότητάς της. Στο πλαίσιο αυτό, η βράβευση έρχεται να επιβεβαιώσει τις προσπάθειες για ένα

άρτιο εργασιακό περιβάλλον, ακόμη και εν μέσω πρωτοφανών συνθηκών λόγω της πανδημίας. Αποτελεί έτσι τη μοναδική ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που για 4η συνεχή χρονιά λαμβάνει τη συγκεκριμένη αναγνώριση.

«Συνεχίζουμε να είμαστε δίπλα στους εργαζομένους μας στις δύσκολες συνθήκες της πανδημίας, προστατεύοντας την υγεία τους και φροντίζοντας όσα έχουν πραγματικά σημασία για εκείνους. Επιπλέον, ενισχύουμε τις δεξιότητές τους, προσφέρουμε ευκαιρίες εκπαίδευσης και ανάπτυξης», δήλωσε σχετικά η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος & διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

Από την πλευρά της η κ. Λώρα Αναστασοπούλου, γενική διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού, σημείωσε μεταξύ άλλων, ότι η συγκεκριμένη πιστοποίηση παγκόσμιας εμβέλειας μας κάνει ιδιαίτερα περήφανους, μας δημιουργεί ικανοποίηση, αληθιά και ευθύνη. Να σημειωθεί ότι παράλληλα με την NN Hellas, την πιστοποίηση έλαβε και ο Όμιλος NN σε 9 ακόμη χώρες.



Διαδικτυακή εκδήλωση για τους συνεργάτες

Αγκαθιάζοντας τους ανθρώπους του δικτύου της και ανακοινώνοντας περαιτέρω αναβαθμίσεις στη λειτουργία της, η Designia Insurance Agents καλωσόρισε με αισιοδοξία και δυναμισμό τη νέα χρονιά, σε ειδική διαδικτυακή εκδήλωση. Όπως τονίζεται, η εταιρεία εγκαινίασε το 2022 επιβραβεύοντας τους συνεργάτες της και αναδεικνύοντας τις προσπάθειές τους: σε μια πολύ δύσκολη χρονιά, οι άνθρωποι του δικτύου της Designia Insurance Agents πέτυχαν αρκετά υψηλούς δείκτες διατηρησιμότητας, εξασφαλίζοντας μάλιστα και αύξηση παραγωγής. Χάρη στο έργο τους, διατηρήθηκε η ποιοτική διασπορά του χαρτοφυλακίου της εταιρείας (65% ασφάλειες ζωής, 20% γενικές ασφάλειες και 15% ασφάλειες αυτοκινήτου), ενώ νέοι συνεργάτες προστέθηκαν στο δυναμικό της.

Να σημειωθεί ότι στο πλαίσιο της εκδήλωσης, ανακοινώθηκαν αναβαθμίσεις στον κανονισμό πωλήσεων της εταιρείας, που περιλαμβάνουν σημαντικές βελτιώσεις των αμοιβών. Παράλληλα, ανακοινώθηκε η δημιουργία ομαδικού συμβολαίου συνεργατών, αληθιά και η διεξαγωγή διαγωνισμού πωλήσεων με έπαθλο ταξίδι στο Αμστερνταμ.

Η Designia Insurance Agents υποδέχθηκε το 2022 με ένα μεγάλο χειροκρότημα στους συνεργάτες του δικτύου της για τα αξιοσημείωτα αποτελέσματα που έφεραν σε μια περίοδο δύσκολη για όλους, ανέφερε μεταξύ άλλων ο Νίκος Κάρκουκας, διευθυντής Ανάπτυξης Δικτύων της Designia Insurance Agents.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Διακρίσεις για το More Life στα e-volution Awards



Από αριστερά: Νότα Σταύρου, Digital Marketing & Social Media Specialist της Eurolife FFH, Δώρα Μνίκα, Digital Marketing Manager της sleed, Τατιάνα Δικαστοπούλου, Deputy General Marketing & Business Development Manager της Eurolife FFH, Διονύσης Κασιμάρας, Digital Marketing Director της sleed.

Δύο νέες διακρίσεις απέσπασε το ήδη βραβευμένο ψηφιακό οικοσύστημα ευεξίας και ψυχικής ενδυνάμωσης της Eurolife FFH, More Life, στη φετινή απονομή των e-volution Awards, κατακτώντας το Gold Award στην κατηγορία «Content Marketing that Converts» και το Bronze Award στην κατηγορία «Best Response to Changing Consumer Needs during the Pandemic». «Όλες οι διακρίσεις του More Life μας κάνουν ιδιαίτερα χαρούμενους και περήφανους», ανέφερε η Νότα Σταύρου, Digital Marketing & Social Media Specialist της Eurolife FFH. «Πιστεύουμε ότι ο δρόμος προς μία καλή ζωή είναι αυτός που σε κάνει να νιώθεις ασφαλή. Γι' αυτό δημιουργήσαμε το More Life. Έναν ψηφιακό χώρο ευεξίας, που στόχο έχει να παρέχει ένα σύστημα κινητήρων για μία καλύτερη ζωή. Αξία για όλους εμάς έχει να είμαστε στο πλευρό των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται, πελάτες και συνεργάτες, και να τους ενδυναμώνουμε ώστε να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά», σημείωσε η κ. Σταύρου.

Allianz



Ενώνουν τις δυνάμεις τους στον κλάδο Αυτοκινήτου

Συνεργασία στον κλάδο Αυτοκινήτου ξεκινούν η Allianz Ελλάδος και η DAT HELLAS. Συγκεκριμένα, τα ολοκληρωμένα προϊόντα και υπηρεσίες της DAT Hellas, SILVER DAT 3, SILVER DAT FINANCE YOU CIT και CAR VALUE, επελέγησαν από τα έμπειρα στελέχη της Allianz του κλάδου Αυτοκινήτου για τη μετάβαση της εταιρείας σε νέα δεδομένα. Όπως τονίζεται, οι καινοτόμες λύσεις που διαθέτει η DAT Hellas, όπως η εφαρμογή της τεχνητής νοημοσύνης (AI) Silver DAT Fast Track AI® και η εφαρμογή απομακρυσμένης επικοινωνίας YOU CIT, καθιστούν την Allianz Ελλάδος πρωτοπόρο τόσο στην Ελλάδα όσο και σε διεθνές επίπεδο. Οι δύο εφαρμογές αλληλάζουν όλη τη δομή της διεκπεραίωσης του φακέλου ζημιάς, προσφέροντας αμεσότητα, ταχύτητα και μείωση χρόνου. Τρία στοιχεία που θα φανούν άμεσα στην αποτελεσματικότητα και στην εξυπηρέτηση του πελάτη. Ο στόχος της Allianz Ελλάδος είναι να συνδυάσει την τεχνολογία αιχμής με την ποιολογική γνώση των αναγκών της ελληνικής αγοράς, για να προσφέρει την καλύτερη λύση στους ασφαλισμένους της.



Νέα στελέχη στην ομάδα της

Στο δυναμικό της Howden Matrix εντάχθηκε η κ. Ιφιγένεια Καρίβαλη. Όπως τονίζεται, η κ. Καρίβαλη θα αναλάβει πρωταγωνιστικό ρόλο στην ανάπτυξη των εργασιών της Howden Matrix και θα προσδώσει στο υπάρχον σχήμα προστιθέμενη αξία, αλλά και τη σημαντική τεχνογνωσία της σε ό,τι αφορά στις επιχειρηματικές ασφαλίσεις. «Η άφιξη της Ιφιγένειας σηματοδοτεί νέες ευκαιρίες για την περαιτέρω ανάπτυξη εργασιών σε όλους τους κλάδους της ασφάλισης επιχειρήσεων, αλλά και στην παροχή εξειδικευμένων, tailormade, ασφαλιστικών λύσεων», δήλωσε η Deputy CEO Κωνσταντίνα Καπετανάκη.



Η κ. Ιφιγένεια Καρίβαλη.



Μεγάλο Βραβείο για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη

Βραβείο για τις ενέργειές της προς την επίτευξη των στόχων βιώσιμης ανάπτυξης που συμπεριλαμβάνονται στην «Ατζέντα 2030» των Ηνωμένων Εθνών, έλαβε η Generali. Το «Μεγάλο Βραβείο για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη» απονεμήθηκε στην εταιρεία από τον Assosef, την Ευρωπαϊκή Ένωση για την Αειφορία και τις Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες, σε ετήσια εκδήλωση που διοργανώνεται για την αναγνώριση της συμβολής των τραπεζών, των ασφαλιστικών εταιρειών και των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων στην επίτευξη των στόχων αναπτυξιακής βιωσιμότητας. Ειδικότερα, η Επιστημονική Επιτροπή Assosef βράβευσε την Generali για τη «συνολική της προσέγγιση σε χρηματοοικονομικές και μη χρηματοοικονομικές πληροφορίες», καθώς και για «την αναγνώριση των σημαντικών mega trends που θα οδηγήσουν τις στρατηγικές πρωτοβουλίες του ομίλου, με στόχο την ενεργή συμμετοχή όλων των επιχειρηματικών μονάδων και των εταιρικών λειτουργιών, θέτοντας στο επίκεντρο την κλιματική αλλαγή, τη γήρανση του πληθυσμού, τις πανδημίες και τα ακραία φαινόμενα». Επιπλέον, υπογραμμίζεται ότι «η δέσμευση του Ομίλου Generali στην προώθηση των στόχων ενίσχυσης της σχέ-



σης με τους πελάτες θιανικής, αφενός μέσω της αύξησης κερδών από επενδύσεις σε περιβαλλοντικά προϊόντα και αφετέρου μέσω της ανάπτυξης ψηφιακών εργαλείων. Αυτό το βραβείο αποτελεί περαιτέρω επιβεβαίωση της διδδρομής που έκανε ο Όμιλος Generali τα τελευταία χρόνια για να ενσωματώσει τη βιωσιμότητα σε όλες τις επιχειρηματικές του δραστηριότητες», τόνισε μεταξύ άλλων η Lucia Silva, επικεφαλής του Τομέα Βιωσιμότητας και Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης του ομίλου.



Υπηρεσίες Βοήθειας στην κακοκαιρία

Υπηρεσίες Βοήθειας σε 1.500 περιστατικά στις περιοχές που επλήγησαν σοβαρά από την κακοκαιρία προσέφερε η Europ Assistance Greece. Η εξυπηρέτηση των περιστατικών Οδικής Βοήθειας και Φροντίδας Ατυχήματος κατά την πρόσφατη κακοκαιρία «ΕΛΠΙΣ», ειδικά στην περιοχή της Αττικής αλλά και πανελλαδικά, ακόμη και σε δύσβατα σημεία, έγινε

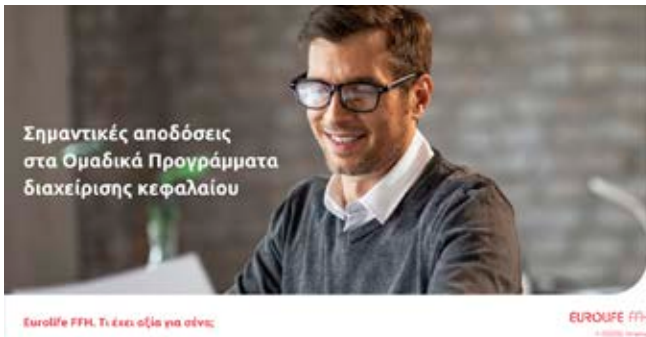


εφικτή μέσα από το εξειδικευμένο προσωπικό και τα υπερσύγχρονα οχήματα παντός εδάφους και συνθηκών heavyduty 4x4 της εταιρείας. Τα συγκεκριμένα οχήματα heavyduty 4x4 αποτελούν σημαντικό μέρος των πρόσφατων επενδύσεων και έδωσαν την ευκαιρία στην Europ Assistance Greece να δράσει με αμεσότητα και ασφάλεια: ειδικά στην Αττική, το τριήμερο Δευτέρας 24/1 - Τετάρτης 26/1 προσφέρθηκαν υπηρεσίες Βοήθειας σε 1.500 περιστατικά σε 10 από τις περιοχές που επλήγησαν σοβαρά από την κακοκαιρία.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Απόδοση 1,96% για το χαρτοφυλάκιο των ομαδικών



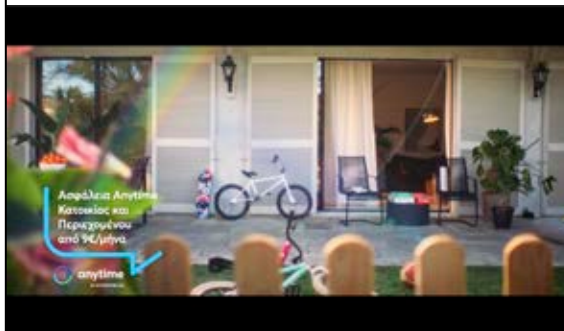
Απόδοση που έφτασε το 1,96% σημείωσε το χαρτοφυλάκιο επενδύσεων των Ομαδικών Προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου της Eurolife FFH για τη χρονιά που πέρασε, επιβεβαιώνοντας, όπως επισημαίνεται, την υπεροχή της εταιρείας στη διαχείριση επενδυτικών χαρτοφυλακίων. Πρόκειται για μια ακόμα απόδοση που έρχεται να προστεθεί στο σερί υψηλών αποδόσεων που διαχρονικά απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι των ομαδικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου της Eurolife FFH.

Τόσο οι επιχειρήσεις όσο και οι εργαζόμενοί τους έχουν πολλαπλά οφέλη και πλεονεκτήματα από τα ομαδικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίων (συνταξιοδοτικά προγράμματα). Πρόκειται για μια παροχή που ενισχύει σημαντικά τη σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ εργοδότη και ανθρώπινου δυναμικού, δημιουργώντας ταυτόχρονα ένα εργασιακό περιβάλλον που καλλιεργεί ασφάλεια και σιγουριά στον εργαζόμενο. Επιπρόσθετως, ένα ομαδικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα προσφέρει ανταγωνιστικό πακέτο ανταμοιβών και φορολογικά οφέλη, ενώ αποτελεί κίνητρο για την αύξηση της παραγωγικότητας.

Η Eurolife FFH, με την τεχνογνωσία και την εμπειρία της στη διαχείριση επενδυτικών χαρτοφυλακίων, κατάφερε να πετύχει σημαντική απόδοση 1,96%. «Για εμάς, αξία έχει να κοιτάζουμε πάντα το όφελος των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται», σημείωσε ο Λεωνίδας Σίδερης, διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων και Affinities στη Eurolife FFH, συμπληρώνοντας ότι «ανεξάρτητα από τις όποιες προκλήσεις δημιουργεί το σημερινό κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον, με την εμπειρία που διαθέτουν οι άνθρωποί μας, φροντίζουμε πάντα να είμαστε δίπλα σε όλους εκείνους που μας έχουν επιλέξει, ενδυναμώνοντάς τους να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά».

 anytime
BY INTERAMERICAN

Καμπάνια για την ασφάλιση κατοικίας



Με μία καμπάνια αφιερωμένη στην ασφάλιση κατοικίας ξεκίνησε τη νέα χρονιά η Anytime, το direct brand της INTERAMERICAN. Η νέα τηλεοπτική καμπάνια έχει έντονα συναισθηματικά στοιχεία, εστιάζοντας στην ξεχωριστή σημασία που έχει το σπίτι στη ζωή των ανθρώπων. Όπως αναφέρεται, η Anytime δίνει τη δυνατότητα σήμερα σε όλους να προστατεύσουν το σπίτι τους από απρόοπτα καθημερινά γεγονότα, αλλά και από φυσικές καταστροφές, σε πολύ προσιτή τιμή, ξεκινώντας από €9 το μήνα. Τα προγράμματα Anytime Home χαρακτηρίζονται από ευελιξία, ιδιαίτερα προσιτά ασφαλήστρα, πλήρεις καλύψεις και ξεκάθαρους όρους. Επιπλέον, είναι ειδικά σχεδιασμένα τόσο για ιδιοκτήτες όσο και για ενοικιαστές, με ή χωρίς στεγαστικό δάνειο, και καλύπτουν το κτίριο, το περιεχόμενο του σπιτιού ή συνδυαστικά και τα δύο.

Συγκεκριμένα, η Anytime διαθέτει τις παρακάτω επιλογές ασφάλισης κατοικίας:

- Economic, για βασική κάλυψη με το οικονομικότερο κόστος.
- Value, για υψηλότερη προστασία από κλοπή ή κακόβουλες ενέργειες.
- Premium, για πλήρη κάλυψη της κατοικίας.



Η Πνευματική Πορεία του Γένους



Το έργο «Η Πνευματική Πορεία του Γένους με όχημα το χειρόγραφο και το έντυπο βιβλίο» ολοκληρωμένο.

Το τετράτομο έργο «Η Πνευματική Πορεία του Γένους με όχημα το χειρόγραφο και το έντυπο βιβλίο», του Κώστα Σπ. Σταίκου, συμπληρώθηκε με την έκδοση του τελευταίου τόμου και αποτελεί, πλέον, ένα μοναδικό επίτευγμα συμπερίληψης όλων των στοιχείων και πληροφοριών για την Ευρωπαϊκή και την Ελληνική Γραμματεία, από τα μέσα του 13ου αιώνα μέχρι τα πρώτα χρόνια του 19ου, πριν από την Επανάσταση του 1821. Η INTERAMERICAN, ως αποκλειστική χορηγός της συλλεκτικής αυτής έκδοσης, «συνεισφέρει συμβολικά στην πνευματική βιωσιμότητα του Γένους, του Ελληνισμού και της Ελλάδος», όπως τονίζεται χαρακτηριστικά στην επιστολή παρουσίασης του έργου.

Το κύριο θέμα, που πραγματεύεται ο συγγραφέας στους τέσσερις τόμους, είναι η ίδρυση και η λειτουργία τυπογραφικών κέντρων στη Δύση και την Ανατολή, με σκοπό την έκδοση κοσμικών και θρησκευτικών βιβλίων για το Γένος και τους απανταχού ελληνόφωνους.

Ο α' τόμος διερευνά τις πνευματικές διαδρομές των Ελλήνων από τον 13ο έως τα μέσα του 16ου αιώνα, με αφετηρία την κατάληψη της Κωνσταντινούπολης από τους Σταυροφόρους το 1204. Αναλύονται διεξοδικά η διάδοση της ελληνικής γλώσσας στην Ιταλία και ο διαχρονικός ρόλος της Εκκλησίας, τόσο των βασικών εκπροσώπων της όσο και των πατριαρχείων και των μοναστηριών, που υπήρξαν κέντρα εκπαίδευσης και μεταλαμπάδευσης της αρχαίας πνευματικής παράδοσης.

Στον β' τόμο, που καλύπτει την περίοδο από τον 16ο μέχρι τα μέσα του 17ου αιώνα, αναδεικνύεται ο ακριβής

ρόλος που διαδραμάτισε το ελληνικό χειρόγραφο και έντυπο βιβλίο όχι μόνον ως φορέας εκπαίδευσης και γνώσης, αλλά και ως συνδετικός κρίκος για τη διαμόρφωση της συνείδησης του Γένους μέχρι τα προεπαναστατικά χρόνια. Αποτυπώνεται η εικόνα της πανεπιστημιακής εκπαίδευσης στις διάφορες πόλεις της Ιταλίας και περιγράφονται τα του ελληνικού κοσμικού και λειτουργικού βιβλίου και τα τυπογραφικά χαρακτηριστικά του (σελίδα τίτλου, πρωτογράμματα, επίτιτλα και εικόνες εντός και εκτός κειμένου).

Ο γ' τόμος, που διερευνά την περίοδο από τα μέσα του 17ου έως τις αρχές του 18ου αιώνα, περιλαμβάνει ποικίλες εκφράσεις των ηθικών του Γένους στη Δύση και την Ανατολή, σε τομείς όπως η εκπαίδευση και η (ελληνική) τυπογραφία στις παρίστριες ηγεμονίες, κυρίως από την εποχή όπου Έλληνες αναλαμβάνουν το αξίωμα του οσποδάρου. Παρουσιάζεται, επίσης, το δίκαιο που επικρατούσε κατά την Τουρκοκρατία, πολιτικό και εκκλησιαστικό, ενώ επισημαίνεται η σχέση του με το βυζαντινό μέσω της αναφοράς σε εκδόσεις, όπως είναι η Εξάβιβλος του Κωνσταντίνου Αρμενόπουλου.

Με τον δ' τόμο, που αναφέρεται στο χρονικό διάστημα από τις αρχές του 18ου αιώνα μέχρι τα προεπαναστατικά χρόνια στις αρχές του 19ου, ολοκληρώνεται το έργο. Γίνεται αναλυτικά λόγος για τα νέα κέντρα της βιβλιοπαγωγής πέρα από τη Βενετία, που συνέβαλαν στην πνευματική ανάταση των Ελλήνων. Πυκνές είναι οι αναφορές στους πρωτεργάτες του φωτισμού του Γένους, και μάλιστα στον Αδαμάντιο Κοραή και τον κύκλο του, καθώς και στους Εθνεγέρτες, όπως ήταν ο Ρήγας Φεραίος και οι σύντροφοί του.

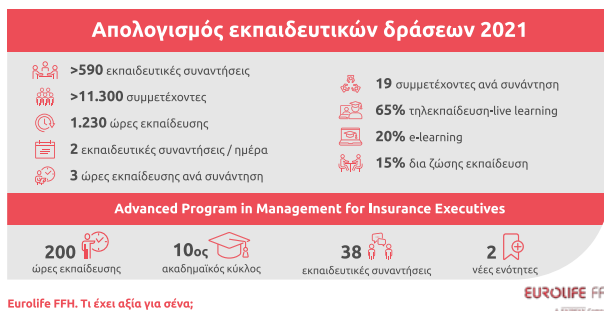
Εκπαιδευτικά προγράμματα με αξία

Η επένδυση στην επαγγελματική επιμόρφωση και την εξειδίκευση των συνεργατών της παραμένει προτεραιότητα για τη Eurolife FFH, ανεξαρτήτως των συνθηκών και των προκλήσεων που διαμορφώνονται. Και όπως τονίζεται, για την εταιρεία αξία έχει να βρίσκεται πάντα στο πλευρό τους, καθώς πιστεύει ότι η ανάπτυξη των δεξιοτήτων τους αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχημένη εξέλιξη κάθε οργανισμού.

Σε μια απαιτητική χρονιά όπως το 2021, η Eurolife FFH επένδυσε σταθερά στην εκπαίδευση των συνεργατών της, υλοποιώντας πάνω από 590 εκπαιδευτικές συναντήσεις, από τις οποίες ωφελήθηκαν περισσότεροι από 11.300 συμμετέχοντες, αφιερώνοντας συνολικά 1.230 ώρες για την επαγγελματική τους εξέλιξη. Κατά μέσο όρο και σε ημερήσια βάση πραγματοποιούνταν 2 εκπαιδευτικές συναντήσεις, διάρκειας περίπου 3 ωρών η κάθε μία, με τη συμμετοχή 19 εκπαιδευόμενων.

Από το σύνολο των εκπαιδευτικών δράσεων του 2021, το 65% πραγματοποιήθηκε με τη μορφή τηλεεκπαίδευσης (live learning), το 20% με e-learning και το 15% με συναντήσεις που υλοποιήθηκαν διά ζώσης.

Με έμφαση στην εκπαίδευση μεταπτυχιακού επιπέδου, το 2021 πραγματοποιήθηκε και ολοκληρώθηκε ο 10ος ακαδημαϊκός κύκλος του Advanced Program in Management for Insurance Executives. Πρόκειται για την πολύ επιτυχημένη πρωτοβουλία της Eurolife FFH που υλοποιείται σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς, με εισηγητές τους



Eurolife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX COMPANY

αναγνωρισμένου κύρους καθηγητές του Μεταπτυχιακού Προγράμματος του Πανεπιστημίου. Στο πλαίσιο του 10ου κύκλου, πραγματοποιήθηκαν 38 εκπαιδευτικές συναντήσεις και αφιερώθηκαν 200 ώρες εκπαίδευσης από τους φοιτητές του προγράμματος, στο οποίο προστέθηκαν δύο χρήσιμες νέες ενότητες: «Βασικές Αρχές Management και Αποτελεσματικής Διοίκησης για Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης» και «Training Program for Business Leadership Development».

Για τη Eurolife FFH, αξία έχει να επενδύει στην εκπαίδευση των συνεργατών της. Η εταιρεία αφογκράζεται τις ανάγκες τους και, ακολουθώντας τις τάσεις της εποχής, προσφέρει υψηλού επιπέδου εκπαίδευση και κατάρτιση, με στόχο να υποστηρίξει την επαγγελματική τους εξέλιξη. Και το 2022 θα βρίσκεται στο πλευρό τους, σχεδιάζοντας και υλοποιώντας εκπαιδευτικά προγράμματα που έχουν αξία και προσφέρουν συνεχή επιμόρφωση, δημιουργώντας νέες εκπαιδευτικές εμπειρίες, προστίθεται στην ανακοίνωση.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ
MINETTA

Εβδομάδα Κοινωνικής Υπευθυνότητας

Για 3η συνεχόμενη χρονιά η MINETTA Ασφαλιστική διοργάνωσε την Εβδομάδα Κοινωνικής Υπευθυνότητας. Στο πλαίσιο της Εβδομάδας, διεξήχθη ένας μεγάλος αριθμός δράσεων κοινωνικού χαρακτήρα, που πραγματοποιήθηκαν, όπως κάθε χρόνο, με ενεργή συμμετοχή των εργαζομένων, αθλητών 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.



Αγγίζει τα 1,7 εκατ. οχήματα ο ασφαλιζόμενος στόλος

Τη σημαντική ενίσχυση των μεγεθών και των επιδόσεών της το 2021, ως αποτέλεσμα της υλοποίησης του στρατηγικού της σχεδιασμού, ανακοίνωσε η Europ Assistance Greece. Σημειώνοντας ποσοστό αύξησης των ασφαλιζόμενων οχημάτων της κατά 30% σε σχέση με το 2020, η εταιρεία διαθέτει ασφαλιζόμενο στόλο που αγγίζει τα 1,7 εκατ. οχήματα πανελλαδικά. Όπως τονίζεται, το γεγονός αποδεικνύει στην πράξη τον ολοένα αυξανόμενο βαθμό ικανοποίησης και εμπιστοσύνης του ασφαλιζόμενου κοινού, αλλά και των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών εταιρειών και διαμεσοληβητών προς την εταιρεία.

Η ανωτέρω αύξηση οδηγεί στη διαρκή ενίσχυση των υποδομών της Europ Assistance Greece σε όλους τους τομείς. Η εταιρεία προγραμματίζει εντός του 1ου εξαμήνου 2022 τη μετάβασή της σε νέες εγκαταστάσεις, αυξάνοντας τη δύναμη του Contact Centre για την εξυπηρέτηση νέων συνεργασιών από τον ασφαλιστικό κλάδο. Παράλληλα διατηρεί σε κορυφαία επίπεδα τους δείκτες εξυπηρέτησης ασφαλισμένων για το 2021, με

- περισσότερες από 450.000 εισερχόμενες κλήσεις
 - Service Level 90%*
 - NPS 80%
 - Ικανοποίηση Πελατών από την εξυπηρέτηση του Τηλεφωνικού μας Κέντρου 86%
 - Ικανοποίηση Πελατών από την εξυπηρέτηση στο σημείο βλάβης/ατυχήματος 92%.
- * Ποσοστό εισερχόμενων κλήσεων που απαντώνται εντός 20 δευτερολέπτων

Η Europ Assistance Greece επιπλέον υλοποιεί νέα προγράμματα στους κλάδους Υγείας και Ταξιδιωτικής Ασφάλισης και διαθέτει ήδη πρόγραμμα Επείγουσας Τεχνικής Βοήθειας για κατοικίες και επαγγελματικούς χώρους.



Η ενίσχυση της δραστηριότητας στους παραπάνω τομείς σημαίνει τη διεύρυνση των εργασιών της εταιρείας σε όλο το φάσμα υπηρεσιών Βοήθειας, κατά τα διεθνή πρότυπα του Group και σηματοδοτεί τη μετεξέλιξή της με παροχή ολοκληρωμένων ρύσεων Βοήθειας στο ασφαλιζόμενο κοινό.

Όλα τα ανωτέρω συμβαδίζουν με τη συνοδική ισχυρή αναπτυξιακή εικόνα της Europ Assistance διεθνώς, καθώς το 2021 επισφραγίστηκε από την επέκταση σε νέες αγορές και γεωγραφικές περιφέρειες (αποκτώντας ηγετική θέση στον κλάδο ταξιδιωτικής ασφάλισης στην Αυστραλία και με τη λειτουργία αυτοδύναμου τηλεφωνικού κέντρου για τον κλάδο οχημάτων στη Σλοβενία), αλλά και από κομβικές συνεργασίες με κορυφαίες εταιρείες παγκόσμιου βεληνεκού στο OnlineTravel και στην ενοικίαση χώρων διαμονής, εξαγορά δύο εταιρειών ανακαίνισης χώρων στην Ισπανία και digital marketplace παροχής φροντίδας Υγείας στη Γερμανία.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Εγκρίθηκε το Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης

Εγκρίθηκε με απόφαση του υφυπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Υποθέσεων Παναγιώτη Τσακλόγλου το καταστατικό του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης των εργαζομένων στον Όμιλο της Eurolife FFH. Η απόφαση (ίδρυσης του Ταμείου που φέρει τον τίτλο «Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Εταιρειών Ομίλου Eurolife FFH και Συνεργατών ΝΠΙΔ» δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (ΦΕΚ, 30 Δεκεμβρίου 2021, ΤΕΥΧΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ, Αρ. Φύλλου 6.342).

Νέος σταθμός στην ψηφιακή διαχείριση ασφαλιστικού κινδύνου

Μετά από 9 χρόνια επιτυχημένης διαδρομής του πρώτου αυτοματοποιημένου, «έξυπνου» συστήματος underwriting στην ελληνική ασφαλιστική αγορά ("Genius" System) από την INTERAMERICAN, η εταιρεία λανσάρει μια νέα ακόμα πιο εξελιγμένη πλατφόρμα ψηφιακής εκτίμησης ασφαλιστικών κινδύνων Ζωής & Υγείας, η οποία σχεδιάστηκε και αναπτύχθηκε εξ ολοκλήρου από εξειδικευμένα στελέχη της.

Πρόκειται για ένα λογισμικό εκτίμησης κινδύνων που στόχο έχει το χειρισμό όλων των σύγχρονων προκλήσεων που αντιμετωπίζει στο συγκεκριμένο χώρο η ιδιωτική ασφάλιση Ζωής & Υγείας και ειδικότερα την αποτελεσματική και ευχερή πρόσκτηση εργασιών, σε συνδυασμό με την ικανοποίηση των προσδοκιών και των αναγκών της νέας γενιάς ασφαλισμένων.

Το νέο "Genius" underwriting system της INTERAMERICAN, "κατανοεί" πάνω από 4.000 πιθανές ιατρικές καταχωρήσεις, ενεργοποιεί τουλάχιστον 1.000 «έξυπνες» ερωτήσεις και διαχειρίζεται αλγοριθμικά κάθε είδος κινδύνου, παράγοντας αυτόματα αποφάσεις και κατά συνέπεια κλείνοντας σε ελάχιστο χρόνο την έκδοση ενός ασφαλιστηρίου, καθώς συνδέεται με τις δύο πλατφόρμες διαχείρισης ασφαλιστηρίων συμβολαίων της INTERAMERICAN.

«Σκοπός μας είναι η INTERAMERICAN να διαχειρίζεται κάθε πτυχή που βελτιώνει στο καλύτερο την εμπειρία των ασφαλισμένων. Διαθέτουμε πλέον το δικό μας λογισμικό σύστημα ανάπτυξης κανόνων, το οποίο μας προσδίδει απίστευτη ευελιξία και προσαρμοστικότητα σε κάθε επιχειρηματική απαίτηση, ενώ οι συνεργάτες μας έχουν στη διάθεσή τους, κάθε στιγμή, σε κάθε σημείο, έναν "ψηφιακό" underwriter που θα τους βοηθήσει να ολοκληρώνουν άμεσα μια πώληση, προσφέροντας μοναδική εξυπηρέτηση στους πελάτες μας», επισημαίνει ο Γιάννης Βασαλάκης, Manager του Health & Financial Future Operations & Underwriting, της Εταιρείας.

Νέα καινοτόμος υπηρεσία Pick Up & Drop

Η Europ Assistance Greece και η LeasePlan Hellas, έχοντας στο επίκεντρο της λειτουργίας τους τις ανάγκες των πελατών τους, ενώνουν τις δυνάμεις τους για την εισαγωγή των κατόχων οχημάτων leasing σε μια νέα εποχή εξυπηρέτησης, μέσω της καινοτόμου υπηρεσίας Pick Up & Drop, για ανέπαφη παραλαβή και παράδοση οχήματος.

Συγκεκριμένα, οι κάτοχοι οχημάτων leasing της LeasePlan Hellas που δικαιούνται την παροχή οχήμα-



τος αντικατάστασης βάσει συμβολαίου, έχουν τη δυνατότητα μέσω της συγκεκριμένης υπηρεσίας να παραλάβουν και να παραδώσουν το όχημά τους (σε χρόνο και τόπο που εκείνοι επιθυμούν) μέσω του εξειδικευμένου

προσωπικού της Europ Assistance Greece, χωρίς καμία μετακίνηση και χάσιμο χρόνου.

Με απόλυτα ξεκάθαρα βήματα, με λήψεις ειδοποιήσεων και φωτογραφιών σε κάθε στάδιο της παραλαβής και παράδοσης, καθώς και πληροφόρηση για την εξέλιξη της πορείας και των εργασιών στο όχημα, η Europ Assistance Greece ψηφιοποίησε πλήρως την εμπειρία του χρήστη. Χάρη στη νέα υπηρεσία Pick Up & Drop ο κάτοχος του οχήματος, με αξιόπιστο και απόλυτα ασφαλή τρόπο, απολαμβάνει περισσότερο προσωπικό και ποιοτικό χρόνο, τηρώντας τους κανόνες ασφαλείας και αποστάσεων.

Αξίζει να σημειωθεί, τέλος, ότι το εξειδικευμένο προσωπικό της Europ Assistance Greece ακολουθεί πιστά το υποχρεωτικό πρωτόκολλο ενεργειών υγιεινής (με μέτρα προστασίας τόσο κατά την παραλαβή όσο και κατά την παράδοση) υποσχόμενη μια COVID-free υπηρεσία. Αντιστοίχως, η LeasePlan Hellas εισπράττει ήδη τα οφέλη της καλύτερης οργάνωσης εργασιών, της αποφυγής συνωστισμού στους χώρους της και φυσικά της ενίσχυσης της πιστότητας των πελατών της.



Συστήνει Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης

Σε μια πρωτοβουλία που σηματοδοτεί και προδιαγράφει τη μελλοντική της πορεία στην αγορά ιδιωτικής ασφάλισης, ενώ υποδηλώνει και τον μακροπρόθεσμο προγραμματισμό της, προχωρά η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική. Συστήνει το δικό της Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Προσωπικού & Συνεργατών (ΤΕΑ ΔΥΝΑΜΙΣ-ΓΕΝΚΑ ΝΠΙΔ), το οποίο με τη δημοσίευση του καταστατικού στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως θα ξεκινήσει επισήμως τη λειτουργία του. Το ΤΕΑ της εταιρείας απευθύνεται και στο δυναμικό της ΓΕΝΚΑ Εμπορική Α.Ε., καθώς και στους συνεργάτες της με έμμισθη ή όχι σχέση. Διαθέτει τα δικά του ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που το καθιστούν μια ουσιαστική βάση στήριξης, όχι μόνο σε επίπεδο εφάπαξ συνταξιοδοτικών παροχών αλλά και σύνταξης, εφόσον τα κεφάλαια που συγκεντρωθούν είναι ικανοποιητικά. Η ΔΥΝΑΜΙΣ παραμένει προσηλωμένη στην προαγωγή του «Πολιτισμού στην Ασφάλιση». Με τη σύσταση του Ταμείου μεριμνά για τη δημιουργία ισχυρών σχέσεων με το δυναμικό της και με το δίκτυο των συνεργατών της μέσα από την παροχή σημαντικών ωφελειών για το κοινό



τους μέλλον.

Το ΤΕΑ ΔΥΝΑΜΙΣ - ΓΕΝΚΑ ΝΠΙΔ θα ξεκινήσει τη λειτουργία του με 101 μέλη, ο Μ.Ο. ηλικίας των ασφαλισμένων μελών διαμορφώνεται στα 42 έτη, στοιχείο που επιβεβαιώνει έμπρακτα ότι η ίδρυση του ΤΕΑ πραγματοποιείται στο πλαίσιο ενός μακροχρόνιου πλάνου συνέχισης των 45 ετών λειτουργίας της ΔΥΝΑΜΙΣ και των 145 ετών της ΓΕΝΚΑ.

Όπως αναφέρει ο διευθύνων σύμβουλος της ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ, κ. Ιωάννης Τζανάκος, ο οποίος διαθέτει τεχνογνωσία και σε συνταξιοδοτικά θέματα, «επειδή το ασφαλιστικό επάγγελμα είναι ανθρωποκεντρικό, η ΔΥΝΑΜΙΣ σκοπεύει να στηρίξει τους ανθρώπους της να αλληλάξουν νοοτροπία και ταυτόχρονα να αποταμιεύσουν. Το ΙΕΣΠ/ΤΕΑ που ιδρύεται είναι εξαιρετικό εργαλείο, αφού ενισχύει την εμπιστοσύνη και τη συνοχή των ενδιαφερόμενων μερών, επιτρέποντας σε εργαζομένους και συνεργάτες να επιλέξουν προαιρετικά να συμπορευτούν με την εταιρεία μας. Τέλος, για να εξασφαλιστεί η επιτυχία του εγχειρήματος, η ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ εγγυάται την κάλυψη του λειτουργικού κόστους του Ταμείου».

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Ακόμα ένα «πσστ» με τεράστια αξία

Μια σειρά από πρωτότυπες στάσεις λεωφορείων με dispenser διάθεσης αντισηπτικού υγρού έχει δημιουργήσει η Eurolife FFH σε διάφορα σημεία της Αττικής, αναδεικνύοντας και υπενθυμίζοντας την αξία που έχει η πρόληψη της υγείας μας. Χάρη στη μεγάλη απήχηση που σημείωσε πέρυσι η συγκεκριμένη δράση, η εταιρεία πήρε την πρωτοβουλία



να την επαναλάβει και να διπλασιάσει τον αριθμό των στάσεων, με στόχο να εξυπηρετήσει ακόμα περισσότερους πολίτες που χρησιμοποιούν τα Μέσα Μαζικής Μεταφοράς για τις καθημερι-

νός τους μετακινήσεις. Από το κέντρο της πόλης μέχρι τα βόρεια και τα νότια προάστια, οι στάσεις βρίσκονται σε 20 διαφορετικά σημεία, ώστε τόσο οι επιβάτες όσο και οι διερχόμενοι να μπορούν εύκολα να απολυμαίνονται τα χέρια τους. Αρκεί απλώς ένα... «πσστ». Και οι 20 στάσεις βρίσκονται σε κεντρικές οδικές αρτηρίες της Αττικής, ενώ το αντισηπτικό υγρό που διαθέτουν ανανεώνεται τακτικά. Οι 20 στάσεις βρίσκονται σε πηλατεία Κηλυθμύνας, λεωφόρο Ποσειδώνος, λεωφόρο Αλεξάνδρας & Πανόρμου, λεωφόρο Βουλιαγμένης, σταθμό μετρό Πανόρμου, σταθμό μετρό Χολαργού, λεωφόρο Πεντέλης, Κοιλιανάκι, λεωφόρο Αμαλίας, οδό Αθηνάς, πηλατεία Συντάγματος, Ακαδημίας, Γλυφάδα, λεωφόρο Βασιλέως Κωνσταντίνου, λεωφόρο Συγγρού, λεωφόρο Μεσογείων, σταθμό μετρό Ανθούπολης, λεωφόρο Βασιλίσσης Σοφίας και Καλλιθέα.



Ειδική έκπτωση 15% στα τέσσερα ασφαλιστικά προγράμματα Σοβαρών Ασθενειών

Η CNP Ζωής είναι η ασφαλιστική εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα του Ομίλου CNP Cyprus, μέλος του γαλλικού πολυεθνικού κολλοσού CNP ASSURANCES, με περισσότερα από 170 χρόνια ιστορική παρουσία και 36 εκατομμύρια ασφαλισμένους. Και όπως τονίζεται, ο όμιλος ανταποκρίνεται στις ανάγκες της εποχής, έχοντας ως προτεραιότητα την παροχή ασφαλιστικών λύσεων που να καλύπτουν όσο το δυνατόν καλύτερα, όσο το δυνατόν πιο πολλούς ανθρώπους. Για την πιο ευάλωτη ομάδα του πληθυσμού, η Παγκόσμια Ημέρα κατά του παιδικού καρκίνου, στις 15 Φεβρουαρίου, έχει ξεχωριστή αξία, ενώ για την CNP Ζωής συμβολίζει την Ελπίδα, τη Δύναμη και το Θάρρος που διαθέτουν οι σπουδαίοι μικροί ήρωες της ζωής. Τα παιδιά εκείνα που η υγεία τους δοκιμάζεται σκληρά, αλλά διαθέτουν μεγάλα αποθέματα ψυχικού σθένους. Προσφέροντας σε όλους μας πολύτιμα μαθήματα.

Στο πλαίσιο αυτό, η CNP ΖΩΗΣ στέκεται δίπλα στα παιδιά και στους ενήλικους που έχουν ανάγκη στήριξης

στην υγεία τους. Έως και τις 31 Μαρτίου 2022, τα τέσσερα ασφαλιστικά προγράμματα Σοβαρών Ασθενειών, της CNP ΖΩΗΣ, γίνονται ακόμα πιο προσιτά, καθώς προσφέρεται ειδική έκπτωση 15% στα ασφάλιστρα. Αυτά τα σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα ασφάλισης καλύπτουν την περίπτωση διάγνωσης Σοβαρών Ασθενειών.

Η μεγαλύτερη πρόκληση για μία ασφαλιστική εταιρεία, ειδικά σε αυτούς τους καιρούς, είναι να μπορεί να στέκεται στο πλευρό των ασφαλισμένων της, υπεύθυνα και αξιόπιστα. Προσφέροντας με επαγγελματισμό και ευαισθησία ολοκληρωμένες λύσεις.

* Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα τέσσερα ασφαλιστικά προγράμματα Σοβαρών Ασθενειών, μπορείτε να επισκεφθείτε την ιστοσελίδα μας (www.cnpzois.com) ή να επικοινωνήσετε με τα κεντρικά μας γραφεία (τηλ. 210 3279420 - e-mail: cnpzois@cnpgreece.com) ή με έναν από τους συνεργαζόμενους ασφαλιστικούς μας διαμεσοδηλητές.

ABAS
INTEGRATED SYSTEMS

Ολοκλήρωσε το νέο της έργο για την ERGO HELLAS

Η ABAS Integrated Systems, συνεχίζοντας τη δυναμική της πορεία και στον ιδιωτικό τομέα, ανακοίνωσε την ολοκλήρωση του νέου της έργου για την ERGO HELLAS, στη λ. Συγγρού. Σε συνεργασία με τον εργολάβο του έργου VITAEΛ A.E., η ABAS προέβη σε προμήθεια, εγκατάσταση και παραμετροποίηση οπτικοακουστικών συστημάτων αιχμής.

Στην ανακαίνιση του ισόγειου χώρου των 2 κτιρίων του συγκροτήματος της εταιρείας, στη λ. Συγγρού, όπου δημιουργήθηκαν αίθουσες συνεδριάσεων, παρουσιάσεων και εκπαιδεύσεων, χώρος callcenter και χώρος εστιατορίου, η ABAS



εγκατέστησε περισσότερες από 20 οθόνες Digital Signage, συνδεδεμένες μέσω του κορυφαίου συστήματος διανομής βίντεο και ήχου CRESTRON NVX AV over IP. Σε όλες τις αίθουσες παρουσιάσεων και συσκέψεων εγκαταστάθηκαν επαγγελματικά συστήματα τηλεδιάσκεψης, ενώ το ισόγειο καλύφθηκε με πολυζωνικό σύστημα διανομής μουσικής. Ο έλεγχος και η διαχείριση των παραπάνω συστημάτων πραγματοποιούνται με αυτοματισμούς CRESTRON.

Με την εγκατάσταση των συστημάτων, η ERGO Hellas επιτυγχάνει την αναβάθμιση του εργασιακού της περιβάλλοντος, ενώ παράλληλα φροντίζει να ενισχύσει την εμπειρία του πελάτη της. Η εταιρεία, επιλέγοντας να επεν-

δύσει σε τεχνολογίες αιχμής με τη δυνατότητα κεντρικής διαχείρισης όλων των οπτικοακουστικών συστημάτων της εγκατάστασης, στοχεύει στο να εξυπηρετήσει καλύτερα την επικοινωνία της προς τους πελάτες και εργαζομένους της, να δημιουργήσει με την κατάλληλη μουσική επένδυση το ιδανικό περιβάλλον στους κοινόχρηστους χώρους και να προσφέρει τη δυνατότητα προηγμένης τηλεδιάσκεψης και επικοινωνίας για στελέχη και εργαζομένους.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
 ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

32 ΧΡΟΝΙΑ
 ΥΠΗΡΕΤΕΙ ΤΗΝ
 ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
 ΚΑΙ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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!

Το σχέδιο για την ιοχυροποίηση των υπηρεσιών υγείας



Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Στη λειτουργική αναβάθμιση της δημόσιας υγείας, στην πιστοποίηση των υπηρεσιών του ιδιωτικού τομέα και την επίτευξη εξοικονομήσεων στην παροχή υπηρεσιών υγείας αποσκοπεί η συνιστώσα του κυπριακού Σχεδίου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας για την αντιμετώπιση της πρόκλησης της καθολικής πρόσβασης σε υψηλής ποιότητας υγειονομική περίθαλψη. Η δαπάνη των έργων ανέρχεται σε 74,1 εκατ. ευρώ.

Οι παρεμβάσεις, που θα ολοκληρωθούν σταδιακά ως το τέλος του 2025, περιλαμβάνουν:

- α) τον εκσυγχρονισμό και την ψηφιοποίηση της υποδομής και του εξοπλισμού υγειονομικής περίθαλψης,
- β) την ενίσχυση των υπηρεσιών ηλεκτρονικής υγείας,
- γ) τη διαπίστευση των παρεχόμενων υπηρεσιών υγειονομικής περίθαλψης και την εισαγωγή τεκμηριωμένων κλινικών πρωτοκόλλων και συστημάτων παρακολούθησης της ποιότητας, καθώς και παρέμβαση που έχει στόχο τον έλεγχο του κόστους των ιατρικών πράξεων,
- δ) ευκαιρίες αναβάθμισης των δεξιοτήτων των εργαζομένων στον τομέα της υγείας.

Αναλυτικά, οι μεταρρυθμίσεις και επενδύσεις που περιλαμβάνονται στο κυπριακό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας έχουν ως εξής:

ΕΘΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΚΛΙΝΙΚΗΣ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗΣ ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

Στόχος της μεταρρύθμισης είναι η βελτίωση της ποιότητας και της βιωσιμότητας του συστήματος υγειονομικής περίθαλψης. Για το σκοπό αυτόν, θα συσταθεί Εθνικό Κέντρο Κλινικής Τεκμηρίωσης και Βελτίωσης της Ποιότητας, το οποίο θα αναπτύσσει κλινικές κατευθυντήριες οδηγίες, πρωτόκολλα και οδούς σύμφωνα με την Ιατρική, που βασίζεται στην τεκμηρίωση (EBM) για όλα τα επίπεδα φροντίδας (πρωτοβάθμια, δευτεροβάθμια και τριτοβάθμια υγειονομική περίθαλψη), σε στενή συνεργασία με τους επαγγελματίες του τομέα της Υγείας και τους ασθενείς, καθώς και διαδικασίες παρακολούθησης και αξιολόγησης, όπως κλινικούς ελέγχους, αξιολογήσεις και επιθεωρήσεις. Επιπλέον, θα αναπτυχθεί σύστημα πληροφορικής που θα επιτρέπει την εφαρμογή και την παρακολούθηση των κλινικών προτύπων και πρωτοκόλλων και θα περιλαμβάνει πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης. Η μεταρρύθμιση θα περιλαμβάνει την κατάρτιση των επαγγελματιών του τομέα της Υγείας στα αντίστοιχα νέα πρωτόκολλα και στις διαδικασίες που θα καθοριστούν.

Η υλοποίηση της μεταρρύθμισης θα ολοκληρωθεί έως τις 31 Δεκεμβρίου 2025.

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗΣ ΑΝΤΙΒΙΟΤΙΚΩΝ ΕΝΤΟΣ ΤΩΝ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΩΝ ΚΑΙ ΤΗΣ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΩΝ ΛΟΙΜΩΞΕΩΝ

Στόχος της μεταρρύθμισης είναι η στήριξη της ψηφιακής μετάβασης του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης και η



ενίσχυση της αποτελεσματικότητας και της ανθεκτικότητας του συστήματος υγείας. Θα αφορά την ανάπτυξη ηλεκτρονικής πλατφόρμας για την επεξεργασία δεδομένων από νοσοκομειακά φαρμακεία [κατανάλωση αντιβιοτικών εντός των νοσοκομείων], εργαστήρια μικροβιολογίας (μικροβιακή αντοχή) και νοσοκομεία [νοσοκομειακές λοιμώξεις]].

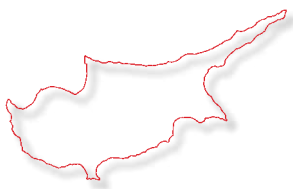
Η υλοποίηση της μεταρρύθμισης θα ολοκληρωθεί έως τις 31 Δεκεμβρίου 2025.

ΝΕΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΙΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ ΚΑΙ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΒΟΗΘΗΤΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

Στόχος της επένδυσης είναι η ενίσχυση της λειτουργίας του Κέντρου Αίματος στην Κύπρο. Το μέτρο αυτό θα περιλαμβάνει την κατασκευή νέων εγκαταστάσεων για το Κέντρο Αίματος της Κύπρου και την προμήθεια βοηθητικού εξοπλισμού τελευταίας τεχνολογίας. Περίπου 80.000 προϊόντα αίματος (όπως ερυθρά αιμοσφαίρια, αιμοπετάλια και φρέσκο κατεψυγμένο πλάσμα) θα μπορούν να διανέμονται για κλινική χρήση σε ολόκληρη τη χώρα. Οι νέες εγκαταστάσεις θα έχουν ζήτηση πρωτογενούς ενέργειας τουλάχιστον κατά 20% χαμηλότερη από την οριζόμενη στην απαίτηση για τα κτίρια με σχεδόν μηδενική κατανάλωση ενέργειας. Η υλοποίηση της επένδυσης θα ολοκληρωθεί έως τις 30 Ιουνίου 2025.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ (ΤΠΕ) ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΥΓΕΙΑΣ ΚΥΠΡΟΥ

Στόχος του μέτρου είναι η δημιουργία της ενότητας επιτήρησης της γρίπης μέσω παρατηρητών νοσηρότητας του Καινοτόμου Συστήματος Τεχνολογιών Πληροφορίας και Επικοινωνίας (ΤΠΕ) Δημόσιας Υγείας Κύπρου για τη στήριξη των φορέων του τομέα της δημόσιας υγείας στη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων. Θα περιλαμβάνει τόσο την ανάπτυξη των απαραίτητων ψηφιακών εργαλείων (όπως λογισμικό και υποδομή ΤΠΕ) όσο και την αναβάθμιση των δεξιοτήτων των εργαζομένων στον τομέα της Υγείας και του προσωπικού του υπουργείου Υγείας για τη χρήση του συστήματος για συλλογή δεδομένων και εξαγωγή πληροφοριών. Σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές του Ευρωπαϊκού Κέντρου Πρόληψης και Ελέγχου Νόσων (ECDC) και του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας (ΠΟΥ), στην ενότητα για την επιτήρηση της γρίπης μέσω παρατηρητών νοσηρότητας (ISS) του Καινοτόμου Συστήματος Τεχνολογιών Πληροφορίας και Επικοινωνίας (ΤΠΕ) Δημόσιας Υγείας Κύπρου θα καταγράφονται επιδημιολογικά δεδομένα που θα ενημερώνουν το υπουργείο Υγείας σχετικά με πιθανές επιδημιολογικές εκρήξεις. Το υπουργείο Υγείας θα ορίσει 150 ιατρούς ως παρατηρητές νοσηρότητας, οι οποίοι θα εισάγουν δεδομένα στην ενότητα «Επιτήρηση της γρίπης μέσω παρατηρητών νοσηρότητας» (ISS) του Καινοτόμου Συστήματος Τεχνολογιών Πληροφορίας και Επικοινωνίας



(ΤΠΕ) Δημόσιας Υγείας Κύπρου. Η υλοποίηση της επένδυσης θα ολοκληρωθεί έως τις 31 Δεκεμβρίου 2025.

ΑΓΟΡΑ/ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΣΕ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ

Στόχος της επένδυσης είναι να δοθεί στα ιδιωτικά νοσοκομεία η δυνατότητα να επενδύσουν εντός σύντομου χρονικού διαστήματος στον εκσυγχρονισμό του ιατρικού εξοπλισμού τους, αυξάνοντας την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας. Το μέτρο θα περιλαμβάνει καθεστώς στήριξης για ιδιωτικά νοσοκομεία με στόχο τη στήριξη της αναβάθμισης ή της αντικατάστασης ιατρικού εξοπλισμού. Οι αιτήσεις χρηματοδότησης θα αξιολογούνται βάσει διαφανών κριτηρίων επιλογής από ειδική Επιτροπή Αξιολόγησης, η οποία θα οριστεί από τον υπουργό Υγείας. Η υλοποίηση της επένδυσης θα ολοκληρωθεί έως τις 31 Δεκεμβρίου 2025.

ΔΙΑΠΙΣΤΕΥΣΗ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΩΝ

Στόχος της επένδυσης αυτής είναι η στήριξη της διαπίστευσης των νοσοκομείων, η διευκόλυνση της καταχώρισής τους στο Γενικό Σύστημα Υγείας (ΓεΣΥ) και η βελτίωση της διασφάλισης της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών υγειονομικής περίθαλψης. Θα περιλαμβάνει σχέδιο χορηγιών που θα διευκολύνει τη διαπίστευση των νοσοκομείων καλύπτοντας μέρος

i) των δαπανών των ιδιωτικών και δημόσιων νοσοκο-

μείων που σχετίζονται με συμβουλευτικές υπηρεσίες διαπίστευσης από εξωτερικούς εμπειρογνώμονες (σχετικά με τον τρόπο πραγματοποίησης των αναγκαίων προετοιμασιών για τη διαπίστευση) και

ii) των τελών διαπίστευσης που χρεώνουν οι διεθνώς αναγνωρισμένοι οργανισμοί.

Η υλοποίηση της επένδυσης θα ολοκληρωθεί έως τις 31 Δεκεμβρίου 2025.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Το μέτρο αποσκοπεί στην επέκταση των υπηρεσιών ηλεκτρονικής υγείας ώστε να καταστεί δυνατή η διασυνοριακή ανταλλαγή πληροφοριών για την υγεία των ασθενών (ειδικότερα, συνοπτικών ιστορικών υγείας ασθενών και ηλεκτρονικών συνταγογραφήσεων), ώστε να ενταχθούν σε ένα ασφαλές δίκτυο ηλεκτρονικής υγείας μεταξύ ομοτίμων εντός της Ε.Ε. Θα αφορά τη θέση σε λειτουργία διασυνοριακής ανταλλαγής δεδομένων μεταξύ της Κύπρου και των κρατών-μελών της Ένωσης με επιχειρησιακά εθνικά σημεία επαφής για την ηλεκτρονική υγεία, όπως ηλεκτρονική συνταγογράφηση, ηλεκτρονική εκτέλεση συνταγών, συνοπτικά ιστορικά υγείας ασθενών και πρόσθετα σύνολα δεδομένων (μεταξύ άλλων, εξιτήρια, εργαστηριακά αποτελέσματα και ιατρικές απεικονίσεις), όπως έχει συμφωνηθεί με την υποδομή ψηφιακών υπηρεσιών ηλεκτρονικής υγείας (eHDSI). Η υλοποίηση της επένδυσης θα ολοκληρωθεί έως τις 30 Ιουνίου 2025.

ΣΤΑΔΙΑΚΗ ΜΕΤΑΣΤΡΟΦΗ ΤΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΓΕΙΟΝΟΜΙΚΗΣ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ ΕΞΟΔΩΝ ΠΡΟΣ ΜΟΝΤΕΛΑ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΑΞΙΑ

Στόχος της μεταρρύθμισης είναι η εισαγωγή και σταδιακή

Τα έργα υγείας με μια ματιά

ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΕΙΣ

- Εθνικό Κέντρο κλινικής τεκμηρίωσης και βελτίωσης της ποιότητας - ανάπτυξη/προσαρμογή κλινικών προτύπων και πρωτοκόλλων και δημιουργία Μονάδας για την επίβλεψη και διατήρησή τους (€3 εκατ.)
- Ηλεκτρονική πλατφόρμα για την επιτήρηση (έλεγχος & καταγραφή) της κατανάλωσης αντιβιοτικών εντός των νοσοκομείων και της παρακολούθησης νοσοκομειακών λοιμώξεων (€0,4 εκατ.)
- Σταδιακή προσαρμογή για την εισαγωγή μοντέλου αποζημίωσης με βάση την ποιότητα στην πρωτοβάθμια και νοσηλευτική περίθαλψη (€0,3 εκατ.)

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

- Δημιουργία νέων εγκαταστάσεων για το Κέντρο Αίματος και προμήθεια σύγχρονης τεχνολογίας (€4,3 εκατ.)
- Καινοτόμο Σύστημα Τεχνολογιών Πληροφορίας και Επικοινωνίας (ΤΠΕ) Δημόσιας Υγείας Κύπρου (€5,7 εκατ.)
- Σχέδιο χορηγιών για αγορά/αντικατάσταση ιατρικού εξοπλισμού σε δημόσια και ιδιωτικά νοσηλευτήρια (€5,0 εκατ.)
- Σχέδιο διαπίστευσης δημόσιων και ιδιωτικών νοσοκομείων (€2,5 εκατ.)
- Βελτίωση, εκσυγχρονισμός και αναβάθμιση των δημόσιων νοσηλευτηρίων της Κύπρου (€46,5 εκατ.).
- Ανάπτυξη γενικών διασυννοσηλευτικών υπηρεσιών ηλεκτρονικής υγείας στην Κύπρο (€1,9 εκατ.)
- Δημιουργία δημόσιου συστήματος προειδοποίησης για στήριξη λειτουργιών έκτακτης ανάγκης μέσω SMS με πρόσθετες επιλογές, π.χ. τηλεόραση, μέσα κοινωνικής δικτύωσης κ.λπ. (€4,5 εκατ.)

μετάβαση σε μοντέλα υγειονομικής περίθαλψης με βάση την αξία προς συμπλήρωση των υφιστάμενων μοντέλων υγειονομικής περίθαλψης με βάση τον όγκο, με στόχο τη βελτίωση των αποτελεσμάτων στον τομέα της Υγείας και τον περιορισμό του κόστους. Θα περιλαμβάνει, αφενός, την ανάπτυξη κατάλληλων μοντέλων με βάση την αξία και σχετικών πρωτοβουλιών, με αντίστοιχους μηχανισμούς παρακολούθησης για τη μέτρηση και την παρακολούθηση της επιτυχίας της μεταρρύθμισης, και, αφετέρου, την εισαγωγή μοντέλων με βάση την αξία στην απόφαση επιστροφής εξόδων για πρωτοβάθμια και ενδονοσοκομειακή περίθαλψη σύμφωνα με τη νομοθεσία περί Γενικού Συστήματος Υγείας.

Η υλοποίηση της μεταρρύθμισης θα ολοκληρωθεί έως τις 31 Μαρτίου 2023.

ΒΕΛΤΙΩΣΗ, ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΤΩΝ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΝΟΣΗΛΕΥΤΗΡΙΩΝ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

Στόχος της επένδυσης αυτής είναι η βελτίωση, ο εκσυγχρονισμός και/ή η αναβάθμιση των κρατικών νοσοκομείων της Κύπρου, ώστε να μπορούν να ανταγωνίζονται επί ίσοις όροις με τον ιδιωτικό τομέα, παράλληλα με τη βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών υγειονομικής περίθαλψης, καθώς και των συνθηκών εργασίας των εργαζομένων στον τομέα της Υγείας στα δημόσια νοσοκομεία.

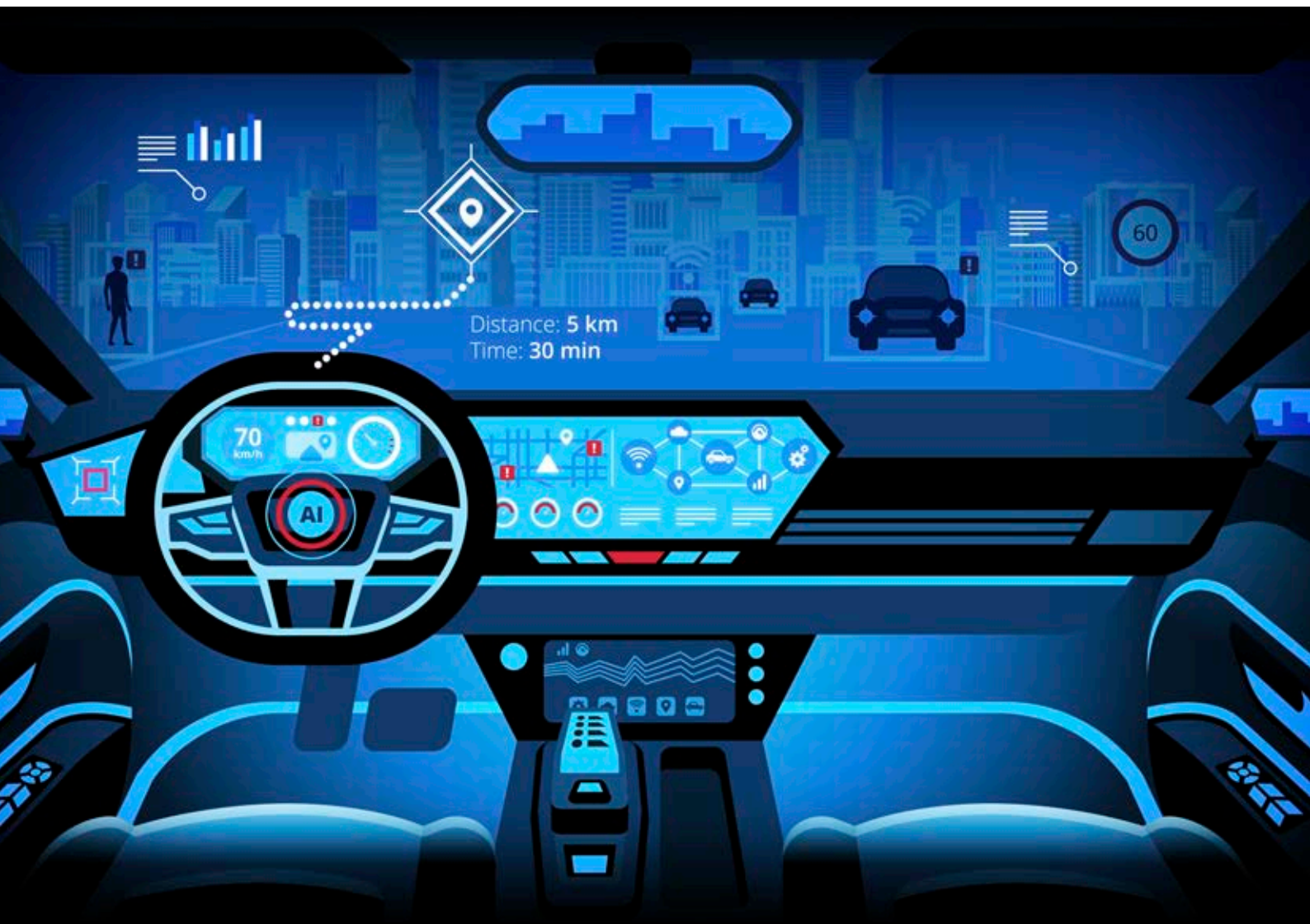
Το μέτρο αυτό θα συνίσταται στις ακόλουθες δράσεις για τη βελτίωση, τον εκσυγχρονισμό και/ή την αναβάθμιση

των κρατικών νοσοκομείων:

- 1) ενίσχυση του Μακάριου Νοσοκομείου για να προσφέρει πλήρη θεραπεία σε παιδιά για όλες τις περιπτώσεις,
- 2) κατασκευή και/ή επέκταση μονάδας αιμοκάθαρσης στα Νοσοκομεία Πάφου και Λεμεσού,
- 3) κατασκευή Νοσοκομείου Ψυχικής Υγείας,
- 4) ενίσχυση του Γενικού Νοσοκομείου Λεμεσού,
- 5) ενίσχυση των τμημάτων Ατυχημάτων και Επειγόντων Περιστατικών σε όλα τα δημόσια νοσοκομεία της Κύπρου,
- 6) ενίσχυση του Γενικού Νοσοκομείου Πάφου,
- 7) επέκταση του τμήματος Επεμβατικής Ακτινολογίας, συμπεριλαμβανομένου ιατρικού εξοπλισμού (όπως η μονάδα αγγειογραφίας),
- 8) κατασκευή μονάδας COVID-19 στο Νοσοκομείο Αμμοχώστου.
- 9) δημιουργία μονάδας μεταδοτικών ασθενειών στο Γενικό Νοσοκομείο Λεμεσού.

Οι ανακαινίσεις κτιρίων θα αποσκοπούν στην επίτευξη μείωσης της ζήτησης πρωτογενούς ενέργειας κατά τουλάχιστον 30% κατά μέσο όρο. Η μονάδα αιμοκάθαρσης του Νοσοκομείου Πάφου θα έχει ζήτηση πρωτογενούς ενέργειας τουλάχιστον κατά 20% χαμηλότερη από την οριζόμενη στην απαίτηση των κτιρίων με σχεδόν μηδενική κατανάλωση ενέργειας.

Η υλοποίηση της επένδυσης θα ολοκληρωθεί έως τις 30 Ιουνίου 2026. 



Σοβαρό ασφαλιστικό ζήτημα με τα συστήματα υποβοήθησης οδηγού!

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Το σύστημα αυτόνομης πέδησης με εντοπισμό πεζών μπορεί να μειώσει έως και κατά 30% την πιθανότητα θανατηφόρου ατυχήματος



Μια έρευνα του IIHS (Insurance Institute for Highway Safety) ανέδειξε πως ναί μεν τα συστήματα αυτόνομης πέδησης μπορούν να αποτρέψουν πιθανά ατυχήματα όπου εμπλέκονται πεζοί, αλλά ο ελληπής φωτισμός μπορεί να παίξει σημαντικό ρόλο και να μη λειτουργήσουν όπως πρέπει.

Το ποσοστό ατυχημάτων ήταν 27% μικρότερο για τα οχήματα που είχαν συστήματα υποβοήθησης του οδηγού, συμπεριλαμβανομένων και των συστημάτων ανίχνευσης πεζών, σύμφωνα με την έρευνα. Η Jessica Cicchino, αντιπρόεδρος του Ινστιτούτου και συγγραφέας της μελέτης, ανέλυσε 1.500 ατυχήματα που περιλάμβαναν διαφορετικά μοντέλα αυτοκινήτων και συνέκρινε τα ποσοστά ατυχημάτων που εμπλέκονταν πεζοί, με πανομοιότυπα οχήματα, με και χωρίς σύστημα εντοπισμού πεζών.

Όπως ανέφερε η Cicchino, «αυτή είναι η πρώτη πραγματική μελέτη που αναλύει τα συστήματα υποβοήθησης πεζών, καθύπτοντας ένα ευρύ φάσμα κατασκευαστών και οχημάτων, αποδεικνύοντας πως η τεχνολογία όντως μειώνει τα ατυχήματα. Δυστυχώς όμως απεδείχθη πως τα συστήματα

αυτά είναι λιγότερο αποτελεσματικά στο σκοτάδι, όπου συμβαίνει το 75% των θανατηφόρων ατυχημάτων πεζών».

Το Insurance Institute for Highway Safety (IIHS) δίνει μεγάλη προσοχή στην αξιολόγηση των συστημάτων ασφαλείας, τα οποία πια συγκαταλέγονται στον στάνταρ εξοπλισμό των περισσότερων νέων αυτοκινήτων. Είναι χαρακτηριστικό πως το 2021, 9 στα 10 μοντέλα που δοκιμάστηκαν από τον IIHS διαθέτουν αυτόματο φρενάρισμα με ανίχνευση πεζών. Σημαντική βελτίωση σε σχέση με το 2019, όπου η αναλογία κυμαινόταν στα 3/5. Το σύστημα αυτόνομης πέδησης με εντοπισμό πεζών μπορεί να μειώσει έως και κατά 30% την πιθανότητα θανατηφόρου ατυχήματος, ποσοστό όμως που μπορεί να διαφοροποιηθεί (προς το χειρότερο) αν οι συνθήκες φωτισμού είναι περιορισμένες.

Για την ακρίβεια, πολλή από τα συστήματα αποφυγής ατυχήματος με πεζό δεν κάνουν καμία διαφορά τη νύχτα, όπου συμβαίνουν τα περισσότερα ατυχήματα με ευάλωτους χρήστες του δρόμου. Το Ινστιτούτο για να διαπιστώσει την επάρκεια αυτών των συστημάτων διενήργησε νυχτερινές δοκιμές με 8 δημοφιλή SUVs, προκειμένου να εξετάσει το κατά πόσον η αποτελεσματικότητα των συστημάτων αποφυγής την ημέρα λειτουργούν αποτελεσματικά σε συνθήκες σκότους. Τα αποτελέσματα κάθε άλλο παρά ενθαρρυντικά ήταν. Υπάρχουν τέσσερις διαφορετικοί τύποι συστημάτων εντοπισμού: με μονή κάμερα, με διπλή κάμερα, με συνδυασμό κάμερας και ραντάρ και, τέλος, αποκλειστικά με ραντάρ. Το μεγαλύτερο ζήτημα αντιμετωπίζουν τα συστήματα που βασίζονται αποκλειστικά στην κάμερα που διαθέτουν, όπου εκεί η φωτεινότητα έχει καταλυτικό ρόλο, αφού όσο το φως μειώνεται, το έργο του συστήματος γίνεται αρκετά πιο δύσκολο. Παρ' όλα αυτά, το IIHS αναφέρει πως η ενσωμάτωση αυτών των τεχνολογιών μειώνει σημαντικά τις πιθανότητες ατυχήματος με εμπλοκή πεζών κατά 27% γενικά και κατά 30% τα ατυχήματα όπου σημειώνονται σοβαροί τραυματισμοί. **ΝΑΙ**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ



Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής και έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου. Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr.

Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr. Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!



Επαγγελματικά Ταμεία και **Ομαδικές Ασφαλίσεις** Επαγγελματικών Εταιρειών

- Γιατί οι ασφαλιστικές ιδρύουν επαγγελματικά ταμεία για το προσωπικό τους αντί για ομαδικά προγράμματα;
- Τα επαγγελματικά ταμεία έχουν μεγαλύτερη εγγύηση από τις ασφαλιστικές;
- Πλεονεκτήματα – Μειονεκτήματα
- Τι λέει η Έκθεση Πισσαρίδη για τα ομαδικά προγράμματα;

Όλες οι
απαντήσεις στο
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
που έρχεται.

Ζητήστε το επόμενο





Η ζωή είναι

πάντα

μπροστά.

NN Hospital for All

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 επιβαρυσμένο ιατρικό ιστορικό.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.



nnhellas.gr 210 950 6000

You matter



ΑΠΛΟΠΟΙΟΥΜΕ ΤΗ ΖΩΗ ΣΟΥ

Βρες λύσεις προσαρμοσμένες στις ανάγκες της επιχείρησής σου και απόκτησε πρόσβαση σε υπηρεσίες και εργαλεία που διευκολύνουν τη ζωή σου!

WE'RE ALL ABOUT YOU