ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 195 • ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2022 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ VS ΟΜΑΔΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ
Ποιες αλλαγές ετοιμάζονται!

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ
1939-2022

ΜΑΡΙΑΝΝΑ ΠΟΛΙΤΟΠΟΥΛΟΥ
Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος
NN HELLAS, NN HELLAS II και Πρόεδρος NN Α.Ε.Δ.Α.Κ.

Δημιουργούμε τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στη χώρα!

9 772623 436009 04>

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

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΕΛΑ ΚΙ ΕΣΥ ΣΤΟΝ ΚΥΚΛΟ ΤΗΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

Έλα στον κύκλο της φροντίδας, της σιγουριάς
και της δύναμης της Εθνικής Ασφαλιστικής.
Στον κύκλο της εμπιστοσύνης που νιώθουν πάνω
από ένα εκατομμύριο πελάτες εδώ και 130 χρόνια.

Έλα στην Εθνική. Την πρώτη Ασφαλιστική.

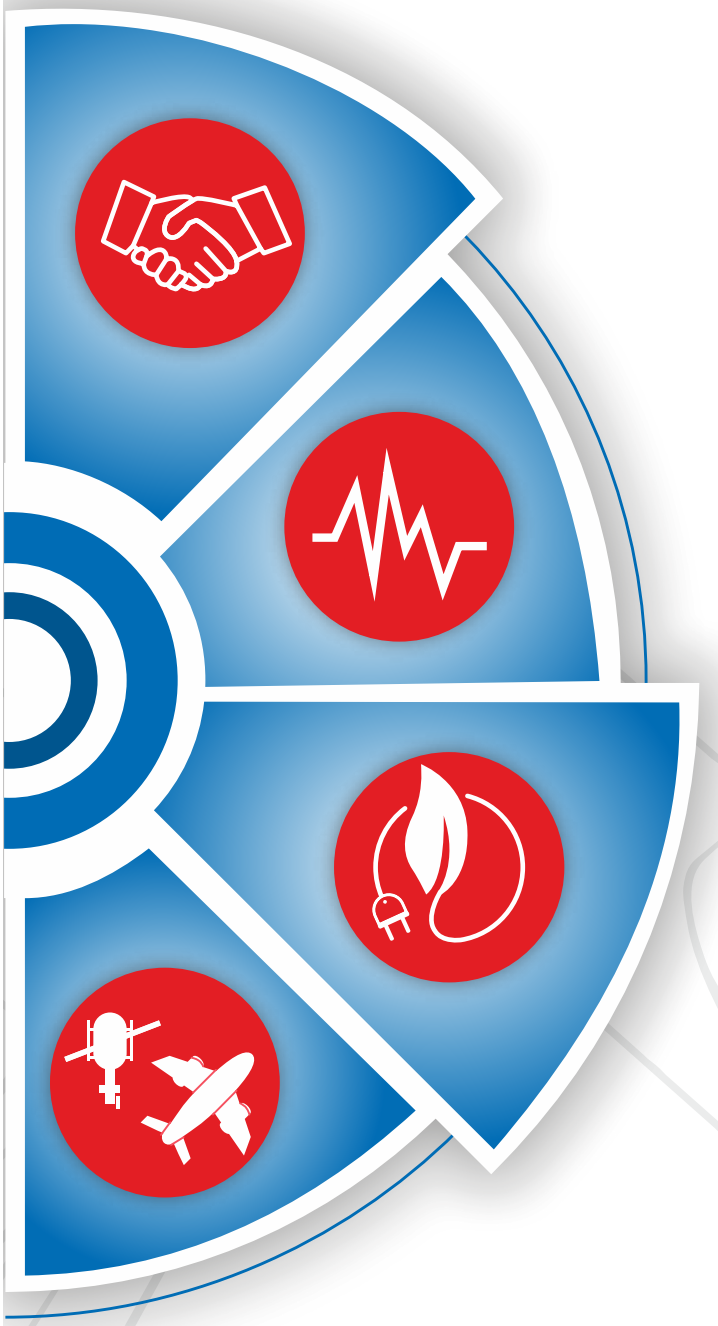
130 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

AWARDED Superbrands GREECE'S CHOICE 2021-2022

+30 2130318189 / 18189 www.ethniki-asfalistiki.gr facebook.com/ethnikiasfalistiki

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



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

Νοιαζόμαστε για σας!

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

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

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

ΔΕΝ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ
ΑΠΛΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ.

ΕΜΠΝΕΟΥΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.

Αυτή είναι η δουλειά μας.

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

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

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

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 195 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2022

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 Άρθρο Εκδότη
14 Συναισθηματικά
24 Ασφαλιστικό underwriting
42 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ - ΜΑΡΙΑΝΝΑ ΠΟΛΙΤΟΠΟΥΛΟΥ «Δημιουργούμε τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στη χώρα!»
50 ΕΡΕΥΝΑ ΕΑΕΕ: Πώς «αγοράζουν» οι καταναλωτές ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ
54 INSURANCE EUROPE: Ο χάρτης της ασφαλιστικής αγοράς στην Ευρώπη
60 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Αποτελέσματα και η νέα διοίκηση
66 Eurolife FFH: Οι οικονομικές επιδόσεις επιβεβαιώνουν την ηγετική της θέση
70 INTERAMERICAN: Υψηλή αξία για πελάτες, συνεργάτες, εργαζομένους και κοινωνία
74 Επαγγελματικά Ταμεία και Ομαδικές Ασφαλίσεις
78 ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ 1939-2022

Η ΘΕΑΣΗ ΤΟΥ ΜΥΣΤΗΡΙΟΥ, ΩΣ ΠΡΑΞΗ ΑΠΟΚΑΛΥΠΤΙΚΗ, ΣΤΟΝ ΓΡΗΓΟΡΙΟ ΝΥΣΣΗΣ ΚΑΙ Ο ΘΑΝΑΤΟΣ ΤΟΥ ΘΑΝΑΤΟΥ ΣΤΗ ΣΤΑΥΡΩΣΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΝΑΣΤΑΣΗ!
Του καθηγητή **Γρηγόρη Φιλ. Κωσταρά**

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

twitter.com/nextdeal_gr

facebook.com/nextdeal.gr

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

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

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

ΣΤΑΥΡΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΣ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

104 Οικοσυστήματα υγείας με άνοδο του μεριδίου της ιδιωτικής ασφάλισης
108 Αναπροσαρμογή ασφαλίστρων στις ασφαλίσεις υγείας και Δείκτης ΙΟΒΕ
110 ΠΩΛΗΣΕΙΣ – MOTIVATION

120 ΑΠΑΙΤΗΤΙΚΟΤΗΤΑ: Η αιτία του συναισθηματικού stress (και) στον επαγγελματικό χώρο
124 ΥΓΕΙΑ
126 ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ «ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ»
142 ΕΙΔΗΣΕΙΣ
164 Το Πάσχα των Ελλήνων
170 ΚΥΠΡΟΣ: Προωθούνται ο δεύτερος και ο τρίτος πυλώνας
174 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ: Dark Web και Car Haching

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ EUROLIFE FFH

Αξία έχει να εξελισσόμαστε για τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται

Αξία έχει να προοδεύουμε κάθε ημέρα

606,8 εκ. εγγεγραμμένα **ασφάλιστρα***

86,9 εκ. **συνολικά κέρδη** προ φόρων

79,7 εκ. **λειτουργικά κέρδη** προ φόρων

381,6 εκ. συνολικές **αποζημιώσεις****

3,6 δισ. συνολικό **ενεργητικό**

702 εκ. ίδια **κεφάλαια**

1,95% απόδοση στα **ομαδικά προγράμματα**

3,30% απόδοση στα **ατομικά προγράμματα**

3,5 εκ. **επενδύσεις** σε έργα υποδομής

Αξία έχει να επενδύουμε στους ανθρώπους μας

Για τους συνεργάτες μας:

>590 εκπαιδευτικές **συναντήσεις**

1.230 **ώρες** εκπαίδευσης

>11.300 **συμμετοχές**

65% live **τηλεκπαίδευση** σε virtual class

20% **e-learning**

15% **δια ζώσης** εκπαίδευση

10ος κύκλος Advanced Program in Management for Insurance Executives
38 εκπαιδευτικές συναντήσεις
200 ώρες εκπαίδευσης

Eurolife Business Academy για την ανάπτυξη digital skills
700 συμμετοχές
34 εκπαιδευτικοί κύκλοι

Για τους εργαζομένους μας:

>3.700 ώρες εκπαίδευσης σε συνεργασία με **57 εκπαιδευτικούς** φορείς

>330 ώρες εκπαίδευσης για **wellness, ψυχική υγεία & ευεξία**

>1.100 ώρες εκπαίδευσης για την **ισότητα** και τη **διαφορετικότητα**

>3.000 ώρες **πρακτικής άσκησης** τελειόφοιτων, σε συνεργασία με **3 ακαδημαϊκά ιδρύματα**

Αξία έχει να είμαστε καταλύτης για θετική αλλαγή

Για την υπογεννητικότητα

Μαζί με τη HOPEgenesis

Υιοθεσία **10** περιοχών ως το **2023**

Δημιουργία ενός παιδικού σταθμού σε κάθε μία

73 **γεννήσεις**

28 **αναμένονται**

2 **παιδικοί σταθμοί:** Πάτμος & Παλαιοκατούνα Αγράφων

Για την ποιότητα ζωής

4 **workshops** για την κλιματική αλλαγή στην Αθήνα, σε **συνεργασία με το Global Shapers Athens Hub**

Για τον πολιτισμό

Πάγιος Χορηγός των εκπαιδευτικών & καλλιτεχνικών δραστηριοτήτων της **Εθνικής Λυρικής Σκηνής**

>4.000 **παιδιά και οικογένειες** παρακολούθησαν την παράσταση «Σιωπή, ο βασιλιάς ακούει», στην οποία ήμασταν αποκλειστικός χορηγός

Στρατηγικός Συνεργάτης του Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης

40.000 **συμμετοχές** στον Παιδικό Διαγωνισμό Ζωγραφικής

>2.000 **παιδιά** και μαθητές πήραν μέρος στις εκπαιδευτικές δράσεις του Μουσείου

Για την εκπαίδευση

Σε συνεργασία με το **Cyber Security International Institute:**

Digital Academy Student Edition: **>1.100** **συμμετοχές** σε **5** **εκπαιδευτικούς κύκλους** για τη ρομποτική και το game development

Digital Academy Parent Edition: **>1.400** **συμμετοχές** σε **6** **εκπαιδευτικούς κύκλους** για την ασφάλεια στο διαδίκτυο, το cyber bullying και το online phishing

Για την ισότητα

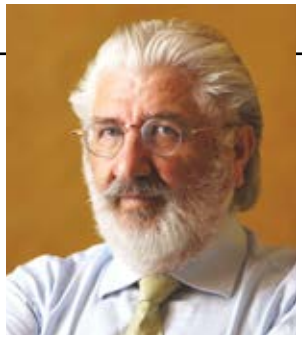
Γίναμε Founding Member στη Χάρτα Διαφορετικότητας, με τη δέσμευση να **εφαρμόζουμε την ισότητα** των ευκαιριών και της διαφορετικότητας

ΜΕ ΤΙΣ ΔΡΑΣΕΙΣ ΕΚΕ **ΣΥΜΒΑΛΛΟΥΜΕ ΣΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΒΙΩΣΙΜΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΟΗΕ.**

*Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα για εποπτικούς σκοπούς (IFRS: €605 εκ.)
**Το ποσό αφορά, αθροιστικά, ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και γενικών ασφαλίσεων και πληρωμές ασφαλισμάτων λήξης και εξαγοράς ασφαλιστηρίων δημιουργίας κεφαλαίου, σε Ελλάδα και Ρουμανία.

Eurolife FFH Insurance Group

A FAIRFAX Company



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

Υπάγετε, ασφαλίσασθε ως οίδατε

(Ευαγγέλιο Ματθ., ηζ' 650)

Ο Ματθαίος είναι ο συγγραφεύς του πρώτου από τα Τέσσερα Ευαγγέλια, απόστολος και ευαγγελιστής. Ο άλλος ευαγγελιστής Μάρκος αναφέρει ότι ο Χριστός, καθώς περνούσε σε περιοχή της πόλεως Καπερναούμ, είδε τον Ματθαίο, που ονομάζετο Λευίς, τελώνης στο επάγγελμα, ο οποίος εκάθητο στο τραπέζι εισπράξεως των φόρων, και του είπε: «Ακολούθησέ με». Εκείνος σηκώθηκε και τον ακολούθησε. Ο Χριστός, στο σπίτι του Ματθαίου, κάθισε για φαγητό μαζί με άλλους πολλούς τελώνες και αμαρτωλούς, που όταν οι Γραμματείς και Φαρισαίοι τον είδαν, άρχισαν να «μουρμουρίζουν» και να λένε «πώς ο Δάσκαλος τρώει και πίνει με τους αμαρτωλούς;». Ο Ιησούς απάντησε πως «δεν έχουν ανάγκη ιατρού οι υγιείς, αλλά οι κακώς πάσχοντες στην υγεία τους...». «Δεν ήρθα στον κόσμο για να καλέσω κοντά μου όσους έχουν την ιδέα ότι είναι δίκαιοι, αλλά τους αμαρτωλούς προς μετάνοιαν...» (Μάρκ., Β' 13-12).

Ο Ματθαίος εκήρυξε το Ευαγγέλιο στους Εβραίους και κατόπιν μετέβη εις την Αιθιοπίαν και εις την Παρθίαν, όπου και απέθανε. Το Ευαγγέλιόν του το έγραψε μεταξύ των ετών 60-66 μ.Χ. εις την εβραϊκήν (αραμαϊκήν) γλώσσαν, επειδή γι' αυτούς κατ' αρχάς το προόριζε, και ο ίδιος το μετέφρασε εις την ελληνικήν γλώσσαν. Πιθανόν να το μετέφρασε και άλλος αποστολικός άνδρας. Ο Ματθαίος ήταν ένας «δημοσιογράφος», που έγραψε όσα είδε και άκουσε την εποχή του Χριστού. Περιέγραψε τη γενεαλογία του Χριστού και γέννησή του, την προσκύνηση των Μάγων, τα του Ιωάννη Προδρόμου εις την έρημο και τη βάπτιση του Χριστού στον Ιορδάνη, το πώς άρχισε το σωτήριο έργο του και πώς κάλεσε τους πρώτους μαθητές, την επί του όρους ομιλία και τους μακαρισμούς, την Κυριακή Προσευχή και περί προσευχής, θαύματα, θεραπεία λεπρού και δαιμονι-

ζομένων, θεραπεία παραλυτικού, την κλήση του Ματθαίου, το έργο των μαθητών και εξουσίες τους, την παραβολή του σπορέως, ζιζανίων και ζύμης, τη διδασκαλία του στη Ναζαρέτ, το θαύμα των πέντε άρτων, τον αποκεφαλισμό του Ιωάννη, τον περίπατο του Ιησού πάνω στα κύματα της θάλασσας, την προαναγγελία του Πάθους, τη Μεταμόρφωση, την ευλογία των παιδιών, την είσοδο στα Ιεροσόλυμα, τα περί Δευτέρας Παρουσίας και Τελικής Κρίσεως όλων, την ετοιμασία για το Πάσχα και τον Μυστικό Δείπνο με την παράδοση του μυστηρίου της Θείας Ευχαριστίας, την αγωνία στη Γεθσημανή και το Όρος των Ελαιών, τη σύλληψη του Ιησού, τις στιγμές ενώπιον του Αρχιερέα Καϊάφα και τη μετάνοια του Πέτρου και όσα συνέβησαν ενώπιον του Ποντίου Πιλάτου, στη δίκη και απόφαση να σταυρωθεί. Περιγράφει τη Σταύρωση, το Θάνατο, την Αποκαθήλωση, Ταφή και σφράγιση του τάφου, την Ανάσταση και εμφάνιση μετά την Ανάσταση στις Μυροφόρες και τους μαθητές. Στο ΚΖ' Κεφάλαιο και στους στίχους 57-66 γίνεται λεπτομερής περιγραφή και της συγκλονιστικής αγωνίας των Φαρισαίων που πήγαν στον Πιλάτο, ζητώντας να ασφαλισθεί ο τάφος για τρεις ημέρες, μήπως τον κλέψουν οι μαθητές και πουν ότι αναστήθηκε, όπως είχε πει ο Χριστός όταν ζούσε, ότι «μετά τρεις ημέρες εγείρομαι»... Ο Πιλάτος τους είπε «λάβετε φρουράν, πηγαίνετε και ασφαλίσατε μόνοι σας τον τάφον, καθώς εσείς ξεύρετε». Αυτοί δε, αφού πήγαν, ησφάλισαν τον τάφον. Έβαλαν δηλαδή σφραγίδας εις τον λίθον που εσκέπαζε το μνημείον. Και ετοποθέτησαν φρουράν... Υπάγετε, ασφαλίσασθε ως οίδατε!... Οι δε «ησφαλίσαντο»...

Στα 49 χρόνια (από τον Οκτώβριο του 1973) που υπηρετώ τον ασφαλιστικό κλάδο από διάφορες θέσεις, άκουσα πολλές φορές τη λέξη «ασφαλίζω» σε ενεστώτα χρόνο, σε παρελθόντα και σε μέλλοντα: ασφαλίζω, ασφάλισα, θα ασφαλίσω, ασφαλισμένοι, ανασφάλιστοι, ασφαλίσιμοι, μη ασφαλίσιμοι... Λογικό είναι η λέξη να μου προκαλεί ποικίλα συναισθήματα και αντιδράσεις και ιδιαιτέρως να με βάζει σε σκέψεις και για τη δουλειά, αλλά κυρίως για τη ζωή των γύρω συνανθρώπων μου, κοντινών και μακρινών, με τόση δύναμη, που να με πάνε από το τώρα ως την αιωνιότητα, από τα πρόσκαιρα ως τα μεταφυσικά.

Πολλές φορές, μοιάζω κι εγώ και πολλοί συνάνθρωποί μου με τους Φαρισαίους και τον Πιλάτο, που ζήτησαν να πάνε να ασφαλίσουν τον τάφο με σιγουριά. Γελάει, λένε, ο θεός όταν μερικοί σχεδιάζουν και αποφασίζουν και προγραμματίζουν! Οι έχοντες εξουσία νομίζουν ότι αυτοί έχουν τον πρώτο λόγο! Ο τάφος και ο λίθος είναι ΑΝΕΥ ΣΗΜΑΣΙΑΣ, είναι το περιτύλιγμα, τα φαινόμενα, ΟΧΙ Η ΟΥΣΙΑ της αλήθειας, όπως πολλά στη ζωή μας, που είναι γεμάτη με πολλά «σκιάς ασθενέστερα» και «ονείρου απατηλότερα»! Ο Χριστός είναι το θέμα και το περιεχόμενο. Σκεφθείτε πόσα βασανίζουν την καθημερινότητά μας, που είναι σαν την αγωνία των Φαρισαίων «να ασφαλίσουν τον τάφο».

Όταν τη Μεγάλη Πέμπτη εσπέρας, στους χιλιάδες ορθόδοξους ναούς της χώρας μας, διαβάσουν οι ιερείς το ΔΩΔΕΚΑΤΟ ΕΥΑΓΓΕΛΙΟ της ημέρας (αποσπάσματα από τα 4 Ευαγγέλια), που διαβάζεται και το βράδυ της Μεγάλης Παρασκευής, και ακούσουμε τη φράση «υπάγετε, ασφαλίσασθε ως οίδατε», ας φέρουμε στο νου μας, χριστιανοί και αλλόθρησκοι, την εικόνα των Φαρισαίων με τον Πιλάτο και ας αναρωτηθούμε αν καταλάβαμε τι έγινε τότε: Μπορούσαν να τον ασφαλίσουν τον τάφο με τον Χριστό; Χωρά ο νους το μυστήριο; Γεμίζει ένα πλαστικό κυπελλάκι νερού έναν ωκεανό, ας πούμε τον Ατλαντικό; Ποια είναι η δική μας φιλοσοφία για τη ζωή, την εργασία, για τους ανθρώπινους νόμους, για τους άλλους;

Η φράση «ως οίδατε» (καθώς εσείς ξεύρετε) έχει βάση σε όσα εμείς κάνουμε και νομίζουμε ότι ξέρουμε; Οι ασφαλιστές γνωρίζουν τι ρόλο παίζει η δουλειά του ασφαλιστή στην κοινωνία και ζωή τους ή νομίζουν ότι «λύνουν» όλα τα δικά τους και ξένα προβλήματα, ζώντας στην υπερβολή και στην έλλειψη μέτρου, κατά το «μέτρον άριστον» των αρχαίων πατέρων μας; Το Πάσχα των Ελλήνων έχει πολλά να πει σε όλους, πιστούς και μη.

Ο Ιωάννης ο Χρυσόστομος, στη Θεία Λειτουργία της Κυριακής, έχει μια ευχή-απάντηση στα ερωτήματα όλων: «...Ορθοτόμησον ημών την οδόν... φρούρησον ημών την Ζωήν, ασφάλισαι ημών τα διαβήματα» (Κάνε ίσιο το δρόμο της ζωής μας, φρούρησε τη ζωή μας, ασφάλισε την πορεία μας). Ασφαλής είναι ο ακλόνητος, ο σταθερός κάπου. Σφάλλω σημαίνει ανατρέπω, ρίπτω κάτω.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Ουκρανία, Οδησσός: Ορθόδοξη εικόνα της Ανάστασης του Ιησού Χριστού.

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.

συνεταιριστική
Η Ασφάλειά σου!

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα προγράμματα σκανάρετε εδώ.

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 MACIF amice FOR MUTUAL BENEFIT UnipolSai ASSICURAZIONI P&V icmif eurlesa

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

Η ΘΕΑΣΗ ΤΟΥ ΜΥΣΤΗΡΙΟΥ, ΩΣ ΠΡΑΞΗ ΑΠΟΚΑΛΥΠΤΙΚΗ, στον Γρηγόριο Νύσσης και ο ΘΑΝΑΤΟΣ του ΘΑΝΑΤΟΥ στη Σταύρωση και την Ανάσταση!

Του καθηγητή
ΓΡΗΓΟΡΗ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑ*

Είναι γνωστό και κοινά σχεδόν παραδεκτό πως η χριστιανική φιλοσοφία κληρονόμησε από την αρχαία ελληνική το πρόβλημα της υπερβάσεως του δυϊσμού. Το φως, άλλωστε, του αρχαιοελληνικού φιλοσοφικού στοχασμού χαμήλωσε, αλλά δεν έσβησε ποτέ. Οι Προσωκρατικοί, ο Πλάτων, ο Αριστοτέλης και οι Σχολές τους, και ιδιαιτέρως ο Νεοπλατωνισμός του Πλωτίνου, επηρέασαν βαθύτατα τη μεσαιωνική, βυζαντινή και δυτικοευρωπαϊκή, δηλαδή την πατερική και σχολαστική φιλοσοφία. Οι αρχαίοι Έλληνες

διανοητές έθεσαν και συζήτησαν όλα τα μεγάλα οντολογικά, γνωσιολογικά και αξιολογικά προβλήματα. Υπήρξαν οι πρωτοπόροι και αθλοφόροι του Λόγου. Στις πνευματικές φλέβες όλων των μεταγενεστέρων -είναι αναντίλεκτο- τρέχει το δικό τους φιλοσοφικό αίμα, αφού μάλιστα κάθε πνευματικό γεγονός αποτελεί κρίκον μιας αλληλένδετης σειράς, μιας συνοδοντώσεως, και τομή ή άλμα, επομένως δεν υπάρχει σ' αυτή την αδιάκοπη εσωτερική σχέση.

Έτσι, ο Χριστιανισμός, εν αναφορά προς το πρόβλημα της υπερβάσεως του δυϊσμού, θέτει ως αρχήν εκείνη την ιδέα που δεν κατόρθωσε να ολοκληρώσει ο παγανιστικός στοχασμός: την άρση του «επέκεινα» του Θεού, την ουσιαστικήν ενότητα θείου και ανθρώπινου. Η θεμελιώδης αυτή ιδέα είναι ότι ο Θεός-άνθρωπος εγένετο. Από εδώ πηγάζει ο Ενισμός, γνώρισμα όχι μόνον της πατερικής και σχολαστικής, αλλά και όλης της νεώτερης και σύγχρονης φιλοσοφίας.

Η πατερική φιλοσοφία, τώρα, είτε ως πρώιμη πατερι-

Ο Ιησούς σηκώνει τον Αδάμ και την Εύα κρατώντας τα χέρια τους. Αγιογραφία στην Εκκλησία της Χώρας, Κωνσταντινούπολη.

κή, δηλαδή ως ιερατικός γνωστικισμός, απολογητισμός και ορθόδοξη κατεύθυνση που έβλεπεν ως αποστολή την υπεράσπιση της Αποκαλύψεως από εξωτερικές και εσωτερικές επιθέσεις και διαμφισβητήσεις· είτε ως ύψιστη πατερική ή φιλοσοφία της Ακμής, η οποία ύστερα από την καθιέρωση της ανεξιθρησκείας, το 313, και την Ιερά Σύνοδο της Νίκας, το 325, ανέπτυξεν ελεύθερα τη χριστιανική αντίληψη· είτε ως όψιμη πατερική, που συνέλεγε τη φιλοσοφική κληρονομιά και την παρέδιδε στους επόμενους διανοητές, αγωνίσθηκε να ερμηνεύσει έλλογα τον Χριστιανισμό και να δώσει αντικειμενικό περιεχόμενο στην πίστη. Δεν πρόκειται για αποκάλυψη νέων αληθειών, αλλά για λογική τεκμηρίωση, περαιτέρω διάδοση και αφομοίωση του γνωστού πνευματικού αγαθού των Ελλήνων. Απολογητές και Αντιγνωστικοί, οι εκπρόσωποι της Σχολής της Αντιοχείας -μεταξύ των οποίων και ο διαπρύσιος κήρυκας των χριστιανικών αληθειών Ιωάννης ο Χρυσόστομος- και οι εκπρόσωποι της Σχολής της Αλεξανδρείας -μεταξύ των οποίων οι Καισαρείας Ευσέβιος και Μέγας Αθανάσιος- ήσαν βαθείς μελετητές και γνώστες εγκρατείς όλης της προηγούμενης φιλοσοφικής και γενικότερα πνευματικής παραδόσεως.

Της Σχολής της Αλεξανδρείας, όμως, κορυφώνουν το κύρος οι με κοινή φιλία προς τον Ωριγένη και τη μέθοδό του της αλληγορικής ερμηνείας των κειμένων συνδεόμενοι τρεις μεγάλοι φωστήρες της Καππαδοκίας: Ο Μέγας Βασίλειος, ο λόγιος αδελφός του Γρηγόριος, Επίσκοπος Νύσσης και ο Γρηγόριος ο Ναζιανζηνός, ο Θεολόγος.

Ο Γρηγόρης Νύσσης υπερακόντισε τους δύο άλλους Καππαδόκες σε θεωρητική δύναμη. Η οποία δείχνεται και στη διαπραγμάτευση του προβλήματος των σχέσεων Γνώσεως - Πίστεως, ενός προβλήματος που κυριαρχεί

Πίνακας του Δομήνικου Θεοτοκόπουλου (Ελ Γκρέκο) στον Καθεδρικό Ναό του Τολέδο.

σε όλη τη χριστιανική φιλοσοφία, στη Φιλοσοφία της Αποκαλύψεως και στη Φιλοσοφική Ανθρωπολογία, που αποτελεί τη μεγάλη δόξα και το μέγα κατόρθωμα του Γρηγορίου.

Σχετικά με το πρόβλημα Γνώσεως - Πίστεως, ενώ οι προηγούμενοι ταύτιζαν ή χώριζαν τη Γνώση από την Πίστη, ο Γρηγόριος επισημαίνει δύο διαφορές μεταξύ των δύο απόψεων: Η πίστη προέρχεται από τον Θεό, η γνώση από το λογικό· εκείνη απαντά σε θρησκευτικά ερωτήματα, η δεύτερη σε προβλήματα αφορώντα τον κόσμο. Αν, ωστόσο, η πίστη πηγάζει από την Αποκάλυψη και η γνώση από το λόγο, τη λογική και αν Αποκάλυψη και Λόγος κατάγονται από τον Θεό, εξυπακούεται ότι δεν υφίσταται καμία αντίθεση ανάμεσα στην πίστη και στη γνώση, αν και διαφέρουν ως προς το περιεχόμενο. Το περιεχόμενο της γνώσεως είναι μία πρόταση που κατανοούμε, της πίστεως όμως μία πρόταση την οποία δεν κατανοούμε. Γι' αυτό η ίδια πρόταση δεν είναι δυνατόν να εννοηθεί, δηλαδή να γνωσθεί και συγχρόνως να γίνει πιστευτή.

Τη σημασία της φιλοσοφίας εντός της θεολογίας ο Γρηγόριος βλέπει ως συνόψει ως εξής: Πρώτον, η φιλοσοφία με το λογικό αποδεικτικό της χαρακτήρα αποτελεί προϋπόθεση της θεολογίας· δεύτερον, της δίδει τη μέθοδο· τρίτον, εξάγει τα πορίσματα και, τέταρτον, ερμηνεύει την Αποκάλυψη με εικόνες. Τούτο καθίσταται δυνατόν, επειδή η γνώση, ως βασική λειτουργία του πνεύματος, είναι: α) είτε εποπτική, που πηγάζει από τη νόηση (intellectus), είτε β) έλλογη, που εκπηδά από το λόγο (ratio).

Στην ψυχή του Γρηγορίου ενοικεί μία ευσεβής πείνα για λογικές αποδείξεις. Αλλά χαρακτηριστικόν είναι, και

Ο Οικουμενικός Πατριάρχης Βαρθολομαίος Α' ηγείται της Πασχαλινής Λειτουργίας της Αναστάσεως στον Πατριαρχικό Καθεδρικό Ναό του Αγίου Γεωργίου στην Κωνσταντινούπολη.

Λεπτομέρεια από την τοιχογραφία της εναπόθεσης του Σταυρού (Pieta), του Josef Furlich (1844-1846), στην εκκλησία του Αγίου Ιωάννη στη Βιέννη.

για τη Φιλοσοφική του Ανθρωπολογία και για τη Φιλοσοφία της Αποκαλύψεως, το ότι δέχεται στον περίφημο «Κατηχητικό Λόγο» του πως «ο λόγος είναι απαγής»: ο άνθρωπος, επειδή αποτελείται από σάρκα και ψυχή, ανήκει τόσον στο βασίλειο του πνεύματος όσον και στο βασίλειο του σώματος και τα συνδέει και τα δύο σε κόσμο. Όλη η εξέλιξη του ανθρώπου κατευθύνεται από την ψυχήν, διανεμημένην απ' αρχής σε όλο το σώμα. Η ενέργεια, όμως, της ψυχής, εκδιπλώνεται με την ανάπτυξη του ανθρώπου: «Επειδή γαρ φθαρτή και ασθενής ημών η φύσις, διά τούτο ωκύμορος η ζωή, ανυπόστατος η δύναμις, απαγής ο λόγος...», όπως λέει στον «Κατηχητικό» του, πρέπει να διακρίνουμε ανάμεσα στον κατά κόσμον και εν τω κόσμω ζώντα άνθρωπο και στον ιδεώδη. Ο εδώ είναι ατελής και παροδικός· ο ιδεώδης άνθρωπος είναι αιώνιος, ενιαίος και αδιάκριτος, μη χωρισμένος δηλαδή σε άρρεν και θήλυ· ο εγκόσμιος, αντιθέτως, είναι μεμειγμένος και «κεχυμένος εις αίσθησιν», κατά την πλατωνική και πλωτινική έκφραση. Η επιστροφή στον Θεό καθίσταται δυνατή μόνον αν ο άνθρωπος αρνηθεί την αίσθηση και βυθισθεί στους χώρους εκείνης της εσωτερικότητας όπου μπορεί να «ιδεί» και να «θεασθεί» τον ασύλληπτο και αόρατο.

Στη Φιλοσοφία της Αποκαλύψεως, ο Γρηγόριος πιστεύει ότι η γνώση του Θεού ως του Απολύτου, του Απείρου, του Υπερβατικού, φθάνει στα όρια εκείνα που δεν δύναται να δρασκελίσει ο ανθρώπινος λόγος. Προς το Επέκεινα οδηγούν βέβαια δύο δρόμοι: ο φιλοσοφικός και ο θρησκευτικός. Η φιλοσοφική γνώση οδηγεί λογικά και διαλεκτικά στην αλήθεια των χριστιανικών δοξασιών. Η θρησκευτική πίστη ανοίγει τους ορίζοντες να θεασθεί, να ιδεί άμεσα ο άνθρωπος το ανεννόητο Μυστήριο του Όντος και τοιουτοτρόπως θέτει σε δεινή δοκιμασία την αντοχή της φιλοσοφικής γνώσεως.

Αυτή η θέα ή θέαση, αυτή η θεωρία, είναι κοίταγμα χωρίς να βλέπουμε, σκέψη χωρίς να στοχαζόμαστε, σύλληψη χωρίς να νοούμε, διότι η Αποκάλυψη και ο Θεός είναι επέκεινα της γνώσεως· δεν συλλαμβάνονται με το νου και δεν εκφράζονται με τους ανθρώπινους λόγους. Στον περιώνυμο ύμνο του, πτήση μεγαλειώδους πνοής και σπάνιας φιλοσοφικής δυνάμεως, ο Γρηγόριος επιχειρεί να βιώσει το Άγνωστο και να αναδεχθεί μέσα του το ασύλληπτο βάθος του Μυστηρίου. Έτσι, ο Γρηγόριος οικοδομεί έναν χριστιανικό Μυστικισμό, που επηρέασε όλη τη μεταγενέστερη φιλοσοφία και θεολογία -απορητική ή διαλεκτική- και μη, έως μέγιστο φιλόσοφο-ποιητή Hölderin, στον

ΕΠΑΝΩ: Η αιχμαλωσία του Χριστού, του Ελ Γκρέκο. ΑΡΙΣΤΕΡΑ: Ο Χριστός κουβαλά τον Σταυρό, του Ελ Γκρέκο. Πίνακας της Αναγέννησης, λάδι σε καμβά. Αυτή είναι μια λατρευτική εικόνα, στην οποία ο Χριστός απεικονίζεται ως ευάλωτος, συναισθηματικός άνθρωπος.

κύκλο των «Τιτάνων» του: «Ο βαθύνους Θεός αποστέργει το παράκαιρο φανέρωμα»! Η θέαση αυτή πηγάζει από την πενία του νου και την ένδεια του λόγου, που λειτουργούν ως κοφτερή επίγνωση ότι το Ουσιώδες απ-ουσιάζει, δεν συλλαμβάνεται: «Ως πάντων επέκεινα! Τι γαρ θέμις άλλο σε μέλπειν; Πώς λόγος υμνήσει σε; Συ γαρ λόγω ουδενί ρητός. Πώς νοός αρθρήσει σε; Συ γαρ νόω ουδενί ληπτός. Μούνος εών άφραστος· επεί τέκες όσα λαλείται. Μούνος εών άγνωστος· επεί τέκες όσα νοείται. Πάντα σε και λαλέοντα και ου λαλέοντα λιγαίνει...».

Ο Γρηγόριος εδώ μεταγράφει τη λογική χείρωση του Απολύτου, που είναι αδύνατη, σε μυστική ανάγκη για το Θείο, σε μια άμεση εμ-βίωση του Θείου. Η μυστική τούτη ανάγκη ρήγνυται ως ακαταπάλαιστη νοσταλγία εκ του ανθρώπου, που είναι η μοναδική παρ-ουσία του Ουσιώδους, γίνεται θέα του Ουσιώδους και ως θέα, θεωρία ή θέαση, μεταβάλλεται σε πράξη αποκαλυπτική του Μυστηρίου, συν-δετική με το Μυστήριο, τόσο πιο καρποφόρα, όσο πιο οξεία είναι η απλήρωτη γνωστική δίψα και βαθιά η αντίληψη πως ό,τι γνωρίζουμε είναι λίγο, ενώ ό,τι αγνοούμε είναι πολύ: ότι ενώπιόν μας απλώνεται το μέρος, όχι το Όλον.

Η θέαση του Μυστηρίου μηδενίζει την απόσταση ανάμεσα στην ερώσα και ορώσα το Απόλυτο ψυχή και το ερώμενο, που είναι το ίδιο το Άπειρο, το ίδιο το Επέκεινα. Θεώμεθα το υπέρ λόγον, την αρχέγονη αιτία πάντων, την αιώνια πηγή της Ζωής. Η θέαση ως ο ευδαίμων οφθαλμός της αιωνιότητος, η μυστική θέα γίνεται «μείζων του

λόγου» και πράξη αποκαλυπτική, αφού τελεσιουργεί την κοινωνία της ψυχής με το Υπέρτατο, την οικειώνει με το MYSTERIUM MAGNUM του όντως Όντος και την εισάγει στο άδυτο, το άβατο, το αψηλάφητο φέγγος, είδος και κάλλος. Ο εξωτερικός οφθαλμός κλείνει και ανοίγει το έσω όμμα, το μόνον ικανό να ιδεί το αόρατο· το έσω ους, το μόνον ικανόν να ακροασθεί «τον σιγώμενον ύμνον», κατά τη φράση του Γρηγορίου· τον έσω νουν, τον μόνον ικανόν να διακρίνει πίσω από τα όντα το αιώνιο πρόσωπο του Θεού, που είναι «σκιρτημός και ήπιον δάκρυ» και «πυρ καταναλίσκον»! Έτσι, η θέαση του Όντος, η θεωρία του Θεού, δεν είναι κατάσταση παθητική, αλλά ενέργεια, πράξη συνεγγισμού, δράση ποντισμού στην αλήθεια του Θεού, οδοιπορία προς το Άγνωστο, γνωριμία με την αμετασάλευτη Αρχή, λυτρωτικός τρόπος υπερβάσεως της χοϊκής μας παρουσίας και ανυψώσεως προς το Απρόσιτο, πηγή του μυστικιστικού βιώματος και βυθισμός σε μια σιωπηλή και ενδόμυχη προσευχή, άρρητη δόνηση από τον ασίγητο πόθο του Αιωνίου, εκβολή σε μια αΐδια μακαριότητα, όπου ο έρως του θείου, η νοσταλγία του Υπερβατικού, ο Πόνος για το «πάντων επέκεινα» πληρούται.

Αλλά η θέαση του Μυστηρίου είναι και υπό άλλη έννοια πράξη αποκαλυπτική. Εγείρει τη συνείδηση, τη μυεί και την καθαίρει και τη μεταποιεί σε «δύναμιν εις ενέργειαν ελθούσαν» και «εις όψιν ορώσαν» την αρμονία του κόσμου και τον εσωτερικό ρυθμό και το κάλλος του: όλα διηγούνται τη δόξα του Θεού και υμνούν ή αγγέλλουν την «ποίησιν των χειρών» Του και «μεγαλύνουν τα έργα» Του: «Πάντα σε και

λαλέοντα και ου λαλέοντα λιγαίνει», γράφει ο Γρηγόριος, «πάντα σε και νοέοντα και ου νοέοντα γεραίρει». Έτσι, η ύπαρξη γαληνεύει μέσα σε μια σιωπηλή και καρποφόρα επίγνωση, ενωτιζόμενη τον «σιγώμενον ύμνον», τους ιλαρούς τόνους και τις δοξαστικές της σοφίας του Θεού μελωδίες της φύσεως, τη γλυκιά αρμονία των ουρανίων σφαιρών, τις μαρμαρυγές μιας αιώνιας ζωής. Λουσμένης από τους θελκτικούς ήχους ποιας -αλήθεια- μουσικής Συμφωνίας, θνητής φλυαρίας, μπροστά στη θέαση του ψυχικού Σύμπαντος; Με τη θέαση ευρύνονται οι διαστάσεις αυτού του εσωτερικού Σύμπαντος· θαυμασμός και δέος και γοητεία είναι τα συναισθήματα που μας καταφλέγουν. Μέσα μας με τα χέρια της ευλαβικής Πίστεως, που προετοίμασε τη θέαση, χτίζουμε τις ψηλές εκκλησιές και χωρίς πόδια

Ο Αναστημένος Ιησούς Χριστός και ο άπιστος Θωμάς. Πίνακας του Antonio Busca (1625-1684). Παβία, Ιταλία.

ερχόμαστε κοντά του. Μέσα μας: «Niergens, Geliebte, wird Weltsein als innen: πουθενά, ποθεινή μου, δεν εκτείνεται ο κόσμος, εκτός από μέσα μας», τραγουδάει ο θεοφόρος μύστης και αποδημητής, ο ποιητής R.M. Rlilke. Μέσα μας «κρίνους ο λίθος έβγανε, χρυσό στεφάνι ο ήλιος»! Σωστά ψάλλει ο Δ. Σολωμός τον «έσω» άνθρωπο και επιχειρεί να αναγνωρίσει τον σύμπαντα κόσμο και τα όντα μέσα μας, μέσα στην αιθρία του εαυτού μας, μέσα στο διάφωτο και στη διακριτική του λάμψη.

Η θέαση, ως πράξη αποκαλυπτική, μπορεί να ερμηνευθεί, προς τούτοις, ως μία Συνάντηση, βαθιά και αιφνίδια γνωριμία με το «μέγιστο μάθημα». Πρόκειται για τη θεία και ευλογημένη Στιγμή του εξαίφνης φωτισμού, οπότε «οίον από πυρός πηδήσαντος εξαφθέν φως εν τη ψυχή γενόμενον αυτό εαυτό ήδη τρέφει», κατά τον Πλάτωνα. Τούτο βέβαια το λαμπρό φως καθορά μόνον ο ηλιοειδής οφθαλμός της καρδιάς. Έτσι, η θέαση του Μυστηρίου γίνεται φως εν τη σκοτία, λαμπηδόνα που καταυγάζει τις υπάρξεις, αστροπελέκι που μέσα στη μακρινή χειμέρια νύχτα του λογικού μετουσιώνει τη μωρία της σοφίας σε σοφία της μωρίας και μεταποιεί την αβέβαιη γνώση σε ακράδαντη πίστη: Σε πλήρωση, όπως την επιποθεί ο Νίτσε, το κεραυνωμένο και τραγικά ραγισμένο αυτό πνεύμα των χαλεπών καιρών, και την εκφράζει στα ποιήματά του «Φώναξες; Κύριε, έρχομαι», «Γεθσημανή και Γολγοθάς» και κυρίως «Στον Άγνωστο Θεό»: «Θέλω να σε γνωρίσω, Άγνωστε, / εσένα που μέσα βαθιά στην ψυχή μου βυθίζεσαι... Ασύλληπτε, που σε κρατώ μέσα μου. / Θέλω να σε γνωρίσω / και πιο πολύ ακόμη να σε υπηρετήσω»! Ατυχώς, ο Νίτσε προτίμησε να ανεβεί στο λογικό ικρίωμα και να αφεθεί επάνω σ' αυτό, αγωνιζόμενος να συλλάβει το Απρόσιτο, θέλοντας να φθάσει στη γνώση της πηγής, παρά να δροσισθεί στην πηγή της Γνώσεως, και αγνοώντας την ειδοποίηση του Γρηγορίου Νύσσης: «Υπερνεφέας δε καλύπτρας, τις νόος ουρανίδης εισδύσεται;».

Η εποχή μας, όμως, καλόν είναι να λάβει σοβαρά υπ' όψιν της αυτήν την ειδοποίηση και να αποφύγει την «ύβριν» της πίστεως στην παντοδυναμία της λογικής, που εκδιώκει την πίστη προς το Απρόσιτο, αφού και η φιλοσοφική γνώση και η θρησκευτική πίστη δεν είναι αντίδικες, αλλά συλλειτουργοί της αλήθειας. Διότι ενισχύουν μια ζώσα πνευματική πρόοδο και γίνονται τρόποι μετασχηματισμού της συνειδήσεως του ανθρώπου, έστω κι αν φαίνονται εχθρικές μεταξύ τους και ασυμφιλίωτες, έστω και αν ίστανται σε διαφορετικά επίπεδα, έστω κι αν συνιστούν δύο διαφορετικές στάσεις και τάσεις του ερευνώντος πνεύματος: Η γνώση περισφίγγει με λογικούς όρους, πολιορκεί με έλλογες κατηγορίες το κάστρο του Όντος και αγωνίζεται να το εκπορθήσει· η πίστη ειρηνεύει μέσω θρησκευτικού βιώματος την ανώλεθρη μεταφυσική μας χρεία.

Σε μια υψηλή και λυτρωτική συνάντηση Γνώσεως - Πίστεως, πρέπει να αναζητηθεί η σωτηρία ως ζεύξη του παροδικού με το αιώνιο και ως συνείδηση της μηδαμινότητας του κόσμου και της πληρότητας της πρώτης Αρχής, του «πάντων επέκεινα». Ή κατά τον τρόπον του Αγίου Συμεώνος του Νέου Θεολόγου: «Διά πλούτον άπειρον υπάρχω πένης, και μηδέν έχειν δοκώ πολύ κατέχω, και λέγω διψώ διά πλήθος υδάτων»!

«Κλαίγοντας και γελώντας σαν μικρό παιδί», κατά τον Δάντη, έρχεται στον κόσμο η ψυχή του ανθρώπου. Και, για να μείνει σαν τα ροδαλά μάγουλα της παιδούλας που έκλαιγε και γελούσε, χρειάζεται όλες τις αρετές, αλλά κυρίως την Αγάπη - και ως amor hominiskαι ως amor Dei· την Αγάπη που ανοίγει το δρόμο στη θέαση του Μυστηρίου, άγιο Μυστήριο η ίδια, και που -όπως λέγει ο Ο. Wilde- πρέπει να τη δέχεται κανείς γονατιστός και η φράση: «Domine, non sum dingus: Κύριε, ουκ ειμί άξιος», να βρίσκεται στα χείλη και τις καρδιές εκείνων που την δέχονται. Ή κατά τον λόγον του Αγρίππα Ντ' Ωμπινιέ: «Κύριε, δος στ' αδύνατα πρόβατα το σωτήριο σέβας»! Έτσι, η αποσυνάγωγος εποχή μας θα ελπίζει να ακούσει τη μακάρια φωνή: «Αφέονται αι αμαρτίαι αυτής αι πολλαί, ότι ηγάπησε πολύ».

Στη ΣΤΑΥΡΩΣΗ και την ΑΝΑΣΤΑΣΗ

«Ο Ιησούς δεν αφήνει, φαίνεται, μετά την Ανάστασή Του να εγγίζουμε παρά μόνο τις πληγές Του: Δεν πρέπει να ενώνουμε τον εαυτό μας παρά μόνο με τα πάθη Του... Ο Χριστός θα βρίσκεται σε αγωνία ως τη συντέλεια του κόσμου. Σε όλο αυτό το διάστημα, δεν πρέπει να μας παίρνει ύπνος».

Πασκάλ

Με τον Πόνο πραγματοποιήθηκε ο καθαγιασμός του κόσμου. Ο Εσταυρωμένος είναι η ενσάρκωση του Πόνου που οδήγησε στο θρίαμβο. Έπρεπε να υπάρξει αυτός ο Πόνος, γιατί διαφορετικά θα ήταν αδύνατη η σωτηρία του Ανθρώπου. Οι συγκλονιστικές σκηνές των Παθών του Κυρίου έδειξαν ότι η ψυχή κατά την ανθρώπινη φύση της αποβαίνει ήρεμη και κραταιά, ικανή να βαστάζει την ύπατη θλίψη και δυνατή να υπομένει καρτερικά και τον πλέον άφατο Πόνο.

Οι στιγμές αυτές της μεγάλης οδύνης διδάσκουν ότι η ψυχή στον αιώνιο πυρήνα της μένει ανέπαφη από τα πλήγματα του κόσμου: το θείο και το ανώλεθρο, που ενοικούν σ' αυτήν, μένουν αναλλοίωτα από τα τραύματα της γης. Αυτή είναι η ουσία της χριστιανικής μακαριότητας που δοκιμάστηκε στο Όρος των Ελαιών και εκπορεύτηκε από το Σταυρό, ως πνοή αιωνιότητας.

Από την αιωνιότητα, άλλωστε, είναι πλημμυρισμένη η θρησκευτική ατμόσφαιρα της Μεγάλης Εβδομάδας, της Εβδομάδας της καρδιάς. Μέσα μας έχει το θρόνο της, τη γέννησή της και το θάνατό της η αιωνιότητα. Με το λογισμό της νήφουσας καρδίας, με τη μεταφυσική κίνηση της ψυχής συμμετέχουμε στα έσχατα, άχραντα Μυστήρια και βιώνουμε «τας απαρχάς των Παθών» και το λαμπροφόρο τέλος του Θείου Δράματος.

Ασφαλώς, δεν υπάρχουν παρόμοιες σε τραγικό μεγαλείο σκηνές: Δείπνος Μυστικός σε φεγγαρόλουστο κήπο που -αλίμονο!- θα τον διαδεχθεί το προδοτικό φίλημα. Βαθύτατη αγωνία του Θεανθρώπου, με συνέπεια το ανθρώπινο ξέσπασμά του: «Πάτερ, παρελθέτω απ' εμού το ποτήριον τούτο». Η φωνή της σιγής και ο ύπνος των μαθητών που διευκολύνουν να ακούεται γυμνός ο καλπασμός της αγωνίας του Διδασκάλου. Ο θρίαμβος της ύλης, καθώς ο ορμητικός μαθητής με τα πρώτα χαμόγελα της αυγής θ' αρνηθεί τον Κύριο, ο αρχιερέας των Ιουδαίων θα σχίσει έξαλλος τα ιμάτιά του και ο Πόντιος Πιλάτος, ξεπλύνοντας τα χέρια του, θα γίνει η πιο κόκκινη μορφή της ιστορίας.

Στη συνέχεια, οι σκηνές του πάθους, με την τραγική τους απόχρωση, αποκλείουν κάθε προσδιορισμό: Η μαστίγωση, το ακάνθινο στεφάνι, οι στρατιώτες που φιλονικούν για τα ρούχα του Αθώου. Το ανέβασμα στον Γολγοθά και στο Σταυρό, μπροστά στα μάτια της Μάνας Του και του μαθητού που τόσο αγαπούσε. Ο μητρικός σπαραγμός, που πέφτει σαν αστροπελέκι στην ψυχή της, καθώς καταβάλλεται προσπάθεια να συγκρατηθεί. Ο θρήνος που ξεσπά σε βαθύ παράπονο, η κραυγή της Μάνας που γίνεται παράξενα

θελκτική: «Πού πορεύει τέκνον; Τίνος χάριν τον τραχύν νυν τελείς δρόμον;... Δός μοι λόγον, Λόγε μη σιγών παρέλθεις με ο αγνήν τηρήσας με, ο υιός και Θεός μου». Η απλά υιική απάντηση του Εσταυρωμένου: «Τι δακρύεις, Μήτερ; Μη πάθω; Μη θάνω; Πώς ουν σώσω τον Αδάμ; Απόθου ουν, Μήτερ, την λύπην, απόθου και πορεύου εν χαρά». Και ο επίλογος: Ο φοβερός σεισμός, το «τετέλεσται», ο ενταφιασμός.

Τώρα, τίποτε δεν σαλεύει στα άγια μέρη, ούτε το απόηχο του διψασμένου για αίμα λαού. Θεία σιγή τονίζει τη γλυκιά παρουσία της σαγηνευτικής Του μορφής. Και από το βάθος του μελιχρού ορίζοντα καταφθάνει η λαλιά Εκείνου που έγινε εικόνα του ανθρώπινου πόνου. Εκείνου που εννόησε την πίκρα του ορφανού, το φως του τυφλού, την παράξενη νοσταλγία του ασώτου. Εκείνου που εξαφάνισε την ασχήμια της αμαρτίας και φανέρωσε την ομορφιά της ψυχής.

Έτσι ήσυχα, φοβισμένα, διάβηκεν η ημέρα. Και καθώς οι ύστατες σκιές της νύχτας αρχίζουν να υποχωρούν, τις μυροφόρες συνέχει η απορία: «Τις αποκυλίσει ημίν τον λίθον εκ της θύρας του μνημείου;». Σκοτάδι στο νου και αγωνία στην ψυχή. Όμως, για λίγο. Γιατί ο λίθος του θανάτου έγινε συντρίμμια από το φως της Ζωής.

Ασύλληπτες οι στιγμές της Αναστάσεως. Αλλά θα τολμήσει ο Μελωδός: «Και άφνω ησυχία και δειλία κατεκράτησε της κτίσεως απάσης· ο Δεσπότης γαρ της φύσεως των μνημάτων εξήρχετο». Η ένδοξη Ανάσταση του Κυρίου έχει συντελεσθεί. Οι στρατιώτες δεν μπορούν να συνέλθουν από το φόβο, οι μυροφόρες από το θάμβος και ο δρομαίος μαθητής -που ανάγκασε άλλοτε τον πετεινό να λαλήσει- θα εισέλθει στο μνήμα για να πεισθεί. Θα το βρει λουσμένο από το φως της Ζωής.

Ύστερα, θα οδεύσουν όλοι μαζί για τους Εμμαούς. Εκεί, θα τους τυλίξει ο Χριστός με το γλυκύτατο φως του «Ειρήνη Υμίν». Η πίκρα των μαθητών θα γίνει χαρά, η δειλία τόλμη και η αμφιβολία πίστη· καθώς ο Θάνατος έγινε Ζωή και το μίσος αγάπη. Την αγάπη, όπως την εδίδαξε Εκείνος στις μαγευτικές ακρογιαλιές της Γεννησαρέτ, όπως την επεκύρωσεν επάνω στο Σταυρό και όπως την εσκόρπισε σε όλη την κτίση το χαρμόσυνο μήνυμα της Αναστάσεως. Τώρα κατάλαβε η ανθρωπότης, γιατί η μαγεία του Κυρίου μπορούσε να δώσει την ειρήνη στις χειμαζόμενες και αγωνιώσες ψυχές.

Από το κενό μνήμα Του και την «καινήν εντολήν» ανάβλυσε μια καινούργια ζωή: Η χριστιανική ζωή, με τις νέες ηθικές της αξίες. Ο Χριστιανισμός προκάλεσε ανακατάταξη στον πίνακα των αξιών και ετοποθέτησε την αγάπη στη θέση της δικαιοσύνης. Η δικαιοσύνη ήταν για τους αρχαίους Έλληνες η σπουδαιότερη κοινωνική αρετή. Η αγάπη για τους Χριστιανούς, «αδελφούς εν Κυρίω», θα γίνει τώρα ο γνώμονας που θα ρυθμίζει τις σχέσεις ανάμεσα στους ανθρώπους. Και είναι η κατάταξη αυτή αρκετά αποκαλυπτική της ουσίας του χριστιανικού πνεύματος, που σαν θεία δρόσος «απέσταξε» και έλυσε τον φλογμόν της πολυθεΐας.

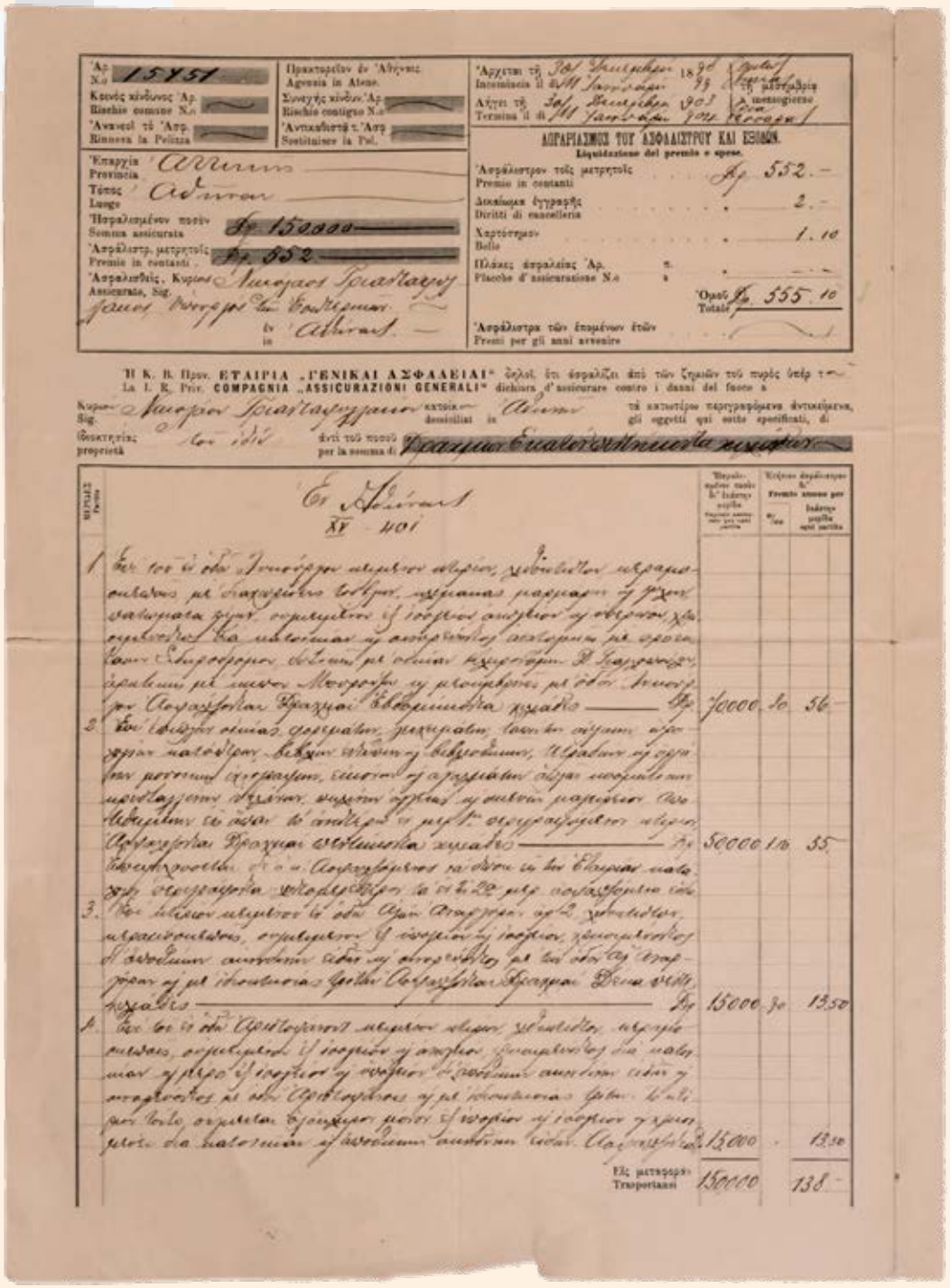
Έτσι, άνοιξε η θέα των Ουρανών και πληρώθηκε ο κραταιός πόθος της Λυτρώσεως. Η οποία ανέβλυσε από το ξύλο του Σταυρού. Ο Σταυρός, πάλι, έγινε Ζωή και Ανάσταση· η σιωπηλή Κτίση τυλίχθηκε στο φως, που εισέδυσε έως τα καταχθόνια και έως τα μύχια της ανθρώπινης ψυχής.

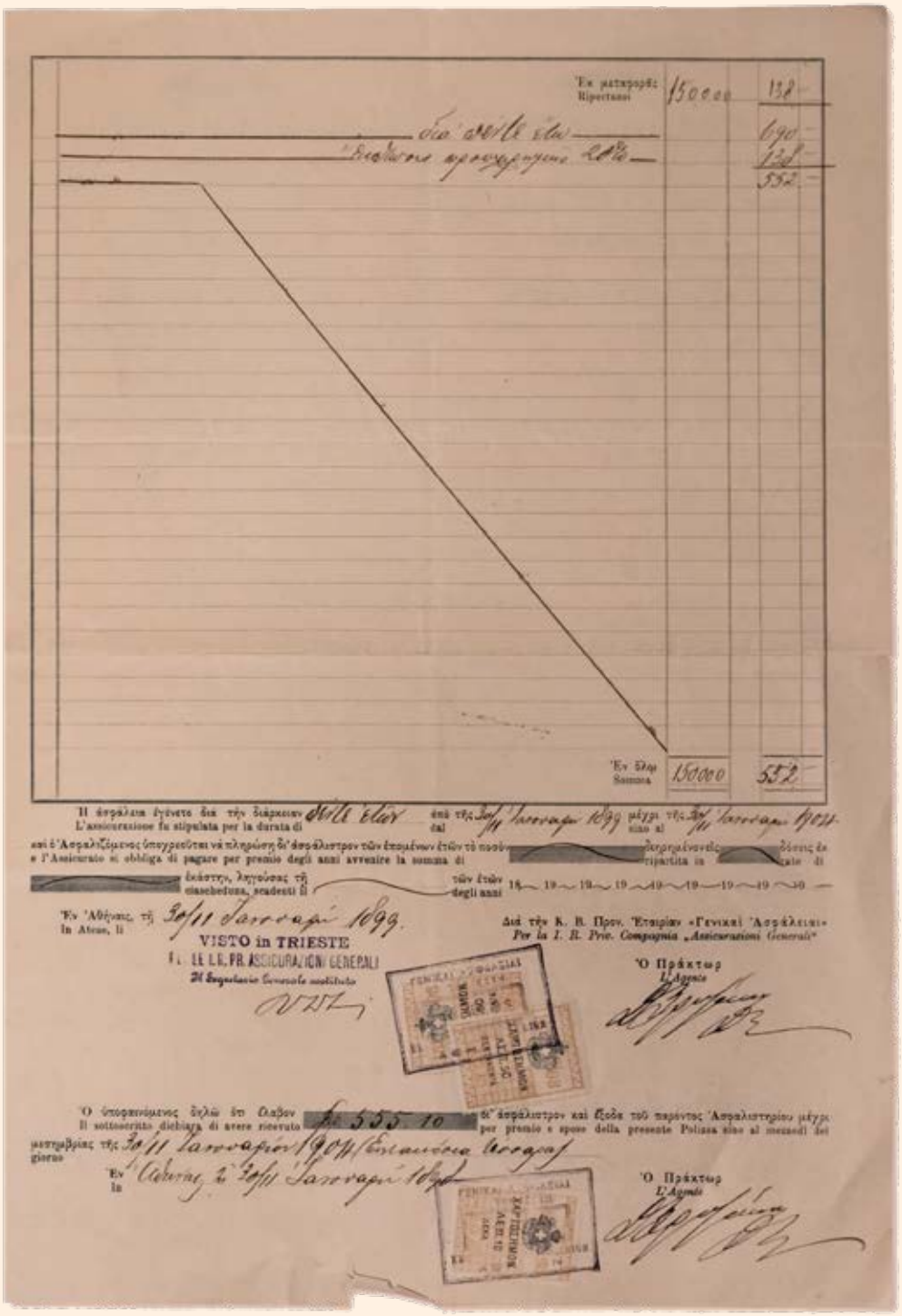
Με τη Σταύρωση και την Ανάσταση τελετουργείται ο θρίαμβος και αποκαλύπτεται η μεγαλοσύνη και η δύναμη του πνεύματος, που οδήγησε τον Άνθρωπο σε μια σιωπηλή και ενδόμυχη προσευχή· τον έφερε κοντά στην αληθινή Ζωή· τον γέμισε με πίστη προς την αγάπη και την ελπίδα της τελειώσεως· τον απελευθέρωσε από την ένδεια της ατομικότητας και, τέλος, τον όπλισε με τον ισχυρό πόθο της νοσταλγίας για το Απέραντο.

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ

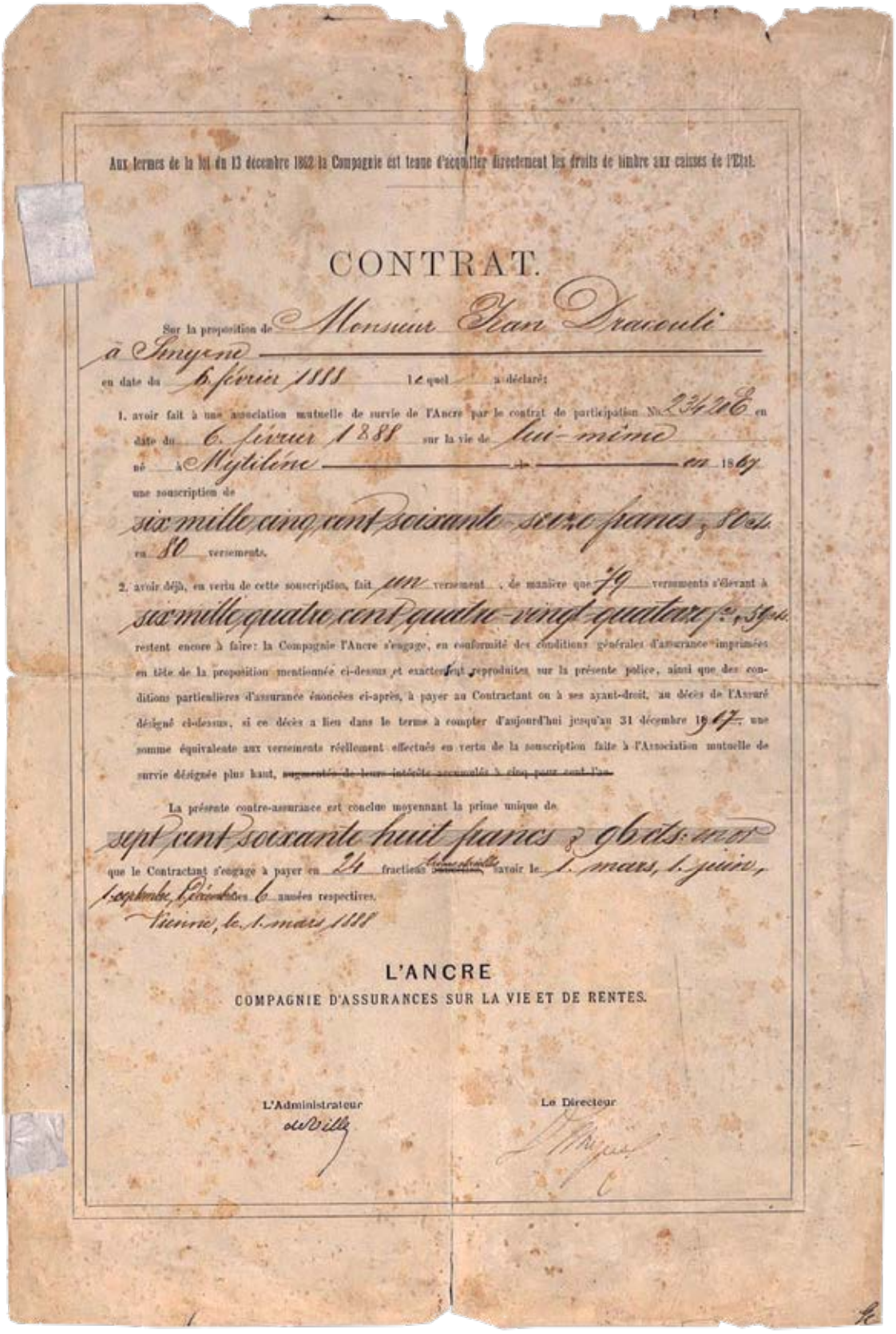
Ο κ. Γρηγόρης Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε, ως όγδοο από τα εννέα παιδιά του ιερέα Φιλίππου Γρηγ. Κωσταρά και της πρεσβυτέρας Σπυριδούλας, στο χωριό Πυργί του Δήμου Αγρινίου, όπου διδάχθηκε τα εγκύκλια μαθήματα. Έδωσε επιτυχείς εξετάσεις στις Σχολές Φιλοσοφική και Νομική του Πανεπιστημίου Αθηνών και επειδή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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΙΣΤΟΡΙΑ





ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΕΝ ΤΕΡΓΕΣΤΗ. Εσωτερικές σελίδες πυρασφαλιστηρίου ιδιοκτησίας του Υπουργού Εσωτερικών Ν. Τριανταφυλλάκου, 1899. Πηγή: ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ, Εκδόσεις Σπύρου.



Aux termes de la loi du 13 décembre 1862 la Compagnie est tenue d'acquitter directement les droits de timbre aux caisses de l'Etat.

CONTRAT.

Sur la proposition de Monsieur Jean Dracouli
à Smyrne
en date du 6 février 1888 lequel a déclaré:

1. avoir fait à une association mutuelle de survie de l'Ancre par le contrat de participation No 23426 en date du 6 février 1888 sur la vie de lui-même
né à Mytilène — — — en 1867
une souscription de
six mille cinq cent soixante seize francs 80 cts.
en 80 versements.

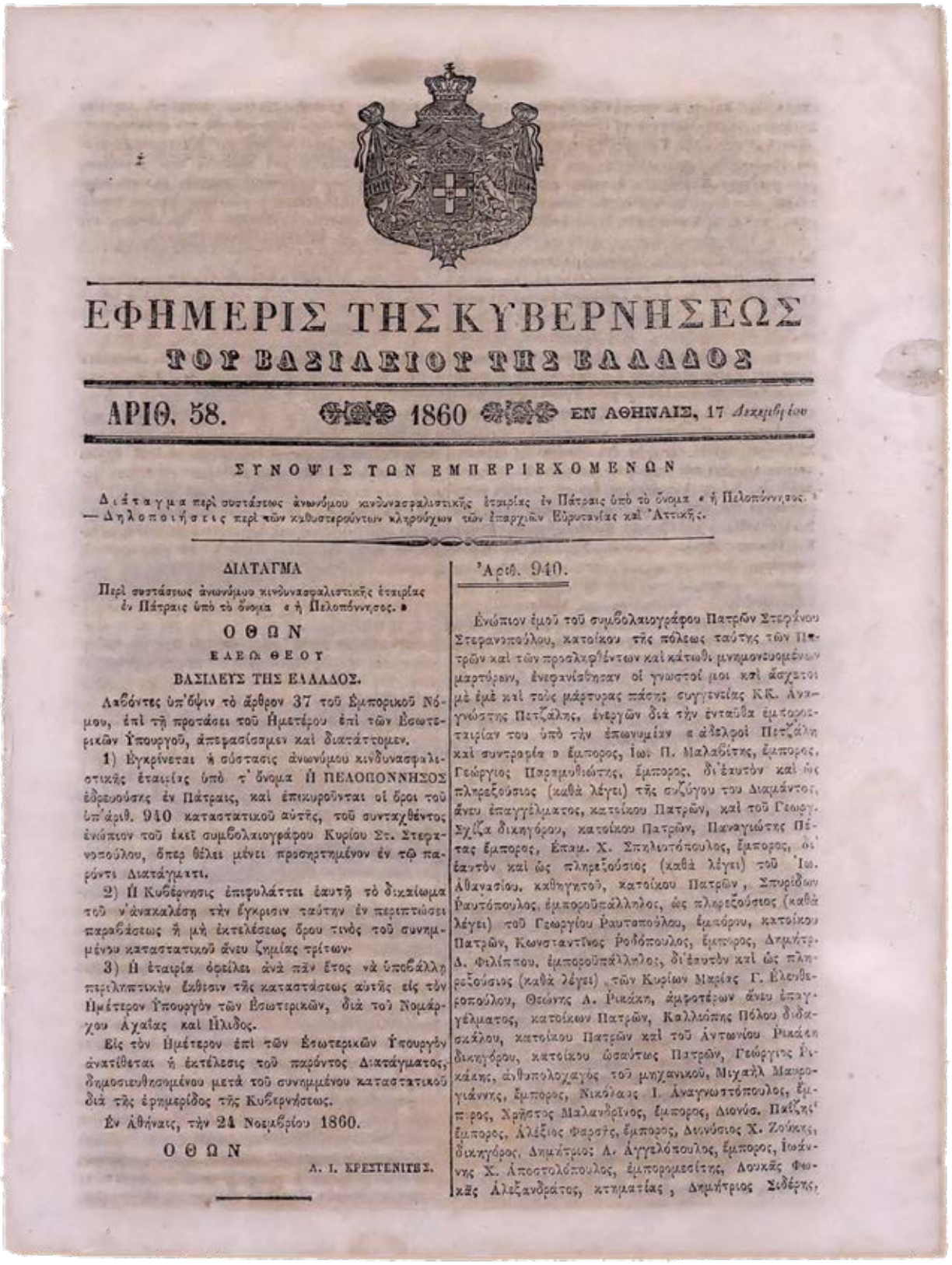
2. avoir déjà, en vertu de cette souscription, fait un versement, de manière que 79 versements s'élevant à
six mille quatre cent quatre vingt quatorze fcs. 35 cts.
restent encore à faire: la Compagnie l'Ancre s'engage, en conformité des conditions générales d'assurance imprimées en tête de la proposition mentionnée ci-dessus et exactement reproduites sur la présente police, ainsi que des conditions particulières d'assurance énoncées ci-après, à payer au Contractant ou à ses ayant-droit, au décès de l'Assuré désigné ci-dessus, si ce décès a lieu dans le terme à compter d'aujourd'hui jusqu'au 31 décembre 1947 une somme équivalente aux versements réellement effectués en vertu de la souscription faite à l'Association mutuelle de survie désignée plus haut, ~~augmentés de leurs intérêts accumulés à cinq pour cent l'an~~

La présente contre-assurance est conclue moyennant la prime unique de
sept cent soixante huit francs 96 cts. net
que le Contractant s'engage à payer en 24 fractions ~~semestrielles~~, savoir le 1. mars, 1. juin, 1. septembre, 1. décembre de 6 années respectives.
Vienne, le 1. mars 1888

L'ANCRE
COMPAGNIE D'ASSURANCES SUR LA VIE ET DE RENTES.

L'Administrateur — Le Directeur

L'ANCRE Compagnie d' assurances sur la vie et de rentes – Ασφαλιστήριο ζωής της βιεννέζικης εταιρείας για Έλληνα της Σμύρνης, 1888.
Πηγή: ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ, Εκδόσεις Σπύρου.



ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ
ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΑΡΙΘ. 58. 1860 ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ, 17 Δεκεμβρίου

ΣΥΝΟΨΙΣ ΤΩΝ ΕΜΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Διάταγμα περὶ συστάσεως ἀνωνύμου κινδυνασφαλιστικῆς ἑταιρίας ἐν Πάτραις ὑπὸ τὸ ὄνομα « ἡ Πελοπόννησος. » — Δηλοποιήσεις περὶ τῶν καθυστερούντων κληρούχων τῶν ἐπαρχιῶν Εὐρυτανίας καὶ Ἀττικῆς.

ΔΙΑΤΑΓΜΑ

Περὶ συστάσεως ἀνωνύμου κινδυνασφαλιστικῆς ἑταιρίας ἐν Πάτραις ὑπὸ τὸ ὄνομα « ἡ Πελοπόννησος. »

ΟΘΩΝ

ΕΛΕΩ ΘΕΟΥ

ΒΑΣΙΛΕΥΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ.

Λαβόντες ὑπ' ὄψιν τὸ ἄρθρον 37 τοῦ Ἐμπορικοῦ Νόμου, ἐπὶ τῇ προτάσει τοῦ Ἡμετέρου ἐπὶ τῶν Ἐσωτερικῶν Ὑπουργοῦ, ἀπεφασίσαμεν καὶ διατάττομεν.

1) Ἐγκρίνεται ἡ σύστασις ἀνωνύμου κινδυνασφαλιστικῆς ἑταιρίας ὑπὸ τ' ὄνομα Ἡ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ ἐδρευούσης ἐν Πάτραις, καὶ ἐπικυροῦνται οἱ ὅροι τοῦ ὑπ' ἀριθ. 940 καταστατικοῦ αὐτῆς, τοῦ συνταχθέντος ἐνώπιον τοῦ ἐκεῖ συμβολαιογράφου Κυρίου Στ. Στερνοπούλου, ὅπερ θέλει μένει προσηρτημένον ἐν τῷ παρόντι Διατάγματι.

2) Ἡ Κυβέρνησις ἐπιφυλάττει ἑαυτῇ τὸ δικαίωμα τοῦ ν' ἀνακαλέσῃ τὴν ἔγκρισιν ταύτην ἐν περιπτώσει παραβάσεως ἢ μὴ ἐκτελέσεως ὅρου τινὸς τοῦ συνημμένου καταστατικοῦ ἄνευ ζημίας τρίτων.

3) Ἡ ἑταιρία ὀφείλει ἀνὰ πᾶν ἔτος νὰ ὑποβάλλῃ περιληπτικὴν ἔκθεσιν τῆς καταστάσεως αὐτῆς εἰς τὸν Ἡμέτερον Ὑπουργὸν τῶν Ἐσωτερικῶν, διὰ τοῦ Νομάρχου Ἀχαΐας καὶ Ἠλιδος.

Εἰς τὸν Ἡμέτερον ἐπὶ τῶν Ἐσωτερικῶν Ὑπουργὸν ἀνατίθεται ἡ ἐκτέλεσις τοῦ παρόντος Διατάγματος, δημοσιευθησομένου μετὰ τοῦ συνημμένου καταστατικοῦ διὰ τῆς ἐφημερίδος τῆς Κυβερνήσεως.

Ἐν Ἀθήναις, τὴν 24 Νοεμβρίου 1860.

ΟΘΩΝ

Α. Ι. ΚΡΕΣΤΕΝΙΤΗΣ.

Ἀριθ. 940.

Ἐνώπιον ἐμοῦ τοῦ συμβολαιογράφου Πατρῶν Στερνίνου Στερανοπούλου, κατοίκου τῆς πόλεως ταύτης τῶν Πατρῶν καὶ τῶν προαληρθέντων καὶ κάτωθι μνημονευομένων μαρτύρων, ἐνεφανίσθησαν οἱ γνωστοί μοι καὶ ἄσχετοι μὲ ἐμὲ καὶ τοὺς μάρτυρας πάσης συγγενείας ΚΚ. Ἀναγνώστης Πετζάλης, ἐνεργῶν διὰ τὴν ἐνταῦθα ἐμπορικὴν ἑταιρίαν του ὑπὸ τὴν ἐπωνυμίαν « ἀδελφοὶ Πετζάλη καὶ συντροφία » ἔμπορος, Ἰωὰ Π. Μαλαβίτης, ἔμπορος, Γεώργιος Παπαμυθιώτης, ἔμπορος, δι' ἑαυτὸν καὶ ὡς πληρεξούσιος (καθὰ λέγει) τῆς συζύγου του Διαμάντως, ἄνευ ἐπαγγέλματος, κατοίκου Πατρῶν, καὶ τοῦ Γεωργ. Σχίζα δικηγόρου, κατοίκου Πατρῶν, Παναγιώτης Πέτας ἔμπορος, Ἐπαμ. Χ. Σπηλιωτόπουλος, ἔμπορος, δι' ἑαυτὸν καὶ ὡς πληρεξούσιος (καθὰ λέγει) τοῦ Ἰω. Ἀθανασίου, καθηγητοῦ, κατοίκου Πατρῶν, Σπυρίδων Ραυτόπουλος, ἐμπορουπάλληλος, ὡς πληρεξούσιος (καθὰ λέγει) τοῦ Γεωργίου Ραυτοπούλου, ἐμπόρου, κατοίκου Πατρῶν, Κωνσταντῖνος Ροδόπουλος, ἔμπορος, Δημήτρ. Δ. Φιλίππου, ἐμπορουπάλληλος, δι' ἑαυτὸν καὶ ὡς πληρεξούσιος (καθὰ λέγει) τῶν Κυρίων Μαρίας Γ. Ἐλευθεροπούλου, Θεώνης Α. Ρικάκη, ἀμφοτέρων ἄνευ ἐπαγγέλματος, κατοίκων Πατρῶν, Καλλιόπης Πόλου διδασκάλου, κατοίκου Πατρῶν καὶ τοῦ Ἀντωνίου Ρικάκη δικηγόρου, κατοίκου ὡσαύτως Πατρῶν, Γεώργιος Ρικάκης, ἀνθυπολοχαγὸς τοῦ μηχανικοῦ, Μιχαὴλ Μαυρογιάννης, ἔμπορος, Νικόλαος Ι. Ἀναγνωστόπουλος, ἔμπορος, Χρῆστος Μαλανδρῖνος, ἔμπορος, Διονύσ. Παΐζης ἔμπορος, Ἀλέξιος Φαρσὲς, ἔμπορος, Διονύσιος Χ. Ζούκης, δικηγόρος, Δημήτριος Α. Ἀγγελόπουλος, ἔμπορος, Ἰωάννης Χ. Ἀποστολόπουλος, ἐμπορομεσίτης, Λουκᾶς Φωκᾶς Ἀλεξανδράτος, κτηματίας, Δημήτριος Σιδέρης,

Η ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ Ανώνυμη Κινδυνασφαλιστική Εταιρεία (εν Πάτραις) - ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ (περιέχει το Καταστατικό με όλα τα ονόματα των μετόχων και λεπτομερείς όρους διαχείρισης και λειτουργίας), 1860. Πηγή: ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ, Εκδόσεις Σπύρου.

Ο Δρ ΒΑΣΙΛΗΣ Γ. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ, CEO του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, στη διαδικτυακή συζήτηση για την Υγεία και την Ασφάλιση Υγείας του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών MBA, που συντόνισε ο Κωστής Σπύρου, εκδότης του NextDeal, μεταξύ των άλλων αναφέρθηκε ιδιαίτερα στην ανάγκη οι-

κοσυστημάτων υγείας και στις σχέσεις του «Ιατρικού» με το χώρο των ασφαλειών, υπενθυμίζοντας ότι στις αρχές του 1990, ο Δημήτρης Κοντομηνάς με τον Γιώργο Αποστολόπουλο είχαν ξεκινήσει (30 χρόνια πριν) συνεργασίες με την ασφαλιστική αγορά. Το έργο και των δύο επιφανών της Οικονομίας είναι σήμερα έντονα ορατό και δεν ήταν «ένα βήμα μπροστά», αλλά πολλά βήματα μπροστά από την εποχή τους.

Γνωρίζοντας και τις δύο πλευρές, στις σελίδες του «ΝΑΙ» γράψαμε και προτείναμε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος να απονείμει Δημόσιο Έπαινο στον κ. Γεώργιο Αποστολόπουλο, για το συνολικό έργο του στην Υγεία και ιδιαιτέρως για τις υπηρεσίες προς την ιδιωτική ασφάλιση, όπου οι ασφαλιστές ομολογούν καθημερινά την αξία του Γ. Αποστολόπουλου, λέγοντας και κλείνοντας ασφάλειες με τη δράση «Αγόρασε, κ. πελάτη, συμβόλαιο, να έχεις αξιοπρεπή περίθαλψη α΄ κατηγορίας στο Ιατρικό και σε μεγάλα νοσοκομεία».

Η ΕΑΕΕ ούτε απάντησε στο σχόλιό μας ούτε έκανε κάτι, γι΄ αυτό και το ξαναγράφουμε, χωρίς άλλα λόγια. Κύριε πρόεδρε της ΕΑΕΕ, ανοίξτε τα στεγανά και πλησιάστε την κοινωνία, ξεκινώντας από το χώρο της Υγείας και τους γιατρούς, τιμώντας τους όλους στο πρόσωπο του Γ. Αποστολόπουλου. Το μέλλον προδιαγράφεται με μεγάλο όφελος, κάτω από τέτοιες ενέργειες, που κρίνονται ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ, σε ένα αύριο με καθοριστικό ρόλο για τις ασφαλιστικές εταιρείες, από τη σχέση τους με τον ιατρικό κόσμο.

Ε.Σ.

Ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ, στο Υποκατάστημα ΟΘΩΝΟΣ 6 - Ε. ΣΠΥΡΟΥ: Στη μνήμη του Δημήτρη Κοντομηνά, που τόσα προσέφερε παντού στην ασφαλιστική αγορά και σε μένα, παραθέτω και μία φωτογραφία από τις πολλές «συλλεκτικές» που έχω στο αρχείο μου, από εκδήλωση Κοπής Πίτας και Αγιασμού της Νέας Χρονιάς, κάπου εκεί στο 1984-85. Δίπλα μου είναι ο Κωστής, που είναι στον ασφαλιστικό χώρο «από γεννήσεως», και με το μικρόφωνο ο Δημήτρης Κοντομηνάς. Από την άλλη πλευρά, ένας πελάτης μου, ο Θωμάς Σκορδούλης, που είχε μεγάλο εστιατόριο στη στοά Ομονοίας (Πειραιώς 1), και πιο δεξιά ο στρατηγός Βασίλειος Σαραντόπουλος, διευθυντής Υποκαταστήματος INTERAMERICAN. Στις άκρες, ο ιερεύς που έκανε τον Αγιασμό (πάντα, όλα τα χρόνια, γινόταν μηνιαίος Αγιασμός με ιερείς από την Ενορία Μητροπόλεως, ο π. Δημήτριος Νίκου ή ο π. Ηλίας Δροσινός) και ο Ιωάννης Μάλλενος, που με βοήθησε και ως πελάτης και σε συστάσεις και σε διάφορες δουλειές του γραφείου. Σε κάποια εκδήλωση, έγραψε καλά λόγια για μένα και ο Δημ. Ρουχωτάς, στην «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ».

Εκείνα τα χρόνια, είχα καθιερώσει, μαζί με τον Αγιασμό, και μια γιορτή ταυτόχρονα μέσα στο χώρο του Υποκαταστήματος, με μεζέδες, κρασί, γλυκά και δώρα σε όλους. Μαζεύαμε τα γραφεία στις άκρες και στρώναμε τραπέζι, με φαγητά που τα μισά παράγγελνα από το εστιατόριο της οδού Φιλελλήνων 5 και τα άλλα μισά τα μαγείρευαν οι γυναίκες των ασφαλιστών. Καλούσαμε τις οικογένειες, αλλά και φίλους και πελάτες και από άλλες εταιρείες. Έχω πολλές φωτογραφίες αυτών των εκδηλώσεων. Κοντά μας και πολλοί διοικητικοί υπάλληλοι, με επικεφαλής τον Δ. Κοντομηνά.

Έλεγα τότε από μικροφώνου ότι επιθυμία μου ήταν να γιορτάσουμε τα επιτεύγματά μας και τους πρώτους μας εκεί, στο χώρο του Υποκαταστήματος, όπου όλο το χρόνο χύνουμε ιδρώτα, και όχι κάπου αλλού, σε ταβέρνα ή ξενοδοχείο. Του άρεσε η ιδέα του Δημήτρη Κοντομηνά και ήταν πάντα κοντά μας, χωρίς «πρωτόκολλα» και «δήθεν». Κουβέντιαζε με όλους και έκανε ιδιαίτερη μνεία στους συντρόφους και τις οικογένειες των ασφαλιστών μου.

Σε μία από αυτές τις γιορτές με πολύ κόσμο, στην οδό Όθωνος 6 - Πλατεία Συντάγματος, ένας κουμπάρος μου, που με ήξερε από μικρό, που δουλεύαμε μαζί και σε οικοδομές με τον πατέρα μου, μου είπε σιγανά στο αυτί «Ρε Βαγγέλη, τόσο κόσμο γνωρίζεις που είπαν και τόσα καλά για σένα, δεν λες σε έναν κάπου να σε διορίσει με έναν σταθερό μισθό;». Εκείνα τα χρόνια του 1970-1980, ήταν δύσκολες εποχές και η δουλειά του ασφαλιστή ήταν για «αλεξιπτωτιστές» και ανθρώπους ανασφαλείς στη «γύρα»...

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς «έβλεπε» από κοντά το έργο και τους ανθρώπους, ως καλός στρατηγός, στην πρώτη γραμμή, και πάντα βοηθούσε σε προσωπικά προβλήματα. Κάποιοι τα «ξέχασαν» αυτά, αλλά εγώ θυμάμαι και τα δάνεια που μου ενέκρινε να αγοράσουν σπίτια, να ξεχρεώσουν υποχρεώσεις, να πληρώσουν σπουδές παιδιών και δύσκολες ώρες στα νοσοκομεία. Τα θυμάμαι ένα-ένα, όπως δεν ξεχνώ που έδειχνε συγκατάβαση και «σκέπαζε» ακόμα και χοντρά λάθη, «ποινικά», κάποιων. Σε έναν ασφαλιστή μου, που είχε «κρατήσει» ασφάλιστρα, του έκανε μάθημα να δουλέψει, να βγάλει λεφτά και να μην «ανακατεύει» τα ξένα λεφτά. Κι εκεί που περίμενε τιμωρία, αυτός του έβγαλε δάνειο να «ξεχρεώσει» τις υποχρεώσεις και του έδειξε τον τρόπο, με «εβδομαδιαίο» στόχο και εγγυητή της δουλειάς εμένα να τον ενημερώνω. Ένας υπάλληλος γραφείου-γραμματέας, φίλος φίλου του Δ. Κοντομηνά, πήρε λεφτά από το Ταμείο και ο Κοντομηνάς, μέσω ανθρώπων του στα κεντρικά, τον κάλεσε, τον απέλυσε, δεν τον έστειλε στη φυλακή και του βρήκε δουλειά εκτός εταιρείας, για να ξεχρεώσει, κάτι που ο άλλος έκανε κλαίγοντας... «Από τον κλητήρα ως εμένα, είμαστε μια οικογένεια και όλοι "πωλητές" για την εταιρεία», έλεγε.

Μια φορά, σε ταξίδι στη Μόσχα με την εταιρεία, βρήκε χρόνο και σε νοσοκομείο επισκέφθηκε συγγενικό μου πρόσωπο. Έμαθα εκ των υστέρων ότι έδωσε και 50 δολάρια, επειδή τότε δεν μπορούσες να βγάλεις έξω συνάλλαγμα... Ο Δημήτρης Κοντομηνάς ήταν παρών και στη δουλειά, αλλά και στις εορτές και σε γάμους και σε βαπτίσεις και σε κηδείες. Όλοι έχουν κάτι να θυμηθούν. Αιωνία η μνήμη του!

Ε.Σ.

ΠΕΡΙΠΟΥ 23 ΔΙΣ. ΕΥΡΩ έπαιξαν μέσα στο 2021 οι Έλληνες στα ΚΑΖΙΝΟ! 18 δισ. ευρώ παίχτηκαν στα διαδικτυακά παιχνίδια! Δηλαδή περίπου 12% του ΑΕΠ! Αυτά, μέσα στην πανδημία και σε εποχή που τα «κόκκινα δάνεια» είναι κοντά στα 36 δισ. ευρώ, από τα οποία το 30% των νοικοκυριών δεν μπορεί να πληρώσει και τα φτωχότερα νοικοκυριά «ζουν» με 750 ευρώ το μήνα και περίπου το 68% των νοικοκυριών πληρώνει με δυσκολία τους λογαριασμούς ενέργειας και το 30% δηλώνει ότι ψωνίζει «βάσει τιμής» και όχι «βάσει ποιότητας»... Αυτά και σε χρόνους που το κράτος δαπάνησε 43 δισ. ευρώ (διετία), για να κρατήσει ζωντανή την οικονομία...

Παράλληλα, οι Έλληνες πλήρωσαν στην ιδιωτική ασφάλιση, για προστασία υγείας και περιουσιών τους, μόνο 4,5 δισ. ευρώ, σε στιγμές που το κράτος κατέβασε τις δαπάνες για δημόσια υγεία από το 6,4% του ΑΕΠ τη δεκαετία 2009-2019 στο 4,7% το 2018 και το 2019, σύμφωνα με το Σύνδεσμο Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Ελλάδος.

23 δισ. στον τζόγο - 4,5 δισ. στην ασφάλιση ζωής και περιουσιών! Και είναι όλα αυτά φυσικά και... «αμερικάνικα», αφού, χωρίς κανόνες, οι τηλεοράσεις της πολιτικής και διαφημιστικής προπαγάνδας διαφημίζουν παντού και απροκάλυπτα τον τζόγο! Και πώς να μην υποκύψουν στις «σειρήνες» μικροί και μεγάλοι, όταν κυριαρχούν το ψέμα και η υποκρισία; Οι πορτοκαλάδες Βραζιλίας σε παγοκολόνες είναι πιο φρέσκιες από τον φυσικό χυμό των ελληνικών πορτοκαλιών και λεμονιών!...

Όλα είναι φυσικά, μαγικά, ανώτερα, καλύτερα από της μαμάς, πιο γευστικά από τη γεύση, πιο όμορφα από τα όμορφα, τα ψεύτικα πιο καλά από τα ζωντανά! Και η διασκέδαση «εικονική» και... προτηγανισμένη, με «αποθαμένους» που γελάνε και κλαίνε σε ασπρόμαυρη ζωή... με όχι καλό μέλλον! Και αφήνουν χήρες και παιδιά στο δρόμο! Και οι εξυπνάκηδες, μαζί με τα άλλα, υποτιμούν και τους ασφαλιστές!

Ε.Σ.

Ο κ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, έχει μία τεράστια ευθύνη να παρακινήσει τον ελληνικό ασφαλιστικό κόσμο στη δεκαετία που διανύουμε ως το 2030 να μπει οριστικά σε ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ των πάντων, ώστε να προλάβει τις αλλαγές που είναι σε εξέλιξη.

Η αισιοδοξία του για την καλή πορεία της Eurolife ERB, που διευθύνει, ας είναι μεταδοτική για όλους τους συναδέλφους του, ώστε να δουν τις πραγματικές ανάγκες των πελατών, να σχεδιάσουν νέα προγράμματα ψηφιακής εποχής, να επενδύσουν σε έργα υποδομής και τεχνολογικής αναβάθμισης, να εφαρμόσουν νέες καινοτομίες, να οργανωθούν για συμπόρευση με τη ρομποτική και την τεχνητή νοημοσύνη που ΟΦΕΙΛΟΥΝ να ασφαλίσουν νωρίς, να δουν ποιους πρέπει να προστατέψουν σε κινδύνους «τεχνολογικών ανεργιών», πώς θα καλύψουν νέες θεραπείες και νέα επιχειρηματικά μοντέλα, όταν θα χάνονται έσοδα από τα εκατομμύρια θέσεων που θα χάνονται, ενώ νέες θα δημιουργούνται, με νέα επαγγέλματα κ.λπ.

Πρέπει να ΑΛΛΑΞΕΙ ΑΜΕΣΑ το ρόλο του ΕΙΑΣ, μαζί με πρόσωπα του παρελθόντος, που δεν προσφέρουν και να «εκπαιδευτεί» η ασφαλιστική αγορά στην αναδιανομή του πλούτου που έρχεται σε ανθρώπους και επιχειρήσεις, στις τεχνολογικές εξελίξεις, στις περιβαλλοντικές δράσεις, στο πρόβλημα του δημογραφικού, των συντάξεων κ.ά.

Ε.Σ.

Έχετε δεξιότητες ψηφιακής εποχής;

Η ψηφιακή εποχή φέρνει και οικονομικές, αλλά και κοινωνικές ανισότητες. Πόσοι τωρινοί εργαζόμενοι, αλλά και νέοι, έχουν ΨΗΦΙΑΚΗ ΠΑΙΔΕΙΑ, για να καλύψουν τις νέες θέσεις εργασίας; Οι αλλαγές που φέρνουν η ρομποτική και η τεχνητή νοημοσύνη απαιτούν γνώσεις και για τις διαδικασίες που αλλάζουν σε αρχικά στάδια εφαρμογών τους, αλλά και γνώσεις συμπληρωματικών επαγγελμάτων που θα προκύψουν.

Η μάχη μεταξύ μηχανών και ανθρώπων θα συνεχιστεί και αυτό σημαίνει θέσεις εργασίας, αρκεί να έχεις τα προσόντα. Δεν μπορεί η τεχνολογία να ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΣΕΙ όλα τα επαγγέλματα. Ακόμη, η τεχνολογία υποκαθιστά επιμέρους καθήκοντα, όχι όλα, και οι έξυπνοι θα συμμαχήσουν μαζί της για να έχουν δουλειά. Ο τομέας της τεχνολογίας αναπτύσσεται παντού με ρυθμούς πολλαπλάσιους από την υπόλοιπη οικονομία και καλοπληρώνει τις θέσεις εργασίας. Οι θεατές εργαζόμενοι θα χάσουν και θέσεις και χρήμα, αντίθετα με όσους ακολουθήσουν τον ψηφιακό μετασχηματισμό. Οι εταιρείες θα πετύχουν εάν η εκπαίδευση του προσωπικού τους διοχετεύσει γνώσεις σε όλη την ιεραρχία και όχι σε «νησίδες» κάποιων εξαιρέσεων, πρωταθλητών των πρωταθλητών, «αρίστων» και «κυπελλούχων» μικρών αριθμών. Απαιτείται εύρος γνώσεων, αλλά και αρχές και αξίες, άμιλλα, υπευθυνότητα, κοινωνική συνείδηση και όλα σε μια νέα εποχή, την ψηφιακή!

Ε.Σ.

Το κινηματογραφικό έργο «Νύφες», τα τζάντζαλα και οι ασφάλειες ζωής

Το τζάντζαλο είναι το κουρέλι, το ράκος. Σε πολλά μέρη της Ελλάδας, αλλά και σε άλλες χώρες της Ευρώπης, σε Ιταλία, Γερμανία, Ελβετία, Βαλκάνια, Ιρλανδία, επίσης σε Αφρική, Μικρά Ασία, Τουρκία, Ιράκ, Σαουδική Αραβία, Αρμενία, Κύπρο, Γεωργία και Άπω Ανατολή, κρεμάνε κουρέλια από τα ρούχα αρρώστων (τζάντζαλα), πάνω σε δένδρα, για να μεταφέρουν το κακό (αρρώστια) από τον άρρωστο στα κουρέλια και τα δένδρα και να τα πάρει ο αέρας μακριά, κάτι που γίνεται συχνά. Το φαινόμενο το απαντάμε σε πολλά μέρη της Ελλάδας, σε Κρήτη, Πελοπόννησο, Θεσσαλία, Μακεδονία, Θράκη, Κωνσταντινούπολη, Σμύρνη... Στη Μυτιλήνη υπάρχει εκκλησία του «Αϊ-Γιάννη του Τζαντζαλιάρη». Στο έργο «Νύφες» του Π. Βούλγαρη, ένα μέρος του οποίου γυρίστηκε στα Χανιά, υπήρχαν κουρέλια-τζάντζαλα στα δέντρα, στη Μονή Αγίας Τριάδος Τζαγκαρόλων Χανίων Κρήτης, απ' όπου ξεκινούσαν για Αμερική οι Νύφες.

Στο βιβλίο «Λεξικό Ιατρικής Λαογραφίας» του Γ. Ρηγάτου, είδαμε φωτογραφίες με τζάντζαλα σε δέντρα στην εκκλησία Άγιος Γεώργιος Κουδουνά στην Πρίγκηπο και στην Αχαΐα - Άγιος Νικόλαος «Σπάτα». Η λέξη τζάντζαλο έχει ιταλική προέλευση: cencio - cencerelo = κουρέλι. Ο Αργύρης Εφταλιώτης, σε λογοτεχνική καταγραφή του φαινομένου, γράφει: «Πίσω από τα βουνά, κατά τη θάλασσα, είχαμε και τότες το ξωκλήσι των Αγίων Αναργύρων, μα τότες ήταν ένας γύρος πέτρες, η αγριλιά στο πλάι γεμάτη κουρέλια, που τα δέναν οι μανάδες για ν' αφήσουν εκεί τις αρρώστιες των παιδιών τους...» (Αργ. Εφταλιώτης, Μαρίνος Κονταράς και άλλες Νησιώτικες Ιστορίες). «Είδα γυναίκες να περνούν σκυφτές και με λαχτάρα κάτω από την πανάρχαια θαυματουργή καμάρα και να κρεμούν στη λυγαριά λογιώνε κουρελάκια, κομμένα από των αρρώστων παιδιών τα ρουχαλάκια» (Σ. Α. Προκοπίου - Πηγή: Γ. Ρηγάτος). Τζαντζαλιάρης αναφέρεται και ο Αϊ-Γιάννης Τζαντζαλιάρης στους Αγίους Σαράντα, στα Δαρδανέλια.

Όλα αυτά με προβληματίζουν και σχετικά με τα πρακτικά γύρω από τις αρρώστιες, που είναι τα φάρμακα, οι νοσηλείες, οι γιατροί, τα αναπηρικά καρότσια, οι νοσοκόμες, οι συνοδοί, οι προστάτες των αρρώστων όταν φύγουν οι «προστάτες» γονείς ή φίλοι κ.λπ. Και αυτά, επειδή οι «αέρηδες» και τα θαύματα διά μέσου των αιώνων ήταν πάντα λιγότερα από αυτούς που είχαν πρόβλημα... Ο Θεός βοηθά και ας ελπίσουμε στη βοήθεια των αγίων και στην «παιδαγωγική» προς μετάνοια σημασία των ασθενειών.

Μήπως έχουν ρόλο και οι ασφάλειες ζωής - υγείας, ως πρόνοια, μαζί με τις προσευχές μας; Μήπως οι ασφάλειες ζωής είναι και στο ζήτημα πληρωμής εξόδων να γίνουν κάποιοι καλά και να μην επιβαρύνουν άλλους; Μήπως τα «τζάντζαλα» στα δέντρα είναι και «μηνυματάκια» να πράξουμε τα δέοντα πριν «κρεμάσουμε» κουρελάκια στα δέντρα; Ο Θεός φροντίζει για όλα και δίνει και τροφή στα πουλιά, αλλά, όπως διάβασα, δεν βάζει την τροφή στο στόμα! Πρέπει να ψάξουν, να πετάξουν εδώ κι εκεί, να χορτάσουν και μετά να κελαηδήσουν, δοξάζοντας τον Θεό και ευχαριστώντας Τον!

Μου αρέσει στο «Πάτερ Ημών», η προσευχή, «και μη εισενέγκεις ημάς εις πειρασμόν, αλλά ρύσαι ημάς από του πονηρού», που πάει να πει «μη μας βάζεις σε προβλήματα, αλλά και αν μπούμε, βγάλε μας»!

Ας ζητήσουμε και εμείς, κάνοντας κάτι... Μην περιμένουμε, κρεμώντας μόνο τζάντζαλα! Ας ξαναπούμε: «ρύσαι ημάς»!

Ε.Σ.

ΓΙΑ ΠΟΣΑ ΧΡΟΝΙΑ ΘΑ ΕΙΣΤΕ ΣΤΟΝ ΙΔΙΟ ΕΡΓΟΔΟΤΗ ή ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Έχουν γίνει τόσες αλλαγές, που δεν προλαβαίνει κάποιος να γράψει, τόσες πολλές! Πόσοι σήμερα μπαίνουν σε μια θέση στον δημόσιο ή στον ιδιωτικό τομέα και πιστεύουν ότι από εκεί θα πάρουν σύνταξη, μετά από 20, 30, 40 χρόνια; Πόσοι πιστεύουν ότι το είδος εργασίας τους δεν θα εξαφανισθεί; Πολλές παγιωμένες αντιλήψεις και πρακτικές ανατρέπονται. Πόσα «πτυχία» αντέχουν για εξασφάλιση μιας θέσεως, όπως παλιά; Ποιος ο ρόλος της «διά βίου μάθησης»;

Η ασφαλιστική αγορά ΑΠΑΙΤΕΙ ΝΕΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΟΛΩΝ. Η Τέταρτη Βιομηχανική Επανάσταση έχει αλλαγές πολύ βαθιές, με πολλές υποσχέσεις και πολλούς κινδύνους για πολλούς, που δεν ανησυχούν, όπως έγινε και με τους ναυτικούς μας, μετά την Επανάσταση του 1821, που, ενώ κυριαρχούσαν στο Αιγαίο, οι αλλαγές με την ατμοκίνηση έφεραν τα πάνω κάτω και πολλοί χάθηκαν, όπως οι ναυτικοί του Γαλαξιδίου, που έμειναν στα παλιά καΐκια, και οι ναυτικοί και έμποροι Έλληνες της Οδησσού, που έχασαν τον πρωταγωνιστικό ρόλο με τις μεταφορές στα ποταμόπλοια και τα μικρά καράβια.

Συν τοις άλλοις, τα πτυχία Σχολών δεν εξασφαλίζουν μέλλον, αλλά το μέλλον θα κερδίσουν όσοι έχουν δεξιότητες και όσοι μπορούν να αντιμετωπίσουν νέες ανάγκες στην αγορά εργασίας και υπηρεσιών. Πολλά επαγγέλματα που στις αρχές του 2000 δεν υπήρχαν, σήμερα έχουν περισσότερη ζήτηση. Και πολλά ΔΕΝ υπάρχουν σήμερα, που όμως ΑΥΡΙΟ θα κυριαρχούν!

Ε.Σ.

Η ΑΥΤΑΡΚΕΙΑ ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ούτε σε ατομικό ούτε σε εθνικό επίπεδο στην Ελλάδα, για το μεγαλύτερο ποσοστό. Η αλληλεξάρτηση κυριαρχεί και η ανεξαρτησία είναι δύσκολη υπόθεση χωρίς τις βάσεις της ασφαλιστικής επιστήμης για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση. Ούτε άτομα ούτε επιχειρήσεις ούτε το κράτος μπορεί να επιβιώσει ΧΩΡΙΣ τη βοήθεια της ασφάλισης και τους κανόνες της.

Η σημερινή εικόνα δείχνει ότι ΜΟΝΟ του το κράτος ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙ τις ζημίες και περιουσίες φυσικών καταστροφών και στη δημόσια υγεία δεν τα πάει καλά, για πολλούς λόγους και κυρίως επειδή το χρήμα δεν είναι διαθέσιμο σε απεριόριστο αριθμό. Αυτό συμβαίνει παγκοσμίως. Και άλλοι λαοί εφαρμόζουν τη λύση της ιδιωτικής ασφάλισης, σαν συμπλήρωμα στη δημόσια ασφάλιση.

Η κρίση που βίωσε η χώρα μας τα τελευταία 10 και πλέον χρόνια ΕΔΕΙΞΕ ότι η Ελλάδα ΔΕΝ ήταν έτοιμη για τις περιπέτειες που υπέστησαν οι πολίτες της. Έφταιγε και το μοντέλο διακυβέρνησης, αλλά και οι δομές της οικονομίας και κοινωνίας, καθώς και το επίπεδο μόρφωσης και παιδείας. Σχετικά με την ασφάλιση, η χώρα μας ΥΣΤΕΡΕΙ ΔΡΑΜΑΤΙΚΑ και σε αριθμούς και σε γνώσεις περί την ασφάλιση και το ρόλο της. Οι αριστερές προσεγγίσεις των κομμάτων της Αριστεράς, αλλά και οι ατολμίες και άγνοιες της δεξιάς παράταξης έβλαψαν τον τόπο. Οι αλλαγές είναι ως τώρα και ανύπαρκτες και ανασφάλιστες!

Ε.Σ.

Πώς θα προχωρήσει χωρίς εκπαίδευση η ασφαλιστική αγορά;

Η ιδέα του ΕΙΑΣ ήταν καλή, αλλά στην πορεία τα «λάστιχα» ξεφούσκωσαν και η ΕΑΕΕ το έθεσε σε δεύτερη προτεραιότητα, αφήνοντας την εκπαίδευση της αγοράς σε διάφορους «εξωτερικούς» παράγοντες εκ του «μακρόθεν», τυπικά και ουσιαστικά, περίπου σαν «μερικής απασχόλησης» εργασία.

Η συνολική εικόνα ΕΙΑΣ και ασφαλιστικών εταιρειών αντανακλάται και στα αποτελέσματα των εξετάσεων στην Τράπεζα της Ελλάδος, γενικά στη φήμη της αγοράς και στην παραγωγή, αλλά και στην απόδοση παραγωγής ανά κλάδο... Η τραγική διαπίστωση είναι ότι η μεγάλη μερίδα αυτών που έρχεται σε επαφή με τον πελάτη είναι ασφαλιστικά «μερικώς» αναλφάβητη! Οι γνώσεις του μέσου ασφαλιστή και υπαλλήλου είναι σαν τις γνώσεις των μαθητών Δημοτικού σε σχέση με τα Πανεπιστήμια. Μαθαίνουν τα βασικά, στο περίπου, και πώς οι περισσότεροι θα ασφαλίσουν γνωστούς και συγγενείς και κυρίως ανθρώπους χαμηλών εισοδημάτων και αναγκών...

Όλοι ελπίζουν ότι σιγά-σιγά ο νέος, όταν παλιώσει, θα μάθει! Αυτό φαίνεται και στον υψηλό βαθμό ΥΠΑΣΦΑΛΙΣΗΣ στην ασφαλιστική αγορά μας. Κανένας διευθύνων δεν τόλμησε να εξυγιάνει αυτήν την κατάσταση στις εταιρείες, πλην του Δημήτρη Κοντομηνά, που έφερε σχολεία και τη LIMRA για περισσότερη εκπαίδευση όλων. Η μεγάλη μάζα των ασφαλιστών λένε αυτά τα λίγα που έμαθαν, «μειώνοντας» συνεχώς την εικόνα του θεσμού στα μάτια αυτών που ξέρουν κάτι περισσότερο.

Το ΕΙΑΣ είναι σίγουρο ότι ΥΣΤΕΡΕΙ. Το άθλιο σύστημα επιτρέπει σε «αγράμματους» ασφαλιστές να εκπροσωπούν εταιρείες και θεσμό ατιμωρητί (χάριν παραγωγής). Είναι «εξυπνάδα» ελληνική να μπαίνουν στρατιές και οι περισσότεροι να «κόβονται» ως ανεπαρκείς, ακόμα και για λίγες ερωτήσεις, για τις οποίες υποτίθεται ότι εκπαιδεύονται... Γι' αυτό και οι υπόλοιποι νέοι είναι σχεδόν ΑΝΕΡΓΟΙ, αφού δεν βγάζουν εισοδήματα... Ευθύνη έχουν και οι λεγόμενοι δήθεν «Managers» - Συντονιστές (έχουμε κάπου 2.000), που επιβάλλουν στις εταιρείες τα «καμώματά» τους, ως «σουλτάνοι» και «αποκλειστικοί» σε νομούς και περιοχές...

Αυτό το χρεοκοπημένο σύστημα, που ανακυκλώνει αποτυχίες και κλεισίματα εταιρειών και χαμηλή παραγωγή, η ΕΑΕΕ, διά του προέδρου της, οφείλει να το εξυγιάνει, να το εκσυγχρονίσει, με αποφασιστικότητα, σε συνεργασία και με τον Επόπτη της Τραπέζης της Ελλάδος. Το νέο Δ.Σ. του ΕΙΑΣ ας παίξει το ρόλο του ή να ανανεωθεί! Δεν φτάνουν οι καλές προθέσεις...

Ε.Σ.

«ΠΟΤΕΣ ΘΑ ΚΑΜΕΙ ΞΑΣΤΕΡΙΑ»,

είναι ο τίτλος του βιβλίου με επτά διηγήματα, που μου έστειλε στη γιορτή μου ο Βαγγέλης Θ. Κακατσάκης, συγγραφέας και αυτού του βιβλίου, ποιητής, δάσκαλος, λογοτέχνης, δημοσιογράφος, συνεργάτης στα «Χανιώτικα Νέα» και από αυτούς τους γνήσιους Έλληνες Κρητικούς, που όπως οι μανάδες μας πήγαιναν το φως της Ανάστασης από τις εκκλησίες στα ελληνικά σπίτια κάθε Πάσχα, έτσι κι αυτός ό,τι γράμματα έμαθε και ό,τι ιστορίες και αναμνήσεις άκουσε από μανάδες και πατεράδες, γνήσιο φως Κρήτης, Ελλάδος και θρησκείας, το πήρε, άναψε την ψυχούλα του και με περίσσεια φροντίδα το κράτησε για χρόνια και «ανάβει» επί

πολλά χρόνια, διψασμένος για γνώση, για παράδοση, για Ελληνοζωή, στα «πεταχτά», αλλά και για χρόνια τριγυρνώντας, «μια στάση εδώ, μια στάση εκεί», όπου ελληνικά μάτια ψάχνουν «καμπάνες» εσπερινές, ελληνικών όρθρων προσευχές, εμβατήρια, όλη η δόξα, όλη η χάρη γαλανής πατρίδος και παρακαλούν να πάρουν λαμπάδας φως για το καντηλάκι τους, στα σπίτια, στα γραφεία, στην Κρήτη, στην ξενιτιά... Πολλές φορές μου άναψε τη «σβηστή» λαμπάδα μου, διαβάζοντας τα από καρδιάς ποτισμένης από αίμα ηρώων και εμψυχωμένης από φλογερούς ποιμένες.

Το βιβλίο είναι αφιερωμένο στον Θεοκλή Ν. Κακάτση-Κακατσάκη, από το Νίππος Αποκορώνου, που έλαβε μέρος στην Επανάσταση του 1877, στην Επανάσταση του 1895, 1896, 1897. Ήταν εκλεγμένο μέλος στη Συνέλευση του Θέρισου. Η αιματοβαμμένη και διάτρητος από σφαίρες σημαία του καπετάν Θεοκλή εκτίθεται στο Εθνικό Ίδρυμα Ερευνών και Μελετών «Ελευθέριος Βενιζέλος».

Από τον Βάμο Αποκορώνου ήταν και ο πατέρας της γυναίκας μου Εμμανουήλ Νταγαδάκης.

Το βιβλίο εκδόθηκε από τα «ΧΑΝΙΩΤΙΚΑ ΝΕΑ» και όσοι το θέλετε απευθυνθείτε: Βαγγέλης Θ. Κακατσάκης, Σούδα Χανίων, 73200, τηλ.: 28210-800900 - Μουσείο Τυπογραφίας Γιάννη και Ελένης Γαρεδάκη, κιν.: 6974-020873.

Ο ΠΑΝΟΣ (ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ) ΜΑΣ ΔΟΥΛΕΨΕ ΣΚΛΗΡΑ στη ζωή, αλλά πρόκοψε και ήταν περιζήτητος στις παρέες. Από μικρός δούλευε και σπούδαζε, έμαθε σχέδια και μηχανολόγος-εργοδηγός στις Σχολές ΣΚΕΝΤΕΡΗ, έγινε καθηγητής σε Τεχνικές Σχολές του ΟΑΕΔ, δούλεψε στην Πάτρα, στην «ΠΕΙΡΑΪΚΗ-ΠΑΤΡΑΪΚΗ», στην Αθήνα, στον Πειραιά-Μοσχάτο, δούλεψε σε μαγαζιά, δούλεψε με τον πατέρα του σε οικοδομές, τούβλα, τενεκέ, τσιμέντα... Θυμάμαι την πονεμένη φωνούλα του κάποια εποχή που μάτωναν τα πόδια και τα χέρια απ' τους ασβέστες στην οικοδομή (τρύπια παπούτσια φόραγε και μούσκευαν τα πόδια του), όταν η μάνα έβαζε λαδάκι στις πληγές... Είχε τους πιο πολλούς φίλους σε Αθήνα, Αγρίνιο, Πάτρα, Άρτα, απ' όλους μας. Ήταν και σε Βυζαντινή Χορωδία, στην Αγία Τριάδα, αλλά και πολύ πρόσφατα σε Χορωδία στους Αμπελοκήπους Αθηνών. Αγόγγυστα υπέφερε διάφορα προβλήματα υγείας και μέσα σε πονεμένες ώρες για πολλά βάσανα που έχουν οι άνθρωποι, απλά τα «τρώει» το χώμα, τραγουδούσε. Μιλούσαμε πολλές φορές στο τηλέφωνο, πολλές ώρες και στο τέλος μου τραγουδούσε τραγούδια (κυρίως Καζαντζίδη) από ένα μπλοκάκι-τετράδιο που τα είχε γραμμένα. Συχνά έσταζε πίκρα η καρδιά του, όταν δυνατά τραγουδούσε το «Διώξε μανούλα τους γιατρούς» και το «Φτωχέ πατέρα, για μας παιδεύεσαι νύχτα και μέρα» του Καζαντζίδη.

«Προδόθηκε» από την καρδιά και η ψυχή του πέταξε στον ουρανό στις 5/1/2022, στο Αγρίνιο, όπου και ετάφη. Ο Θεός ας τον αναπαύσει. Ήταν άνθρωπος απλότητας, αγαθοσύνης και πραότητας. Η παρουσία του μας έδινε χαρά και αξία. Αιωνία του η μνήμη και η οικογένειά του ας είναι περήφανη για όσα καλά έπραξε προς όλους, συγγενείς, φίλους και μαθητές του.

ΣΤΑ ΔΙΧΤΥΑ ΤΗΣ ΜΟΝΑΞΙΑΣ

Μεγάλη διεθνής μελέτη σε 113 χώρες, που δημοσιεύθηκε στο βρετανικό ιατρικό περιοδικό «British Medical Journal» και αναλύει στοιχεία 2000-2019, ήλθε να αναδείξει εκ νέου το μεγάλο πρόβλημα της μοναξιάς. Εξάλλου, και άλλη πρόσφατη μελέτη, αμερικανική αυτή τη φορά, συμπέραινε πως το ένα τρίτο του πληθυσμού στις αναπτυγμένες χώρες βιώνει περιστασιακά μοναξιά, ενώ για έναν στους δώδεκα ανθρώπους η μοναξιά είναι μόνιμη και τόσο έντονη, που μπορεί να προκαλέσει σημαντικά προβλήματα υγείας. Η πανδημία του Covid-19 είναι βέβαιο ότι επιδείνωσε έτι περαιτέρω το πρόβλημα, τόσο που κατά την πιο πρόσφατη μελέτη, η μοναξιά θα έπρεπε πλέον να αντιμετωπίζεται ως «σημαντικό πρόβλημα δημόσιας υγείας». Υπάρχει όμως ένα παράδοξο στη μοναξιά. Η εποχή μας είναι εποχή της μοναξιάς, και ας είναι παράλληλα εποχή της επικοινωνίας και των κοινωνικών δικτύων. Άνθρωποι νέοι, στο άνθος της ηλικίας τους, «ποστάρουν» στα κοινωνικά δίκτυα εικόνες ξενοιασιάς και καλοπέρασης και την ίδια στιγμή τρώει την ψυχή τους το μαράζι της μοναξιάς και της κατάθλιψης. Και από την άλλη, υπάρχουν άνθρωποι που ζουν μόνοι και κάποτε παραπεταμένοι, αλλά δεν τους γονατίζει η μοναξιά, γιατί ζουν τον λόγο Αυτού που είπε στους μαθητές Του: «Ιδού εγώ μεθ' υμών ειμί πάσας τας ημέρας έως της συντελείας του αιώνος». Δεν είναι δύσκολο, τελικά, να καταλάβουμε πού οφείλεται η μοναξιά της εποχής μας...

[Πηγή: «ΖΩΗ», Απρίλιος 2022]

■ Φίλοι ασφαλιστές, δώστε βάρος στην ασφάλιση και προστασία! Τονώστε τις ομαδικές ασφαλίσεις, που έχουν άλλη λειτουργία από αυτήν των ΤΕΑ, πριν χάσει κόσμος τις οικονομίες του. Τα ΤΕΑ θα γίνουν καλά, όταν λειτουργήσουν σωστά και με αυστηρή ΕΠΟΠΤΕΙΑ (σήμερα δεν έχουν!).

■ Στην παγκόσμια παραγωγή ασφαλίστρων, η Ευρώπη έχει μερίδιο 32%, η Ασία 32%, η Βόρεια Αμερική 31%, η Λατινική Αμερική-Καραϊβική 3%, η Αφρική και η Μέση Ανατολή 2%... Ανάλογο και το επίπεδο ζωής;

■ Πολλά σχόλια δεχθήκαμε για τις υπερβολές μεσιτικής εταιρείας στη Βόρεια Ελλάδα, που δήλωνε κύκλο εργασιών το 2020 ύψους 2.235 δισ. ευρώ και το 2021 έσοδα 1.229 δισ. ευρώ κ.λπ. κ.λπ. Δυστυχώς, λέγονται και γράφονται πολλά στο χώρο μας, που πρέπει να σταματήσουν... Και με ένα «συγγνώμη λάθος»! Τα ψέματα δεν ωφελούν...

ΜΕ ΦΙΛΟΣΟΦΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ παρατηρώ ότι ΜΕΡΕΣ ΠΑΡΑΚΜΗΣ περνάει ένα μεγάλο κομμάτι των Ελλήνων, που δεν υπάρχει τραγουδιστής να τραγουδήσει τον καημό, δεν υπάρχει ποιητής να γράψει, δεν υπάρχουν κόμματα για λαϊκές πορείες διαμαρτυρίας, δεν υπάρχουν δάσκαλοι να διδάξουν το σωστό, ηγέτες να μπουν μπροστά, να σταματήσουν το κακό και να ξεσηκώσουν τα πλήθη.

Στην πολιτική, στην Εκκλησία, στα Πανεπιστήμια, στην Τέχνη, στη μουσική, στα κόμματα, στις εφημερίδες, στα βιβλία, στις επιχειρήσεις (και ασφαλιστικές), οι δημιουργικές φωνές σταμάτησαν, συμβιβάστηκαν, βούλιαξαν στη λάσπη της μετριότητας, αποχαυνώθηκαν στη νάρκωση, βλέποντας στην τηλεόραση τις «Άγριες Μέλισσες» να «διδάσκουν» παιχνιδιάρικα όλες τις παρανομίες του Αστικού και Ποινικού Κώδικα, λέγοντας «έργο είναι, δεν πειράζει...» ή τον «Σασμό» ή τον τρόπο λειτουργίας των ΜΜΕ ή τους θεσμούς να εξευτελίζονται και το «παρά φύσιν» να γίνεται φυσικό...

Πλάκα έχει και η εκμετάλλευση των παιδιών της Πάτρας για τηλεθέαση χωρίς ντροπή. Στις «Άγριες Μέλισσες» γίνονται φόνοι ανθρώπων, απιστίες, μοιχείες, ξυλοδαρμοί βίαιοι και στα... γράμματα ταυτότητας του έργου γράφει ότι «...κανένα ζώο δεν κακοποιήθηκε»... Το ίδιο και για τις διαφημίσεις του τζόγου, με «ψιλά γράμματα», όπου περνά γρήγορα μια στήλη «περί εθισμού» κ.λπ. κ.λπ., όπως και οι αναγραφές στα τσιγάρα περί θανάτου και πνευμονίας, αλλά δεν απαγορεύεται η πώληση... Τα ίδια και με τις χορηγίες περί κοινωνικών ευαισθησιών αυτών που ρυπαίνουν και «σκοτώνουν» κόσμο, με άλλον τρόπο.

Και μέσα σ' όλα, και κάποιοι που τους ενοχλεί η ιδιωτική ασφάλιση! Πότε θα τελειώσουν οι υποκρισίες!!!

Ε.Σ.

ΤΟ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΟ της επόμενης δεκαετίας θα επηρεάσει αρκετά και την ασφαλιστική μας αγορά, που ακόμα «κοιμάται» και δεν πήρε είδηση ότι «ξύπνησαν» πολλά προβλήματα που την αφορούν και έχουν σχέση με τις συντάξεις κυρίως, αλλά και τις καλύψεις υγείας και τις κοινωνικές αναταραχές των μεταναστεύσεων. Περισσότεροι άνθρωποι θα συνταξιοδοτηθούν σε σχέση με αυτούς που θα μπουν στην εργασία και με τα προβλήματα των κυβερνήσεων να βρουν λύσεις και χρήμα για να αντεπεξέλθουν, αφήνοντας πεδίο δράσεως στην ιδιωτική ασφάλιση.

Δίπλα σ' αυτά έρχονται και οι επιπτώσεις του Διαδικτύου, όπως και οι περιβαλλοντικές δράσεις, εξαιτίας της κλιματικής αλλαγής, των ακραίων καιρικών φαινομένων, που όλα εγγίζουν τις στρατηγικές των ασφαλιστικών εταιρειών. Όμως, η ασφαλιστική αγορά ΟΦΕΙΛΕΙ σύντομα να βγει από την εσωστρέφεια και αυτοκαταστροφή του κακού ανταγωνισμού στα τιμολόγια αυτοκινήτων. Οι ασφαλιστικές εταιρείες είναι υπεύθυνες για την κακή φήμη που συσσωρεύεται σε βάρος τους και με τη δήθεν αδιαφορία πολλών γύρω από τις εκπτώσεις και «πολιτικές» που κάνουν με τις Direct Πωλήσεις, τις πλατφόρμες, δώρα και «υποκλοπές» χαρτοφυλακίων. Με ένα χαρτοφυλάκιο γύρω στις 400.000-500.000, ένας μικρός αριθμός με διαφημίσεις σε τηλεόραση και Διαδίκτυο, υποβιβάζουν το έργο άλλων, που αντιπροσωπεύουν περίπου 5 με 5,5 εκατομμύρια πελάτες. Δυστυχώς, με εγκληματικό τρόπο για το μέλλον τους αρκετοί κάνουν πως «δεν βλέπουν», νομίζοντας ότι θα κερδίσουν.

Εμείς ρωτάμε τους διευθυντές Πωλήσεων που συμπράττουν με αυτού του είδους τα φαινόμενα: Τι δουλειά κάνετε εσείς; Νομίζετε ότι θα σωθείτε με 400.000 πελάτες; Και τη θέση σας θα χάσετε! Είστε ικανοί για πωλήσεις ή όχι;

Ε.Σ.

ΤΑ ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ ΤΡΟΦΙΜΑ μπήκαν στο Αμερικανικό Εμπόριο το 1930, ενώ το ηλεκτρικό ψυγείο ήταν αμερικανική εφεύρεση του 1922, που ήρθε στην Ευρώπη το 1927, αλλάζοντας τον τρόπο ζωής στα νοικοκυριά. Νωρίτερα, το 1862, ο Γάλλος Φερντινάν Καρέ ξεκίνησε βιομηχανική παραγωγή κολόνας πάγου, δροσίζοντας τον κόσμο με κρύο νερό τα καλοκαίρια της ζέστης. Ο ηλεκτροφωτισμός με τον ηλεκτρικό λαμπτήρα γεννήθηκε από τον Θωμά Έντισον στις ΗΠΑ, το 1879.

Όλα αυτά τα θυμήθηκα αυτές τις μέρες που όλοι μιλάνε για την ενεργειακή κρίση. Το ηλεκτρικό τραμ πρωτοκυκλοφόρησε το 1881 στο Βερολίνο. Εφευρέτης του ήταν ο Βέρνερ φορ Ζίμενς. Τον ηλεκτρισμό ανακάλυψε πρώτος ο Θαλής ο Μιλήσιος, ο Έλληνας μαθηματικός. Ο Ιταλός φυσικός Άλεξ Βόλτα ανακάλυψε το 1800 ότι ο ηλεκτρισμός μπορεί να παραχθεί με την επαφή δύο διαφορετικών μετάλλων και το «ρεύμα» που θα παραχθεί να χρησιμοποιηθεί.

Οι άνθρωποι πάντα προσπαθούσαν να βελτιώσουν τη ζωή τους μέσω των εφευρετών, που έψαχναν, ήταν περίεργοι, αμφισβητούσαν, υπέμεναν σε προσπάθειες για καιρό και γενικώς πίστευαν στην ανθρώπινη παρέμβαση μέσω γνώσεων και παραδόσεων προηγούμενων γενεών. Πάντα, όμως, οι κατακτήσεις αυτές είχαν και ΚΟΣΤΟΣ παραγωγής, αλλά και κόστος διατήρησης και αναπλήρωσης.

Μια εφεύρεση του ανθρώπινου νου είναι και η ιδέα της ασφάλισης, που καλύπτει τη ζημία σε απώλεια αυτών των κατακτήσεων. Οι διάφοροι λαοί σε Ευρώπη, Αμερική και Ασία, τα στοιχεία δείχνουν ότι η ασφάλιση είναι έξυπνη κίνηση, σε ατομικό και κοινωνικό-ομαδικό επίπεδο. Τα αγαθά κόποις κτώνται, αλλά και δύσκολα τα ξαναποκτάς εάν τα χάσεις. Η ασφάλιση αναπληρώνει το κόστος της ζημίας.

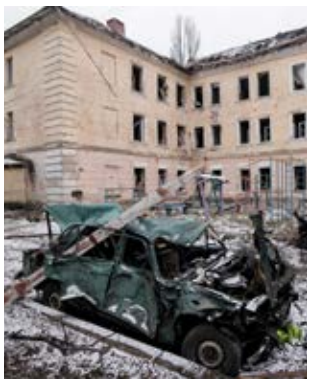
Ε.Σ.

ΞΑΝΑΓΡΑΦΩ: Το ΕΙΑΣ να αποδώσει τιμή, ονομάζοντας στο όνομά του γραφεία ή αίθουσα ή κύκλο μαθημάτων, στον Νικ Πάππας, για την προσφορά του στην ασφαλιστική εκπαίδευση, μέρος της οποίας καρπώνεται έμμεσα και από πολλούς εκπαιδευτές, που ωφελήθηκαν από το συνολικό έργο του, αλλά και από την επιμέλεια και μεταφράσεις των βιβλίων «Βιβλιοθήκη Management Ασφαλειών Ζωής» και «Βιβλιοθήκη Ασφάλισης Ζωής». Η κ. Σταυρογιάννη ίσως να μη τα γνωρίζει, αλλά ο Ν. Σωφρονάς χρωστά πολλά από τα χρόνια του ξεκινήματός του, όπως πάρα πολλοί, που στο «Νηπιαγωγείο» της ασφαλιστικής ζωής τους, βιβλία και σεμινάρια LIMRA και INTERAMERICAN χρησιμοποιούσαν.

Ε.Σ.

ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΗΣ ΙΣΤΟΡΙΑΣ ΚΑΙ Η ΑΥΤΑΡΕΣΚΕΙΑ ΤΗΣ ΕΠΟΧΗΣ ΜΑΣ

Και ξαφνικά, εκεί που ουδείς το ανέμενε, οι φλόγες του πολέμου έζωσαν για μία ακόμη φορά την πολύπαθη «γηραιά ήπειρο». Είναι ίσως κομμάτι της αυταρέσκειας της εποχής μας το ότι θεωρούσαμε αφελώς πως ο παραλογισμός αυτός ανήκει στο παρελθόν και εμείς, αυταπόδεικτα πιο... «σοφοί» από τους παλαιούς, δεν θα τον ζήσουμε ποτέ. Θυμόμαστε την εποχή της κατάρρευσης του «υπαρκτού σοσιαλισμού», όταν το 1992 ο Αμερικανός πολιτικός επιστήμονας και συγγραφέας Φράνσις Φουκουγιάμα, στο διάσημο βιβλίο του «Το Τέλος της Ιστορίας και ο Τελευταίος Άνθρωπος», υποστήριζε ότι η επικράτηση του φιλελεύθερου καπιταλισμού και η θεμελίωση μιας παγκόσμιας ελεύθερη αγοράς θα οδηγούσε πλέον στην εξάλειψη των δομικών συγκρούσεων στην ιστορία της ανθρωπότητας και ανήγγελλε θριαμβευτικά το «τέλος της ιστορίας». Πόσες, αλήθεια, φορές έχει διαψευσθεί η πανηγυρική αυτή πρόβλεψη στα χρόνια που μεσολάβησαν, μέχρι που, στις μέρες μας, ο παραλογισμός του πολέμου να καταπιεί μια χώρα ευρωπαϊκή; Τελικά, είναι περισσότερο από εύλογη η απορία: Πώς μπορεί να ζήσει την ειρήνη στον κόσμο ο άνθρωπος που δεν έχει κατακτήσει την ειρήνη μέσα του; Αυτήν ακριβώς την ειρήνη μέσα μας, η εποχή μας βρίσκει χίλιους τρόπους να την υπονομεύει και να τη δυναμιτίζει...



[Πηγή: ΖΩΗ, Απρίλιος 2022].

ΟΙ ΕΦΕΥΡΕΣΕΙΣ που εξυπηρετούν πολλά στην καθημερινότητά μας και στον τρόπο ζωής μας αλλάζουν τη συμπεριφορά μας και ταυτόχρονα μας «φυλακίζουν» σε «ανάγκες» που δημιουργούν, ακυρώνοντας τον φυσικό τρόπο ζωής και ζωτικές λειτουργίες, που έδιναν άλλη ποιότητα στο βίο των ανθρώπων. Η ανακάλυψη του αυτοκινήτου, π.χ., μείωσε το περπάτημα, απαραίτητο για την υγεία μας. Πολλά που σήμερα είναι «λογικά» και «φυσικά» ΔΕΝ υπήρχαν σε πολλές γενεές. Η κρίση της ενέργειας, ο πόλεμος στην Ουκρανία και η στρατηγική των συμφερόντων της Ρωσίας οδηγούν σε άλλους κανόνες τον σημερινό κόσμο, που ζούσε «αμέριμνος», με άλλες συνήθειες από αυτές που καλείται να ζήσει σήμερα. Οι νέες γενεές έμαθαν να ζουν «εξαρτημένες» σε μια οικονομία διαφορετική άλλων γενεών, όπου ήξεραν να ζουν διαφορετικά και όχι 100% «εξαρτημένες» συνεχώς. Και στην Ελλάδα, πριν μια γενιά, γνώριζαν να επιβιώνουν με «εναλλακτικές» λύσεις τροφής, ένδυσης, στέγασης, αλληλεγγύης γενεών, όπως κάνουν άλλες γενιές στην Ασία και στην Αφρική. Είχαν μια δουλειά, αλλά φύτευαν και δυο λαχανικά στον κήπο, μάζευαν ελιές, έσπερναν ένα χωράφι. Έραβαν ρούχα που λίγο σκίστηκαν, επιδιόρθωναν παπούτσια και εργαλεία, μετέτρεπαν κάτι σε ένα άλλο. Σήμερα, οι νέοι «πετάνε» τα λίγο παλιά και αγοράζουν νέα, είτε ρούχα είτε έπιπλα είτε... συζύγους με τα διαζύγια! Δεν προσπαθούν να διορθώσουν, δεν θέλουν μεταχειρισμένα, τα θέλουν όλα «τελευταία μοντέλα», ακόμα κι αν δεν μπορούν με τις οικονομίες τους να τα αποκτήσουν, γι' αυτό και δανείζονται εύκολα ή πέφτουν σε μελαγχολία και γκρίνια και μαρασμό, επειδή δεν έμαθαν κανόνες και φιλοσοφίες ζωής!

Ειδικότερα στην Ελλάδα, πολλά παιδιά μεγαλώνουν χωρίς αρχές και ιδανικά και μόρφωση, σχετικά με τη ζωή και τους κανόνες του «παιχνιδιού» της. Πάνω σ' όλα αυτά, η κρίση παιδείας και οι προπαγάνδες της πολιτικής έκαναν δασκάλους τους διαφόρους τυχάρπαστους, οι τηλεοράσεις χαμηλού επιπέδου «διόρισαν» εκπαιδευτές του λαού κάποιους «πουλημένους» στο σύστημα, «υπηρέτες» σκοτεινών επιδιώξεων, προδότες ξένων πρεσβειών και κακόμοιρους «τενεκέδες», αρσενικούς και θηλυκούς, των τηλεοπτικών εκπομπών της σαχλαμάρας και της απδίας (που όμως εξυπηρετούν το «σύστημα»). Έτσι, το έθνος μας έπεσε σε αμάθεια και στο «ξεπούλημα».

Η Ελλάδα είναι «μικρότερη», βουτηγμένη στα δάνεια και τους τόκους, στα μνημόνια και στην «αιχμαλωσία» των «χρηματιστηρίων», των παραχωρήσεων εθνικού πλούτου, του κλεισίματος δημόσιων επιχειρήσεων και όσων παράγει αυτός ο τόπος σε υλικά και πνευματικά αγαθά. Μια χιονισμένη μέρα, μια πλημμύρα, μια πυρκαγιά, μια ενεργειακή κρίση και σε όλα μπαίνει ΣΚΟΤΑΔΙ και παύση ζωής στα σπίτια, στις εργασίες, στα σχολεία, στη δημόσια ζωή και εμφανίζεται η κρίση και ΑΙΧΜΑΛΩΣΙΑ και ΕΞΑΡΤΗΣΗ των πολλών από τους λίγους και από το «σύστημα», όπου αφού δεν έχεις χρήμα, πεινάς και αλίμονο αν ΑΡΡΩΣΤΗΣΕΙΣ ή είσαι κατηγορίας γηρατειών.

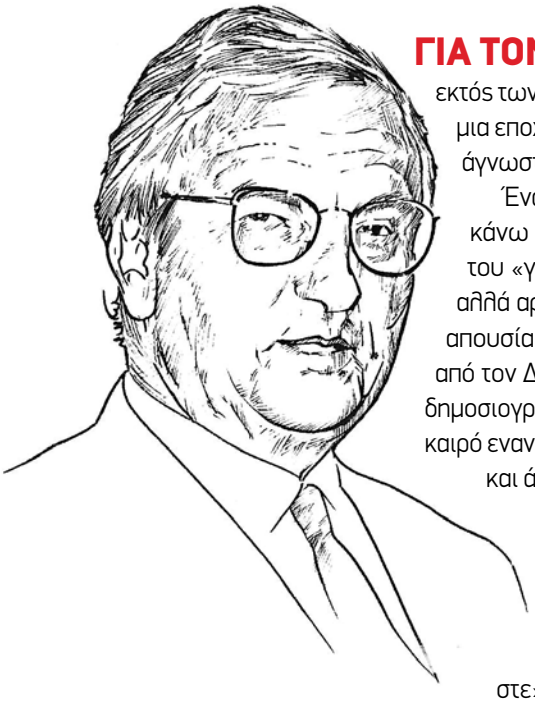
Μια μικρή ελπίδα, αλλά ελπίδα σωτηρίας για επιβίωση σε κάποιες περιπτώσεις, είναι η ΑΣΦΑΛΙΣΗ. Έργο και αυτό των αρχαίων Ελλήνων, με βάση την αλληλεγγύη. Ανακαλύψτε την.

Ε.Σ.

ΣΤΙΣ 26 ΜΑΡΤΙΟΥ 2022, μία μέρα μετά τη γιορτή του Ευαγγελισμού, βλέποντας τηλεόραση στον ALPHA, σε εκπομπή της Δέσποινας Βανδή, είδα τον Μάκη Χριστοδουλόπουλο να τραγουδά το «Να 'χαν οι καρδιές αμπάρες» και θυμήθηκα ένα βράδυ που νέος Unit Manager Ασφαλιστών ή και Agency στην αρχή, πάντως αυτήν την εποχή, τέλος 1970, αρχές 1980, μαζί με τον συγχωρεμένο πια Ανδρέα Ζωγόπουλο, ασφαλιστή του γραφείου μου στην INTERAMERICAN, είχαμε πάει να τον ασφαλίσουμε κάπου σε ένα κέντρο στην πλατεία Αμερικής. Θα ήταν τότε εκεί γύρω στα 35 και η μεγάλη επιτυχία του τότε ήταν το «Παντρεμένοι κι οι Δυο». Είχε γεννηθεί στην Αμαλιάδα και στην Αθήνα είχε έρθει το 1965, παίζοντας στην αρχή κλαρίνο και τραγουδώντας δημοτικά... «Πάμε», μου λέει ο Ανδρέας, «να μιλήσεις εσύ που ίσως τα πας καλύτερα, είσαι της Νομικής και αυτός τα έφτιαξε και με μια της Νομικής». Πήγαμε, πριν αρχίσει το πρόγραμμα μας κέρασε ένα ποτό και εκεί, σε ένα τραπεζάκι, πριν βγει για να τραγουδήσει, μιλήσαμε... Μιλούσε σιγανά, απλά, κάπως όπως μιλούσε ο Μάρλον Μπράντο στο έργο «Ο Νονός». Σεμνός, ντροπαλός, φιλικός, είπε περίπου: «Εδώ δεν ξέρω απ' αυτά, πέστε μου εσείς...».

Με τον Ανδρέα είχαν μεγαλώσει μαζί, μικρά παιδιά, στη Λυσιμαχία Αγρινίου και στο Αγγελόκαστρο. Εκείνη την εποχή είχα μιλήσει και με άλλους τραγουδιστές, με τον Δ. Κοντολάζο, την Άννα Βίση κ.ά. Τότε οι καλλιτέχνες «μαγνήτιζαν» τον κόσμο με ό,τι έκαναν και ήταν επιτυχία αυτών που τους ασφάλιζαν. Θυμάμαι στο IN της INTERAMERICAN φωτογραφίες του Πάριου, του Χάρρυ Κλυνν, του Νίκου Κούρκουλου, του Φίλιππα Νικολάου, του Μητσιά και του ασφαλιστή Μάνθου Βασιλάκη, που είχε ασφαλίσει πολλούς. Όλα αυτά έπαιζαν ρόλο στην αύξηση παραγωγής τότε, εκείνα τα χρόνια της αθωότητας, πριν αρχίσουν οι μεταγραφές ασφαλιστών, που μείωσαν την εικόνα εταιρειών και ανθρώπων, όπως έγινε και στις μεταγραφές ποδοσφαιριστών, που δεν έπαιζαν για τη φανέλα!

Ε.Σ.



ΓΙΑ ΤΟΝ ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ μου είπε κάποιος ότι «μας έμαθε εκτός των άλλων και να ζούμε»! Είναι αλήθεια αυτό, αγαπητέ, και δεν ήταν αυτονόητο, μια εποχή που ο Κοντομηνάς έφτιαχνε «περιπατητές της υφηλίου», ανώνυμους και άγνωστους, που δεν είχαν περάσει Ρίο - Αντίρριο και Άρτα - Γιάννενα.

Ένας άλλος μου είχε πει κάποτε σε ένα ξενοδοχείο στο Παρίσι ότι «έμαθα και κάνω μπάνιο κάθε μέρα πριν βγω». Ο Κοντομηνάς EXTIZE, όταν κάποιοι δίπλα του «γκρέμιζαν»... Και μερικοί δίπλα στο φως της INTERAMERICAN έλαμψαν, αλλά αργά κατάλαβαν ότι ήταν «ετερόφωτοι», όταν σκοτείνιασαν τα πάντα με την απουσία του... «Μη λες ονόματα», που έλεγε και ο Ηλιόπουλος... Έβγαλαν ψωμί από τον Δημήτρη Κοντομηνά πολλοί και αυτός δεν έβγαλε από αυτούς. Και πολλοί δημοσιογράφοι πλούτισαν, αλλά του φέρθηκαν με αγνωμοσύνη, γράφοντας άλλα πριν καιρό εναντίον του και με απρέπεια και όταν πέθανε, άλλοι «λούφαξαν» και κρύφτηκαν και άλλοι έχυναν δήθεν δάκρυα σαν τον Ιούδα...

Είναι και κάποιος που γνωρίζει και ονόματα και ποσά που καρπώθηκαν όταν ήταν στα πάνω του ο Δημήτρης Κοντομηνάς, που αλίμονο αν τα βγάλει στη φόρα! Από όλους τους χώρους, της οικονομίας, του Τύπου και της πολιτικής! Και πολλοί ασφαλιστές τον εγκατέλειψαν όταν έφυγε από την INTERAMERICAN και έφτιαξε την PRIME. Το πρωί του έλεγαν «ερχόμαστε» και το απόγευμα έκαναν συμβάσεις σε άλλες εταιρείες!

«Πάντα ονείρου απατηλότερα, πάντα σκιάς ασθενέστερα»!

Ε.Σ.

■ Ο μέσος Ευρωπαίος ξοδεύει 1.106 ευρώ για ασφάλιση ζωής και 286 ευρώ για ασφάλιση υγείας.

■ Τα ηλεκτρικά αυτοκίνητα είναι ΕΥΚΑΙΡΙΑ για να επανασχεδιάσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες τα τιμολόγια Κλάδου Αυτοκινήτων, με καλές καλύψεις και καλά ασφάλιστρα. Ίσως είναι αφορμή να πάθουν και «πωλησιακή ηλεκτροπληξία» οι πλατφόρμες πωλήσεων, που κατέβασαν τιμές και κύρος πολλών και... των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, που ψάχνουν να βρουν προμήθειες στα κέρματα του ευρώ!

■ AXA, ALLIANZ, GENERALI, ZYRICH, TALANX, οι πέντε πρώτες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ευρώπη το 2020, με 1.264 τρισ. ευρώ παραγωγή ασφαλίστρων, συνολική παραγωγή των μελών της INSURANCE EUROPE.

■ Η χειρότερη χώρα, μαζί με την Εσθονία, είναι η Ελλάδα στην Ευρωπαϊκή Ένωση, όσον αφορά τις ανικανοποίητες ανάγκες για ιατρική περίθαλψη. Δεν καλύπτονται οι ιατρικές ανάγκες ιατρικής περίθαλψης, λέει η Eurostat, λόγω κόστους, λόγω απόστασης, λόγω χρόνου αναμονής (με στοιχεία 2019, που δεν καλυτέρεψαν). Τελικά, οι ασφαλιστές μας με τι ασχολούνται; Μήπως φταίνε τα πολλά Σεμινάρια και οι Ημερίδες των Σωματείων;

■ Τα Σωματεία Διαμεσολαβητών αντέδρασαν έντονα στη νέα πλατφόρμα Myren της Groupama και το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών (υπό τους Γιάννη Χατζηθεοδοσίου και Δ. Γαβαλάκη) τα στηρίζει. Δηλαδή, ο Χρ. Κάτσιος, που είναι και πρόεδρος της Επιτροπής Διαμεσολάβησης στην ΕΑΕΕ, κάνει κάτι λάθος, αλλά υποστηρίζει ταυτόχρονα με ανακοίνωση ότι επενδύει σταθερά στη σχέση με τους συνεργάτες της, με το Myren; Κάτι δεν πάει καλά στο όλο θέμα, που δεν μας πείθει ότι όλοι, και οι μεν και οι δε, σέβονται τη φήμη της ασφαλιστικής αγοράς. Απλώς, λυπούμαστε όπου υπάρχει υποκρισία... στην εδώ ή εκεί πλευρά.

■ Και άλλες μάσκες θα πέσουν το επόμενο διάστημα και θα αποκαλυφθούν τα πραγματικά πρόσωπα, πολλά και στην ασφαλιστική μας αγορά, που για χρόνια ζει και πορεύεται με «μισές» αλήθειες, που είναι ψέματα... Μαζί με τις εταιρείες που έκλεισαν ή συγχωνεύτηκαν, εξαφανίστηκαν ευτυχώς και κάποια πρόσωπα, «δήθεν» σπουδαία... Στο παιχνίδι και πολλοί «δημοσιογράφοι» των παρασκηνίων. Και αυτοί θα αποκαλυφθούν...

■ Πολλοί οι αντιγραφείς, που δυστυχώς θα είναι πάντα δεύτεροι... Οι ώρες των δημοσιευμάτων τούς αποκαλύπτουν... Τουλάχιστον να αντιγράφουν σωστά! Κάντε αντιπαραβολή!

Ο κ. Δημήτρης Λινός, νεαρός στο κτίριο INTERAMERICAN, Θησέως 330, με τους ασφαλιστές του Ευάγγελου Σπύρου.

Ο ΙΑΤΡΟΣ ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ, Δημήτρης Λινός, μου επιβεβαίωσε ότι λίγο πριν φύγει από τη ζωή ο Δημήτρης Κοντομηνάς κοινώνησε Θεία Κοινωνία, με πλήρη συνείδηση. Αυτό μας έδωσε χαρά, γνωρίζοντας και τα πόσα έπραξε ο Δ. Κοντομηνάς, ευεργετώντας και την Ορθόδοξη Εκκλησία, και τα όσα άκουσα από τον Γρηγόρη Ζάχαρη και τον Σωτήρη Τζούμα σχετικά. Ο Δ. Λινός έτυχε να γνωρίζει καλά τον Δ. Κοντομηνά (εκτός των τριών τελευταίων ετών ως ιατρός του), από άλλες εποχές, που άρχιζαν πριν 35 χρόνια, όταν ήταν αυτός που σε ομιλία του σε κεντρικά γραφεία του Ομίλου INTERAMERICAN στην οδό Θησέως στην Καλλιθέα, με θέμα «Ασφαλιστές και Υγεία», μαζί με τον Δ. Κοντομηνά, παρέστησαν στην εμφάνιση του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ» (σχετική είδηση υπάρχει στο περιοδικό IN της INTERAMERICAN - 1988).

Τότε ήμουν διευθυντής Υποκαταστήματος στην οδό Όθωνος 6. Από τον Δ. Κοντομηνά είχε γίνει και μία πρόταση μέσω εμού προς τον Δ. Λινό να αναλάβει διευθυντής της «Ευρωκλινικής», λίγο πριν ξεκινήσει η λειτουργία της, αλλά ο Δ. Λινός είχε άλλες υποχρεώσεις τότε σε πανεπιστημιακή κλινική και στο «Υγεία» και ο Δ. Κοντομηνάς επέλεξε στη συνέχεια τον Ευτύχιο Βορίδη. Ο Δ. Λινός εκτιμούσε και αγαπούσε τον Δ. Κοντομηνά και με την ιδιότητά του ως ιερεύς, λίγο πριν αποβιώσει, του προσέφερε ιατρική και πνευματική βοήθεια (δείτε: Nextdeal.gr).

Για τη Θεία Κοινωνία και την περίοδο Covid-Πανδημία, διάβασα κάτι επίκαιρο στο περιοδικό «Η ΔΡΑΣΙΣ ΜΑΣ» (597, Απρ. 2022), που θα ήθελα να το μοιραστούμε. Ο αρθρογράφος, γεμάτος απογοήτευση από την πολιτειακή και πολιτική ηγεσία, που με αποφάσεις τους εναντιώθηκαν στα πιστεύματα του ορθόδοξου λαού, γράφει: «...Δεν γνωρίζουν οι ηγέτες μας ότι το σπουδαιότερο στοιχείο στην πίστη μας είναι η Θεία Κοινωνία, στην οποία μεταλαμβάνουμε Σώμα και Αίμα Χριστού; Εκεί συντελείται ένα συνεχές και μεγαλειώδες θαύμα. Οι ιερείς που λειτουργούσαν και λειτουργούν στα ναΰδρια των νοσοκομείων, αφού κοινωνήσουν οι ασθενείς, παλαιότερα και λεπροί, στη συνέχεια καταλύουν ολόκληρο το υπόλοιπο του περιεχομένου του Αγίου Ποτηρίου, χωρίς προφανώς ποτέ από αυτό να μολυνθούν. Αυτό είναι πειραματικό δεδομένο από τον καιρό της λέπρας, επαληθευμένο όμως και τώρα, στην περίοδο Covid. Αν συλλογισθεί κανείς ότι από τον Μάιο του 2020 που άνοιξαν οι εκκλησίες μέχρι το τέλος Δεκεμβρίου 2020, οπότε ήρθαν τα εμβόλια, στους 10.000 περίπου ναούς της χώρας μας έγιναν 8 μήνες x 4 Κυριακές/μήνα x 10.000 ναοί = 320.000 Θείες Λειτουργίες τουλάχιστον (αγνοώντας τις άλλες Λειτουργίες κατά τις εορτές Αγίων), υποθέτοντας ότι σε κάθε Θεία Λειτουργία κοινωνούσαν 10 μόνον πιστοί, θα έπρεπε να είχαμε μέχρι το τέλος του 2020 3.200.000 νοσήσαντες από Covid στην Ελλάδα, τη στιγμή που ο συνολικός αριθμός κρουσμάτων στις 31/12/2020 ήταν 138.850! Κι όμως, δυστυχώς, ορισμένοι εκφράστηκαν με τόση ασέβεια απέναντι σε ένα τόσο ζωντανό θαύμα.

Δεν γνωρίζουν, φαίνεται, ότι στη χριστιανική κοινωνία, η Πολιτεία σέβεται την άποψη της Εκκλησίας, όπως αυτή εκφράζεται από την Ιερά Σύνοδο, διότι στην ιεράρχηση των εξουσιών και αξιών προηγείται η χριστιανική πίστη της αγάπης προς την πατρίδα. Αγνοούν (ή κάνουν πως αγνοούν) αυτό που τόνιζαν οι πρωτεργάτες της Επανάστασης του 1921, με το στόμα του Κολοκοτρώνη: "Όταν πιάσαμε τα όπλα, είπαμε πρώτα υπέρ πίστεως και μετά υπέρ πατρίδος"»

Διαβάστε εδώ και την είδηση γνωριμίας του Δ. Λινού με τον Δ. Κοντομηνά, πριν από 35 χρόνια, στο περιοδικό IN της INTERAMERICAN:

«Την Παρασκευή, 18 Δεκεμβρίου 1987, στην αίθουσα του κτιρίου της Θησέως, ο διευθυντής Υποκαταστήματος κ. Ευάγγελος Σπύρου με τους ασφαλιστές του οργάνωσαν ομιλία με θέμα: «Η Υγεία στην Ελλάδα σήμερα και οι Ασφαλιστές». Ομιλητής ήταν ο ιατρός κ. Δημήτριος Λινός, καθηγητής Χειρουργικής του Πανεπιστημίου Αθηνών. Ο ομιλητής με στοιχεία απέδειξε ότι οι ασφαλιστές έχουν να επιτελέσουν ένα πολύ μεγάλο έργο, στις προσπάθειες που γίνονται για την αναβάθμιση της υγείας στον τόπο μας.

Την ομιλία παρακολούθησαν ο κ. Κοντομηνάς, στελέχη της εταιρείας μας, διευθυντές Υποκαταστημάτων και πολλοί ασφαλιστές.

Αξίζουν συγχαρητήρια στον κ. Ε. Σπύρου για την πρωτοβουλία που πήρε».

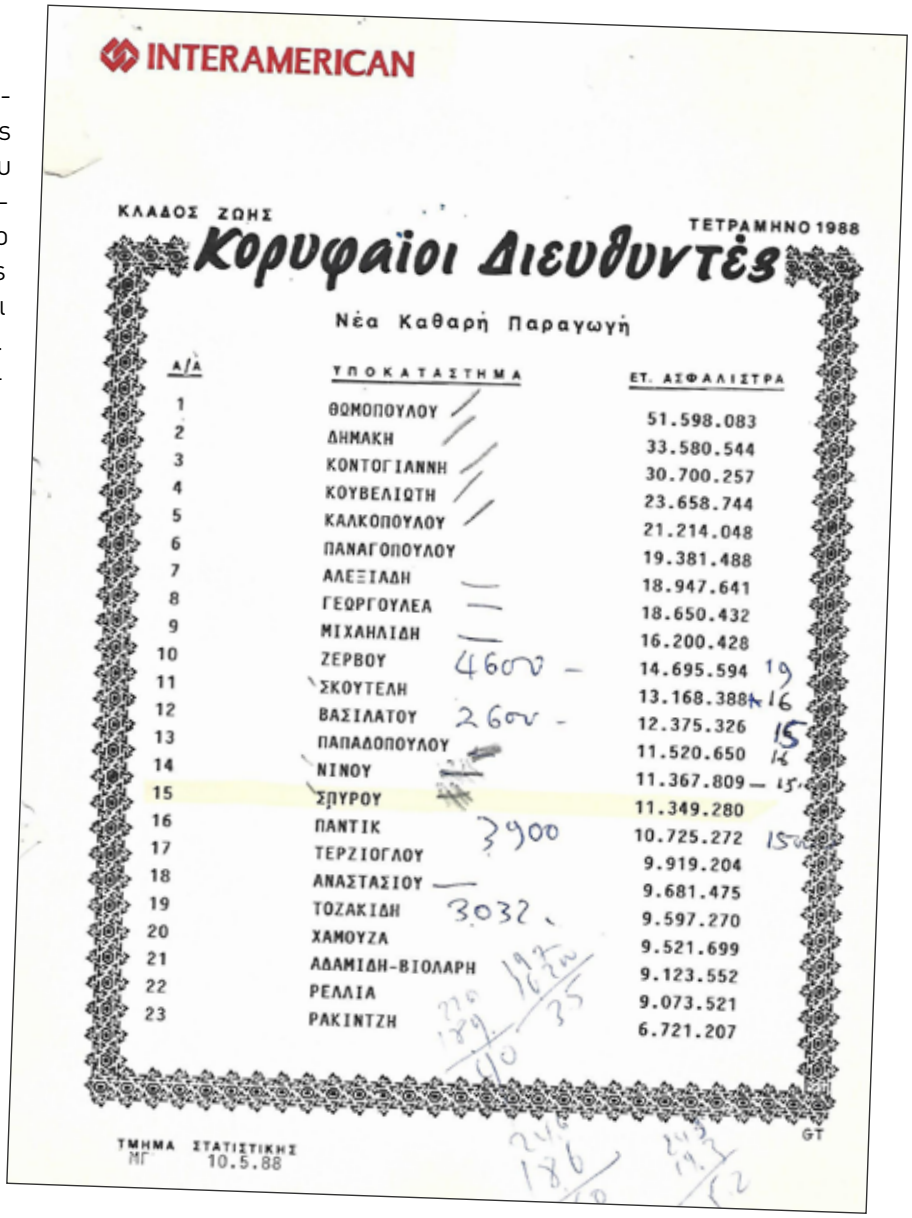
Ε.Σ.

ΠΡΙΝ 34 ΧΡΟΝΙΑ, δημοσιεύθηκε αυτό το Δελτίο Παραγωγής Κλάδου Ζωής, στο α΄ τετράμηνο του 1988. Πρόσεξα τον τρόπο που το Τμήμα Στατιστικής παρουσίαζε το έργο των κορυφαίων διευθυντών της INTERAMERICAN, κάτι που σήμερα οι ασφαλιστικές εταιρείες ΔΕΝ κάνουν. Ήταν η πυξίδα, ήταν φάρος, ήταν κινητήρια δύναμη για άμιλλα, για βελτίωση, για παρακίνηση όλων.

Κάποιες σημειώσεις τις άφησα επίτηδες και μερικά συνθηματικά μού θυμίζουν κρυφούς υπολογισμούς που έπρεπε να λάβω υπ΄ όψιν. Τα γραφεία ήταν κοντά στα 100 και πλέον, που έπρεπε να λάβω υπ΄ όψιν στους σχεδιασμούς για ανέβασμα σε ψηλότερες θέσεις. Δούλευαν σκληρά και οι πριν από μένα, αλλά και οι επόμενοι...

ΤΟΛΜΗΣΤΕ όσοι κατανοείτε τη σημασία των ανακοινώσεων παραγωγής. Αυτά τα περί μη μάθουν οι ανταγωνιστές είναι και πονηρά και ηττοπάθειες και λάθος. Εκτός και το έργο σας δεν αντέχει στο φως, ούτε φίλων ούτε εχθρών! Τα γράφω επειδή έζησα την τσάντα και τη μάχη στο «πεζοδρόμιο»!

Ε.Σ.



INTERAMERICAN

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ — ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ 1988

Κορυφαίοι Διευθυντές

Νέα Καθαρή Παραγωγή

Α/Α	ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ	ΕΤ. ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1	ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΥ	51.598.083
2	ΔΗΜΑΚΗ	33.580.544
3	ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗ	30.700.257
4	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗ	23.658.744
5	ΚΑΛΚΟΠΟΥΛΟΥ	21.214.048
6	ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΥ	19.381.488
7	ΑΛΕΞΙΑΔΗ	18.947.641
8	ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑ	18.650.432
9	ΜΙΧΑΗΛΙΔΗ	16.200.428
10	ΖΕΡΒΟΥ	14.695.594
11	ΣΚΟΥΤΕΛΗ	13.168.388
12	ΒΑΣΙΛΑΤΟΥ	12.375.326
13	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ	11.520.650
14	ΝΙΝΟΥ	11.367.809
15	ΣΠΥΡΟΥ	11.349.280
16	ΠΑΝΤΙΚ	10.725.272
17	ΤΕΡΖΙΟΓΛΟΥ	9.919.204
18	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ	9.681.475
19	ΤΟΖΑΚΙΔΗ	9.597.270
20	ΧΑΜΟΥΖΑ	9.521.699
21	ΑΔΑΜΙΔΗ-ΒΙΟΛΑΡΗ	9.123.552
22	ΡΕΛΛΙΑ	9.073.521
23	ΡΑΚΙΝΤΖΗ	6.721.207

ΤΜΗΜΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ 10.5.88

Όχι στα φωτοβολταϊκά στη Λίμνη Πουρναρίου Άρτας!

Είναι κρίμα να καταστρέψουμε τη φύση που μας έδωσε ο Θεός. Όσοι μπορείτε, υψώστε φωνή να μη γίνουν εμπορικές παρεμβάσεις στη Λίμνη του Άραχθου, που η ΔΕΗ καρπώθηκε πολλά από ένα φθηνό έργο, με μικρές αποζημιώσεις στους κατοίκους, που «έπνιξε» και τις περιοχές γύρω. Η φυσική τουριστική αξιοποίηση με παραλίμνιους δρόμους είναι αυτό που θα βοηθήσει την περιοχή και όχι να γίνουν θυσία τα πάντα και η μοναδικότητα του τοπίου. Οι δήμαρχοι, κοινοτάρχες και άλλοι παράγοντες της πολιτικής, οικονομικής και κοινωνικής ζωής ας εναντιωθούν σε ό,τι καταστρέφει τη φυσική εξέλιξη της ζωής μας. Και να θυμούνται ότι η φύση «εκδικείται»!...

■ Μια σημαντική αλλαγή, εκεί περίπου στον Σεπτέμβριο, θα ανοίξει το «κουτί της Πανδώρας», με αλυσιδωτές αντιδράσεις, που θα «κάψουν» και μερικούς που με απερισκεψία αγνόησαν ότι όταν ανοίγεις τάφους για άλλους, πιθανώς να πέσεις και ο ίδιος μέσα! Το ζήσαμε και στην εποχή κλεισίματος της «ΑΣΠΙΔΟΣ»... Κακό άθλημα το «καλάμι» και η λάθος συμπεριφορά προς τους άλλους.

■ Διαβάστε το μύθο με τον Δαίδαλο και τον Ίκαρο.... Ο Ήλιος δεν αστειεύεται με τα ψεύτικα φτερά.

■ Έντονα ακούγεται ότι στα Επαγγελματικά Ταμεία Ασφάλισης, εάν δεν υπάρξει ΑΜΕΣΑ δυνατή εποπτεία ή του κράτους ή της Τραπέζης της Ελλάδος, θα έχουμε πολλά «παρατράγουδα» και «φούσκες» σε βάρος πολλών.

ΑΓΡΙΝΙΟ 1978. Η επταμελής οικογένειά μου στην οδό Αγγελοκάστρου 30 που άλλαξε σε οδό Θυσίας, πρώην οδός Αγίας Τριάδος στα Πλατάνια, στην Ντούτσαγα (στα Κοτρωτσέικα).

ΤΟ ΠΑΣΧΑ ΤΟΥ 2022 θα είμαστε λιγότεροι από αυτούς που ήμασταν στη φωτογραφία το Πάσχα του 1978. Αρχές του χρόνου έφυγε από την παρούσα ζωή ο αδελφός μου Παναγιώτης, πρώτος αριστερά, με το άσπρο πουκάμισο. Μέσα στην πενταετία απεβίωσαν και οι γονείς μου.

Ήταν μια καλή μέρα το Πάσχα του 1978, όλη η οικογένεια στο Αγρίνιο, όπου μετακομίσαμε και ζήσαμε πολλά όμορφα χρόνια, αν και δύσκολα οικονομικά, μετά τη μετανάστευσή μας από το χωριό ΔΙΣΤΡΑΤΟ ΑΡΤΑΣ, όπου όλοι εκεί γεννηθήκαμε στο συνοικισμό «Πέραμα». Στα πλατάνια, στο δρόμο προς το Γηροκομείο Αγρινίου, στην περίφημη Ντούτσαγα, στην οδό Αγίας Τριάδος 42 (Αγγελοκάστρου και μετά Θυσίας), περάσαμε τα παιδικά μας χρόνια, παίζοντας στις αλάνες και τα χωράφια, στο Γ΄ Δημοτικό Σχολείο, δίπλα στις φυλακές, γύρω στην Εκκλησία της Αγίας Τριάδας, στα λιοστάσια του Γαλανή, με τις γειτονιές των Τσιγγάνων, στον Αϊ-Γιάννη Ρηγανά, στους Μύλους Σκεπαρνιά, στην Αγία Βαρβάρα προς την οδό Καρπενησίου και τη Μεγάλη Παρασκευή στην Πλατεία Μπέλλου, που έριχναν χαλκούνια και αντάμωναν οι Επιτάφιοι από όλες τις ενορίες. Την ημέρα του Πάσχα, έψηναν όλοι αρνί στις αυλές, όπου μαζεύονταν συγγενείς και φίλοι και αντάλλασσαν ευχές «Χριστός Ανέστη» και κερνούσαν κρασάκι. Σε όλα τα σπίτια είχαν γιορτή το Πάσχα και τα ράδιο δυνατά μετέδιδαν τραγούδια και αφιερώσεις ξενιτεμένων από Γερμανία, Αυστραλία και Αμερική. Οι πιο πολλοί άκουγαν τον Ραδιοφωνικό Σταθμό Ιεράς Πόλεως Μεσολογγίου και κασέτες με δημοτικά τραγούδια. Οι χήρες και μαυροφορεμένες αυτή τη μέρα έχυναν μαύρα δάκρυα! Θυμόντουσαν τους προαπελθόντες και με την ποδιά σφούγγιζαν δάκρυα κρυφά.

Ο Πάνος μας, που έφυγε πρόσφατα για τον Παράδεισο, τραγουδούσε γλυκά, συνήθως τραγούδια του Καζαντζίδη και παραπονεμένα, όπως το «Θα σου δώσω μια να σπάσεις, αχ ρε κόσμε γυάλινε», το «Δυο πόρτες έχει η ζωή», το «Απόκληρος σ' αυτήν την κοινωνία» και μαζί με τη μάνα ντουέτο το «Βρε ζωή φαρμάκια στάζεις» της Πόλυς Πάνου. Στο πασχαλινό τραπέζι τραγουδούσε και το «Απ' το μηδέν ξεκίνησα να φτιάξω τη ζωή μου» του Αλέκου Κιτσάκη από την Ήπειρο. Όταν έλεγε «Κανένας δεν μου έδωσε ούτε ένα βελόνι, να ράψω κείνο το παλιό, το τρύπιο παντελόνι», μ' έπιαναν δάκρυα και βαθύς πόνος, αφού ένιωθα κι εγώ τον καημό της φτώχειας και της ξενιτιάς.

Ε.Σ.

Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου.

ΜΑΡΙΑΝΝΑ ΠΟΛΙΤΟΠΟΥΛΟΥ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΚΑΙ ΔΙΕΥΘΥΝΟΥΣΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ NN HELLAS, NN HELLAS II ΚΑΙ ΠΡΟΕΔΡΟΣ NN Α.Ε.Δ.Α.Κ.

«Δημιουργούμε τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στη χώρα!»

Συνέντευξη στον **ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ**

Η Μαριάννα Πολιτοπούλου στο ξεκίνημα του 2022 έχει ένα όραμα: Να διατηρήσει τις θεμελιώδεις αξίες του ασφαλιστικού θεσμού και να προωθήσει την πρόοδο για τους ανθρώπους της NN, που υπηρετούν τους ασφαλισμένους της (μετά τη συνένωση και με τη METLIFE). Γνωρίζει καλά ποιο είναι το επιθυμητό μέλλον και πώς θα διατηρήσει τις θεμελιώδεις ιδεολογίες του οργανισμού που διευθύνει και είναι διαχρονικές αξίες, όπως η ευθύνη για σεβασμό στο άτομο, η προσφορά αξίας στους πελάτες, η εξυπηρέτηση του πελάτη, η εντιμότητα και αμεροληψία, η συνεχής αυτοβελτίωση, η προστασία και βελτίωση της ανθρώπινης ζωής, η ενθάρρυνση και ο σεβασμός των ανθρώπινων ικανοτήτων. Μέσα στην ιδεολογία είναι και θεμελιώδεις σκοποί, όπως η βελτίωση και διαφύλαξη της ανθρώπινης ζωής, η προσφορά ενός χώρου στην εταιρεία για να προκόψουν άνθρωποι, η βελτίωση και πρόοδος με τεχνολογικές εφαρμογές, προσφορά ευκαιριών στη γυναίκα και την οικογένεια, ανάδειξη εταιρικής ευθύνης, κέρδη που ωφελούν ανθρώπους κ.λπ.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», στο ξεκίνημα του νέου ρόλου της NN ως πρώτης και πρωταγωνίστριας εταιρείας στον ασφαλιστικό κλάδο, μετά τη συνένωση δυνάμεων με την εξαγορά της METLIFE, είχε μία σύντομη συζήτηση με τη Μαριάννα Πολιτοπούλου, που φιλοδοξεί να φτιάξει εταιρεία που θα αντέξει στο χρόνο, που θα εμπνέει και άλλους και θα δημιουργήσει εταιρεία πρότυπο για τους ανθρώπους της ασφαλιστικής εργασίας. Ευχόμαστε στη δυναμική πρώτη γυναίκα της ασφαλιστικής αγοράς σήμερα, να χτίζει συνέχεια την εταιρεία, χωρίς ποτέ να σταματά, χωρίς ποτέ να κοιτάζει πίσω, χωρίς ποτέ να τελειώσει... και, σε τελική ανάλυση, να λένε πως το μεγαλύτερο δημιούργημά της ήταν η σύγχρονη εταιρεία της NN στην Ελλάδα, όπως κάποτε έλεγαν για τη Walt Disney!

— Κυρία Πολιτοπούλου, επιτρέψτε μου να σας αποκαλώ πρώτη ηγέτιδα γυναίκα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, μετά την προσάρτηση στο NN Group των δυνάμεων της METLIFE, και να σας ρωτήσω εάν θα σας δώσει ευτυχία το ποίημα «Ιθάκη», που εύχεται «να 'ναι μακρύς ο δρόμος», στο ταξίδι και για τη δική σας «Ιθάκη».

Είναι αλήθεια πως η απόκτηση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της MetLife, η οποία πλέον έχει μετονομαστεί σε NN Hellas II, αποτελεί μια σπουδαία επιχειρηματική κίνηση. Μία ένωση δυνάμεων που δημιουργεί καινούργιους ορίζοντες και σηματοδοτεί μια νέα αρχή που στηρίζεται σε γερά θεμέλια. Και πράγματι επιδίωξή μας είναι η δημιουργία όχι απλώς της μεγαλύτερης ασφαλιστικής στη χώρα με τις πιο αξιόπιστες και υψηλού επιπέδου παρεχόμενες υπηρεσίες, αλλά εκείνης που θα ηγηθεί του κλάδου και θα οδηγήσει τις εξελίξεις. Έπειτα από δεκαετίες επαγγελματικής πορείας είμαι ευτυχής που μου δίνεται η δυνατότητα να κάνω αυτό το ταξίδι με συνοδοιπόρο την ομάδα μου.

— Ποια είναι, κυρία Πολιτοπούλου, η άποψή σας για την ασφάλιση και το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης; Είναι μια εμπορική πράξη στην οικονομία ή κάτι περισσότερο για τον άνθρωπο και την κοινωνία;

Εμείς στην NN και εγώ προσωπικά, προφανώς, βλέπουμε το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης ως πολλά περισσότερα από μία απλή εμπορική οικονομική πράξη. Για εμάς στο επίκεντρο βρίσκεται ο άνθρωπος και κύριο μέλημά μας είναι να αφουγκραστούμε τις ανάγκες του και να τις καλύψουμε με επιτυχία, δημιουργώντας ταυτόχρονα ένα αίσθημα ασφάλειας. Θέλουμε να είμαστε δίπλα στους ασφαλισμένους μας, ώστε να φροντίζουν όσα έχουν πραγματικά σημασία για εκείνους. Επίσης, οφείλουμε να είμαστε δίπλα στην κοινωνία ως υπεύθυνος και ευαισθητοποιημένος εταιρικός πολίτης. Η οπτική αυτή, την οποία πιστεύω πως πάντοτε αναζητά και αντιλαμβάνεται άμεσα κάθε ασφαλισμένος, είναι που μας δίνει τη δυναμική μας ως εταιρεία και μας κάνει να ξεχωρίζουμε.

— Είστε πολλά χρόνια στον τραπεζοασφαλιστικό χώρο και την ασφαλιστική αγορά. Παρατηρήσατε να άλλαξε κάτι στην έννοια και το ρόλο της ή μήπως οι αλλαγές δεν αφορούσαν τη βασική έννοια (ανθρώπινη αλληλεγγύη), αλλά διαδικασίες, εξωτερικά μέσα πληροφόρησης, τεχνικές τρόπου εργασίας, ψηφιακές εποχές κ.λπ.;

Σίγουρα άλλαξε η ασφαλιστική αγορά. Και δεν θα μπορούσε να γίνει διαφορετικά. Οι απαιτήσεις της κάθε εποχής είναι διαφορετικές και κάθε αγορά, όχι μόνο η ασφαλιστική, για να παραμείνει επίκαιρη και να προσφέρει αξία οφείλει να εξελίσσεται. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί ο ψηφιακός μετασχηματισμός. Για εμάς στην NN αποτελεί ταυτόχρονα όχημα λειτουργικής εξέλιξης, αλλά και εργαλείο επιχειρηματικής προόδου. Προσαρμοζόμαστε ταχύτατα στα δεδομένα και εφαρμόζουμε ουσιαστικές αλλαγές προκειμένου να ανταποκρινόμαστε αποτελεσματικά στις ανάγκες της εποχής. Οφείλουμε να ακούμε με προσοχή τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας. Η ανθρώπινη αλληλεγγύη, από την άλλη, είναι η μόνη βεβαιότητα και σταθερά, είναι άλλωστε ο πυρήνας της δουλειάς μας. Σήμερα, περισσότερο από ποτέ είναι εμφανές ότι χωρίς αυτή δεν μπορούμε να πετύχουμε κανέναν μακροπρόθεσμο στόχο, ούτε να υπάρχουμε ως brand. Θεωρώ ότι οι όποιες αλλαγές σε διαδικασίες και λειτουργίες για να είναι ουσιαστικές πρέπει να γίνονται με ανθρωποκεντρική οπτική.

— Τελικά, ποιες ασφαλιστικές εταιρείες έχουν επιτυχία; Αυτές που κάνουν «τέχνη» τη διαφήμιση, χρησιμοποιούν τις μόδες της εποχής, την εκκεντρική συμπεριφορά, την άσκοπη φλυαρία με παραπλάνηση, την απέχθεια στις έρευνες ή αυτές που χωρίς κανόνες Marketing είναι προσηλωμένες πρώτα σε ανθρώπινες αξίες, στην αυτοβελτίωση και τη βελτίωση των υπηρεσιών τους;

Όπως είπα και προηγουμένως, εμάς στην NN πρωτίστως μας ενδιαφέρει η ανάπτυξη και προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών, τα οποία ικανοποιούν τις πραγματικές ανάγκες των ασφαλισμένων μας. Αυτή είναι η σημαίνουσα εργασία που έχουμε να κάνουμε και αποτελεί για εμάς ζήτημα ήθους και αρχών. Από εκεί και έπειτα, είναι θεμιτό να θέλεις να επικοινωνήσεις και να διαφημίσεις τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σου και με πυξίδα τις θεμελιώδεις αρχές της επικοινωνίας που σέβεται τον συνάνθρωπο να επιδιώξεις να διαφοροποιηθείς. Πιστεύω ότι και τα δύο αποτελούν κύρια συστατικά της επιτυχίας μιας επιχείρησης.

— Τι είναι αυτό που κάνει έναν ηγέτη, μεγάλης ή μικρής ομάδας, μεγάλο; Είναι οι αριθμοί και τα επιμέρους επιτεύγματα ή το γεγονός ότι γνωρίζει περισσότερα για τις απαιτήσεις του ρόλου και της θέσεώς του, τα οποία και εφαρμόζει για να σπάσει πλαίσια και να ανοίξει νέους δρόμους επιτυχίας;

Κατά την άποψή μου, η ηγεσία δεν έχει συνταγές και δεν είναι προδιαγεγραμμένη. Κάθε ηγέτης έχει έναν πολυσύνθετο και απαιτητικό ρόλο σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο και πολλές φορές απρόβλεπτο περιβάλλον. Σίγουρα, δεν είναι μόνο οι αριθμοί, τα επιμέρους επιτεύγματα ή η καλή γνώση της θέσεως και του ρόλου όπως αναφέρετε. Είναι ένας συνδυασμός όλων αυτών και ακόμα περισσότερων

Στην NN πρωτίστως μας ενδιαφέρει η ανάπτυξη και προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών, τα οποία ικανοποιούν τις πραγματικές ανάγκες των ασφαλισμένων μας. Αυτή είναι η σημαίνουσα εργασία που έχουμε να κάνουμε και αποτελεί για εμάς ζήτημα ήθους και αρχών.

στοιχείων. Για εμένα είναι κυρίως το όραμα, η αντίληψη της μεγάλης εικόνας, η επικοινωνία, το νοιάξιμο για τους άλλους, η προσαρμογή, αλλά και η ενσυναίσθηση. Οι αριθμοί και τα όποια επιτεύγματα έπονται.

— Ποιος ο ρόλος της φιλοδοξίας και των φιλόδοξων ανθρώπων, που ανταγωνίζονται συνήθως τα «δήθεν ακατόρθωτα»; Παίζουν ρόλο στις «ανοδικές καμπύλες πωλήσεων» μιας εταιρείας;

Η φιλοδοξία είναι μια παρεξηγημένη έννοια που δεν μου αρέσει προσωπικά, η οποία μάλιστα το τελευταίο διάστημα έχει λάβει αρκετά αρνητική χροιά και, ίσως, όχι άδικα. Το πρόβλημα είναι όταν το χαρακτηριστικό της φιλοδοξίας υπάρχει μόνο του ως στοιχείο του εγώ και οι άνθρωποι επιδιώκουν την επιτυχία παρακινούμενοι απλώς από την ανάγκη για προσωπική προβολή. Στην περίπτωση της NN, το κίνητρο είναι αγαθό και αφορά στην ευημερία της ομάδας και του συνόλου. Συνοδεύεται από συστηματική και στοχευμένη, ομαδική και ατομική δουλειά και προετοιμασία, αλλά και σεβασμό προς τον άνθρωπο, είτε αφορά πελάτες, συναδέλφους ή συνεργάτες.

— Πολλοί άνδρες μεγάλωσαν με την άποψη ότι οι γυναίκες είναι για δουλειές στο σπίτι, κάτι που στη σύγχρονη εποχή άλλαξε και σε πολλές θέσεις η πλειοψηφία είναι γυναίκες. Ποιος ο ρόλος των γυναικών σήμερα και πώς θα βλέπατε μία υποψηφιότητά σας στην προεδρία της ΕΑΕΕ;

Προφανώς δεν τίθεται σε καμία περίπτωση ζήτημα φύλου και ταυτόχρονα δεν χωρά καμία γενίκευση. Στη σύγχρονη εποχή των κοινωνικών και οικονομικών προκλήσεων και της υψηλής εξειδίκευσης, η ισότιμη συμβολή όλων των μελών της κοινωνίας αποτελεί, εκτός από δικαίωμα, και πρωταρχική προϋπόθεση για την εξέλιξη του συνόλου. Όσον αφορά στην προεδρία της ΕΑΕΕ, σας διαβεβαιώ ότι στην παρούσα περίοδο, με τις απαιτήσεις της θέσης μου ως προέδρου και διευθύνουσας συμβούλου τόσο της NN Hellas όσο και της NN Hellas II, προέδρου της NN Α.Ε.Δ.Α.Κ. και έχοντας μπροστά μας το συναρπαστικό αλλά και απαιτητικό ταξίδι της ενοποίησης, είναι κάτι που δεν σκέφτομαι.

Όμως χαίρομαι να συμβάλλω με το ρόλο μου στην ΕΑΕΕ για την ανάπτυξη της αγοράς.

— Ποια η γνώμη σας για τους αποφοίτους Σχολών Διοίκησης Επιχειρήσεων, που επανδρώνουν διοικητικές θέσεις ασφαλιστικών εταιρειών και δίκτυα πωλήσεων; Φτάνουν τα πτυχία ή είναι δυσκίνητοι στην επαφή με την αγορά και τη χρήση φαντασίας και ανθρώπινης ευελιξίας στην υλοποίηση στόχων;

Ανάμεσα στους αποφοίτους διαφόρων σχολών υπάρχουν διαφορετικοί εν δυνάμει εργαζόμενοι και επαγγελματίες. Κανένα πτυχίο όμως δεν μπορεί να εξασφαλίζει την επιτυχία. Δίνει ωστόσο απαραίτητα εφόδια, ένα σημαντικό θεωρητικό υπόβαθρο και γνώσεις. Στη συνέχεια, εξελίσσεται όποιος εργάζεται οργανωμένα και μεθοδικά, διαθέτει την ανάλογη προσωπικότητα και έχει αγάπη και ζήλο για το αντικείμενό του. Σίγουρα η επαγγελματική του πρόοδος επιταχύνεται και όταν βρίσκεται σε ένα επαγγελματικό περιβάλλον που σέβεται και στηρίζει τον εργαζόμενο σε αυτή του τη διαδρομή.

— Αυτήν την εποχή έχετε να ιεραρχήσετε δυνάμεις και πρόσωπα στο εσωτερικό της ενοποιημένης εταιρείας. Ποια κριτήρια θα είναι αποφασιστικά; Οι πανεπιστημιακές τους γνώσεις; Ο ρεαλισμός τους; Η «ελικοπτερική» δυνατότητά τους να βλέπουν τα πάντα γενικώς και επιμέρους; Οι ικανοί στη λύση προβλημάτων λόγω εμπειρίας, οι αποφασιστικοί, οι αισιόδοξοι; Θα προσλάβετε «απ' έξω» άλλους; Ποια θα είναι τα βασικά προσόντα τους;

Με μεγάλη χαρά θέλω να επισημάνω την ποιότητα, τις γνώσεις, τις ιδέες και τη θετική διάθεση των ανθρώπων

της NN Hellas II. Εντός του πλαισίου της ενοποίησης των εταιρειών ήδη συνεργαζόμαστε στενά σε ομάδες ατόμων και από τις δύο εταιρείες. Θα αξιοποιήσουμε τους ανθρώπους και των δύο εταιρειών αναγνωρίζοντας τα ταλέντα και τις δεξιότητές τους, καθώς η εταιρική μας κουλτούρα βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στη συμπερίληψη. Με την τεχνογνωσία του Ομίλου NN και με τη βοήθεια εξειδικευμένων συμβούλων εφαρμόζουμε διαφανή και αξιοκρατικό μοντέλο χαρτογράφησης των θέσεων και αντιστοίχισης των εργαζόμενων στους ρόλους, σύμφωνα με τις εμπειρίες, τις γνώσεις, αλλά και τις επιθυμίες τους. Επιδίωξη είναι η δημιουργία μιας νέας, δυνατής και ευέλικτης ομάδας, ικανής να ανταποκριθεί στις μεγάλες προκλήσεις και τις ευκαιρίες της εποχής και του κλάδου. Αυτό που υποστηρίζουμε είναι ότι υπάρχει χώρος στην ενοποιημένη εταιρεία για όποιον εργάζεται ομαδικά, είναι ικανός και βάζει αγάπη σε αυτό που κάνει.

— Πότε εκτιμάτε ότι θα ολοκληρωθούν οι διαδικασίες συγχώνευσης;
Η συνένωση αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του 2022. Μέχρι τότε, θα συνεχίσουμε να λειτουργούμε ως δύο ξεχωριστές εταιρείες.

— Με τη συγχώνευση έρχονται κοντά τα δύο πιο ισχυρά και με κοινά χαρακτηριστικά (Agency) Δίκτυα Πωλήσεων Ασφαλειών Ζωής στην Ελλάδα. Πόσο εύκολη θα είναι η συνύπαρξη; Θα γίνει το ένα συν ένα ίσον δύο ή μήπως θα υπάρξουν και απώλειες, όπως συμβαίνει συνήθως σε περιπτώσεις συγχωνεύσεων;
Ο σχεδιασμός μας ξεκινά από τη σταδιακή και ομαλή συνένωση των δύο εταιρειών. Όσον αφορά στα δίκτυα, ζητούμενό μας είναι η ενοποίηση της λειτουργίας των δύο δικτύων αποκλειστικής συνεργασίας στις αρχές του 2023, με την πρόθεση να εμπλουτίσουμε τα εργαλεία τους, να αναβαθμίσουμε τα πληροφοριακά συστήματά τους και να τους δώσουμε πρόσβαση σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες μέσα από έναν αναπτυξιακό κανονισμό πωλήσεων. Όλες οι διαδικασίες γίνονται με στέρεα βήματα, προσεκτικό πλάνο και στον κατάλληλο χρόνο. Άλλωστε μετράμε ήδη τρεις μήνες επιτυχημένης συνύπαρξης των δύο εταιρειών. Κάνουμε το καλύτερο δυνατό για να στηρίξουμε και να αναπτύξουμε περαιτέρω τα δίκτυά μας, που αποτελούν νευραλγικό μέρος της στρατηγικής μας.

— Εξετάζετε, στο πλαίσιο της νέας στρατηγικής που αναμφίβολα θα χαράξετε, ως κορυφαία πλέον στην Ελλάδα ασφαλιστική εταιρεία, την περαιτέρω ανάπτυξή σας και με Direct Πωλήσεις;
Ως NN Hellas έχουμε παρουσία ήδη στις online πωλήσεις με την πλατφόρμα NN Direct. Με τη συνένωση θα προστεθεί και η ομάδα απευθείας διανομής για ομαδικές ασφαλίσεις, περιοχή που θέλουμε να εξελίξουμε. Θα αξιολογήσουμε προσεκτικά τα επόμενα βήματά μας. Για το επόμενο άμεσο διάστημα θα επικεντρωθούμε στο ενδιαφέρον, δημιουργικό και απαιτητικό εγχείρημα της ενοποίησης.

— Η συγχώνευση επηρεάζει τη συνεργασία σας με την Τράπεζα Πειραιώς;
Την επηρεάζει μόνο θετικά. Μέλημά μας είναι αξιοποιήσουμε τις ιδέες της νέας ομάδας μας, ώστε να ενισχύσουμε περαιτέρω τη στρατηγική μας συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς.

— Και οι δύο εταιρείες έχουν μεγάλα χαρτοφυλάκια παραδοσιακών «εγγυημένων αποδόσεων» ασφαλιστικών προϊόντων. Τι επιπτώσεις θα έχει αυτό στους δείκτες φερεγγυότητας της νέας εταιρείας;
Σύμφωνα με τις πρόσφατα δημοσιευμένες χρηματοοικονομικές καταστάσεις SFCR, ο δείκτης φερεγγυότητας και των δύο εταιρειών στο τέλος του 2021 είναι πάνω από 200%. Αυτό θα συνεχίσει να ισχύει και μετά τη συγχώνευση.

— Ποιος είναι ο στρατηγικός στόχος της νέας εταιρείας και σε ποιους τομείς θα πέσει το βάρος της ανάπτυξης; Συνταξιοδοτικά προϊόντα, κλασικές ασφαλίσεις ζωής, ασφαλίσεις υγείας: πού εστιάζετε περισσότερο;
Στόχος μας είναι να είμαστε όχι απλώς η μεγαλύτερη εταιρεία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και η ηγέτιδα σε πρότυπες λειτουργίες, ανθρωποκεντρική, καινοτόμα, με σημαντική προσφορά προς την κοινωνία. Προτεραιότητα για εμάς ήταν και θα παραμείνει ο άνθρωπος, είτε αφορά τους πελάτες μας είτε τους εργαζομένους μας είτε τους συνεργάτες μας. Όσον αφορά στους τομείς, η στρατηγική εστίαση του NN Group είναι οι ασφαλίσεις προστασίας, δηλαδή ασφαλίσεις ζωής και υγείας, χωρίς όμως να αφήνουμε εκτός εικόνας και τα επενδυτικά ασφαλιστικά προϊόντα.

— Συνεργάτης στις προσπάθειές σας για αύξηση πωλήσεων (το ζητούμενο) είναι και η τηλεοπτική, ιντερνετική, ραδιοφωνική, αλλά και έντυπη διαφήμιση. Στη μάχη για να έχετε την κοινή γνώμη στο πλευρό σας, σας φοβίζουν οι ανταγωνίστριες, η πολιτειακή-κυβερνητική αδιαφορία ή η συμπεριφορά λαθών των ανθρώπων σας;
Την κοινή γνώμη στο πλευρό μας επιδιώκουμε να την έχουμε ως το αποτέλεσμα της συστηματικής δουλειάς μας, του ανθρωποκεντρικού τρόπου προσέγγισης των πελατών και των εργαζομένων μας και του υψηλού επιπέδου των

υπηρεσιών που παρέχουμε. Όσον αφορά τις άλλες εταιρείες, στην NN πιστεύουμε στην αξία του υγιούς ανταγωνισμού, ο οποίος θεωρούμε ότι ωθεί όλους μας να γίνουμε καλύτεροι και αποτελεσματικότεροι σε όλα τα επίπεδα με σημαντικό τελικό όφελος για τους ασφαλισμένους μας. Ως προς τα λάθη των ανθρώπων μας στα οποία αναφέρεστε, είναι κάτι που μπορεί να συμβεί, και πάντοτε όποιος εργάζεται και ενδιαφέρεται για τη δουλειά του προφανώς μπορεί να κάνει λάθος. Αυτό είναι αναπόφευκτο. Το σημαντικό είναι να μαθαίνουμε από τα λάθη και στη συνέχεια να μην τα επαναλαμβάνουμε. Τέλος, δεν θέλω να πιστέψω πως στην ατζέντα μιας κυβέρνησης υπάρχει συνειδητά η έννοια της αδιαφορίας. Όταν αυτό συμβαίνει, πιστεύω κυρίως πως δεν λειτουργεί σωστά το σύστημα και δεν διαχέεται η απαραίτητη πληροφορία, ένα γενικό και ευρύτερο πρόβλημα, το οποίο εκφεύγει από τα όρια των δικών μας αρμοδιοτήτων και δυνατοτήτων.

— Ποιος είναι νομίζετε ο καλύτερος τρόπος να νικήσετε τον «κακό» λύκο της προσωρινότητας και να αντέξετε στο χρόνο; Οι εταιρείες που ξεπέρασαν τα 80-100 χρόνια ζωής είχαν βάση κάποιες αξίες και φιλοσοφίες ανθρώπινες. Έχετε τέτοιους προσανατολισμούς και οράματα δράσεων, πέραν της «ασφαλιστικής καθημερινότητας»;

Συμφωνώ απολύτως σε αυτό. Μια εταιρεία για να μπορέσει να αντέξει στο χρόνο χρειάζονται πολλές περισσότερες προϋποθέσεις και πρωτοβουλίες, πέραν της καθημερινότητας του τομέα στον οποίο δραστηριοποιείται. Οι αξίες, η κουλτούρα, το όραμα, ο εταιρικός σκοπός διαφοροποιούν τις εταιρείες, αλλά συγχρόνως καθορίζουν και τη διαχρονικότητά τους. Στην NN το τρίπτυχο των αξιών μας «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε» αποδεικνύει τον τρόπο της εταιρικής μας διακυβέρνησης και τους κανόνες που διέπουν τη σχέση μας με τους ασφαλισμένους μας, αλλά και με όλα τα εμπλεκόμενα με τη λειτουργία της εταιρείας μας κοινά. Οι κανόνες αυτοί συμβάλλουν καθοριστικά στην ήδη πολύχρονη παρουσία μας στον ασφαλιστικό κλάδο. Στις αξίες αυτές εδράζει και το αίσθημα ευθύνης και προσφοράς προς την κοινωνία και τον πλανήτη μας. Επιδιώκουμε μέσα από πρωτοβουλίες να είμαστε δίπλα στην κοινωνία και τις ευάλωτες ομάδες του πληθυσμού. Επιπρόσθετα, είμαστε μια εταιρεία που στηρίζουμε τη διαφορετικότητα και τη συμπερίληψη σε όλα τα επίπεδα.

— Κλείνοντας, θα ευχηθείτε κάτι σε φίλους, συναδέλφους και τους αναγνώστες μας;

Με τις πρωτόγνωρες κρίσεις που βιώνουμε με την πανδημία και τώρα με τον πόλεμο στην Ουκρανία, οι ευχές για υγεία και ειρήνη στην καρδιά μας αλλά και σε όλο τον πλανήτη, τις οποίες συνηθίζαμε να λέμε εκ του ασφαλούς, αποκτούν σήμερα πραγματικό νόημα και έχουν σημασία.

Ευχαριστούμε πολύ,

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΜΑΡΙΑΝΝΑ ΠΟΛΙΤΟΠΟΥΛΟΥ

Η Μαριάννα Πολιτοπούλου είναι Πρόεδρος & Διευθύνουσα Σύμβουλος της NN Hellas και της NN Πρακτορειακής, Πρόεδρος & Διευθύνουσα Σύμβουλος της NN Hellas II και Πρόεδρος NN Α.Ε.Δ.Α.Κ.

Είναι κάτοχος MBA in Finance από το The Wharton School - University of Pennsylvania και MSc από το Τμήμα Πολιτικών Μηχανικών του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου.

Κατά τη διάρκεια της μακρόχρονης επαγγελματικής της σταδιοδρομίας στην Ελλάδα και το εξωτερικό, ιδιαίτερα από το 1994, έχει αναλάβει ανώτατες διευθυντικές θέσεις και θέσεις Διευθύνουσας Συμβούλου, μεταξύ άλλων, στις Honeywell Europe, EFG Eurobank, Inchcape Hellas Group, Crédit Agricole Indosuez Luxembourg και στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος.

Η εκτενής και πολυσχιδής θητεία της στην ανώτατη διοίκηση και η βαθιά γνώση του χρηματοοικονομικού κλάδου συνετέλεσαν στο να εισαγάγει στην NN Hellas βέλτιστες πρακτικές στην εσωτερική και εταιρική διακυβέρνηση. Σχεδίασε και υλοποιεί με άμεσα θετικά αποτελέσματα τη νέα στρατηγική του οργανισμού, εστιάζοντας στην ανθρωποκεντρικότητα, την ομαδικότητα, την καινοτομία και την ψηφιοποίηση.

Επίσης, είναι εκλεγμένο μέλος από το 2019 του Γενικού Συμβουλίου, του ανώτατου γνωμοδοτικού οργάνου, του Συνδέσμου Ελλήνων Βιομηχάνων και μέλος των Δ.Σ του Ελληνο – ολλανδικού Εμπορικού & Βιομηχανικού Συνδέσμου, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και του Σωματείου Επιχειρηματικότητας Νέων. Ταυτόχρονα, συμμετέχει στην Επιτροπή Ηγεσίας του Ελληνο - αμερικανικού Επιμελητηρίου και στο Δ.Σ. του The Wharton Business School Club of Greece.

ΕΡΕΥΝΑ ΕΑΕΕ

Πώς «αγοράζουν» οι καταναλωτές ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

Στο 14,2% έφθασε η αύξηση της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων ζωής και υγείας των ασφαλιστικών εταιρειών το 2021, με τα βασικά κανάλια διανομής να είναι οι τράπεζες και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας.

Ειδικότερα, όπως προκύπτει από την έρευνα για τα στατιστικά στοιχεία ασφαλίσεων ζωής για το σύνολο έτους 2021, της Επιτροπής Ζωής και Συντάξεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, η ετήσια αύξηση της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων ζωής και υγείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έφθασε το 14,2%, το 2021, αναλυόμενη σε 17,7% αύξηση των ατομικών ασφαλίσεων και 3,7% των ομαδικών.

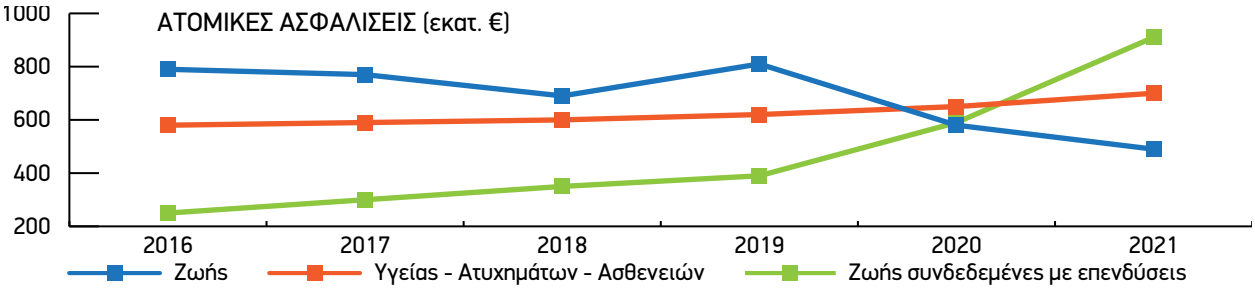
Επίσης, καταγράφηκε παραγωγή από αντασφαλίσεις ύψους 1,04 εκατ. ευρώ. (ομαδικές ασφαλίσεις). Από το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων του 2021, ποσό 902,8 εκατ. ευρώ αντιστοιχεί στις νέες εργασίες του κλάδου, εκ των οποίων 826 εκατ. ευρώ στις ατομικές ασφαλίσεις και 76,8 εκατ. ευρώ στις ομαδικές ασφαλίσεις. Τα αντίστοιχα ποσά νέων εργασιών του 2020 ήταν 703,3 εκατ. ευρώ στο σύνολο, εκ των οποίων 598,9 εκατ. ευρώ στις ατομικές και 104,4 εκατ. ευρώ στις ομαδικές.

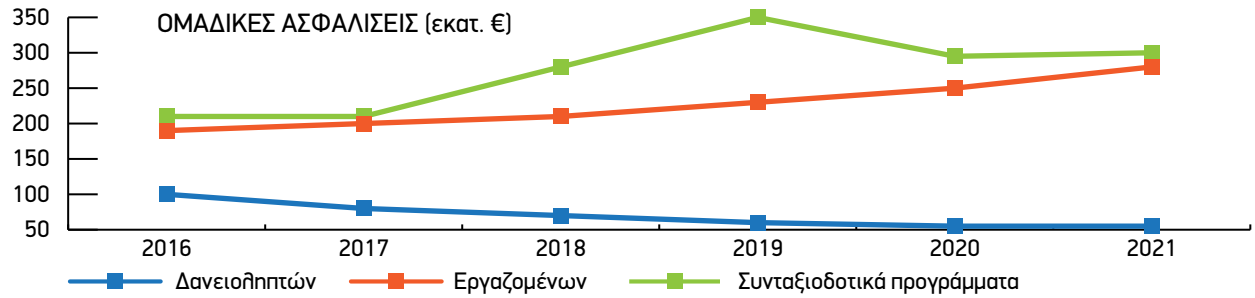
Η ετήσια αύξηση των νέων εργασιών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της έρευνας έφθασε το 28,4%, αναλυόμενη σε 37,9% αύξηση των ατομικών ασφαλίσεων και 26,4% μείωση των ομαδικών.

Επιπλέον, η αύξηση του πλήθους των συμβολαίων, των

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

	Παραγωγή ασφαλίστρων (€)	2021		2020	
Ατομικές ασφαλίσεις	Ζωής	480.187.926	23,0%	542.868.451	30,7%
	Υγείας – Ατυχημάτων – Ασθενειών	697.084.261	33,5%	658.773.705	37,2%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	905.773.452	43,5%	567.968.968	32,1%
	Σύνολο	**2.083.045.639**	**100%**	**1.769.611.124**	**100%**
Ομαδικές ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	54.110.122	8,8%	55.029.127	9,3%
	Εργαζομένων	264.190.585	43,0%	249.258.077	42,0%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	296.404.519	48,2%	288.582.921	48,7%
	Σύνολο	**614.705.226**	**100%**	**592.870.125**	**100%**
	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	**2.697.750.865**		**2.362.481.249**	





ασφαλιστικών επιχειρήσεων της έρευνας, έφθασε το 1,5% στο σύνολο, οφειλόμενη σε αύξηση 1,5% των ατομικών συμβολαίων και 8,5% αύξηση των ομαδικών.

Σε ό,τι αφορά στα κανάλια διανομής στις ατομικές ασφαλίσεις, το bancassurance συμμετέχει στην παραγωγή με ποσοστό 49,6%, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας συμμετέχουν με 36,6%, ενώ οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μη αποκλειστικής συνεργασίας με 12,6%.

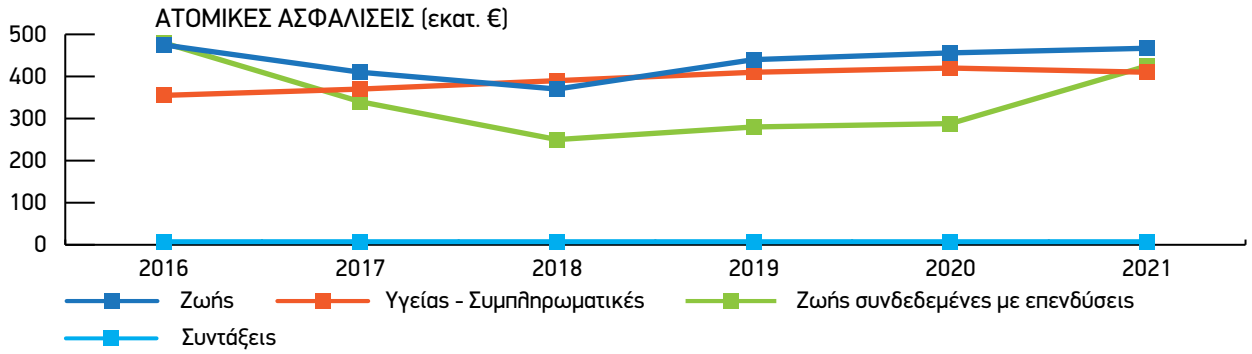
Στις πωλήσεις των ομαδικών ασφαλίσεων, οι ασφα-

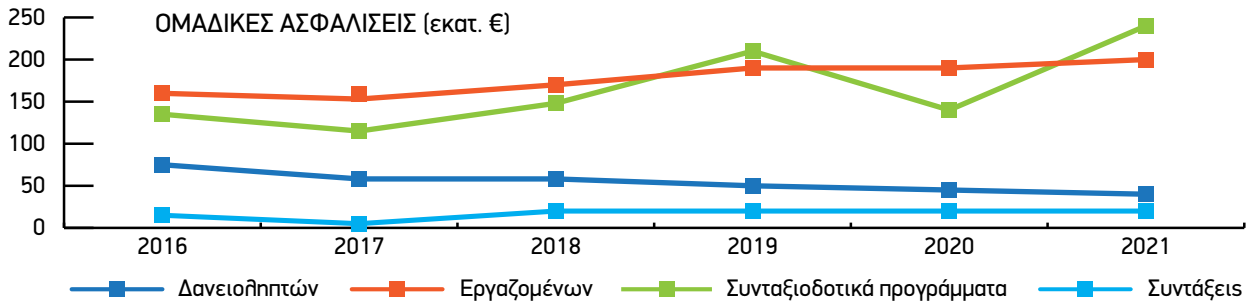
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

	Νέες εργασίες (€)	2021		2020	
Ατομικές ασφαλίσεις	Ζωής	162.451.403	19,7%	226.294.897	37,8%
	Υγείας – Ατυχημάτων – Ασθενειών	45.922.637	5,5%	43.657.741	7,3%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	617.641.605	74,8%	328.992.112	54,9%
	Σύνολο	**826.015.645**	**100%**	**598.944.750**	**100%**
Ομαδικές ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	1.015.002	1,3%	856.439	0,8%
	Εργαζομένων	26.043.391	33,9%	31.257.586	29,9%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	49.763.201	64,8%	72.274.187	69,3%
	Σύνολο	**76.821.594**	**100%**	**104.388.212**	**100%**
	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	**902.837.239**		**703.332.962**	

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

	Αποζημιώσεις (€)	2021		2020	
Ατομικές ασφαλίσεις	Ζωής	466.767.031	35,6%	456.484.663	39,0%
	Υγείας - Συμπληρωματικές	413.253.856	31,5%	419.668.406	35,8%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	424.347.350	32,3%	287.980.351	24,6%
	Συντάξεις	7.386.264	0,6%	7.375.835	0,6%
	Σύνολο	**1.311.754.501**	**100%**	**1.171.509.255**	**100%**
Ομαδικές ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	46.252.917	9,1%	47.559.366	12,3%
	Εργαζομένων	199.562.605	39,3%	181.856.268	47,1%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	238.436.662	47,0%	133.954.461	34,7%
	Συντάξεις	23.201.454	4,6%	22.921.064	5,9%
	Σύνολο	**507.453.637**	**100%**	**386.291.159**	**100%**
	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	**1.819.208.138**		**1.557.800.414**	





λιστικοί διαμεσολαβητές μη αποκλειστικής συνεργασίας συμμετέχουν με μερίδιο 34,1%, οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι με ποσοστό 27,1%, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας με 15,3% και το Bancassurance με 11,2%.

Τέλος, η αύξηση των αποζημιώσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της έρευνας έφθασε το 16,8% στο σύνολο, οφειλόμενη σε αύξηση 12% των αποζημιώσεων των ατομικών συμβολαίων και 31,4% αύξηση των αποζημιώσεων των ομαδικών συμβολαίων.

Στην έρευνα της ΕΑΕΕ περιλαμβάνονται τα στοιχεία 18 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες συγκέντρωσαν το 99% της παραγωγής ασφαλίστρων (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) στις ασφαλίσεις ζωής και υγείας, σύμφωνα με τα πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το 2021. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 4 δραστηριοποιούνται μόνο στις ασφαλίσεις ζωής, ενώ 14 δραστηριοποιούνται σε ασφαλίσεις ζωής, ατυχημάτων, ασθενειών και άλλων ασφαλίσεων.

Τα δεδομένα τα οποία χρησιμοποιήθηκαν προήλθαν από το εξειδικευμένο ερωτηματολόγιο στο οποίο κλήθηκαν να απαντήσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη. Η παρούσα αναφορά καταγράφει αθροιστικά τις απαντήσεις τους για το σύνολο του έτους, ενώ, όπως επισημαίνεται στα συγκριτικά γραφήματα, παρατίθενται τα αντίστοιχα ευρήματα των προηγούμενων ετών. Τα σύνολα των παρελθόντων ετών δεν είναι άμεσα συγκρίσιμα μεταξύ τους, καθώς δεν προέρχονται απαραίτητα από τις ίδιες ακριβώς ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Η ζωή είναι πιο όμορφη όταν φροντίζεις την οικογένειά σου.
Γι' αυτό στην NN Hellas προσφέρουμε το ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας NN Orange Health για όλη την οικογένεια, σε προνομιακές τιμές και παροχή νοσοκομειακής κάλυψης σε ιδιωτικά και δημόσια νοσοκομεία σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

NN

nnhellas.gr 210 950 6000

You matter

INSURANCE EUROPE

Ο χάρτης της ασφαλιστικής αγοράς στην Ευρώπη

Μείωση κατά 4% καταγράφει το 2020 η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων στην Ευρώπη, φθάνοντας το 1,264 τρισεκατομμύριο ευρώ, με τις τρεις μεγαλύτερες πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης (AXA, Allianz, Generali) να καταγράφουν το ίδιο διάστημα παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 247,605 δισ. ευρώ, σύμφωνα με την έκθεση της Insurance Europe. Ειδικότερα, η γαλλική ασφαλιστική AXA κατέγραψε τα περισσότερα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα στην Ευρώπη (93,915 δισ. ευρώ) το 2020, σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία της Insurance Europe. Ακολουθούν η γερμανική Allianz (82,986 δισ. ευρώ), η ιταλική Generali (70,704 δισ. ευρώ), η ελβετική Zurich (42,296 δισ. ευρώ) και η γερμανική Talanx (41,105 δισ. ευρώ).

Σε ό,τι αφορά τη μειωμένη παραγωγή ασφαλίστρων για το 2020 σε σχέση με το 2019, αποδίδεται στην απότομη πτώση της παραγωγής στον κλάδο Ζωής (-9,6% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος). Το μέσο κατά κεφαλήν ποσό που δαπανήθηκε για ασφάλιση στην Ευρώπη κυμάνθηκε στις 2.093€.

Επίσης, η οικονομική δυσχέρεια και η αβεβαιότητα σχετικά με το μελλοντικό εισόδημα που προκάλεσε η πανδημία COVID-19 οδήγησε πολλούς ασφαλισμένους στον κλάδο Ζωής να διακόψουν την αποταμίευση για συνταξιοδότηση.

Ένας επιπλέον λόγος για τη μείωση της παραγωγής ασφαλίστρων ζωής αποτέλεσε και η δυσκολία ενεργού συνεργασίας με τους ασφαλισμένους κατά τη διάρκεια του

ΟΙ 15 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ, ΟΣΟΝ ΑΦΟΡΑ ΤΑ ΜΙΚΤΑ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

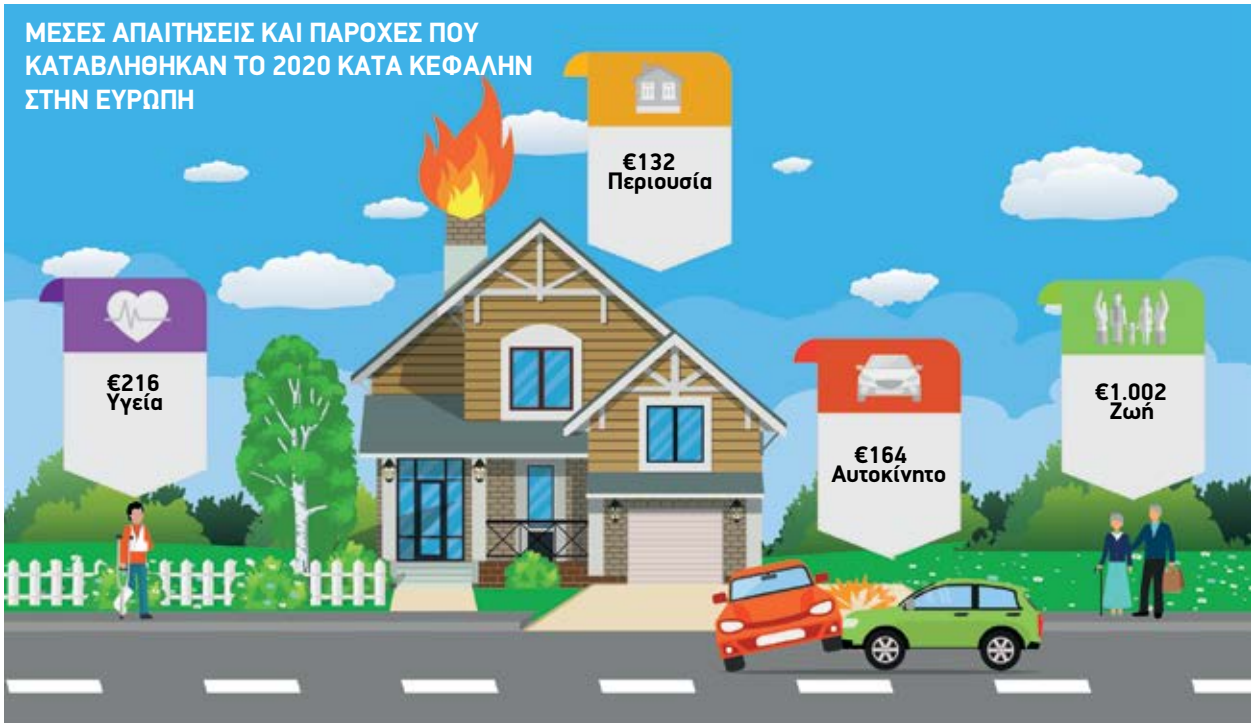
	Group	Χώρα	GWP (εκ. €)
1	Axa	Γαλλία	€93 915
2	Allianz	Γερμανία	€82 986
3	Generali	Ιταλία	€70 704
4	Zurich	Ελβετία	€42 296
5	Talanx	Γερμανία	€41 105
6	Prudential	Ηνωμ. Βασίλειο	€37 296
7	Aviva	Ηνωμ. Βασίλειο	€32 651
8	Crédit Agricole	Γαλλία	€29 439
9	CNP	Γαλλία	€26 922
10	BNP Paribas Cardif	Γαλλία	€20 747
11	Mapfre	Ισπανία	€20 482
12	R+V	Γερμανία	€18 952
13	Ergo	Γερμανία	€17 569
14	Covéa	Γαλλία	€16 566
15	Aegon	Ολλανδία	€16 099

lockdown.

Αντίθετα, τόσο ο κλάδος Υγείας όσο και ο κλάδος Περιουσίας και Ατυχημάτων παρουσίασαν μεγαλύτερη ανθεκτικότητα και συνέχισαν την ανοδική πορεία των τελευταίων ετών, σημειώνοντας ανάπτυξη 3,4% και 2,8% αντίστοιχα. Η πανδημία έκανε περισσότερους ανθρώπους να συνειδητοποιήσουν τη σημασία της κάλυψης υγείας. Η ανάπτυξη που παρατηρείται το 2020 είναι σύμφωνη με τις πρόσφατες εξελίξεις και αναμένεται να συνεχιστεί μεσοπρόθεσμα. Και η αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων κλάδου περιουσίας και ατυχημάτων αντανακλά την αυξανόμενη ζήτηση σε ορισμένους επιχειρηματικούς τομείς, όπως τη γενική αστική ευθύνη, όπου η παραγωγή ασφαλίστρων αυξήθηκε κατά 7%, και τα ακίνητα, όπου η παραγωγή αυξήθηκε κατά 3,6%.

ΠΩΣ ΚΙΝΗΘΗΚΕ Ο ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Τα δύο κύματα της πανδημίας COVID-19 το 2020 οδήγησαν σε lockdowns και σε σημαντικά μειωμένη οικονομική δραστηριότητα στις περισσότερες χώρες, δημιουργώντας σε πολλούς αβεβαιότητα σχετικά με το μελλοντικό τους εισόδημα. Αυτό είχε αντίκτυπο στις ασφαλιστικές εταιρείες ζωής της Ευρώπης, καθώς οδήγησε τους ανθρώπους -ειδικά στις χώρες που επλήγησαν περισσότερο- να επανεξετάσουν τις εισφορές τους στην ασφάλιση ζωής ή/και να παραιτηθούν εν μέρει ή πλήρως από τα συμβόλαιά τους. Οι περιορισμοί λόγω lockdowns και η αβεβαιότητα σχετικά με το μελλοντικό εισόδημα επηρέασαν και τις νέες εργασίες. Το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων που παρατηρήθηκε καθ' όλη τη διάρκεια του έτους συνέχισε επίσης να αποτελεί πρόκληση για τις ασφαλιστικές ζωής.



ΠΑΡΟΧΕΣ ΠΟΥ ΚΑΤΑΒΛΗΘΗΚΑΝ

Μετά από τρία χρόνια ανοδικής πορείας με μέση αύξηση 7,3%, το 2020 οι καταβληθείσες παροχές μειώθηκαν κατά 9,1%. Το γεγονός αυτό οφείλεται εν μέρει στο ότι οι χαμηλότερες αποδόσεις των Unit Linked προϊόντων οδήγησαν ορισμένους ασφαλισμένους να διατηρήσουν τα συμβόλαιά τους για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα με την ελπίδα για καλύτερες αποδόσεις μεσοπρόθεσμα. Οι χαμηλές αποδόσεις οφείλονται στις χαμηλές επιδόσεις των χρηματιστηρίων, οι οποίες κατρακύλησαν ως αποτέλεσμα της πανδημίας και των lockdowns πριν ανακάμψουν προς το τέλος του έτους.

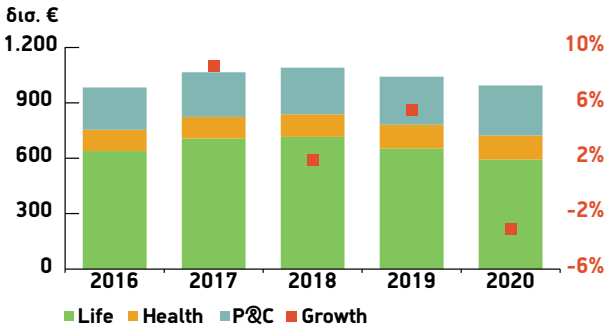
Η ασφαλιστική αγορά στην Ευρώπη το 2020

€1.010 δισ.
Συνολικές απαιτήσεις και παροχές που καταβλήθηκαν

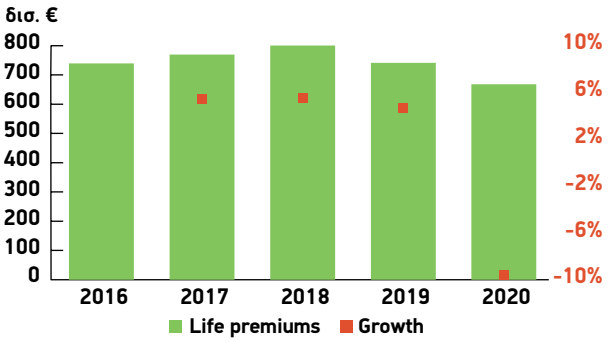
€2,8 δισ.
Απαιτήσεις και παροχές που καταβλήθηκαν ανά ημέρα

€1.674
Απαιτήσεις και παροχές που καταβλήθηκαν κατά κεφαλήν

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 2016-2020 (ΔΙΣ. €)



ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ 2016-2020 (ΔΙΣ. €) ΚΑΙ ΟΙ ΕΤΗΣΙΕΣ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΤΟΥΣ



Ένα άλλο σημαντικό στοιχείο που μπορεί να επηρεάσει τα επίπεδα των καταβαλλόμενων παροχών ζωής είναι η θνησιμότητα. Και από αυτή την άποψη, το 2020 ήταν μια ασυνήθιστη χρονιά, με το Ευρωπαϊκό Κέντρο Πρόληψης και Ελέγχου Νοσημάτων να υπολογίζει ότι το 2020, στην Ε.Ε., σημειώθηκαν 410.000 θάνατοι που σχετίζονται με την COVID-19. Ωστόσο, ο αντίκτυπος της COVID-19 -και η σχετικά υπερβολική θνησιμότητα- διαφέρει μεταξύ των χωρών.

Οι μεγαλύτερες μειώσεις στις καταβληθείσες παροχές καταγράφηκαν στην Ελβετία (-44,3%), στη Σλοβακία (-19,6%), στο Ηνωμένο Βασίλειο (-16,4%), στην Τσεχία (-15,1%) και στη Γαλλία (-12,5%). Στον αντίποδα, μικρότερες μειώσεις στις καταβληθείσες παροχές αναφέρθηκαν από τη Γερμανία (-3,4%), την Ολλανδία (-1,9%) και την Ιταλία (-1,4%). Στην Ισπανία, οι παροχές που καταβλήθηκαν παρέμειναν σε γενικές γραμμές σταθερές (+0,6%).

Ωστόσο, οι παροχές δεν μειώθηκαν παντού. Για παράδειγμα, στη Βουλγαρία, τα επιδόματα που καταβλήθηκαν αυξήθηκαν κατά 22,1% το 2020, εκ των οποίων πάνω από το ένα πέμπτο σχετιζόταν με πρόωρες εξαγορές τόσο παραδοσιακών όσο και Unit Linked συμβάσεων λόγω της οικονομικής αβεβαιότητας που δημιούργησε η πανδημία. Ομοίως, στην Πορτογαλία οι καταβαλλόμενες παροχές αυξήθηκαν κατά 25,5%, εκ των οποίων πάνω από το ένα τρίτο οφείλεται σε (μερικές) εξαγορές και πάνω από το ήμισυ οφείλεται στη λήξη των συμβολαίων (κυρίως συνταξιοδοτικά αποταμιευτικά προγράμματα). Άλλες χώρες στις οποίες οι πρόωρες εξαγορές οδήγησαν σε αύξηση των καταβληθέντων παροχών ήταν το Λουξεμβούργο (+20,7%), η Μάλτα (+19,5%) και η Κροατία (+18,2%).

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Το 2020, η παραγωγή ασφαλίστρων κλάδου Ζωής μειώθηκε κατά 9,6%, μετά από μέση ετήσια αύξηση 4,2% τα έτη 2016 και 2019. Οι τρεις χώρες με μεγάλη πτώση στην παραγωγή ασφαλίστρων ήταν η Ελβετία, το Λουξεμβούργο και η Φινλανδία, όπου η παραγωγή μειώθηκε κατά -17,8%, -17,7% και -17,3% αντίστοιχα. Στην Ελβετία, όπως και με τις αποζημιώσεις, ο αριθμός αντικατοπτρίζει την απόσυρση της Axa το 2019 από τις εργασίες ασφάλισης ζωής, η οποία προκάλεσε σημαντικές μεταφορές χαρτοφυλακίου και ως εκ τούτου μια άνοδο στα ασφάλιστρα το 2019, με τα ασφάλιστρα να επανέρχονται στο φυσιολογικό το 2020.

Στην Ελλάδα, τόσο τα εγγυημένα προϊόντα όσο και οι ομαδικές συνταξιοδοτικές εισφορές σημείωσαν πτώση 17,5%, πιθανώς επηρεασμένες από την οικονομική αβεβαιότητα. Ταυτόχρονα, τα Unit Linked προϊόντα κατέγραψαν αύξηση 53%, αποφέροντας συνολική μείωση των ασφαλίστρων ζωής κατά 5,2%.

ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ

Το 2020, δαπανήθηκαν κατά μέσο όρο 1.106 ευρώ κατά κεφαλήν για ασφάλιση ζωής στην Ευρώπη, παρουσιάζοντας μείωση κατά 9,9% σε σχέση με το 2019. Αναλυτικά, οι χώρες με τη μεγαλύτερη ασφαλιστική πυκνότητα είναι το Λουξεμβούργο, η Δανία και η Φινλανδία. Η Ελλάδα βρίσκεται αρκετά κάτω από τον μέσο όρο (1.106 ευρώ), στη 19η θέση της κατάταξης (29 στο σύνολο), ελάχιστα πάνω από την Τσεχία, την Ουγγαρία, τη Σλοβακία, την Πολωνία, την Κροατία, τη Λετονία, την Εσθονία, την Ισλανδία, τη Ρουμανία και τη Βουλγαρία.

Η ασφαλιστική διείσδυση του κλάδου Ζωής στην Ευρώπη, ή τα ασφάλιστρα ως ποσοστό του ΑΕΠ, μειώθηκε κατά 0,24 ποσοστιαίες μονάδες στο 3,93 %. Η ασφαλιστική διείσδυση της Ελλάδας βρίσκεται χαμηλότερα από τον μέσο ευρωπαϊκό όρο, περίπου στο 1,3%.

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ 2,8 ΔΙΣ. ΕΥΡΩ ΚΑΤΑΒΑΛΛΟΥΝ ΚΑΘΕ ΜΕΡΑ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Σε 1,01 τρισ. ευρώ ανήλθαν το 2020 οι αποζημιώσεις και παροχές που καταβλήθηκαν στην Ευρώπη, ποσό που ισοδυναμεί με 1.674 ευρώ κατά κεφαλήν ή 2,8 δισεκατομμύρια

Στην Ελλάδα, τόσο τα εγγυημένα προϊόντα όσο και οι ομαδικές συνταξιοδοτικές εισφορές σημείωσαν πτώση 17,5%, πιθανώς επηρεασμένες από την οικονομική αβεβαιότητα.

ευρώ την ημέρα. Από το σύνολο των αποζημιώσεων και παροχών έτους 2020, το 59% καταβλήθηκε στον κλάδο Ζωής, το 13% στον κλάδο Υγείας, το 10% στον κλάδο Αυτοκινήτου, το 8% στον κλάδο Περιουσίας, το 3% στην κλάδο Γενικής Αστικής Ευθύνης και το 7% στους υπόλοιπους κλάδους.

Τα καταβαλλόμενα επιδόματα στον κλάδο Ζωής μειώθηκαν κατά 9,1%. Η πτώση οφείλεται κυρίως στις χαμηλότερες αποδόσεις των Unit Linked προϊόντων σε σύγκριση με τα προηγούμενα χρόνια, γεγονός που οδήγησε ορισμένους αντισυμβαλλομένους να διατηρήσουν τα Unit Linked συμβόλαιά τους για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα, με την ελπίδα για καλύτερες αποδόσεις μεσοπρόθεσμα. Ένας άλλος παράγοντας ήταν υψηλότερη από τη συνηθισμένη θνησιμότητα κυρίως των ηλικιωμένων, με αποτέλεσμα οι ασφαλιστικές εταιρείες να πληρώνουν λιγότερες προσόδους σε ορισμένες αγορές.

Στον τομέα της Υγείας, οι αποζημιώσεις αυξήθηκαν κατά 1,1%,. Πρόκειται για μια μικρή αύξηση σε σύγκριση με τη μέση αύξηση 3,9% μεταξύ των ετών 2016 και 2019, ως αποτέλεσμα των πολλών non-COVID ιατρικών διαδικασιών που αναβλήθηκαν, σε συνδυασμό με την αύξηση των αποζημιώσεων λόγω COVID-19 σε ορισμένες αγορές.

Στον κλάδο Περιουσίας και Ατυχημάτων (P&C), ο αντίκτυπος της COVID-19 και των μέτρων που επιβλήθηκαν από τις κυβερνήσεις φάνηκε σε ορισμένους επιχειρηματικούς κλάδους και κυρίως στον κλάδο Οχημάτων, όπου οι αποζημιώσεις μειώθηκαν κατά 8,6%, κυρίως λόγω της μείωσης της συχνότητας των ατυχημάτων. Αντίθετα, οι αποζημιώσεις περιουσίας αυξήθηκαν κατά 10,8%, λόγω των σημαντικών απωλειών από φυσικές καταστροφές, αλλά και λόγω της μεγαλύτερης διαμονής στο σπίτι εξαιτίας της πανδημίας. Οι αποζημιώσεις κλάδου Γενικής Αστικής Ευθύνης κατέγραψαν αύξηση 15% και οι λοιποί κλάδοι P&C αυξήθηκαν κατά 20,2%, ως αποτέλεσμα υψηλότερων αποζημιώσεων στον κλάδο πλοίων, αεροσκαφών και μεταφορών, αλλά και για νομικά έξοδα και διάφορες οικονομικές ζημίες, την αυξανόμενη ζήτηση σε ορισμένους επιχειρηματικούς τομείς, όπως τη γενική αστική ευθύνη, όπου η παραγωγή ασφαλίστρων αυξήθηκε κατά 7%, και τα ακίνητα, όπου η παραγωγή αυξήθηκε κατά 3,6%.

Λ. Κηφισίας 119, 15124 Μαρούσι Αττικής,
Τηλ.: 210 8127600, Fax:210 8063585
Info.Gr@aig.com, www.aig.com.gr

AIG

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 CyderEdge® θα σας βοηθήσει να διαχειριστείτε και να ελέγξετε τις συνέπειες και να συνεχίσετε απρόσκοπα τη λειτουργία σας.

Μάθετε περσσότερα 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 καλύψη. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις της εκάστοτε ασφαλιστικής σύμβασης.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέα σελίδα με εντυπωσιακή κερδοφορία και ισχυρή κεφαλαιακή βάση

Ακόμη μια χρονιά εντυπωσιακής κερδοφορίας ήταν το 2021 για την Εθνική Ασφαλιστική, με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται σε €90,5 εκατ. (μη συμπεριλαμβανομένου του κόστους οικειοθελούς αποχώρησης προσωπικού ύψους €21,2 εκατ.) έναντι €85,7 εκατ. το 12μηνο 2020, αυξημένα κατά 5,6%, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση. Συμπεριλαμβάνοντας το κόστος της οικειοθελούς αποχώρησης προσωπικού, τα προ φόρων κέρδη ανήλθαν σε €69,3 εκατ., με τα καθαρά, μετά από φόρους κέρδη, σε €51,9 εκατ., έναντι €66,7 εκατ. το 2020. Τα μετά από φόρους κέρδη του Ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής ανήλθαν σε €52,0 εκατ. το 2021 έναντι €68,4 εκατ. το 2020.

Εξίσου ανοδικά κινήθηκε και η παραγωγή ασφαλίστρων, με τα συνολικά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €689,6 εκατ. το 2021 έναντι €669,0 το 2020, σημειώνοντας ετήσια αύξηση 3,1%, με αξιοσημείωτη συμβολή των νέων U/L προϊόντων χωρίς εγγύηση. Από το σύνολο της παραγωγής, ποσό €518,6 εκατ. αφορούσε τις ασφαλίσεις Ζωής (2020: €493,8 εκατ.) και ποσό €171,0 εκατ. ασφαλίσεις κατά Ζημιών (2020: €175,2 εκατ.). Το μερίδιο αγοράς της εταιρείας κατά την 31η.12.2021 ανήλθε σε 14,9%.

Τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του Κλάδου Ατομικών Ζωής και Unit Linked (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών συμβολαίων) παρουσίασαν αύξηση σε σχέση με το 2020, ανερχόμενα σε €410,2 εκατ. (2020: 393,1 εκατ.), ενώ αυξημένη ήταν και η παραγωγή του Κλάδου Ομαδικών Ζωής (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών συμβολαίων), ανερχόμενη σε €108,4 εκατ. (2020: 100,7 εκατ.)

Μικρή κάμψη παρατηρήθηκε στους Κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, με τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €171,0 εκατ. έναντι €175,2 εκατ. το 2020, προερχόμενη κυρίως από τον Κλάδο Αυτοκινήτου (€70,3 εκατ. το 2021 έναντι €74,1 εκατ. το 2020), αλλά και τον Κλάδο Πυρός (€66,6 εκατ. το 2021 έναντι €73,2 εκατ. το 2020). Η παραπάνω μείωση αντισταθμίσθηκε εν μέρει από αυξημένη παραγωγή των Λοιπών Γενικών Κλάδων (€34,2 εκατ. το 2021 έναντι €27,9 εκατ. το 2020), η οποία προέρχεται κυρίως από τον Κλάδο Γενικής Αστικής Ευθύνης.

Οι παραπάνω επιδόσεις επιβεβαιώνουν την ικανότητα των δικτύων πωλήσεων της εταιρείας να αντεπεξέρχονται και να αναπτύσσονται σε πρωτόγνωρα δυσμενείς συνθήκες, καθώς αυξημένη παραγωγή παρουσίασαν τόσο το Εταιρικό Παραγωγικό Δίκτυο και το Δίκτυο Πρακτόρων/Μεσιτών όσο και το δίκτυο των καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας (Bancassurance), η παραγωγή του οποίου ανήλθε σε €185,7 εκατ., αυξημένη κατά 3,6% σε σχέση με το 2020.

Τα Έξοδα Διοίκησης και Διάθεσης ανήλθαν σε €105,0 εκατ. το 12μηνο 2021 έναντι €87,8 εκατ. το 12μηνο 2020, αυξημένα κατά €17,2 εκατ., αύξηση που κυρίως οφείλεται στο κόστος του προγράμματος οικειοθελούς αποχώρησης του προσωπικού ύψους €21,2 εκατ., η οποία είχε εγκριθεί από το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας στις 29.12.2021. Το εν λόγω πρόγραμμα εκτιμάται ότι θα βελτιώσει την ανταγωνιστικότητα της εταιρείας και θα δημιουργήσει ευκαιρίες ανέλιξης για το υφιστάμενο προσωπικό. Συμμετείχαν 116 εργαζόμενοι, ενώ η ετήσια μείωση του κόστους μισθοδοσίας εκτιμάται σε €7,8 εκατ.

ΕΠΟΠΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Εντυπωσιακή ήταν και η άνοδος των εποπτικών κεφαλαίων της εταιρείας το 2021, με το δείκτη κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας κατά την 31η.12.2021 να διαμορφώνεται σε 221% με τη χρήση των μεταβατικών μέτρων

για τις τεχνικές προβλέψεις, έναντι 172% την 31η.12.2020. Σημειώνεται επίσης ότι η εταιρεία υπερκαλύπτει τις κεφαλαιακές απαιτήσεις φερεγγυότητας και χωρίς τη χρήση μεταβατικών μέτρων για τις τεχνικές προβλέψεις, με το δείκτη κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας να ανέρχεται σε 184% (31.12.2020: 132%).

Η άνοδος του δείκτη κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας οφείλεται κυρίως στην κερδοφορία της εταιρείας και στη σύναψη δανείου μειωμένης διασφάλισης με την Εθνική Τράπεζα («ΕΤΕ») ύψους €125 εκατ., το οποίο ταξινομήθηκε στα εποπτικά κεφάλαια της Κατηγορίας ΙΙ (Tier II).

ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική, με στόχο τη δημιουργία ενός θετικού κοινωνικού αποτυπώματος, εφαρμόζει μια πολυεπίπεδη στρατηγική Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που περιλαμβάνει δράσεις που αφορούν την Κοινωνία, το Περιβάλλον, τον Πολιτισμό και τους Εργαζομένους.

Κατά τη διάρκεια της πανδημίας, η εταιρεία έλαβε όλα τα απαραίτητα μέτρα για την προστασία των εργαζομένων και των ασφαλισμένων της, ενώ, παράλληλα, προχώρησε σε επιχορήγηση ασφαλίστρων του Εθνικού Οργανισμού Δημόσιας Υγείας.

Πιστή στις παραδόσεις της, η Εθνική Ασφαλιστική προχώρησε επίσης στην ενίσχυση φορέων και ιδρυμάτων που υποστηρίζουν με τη δράση τους, ευπαθείς κοινωνικές ομάδες όπως το «Χαμόγελο του Παιδιού», την Ένωση «Μαζί για το Παιδί», τα Παιδικά Χωριά SOS, την Εταιρεία Προστασίας Σπαστικών, τον οργανισμό «Κιβωτός του Κόσμου», το Κέντρο Αγάπης Ελευσίνας «Φιλική Φωλιά», το Ίδρυμα «Η Παμ-

ΣΤΑΥΡΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΣ

Με αίσθημα ευθύνης γυρνάμε σελίδα στην Ιστορία

Η Εθνική Ασφαλιστική και ο όμιλός της επέδειξαν γρήγορα αντανακλαστικά και διαφοροποίησαν τη στρατηγική τους με το ξέσπασμα της πανδημίας, καταφέρνοντας, παρά τις αντίξοες συνθήκες, να διατηρήσουν την αναπτυξιακή τους δυναμική, επιτυγχάνοντας σημαντικά παραγωγικά και οικονομικά αποτελέσματα που αποτυπώνονται στις συνολικές οικονομικές επιδόσεις για το 2021, δηλώνει ο διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

Τονίζει ακόμη ότι «στην εγχώρια αγορά, όπου αποτελούμε ηγέτιδα δύναμη, προβήκαμε, από τον Δεκέμβριο του 2020, σε ουσιαστική ανανέωση των προϊόντων μας, ενώ ήδη σχεδιάζουμε νέες ενέργειες στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού της εταιρείας, με έμφαση στον εκσυγχρονισμό του περιβάλλοντος πληροφορικής.

Σε ένα νέο και μεταβαλλόμενο περιβάλλον καλούμαστε να αντιμετωπίσουμε τον διαρκώς εξελισσόμενο ανταγωνισμό, να επιταχύνουμε τον ψηφιακό και εταιρικό μετασχηματισμό, να αναπτύξουμε το ταλέντο και τις δεξιότητες των ανθρώπων μας και να προσφέρουμε νέες ευκαιρίες στην κοινή προσπάθεια να παρέχουμε ακόμα καλύτερες ασφαλιστικές υπηρεσίες.

Με την ολοκλήρωση της εξαγοράς την 31η Μαρτίου 2022 και τη μεταβίβαση των μετοχών της Εθνικής Ασφαλιστικής από την Εθνική Τράπεζα στην CVC Capital Partners, γυρνάμε πλέον σελίδα και επαναπροσδιορίζουμε τη θέση μας στο μέλλον, αποκτώντας πρόσβαση σε νέα επενδυτικά κεφάλαια, με τις κατάλληλες προϋποθέσεις και τα στρατηγικά εργαλεία στη διάθεσή μας ώστε να οδηγήσουμε τις εξελίξεις στην νέα εποχή. Η εξέλιξη αυτή αποτελεί έμπρακτη απόδειξη εμπιστοσύνης, τόσο στη βαθιά αξία του ονόματος της Εθνικής Ασφαλιστικής για την οποία είμαστε όλοι υπερήφανοι όσο και στην ισχυρή αναπτυξιακή προοπτική της.

Με αίσθημα ευθύνης γυρνάμε σελίδα στην Ιστορία, συνεχίζοντας την άοκνη προσπάθειά μας για την εταιρεία, τους ανθρώπους της, τα παραγωγικά δίκτυα και παρέχοντας αίσθημα ασφάλειας και σιγουριάς σε εκατομμύρια ασφαλισμένους που μας εμπιστεύονται και θα μας εμπιστευτούν στο μέλλον», καταλήγει στην δήλωσή του ο κ. Κωνσταντάς.

Νέα σελίδα στην Ιστορία της εταιρείας

Από την 31η Μαρτίου 2022, η Εθνική Ασφαλιστική διανύει πλέον ένα νέο κεφάλαιο στη μακροχρόνια ιστορία της, καθώς την ημερομηνία αυτή η Εθνική Τράπεζα ολοκλήρωσε την υποχρέωση αποεπένδυσης, μεταβιβάζοντας το 90,01% του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρίας στο CVC Capital Partners' Fund VII («CVC»). Η συναλλαγή συμπεριέλαβε την πώληση και μεταβίβαση του συνόλου των μετοχών της εταιρείας από την ΕΤΕ στη νεοσύστατη θυγατρική της CVC: Ethniki Holdings S.à.r.l, και την αγορά από την ΕΤΕ ποσοστού 9,99% στο μετοχικό κεφάλαιο της Ethniki Holdings S.à.r.l.

Η παραπάνω μεταβίβαση ακολούθησε την έγκριση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής την 25η Φεβρουαρίου 2022, καθώς και των εποπτικών αρχών των χωρών στις οποίες δραστηριοποιούνται η εταιρεία και οι θυγατρικές της.

μακάριστος», το Σύλλογο Γονέων και Κηδεμόνων Παιδιών με Νεοπλασματικές Ασθένειες «Η ΠΙΣΤΗ», το Κέντρο Δημιουργικής Απασχόλησης Παιδιών με Αναπηρία «Άργος Καλύμνου», το Κέντρο Ειδικών Ατόμων «Η ΧΑΡΑ», το «Make a Wish» Ελλάδας, το Σύλλογο «Παιδί και Δημιουργία» και την Ελληνική Εταιρεία Προστασίας & Αποκαταστάσεως Αναπήρων Προσώπων-ΕΛΕΠΑΠ, τη Στέγη Θηλέων «Αγιος Αλέξανδρος», το Σύλλογο «Ελπίδα Μάνας», τον οργανισμό «Emfasis Foundation», το μη Κερδοσκοπικό Σωματείο «Δύναμη Ζωής», τον οργανισμό Coeurspour Tous Hellas, την οργάνωση «Γιατροί Χωρίς Σύνορα» και το Κέντρο Υποδοχής & Αλληλεγγύης Δήμου Αθηναίων (ΚΥΑΔΑ).

Συμπληρωματικά όλων των ανωτέρω, η εταιρεία υποστήριξε τη λειτουργία του Ελληνικού Παιδικού Μουσείου, του Ολυμπιακού Μουσείου Θεσσαλονίκης, της Μη Κερδοσκοπικής Εταιρείας «ΣΥΜΜΑΧΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ» και του Σώματος Ελλήνων Προσκόπων.

Αναφορικά με τις καταστροφικές πυρκαγιές του καλοκαιριού, η εταιρεία «δήλωσε» την παρουσία της στο πλευρό του κοινωνικού συνόλου και κοινοποίησε στους αρμόδιους φορείς της Πολιτείας την πρόθεσή της να αναλάβει μέρος των εξόδων αναδάσωσης σε όποια περιοχή κριθεί σκόπιμο. Επιπλέον, προχώρησε σε επιχορήγηση ασφαλίστρων των Εθελοντών Δασοπυροπροστασίας Αττικής και ενίσχυσε οικονομικά τους Εθελοντές Δυνάμεων Δασοπυρόσβεσης και Διάσωσης/Κλιμάκιο Ροδόπολης.

Τέλος, η Εθνική Ασφαλιστική έχει σταθερά την ευθύνη λειτουργίας του Χώρου Ιστορικής Μνήμης 1941-1944 και του Χώρου Τέχνης «ΣΤΟart ΚΟΡΑΗ», στην Κοραή 4.

Ως επιστέγασμα των παραπάνω ενεργειών, η εταιρεία έλαβε Bronze διάκριση στο πλαίσιο του «CR INDEX 2020-2021», ο οποίος αποτελεί τον πιο σημαντικό δείκτη μέτρησης της απόδοσης της Εταιρικής Υπευθυνότητας των επιχειρήσεων.

Νομική Προστασία

www.ARAG.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η νέα διοίκηση

Ο πρόεδρος κ. Andrzej Piotr Klesyk.

Ο διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

Στην εκλογή νέου Διοικητικού Συμβουλίου προχώρησε η Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση του μοναδικού μετόχου «Ethniki Holdings S.à.r.l.». Η θητεία των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου θα είναι τριετής, δηλαδή μέχρι και τις 14/4/2025.

Ο κ. **Andrzej Piotr Klesyk** διαθέτει πολύχρονη εμπειρία σε θέσεις ανώτερου στελέχους συμβουλευτικών εταιρειών και έχει ηγηθεί της PZU, της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας της Πολωνίας. Είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στα Οικονομικά από το Catholic University of Lublin και στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το Harvard Business School.

Ο κ. **Σταύρος Κωνσταντάς** εντάχθηκε στο δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής το 2011 αναλαμβάνοντας καθήκοντα CFO και ηγείται του διοικητικού σχήματος της Εθνικής Ασφαλιστικής από το 2016. Είναι κάτοχος πτυχιακού και μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στα Μαθηματικά από το Πανεπιστήμιο Αθηνών και κάτοχος άδειας Αναλογιστή.

Ο κ. **Τάσσος Αναστασίου** διαθέτει πολύχρονη εμπειρία σε θέσεις ανώτερου στελέχους εταιρειών του ασφαλιστικού κλάδου με αντικείμενο τον στρατηγικό σχεδιασμό και την ανάλυση δεδομένων. Είναι κάτοχος πτυχιακού τίτλου σπουδών στον Αναλογισμό από το London School of Economics και μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το INSEAD.

Ο κ. **Σταύρος Καραγρηγορίου** διαθέτει πολύχρονη εμπειρία σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και εντάχθηκε στο δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής το 2016 αναλαμ-

βάνοντας καθήκοντα CFO. Είναι κάτοχος πτυχιακού τίτλου σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς και μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στα Χρηματοοικονομικά από το University of Strathclyde.

Ο κ. **Stuart Jeffrey Davies** διαθέτει πολυετή εμπειρία σε ασφαλιστικές, αντασφαλιστικές και ελεγκτικές εταιρείες. Εντάχθηκε στο δυναμικό της Legal & General Group το 2017 αναλαμβάνοντας καθήκοντα Group CFO. Είναι κάτοχος πτυχιακού τίτλου σπουδών στα Μαθηματικά από το Oxford University, St. Catherine's College και μέλος του Ινστιτούτου Αναλογιστών της Αγγλίας.

Ο κ. **Βασίλειος Μαστρόκαλος** διαθέτει πολυετή εμπειρία σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και επί σειρά ετών ανήκε στο δυναμικό της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος. Είναι κάτοχος πτυχιακού τίτλου σπουδών στα Οικονομικά από το Πανεπιστήμιο Αθηνών και μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στα Οικονομικά από το Essex University.

Ο κ. **Matthew George Alfred Bryant** είναι Managing Director της CVC στην Ευρώπη και υπεύθυνος για την εξεύρεση πόρων και εκτέλεση νέων επενδύσεων στον χρηματοοικονομικό τομέα, καθώς και για την επίβλεψή τους. Είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στη Φυσική από το Oxford University, Jesus College.

Ο κ. **Αλέξανδρος Φωτακίδης** είναι Partner της CVC και επικεφαλής των εργασιών της στην Ελλάδα επιβλέποντας κορυφαίες εταιρείες και τις ομάδες διαχείρισής τους. Είναι κάτοχος πτυχιακού τίτλου σπουδών στα Οικονομικά και στη Γεωγραφία από το University College London και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών σε Περιβαλλοντική και Φυσικών Πόρων Οικονομία από το ίδιο πανεπιστήμιο.

Ο κ. **Κωνσταντίνος Ρόκας** είναι Managing Director της CVC στην Ελλάδα, με 15ετή εμπειρία ως σύμβουλος στρατηγικής επενδύσεων και διαχείρισης ιδιωτικών κεφαλαίων. Είναι κάτοχος πτυχιακού τίτλου σπουδών στα Οικονομικά από το Yale University και μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το Harvard Business School.

Οκ. **Peter William James Rutland** είναι Managing Partner και Global Head των Οικονομικών Υπηρεσιώντης CVC. Είναι κάτοχος πτυχιακού τίτλου σπουδών στα Οικονομικά και στη Διοίκηση από το Cambridge University και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το INSEAD.

Η κ. **Χριστίνα Θεοφιλίδη** εντάχθηκε στο δυναμικό της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος το 2018 και ορίστηκε Γενική Διευθύντρια Λιανικής Τραπεζικής. Είναι κάτοχος πτυχιακού τίτλου σπουδών στα Οικονομικά και στην Ψυχολογία από το Swarthmore University και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το INSEAD.

Ο κ. Αλέξανδρος Φωτακίδης, μη εκτελεστικό μέλος.

ΤΟ ΝΕΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Andrzej Piotr Klesyk, Πρόεδρος, Ανεξάρτητο μη Εκτελεστικό Μέλος
Σταύρος Κωνσταντάς, Διευθύνων Σύμβουλος, Εκτελεστικό Μέλος
Τάσσος Αναστασίου, Εκτελεστικό Μέλος
Σταύρος Καραγρηγορίου, Εκτελεστικό Μέλος
Stuart Jeffrey Davies, Ανεξάρτητο μη Εκτελεστικό Μέλος
Βασίλειος Μαστρόκαλος, Ανεξάρτητο μη Εκτελεστικό Μέλος
Matthew George Alfred Bryant, Μη Εκτελεστικό Μέλος
Αλέξανδρος Φωτακίδης, Μη Εκτελεστικό Μέλος
Κωνσταντίνος Ρόκας, Μη Εκτελεστικό Μέλος
Peter William James Rutland, Μη Εκτελεστικό Μέλος
Χριστίνα Θεοφιλίδη, Μη Εκτελεστικό Μέλος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Οι οικονομικές επιδόσεις επιβεβαιώνουν την ηγετική της θέση

Χρονιά σημαντικών οικονομικών επιδόσεων ήταν το 2021 για τον Όμιλο Eurolife FFH, μέλος του Ομίλου της Fairfax Financial Holdings Limited, που επιβεβαιώνουν, όπως τονίζεται, την ηγετική του θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Για τον όμιλο, αξία έχει να εξελίσσεται κάθε ημέρα, ακολουθώντας ένα σταθερό πλάνο ανάπτυξης που αποδίδει, με στόχο να προσφέρει περισσότερα σε κάθε άνθρωπο που τον εμπιστεύεται και στην κοινωνία ευρύτερα.

ΑΞΙΑ ΕΧΕΙ ΝΑ ΠΡΟΟΔΕΥΟΥΜΕ ΚΑΘΕ ΗΜΕΡΑ

Ο Όμιλος Eurolife FFH έχει δεσμευθεί να βρίσκεται στο πλευρό των ανθρώπων, αναπτυσσόμενος συνεχώς με

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

Εδραιώνουμε την κορυφαία θέση μας στην αγορά

Και όπως δήλωσε σχετικά σε μία ανασκόπηση του 2021 ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, «η χρονιά που πέρασε ήταν ιδιαίτερα σημαντική για εμάς, από όλες τις απόψεις. Συνεχίσαμε να αναπτυσσόμαστε δυναμικά και να καταγράφουμε υψηλές επιδόσεις, εδραιώνοντας την κορυφαία θέση μας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Για τον όμιλό μας, αξία έχει να είμαστε στο πλευρό των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται, των πελατών και των συνεργατών μας, οι οποίοι, με την προτίμηση και την αφοσίωσή τους, μας δείχνουν ξεκάθαρα την κατεύθυνση προς την οποία θέλουν να κινούμαστε. Δίνουμε έμφαση στα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας, αναβαθμίζουμε τον τρόπο που εργαζόμαστε και είμαστε ενεργοί στην κοινωνία, με στόχο να αποτελούμε καταλύτη για θετική αλλαγή στις ζωές των ανθρώπων».

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου.

προϊόντα και υπηρεσίες που απαντούν σε πραγματικές τους ανάγκες. Αυτή η δέσμευσή του αποτυπώνεται στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, τα οποία, για πρώτη φορά στην ιστορία του, ξεπέρασαν το φράγμα των €600 εκατ., αγγίζοντας τα €606,8 εκατ., ποσό αυξημένο κατά 35% σε σχέση με το 2020. Αύξηση ύψους 12% σημειώθηκε και στα Ισοδύναμα Ετησιοποιημένα Ασφάλιστρα (APE), τα οποία ξεπέρασαν τα €317 εκατ. Αντίστοιχα, ενίσχυση των μεγεθών σημειώθηκε και στις αποζημιώσεις του 2021 προς πελάτες και ασφαλισμένους, οι οποίες ανήλθαν σε €381,6 εκατ. και αφορούν, αθροιστικά, ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και γενικών ασφαλίσεων και πληρωμές ασφαλισμάτων λήξης και εξαγοράς ασφαλιστηρίων δημιουργίας κεφαλαίου, σε Ελλάδα και Ρουμανία. Τα συνολικά κέρδη προ φόρων διαμορφώθηκαν σε €86,9 εκατ., ενώ τα λειτουργικά κέρδη προ φόρων του ομίλου έφτασαν τα €79,7 εκατ. Ο Όμιλος Eurolife FFH χαρακτηρίζεται από υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια και είναι πάντα σε θέση να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις απέναντι στους ασφαλισμένους του, γεγονός που επιβεβαιώνεται και από τα υψηλά ποσοστά φερεγγυότητας (solvency ratios), τα οποία αγγίζουν το 180% και το 142% για τις Ασφάλειες Ζωής και τις Γενικές Ασφάλειες, αντίστοιχα.

Το 2021 ήταν, επίσης, μια χρονιά κατά την οποία ο Όμιλος Eurolife FFH συνέχισε τις διαχρονικά υψηλές αποδόσεις του στα προγράμματα διαχείρισης επενδυτικών χαρτοφυλακίων. Συγκεκριμένα, εξασφάλισε αποδόσεις για τους ασφαλισμένους του ύψους 3,30% στα ατομικά προγράμματα δημιουργίας κεφαλαίου, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα άγγιξε το 1,95%. Παράλληλα, συνεχίστηκαν οι υψηλές επενδύσεις του ομίλου για την ανάπτυξη και την αναβάθμισή του, με έργα υποδομής που ανήλθαν στα €3,5 εκατ.

Το συνολικό ενεργητικό για το 2021 έφτασε στα €3,6 δισ. και τα ίδια κεφάλαια ξεπέρασαν τα €702 εκατ. Σε υψηλά επίπεδα κινήθηκαν και τα μερίδια αγοράς (13% συνολικά για εργασίες ζωής και γενικών ασφαλίσεων στην Ελλάδα) και συγκεκριμένα 20% στις Ασφάλειες Ζωής και 3% στις Γενικές Ασφάλειες.

ΑΞΙΑ ΕΧΕΙ ΝΑ ΕΠΕΝΔΥΟΥΜΕ ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΜΑΣ

Για τον Όμιλο Eurolife FFH, αξία έχει να βρίσκεται στο πλευρό των συνεργατών του, υποστηρίζοντάς τους, εκτός από σύγχρονα προϊόντα και υπηρεσίες, και με εκπαιδεύσεις για την ανάπτυξη και την ενίσχυση των δεξιοτήτων τους. Μέσα στο 2021, ο όμιλος πραγματοποίησε περισσότερες από 590 εκπαιδευτικές συναντήσεις με τους συνεργάτες του, με 1.230 ώρες εκπαίδευσης και πάνω από 11.300 συμμετοχές για όλα τα δίκτυα πωλήσεων. Αξίζει να σημειωθεί ότι από το σύνολο των συναντήσεων αυτών, το 65% πραγματοποιήθηκε με live τηλεκπαίδευση σε εικονική αίθουσα (virtual class), το 20% με e-learning ασύγχρονη εξ αποστάσεως εκπαίδευση, με τη μορφή της αυτοδιδασκαλίας, και το 15% διά ζώσης.

Ταυτόχρονα, μέσα στο 2021 ολοκληρώθηκε και ο 10ος κύκλος του Advanced Program in Management for Insurance Executives, σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Συνολικά, οι συμμετέχοντες πήραν μέρος σε 38 εκπαιδευτικές συναντήσεις, με 200 ώρες εκπαίδευσης, ενώ στο πρόγραμμα προστέθηκαν δύο νέες ενότητες: «Βασικές Αρχές Management και Αποτελεσματικής Διοίκησης» για στελέχη ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και «Training Program for Business Leadership Development» για στελέχη πωλήσε-

ων εταιρειών διαμεσολάβησης.

Επίσης, ο όμιλος υλοποίησε μια ξεχωριστή πρωτοβουλία για το σύνολο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης της χώρας, μέσα από το Eurolife Business Academy, την πρώ-

Ο Όμιλος Eurolife FFH έχει δεσμευθεί να βρίσκεται στο πλευρό των ανθρώπων, με προϊόντα και υπηρεσίες που απαντούν σε πραγματικές τους ανάγκες.

τη ακαδημία ανάπτυξης digital skills για επαγγελματίες ασφαλιστές. Συγκεντρώνοντας πάνω από 700 συμμετοχές σε 34 εκπαιδευτικούς κύκλους, το Eurolife Business Academy προσέφερε πολύτιμες γνώσεις σε τρεις θεματικές ενότητες: «Ψηφιακός Μετασχηματισμός: η νέα επιτακτική ανάγκη», «Κατακτώντας την απομακρυσμένη εργασία» και «Εισαγωγή στα ψηφιακά εργαλεία marketing».

Σε ό,τι αφορά τους εργαζομένους, ο όμιλος συνέχισε και το 2021 να δίνει έμφαση στην εκπαίδευση και την κατάρτισή τους. Στο πλαίσιο αυτό, υλοποίησε πάνω από 3.700 ώρες εκπαίδευσης, σε συνεργασία με 57 εκπαιδευτικούς φορείς, καθώς και περισσότερες από 1.100 ώρες εκπαίδευσης για την ισότητα & τη διαφορετικότητα και πάνω από 330 ώρες εκπαίδευσης για wellness, ψυχική υγεία και ευεξία (cybertalks &c oaching). Παράλληλα, με στόχο να δίνει ευκαιρίες στους επαγγελματίες τού αύριο, προσέφερε σε συνεργασία με 3 ακαδημαϊκά ιδρύματα πάνω από 3.000 ώρες πρακτικής άσκησης τελειοφοίτων.

ΑΞΙΑ ΕΧΕΙ ΝΑ ΕΙΜΑΣΤΕ ΚΑΤΑΛΥΤΗΣ ΓΙΑ ΘΕΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ

Για τον Όμιλο Eurolife FFH, αξία έχει να αποτελεί καταλύτη για θετική αλλαγή. Γι' αυτό, πέρα από την ανάπτυξη ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, σχεδιάζει και υλοποιεί στοχευμένες δράσεις και πρωτοβουλίες που αναβαθμίζουν την ποιότητα ζωής των ανθρώπων. Πιο συγκεκριμένα, μέσα στο 2021 προχώρησε στις παρακάτω ενέργειες:

Μέσα από τη συνεργασία με τη HOPEgenesis, σε ένα πρόγραμμα υποστήριξης των γυναικών που κατοικούν σε απομακρυσμένες ακριτικές και νησιωτικές περιοχές και θέλουν να αποκτήσουν παιδιά, δεσμεύθηκε να υποστηρίξει 10 περιοχές της χώρας ως το 2023 (Πάτμος, Άγραφα, Λειψοί, Ανάφη, Νίσυρος, Τήλος, Χάλκη, Κάσος, Άνω Κουφονήσι, Καστελλόριζο) και να δημιουργήσει από έναν παιδικό σταθμό σε κάθε μία. Μέχρι στιγμής, μέσω της δράσης, έχουν γεννηθεί 73 μωρά, ενώ άλλα 28 αναμένονται τους επόμενους μήνες. Επιπλέον, σε συνεργασία με τον Δήμο Αγράφων και τη HOPEgenesis, ο Όμιλος Eurolife FFH δημιούργησε και εγκαινίασε τον παιδικό σταθμό της Παλαιοκατούνας Αγράφων, για παιδιά προσχολικής ηλικίας. Πρόκειται για τον 2ο παιδικό σταθμό που δημιουργεί, έπειτα από την Πάτμο, ενώ συνεχίζονται κανονικά οι εργασίες για την κατασκευή των υπόλοιπων 8.

Συνεργάζεται με την Εθνική Λυρική Σκηνή, ως Πάγιος Χορηγός των εκπαιδευτικών και καλλιτεχνικών δραστηριοτήτων της. Επίσης, το 2021 ήταν ο αποκλειστικός χορηγός της παράστασης «Σιωπή, ο βασιλιάς ακούει», την οποία παρακολούθησαν πάνω από 4.000 παιδιά και οικογένειες στην Αθήνα. Μέσα στους επόμενους μήνες, η παράσταση αυτή θα ταξιδέψει και σε πόλεις της περιφέρειας, φέρνοντας τους ανθρώπους πιο κοντά στο πολιτιστικό έργο της Εθνικής Λυρικής Σκηνής.

Περισσότεροι από 1.100 μαθητές απέκτησαν γνώσεις και δεξιότητες στη ρομποτική και το game development μέσα από την Ψηφιακή Ακαδημία: Student Edition (5 εκπαιδευτικοί κύκλοι), σε συνεργασία με το Cyber Security International Institute (CSIi), ενώ πάνω από 1.400 γονείς παρακολούθησαν τα μαθήματα της Ψηφιακής Ακαδημίας Parent Edition (6 εκπαιδευτικοί κύκλοι) για την ασφάλεια στο Διαδίκτυο, το cyber bullying και το online phishing.

Ως στρατηγικός συνεργάτης του Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης υποστηρίζει όλες του τις πολιτιστικές και εκπαιδευτικές δραστηριότητες για παιδιά, οικογένειες και ενήλικες. Στο πλαίσιο αυτό, μέσα στο 2021, πάνω 40.000 παιδιά πήραν μέρος με τις δημιουργίες τους στον Παιδικό Διαγωνισμό Ζωγραφικής, ενώ περισσότεροι από 4.000 μαθητές και παιδιά συμμετείχαν στις εκπαιδευτικές δραστηριότητες του μουσείου.

Υποστήριξη του Πανεπιστημίου Τρίτης Ηλικίας που υλοποιείται από την People Behind, δίνοντας τη δυνατότητα σε περισσότερους από 200 συμμετέχοντες άνω των 65 ετών να εκπαιδευτούν σε 7 διαφορετικές θεματικές ενότητες, μέσα από τη διοργάνωση βιωματικών εργαστηρίων και εκπαιδευτικών δραστηριοτήτων.

Σε συνεργασία με την ομάδα των Global Shapers Athens Hub, συμμετείχε στο διάλογο για την κλιματική αλλαγή στην Αθήνα, υποστηρίζοντας τη διοργάνωση του Athens Climate Lab. Πρόκειται για μια σειρά από 4 workshops, με τη συμμετοχή εκπροσώπων από όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη, που ανέδειξε τις βασικές προκλήσεις της κλιματικής αλλαγής στην πρωτεύουσα και πρότεινε τους βασικούς άξονες των μέτρων για την αντιμετώπισή τους.

Με τη δέσμευση να εφαρμόζει την ισότητα των ευκαιριών και της διαφορετικότητας στο εσωτερικό του, έγινε Founding Member της Χάρτας Διαφορετικότητας.

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

CNP ΖΩΗΣ

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

CNP assurances Insuring a more open world

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

INTERAMERICAN

Υψηλή αξία για πελάτες, συνεργάτες, εργαζομένους και κοινωνία

Σημαντική αύξηση των μικτών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων κατά 6,3% παρουσίασε ο Όμιλος INTERAMERICAN το 2021, φθάνοντας στο ύψος των 395,5 εκατ. ευρώ από 372,0 εκατ. ευρώ το 2020. Εξαιρουμένων των Unit Linked προϊόντων, η εταιρεία είχε αύξηση 5% σε σύγκριση με το αντίστοιχο 2,1% της αγοράς, εμφανίζοντας 2,4 φορές μεγαλύτερη ανάπτυξη από τον μέσο όρο της αγοράς στα αμιγώς ασφαλιστικά προϊόντα. Κύριος μοχλός ανάπτυξης του ομίλου αποτέλεσαν οι Γενικές Ασφαλίσεις, οι οποίες συμμετείχαν στην αύξηση των ασφαλίστρων κατά 66%, ενώ το υπόλοιπο προήλθε από τους κλάδους Υγείας και Ζωής.

Ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ

Από τις καλύτερες χρονιές των τελευταίων ετών

Τα αποτελέσματα παρουσίασε ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN, σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα Κεντρικά Γραφεία του ομίλου, τα οποία έχουν πλήρως ανακαινισθεί και ευθυγραμμιστεί με τον νέο σύγχρονο τρόπο εργασίας που έχει υιοθετηθεί. «Το 2021 ήταν, παρά τις προκλήσεις που αντιμετωπίσαμε, μια από τις καλύτερες χρονιές των τελευταίων ετών για την INTERAMERICAN σε κάθε επίπεδο. Νιώθω περήφανος όχι μόνο για τα εξαιρετικά αποτελέσματα, αλλά και για τη νέα INTERAMERICAN που κτίζουμε, προσφέροντας αξία στους πελάτες μας, στους συνεργάτες μας, στους εργαζομένους μας και την κοινωνία. Το 2022 συνεχίζουμε με σημαντικές επενδύσεις, δίνοντας έμφαση στους τομείς της ψηφιοποίησης και ενίσχυσης των υποδομών μας, στη δημιουργία καινοτόμων λύσεων για τους πελάτες μας, καθώς και στη στρατηγική ένταξη της βιωσιμότητας σε κάθε τομέα της δραστηριότητάς μας», δήλωσε ο κ. Καντώρος.

Από τη διοικητική ομάδα της INTERAMERICAN - από αριστερά: Ανδρέας Φιαμέγκος - διευθυντής Νομικής Υπηρεσίας, Πάνος Κούβαλης – Tribe Leader, Mobility & Convenience, Γιώργος Βαλαής - γενικός διευθυντής Βοηθείας, Λευτέρης Κυριακάκης – Corporate Strategy Leader, Erzincanli Murat – Chief Financial Officer, Γιάννης Καντώρος - διευθύνων σύμβουλος, Δροσιά Καρδάση - Human Resources Manager, Νατάσα Σατερλή - Tribe Leader, Health & Financial Future, Τάσος Ηλιακόπουλος - γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Marketing.

Οικονομικά αποτελέσματα 2021

INTERAMERICAN

€28,6 εκατ.

Λειτουργικά κέρδη

Τα υψηλότερα των τελευταίων 7 ετών

€395,5 εκατ.

Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα

€226,9 εκατ.

Αποζημιώσεις σε 400.988 περιπτώσεις

Η υψηλότερη αναγνωρισιμότητα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά

99%

94%

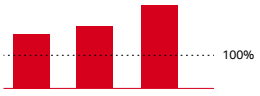
Αύξηση στα Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα

€23,5 εκατ.

Ποσοστό αύξησης +6,3%

2020: **€372,0 εκατ.**
2021: **€395,5 εκατ.**

Διατηρήσαμε έως και υπερδιπλάσια ποσοστά φερεγγυότητας



Ζωής **158%** Βοήθειας **177%** Ζημιών **239%**

Ικανοποιημένοι πελάτες

8 στους **10**

9 στους **10**

Θα σύστηναν το brand σε φίλο, γνωστό ή συγγενή

7 στους **10**

8 στους **10**

Με τις υποδομές, τα μέσα και τους ανθρώπους μας, συντονίσαμε και εξυπηρετήσαμε

34.186
Περιστατικά Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας

154.912
Ιατρικά περιστατικά στα πολυϊατρεία Medifirst

7.071
Νοσηλείες στην Αθηναϊκή Κλινική

24.078
Επισκέψεις σε ιατρούς στην Αθηναϊκή Κλινική

518.800
Περιστατικά Οδικής Βοήθειας

Βάσει των αποτελεσμάτων του 2021, ο Όμιλος INTERAMERICAN πρωταγωνίστησε σε σημαντικούς ασφαλιστικούς κλάδους, κατέχοντας υψηλά μερίδια αγοράς στην Υγεία 20,3% (κλάδος 2 ζημιών), στις Ασφαλίσεις Ζημιών 12,8% συνολικά, στις Ασφαλίσεις Αυτοκινήτου 12,3% (κλάδοι 3 και 10 ζημιών) και στο χώρο της Βοηθείας 18,3% (κλάδος 18).

Το συνολικό ύψος των αποζημιώσεων που καταβλήθηκε σε 400.998 περιπτώσεις πελατών μας το 2021 έφθασε το ύψος των 226,9 εκατ. ευρώ. Ο μεγαλύτερος όγκος αποζημιώσεων αφορούσε στον κλάδο Ζημιών με 79,9 εκατ. ευρώ (35%), ενώ το μεγαλύτερο πλήθος αποζημιώσεων αφορούσε στον κλάδο Υγείας (212.762 περιπτώσεις).

Αξίζει να σημειωθεί ότι η INTERAMERICAN κατέβαλε ένα σημαντικό ύψος αποζημιώσεων, οι οποίες αφορούσαν σε φυσικές καταστροφές. Ενδεικτικά, το ύψος των αποζημιώσεων για τις πυρκαγιές σε Β. Εύβοια και Αττική ανήλθε στα 4 εκατ. ευρώ.

- Υψηλή λειτουργική κερδοφορία 28,6 εκατ. ευρώ, η υψηλότερη των τελευταίων ετών.
- Σημαντική αύξηση στα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά 6,3% και διαμόρφωση στα 395,5 εκατ. ευρώ.
- Αποζημιώσεις ύψους 226,9 εκατ. ευρώ στο σύνολο των προϊοντικών γραμμών.
- Ιδιαίτερα υψηλά ποσοστά Φερεγγυότητας που φθάνουν το 239% στην Εταιρεία Ζημιών.
- Σε κορυφαία επίπεδα οι δείκτες ικανοποίησης πελατών (έως 92%) και ούσιασης NPS (71).
- Στα 178,1 εκατ. ευρώ το σύνολο του κοινωνικού προϊόντος.
- Ολοκλήρωση οργανωσιακού μετασχηματισμού και υιοθέτηση ενός από τα πλέον σύγχρονα μοντέλα εργασίας.
- Επενδύσεις στην ψηφιοποίηση και τις υποδομές του ομίλου που συνεχίζονται και το 2022.

Για μια ακόμη χρονιά η INTERAMERICAN παρουσίασε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα Φερεγγυότητας κατά Solvency II, τα οποία κινήθηκαν από 58% έως 139% πάνω από το απαιτούμενο επίπεδο, φθάνοντας στην Εταιρεία Ζημιών το 239%.

ΕΝΑ ΙΣΟΡΡΟΠΗΜΕΝΟ ΚΑΙ ΠΕΤΥΧΗΜΕΝΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Στρατηγική της εταιρείας είναι η ικανοποίηση των αναγκών των πελατών μέσω ενός πολυκαναλικού μοντέλου διανομής, αξιοποιώντας το δίκτυο των 1.871 διαμεσολαβητών, αλλά και την ηγετική θέση του ομίλου στην απευθείας ψηφιακή ασφάλιση μέσω της Anytime. Ειδικότερα, το εταιρικό δίκτυο Agency συμμετείχε στην παραγωγή το 2021 με ποσοστό 33,3%, το δίκτυο Πρακτόρων και Μεσιτών με 31,1%, η Anytime με 23,1% και τα λοιπά δίκτυα, π.χ. bankassurance, ομαδικά κ.λπ., με 12,5%. Η Anytime συνέχισε την ανάπτυξή της το 2021, με τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να φθάνουν τα 83,3 εκατ. (86,5% αυτοκίνητο και 13,5% κατοικία), ενώ στην Κύπρο το μερίδιο αγοράς της Anytime στην ασφάλιση Αυτοκινήτου διαμορφώθηκε στο 4%.

ΣΕ ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΥΨΗΛΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ ΚΑΙ ΣΥΣΤΑΣΗΣ (NPS - NET PROMOTER SCORE)

Ο δείκτης σύστασης των πελατών της INTERAMERICAN (NPS) διαμορφώθηκε στο 71 για τα προϊόντα και 59 στις υπηρεσίες, γεγονός το οποίο αποτελεί την καλύτερη επίδοση για την εταιρεία όλων των ετών. Σημειώνεται ότι σε διεθνές επίπεδο ο δείκτης κυμαίνεται μεταξύ 27 και 41. Αντίστοιχα οι δείκτες ικανοποίησης και για τα δύο brands (INTERAMERICAN, Anytime) έφθασαν έως και το 92%. Επιπλέον αύξηση παρουσίασαν οι αντίστοιχοι δείκτες σε όλα τα δίκτυα διαμεσολαβητών και διαμορφώθηκαν στα υψηλότερα επίπεδα των τελευταίων 8 ετών.

ΕΜΦΑΣΗ ΣΕ ΕΝΑ ΝΕΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΨΗΦΙΟΠΟΙΗΣΗ

Το 2021 ολοκληρώθηκε με επιτυχία ο οργανωσιακός μετασχηματισμός της INTERAMERICAN. Υιοθετήθηκε ένα νέο σύγχρονο μοντέλο εργασίας, το οποίο δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη και την ενδυνάμωση των ανθρώπων, καθώς και στον ομαδικό τρόπο εργασίας, με λιγότερες ιεραρχικές βαθμίδες. Παράλληλα, προσφέρει σε κάθε εργαζόμενο την ελευθερία να εργαστεί εξ αποστάσεως ή με φυσική παρουσία (υβριδικό μοντέλο εργασίας).

Επίσης, συνεχίστηκε με εντατικούς ρυθμούς η ψηφιοποίηση της εταιρείας, με καινοτόμες mobile εφαρμογές και ψηφιακές πλατφόρμες κυρίως στο χώρο της Υγείας και του αυτοκινήτου, παρέχοντας νέες υπηρεσίες και δυνατότητες στους ασφαλισμένους. ΝΑΙ

Το σύγχρονο μοντέλο της INTERAMERICAN στον δρόμο της Βιώσιμης Ασφάλισης

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

Το ίχνος του Οργανισμού στην Οικονομία και την Κοινωνία έχει ως όχημα την ακεραιότητα στη **διακυβέρνηση**, την προωθημένη **οργανωτική και εργασιακή δομή**, την **ψηφιακή τεχνολογία**, το **ανθρώπινο κεφάλαιο** και την **οικονομική ευρωστία**, που τροφοδοτούν τη συνεχή δημιουργία και απόδοση αξίας προς όλους τους stakeholders.

Η INTERAMERICAN κατέχει διακριτή θέση στην "πρώτη γραμμή" της επιχειρηματικής κοινότητας στην Ελλάδα για τη **Βιώσιμη Ανάπτυξη και Υπεύθυνη Επιχειρηματικότητα**, με δεσμεύσεις και συμμετοχές σε πρωτοβουλίες, τοπικά και διεθνώς και με αναφορές σε θεσμικά κέντρα. Αποτελεί, μεταξύ άλλων, μέλος του Global Compact Network Hellas και του CSR Hellas, ακολουθώντας τις 10 Αρχές του Global Compact, τις Αρχές Αειφόρου Ασφάλισης του UNEPFI και έχοντας υιοθετήσει στην πράξη τους 17 Στόχους (Sustainable Development Goals) της Ατζέντας 2030 του Ο.Η.Ε. Λογοδοτεί με τακτικές Εκθέσεις Βιωσιμότητας και Υπευθυνότητας από το 2008.

Τα Μεγέθη (2020)

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

*πολύ υψηλότερο από τα διεθνή standards (42)

Απόδοση Οικονομικής Αξίας

- **€175,35 εκατ.** Κοινωνικό Προϊόν
- **€33,82 εκατ.** Μισθοί & Παροχές Εργαζομένων
- **€10,17 εκατ.** Εισφορές σε Ασφαλιστικά Ταμεία
- **€9,70 εκατ.** Φόρος Εισοδήματος
- **€8,72 εκατ.** Επενδύσεις σε πάγια
- **€50,46 εκατ.** Αμοιβές Διαμεσολαβητών
- **€61,88 εκατ.** Αμοιβές Προμηθευτών
- **€0,61 εκατ.** Ενέργειες Εταιρικής Υπευθυνότητας

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

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

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

INTERAMERICAN

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Επαγγελματικά Ταμεία και Ομαδικές Ασφαλίσεις

— Γιατί οι ασφαλιστικές ιδρύουν Επαγγελματικά Ταμεία για το προσωπικό τους αντί για ομαδικά προγράμματα;
— Παρέμβαση του υπουργείου Εργασίας για τη φορολογία
— Τι λέει η έκθεση Πισσαρίδη

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

Η μία μετά την άλλη ασφαλιστικές εταιρείες, μικρές και μεγάλες, με λίγο ή και περισσότερο προσωπικό, ιδρύουν Επαγγελματικά Ταμεία για την ασφάλιση του προσωπικού τους. Και η απορία που διατυπώνεται είναι εύλογη. Γιατί οι ασφαλιστικές προτιμούν τα Επαγγελματικά Ταμεία και όχι τα ομαδικά συμβόλαια που οι ίδιες προσπαθούν να πουλήσουν σε άλλες επιχειρήσεις;

Η απάντηση για αυτή την προτίμηση είναι απλή και ακούει στο όνομα φορολογικοί λόγοι. Τα Επαγγελματικά Ταμεία υπόκεινται σε καλύτερη φορολογική αντιμετώπιση από ό,τι τα ομαδικά συμβόλαια των ασφαλιστικών εταιρειών, αν και τα δύο κάνουν την ίδια δουλειά: δίνουν σύνταξη.

Ωστόσο, τα ΤΕΑ δίνουν εφάπαξ που είναι αφορολόγητα, ενώ τα ομαδικά κυρίως μηνιαία σύνταξη που φορολογείται.

Δύο μέτρα και δύο σταθμά λοιπόν, και δεν το λέμε εμείς αλλά η έκθεση Πισσαρίδη. Τη θυμάστε εκείνη που ο πρωθυπουργός Κυριάκος Μητσοτάκης όταν την παρουσίαζε είπε ότι «είναι ένα κείμενο αναφοράς, στο οποίο κάθε πολίτης, η ελληνική κοινωνία, τα κόμματα, οι φορείς της αγοράς, της κοινωνίας, τα κόμματα της αντιπολίτευσης μπορούν να ανατρέχουν ανά πάσα στιγμή και να το συμβουλεύονται».

Αυτό κάναμε και εμείς, ανατρέξαμε και ξαναδιαβάσαμε τι λέει για τα ομαδικά προγράμματα και βρήκαμε το εξής: «Η συγκριτικά δυσμενέστερη φορολογική μεταχείριση των ομαδικών και των ατομικών συνταξιοδοτικών προϊόντων που προσφέρει ο ασφαλιστικός κλάδος θέτει υψηλά εμπόδια στους εργαζομένους να εξασφαλίσουν υψηλότερες συντάξεις με αυτή την οδό».

Και παρακάτω: «Είναι επιτακτική η ανάγκη», προσθέτει, «για διεύρυνση της επαγγελματικής και ιδιωτικής ασφάλισης, μέσα από τη θέσπιση της δυνατότητας συμμετοχής τρίτων σε ανοιχτά επαγγελματικά συνταξιοδοτικά ταμεία και την κατάργηση των στρεβλώσεων στη φορολόγηση των ομαδικών και των ατομικών συνταξιοδοτικών προϊόντων».

Στο μεταξύ, σε 1.838 εκατ. ευρώ ανήλθε στο τέλος του δ' τριμήνου του 2021 η συνολική αξία του ενεργητικού των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης και των Ιδρυμάτων Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών (ΤΕΑ-ΙΕΣΠ), έναντι 1.777 εκατ. ευρώ το προηγούμενο τρίμηνο και 1.698 εκατ. ευρώ το δ' τρίμηνο του 2020.

Πάντως, ο υφυπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Υποθέσεων, κ. Πάνος Τσακλόγλου, ξεκαθάρισε ότι η κυβέρνηση επεξεργάζεται ένα νέο ρυθμιστικό πλαίσιο που θα προωθήσει την ανάπτυξη του θεσμού της Επαγγελματικής Ασφάλισης.

«Η συγκυρία για την ανάπτυξη του δεύτερου πυλώνα είναι πολύ καλή», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Τσακλόγλου. «Όμως δεν πρέπει να αφήσουμε τα πράγματα στον "αυτόματο πιλότο", αλλά εμείς οι ίδιοι να βάλουμε τα θεμέλια για υγιή και βιώσιμη ανάπτυξη του κλάδου. Η ανάπτυξη ενός τόσο σημαντικού θεσμού δεν μπορεί και δεν πρέπει να στηρίζεται σε εφήμερα φορολογικά κίνητρα, αλλά σε αρχές, κανόνες, πραγματικές ανάγκες, δεσμούς εμπιστοσύνης και υψηλή ποιότητα υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους. Σε όλο τον κόσμο ο κανόνας είναι ότι τα Επαγγελματικά Ταμεία προσφέρουν κυρίως συμπληρωματικό μηνιαίο εισόδημα - δηλαδή, σύνταξη. Στην Ελλάδα, ο σχεδόν καθολικός κανόνας είναι η παροχή αποκλειστικά εφάπαξ. Νομίζω ότι αυτό θα πρέπει να μας προβληματίσει».

Η ασφαλιστική αγορά περιμένει αυτές τις παρεμβάσεις, στο μεταξύ όμως εξετάζει και την περίπτωση της προσφυγής στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο για την ανισότητα που επικρατεί στη φορολόγηση των ομαδικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων σε σχέση με τα Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης.

Όπως έγραψε το Nextdeal.gr, παράγοντες της αγοράς σημειώνουν ότι σε καμία άλλη ευρωπαϊκή χώρα δεν παρατηρείται αυτή η διαφορά στη φορολόγηση δύο οργανισμών που προσφέρουν το ίδιο προϊόν (εφάπαξ ή σύνταξη). Κατά έναν περίεργο τρόπο, συμπληρώνουν, ενώ τα ομαδικά συνταξιοδοτικά συμβόλαια και τα Επαγγελματικά Ταμεία κάνουν την ίδια δουλειά -δίνουν κάποια σύνταξη ή εφάπαξ (τα ΤΕΑ δίνουν κυρίως εφάπαξ γιατί είναι αφορολόγητα) σε όποιον συμμετέχει σε αυτά-, αντιμετωπίζονται με διαφορετικό φορολογικό τρόπο, με τα ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια να υφίστανται την πιο δυσμενή φορολογική μεταχείριση.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ

Ισότιμα φορολογικά κίνητρα και ενίσχυση της εποπτείας δρομολογεί η κυβέρνηση

Της **ΜΑΙΡΗΣ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ**

Η ενίσχυση των εποπτικών αρχών και οι μεταρρυθμίσεις για τη θωράκιση του κλάδου Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) είναι στους στόχους της Πολιτείας, στο πλαίσιο της ευρύτερης αναθεώρησης του θεσμικού πλαισίου που διέπει τη λειτουργία του δεύτερου πυλώνα.

Παράλληλα, η κυβέρνηση δηλώνει ανοιχτή σε ιδέες για τη λειτουργία πολυεργοδοτικών ΤΕΑ, με στόχο να αντιμετωπιστεί η δυσκολία συμμετοχής των εργαζομένων σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αλλά και για την επίτευξη οικονομιών κλίμακας.

Το σχέδιο νόμου, που αναμένεται να προωθηθεί έως το καλοκαίρι, θα επικεντρωθεί στο ζήτημα της εποπτείας, καθώς και στο φορολογικό καθεστώς.

Οι διατάξεις δεν έχουν ακόμα «κλειδώσει» αλλά το επικρατέστερο σενάριο είναι η εποπτεία των ΤΕΑ να περάσει στην Τράπεζα της Ελλάδος, ώστε να μην είναι κατακερματισμένη όπως σήμερα που εμπλέκονται διαφορετικές Αρχές, όπως η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, η Εθνική Αναλογιστική Αρχή και μία Ειδική Υπηρεσία του υπουργείου Εργασίας.

Όπως επισημαίνουν παράγοντες του κλάδου, στις εν λόγω υπηρεσίες παρατηρείται υποστελέχωση, με ό,τι συνεπάγεται αυτό στην ταχύτητα λήψης αποφάσεων για την ίδρυση νέων Ταμείων.

Να σημειωθεί ότι στην υπόλοιπη Ευρωπαϊκή Ένωση που ο θεσμός των ΤΕΑ είναι περισσότερο διαδεδομένος, κατά πλειοψηφία τα ΤΕΑ εποπτεύονται από έναν φορέα.

Παρά τα προβλήματα, τα ΤΕΑ εμφανίζουν ανοδική πορεία. Σήμερα υπάρχουν 25 Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης με 201 εκατ. ευρώ επενδυτικό χαρτοφυλάκιο. Αν σε αυτά προστεθούν και τα 4 Ταμεία Υποχρεωτικής Ασφάλισης, από τους κλάδους του φαρμάκου, των πετρελαιοειδών, των τροφίμων και της ιδιωτικής ασφάλισης, τότε το συνολικό αποθεματικό εκτοξεύεται στα 1,8 δισ. ευρώ.

Πρόσφατα ο Όμιλος της Eurobank μετέτρεψε τα ομαδικά προγράμματα καλύψεων του προσωπικού σε Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης, ενώ τη σκυτάλη πήρε και Όμιλος της Πειραιώς υποβάλλοντας σχέδιο για σύσταση Επαγγελματικού Ταμείου.

Σε τροχιά αδειοδότησης βρίσκονται τα καταστατικά της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών, του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου, του «Ελευθέριος Βενιζέλος», του ασφαλιστικού ομίλου Eurolife και της εταιρείας τυχερών παιχνιδιών Stoiximan.

Από τους νέους «παίκτες» που υπέβαλαν αίτηση είναι ο Ιατρικός Σύλλογος Αθηνών και το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών.

ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΟ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ

Σήμερα το φορολογικό πλαίσιο λειτουργίας των ΤΕΑ στη χώρα μας, όπως αυτό καθορίζεται από τον Ν. 4172/2013, προβλέπει ότι οι εισφορές των μελών και εργοδοτών εκπίπτουν κατά 100% και δεν φορολογούνται οι εφάπαξ παροχές. Γι΄ αυτόν το λόγο τα ΤΕΑ προτιμούν να παρέχουν εφάπαξ ποσό στους ασφαλισμένους τους αντί για μηνιαία σύνταξη, η οποία φορολογείται ως εισόδημα.

Η κυβερνητική κατεύθυνση είναι να περιοριστούν τα ήδη ισχύοντα φορολογικά κίνητρα των ΤΕΑ (πλήρως αφορολόγητες εισφορές, πλήρως αφορολόγητη καταβολή εφάπαξ) για να επικρατήσει ισονομία.

Σε πρόσφατες δηλώσεις του ο υπουργός Εργασίας Κωστής Χατζηδάκης έχει τονίσει χαρακτηριστικά πως το ισχύον φορολογικό καθεστώς είναι ήδη ευνοϊκό, ότι η κυβέρνηση είναι γενικότερα υπέρ της μείωσης των φόρων, αλλά και το ότι κοιτάζει το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς και προσανατολίζεται προς ένα σύστημα που θα συμβάλει στην ανάπτυξη όχι μόνο των ΤΕΑ, αλλά παράλληλα τόσο του ΤΕΚΑ (Ταμείο Επικουρικής Κεφαλαιοποιητικής Ασφάλισης) όσο και του τρίτου πυλώνα (προγράμματα ασφαλιστικών εταιρειών).

Στο ίδιο μήκος κύματος, ο υπουργός Ανάπτυξης Άδωνις Γεωργιάδης έχει μιλήσει για ένα πλέγμα φορολογικών κινήτρων που θα πρέπει να ισχύει για όλο το ασφαλιστικό σύστημα, επισημαίνοντας πως θα πρέπει να δοθούν κίνητρα και προς τον τρίτο πυλώνα.

Σημειώνουμε ότι ισότιμη φορολογική αντιμετώπιση με τα Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης έχουν ζητήσει και οι ασφαλιστικές εταιρείες σε ό,τι αφορά τα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, με την ένωση των ΤΕΑ (ΕΛΕΤΕΑ) να είναι αντίθετη προς μια τέτοια τοποθέτηση.

Ο υφυπουργός εργασίας Πάνος Τσακλόγλου έχει επισημάνει ότι το επόμενο χρονικό διάστημα το υπουργείο Εργασίας σχεδιάζει την ενίσχυση των αρμόδιων εποπτικών αρχών και τη μετάβαση από το ισχύον κατακερματισμένο σχήμα σε μια ενιαία εποπτική δομή, αλλά και σειρά άλλων μεταρρυθμίσεων που σκοπεύουν στη θωράκιση του κλάδου.

Κατά τον υφυπουργό, τρεις είναι οι βασικές αρχές που πρέπει να διέπουν τη λειτουργία του θεσμού των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης:

1. «Καλή Διακυβέρνηση για ένα Ταμείο σημαίνει διοίκηση με γνώσεις και πείρα, με αξιολόγηση και λογοδοσία, με άρτια μηχανογραφικά συστήματα και εξειδικευμένο προσωπικό. Σημαίνει τήρηση κανόνων και εφαρμογή πολιτικών αποφυγής σύγκρουσης συμφερόντων.

2. Διαφάνεια για ένα Επαγγελματικό Ταμείο σημαίνει διαφάνεια στις διαδικασίες, στους μηχανισμούς λήψης αποφάσεων, στις επενδύσεις και στις χρεώσεις. Σημαίνει τακτική και αναλυτική ενημέρωση των ασφαλισμένων.

3. Αποτελεσματική εποπτεία σημαίνει ότι τα Επαγγελματικά Ταμεία λειτουργούν στο τρίγωνο που ορίζουν οι έννοιες της ευθύνης, της ισοτιμίας και της δικαιοσύνης. Και ευθύνη χωρίς λογοδοσία δεν νοείται, όπως δεν νοείται ισοτιμία και δικαιοσύνη χωρίς ελεγκτικούς μηχανισμούς και συλλογική οριζόντια εφαρμογή των κανόνων. Ελεγκτικοί μηχανισμοί που προσθέτουν αξία και όχι περιττή γραφειοκρατία στη λειτουργία των Ταμείων, που προσθέτουν ασφαλιστικές δικλίδες χωρίς να αφαιρούν λειτουργική ευελιξία». ΝΑΙ

Εις μνήμην Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ 1939-2022

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς ήταν ένας χαρισματικός και επιβλητικός ηγέτης, που η Ελλάδα τον γνώρισε με τη χαρισματική ηγεσία του της δημιουργίας του Ομίλου INTERAMERICAN. Αν και δεν είναι απαραίτητο για χτίσιμο μεγάλης εταιρείας, αυτός είχε και αυτό το προσόν. Δεν ξεκίνησε για κέρδη, αλλά του ήρθαν. Έθεσε παράτολμους στόχους και τους πέτυχε, εργαζόμενος σκληρά. Το γραφείο του είχε «φως» ως τα μεσάνυχτα, κάθε μέρα. Ήταν εξαιρετικός εργοδότης. Ανέπτυξε ανθρώπους μέσα από τα σπλάχνα της εταιρείας. Δεν είχε «κανονισμούς», αλλά έναν κανονισμό, να μην έχει κανονισμούς! Δεν ήταν με τον έναν ή τον άλλον, ούτε με αυτό ή εκείνο, αλλά με ταυτόχρονες επιδιώξεις και για το ένα και για το άλλο και όλα μαζί... Δεν βασανιζόταν με δήθεν «καταπληκτικές» ιδέες, αλλά είχε επιτυχίες με δοκιμή από πολλές ιδέες για επιτυχία, που κάπου-κάπου είχε και αποτυχίες που δεν τις παίρναμε είδηση. Έφτιαχνε συνεχώς ηγέτες και μικρονγέτες για επίτευξη βασικού στόχου, που ήταν η πρωτιά και ανάπτυξη. Δεν έκανε τη δουλειά τους, τους δίδασκε τη δουλειά με τα περισσότερα εκπαιδευτικά σεμινάρια από όλες τις εταιρείες. Σεβόταν τους πάντες και πίστευε τον καθένα, ανεξαρτήτως θέσεως, γνώσεων, προέλευσης. Είχε πίστη στην εταιρεία και ανάδειξή της με κάθε μέσο: οικονομικό, κοινωνικό, πολιτικό, θρησκευτικό, εθνικό, τοπικό, γεωγραφικό, διεθνές... Πίστευε στην αλλαγή της αλλαγής. Είχε θεμελιώδεις σταθερές αξίες στον Έλληνα και την εταιρεία του, αλλά συνεχώς άλλαζε τα πάντα, για να τις στηρίξει χωρίς συμβιβασμούς. Άλλαζε γραφεία, ταμπέλες, χώρους, διαφημίσεις, κουστούμια, στιλ, αυτοκίνητα, γυαλιά, τακτικές... Ακόμα και τις θέσεις των υπαλλήλων, για να μη «λιμνάζουν»... Δοκίμαζε τα πάντα, κρατούσε ό,τι λειτουργούσε. Δεν ησύχαζε ποτέ με τίποτε και προσπαθούσε να ξεπεράσει πρώτα τον εαυτό του και μετά τους άλλους... Δεν ικανοποιείτο ποτέ με όσα είχε πετύχει. Δεν είχε σχέσεις με τη μετριότητα. Ήθελε το ΠΡΩΤΟ παντού. Είχε φανατικούς φίλους, πιστούς οπαδούς-συνεργάτες. Όταν έφυγε από τις Ασφάλειες, γέμισε η τραπεζοασφαλιστική αγορά με ανθρώπους του επικεφαλής σε πολλούς τομείς. Έζησε και έφυγε ως «ασφαλιστής», με την επιστημονική έννοια του όρου, που «αποζημιώνει» τρίτους και προστατεύει άλλους. Αυτό ήταν και η μεγαλύτερη επαγγελματική ιδιότητά του σ' αυτή τη ζωή (1939-2022), ενώ κάποιες άλλες «προσωρινές» καριέρες του εντάσσονταν μέσα στην έννοια «ασφαλιστής». Άλλωστε, με χρήματα από τις ασφάλειες έγιναν τράπεζες, Αμοιβαία Κεφάλαια, εκπαίδευση, Χρηματιστήρια, Μέσα Ενημέρωσης, κινητή τηλεφωνία, τυπογραφεία, εστίαση-«Αίγλη», βιολογικά προϊόντα, ελικόπτερα, πλοία, ακίνητα, επενδύσεις κ.λπ. Γι' αυτά ίσως γράψουμε τον επόμενο καιρό, όπως και για τις πολλές φιλανθρωπίες του σε απλούς ανθρώπους, σε γνωστούς και αγνώστους, σε παιδιά να σπουδάσουν στο εξωτερικό, σε αρρώστους, σε φτωχούς, σε πολλές πόλεις της Ελλάδος, βοήθεια σε σεισμούς, σε εκκλησίες και συλλόγους για συσσίτια, αλλά και για τα τεράστια ποσά, σε πολιτιστικές χορηγίες, σε πολιτικούς, σε κόμματα, σε δημοσιογράφους και δημοσιογραφικές εκπομπές, σε εκκλησιαστικούς παράγοντες κ.τ.λ.

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς «έδωσε ψωμί» σε πολύ κόσμο και έφυγε αφήνοντας πολλούς συνεχιστές του έργου και της μνήμης του. Στο παρόν «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» παραθέτουμε κάποιες αναφορές αγαπητών φίλων του και φίλων μας, σχετικές με το ανθρώπινο πέρασμά του απ' αυτή τη ζωή, όπου «πάντα σκιάς ασθενέστερα, πάντα ονείρου απατηλότερα»...

Αναλογιζόμεθα όλα αυτά κι εμείς, που για 49 χρόνια είχαμε γνωριμία και κατανοώντας το: «Ποία του βίου τρυφή διαμένει λύπης αμέτοχος; Ποία δόξα έστηκεν επί γης αμετάθετος;». Αποχαιρετούμε τον Δημήτρη Κοντομηνά, ζητώντας ο Θεός να αναπαύσει την ψυχή του, ως φιλάνθρωπος, συγχωρώντας κάθε τι πλημμέλημα, εκούσιον και ακούσιον!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Η INTERAMERICAN αποχαιρετά τον ιδρυτή της, Δημήτρη Κοντομηνά

Ο θάνατος του Δημήτρη Κοντομηνά είναι μια μεγάλη απώλεια για όλους εμάς που ανήκουμε στην οικογένεια της INTERAMERICAN, αλλά και για την ευρύτερη επιχειρηματική κοινότητα. Από την ίδρυσή της το 1969, η INTERAMERICAN, η εταιρεία που ίδρυσε ο ίδιος, έγινε συνώνυμη της ασφάλισης στην Ελλάδα, καθιερώνοντάς την ως μια από τις πιο ισχυρές επιχειρήσεις χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και ένα από τα πιο εμβληματικά brands της χώρας. Ο Δημήτρης Κοντομηνάς υπήρξε πρωτοπόρος, ανοίγοντας νέους δρόμους για την ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς για πάνω από τρεις δεκαετίες. Το πάθος, η γενναιοδωρία και η φροντίδα για τον άνθρωπο είναι αξίες που μεταλαμπάδεψε σε όλους που αποτελούν μέλη της οικογένειας της INTERAMERICAN.

Ο Willem Van Duin, πρώην πρόεδρος της ACHMEA, δήλωσε για το θάνατο του Δημήτρη Κοντομηνά: «Είναι ευρέως γνωστό πως ο αείμνηστος Δημήτρης Κοντομηνάς άφησε ανεξίτηλο αποτύπωμα στην ιστορία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, της ευρύτερης επιχειρηματικής κοινότητας και της ελληνικής κοινωνίας. Ήταν ένας οραματιστής διεθνούς επιπέδου και επίσης ο πρώτος που αντιλήφθηκε τη διεθνοποίηση της ασφαλιστικής αγοράς, κατανοώντας πως ο κόσμος αλλάζει μέσω της παγκοσμιοποίησης και ότι οι αποστάσεις εκμηδενίζονται. Ο Δημητρής Κοντομηνάς πίστευε ακράδαντα ότι οι άνθρωποι είναι η καρδιά κάθε εταιρείας και κάθε εγχειρήματος. Είχε ένα μοναδικό χάρισμα να εμπνέει, να παρακινεί και να προκαλεί ενθουσιασμό στους εργαζομένους και τους συνεργάτες του, οι οποίοι ήταν αφοσιωμένοι και πίστευαν βαθιά στην INTERAMERICAN.

Είχα την τύχη να γνωρίσω τον Δημήτρη Κοντομηνά και να συνομιλήσω μαζί του αρκετές φορές. Ο Δημήτρης Κοντομηνάς ήταν ένας χαρισματικός ηγέτης με εξαιρετική επιχειρηματική οξυδέρκεια και βαθιά γνώση της ασφάλισης, με λαμπρές και καινοτόμες ιδέες. Χτίζοντας πάνω σε αυτά τα ισχυρά θεμέλια, η INTERAMERICAN έχει ευημερήσει και θα συνεχίσει να αναπτύσσεται, εμπνευσμένη από το όραμα και τις ισχυρές αξίες του Δημήτρη Κοντομηνά. Εκ μέρους του Εκτελεστικού Συμβουλίου της ACHMEA και εμού του ιδίου θα ήθελα να εκφράσω τα βαθιά μας συλλυπητήρια στην οικογένειά του».

Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, δήλωσε: «Ο Δημήτρης Κοντομηνάς ήταν ένας μοναδικός ηγέτης και οραματιστής. Δημιούργησε την INTERAMERICAN ως την πρώτη εταιρεία καθαρά προσανατολισμένη στην α;σφάλιση ζωής. Ηγήθηκε της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας και την ανέπτυξε μέσα από σύγχρονες ιδιόκτητες ιατρικές υποδομές και υπηρεσίες Υγειονομικής Βοήθειας. Αντίστοιχα, δημιούργησε ένα μοναδικό σύστημα Οδικής Βοήθειας σε κάθε σημείο της χώρας μας. Ίδρυσε την πρώτη ιδιωτική εταιρεία διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων στην Ελλάδα. Ήταν πρωτοπόρος στην αξιοποίηση της δύναμης των ψηφιακών τεχνολογιών τόσο σε οργανωτικό επίπεδο όσο και στην παροχή υπηρεσιών προς όφελος των συνεργατών και των πελατών της INTERAMERICAN. Ο Δημήτρης Κοντομηνάς ήταν μια λαμπερή προσωπικότητα, με πάθος για τη γνώση, την εκπαίδευση και την πρόοδο, θέτοντας καινούργιους και υψηλούς στόχους για την εταιρική ηγεσία. Κατείχε επανειλημμένα το αξίωμα του προέδρου του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, διαδραματίζοντας ενεργό ρόλο στην προώθηση των συμφερόντων του κλάδου, και τιμήθηκε με τον ρόλο του επίτιμου προέδρου. Είχε έντονο ενδιαφέρον για τον δημόσιο βίο και εξέφραζε την κοινωνική του ευαισθησία διαρκώς, μέσα από μια πληθώρα δράσεων και πρωτοβουλιών.

Ο θάνατός του μας άγγιξε όλους. Το όραμα, η κληρονομιά και πάνω απ' όλα η ανθρωπιά του Δημήτρη Κοντομηνά αποτελούν φάρο για όλους εμάς στην INTERAMERICAN.

Τα ειλικρινή μας συλλυπητήρια στην οικογένειά του».

ΚΩΣΤΑΣ ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ

Αντιπρόεδρος Δ.Σ. Ασφάλειες Μινέττα

Αποσπάσματα από συνέντευξή του στην κάμερα του nextdeal.gr

Με τον αείμνηστο Δημήτρη Κοντομηνά, πέρα από την επαγγελματική μας σχέση, που διήρκεσε πάνω από 40 σχεδόν χρόνια, είχαμε και μια πολύ στενή ανθρώπινη επαφή και με αυτήν την ιδιότητα, αν θέλετε, την τελευταία, μπορώ να πω δυο λόγια γι' αυτήν την πραγματικά για μένα ευκαιρία, συγκυρία, ευλογία, όλα αυτά τα χρόνια να είμαι μαζί του, να μιλάω, να ακούω, να βλέπω. Ήταν ένας άνθρωπος που, με δυο λόγια, έγραψε ιστορία. Έκανε μία διαδρομή, που όλη η διαδρομή του, όλη αυτή η διαδρομή, ήταν μια διαδρομή προσφοράς απλόχερης προς όλους τους ανθρώπους. Για μένα αυτό μένει. Αυτή η μεγαλοσύνη κάποιων ανθρώπων που περνούν απ' αυτή τη ζωή και αφήνουν ένα έντονο θετικό αποτύπωμα για την κοινωνία. Ένας από αυτούς ήταν και ο Δημήτρης Κοντομηνάς. Γνωριστήκαμε το 1975-1976, όταν έψαχνα να βρω δουλειά. Βρέθηκα στα γραφεία της τότε όχι πολύ μεγάλης INTERAMERICAN και εκεί, συμπτωματικά, στο ραντεβού το πρώτο που έκανα με τον άνθρωπο που έψαχνε για μια συγκεκριμένη θέση, έπεσα επάνω στον αείμνηστο Δημήτρη Κοντομηνά. Δεν τον γνώριζα. Απλώς τον είδα, μου έκανε εντύπωση, μετά κατάλαβα ποιος είναι, όταν μπήκε στο γραφείο και έφυγε, και είπε δυο κουβέντες. Θυμάμαι και τις κουβέντες, τις οποίες είπε. Ρώτησε τον διευθυντή που έπαιρνε το interview ποιος είναι ο νεαρός. Του είπε ότι είναι ένας που θα δουλέψει μαζί μας για εξωτερικές εργασίες της εταιρείας. Και με ρώτησε αν σπουδάζω. Του είπα ναι, σπουδάζω και με ρώτησε: Marketing κάνετε στη σχολή σας; Του είπα, δεν το ξέρω τι είναι αυτό που μου λέτε. Λέει, μαθήματα Marketing. Λέω, δεν έχω ιδέα. Λέει, δεν έχεις ιδέα τι είναι το Marketing; Λέω, όχι δεν έχω. Λέει, κοίταξε, Marketing είναι αυτό που κάνεις τώρα. Και μου εξηγεί ότι το interview που έκανα με τον άνθρωπο που ενδιαφερόταν για μένα ήταν Marketing. Δηλαδή εγώ προσπαθούσα να πουλήσω τις υπηρεσίες μου, ότι είμαι ικανός, μπορώ να κάνω δουλειά και αυτός προσπαθούσε να με πείσει ότι η δουλειά που μου προσφέρει είναι πολύ καλή και ταιριάζει σε μένα. Αυτό είναι, μου λέει. Και έφυγε. Μετά μου λέει ο κ. Καλτσάς, ήταν ο συγκεκριμένος κύριος, μου λέει: Ξέρετε ποιος είναι αυτός; Λέω όχι, πού να ξέρω; Το μεγάλο αφεντικό της εταιρείας, μου λέει. Από τότε, αυτό μου έχει μείνει και πραγματικά στη ζωή μου, τουλάχιστον όσον αφορά τις σπουδές μου, προσπάθησα το Marketing να αποτελέσει -και έχει αποτελέσει- ένα στοιχείο που είναι χρήσιμο στην καθημερινότητά μας και στις δουλειές μας, αλλά γενικότερα και σαν άνθρωποι.

Ποιες είναι οι στιγμές που δεν θα ξεχάσετε ποτέ από τον Δημήτρη Κοντομηνά;

Είναι πολλές, είναι πολλές. Είναι μια ζωή. Δηλαδή δεν είναι να διαλέξεις αποσπασματικά κάποιες στιγμές. Είναι η όλη σταδιοδρομία, τουλάχιστον η δική μου, τα πιο πολλά χρόνια που ήταν μαζί με τον Δημήτρη Κοντομηνά είναι ένα βιβλίο ολόκληρο. Είχα υποσχεθεί - είναι αμαρτία πλέον εξομολογούμενη ότι θα ήταν... πίστευα ότι θα τον προλάβαινα εν ζωή να έχω γράψει πέντε πράγματα γι' αυτή τη διαδρομή. Δεν πρόλαβα, δικό μου το λάθος, ώστε να έχω τελειώσει πριν μας αποχαιρετήσει ο μεγάλος αυτός άνθρωπος.

Γιατί, τώρα, ήταν μεγάλος για την ασφαλιστική αγορά; Τι ήταν αυτό που τον χαρακτήριζε κατά την άποψή σας;

Ήταν μεγάλος γιατί αγαπούσε τους ανθρώπους. Και μέσα απ' αυτήν την αγάπη, προσπαθούσε να βοηθήσει και επομένως στην επιχείρησή του, που ήταν τότε και είναι η INTERAMERICAN η μεγάλη, έβγαλε ανθρώπους. Βοηθούσε, έφτιαχνε ένα τέτοιο επιχειρηματικό κλίμα, που βοηθούσε να αναπτυχθούν οι άνθρωποι. Το μυστικό του αυτό ήταν. Να βγουν άνθρωποι. Να καλυτερεύσουν τη ζωή τους. Να καλυτερεύσει η επιχείρηση. Αυτό το βοηθούσε. Το κλίμα όλο -που αυτός ήταν ο αρχηγός βέβαια- ήταν τέτοιο, που πραγματικά βοηθούσε ανθρώπους που ήθελαν να προκόψουν στη ζωή τους. Δεν έφερνε εμπόδια, δεν έβαζε δυσκολίες, είχε αυτή τη μεγαλοσύνη που την έχουν λίγοι άνθρωποι, γι' αυτό και ξεχώρισε.

Πολλοί λένε ότι έχει αλλάξει την ασφαλιστική ιστορία. Πώς ήταν πριν η αγορά και τι άλλαξε μετά τον Δημήτρη Κοντομηνά;

Τι άλλαξε... Κατ' αρχάς έφερε ένα πνεύμα επαγγελματικό, δηλαδή η επιχείρηση η ασφαλιστική λειτούργησε από τον Κοντομηνά και μετά -δηλαδή αυτός ήταν ο πρωτοπόρος- με πρότυπα σωστά επιχειρηματικά, χωρίς να χάνεται και το ανθρώπινο στοιχείο. Όντας οπαδός της Αμερικάνικης Σχολής, αν και είχε σπουδάσει στο Πανεπιστήμιο της Βηρυτού, ήταν πρακτικός άνθρωπος. Πολύ σημαντικό. Κι αυτό τον βοήθησε να στήσει μια επιχείρηση που να λειτουργεί με αμερικάνικα πρότυπα. Να φανταστείτε, το 1975-1976, η INTERAMERICAN δούλευε πενθήμερο εργασίας, που τότε δούλευαν και τα Σάββατα κ.λπ. Από τότε ξεχώριζε. Ήταν λόγω του Κοντομηνά. Αυτό το πράγμα βοήθησε, ώστε η

ασφάλιση να μπει σε τροχιές πραγματικά επαγγελματικές, χωρίς όμως να χάσει και αυτό το στοιχείο το οποίο είναι απαραίτητο στις επιχειρήσεις υπηρεσιών, όπως είναι μια ασφαλιστική εταιρεία, τον ανθρώπινο χαρακτήρα, την επαφή, την ενσυναίσθηση, όλα αυτά που είναι απαραίτητα για να πλησιάσεις τον συνεργάτη, τον πελάτη, για να κάνεις αποτελεσματικά τη δουλειά σου. Αυτό οδήγησε την εταιρεία σε αυτό που έγινε αργότερα, μεγαλούργησε και κυρίως βγήκαν άνθρωποι, δηλαδή η «Σχολή Κοντομηνά», ας την πούμε έτσι, έβγαλε ανθρώπους, που με αυτούς τους ανθρώπους μπολιάστηκε όλη η αγορά. Αν ψάξεις, θα βρεις χιλιάδες στελέχη που έχουν ξεκινήσει, έχουν γαλουχηθεί, ακόμη κι αυτοί που δεν ήταν στην INTERAMERICAN, αυτό βοήθησε. Θυμάμαι χαρακτηριστικά κάποιον μεγάλο επιχειρηματία, ο οποίος δεν είχε καμία σχέση με την INTERAMERICAN, όταν ο Κοντομηνάς πούλησε την INTERAMERICAN και έφυγε, τον πήρε τηλέφωνο και του λέει: Τώρα Δημήτρη, τι θα κάνω; Εγώ μέχρι τώρα είχα κάτι που αντέγραφα. Ό,τι έκανε ο Κοντομηνάς, το έκανα κι εγώ! Τη γραβάτα σου να έβαζες ανάποδα, θα το έκανα κι εγώ! Τώρα ποιον θα αντιγράφω; Μεγάλη κουβέντα, που την είπε ένας από τους ανταγωνιστές του, έτσι;

Αν μπορείτε να μας πείτε και κάποια ιστορία που δείχνει το πρόσωπό του πέρα από τον επιχειρηματία. Γιατί ήταν ανθρώπινος, δηλαδή;

Ήταν ανθρώπινος, διότι δεν «εξασκούσε» την ευσπλαχνία του για δημόσιες σχέσεις. Γιατί πολλοί δείχνουν και κάνουν στην πράξη έργα θεάρεστα και βοηθούν. Ο Κοντομηνάς έκανε πράγματα τα οποία, παρ' όλο που το κοινό νομίζει ότι ήταν ένας άνθρωπος των δημοσίων σχέσεων, έκανε πράγματα τα οποία βοηθούσαν τους συνανθρώπους του, χωρίς να το ξέρει κανείς, έτσι; Αυτό ήταν χαρακτηριστικό. Σε δύσκολες περιπτώσεις, όχι μόνο συνεργατών του δύσκολες περιπτώσεις, αλλά ανθρώπων που έτρεχαν σ' αυτόν για μια βοήθεια, έδινε χωρίς να το μαθαίνει και κανείς. Δηλαδή πέρα από τα γνωστά που ξέρουμε κ.λπ. Εγώ εκεί τον εκτιμούσα αφάνταστα, διότι όταν δίνεις και το ξέρει μόνο ο εαυτός σου και κανείς άλλος, εκεί δείχνεις και την ποιότητα, και αν θες και τη γενεσιουργό αιτία αυτής της προσφοράς. Ο Κοντομηνάς ήταν απλόχερος, ήταν άνθρωπος της προσφοράς.

Κλείνοντας, πώς θα μνημονεύετε τον Δημήτρη Κοντομηνά;

Μεγάλη κουβέντα, αλλά για μένα ήταν όχι μόνο απλώς ο δάσκαλος, αλλά ο πατέρας μου, κι ας με συγχωρέσει ο πατέρας μου -κι αυτός αείμνηστος-, ο άνθρωπος που του οφείλω πάρα πολλά. Του οφείλω διότι ήταν ο άνθρωπος που άνοιξε τους δρόμους κι εγώ είχα την ευτυχία να είμαι κοντά και να βαδίζω σ' αυτούς τους δρόμους. Κι αυτό είναι ό,τι πιο σημαντικό υπάρχει για μένα. Γι' αυτό και θα θυμάμαι πάντα τον Δημήτρη Κοντομηνά. Θα θυμάμαι πάντα το πώς ξεκινήσαμε, το πού φτάνουμε και πού καταλήγουμε. Ξέρετε κάτι; Η ζωή είναι ξεκάθαρη. Είναι συμπαντικός νόμος. Όλα ξεκινούν και όλα τελειώνουν. Έτσι είναι κι η ζωή. Έτσι ήταν κι η ζωή του Κοντομηνά, η ζωή η δική μου, η ζωή όλων μας. Αυτό που έχει σημασία ποιο είναι; Είναι το ταξίδι, από το ξεκίνημα μέχρι το τέλος. Αυτό το ταξίδι, τι αποτύπωμα αφήνουμε. Και ο Κοντομηνάς άφησε αποτύπωμα θετικότατο. Απλόχερα μοίρασε την αγάπη του στους ανθρώπους. ΝΑΙ

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΖΑΧΑΡΗΣ

Π. Διοικητικό Στέλεχος INTERAMERICAN

Οι φιλανθρωπίες του Δ. Κοντομηνά

Νιώθω την ανάγκη με ευγνωμοσύνη να γράψω για τον άρχοντα με την περίσσια ανθρωπιά, Δημήτρη Κοντομηνά, και να αναφέρω μια πλευρά του, αυτήν του φιλάνθρωπου, του ανθρώπου που με χαρά μοίραζε από το βιος του στους συνανθρώπους μας που είχαν ανάγκη. Ήμουν κοντά του ως ταμίας στην INTERAMERICAN, αλλά και σε ιδιωτικές του ενέργειες, επί 48 χρόνια, όπου είδα, άκουσα και έκανα πολλά (και όταν έφυγε από την INTERAMERICAN). Στο να δίνει παντού ήταν «σπάταλος», ποτέ δεν λυπήθηκε στο να προσφέρει. Στήριξε οικονομικά πολλά παιδιά να σπουδάσουν στο εξωτερικό, γνωστά και άγνωστα. Πλήρωσε πολλών πολλά ιατρικά έξοδα. Έδωσε πολλά εκατομμύρια σε φτωχούς σε όλη την Ελλάδα, έδωσε για συσσίτια Εκκλησιών και Συλλόγων, έδωσε σε ναούς, σε μοναστήρια, σε οικοτροφεία, σε κατασκηνώσεις. Έδωσε σε πολιτικούς και κόμματα. Έδωσε σε εκκλησιαστικούς, πολιτικούς και οικονομικούς παράγοντες. Έδωσε πολλά σε δημοσιογράφους (και του Κλαδικού Τύπου) μεμονωμένα και σε εκπομπές ραδιοφωνικών και τηλεοπτικών σταθμών. Έδωσε σε θέατρα, ηθοποιούς και καλλιτέχνες. Έδωσε εντός και εκτός Ελλάδος και Κύπρου. Ίσως κάποια άλλη φορά καταγράψουμε με λεπτομέρειες, ώστε να φανεί και η τεράστια σημασία επιβίωσης και ανάπτυξης πολλών πολιτιστικών, κοινωνικών, πολιτικών και οικονομικών οργανισμών.

Ο Θεός ας τον αναπαύσει, αφού, όπως λένε οι Γραφές, «μακάριοι οι ελεήμονες ότι αυτοί ελεηθήσονται». ΝΑΙ

ΛΑΥΡΕΝΤΗΣ ΑΛΒΕΡΤΗΣ

Δικηγόρος

Αποσπάσματα από συνέντευξή του στην κάμερα του nextdeal.gr

Είμαι ο Λαυρέντης Αλβέρτης και ξεκίνησα ως δικηγόρος στην INTERAMERICAN τον Μάρτιο του 1993. Έναs δικηγόρος σε μια τόσο μεγάλη εταιρεία είναι ο τελευταίος τροχός της αμάξης. Αλλά η INTERAMERICAN τότε μεγάλωνε με φοβερούς ρυθμούς και η εξέλιξη όλων των στελεχών ήταν ραγδαία. Έτσι και η δική μου. Πολύ-πολύ σύντομα, το 1999, βρέθηκα σε ηλικία ούτε καν 33 χρόνων να είμαι νομικός σύμβουλος σε όλο τον όμιλο και τότε ο όμιλος είχε απ' όλα: είχε τράπεζες, είχε ασφάλειες, είχε Αμοιβαία Κεφάλαια, σιγά-σιγά έμπαινε σε νοσοκομεία, σε κάθε είδους παροχή υπηρεσιών, οικονομικών και Υγείας. Βάζαμε την εταιρεία στο Χρηματιστήριο. Ήταν μια από τις πιο επιτυχημένες εισαγωγές. Και βέβαια επακολούθησε μία από τις κορυφαίες στιγμές του Δημήτρη Κοντομηνά, η πώληση της INTERAMERICAN σε τίμημα-ρεκόρ για την εποχή.

Ποια ήταν η σχέση σας σ' αυτήν την πορεία, πόσο κοντά ήσασταν, πώς είχατε ζήσει εσείς τον Δημήτρη Κοντομηνά;

Όπως είπα, στην αρχή ήμουν δικηγόρος και στη συνέχεια νομικός σύμβουλος στον Όμιλο της INTERAMERICAN. Όταν πωλήθηκε ο όμιλος, έπρεπε να γίνει επιλογή, INTERAMERICAN ή Δημήτρης Κοντομηνάς. Η επιλογή ήταν πάρα πολύ εύκολη και βεβαίως ήταν ο Δημήτρης Κοντομηνάς. Επομένως, ακολούθησα τον Δημήτρη Κοντομηνά στις υπόλοιπες δραστηριότητές του και κάναμε μαζί τηλεόραση, κάναμε κινηματογράφους, κάναμε ξανά ασφαλιστικές εταιρείες, ραδιόφωνα, μια σειρά από πράγματα, όχι πια από τη θέση του νομικού συμβούλου, αλλά από τη θέση του συνοδηγού. Με συμμετοχή σχεδόν σε όλα τα Διοικητικά Συμβούλια των εταιρειών του, συνήθως από θέση αντιπροέδρου όταν ο ίδιος ήταν πρόεδρος, αργότερα και σε θέση προέδρου, διευθύνοντος συμβούλου κ.λπ.

Τι ήταν αυτό που σας έκανε να πάτε μαζί με τον Δημήτρη Κοντομηνά και όχι με την INTERAMERICAN;

Εγώ είχα την τύχη να γνωρίσω τον Δημήτρη Κοντομηνά, και τον επιχειρηματία και τον άνθρωπο. Και, βεβαίως, ο επιχειρηματίας ήταν πάρα, μα πάρα πολύ μπροστά από την εποχή του πάντα, μπορώ να σας πω παραδείγματα γι' αυτό. Έκανε επιλογές σωστών ανθρώπων, για να μπορέσει να αναπτύξει τις δραστηριότητες έτσι όπως αυτός τις είχε στο μυαλό του. Και ένα άλλο χαρακτηριστικό του ως επιχειρηματία ήταν ότι ήταν συναισθηματικά ευφυής. Δεν ήταν ο άνθρωπος που θα έπαιρνε ένα budget ή ένα business plan και θα κόλλαγε σ' αυτό. Ήταν ο άνθρωπος που κυρίως με το συναίσθημα, με το ένστικτο και με τον οραματισμό έβλεπε τα πράγματα συνέχεια μεγάλα. Δεν έκανε focus ποτέ στο κέρδος, ποτέ των ποτών. Έκανε focus στο growth, στο μέγεθος. Αυτό ήταν αυτό που πάντα τον ενδιέφερε. Κι αν αυτός είναι, grosso modo, ο επιχειρηματίας Κοντομηνάς, ο άνθρωπος Κοντομηνάς είναι δέκα φορές μεγαλύτερος. Διάβαζα πρόσφατα σε ένα βιβλίο ενός Νορβηγού συγγραφέα, του Κάρλος Βερνάζγκορτ, ότι μία από τις δυνάμεις που στην κοινωνία λειτουργούν πέρα και έξω από τα όρια είναι το χάρισμα. Η άλλη είναι η ομορφιά. Εγώ αυτή τη φορά θα αναφερθώ στο χάρισμα. Στο λήμμα χάρισμα, οποιαδήποτε εγκυκλοπαίδεια, ηλεκτρονική ή πραγματική, θα πρέπει να έχει ολοσέλιδη φωτογραφία αυτού του ανθρώπου. Και για το λόγο αυτόν, όσοι τον γνώρισαν, δεν ήταν εργαζόμενοι, δεν ήταν φίλοι, ήταν στρατιώτες. Ήταν στρατευμένοι στο όραμα και στο πρόσωπο του Δημήτρη Κοντομηνά. Έτσι κι εγώ. Και όσον αφορά τον άνθρωπο, αυτόν τον χαρισματικό άνθρωπο, τον ευγενικό άνθρωπο, τον δοτικό άνθρωπο, όσο βεβαίως και στον επιχειρηματία. Κι αν η INTERAMERICAN ήταν και είναι μέσα στην καρδιά μου, γιατί η INTERAMERICAN ήταν τότε κάτι που έμπαινε στο DNA και από τη στιγμή που θα μπει δεν βγαίνει ποτέ. Σίγουρα ο άνθρωπος μπήκε, εισέβαλε στη ζωή μου, με έναν τρόπο εντελώς διαφορετικό από αυτόν του εργοδότη. Είχα την ατυχία να χάσω τους γονείς μου το 1994, ως εργαζόμενος στην INTERAMERICAN, και ο Δημήτρης Κοντομηνάς ήταν δίπλα μου, όχι μόνο από την πλευρά του εργοδότη, αλλά και από κάθε άλλη πλευρά. Και όχι μόνο εγώ, αλλά όλα τα μέλη της οικογένειάς μου τον αισθανόμασταν πάντα σαν έναν συγγενή μας. Και έτσι αισθάνομαι σ' αυτήν την απώλεια. Αισθάνομαι την απώλεια ενός συγγενικού προσώπου. Άρα, λοιπόν, το θέμα της επιλογής ήταν πάρα πολύ εύκολο.

Πώς άλλαξε τη δική σας πορεία; Υπάρχουν κάποια χαρακτηριστικά, κάποιες στιγμές που θυμάστε, κάποιες συμβουλές που σας έδωσε, κάτι που μπορείτε να μοιραστείτε μαζί μας;

Οι στιγμές οι κομβικές ήταν σίγουρα όταν, για λόγους που δεν έχουν αξία να αναφερθούν, έφυγε ο επικεφαλής της Νομικής Υπηρεσίας το 1999, όλοι περιμέναμε ότι ο Δημήτρης Κοντομηνάς θα βγει στην αγορά και θα επιλέξει τον καλύτερο. Για μένα λοιπόν, το να έρθει σε ένα παιδί 32,5 χρόνων,

που ακόμα εξετάσεις έδινε ως προς το αν είναι καλός ή όχι, το να με φωνάξει και να μου πει «θα το κάνεις εσύ», ήταν ο απόλυτος αιφνιδιασμός. Ευχάριστος αιφνιδιασμός αναμφισβήτητα, αλλά με φόρτωσε με μία τεράστια ευθύνη. Την ευθύνη, όμως, ο άνθρωπος αυτός σου την έδινε με ευγένεια. Και σου την έδινε με έναν τρόπο, που στην ουσία τη μοιραζόταν μαζί σου. Δεν ήθελε να του λες όχι. Να λοιπόν ένα πρώτο πράγμα, που μου είπε πολύ-πολύ γρήγορα: Λαυρέντη, δεν θέλω το όχι, θέλω το πώς. Αν θες να έχεις προστιθέμενη αξία δίπλα μου, μη μου λες τι δεν γίνεται. Πες μου πώς γίνεται. Τι δεν γίνεται, μου λένε όλοι οι εξωτερικοί δικηγόροι. Δουλειά σου είναι να μου λες πώς γίνεται. Κι όταν αργότερα ήμασταν συνοδηγοί, πάλι το driver ήταν αυτό: Έλα να το κάνουμε μεγάλο. Μη με μπλέκεις με 20%, με 30%, με 10% κέρδος. Δεν με νοιάζει. Έλα να το κάνουμε μεγάλο. Και να έχει αξία. Και, βέβαια, είχα την τύχη να δω σε πολύ μικρή επαγγελματική ηλικία deals που ακόμα και σήμερα είναι από τα μεγαλύτερα που έγιναν ποτέ στην επιχειρηματική Ελλάδα.

Χρειάζεται ένας Δημήτρης Κοντομηνάς στη σημερινή εποχή;

Η σημερινή εποχή επιχειρηματικά θα ήταν σίγουρα διαφορετική αν ο Δημήτρης Κοντομηνάς ήταν παρών. Θα σας δώσω δύο παραδείγματα, να καταλάβετε τι εννοώ, δύο που μου έρχονται αυτή τη στιγμή στο μυαλό. Όταν ο Κοντομηνάς είπε «θα πουλήσω Αμοιβαία Κεφάλαια με ασφαλιστές», πρέπει να ήταν νομίζω το 1991, οι περισσότεροι που το άκουσαν αυτό πήγαν σπίτι τους να ανοίξουν την εγκυκλοπαίδεια να δουν τι είναι το Αμοιβαίο Κεφάλαιο. Κι όταν κατάλαβαν τι είναι το Αμοιβαίο Κεφάλαιο, θεώρησαν αδύνατον ποτέ αυτό το πράγμα να πουληθεί μέσω του ασφαλιστικού δικτύου. Τρία ή τέσσερα χρόνια μετά, το Ενεργητικό της INTERAMERICAN σε Αμοιβαία Κεφάλαια ήταν το δεύτερο μεγαλύτερο, πίσω από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος. Θα σας δώσω ένα δεύτερο παράδειγμα. Ο μόνος άνθρωπος στην Ελλάδα που είχε καταλάβει τι πρόκειται να γίνει με την κινητή τηλεφωνία έχει ονοματεπώνυμο και λέγεται Δημήτρης Κοντομηνάς. Επέμενε τότε να πάρει ένα 5% στο κεφάλαιο της Stet Hellas. Και είχαμε πέσει όλοι επάνω του και του λέγαμε: Τι θα το κάνεις; Θα κάνουν αυξήσεις κεφαλαίου, θα γίνουμε diluted, θα χάσεις δύο δισ. δραχμές τότε, μην το κάνεις! Όχι, θέλω το 5%, θέλω το 5%! Φυσικά «θέλω το 5%» ένα πράγμα σήμαινε: Πήρε το 5%! Και, βεβαίως, λίγα χρόνια μετά, ο Χρήστος Σκλαβούνης που τότε ήταν στη UPS μπορεί να το θυμάται καλύτερα, έγινε ένα placement αυτών των μετοχών και νομίζω ότι πρέπει να πήραμε κάτι λιγότερο από 100 εκατομμύρια δολάρια. Αυτό το 5% που είχαμε πέσει όλοι επάνω του και τον εκλιπαρούσαμε να μην το πάρει! Το πόσο μπροστά έβλεπε ο άνθρωπος αυτός ήταν αναμφισβήτητα ένα από τα χαρίσματά του. Το δεύτερο ήταν η επιλογή των σωστών συνεργατών. Δυστυχώς, χάρισμα που στην πορεία άρχισε να φθίνει. Το τρίτο ήταν ότι επιχειρηματικά τον συγκινούσε ό,τι δεν ήξερε. Ήθελε να δει όλες τις περιοχές της επιχειρηματικότητας και γι' αυτόν το λόγο και ασχολήθηκε σχεδόν με τα πάντα. Δεν ήταν ένα σχολείο. Θα ήταν πολύ λίγο να πω ότι ήταν ένα σχολείο το να είσαι δίπλα του. Ήταν ένα ταξίδι. Ένα απίθανο ταξίδι. Ένα απίθανο ταξίδι, που, όπως όλα τα ταξίδια, έχουν καλές και κακές στιγμές. Και, βεβαίως, ένας μεγάλος άνθρωπος -και ο Δημήτρης Κοντομηνάς ήταν τεράστιος- δεν μπορεί παρά να κάνει και μεγάλα λάθη. Και να έχει και μεγάλες αδυναμίες. Και, βεβαίως, αυτές οι μεγάλες αδυναμίες να φέρουν και συγκρούσεις. Και το έζησα και αυτό. Με θύμωνε και με πλήγωνε πολύ, αλλά με θύμωνε και με πλήγωνε πολύ γιατί τον αγαπούσα πολύ. Γιατί κανένας άλλος δεν θα με θύμωνε και δεν θα με πλήγωνε τόσο πολύ. Ήταν ο μοναδικός που θα το έκανε, γιατί είχε όλη την αγάπη μου και όλη την αφοσίωσή μου. Όπως, βέβαια, αυτήν την αγάπη και την αφοσίωση την είχε από στρατιές ανθρώπων, που πέρασαν από δίπλα του και έζησαν κοντά του.

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς ξέρουμε ότι, πέρα από τα επιχειρηματικά, όπως είπατε, ήταν άνθρωπος και είχε βοηθήσει και δεν ήθελε να φαίνεται αυτό. Θέλετε να μας πείτε κάτι από αυτό το κεφάλαιο;

Αυτό το ζήσαμε. Όσοι ήμασταν δίπλα του, το έχουμε ζήσει όλοι. Δεν νομίζω ότι υπάρχει άνθρωπος που σε μια δύσκολη στιγμή του δεν βοηθήθηκε. Προσέξτε: λέω «δεν βοηθήθηκε». Δεν λέω «δεν αμείφθηκε». Διότι όλοι μας, μηδενός εξαιρουμένου, το στελεχιακό δυναμικό που υπήρξε κοντά του, μας έδωσε την ευκαιρία να αποκτήσουμε τα πάντα. Μας άλλαξε τις ζωές και όποιος γι' αυτό δεν τον ευγνωμονεί είναι επιεικώς αγνώμων. Αλλά ο άνθρωπος αυτός βοηθούσε, οποτεδήποτε έπεφτε στην αντίληψή του μία ανάγκη, οποιουδήποτε, καθ' οιονδήποτε τρόπο. Θα καθυστερούσε να πάει σε ραντεβού με τον πρόεδρο των Ηνωμένων Πολιτειών αν έπρεπε να βοηθήσει στο δρόμο του κάποιον άνθρωπο. Δεν ήταν ισοβαρές το ένα με το άλλο. Και επιμένω σ' αυτό. Ο άνθρωπος αυτός ήταν απίστευτα δοτικός. Και είναι πολύ κρίμα το τέλος του, έγινε μ' έναν τρόπο που δεν έπρεπε να γίνει. Γιατί στον άνθρωπο αυτόν θα άρμοζαν τα καλύτερα. Δεν έπρεπε να ταλαιπωρηθεί τόσο, δεν έπρεπε να υποφέρει τόσο σε καμία περίπτωση. Δυστυχώς όμως έγινε. Και αν έκανε σφάλματα -και ξαναλέω, έκανε και έκανε και μεγάλα- εκτιμώ πραγματικά ότι για να βρει κανείς τον μέσο όρο ενός ανθρώπου, πρέπει να πετάξει τις καλύτερες και τις χειρότερές του στιγμές. Και έτσι θα αποκαλύψει τον σκληρό του πυρήνα. Σας διαβεβαιώ ότι ο σκληρός πυρήνας αυτού του ανθρώπου ήταν υπέροχα ξεχωριστός. Ήταν μοναδικός. Είναι σίγουρα ένας από τους τελευταίους των μεγάλων και για μας, για τις δικές μας τις ζωές, όσων τον γνωρίσαμε, είναι σίγουρα ο μεγαλύτερος.

Είπατε πριν ότι η πώληση της INTERAMERICAN ήταν ένα πολύ μεγάλο γεγονός, όπως επίσης είπατε ότι όποιος έχει περάσει από την INTERAMERICAN έχει μπει αυτό μέσα στο DNA του. Έπρεπε να γίνει τελικά η πώληση ή έπρεπε να μείνει στις ασφάλειες;
Θα σας πω τι μου είχε πει ο ίδιος. Εκείνη την εποχή είχαμε ζήσει πάρα πολύ κοντά οι δυο μας, αναγκαστικά, και με έπαιρνε κάτι απίθανα τηλέφωνα, στις 12 το βράδυ, στη μία το πρωί, στις δύο το πρωί: Λαυρέντη, μπορούμε να κάνουμε πίσω; Μπορούμε να κάνουμε πίσω; Μπορούμε να κάνουμε πίσω; Τα παιδιά μου ήταν πιο μικρά, η γυναίκα μου ανήσυχη, οπότε κάποιο πρωί πήγα και του είπα: Πρόεδρε, μη μου το κάνεις αυτό! Μέχρι να υπογράψουμε, μπορούμε να κάνουμε πίσω! Ρε συ, Λαυρέντη, μου λέει -Λαυρεντάκο, όπως με έλεγε-, έχω βρει έναν πάρα πολύ καλό γαμπρό για την κόρη μου. Και το σωστό είναι να τη δώσω σ' αυτόν τον γαμπρό. Την αγαπάω όμως τόσο πολύ, που θέλω να την κρατήσω. Και δεν ξέρω τι να κάνω. Πιστεύω λοιπόν ότι ο άνθρωπος αυτός, όντας ένας άνθρωπος και όχι ένα institution, ήθελε αυτό το πράγμα που είχε φτιάξει και που το πονούσε σαν τη ζωή του την ίδια, δεν θα ήθελε επ' ουδενί να έχει ένα κακό τέλος ή να μην έχει συνέχεια. Και επειδή η INTERAMERICAN εκείνη την εποχή βρέθηκε στο ανώτερο σημείο που θα μπορούσε να βρεθεί μια ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα, από πλευράς μεγεθών και μεριδίων, ήταν η κατάλληλη στιγμή να κάνει αυτό που έκανε. Αν με ρωτάτε αν έπρεπε να το κάνει ή όχι, η απάντηση ξεκάθαρα είναι ναι, έπρεπε να το κάνει. Εάν με ρωτάτε αν ήθελε να το κάνει ή όχι, η απάντηση είναι δεν ξέρω και δεν θα μάθω ποτέ.

Πώς θα μνημονεύετε τον Δημήτρη Κοντομηνά;
Για μένα, όπως σας είπα, ήταν ένα συγγενικό πρόσωπο. Καμιά φορά μου ζητούσε να του μιλάω στον ενικό. Δεν το κατάφερα ποτέ, γιατί για μένα... Στον πατέρα μου μιλούσα στον ενικό, σ' αυτόν δεν το κατάφερα ποτέ. Για μένα ήταν, πέρα από ένα συγγενικό πρόσωπο, στα μάτια μου ως νέου στελέχους, ήταν ένας μικρός θεός. Το λέω χωρίς ίχνος υπερβολής. Ξαναλέω, είχαμε πολύ δυνατούς τσακωμούς στην κοινή μας πορεία την επιχειρηματική. Εγώ βέβαια πάντα από θέση στελέχους και εκείνος από θέση οδηγού και οραματιστή. Ο σεβασμός και η αγάπη μου δεν κάμφθηκαν ούτε μισό δευτερόλεπτο. Είμαστε τόσο τυχεροί όσοι περάσαμε από δίπλα του και από τόσο κοντά του, που δεν νομίζω ότι αρκούν 5 ή 10 λεπτά σε μία συνέντευξη για να το περιγράψει κανείς και δεν νομίζω ότι μπορεί κανείς να βρει τις λέξεις, για να δώσει το βάθος, το μήκος και το πλάτος αυτής της αγάπης και αυτής της αφοσίωσης από τη δική μας την πλευρά και αυτής της δοτικότητας από τη δική του. Για μένα ήταν το πιο ωραίο ταξίδι της ζωής μου. Έχω κάνει πάρα πολλά πράγματα επαγγελματικά. Μπορεί ο Θεός να μου δώσει την ευκαιρία να κάνω λίγα ακόμα, αλλά τίποτα ποτέ δεν θα συγκριθεί μ' αυτό το ταξίδι.

Ευχαριστούμε πολύ.
Κι εγώ ευχαριστώ.

ΜΙΝΟΣ ΜΩΫΣΗΣ

Αντιπρόεδρος Δ.Σ., Attica Bank

Αποσπάσματα από συνέντευξή του στην κάμερα του nextdeal.gr

Είμαι ο Μίνος Μωϋσής και γεννήθηκα επαγγελματικά στην INTERAMERICAN, το 1988. Γνώρισα τον αείμνηστο Δημήτρη Κοντομηνά, λίγους μήνες μετά την πρόσληψή μου στην εταιρεία, όταν ο ίδιος είχε ακούσει κάποια πρώτα πράγματα για μένα. Δεν είχε συμμετοχή στην πρόσληψή μου ο ίδιος, κάποιους μήνες νωρίτερα, αλλά λίγο καιρό μετά που πήγα στην εταιρεία, με φώναξε στο γραφείο του, στον Πύργο της Λεωφόρου Συγγρού, στον 11ο όροφο, για να με επιβραβεύσει, γιατί άκουγε κάποια καλά λόγια για μένα, ως νέος εκπαιδευόμενος αναλογιστής εκείνη την εποχή, και με φώναξε στο γραφείο του να με γνωρίσει προσωπικά και να με επιβραβεύσει για κάποιες δουλειές που ήδη είχα κάνει και κάποιες αρμοδιότητες που είχα ήδη αναλάβει, λέγοντάς μου ότι ακούει καλά λόγια για μένα και πως οτιδήποτε κι αν χρειαστώ, οτιδήποτε κι αν θελήσω, να έχω πάντα υπόψη μου ότι αυτός ήταν και θα ήταν πάντα εκεί κοντά μου. Αυτό που μου έκανε τρομακτική εντύπωση σ' αυτήν την πρώτη μου συνάντηση μαζί του -ήμουν υπάλληλος 3 μηνών ίσως στην εταιρεία- ήταν με πόση ανθρωπιά μου μίλησε, σε έναν νέο άνθρωπο που δεν τον ήξερε, τον έβλεπε για πρώτη φορά, αλλά κυρίως για το ότι μου έδωσε αμέσως το στίγμα που πάντα έδινε, και τα επόμενα πολλά χρόνια στην πορεία που

είχαμε μαζί, μου έδωσε το στίγμα ενός ανθρώπου ο οποίος έσπρωχνε πάντα τους ανθρώπους του, να μη σταματούν, να γίνονται καλύτεροι. Μου είχε πει, θυμάμαι χαρακτηριστικά, ότι με βάση τις σπουδές μου και τις γνώσεις μου, «υπολογίζω πολλά σε σένα και θέλω να έχεις πάντα στο μυαλό σου ότι θέλω να μαθαίνεις καινούργια πράγματα». Αυτή ήταν η πρώτη γνωριμία μου με τον Δημήτρη Κοντομηνά και από κει και πέρα, πραγματικά με σκληρή δουλειά, απέκτησα μια αραιή, αλλά πάρα πολύ ουσιαστική επαφή μαζί του. Ήταν τα χρόνια που η INTERAMERICAN είχε ήδη, όταν εγώ πήγα στην εταιρεία, η INTERAMERICAN ήταν ήδη μια μεγάλη εταιρεία, γνωστή, ήταν η μεγαλύτερη εταιρεία στον κλάδο Ζωής στην αγορά, με μερίδιο αγοράς κοντά στο 25%, αλλά ήταν και η εποχή που άλλαζαν πάρα πολλά πράγματα και δημιουργείτο ένας χώρος για περισσότερο τεχνική δουλειά, που ήταν βέβαια και το δικό μου αντικείμενο στην αρχή. Πάρα πολύ σύντομα, για τα δεδομένα της εποχής, πήρα την άδεια του αναλογιστή, εξελίχθηκα σε έναν επαγγελματία με πολύ ευρύ αντικείμενο, εντάχθηκα αρκετά γρήγορα στο σώμα των ανωτέρων στελεχών της εταιρείας, πολλαπλασιάστηκαν οι επαφές μου με τον ίδιο τον Δημήτρη Κοντομηνά και τα άλλα στελέχη της εταιρείας και αυτό που πραγματικά έχω να πω για εκείνη την πρώτη περίοδο της επαγγελματικής μου πορείας στον Όμιλο INTERAMERICAN είναι πως ό,τι κι αν έκανα ήταν έντονη αυτή η παρουσία προφανώς του ίδιου του Κοντομηνά, αλλά και αυτή η πρόθεση που υπήρχε, που οδηγείτο από αυτόν τον ίδιο, τον ηγέτη της εταιρείας, για να ανακαλύπτουμε συνεχώς καινούργια πεδία δουλειάς, είτε αυτά ήταν καινούργια προϊόντα της εταιρείας, που εκείνη την εποχή ήταν σχετικά εύκολο κανείς να σχεδιάζει και κάτι με το οποίο και προσωπικά ασχολήθηκα πολύ, αλλά και η εταιρεία πάντα διέπρεπε. Είχε πάντα αυτό το πνεύμα της πρωτοπορίας. Το πνεύμα του ότι δεν κοιτάμε πίσω, κοιτάμε μόνο μπροστά. Θέλω να κάνετε καινούργια πράγματα. Είχε ένα χαρακτηριστικό μότο, το οποίο το επικοινωνούσε κάθε φορά που βρισκόταν σε κάποια συγκέντρωση με τους ασφαλιστές, μαζί μας, με τα διοικητικά στελέχη, που έλεγε «πείτε μου τι καινούργιο θα κάνετε αύριο». Και αυτό τελικά ήταν ένα ολόκληρο πλαίσιο, μέσα στο οποίο, εγώ προσωπικά και πολλοί άλλοι, γαλουχηθήκαμε επαγγελματικά και αξιοποιήσαμε, όσοι μπορέσαμε, αλλά πάντως το πεδίο ήταν πάρα πολύ γόνιμο, οι ευκαιρίες που ο ίδιος μας έδωσε, και για την προσωπική μας εξέλιξη ως επαγγελματίες, αλλά βέβαια και για την εταιρεία. Ο Κοντομηνάς ζητούσε το καινούργιο, ζητούσε το να κάνουμε κάτι διαφορετικό, κάτι το οποίο πραγματικά, στην κυριολεξία θα μπορούσε να πει κανείς, κάθε μέρα θα έπρεπε να γίνεται κάτι που να διακρίνει την εταιρεία. Ενδιαφερόταν, όπως ξέρουν καλά όλοι όσοι έζησαν κοντά του, πρωτίστως για την απόκτηση μεγέθους της εταιρείας, για τη δημιουργία νέων δραστηριοτήτων.

Είμαστε στις αρχές με μέσα της δεκαετίας του 1990, όπου σιγά-σιγά η εταιρεία αποκτά πρόσβαση σε πάρα πολλούς άλλους χώρους υπηρεσιών, πέραν των χώρων όπου είχε ήδη διακριθεί, που ήταν οι Ασφάλειες Ζωής. Μεγαλώνει στις Γενικές Ασφάλειες. Μεγαλώνει και αναπτύσσεται πάρα πολύ στα Αμοιβαία Κεφάλαια. Μπαίνει στο χώρο της Οδικής Βοήθειας. Δημιουργεί για πρώτη φορά αυτό το Hot Line, τη Γραμμή Βοήθειας, το 1010. Είμαστε σε μια εποχή που πραγματικά υπάρχει μια έκρηξη δημιουργικότητας στην εταιρεία. Ο ίδιος παίρνει την απόφαση, εκεί κοντά στα μέσα της δεκαετίας του 1990, να αποκτήσει πίσω το 40% των μετοχών που λίγα χρόνια πριν είχε πουλήσει στην UAP, στους Γάλλους. Σε αυτό του το εγχείρημα, εγώ προσωπικά και μια στενή ομάδα στελεχών ήμασταν πάρα πολύ κοντά του. Αυτό έγινε και από εκείνη τη στιγμή ξεκίνησε, ή προωθήθηκε, ή εντάθηκε, μια πορεία, η οποία ήταν πραγματικά μια πορεία, μπορώ να πω, τρελής ανάπτυξης. Για μένα εκείνα τα χρόνια, ειδικά από το 1995 και μετά, που μου έκανε την τιμή ο ίδιος, βλέποντας την εξέλιξή μου, να μου αναθέσει τη Γενική Διεύθυνση της Εταιρείας Ζωής, ήμουν μόλις 33 χρόνων όταν έγινε αυτό, αλλά νομίζω ότι του είχα δώσει του ίδιου προσωπικά αρκετά δείγματα της δουλειάς μου και της όρεξης που είχα κι εγώ να ανέβω επαγγελματικά. Με εμπιστεύθηκε, μου εμπιστεύθηκε καινούργια projects, τα οποία για την εποχή ήταν αδιανόητα. Δεν θα ξεχάσω ποτέ πώς ξεκίνησε αυτό το φοβερό ταξίδι που με μια λέξη λέγαμε MEDI-SYSTEM και το οποίο οδήγησε την εταιρεία σε τελείως καινούργιους τομείς δραστηριότητας. Είχε γυρίσει από την Αμερική, από ένα από τα πολλά ταξίδια που έκανε στην Αμερική, και με φώναξε στο γραφείο του, στο Μαρούσι. Μπαίνω στο γραφείο του, που καθόταν στο γραφείο του και είχε πάνω στο έπιπλο του γραφείου καμιά τριανταριά φυλλαδιάκια. Αυτά τα φυλλαδιάκια ήταν από ένα HMO, όπως τα έλεγαν στην Αμερική, από ένα Health Maintenance Organization, από ένα Σύστημα Υγείας, στο οποίο ο ίδιος ήταν γραμμένος, ήταν μέλος, διότι πήγαινε πολύ συχνά στη Νέα Υόρκη. Και μου λέει: Ξέρεις, όταν ήμουν στην Νέα Υόρκη, είχα ένα βράδυ κάτι διαταραχές στο στομάχι, κάτι θεματάκια. Τους πήρα ένα τηλέφωνο, ήρθαν με πήραν, έκατσα στην κλινική μερικές ώρες και μετά γύρισα σπίτι. Και μάζεψα, λέει, αυτά τα leaflets, αυτά τα φυλλάδια. Και μου λέει: Μίνο, αυτό πρέπει να κάνουμε. Δηλαδή, του λέω, τι; Δηλαδή, μου λέει, πρέπει να φτιάξουμε ένα δικό μας δίκτυο υπηρεσιών υγείας. Είναι ο τρόπος για να πάμε μπροστά τις Ασφάλειες Υγείας, αλλά για να μπούμε και σε άλλους τομείς. Μου ανέθεσε λοιπόν ένα ολόκληρο project, το οποίο κράτησε περίπου δύο χρόνια και στο οποίο είχα την χαρά να ηγηθώ μιας ομάδας ανθρώπων που είχα μαζί μου, το οποίο δύο χρόνια αργότερα το project αυτό κατέληξε στο λανσάρισμα του MEDI-SYSTEM, δηλαδή ενός συστήματος manage care, διαχείρισης Υγείας,

το οποίο είχε από τη μία μεριά τα ασφαλιστικά προϊόντα Υγείας και από την άλλη μεριά την παροχή των Υπηρεσιών Υγείας, που ήταν ένα συμβεβλημένο δίκτυο γιατρών, ένα συμβεβλημένο δίκτυο διαγνωστικών κέντρων, που όλοι αυτοί είχαν ενταχθεί στο MEDI-SYSTEM, και βεβαίως οι επενδύσεις που σαν όμιλος κάναμε την ίδια εποχή, για την αγορά της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ, της ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΚΛΙΝΙΚΗΣ, και έτσι φτιάξαμε αυτό το Σύστημα, το οποίο ακόμη και με τα σημερινά δεδομένα θεωρείται πρωτοποριακό και το οποίο βέβαια στη διαδρομή ενισχύθηκε, άλλαξε, βελτιώθηκε, αλλά είναι ακόμα ένα μοναδικό Σύστημα, το οποίο υπάρχει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Είχε αυτήν τη διαρκή... Το ξαναλέω, γιατί για μένα είναι η πιο χαρακτηριστική του αρετή από πολλές αρετές που είχε. Ήταν αυτή η σπίθα που είχε για να κάνουμε κάτι διαφορετικό. Για να κάνουμε κάτι καινούργιο. Για να μη σταματάμε ποτέ να σκεφτόμαστε ότι πρέπει να γίνουμε καλύτεροι. Και αυτό αφορούσε τα πάντα.

Ο Κοντομηνάς ήταν ασφαλιστής ή επιχειρηματίας;

Ο Κοντομηνάς ήταν κατ' εξοχήν ασφαλιστής. Νομίζω ότι η ασφάλεια κυλούσε στο αίμα του. Αυτή ήταν η ιδιότητα, με την οποία μπορούσε να εξωτερικεύσει αυτή τη μοναδική αρετή που είχε, να τραβάει κοντά του τον κόσμο. Ήταν απίστευτη η δύναμη που είχε να προσελκύει τους ανθρώπους. Κι αυτό το έκανε ακριβώς γιατί μιλούσε μια απλή γλώσσα. Δεν ήταν ο άνθρωπος που θα χάζευε κανείς, γιατί έκανε βαθυστόχαστες αναλύσεις. Ήταν ο άνθρωπος που σε μάγευε με την απλότητα των επιχειρημάτων του, με τη φιλική στάση που σου έδειχνε από την πρώτη στιγμή, και γι' αυτό νομίζω ότι ένα από τα επιτεύγματά του στη διάρκεια των πολλών ετών ήταν ότι έφερε κοντά του πάρα πολύ άξιους ανθρώπους παντού. Κάποιοι από αυτούς τους ανθρώπους, για πολλούς λόγους, δεν έμειναν κοντά του. Κάποιοι είμαι βέβαιος ότι τον πρόδωσαν επίσης. Αλλά είχε πάντα αυτήν τη μαγεία, που ήξερε ότι ναι, δεν θα πετύχει με όλους τους ανθρώπους. Αλλά δεν σταματούσε να γνωρίζει καινούργιους ανθρώπους, να εμπιστεύεται εύκολα καινούργιους ανθρώπους και μέσα από αυτό το σύνολο, τελικά ήξερε ότι το αποτύπωμα θα ήταν πάντα θετικό. Ήταν, όμως, και ένας δεινός επιχειρηματίας, με την έννοια ότι είχε μία τρομερή διορατικότητα. Νομίζω ότι υπάρχουν πάρα πολλά παραδείγματα, που και εγώ έζησα κοντά του, τα χρόνια που ήμουν κοντά του, αυτής της εφαρμογής της διορατικότητας. Ας πούμε, το 1993 μάς αποκάλυψε ότι θα μπει στην κινητή τηλεφωνία και θα βάλει τους ασφαλιστές της εταιρείας να πουλάνε κινητά τηλέφωνα. Για όλους μας ήταν ασύλληπτο. Δεν μπορούσαμε να το καταλάβουμε. Παρ' όλα αυτά, αυτός έβλεπε το μέλλον, έβλεπε αυτήν την ευκαιρία. Την πήρε αυτήν την ευκαιρία, την αξιοποίησε αυτήν την ευκαιρία και, βέβαια, η συμμετοχή του και του ομίλου στην κινητή τηλεφωνία πραγματικά έγραψε και αυτή, ήταν κι αυτή μια μεγάλη επιτυχία. Η διορατικότητά του να αλλάξουμε όλο το γίγνεσθαι της εταιρείας και της αγοράς ταυτόχρονα στο χώρο της Υγείας, που είπα πριν. Η διορατικότητά του να μπει σε πολύ ανώριμο στάδιο στο χώρο της Οδικής Βοήθειας. Δηλαδή τι να κάνει; Να ενδυναμώσει το χώρο των Ασφαλειών Αυτοκινήτου, με μια υπηρεσία η οποία είναι άμεσα αντιληπτή από τον πελάτη. Και να υποστεί απίστευτες επιθέσεις εκείνη την εποχή από ανταγωνιστές, οι οποίοι ήταν κυρίαρχοι στο χώρο της Οδικής Βοήθειας, χωρίς όμως ποτέ να λυγίσει, χωρίς όμως ποτέ να πει ότι παιδιά, σταματάμε. Με την έννοια αυτή, το επιχειρηματικό του πνεύμα ήταν κάτι που δεν μπορούσε ένα απλό μυαλό, όπως ήμασταν όλοι οι υπόλοιποι, να παρακολουθήσουμε. Μας έσερνε μαζί του στις καινούργιες του περιπέτειες τις επιχειρηματικές. Δεν ήταν όλες επιτυχημένες, αλλά αυτός ήταν ο επιχειρηματίας, ο οποίος ήξερε ότι θα κάνει 10 και θα πετύχουν τα 5, ή θα πετύχουν τα 6. Αυτός ήταν από την επιχειρηματική πλευρά και βέβαια τα αποτελέσματα εκείνης της περιόδου δείχνουν ότι ήταν ένας μοναδικός επιχειρηματίας, γιατί έκανε τη σωστή κίνηση, στον σωστό χρόνο.

Υπάρχει κάποια προσωπική στιγμή, κάποιο χαρακτηριστικό στιγμιότυπο, το οποίο θυμάστε και θέλετε να μοιραστείτε μαζί μας;

Υπάρχουν πολλά προσωπικά γιατί ήταν τέτοια η λειτουργία, ας πούμε, της εταιρείας και το περιβάλλον, που τελικά κανείς δεν ήξερε ποτέ πότε λειτουργούσες επαγγελματικά, πότε λειτουργούσες προσωπικά, όλα ήταν μπλεγμένα, η εταιρεία ήταν μια μεγάλη οικογένεια, ο ίδιος ήταν ο πατριάρχης της, υπήρχαν φιλικές σχέσεις ανάμεσά μας με πάρα πολύ κόσμο, άρα ζούσαμε δηλαδή και μεγάλο κομμάτι της προσωπικής μας ζωής, μέσα από τα κανάλια και μέσα από τα φίλτρα της εταιρείας. Ναι, εγώ είχα μια μεγάλη ατυχία στη ζωή μου. Ακριβώς την εποχή που η επαγγελματική μου διαδρομή ήταν σε μία πολύ έντονη εξέλιξη, έχασα τη σύζυγό μου και ο τρόπος με τον οποίον μου συμπαραστάθηκε ήταν πραγματικά μοναδικός. Εκεί εγκατέλειψε ο ίδιος τα επαγγελματικά, ήρθε κοντά μου πάρα πολύ προσωπικά, μου έδωσε τη δυνατότητα να πάρω λίγο χρόνο για να μπορέσω να ισορροπήσω. Από την άλλη μεριά, με βοήθησε σίγουρα με τη στάση του να κοιτάξω μπροστά τη ζωή, δίνοντάς μου ακόμα περισσότερη δουλειά από κάποια στιγμή και μετά. Μου συμπαραστάθηκε με τον τρόπο του πάρα πολύ, σε μια πάρα πολύ δύσκολη στιγμή της ζωής μου, και για μένα και για τα παιδιά μου.

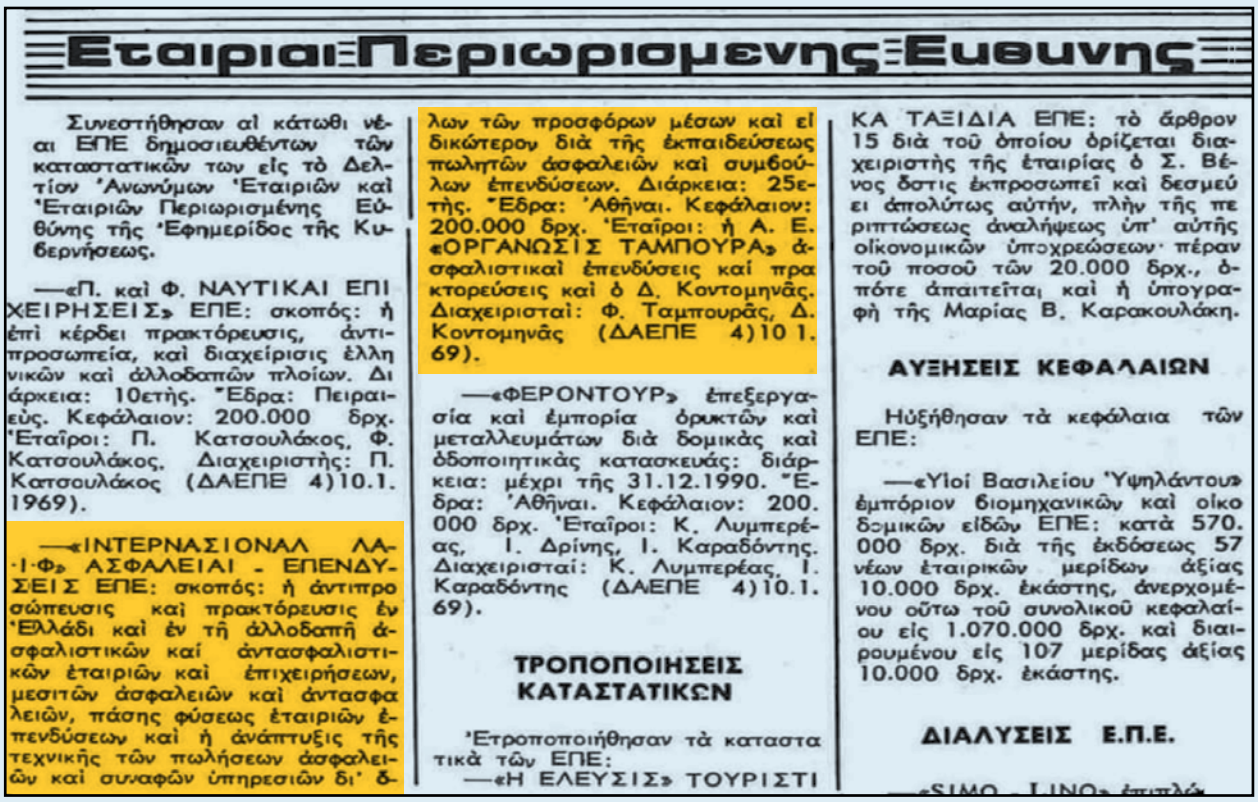
Πώς θα μνημονεύετε τον Δημήτρη Κοντομηνά;

Κατ' αρχάς, είμαι ευγνώμων στον Δημήτρη Κοντομηνά, γιατί, πέραν του ότι πάντα δένεσαι με την πρώτη σου δουλειά, με τον πρώτο σου εργοδότη, έζησα μαζί του στην INTERAMERICAN περίπου 17 χρόνια εξαιρετικά, έχω

μόνο θετικά να θυμάμαι. Είμαι ευγνώμων γιατί με τη στάση του ποτέ δεν εμπόδισε την προσωπική μου ανάπτυξη, την επαγγελματική, γιατί ήξερε ο Κοντομηνάς... Όχι μόνο δεν εμπόδισε, τροφοδοτούσε συνέχεια σε βαθμό κουραστικό την προσπάθεια για προσωπική ανάπτυξη. Δηλαδή υπήρξαν εποχές που μαζί του ή όχι μαζί του, ταξίδευα πάρα πολύ συχνά σε διάφορα συνέδρια, σεμινάρια, εκπαιδεύσεις, επισκέψεις σε εταιρείες στο εξωτερικό, γιατί μου ζητούσε συνέχεια να μάθω περισσότερα πράγματα. Γιατί ήξερε ότι αυτή η προσωπική ανάπτυξη του ανθρώπου, του στελέχους, ενός στελέχους που εμπιστευόταν, θα έβρισκε τη διέξοδό της στην ανάπτυξη της εταιρείας. Είμαι, λοιπόν, ευγνώμων που μου έδωσε ο ίδιος και η εταιρεία που αυτός έφτιαξε και διοικούσε όλες αυτές τις ευκαιρίες. Είμαι ευγνώμων που μπόρεσα μαζί του και έμαθα ποιοτικά χαρακτηριστικά, όχι της δουλειάς της ασφαλιστικής εταιρείας, αλλά πολλά χαρακτηριστικά συμπεριφοράς επαγγελματικής, αναζήτησης νέων οριζόντων. Μπορώ να πω ότι μου εμφύτευσε, όσο γίνεται, αυτό το δικό του το στίγμα, το προσωπικό, που ήταν «κάθε μέρα κάτι καινούργιο, κάθε μέρα κάτι καλύτερο», πράγμα το οποίο με βοήθησε απεριόριστα και στην υπόλοιπη καριέρα μου μετά την INTERAMERICAN, όπου κι αν δούλεψα, όπου κι αν πήγα. Θα τον θυμάμαι, λοιπόν, με απεριόριστη ευγνωμοσύνη. Θα πω και κάτι άλλο, ότι είναι πάρα πολλοί οι άνθρωποι οι οποίοι πέρασαν από κοντά του, έζησαν κοντά του και οι οποίοι του οφείλουμε τελικά πολλά πράγματα, που έχουν να κάνουν και με την υλική μας ζωή, αλλά και με ένα ήθος και με μία ταυτότητα που αποκτήσαμε, η οποία μας βοήθησε στη ζωή σε πάρα πολλές εκφάνσεις της. Και νομίζω ότι όποιος δεν μνημονεύει τον Δημήτρη Κοντομηνά με αυτήν την ευγνωμοσύνη που είπα πριν, είναι πραγματικά λίγο αχάριστος. Θέλω να σας ευχαριστήσω που μου δώσατε αυτήν την ευκαιρία να μιλήσω για τον Δημήτρη Κοντομηνά και να ευχηθώ πραγματικά η στάμπα που αυτός ο άνθρωπος άφησε σε όλη του τη διαδρομή να είναι μία παρακαταθήκη στους ανθρώπους που τον γνώρισαν από κοντά και να τον θυμόμαστε πάντα με αγάπη για ό,τι ο ίδιος έκανε για όλους μας.

Το ιστορικό ξεκίνημα ως ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑΪΦ και όχι ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ

ΠΗΓΗ: ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΕΠΟΧΗΣ, 1969



Εταιρίαι Περιωρισμένης Ευθύνης

Συνεστήθησαν αἱ κάτωθι νέαι ΕΠΕ δημοσιευθέντων τῶν καταστατικῶν των εἰς τὸ Δελτίον Ἀνωνύμων Ἑταιριῶν καὶ Ἑταιριῶν Περιωρισμένης Εὐθύνης τῆς Ἐφημερίδος τῆς Κυβερνήσεως.

—«Π. καὶ Φ. ΝΑΥΤΙΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ» ΕΠΕ: σκοπός: ἡ ἐπὶ κέρδει πρακτόρευσις, ἀντιπροσωπεία, καὶ διαχείρισις ἑλληνικῶν καὶ ἀλλοδαπῶν πλοίων. Διάρκεια: 10ετὴς. Ἕδρα: Πειραιεύς. Κεφάλαιον: 200.000 δρχ. Ἑταῖροι: Π. Κατσουλάκος, Φ. Κατσουλάκος. Διαχειριστὴς: Π. Κατσουλάκος (ΔΑΕΠΕ 4)10.1.1969).

—«ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑ-Ι-Φ» ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ - ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΠΕ: σκοπός: ἡ ἀντιπροσώπευσις καὶ πρακτόρευσις ἐν Ἑλλάδι καὶ ἐν τῇ ἀλλοδαπῇ ἀσφαλιστικῶν καὶ ἀντασφαλιστικῶν ἑταιριῶν καὶ ἐπιχειρήσεων, μεσιτῶν ἀσφαλειῶν καὶ ἀντασφαλειῶν, πάσης φύσεως ἑταιριῶν ἐπενδύσεων καὶ ἡ ἀνάπτυξις τῆς τεχνικῆς τῶν πωλήσεων ἀσφαλειῶν καὶ συναφῶν ὑπηρεσιῶν δι' ὁλων τῶν προσφόρων μέσων καὶ εἰ δικώτερον διὰ τῆς ἐκπαιδεύσεως πωλητῶν ἀσφαλειῶν καὶ συμβούλων ἐπενδύσεων. Διάρκεια: 25ετὴς. Ἕδρα: Ἀθῆναι. Κεφάλαιον: 200.000 δρχ. Ἑταῖροι: ἡ Α. Ε. «ΟΡΓΑΝΩΣΙΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑ» ἀσφαλιστικαὶ ἐπενδύσεις καὶ πρακτορεύσεις καὶ ὁ Δ. Κοντομηνᾶς. Διαχειρισταί: Φ. Ταμπουρᾶς, Δ. Κοντομηνᾶς (ΔΑΕΠΕ 4)10 1. 69).

—«ΦΕΡΟΝΤΟΥΡ» ἐπεξεργασία καὶ ἐμπορία ὀρυκτῶν καὶ μεταλλευμάτων διὰ δομικὰς καὶ ὁδοποιητικὰς κατασκευάς: διάρκεια: μέχρι τῆς 31.12.1990. Ἕδρα: Ἀθῆναι. Κεφάλαιον: 200.000 δρχ. Ἑταῖροι: Κ. Λυμπερέας, Ι. Δρίνης, Ι. Καραδόντης. Διαχειρισταί: Κ. Λυμπερέας, Ι. Καραδόντης (ΔΑΕΠΕ 4)10.1.69).

ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΩΝ

Ἐτροποποιήθησαν τὰ καταστατικὰ τῶν ΕΠΕ:

—«Η ΕΛΕΥΣΙΣ» ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΑ ΤΑΞΙΔΙΑ ΕΠΕ: τὸ ἄρθρον 15 διὰ τοῦ ὁποίου ὁρίζεται διαχειριστὴς τῆς ἑταιρίας ὁ Σ. Βένος ὅστις ἐκπροσωπεῖ καὶ δεσμεύει ἀπολύτως αὐτήν, πλὴν τῆς περιπτώσεως ἀναλήψεως ὑπ' αὐτῆς οἰκονομικῶν ὑποχρεώσεων· πέραν τοῦ ποσοῦ τῶν 20.000 δρχ., ὁπότε ἀπαιτεῖται καὶ ἡ ὑπογραφὴ τῆς Μαρίας Β. Καρακουλάκη.

ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Ηὐξήθησαν τὰ κεφάλαια τῶν ΕΠΕ:

—«Υἱοὶ Βασιλείου Ὑψηλάντου» ἐμπόριον διομηχανικῶν καὶ οἰκοδομικῶν εἰδῶν ΕΠΕ: κατὰ 570.000 δρχ. διὰ τῆς ἐκδόσεως 57 νέων ἑταιρικῶν μερίδων ἀξίας 10.000 δρχ. ἑκάστης, ἀνερχομένου οὕτω τοῦ συνολικοῦ κεφαλαίου εἰς 1.070.000 δρχ. καὶ διαιρουμένου εἰς 107 μερίδας ἀξίας 10.000 δρχ. ἑκάστης.

ΔΙΑΛΥΣΕΙΣ Ε.Π.Ε.

«SIMO - LINO» ἐπιπλών

Ο Μίνος Μωϋσής έγραψε λίγα λόγια για τον Δημήτρη Κοντομηνά, στα αγγλικά, ακολουθώντας το δικό του παράδειγμα ότι είμαστε πολίτες του κόσμου.

A tribute to Dimitri Contominas (DC)

...in English, as he was a citizen of the world after all

DC passed on March 10th, and many who crossed paths with him spoke and wrote about him. DC was a citizen of the world, in the absolute sense, so I decided to share a few words about him in English, since one of his many virtues was to think and act regardless of borders. I also thought his countless friends and acquaintances across the World, should also deserve the chance to honor his memory.

DC was a true leader of people. He was blessed with the rare gift of attracting people through his unique competence to inspire them. And he did this without trying to impress, he was genuine and authentic. With the same simplicity he could talk to a wide audience of his employees and partners in business, he stood facing heads of states, international business leaders and dignitaries wherever he traveled.

DC was an outstanding employer. Demanding and fair, combining setting rigorous professional targets with ethos and empathy for his people. And he had a unique ability to respect and maintain that balance. Because he himself did, we all had to comply and mirror the way we led our teams. DC was furious when we deviated from the right balance, yet he knew how to forgive and was always willing to listen and receptive to changing his mind when he recognized that he was wrong. He was not dogmatic, nor was he predisposed that his views were always correct. And it was this very attitude of his that created the shell for a large crowd of successful professionals who grew up and developed next to him.

Interamerican Group, at least as I lived it for 17 years, was a hive of fruitful and continuous effort to become better. DC kept for himself the role of being the paradigm, he lived every day, literally, with his thoughts being focused on doing better. Despite the unquestionable success he already had accomplished, he was always in the hunt of the next step and dragged us all to the same direction.

I can never forget sharing countless trips abroad with him. He would attend a seminar or a training or visit a company with the thirst to learn and he would be absolutely disciplined to keep notes of what he was listening, by automatically translating into how it could fit the business of the company. And when returned home, he would call us and distribute his handwritten notes asking to go through them and report to him our action plans.

In 1997 he returned from US and called me in his office. Some 20-30 leaflets lied on his desk from an HMO where he was treated for some problems he had in his stomach while in NYC. He asked me to study the leaflets by telling me "this is what we must do to develop our health insurance business, build our own system". Two years later, the Group would write history by consolidating health insurance and own medical services within the first ever – and still unique in Greece – managed care network branded as Medisystem, a real breakthrough innovation which changed the market. And similar examples of paving the way to innovative and disruptive directions are many. All triggered by his passion to look forward and his ability to steer us all to new challenges.

DC loved life and lived by his capacity to overcome any hurdles and bumps on the road, never allowing them to detriment his course for growth and new accomplishments. On the contrary, he was inspired by difficulties, sensed them as temporary and addressed them as opportunities rather than threats, literally. Similarly as he made friends, he created enemies, many endeavored to bring him to his knees, he provoked jealousy and envy but was able to stand up to the challenges and come out stronger. And never transmitted fear to his people, I never remember him being disappointed by the problems facing him or the company, I only remember him being disappointed by people and their attitudes. Mostly of those who benefited from his trust and generosity.

Endless people acknowledge they are indebted to DC, I am one of them. Never sparing to give love and offer opportunities, never did he block individual development, because he knew it would pay back. Mistakes, of course he made, choices, of course not all were right, when he realized however he would frankly acknowledge and he would immediately take the steering wheel in how they should be corrected. Looking back was not an option, the only option was looking forward.

We mourn his loss. Those of us who were close to him and emerged through his illuminated leadership, do not only mourn his passing. We mourn the definitive closing of a circle he himself drew and embraced us as part of it. We feel lucky and blessed to have crossed paths with him, being led by his passion to enjoy life and look ahead with optimism and creativity without forgetting that doing good for ourselves can never happen unless we do good for the others.

May you rest in peace Dimitri Contominas and thank you for having been such an example.

ΤΑ ΝΕΑ

Τώρα που πήρα φόρα...

30 Ερωτήσεις ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΣΑΛΑΠΑΤΗΣ | ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ: 26/06/1999

ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN
ΓΕΝΝΗΘΗΚΕ: Ανήουχος
ΑΝΤΙΠΑΘΕΙ: Τις εξηγήσεις... «καιόπιν εορτής» που είναι χειρότερες κι από ύβρεις!
ΕΛΠΙΖΕΙ: Στις καλύτερες μέρες που ακόμα δεν έχουν έρθει.
ΘΥΜΩΝΕΙ: Με την απουσία του πάθους για τη ζωή, με την απουσία γενικώς...
ΓΕΛΑΕΙ: Γιατί το γέλιο είναι έκφραση ψυχής!
ΑΚΟΥΕΙ: Όσους μιλάνε τη γλώσσα της καρδιάς!

Δεν τον αοφάλιζε καμιά εταιρεία κι έτσι... έγινε πρόεδρος της INTERAMERICAN. Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, πρόεδρος της ασφαλιστικής εταιρείας INTERAMERICAN, θεωρεί ότι το Δημόσιο δεν είναι πάντα αρνητικό και υπερηφανεύεται ότι οι ασφαλισμένοι στην εταιρεία του δεν το μετανιώνουν. Αντιπαθεί τα ημίμετρα και για τις γυναίκες επισημαίνει ότι «ο έρωτας δεν είναι πάντα τσοκολλύφος!».

ΕΡ.: Τώρα και στο Χρηματιστήριο;
ΑΠ.: Και όπου αλλού μπορείτε να φανταστείτε, αρκεί να είναι 21 Ιουνίου! Τώρα που πήραμε φόρα...
ΕΡ.: Μόνο με δημόσια εγγραφή όμως;
ΑΠ.: Ναι, αλλά μην ταράζεστε.
ΕΡ.: Δηλαδή;
ΑΠ.: Το επίθετο «δημόσιος» δεν έχει πάντα αρνητική έννοια!
ΕΡ.: Και η Σοφοκλέους;
ΑΠ.: Χρειάζεται εκσυγχρονισμό για την προσέλευση όλο και περισσότερων σωστών εταιρειών.
ΕΡ.: Με κριτήριο;
ΑΠ.: Τη μελλοντική τους εξέλιξη και όχι το παρελθόν τους. Η μόνη χώρα που η εισαγωγή βασίζεται στο παρελθόν και όχι στο μέλλον είναι η Ελλάδα.
ΕΡ.: Και στο βάθος του δρόμου;
ΑΠ.: Σκέφτομαι πως όλα μοιάζουν πιο εύκολα όταν υπάρχει όραμα!
ΕΡ.: Έτσι το όραμα;
ΑΠ.: Γίνεται κινητήρια δύναμη.
ΕΡ.: Με πορεία δύσκολη;
ΑΠ.: Γιατί δεν θα είχε αξία αλλιώς.
ΕΡ.: Με συνεργάτες παλιούς;
ΑΠ.: Που δίνουν και δίνονται επειδή το θέλουν, αλλά και καινούργιους, γιατί τα οράματα εμπνέουν και ενώνουν και οι στόχοι δίνουν νόημα στις φιλοδοξίες!
ΕΡ.: Ώρα δικαίωσης δηλαδή;
ΑΠ.: Η ώρα που θα πω: «Πάμε γι' άλλα!», και οι συνεργάτες μου θα είναι πάλι δίπλα μου. Σημασία δεν έχει μόνο ν' αποκτάς αυτό που θες, αλλά να σ' αρέσει όταν το αποκτήσεις!!
ΕΡ.: Και για τον ασφαλισμένο;
ΑΠ.: Να κοιμάται ήσυχος.
ΕΡ.: Και για τον μέτοχο;
ΑΠ.: Να κοιμάται δικαιωμένος που επέλεξε την INTERAMERICAN.
ΕΡ.: Ώρες για μεγάλες αποφάσεις;
ΑΠ.: Όταν οι επιθυμίες μας γίνονται ανάγκες.
ΕΡ.: Και για το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης;
ΑΠ.: Να μη μετανιώνουν όσοι την έχουν και να είναι διπλά υπερήφανοι που είναι στην INTERAMERICAN.
ΕΡ.: Εσείς πού είστε ασφαλισμένος;
ΑΠ.: Στην INTERAMERICAN, φυσικά.
ΕΡ.: Και ο λόγος;
ΑΠ.: Καμιά άλλη δεν δέχτηκε να με αναλάβει.
ΕΡ.: Και απέναντι σε χούλιγκαν;
ΑΠ.: Εγώ είμαι χειρότερος χούλιγκαν όταν χρειάζεται! Τίποτα δεν ελέγχουμε δυσκολότερα απ' τον εαυτό μας.
ΕΡ.: Αφήσατε όμως το μπάσκετ.
ΑΠ.: Εκφραζόμαστε συνεχώς με κάθε τρόπο. Ακόμη κι όταν οι επιλογές μας αλλάζουν, είναι ένας τρόπος

έκφρασης. Μια οιωπηλή, αλλά εύγλωττη, ελπίζω, διαμαρτυρία...
ΕΡ.: Και συνεχίζετε τον πόλεμο με τον Άρη;
ΑΠ.: Θεός του πολέμου δεν είναι;
ΕΡ.: Βλέπετε πρωτάθλημα;
ΑΠ.: Μιού λεπτό να βάλω τα γυαλιά μου!
ΕΡ.: Κι από ελεύθερο χρόνο;
ΑΠ.: Όταν ζεις τα πράγματα, δεν μπορείς να μετρήσεις πάντα την αξία τους! Προσπαθώ να τον βρίσκω έστω και μέσα μου!
ΕΡ.: Βάζετε νερό στο κρασί σας;
ΑΠ.: Υπάρχει ποτέ γοητεία στα ημίμετρα;
ΕΡ.: Θέατρο ή κινηματογράφος;
ΑΠ.: Τέχνη με όλους τους δυνατούς τρόπους παγαίας έκφρασης! Θέατρο με κινηματογραφική ποιότητα δουλειάς και κινηματογράφος με θεατρική αξία!
ΕΡ.: Συμβολή στον πολιτισμό οι χορηγίες;
ΑΠ.: Τιμή σε όσους έχουν τη δύναμη και τη μεγαλοσύνη να σέβονται και να θαυμάζουν τον πολιτισμό μας στηρίζοντάς τον!
ΕΡ.: Κάτι δικό σας, εντελώς προσωπικό;
ΑΠ.: Σ' αυτή τη ζωή ή θα θυμάσαι ή θα ζεις!
ΕΡ.: Γυναίκες;
ΑΠ.: Ο έρωτας δεν είναι πάντα τσογλύφος.
ΕΡ.: Ένα λάθος;
ΑΠ.: Τα λάθη μας είναι οι κυριότερες αποθήκες γνώσης!
ΕΡ.: Δεν ρωτάτε κι εσείς κάτι;
ΑΠ.: Γιατί είναι απαραίτητο να μεγαλώσει κανείς για να καταλάβει τη δύναμη της αγάπης και τη ζωή που πηγάζει από ένα χαμόγελο; ΝΑΙ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΙΝΟΣ

Καθηγητής Χειρουργικής

Αποσπάσματα από συνέντευξή του στην κάμερα του nextdeal.gr

Τον Δημήτρη Κοντομηνά εγώ τον γνώρισα πριν τρία χρόνια. Δεν τον γνώρισα όπως τον γνωρίσατε εσείς ή όπως διαβάζω στον Τύπο. Γνώρισα έναν διαφορετικό, έναν άνθρωπο σκεπτόμενο, μέσα στη δυσκολία της αρρώστιας του, η οποία συνεχώς επιδεινούτο. Τον γνώρισα όταν δεν μπορούσε να μιλήσει, γιατί είχε την τραχειοστομία του, όταν όλοι πίστευαν ότι δεν επικοινωνούσε με τους άλλους. Η κυρία Βασιλαρά, η παθολόγος του, εγώ και μία πιστή νοσηλεύτρια κάθε μέρα μιλούσαμε μαζί. Και είχαμε έναν κώδικα επικοινωνίας, τον οποίον, απ' ό,τι έμαθα, τον εφήρμοζε και παλιά, δηλαδή ήταν πολύ επιλεκτικός να απαντάει σε ερωτήσεις και να μιλάει σε όσους αυτός επέλεγε να ομιλήσει. Έτσι λοιπόν, όταν είχαμε δύσκολα θέματα, ακόμα και δικά μου προσωπικά, τον συμβουλευόμουν και σηκωνόταν από το κρεβάτι και κούναγε το κεφάλι του, ναι ή όχι. Και ήταν μια πραγματικά εντυπωσιακή πορεία τα τελευταία αυτά 2½ χρόνια, που όλοι έλεγαν ότι ο άνθρωπος αυτός δεν καταλαβαίνει, είναι κλινικά νεκρός, δεν... δεν... δεν... Βεβαίως και τα απεικονιστικά τα ίδια έδειχναν και οι αξονικές και οι εξετάσεις. Δηλαδή, είναι ένα θαύμα το πώς ο άνθρωπος αυτός έζησε αυτά τα 2½ χρόνια, αλλά προσωπικά πιστεύω ότι είχε έναν σκοπό. Ο Δημήτρης ο Κοντομηνάς ήθελε τα πάντα στη ζωή του. Απ' ό,τι διάβασα, ήθελε το χρήμα, τη δόξα, τις γυναίκες, τις χαρές, τις επιτυχίες. Ένα φαίνεται του έλειπε. Και μπορώ να σας διαβεβαιώσω ότι τα τελευταία τρία χρόνια του μαρτυρίου του, γιατί είναι ένα μαρτύριο να μην μπορείς να μιλήσεις, να είσαι σε ένα κρεβάτι ακίνητος, να μην μπορείς οι άλλοι να σε καταλάβουν, εσύ όμως να καταλαβαίνεις, φανταστείτε αυτή τη δυσκολία, μέσα απ' αυτό το μαρτύριο, πέτυχε νομίζω και κάτι άλλο, το οποίο ήθελε. Και όσο κι αν φανεί παράδοξο, μπορώ να σας βεβαιώσω ότι στο τέλος είχε -θα τολμήσω να το πω- έναν θάνατο αγίου. Είχε μία επικοινωνία με τον Θεό. Τον ζήτησε. Δεν ξέρω αν αυτός προσπάθησε να βρει τον Θεό ή ο Θεός τον Δημήτρη, πάντως βρέθηκαν, είχαν μια συναρπαστική συνάντηση, μέσα απ' αυτήν την πορεία τη δύσκολη του πόνου τα τρία χρόνια. Και είμαι σίγουρος, όσοι από εμάς πιστεύουν ότι θα υπάρξει και μια δεύτερη ζωή, που δεν θα έχουμε τον πόνο και τις ταλαιπωρίες αυτής της ζωής, ότι θα είμαστε πάλι με τον Δημήτρη τον Κοντομηνά σ' αυτήν τη δεύτερη ζωή. Ήταν μια μεγάλη εμπειρία για μένα και πραγματικά, μέσα στη στενοχώρια, έχω μια βαθιά χαρά που έφυγε τόσο διαφορετικός, τόσο ωραίος, τόσο μεγάλος, τόσο με τα όλα του. Δηλαδή, τα δοκίμασε, τα γλέντησε, τα ευχαριστήθηκε και στο τέλος πέτυχε, κατά την ταπεινή μου γνώμη, και το μεγαλύτερο που μπορεί να πετύχει ένας άνθρωπος. Να είναι καλή τώρα η πορεία του προς την άλλη ζωή. ΝΑΙ

ΜΙΧΑΛΗΣ ΖΩΓΟΠΟΥΛΟΣ

Ασφαλιστικός Πράκτορας

Έχουν γράψει πολλοί και θα γράψουν περισσότεροι για τον μοναδικά υπέροχο άνθρωπο ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ.

Παρακαλώ, επιτρέψτε μου να αναφερθώ σε μια ιδιαίτερα σημαντική στιγμή μαζί του, πίσω στο 1978.

Ήμουν νέος ασφαλιστής στο Unit τότε του κ. Ευάγγελου Σπύρου στη Σταδίου 10, έκτος όροφος.

Είχα κάνει μια σχετική υποδομή με συχνές επισκέψεις και συζητήσεις σε ένα καφενείο στα Άνω Πετάλωνα και κατάφερα εκείνη τη φορά να κάνω 16 (δεκαέξι) αιτήσεις ζωής σε μία ημέρα.

Αυτό θεωρήθηκε ιδιαίτερα σημαντικό και ο κ. Σπύρου το επικοινώνησε στην εταιρεία και ο κ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ ήρθε στο γραφείο μας.

Στο Υποκατάστημα δεν είχαμε πολλά γραφεία και υπήρχε ένα μεγάλο τραπέζι που γύρω-γύρω είχε συρτάρια και καθίσματα για να μπορούμε να δουλεύουμε οι ασφαλιστές (δεν υπήρχαν laptop τότε, ένα τιμολόγιο και ένα μπλοκ ήταν αρκετά). Σε αυτό το τραπέζι είχαν βάλει τις αιτήσεις μου γύρω-γύρω με την προκαταβολή της η κάθε μία 500/1.000/1.500/2.000.

Καλά λεφτά για τότε τα συμβόλαια ήταν 10.000 /15.000 ετησίως σε τρίμηνα ή εξάμηνα κ.ά. Ετήσια λιγότερα.

Πράγματι την εβδομάδα εκείνη ήρθε στο Υποκατάστημά μας ο κ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ, κάναμε γιορτή, με βράβευσε, μου έκανε μάλιστα και ένα προσωπικό δώρο (το έχω πάντα).

Δεν μπορούσα να το πιστέψω, μου φαινόταν όνειρο να μου μιλάει, να με συγχαίρει και ενίοτε να με αγκαλιάζει, είναι σίγουρο ότι δεν πάταγα στη γη.

Μου έλεγε να του πω πώς τις έκανα, εγώ του εξηγούσα και εκείνος γελούσε, χαιρόταν με τη χαρά μου και τον χειμαρρώδη ενθουσιασμό μου (ήμουν 22 ετών).

Μου είπε «πιστεύω πολύ σε εσένα και περιμένω πολλά...».

Είχα νιώσει τόσο υπέροχα με τις κουβέντες του, την παρουσία του, τον τρόπο του, που από εκείνη τη στιγμή ζούσα μόνο για αυτό.

Αυτή η συνάντηση μαζί του με ατσάλωσε, ένιωθα πολύ δυνατός, ικανός να κάνω τα πάντα, μου μεταλαμπάδευσε αυτή τη δύναμη που είχε να κάνει τα πάντα σωστά, τον λάτρεψα.

Είχε πάντα έναν μοναδικό τρόπο να σε μαγεύει, να σε κάνει δικό του, να σε κάνει να βλέπεις τα πάντα θετικά.

Δεν υπάρχει, ούτε υπήρξε ποτέ τέτοια μοναδική προσωπικότητα. Ήταν μαζί σου στις χαρές, μαζί σου και στα προβλήματα, και αν αφορούσε υγεία, έδινε πάντα τη λύση. Τι να πρωτοθυμηθώ...

Ενώ διηύθυνε μια ΕΜΠΟΡΙΚΗ Εταιρεία, στα πάντα υπήρχε συναίσθημα, στους συνάδελφους, στους υπαλλήλους, στη διεύθυνση Πωλήσεων, στον Τσίρο τον Λύχρο, παντού σε χαιρετούσαν με χαμόγελο και οικειότητα.

Ήταν έτη φωτός μπροστά, πολύ μπροστά από την εποχή του. Θυμάμαι μας έλεγε θα βγάλει ο Μακαλίδης συμβόλαιο από την Ορεστιάδα στην Αθήνα online και ψαχνόμασταν.

Πολύ αργότερα ήρθαν τα pockard bell για όσους θυμούνται.

Πολλές συνεργασίες στον διεθνή χώρο. Ασύλληπτα DEELS που δεν έχουν τελειωμό, ας τα απαριθμήσουν άλλοι.

Χαρισματικός με την κυριολεξία της λέξης, διορατικός, απόλυτα πετυχημένος, φιλικός, ζεστός, πάντα με χαμόγελο, σαν να σου έλεγε εδώ είμαι εγώ, ΑΝΕΠΑΝΑΛΗΠΤΑ ΥΠΕΡΟΧΟΣ ΑΝΘΡΩΠΟΣ.

Στο καλό, Αγαπημένε μας Πρόεδρε, Καλό Παράδεισο. Η οικογένεια που δημιούργησες θα σε θυμόμαστε πάντα. ΝΑΙ

Δυο λόγια για τον Μεγάλο μας Δημήτρη Κοντομηνά από τον διευθυντή του μεγάλου υποκαταστήματος, οικονομολόγο, ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑ

Ευρισκόμενος με υποτροφία μετεκπαιδεύσεως στα οικονομικά στη Γερμανία, βρήκα στα οικονομικά βιβλία την εξής διαπίστωση: «Στα παγκόσμια επιχειρηματικά χρονικά καμία επιχείρηση δεν ανέβηκε πολύ ψηλά, εάν προηγουμένως δεν είχε ενδιαφερθεί ειλικρινώς για τον πελάτη!».

Αυτό εφήρμοσε ο Δημήτρης και αγάπησε και ενδιαφέρθηκε όχι μόνο για τους πελάτες, αλλά και για τους συνεργάτες του και έτσι ΜΕΓΑΛΟΥΡΓΗΣΕ. Επίσης δημιούργησε χιλιάδες νέες θέσεις εργασίας καλά αμειβομένων.

Ευχόμεθα, όπως για όλους τους κεκοιμημένους μας και για τον Δημήτρη μας,

ΚΑΛΟΝ ΠΑΡΑΔΕΙΣΟ και ΚΑΛΗ ΑΝΑΣΤΑΣΗ ΝΑΙ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΠΑΚΑΛΙΔΗΣ

Ορεστιάδα, 30/3/2022

Αναμνήσεις από το Αφεντικό και Φίλο μου

Αναπολώντας το παρελθόν, δεν ξέρω τι να πρωτοθυμηθώ από τη συμπόρευση με τον φίλο μου Δημήτρη Κοντομηνά...

Στο πρώτο που θα ήθελα να αναφερθώ, το οποίο συχνά υπενθύμιζα στο Αφεντικό και Φίλο μου Δημήτρη Κοντομηνά, είναι ότι θεωρούσα και θεωρώ ακόμη και σήμερα τον εαυτό μου ευλογημένο που με αξίωσε ο Θεός να συναντηθούν οι δρόμοι μας, γιατί αυτή η συνάντηση άλλαξε τη ζωή μου. Θέλω να αναλογιστείτε το ΚΥΡΟΣ, την ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ και την ΚΑΤΑΞΙΩΣΗ που έτυχα, όταν από έναν απλός βοηθός σε επαρχιακό φαρμακείο της Ορεστιάδας, έξαφνα έγινα ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ της «κορωνίδας των ασφαλιστικών εταιρειών απασών των εδρευουσών εν Ελλάδι», όπως συνήθιζα να λέω στους φίλους και πελάτες μου, χαριτολογώντας.

Για μένα προσωπικά, η γνωριμία μου με τον Δημήτρη Κοντομηνά ήταν το σημαντικότερο ορόσημο της ζωής μου, ήταν το ΛΑΜΠΡΟ ΑΣΤΕΡΙ που με οδήγησε στη φάτνη της ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ, της ΠΡΟΚΟΠΗΣ και της ΠΡΟΟΔΟΥ.

Από την πρώτη μέρα που τον γνώρισα στο Πόρτο Χέλι, στο ξενοδοχείο «PLUS», στον πρώτο Διαγωνισμό που συμμετείχα, τον Ιούλιο του 1978, ενώ ΟΛΟΙ, ακόμα και οι στενοί του συνεργάτες, τον προσφωνούσαν «Κύριε Κοντομηνά» ή «Πρόεδρε», εγώ, σαν γνήσιο επαρχιωτόπουλο, τον αποκάλεσα «ΑΦΕΝΤΙΚΟ» και τον διαβεβαίωσα ότι θα κάνω τα πάντα για να μην διαψεύσω τις προσδοκίες του που περίμενε από τη συνεργασία μας. Φυσικά και δεν άλλαξα μέχρι σήμερα την προσφώνηση του «ΑΦΕΝΤΙΚΟΥ».

Αναμνήσεις, αναμνήσεις, που όταν περνούν από τη σκέψη μου δακρύζω.

Το 1981, στη Νέα Υόρκη, στον τάφο του Τζων Φιτζέραλντ Κέννεντυ, με την αιώνια φλόγα να καίει, με έκανε ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ Υποκαταστήματος της Εταιρείας μας, με τη μόνη υπόσχεση ότι δεν θα τον προδώσω ποτέ για την εμπιστοσύνη του στο πρόσωπό του.

Το 1982, όταν επισκέφθηκα Πεκίνο - Μανίλα - Hong Kong, με κάποιους συναδέλφους-συνεργάτες, παίξαμε ποδόσφαιρο στην ξακουστή παγκοσμίως «Πλατεία του Ουρανού» του Πεκίνου!

Το βράδυ, πηγαίνοντας στα μπουζούκια στο ATHENS CORNER του κ. Σπύρου, δίπλα σχεδόν από το «HILTON» της Νέας Υόρκης, πηγαίνοντας με τα πόδια, ήρθε να τον δει ένας φίλος του Αφεντικού, γιατρός, με ένα Volvo που είχε μαγνητόφωνο με ελληνικές ζεμπεκιές. Κλείσαμε το δρόμο και χόρεψα το «Αλήτη με είπες μια βραδιά, χωρίς καμιάν αιτία». Σταματούσανε οι διερχόμενοι Αμερικανοί και με χειροκροτούσαν!

Στο επόμενο Συνέδριο, θέλοντας να μας ευχαριστήσει για την παραγωγικότητα και την αξία της επιλογής μας να ασχοληθούμε με Πωλήσεις Ασφαλίσεων Ζωής στην INTERAMERICAN, που τελικά αμείβονται ποικιλοτρόπως, είπε: «Ποιος μπορούσε να φανταστεί ότι ο Γιωργάκης Μπακαλίδης από την Ορεστιάδα θα έπαιζε ποδόσφαιρο στην "Πλατεία του Ουρανού" του Πεκίνου, αν δεν ανήκε στην

Οικογένεια της NTERAMERICAN!...»

Ένα βράδυ στη «ΝΕΡΑΪΔΑ», στον Βοσκόπουλο, μεταξύ των επώνυμων καλεσμένων του Αφεντικού, παρευρισκόταν και ο «Καπετάνιος» του Παναθηναϊκού, Γιώργος Βαρδινογιάννης. Συνέβη κάτι στο τραπέζι, πήγε να πέσει κάποια κυρία που χόρευε επάνω και ενστικτωδώς πετάχτηκα και την κράτησα και απευθυνόμενος στον κ. Βαρδινογιάννη, με αυτοπεποίθηση, του είπα: «Καπετάνιε, μη σε απασχολεί, όσο είμαι δίπλα σας σας καλύπτω γενικώς και σφαιρικά». Οπότε ρωτάει ο «Καπετάνιος» το Αφεντικό: «Δημήτρη, δεν γνωρίζω τον κύριο που μας καλύπτει γενικώς και σφαιρικά. Ποιος είναι;». «Συγγνώμη, Γιώργο μου, είναι ο δήμαρχος της Ορεστιάδας, πολύ φίλος μου και συνεργάτης μου». Το πώς αισθάνθηκα, το αφήνω να το φανταστείτε...

Το 1985 βρεθήκαμε στην Πόλη του Φωτός, το Παρίσι. Τόπος διαμονής μας: «GRAND HOTEL», δίπλα στην Όπερα. Ξενοδοχείο για Προέδρους Δημοκρατιών, και εμείς οι INTERAMERICANοί εκεί! Το βράδυ, προσκεκλημένος από το Αφεντικό μου στο Προεδρικό Δείπνο. Πού; ΠΡΩΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙ ΚΛΑΣΑΤΟ στο «PARADIN LATEN». Καλεσμένοι: ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ INTERAMERICAN, ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ και 5 ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΜΕΓΑΛΟΫΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ, που η παραγωγή τους αποτελούσε το 60% της Εταιρείας, μεταξύ αυτών και εγώ μετά της συζύγου μου. Κάποια στιγμή, απολαμβάνοντας το αρνάκι γάλακτος που μας είχε σερβιριστεί και τη συνοδεία της υπέροχης Paradin Laten μουσικής και υπέροχου θεάματος, ρωτάω τον Πρόεδρο: «Αφεντικό, θέλω να μου λύσεις μια απορία. Τι δουλειά έχω εγώ απόψε εδώ;». Χαμογέλασε και δεν μου απάντησε. Τότε δίπλα του καθόταν ο μακαρίτης Δημήτρης Δημόπουλος και μου λέει: «Γιωργάκη, να σου λύσω εγώ την απορία σου. Απόψε έχει καλεσμένους τους συνεργάτες που πρωτοστάτησαν για να ξαναβρίσκεται η Εταιρεία NTERAMERICAN και πάλι στην ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ στον ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ στην Ελλάδα. Αισθάνθηκε την ανάγκη να μας ευχαριστήσει και το έκανε. Διερωτήθηκα, λοιπόν, μαζί με τους παραγωγικότατους συνεργάτες μου, δεν καλώ και έναν φίλο μου με τη γυναίκα του, για να είναι πιο ολοκληρωμένο το τραπέζι;». Πείτε μου εσείς πώς να μη φουσκώσω τα πνευμόνια, πώς να μην αισθανθώ πέντε πόντους ψηλότερος; Διότι ούτε στο σινεμά δεν θα έβλεπα πρώτο τραπέζι στο «Paradin Laten» και όλα αυτά τα χρωστάω στον Κοντομηνά, που θα τον έχω μέσα στην καρδιά μου κι ας έφυγε από τον μάταιο αυτόν κόσμο...

Και επειδή δεν θέλω να καταχραστώ το χώρο του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για να περιγράψω όλα όσα πέρασα μαζί με το Αφεντικό μου, θα χρειαστεί όλο το περιοδικό, αρκούμαι να πω αυτό που έγραψα και στα social media την ημέρα που έμαθα ότι ο φίλος μου Δ. Κοντομηνάς μάς άφησε χρόνους.

«Έφυγε δυστυχώς ένας άνθρωπος με το Α κεφαλαίο, ο οποίος τα τελευταία 40 χρόνια, με το επιχειρηματικό δαιμόνιό του, έδωσε τη δυνατότητα σε 40.000 οικογένειες να ζήσουν πλουσιοπάροχα!».

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος Eurolife FFH.

Γνώρισα τον Δημήτρη στην αγορά μας, όταν εγώ ήμουν ακόμη πάρα πολύ νέος, και πραγματικά αυτό που μου έκανε εντύπωση ήταν ότι ήταν μια πληθωρική προσωπικότητα, με πολύ ευρύτερο φάσμα και πολύ ευρύτερο vision από τους στενούς ασφαλιστικούς δείκτες, που εγώ μάθαινα και κοίταζα τότε. Για μένα, το πολύ σημαντικό που έκανε ο Δημήτρης Κοντομηνάς για την αγορά μας είναι ότι την έκανε να μετράει περισσότερο στα μάτια του κόσμου. Έκανε την έννοια της ασφάλειας να έχει τη σημασία που πρέπει να έχει και που όλοι πρέπει να ακολουθούμε αυτό το παράδειγμα. Πρέπει ο κόσμος, βλέποντας τον ασφαλιστή του, να καταλαβαίνει ότι η ασφάλεια δεν είναι ένα αναγκαίο κακό, είναι κάτι που μετράει, που είναι πολύ σημαντικό για τη ζωή του, είναι πολύ σημαντικό γι' αυτά που χτίζει. Ο Δημήτρης Κοντομηνάς ξεπέρασε τα όρια της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, άφησε το αποτύπωμά του στο ελληνικό γίγνεσθαι, αλλά για μένα έχει πολύ μεγάλη σημασία ότι μέχρι το τέλος, όταν τον ρωτούσες «τι επάγγελμα κάνεις», σου απαντούσε «ασφαλιστής»!

ΓΙΩΡΓΟΣ ΧΕΙΛΑΔΑΚΗΣ

Τι να πρωτοθυμηθώ... για τις πολλές όμορφες και ανεπανάληπτες στιγμές που είχα με τον ΠΡΟΕΔΡΟ ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ.

Θυμάμαι μια φορά η εταιρεία μας είχε βάλει διαγωνισμό νέων συνεργατών. Τα έπαθλα ήταν διάφορα δώρα (χρυσούς αναπτήρες, χρυσά στιλό, TV κ.λπ.), παράλληλα συνοδευόντουσαν και με χρηματικά έπαθλα.

Ήταν ένας πολύ δύσκολος διαγωνισμός και ήθελα να ήμουν ανάμεσα στους νικητές. Το ήθελα πολύ γιατί αρχικά ήθελα να καταξιωθώ στον ασφαλιστικό επάγγελμα και παράλληλα να κερδίσω το χρηματικό έπαθλο, γιατί για εμένα η συγκεκριμένη εποχή ήταν πολύ δύσκολη με πολλές υποχρεώσεις για εμένα και την οικογένειά μου. Ξεκίνησα την προσπάθειά μου δυναμικά και με καλά (αρχικά) αποτελέσματα. Στη συνέχεια για κακή μου τύχη στο διάστημα του διαγωνισμού, έσπασα το πόδι μου βάζοντας το στο γύψο. Τρελάθηκα, δεν ήξερα τι να κάνω.

Είχα απογοητευθεί, γιατί αυτό το γεγονός θα σταματούσε τις προσπάθειές μου. Δεν το έβαλα κάτω και πήρα τη μεγάλη απόφαση να συνεχίσω με το πόδι στο γύψο.!!! Σε αυτή τη φάση με στήριξε ένας παλιός συνάδελφός μου από το κατάστημα ΣΤΑΔΙΟΥ 10, ο Βαγγέλης Σπύρου!!! Μου συμπαραστάθηκε και με βοήθησε στις μετακινήσεις μου. Πήγαμε σε πολλά ραντεβού μαζί, η βοήθειά του ήταν σημαντική και τον ευχαριστώ πολύ γι΄ αυτό.

Το τέλος του διαγωνισμού με βρήκε με επιτυχία, γιατί βρέθηκα ανάμεσα στους καλύτερους νέους ασφαλιστές. Το έπαθλο που κέρδισα ήταν ένας χρυσός αναπτήρας και μία καλή επιταγή. Τον αναπτήρα στην εκδήλωση της εταιρείας τον χάρισα στον UNIT MANAGER μου Τάσο Μάργαρη και τον ευχαριστώ. Μαζί με τον διευθυντή μου Γιάννη Δουρδουνά για τις πρώτες ασφαλιστικές συμβουλές που μου έδωσαν, που ήταν πολύ σημαντικές για εμένα. Την επιταγή που πήρα, πήγα κατευθείαν στο σούπερ μάρκετ για να πάρω τα αναγκαία τρόφιμα για το σπίτι μου.

Εντελώς τυχαία (κοντά στα κεντρικά γραφεία) με συνάντησε ο Δημήτρης Κοντομηνάς. Συγκινήθηκε και με συνεχάρη για μία ακόμη φορά. Ήταν πολύ ανθρώπινος και καλός άνθρωπος που το διαπίστωσα και άλλη μία φορά στην εισβολή των Τούρκων στην Κύπρο. Έδωσε εντολή να δοθούν 2.000 δρχ σε κάθε ασφαλιστή που είχε ανάγκη γιατί οι τράπεζες ήταν κλειστές. Αχ... πόσο γνήσιος ήταν και πόσο με βοήθησε στα πρώτα μου ασφαλιστικά βήματα. Το ίδιο έκανε και με όλους τους νέους που ξεκινούσαν το ασφαλιστικό επάγγελμα. Με ένα κομπολόι στο χέρι και με το υπέροχο χαμόγελό του, ήταν μοναδικός.

Θα σας αναφέρω άλλες δύο ασφαλιστικές ιστορίες που πέρασα μαζί του.

Είχα δρομολογήσει ένα ταξίδι εκπαίδευσης και αναψυχής στις USA, πήρα τα απαραίτητα δικαιολογητικά γιατί χρειαζόταν να βγάλω VISA. Πήγα στη Ν. ΥΟΡΚΗ και στη ΒΟΣΤΟΝΗ να επισκεφτώ συγγενικά μου πρόσωπα.

Παράλληλα να επισκεφτώ το μεγαλύτερο υποκατάστημα της METROPOLITAN LIFE για να παρακολουθήσω ασφαλιστικά σεμινάρια και να μάθω τον τρόπο δουλειάς των συναδέλφων μου.

Στο διάστημα αυτό πήγα στην ελληνική ομογένεια, τους γνώρισα και έκανα μεγάλη προσπάθεια να τους ασφαλίσω, με συνταξιοδοτικά προγράμματα, σε Έλληνες που ερχόντουσαν μόνιμα στην Ελλάδα. Τα κατάφερα και είχα καλά αποτελέσματα.

Μόλις το έμαθε ο πρόεδρος, με κάλεσε στο γραφείο του και με συνεχάρη.

Μια δεύτερη ιστορία ήταν όταν ήθελα να αγοράσω ένα μεταχειρισμένο αυτοκίνητο όταν ήμουν νέος ασφαλιστής, για την καλύτερη μετακίνησή μου. Με βοήθησε με ένα μικρό δάνειο για να το αγοράσω.

Τότε μπήκαν για εμένα μεγάλοι παραγωγικοί στόχοι ώστε να μπορέσω να το εξοφλήσω.

Ξεκίνησα ένα πρωινό από την οδό Αναπαύσεως στο Α΄ ΝΕΚΡΟΤΑΦΕΙΟ, παράλληλα επισκέφθηκα και το Γ΄ ΝΕΚΡΟΤΑΦΕΙΟ στη ΝΙΚΑΙΑ. Το DOOR to DOOR ήταν για εμένα ο αγαπημένος μου τρόπος προσέγγισης. Πήρα στη σειρά όλα τα μακάβρια επαγγέλματα και είχα μεγάλη επιτυχία.

Το αποτέλεσμα ήταν εκπληκτικό.

Αυτό το έμαθε ο πρόεδρος και με ξανακάλεσε στο γραφείο του για να με συγχαρεί. Ήθελε να μάθει με ποιον τρόπο έκανα τη διείσδυσή μου σε αυτούς τους χώρους.

Κλείνοντας, θα ήθελα να εκφράσω τα ειλικρινή μου συλλυπητήρια στους δικούς του ανθρώπους !

«Καλό παράδεισο, Προεδράρα!».

ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΑΛΤΣΑΣ

Πρώην Γενικός Διευθυντής του Ομίλου INTERAMERICAN

Αποσπάσματα από συνέντευξή του στην κάμερα του nextdeal.gr

Τον Δημήτρη Κοντομηνά τον γνώρισα το 1966. Τότε εγώ ήμουν διευθυντής μιας εταιρείας χονδρικής πωλήσεως υφασμάτων στην οδό Χαβρίου. Ο Δημήτρης Κοντομηνάς είχε ένα ασφαλιστικό γραφείο στη Σταδίου 10. Είχε βάλει μια αγγελία και ζητούσε συνεργάτες. Πήγα να δω περί τίνος πρόκειται. Την εποχή εκείνη, είχε επιστρέψει από τη Βηρυτό, στην οποία, επειδή είχε ανάγκη να εργαστεί, εργάστηκε σε μία ασφαλιστική εταιρεία, την ALICO, της οποίας πήρε την αντιπροσωπεία και την έφερε στην Ελλάδα. Σ' αυτήν την εταιρεία, λοιπόν, με ζήτησε να είμαι συνεργάτης του. Ο Κοντομηνάς με τον Ταμπουρά έκαναν την INTERAMERICAN. Εγώ ακολούθησα τον Δημήτρη και έτσι, από τότε, συνεχίσαμε τη συνεργασία, μέχρι τελευταία που συνταξιοδοτήθηκα εγώ, αλλά εξακολουθούσαμε να έχουμε την επαφή.

Με έκανε διευθυντή Πωλήσεων σε περισσότερα υποκαταστήματα και εξακολουθήσαμε να είμαστε ο ένας κάτω από τον άλλον. Εκείνο που θα ήθελα ιδιαίτερα να τονίσω είναι ότι ήταν ο άνθρωπος, θα έλεγα, που είλκυε, που τράβαγε μαζί του τους ανθρώπους και ενδιαφερόταν για τους ανθρώπους. Και γι' αυτό, όλοι όσοι συνεργάστηκαν μαζί του, όλοι έχουν να πουν τα καλύτερα λόγια. Δεν θα σας αποκρύψω ακόμη ότι την επταετία επί δικτατορίας, πολλοί αριστεροί, οι οποίοι είχαν διωχθεί από το καθεστώς, βρήκαν καταφύγιο εργασίας στην INTERAMERICAN. Ήταν πολύ δημιουργικός άνθρωπος. Μου έλεγε τότε: Στο κομοδίνο μου, Βασίλη, εγώ έχω ένα σημείωμα, ένα μπλοκ, στο οποίο μπλοκ, το βράδυ που κοιμάμαι κ.λπ., μου έρχεται μια ιδέα. Αυτήν την ιδέα την παίρνω, τη σημειώνω και αρχίζω να την υλοποιώ. Έτσι, λοιπόν, ήταν πάντοτε σκεπτόμενος δημιουργικά. Ξεκίνησε με την INTERAMERICAN, η οποία INTERAMERICAN, όταν λέγαμε INTERAMERICAN, εννοούσαμε Κοντομηνά και όταν λέγαμε Κοντομηνά, εννοούσαμε INTERAMERICAN. Η INTERAMERICAN ασχολήθηκε με τις ασφάλειες, με πρώτο αντικείμενο την ασφάλεια ζωής. Την εποχή εκείνη, υπήρχαν μεν εταιρείες ξένες στην Ελλάδα, οι οποίες είχαν τον κλάδο, αλλά ποτέ δεν τον καλλιέργησαν, δεν επιδίωξαν να τον αναπτύξουν. Εκείνος λοιπόν που έγινε ο αρχηγός των ασφαλειών ζωής δημιούργησε την INTERAMERICAN, διέδωσε την ασφάλεια ζωής και δεν έμενε μόνο στις ασφάλειες πυρός και μεταφορών. Ήταν ανεπανάληπτος!

Μία ημέρα, που οι δυο μας τρώγαμε στην εταιρεία, σε ένα στρογγυλό τραπέζι το οποίο είχαμε εκεί πέρα, μου εξέφρασε το παράπονο, λέγοντας ότι «δεν είμαι ευτυχής». «Εσύ», του λέω, «δεν είσαι;», «Όχι Βασίλη», λέει, «εσείς είστε περισσότερο». Και μου το είπε αυτό, διότι δεν είχε αποκτήσει πολλά παιδιά. Είχε μόνο μία κόρη και ήθελε να έχει οικογένεια, την οποία δεν την απέκτησε, γιατί πάντοτε αγαπούσε την οικογένεια. Γνώριζε τα παιδιά των συνεργατών μας και τους μίλαγε με το μικρό τους όνομα ακόμη. Αυτό ήταν το τελευταίο που μου είπε, αλλά η τελευταία συνάντησή μας, η οποία έγινε στο γραφείο στην Κάντζα, πριν αρρωστήσει, εκεί αφού συζητήσαμε πολλά για το παρελθόν και για το μέλλον, του έκανα εγώ μία πρόταση,

---

ΖΩΗ ΡΑΜΑΝΤΑΝΗ

Business Consultant

Έφυγε από κοντά μας σήμερα ένας αληθινός μύθος! Τον γνώρισα στις αρχές της δεκαετίας του '90, που ήταν σε άνθηση η INTERAMERICAN, και μαζί με την Banque Worms, ένα νέο του δημιούργημα, γεννήθηκε η Interbank. Το 1992 ανέλαβα διευθύντρια στο κατάστημα Γαλατσίου της Interbank.

Από τότε και μετά από 36 χρόνια εμπειρίας στον τραπεζικό κλάδο, δεν γνώρισα άλλον άνθρωπο τόσο δυναμικό, με ηγετική φυσιογνωμία, με τόση ευγλωττία και με όραμα που σου το μεταφύτευε και θέλοντας και μη γινόταν και δικό σου.

Δεν θα ξεχάσω ποτέ τις ομιλίες του, κατά τις οποίες οι παρευρισκόμενοι παρακολουθούσαν με ιδιαίτερη προσοχή τις απόψεις του για τα ασφαλιστικά και τραπεζικά ζητήματα, ήταν σαν να σε μάγευε.

Τα θερμά μου συλλυπητήρια στην οικογένειά του.

Καλό ταξίδι!

την αποδέχτηκε απόλυτα, να κάνουμε μία συγκέντρωση μεγάλη, όλων όσοι εργάστηκαν στην INTERAMERICAN και είναι εν ζωή, από της ιδρύσεώς της μέχρι τώρα, στο Ζάππειο Μέγαρο, όπου ήταν η «Αίγλη», η οποία ήταν δική του. Και επειδή έξω είχε χώρο το Ζάππειο για τη συγκέντρωση, να μαζευτούμε όλοι εκεί πέρα, και οι υπάλληλοι και οι συνεργάτες και οι γνωστοί ακόμη, που είχαμε πάρα πολλούς. Αλλά δεν προλάβαμε, διότι πηγαίνοντας στην Αμερική αρρώστησε και από κει και μετά δεν μπορούσαμε να έχουμε την πραγματοποίηση, την οποία ακόμα τη λέω και στους συνεργάτες, οι οποίοι με παίρνουν τηλέφωνο και λέγαμε μέχρι τώρα ότι δεν προλάβαμε να κάνουμε αυτή τη συνάντηση.

Αιωνία του η μνήμη και ότι ήταν ο άνθρωπος ο δημιουργικός, ο σιωπηρός, ο σεμνός, χωρίς φανφάρες κ.λπ. και πάντοτε με αγάπη μάς αντιμετώπιζε και μας έλεγε μάλιστα ότι, από την κλητήρα μέχρι επάνω, είμαστε όλοι ένα και είμαστε αδέλφια.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΒΙΟΛΑΡΗΣ
Ασφάλειες - Επιχειρήσεις

Ο Κοντομηνάς στην Κύπρο

Τον Δημήτρη Κοντομηνά τον γνώρισα το 1982, όταν ήρθε στην Κύπρο με στόχο την επέκταση της INTERAMERICAN στο νησί. Δεν δίστασα να ενταχθώ αμέσως στο δυναμικό της εταιρείας του. Το όραμά του και η αποφασιστικότητά του δεν άφηναν περιθώρια για δεύτερη σκέψη.

Έχοντας δίπλα του τον στενό συνεργάτη και φίλο του, Βασίλη Καλτσά, έβαλε τον πήχυ πολύ ψηλά από την πρώτη στιγμή. Η επέκταση της INTERAMERICAN στην Κύπρο δεν ήταν απλώς άλλη μια εταιρεία στην κυπριακή αγορά. Ήταν άλλη φιλοσοφία και άλλη προσέγγιση. Από εκείνη τη στιγμή όλα άλλαξαν στην ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου.

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς μάς δίδαξε πως «η γυναίκα του Καίσαρα δεν πρέπει μόνο να είναι τίμια, αλλά και να φαίνεται». Η έντονη προβολή, λοιπόν, ήταν το πρώτο μέλημά του. Σε κάθε τοίχο και σε κάθε μαντρότοιχο υπήρχε η επιγραφή «INTERAMERICAN». Μέσα σε ελάχιστο χρόνο και ο τελευταίος Κύπριος γνώριζε την ύπαρξη της εταιρείας.

Μας δίδαξε την τεράστια σημασία της επιμόρφωσης, επενδύοντας στη συνεχή εκπαίδευση του Δικτύου Πωλήσεων της εταιρείας. Τα σεμινάρια, τα συνέδρια, τα εκπαιδευτικά ταξίδια, οι στόχοι και η επιβράβευση (αυτονόητα για τους σημερινούς ασφαλιστικούς συμβούλους, αλλά άγνωστα στις τοπικές και διεθνείς εταιρείες εκείνης της εποχής) ήταν κάποιες από τις νέες πολιτικές και τακτικές που ο ίδιος εφάρμοσε. Πολλά επένδυσε και στην εισαγωγή της LIMRA στον ελληνικό χώρο, δίνοντας νέες δυνατότητες επιμόρφωσης σε όσους ασχολούνταν με τον τομέα των ασφαλειών.

Μας δίδαξε πότε επενδύουμε σε μια καινούργια ιδέα και πότε την εγκαταλείπουμε. Δεν υιοθέτησε όσα κυκλοφορούσαν ήδη στην αγορά. Σχεδίασε νέα προϊόντα, προσαρμοσμένα στις ανάγκες του καταναλωτή.

Η συμβολή του Δημήτρη Κοντομηνά στην ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου υπήρξε εξαιρετικά σημαντική και καθοριστική. Στην πραγματικότητα, η παρουσία του στο νησί και οι νέες ιδέες του αφύπνισαν την αγορά και της έδωσαν νέα δυναμική. Από τότε ολόκληρη η βιομηχανία βαδίζει στα βήματα που ο ίδιος χάραξε.

Πολλά του χρωστάμε κι εγώ προσωπικά ακόμα περισσότερα. Μου δίδαξε το δρόμο της επιτυχίας, αυτόν που ο ίδιος γνώριζε πολύ καλά. Κάναμε ατέλειωτες συζητήσεις, εδώ στην Κύπρο, στην Ελλάδα, στα επαγγελματικά ταξίδια και κυρίως στο Λονδίνο, όταν συνεργαστήκαμε για την ίδρυση ασφαλιστικής εταιρείας.

Εν τέλει, θα έλεγα πως ο Δημήτρης Κοντομηνάς ήταν η προσωποποίηση του «sky is the limit»! Γι' αυτόν καλό ήταν μόνο το καλύτερο, γι' αυτό και ήθελε δίπλα του μόνο τους καλύτερους. Όταν έβαζε κάποιο στόχο, η πορεία για την επιτυχία ήταν μονόδρομος.

Όλοι οι φίλοι και συνεργάτες του γνωρίζαμε πόσο «large» ήταν σε ό,τι και να έκανε. Θυμάμαι, όταν βγαίναμε για φαγητό και ρωτούσε ο σερβιτόρος «τι θα πάρετε;», η απάντηση ήταν πάντα ίδια: «Φέρ' τε μας απ' όλα!».

Αυτός ήταν ο Δημήτρης Κοντομηνάς και αυτός θα είναι πάντα για εμάς. Φάρος σ' ένα δρόμο που ο ίδιος χάραξε.

Η ασφαλιστική αγορά αποχαιρετά τον Δημήτρη Κοντομηνά

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) αποχαιρετά τον Δημήτρη Κοντομηνά, ο οποίος αποτέλεσε αδιαμφισβήτητα μία εμβληματική προσωπικότητα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς αλλά και της επιχειρηματικής ζωής της χώρας.

Η πορεία του Δημήτρη Κοντομηνά ήταν στενά συνυφασμένη με την ασφάλιση, καθώς ξεκίνησε την επαγγελματική του πορεία ως ασφαλιστής. Το 1963 ίδρυσε και ανέλαβε τη διεύθυνση του υποκαταστήματος AMERICAN LIFE στην Ελλάδα. Ανέπτυξε πρωτοποριακή δράση στις ασφάλειες ζωής, έναν κλάδο σχεδόν άγνωστο έως τότε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, και συνέβαλε καθοριστικά στην ανάπτυξή τους. Το 1969 ίδρυσε μαζί με τον Αλέξανδρο Ταμπουρά την ασφαλιστική εταιρεία INTERAMERICAN.

Ο ίδιος, παρά το γεγονός ότι οι δραστηριότητες είχαν επεκταθεί σε πολλούς διαφορετικούς επιχειρηματικούς τομείς, στην ερώτηση «τι επαγγέλλεστε;» απαντούσε «Ασφαλιστής».

Διετέλεσε πρόεδρος της ΕΑΕΕ από το 1998 έως το 2003, και το 2006 με ομόφωνη απόφαση του τότε Δ.Σ. της ΕΑΕΕ ανακηρύχθηκε «επίτιμος πρόεδρος» σε ένδειξη αναγνώρισης της συμβολής του στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Μεταξύ άλλων, επί των ημερών του ως προέδρου της ΕΑΕΕ υλοποιήθηκε και τέθηκε σε εφαρμογή η συμφωνία του Φιλικού Διακανονισμού, του συστήματος αποζημίωσης που επιτρέπει στον αναίτιο ασφαλισμένο τροχαίου ατυχήματος να αποζημιωθεί από τη δική του ασφαλιστική εταιρεία.

Σύσσωμο το Δ.Σ. της ΕΑΕΕ εκφράζει τη βαθύτατη θλίψη του για την απώλεια του Δημήτρη Κοντομηνά αναγνωρίζοντας τη μεγάλη προσφορά του στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Θερμά συλλυπητήρια στην οικογένεια και τους οικείους του. ΝΑΙ

ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΑΣΣΕΛΑΚΗΣ

Η απώλεια του Δημήτρη Κοντομηνά με γέμισε θλίψη. Εργάστηκα κοντά του στην INTERAMERICAN 35 ολόκληρα χρόνια. Συγκεκριμένα από τον Αύγουστο του 1969 έως και το 2004 που και συνταξιοδοτήθηκα. Είχα την τύχη να τον γνωρίσω στο ξεκίνημα της μεγάλης, όπως αργότερα αποδείχτηκε, εταιρείας που δημιούργησε. Με προσέλαβε ο ίδιος, στα τότε γραφεία, στην οδό Όθωνος. Με νοσταλγία αναπολώ όλα αυτά τα χρόνια κοινού εργασιακού βίου. Με συγκίνηση θυμάμαι και την εκδήλωση αποχαιρετισμού, παρουσία του ιδίου και όλων των τότε συναδέλφων. Δεν μπορώ να ξεχάσω την καλοσύνη και την αγάπη για όλους εμάς που εργαστήκαμε δίπλα του. Πάντα έδειχνε ενδιαφέρον για τα προβλήματά μας· πάντα είχε έναν καλό λόγο να πει. Ένας άνθρωπος γνήσιος, καλόψυχος, γενναιόδωρος και με τεράστιο φιλανθρωπικό έργο. Θα τον ευγνωμονώ πάντα για όσα μας προσέφερε σε αυτήν τη μακρόχρονη πορεία κοντά του.

Αιωνία του η μνήμη. ΝΑΙ

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΦΡΑΓΚΟΣ

Καθηγητής ΟΠΑ Ασφαλιστικής Επιστήμης

Είναι με πόνο ψυχής που γράφω αυτές τις λίγες γραμμές.

Τον θανόντα τον γνώρισα στα μέσα της δεκαετίας '90.

Σε αυτό το σημείο να αναφέρω δύο από τις σημαντικότερες συνεργασίες:

1. Φιλικός Διακανονισμός, που άλλαξε τα δεδομένα της ασφαλιστικής αγοράς.

2. Όταν ήταν πρόεδρος της ΕΑΕΕ με βοήθησε να πάρω στοίχεια και χρηματοδότησε με σκοπό την ερευνητική εργασία: Optimal Bonus Malus Systems. Στη συνέχεια όχι μόνο δημοσιεύτηκε το άρθρο αλλά επιλέχθηκε το καλύτερο άρθρο, 2002, από την Ένωση Αναλογιστών ΗΠΑ.

ΑΙΩΝΙΑ Η ΜΝΗΜΗ ΤΟΥ ΝΑΙ

Ας είναι οι πράξεις σου... και οι προσευχές των ανθρώπων που στήριξες το διαβατήριό σου για την πύλη του Παραδείσου.

Αιωνία σου η μνήμη

Οικογένεια Δημάκη ΝΑΙ

ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΖΟΥΜΑΣ

Επικοινωνιολόγος, συγγραφέας

Αποσπάσματα από συνέντευξή του στην κάμερα του nextdeal.gr

Συνεργάζομαι με τον Δημήτρη Κοντομηνά από την ηλικία των 26 ετών. Προσλήφθηκα στην INTERAMERICAN τον Ιούνιο του 1986. Για μένα ήταν ένας όχι απλά...

Ονομάζομαι Σωτήρης Τζούμας. Είχα την τύχη, την ευλογία από τον Θεό, να συνεργαστώ με τον Δημήτρη Κοντομηνά, για 21 περίπου έτη. Τον γνώρισα στην ηλικία των 26 ετών. Ήταν Ιούνιος του 1986 όταν προσελήφθην. Γνωριστήκαμε τον Μάρτιο του 1986, όταν ήμουν στρατιώτης και υπηρετούσα στη Γενική Γραμματεία Τύπου και Πληροφοριών, όπου με γνώρισε και ζήτησε τη βοήθειά μου για ένα ταξίδι που θα είχαν οι ηγέτες στο Νταβός. Βοήθησα με τις μικρές μου δυνάμεις. Ήταν τότε μια περίεργη εποχή, του «Μη Πόλεμος» του Ανδρέα Παπανδρέου, όταν ο Δημήτρης Κοντομηνάς, ως μέλος της Ενώσεως Ελλήνων Επιχειρηματιών, είχε ταξιδέψει στο Νταβός και είχε καταφέρει με τη μαεστρία του, τα ταλέντα του και την πολύ καλή προσαρμογή του στα δεδομένα, και στα επιχειρηματικά και στα πολιτικά, να σαγηνεύσει τον Τούρκο πρόεδρο τότε, τον Οζάλ, παραθέτοντας ένα δείπνο προς τιμήν των δύο ηγετών, Ελλάδος και Τουρκίας, το οποίο μάλιστα δείπνο ήταν αφιερωμένο στα ελληνικά κρασιά του Αιγαίου, κάτι που είχε κάνει τον Οζάλ και να θαυμάσει, αλλά και να συγχαρεί τον Δημήτρη Κοντομηνά για την επινόησή του. Στη συνέχεια, από τον Μάρτιο του Νταβός στον Ιούνιο του ίδιου έτους στην Ελλάδα, με ζήτησε να πάω κοντά του, πήγα. Παρά τις δυσκολίες και τις αντιξοότητες σε ένα περιβάλλον ξένο για μένα, κατάφερα να επιβιώσω και να γίνω σε λίγο καιρό άνθρωπος του περιβάλλοντός του, ένας άνθρωπος που έζησε πάρα πολλά μαζί του, και ευχάριστα και δυσάρεστα. Ο Κοντομηνάς έφυγε πια από κοντά μας. Έφυγε του κόσμου τούτου, μηδέν έχων, πλην τα πάντα κατέχων. Η καρδιά του η τόσο ευρύχωρη για φίλους, και για εχθρούς ακόμα, έπαυσε να χτυπά. Τα σπινθηροβόλα μάτια του έκλεισαν διά παντός. Το γλυκό χαμόγελό του έσβησε. Η καλοσύνη του σταμάτησε πια να εκπέμπει και να μας δημιουργεί κι εμάς ερεθίσματα, για να γινόμαστε καλύτεροι άνθρωποι. Ο Κοντομηνάς είχε μια περίεργη λήξη της βιοτής του, που για τους πολλούς ανθρώπους ήταν δοκιμασία. Όμως σε όλους εμάς που πιστεύουμε στον Θεό και στη μετά θάνατον ζωή, αυτή η δοκιμασία για μένα ήταν το πέρασμά του στην αιωνιότητα. Ο Κοντομηνάς παιδεύτηκε τα τελευταία χρόνια, γιατί ο Θεός τού έχει μια άλλη θέση στον παράδεισο. Μια καλύτερη θέση. Όποιος παιδεύεται από τα κρίματά του στη ζωή αυτή, τότε ο Θεός τον έχει σε καλύτερη θέση στον παράδεισο. Έτσι λέει το Άσμα Ασμάτων, έτσι λέει και ο Ψαλμωδός. Για μένα, λοιπόν, μπορεί να έφυγε, και για όλους εμάς που τον γνωρίσαμε, που ευεργετηθήκαμε από τον Κοντομηνά, που πήραμε απ' αυτόν, που ζυμωθήκαμε μαζί του, άφησε μια γλυκιά ανάμνηση σε όλο τον κόσμο. Δεν είναι τυχαίο που όλοι οι άνθρωποι που συνεργάστηκαν μαζί του, από τον πρώτο έως τον τελευταίο ασφαλιστή, από τον πρώτο έως τον τελευταίο υπάλληλο, είμαστε ένας στρατός. Στρατός που υπαγόταν στο όνομα Δημήτρης Κοντομηνάς. Δεν κρατούσαμε στα χέρια μας ούτε όπλα ούτε ξιφολόγχες ούτε ερεθίσματα να θέλουμε να κάνουμε κακό. Θέλαμε να κάνουμε μόνο το καλό. Μας τράβηξε όλους σ' αυτόν το δρόμο. Κατά τη γνώμη μου, ήταν λάθος που έφυγε από την INTERAMERICAN και πήγε στον Alpha. Ήμουν ο μόνος που του το έλεγα. Του έλεγα ότι δεν κάνεις εσύ γι' αυτά. Θα σε πονέσουν. Θα σε προβληματίσουν. Είσαι άρχοντας και θα φτάσεις στο σημείο, ενώ όλοι σε υπηρετούν, να τους υπηρετείς εσύ μέσα στο κανάλι. Δυστυχώς, επαληθεύθηκα. Κατά τη γνώμη μου, θα μπορούσε να έχει περισσότερα χρόνια ακόμα. Να τον είχαμε κοντά μας. Να ζει. Να κυριαρχεί. Ακόμη και ως επίτιμος πρόεδρος της ασφαλιστικής αγοράς και της INTERAMERICAN, του παιδιού του, που ήταν το αγαπημένο του παιδί, ήταν κάτι παραπάνω από παιδί του η INTERAMERICAN. Δυστυχώς, μπήκαν μέσα στο μυαλό του πειρασμοί, τους οποίους δεν πρόφτασε, ο ίδιος δεν τιθάσευσε, δεν μπήκε δηλαδή μπροστά η λογική από την κατάσταση του ενθουσιασμού, η οποία τον συνεπήρε εκείνη την εποχή, που ήθελε να μπει μέσα στα ΜΜΕ. Όμως και από αυτόν το χώρο προσέφερε. Δεν είναι τυχαίο που όλοι οι δημοσιογράφοι του Alpha σήμερα, ενώ δεν είναι πια ο Κοντομηνάς στον Alpha, λένε τα καλύτερα γι' αυτόν και γράφουν, έχει γεμίσει το διαδίκτυο από λόγια «ήσουν κοντά μας σε όλα». Οι δημοσιογράφοι, που δεν χρωστούν συνήθως μια καλή κουβέντα για άνθρωπο. Όλοι μιλούν με τα καλύτερα λόγια γι' αυτόν. Είχα πραγματικά την ευλογία από τον Θεό να συνεργαστώ μαζί του και να διδαχτώ από τον Κοντομηνά. Πήρα μαζί του γεύσεις, που δεν θα τις πάρω ποτέ στη ζωή μου. Έχω φτάσει στο σημείο τώρα, σ' αυτήν την ηλικία που βρίσκομαι, να λέω θεέ μου, ακόμα κι αν με πάρεις, είμαι πλήρης. Κι αυτό το οφείλω και στον Κοντομηνά, εκτός από τους καλούς μου γονείς, που δεν τους έχω ούτε αυτούς.

Έχω πολλά πράγματα να θυμηθώ για τον Κοντομηνά. Αυτό που εμένα με γοήτευε ήταν η φιλανθρωπία του. Άγνωστο στο πολύ κοινό. Ο Κοντομηνάς ήθελε να κάνει το καλό και να μην το μαθαίνουν. Θυμάμαι κάποτε, επειδή εγώ ελάμβανα τις επιστολές αιτημάτων, λάβαμε ένα αίτημα από έναν άνθρωπο στη Θεσσαλονίκη, γνωστό, αλλά δεν είναι απαραίτητο να το πούμε. Έπρεπε να κάνει μια σοβαρή εγχείρηση στα πόδια του και η ασφάλειά του δεν το κάλυπτε αυτό. Το κόστος της εγχειρήσεως έφτανε τα 7 εκατομμύρια δραχμές εκείνη την εποχή. Πήγα του το είπα, τον θυμόταν, τον είχε γνωρίσει, δεν του ήταν άγνωστος. Και μου είπε ναι, να τον βοηθήσουμε. Πήγα κι εγώ κι έβγαλα μία έγκριση να μου την υπογράψει, για να μπορώ να εκταμιεύσω τα χρήματα και έβγαλα το μισό ποσό από αυτό που μας ζητούσε. Πήγα να πάρω την υπογραφή και μου λέει «τι είναι αυτό;». Του λέω «τα χρήματα γι' αυτόν που σας είπα στη Θεσσαλονίκη». Μου λέει «εδώ λες 3,5 εκατομμύρια, 7 δεν μου είπες;». Του λέω «θα τα δώσουμε όλα; Έβαλα τα μισά». «Άντε βρε», μου λέει, «δώσ' τα στον άνθρωπο, θέμα υγείας είναι»! Αυτό είναι ένα παράδειγμα. Έτσι ήταν σε όλα. Δεν έφτανε στο σημείο να πει όχι ποτέ. Ήταν άνθρωπος των μεγάλων ναι. Αν για κάτι πρέπει, αν θέλετε, να του καταμαρτυρήσω, σαν άνθρωπος που συνεργάστηκα μαζί του και του το είχα πει και face to face, όταν κάποια στιγμή, πριν δυσκολεύσει η υγεία του, με φώναξε και μου μίλησε, και κάναμε ένα είδος προσωπικής μας εξομολογήσεως, και εγώ προς εκείνον και εκείνος προς εμένα, μου είπε: «Τι μου καταλογίζεις ως άνθρωπο;». Και του είπα: «Ενώ όλους εμάς, και τις γυναίκες που πέρασαν από τη ζωή σας, που δεν ήταν λίγες, και οι συνεργάτες σας, που δεν ήταν λίγοι, μας θέλατε πιστούς, εσείς προς εμάς ήσασταν άπιστος. Εσείς δεν μένατε ως το τέλος κοντά μας. Όταν έφτανε στο σημείο να ανέβει το ποτήρι και να ξεχειλίσει, εκείνη τη στιγμή θέλαμε την αγκαλιά σας και μας τη στερούσατε. Αυτό ήταν το αρνητικό του στοιχείο, που για μένα τον προσάρμοσε σαν άνθρωπο αυτό το στοιχείο, από έναν και μόνο λόγο, ότι στη ζωή του είχε πολλές ανασφάλειες. Γι' αυτό ποτέ δεν ξεχνούσε την ταπεινή του καταγωγή. Πάντα θυμόταν την Ακαδημία Πλάτωνος. Πάντα θυμόταν τις αλάνες που μεγάλωσε. Πάντα θυμόταν τα φτωχικά του χρόνια. Πάντα θυμόταν το ότι ο πατέρας του δεν ήταν επιχειρηματίας, «δεν μαθαίναμε μέσα στο σπίτι μας τι σημαίνει επιχειρείν. Εγώ δεν τα είχα αυτά τα ακούσματα στη ζωή μου. Αλλά μου άνοιξε την πόρτα της γνώσης η μητέρα μου. Αυτή που επέμεινε να μάθω αγγλικά και να πάρω την υποτροφία και να πάω στη Βηρυτό και να σπουδάσω στο Αμερικανικό Πανεπιστήμιο της Βηρυτού. Αυτό ήταν πραγματικά για μένα πόρτα παραδείσου», μας έλεγε. «Αυτό μου άνοιξε τη ζωή μου. Και μετά, η συναναστροφή μου με ανθρώπους της ασφαλιστικής αγοράς, οι οποίοι με έμπασαν μέσα στη λογική της ασφαλιστικής αγοράς και έμαθα να μεταφράζω ασφαλιστήρια συμβόλαια Ελλήνων του Λιβάνου. Και το δεύτερο μεγάλο δώρο του Θεού, που έτυχε στη ζωή και στην πορεία μου, η γνωριμία μου με τον Αλέξανδρο Ταμπουρά, η οποία μπορεί να πέρασε», όπως μου έλεγε, «από σαράντα κύματα, αλλά πάντα ήταν μία σχέση πατρός προς υιό. Ήταν ο πατέρας που δεν είχα να μιλάει επιχειρηματικά και ήμουν ο γιος που δεν είχε, για να τον ακολουθήσει». Αυτό μου έλεγε και ήταν, αν θέλετε, οι στιγμές εξομολογητικές προς εμένα, όταν μέναμε οι δυο μας πολλές φορές και στις προσωπικές του περιπέτειες, τις καθαρά προσωπικές, που τότε μόνος του με έπαιρνε και μου έλεγε: «Πάμε να φάμε κάτι οι δυο μας και να μιλήσουμε; Και να σ' ακούσω, αν και νεότερος;». Κι όταν του έλεγα εγώ, χρησιμοποιούσα μία έκφραση την οποία είχα διδαχτεί και την οποία ο Τόφλερ ονομάζει ως future shock. Του έλεγα: «Έχετε ένα προνόμιο. Το ότι όπως κι αν σκεφθείτε τη ζωή σας, το δικό σας future shock θα είναι πάντα υπέρλαμπρο, σε σχέση με το future shock όλων των υπολοίπων. Εσείς δεν έχετε να σκεφθείτε πλέον την επόμενη μέρα. Όλοι οι άλλοι πρέπει να τη σκεφτούμε και να δούμε πώς θα πορευτούμε». Και πράγματι, και σ' αυτό επαληθεύθηκα. Κι όταν τον είδα τελευταία φορά, πριν βαρύνει η υγεία του, του θύμισα: «Θυμάστε το future shock που σας είχα πει κάποτε;». Και μου λέει «πολλές φορές το έχω σκεφτεί, Σωτήρη». «Είδατε λοιπόν», του λέω, «που είναι πολύ διαφορετικό το δικό μου future shock από το δικό σας;» Και μου λέει «τι τα θέλεις; Η κατάληξη όλων μας θα είναι η ίδια: ο θάνατος».

Πριν πούμε το τελευταίο αντίο, αν μπορούσατε να του πείτε κάτι, τι θα ήταν αυτό;

Θα του έλεγα αυτό που του είπα όταν τον είδα λάθρα στο ΥΓΕΙΑ. Με έβαλε μέσα στο δωμάτιό του, γιατί δεν επιτρέποναν οι επισκέψεις, για πολλούς λόγους, ένας φίλος γιατρός. Ήταν ακόμα καλά, καταλάβαινε. Δεν είχε απολέσει τη μνήμη και τη σκέψη του. Και όταν με είδε βούρκωσε και του είπα: «Κάνε κουράγιο, έχεις πολλά να προσφέρεις ακόμα». Και μου είπε «τώρα πια;». Και του είπα «και τώρα και πάντα. Άνθρωποι σαν κι εσάς περνάνε κάθε 500 χρόνια απ' αυτή τη ζωή. Δεν πρέπει να σας χάσουμε ακόμα». Και μου είπε «σ' ευχαριστώ πολύ». Αυτήν ήταν η τελευταία μου συνάντηση μαζί του. Αν σήμερα ζούσε και μπορούσα να του μιλήσω και να του πω αυτά που πραγματικά νιώθω, θα του έλεγα ότι πολλά από τα λάθη του, να έκανε ένα delete και να μπορούσε να ξαναδεί από την αρχή αυτό το οποίο μπορούσε να κάνει. Το επιχειρείν, στο οποίο ήταν πραγματικά μεγάλος δάσκαλος. Ξέρετε γιατί; Γιατί δεν είχε μάθει να απολαμβάνει μόνο ο ίδιος. Ήξερε να μοιράζει το βιος του. Καμιά φορά μιλούσαμε για τη συμμετοχική δημοκρατία. Είχε μπει στη ζωή μας κάποια στιγμή, επί Σημίτη αυτό. Κι έλεγε: «Ποια συμμετοχική δημοκρατία λέτε; Συμμετοχική δημοκρατία είναι αυτό που

έχουμε εμείς εδώ. Που συναποφασίζουμε, συνδημιουργούμε και το βασικότερο, αυτό το οποίο βγαίνει απ' όλη αυτήν τη δημιουργία, το μοιράζομαι, είναι η συμμετοχή σε όλα. Αυτό είναι η συμμετοχική δημοκρατία». Πράγματα τα οποία ακούγαμε στα συνέδρια και μας άνοιγε τους ορίζοντες. Γιατί ο Κοντομηνάς αυτός ήταν. Παρέλαβε έναν κόσμο αμάθητο, απαίδευτο, και δεν ησύχαζε αν αυτός ο κόσμος δεν αναβάθμιζε τη γνώση του. Αυτό που είπε κάποτε ένας ασφαλιστής από το Διδυμότειχο. Είπε: «Κύριε Κοντομηνά, είστε ο άνθρωπος που με έκανε από την "Αθλητική Ηχώ" που είχα στη μασχάλη μου, να έχω πλέον τον "Οικονομικό Ταχυδρόμο". Αυτό κάνατε εσείς στην ασφαλιστική αγορά. Αναβαθμίσατε το προϊόν και μας δείξατε ότι είμαστε χρήσιμοι άνθρωποι στην κοινωνία μας». Ο Κοντομηνάς, το είπα κάποτε σε συνέδριο και χειροκροτήθηκα από τους ασφαλιστές, θα το πω και τώρα και δεν περιμένω χειροκρότημα: έκανε τους γαϊδουρόδρομους της ασφαλιστικής αγοράς μεγάλες λεωφόρους, πάνω στις οποίες πατούν τώρα όλοι οι άλλοι και απολαμβάνουν. Και ο Δημήτρης Κοντομηνάς φεύγει κατηφής και πολύ λυπημένος. Και μετά από αυτόν, είμαστε και όλοι εμείς.

Στην Ύδρα τελέσθηκε η εξόδιος ακολουθία, στο Α' Νεκροταφείο της Αθήνας η ταφή του Δημήτρη Κοντομηνά

Στον Ιερό Καθεδρικό Ναό Κοιμήσεως Θεοτόκου στην Ύδρα τελέσθηκε σε στενό οικογενειακό κύκλο η εξόδιος ακολουθία για τον Δημήτρη Κοντομηνά, που «έφυγε» την Πέμπτη 10 Μαρτίου 2022, σε ηλικία 83 ετών.

Το Nextdeal.gr ήταν και εκεί και το παρών έδωσαν οι κ.κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος INTERAMERICAN, Γιώργος Βελιώτης, Σωτήρης Τζούμας, που για πολλά χρόνια ήταν κοντά του, Γιώργος Κώτσαλος και άλλοι.

Η ταφή πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 15 Μαρτίου, στο Α' Νεκροταφείο Αθηνών.

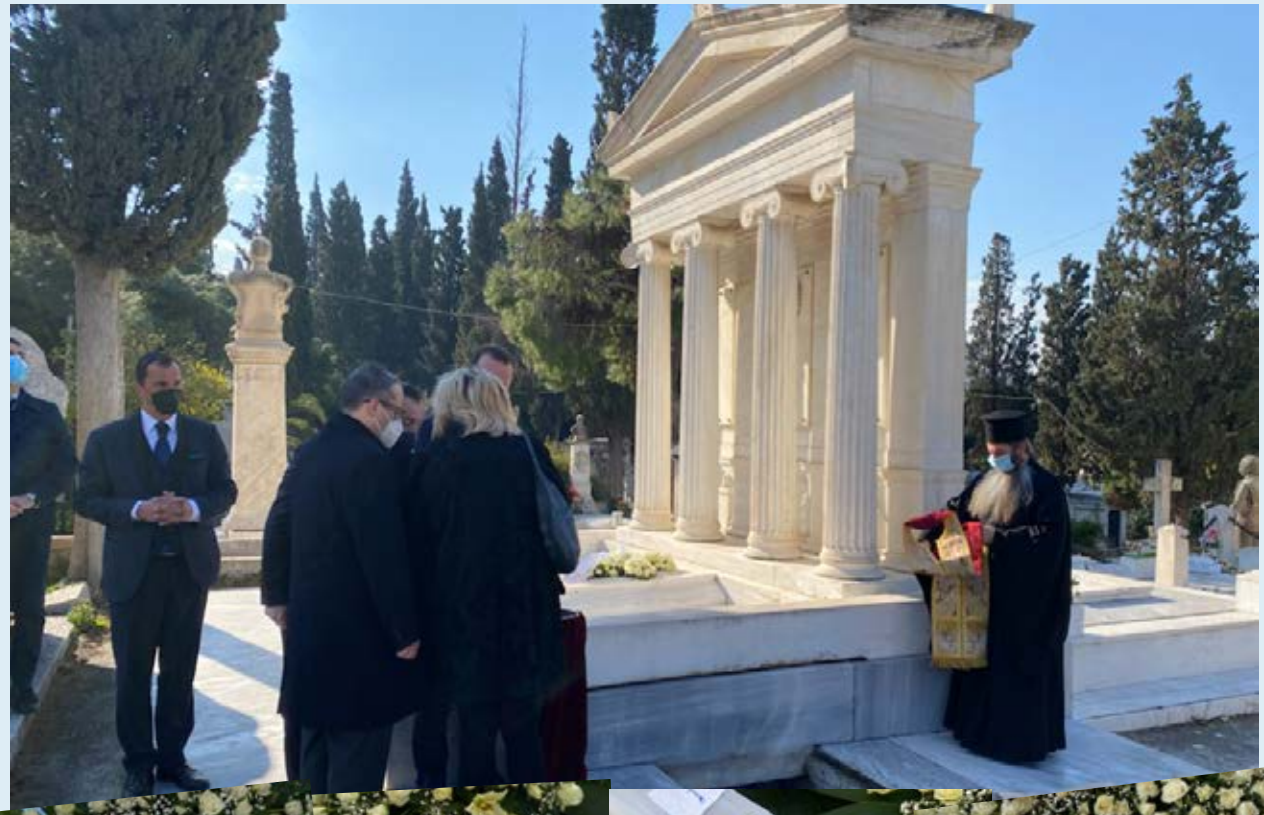
Έκανε το εκκλησίασμα να κλαίει με όσα είπε ο πατήρ Θωμάς Συνοδινός κατά την εξόδιο ακολουθία του Δ. Κ. στην Ύδρα. Μίλησε από την καρδιά του και άγγιξε τις καρδιές μας! Παρουσίασε τον Δ. Κ. όπως ακριβώς ήταν ως άνθρωπος, τα πάντα τοις πάσι! Και εξέφρασε την απορία και το παράπονο για τους λιγοστούς που έδωσαν το παρών σε αυτό το περίεργο και ανεξήγητο ξεπροβόδισμα, που υπό άλλας συνθήκας θα έπρεπε να συγκεντρώσει χιλιάδες λαού, φίλων και συνεργατών του. Αλλά, όπως είπε, το μυστήριο αυτό δεν το έλυσε ούτε ο Κύριος με τη διαχρονική απορία-παράπονο που εξέφρασε όταν είπε οι δε εννέα πού; Ο π. Θωμάς κατέθεσε μετά λόγου γνώσεως τη φιλανθρωπία του Δ. Κ., αρετή που είχε αναπτύξει στο έπακρον. Είπε για τις μεγάλες δωρεές και προσφορές του, κρυφές και φανερές, και υπερτόνισε την ιδιαίτερη σχέση του με τον Μακαριστό Αρχιεπίσκοπο Χριστόδουλο και την αγάπη που έτρεφε ο ένας για τον άλλον.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς, που ήταν πάντα άρχοντας αλλά και φερόταν ωσάν άρχοντας προς όλους και προσέγγιζε πάντα το λιμάνι της Ύδρας με τα σκάφη του -το BERENGARIA αρχικά και το QUINTESSA στη συνέχεια-, πήρε το δρόμο προς την αιώνια κατοικία μεταφερόμενος με τα ...βαρκάκια-θαλάσσια ταξί που μετακινούνται από την Ύδρα απέναντι στο Μετόχι. Εκεί μέσα μπήκε το φέρετρό του για να πορευτεί στην αιώνια κατοικία του στο Α΄ Νεκροταφείο στην Αθήνα. Σίγουρα θα έριξε μια τελευταία ματιά από εκεί ψηλά που αιωρείτο η ψυχούλα του προς το νησί που αγάπησε αλλά και στο κτήμα του απέναντι στο «Σκάλωμα», που το λάτρεψε και πέρασε μεγάλες στιγμές και χαρές και συγκινήσεις.

Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Αυτός είναι ο οικογενειακός τάφος του Δημήτρη Κοντομηνά στο Α΄ Νεκροταφείο! Αυτός θα τον φιλοξενήσει δίπλα στους γονείς του Παναγιώτη και Μαρία. Αυτός είναι ο επίλογος της πορείας του σπουδαίου αυτού επιχειρηματία και ανθρώπου. Μια πορεία μετά πολλών εμποδίων, αλλά και πολλών εγκωμίων και επιθέσεων φθόνου και κακίας. Ας είναι αιωνία η μνήμη του!



ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗ ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ ΤΟΥ ΕΘΝΙΚΟΥ ΚΑΙ ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΚΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ MBA

Οικοσυστήματα υγείας με άνοδο του μεριδίου της ιδιωτικής ασφάλισης

Γράφει ο **ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ**, Εκδότης – Δημοσιογράφος

Η δημιουργία ενός οικοσυστήματος υγείας με διευρυμένο το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας είναι το μοντέλο που προκρίνεται για το μέλλον από τους ειδικούς, σύμφωνα με όσα ειπώθηκαν στη διαδικτυακή συνάντηση που διοργάνωσε το National and Kapodistrian University of Athens MBA, με βασικούς ομιλητές την κ. Φιλίππα Μιχάλη, CEO της Allianz Ελλάδος, τον δρα Βασίλη Αποστολόπουλο, CEO του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών και τον καθηγητή κ. Ιωάννη Υφαντόπουλο, ακαδημαϊκό συντονιστή του University of Athens MBA, με ειδίκευση τη διοίκηση υπηρεσιών Υγείας. Τη συζήτηση συντόνισε ο Κωστής Σπύρου, εκδότης του nextdeal και nextdeal.gr.

Ο δρ Βασίλης Αποστολόπουλος αναφέρθηκε ιδιαίτερα στην ανάγκη δημιουργίας οικοσυστημάτων στο χώρο της υγείας και περιέγραψε με αδρές γραμμές πώς θα λειτουργούν αυτά, σημειώνοντας ότι ο άνθρωπος θα αποκτά μία σχέση ζωής με τον οργανισμό υγείας με τον οποίο θα επιλέξει να συμβάλλεται και από την πρώτη μέρα που θα γεννιέται. Θα ακολουθεί ένα μοντέλο προαγωγικής υγείας το οποίο θα βελτιώνει και θα βελτιστοποιεί την υγεία του με στοιχεία παραμετροποιημένα και προσωποποιημένα και εντός του συστήματος αυτού θα απολαμβάνει και την πρόληψη και τη θεραπεία, μέχρι να ολοκληρώσει τον κύκλο της ζωής του.

Στο πλαίσιο αυτής της νέας αντίληψης, σημαντική είναι η συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα υγείας, όπως και οι επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες, σύμφωνα με τον κ. Αποστολόπουλο.

Όσον αφορά τη σχέση ιδιωτικού τομέα υγείας και ιδιωτικής ασφάλισης, είναι μία σχέση που θα βαθαίνει στο μέλλον. «Νομίζω», είπε χαρακτηριστικά, «ότι το ασφαλιστήριο συμβόλαιο και το ιδιωτικό νοσοκομείο θυμίζουν το γνωστό η κότα και το αυγό, χωρίς να ξέρουμε ποιο προηγήθηκε. Συμπορεύονται και νομίζω ότι πλέον και με τις τάσεις ενοποίησης που βλέπουμε να κυριαρχούν στους κλάδους ένθεν κακείθεν οδηγούμαστε σε στρατηγικές συνεργασίες, στρατηγικές σχέσεις που θα έχουν στόχο να είναι win-win» όπως υπογράμμισε.

Από την πλευρά της, η κ. Φιλίππα Μιχάλη τόνισε ιδιαίτερα την ανάπτυξη των ασφαλίσεων υγείας οι οποίες τα τελευταία χρόνια κινούνται με ρυθμό ανάπτυξης άνω του 10% σε ετήσια βάση, ενώ εστίασε στα θέματα κόστους και στην ανάγκη διαφάνειας στις χρεώσεις, «η οποία θα επιτρέψει καλύτερη διαχείριση στα ίδια τα νοσοκομεία, σε συνέχεια και σε εμάς και στη συνέχεια και σε ένα ελκυστικότερο ασφάλιστρο για

τον τελικό καταναλωτή».

Και η κ. Φιλίππα Μιχάλη τάχθηκε υπέρ της δημιουργίας ενός οικοσυστήματος υγείας «όπου ιδιωτικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις αλλά και άλλοι φορείς θα παρέχουμε καλύτερη ποιότητα ζωής, καλύτερες υπηρεσίες, καλύτερη υγεία».

Ο κ. Ιωάννης Υφαντόπουλος από την πλευρά του παρουσίασε μία πολύ ενδιαφέρουσα έρευνα, σύμφωνα με την οποία η αβεβαιότητα της κρίσης επέτρεψε σε ένα μεγάλο κομμάτι του πληθυσμού να απευθυνθεί στην ιδιωτική ασφάλιση, η συμμετοχή της οποίας στις συνολικές δαπάνες υγείας αυξήθηκε τα τελευταία χρόνια κατά 47%, αν και σε απόλυτα νούμερα παραμένει σε χαμηλά επίπεδα (φτάνει τώρα στα

710 εκατ. ευρώ, έναντι 450 εκατ. ευρώ πριν από μερικά χρόνια. Παράλληλα η δαπάνη υγείας μέσω των ασφαλιστικών εταιρειών αποτελεί τώρα το 5,5% των συνολικών δαπανών υγείας, έναντι 2,2% το 2009.

Η μεγάλη πρόκληση είναι, σύμφωνα με τον κ. Υφαντόπουλο, κατά πόσον ο ασφαλιστικός τομέας θα διαμορφώσει νέα πακέτα για τη μέση αστική οικογένεια που θα μπορεί να αγοράσει ασφάλιση και όχι μόνο για τους πλούσιους. Επίσης υπογράμμισε την ανάγκη καλύτερης οργάνωσης των ιδιωτικών νοσοκομείων, ώστε να γίνουν πιο προσιτά για τη μεσαία τάξη. ΝΑΙ

MBA

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
Εθνικόν και Καποδιστριακόν Πανεπιστήμιον Αθηνών
ΙΔΡΥΘΕΝ ΤΟ 1837

Το National and Kapodistrian University of Athens MBA είναι το Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών που αποσκοπεί στην εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων, αποφοίτων πανεπιστημίων που στοχεύουν να ηγηθούν των εξελίξεων στην κοινωνία και στον κόσμο των επιχειρήσεων.

Οι απόφοιτοι του University of Athens MBA είναι έτοιμοι να ανταποκριθούν στις διαρκώς μεταβαλλόμενες συνθήκες που αντιμετωπίζουν οι managers των επιχειρήσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Ο τίτλος σπουδών που απονέμεται αποτελεί μεταπτυχιακό τίτλο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (Master of Business Administration, MBA).

Οι φοιτητές μπορούν να επιλέξουν τα μαθήματα που οδηγούν στη λήψη MBA όπως αυτό είναι γνωστό. Εναλλακτικά/Επιπρόσθετα, οι φοιτητές μπορούν να επιλέξουν MBA με ειδίκευση που συνδέεται με συγκεκριμένους τομείς της οικονομίας όπως είναι οι τράπεζες, οι ασφαλιστικές εταιρείες, η λογιστική και οι μονάδες υγείας

Ανάλογα με τα ενδιαφέροντά τους, οι φοιτητές του National and Kapodistrian University of Athens MBA, μπορούν να επιλέξουν ένα ή και περισσότερα από τα ακόλουθα προγράμματα φοίτησης:

MBA (General Track), MBA με ειδίκευση την Τραπεζική και Ασφαλιστική Διοίκηση (Bank and Insurance Management), MBA με ειδίκευση τη Λογιστική (Accounting) και MBA με ειδίκευση τη Διοίκηση Υπηρεσιών Υγείας (Healthcare Management).

ΟΡΑΜΑ

Το όραμα του National and Kapodistrian University of Athens MBA είναι να συμβάλει στην εξέλιξη της κοινωνίας και των επιχειρήσεων εκπαιδεύοντας managers που καινοτομούν και ηγούνται των επερχόμενων αλλαγών.

ΑΠΟΣΤΟΛΗ

Αποστολή του National and Kapodistrian University of Athens αποτελεί η εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων που λαμβάνουν επιχειρηματικές αποφάσεις για να ανταποκριθούν αποτελεσματικά στις διαρκώς μεταβαλλόμενες συνθήκες που αντιμετωπίζουν.

ΑΞΙΕΣ

Το πρόγραμμα έχει προσδιορίσει τις ακόλουθες έξι βασικές αξίες, που θα βοηθήσουν να επιτύχουν το όραμα του προγράμματος, οι οποίες είναι η Αριστεία, η Ακεραιότητα, η Δημιουργικότητα, καινοτομία και αλλαγή, η Διάδοση της γνώσης, ο Προσανατολισμός προς την αγορά και η Ομαδική εργασία.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ

Το πρόγραμμα έχει προσδιορίσει τις ακόλουθες τέσσερις βασικές στρατηγικές για να επιτύχει στην αποστολή του:

1. Πρόσληψη και διατήρηση εξαιρετικών καθηγητών.
2. Προσέλκυση των καλύτερων διαθέσιμων φοιτητών.
3. Ενίσχυση των φοιτητών με τις γνώσεις, τις δεξιότητες, το όραμα και την κριτική σκέψη, για να δημιουργήσουν αξία για τις οργανώσεις τους και την κοινωνία.
4. Προώθηση της συνεργασίας με άλλα ακαδημαϊκά ιδρύματα, καθώς και επιχειρήσεις και οργανισμούς.

Η Ακαδημαϊκή Επιτροπή του National and Kapodistrian University of Athens MBA αποτελείται από τους Δημήτριο Βασιλείου – Καθηγητή & Διευθυντή University of Athens MBA, Δημήτριο Μπάλιο – Αναπληρωτή Καθηγητή & Αναπληρωτή Διευθυντή του University of Athens MBA, Ανδρέα Παπανδρέου – Καθηγητή, Νικόλαο Ηρειώτη – Καθηγητή & Ακαδημαϊκό Συντονιστή MBA με ειδίκευση τη Λογιστική, Μαρία-Ηλιάνα Πραβίτα – Επίκουρη Καθηγήτρια και τον Ιωάννη Υφαντόπουλο – Καθηγητή και Ακαδημαϊκό Συντονιστή MBA με ειδίκευση την Διοίκηση Υπηρεσιών Υγείας.

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

Αναπροσαρμογή ασφαλίστρων στις ασφαλίσεις υγείας και Δείκτης ΙΟΒΕ

Του **ΔΗΜΗΤΡΗ ΣΠΥΡΑΚΟΥ***

Με το Π.Δ. 13/2022 καθιερώνεται για την αναπροσαρμογή των ασφαλίστρων μακροχρόνιων ασφαλίσεων υγείας ο «Ενιαίος Δείκτης Υγείας», ο προσδιορισμός του οποίου ανατίθεται στο ΙΟΒΕ. Πρόκειται, ως γνωστόν, για τον ιδιωτικό δείκτη που στηρίζεται σε μελέτη που ανέθεσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών στο τελευταίο. Ότι ένας δείκτης, που προκύπτει κατ' αυτόν τον τρόπο, δεν έχει την αμεροληψία ώστε να υπηρετεί τις αρχές της διαφάνειας και της ισοτιμίας στις σχέσεις μεταξύ συμβαλλομένων, το αντιλαμβάνεται ο καθένας. Γεγονός όμως είναι ότι, με το Π.Δ., αυτός ο Δείκτης των «ειδικών συμφερόντων» αποκτά επίσημη υπόσταση. Ας δούμε, λοιπόν, το χαρακτήρα και τις συνέπειές του.

Οι ασφαλίσεις υγείας, στις οποίες αναφέρεται ο δείκτης, είναι, χωρίς αμφιβολία, από τις πιο σημαντικές για τους καταναλωτές. Επειδή ακριβώς αφορούν την ανθρώπινη υγεία, δεν μπορούν να εξομοιωθούν με εκείνες των ζημιών. Οι καταναλωτές αποβλέπουν, στην περίπτωσή τους, σε μία μακροχρόνια σχέση, καθώς η εκδήλωση σοβαρών προβλημάτων υγείας μπορεί να τους στερήσει την πρόσβαση σε ασφαλιστική κάλυψη. Οι εταιρείες δεν καλύπτουν προβλήματα υγείας που έχουν ήδη εκδηλωθεί ή συνδέονται με προϋπάρχουσες αιτίες. Συγχρόνως, οργανωμένη σε μακρόχρονη βάση, η παροχή της ασφάλισης υγείας μπορεί να δημιουργεί τα κατάλληλα αποθέματα, ώστε να προσφέρει σε λιγότερο παραγωγικές ηλικίες προσιτά ασφάλιστρα.

Ο παραπάνω δείκτης κινείται όμως προς μία κατεύθυνση που εξυπηρετεί διαφορετικές ανάγκες. Είναι ένα εργαλείο που επιτρέπει στις ασφαλιστικές εταιρείες να εκλογικεύουν αυξήσεις, κατά τη διάρκεια των συμβάσε-

ων, που αγγίζουν τα όρια «τιμολογιακής ελευθερίας». Ήδη στην παραπάνω μελέτη του ΙΟΒΕ ο δείκτης δικαιολογεί για την επταετία 2012-2019 αυξήσεις στα ασφάλιστρα κατά 75%. Δηλαδή σε μία περίοδο με μηδενικά ή χαμηλά επίπεδα μεταβολών τιμών στους γενικούς ή νοσηλευτικούς (υπο)δείκτες της Στατιστικής Αρχής, οι αυξήσεις μπορούν να φθάνουν και σε διψήφια ποσοστά. Δεν είναι, όμως, οι διαφορές στο κόστος ηλικίας που οδηγούν στις μεγάλες αυξήσεις των ασφαλίστρων. Είναι η επίπτωση της μεταβολής (κατά ένα έτος κάθε φορά!) της ηλικίας των ασφαλισμένων.

Ασφαλώς, η ορθότητα ή το κύρος μίας επιστημονικής έρευνας ή μελέτης κρίνεται στον επιστημονικό και δημόσιο διάλογο. Στην προκειμένη βέβαια περίπτωση, τέτοιος τελικά δεν θα ακολουθούσε. Οι ερευνητές των ειδικών συμφερόντων μπορούσαν ανέμελα να απλουστεύσουν την εργασία τους. Ας γίνουν, γι' αυτό, δύο παρατηρήσεις.

Είναι γνωστό ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες την τελευταία ιδίως 15ετία προωθούν στην ασφαλιστική αγορά τα ετησίως ανανεούμενα συμβόλαια υγείας, επιδιώκοντας να κατευθύνουν σε αυτά τους ασφαλισμένους. Στα συμβόλαια αυτά οι εταιρείες δεν αναλαμβάνουν καμία δέσμευση για το ύψος του ασφαλίστρου, ακόμη και για την έκταση των παροχών, για κάθε επόμενο έτος. Όταν, επομένως, περιορίζει κανείς, όπως κάνει το ΙΟΒΕ, τη σύγκριση στα μακροχρόνια προγράμματα, τότε τα δεδομένα για το συνολικό ασφαλιστικό κόστος δεν είναι αντιπροσωπευτικά, αφού τα προγράμματα αυτά έχουν παύσει να τροφοδοτούνται επαρκώς με νεότερα συμβόλαια.

Η μελέτη του ΙΟΒΕ θεμελιώνει, κατόπιν τούτου, τις υπέρογκες αυξήσεις κυρίως στον παράγοντα της ηλικίας, με αναφορά σε έναν κατά βάση κλειστό και συρρικνούμενο κύκλο ασφαλισμένων. Όμως η αναλογιστική τεχνική, στην οποία βασίζεται η οργάνωση της ασφαλιστικής υπηρεσίας σε μακροχρόνια βάση, αποβλέπει κατεξοχήν στο αντίθετο: Με την αποθεματοποίηση μέρους των ασφαλίστρων να αμβλύνει και όχι να διογκώσει, και μάλιστα ισοπεδωτικά, την επίπτωση της μεταβολής ηλικίας. Είναι ενδεικτικό, άλλωστε, ότι οι αυξήσεις που εισηγείται το ΙΟΒΕ καταλήγουν τελικά να είναι πολύ μεγαλύτερες και από εκείνες που προκύπτουν για μακροχρόνιες ασφαλίσεις υγείας, στις οποίες οι εταιρείες έχουν προκαθορίσει, πολλές φορές καλύπτοντας και άλλες ανάγκες, την επίπτωση της ηλικιακής μεταβολής.

Με την παραπάνω προσέγγιση το αποτέλεσμα είναι, πράγματι, το επιθυμητό για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Πλήττει, δηλαδή, τα προγράμματα εκείνα που, σύμφωνα με τα ισχύοντα δεδομένα της νομοθεσίας και νομολογίας, εξακολουθούν να δεσμεύονται με υψηλές απαιτήσεις διαφάνειας. Αν άλλωστε το ζητούμενο ήταν πράγματι η διαφάνεια στις ασφαλίσεις υγείας, θα προσδοκούσε κανείς από μία μελέτη να εστιάσει εκεί που η διαφάνεια σήμερα δοκιμάζεται: στις ετησίως ανανεούμενες ασφαλίσεις υγείας. Εκεί όμως οι εταιρείες θεωρούν ότι την έχουν ήδη την τιμολογιακή ελευθερία. Τελικά, λοιπόν, ο δείκτης του ΙΟΒΕ δεν είναι ούτε ενιαίος ούτε βασίζεται στην ασφαλιστική-αναλογιστική τεχνική.

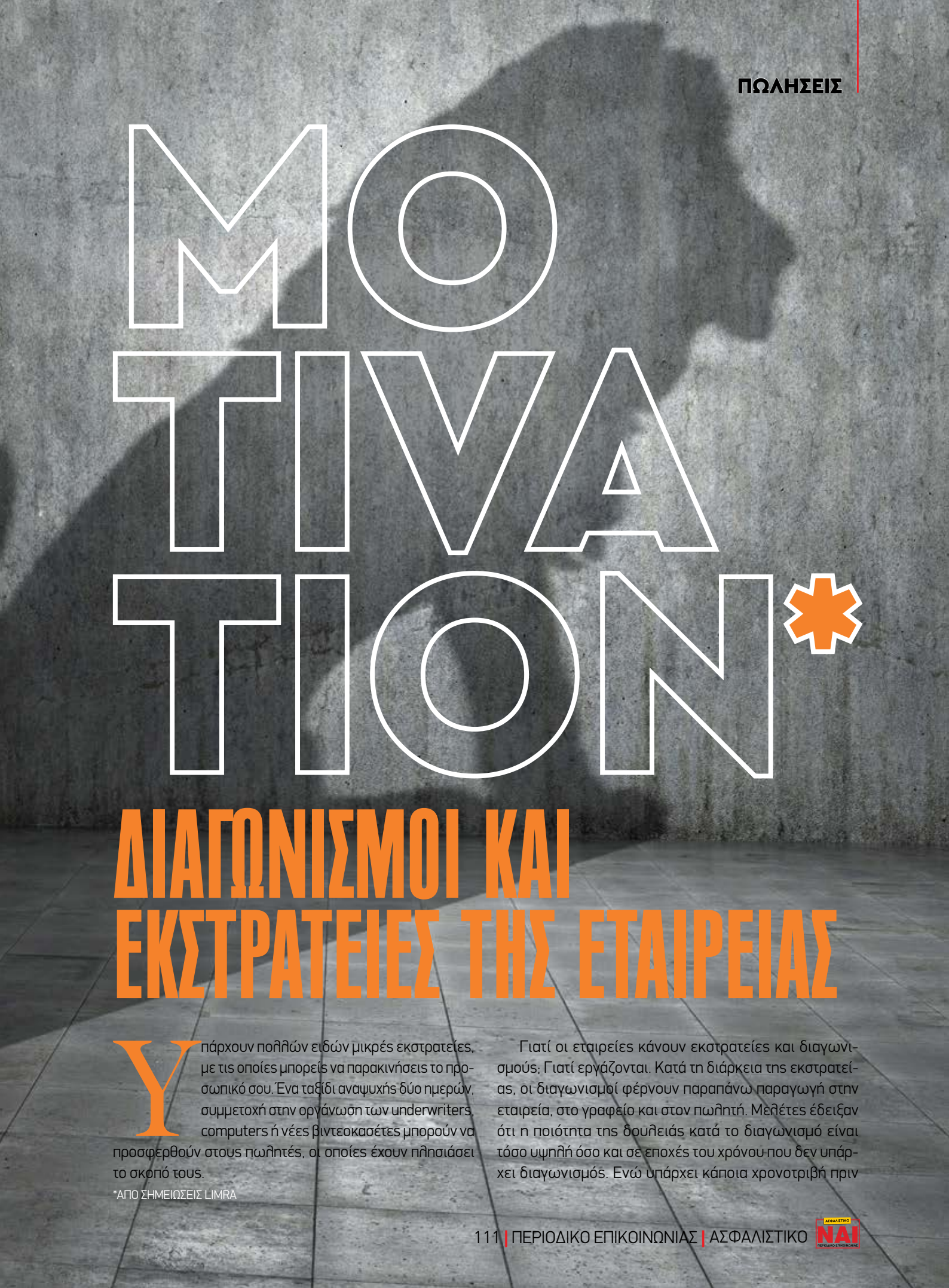
Η εγκυρότητα του δείκτη είναι λοιπόν επιεικώς αμφισβητήσιμη. Ποια όμως η επίπτωσή του στις συμβάσεις; Εκείνο που προέχει εν προκειμένω να επισημανθεί είναι ότι η θεσμοθέτηση του παραπάνω δείκτη δεν συνεπάγεται και την ισχύ του για τις υφιστάμενες μακροχρόνιες ασφαλίσεις υγείας. Όπως έχουμε εκθέσει σε προηγούμενο άρθρο μας, η εφαρμογή ενός νέου δείκτη σε μία ασφάλιση υγείας προϋποθέτει την προηγούμενη συμφωνία με τον ασφαλισμένο-καταναλωτή. Ο δείκτης του ΙΟΒΕ δεν μπορεί να επιβληθεί μονομερώς από καμία ασφαλιστική εταιρεία. Ούτε το άρθρο 268 του Ν. 4738/2020 μπορεί να δικαιολογήσει τη μονομερή τροποποίηση του όρου για την αναπροσαρμογή του ασφαλίστρου. Κάτι τέτοιο θα συνιστούσε πράγματι, όπως έχει επισημάνει η Επιστημονική Υπηρεσία της Βουλής, μία ανεπίτρεπτη από το Σύνταγμα και την ΕΣΔΑ επέμβαση σε υφιστάμενες συμβάσεις.

Οι όροι για την αναπροσαρμογή των ασφαλίστρων των μακροχρόνιων συμβάσεων ασφάλισης υγείας είναι στις περισσότερες των περιπτώσεων καταχρηστικοί, και συνεπώς ανίσχυροι. Ωστόσο, αυτό δεν σημαίνει ότι οι συμβάσεις έχουν μείνει χωρίς κριτήρια. Το κενό που δημιουργείται από την καταχρηστικότητα των όρων, όπως επισημαίνει η νομολογία, καλύπτεται ερμηνευτικά ήδη από τη σύναψη της σύμβασης, με αναφορά σε επιμέρους δείκτες της Στατιστικής Αρχής ή άλλα αντικειμενικά προσδιοριζόμενα κριτήρια. Γι' αυτό, και οι αυξήσεις που πραγματοποιήθηκαν τα προηγούμενα χρόνια μπορούν, κατά ένα μέρος τους, να δικαιολογηθούν. Επομένως, δεν νοούνται μακροχρόνιες συμβάσεις, ανεξαρτήτως της καταχρηστικότητας των όρων, που να μην έχουν ήδη εύλογα και αντικειμενικά κριτήρια όσον αφορά την αναπροσαρμογή του ασφαλίστρου.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες, ασφαλώς, και μπορούν να επιδιώξουν στο μέλλον την τροποποίηση των συμβάσεων αυτών. Η τροποποίηση των συμβάσεων προϋποθέτει όμως την ελεύθερη και ρητή αποδοχή της εκ μέρους των ασφαλισμένων. Η μονομερής επιβολή του δείκτη του ΙΟΒΕ είναι απαράδεκτη. Αυτή είναι η μόνη συμβατή με το δίκαιό μας προσέγγιση. Εντέλει είναι και η μόνη προσέγγιση που αντιμετωπίζει το ΙΟΒΕ ως ερευνητικό οργανισμό και όχι ως μηχανισμό επιβολής αυξήσεων σε βάρος των ασφαλισμένων.

---

* Ο Δημήτρης Σπυράκος είναι διδάκτωρ Νομικής - δικηγόρος, πρώην γενικός γραμματέας Καταναλωτή.



MOTIVATION*

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΕΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Υπάρχουν πολλών ειδών μικρές εκστρατείες, με τις οποίες μπορείς να παρακινήσεις το προσωπικό σου. Ένα ταξίδι αναψυχής δύο ημερών, συμμετοχή στην οργάνωση των underwriters, computers ή νέες βιντεοκασέτες μπορούν να προσφερθούν στους πωλητές, οι οποίες έχουν πλησιάσει το σκοπό τους.

*ΑΠΟ ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ LIMRA

Γιατί οι εταιρείες κάνουν εκστρατείες και διαγωνισμούς; Γιατί εργάζονται. Κατά τη διάρκεια της εκστρατείας, οι διαγωνισμοί φέρνουν παραπάνω παραγωγή στην εταιρεία, στο γραφείο και στον πωλητή. Μελέτες έδειξαν ότι η ποιότητα της δουλειάς κατά το διαγωνισμό είναι τόσο υψηλή όσο και σε εποχές του χρόνου που δεν υπάρχει διαγωνισμός. Ενώ υπάρχει κάποια χρονοτριβή πριν

από το διαγωνισμό, έρευνες απέδειξαν ότι ο όγκος της δουλειάς, κατά τη διάρκεια του διαγωνισμού, έχει παρακινηθεί από το διαγωνισμό. Και ενώ υπάρχει η πιθανότητα για μια πτώση μετά το διαγωνισμό, αυτό μάλλον είναι αποτέλεσμα του χρόνου που χρειάζεται για να παραδοθεί το συμβόλαιο και της αναζήτησης, παρά της έλλειψης δραστηριότητας.

Ο διαγωνισμός δίνει την ορμή που χρειάζεται για να φτάσει κανείς στα υψηλότερα επίπεδα παραγωγής. Τα καλύτερα οργανωτικά προσόντα και οι αυξημένες δραστηριότητες πωλήσεων χρειάζονται να συναντήσουν την πρόκληση της ανταγωνιστικότητας για να αφομοιωθούν. Οι πωλητές ακονίζουν τις τεχνικές πωλήσεων και περιορίζουν το κλείσιμο κατά τη διάρκεια των εκστρατειών.

Μπορεί να έχεις κάποιον στην εταιρεία σου που γεύτηκε την επιτυχία κατά τη διάρκεια κάποιου διαγωνισμού. Ίσως ένιωσε ότι μπήκε στην ομάδα, όταν ξεπέρασε την αναλογία. Μια καλή εκστρατεία πωλήσεων προσθέτει δράμα, αγωνία, δράση και προσωπική συμμετοχή στη ρουτίνα της καθημερινότητας. Και μέσω διαφόρων επαίνων, δελτίων πωλήσεων και άλλων ανακοινώσεων, οι διαγωνισμοί δίνουν αναγνώριση για την επιπλέον προσπάθεια.

Οι διαγωνισμοί ενθαρρύνουν τους πωλητές να βελτιώσουν τις γνώσεις τους και να δημιουργήσουν καλύτερες ομιλίες πωλήσεων. Ακόμα ορίζουν νέα ρεκόρ πωλήσεων, που αυξάνουν την εμπιστοσύνη. Όπως είπε ένας Manager: «Οι διαγωνισμοί μικραίνουν την απόσταση που έχει να διανύσει ένας πωλητής».

Δημιουργία κινήτρων

Γιατί επιτυγχάνουν οι διαγωνισμοί; Οι βραχυπρόθεσμοι στόχοι παίζουν κάποιον ρόλο. Οι άνθρωποι εργάζονται σκληρότερα όταν υπάρχει κάποιος βραχυπρόθεσμος στόχος. Για παράδειγμα, είναι πιο εύκολο να γράψεις μια αίτηση αυτήν την εβδομάδα απ' ό,τι να γράψεις 52 μέσα σε έναν χρόνο. Οι διαγωνισμοί σού δίνουν τη δυνατότητα να οδηγήσεις το συναγωνισμό και την εμπιστοσύνη σε έναν δρόμο προσωπικής ανάπτυξης και πρόσθετου εισοδήματος. Μέσω των διαγωνισμών δημιουργούνται δυνατοί πωλητές.

Σχεδιάζοντας το διαγωνισμό σας

Είσαι έτοιμος; Τότε δώσε την προσοχή σου σε αυτά τα τέσσερα σημεία:

1. Πριν από το διαγωνισμό
2. Στην έναρξη του διαγωνισμού
3. Στη διάρκεια του διαγωνισμού
4. Μετά το διαγωνισμό.

ΠΡΩΤΟ ΣΤΑΔΙΟ – Πριν από το διαγωνισμό

Το να δώσεις μια δυνατή ώθηση στους υπαλλήλους σου πριν από το διαγωνισμό καθορίζει πόσο καλά συνδυάζεις το θέμα των κεντρικών με αυτό του υποκαταστήματός σου. Ένας Manager αναφέρει: «Μου αρέσει να σκέφτομαι το θέμα πριν αρχίσω να ενεργοποιούμαι. Συνήθως, τα κεντρικά έχουν κάνει παρόμοιες σκέψεις. Και έχουν δημιουργήσει καλές γέφυρες μεταξύ του θέματος και των πραγματικών πωλήσεων και ακόμα έχουν εργαστεί πάνω στο θέμα, με όλο τον ενθουσιασμό που διέθεταν. Παρ' όλα αυτά, συχνά πρέπει να κόψω στα μέτρα μου το θέμα και να το κάνω να ταιριάζει με το γραφείο μου και με την περιοχή μου. Έχουμε καλά αποτελέσματα από τους διαγωνισμούς και πιστεύω ότι ο λόγος είναι ότι πριν από οτιδήποτε άλλο κάθομαι και σκέφτομαι το "θέμα"».

Μερικά γραφεία αρχίσουν μια εκστρατεία αναζήτησης πελατών δύο ή τρεις εβδομάδες πριν αρχίσει η εκστρατεία πωλήσεων. Μια εκστρατεία αναζήτησης πελατών δύο εβδομάδων είναι πολύ μικρή, ενώ μία παραπάνω των τριών εβδομάδων είναι πολύ μεγάλη. Οι συνηθισμένες αμοι-

βές των νικητών είναι να τους αναφέρουμε στον μηνιαίο κατάλογο των επαίνων ή να τους προσφέρουμε ελεύθερα direct mail για τους υποψήφιους πελάτες που προστέθηκαν κατά τη διάρκεια της εκστρατείας.

Στην εκστρατεία αναζήτησης πελατών, ο Manager πρέπει να προτείνει ποιες ομάδες ανθρώπων έχουν χρήματα, είναι καλοί υποψήφιοι πελάτες κ.λπ. Ακόμα, πρέπει να τυπώσει φύλλα εργασίας για να τα χρησιμοποιήσουν οι διαγωνιζόμενοι. Εάν η εκστρατεία αναζήτησης ειδικεύεται σε κάποια περιοχή, μπορείς να συμπεριλάβεις στο διαγωνισμό και το τμήμα του ταμείου. Για να το κάνεις αυτό, πρέπει να προσφέρεις δείπνο σε όλα τα μέλη του τμήματος, εάν το γραφείο ξεπεράσει την αναλογία του ή κερδίσει. Οι αμοιβές των ταμείων θα γίνουν ανάλογα με τα αποτελέσματα. Για παράδειγμα, ο Manager μπορεί να συνεισφέρει ένα ποσό κατ' άτομο εάν το γραφείο ξεπεράσει τις αναλογίες του, τα διπλάσια αν κερδίσει και δείπνο συν εισιτήρια θεάτρου εάν αποδειχθεί το καλύτερο της χώρας.

Οι υπάλληλοι πρέπει να προπονούν διαφορετικές ομάδες κατά τη διάρκεια της εκστρατείας. Μπορείς να προτείνεις ένα ειδικό δώρο για τον υπάλληλο, του οποίου η ομάδα θα φέρει τα καλύτερα αποτελέσματα. Ένα γραφείο μπορεί να βραβεύσει όλους τους υπαλλήλους που ασχολήθηκαν με το διαγωνισμό -αιτήσεις, γράμματα, τηλεφωνικά μηνύματα και τις νέες ενασχολήσεις.

Μια καλή εκστρατεία αναζήτησης πελατών πρέπει να έχει σχεδιαστεί καλά, γι' αυτό ακολούθησε αυτή τη λίστα:

- Σχεδίασε την έναρξη του διαγωνισμού προσεκτικά.
- Δημιούργησε ένα πρόγραμμα. Κάνε σχέδια για όλη την εκστρατεία και να περιέχεις προγράμματα για συμβούλια, δελτία, εβδομαδιαία βραβεία και άλλα σχέδια, που θα βοηθήσουν τους πωλητές κατά τη διάρκεια του διαγωνισμού.
- Καθάρισε το γραφείο σου. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να στρατολογήσεις την εκστρατεία σου πριν αρχίσει ο διαγωνισμός. Κανόνισε τις κοινοτικές σου εργασίες, ώστε να μην ανακατεύονται στο διαγωνισμό. Τακτοποίησε όλα τα διοικητικά προβλήματα πριν αρχίσει ο διαγωνισμός. Εάν μετακινείς αρχεία ή τοποθετείς ένα computer, κάν' τα εκ των προτέρων.
- Σχεδίασε για τη νίκη. Ανάλυσε τις πηγές σου τους τελευταίους έξι μήνες. Ποιος αγοράζει οικονομικές υπηρεσίες και προϊόντα στην πόλη σου;
- Ποιος από το προσωπικό σου; Πώς μπορείς να φέ-

ρεις αυτούς τους ανθρώπους κοντά στους πωλητές σου; Πώς μπορείς να βοηθήσεις το προσωπικό σου να σχεδιάσει τις συνεντεύξεις καλύτερα;

- Πώς θα σου φαινόταν να προκαλέσεις ένα άλλο γραφείο; Αυτή είναι η στιγμή να ασχοληθείς με λεπτομέρειες μαζί με άλλους Managers, ώστε να μπορέσεις να τους πετάξεις το γάντι της πρόκλησης.
- Βάλε το προσωπικό σου να ετοιμάσει τη λίστα με τους 25 ή 50 καλύτερους υποψήφιους πελάτες. Βάλ' τους να ετοιμάσουν τη λίστα με τα είδη και τα ποσά των υπηρεσιών που σκοπεύουν να πουλήσουν. Εάν αρχίσουν να δουλεύουν από τη λίστα πριν από το διαγωνισμό, θα αρχίσουν να ενθουσιάζονται και θα ξεκινήσουν με μεγαλύτερη εμπιστοσύνη.

ΔΕΥΤΕΡΟ ΣΤΑΔΙΟ – Η έναρξη του διαγωνισμού

Αν θέλεις, μπορείς να διακοσμήσεις το γραφείο σου με ανάλογο θέμα. Μπορείς να καλέσεις έναν ομιλητή που θα αναφερθεί στο θέμα του διαγωνισμού. Ο ομιλητής μπορεί να είναι ένας προπονητής, ένας Manager τοπικού θεάτρου, ένας τοπικός επιχειρηματίας, ένας αστικός αρχηγός, ένας διευθυντής ή ένας ασφαλισμένος. Ο ομιλητής θα αναφερθεί σύντομα στο θέμα του διαγωνισμού και θα παρουσιάσει υλικό παρακίνησης. Μπορείς να ενισχύσεις την κατάσταση χρησιμοποιώντας πόστερ από ταξιδιωτικά γραφεία, υλικά διακοσμήσεως από τα καταστήματα, φτηνά παιχνίδια, δείγματα από τοπικούς κατασκευαστές και ανάλογη μουσική.

Σε μερικές περιπτώσεις τα κεντρικά γραφεία μπορούν να σε προμηθεύσουν με επιπλέον υλικά αν τους το ζητήσεις. Υπάρχουν πολλοί τρόποι που μπορείς να χρησιμοποιήσεις στην αρχή για να κάνεις το διαγωνισμό σημαντικό. Αφού αναφερθείς στους στόχους και πώς θα τους επιτύχουν, δείξε τους πώς ο διαγωνισμός θα βοηθήσει το γραφείο να προχωρήσει και να πετύχει τους στόχους που έχει βάλει, πριν από το τέλος του χρόνου. Μπορεί σαν επισημάνεις πως ο διαγωνισμός θα βοηθήσει κάθε ένα άτομο να πετύχει τη νέα παραγωγή νωρίτερα απ' ό,τι έχει προγραμματιστεί και να βελτιώσει τη θέση τους στη λίστα των επαίνων. Μετάφρασε τις προσωπικές αναλογίες σε πραγματικές προμήθειες και δείξτε τους πως ο διαγωνισμός θα προσφέρει επιπλέον εισόδημα. Επίσης, να τονίσεις τις φορές που το υποκατάστημα έχει κερδίσει στο παρελθόν. Εάν το γραφείο σου πρέπει να πετύχει μια πιο σκληρή αναλογία, παρότρυνε το προσωπικό σου να αντιμετωπίσει το συναγωνισμό. Εάν η αναλογία έχει μειωθεί, εμψύχωσέ τους για να κινηθούν. Ανάφερε προηγούμενους καλούς πωλητές -ακόμα και αυτούς που ήταν καλοί πριν από 10 χρόνια.

Τόνισε από την αρχή ότι όλοι πρέπει να συνεισφέρουν στην εκστρατεία. Οι πιθανότητες είναι ότι το άθροισμα των ατομικών αναλογιών θα είναι ίσο ή μεγαλύτερο από το σύνολο των αναλογιών του γραφείου. Εάν ο διαγωνισμός σου βασίζεται σε αναλογία επί τοις εκατό, οι πιθανότητες είναι ότι τα άλλα γραφεία θα έχουν ελάχιστα διαφορετικές αναλογίες. Αυτό σημαίνει ότι $5.000 είσπραξης στο γραφείο σας μπορεί να αντιπροσωπεύσει μια μικρότερη ή μεγαλύτερη αναλογία επί τοις εκατό για τον αντίπαλό σου. Έτσι, καθώς συζητάς για να νικήσετε το συναγωνισμό, καθόρισε ακριβώς τι πρέπει να κάνετε για να επιτύχετε. Από τους προηγούμενους διαγωνισμούς θα καθορίσεις τι αποτελέσματα θα πιάσουν οι αντίπαλοί σου. Εάν σκοπεύεις για την πρώτη θέση, τι πρέπει να πουλήσεις; Εκατόν πενήντα τοις εκατό της αναλογίας; Ένα εκατομμύριο δολάρια εισπράξεις;

Εάν οι προσωπικοί στόχοι δεν είναι μεγάλοι αρκετά, τώρα είναι η ώρα να τους μεγαλώσεις. Συσχέτισε τα τμήματα της παραγωγής με την ολική αναλογία. Κάθε συμβόλαιο μετράει, ακόμα και από άτομα που δεν είναι στο διαγωνισμό. Συχνά, οι άνθρωποι εγκαταλείπουν τις προσπάθειες όταν φτάσουν στο 20 ή 30 τοις εκατό της αναλογίας. Εάν όμως τους περάσεις την ιδέα ότι κάθε συμβόλαιο ανταποκρίνεται σε 1, 2 ή 3 τοις εκατό της αναλογίας και ότι κάθε

ένα από αυτά μετράει, ίσως το αποτέλεσμα να ξαφνιάσει ακόμα και τους ίδιους.

Εάν αυτός είναι ένας αποτυχημένος διαγωνισμός, μπορείς να συσχετίσεις την αναλογία με τους στόχους του κάθε ενός πωλητή ή με τους επαίνους που θα πάρει ή ακόμα και με το συνολικό προσωπικό εισόδημα του χρόνου. Εάν το θέμα του διαγωνισμού δεν παρακινεί, τότε χτύπα τους στο ευαίσθητο σημείο τους: στα επιπλέον χρήματα που θα πάρουν. Επιπλέον χρήματα σημαίνει ένα νέο αυτοκίνητο ή διακοπές ή περισσότερα χρήματα στην τράπεζα.

Τι μπορείς να κάνεις με αυτούς που αποφεύγουν το διαγωνισμό και τους αρέσει να μένουν έξω από το παιχνίδι; Αυτοί μπορεί να είναι ευχαριστημένοι με τα χρήματα που κερδίζουν ή να φοβούνται την άνοδο. Ο πρόεδρος μιας μεγάλης εταιρείας οικονομικών υπηρεσιών είπε μια ιστορία για έναν απόμαχο. Μας εξηγεί πώς παρακίνησε κάποιον: «Ο Henry ήταν ένα υπέροχο άτομο, αναγνωρισμένο από την κοινότητα. Θα μπορούσε να θεωρηθεί επιτυχημένος. Για μερικά χρόνια, το εισόδημά του ήταν αρκετό. Αλλά όλοι μας γνωρίζαμε ότι αυτός ο άνθρωπος είχε μεγαλύτερες δυνατότητες».

Ο Henry είναι στην εταιρεία 20 χρόνια και τα τελευταία 15 έφερνε στην εταιρεία ικανοποιητικούς και ποιοτικούς πελάτες. Είχε τις ικανότητες να προσφέρει περισσότερα, αλλά δεν είχε τα κίνητρα. Είχε δικό του σπίτι και τα δύο του παιδιά ήταν στο κολέγιο και σε λίγο θα γίνονταν ανεξάρτητα. Ο Manager του Henry, όμως, είχε ανακαλύψει από μια συζήτηση μαζί του ότι ήθελε να πάει τη σύζυγό του να δει την πατρίδα της, τη Σκωτία. Ο Manager ρώτησε τον Henry: Τελικά έκανες αυτό το ταξίδι; Όχι, απάντησε ο Henry, αλλά θα πάμε κάποια μέρα. Γιατί δεν πάτε αυτόν το χρόνο; ρώτησε ο Manager. Μετά από αρκετή ώρα συζήτησης, ο Henry συμφώνησε ότι θα πηγαίνανε αυτόν το χρόνο. Αυτό δεν είναι αρκετό. Πόσο θα στοιχίσει αυτό το ταξίδι; ξαναρώτησε ο Manager. Ο Manager πήγε σε ένα ταξιδιωτικό γραφείο και έμαθε όλες στις πληροφορίες σχετικά με τα έξοδα του ταξιδιού. Πήρε και έναν ταξιδιωτικό φάκελο μαζί του, με πολλές εικόνες και περιγραφές για τη Σκωτία και τους Σκωτσέζους. Αλλά και αυτό δεν ήταν αρκετό. Ο Manager πήγε μετά στο γραφείο του και συνέκρινε τα έξοδα του ταξιδιού με τηλεφωνήματα, συνεντεύξεις και πωλήσεις που θα έπρεπε να κάνει ο Henry από τον Ιανουάριο μέχρι τον Ιούνιο για να μπορέσει να αντεπεξέλθει στα έξοδα του ταξιδιού. Ο Henry είχε προτείνει το ταξίδι του να παραμείνει μυστικό, ώστε να έκανε στη γυναίκα του έκπληξη. Μερικές μέρες αργότερα, ο Manager ήταν στο σπίτι του Henry για δείπνο και έκανε έναν υπαινιγμό στη γυναίκα του Henry για το ταξίδι που της ετοίμαζε τον Ιούνιο. Πόσο ενθουσιάστηκε η γυναίκα! Αλλά και πόσο ενθουσιάστηκε ο Henry! Το ταξίδι πέτυχε. Όλη η οικογένεια πήγε στη Σκωτία και περάσανε υπέροχα. Γύρισαν πίσω κατενθουσιασμένοι. Και από τότε κάνουν σχέδια για άλλα ταξίδια σε άλλα μέρη. Και έτσι, το ετήσιο ταξίδι έγινε συνήθεια. Τι σήμαινε όμως αυτό για τον Henry σαν πωλητή; Δεν δουλεύει μόνο 11 μήνες το χρόνο, αλλά διπλασίασε την παραγωγή του. Ο Manager παγίδευσε τον Henry όταν μίλησε στη γυναίκα του για το ταξίδι; Ίσως. Αλλά αυτό ώθησε τον Henry να φτάσει στο σκοπό του. Και τον έκανε καλύτερο πωλητή. Έτσι κέρδισε η εταιρεία, κέρδισε το γραφείο, κέρδισε ο Henry, κέρδισε η οικογένεια του Henry, όλοι κέρδισαν. Όχι, δεν νομίζω ότι ήταν παγίδα.

ΤΡΙΤΟ ΣΤΑΔΙΟ – Η περίοδος του διαγωνισμού

Τι κάνεις όταν ο διαγωνισμός ξεκινάει θαυμάσια, αλλά μετά, σαν μια ελαττωματική ρουκέτα, στριφογυρίζει και πέφτει στη θάλασσα; Συνέχισε βάσει του αρχικού σχεδίου

σου και ξαναδημιούργησε τον αρχικό ενθουσιασμό. Όταν η απόδοση του διαγωνισμού πέφτει, μια καλή ιδέα είναι να διοργανώνεις μικρούς διαγωνισμούς μέσα στο υποκατάστημα κάθε εβδομάδα και να τους αμείβεις με μικρά βραβεία.

Ένας τρόπος είναι να ζευγαρώνεις το προσωπικό, έτσι ώστε το ένα να συναγωνίζεται το άλλο για το βραβείο. Ένας άλλος τρόπος για να διαλυθεί η μονοτονία του διαγωνισμού είναι να τους αναφέρεις ιστορίες επιτυχίας, να αναφέρεις τα αποτελέσματά τους στις συζύγους τους και να τους βραβεύεις. Τόνισε τον ενθουσιασμό που δημιουργεί ο διαγωνισμός. Πρόσφερε ένα τρόπαιο σε κάθε έναν που θα φέρνει μια καινούργια δουλειά. Μερικοί έχουν τοποθετήσει ένα κουδούνι που κουδουνίζει κάθε φορά που γίνεται μια πώληση.

Στη μέση του διαγωνισμού μπορείς να κάνεις ένα πρόγραμμα «7-11». Κάλεσέ τους στις 7 το πρωί, κέρασέ τους πρωινό και βάλ' τους να δουλέψουν μέχρι τις 11 το βράδυ, προσφέροντάς τους καφέ και κρουασάν. Μερικές φορές μπερδεμένες βαθμολογίες και καθυστερημένες εκθέσεις από τα κεντρικά καταστρέφουν τον ενθουσιασμό. Εάν αυτή είναι η περίπτωση, κράτα μόνος σου το σκορ της υποβληθείσας δουλειάς.

Εάν τα κεντρικά δίνουν ειδικά βραβεία για ορισμένες καλύψεις ή ασφαλίσεις, παρουσίασε την ανάγκη αυτή νωρίς στο διαγωνισμό. Για παράδειγμα, εάν η εταιρεία θέλει να πουληθούν τα προγράμματα υγείας, μπορείς να πουλήσεις εσύ μια ασφάλιση πριν αρχίσει ο διαγωνισμός. Μετά πας και τους ανακοινώνεις τα βραβεία για την πώληση κατά την περίοδο της εκστρατείας, συζήτα μαζί τους για τους υποψήφιους πελάτες αυτού του προγράμματος, μίλησέ τους για τις αυξημένες προμήθειες αυτού του προγράμματος και τελείωσε δείχνοντάς τους τα χρήματα που πήρες από την πώληση - τους δείχνεις ότι αυτή η δουλειά μπορεί να πουλήσει και θα φέρει χρήματα στις τσέπες τους.

Ενθάρρυνε και υποχρέωσε τους πωλητές μέσω κοινής εργασίες, προγραμματισμού, να προσφέρουν βοήθεια

Οι διαγωνισμοί ενθαρρύνουν τους πωλητές να βελτιώσουν τις γνώσεις τους και να δημιουργήσουν καλύτερες ομιλίες πωλήσεων. Ακόμα ορίζουν νέα ρεκόρ πωλήσεων, που αυξάνουν την εμπιστοσύνη.

στους συναδέλφους τους για την αναζήτηση πελατών. Βοηθώντας τους νέους ή αδιάφορους συνεργάτες τους να ανέβουν στη βαθμολογία, μπορεί να τους δώσει την ώθηση που χρειάζονται για να τα καταφέρουν. Ο Manager συνέχισε: «Πολύ συχνά, οι ικανότητές τους δεν μεταφέρονται και σε πολλές περιπτώσεις δεν εργάζονται σε ίδιες αγορές με τους άλλους. Δεν υπάρχει τίποτα πιο απογοητευτικό για νέους πωλητές, όσο το να ακούν τους πολύπλοκους και οργανωμένους σούπερ πωλητές να περιγράφουν τις επιτυχίες τους».

Κατά τη διάρκεια της πρώτης ή της δεύτερης εβδομάδας του διαγωνισμού, πάντα ρωτάω τους καλύτερους πωλητές μου να αναφερθούν σε μια πώληση που χάθηκε την προηγούμενη εβδομάδα. Ο άνθρωπος αναπτύσσει την προσέγγιση και τις τεχνικές αναζήτησης που χρησιμοποίησε. Μιλάει για τη συνέντευξη, αλλά αντί για το εντυπωσιακό κλείσιμο, ο πωλητής παραδέχεται ότι δεν υπήρξε κλείσιμο. Το υπόλοιπο προσωπικό προσπαθεί να αναλύσει και να βρει πού χάθηκε η πώληση. Αυτό δεν τους δίνει μόνο την ευκαιρία να δείξουν πόσο καλύτεροι είναι από αυτόν, αλλά και να σκεφτούν πώς θα αντιμετώπιζαν οι ίδιοι μια παρόμοια κατάσταση. Είναι πια γεγονός ότι όλοι υποβάλλουν τις αιτήσεις τους πριν την υποβάλει ο αρχηγός του γραφείου. Σίγουρα ο καλύτερος πωλητής θα κερδίσει, αλλά αν δεν είχα δημιουργήσει αυτή τη λειτουργία, αμφιβάλλω αν θα προσπαθούσε κανένας από τους άλλους πωλητές γ' αυτόν το διαγωνισμό.

Το γραφείο σου έχει πάρει το δρόμο του

Καθώς προχωράει ο διαγωνισμός, αυτό που φαίνεται είναι δραστηριότητα, δραστηριότητα, δραστηριότητα. Καθώς οι άνθρωποι φέρνουν δουλειά, υποψήφιους πελάτες και οι πωλητές τηλεφωνούν συνέχεια, υπάρχει μια γεύση επείγουσας δουλειάς, ένας ενθουσιασμός και επιτυχία. Αυτό είναι ένα παράδειγμα του management. Βγάζεις περισσότερα χρήματα, το προσωπικό σου βγάζει περισσότερα χρήματα και αποκτά εμπειρίες, και το γραφείο σου προσφέρει οικονομικές υπηρεσίες στην κοινωνία.

ΤΕΤΑΡΤΟ ΣΤΑΔΙΟ – Μετά το διαγωνισμό

Αποσυμπίεση. Αλλά η αποσυμπίεση δεν είναι αναπόφευκτη ή ολοκληρωτική. Οι περισσότεροι διαγωνισμοί γίνονται είτε σε υποβαλλόμενες αιτήσεις είτε σε εκδοθέντα συμβόλαια. Στην πρώτη περίπτωση, υπάρχει ακόμα πολλή δουλειά που μπορεί να γίνει: να κανονίσεις για τις ιατρικές εξετάσεις, να τα δώσεις για να εκδοθεί το συμβόλαιο και να το παραδώσεις. Στη δεύτερη περίπτωση υπάρχει ακόμα το πρόβλημα της παράδοσης του συμβολαίου και να πάρεις συστάσεις. Όποια και να είναι η περίπτωση, οι καλοί διαγωνισμοί κάνουν απασχολημένους και επιτυχημένους πωλητές. Ο διαγωνισμός είναι ένα μέσο για επιτυχία, αυτό όμως δεν ισχύει για όλους. Κάθε εταιρεία θέτει τις ατομικές αναλογίες διαφορετικά. Μερικοί τις θέτουν έτσι, ώστε το 50% του προσωπικού να ξεπεράσει την αναλογία. Άλλοι έτσι, ώστε μόνο το 20% να ξεπεράσει την αναλογία. Πάντα θα υπάρχουν χαμένοι.

Διαγωνισμοί για χαμένους

Κάνοντας διαγωνισμό στους χαμένους, τους δίνεις άλλη μια ευκαιρία για να επωφεληθούν από την εργασία και το σχεδιασμό. Μερικοί Managers διατηρούν την εκστρατεία και μετά το διαγωνισμό, για να συνεχίσει το προσωπικό τη δουλειά του και την αναζήτηση των υποψήφιων πελατών.

Άλλος manager κάνει διαγωνισμούς γραφείου που ακολουθούν τους διαγωνισμούς της εταιρείας. Η σημασία αυτού του διαγωνισμού δεν είναι οι πωλήσεις και η παραγωγή, αλλά ο καλύτερος σχεδιασμός και η καλύτερη προσπάθεια. Παρακινούμε τους ανθρώπους μας να αποκτήσουν τουλάχιστον τρία παραπάνω συμβόλαια, δύο επιπλέον συνεντεύξεις και τρία παραπάνω ονόματα κάθε μέρα, για 10 μέρες αφότου έχει κλείσει ο διαγωνισμός της εταιρείας. Αν και ο ένας διαγωνισμός μετά τον άλλον είναι επικίνδυνο, μερικοί Managers πέτυχαν.

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!**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΠΑΙΤΗΤΙΚΟΤΗΤΑ

Η αιτία του συναισθηματικού stress (και) στον επαγγελματικό χώρο

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

Ο Αλέξης είναι εργαζόμενος σε μία εταιρεία καταναλωτικών προϊόντων. Αγαπά αυτό που κάνει και όμως τον τελευταίο καιρό επιστρέφει σπίτι του με βάρος, άγχος, θυμό και απογοήτευση. Η δουλειά του πλέον δεν τον ικανοποιεί, αντίθετα τον φθείρει. Μάλιστα, πρόσφατα παρατηρεί πως όχι μόνο επιστρέφει πιεσμένος από τη δουλειά του, αλλά πιάνει τον εαυτό του να φέρνει την πίεση και στην προσωπική και κοινωνική του ζωή και να έχει άρνηση να πάει στη δουλειά του το πρωί.

«Νιώθω σαν το παιδί που του κάνουν bullying στο σχολείο. Το Σαββατοκύριακο έρχεται και είναι μια ανακούφιση, όμως αγχώνομαι αυξανόμενα όσο περνούν οι ώρες και σκέφτομαι πως πλησιάζει η Δευτέρα. Νιώθω αδύναμος και αποτυχημένος», λέει.

Ο φανταστικός Αλέξης βιώνει μία συναισθηματική αναστάτωση (συναισθηματικό stress), που πλέον φαίνεται να δυσκολεύει την επαγγελματική και όχι μόνο λειτουργικότητά του, με χαρακτηριστικά που ενδεχομένως να εξελιχθούν σε burn-out ή κάποια άλλη δυσλειτουργική ψυχολογική κατάσταση.

Ποια είναι όμως τα ερεθίσματα που μπορούν να δημιουργήσουν τέτοια πίεση στον κάθε «Αλέξη»;

Οι συνήθεις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι άνθρωποι στην εργασία τους τις περισσότερες φορές έχουν να κάνουν με το περιβάλλον της εργασίας και τις συμπεριφορές άλλων ανθρώπων, προϊσταμένων ή και συναδέλφων ανεξαρτήτως ιεραρχικού επιπέδου.

«Η διευθύντριά μου με ξεφτίλισε μπροστά σε όλους στο meeting», «ο προϊστάμενός μου πέντε φορές την ημέρα ειρωνεύεται τη δουλειά μου», «ο συνάδελφός μου ψάχνει με πάθος να βρει ένα λάθος στα reports και αρχίζει να φωνάζει», «δουλεύω σαν το σκυλί και δεν υπάρχει καμία ηθική αναγνώριση», «οι συνάδελφοί μου ασχολούνται με το να δίνουν πισώπλατες μαχαιριές» είναι κλασικά παραδείγματα που αναφέρουν στελέχη που υποφέρουν από stress διαφόρων μορφών και εντάσεων.

Όμως, δεν στρεσάρονται όλοι οι άνθρωποι που αντιμετωπίζουν τέτοιες εργασιακές συνθήκες και τοξικές συμπεριφορές. Και αν πιέζονται, δεν παθαίνουν όλοι burn-out. Άρα, αν θέλουμε να αναζητήσουμε την αιτία για την αναστάτωσή μας, δεν φτάνει μόνο «η προϊσταμένη μου που με επικρίνει συνεχώς», ή «ο Τάκης από το λογιστήριο που κάθε φορά ψάχνει να μου κάνει τη ζωή δύσκολη βρίσκοντας κάποιο λάθος στα τιμολόγια», ή «ο Χ που φέρεται ύπουλα και προσπαθεί να ανελιχθεί διαβάλλοντας εμένα».

Μάλλον συμβάλλουμε πολύ περισσότερο στην αναστάτωσή μας από όσο νομίζουμε. Όπως είπε ο Επίκτητος, οι άνθρωποι ταραζόμαστε όχι από τις καταστάσεις, αλλά από το τι σκεφτόμαστε για τις καταστάσεις (πώς τις ερμηνεύουμε και τις επεξεργαζόμαστε). Και οι σκέψεις που μας οδηγούν στην αναστάτωση έχουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά.

Με κύριο αυτών η Απαιτητικότητα: Κάθε φορά που αναστατωνόμαστε για οτιδήποτε στη ζωή, υπάρχει μία απαίτησή μας που «τσακώνεται» με την πραγματικότητα:

- Δεν μπορεί να μου μιλάει έτσι μέσα στην παρουσίαση.
- Δεν γίνεται να είναι τόσο ύπουλος.
- Θα έπρεπε να είναι πιο οργανωμένοι.
- Πρέπει να αναγνωρίζεται η προσπάθεια που έχω κάνει.
- Γιατί να πήρε προαγωγή η Χ που το μόνο που κάνει είναι δημόσιες σχέσεις;
- Δεν μπορεί να έχω τόσο πολλή δουλειά.

Οι συνήθεις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι άνθρωποι στην εργασία τους τις περισσότερες φορές έχουν να κάνουν με το περιβάλλον της εργασίας και τις συμπεριφορές άλλων ανθρώπων, προϊσταμένων ή και συναδέλφων ανεξαρτήτως ιεραρχικού επιπέδου.

■ Δεν το δέχομαι που η διευθύντριά μου ψάχνει συνεχώς αφορμή για να με επικρίνει και να μειώσει τη δουλειά μου.

■ Σήμερα στη δουλειά θα είναι αλλιώς τα πράγματα.

Τα παραπάνω είναι λίγα παραδείγματα τέτοιων πεποιθήσεων που μας αναστατώνουν. Ως επιθυμίες είναι λογικές, ως απαιτήσεις όμως δεν στέκουν λογικά, είναι ευσεβείς πόθοι για έναν κόσμο στον οποίο υπάρχουν ειρήνη, σεβασμός παντού και μονόκεροι που βόσκουν σε κάθε γωνία χωρίς να λερώνουν! Όταν απαιτούμε αυτό που η πραγματικότητα μας διαψεύδει, παράγουμε άγχος, θλίψη, πληγωμένο συναίσθημα αδικίας, θυμό, φθόνο κ.τ.λ.

Ο δρόμος για μια πιο ήρεμη ζωή και επαγγελματική ζωή περνάει από την προϋπόθεση του να νικήσουμε την απαιτητικότητα ώστε να μην προσπαθούμε να «διαχειριστούμε το stress», αλλά να μη βιώνουμε συναισθηματικό stress εξαρχής (το σωματικό και πνευματικό stress δεν μπορούμε πολλές φορές να το αποφύγουμε, καθώς αν έχουμε μια απαιτητική δουλειά θα υπάρξει κούραση, σωματική και πνευματική. Τα μεγαλύτερα προβλήματα και τη μεγαλύτερη φθορά όμως στον άνθρωπο την προκαλεί το συναισθηματικό stress που εξετάζουμε εδώ). Χρειαζόμαστε λοιπόν μια ανανέωση στο λογισμικό μας, στο λειτουργικό μας πρόγραμμα. Σε αυτό, αν βλέπουμε πως δυσκολευόμαστε μόνοι μας, μπορεί να μας βοηθήσει ένας ειδικός ψυχικής υγείας ή ένας coach, με απαραίτητη προϋπόθεση να έχει ισχυρό υπόβαθρο ψυχολογίας (αλλιώς μπορεί να κάνει περισσότερο κακό παρά καλό).

Σημείωση:

Το ότι μας αγχώνουν, καταθλίβουν, αναστατώνουν οι σκέψεις μας και λιγότερο οι καταστάσεις και οι συμπεριφορές των άλλων δεν σημαίνει πως αν το παρόν κείμενο το διαβάσει ένας διευθυντής ή ιδιοκτήτης επιχείρησης, μπορεί πλέον να λέει στους συνεργάτες και τους εργαζομένους πως «εσείς αναστατώνετε τον εαυτό σας, εγώ θα συνεχίσω να σας φέρομαι επικριτικά/με αγένεια/χωρίς να αναγνωρίζω τη συμβολή σας κ.τ.λ.». Και αυτό, όσο κυνικά και αν θέλουμε να το σκεφτόμαστε, για έναν λόγο: Ποτέ δεν θα μπορέσουμε να βρούμε τόσους πολλούς χοντρόπετσους συνεργάτες για να κάνουμε τη δουλειά μας όπως θέλουμε. Αν δεν θέλουμε να πληρώνουμε αναρρωτικές άδειες και να περνάμε συνεντεύξεις νέων υποψηφίων συνεχώς γιατί οι υπάλληλοί μας θα έχουν τάσεις φυγής και θα παραιτούνται από την εταιρεία μας, καλύτερα να ενισχύσουμε τις δικές μας ηγετικές και κοινωνικές δεξιότητες και τη συναισθηματική νοημοσύνη, παρά να αγωνιζόμαστε να ενισχύσουμε την ανθεκτικότητα και το agility στους ανθρώπους που υποφέρουν από τις παθογένειες του οργανισμού μας! Η ανάπτυξη των ανθρώπων μας ξεκινάει από τον ηγέτη και συνεχίζεται στα στελέχη από πάνω προς τα κάτω. Αλλιώς, αν εκπαιδεύουμε και αναπτύσσουμε τους ιεραρχικά κατώτερους συνεργάτες μας χωρίς να αναπτύσσεται και η ηγεσία τους, είναι σαν να μοιράζουμε αλεξίσφαιρα σε ανθρώπους και μετά να τους πυροβολούμε συνεχώς!

ΒΑΓΓΕΛΗΣ Κ. ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ

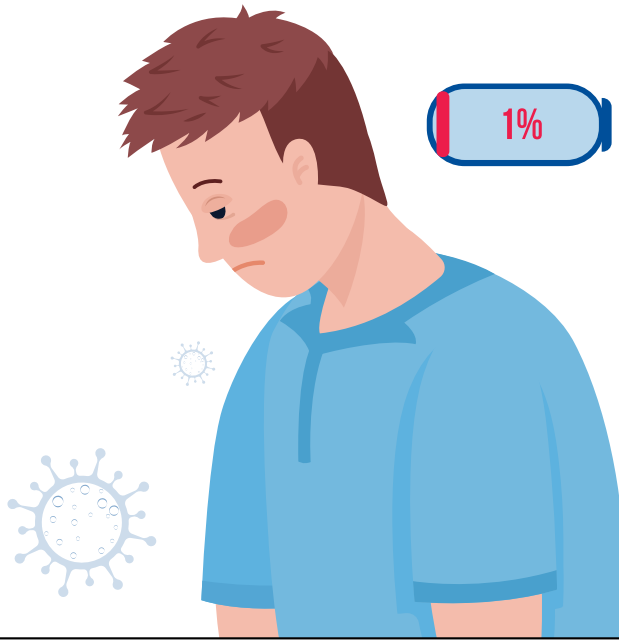
Ο Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος είναι ψυχολόγος/αθλητικός ψυχολόγος/coach. Σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και εργάστηκε σε πολυεθνικές εταιρείες, όπως η Friesland (ΝΟΥΝΟΥ) και η Johnson n' Johnson στους τομείς Sales, Sales Analysis και Category Management.

Στη συνέχεια, σπούδασε Ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε τις μεταπτυχιακές του σπουδές στο βρετανικό OU 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.

Κούραση, έντονος βήχας, πονοκέφαλος;

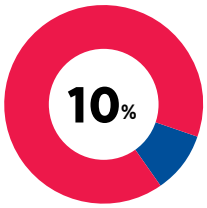
Έχετε νοσήσει με Covid-19 και τα συμπτώματα επιμένουν;

Ιατρείο Long Covid στο Metropolitan General



Τι λένε τα στατιστικά

3,03
εκατ. άνθρωποι
έχουν νοσήσει με Covid-19 στην Ελλάδα μέχρι σήμερα



των ανθρώπων που έχουν νοσήσει από Covid-19 **αναπτύσσει συμπτώματα που επιμένουν για μεγάλο χρονικό διάστημα**

άνθρωποι που έχουν νοσήσει θα παρουσιάσουν **σύνδρομο Long Covid**

άνθρωποι θα εμφανίσουν **σοβαρά προβλήματα**

Οι περισσότεροι ασθενείς μετά τη λοίμωξη από τον SARS-CoV-2 αναρρώνουν σύντομα δίχως περαιτέρω επιπλοκές. Όμως, ένα ποσοστό, που ανέρχεται έως και 10%, αναπτύσσει συμπτώματα και επιπλοκές που επιμένουν ή και εμφανίζονται μετά την αρχική λοίμωξη. Με τα μέχρι τώρα επιδημιολογικά δεδομένα στην Ελλάδα από την αρχή της πανδημίας έχουν νοσήσει περισσότερα από 3 εκατομμύρια άνθρωποι. Από αυτούς, περί τους 300.000 θα εκδηλώσουν σύνδρομο Long Covid ενώ περίπου 140.000 έχουν νοσήσει βαριά και μπορεί να εμφανίσουν σοβαρά και εμμένοντα προβλήματα.

Το μακροχρόνιο Covid αποτελεί μια σοβαρή κατάσταση που δυσκολεύει σημαντικά μια σημαντική ομάδα πληθυσμού και απαιτεί έγκαιρη και εξειδικευμένη αντιμετώπιση.

Για τη βέλτιστη διαχείριση του κάθε ασθενή με Long Covid, τα Θεραπευτήριο Metropolitan General δημιούργησε το εξειδικευμένο «Ιατρείο Μακροχρόνιου (Long) Covid», το οποίο προσφέρει ολοκληρωμένη φροντίδα σε άτομα που παρουσιάζουν επιπλοκές/συμπτώματα που εμμένουν ή εμφανίζονται 4 εβδομάδες μετά τη λοίμωξη.

Τι περιλαμβάνει το πρόγραμμα

Το πρόγραμμα περιλαμβάνει αξιολόγηση από εξειδικευμένη ομάδα ιατρών που αποτελείται από Παθολόγο-Λοιμωξιολόγο, εκτίμηση αναπνευστικής και καρδιακής λειτουργίας από Πνευμονολόγο και Καρδιολόγο, καθώς και μια σειρά διαγνωστικών εξετάσεων ανάλογα με τη βαρύτητα και το είδος των συμπτωμάτων.

Μετά την ολοκλήρωση του κλινικοεργαστηριακού ελέγχου ακολουθεί η διάγνωση του υποκείμενου ιατρικού προβλήματος συσχετιζόμενου με την προηγηθείσα λοίμωξη και η αντίστοιχη θεραπευτική παρέμβαση.

Το ιατρείο απευθύνεται σε ασθενείς που νόσησαν με COVID-19 και:

- Εμφανίζουν συνεχιζόμενα συμπτώματα μετά τις 4 εβδομάδες από την έναρξη της λοίμωξης
- Ανέπτυξαν σημεία και συμπτώματα που δεν προϋπήρχαν κατά τη διάρκεια της νόσησης ή μετά από αυτή και διαρκούν περισσότερο από 12 εβδομάδες
- Νοσηλεύτηκαν για μακρό χρονικό διάστημα σε ΜΕΘ ή/και Κλινική Covid
- Υπέστησαν σοβαρή βλάβη της αναπνευστικής/καρδιαγγειακής ή/και άλλης ζωτικής λειτουργίας και απαιτείται θεραπευτική υποστήριξη
- Εμφανίζουν άτυπα συμπτώματα (όπως κόπωση, δύσπνοια, απώλεια συγκέντρωσης και μνήμης, πόνο ή και πόνους σε διαφορετικά σημεία συμπεριλαμβανομένου του πονοκεφάλου, επίμονο βήχα, αλλαγή στην όσφρηση ή τη γεύση, διάρροια, δυσκολία στον ύπνο, άγχος και κατάθλιψη, αίσθημα παλμών, σφίξιμο ή πόνο στο στήθος, πόνο στις αρθρώσεις ή στους μυς κ.ά.) που δεν μπορούν να αιτιολογηθούν.

«Με την κατάλληλη διαχείριση μπορούμε να αντιμετωπίσουμε και τα πιο δύσκολα ζητήματα αν ο ασθενείς διαγνωστεί εγκαίρως»

αναφέρει ο Καθηγητής Χαράλαμπος Γώγος Παθολόγος-Λοιμωξιολόγος, Συντονιστής του Ιατρείου Long Covid στο Metropolitan General

Συντονιστής του Ιατρείου Μακροχρόνιου (Long) Covid είναι ο Καθηγητής Παθολογίας Χαράλαμπος Γώγος, Λοιμωξιολόγος, Διευθυντής της Παθολογικής - Λοιμωξιολογικής Κλινικής του Metropolitan General.

Το Ιατρείο Long Covid στο Metropolitan General λειτουργεί Τρίτη 15:00 – 18:00.
Για ραντεβού καλέστε στο 210 650 26 62 (08:00 – 20:00).
Email: longcovidgeneral@metropolitan-hospital.gr

METROPOLITAN GENERAL

Μέλος του HHG

Λεωφ. Μεσογείων 264 • Χολαργός Αττικής • Τ.Κ. 155 62 210 650 2000 www.metropolitan-general.gr MetropolitanGeneral metropolitan_general

ΥΓΕΙΑ | Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Επιμέλεια: **ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ**

Ο Άρης Μπερζοβίτης.

Η Ανθή Αγγελοπούλου.

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

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

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

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

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

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

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

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ, εκδότης

Το «ΥΓΕΙΑ» μεταξύ των 31 πιο βιώσιμων εταιρειών στην Ελλάδα

Το «ΥΓΕΙΑ», για μία ακόμη χρονιά, αποτελεί μέρος της ηγετικής κοινότητας των 31 «The Most Sustainable Companies in Greece 2022», όπως ανακοίνωσε πρόσφατα το QualityNet Foundation, στο πλαίσιο της δημοσίευσης των ετήσιων αποτελεσμάτων αξιολόγησης των επιχειρηματικών επιδόσεων στη βιώσιμη ανάπτυξη με βάση τα κριτήρια ESG. Η διάκριση αυτή επιβεβαιώνει την αταλάντευτη προσήλωση του «ΥΓΕΙΑ» στην εφαρμογή ενός βιώσιμου αναπτυξιακού παραδείγματος, με σεβασμό στον άνθρωπο και στο περιβάλλον.

Οι εν λόγω 31 εταιρείες-πρότυπα που ξεχώρισαν βάσει της τεχνικής αξιολόγησης των επιδόσεών τους από το Sustainability Performance Directory, σε διάφορα πεδία δράσης, δύνανται να συγκροτήσουν τους επίλεκτους επιχειρηματικούς εκπροσώπους της βιώσιμης ανάπτυξης στη χώρα μας, αποτελώντας συγχρόνως τους πρεσβευτές ενός νέου βιώσιμου μοντέλου ανάπτυξης της Ελλάδας στο εξωτερικό.

Το «ΥΓΕΙΑ», έχοντας ως κεντρικό του γνώμονα την αειφορία και μένοντας πιστό στις θεμελιώδεις αρχές και αξίες που προσδιορίζουν την πορεία του για 50 και πλέον χρόνια, επενδύει με συνέπεια και υπευθυνότητα σε ένα καλύτερο και βιώσιμο μέλλον, για όσο το δυνατόν περισσότερους. Στοχεύοντας να λειτουργήσει ως παράδειγμα προς μίμηση για το ελληνικό επιχειρείν, παρέχοντας τις κορυφαίες και πλέον πρωτοποριακές ιατρικές υπηρεσίες, το «ΥΓΕΙΑ» μέσα από ένα πλέγμα καινοτόμων δράσεων και πρωτοβουλιών αποδεικνύει εμπράκτως ότι συγκαταλέγεται δίκαια ανάμεσα στις εταιρείες που διαμορφώνουν το τοπίο της βιώσιμης ανάπτυξης στη χώρα μας.

Πιο συγκεκριμένα, το «ΥΓΕΙΑ» πραγματοποιεί σε ετήσια βάση αξιολόγηση των επιπτώσεων που έχουν στο περιβάλλον οι υπηρεσίες που παρέχει, επιδιώκοντας διαρκώς τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος των δραστηριοτήτων του, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στη διαχείριση των αποβλήτων. Για αυτόν το σκοπό έχει καταρτίσει και εφαρμόζει το Πλάνο Διαχείρισης Επικίνδυνων Ουσιών και Αποβλήτων, το οποίο περιλαμβάνει τις διαδικασίες που εφαρμόζονται για το χειρισμό, την αποθήκευση, τη μεταφορά και την απόρριψη των επικίνδυνων αποβλήτων που παράγονται κατά τη λειτουργία του νοσοκομείου.

Επιπλέον, το «ΥΓΕΙΑ» υποστηρίζει ουσιαστικά την πρωτοβουλία «in action for a better world», η οποία διακρίθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στα European Sustainability Awards 2019 ως το καλύτερο πρόγραμμα μη κερδοσκοπικού οργανισμού στην Ευρώπη για τη διάδοση και ευαισθητοποίηση των Παγκόσμιων Στόχων Βιώσιμης Ανάπτυξης. Η εν λόγω δράση αποσκοπεί στην αφύπνιση και κινητοποίηση της κοινωνίας και ειδικότερα των μαθητών, μέσα από την εκπαιδευτική διαδικασία, ενώ για το σκοπό αυτόν το «ΥΓΕΙΑ» έχει δημιουργήσει εκπαιδευτικό υλικό με θέμα «Καλή Υγεία για καλύτερη ζωή». Παράλληλα, στην ίδια κατεύθυνση της κοινωνικής προσφοράς και αλληλεγγύης, προωθούνται ποικίλες εθελοντικές δράσεις, οι οποίες αποτελούν συστατικό στοιχείο της εταιρικής διακυβέρνησης και κουλτούρας του ομίλου.

Ο πρόεδρος και διευθύνων Σύμβουλος του «ΥΓΕΙΑ», Ανδρέας Καρταπάνης, δήλωσε αναφορικά με την ανάδειξη του «ΥΓΕΙΑ» μεταξύ των 31 εταιρειών που υπηρετούν το όραμα της βιώσιμης ανάπτυξης στη χώρα: «Στο "ΥΓΕΙΑ" διαχρονικά, σε όλο το εύρος της πεντηκονταετούς διαδρομής μας, έχουμε ως πυξίδα και οδηγό την ουσιαστική συμβολή στην οικονομική και παραγωγική ανασυγκρότηση του τόπου. Η ανάδειξή μας στην ηγετική ομάδα των 31 "The Most Sustainable Companies in Greece 2022" πιστοποιεί με τον καλύτερο τρόπο τον σταθερό μας προσανατολισμό στη διάχυση των οφελών της συνολικής μας δράσης και παρουσίας στην ίδια την κοινωνία, μέσω της υλοποίησης ενός ολιστικού και βιώσιμου αναπτυξιακού μοντέλου. Βασιζόμενοι σε αυτούς τους κατευθυντήριους άξονες, θα συνεχίσουμε τις προσπάθειές μας για την οικοδόμηση ενός μέλλοντος συμπεριληπτικής ανάπτυξης και ευημερίας, με ιδιαίτερη μέριμνα στην προστασία του περιβάλλοντος και στη διαφύλαξη της κοινωνικής συνοχής».

ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ «ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ»

Μια στοργική αγκαλιά για χιλιάδες γυναίκες και νεογνά!

Εχουν συμπληρωθεί περίπου 68 χρόνια από την ίδρυση του Μαιευτηρίου «Αλεξάνδρα» το 1954, η οποία κυριολεκτικά πέρασε «διά πυρός και σιδήρου» μέχρι να επιτευχθεί, αριθμώντας 12 προσπάθειες από το 1888, αφού διάφορες ατυχείς συγκυρίες συνεχώς την ανέστελλαν. Η επιμονή όμως κορυφαίων καθηγητών της Ιατρικής Σχολής Αθηνών και ειδικά του Κων/νου Λούρου και κατόπιν του γιου του Νικόλαου ήταν καταλυτική. Ο θεμέλιος λίθος έπεσε το 1937 σε οικόπεδο που αποκτήθηκε με έρανο από το Πανεπιστήμιο Αθηνών «στη μνήμη της βασιλόπαιδος Αλεξάνδρας της Ελλάδος», ενώ η κατασκευή του ολοκληρώθηκε το 1954.

Από τα πρώτα χρόνια της λειτουργίας του το «Αλεξάνδρα» αποτέλεσε πρότυπο Μαιευτικής και Γυναικολογικής Κλινικής. Σήμερα έχει εξελιχθεί σε ιατρικό, νοσηλευτικό, επιστημονικό και ερευνητικό κέντρο διεθνούς αναγνωρισιμότητας, ενώ αποτελεί τη στοργική αγκαλιά για δεκάδες χιλιάδες γυναίκες και τα νεογνά τους, και ειδικά για εκείνες που δεν έχουν την δυνατότητα να πληρώσουν τις υπηρεσίες του ιδιωτικού τομέα υγείας.

Αξίζει όμως να δούμε τα στάδια και τις προσπάθειες που έγιναν μέχρι του σημείου το «Αλεξάνδρα» να καταξιωθεί στην κοινωνία και την Ιατρική Επιστήμη. Από την ιστοσελίδα του νοσοκομείου σταχυολογήσαμε τα πιο σημαντικά γεγονότα που έχουν ως εξής:

Η πρώτη ελληνική κυβέρνηση του βασιλιά Όθωνα συνέστησε, στα τέλη περίπου του 1835, το εν Αθήναις Μαιευτήριο. Μετά την ίδρυση του Πανεπιστημίου το έτος 1836, με το Β.Δ. της 28ης Φεβρουαρίου 1838, συστάθηκε το εν Αθήναις Δημόσιο Μαιευτηρίου, το οποίο συντηρείτο με δαπάνες του κράτους και υπό τη διεύθυνση του εκάστοτε καθηγητή της Μαιευτικής Γυναικολογίας. Σκοπός του ήταν η μόρφωση των μαιών, η άσκηση των φοιτητών της Ιατρικής και η δωρεάν περίθαλψη των απόρων Ελληνίδων μητέρων. Για τη σύσταση και λειτουργία του Δημόσιου Μαιευτηρίου η ανάγκη επέβαλε την εγκατάστασή του σε ιδιωτική οικία, με ενοίκιο. Δεν είναι γνωστό πού στεγάστηκε το πρώτο Δημόσιο Μαιευτήριο. Το 1858 βρίσκεται εγκατεστημένο στην οικία του Χριστοδούλου Ευθυμίου, το οποίο κληροδοτήθηκε στο πανεπιστήμιο. Λειτουργούσαν δέκα κλίνες, οι οποίες ήταν αρκετές μέχρι και το 1860.

Στη συνέχεια, φάνηκε η ανάγκη λειτουργίας του Μαιευτηρίου σε δημόσιο χώρο, την ίδρυση του οποίου ανέλαβαν οι εκάστοτε πρυτάνεις και καθηγητές της Μαιευτικής.

Η πρώτη αποτυχημένη προσπάθεια ίδρυσής του έγινε το 1888 και οφείλεται στον τότε πρύτανη καθηγητή Θεόδωρο Αφεντούλη.

Η δεύτερη προσπάθεια έγινε το 1898 από τον πρύτανη καθηγητή Σ. Μαγγίνα, η οποία απέβλεπε στην ίδρυση μαιευτηρίου με το όνομα «Μαιευτήριο Αλεξάνδρα». Η ιστορία της προσπάθειας εκείνης έχει ως εξής: Το 1892 εξαιτίας του πρόωρου θανάτου από εκλαμψία κατά τον δεύτερο τοκετό της πριγκίπισσας Αλεξάνδρας, δούκισσας της Ρωσίας, τρίτου τέκνου του βασιλέως Γεωργίου Α΄, αποφασίστηκε από τον τότε πρύτανη Ιωάννη Παύλου η ίδρυση «Γενικού Νοσοκομείου» με λειτουργία τριών βασικών ιατρικών κλινικών, Παθολογικής, Χειρουργικής και Μαιευτικής. Έτσι λοιπόν συνεστήθη επιτροπή εράνων, η οποία συνέλεξε 80.000 δραχμές. Φυσικό ήταν το σύνολο των δραχμών αυτών να μην επαρκεί για την ίδρυση Γενικού Νοσοκομείου. Ακολούθησε όμως τότε η ανέγερση από δωρεά των αποθανόντων καθηγητών της Ιατρικής Σχολής Αιγινήτου και Αρεταίου, των δύο Νοσοκομείων Αιγινήτειου σαν Παθολογική Κλινική και Αρεταίειου σαν Χειρουργική Κλινική. Μετά την ίδρυση των δύο νοσοκομείων ο τότε πρύτανης Μαγγίνας θεώρησε σκόπιμο να προτείνει την ίδρυση μόνο Μαιευτικής Κλινικής. Μετά από πολλές ενέργειες και με την αρωγή του υπουργείου Παιδείας, το έτος 1898 αγοράστηκε οικόπεδο δίπλα στο Αρεταίειο Νοσοκομείο για την ίδρυση μαιευτηρίου. Καταρτίστηκε το σχέδιο του μαιευτηρίου και το έτος 1904 επί πρυτανείας Ι. Ευταξία μεταβιβάστηκε σαν δωρεά το οικόπεδο που είχε αγοραστεί για το σκοπό αυτόν στην πλήρη κυριότητα του πανεπιστημίου, με την υποχρέωση να ιδρύσει μαιευτήριο στη μνήμη της πριγκίπισσας Αλεξάνδρας.

Η τρίτη προσπάθεια έγινε το 1901 και οφείλεται στον καθηγητή Δ. Κόνσολα, ο οποίος έπεισε τον εθνικό ευεργέτη Ανδρέα Συγγρό να αναλάβει την ανέγερση του μαιευτηρίου στο οικόπεδο του πανεπιστημίου. Εξαιτίας όμως του πρόωρου θανάτου του εθνικού ευεργέτη και αυτή η προσπάθεια ματαιώθηκε.

Η τέταρτη προσπάθεια έγινε το 1908 και οφείλεται στον τότε πρύτανη Μ. Κατσαρά, η οποία απέτυχε και αυτή και οδήγησε τον τότε διορισθέντα καθηγητή Κ. Λούρο στη δημιουργία του Μαιευτηρίου στην οδό Ακαδημίας 32, το οποίο λειτούργησε περίπου 30 χρόνια. Ο νεοεκλεγείς καθηγητής της Μαιευτικής-Γυναικολογίας Κωνσταντίνος Λούρος αρνείται να αναλάβει τη διεύθυνση του Δημόσιου Μαιευτηρίου, στην άθλια κατάσταση όπου βρίσκεται. Ο τότε όμως υπουργός των Εσωτερικών Ν. Λεβίδης τού παρέχει πίστωση, η οποία επιτρέπει στον καθηγητή να επιληφθεί της αναδημιουργίας του Δημόσιου Μαιευτηρίου. Έκτοτε το Μαιευτήριο λειτουργεί στην οδό Ακαδημίας 32, περιλαμβάνει 100 κλίνες και για πρώτη φορά και Γυναικολογικό Τμήμα. Ο καθηγητής Κ. Λούρος είναι ο κατεξοχήν αναμορφωτής και θεμελιωτής της προόδου της νεωτέρας Μαιευτικής στην Ελλάδα.

Η πέμπτη προσπάθεια αναφέρεται στο 1914 μετά τους Βαλκανικούς Πολέμους, από τον καθηγητή Κ. Λούρο.

Η έκτη αναφέρεται στο 1920 από τον καθηγητή Ν. Πετσάλη. Αποτυχία.

Η έβδομη το 1922, πάλι από τον καθηγητή Κ. Λούρο. Κατόπιν επιθυμίας της βασίλισσας Σοφίας, η κυβέρνηση Γούναρη στον νέο οργανισμό του Πανεπιστημίου Αθηνών προέβλεψε την ίδρυση Μαιευτικού-Γυναικολογικού Νοσο-

Μαιευτήριο «Αλεξάνδρα», 1954.

Επιτοίχια πλακέτα Μαιευτηρίου «Αλεξάνδρα».

κομείου και ψήφισε νόμο με τον οποίο χορηγείται πίστωση τεσσάρων εκατομμυρίων για ίδρυση μεγάλου μαιευτηρίου. Δυστυχώς, όμως, η μικρασιατική εθνική συμφορά συνετέλεσε ώστε να πέσει στο κενό και αυτή η προσπάθεια.

Η όγδοη προσπάθεια έγινε το 1924 εξαιτίας της επιθυμίας και απόφασης της Έλενας Βενιζέλου να ιδρύσει μαιευτήριο στην Αθήνα, ιδίαις δαπάναις. Με κακούς χειρισμούς όμως των καθηγητών διέφυγε της πανεπιστημιακής αντίληψης και ιδρύθηκε το Μαιευτήριο «Μαρίκα Ηλιάδη», δωρεά Έλενας Βενιζέλου.

Η ένατη προσπάθεια ξεκινάει από 1929, από τον καθηγητή Τρύφωνα Ανδριανάκο. Η κυβέρνηση Τσαλδάρη το 1933 διαθέτει 12 εκατ. δρχ. για την ανέγερση μαιευτηρίου 250 κλινών, εκ των οποίων οι 100 κλίνες θα ήταν για τη Σχολή Μαιών και θα εκμισθωνόταν στο κράτος έναντι 700.000 δρχ. ετησίως. Συντάχθηκε το σχέδιο του μαιευτηρίου, σύμφωνα με τα αμερικανικά πρότυπα, και ανετέθη η εκτέλεση του έργου στον αρχιτέκτονα Δαλαδέτσιμα. Στις 23 Αυγούστου 1933 ετέθη ο θεμέλιος λίθος στο οικόπεδο πλησίον του Αρεταίειου, που είχε αγοραστεί για την ίδρυση του Μαιευτηρίου «Αλεξάνδρα». Το 1936 ο Λογοθετόπουλος αποχώρησε και οι εργασίες δεν κατόρθωσαν να προχωρήσουν εκτός της εκσκαφής των θεμελίων.

Η δέκατη προσπάθεια έγινε το 1937 επί κυβερνήσεως Μεταξά και υπουργού κρατικής Υγιεινής και Αντίληψης Αλέξανδρου Κορυζή. Ο Κορυζής θεώρησε ότι το σχέδιο για τη δημιουργία μαιευτηρίου 150 κλινών ήταν ανεπαρκές και προτείνει να περιλαμβάνει τουλάχιστον 500 κλίνες με αρτιότατη Σχολή Μαιών. Για το λόγο αυτόν ανατρέπονται όλα τα υπάρχοντα σχέδια και προχωρούν σε σύνταξη νέων σχεδίων, λαμβάνοντας υπόψη τις γνώμες των καθηγητών της Μαιευτικής και Γυναικολογίας Ν. Πετσάλη, Κ. Λογοθετόπουλου και Ν. Λούρου. Λόγω διαφωνίας των καθηγητών, η μελέτη ολοκληρώθηκε περίπου 2 χρόνια αργότερα και τον Αύγουστο του 1939 άρχισαν οι εργασίες εκτέλεσης, αλλά και πάλι με αργό ρυθμό, έως τον Μάρτιο του 1941 που διακόπηκαν λόγω της Κατοχής.

Η ενδέκατη προσπάθεια αναφέρεται στην εποχή της Κατοχής και οφείλεται στον Τρύφωνα Ανδριανάκο, πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου του Δημόσιου Μαιευτηρίου, ο οποίος κατόπιν συνεννόησης με τον πρόεδρο του οικονομικού συμβουλίου του πανεπιστημίου Αιγινήτη βρήκαν τη λύση: Στο οικόπεδο του πανεπιστημίου να κτιστεί μαιευτήριο με δαπάνες και συντήρηση του κράτους και 100 χρόνια μετά να περιέλθει το ίδρυμα στην κυριαρχία του πανεπιστημίου. Το ζήτημα όμως που προέκυψε ήταν ποιες και πόσες κλινικές θα λειτουργούσαν στο νέο μαιευτήριο. Οι διαφωνίες που προέκυψαν ανέστειλαν εκ νέου την κατασκευή του μαιευτηρίου. Το 1944 επικυρώνεται η σύμβαση ανέγερσης μαιευτηρίου και μετά τον πόλεμο η ανέγερσή του θα είναι πρώτης προτεραιότητας μεταξύ των άλλων δημόσιων έργων που θα εκτελεστούν.

Η δωδέκατη προσπάθεια έγινε μετά την Κατοχή και είναι η τελευταία, η πληρέστερη και αυτή που στέφθηκε με επιτυχία και οφείλεται κυρίως στον καθηγητή Ν. Λούρο, στην οικονομική αμερικανική βοήθεια (σχέδιο Μάρσαλ), στο ενδιαφέρον της βασίλισσας Φρειδερίκης και στη συμβολή της τεχνικής υπηρεσίας του υπουργείου Πρόνοιας. Ο

Μονόκλινος θάλαμος Μαιευτηρίου «Αλεξάνδρα», έτος 1954.

Καθηγητής Ν. Λούρος.

Θάλαμος νεογέννητων - θερμοκοιτίδες.

Μαιευτικό χειρουργείο με αμφιθέατρο, 1954.

Ν. Λούρος, άξιος συνεχιστής και κληρονόμος μιας εθνικής ιδέας, την οποία κληρονόμησε από τον πατέρα του Κ. Λούρο, έμεινε απόλυτος κυρίαρχος της επιστημονικής μαιευτικής κίνησης στην Ελλάδα και επωμίστηκε όλο το έργο της εκτέλεσης, αποπεράτωσης, ανέγερσης και τελειοποίησης του νέου μαιευτηρίου. Στις 10/12/1954 έγιναν τα εγκαίνια του μαιευτηρίου με μεγάλη λαμπρότητα και επισημότητα. Ο Ν. Λούρος παρουσίασε το νέο μαιευτήριο ως πρότυπο Μαιευτικής και Γυναικολογικής Κλινικής.

Από την έναρξη κιόλας της λειτουργίας του, υπήρξε ενδιαφέρον από έναν γιατρό και έναν φοιτητή από την Αγγλία, καθώς και έναν γιατρό από την Αμερική να κάνουν την μετεκπαίδευσή τους στο μαιευτήριο.

Έτσι, λοιπόν το νεοϊδρυθέν Μαιευτήριο «Αλεξάνδρα» βρίσκεται πλέον στην οδό Βασ. Σοφίας, αποτελούμενο από δύο κτίρια. Το ένα τετραώροφο, στο οποίο βρισκόταν η Σχολή Μαιών «Βασίλισσα Φρειδερίκη», τριετούς φοιτήσεως, στην οποία φοιτούσαν 150 μαθήτριες μαίες έως την κατάργησή της με την ίδρυση των ΤΕΙ. Το άλλο, εξαώροφο, ήταν πίσω από τη σχολή (και βρίσκεται έως και σήμερα), με είσοδο από την οδό Λαοδικείας (μετονομασθείσα αργότερα σε Λούρου). Στο μαιευτήριο αποπερατώθηκαν και εξοπλίστηκαν 2 όροφοι που περιείχαν 200 κλίνες, ενώ 100 κλίνες παρέμειναν κενές, όπως επίσης και ακόμα ένας όροφος αχρησιμοποίητος.

Στο ισόγειο λειτουργούσαν τα εξωτερικά γυναικολογικά ιατρεία, το τηλεφωνικό κέντρο, το φαρμακείο, ο ιερός ναός, το νεκροτομείο, ακτινολογικό, βιοχημικό, μικροβιολογικό, ακτινοδιαγνωστικό, ακτινοθεραπευτικό, μαιευτικά εξωτερικά ιατρεία, γραφείο εισαγωγής νοσηλευομένων, διοικητικός διευθυντής, οικονομικές υπηρεσίες, λογιστήριο, ταμείο, εστιατόριο μαθητριών και ιατρών, παραλαβή νοσηλευομένων και κεντρική αποστείρωση.

Στον 1ο όροφο υπήρχαν (υπάρχουν) πτέρυγες κλινικών, οι οποίες έχουν το όνομα των τακτικών καθηγητών της Μαιευτικής και Γυναικολογίας. Πτέρυγα Ν. Κωστή, Μ. Βενιζέλου, Δ. Κόνσολα, επίσης η βιβλιοθήκη, το μουσείο, το αμφιθέατρο διδασκαλίας φοιτητών και μαιευτικά χειρουργεία με αμφιθέατρο.

Στον 2ο όροφο λειτουργούσαν (λειτουργούν) οι πτέρυγες Κ. Λούρου, Ν. Πετσάλη, θάλαμος νεογέννητων, πρόωρα νεογέννητα και μαιευτικό χειρουργείο με αμφιθέατρο.

Τον Σεπτέμβριο του 1955 εγκαταστάθηκε στον 3ο όροφο η Θεραπευτική Κλινική του Πανεπιστημίου Αθηνών, η οποία από το 1959 επεκτάθηκε και στον 4ο όροφο και της παραχωρήθηκαν επιπλέον 2 πτέρυγες με 40 κρεβάτια.

Ακολούθως σταδιακά αναπτύχθηκαν πολλές άλλες μονάδες με εκπαιδευμένο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό και σύγχρονα ιατρικά μηχανήματα.

Με το ΦΕΚ υπ' αριθμ. 898/22 Δεκεμβρίου 1986 το Μαιευτήριο «Αλεξάνδρα» γίνεται ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟ ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΑΘΗΝΩΝ «Αλεξάνδρα» και με τον Ν. 2889/2001, άρθρο 5, παρ. 2.α, γίνεται ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ «Αλεξάνδρα».

Σήμερα το «Αλεξάνδρα» είναι το νοσοκομείο-κόσμημα στο χώρο της Μαιευτικής και της Γυναικολογίας, εκπαιδεύοντας την πλειοψηφία των γυναικολόγων ιατρών και των μαιών, ενώ αποτελεί κέντρο αναφοράς σε διεθνές επίπεδο.

ΠΗΓΗ: https://hosp-alexandra.gr/ (Η συλλογή των ιστορικών στοιχείων για λογαριασμό του νοσοκομείου έχει γίνει από την πρώην αναπλ. διοικήτρια Τριανταφυλλιά Αδαμαντίδου με συνεργάτιδα την Κυριακή Βατζέλη).

ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ «ΒΕΝΙΖΕΛΕΙΟ-ΠΑΝΑΝΕΙΟ»

Συνεργασία της Παιδιατρικής Κλινικής με την «Ηλιαχτίδα»

Σύμφωνο Συνεργασίας υπεγράφη μεταξύ της Παιδιατρικής Κλινικής του Γ.Ν. «Βενιζέλειου – Πανάνειου» και του Παγκρήτιου Συλλόγου Γονέων και Φίλων Παιδιών με Νεοπλασία «Η Ηλιαχτίδα».

Το Σύμφωνο υπέγραψαν από πλευράς του νοσοκομείου η αναπλ. διοικήτρια Ελευθερία Κωστάκη και η διευθύντρια της Παιδιατρικής Κλινικής Γεωργία Βλαχάκη και από πλευράς του Παγκρήτιου Συλλόγου «Ηλιαχτίδα» η πρόεδρος του Συλλόγου Μαρία Ευστρατίου.

Το Σύμφωνο Συνεργασίας έχει ως αντικείμενο:

• Την παροχή ψυχοκοινωνικής υποστήριξης παιδιών και εφήβων που νοσούν από σοβαρές και απειλητικές για τη ζωή τους ή σπάνιες ή χρόνιες ασθένειες και νοσηλεύονται στην Παιδιατρική Κλινική, η οποία παρέχεται από τη Δομή Ψυχοκοινωνικής Στήριξης της Ηλιαχτίδας.

• Τη συνεργασία με σκοπό την παροχή ψυχαγωγίας και δημιουργικής απασχόλησης παιδιών και μέσω δράσεων ψυχαγωγικού και ταυτόχρονα εκπαιδευτικού περιεχομένου.

• Την ανανέωση και τον εφοδιασμό του εξοπλισμού του παιδότοπου της Παιδιατρικής Κλινικής με παιχνίδια, υλικά κατασκευών και εκπαιδευτικού υλικού για τη δημιουργική απασχόληση των παιδιών.

• Την οικονομική κάλυψη των εισιτηρίων των μετακινήσεων των παιδιών/εφήβων που νοσηλεύονται στην Παιδιατρική Κλινική και των συνοδών τους σε δημόσια

νοσοκομεία του εσωτερικού και του εξωτερικού, όπου τα παιδιά παραπέμπονται για εξειδικευμένες χειρουργικές επεμβάσεις και θεραπείες.

• Την κάλυψη εξετάσεων των παιδιών/εφήβων που νοσηλεύονται στην Παιδιατρική Κλινική, όταν τεκμηριώνεται ιατρικά η ανάγκη τους και δεν καλύπτονται από το κράτος.

Κατά την υπογραφή, όλα τα μέρη τόνισαν την ικανοποίησή τους για τη συνεργασία αυτή, η οποία πρωταρχικό στόχο έχει την ψυχολογική και οικονομική στήριξη των παιδιών που νοσηλεύονται με σοβαρές και απειλητικές για τη ζωή τους ή σπάνιες ή χρόνιες ασθένειες και των οικογενειών τους, καθώς και τη βελτίωση των συνθηκών νοσηλείας τους.

ΙΑΣΩ

Το πρώτο Εξειδικευμένο Κέντρο Αντιμετώπισης Περιστατικών Διεισδυτικού Πλακούντα στην Ελλάδα

Το ΙΑΣΩ, με τη δημιουργία του πρώτου στην Ελλάδα Εξειδικευμένου Κέντρου Αντιμετώπισης Περιστατικών Διεισδυτικού Πλακούντα, θα προσφέρει άριστη παρακολούθηση και μέγιστη ασφάλεια σε γυναίκες, οι οποίες διαγιγνώσκονται με διεισδυτικό πλακούντα, σε συνεργασία πάντα με τον μαιευτήρα-γυναικολόγο που τις παρακολουθεί.

Η Μαιευτική και Γυναικολογική Κλινική του ΙΑΣΩ, η οποία αποτελεί τη μεγαλύτερη στην Ευρώπη, δημιούργησε το μοναδικό Κέντρο στην Ελλάδα, όπου η εξειδικευμένη ομάδα ιατρών με διευθυντή-συντονιστή τον Σταύρο Φωτόπουλο, μαιευτήρα-γυναικολόγο, αντιμετωπίζει τις περιπτώσεις αυτές συστηματικά και οργανωμένα, χωρίς απώλειες της ζωής της μητέρας και χωρίς σημαντική νοσηρότητα μετά τον τοκετό. Ήδη η επιστημονική ομάδα έχει αντιμετωπίσει μεγάλο αριθμό περιπτώσεων Διεισδυτικού Πλακούντα, τόσο προγραμματισμένων όσο και επειγόντων.

Μία ακόμη πρωτοπορία στο πλαίσιο του νέου Κέντρου αποτελεί η εισαγωγή του συστήματος Διεγχειρητικής Αυτο-μετάγγισης Cell-Saver με στόχο τον περιορισμό της Ετερόλογης Μετάγγισης, της χορήγησης δηλαδή αίματος από δότη.

Τα οφέλη και τα αποτελέσματα του Κέντρου αυτού για τις μητέρες και τα νεογνά είναι:

- Έγκαιρη διάγνωση και σωστή διαχείριση.
- Ελαττωμένη θνησιμότητα και νοσηρότητα για τη μητέρα και το νεογνό.
- Δυνατότητα αυτο-μετάγγισης με το Σύστημα Διεγχειρητικής Αυτο-μετάγγισης Cell-Saver, με αποτέλεσμα ελάττωση της ετερόλογης μετάγγισης και πιθανών επιπλοκών.
- Αυξημένα ποσοστά διατήρησης της μήτρας ακόμη και σε περιπτώσεις percreta.
- Σωστή ενημέρωση και ελάττωση του άγχους της μητέρας και της οικογένειας.

Ποια είναι τα Περιστατικά Διεισδυτικού Πλακούντα:

Τα περιστατικά Διεισδυτικού Πλακούντα (Placenta Accreta Spectrum, PAS) αποτελούν μία πρόκληση για τη μαιευτική επιστήμη. Η κατάσταση αυτή συνδέεται με υψηλή πιθανότητα μαιευτικής υστερεκτομής και αιμορραγίας, αλλά και με αυξημένη νοσηρότητα, όπως πολυοργανική ανεπάρκεια, τραυματισμό ουρητήρων, ουροδόχου κύστης και εντέρου, διάχυτη ενδαγγειακή πήξη, αλλά και θάνατο

της μητέρας στο 7% των περιπτώσεων.

Καθώς η προηγούμενη καισαρική τομή αποτελεί τον ισχυρότερο προδιαθεσικό παράγοντα για την παρουσία PAS σε επόμενη κύηση, η συχνότητα εμφάνισης περιπτώσεων PAS αυξάνει σταθερά τα τελευταία χρόνια, ακολουθώντας την αύξηση των καισαρικών τομών.

Η αυξημένη νοσηρότητα και θνησιμότητα αυτών των περιπτώσεων, αλλά και η συνεχώς αυξανόμενη συχνότητα εμφάνισης της κατάστασης καθιστούν απαραίτητο το σχεδιασμό και την προεγχειρητική προετοιμασία αυτών των περιστατικών. Στη διεθνή βιβλιογραφία τονίζεται η αναγκαιότητα αντιμετώπισης των περιστατικών PAS σε εξειδικευμένα μαιευτικά κέντρα (Center of Excellence) από ομάδα εξειδικευμένων με το αντικείμενο ιατρών και σε οργανωμένα ιδρύματα που διαθέτουν κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό αλλά και υλικοτεχνική υποδομή. Ο τοκετός των ασθενών με PAS σε εξειδικευμένα κέντρα αντιμετώπισης οδηγεί σε ελαττωμένα ποσοστά νοσηρότητας μητέρα και νεογνού, καθώς και σε μικρότερο αριθμό μεταγγιζομένων μονάδων αίματος σε σχέση με τα μη εξειδικευμένα μαιευτήρια. Η θνησιμότητα λόγω αιμορραγίας επίσης των γυναικών που αντιμετωπίζονται σε εξειδικευμένα κέντρα καταγράφεται ιδιαίτερα χαμηλή.

Πλάνο Υγείας

ΑΠΟ ΤΗΝ
υδρόγειο

Η υγεία σε πρώτο πλάνο!

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

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

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

ΠλάνοΥγείας Primary
STANDARD | ADVANCE
Προγράμματα Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Πρόληψη & Διάγνωση

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

υδρόγειος
Ασφαλιστική

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

www.ydrogios.gr

ΙΑΤΡΙΚΟ ΠΕΡΙΣΤΕΡΙΟΥ

Ανακάλυψη «υπόσχεται» πρόληψη της οστεοαρθρίτιδας των γυναικών!

Dr **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΠΟΥΛΟΣ**, ορθοπαιδικός χειρουργός, διευθυντής Ορθοπαιδικής Κλινικής και διευθυντής του Τμήματος Αναίμακτης-Μη Μεταγγιστικής Ορθοπαιδικής Χειρουργικής του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών – Κλινική Περιστερίου.

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Τα ευρήματα μιας νέας γενετικής μελέτης μπορούν να εξηγήσουν γιατί παθαίνουν οστεοαρθρίτιδα στα γόνατα περισσότερες γυναίκες παρά άνδρες. Δίνουν μάλιστα ελπίδες για την ανάπτυξη ενός αιματολογικού τεστ, που θα βοηθούσε στην πρόληψη και ακόμη και στην έγκαιρη θεραπεία της πάθησης.

Η πρόσφατα δημοσιευμένη μελέτη στο Frontiers in Bioengineering and Biotechnology από ερευνητές του Πανεπιστημίου της Αλβέρτα του Καναδά σχετικά με τις διαφορές φύλου στον ιστό του μηνίσκου πραγματοποιήθηκε εν μέρει με την προσομοίωση συνθηκών χαμηλής βαρύτητας, οι οποίες μιμούνται τη βλάβη που μπορεί να συμβεί στο μηνίσκο λόγω έλλειψης άσκησης.

«Ο μηνίσκος είναι ένα είδος χόνδρου στο γόνατο που λειτουργεί ως μαξιλαράκι που απορροφά τους κραδασμούς, κατά τη βάδιση, διανέμει το φορτίο σε όλη την επιφάνεια της άρθρωσης και τη λιπαίνει. Αυτό για πολλά χρόνια δεν ήταν γνωστό. Οι επιστήμονες δεν ήξεραν τη χρησιμότητά του και πίστευαν ότι δεν έχει επιπτώσεις η ολική αφαίρεσή του όταν κάποιος τραυματισμός ή άλλη βλάβη επέβαλε την υποβολή του ασθενούς σε ολική μηνισκεκτομή. Αργότερα διαπίστωσαν ότι έχει καταστροφικές επιπτώσεις στην άρθρωση με την πάροδο του χρόνου.

Ακόμα κι ένα μικρό σχίσιμό του, που είναι πιθανότερο στους αθλητές, αλλά και στους ανθρώπους μεγαλύτερης ηλικίας λόγω εκφύλισης ή απώλειας της ελαστικότητας του μηνίσκου, αυξάνει τον κίνδυνο οστεοαρθρίτιδας χρόνια μετά», μας εξηγεί ο ορθοπαιδικός χειρουργός Dr Δημήτρης Τριανταφυλλόπουλος, διευθυντής Ορθοπαιδικής Κλινικής και διευθυντής του Τμήματος Αναίμακτης-Μη Μεταγγιστικής Ορθοπαιδικής Χειρουργικής του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών - Κλινική Περιστερίου.

«Η έλλειψη άσκησης μπορεί επίσης να οδηγήσει σε εκφύλιση του μηνίσκου και να πολλαπλασιάσει τις πιθανότητες εμφάνισης οστεοαρθρίτιδας, όπως συμβαίνει στους αστροναύτες».

Η οστεοαρθρίτιδα είναι η πιο συχνή μορφή εκφυλιστικής νόσου και προσβάλλει κυρίως τις αρθρώσεις που φέρουν φορτίο, με την άρθρωση του γόνατος να είναι η πιο επιρρεπής. Προκαλεί εκφύλιση του αρθρικού χόνδρου, με τους περιβάλλοντες ιστούς, συμπεριλαμβανομένων των μηνίσκων, να παθαίνουν επίσης βλάβες. Αυτές οι αλλαγές μπορούν να οδηγήσουν σε ταχεία απώλεια της λειτουργικότητας και της κινητικότητας της συγκεκριμένης άρθρωσης. Ο επιπολασμός και η σοβαρότητα της οστεοαρθρίτιδας αυξάνονται με την ηλικία και είναι δυσανάλογα υψηλότερη στις γυναίκες από ό,τι στους άνδρες. Έχει αναφερθεί από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας ότι το 9,6% των ανδρών και το 18% των γυναικών άνω των 60 ετών έχουν συμπτωματική οστεοαρθρίτιδα.

Η ΚΛΙΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ

Η ερευνητική ομάδα του Πανεπιστημίου της Αλβέρτα ανέπτυξε συνθετικό ιστό μηνίσκου από κύτταρα που είχαν αφαιρεθεί από κατεστραμμένους μηνίσκους, κατά τα άλλα, υγιών ατόμων. Για το πείραμά τους σχετικά με τις διαφορές φύλου, η ομάδα μελέτησε τον τρόπο που λειτουργούσε ο συνθετικός ιστός σε κατάσταση ηρεμίας και υπό συνθήκες μηχανικής φόρτισης και αποφόρτισης. Για τη φόρτιση, χρησιμοποίησαν μια συσκευή που ασκούσε υδροστατική πίεση στα κύτταρα. Για την αποφόρτιση, τοποθέτησαν τα κύτταρα σε βιοαντιδραστήρα που σχεδιάστηκε από τη NASA για να μιμηθεί συνθήκες ελάχιστης βαρύτητας.

Δεδομένης της δυσανάλογης συχνότητας εμφάνισης της οστεοαρθρίτιδας γόνατος στις γυναίκες σε σύγκριση με τους

άνδρες, οι ερευνητές περίμεναν ότι τα κυτταρικά και μοριακά χαρακτηριστικά της οστεοαρθρίτιδας γόνατος θα παρουσίαζαν διαφορές ανάλογα με το φύλο και πράγματι επιβεβαιώθηκαν.

Το πείραμα έδειξε ανάπτυξη οστεοαρθριτικών αλλαγών στο γόνατο από τη μικροβαρύτητα των διαστημικών πτήσεων, εύρημα που προσθέτει γνώση στη μελέτη της ανάπτυξης της πάθησης στο γόνατο, που θα βοηθήσει τόσο τις γυναίκες αστροναύτες όσο και κάθε άλλη γυναίκα στη Γη να προφυλαχθεί.

Συγκεκριμένα, από τα ευρήματα φάνηκε ότι οι τεχνητοί ιστοί μηνίσκου ανταποκρίνονται στη μηχανική φόρτιση και αποφόρτιση με τρόπο εξαρτώμενο από το φύλο. Ο συνδυασμός μπορεί να χρησιμεύσει ως in-vitro μοντέλο για τη μελέτη των κυτταρικών και μοριακών μηχανισμών της οστεοαρθρίτιδας γόνατος και να αποτελέσει μια πλατφόρμα για τη διερεύνηση πιθανών μονοπατιών που μπορούν να στοχευθούν από φάρμακα ως θεραπευτικά μέσα.

Βάσει των ευρημάτων τους, οι ερευνητές υποστηρίζουν ότι μελλοντικά θα μπορούσε να αναπτυχθεί μια εξέταση αίματος, που θα προσδιορίζει ποιος έχει το γονίδιο υψηλού κινδύνου, επιτρέποντας την έγκαιρη παρέμβαση, όπως η φυσιοθεραπεία.

ΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΤΗΣ ΟΣΤΕΟΑΡΘΡΙΤΙΔΑΣ

«Προς το παρόν για την προστασία του χόνδρου και την πρόληψη της οστεοαρθρίτιδας μετά από ρήξη μηνίσκου έχουμε κάποια αποτελεσματικά όπλα. Εκτός από τη συρραφή για τη διάσωση του μηνίσκου που ενδείκνυται σε ορισμένες περιπτώσεις, μπορούμε να πραγματοποιήσουμε μεταμόσχευση μηνίσκου από δότη (αλλομόσχευμα). Πρόκειται για μια τεχνική που έχει πολύ καλά αποτελέσματα, αφού ο νέος μηνίσκος μπορεί να αποτρέψει τη μελλοντική καταστροφή της άρθρωσης.

Αυτή η επέμβαση πραγματοποιείται από έμπειρους χειρουργούς, με κατάλληλη εκπαίδευση, πριν προκληθεί βλάβη στον αρθρικό χόνδρο. Όσο νεότερος είναι δε ο ασθενής τόσο το καλύτερο, αφού έτσι αποκλείεται η ύπαρξη εκφυλιστικών αλλαγών λόγω γήρανσης. Η επέμβαση για τη μεταμόσχευση μηνίσκου δεν ξεπερνά τις 2½ ώρες και εκτελείται υπό γενική αναισθησία», διευκρινίζει ο Dr Δ. Τριανταφυλλόπουλος.

«Κι επειδή αρκετοί αναρωτιούνται εάν η τοποθέτηση μηνίσκου από άλλον άνθρωπο θα μπορούσε να βλάψει με κάποιον τρόπο, η απάντηση είναι κατηγορηματικά όχι. Τα μοσχεύματα προέρχονται από δότες που δεν είχαν όσο ζούσαν καμία βακτηριδιακή ή μυκητιασική ή ιογενή λοίμωξη και αποστειρώνονται προτού δοθούν στους λήπτες. Επίσης, δεν υπάρχει καμία ανησυχία περί απόρριψής τους, αφού δεν φέρουν ζωντανά κύτταρα, εναντίον των οποίων θα μπορούσε να στραφεί το ανοσοποιητικό σύστημα.

Για όσους έχουν ήδη παρουσιάσει εκφύλιση του αρθρικού χόνδρου, υπάρχει η λύση της μεταμόσχευσης χόνδρου, που είναι μια παρόμοια επέμβαση με μόσχευμα που λαμβάνεται είτε από τον ίδιο τον ασθενή είτε από δότη (αναλόγως του μεγέθους της).

Λιγότερο επεμβατικές μέθοδοι που επίσης ανακουφίζουν τους ασθενείς είναι η χρήση ορθοβιολογικών αυξητικών παραγόντων, όπως πλάσματος αιμοπεταλίων (PRP) και μεσεγχυματικών βλαστοκυττάρων.

Ελπίζουμε η νέα ανακάλυψη να προσφέρει επιπλέον θεραπευτικές επιλογές, αλλά κυρίως δυνατότητα πρόληψης της οστεοαρθρίτιδας στις γυναίκες», καταλήγει ο Dr Δημήτρης Τριανταφυλλόπουλος.

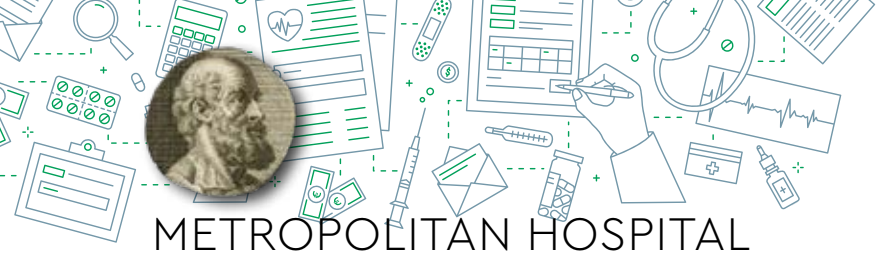
ΔΗΜΗΤΡΗΣ Φ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΠΟΥΛΟΣ

Ο Δημήτρης Φ. Τριανταφυλλόπουλος MD γεννήθηκε στην Αθήνα. Αποφοίτησε με άριστα από τη διεθνούς φήμης Ιατρική Σχολή Semmelweis. Ειδικεύθηκε στην Ορθοπαιδική Χειρουργική και Τραυματολογία στα Νοσοκομεία Centre Hospitalier Universitaire Vaudois - CHUV και Hôpital Orthopedique de la Suisse Romande - HOSR στη Λοζάνη της Ελβετίας υπό την καθοδήγηση των καθηγητών Pierre-Francois Leyvraz και Alain Farron.

Μέντοράς του υπήρξε ο ορθοπαιδικός Γιώργος Κυρίτσης και καθοριστικός καθοδηγητής ο ορθοπαιδικός Γιώργος Μαραγκουδάκης, με τον οποίο συνεργάστηκε αποκλειστικά μαζί του στο Τζάνειο Νοσοκομείο. Μετά την ολοκλήρωση της ειδικότητάς του εργάστηκε σε διάφορα νοσοκομεία της Αγγλίας ως έμμισθος επιμελητής και είναι εγγεγραμμένος στο μητρώο του GMC ως Specialist Orthopaedics Surgeon και φέρει τον τίτλο του Consultant.

Στην Ελλάδα δραστηριοποιείται αποκλειστικά στον ιδιωτικό τομέα και είναι διευθυντής της Β' Ορθοπαιδικής Κλινικής του Ιατρικού Ομίλου Αθηνών - Κλινικής Περιστερίου.

Στην κλινική του πραγματοποιούνται προηγμένες τεχνικές στη χειρουργική του γόνατος, του ισχίου, του ώμου και της ποδοκνημικής με αρθροσκοπικές ή ανοικτές τεχνικές, ενώ παράλληλα διευθύνει το τμήμα Αναίμακτης Ορθοπαιδικής Χειρουργικής.



METROPOLITAN HOSPITAL

Πώς να προλάβετε, να αποφύγετε τις επιπλοκές και να θεραπεύσετε την ιγμορίτιδα

ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΚΙΩΝΗΣ, διευθυντής ωτορινολαρυγγολόγος στο Metropolitan Hospital.

Με την ονομασία ιγμορίτιδα συνήθως περιγράφεται η φλεγμονή ενός ή και των δύο ιγμορείων κόλπων που υπάρχουν δεξιά και αριστερά από τη μύτη. Συχνά, τα πάσχοντα άτομα χρησιμοποιούν τον όρο γενικά, αναφερόμενα στη φλεγμονή των παραρρινίων κόλπων. Οι παραρρίνιοι κόλποι είναι ένα ανατομικά καθορισμένο σύμπλεγμα κοιλοτήτων (και πόρων) γύρω από τη μύτη, που περιέχουν αέρα.

Εκτός από το ζευγάρι των ιγμορείων, υπάρχουν οι μετωπιαίοι κόλποι, οι σφηνοειδείς κόλποι και οι ηθμοειδείς κυψέλες. Όλοι οι παραρρίνιοι κόλποι συνδέονται με το εσωτερικό της μύτης μέσω μικρών στομίων. Οι λειτουργίες τους είναι να θερμαίνουν τον εισπνεόμενο αέρα, να ενισχύουν τη φωνή σαν αντηχεία και να προστατεύουν τον εγκέφαλο, σε περιπτώσεις κάκωσης του προσωπικού κρανίου.

Παρά το γεγονός ότι η ρινική κοιλότητα βρίθει μικροβίων, οι παραρρίνιοι κόλποι είναι στείροι μικροβίων, πιθανόν λόγω της παραγωγής μονοξειδίου του αζώτου (NO) και των κροσσών τους (τριχοειδείς προσεκβολές των κυττάρων του επιθηλίου).

ΠΟΥ ΟΦΕΙΛΕΤΑΙ Η ΙΓΜΟΡΙΤΙΔΑ

«Μπορεί να οφείλεται σε ιό (ιογενής) ή σε βακτήριο (βακτηριακή). Παράγοντες που προδιαθέτουν στην εμφάνισή της είναι: η αλλεργική/μη αλλεργική ρινίτιδα, η σκολίωση του διαφράγματος, η διόγκωση της μέσης ρινικής κόγχης, η τοπική χρήση φαρμάκων για τη μύτη, το κάπνισμα, ο σακχαρώδης διαβήτης, η κολύμβηση και οι καταδύσεις σε μολυσμένα νερά, η ορειβασία, οι οδοντικές λοιμώξεις ή κάποιοι οδοντιατρικοί χειρισμοί, ο μηχανικός αερισμός ή η διασωλήνωση, η κυστική ίνωση, κακώσεις του προσωπικού κρανίου όπως κατάγματα, η αλλεργία στην ασπιρίνη, ρινικοί πολύποδες και άσθμα (τριάδα Samter), η σαρκοείδωση, η ανοσοανεπάρκεια (κοινή ποικίλλουσα, ιατρογενής), η ανεπάρκεια IgA, το AIDS και το σύνδρομο ακίνητων κροσσών», εξηγεί ο Χρήστος Γκιώνης, διευθυντής ωτορινολαρυγγολόγος στο Metropolitan Hospital.

Το 87% των ασθενών με κοινό κρυολόγημα στην αξονική τομογραφία βρίσκονται με οξεία (ιογενή) ιγμορίτιδα. Από αυτούς τους ασθενείς το 0,5%-2% των ενηλίκων και το 5%-13% των παιδιών παρουσιάζουν στη συνέχεια ως επιπλοκή τη βακτηριακή ιγμορίτιδα. Έχει επίσης βρεθεί ότι περίπου το 60% των ασθενών με κοινό κρυολόγημα, των οποίων τα συμπτώματα δεν υποχωρούν μετά από μία εβδομάδα, έχουν θετική καλλιέργεια υγρού που έχει ληφθεί με παρακέντηση του ιγμορείου. Τα αρχικά συμπτώματα της ιγμορίτιδας είναι αυτά του κοινού κρυολογήματος (φτέρνισμα, ρινική καταρροή, ρινική συμφόρηση, αίσθημα πίεσης στο πρόσωπο, κεφαλαλγία). Στη συνέχεια μπορεί να εκδηλωθούν: πυώδης ρινική έκκριση, οδονταλγία, πόνος ή ευαισθησία στην περιοχή των ιγμορείων, ενδεχομένως βουητό και βαρηκοΐα. Χαρακτηριστικό της βακτηριακής ιγμορίτιδας μάλιστα είναι η επιδείνωση των συμπτωμάτων αυτών μετά από μια αρχική βελτίωσή τους. Τα παιδιά παρουσιάζουν και βήχα. «Σε σοβαρές περιπτώσεις μπορεί να υπάρχουν συμπτώματα όπως υψηλός (>39°C) πυρετός που επιμένει, περικογχικό οίδημα (πρήξιμο γύρω από τις κόγχες των ματιών), δυνατός πόνος στο πρόσωπο ή τα δόντια της άνω γνάθου, επηρεασμός του επιπέδου συνείδησης και διπλωπία, που πρέπει να οδηγήσουν τα πάσχοντα άτομα σε αναζήτηση ιατρικής συνδρομής», επισημαίνει ο ιατρός.

ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Η διάγνωση είναι κατά βάση κλινική (ιστορικό & κλινική εικόνα). Ο παρακλινικός έλεγχος μπορεί να είναι: πρόσθια ρινοσκόπηση, υπερηχογράφημα ιγμορείου, ακτινογραφία παραρρινίων κόλπων και αξονική τομογραφία. Μπορεί επίσης να γίνει παρακέντηση του ιγμορείου άντρου και λήψη υγρού για καλλιέργεια ή λήψη υλικού για καλλιέργεια από τον εκφορητικό πόρο του ιγμορείου, με άκαμπτο ενδοσκόπιο.

ΤΥΠΟΙ ΙΓΜΟΡΙΤΙΔΑΣ ΚΑΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥΣ

• Η οξεία ιγμορίτιδα είναι πιθανό να εμφανιστεί ύστερα από κοινό κρυολόγημα και έχει διάρκεια μικρότερη των τεσσάρων εβδομάδων.

• Η υποξεία έχει διάρκεια 4-12 εβδομάδες και επίμονα συμπτώματα που δυσκολεύουν την καθημερινή ζωή του ασθενούς.

• Η οξεία υποτροπιάζουσα, με 4 επεισόδια ανά έτος διάρκειας 7-10 ημερών το καθένα, που υποχωρούν πλήρως με φαρμακευτική αγωγή.

• Η χρόνια, με διάρκεια πάνω από 12 εβδομάδες, η οποία είναι πιο συχνή σε άτομα με μεγάλου βαθμού σκολίωση του ρινικού διαφράγματος, μεγάλου βαθμού υπερτροφία των ρινικών κογχών και σε άτομα με ρινικούς πολύποδες.

• Η οξεία παρόξυνση χρόνιας ιγμορίτιδας, με ξαφνικές επιδεινώσεις της χρόνιας, που υποχωρούν μετά από φαρμακευτική αγωγή

Σε όλες τις περιπτώσεις η διάγνωση της ιγμορίτιδας πρέπει να είναι εξατομικευμένη και να γίνει από εξειδικευμένο ωτορινολαρυγγολόγο, έτσι ώστε να διερευνηθεί η αιτιολογία της, να αντιμετωπιστούν τα συμπτώματά της εγκαίρως και αποτελεσματικά και να αποφευχθούν επιπλοκές που μπορεί να είναι εξαιρετικά επικίνδυνες.

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΛΟΚΕΣ ΤΗΣ ΙΓΜΟΡΙΤΙΔΑΣ

Οι επικίνδυνες επιπλοκές της ιγμορίτιδας (που είναι πιο συχνές σε περιπτώσεις ασθενών που καθυστερούν να ζητήσουν ιατρική βοήθεια) μπορεί να είναι υποπεριοστικό απόστημα του οφθαλμικού κόγχου, οστεομυελίτιδα των οστών του κρανίου, θρόμβωση του σηραγγώδους κόλπου (νευροαγγειακό σύμπλεγμα στη βάση του κρανίου), ενδοκρανιακό απόστημα, μηνιγγίτιδα, εγκεφαλίτιδα. Στις μέρες μας, όμως, οι παραπάνω επιπλοκές δεν είναι συχνές ακριβώς γιατί οι ασθενείς, όντες πιο ενημερωμένοι, κάνουν αυτό που πρέπει να κάνουν, αναζητούν εγκαίρως ιατρική βοήθεια.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΓΜΟΡΙΤΙΔΑ

Η θεραπεία της ιγμορίτιδας είναι ανάλογη με τον τύπο της και την αιτία της. Περιλαμβάνει καθαρισμό της μύτης με ισότονα διαλύματα, χρήση ρινικών σπρέι και φαρμακευτική αγωγή (αναλγητικά και αντιβιοτικά). Όταν αυτή η συντηρητική θεραπεία δεν είναι αποτελεσματική (τα συμπτώματα επιδεινώνονται και εμφανίζονται επιπλοκές), πραγματοποιείται χειρουργικός καθαρισμός των παραρρινίων κόλπων, μέσω της ενδοσκοπικής χειρουργικής (FESS: Functional Endoscopic Sinus Surgery). Κατά την ενδοσκοπική χειρουργική, γίνεται χρήση λεπτών ενδοσκοπίων, καμερών και συστήματος νευροπλοήγησης (navigator), τα οποία παρέχουν βελτιωμένη εικόνα και δίνουν τη δυνατότητα διατήρησης των φυσιολογικών δομών της μύτης, καθώς επιτυγχάνεται η αφαίρεση της παθολογίας της πάσχουσας περιοχής. Η επέμβαση δεν έχει τομές, μελάνιασμα, οιδήματα και είναι ανώδυνη, γεγονός που καθιστά τον ασθενή ικανό να επιστρέψει στις δραστηριότητές του την επόμενη κιόλας ημέρα, ακολουθώντας τις μετεγχειρητικές οδηγίες του ιατρού και αποφεύγοντας την έντονη σωματική δραστηριότητα.

ΠΩΣ ΝΑ ΤΗΝ ΠΡΟΛΑΒΕΤΕ

«Η πρόληψη συνίσταται στην εξάλειψη κάποιων προδιαθεσικών παραγόντων όπως είναι το κάπνισμα (η διακοπή του οποίου επιβάλλεται έτσι κι αλλιώς) και στην υιοθέτηση κάποιων πρακτικών που μειώνουν την πιθανότητα εκδήλωσης ιγμορίτιδας όπως η σωστή υγιεινή του ανώτερου αναπνευστικού συστήματος (π.χ. ο καθαρισμός της μύτης με ρινικές πλύσεις), η διατήρηση της φυσιολογικής υγρασίας της ρινικής κοιλότητας με καλής ποιότητας κλιματισμό του χώρου στον οποίο ζούμε ή δουλεύουμε και η αποφυγή της έκθεσής μας σε απότομες και μεγάλες αλλαγές της θερμοκρασίας. Σε περίπτωση ξαφνικής εμφάνισης συμπτωμάτων σαν και αυτά που αναφέρθηκαν παραπάνω, η έγκαιρη επίσκεψη σε εξειδικευμένο ΩΡΛ επιβάλλεται», καταλήγει ο κ. Γκιώνης.

ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΚΙΩΝΗΣ

Ο Χρήστος Γκιώνης είναι ωτορινολαρυγγολόγος, διευθυντής ωτορινολαρυγγολόγος, χειρουργός Κεφαλής & Τραχήλου στο Metropolitan Hospital. Είναι πτυχιούχος της Ιατρικής σχολής του Εθνικού & Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και εξειδικεύεται στη Χειρουργική Κεφαλής & Τραχήλου, στην Ωτοχειρουργική και Χειρουργική Βάσης Κρανίου, καθώς και στην Ενδοσκοπική Χειρουργική Ρινός, Παραρρινίων & Λειτουργική Ρινοπλαστική.

Τα πρώτα βήματα της Ογκολογίας στη νεότερη Ελλάδα και οι θεραπείες της εποχής!

Γράφει ο **ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ Α. ΡΗΓΑΤΟΣ**, ιατρός-συγγραφέας, άμ. επικ. καθηγητής Ιατρικής και επίτ. δρ Παιδαγωγικού Τμήματος Δ.Ε. Πανεπιστημίου Αθηνών

Στον νεότερο Ελληνισμό η λέξη καρκίνος συναντιέται αρκετά πρώιμα. Με τη γνώση ότι ως τα μέσα του 15ου αιώνα ήταν σε χρήση, το γεγονός ότι τη βρίσκουμε πάλι σε κείμενα του τέλους του 18ου αιώνα δηλώνει ότι η λέξη δεν εξέλιπε ποτέ από τη γλώσσα μας.

Το 1798 ο Δημ. Δάρβαρις (1757-1823), διακεκριμένος συγγραφέας και μεταφραστής διδακτικών εγχειριδίων και εκλαϊκευτικών συγγραμμάτων, εκδίδει το «μαθηματάριόν» του «Εισαγωγή εις την ελληνικήν γλώσσαν», ένα εκπαιδευτικό βιβλίο της εποχής. Εκεί αναφέρεται και η λέξη καρκίνος, με την υποδήλωση ότι είναι ανίατο νόσημα.

Το 1802 ο λόγιος Σπυρ. Δεστούνης (1782-1848) στο βιβλίο «Ηθική των παίδων» αναφέρει ότι ο καρκίνος (και προφανώς αναφέρεται στις μορφές δερματικού καρκίνου) δημιουργείται από χρόνιους εξωτερικούς ερεθισμούς, όπως «το σκάλισμα, η σύντριψις, το συχνόν ξύσιμο, και παρόμοια άχρηστα κινήματα».

Το 1814 έχουμε μια ενδιαφέρουσα αναφορά σε θεραπεία του καρκίνου. Το περιοδικό «Λόγιος Ερμής» (ή ακριβέστερα «Ερμής ο Λόγιος ή Φιλολογικαί Αγγελίαι») είναι ελληνικό περιοδικό, όργανο των εκπροσώπων του λεγόμενου «Νεοελληνικού Διαφωτισμού», που εκδόθηκε στη Βιέννη από το 1811 ως το 1821. Σε τεύχος του το 1814 δημοσιεύεται είδηση από αγγλικό έντυπο αναφερόμενη στην «εφεύρεσιν ενός νέου ιατρικού (=γιατρικού, φαρμάκου) εναντίον του φθοροποιού πάθους καρκίνου λεγομένου». Πρόκειται για το φάρμακο απαρίνη που λαμβάνεται από το φυτό Galium aparine, κοινώς γαλατσίδα, για το οποίο ο συντάκτης δίνει οδηγίες πώς να τοποθετείται στις

ΕΓΚΟΛΠΙΟΝ
ΤΩΝ ΙΑΤΡΩΝ
ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΙΑΤΡΙΚΗ,
ΔΙΟΝΥΣΙΟΥ ΠΥΡΡΟΥ
ΤΟΥ ΘΕΤΤΑΛΟΥ,
ΤΟΜΟΣ ΠΡΩΤΟΣ.

ΕΡΜΗΣ
Ο
ΛΟΓΙΟΣ
Η
ΦΙΛΟΛΟΓΙΚΑΙ ΑΓΓΕΛΙΑΙ.
ΤΟΜΟΣ Α.

καρκινικές ελκώσεις του δέρματος και πώς να χορηγείται εσωτερικώς (πόσιμο σκεύασμα) για διάστημα θεραπείας τριών μηνών.

Το «Εγκόλπιον των ιατρών» είναι ένα από τα πρώτα πρακτικά ιατρικά βιβλία που κυκλοφόρησαν στη μετά το 1821 νέα Ελλάδα. Συγκεκριμένα, το «Εγκόλπιον» κυκλοφόρησε στην τότε πρωτεύουσα, το Ναύπλιο. Συγγραφέας του είναι ο αρχιμανδρίτης Διονύσιος Πύρρος ο Θετταλός (1774 ή 1777- 1853), «ιατροφιλόσοφος και διδάσκαλος εις το εν Αθήναις πρώην Επιστημονικόν Σχολείον», πρώτος πρόεδρος της Ιατρικής Εταιρείας Αθηνών κ.λπ.

Ο Πύρρος μεταξύ των νοσημάτων έχει και ορισμένα κεφάλαια αναφερόμενα στον καρκίνο και άλλα στον λεγόμενο σκίρρο. Το κεφάλαιο 159 αναφέρεται γενικώς σε καρκίνωμα, το οποίο «είναι εν πρήσμα κατά το μάλλον

και ήττον σκληρόν. Τούτο είναι πάθος δυσίατον ή, μάλλον ειπείν, ανίατον, διά τούτο και λέγεται "Μη μου άπτου"». Δεν γνωρίζω, αν υπήρχε τέτοια ονομασία για τον καρκίνο εκείνα τα χρόνια ή αν ο συγγραφέας τοποθετεί με πνευματώδη τρόπο την ιπποκρατική αντίληψη ότι δεν πρέπει να επιχειρείται θεραπεία στους εσωτερικούς καρκίνους. Όσο για τις εντοπίσεις, γράφει ότι «αυτό συμβαίνει εις τους μασθούς και βυζία των γυναικών, εις τα χείλη και διάφορα άλλα μέρη». Αναγράφει, δε, διάφορα σκευάσματα, τόσο για εξωτερική όσο και για εσωτερική χρήση.

Ο καρκίνος του στομάχου εμφανίζεται -όπως γράφει- «με πόνους δεινούς και φοβερούς», οι δε θεραπείες που προτείνει είναι ανακουφιστικές (αντισπασμωδικά, μαλακτικά, κλύσματα και «ανώδυνα», δηλαδή αναλγητικά σκευάσματα).

Σκίρρος είναι, κατά το «Εγκόλπιον», «όταν οι αδένες ενός μέλους σκληρυνθώσι δυνατά». Αναφέρεται σε σκίρρο του παγκρέατος, τον οποίο θεωρεί αθεράπευτο «μ' όλον τούτο δέχεται κάποιαν θεραπείαν, και αυτήν παλιατίβαν λεγομένην ιταλιστί», δηλαδή παρηγορητική και μόνον.

Ο σκίρρος των μαστών «είναι σκληρός και δυνατός, απλώνει και υπάγει έως την μασχάλην» και με τον καιρό μεταβάλλεται σε καρκίνωμα, δηλαδή (υποθέτω ότι) εξελκώνεται. Όσο για τον «σκίρρο της μήτρας , αναφέρει τα εξής: «...Εις την μήτραν των γυναικών πολλάκις σχηματίζεται εν τι σκληρόν και τραχύ, το οποίον ενίοτε πονεί και ενίοτε όχι...».

Οι θεραπείες της εποχής ούτε ελαφρές ούτε εύκολες είναι. Φαίνεται ότι αυτό ισχύει διαχρονικά για τον καρκίνο. Από τα γραφόμενα μπορούμε βασίμως να υποθέσουμε ότι ήταν το ίδιο τοξικές με τις σύγχρονές μας, χωρίς όμως να έχουν και τα αποτελέσματα των τελευταίων.

Τα φαρμακευτικά μέσα που παραθέτει είναι ερανισμένα από διάφορους συγγραφείς της εποχής του, διάσημους στον ευρωπαϊκό χώρο. Ανάμεσα στα εφαρμοζόμενα μέσα είναι τα εξωτερικά επιθέματα φυτών ή ουσιών, όπως το ασβεστόνερο, το κώνειο κ.λπ., αλλά και ουσίες για εσωτερική λήψη, όπως τα δηλητήρια κώνειο και αρσενικό σε καθορισμένες δόσεις και σκευάσματα, τροχίσκοι βάλσαμου, ξύλο γουαϊάκου κ.λπ. Εύκολα μπορούμε και εδώ να διαπιστώσουμε πολυφαρμακία, δείγμα του ότι δεν υπήρχε πραγματικά αποτελεσματική θεραπεία. Για τις συνταγές που αναφέρει ο Πύρρος σε κάθε νόσημα, δίνει αναλυτικές οδηγίες στον δεύτερο τόμο του βιβλίου του. Έτσι, για παράδειγμα, το κώνειο προς εσωτερική λήψη από καρκινοπαθείς αναφέρεται στο κεφάλαιο «Πρακτική Βοτανική» ως εξής:

«Φυτόν δίχρονον, το οποίον φύεται εις τόπους σκιερούς των φρακτών και εις ερείπια των οικιών, και κοπρώδη γην. Ο κορμός του αυξάνει μίαν οργυιάν· αυτός είναι κατεστιγμένος από τινα μελανά στίγματα, τα φύλλα του αφού ξηρανθώσιν ολίγον βρωμούσιν, είναι και πικρότατον εις την γεύσιν· ευρίσκεται εις πλήθος περί τον ναόν του Θησέως εις τας Αθήνας. Δόσις: Του χυλού κόκ. 2 ή 3 την ημέραν. Των φύλλων του δε περισσότερον».

Στο βιβλίο αυτό του Πύρρου περιγράφεται ακόμα εξελκωμένος καρκίνος, οντότητα που περιλαμβάνει διάφορους τύπους καρκίνου του δέρματος, καρκίνους επιφανειακών οργάνων, ίσως και δερματικές μεταστάσεις εσωτερικών καρκίνων. Ο χρησιμοποιούμενος όρος είναι «πληγαί καρκινωμέναι». Για τη θεραπεία τους, εκτός από τοποθέτηση βοτάνων και αλοιφών ή τη λήψη φαρμάκων εσωτερικώς, συνιστά και καυτηριάσεις με την «πέτρα της κολάσεως» (νιτρικός άργυρος) ή το διάλυμα «ασημόνερο».

Συχνά στη θεραπευτική του καρκίνου στα χρόνια του Διον. Πύρρου, εκτός από το «απόβρασμα του κωνείου» και το «αρσενικόν φαρμάκι», χορηγούνται ο υοκύαμος (δηλητηριώδες βότανο με ψυχιατρική, μεταξύ των άλλων, τοξικότητα), το όπιο (πιθανότατα για πόνο, ανησυχία και άλλες εκδηλώσεις), το ρευστό λαύδανο (για διάρροια και κοιλιακά ενοχλήματα) και άλλα όχι αθώα φάρμακα.

ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ Α. ΡΗΓΑΤΟΣ

Ο Γεράσιμος Α. Ρηγάτος εργάσθηκε ως γιατρός ειδικότητας παθολόγου-ογκολόγου επί 40 χρόνια, πολλά από τα οποία ως διευθυντής στο Νοσοκομείο «Άγιος Σάββας». Εκτός από το επιστημονικό, έχει πλούσιο και σημαντικό συγγραφικό έργο στους τομείς της Ιστορίας, της Λαογραφίας και του Πολιτισμού της Ιατρικής, καθώς και στην πεζογραφία. Για το συγγραφικό έργο του έχει τιμηθεί με τον τίτλο του επίτιμου διδάκτορα του Παιδαγωγικού Τμήματος Δ.Ε. του ΕΚΠΑ, με το χρυσό μετάλλιο «Γρηγόριος Ξενόπουλος» (δύο φορές), με έπαινο «Μάρκος Αυγέρης» και με το βραβείο «Άγις Θέρος» από την «Εταιρεία Ελλήνων Λογοτεχνών», με υποτροφία από το Τμήμα Ελληνικών Σπουδών του Πανεπιστημίου Princeton, με βραβείο Α΄ τάξεως από την Ακαδημία Αθηνών και με άλλες διακρίσεις. Πρόσφατα εορτάστηκαν τα 42 χρόνια συγγραφικού του έργου.

ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΡΕΘΥΜΝΟΥ

Για πρώτη φορά εφαρμόζεται η καινοτόμος μέθοδος της νευρόλυσης

Το Αναισθησιολογικό και το Ορθοπαιδικό Τμήμα του Γενικού Νοσοκομείου Ρεθύμνου, στο πλαίσιο της προσπάθειας ανανέωσης και εκσυγχρονισμού των μεθόδων ανακούφισης από τον οστεοαρθρικό πόνο των ασθενών του Νομού Ρεθύμνου, ξεκίνησε μια εναλλακτική μέθοδο θεραπείας με νοσηλεία μίας ημέρας.

Για πρώτη φόρα στο Νοσοκομείο Ρεθύμνου πραγματοποιήθηκε επιτυχώς τις προηγούμενες ημέρες η μέθοδος της νευρόλυσης για την αντιμετώπιση σοβαρού βαθμού οστεοαρθρίτιδας γόνατος. Η μέθοδος της νευρόλυσης/νευροτροποποίησης με ραδιοσυχνότητες εφαρμόστηκε με επιτυχία σε πέντε ασθενείς με επώδυνα γόνατα.

Ο αναισθησιολόγος Ιωάννης Χρονάκης, διευθυντής και επιστημονικά υπεύθυνος του Ιατρείου Πόνου και Παρηγορικής Φροντίδας του Γ.Ν. Ρεθύμνου, με τον ορθοπαιδικό Ιωάννη Κτιστάκη, επιμ. Α΄, τον επεμβατικό ακτινολόγο Κων/νο Σπανάκη, επιμ. Β΄ από το Εργαστήριο Ιατρικής Απεικόνισης του Πανεπιστήμιου Κρήτης και τη σταθερή υποστήριξη του Ελευθέριου Μαρκάκη, διοικητή του νοσοκομείου, ξεκίνησαν μια γνωστή στην επιστημονική κοινότητα, αλλά καινοτόμο για την κοινωνία του Ρεθύμνου, μέθοδο ανακούφισης από τον οστεοαρθρικό πόνο.

Οι δύο ιατροί δεν παρέλειψαν να ευχαριστήσουν θερμά τους ασθενείς που με την εμπιστοσύνη που τους έδειξαν συνέβαλαν στην πραγματοποίηση της πρώτης εφαρμογής αυτής της θεραπείας.

Αναφορικά με την πρωτοποριακή αυτή μέθοδο ο ορθοπαιδικός Ιωάννης Κτιστάκης δήλωσε:

«Η νευρόλυση αποτελεί μια τεχνική θεραπείας της εκφυλιστικής οστεοαρθρίτιδας γόνατος, ισχίου, ώμου, νευραλγίας τριδύμου, ινιακής κεφαλαλγίας, νόσο των ζυγοαποφυσιακών αρθρώσεων (οσφυαλγία) με ημερήσια νοσηλεία των ασθενών και βασίζεται στη διαθερμική χρήση ραδιοσυχνοτήτων για την αναστολή λειτουργίας του νευρικού ιστού μέσω εφαρμογής θερμότητας μεταξύ των πόλων των ηλεκτροδίων. Είναι μια ασφαλής μέθοδος με χαμηλά ποσοστά επιπλοκών, λιγότερο από 1%, η οποία μπορεί να εφαρμοστεί περισσότερες από μία φορές στην πάσχουσα άρθρωση και να βελτιώσει/μειώσει τον πόνο έως και 60% σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία. Είναι δηλαδή μια εναλλακτική μέθοδος διαχείρισης του οστεοαρθρικού πόνου. Η εν λόγω μέθοδος απευθύνεται σε ασθενείς που

Από αριστερά: Μαρκάκης Ελευθέριος, διοικητής Γενικού Νοσοκομείου Ρεθύμνου - Γιαννούση Ελισάβετ, διευθύντρια Ιατρικής Υπηρεσίας - Κτιστάκης Ιωάννης, ορθοπαιδικός - Χρονάκης Ιωάννης, αναισθησιολόγος.

δεν δύνανται να αντιμετωπιστούν με τις παραδοσιακές και γνωστές σε όλους μεθόδους (όπως ολική αρθροπλαστική γόνατος, ισχίου, ώμου) λόγω βεβαρυμένου ιατρικού ιστορικού σε υπερήλικες ασθενείς με σημαντικά μειωμένη κινητικότητα ή και ακόμη σε αυτούς που δεν επιθυμούν να χειρουργηθούν».

Ο αναισθησιολόγος Ιωάννης Χρονάκης ανέφερε σχετικά:

«Η νευρόλυση με ραδιοσυχνότητες είναι μια μέθοδος ευρέως διαδεδομένη που έχει εφαρμοσθεί με επιτυχία σε ασθενείς με επώδυνες παθήσεις, στους οποίους έχει προηγηθεί φαρμακευτική αγωγή, χωρίς ικανοποιητικά αποτελέσματα, σε ασθενείς όπου εγχύσεις φαρμάκων (διηθήσεις) δεν επέφεραν μεγάλης διάρκειας αναλγησία, όπως στην οστεοαρθρίτιδα γόνατος, ισχίου, ώμου, σε κήλες μεσοσπονδύλιων δίσκων, σε πόνο ζυγοαποφυσιακών αρθρώσεων (facet joints) της σπονδυλικής στήλης, σε πόνο ιερολαγόνιας άρθρωσης, στον καρκινικό πόνο, σε κεφαλαλγίες, στην ανθεκτική νευραλγία τριδύμου, σε με-

σοπλεύριες νευραλγίες και σε ασθενείς με χρόνιο πόνο με χρόνια προβλήματα, για τα οποία δεν μπορούν να υποβληθούν σε χειρουργική επέμβαση».

Παράλληλα, και ο διοικητής του νοσοκομείου Ελευθέριος Μαρκάκης δήλωσε:

«Η Διοίκηση του Γ.Ν. Ρεθύμνου επιθυμεί να εκφράσει δημοσίως τα θερμά της συγχαρητήρια και τις ευχαριστίες της στον Ιωάννη Χρονάκη και τον Ιωάννη Κτιστάκη, που, παρά τις αυξημένες υποχρεώσεις τους, δεν εφησυχάζονται, αναζητώντας νέες επιστημονικές μεθόδους με στόχο την ανακούφιση του ασθενούς. Οι δύο ιατροί πριν την εφαρμογή της μεθόδου βρέθηκαν στην Κύπρο, όπου ακολούθησαν ειδική εκπαίδευση, και η πρώτη εφαρμογή έγινε παρουσία επεμβατικού ακτινολόγου. Η Διοίκηση και αυτή τη φορά, όπως έχει άλλωστε δεσμευτεί από την ανάληψη των καθηκόντων της, στέκεται αρωγός σε ενέργειες όπως η συγκεκριμένη, που προσβλέπουν στη βελτίωση της ποιότητας της ζωής του ασθενούς, ενώ ταυτόχρονα αναβαθμίζουν επιστημονικά το νοσοκομείο μας μέσω της ανάπτυξης καινοτόμων και σύγχρονων υπηρεσιών υγείας».

Η ομάδα που εφαρμόζει τη μέθοδο της νευρόλυσης.

Τα ραντεβού για την επέμβαση αυτή θα προγραμματίζονται τηλεφωνικά από Δευτέρα έως Παρασκευή 08:00-14:00 στο τηλέφωνο της Γραμματείας Εξωτερικών Ιατρείων: 2831342243.

ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΧΑΝΙΩΝ

Ευρωπαϊκή διάκριση στον φαρμακοποιό Δρα Λεωνίδα Τζίμη

Μια σημαντική διάκριση και μάλιστα σε ευρωπαϊκό επίπεδο απέσπασε πρόσφατα ο διευθυντής του Φαρμακευτικού Τμήματος του Γ.Ν. Χανίων Δρ Λεωνίδας Τζίμης. Συγκεκριμένα, στο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο της EAHP (European Association of Hospital Pharmacists - Ευρωπαϊκή Ένωση Νοσοκομειακών Φαρμακοποιών) που διεξήχθη στη Βιέννη από τις 23 έως τις 25 Μαρτίου 2022 απονεμήθηκε στον Δρα Λεωνίδα Τζίμη το πρώτο Βραβείο Επαγγελματικής Αριστείας.

Το βραβείο αυτό απονέμεται στον νοσοκομειακό φαρμακοποιό που έχει συνεισφέρει στην ανάπτυξη του φαρμακευτικού επαγγέλματος και στη βελτίωση της υγείας των ασθενών μέσα από τις παρεχόμενες φαρμακευτικές υπηρεσίες στο νοσοκομειακό περιβάλλον. Η Ευρωπαϊκή Ένωση Νοσοκομειακών Φαρμακοποιών (European Association of Hospital Pharmacists - EAHP, https://www.eahp.eu/) εκπροσωπεί περισσότερους από 23.000 νοσοκομειακούς φαρμακοποιούς σε 35 ευρωπαϊκές χώρες.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

«Ανακαινίζεται» με φρέσκες ιδέες, προϊόντα και ανθρώπινο δυναμικό

Τα κεντρικά γραφεία στο ιδιόκτητο γωνιαίο Μέγαρο των 5.000 τετραγωνικών μέτρων της εταιρείας, στη Λεωφόρο Μεσογείων 71.

Τα ανακαινισμένα γραφεία.

Ο κ. Λαπατάς.

Στο ξεκίνημα της δεύτερης πεντηκονταετίας βρίσκεται η Ατλαντική Ένωση, η σύγχρονη εταιρεία με τη μεγάλη ιστορία. Και όπως χαρακτηριστικά σημειώνεται, η εταιρεία «ανακαινίζεται» διαρκώς, με φρέσκες ιδέες, νέα προϊόντα, έμπειρο και κατηρτισμένο ανθρώπινο δυναμικό και φιλική εξυπηρέτηση, ώστε να μπορεί να ατενίζει το μέλλον με αισιοδοξία, στηριζόμενη όχι μόνο σε μακροχρόνιες σταθερές διεθνείς συνεργασίες, αλλά και στην ισχυρότατη οικονομική της θέση, που διακρίνεται από ακέραιη, σταθερή, ευέλικτη διοίκηση και ταχύτατες αποφάσεις που λαμβάνονται τοπικά.

Να σημειωθεί ότι στα κεντρικά γραφεία της Ατλαντικής Ένωσης, που στεγάζονται στο ιδιόκτητο γωνιαίο Μέγαρο των 5.000 τετραγωνικών μέτρων της εταιρείας, στη Λεωφόρο Μεσογείων 71, συνεχίζονται εντατικά οι εργασίες ανακαίνισης και, όπως επισημαίνεται σε σχετική ανακοίνωση, η Ατλαντική Ένωση στο γύρισμα των 52 χρόνων από την ίδρυσή της, με ενέργειες όπως αυτή, επενδύει δυναμικά, αξιοποιώντας κάθε περιουσιακό στοιχείο προς όφελος των ασφαλισμένων, των εργαζομένων και των μετόχων της, στέλνοντας παράλληλα ισχυρό μήνυμα ότι παραμένει η σύγχρονη εταιρεία με τη μεγάλη ιστορία.

Ως γνωστόν, η Ατλαντική Ένωση, με σταθερά ανοδική πορεία από την πρώτη ημέρα της ίδρυσής της το 1970, αναδεικνύεται συνεχώς τα τελευταία χρόνια πρώτη ασφαλιστική εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής στην ελληνική αγορά, με βάση Δείκτη Φερεγγυότητας που ξεπερνά το 280%, ενώ παράλληλα διατηρεί μακρά παράδοση συνεχούς κερδοφορίας και διαρκούς ενίσχυσης του ενεργητικού της. Η εταιρεία ασκεί όλους τους κλάδους ασφάλισης (Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής) από την ίδρυσή της. Δηλαδή, δραστηριοποιείται σε 20 ανεξάρτητους κλάδους. Θεωρείται μια από τις πολύ λίγες εταιρείες που διατηρούν «μικτή άδεια», την οποία θα διατηρεί για πάντα με βάση την Κοινοτική Νομοθεσία.

Διαθέτει εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών. Μεταξύ των μετόχων της περιλαμβάνεται και ο ασφαλιστικός οργανισμός Basler, μέλος του ομίλου της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρείας Baloise και ενός από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος το 1907, με παρουσία μεγαλύτερη των 120 ετών στον ελληνικό χώρο.

Παράλληλα, η Ατλαντική Ένωση είναι συνδεδεμένη, μέσω σταθερών και πολυετών συμβάσεων, με πρώτης σειράς αντασφαλιστικές εταιρείες, διεθνούς κύρους και τεράστιας οικονομικής επιφάνειας, που συγκαταλέγονται ανάμεσα στις 15 μεγαλύτερες σε παγκόσμιο επίπεδο.

ΟΜΙΛΟΣ BALOISE: Ο ισχυρός μέτοχος της Ατλαντικής Ένωσης

Ι διαίτερα αυξημένα τα βασικά οικονομικά του στοιχεία για το 2021 ανακοίνωσε όπως πάντα ο κορυφαίος ελβετικός τραπεζοασφαλιστικός Όμιλος BALOISE, μέτοχος της Ατλαντικής Ένωσης από τη δεκαετία του 1970. Συγκεκριμένα: Τα κέρδη του ομίλου προσέγγισαν τα 600 εκατομμύρια ελβετικά φράγκα, αυξημένα κατά 35,5% σε σύγκριση με το 2020. Τα Ίδια Κεφάλαια ανήλθαν σε 7,3 δισεκατομμύρια ελβετικά φράγκα, ενισχυμένα κατά 4,5% σε σύγκριση με το 2020.

Με ενεργητικό που υπερβαίνει τα 88,4 δισεκατομμύρια ελβετικά φράγκα (στοιχεία 2020), ο Όμιλος BALOISE έχει Δείκτη Φερεγγυότητας που ξεπερνά το 210% (σύμφωνα με τα κριτήρια της Ελβετικής Αρχής) και αξιολογείται με A+ από τον διεθνή οίκο αξιολόγησης Standard & Poor's. Όπως τονίζεται, αυτός ο μεγάλος όμιλος, που διατηρεί από το 1972 μετοχική σχέση με την Ατλαντική Ένωση, έχει συμβάλει καθοριστικά ώστε σήμερα η εταιρεία να είναι δυνατότερη από ποτέ άλλοτε, με ισχυρότατη οικονομική θέση, ακέραιη, σταθερή και ευέλικτη διοίκηση με ταχύτατες αποφάσεις που λαμβάνονται τοπικά.

Ο Όμιλος BALOISE έχει παρουσία μεγαλύτερη των 120 ετών στον ελληνικό χώρο και είναι ένα από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος το 1907, ενώ η Ατλαντική Ένωση, με πάνω από 52 χρόνια γόνιμης παρουσίας στην Ελλάδα, αναδεικνύεται συνεχώς τα τελευταία χρόνια πρώτη ασφαλιστική εταιρεία Α' Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής στην ελληνική αγορά, με βάση το Δείκτη Φερεγγυότητας που ξεπερνά το 280% και μακρά παράδοση συνεχούς κερδοφορίας.

ΟΜΙΛΟΣ

GENERALI

Ενισχύει την ηγετική θέση του στην Ευρώπη

Τα καθαρά αποτελέσματα άγγιξαν τα 2.847 εκατ. ευρώ σημειώνοντας ισχυρή αύξηση +63,3%

Ισχυρή ανάπτυξη σε ασφάλιστρα, άνοδο σε λειτουργικά και καθαρά αποτελέσματα και εξαιρετικά σταθερή κεφαλαιακή θέση κατέγραψε ο Όμιλος Generali για το 2021, ενώ ολοκληρώθηκε με επιτυχία το στρατηγικό του σχέδιο «Generali 2021». Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα ενοποιημένα αποτελέσματα του Ομίλου Generali για το οικονομικό έτος 2021 με κλείσιμο 31.12 διαμορφώθηκαν στα 5,9 δισ. €. Όπως τονίζεται πρόκειται για τα βέλτιστα αποτελέσματα διαχρονικά, καθώς παρουσιάζουν αύξηση +12,4%, χάρη στη θετική ανάπτυξη που σημειώνουν όλοι οι τομείς δραστηριότητας του ομίλου.

Τα συνολικά μικτά εγγεγραμμένα έφθασαν τα 75,8 δισ. € με αύξηση +6,4% -τόσο στον κλάδο Ζωής (+6,0%) όσο και στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων (+7,0%). Οι

ΣΥΝΟΨΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ

	2021	2020	Change
Σύνολο εγγεγραμμένων ασφαλίστρων (€ εκ.)	75,825	70,704	6.4%
Ενοποιημένα λειτουργικά αποτελέσματα (€ εκ.)	5,852	5,208	12.4%
Έσοδα Ασφαλίστρων Ζωής	2,816	2,627	7.2%
Έσοδα Ασφάλιστρων Εμπορικών Κινδύνων Γενικών Ασφαλίσεων	2,650	2,456	7.9%
Έσοδα Διαχείρισης Κεφαλαίων	672	546	22.9%
Holding and other businesses operating result	561	130	α.σ.
Προσαρμογές Ενοποιημένων Οικονομικών Καταστάσεων	(847)	(551)	53.6%
Περιθώριο Νέας Παραγωγής (% PVNBP)	4.52%	3.94%	0.57 π.μ.
Συνδυασμένος Δείκτης Ζημιών και Εξόδων (%)	90.8%	89.1%	1.7 π.μ.
Καθαρά αποτελέσματα (€ εκ.)	2,847	1,744	63.3%
Προσαρμοσμένα καθαρά αποτελέσματα (1)	2,795	1,926	45.1%
Προσαρμοσμένα κέρδη ανά μετοχή (1) (€)	1.78	1.23	44.8%
Ίδια κεφάλαια (%)	12.1%	7.7%	4.4 π.μ.
Μέρισμα ανά μετοχή (€) (2)	1.07	1.01	+0.06
Μετοχικό κεφάλαιο (€ εκ.)	29,308	30,029	-2.4%
Δείκτης Φερεγγυότητας II (%)	227%	224%	3 π.μ.

καθαρές εισροές στον κλάδο Ζωής αυξήθηκαν στα 12,7 δισ. ευρώ (+4,4%), με αποκλειστική στόχευση σε επενδυτικά προϊόντα Unit Linked και ασφαλιστικά προϊόντα προστασίας Ζωής και Υγείας. Το Περιθώριο Νέας Παραγωγής παρουσίασε εξαιρετική απόδοση φτάνοντας στο 4,52% (+0,57 π.μ.) ενώ ο Συνδυασμένος Δείκτης Ζημιών και Εξόδων εμφανίζεται ως ο βέλτιστος, φτάνοντας στο 90,8% (+1,7 π.μ.) και ο λιγότερο ασταθής μεταξύ των αντίστοιχων.

Τα καθαρά αποτελέσματα άγγιξαν τα 2.847 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας ισχυρή αύξηση +63,3% ,ενώ τα προσαρμοσμένα καθαρά αποτελέσματα διαμορφώθηκαν στα 2.795 εκατ. ευρώ.

Επισημαίνεται ότι η εξαιρετικά σταθερή κεφαλαιακή θέση του ομίλου επιβεβαιώνεται και από τον Δείκτη Φερεγγυότητας που ανήλθε στο 227%, χάρις στην κεφαλαιακή απόδοση ύψους 3,8 δισ. ευρώ.

Το προτεινόμενο μέρισμα είναι 1,07 € ανά μετοχή.

Τονίζεται ακόμη ότι σε εξέλιξη βρίσκεται το στρατηγικό σχέδιο «Lifetime Partner 24: Οδηγώντας την ανάπτυξη», που στοχεύει στη βιώσιμη ανάπτυξη, στην ενίσχυση των κερδών και τη συνεχή επίτευξη βέλτιστων αποδόσεων στην κατηγορία τους.

«Τα εξαιρετικά αποτελέσματα που παρουσιάζουμε σηματοδοτούν την επιτυχημένη ολοκλήρωση του στρατηγικού σχεδίου "Generali 2021", το οποίο αποδεικνύει για μια ακόμη φορά ότι ως όμιλος κάνουμε πράξη τις υποσχέσεις μας», σχολίασε ο CEO του ομίλου Generali κ. Philippe Donnet, σημειώνοντας ότι «κατά τη διάρκεια των δύο τελευταίων στρατηγικών κύκλων, έχουμε ενισχύσει την ηγετική μας θέση στην Ευρώπη και έχουμε γίνει ο Lifetime Partner 67 εκατομμυρίων ασφαλισμένων παγκοσμίως χάρις στο ταλέντο και την τεχνογνωσία των εργαζομένων και των συνεργατών μας». «Η Generali ηγείται πλέον στην κατηγορία της, όσον αφορά την κεφαλαιακή της θέση, την κερδοφορία και την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα έχει ενισχύσει την παρουσία της σε αγορές με υψηλή δυναμική και έχει αναπτύξει τις δραστηριότητες της στη διαχείριση περιουσιακών στοιχείων. Ταυτόχρονα, εφαρμόζουμε αποτελεσματικά τη νέα μας στρατηγική "Lifetime Partner 24: Οδηγώντας την Ανάπτυξη", που θέτει στο επίκεντρο τη βιώσιμη ανάπτυξη και επενδύει στη βελτίωση του προφίλ εσόδων και τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας για όλους τους εταίρους μας. Η αυστηρή και πειθαρχημένη προσέγγιση στη διαχείριση κεφαλαίων, η πλήρης ενσωμάτωση των αρχών βιωσιμότητας στον επιχειρηματικό μας σχεδιασμό και η σημαντική επένδυση στην τεχνολογία και τον ψηφιακό μετασχηματισμό αποτελούν τους βασικούς μοχλούς της επιτυχίας του νέου μας σχεδίου. Τέλος, θα ήταν αδύνατο να μην αναφερθούμε στην κρίση που βρίσκεται σε εξέλιξη στην Ουκρανία. Όπως και με την πανδημία της Covid-19, η Generali και οι άνθρωποί της έλαβαν άμεσα μέτρα για να στηρίξουν τους πρόσφυγες. Ο όμιλός μας έχει ιστορικούς δεσμούς με την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη και θα συνεχίσει να προσφέρει βοήθεια στις κοινότητες που επλήγησαν από τον πόλεμο», υπογράμμισε ο Philippe Donnet.

ERGO

Μέγας Χορηγός του 10ου Ημιμαραθωνίου Αθήνας

Η ERGO Running Team με τον CEO της εταιρείας κ. Νίκο Αντιμησάρη.

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε ο 10ος Ημιμαραθώνιος της Αθήνας, με την ERGO Ασφαλιστική, για ακόμα μία χρονιά, να υποστηρίζει ως Μέγας Χορηγός τον αγώνα που διοργάνωσε ο ΣΕΓΑΣ σε συνεργασία με τον Δήμο Αθηναίων και την Περιφέρεια Αττικής. Φέτος, στη μεγάλη γιορτή του αθλητισμού συμμετείχαν συνολικά περίπου 15.000 δρομείς, οι οποίοι κατέκλυσαν τους δρόμους της Αθήνας με θετική ενέργεια, παρά τις δύσκολες καιρικές συνθήκες. Έντονη ήταν για μια ακόμη φορά η παρουσία της ERGO, καθώς κατά μήκος της διαδρομής υποστήριξε τους δρομείς με τις ομάδες των Επίσημων Εμψυχωτών της. Συγκεκριμένα, απέναντι από το Hilton ομάδα τυμπανιστών έδινε στους δρομείς ρυθμό, ενώ στην τελική ευθεία πριν τον τερματισμό, επί της οδού Πανεπιστημίου, οι ήχοι από το δυνατό dj set μαζί και με τα εμψυχωτικά μηνύματα της ομάδας τους έδιναν περαιτέρω ώθηση για να ολοκληρώσουν την προσπάθειά τους μέχρι τον τερματισμό.

Από τη μεγάλη αυτή γιορτή, δεν θα μπορούσε να λείπει και η ERGO Running Team, που έδωσε δυναμικό «παρών» μετρώντας 298 μέλη, καθώς και η συμμετοχή του CEO της εταιρείας, κ. Νίκου Αντιμησάρη. Το σημείο συνάντησης όλων των δρομέων της ERGO Running Team ήταν το «περίπτερο» της ERGO δίπλα στη γραμμή έναρξης & τερματισμού, όπου όλοι οι αθλητές μπορούσαν να κάνουν ζέσταμα από τον γυμναστή της εταιρείας, να αποθηκεύσουν τα προσωπικά τους αντικείμενα και να βγάλουν αναμνηστικές φωτογραφίες.

Ο κ. Αντιμησάρης, αφού συνεχάρη τους διοργανωτές και όλα τα μέλη της ομάδας, δήλωσε: «Παρά τις δύσκολες καιρικές συνθήκες και την πανδημία, είμαι ιδιαίτερα ευτυχής που βίωσα και εγώ αυτήν τη μοναδική δρομική εμπειρία και ένιωσα τη χαρά της συμμετοχής στον αγώνα και του τερματισμού. Με υψηλό αίσθημα ευθύνης, η ERGO έχει βαθιά στο DNA της την προσφορά και προσπαθεί να συνδράμει με πολλούς τρόπους στις κοινότητες που δραστηριοποιείται, συνεχίζοντας να συμβάλλει στην ανάδειξη των αθλητικών ιδεωδών και του "ευ αγωνίζεσθαι", στηρίζοντας κάθε έργο με αξία για την κοινωνία. Ο Ημιμαραθώνιος της Αθήνας αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους αθλητικούς θεσμούς της χώρας, μια γιορτή αθλητισμού και πολιτισμού. Είναι τιμή μας, ως ERGO, να υποστηρίζουμε ως Μέγας Χορηγός τη σημαντική αυτή γιορτή της χώρας και να βρισκόμαστε δίπλα στους ανθρώπους που θέτουν στόχους κι αγωνίζονται με επιμονή και θέληση να τους επιτύχουν. Ανανεώνουμε το ραντεβού μας για τον Μαραθώνιο του 2022».

Να σημειωθεί ότι η κορυφαία αυτή διοργάνωση είναι πλέον αφιερωμένη στη μνήμη του σπουδαίου Έλληνα μουσικοσυνθέτη Μίκη Θεοδωράκη.

europ assistance
you live we care

Δίπλα στην ομάδα μπάσκετ με αμαξίδιο του Παναθηναϊκού

Δίπλα στα άτομα με κινητικά προβλήματα βρίσκεται η Europ Assistance Greece, στηρίζοντας την ομάδα μπάσκετ με αμαξίδιο του Παναθηναϊκού ΑμεΑ. Η ασφαλιστική εταιρεία, που δραστηριοποιείται σε όλο τον κόσμο με άξονα την ενίσχυση της κίνησης (αυτοκίνητο, ταξίδι, ζωή), στοχεύει μέσα από την υποστήριξή της στην ομάδα να συνεισφέρει στην ενίσχυση της πορείας των παικτών προς την κορυφή και την επιτυχία. Και όπως ανέφερε ο Γιάννης Πετούλης, διευθύνων σύμβουλος της Europ Assistance Greece, δήλωσε σχετικά: «Είμαστε μαζί με όσους προσπαθούν! Με όσους μέσα από τον αθλητισμό αναδεικνύουν την αξία του Ευ Αγωνίζεσθαι. Μέσω της υποστήριξής μας επιδιώκουμε να συμβάλουμε στο έργο της Παναθηναϊκός Α.Ο. ΑμεΑ και στην ανάδειξη μιας κοινωνίας χωρίς αποκλεισμούς και διακρίσεις».

Ακολουθώντας πιστά το business mantra «You Live...We care!», η πρωτοπόρος εταιρεία στην παροχή Βοήθειας και Ασφαλιστικών Υπηρεσιών ενισχύει τη σπουδαία προσπάθεια του ομίλου, έχοντας ως πρώτο και βασικό της στόχο τον άνθρωπο, προστίθεται στην ανακοίνωση.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Στήριξη σε έρευνα του ΚΕΜΕΦΙ

Τη διεξαγωγή ενός μεγάλου ερευνητικού προγράμματος του Κέντρου Μελετών Πολιτικής για το Φύλο και την Ισότητα (ΚΕΜΕΦΙ), πανελλαδικής εμβέλειας, το οποίο έχει στόχο να χαρτογραφήσει και να αποτυπώσει τη θέση της γυναίκας στη σύγχρονη ελληνική κοινωνία, υποστηρίζει η Eurolife FFH. Το συγκεκριμένο πρόγραμμα, το οποίο θα μελετήσει δείγμα περισσότερων από 1.200 συμμετέχοντες, έχει σχεδιαστεί από εξειδικευμένη επιστημονική ομάδα, με πολυετή πείρα στο γνωστικό αντικείμενο του έργου και θα γίνει με τη σφραγίδα του Κέντρου Μελετών Πολιτικής για το Φύλο και την Ισότητα (ΚΕΜΕΦΙ).

Το έργο χωρίζεται σε τρεις διακριτούς άξονες. Ο πρώτος αφορά τη διεξαγωγή πανελλαδικής ποσοτικής έρευνας, με σκοπό τη διερεύνηση των στάσεων και των αντιλήψεων της ελληνικής κοινωνίας γύρω από τα ζητήματα φύλου.

Ο δεύτερος άξονας θα διαμορφωθεί μέσω ομάδων συζήτησης (focus groups) σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και περιφέρεια, με σκοπό να καταγράψει αιτίες, στερεότυπα, προκαταλήψεις και πεποιθήσεις, στα οποία οφείλονται τα φαινόμενα έμφυλων ανισοτήτων. Στον τρίτο άξονα θα συμμετάσχουν γυναίκες με ηγετικό ρόλο σε διάφορους κλάδους (από την πολιτική και τις επιχειρήσεις μέχρι την επιστήμη και την τεχνολογία), καθώς και ψυχολόγοι, κοινωνιολόγοι και πολιτικοί επιστήμονες, άνδρες και γυναίκες, που ασχολούνται με θέματα ισότητας. Η υποστήριξη της Eurolife FFH για την υλοποίηση των στόχων του ΚΕΜΕΦΙ είναι πραγματικά πολύτιμη, τόνισε μεταξύ άλλων η Όλγα Κεφαλογιάννη, πρόεδρος Δ.Σ. ΚΕΜΕΦΙ και βουλευτής Α΄ Αθηνών.

ERGO

Ρεκόρ κερδών, παραγωγής και πωλήσεων

Ο κ. Νίκος Αντιμησάρης, CEO της ERGO Ασφαλιστικής.

Με σημαντικές επιτυχίες και άνοδο των αποτελεσμάτων, ξεπερνώντας τους στόχους που είχαν τεθεί, έκλεισε το οικονομικό έτος 2021 ο Όμιλος ERGO. Αναλυτικότερα, ο Όμιλος ERGO, που ανήκει στη MunichRe Group, ανακοίνωσε κέρδη για το 2021 605 εκατ. ευρώ (517 εκατ. ευρώ το 2020), εκ των οποίων τα 137 εκατ. ευρώ ήταν το τέταρτο τρίμηνο 2021 (136 εκατ. ευρώ το δ' τρίμηνο 2020). Όπως επισημαίνεται, ο Όμιλος ERGO κατάφερε να ξεπεράσει αισθητά το στόχο κερδοφορίας των 500 εκατ. ευρώ που είχε τεθεί για το 2021, ενώ παράλληλα πέτυχε και τον ετήσιο στόχο που ανακοινώθηκε ως μέρος του Στρατηγικού Προγράμματος ERGO - παρά τις επιβαρύνσεις από μεγάλες ζημίες. Η ανάπτυξη του Ομίλου ήταν ουσιαστική, καθώς τα έσοδα από ασφάλιστρα αυξήθηκαν και στα τρία τμήματα, με τον κλάδο ασφαλίσεων κατά ζημιών Γερμανίας να καταγράφει εξαιρετική ανάπτυξη ασφαλίστρων που ξεπέρασε αυτήν της αγοράς.

Τα συνολικά έσοδα από ασφάλιστρα σε όλους τους κλάδους αυξήθηκαν σημαντικά στα 19,166 δισ. ευρώ (18,448 δισ. ευρώ το 2020), ενώ τα εγγεγραμμένα μικτά ασφάλιστρα αυξήθηκαν στα 18,213 δισ. ευρώ (17,569 δισ. ευρώ το 2020).

Το τμήμα ασφαλίσεων κατά ζημιών της ERGO στη Γερμανία κατέγραψε κέρδη 234 εκατ. ευρώ (157 εκατ. ευρώ) - ενισχυμένο από το πολύ καλό τεχνικό αποτέλεσμα, ενώ η ERGO International κατέγραψε κέρδη 207 εκατ. ευρώ (230 εκατ. ευρώ). Το τεχνικό αποτέλεσμα βελτιώθηκε και εδώ, καθώς η μείωση των κερδών σε ετήσια βάση οφείλεται σε θετική, εφάπαξ επίδραση το 2020.

Επίσης, η ERGO Ζωής και Υγείας της Γερμανίας κατέγραψε κέρδη 164 εκατ. ευρώ (130 εκατ. ευρώ το 2020).

Το χαμηλότερο επενδυτικό αποτέλεσμα σε αυτόν τον τομέα αντισταθμίστηκε από τη βελτίωση του συναλλαγματικού αποτελέσματος και του τεχνικού αποτελέσματος, το οποίο οφείλεται στη βελτίωση στον κλάδο της Υγείας και στην πολύ καλή εμπειρία αποζημίωσης στον κλάδο της Ταξιδιωτικής Ασφάλισης.

Το λειτουργικό αποτέλεσμα της ERGO ανήλθε σε 822 εκατ. ευρώ (1,002 δισ. ευρώ το 2020), το οποίο επηρεάστηκε ιδιαίτερα από το χαμηλότερο αποτέλεσμα στον τομέα των επενδύσεων, λόγω της αστάθειας στις κεφαλαιαγορές.

Στις ασφαλίσεις κατά ζημιών της ERGO στη Γερμανία, ο δείκτης ζημιών-εξόδων (compined ratio) προς τα καθαρά ασφάλιστρα ήταν 92,4% (92,4% το 2020) - επιτυγχάνοντας έτσι το επίπεδο-στόχο του 2021 [στόχος: 92%] παρά τις μεγάλες απώλειες που προκάλεσε η καταιγίδα Bernd.

Ο δείκτης ζημιών-εξόδων προς τα καθαρά ασφάλιστρα της ERGO International ήταν επίσης σε πολύ καλό επίπεδο, στο 92,9% (92,7% το 2020) [στόχος: 93%], παρά τις μεγάλες απώλειες στην Αυστρία και τις χώρες της Βαλτικής.

Σε δηλώσεις του, με αφορμή την ανακοίνωση των οικονομικών αποτελεσμάτων, ο CEO της ERGO Ασφαλιστικής, Νίκος Αντιμησάρης, επεσήμανε ότι οι προοπτικές της ελληνικής οικονομίας δικαιολογούν βάσιμη αισιοδοξία.

«Η υλοποίηση μεταρρυθμίσεων, η επιτάχυνση των άμεσων ξένων επενδύσεων και η έναρξη έργων στο πλαίσιο του Εθνικού Σχεδίου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας ενισχύουν περαιτέρω τη δυναμική της ελληνικής οικονομίας.

Ο Όμιλος ERGO ανακοινώνει κερδοφόρα αποτελέσματα, σημειώνοντας ρεκόρ κερδών, παραγωγής και πωλήσεων. Παρά την αβεβαιότητα που κυριαρχεί λόγω της πανδημίας, θα ακολουθήσουν θετικοί ρυθμοί ανάπτυξης, επηρεάζοντας εξ αυτού ακριβώς του λόγου θετικά τον ασφαλιστικό κλάδο, με ριζικές αλλαγές. Στην κατεύθυνση αυτή, σχεδιάστηκε και υλοποιείται το στρατηγικό πρόγραμμα του Ομίλου "Ambition 2025", με το οποίο η ERGO Ασφαλιστική είναι πλήρως ευθυγραμμισμένη.»

Αξίζει να σημειωθεί ότι η μητρική της ERGO, MunichRe, ανακοίνωσε συνολικά κέρδη 2,932 δισ. ευρώ για το οικονομικό έτος 2021, υπερβαίνοντας έτσι το στόχο κερδών των 2,8 δισ. ευρώ.

INTERAMERICAN

ONEX: Ιατρική Βοήθεια INTERAMERICAN για τους κατοίκους της Σύρου

Η συμφωνία υπεγράφη παρουσία του πρωθυπουργού Κυριάκου Μητσοτάκη.

Τα στελέχη της INTERAMERICAN (από αριστερά) Γιώργος Βαλαής - γενικός διευθυντής Βοηθείας, Μάρκος Φραγκουλόπουλος - Corporate Marketing Leader, Γιάννης Καντώρος - διευθύνων σύμβουλος, Κωνσταντίνα Μαθιούδη - συντονίστρια Ασφαλιστικών Συμβούλων, Ιωάννα Κυριακίδη - ασφαλιστική σύμβουλος, Πέτρος Καπέλλας - Unit Manager, Τάσος Ηλιακόπουλος - Sales & Marketing General Manager, Χρύσα Ελευθερίου - Sustainability & Stakeholders Relations Leader.

Μια ιδιαίτερα σημαντική συμφωνία υπεγράφη παρουσία του πρωθυπουργού Κυριάκου Μητσοτάκη, μεταξύ της ONEX Neorion Shipyards και της INTERAMERICAN, από τους διευθύνοντες συμβούλους των εταιρειών κ.κ. Π Ξενοκώστα και Γ. Καντώρο, αντίστοιχα. Η συμφωνία αποτελεί μια κοινωνική προσφορά της ONEX και αφορά στην ασφάλιση, μέσω χορηγίας, όλων των κατοίκων του νησιού της Σύρου με το πρόγραμμα Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας της INTERAMERICAN.

Οι διευθύνοντες σύμβουλοι των εταιρειών ONEX Neorion Shipyards και INTERAMERICAN, κ.κ. Πάνος Ξενοκώστας και Γιάννης Καντώρος.

Ειδικότερα, η ασφάλιση περιλαμβάνει την επείγουσα αεροδιακομιδή ασθενούς ή τραυματία, συμπληρωματικά ως προς το δημόσιο σύστημα υγείας και μετά από ιατρική γνωμάτευση. Επιπλέον, προσφέρει και συμβουλευτικές ιατρικές υπηρεσίες 24/7 μέσω της τηλεφωνικής γραμμής 1010 της INTERAMERICAN. Την υπηρεσία επείγουσας αερομεταφοράς σε περιστατικά που χρήζουν άμεσης ιατρικής αντιμετώπισης σε νοσηλευτήρια εκτός του νησιού θα ενεργοποιούν οι ιατροί των δομών του Εθνικού Συστήματος Υγείας στη Σύρο. Η κλήση της INTERAMERICAN θα πραγματοποιείται σύμφωνα με το πρωτόκολλο, εφόσον διαπιστωθεί σε κάποιο σοβαρό περιστατικό ασθένειας ή ατυχήματος η ανάγκη μετακίνησης και μόνο στην περίπτωση που δεν είναι διαθέσιμα τα μέσα αερομεταφοράς του ΕΚΑΒ. Επιπλέον, η ONEX εξασφάλισε για κάθε εργαζόμενό της στα ναυπηγεία το μοναδικό για τα δεδομένα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς πρόγραμμα ασφάλισης υγείας bewell της INTERAMERICAN και συγκεκριμένα την κάλυψη των εξόδων νοσηλείας από ατύχημα. Για τη σύναψη του συμβολαίου της εταιρείας διαμεσολάβησε ο Unit Manager κ. Πέτρος Καπέλλας, υπεύθυνος του γραφείου Πωλήσεων INTERAMERICAN Σύρου, το οποίο διοικητικά υπάγεται στο Γραφείο Πωλήσεων Αμαρουσίου, με συντονίστρια την κ. Κωνσταντίνα Μαθιούδη.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Σημαντικές διακρίσεις στα Digital Finance Awards

(Από αριστερά) Γιώργος Κασκαρέλης, Marketing & Promotions Head Eurolife FFH, Τατιάνα Δικαστοπούλου, Deputy General Marketing & Business Development Manager Eurolife FFH, Νότα Σταύρου, Digital Marketing & Social Media Specialist Eurolife FFH, Νίκος Τριανταφύλλου, Digital Account Manager Sleed.

Σε τέσσερις κατηγορίες κατάφερε να διακριθεί κατά τη φετινή διοργάνωση των Digital Finance Awards η Eurolife FFH, αποσπώντας σε κάθε μία το Gold Award. Πιο συγκεκριμένα, η εταιρεία ξεχώρισε στις κατηγορίες Best Use of Technology for Claims, Best Digital Initiative for Life, Best Digital Initiative for Life Products και Best Digital Marketing/Social Media Initiative, αποδεικνύοντας ότι επενδύει με συνέπεια στις νέες τεχνολογίες, με στόχο να διευκολύνει τη ζωή και την καθημερινότητα κάθε ανθρώπου που την εμπιστεύεται. Τα Digital Finance Awards 2022 απονεμήθηκαν την Τετάρτη 23 Φεβρουαρίου, επιβραβεύοντας πρωτοπόρα έργα και καινοτόμες πρωτοβουλίες

(Από αριστερά) Δημήτρης Αβραμίδης, Chief Technology Architect, Head of Digital Eurolife FFH, Φώτης Σπύρου, Product Owner Eurolife Connect.

τραπεζών, ασφαλιστικών εταιρειών, high-tech παρόχων, fintech και insurtech οικοσυστημάτων, στην πορεία τους προς τον Ψηφιακό Μετασχηματισμό.

Η Eurolife FFH απέσπασε το Gold Award στην κατηγορία «Best Use of Technology for Claims» για το portal Eurolife Connect και τις δυνατότητες που προσφέρει στα e-Claims ομαδικών ασφαλιστηρίων. Διαθέσιμο 24 ώρες το 24ωρο, το portal είναι εύστοχα σχεδιασμένο ώστε να εξασφαλίζει άριστη εμπειρία χρήσης, παρέχοντας στον χρήστη πρόσβαση σε πληροφορίες όπως συμβόλαια, αιτήματα αποζημιώσεων και πληρωμή ασφαλίστρων, άμεσα, εύκολα και φορητά. Με τον τρόπο αυτόν, η εξελιγμένη αυτή υπηρεσία διασφαλίζει στους πελάτες της Eurolife FFH μια αναβαθμισμένη και σύγχρονη εμπειρία εξυπηρέτησης. Αντίστοιχα, η Eurolife FFH κέρδισε, μαζί με τη Sleed, το Gold Award στις ακόλουθες κατηγορίες: «Best Digital Initiative for Life» για τον καινοτόμο ψηφιακό χώρο MoreLife, ένα ψηφιακό οικοσύστημα με πλούσια θεματολογία για την υγεία, την άσκηση, την ψυχική ευεξία και τη διατροφή, «Best Digital Initiative for Life Products» για το My Investment Plan, το επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα που απαντά στις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου, δημιουργώντας αξία για ένα καλύτερο αύριο, και «Best Digital Marketing/Social Media Initiative» για το rebranding του εταιρικού της blog, το οποίο δίνει στους αναγνώστες του χρήσιμες πληροφορίες για το πώς θα προστατεύσουν όσα έχουν αξία για τους ίδιους και τους δικούς τους ανθρώπους.

ΕΑΕΕ

Επιστρέφει στην Ύδρα το Insurance & Reinsurance Meeting

Μετά από δύο χρόνια απουσίας ως αποτέλεσμα των περιορισμών της πανδημίας Covid-19, η ΕΑΕΕ διοργανώνει και πάλι το Insurance & Reinsurance Meeting. Η εκδήλωση θα πραγματοποιηθεί φέτος για πρώτη φορά μήνα Μάιο και συγκεκριμένα από Τετάρτη, 25 έως Παρασκευή, 27 Μαΐου 2022.Το Insurance & Reinsurance Meeting θα συμπληρώσει φέτος 22 διοργανώσεις και αποτελεί συνάντηση-θεσμό για τον ασφαλιστικό και αντασφαλιστικό κόσμο, καθώς κάθε χρόνο συγκεντρώνει 300 περίπου συμμετέχοντες.Τις εναρκτήριες τοποθετήσεις θα κάνουν ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, και ο Άδωνις Γεωργιάδης, υπουργός Ανάπτυξης & Επενδύσεων.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Silver Award για το My Cyber Protection

Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

Υπογραμμίζοντας διαχρονικά την αξία της κυβερνοασφάλειας, η Eurolife FFH αναδείχθηκε σε έναν από τους νικητές των Cyber Security Awards που πραγματοποιήθηκαν στην Αθήνα. Ειδικότερα, η εταιρεία κατέκτησε το Silver Award στην κατηγορία Cyber Security Project, για το My Cyber Protection, το νέο ασφαλιστικό της πρόγραμμα για προστασία στο Διαδίκτυο, και όπως τονίζεται η διάκριση αυτή αποδεικνύει την αξία που δίνει η Eurolife FFH σε λύσεις που εφαρμόζουν τη σύγχρονη τεχνολογία, πάντα προς όφελος των πελατών της. Ενισχύοντας την ασφάλεια που νιώθουν οι χρήστες κατά τις online περιηγήσεις τους, το My Cyber Protection της Eurolife FFH είναι το πρώτο ασφαλιστικό προϊόν για ιδιώτες που καλύπτει τρία διαφορετικά ζημιογόνα περιστατικά στο Διαδίκτυο και απευθύνεται σε όσους διαθέτουν λογαριασμούς σε υπηρεσίες του Διαδικτύου. Με χαμηλό κόστος ασφαλίστρων, το πρόγραμμα είναι προσαρμοσμένο στις σύγχρονες ανάγκες των χρηστών, με σκοπό να τους βοηθήσει να προστατευθούν από περιστατικά που ενδέχεται να συμβούν στο Διαδίκτυο και έχουν ως στόχο είτε τον χρήστη είτε τις συσκευές του. «Η Eurolife FFH έχει δεσμευθεί να βρίσκεται πάντα στο πλευρό των ανθρώπων και να αφουγκράζεται αυτά που πραγματικά χρειάζονται. Αυτός είναι και ο λόγος που δημιουργήσαμε το My Cyber Protection, ένα καινοτόμο ασφαλιστικό προϊόν που απευθύνεται στα φυσικά πρόσωπα και καλύπτει τις σύγχρονες ανάγκες τους», ανέφερε η Μαρία Σκούρτη, υποδιευθύντρια Chief Underwriter Non Motor της Eurolife FFH, κατά την παραλαβή του Silver Award.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Πήρε το «χρυσό» στα Digital Finance Awards

Το χρυσό βραβείο στην κατηγορία «Customer First» για την εφαρμογή του προγράμματος επιβράβευσης «ευχαριστώ», ένα πρόγραμμα δημιουργίας δεσμών και απόδοσης αξίας και προνομίων στους εγγεγραμμένους πελάτες, εξασφαλίζοντάς τους μία ξεχωριστή αγοραστική εμπειρία, κατέκτησε για τον ασφαλιστικό κλάδο η Interasco ΑΕΓΑ στα Digital Finance Awards 2022.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, κ. Κάρολος Σαΐας.

Το βραβείο στην τελετή βράβευσης παρέλαβε η εταιρεία Intelli Solutions S.A. που ανέπτυξε και την εφαρμογή του προγράμματος επιβράβευσης «ευχαριστώ» για την εταιρεία. Να σημειωθεί ότι το πρόγραμμα επιβράβευσης «ευχαριστώ» αποτελεί έναν από τους βασικότερους πυλώνες στην υλοποίηση της ψηφιακής στρατηγικής της INTERASCO, ισχυροποιώντας τη σχέση της με τα δίκτυα διανομής και με τον τελικό καταναλωτή.

INTERAMERICAN

«Βήμα» σε 7 εργαζόμενες γυναίκες

Φέτος, η INTERAMERICAN επέλεξε να τιμήσει την Παγκόσμια Ημέρα Γυναίκας, «δίνοντας βήμα» σε 7 γυναίκες που εργάζονται στην εταιρεία, οι οποίες μέσα από τις προσωπικές ιστορίες εξηγούν πώς μέσα από το ρόλο τους συνδράμουν την αποστολή της εταιρείας «να βοηθήσει τους ανθρώπους να ζήσουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα». Η καμπάνια θα προβληθεί μέσα από τους λογαριασμούς της εταιρείας στο Linkedin, στο Facebook και στο YouTube.

Σημαντική διάκριση στα Digital Finance Awards

Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

Μια σημαντική διάκριση επεφύλασσαν για την Designia Insurance Brokers τα Digital Finance Awards, που πραγματοποιήθηκαν στην Αθήνα. Η εταιρεία αναδείχθηκε ανάμεσα στους νικητές της κατηγορίας Best CoreSystem Project, κερδίζοντας το Bronze Award για το έργο «Η Τεχνολογία στην Εμπειρία του Πελάτη». Έχοντας υιοθετήσει μια σύγχρονη, πελατοκεντρική φιλοσοφία, η εταιρεία ανέπτυξε το πρόγραμμα «Η Τεχνολογία στην Εμπειρία του Πελάτη», που περιλαμβάνει την τεχνολογική λύση Microsoft Dynamics NAV for Insurance-Navins. Η πλατφόρμα αυτή αναπτύχθηκε σε συνεργασία με την εταιρεία λογισμικού Diastasys και προσφέρει στους συνεργάτες και τους πελάτες άμεση πρόσβαση και ενημέρωση για το χαρτοφυλάκιό τους, από οποιοδήποτε σημείο, οποιαδήποτε στιγμή, σε ένα προστατευμένο cloud περιβάλλον. Ο πελάτης ή ο συνεργάτης τίθεται έτσι στο επίκεντρο, καθώς εξασφαλίζεται μια εξαιρετική εμπειρία εξυπηρέτησής του, με αξιοπιστία και ασφάλεια. Η Άννυ Τρύφων, διευθύνουσα σύμβουλος της Designia Insurance Brokers, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι με τη δύναμη και την αυτοπεποίθηση που μας προσφέρουν διακρίσεις όπως αυτή, θα παραμείνουμε προσηλωμένοι στη βαθύτερη κατανόηση των αναγκών των πελατών μας και θα συνεχίσουμε να επενδύουμε στην καινοτομία, με στόχο να προσφέρουμε ουσιαστικές λύσεις που διατηρούν υψηλό το επίπεδο εξυπηρέτησης.

ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Μειώθηκε ο αριθμός των αποζημιώσεων από ανασφάλιστα

Μείωση κατέγραψε ο αριθμός των αποζημιώσεων του λογαριασμού «ανασφάλιστα οχήματα» το πρώτο τρίμηνο του 2022 σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2021, ωστόσο αυξήθηκαν τα ποσά. Παράλληλα, αυξήθηκε ο αριθμός αναγγελθεισών ζημιών. Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία του Επικουρικού Κεφαλαίου, το πρώτο τρίμηνο του 2022 κατεβλήθησαν 281 αποζημιώσεις ύψους 4,078 εκατ. ευρώ, ενώ το αντίστοιχο διάστημα του 2021 κατεβλήθησαν 352 αποζημιώσεις ύψους 3,722 εκατ. ευρώ. Οσον αφορά τον αριθμό των αναγγελθεισών ζημιών, το πρώτο τρίμηνο του 2022 οι αναγγελθείσες ζημιές από ανασφάλιστα ανήλθαν σε 379, από 350 το αντίστοιχο διάστημα του 2021, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 8,29%.

talanx.

Ενισχυμένη ανθεκτικότητα

Ο κ. Torsten Leue.

Καθαρά έσοδα που, για πρώτη φορά, ξεπέρασαν το 1 δισ., ανακοίνωσε για το 2021 ο Όμιλος Talanx, που εκπροσωπείται στη χώρα μας από το ελληνικό υποκατάστημα της HDI Global SE. Ειδικότερα, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα καθαρά έσοδα του ομίλου ξεπέρασαν το 1 δισ. ευρώ για πρώτη φορά, φτάνοντας συνολικά στα 1.011 εκατ. ευρώ (από 648). Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα σημείωσαν διψήφια αύξηση κατά 10,7% και ανήλθαν στα €45,5 δισ. (από 41,1). Η άνοδος μετά την προσαρμογή των όποιων συναλλαγματικών επιδράσεων κυμάνθηκε στο 11,8%. Όπως τονίζεται μεταξύ άλλων, οι πλημμύρες «Bernd» στη Δυτική Ευρώπη και ο τυφώνας «Ida» στη Βόρεια Αμερική προκάλεσαν περισσότερες από τις μισές συνολικά μεγάλες ζημιές από φυσικές καταστροφές (€1.261 εκατ.) και συνέβαλαν στο να αγγίξει ο όμιλος το υψηλότερο επίπεδο ζημιών από φυσικές καταστροφές που έχει παρατηρηθεί ποτέ στον Talanx. Επιπλέον, η πανδημία του κορωνοϊού επηρέασε τα καθαρά έσοδα του ομίλου κατά €122 εκατ. (από 486) ως αποτέλεσμα της αυξανόμενης θνησιμότητας στους κλάδους Αντασφάλισης Ζωής/Υγείας. Οι φυσικές καταστροφές (€235 εκατ.) και η πανδημία του κορωνοϊού (€403 εκατ.) επηρέασαν τα λειτουργικά κέρδη κατά €638 εκατ. Ωστόσο, τα λειτουργικά κέρδη εξακολούθησαν να αυξάνονται κατά 49% στα €2,5 δισ. (από 1,6) χάρη στα προγράμματα αναδιάρθρωσης στις πρωτασφαλίσεις και στη συνεχιζόμενη εξαιρετικά ισχυρή απόδοση των αντασφαλίσεων.

Ο μικτός λειτουργικός δείκτης (Combined Ratio = C.R.)1 βελτιώθηκε στο 97,7% (από 101,0), η απόδοση ιδίων κεφαλαίων κυμάνθηκε στο 9,6% (από 6,3), ενώ επιβεβαιώθηκε η πρόβλεψη για το 2022 και τα καθαρά έσοδα του ομίλου αναμένεται να κυμανθούν μεταξύ 1.050-1.150 εκατ. ευρώ. Μάλιστα το Διοικητικό και το Εποπτικό Συμβούλιο του ομίλου προτείνουν στη Γενική Συνέλευση αύξηση μερίσματος σε 1,60 ευρώ ανά μετοχή (από 1,50).

«Το γεγονός ότι τα καθαρά έσοδά μας ξεπέρασαν το 1 δισ. παρά την αύξηση των απαιτήσεων που καταβάλλονται στους πελάτες δείχνει ξεκάθαρα ότι η κερδοφόρα ανάπτυξή μας βρίσκεται σε εξαιρετικά υγιείς βάσεις», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Torsten Leue, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου Talanx AG.

HDI

HDI Global SE, Hellas

Ο νόμιμος εκπρόσωπος και Managing Director του ελληνικού υποκαταστήματος της HDI Global SE, κ. Νότης Βαγιακάκος, δήλωσε πολύ ικανοποιημένος από τα αποτελέσματα σε επίπεδο ομίλου, αλλά και ειδικότερα της συνεισφοράς σε αυτά του Τομέα Βιομηχανικών Ασφαλίσεων, δεδομένων των δυσκολιών που επέφερε η συνεχιζόμενη κρίση της πανδημίας στην ελληνική αλλά και τη διεθνή αγορά.

Ο κ. Νότης Βαγιακάκος.

Αποτελέσματα-ρεκόρ

Στα υψηλότερα επίπεδα όλων των εποχών έφθασαν τα αποτελέσματα για το 2021 της Eurohold Bulgaria AD, με την κερδοφορία του ομίλου να εμφανίζει σημαντική αύξηση. Ειδικότερα, ο Όμιλος Eurohold είχε έσοδα ύψους 1,92 δισεκατομμυρίων EUR, καταγράφοντας αύξηση 138% σε σύγκριση το 2020. Τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν σχεδόν 6 φορές και ανήλθαν σε περίπου 210 εκατ. BGN, ενώ το τελικό καθαρό οικονομικό αποτέλεσμα για το 2021 ήταν 58 εκατ. EUR. Τα περιουσιακά στοιχεία του Ομίλου Eurohold αυξήθηκαν κατά 133% σε ετήσια βάση και υπερέβησαν τα 1,93 δισ. EUR. Τα ίδια κεφάλαια του ομίλου τριπλασιάστηκαν σε 203 εκατ. EUR. Οι ασφαλιστικές δραστηριότητες του Ομίλου Eurohold συνέβαλαν καίρια στο αναπτυξιακό άλμα του ομίλου, καθώς αυξήθηκαν κατά σχεδόν 70% σε ετήσια βάση ή 1,20 δισ. EUR. Ο όγκος ασφαλίστρων της θυγατρικής Euroins Insurance Group (EIG) αυξήθηκε κατά 49% από έτος σε έτος, σε 695 εκατομμύρια EUR. Η ισχυρή ανάπτυξη σημειώθηκε σε όλες τις αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται ο όμιλος, ενώ τα λειτουργικά και καθαρά κέρδη της συμμετοχής, που επιτεύχθηκαν στον ασφαλιστικό τομέα, ανήλθαν σε 63 εκατ. EUR. Όσον αφορά στα έσοδα από τις ενεργειακές δραστηριότητες του ομίλου, για το 2021 ανήλθαν σε 619 εκατ. EUR. Τα αποτελέσματα αυτά εδραίωσαν την απόδοση των θυγατρικών του ομίλου, όπως της CEZ στη Βουλγαρία για την περίοδο από την εξαγορά της στις 27 Ιουλίου 2021 έως τα τέλη Δεκεμβρίου. Οι ενεργειακές θυγατρικές εισέφεραν το 32% των συνολικών εσόδων του ομίλου κατά την προηγούμενη περίοδο, ενώ το 2022 η συνεισφορά τους θα γίνει πιο ορατή. Ο Όμιλος Eurohold κατέγραψε επίσης σταθερή αύξηση των εσόδων και των κερδών από χρηματοπιστωτικές και επενδυτικές δραστηριότητες της θυγατρικής Euro-Finance AD. Οι άλλοι μη βασικοί επιχειρηματικοί τομείς της εκμετάλλευσης -αυτοκινήτων και χρηματοδοτικής μίσθωσης- έκλεισαν επίσης επιτυχώς το 2021.

Ο κ. Evgeny Ignatov, διευθύνων σύμβουλος της Euroins Insurance JSC - Υποκατάστημα Ελλάδος.

Δυναμική αύξηση παραγωγής για τη Euroins Insurance JSC – Υποκατάστημα Ελλάδος

Όσον αφορά στη Euroins Insurance JSC, το Υποκατάστημα Ελλάδος της θυγατρικής του Ομίλου Euroins Insurance Group (EIG) το 2021 κατέγραψε δυναμική αύξηση παραγωγής άνω του 22% σε σχέση με το 2020 συμβάλλοντας στη συνολική θετική πορεία του ομίλου. Όπως δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Evgeny Ignatov, «η πολύ καλή πορεία μας το 2021 συνιστά πρόκληση ώστε να εκπληρωθούν το 2022 οι υψηλότεροι οικονομικοί αλλά και ποιοτικοί στόχοι που θέσαμε. Δεν επαναπαυόμαστε, αντίθετα διευρύνουμε με σταθερά βήματα τις παρεχόμενες υπηρεσίες μας καθώς εντός του 2022 εντάσσονται οι κλάδοι Ασφάλισης Υγείας και Ασφάλισης Περιουσίας. Δύο πολύ σημαντικοί κλάδοι για τους ασφαλιζόμενους που αναζητούν απολύτως αξιόπιστα πλην προσιτά ασφαλιστικά προϊόντα», δήλωσε και προσέθεσε ότι «η δική μας φιλοσοφία είναι η συνεχής, αξιοκρατική, ποιοτική επένδυση και επανεπένδυση στους ανθρώπους μας, τόσο ενδοεταιρικά όσο και στο δυναμικό πανελλαδικό δίκτυο συνεργατών μας. Και θα συνεχίσουμε σε αυτή την κατεύθυνση». Τέλος, στο top management της Euroins Insurance JSC, Executive Manager είναι ο κ. Evgeny Svetoslavov Ignatov και Deputy Executive Manager ο κ. Αθανάσιος Ι. Σμυρνής ενώ ανακοινώνεται ότι ο κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης δεν μετέχει πλέον στο διοικητικό σχήμα της εταιρείας.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Home Pack Apartment για την ασφάλιση κύριας κατοικίας

Την διάθεση του Home Pack Apartment, ενός νέου προγράμματος ασφάλισης κύριας κατοικίας, ανακοίνωσε η MINETTA Ασφαλιστική. Ειδικότερα, όπως αναφέρεται, οι ιδιοκτήτες που χρησιμοποιούν το ακίνητο ορόφου για ιδιοκατοίκηση επιλέγοντας για την ασφάλιση της κατοικίας τους το Home Pack Apartment μπορούν να επωφεληθούν με πληρέστατο πακέτο ασφαλιστικών καλύψεων χωρίς απαλλαγή σε πιθανή ζημιά που μπορεί να προκύψει (απαλλαγή προβλέπεται μόνο στην κάλυψη σεισμού). Δυνατότητα επιλογής ασφαλιστικής κάλυψης για την οικοδομή ή για οικοδομή και περιεχόμενο, με ανταγωνιστικό ασφάλιστρο και πρόσθετες παροχές και δυνατότητες, όπως έναν δωρεάν ετήσιο προληπτικό έλεγχο υγείας (Checkup), δυνατότητα εξόφλησης των ασφαλίστρων σε έως και 12 άτοκες μηνιαίες δόσεις μέσω του pay.minetta και έκπτωση 20% για την ασφάλιση της εξοχικής τους κατοικίας.

Τονίζεται ακόμη ότι το Home Pack Apartment εμπλουτίζει περαιτέρω τις επιλογές που προσφέρει η MINETTA Ασφαλιστική στους ενδιαφερομένους για την ασφάλιση της κατοικίας τους. Με 9 προγράμματα στη διάθεσή τους και την καθοδήγηση του ασφαλιστικού τους διαμεσολαβητή, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επιλέξουν την κάλυψη που ανταποκρίνεται στις ανάγκες τους και τα χαρακτηριστικά της κατοικίας τους (Κύρια, Εξοχική, Ενυπόθηκη, Bnb).

anytime BY INTERAMERICAN

Διαγωνισμός με δώρο ένα Mercedes Smart for two

Το «Anytime Car Giveaway», τον μεγαλύτερο διαγωνισμό που έχει πραγματοποιήσει μέχρι σήμερα, με δώρο ένα ολοκαίνουριο ηλεκτρικό αυτοκίνητο Mercedes Smart for two, διοργανώνει η Anytime της INTERAMERICAN. Στο διαγωνισμό θα συμμετάσχουν αυτόματα όλοι οι πελάτες της Anytime, οι υφιστάμενοι αλλά και όσοι επιλέξουν να ασφαλίσουν το όχημά τους στην Anytime (αυτοκίνητο, μηχανή, επαγγελματικό, αγροτικό φορτηγό) έως την Τετάρτη 18 Μαΐου.

Ο διαγωνισμός υποστηρίζεται επικοινωνιακά μέσα από τους λογαριασμούς της Anytime στα social media αλλά και στους προσωπικούς λογαριασμούς των influencers Αλέξανδρου Τσουβέλα, Κατερίνας Ζαρίφη και Θωμά Ζάμπρα, οι οποίοι καλούν τους ενδιαφερόμενους να λάβουν μέρος και να διεκδικήσουν το μεγάλο έπαθλο επιλέγοντας ασφάλιση Anytime. Ο μεγάλος νικητής θα ανακοινωθεί στην έκθεση «ΑΥΤΟΚΙΝΗΣΗ Anytime 2022» - που θα πραγματοποιηθεί 14 έως 22 Μαΐου στο εκθεσιακό κέντρο Metropolitan Expo, τη μοναδική έκθεση αυτοκινήτου στην Ελλάδα, όπου η Anytime είναι και φέτος ο μεγάλος χορηγός.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Συνέχεια της ανοδικής πορείας και το 2021

Συνέχισε η MINETTA Ασφαλιστική την ανοδική της πορεία και το 2021, με βελτιωμένα αποτελέσματα, ενισχύοντας περαιτέρω την παρουσία της στην ασφαλιστική αγορά. Συγκεκριμένα, η εταιρεία σημείωσε συνολική παραγωγή 61 εκατ. ευρώ, πετυχαίνοντας αύξηση παραγωγής σε όλες τις γραμμές λειτουργίας της. Η σημαντικότερη ανάπτυξη σημειώθηκε στον κλάδο Πυρός, με το ποσοστό αύξησης σε σχέση με το 2020 να ξεπερνάει το 10%, και στον κλάδο Υγείας, όπου το ποσοστό αύξησης ανήλθε στο 31%. Παράλληλα, κατέβαλε στους ασφαλισμένους για το έτος 2021 αποζημιώσεις που ξεπέρασαν τα 24 εκατ. ευρώ, διατηρώντας ως βασική προτεραιότητά της τη δίκαιη και άμεση αποζημίωση.

Ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Βασίλης Θεοχαράκης.

Σε ό,τι αφορά την προϊοντική στρατηγική της, η MINETTA συνεχίζει να δημιουργεί και να διαθέτει πληρέστατα προγράμματα τα οποία ανταποκρίνονται ουσιαστικά στις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου. Η εταιρεία κατά το 2021 προχώρησε σε περαιτέρω εμπλουτισμό της γκάμας της, με προϊόντα όπως το πρωτοποριακό MINETTA. electrify, το οποίο συμπεριλαμβάνει εξειδικευμένες καλύψεις για ηλεκτρικά και plug-in υβριδικά οχήματα, αλλά και το HOME Pack Βραχυχρόνιας Μίσθωσης για ενοικιαζόμενες κατοικίες τύπου bnb.

Η προσήλωση της εταιρείας στις βασικές αρχές της, όπως η ταχύτατη αποζημίωση και η ανθρωποκεντρική εξυπηρέτηση, έχει ως αποτέλεσμα τη συνεχή αύξηση των συνεργασιών με διαμεσολαβητές, καθώς και τη διατήρηση της μακροχρόνιας εμπιστοσύνης των ασφαλισμένων της, με το σχετικό ποσοστό να ανέρχεται στο 90%. Ο υψηλός, δε, δείκτης φερεγγυότητας (SCR), ο οποίος προσεγγίζει το 160%, της παρέχει τη δυνατότητα αναβάθμισης και επέκτασης υπηρεσιών και προγραμμάτων, προς όφελος των ασφαλισμένων, προστίθεται στην ανακοίνωση.

MetLife

METLIFE ΑΕΑΖ, METLIFE ΑΕΔΑΚ

Αλλαγή επωνυμίας

Σε συνέχεια της απόκτησης της MetLife στην Ελλάδα από τον Όμιλο NN, η MetLife Ανώνυμη Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζωής μετονομάστηκε σε NN II Ελληνική Μονοπρόσωπη Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής, με διακριτικό τίτλο NN Hellas II, μέχρι την ενοποίησή της με την NN Hellas, η οποία αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του 2022. Παράλληλα, η MetLife Ανώνυμη Εταιρεία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων μετονομάστηκε σε NN Ανώνυμη Εταιρεία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων, με διακριτικό τίτλο NN ΑΕΔΑΚ. Ο Όμιλος NN, με οδηγό τις αξίες του, υλοποιεί σταδιακά και με προσεκτικά βήματα την ενοποίηση των εταιρειών, έχοντας στο επίκεντρο τους ασφαλισμένους, τους εργαζομένους και τα δίκτυα διανομής, και στόχο τη δημιουργία της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας στην Ελλάδα.

ARAG

Παρούσα στο Boat-Fishing Show 2022

Στο ΜΕC Παιανίας έλαβε χώρα η έκθεση Boat and Fishing Show 2022, που είναι η μεγαλύτερη έκθεση για το σκάφος, το ψάρεμα και τον θαλάσσιο τουρισμό. Η ARAG Hellas ήταν παρούσα για την προώθηση των ασφαλιστικών προγραμμάτων της που έχουν σχέση με τον θαλάσσιο τουρισμό και τα σκάφη μέσω της συνεργασίας της με το ασφαλιστικό πρακτορείο INSURANCE INFO. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, την έκθεση επισκέφθηκε πλήθος κόσμου.

Ο κ. Ι. Θεοδόσης της INSURANCE INFO και ο Δ. Τσάκωνας, επιθεωρητής Πωλήσεων της ARAG Hellas.

INTERAMERICAN

Νέος ρόλος για τη Χρύσα Ελευθερίου

Το ρόλο Sustainability and Stakeholders Relations Leader του Ομίλου INTERAMERICAN αναλαμβάνει η Χρύσα Ελευθερίου. Η κ. Ελευθερίου θα ηγηθεί της προσπάθειας αξιοποίησης των αναδυόμενων ευκαιριών ανάπτυξης αειφόρων επιχειρηματικών και οικονομικών δραστηριοτήτων μέσω της ενσωμάτωσης παραγόντων ESG στη στρατηγική και στις δραστηριότητες του ομίλου. «Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα επηρεαστούν έντονα τα επόμενα έτη από τους νέους κανονισμούς, από τον τρόπο διαχείρισης των επενδυτικών τους χαρτοφυλακίων, τη συμπεριφορά τους για την προστασία του περιβάλλοντος, τη διακυβέρνηση και τη διαχείριση κινδύνων, καθώς και την έκδοση νέων, "πράσινων" ασφαλιστικών προϊόντων. Είναι υποχρέωση όλων μας να προσφέρουμε στις επόμενες γενιές ένα μέλλον και έναν πλανήτη βιώσιμο και ο ασφαλιστικός κλάδος μπορεί να πρωτοστατήσει στην προσπάθεια αυτή», σημειώνει η Χρύσα Ελευθερίου.

howden Matrix

Καταξίωση για όλους τους εργαζομένους

Με το ποσοστό της γυναικείας απασχόλησης να αγγίζει το 65%, η Howden Matrix, εκτός από τον μεγαλύτερο επιχειρηματικό μεσίτη ασφαλίσεων, αποτελεί και πρωτοπόρο στην εφαρμογή των αρχών της πολυμορφίας και ένταξης. Ειδικότερα, σε σύνολο 152 εργαζομένων στις εταιρείες του Ομίλου Howden Matrix Insurance & Reinsurance Brokers οι 98 είναι γυναίκες. Το εντυπωσιακό πλειοψηφικό 65%, που αναλογεί στη γυναικεία απασχόληση στις εταιρείες του ομίλου στην Ελλάδα, στην Κύπρο και τη Νότιο Αφρική, αποτελεί ένα εξαιρετικό παράδειγμα πολυμορφίας και ένταξης, όχι μόνον για τον κλάδο των μεσιτών ασφαλίσεων, που για πολλά χρόνια αποτελούσε ανδροκρατούμενη επαγγελματική δραστηριότητα, αλλά και για την ευρύτερη ελληνική επιχειρηματικότητα.

Η κ. Κωνσταντίνα Καπετανάκη.

Εκτός όμως από τη σημαντική αυτή ποσόστωση σε επίπεδο απασχόλησης, στη Howden Matrix οι γυναίκες συμμετέχουν σε ποσοστό 40% στο top management & στην Εκτελεστική Επιτροπή, ενώ, επιπλέον, 15 διευθυντικές θέσεις - κλειδιά έχουν επικεφαλής γυναίκες.

Στο πλαίσιο του εορτασμού της Παγκόσμιας Ημέρας της Γυναίκας και με κυρίαρχο μήνυμα διεθνώς το #BreakTheBias, η Κωνσταντίνα Καπετανάκη, Deputy CEO του ομίλου, υπογράμμισε μεταξύ άλλων ότι η Howden Matrix είναι ένας χώρος απόλυτα ασφαλής, ένας χώρος φιλικός και ανθρώπινος που πάντα προσέφερε και θα συνεχίσει να προσφέρει μεγάλες ευκαιρίες προσωπικής εξέλιξης και καταξίωσης σε όλους τους εργαζομένους.

Designia Insurance Agents
A FAIRFAX Company

Νέα δυναμική συνεργασία

Σε μία νέα συνεργασία με την Dole Hellas Ltd για τη διαμόρφωση ενός ολοκληρωμένου και εξειδικευμένου προγράμματος ασφάλισης πιστώσεων προχώρησε η Designia Insurance Agents. Όπως τονίζεται μεταξύ άλλων, η Designia Insurance Agents υποστήριξε την Dole Hellas Ltd σε όλα τα στάδια της διαδικασίας: από την κατανόηση των επιδιώξεών της και τη διερεύνηση εναλλακτικών προτάσεων μέχρι και την οριστικοποίηση και επιλογή της πιο συμφέρουσας λύσης από την αγορά.

Allianz

Επιβράβευση του δικτύου αποκλειστικής συνεργασίας

Οι 4 συνεργάτες παρέλαβαν το έπαθλό τους από τη διευθύνουσα σύμβουλο κ. Φιλίππα Μιχάλη, τον εμπορικό διευθυντή κ. Στέφανο Μαλαχιά και τον επιθεωρητή Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου κ. Λεωνίδα Γαϊτάνο.

Ο κ. Στασινόπουλος Παναγιώτης παραλαμβάνει το αυτοκίνητο από την κ. Φιλίππα Μιχάλη.

Η κ. Σμάρω Αρβανίτη παραλαμβάνει το αυτοκίνητο από τον κ. Στέφανο Μαλαχιά.

Ο κ. Βάιος Ρουκούνογλου Λαδιάς παραλαμβάνει το αυτοκίνητο από τον κ. Λεωνίδα Γαϊτάνο.

Ο κ. Μωραΐτης Διονύσιος παραλαμβάνει το αυτοκίνητο από τον κ. Στέφανο Μαλαχιά.

Τέσσερις συνεργάτες του αποκλειστικού Δικτύου Πωλήσεων της Allianz Ελλάδος διακρίθηκαν στον νέο Διαγωνισμό Πωλήσεων που εισήγαγε η εταιρεία το 2021. Οι νικητές του διαγωνισμού, οι οποίοι πέτυχαν τις υψηλότερες επιδόσεις στους κλάδους ασφάλισης που στοχεύει στρατηγικά η Allianz, είναι: Σμάρω Αρβανίτη, Βάιος Ρουκούνογλου Λαδιάς, Στασινόπουλος Παναγιώτης και Μωραΐτης Διονύσιος

Οι 4 διαμεσολαβητές παρέλαβαν το έπαθλό τους, ένα αυτοκίνητο leasing για ένα έτος από τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Τα έπαθλα παρέδωσαν η διευθύνουσα σύμβουλος κ. Φιλίππα Μιχάλη, ο εμπορικός διευθυντής κ. Στέφανος Μαλαχιάς και ο επιθεωρητής Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου κ. Λεωνίδας Γαϊτάνος.

«Η Allianz στοχεύει στην ανάπτυξη μέσω του Δικτύου Αποκλειστικής Συνεργασίας, ειδικά στους τομείς Ζωής και Υγείας, και δεσμευόμαστε να συνεχίσουμε να ενδυναμώνουμε με παρόμοια κίνητρα τους συνεργάτες μας για περαιτέρω ανάπτυξη και στο επόμενο έτος», σχολίασε σχετικά ο κ. Γαϊτάνος.

Πρωτοπορικό σεμινάριο για την ηλεκτροκίνηση

Ο κ. Siegfried Trede.

Ο κ. Σάββας Σιδηρόπουλος. ***Ο κ. Δημήτρης Βαλαβάνης.***

Ο κ. Ingo Röder.

Ένα μοναδικό σεμινάριο στη χώρα μας με τίτλο «ΗΛΕΚΤΡΟΚΙΝΗΣΗ» πραγματοποίησε με μεγάλη επιτυχία η DAT Hellas, υπό την αιγίδα της DAT AKADEMIE. Διοργανώθηκε για πρώτη φορά σε χώρα εκτός της Γερμανίας και συζητήθηκαν τα εξής θέματα: Ηλεκτρικοί κίνδυνοι και πρώτες βοήθειες, βασικά στοιχεία της τεχνολογίας Υψηλής Τάσης, τεχνολογία Υψηλής Τάσης & μπαταριών, ενεργοποίηση τάσης του συστήματος Υψηλής Τάσης, ατυχήματα στα οποία εμπλέκονται ηλεκτρικά/υβριδικά οχήματα και προοπτικές.

Οι συμμετέχοντες, πέρα από τη θεωρητική προσέγγιση, είχαν τη δυνατότητα να δουν και στην πράξη όλα όσα συζητήθηκαν από τον εισηγητή κι εκπαιδευτή κ. Ingo Röder, ηλεκτρολόγο μηχανικό & πιστοποιημένο πραγματογνώμονα ηλεκτροκίνησης, συνεργάτη της DAT GMBH. Το βασικό συμπέρασμα είναι ότι η ηλεκτροκίνηση ήρθε για να μείνει, ωστόσο σε περίπτωση ζημίας η πραγματογνωμοσύνη μπορεί να εγκυμονεί κινδύνους, όπως για παράδειγμα το ενδεχόμενο ηλεκτροπληξίας. Για το λόγο αυτόν, είναι επιτακτική ανάγκη η εκπαίδευση των στελεχών, καθώς ήδη κάποιες εταιρείες έχουν αρχίσει να αντιμετωπίζουν περιπτώσεις ζημιών από ηλεκτροκίνητα αυτοκίνητα.

Στο περιθώριο του σεμιναρίου μίλησαν στην κάμερα του NextDeal και στον Κωστή Σπύρου ο εκπρόσωπος και διευθυντής της DAT Academy Siegfried Trede, καθώς και οι επικεφαλής της DAT Hellas, Σάββας Σιδηρόπουλος, Δημήτρης Βαλαβάνης.

Για πρωτοπορικό σεμινάριο στο οποίο είχε παρουσία το μεγαλύτερο μέρος του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα και κορυφαία στελέχη πραγματογνωμόνων μίλησε ο Δημήτρης Βαλαβάνης, προαναγγέλλοντας ανάλογα σεμινάρια στο μέλλον. Από την πλευρά του, ο Σάββας Σιδηρόπουλος τόνισε ότι το σεμινάριο απευθύνεται στις ασφαλιστικές εταιρείες, στους πραγματογνώμονες, στους επισκευαστές, αλλά και στους οδηγούς των οχημάτων. «Φιλοδοξία μας είναι να μπορέσουμε να μεταφέρουμε τη γνώση μας και στην Πυροσβεστική», πρόσθεσε ο κ. Σιδηρόπουλος.

Ο εκπρόσωπος και διευθυντής της DAT Academy Siegfried Trede τόνισε ότι αυτού του είδους η εκπαίδευση και ενημέρωση πάνω στα ηλεκτρικά αυτοκίνητα εισάγεται τώρα για πρώτη φορά στην Ελλάδα και ότι η DAT Academy έχει τρεις κατηγορίες πελατών, τους εμπειρογνώμονες, τους εμπόρους αυτοκινήτων και τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Στρατηγικής σημασίας επέκταση στη Θεσσαλονίκη

Συνεχίζοντας η Europ Assistance Greece την υλοποίηση του επενδυτικού της πλάνου, υλοποιεί τη στρατηγικής σημασίας επέκτασή της στη Θεσσαλονίκη, με τις ομάδες διαχείρισης περιστατικών Φροντίδας Ατυχήματος και Οδικής Βοήθειας. Να σημειωθεί ότι η εταιρεία δραστηριοποιείται από την αρχή του έτους στη συμπρωτεύουσα με σημαντική επιτυχία, έχοντας ήδη αντιμετωπίσει περισσότερα από 3.000 περιστατικά.

Με την αξιοποίηση σύγχρονων τεχνολογιών για τη βέλτιστη εξυπηρέτηση της συνεχώς αυξανόμενης πελατειακής της βάσης, η Europ Assistance Greece χρησιμοποιεί ήδη στη Θεσσαλονίκη τα ειδικά και πλήρως εξοπλισμένα οχήματα του στόλου της, με τα γνωστά υψηλότατα ποσοτικά και ποιοτικά standards στις επεμβάσεις τους, όπως: μοτοσικλέτες υψηλού κυβισμού, Service Vans για επιτόπου αποκατάσταση βλαβών, υπερσύγχρονα φορτηγά αντιρρυπαντικής τεχνολογίας Euro6 και heavy duty pick ups 4x4 για πρόσβαση στα πιο δύσκολα εδάφη και σε υπόγεια.

Επισημαίνεται ότι η επιχειρησιακή ομάδα της Θεσσαλονίκης απαρτίζεται κι αυτή από έμπειρους και συνεχώς εκπαιδευόμενους οδηγούς & τεχνικούς της Europ Assistance, με στόχο την άριστη εξυπηρέτηση των πελατών και την άμεση επέμβαση ακόμα και στα πιο απαιτητικά περιστατικά.

ΣΤΟΧΟΣ Η ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Η Europ Assistance, από το 1963, πρωτοπορεί στην παροχή Βοήθειας και Ασφαλιστικών Υπηρεσιών, με παρουσία σήμερα σε περισσότερες από 200 χώρες, εξελίσσοντας συνεχώς τις παρεχόμενες λύσεις. Στην Ελλάδα ξεκίνησε τη λειτουργία της το 1991 αναπτύσσοντας προϊόντα και υπηρεσίες με στόχο να ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών της ενώ έχει επεκτείνει τη δράση της στους τομείς που καλύπτουν το Σπίτι, το Ταξίδι, το Αυτοκίνητο, την Υγεία και Concierge. Μάλιστα η πολύχρονη παρουσία της στην ελληνική αγορά και η γενικότερη αναπτυξιακή πολιτική της Europ Assistance διεθνώς έχουν θέσει τις βάσεις για ριζική αλλαγή σε όλα τα επίπεδα, που καθοδηγείται από ένα δυναμικό επιχειρηματικό σχέδιο ανάπτυξης, με στόχο τη διεύρυνση του μεριδίου της στην Ελλάδα.

Το όραμα της Europ Assistance στην Ελλάδα είναι να καθιερωθεί ως ο αδιαφιλονίκητος ηγέτης στον τομέα παροχής οδικής και ιατρικής βοήθειας, ενώ ταυτόχρονα να αναπτύξει ένα εκτεταμένο φάσμα υπηρεσιών, που καλύπτουν τις ευρύτερες ανάγκες καθημερινής βοήθειας και προστασίας του πολίτη και του ασφαλισμένου.

Η δέσμευσή της συνίσταται στην άμεση παρουσία της όπου και όποτε χρειαστεί, 24 ώρες την ημέρα, 7 ημέρες την εβδομάδα και 365 ημέρες το χρόνο μέσω του τεχνολογικά σύγχρονου contact center και του πιστοποιημένου δικτύου συνεργατών της.

Μέσα από τη νέα επιχειρηματική στρατηγική που χάραξε η Europ Assistance, επιδιώκει το όνομά της να καταστεί συνώνυμο με τον «Από Μηχανής Θεό» που εμφανίζεται και δρα άμεσα, ανθρώπινα και κυρίως αποτελεσματικά, προσφέροντας βοήθεια προς το ευρύτερο κοινωνικό σύνολο, με επίκεντρο και προτεραιότητα τον άνθρωπο.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Χρυσός Χορηγός στο «ESG Athens Symposium 2022»

Σε πάνελ συμμετείχε ο διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Γιάννης Σηφάκης (στο κέντρο).

Χρυσός Χορηγός του «ESG Athens Symposium 2022», το οποίο διοργανώθηκε από το Ινστιτούτο Εταιρικής Ευθύνης (CRI) και την Palladian Conferences, υπό την αιγίδα του Υπουργείου Περιβάλλοντος και Ενέργειας, ήταν η Εθνική Ασφαλιστική.

Στο συμπόσιο αναδείχθηκε ότι αυξάνονται οι επιχειρήσεις που υιοθετούν τα κριτήρια ESG και οι επενδυτές παρακολουθούν στενά τη συμμόρφωση των εταιρειών σε αυτά, ενώ υπογραμμίστηκε η σημασία του Δείκτη Corporate Responsibility Index που αποτελεί τον πρώτο εθνικό Δείκτη για θέματα ESG.

Στο πλαίσιο του συμποσίου πραγματοποιήθηκαν πάνελ συζητήσεων με ανώτερα στελέχη επιχειρήσεων. Ο διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Γιάννης Σηφάκης συμμετείχε στο πάνελ με θέμα: «Η Στρατηγική ESG ως Παράγοντας Επιχειρηματικής Αριστείας: Καλές Πρακτικές, προκλήσεις & ευκαιρίες» και συντονιστή τον κ. Στέφανο Κοτζαμάνη, δημοσιογράφο του Euro2day.gr. Στη διάρκεια της συζήτησης αναπτύχθηκαν αρκετά επιτυχημένα case studies των συμμετεχόντων επιχειρήσεων και της Εθνικής Ασφαλιστικής, που δίνουν ιδιαίτερη βαρύτητα στα κριτήρια ESG και αποδεικνύουν πως η εφαρμογή τους είναι απαραίτητη για το μέλλον.

Τα κριτήρια ESG (Environmental Social Governance) είναι ένα σύνολο προτύπων για τις λειτουργίες μιας εταιρείας και αναδεικνύονται ως σημαντικό διαβατήριο για την ανάπτυξή της. Είναι, δηλαδή, τα κριτήρια που σχετίζονται με τις επιδόσεις των επιχειρήσεων σε περιβαλλοντικά, κοινωνικά ζητήματα και σε ζητήματα εταιρικής διακυβέρνησης.

Όπως, δε, τόνισε στον χαιρετισμό του ο αναπληρωτής υπουργός Ανάπτυξης και Επενδύσεων, κ. Νίκος Παπαθανάσης, ο σεβασμός προς το περιβάλλον, η διασφάλιση των εργασιακών δικαιωμάτων και η ισότητα των φύλων θα πρέπει να είναι προτεραιότητα όλων των επιχειρήσεων και αναφέρθηκε στο σύνολο των νέων αναπτυξιακών νόμων που έχει θεσπίσει η κυβέρνηση και κατευθύνουν τις επιχειρήσεις στην ενίσχυση των ESG κριτηρίων.

ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Πολιτικός στην αξιοπιστία

Μηνύματα ισχυρής εξέλιξης της εταιρείας

Σύσσωμη η Διεύθυνση Πωλήσεων ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ. Από αριστερά προς τα δεξιά: Γ. Καλπάκος, πρόεδρος Δ.Σ., Θωμάς Τόλης, διευθυντής Ανάπτυξης Δικτύου, Κ.Ρ. Ευσταθόπουλος, αντιπρόεδρος Δ.Σ. & αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος, Ε. Φουντουλάκης, διευθυντής Πωλήσεων, Χ. Στασινός, διευθυντής Ανάπτυξης Δικτύου Βορείου Ελλάδος, Σ. Λούκος, διευθυντής Ανάπτυξης Δικτύου, Ι. Τζανάκος, διευθύνων σύμβουλος.

Με πολλαπλά μηνύματα ενότητας, συσπείρωσης, συμπόρευσης και δημιουργίας ισχυρών δεσμών στις σχέσεις του δυναμικού, η ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ διοργάνωσε και περιέβαλε την εθιμική εταιρική της εκδήλωση, και με ανακοινώσεις που αφορούν στην προοπτική της εταιρείας. Μέσα από την εκδήλωση, τις δηλώσεις και τα όσα διαμηνύθηκαν, εγκαινιάστηκε μια νέα εποχή για την εταιρεία. Επιβραβεύτηκαν οι εργασιακές επιδόσεις ενώ επιβεβαιώθηκε η πρόθεση των μετόχων να δώσουν διευρυμένη προοπτική εξέλιξης στην εταιρεία.

Ο πρόεδρος Δ.Σ. της ΔΥΝΑΜΙΣ, κ. Γ. Καλπάκος, ευχαρίστησε τους παρευρισκομένους και χρησιμοποίησε τη λατινική φράση «**nōmen est ōmen**» που σημαίνει ότι το όνομα είναι οιωνός, κάτι που στην περίπτωση της ΔΥΝΑΜΙΣ προδιαθέτει για τη περαιτέρω δυναμική εξέλιξή της. Επίσης συμπλήρωσε πως η παρουσία των μετόχων στην εκδήλωση της εταιρείας αποτελεί εγγύηση για τη μελλοντική πορεία της ΔΥΝΑΜΙΣ.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Ι.Τζανάκος, με αφορμή την ίδρυση του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης της ΔΥΝΑΜΙΣ, απέστειλε το δικό του συμβολικό μήνυμα προσφέροντας -σημειολογικά- στα παρευρισκόμενα παιδιά του δυναμικού κουμπαράδες οι οποίοι έφεραν σήμανση ΤΕΑ ΔΥΝΑΜΙΣ, κάτι το οποίο σηματοδοτεί το μέλλον τους και τα κάνει κοινωνούς μιας νέας πραγματικότητας στην οποία η ΔΥΝΑΜΙΣ θέλει να φέρει πιο κοντά τους ανθρώπους της. Ακόμα προσέφερε τιμητική διάκριση στην κ. Ν. Μακρή για το ήθος, τον πολιτισμό και τη συνέπεια που τη διακρίνουν καθώς και για την προσπάθεια και για την αφοσίωση που επιδεικνύει στην εργασία της.

Ο αντιπρόεδρος Δ.Σ. και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος, κ. Κ. Ρ. -Ευσταθόπουλος, απένειμε τιμητική διάκριση στη Διεύθυνση Πωλήσεων για τη συμβολή της στην ανάπτυξη της εταιρείας, μια κίνηση που επιβραβεύει την έως τώρα πορεία της και αναδεικνύει τη σπουδαιότητα του έργου της.

Το ΠΑΣΧΑ των ΕΛΛΗΝΩΝ, ναυτικοί και εργάτες

Μια λαογραφική ματιά

Του **ΗΛΙΑ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΥ**

Ο Απρίλιος μοιάζει και είναι πάντα ο πιο βιαστικός μήνας του χρόνου και τούτο συνδέεται με την ανυπομονησία του κόσμου· να τελειώσει ο χειμώνας και να πάψουν τα κρύα, ν' αναστηθεί μαζί με τη φύση και ο Χριστός, και να αλλάξει τροπή η πλάση - να κινηθεί προς την εποχή που το φως κυριαρχεί και περισσεύει. Τέτοια είναι και η αίσθηση των ημερών που ζούμε, σκιαγμένων όμως από όσα γίνονται δίπλα μας και προβάλλουν ένα σκληρό, βέβηλο και αποτρόπαιο πρόσωπο της κοινωνίας μας, κι όσα γίνονται λίγο παραπέρα, στην Ουκρανία, αλλά και σε άλλα μέρη του πλανήτη, που δεν τιμούν τόσα χρόνια πολιτισμού...

Στον τόπο μας, τον θαλασσινό και τον στεριανό, το Πάσχα ήταν πάντα ο μεγάλος σταθμός για τη ζωή και την πορεία των ατόμων και της κοινότητας, τόσο για τους υλικούς πόρους που συνέπιπτε με την αρχή της νέας καλλιεργητικής περιόδου, αλλά και για τους συναισθηματικούς, αυτούς που δένουν τα άτομα στην οικογένεια, στη γειτονιά, στο χωριό. Στο μακρύ και σοβαρό, δε, τυπικό της προσμονής του, από την αρχή της Σαρακοστής ως την Κυριακή του Θωμά, δοκιμάζονταν οι σχέσεις, και στην κορυφαία, μετά την Εβδομάδα των Παθών, ημέρα της Ανάστασης, που ήταν η αφετηρία για την καινούργια, φωτεινή και καρπερή περίοδο που θα ακολουθούσε τον σκοτεινό, κρύο και δύσκολο για όλους χειμώνα.

Το βασικότερο γνώρισμα της ανοιξιάτικης αυτής περιόδου ήταν η νηστεία, πράγμα που όσο πιο ιδιαίτερη ήταν η σχέση του νηστεύοντος ατόμου με την παράδοση τόσο πιο ουσιαστική ήταν για τη σάρκα, το πνεύμα, αλλά και για την οικονομία κάθε νοικοκυριού, καθώς τα περισσότερα νηστήσιμα τα προσφέρει η ίδια η φύση που έχει αρχίσει βλαστάνει. Τα χόρτα, γλυκά ή πικρά, μπαίνουν στο πιάτο και με αυτά πορευόταν ο κόσμος μέχρι να αρχίσει να παράγει περισσότερους καρπούς η γη. Όσο για τα κτηνοτροφικά αγαθά, ήταν κι αυτά λιγοστά, γιατί ακόμα τα ζώα θήλαζαν τους όψιμους γόνους και δεν περίσσευε σταγόνα γάλα, ενώ ούτε η κρεατοφαγία ήταν μια λύση, καθώς λόγω της έλλειψης τροφής και τα ζωντανά ήταν ταλαιπωρημένα, κακεκτικά και λιπόσαρκα. Μόνο τα αυγά περίσσευαν, καθώς οι κότες χάρη στη διάθεση που τους προσφέρει το μεγάλωμα της ημέρας παράγουν αρκετά.

Πέρα απ' αυτά όμως, η περίοδος του χειμώνα, πρακτικά ή συμβολικά, δοκίμαζε και τα νοικοκυριά, όπως και τις κοινότητες, των οποίων πάντα στόχος ήταν η παρουσία των ενεργών ατόμων να είναι επαρκής. Γι' αυτό και ξεχωριστή θέση στην ετοιμασία για το Πάσχα, εκτός από την ετοιμότητα και την προετοιμασία των παρόντων, ήταν η αναμονή των ξενιτεμένων, αυτών που για διάφορους λόγους είχαν απομακρυνθεί από τον τόπο τους και για ένα μικρό ή μεγάλο διάστημα απουσίαζαν. Το Πάσχα, λόγω και της αλλαγής του καιρού, ήταν συνήθως η εποχή που όριζαν για την επιστροφή τους και αυτό αφορούσε, εκτός από την οικογένεια, και όλη την κοινότητα από την οποία προέρχονταν. Ειδικά στην ύπαιθρο χώρα, όπου σε πολλά σημεία δεν είχαν ανοιχτεί ακόμη δρόμοι και το ταξίδι της επιστροφής απαιτούσε πολλές ημέρες. Αν επρόκειτο, δε, ο ξενιτεμένος να έρθει από μακριά, από άλλη χώρα και ίσως πέρα από τον ωκεανό, τότε έφτανε και την εβδομάδα. Της αναμονής συνήθως προηγούταν ένα γράμμα που ανήγγειλε την επιστροφή και όριζε κάποιες λεπτομέρειες όσον αφορά την ημέρα άφιξης

και διάφορα άλλα πρακτικά της μετακίνησης, πράγμα που κινητοποιούσε ευχάριστα όσους τον περίμεναν και για τα δώρα που πρόσμεναν. Με γράμματα επικοινωνούσε μέχρι πριν από λίγες δεκαετίες ο κόσμος και με τηλέφωνα ακόμη εγκαταστημένα στα κοινοτικά γραφεία ή στα καφενεία των χωριών.

Τότε ήταν που το σπίτι έπρεπε να αστράψει από καθαριότητα. Ναι, το καθάρισμα του σπιτιού ήταν προαπαιτούμενο για να γιορταστεί το Πάσχα, και για τα αγροτικά σπίτια ήταν ένας άθλος της νοικοκυράς και των κοριτσιών του σπιτιού. Το ασβέστωμα επισφράγιζε αυτή την προσπάθεια και ανύψωνε το κύρος της πρώτης κυράς. Ανάλογα κινούνταν και για τα ψώνια, καθώς η πώληση των αρνιών και των κατσικιών ζέσταινε κάπως τα γλίσχρα οικονομικά και μπορούσε το νοικοκυριό να απολαύσει και κάποιες πολυτέλειες, όπως λάδι, ζάχαρη, καφές, κανένα έτοιμο γλυκό. Εκείνο όμως που φρόντιζαν όλοι ήταν τα παπούτσια των παιδιών και για τα οποία συγκέντρωναν χρήματα όλο το χρόνο. Παπούτσια, άντε και κανένα ρούχο για τα κορίτσια από τα μαγαζιά των κωμοπόλεων, που εκείνα τα χρόνια που οι μετακινήσεις ήταν περιορισμένες και τα χωριά γεμάτα κόσμο έκαναν χρυσές δουλειές. Ανάμεσα στα διάφορα εμπορεύματα στοίβαζαν και ρούχα, παντελόνια, πουκάμισα, βαμβακερά υφάσματα, μαντίλια, κάλτσες, νήματα, δαντέλες, διάφορα χρήσιμα για τις έμπειρες μοδίστρες, αλλά και για όσες πάσχιζαν να τους μοιάσουν για να φτιάξουν το δικό τους φόρεμα. Ήταν ακόμη η εποχή που τα έτοιμα ρούχα δεν είχαν κατακλύσει την αγορά και οι ράφτες και οι μοδίστρες εξυπηρετούσαν τις ανάγκες του κόσμου και αυτοί ήταν που ξεσήκωναν και μόδες από τα περιοδικά και έτσι άρχισε να αλλάζει και η εικόνα στο ντύσιμο και η πρώτη επίδειξη γινόταν φυσικά το Πάσχα.

Και από τους ξενιτεμένους όμως περίμεναν δώρα, από την πόλη, και τα οποία είχαν άλλο κύρος, ιδιαίτερα αν επρόκειτο για ρούχα στα παιδιά και τα κορίτσια, τα οποία καμάρωναν για την τύχη και τα πρωτοφορούσαν στο χορό της Αγάπης που γινόταν το απόγευμα του Πάσχα στο χοροστάσι. Οι ξενιτεμένοι από τις πρώτες μεταπολεμικές δεκαετίες χωρίζονταν σε δύο κατηγορίες. Αυτοί που πήγαιναν στα «ξένα» για λόγους εργασίας στις πόλεις ή στους κάμπους, που ήταν και πλειονότητα, και ακολουθούσαν παλαιότερες πρακτικές τόσο των ορεινών όσο και των νησιώτικων περιοχών. Οι πρώτοι είναι κυρίως εργάτες και τεχνίτες, οι δεύτεροι ναυτικοί, ενώ και για τις δύο κατηγορίες η επιστροφή του Πάσχα δεν ήταν πάντα βέβαιη γιατί εξαρτιόταν από τις δουλειές που έκαναν ή δεν έβρισκαν.

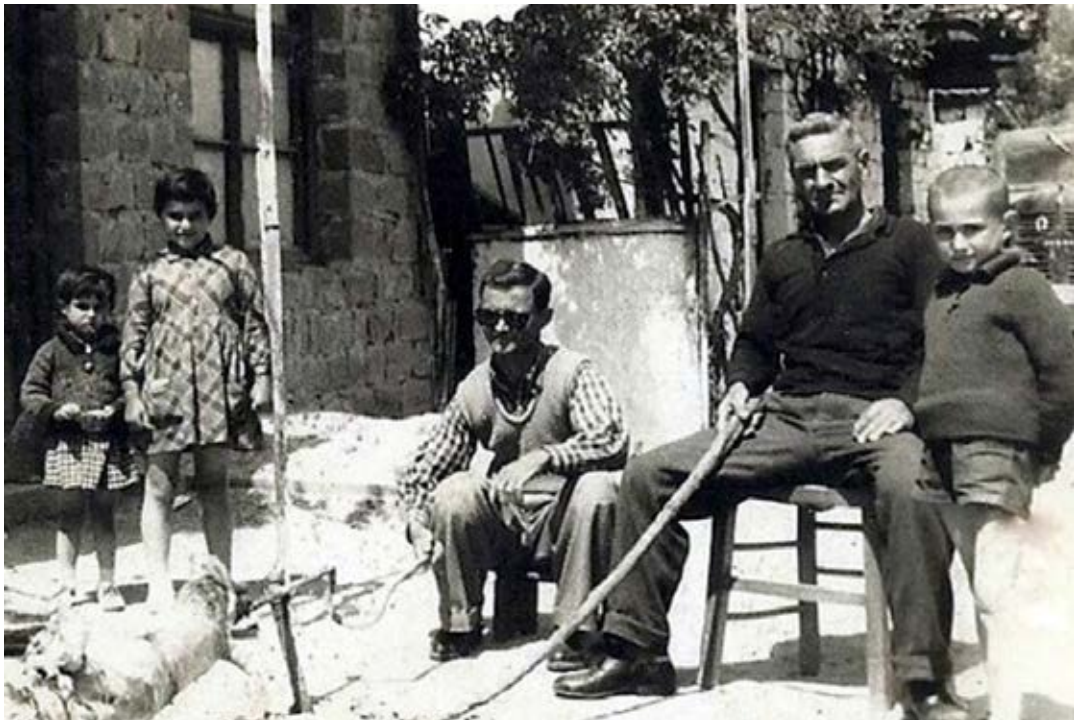
Μια άλλη κατηγορία ήταν η επιστροφή των νέων, αυτών που υπηρετούσαν τη στρατιωτική τους θητεία, η οποία εκείνα τα χρόνια είχε μια ιδιαίτερη σημασία, καθώς οι ημέρες και οι εμπειρίες του πολέμου ήταν ακόμη νωπές και η έννοια της πατρίδας ακόμη φορτισμένη. Η επιστροφή του Πάσχα για τους στρατευμένους ήταν άμεσα συνδεδεμένη με την ενηλικίωση και εισήγαγε τους νέους, που στην πλειονότητά τους πρώτη φορά έφευγαν μακριά από το σπίτι τους, στην εποχή των υποχρεώσεων, επαγγελματικών και οικογενειακών, που θα ακολουθούσε. Οι αφηγήσεις, δε, αυτών που

υπηρετούσαν σε μακρινά σημεία της χώρας, στα σύνορα τότε και λιγότερο στα νησιά, έμοιαζαν σαν να αφορούσαν... εξωτικά μέρη!

Μια άλλη κατηγορία, ισχνή στις πρώτες δεκαετίες, αλλά πολύ δυναμική σε αυτές που ακολούθησαν, ήταν των νέων που σπούδαζαν, και το Πάσχα, όπως και τις άλλες γιορτές, καθώς και το καλοκαίρι επέστρεφαν στα σπίτια τους. Ήταν γιορτή για όλους η επιστροφή των φοιτητών, καθώς σε αυτούς η οικογένεια είχε επενδύσει στη μόρφωση, αλλά πολύ περισσότερο στην επαγγελματική αποκατάσταση. Διπλή λοιπόν η χαρά για κάθε σπίτι που περίμενε το παιδί ή το κορίτσι που σπούδαζε, η επιστροφή στο σπίτι, επιστροφή βέβαια που συνδεόταν άμεσα και με την εισαγωγή νέων ιδεών, πολλές από τις οποίες δεν ενθουσίαζαν τους γονείς και τους συγγενείς, αλλά τελικά αυτές επικράτησαν. Άθελά τους αυτοί οι νέοι έγιναν οι φορείς της αλλαγής στην ύπαιθρο χώρα και αποτέλεσαν παράδειγμα για τους κατοπινούς τους που τους ακολούθησαν κατά κύματα, μέχρι που πια δεν υπήρχαν άλλοι κι έτσι με αυτή την πληθυσμιακή συνεχή αφαίμαξη άδειασε όλη η χώρα.

Ξεχωριστό δώρο πάντα ήταν αγοραστή η λαμπάδα στα μικρά παιδιά, ειδικά όταν προερχόταν από τον νονό, πράγμα που ενίσχυε το δεσμό που διαρκούσε εφ' όρου ζωής - χωρίς την υποχρέωση της λαμπάδας εννοείται. Ήταν, δε, ασυγχώρητο αν κάποια χρονιά ο νονός αμελούσε αυτή την ιερή υποχρέωση και ο βαφτισιμιός ή βαφτισιμιά εμφανιζόταν στην εκκλησία με απλή λαμπάδα. Οι μεγαλύτεροι βολεύονταν με λαμπάδες που έπαιρναν από τα μαγαζιά, ενώ τα παλαιότερα χρόνια τις έφτιαχναν μόνοι τους από το κερί των μελισσιών που είχαν στο μελισσομάντρι τους ή από άλλους χωριανούς. Για τους μεγάλους τα δώρα ήταν σπάνια, για τους άντρες τίποτα πρακτικά αντικείμενα, για τις γυναίκες μαντίλια, όπως και για τις γερόντισσες, καθώς και παντόφλες, πράγμα που εκτιμάτο πολύ.

Η Μεγάλη Εβδομάδα στη σιωπή της και την ευλάβεια που υπαγόρευαν οι νυκτερινές ακολουθίες της Εκκλησίας, με κορυφαίες τη Σταύρωση και τον Επιτάφιο Θρήνο της Μεγάλης Παρασκευής, ήταν η εβδομάδα που στα σιωπηλά της τακτοποιούνταν πλείστα όσα ζητήματα αφορούσαν την οικογένεια, καθώς και την κοινότητα για να φθάσουν όλοι με καθαρή καρδιά στο Πάσχα. Παράλληλα, δε, με την κάθαρση της ψυχής και της καρδιάς, γίνονταν και όλες οι εργασίες που απαιτεί ο Απρίλιος στα χωράφια και τους κήπους, καθώς αυτές οι ημέρες είναι και οι κατάλληλες για όψιμες, αλλά και καινούργιες σπορές - ανάλογα, δε, με το υψόμετρο και το κλίμα κάθε περιοχής. Χωρίς μηχανήματα και με τη βοήθεια μόνο των ζώων οι εργασίες αυτές έφερναν τους ανθρώπους τόσο κοντά στη γη, πράγμα που προκαλούσε περισσότερο κόπο, αλλά, από την άλλη, επιβεβαίωνε την εμπιστοσύνη που είχε σε αυτή και τα έργα που έκανε σε συνεργασία μαζί της. Γιατί ο στόχος του σπόρου ή του φυτού που έβαζε στο χώμα ήταν η ανάσταση και η βλάστηση. Έτσι, πέρα από το συμβολισμό της Εκκλησίας, η πίστη στην Ανάσταση απλωνόταν σε όλη την πλάση, σε όση είχε την επιμέλεια ο άνθρωπος, αλλά κι εκεί που λειτουργούσε μόνη, στους λόγγους και τις ερημιές των βουνών και των βραχο-



νησίδων. Η θρησκεία εδώ, διερμηνεύοντας τις αγωνίες και τις αντιλήψεις των ανθρώπων, μπαίνει μπροστά και με τον τρόπο της οργανώνει τις εκδηλώσεις που συμπυκνώνουν την εμπειρία τους από την αρχή της Ιστορίας μέχρι τις ημέρες μας και επαναλαμβάνονται σύμφωνα με τη ροή του χρόνου.

Η κορυφαία στιγμή του Πάσχα είναι ασφαλώς όταν ανοίγει η Ωραία Πύλη και ο ιερέας ψέλνει το «Χριστός Ανέστη» και δίνει το Άγιο Φως από τις λαμπάδες του, αλλά αυτό γίνεται πλέον αντιληπτό στον κόσμο στην πλατεία μπροστά από την εκκλησία, όπου αρχίζουν οι αγκαλιές, τα φιλιά και πέφτουν τα βαρελότα. Με το τέλος των εκρήξεων, αρχίζει και αραιώνει το εορταστικό εκκλησίασμα γιατί στο σπίτι τούς περιμένει η μαγειρίτσα και το πρωινό ξύπνημα για το ψήσιμο του οβελία είναι κοντά. Παλιότερα δεν γινόταν έτσι, έμενε ο κόσμος στην εκκλησία και παρακολουθούσε την αναστάσιμη λειτουργία, η οποία είναι μια από τις πιο ωραίες της Εκκλησίας, μέχρι το τέλος και μάλιστα μεταλάμβανε. Με την πάροδο όμως των χρόνων και τις αλλαγές στην κοινωνία, αυτά τέλειωσαν και στην εκκλησία μετά την Ανάσταση μένουν ο ιερέας, οι ψάλτες και κανένας επίτροπος. Το νόημα της μαγειρίτσας έχει επικρατήσει αυτού της Ανάστασης και έτσι έμαθαν πια οι νέοι να τη γιορτάζουν.

Το πρωί του Πάσχα ξεκινάει η περιπέτεια του ψησίματος του οβελία, πράγμα που για τα παλιότερα χρόνια ήταν μπελάς, αφού η ξύλινη σούβλα ήθελε γύρισμα αρκετές ώρες και συνήθως την πλήρωνε ο πιο αγαθός στο σπίτι ή στη γειτονιά, γιατί ό,τι συμβαίνει γύρω απ' αυτή έχει περισσότερο ενδιαφέρον. Ο οβελίας (αρνί ή κατσίκι) συνήθως προερχόταν από το μαντρί του νοικοκύρη, καθώς αυτό ήταν στόχος από την αρχή του χρόνου, και πολλά σπίτια που δεν είχαν δικό τους κοπάδι φρόντιζαν να πάρουν ένα μανάρι και το μεγάλωναν με πολλές φροντίδες και περιποιήσεις. Άλλες φορές, το «αρνί του Πάσχα» το κονομούσαν από το βόσκημα των χωραφιών από τους άλλους τσελιγκάδες ή από κουμπαριές. Γενικά το «αρνί του Πάσχα» αποτελούσε ένα στοιχείο ποικίλων συναλλαγών, υποχρεώσεων και εξαρτήσεων για τις μικροκοινωνίες της εποχής, οι οποίες αποκαλύπτονταν το Πάσχα.

Το «αρνί του Πάσχα» περίμεναν πώς και πώς οι τσελιγκάδες, αλλά και όσοι είχαν κάποια κοπαδάκια για να δουν λίγο χρήμα στην τσέπη τους. Οι πρώτοι αλάφρωναν έτσι το κοπάδι, καθώς τέλειωνε ο θηλασμός τους και άρχιζαν την περίοδο της τυροκομίας που κρατούσε δυο-τρεις μήνες μέχρι να μειωθεί το χορτάρι στα λιβάδια και στα βουνά. Οι μικρονοικοκυραίοι πάλι περίμεναν το Πάσχα να πουλήσουν λίγα αρνοκάτσικα για να μπορέσουν να βγουν στην αγορά και να προμηθευτούν πράγματα που τους έλειπαν.

Τον πρώτο λόγο στο ψήσιμο του οβελία είχε ο νοικοκύρης, ο οποίος, ήξερε-δεν ήξερε, έπρεπε να παίξει αυτόν το ρόλο με επιτυχία, όπως εξάλλου και για το κοκορέτσι που ήταν απαραίτητο να συνοδεύει το αρνί. Η νοικοκυρά αναλάμβανε την προετοιμασία του πασχαλινού τραπεζιού, το οποίο δεν περιλάμβανε όλα αυτά τα αγαθά που βλέπουμε σήμερα. Μια σαλάτα με λαχανικά κι αυτά αν είχε προλάβει να βγάλει ο τόπος, αυγά και άφθονο κρασί. Κρασί κερνούσαν και όσους περνούσαν από την αυλή να ευχηθούν τους νοικοκυραίους και τσούγκριζαν αυγά τα οποία μαζί με το κοκορέτσι και το τυρί ήταν οι μεζέδες που απολάμβαναν μέχρι να ψηθεί ο οβελίας. Ανάλογα, δε, με την οικογένεια, στη διάρκεια του ψησίματος πιανόταν και κανένα τραγούδι, ενώ από την εποχή που τα μέσα αναπαραγωγής ήχου (πικάπ και μαγνητόφωνα) μπήκαν σε κάθε σπίτι, όπως και το ραδιόφωνο εξάλλου, που για την ημέρα είχε ειδικό πρόγραμμα με δημοτικά τραγούδια.

Σε πολλές περιοχές το ψήσιμο του οβελία γινόταν στο δρόμο ή σε κάποια πλατεία και εκεί μαζευόταν όλη η γειτονιά, κάθε νοικοκυριό με τον δικό του, οπότε τα πράγματα ήθελαν περισσότερη προσοχή, καθώς ήταν αναπόφευκτες οι συγκρίσεις. Το γεγονός αυτό, σημάδι κατ' αρχάς της καλής γειτονίας και της γαλήνης μεταξύ των συγχωριανών, ανανέωνε κάθε χρόνο τις σχέσεις μεταξύ γειτόνων και συγχωριανών και πολλές φορές ήταν η αφορμή να στηθεί η γιορτή και να γίνει χορός με τραγούδια. Άλλες φορές η γιορτή διαλυόταν σύντομα και μεταφερόταν στα σπίτια, ενώ σε πολλά σημεία της χώρας μεταφερόταν στο χοροστάσι, όπου το απόγευμα μετά τη λειτουργία της «Αγάπης» στηνόταν χορός που συμμετείχε όλο το χωριό κι εκεί εκδηλώνονταν πλείστα όσα αισθήματα που έμειναν κρυφά και αφορούσαν κυρίως τις σχέσεις των νέων και τους γάμους που θα ακολουθούσαν.

Την «Αγάπη» περίμενε όλο το χωριό να δει ο ένας τον άλλον και στο χορό εμφανίζονταν και τα καινούργια ρούχα για τα οποία καμάρωναν όσοι τα φορούσαν, όταν πια έπαψαν τα παραδοσιακά να παίζουν το ρόλο τους. Τα καινούργια ρούχα ακολουθούσαν πιστά τις μόδες, δειλά στην αρχή, αλλά με πολύ θάρρος στη συνέχεια, και αυτό αποτελούσε και κριτήριο προβολής και αποδοχής των όσων νεωτερισμών ακολουθούσαν. Το χορό, ο οποίος εξελίσσονταν βάσει

ενός τυπικού αποδεκτού απ' όλους με τον ιερέα στην αρχή, τους γεροντότερους κατόπιν και στη σειρά τους οι νέοι, οι γυναίκες και τα παιδιά, συνόδευαν τραγούδια, δημοτικά ως επί το πλείστον, με το στόμα ή από ντόπιους μουσικούς. Σύντομα, όμως, λόγω του ότι οι περισσότεροι τα ξέχασαν, τα τραγούδια και η μουσική που άρχισαν να ακούγονται ήταν από τα μεγάφωνα και την ευθύνη για ποια θα ακουστούν την αναλαμβάνουν κάποιοι από τους πολιτιστικούς συλλόγους και στις περισσότερες φορές ελάχιστα έχουν να κάνουν με την τοπική παράδοση.

Με το τέλος της «Αγάπης» έληγε και το Πάσχα, εκτός από τις περιπτώσεις που λόγω του ημερολογίου ακολουθούσε η εορτή του Αγίου Γεωργίου, μια ιδιαίτερη γιορτή που για πολλές περιοχές ήταν και το πρώτο πανηγύρι της χρονιάς. Λαμπρός ήταν επίσης και ο εορτασμός της Ζωοδόχου Πηγής, ενώ την Κυριακή του Θωμά η ημέρα προοριζόταν για τους γάμους που προετοιμάζονταν όλο το προηγούμενο διάστημα και έτσι η αρχή της καινούργιας ζωής για κάθε ζευγάρι συνέπιπτε με την αρχή της άνοιξης.

Τότε τέλειωναν πάνω-κάτω και οι ημέρες που ο ξενιτεμένος έμενε στο χωριό και έφευγε. Σε ένα κλίμα συγκίνησης αποχαιρετούσε οικείους και συγχωριανούς, με την υπόσχεση ότι θα επέστρεφε σύντομα. Αυτό τηρήθηκε για αρκετά χρόνια αλλά σιγά-σιγά και όπως άλλαζε ο κόσμος, η επιστροφή μπορεί, βοηθούντων και των μέσων μετακίνησης να ήταν συχνότερη, αλλά από την άλλη αραίωνε ο κόσμος που τους περίμενε και φτάσαμε πια στο σημείο να μην έχει νόημα, καθώς κανένας δεν είναι εκεί να περιμένει...

Η εποχή που το Πάσχα περιείχε και την επιστροφή του ξενιτεμένου, όπως καταγράφηκε στη μακριά ιστορία του ανθρώπου και τη θυμούνται αχνά μόνο οι ωριμότεροι στην πατρίδα μας, πέρασε μάλλον ανεπιστρεπτί. Όχι γιατί δεν υπάρχουν πια ξενιτεμένοι - υπάρχουν και ίσως να ζουν πιο άσχημα απ' ό,τι σε άλλες εποχές και θέλουν να γυρίσουν πίσω, αλλά οι άνθρωποι κατάφεραν μέσα σε λίγες δεκαετίες να αμφισβητήσουν και τελικά να καταφέρουν να αλλάξουν πανάρχαιους τρόπους ζωής και επικοινωνίας, και τελικά κι αυτό το ίδιο το Πάσχα. Σε βαθμό που μοιάζει να αφορά μόνο την αγορά και τίποτα άλλο που έρχεται και φεύγει χωρίς να αφήσει τίποτα πίσω του στις καρδιές των ανθρώπων. ΝΑΙ

Ο πίνακας που συνοδεύει αυτό το κείμενο είναι της εξαιρετικής Ρουμελιώτισσας ζωγράφου Ιωάννας Ξέρα, η οποία με το έργο της τιμά και προβάλλει την παράδοση και τον τρόπο ζωής των ανθρώπων της ελληνικής υπαίθρου όπως ήταν μέχρι πριν από λίγα χρόνια.

Οι φωτογραφίες προέρχονται από το αρχείο του Τάκη Ευθυμίου, δάσκαλου από τον Αγιο Γεώργιο Φθιώτιδας, και στις οποίες βλέπουμε ανθρώπους του χωριού να γιορτάζουν το Πάσχα στη δεκαετία του '60. Τους ευχαριστούμε...

ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

Ο Ηλίας Γ. Προβόπουλος γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Μεγάλη Κάψη της Δυτικής Φθιώτιδας. Έγινε δημοσιογράφος και εργάστηκε επί πολλά χρόνια και αποκλειστικά στις εφημερίδες, κυρίως στην «Ελευθεροτυπία», από τις στήλες της οποίας οργάνωσε και προέβαλε μια ειδική αρθρογραφία με τον τίτλο «Μικρές Πατρίδες» για την ελληνική περιφέρεια και τους ανθρώπους της, καθώς και για την Αθήνα, τα τελευταία χρόνια. Συνεχίζει να γράφει και να δημοσιεύει φωτογραφίες με την ίδια θεματογραφία στο actimon.blogspot.com, ενώ εκδίδει και βιβλία που έχουν σχέση με την τοπική Ιστορία.

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΕΡΓΟΔΟΤΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

Προωθούνται ο δεύτερος και ο τρίτος πυλώνας

Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Στο ερώτημα αν οι εργαζόμενοι και οι επιχειρηματίες της Κύπρου μπορούν να βασίζονται στη σύνταξη του Ταμείου Κοινωνικών Ασφαλίσεων για έναν αξιοπρεπή βίο μετά την αποχώρηση από τον εργασιακό βίο, η απάντηση είναι αρνητική.

Και αυτό γιατί στην Κύπρο το αναμενόμενο ποσοστό αναπλήρωσης της σύνταξης που χορηγείται από το Ταμείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων είναι στο 50% για τους χαμηλά αμειβόμενους και κάτω του 20% για τους υψηλά αμειβόμενους. Η αναπλήρωση στους τελευταίους είναι χαμηλότερη γιατί υπάρχει ανώτατο όριο αποδοχών επί του οποίου καταβάλλονται εισφορές κοινωνικών ασφαλίσεων. Το 2022 το ανώτατο αυτό όριο έχει προσδιοριστεί σε €4.840 (μικτά) το μήνα.

Για τη φετινή χρονιά, από 1ης.1.2022 το ύψος της κοινωνικής σύνταξης (το οποίο λαμβάνουν όλοι) ανέρχεται σε €361,97 το μήνα. Η σύνταξη συμπληρώνεται από το αναλογικό μέρος με βάση τις εισφορές που έχουν καταβληθεί στο σύνολο του εργασιακού βίου.

Η επάρκεια των συνταξιοδοτικών παροχών είναι ένα πανευρωπαϊκό πρόβλημα. Σήμερα οι συντάξεις αποτελούν το κύριο εισόδημα για το 25% του πληθυσμού της Ευρώπης ενώ μεταξύ 2023 και 2060 το ευρωπαϊκό εργατικό δυναμικό προβλέπεται να μειωθεί κατά 8,2%. Αυτό το συρρικνούμενο εργατικό δυναμικό θα αναμένεται να «χρηματοδοτήσει» τις συντάξεις για την ταχέως αναπτυσσόμενη ομάδα συνταξιούχων βάζοντας πίεση στη βιωσιμότητα και την επάρκεια των συνταξιοδοτικών συστημάτων.

«Για να μην επηρεαστεί σημαντικά η ποιότητα ζωής του μετά την αφυπηρέτηση απαιτείται (αναπλήρωση) τουλάχιστον το 70% του τελικού μισθού. «Άρα είναι αδήριτη ανάγκη η κρατική σύνταξη να ενισχυθεί με επιπλέον εισόδημα για να μπορούμε να συνεχίσουμε να ζούμε όπως έχουμε συνηθίσει», τόνισε ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου, Ευάγγελος Αναστασιάδης, μιλώντας σε συνέδριο με θέμα «Το Μέλλον του Συνταξιοδοτικού Συστήματος και των Ταμείων Προνοίας στην Κύπρο».

Η ΛΥΣΗ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ 2ου ΚΑΙ ΤΟΥ 3ου ΠΥΛΩΝΑ

Το Συνέδριο διοργάνωσε η Ομοσπονδία Εργοδοτών & Βιομηχάνων (ΟΕΒ) και συμμετείχαν ο έφορος Ιδρυμάτων Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών, ο οποίος παρουσίασε το νέο θεσμικό πλαίσιο, ειδικοί και εμπειρογνώμονες του τομέα συντάξεων, Ταμείων Προνοίας και Επενδύσεων, καθώς επίσης και του ασφαλιστικού κλάδου.

Το συνέδριο επικεντρώθηκε στην εφαρμογή στην Κύπρο της Οδηγίας IORP 2, η οποία ρυθμίζει τη λειτουργία και εμμέσως διασφαλίζει την ισότιμη μεταχείριση των πολυεπιχειρησιακών Ταμείων Προνοίας και των επαγγελματικών συνταξιοδοτικών σχεδίων του κλάδου 7 που προσφέρονται από την ασφαλιστική βιομηχανία.

Η Ευρωπαϊκή Οδηγία (Ε.Ε.) 2016/2341, γνωστή και ως IORPII, η οποία μεταφέρθηκε στην κυπριακή νομοθεσία με το Νόμο 10(Ι)/2020, έχει ενισχύσει τις δομές διακυβέρνησης των Ταμείων Προνοίας με πρόνοιες για εσωτερικό έλεγχο, διαχείριση κινδύνων, πολιτική αμοιβών, αυξημένης πληροφόρησης προς τα μέλη και τις εποπτικές αρχές, καθώς και άλλα, τα οποία ναι μεν διασφαλίζουν καλύτερα τη διακυβέρνηση και τα συμφέροντα των μελών, αλλά ταυτόχρονα δημιουργούν αυξημένες υποχρεώσεις και κόστος προς τα Ταμεία Προνοίας.

Ο κ. Αναστασιάδης σημείωσε ότι ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι οι μεγαλύτεροι διαχειριστές επαγγελματικών συνταξιοδοτικών σχεδίων στην Ευρώπη. Στην Κύπρο, η ασφαλιστική βιομηχανία αποτελεί το 4% του ΑΕΠ και είναι ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής με πέραν των 2,6 δισ. ευρώ υπό διαχείριση.

«Κοινός στόχος είναι η ανάπτυξη/μεγέθυνση του πυλώνα 2 ώστε όλο και περισσότεροι συνάνθρωποί μας να καταλήγουν με επαρκείς και βιώσιμες συντάξεις. Παραμένουν κάποια κενά στο νομικό πλαίσιο για τις μεμονωμένες μεταφορές μελών ωφελημάτων/σχεδίων. Προσβλέπουμε στη λήψη δράσης από τον έφορο Ταμείων Προνοίας για την αποτελεσματική διευθέτηση των ζητημάτων αυτών το συντομότερο, είτε μέσω πρακτικών λύσεων ή/και με τροποποίηση σχετικών διατάξεων», ανέφερε ο κ. Αναστασιάδης.

Ο υπουργός Οικονομικών, Κωνσταντίνος Πετρίδης, σημείωσε ότι «η εφαρμογή της Ευρωπαϊκής Οδηγίας IORPII μπορεί να είναι ο καταλύτης για τη δημιουργία ενός καλύτερου και ασφαλέστερου πλαισίου για τις επαγγελματικές συντάξεις. Μεγαλύτερα Ταμεία Προνοίας με δυνατότητες για ενισχυμένες δομές διακυβέρνησης αναμφίβολα θα μπορούν να παρέχουν καλύτερες επιλογές στα μέλη τους και μεγαλύτερη ασφάλεια».

Ο ΥΠΟΙΚ ανέδειξε την ανάγκη γενικότερης λύσης για μια ολιστική προσέγγιση για το συνταξιοδοτικό πλαίσιο, καθώς υπάρχουν ζητήματα βέλτιστων πρακτικών που δεν αντιμετωπίζονται από την Ευρωπαϊκή Οδηγία IORPII.

Για παράδειγμα, ποιες επιλογές πολιτικής προσφέρονται για προώθηση της συμμετοχής όσο το δυνατόν περισσότερου ποσοστού του πληθυσμού σε επαγγελματικά συνταξιοδοτικά σχέδια; Ποιος ο καλύτερος και πιο αποτελεσματικός τρόπος ενοποίησης της αγοράς, με την απορρόφηση μικρότερων Ταμείων Προνοίας σε μεγαλύτερα που ήδη βρίσκεται σε εξέλιξη; Ποιες δομές διακυβέρνησης θα πρέπει να έχουν τα πολυεπιχειρησιακά Ταμεία Προνοίας για να αντιμετωπιστούν οι κίνδυνοι που αυτά παρουσιάζουν, λόγω και του αυξημένου μεγέθους τους, και τι εργαλεία θα πρέπει να χρησιμοποιούνται από την εποπτική αρχή για την αδειοδότηση και εποπτεία τους; Πώς επιτυγχάνονται ίσοι

Ο αναπληρωτής πρόεδρος της ΟΕΒ κ. Γιώργος Παντελίδης.

όροι στη λειτουργία των ασφαλιστικών συνταξιοδοτικών ταμείων με τα Ταμεία Προνοίας και ποια η αλληλοεπίδραση σε τέτοια ενοποιημένη αγορά; Ποια παραδείγματα σύγχρονου επενδυτικού πλαισίου υπάρχουν στον τομέα των Ταμείων Προνοίας; Ποιες πολιτικές μπορούν να υιοθετηθούν για τη διαφάνεια ως προς τις χρεώσεις διαχείρισης και την προσφορά επαρκών επαγγελματικών συνταξιοδοτικών παροχών με όσο το δυνατό χαμηλότερο κόστος; Τέλος, πώς αξιολογείται η φορολογική πολιτική σε σχέση με το συνταξιοδοτικό πλαίσιο;

ΜΕΛΕΤΗ

Το συνέδριο χαιρέτισε εκ μέρους της υπουργού Εργασίας & Κοινωνικών Ασφαλίσεων ο κ. Αντρέας Ζαχαριάδης, γενικός διευθυντής του υπουργείου.

Ο κ. Ζαχαριάδης έκανε γνωστό ότι προωθείται η διενέργεια ολοκληρωμένης μελέτης για το συνταξιοδοτικό σύστημα, η οποία, πέρα από τις συντάξεις που λαμβάνονται από το Ταμείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων, θα λάβει υπόψη και άλλες παραμέτρους, όπως μεταξύ άλλων την κοινωνική σύνταξη και το επίδομα συνταξιούχου με χαμηλά εισοδήματα. Για το σκοπό αυτόν έχουν περιληφθεί στο Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας σχετικά projects με ποσά ύψους 10 εκατ. ευρώ.

Ο αναπληρωτής πρόεδρος της ΟΕΒ κ. Γιώργος Παντελίδης, σε χαιρετισμό που απηύθυνε στους σύνεδρους, σημείωσε ότι το νέο νομοθετικό πλαίσιο, που ολοκληρώθηκε με την έκδοση δύο Οδηγιών τον Ιούλιο του 2021 σχετικά με τη μεταφορά συνταξιοδοτικών δικαιωμάτων, έχει ενισχύσει το ήδη αυστηρό πλαίσιο που διέπει τη λειτουργία και διαχείριση των Ταμείων. Παράλληλα, έχει δοθεί το νομοθετικό εργαλείο που απουσίαζε για τη συνένωση Ταμείων και τη διασφάλιση της λειτουργίας, ειδικότερα των μικρών σε μέγεθος Ταμείων, με τρόπο πιο αποδοτικό.

Στην ομιλία του ο υπουργός Οικονομικών, την οποία ανέγνωσε εκ μέρους του ο κ. Κίκης Παφίτης, λειτουργός Α', ανέφερε ότι «μεγαλύτερα Ταμεία Προνοίας με δυνατότητες για ενισχυμένες δομές διακυβέρνησης αναμφίβολα θα μπορούν να παρέχουν καλύτερες επιλογές στα μέλη τους και μεγαλύτερη ασφάλεια».

Η ΟΕΒ, η οποία εκπροσωπεί τους εργοδότες, σε ανακοίνωσή της σημειώνει ότι θεωρεί το συνταξιοδοτικό σύστημα ως θέμα μείζονος εθνικής σημασίας. Επηρεάζει άμεσα την οικονομία, την αγορά εργασίας και το βιοτικό επίπεδο των πολιτών. Στόχος του Συνεδρίου ήταν η απόκτηση των γνώσεων εκείνων που θα επιτρέψουν τη λήψη των κατάλληλων αποφάσεων για ένα βιώσιμο και αποδοτικό συνταξιοδοτικό σύστημα.

Τα συμπεράσματα του συνεδρίου θα κωδικοποιηθούν και θα αξιοποιηθούν κατάλληλα. ΝΑΙ

Ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια

Τα ετήσια οικονομικά αποτελέσματα για το 2021 ανακοίνωσαν η CNP ASSURANCES και η CNP CYPRUS. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση τα σημαντικότερα στοιχεία είναι: Κύκλος Εργασιών €31,7 δισ. με αύξηση 19.4% από το 2020. Καθαρά Κέρδη €1,55 δισ. με αύξηση 15% από το 2020 και Δείκτης Κάλυψης Φερεγγυότητας 217% με αύξηση 9 μονάδες. Ο κ. Stéphane Dedeyan, διευθύνων σύμβουλος της CNP ASSURANCES, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι η συνολική απόδοση του ομίλου και ο ισχυρός δείκτης φερεγγυότητας παρέχουν μια στέρεη βάση. Σε τοπικό επίπεδο, ο Όμιλος CNP CYPRUS, με τις εταιρείες του CNP CYPRIALIFE και CNP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στην Κύπρο και CNP ΖΩΗΣ και CNP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ (Υποκατάστημα) στην Ελλάδα, κατά το έτος 2021 πέτυχε αύξηση στη συνολική παραγωγή του. Τα ετήσια ασφάλιστρα, για το 2021, ξεπέρασαν τα €190 εκατ. και η αυξημένη καθαρή κερδοφορία ανήλθε στα €16,8 εκατ., παρά το ευρύτερο διεθνές περιβάλλον αβεβαιότητας.

Σχολιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα, ο διευθύνων σύμβουλος της CNP CYPRUS, κ. Τάκης Φειδία, ανέφερε ότι «ο υψηλός βαθμός αξιοπιστίας, η ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια, η ολοκληρωμένη κάλυψη ασφαλιστικών προϊόντων και η ποιότητα εξυπηρέτησης και ανταπόκρισης στις ανάγκες των ασφαλισμένων μας οδήγησαν τον Όμιλο CNP CYPRUS στην επίτευξη ισχυρών οικονομικών αποτελεσμάτων και το 2021. Ειδικότερα, η CNP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ παραμένει σταθερά στην πρώτη θέση της ασφαλιστικής αγοράς γενικού κλάδου. Η CNP CYPRIALIFE πέτυχε ρεκόρ πωλήσεων σε επαναλαμβανόμενα ασφάλιστρα και παρέμεινε σταθερά στην πρώτη θέση για όγδοη χρονιά. Οι επιδόσεις αυτές έρχονται σε συμπόρευση με τα πολύ θετικά αποτελέσματα και την κερδοφορία του μητρικού μας ομίλου, του γαλλικού πολυεθνικού κολοσσού CNP ASSURANCES. Αντανακλούν τη νέα επιχειρηματική φιλοσοφία "raison d'etre" (ο λόγος ύπαρξής μας), με την οποία ο όμιλος και οι εταιρείες του υλοποιούν τη στρατηγική βιώσιμης ανάπτυξής τους».

Ο κ. Stéphane Dedeyan, διευθύνων σύμβουλος της CNP Assurances.

Ο διευθύνων σύμβουλος της CNP Cyprus κ. Τάκης Φειδία.

Νέος πρόεδρος

Στη θέση του προέδρου της Universal Life εξελέγη σε συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου μετά την ετήσια Γενική Συνέλευση ο κ. Παύλος Φωτιάδης διαδεχόμενος τον κ. Σωκράτη Σολομίδη, ο οποίος θα συνεχίσει να υπηρετεί από τη θέση του αντιπροέδρου. Σε δήλωση μετά την εκλογή του, ο κ. Φωτιάδης ανέφερε ότι αποτελεί ιδιαίτερη τιμή για τον ίδιο αλλά και συνάμα μεγάλη ευθύνη η εκλογή του στην προεδρία του Διοικητικού Συμβουλίου της Universal Life, της ιστορικότερης και μιας από τις κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες του τόπου.

Ο κ. Παύλος Φωτιάδης.

Έντονος ο προβληματισμός στις ασφαλιστικές για το Dark Web & το Car Hacking!

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Τα σύγχρονα αυτοκίνητα έχουν έντονη διασύνδεση με το Διαδίκτυο, με πλήθος εφαρμογών τους να συνδέονται με το Internet. Όμως σε αυτόν τον αχανή κόσμο δεν είναι όλα ιδανικά και οι hackers μπορούν να βάλουν σε κίνδυνο την ασφάλειά μας. Γεγονός που έχει δημιουργήσει μεγάλο προβληματισμό στις ασφαλιστικές εταιρείες!

Μπορεί οι περισσότεροι από μας να χρησιμοποιούμε το Διαδίκτυο για την εργασία μας, τη διασκέδασή μας, την ενημέρωσή μας και την επιμόρφωσή μας, αλλά δυστυχώς υπάρχει και μια ομάδα ανθρώπων που δρα ανεξέλεγκτα στη σκοτεινή και άγνωστη στους περισσότερους πλευρά του Διαδικτύου, το λεγόμενο «Σκοτεινό Διαδίκτυο» ή «Dark Web». Εκεί καταγράφονται άπειρες παράνομες ενέργειες, εκ των οποίων αρκετές σχετίζονται με την παγκόσμια αυτοκινητοβιομηχανία, βάζοντας στο στόχαστρο ακόμα και αυτοκίνητα ιδιωτών.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΚΛΟΠΩΝ

Οι κλοπές αυτοκινήτων μπορεί να είναι στην ημερήσια ατζέντα μιας ασφαλιστικής εταιρείας, ωστόσο στην περίπτωση του Dark Web τα πράγματα διαφοροποιούνται σημαντικά. Κι αυτό γιατί οι κλοπές υλοποιούνται έπειτα από επιθυμία κάποιου αγοραστή που ζητά συγκεκριμένο τύπο αυτοκινήτου και πληρώνει σε κρυπτονομίσματα, μια συνηθισμένη πρακτική για εκείνους που συναλλάσσονται στο Dark Web. Πέρα όμως από τις κατά παραγγελία κλοπές στο Σκοτεινό Διαδίκτυο, υπάρχουν συσκευές, αλλά και προηγμένο λογισμικό που δίνει τη δυνατότητα υποκλοπών των συχνοτήτων των σύγχρονων κλειδιών, παρακάμπτοντας με αυτόν τον τρόπο ακόμα και τα αντικλεπτικά συστήματα ασφαλείας με τα οποία μπορεί να εξοπλίζεται ένα όχημα.

ΠΑΡΑΒΙΑΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ

Η έντονη διασύνδεση των αυτοκινήτων με το Διαδίκτυο τα καθιστά εξαιρετικά ευάλωτα σε κυβερνοεπιθέσεις. Επιθέσεις που μπορούν να ακινητοποιήσουν το όχημα, ακόμα και να το κάνουν να παρεκκλίνει της πορείας του, με ό,τι αυτό συνεπάγεται για την ασφάλεια των επιβαινόντων, αλλά και των υπολοίπων χρηστών του δρόμου. Ακόμα ένας μεγάλος βραχνάς είναι η διαρροή προσωπικών στοιχείων. Μέχρι και αυτή τη στιγμή έχουν σημειωθεί δύο σημαντικά περιστατικά διαρροής στοιχείων τα οποία κατέληξαν στα χέρια hackers και στη συνέχεια διοχετεύθηκαν στο Dark Web. Στην πρώτη περίπτωση, περισσότεροι από 500.000 ιδιοκτήτες οχημάτων στη Ρωσία εκτέθηκαν στον σκοτεινό ιστό, ενώ στη δεύτερη περίπτωση η υποκλοπή των προσωπικών δεδομένων αφορούσε περίπου 350.000 ιδιοκτήτες BMW. Μια εξαιρετικά δύσκολη κατάσταση τόσο για τους ιδιοκτήτες, όσο και για τις ασφαλιστικές, μιας και υπάρχει πάντοτε η πιθανότητα να στηθούν σημαντικές ασφαλιστικές απάτες, με τους επιτήδειους να προσπαθούν να καρπωθούν τεράστια ποσά από ασφαλιστικές αποζημιώσεις.

ΣΕ ΑΝΘΗΣΗ ΚΑΙ ΤΟ CAR HACKING!

Ως Car Hacking ορίζουμε οποιαδήποτε κακόβουλη ενέργεια επιτελείται στο λογισμικό ενός αυτοκινήτου με στόχο τη φθορά του ή ακόμα και την πλήρη καταστροφή του οχήματος. Το Car Hacking είναι μια αρνητική προέκταση της έντονης ανάπτυξης της τεχνολογίας, των αυτόνομων και ηλεκτρικών αυτοκινήτων και του λογισμικού που ενσωματώνουν. Το πλέον ευάλωτο σημείο εισόδου είναι μέσω του infotainment και της διασύνδεσης που προσφέρουν τα περισσότερα συστήματα. Όταν ξεκινάει μια επίθεση, ο hacker προσπαθεί από απόσταση να εγκαταστήσει το κα-

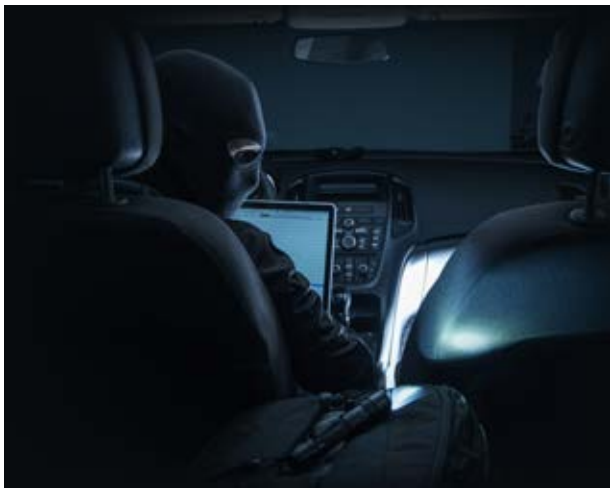
κόβουλο λογισμικό που θέλει. Όταν αυτό επιτευχθεί, τότε το εκάστοτε αυτοκίνητο είναι έρμαιο στα χέρια του hacker.

ΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΣΥΜΒΕΙ;

Τα πάντα στην κυριολεξία, μιας κι αυτός που έχει τον έλεγχο του λογισμικού μπορεί ανά πάσα στιγμή να λειτουργεί σαν το αυτοκίνητο να είναι δικό του. Μπορεί από απόσταση να ξεκλειδώσει το όχημα, να απενεργοποιήσει το συναγερμό και γενικότερα να αποκτήσει τον πλήρη έλεγχο του οχήματος. Αν αυτό συμβεί εν κινήσει, τότε η έκβαση μπορεί να είναι εφιαλτική, αφού ο hacker θα μπορεί να επέμβει στα φρένα και να προκαλέσει ακόμα και ατύχημα. Όλα τα παραπάνω δημιουργούν έναν έντονο πονοκέφαλο στις ασφαλιστικές εταιρείες, αφού η ασφάλεια λογισμικού είναι ένα προϊόν το οποίο δεν προσφέρουν, προς το παρόν, ωστόσο γίνονται έντονες κινήσεις προς αυτή την κατεύθυνση. Οι μεγάλες εταιρείες βρίσκονται σε συνεχείς διαβουλεύσεις με τους κατασκευαστές για την αντιμετώπιση και την προστασία του οδηγού και των επιβατών, έναντι των απειλών αυτών. Βέβαια, όπως αναφέρουν και οι μεγάλοι κατασκευαστές, ο οδηγός θα πρέπει να είναι εκείνος που θα θωρακίζει πρώτος το όχημα του, πραγματοποιώντας αρχικά όλες τις απαραίτητες ενημερώσεις ασφαλείας. Υψηλόβαθμα στελέχη του ασφαλιστικού κλάδου αναφέρουν πως η ασφαλιστική κάλυψη του λογισμικού των αυτοκινήτων είναι ζήτημα χρόνου να προσφερθεί. Ωστόσο, το ερώτημα που ανακύπτει είναι ποιος θα θεωρείται υπεύθυνος; Ο κατασκευαστής του αυτοκινήτου, ο προγραμματιστής, η ασφαλιστική εταιρεία ή ο ίδιος ο χρήστης που δεν πρόσεξε πού συνδέθηκε, εκθέτοντας έτσι το αυτοκίνητό του ευάλωτο σε επίθεση;

Η ΚΥΒΕΡΝΟΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ!

Επειδή οι νέες ψηφιακές δυνατότητες ελλοχεύουν νέους



κινδύνους, η κυβερνοασφάλεια είναι άκρως απαραίτητη. Το σίγουρο είναι πως οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να προσαρμοστούν στον ταχέως αναπτυσσόμενο ψηφιακό κόσμο, συμπεριλαμβάνοντας στα ασφαλιστικά τους προγράμματα και την κυβερνοασφάλεια. Σύμφωνα με τα μέχρι τώρα δεδομένα, οι ασφαλιστικές πρέπει να επικεντρωθούν σε δυο βασικούς τομείς:

1. Επανεξέταση των βασικών πρακτικών αναδοχής κινδύνων και δημιουργία νέων μεθόδων για την καλύτερη ανάλυση κινδύνου με νέες πηγές δεδομένων και πληροφοριών. Αυτό θα βοηθήσει στην καλύτερη αξιολόγηση κινδύνων από τις τρέχουσες, αλλά και τις αναδυόμενες απειλές.

2. Δημιουργία νέων δυνατοτήτων διαχείρισης επιχειρηματικού κινδύνου για την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο των επιχειρήσεων. Η ασφάλιση κινδύνων στον κυβερνοχώρο έχει γίνει όλο και πιο περίπλοκη και η παραδοσιακή προστασία δεν είναι αρκετή έναντι των νέων απειλών στον κυβερνοχώρο.

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!

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr

ΕΙ ΝΑΙ καιρός να προβληθείτε τώρα!

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Η εξυπηρέτηση πελατών γίνεται και χωρίς φυσική παρουσία ασφαλιστών! Ήρθε η ώρα να «αγαπήσετε» τα «ρομπότ»!

- Όλα όσα απαιτεί ένα σύγχρονο service που είναι η συνέχεια της πώλησης.
- Ασφαλιστές και ρομπότ, μαζί μπορούν περισσότερα!
- Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» είναι το καλύτερο service καριέρας διαμεσολαβητών.
- Μάθετε για την ετήσια επαφή service, το service ορφανών συμβολαίων, το service δικαιούχων, πώς απαντάει το service στις πωλήσεις και πώς σας διατηρεί συμβόλαια!
- «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»: ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ.

Ζητήστε το επόμενο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

GENERALI

ΔΙΠΛΑ ΣΟΥ ΓΙΑ ΜΙΑ ΖΩΗ

190 χρόνια στηρίζουμε τη ζωή και τα όνειρά σου. Είμαστε μαζί σου για κάθε μικρή ή μεγάλη στιγμή με καινοτόμες προτάσεις & ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις.

WE'RE ALL ABOUT YOU

GeneraliGreece

generali.gr

2010 - 2021

Σε μία δύσκολη περίοδο για τη χώρα μας,
ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών προσέφερε
με υψηλό αίσθημα ευθύνης

900 εκ.€
δαπάνες μισθοδοσίας

245 εκ.€
εισροή συναλλάγματος από διεθνείς ασθενείς

350 εκ.€
καταβολές στα ασφαλιστικά ταμεία

630 εκ.€
σε προμήθειες από Ελληνικές εταιρίες

250 εκ.€
καταβολές στο Ελληνικό Δημόσιο

100 εκ.€
επενδύσεις

8 εκ. πολίτες μας εμπιστεύτηκαν την υγεία τους

8 χιλ. συμπολίτες μας έλαβαν δωρεάν ή προνομιακές υπηρεσίες

500 χιλ. ακρίτες εξυπηρετούνται με τηλεϊατρική μέσω της Vodafone

40 φορείς, σωματεία, ΜΚΟ & Ιατρικές υιοθεσίες ακριτικών νησιών & περιοχών (Έβρος) στο πρόγραμμα ΕΚΕ

6 χιλ.
εργαζόμενοι και ιατροί συνεργάτες

20 Διεθνείς πιστοποιήσεις με τα αυστηρότερα standards