ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 196 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2022 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟ
«ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»

DR. JUERG SCHILTKNECHT

ΠΡΟΕΔΡΟΣ BASLER ΟΜΙΛΟΥ BALOISE – ΜΕΤΟΧΟΣ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

9 772623 436009 06>

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

Μια Εταιρία με ανθρώπινο πρόσωπο!

Στην Ευρωπαϊκή Πίστη γνωρίζουμε πως οι ευχαριστημένοι άνθρωποι, δημιουργούν ευχάριστα αποτελέσματα.

Κέρδη προ Φόρων Ομίλου
+4,3%
2021: **26.108**
2020: **25.024**

Σύνολο Ενεργητικού Ομίλου
+6,6%
2021: **545.616**
2020: **511.915**

Συνολικά Έσοδα Ομίλου
+3,7%
2021: **245.587**
2020: **236.752**

Επενδυτικό Χαρτοφυλάκιο Ομίλου
+5,2%
2021: **429.735**
2020: **408.407**

Αύξηση Παραγωγής Ασφαλίστρων 2009-2021: **97%**
Τραπεζικός ή άλλου είδους δανεισμός: **Ø**
Ληξιπρόθεσμες οφειλές: **Καμία**
Πιστοληπτική Διαβάθμιση Αντασφαλιστών: **Α- έως ΑΑ+**

(ποσά σε χιλ. €)

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Δημιουργούμε αμέσως!

www.europaikipisti.gr

συνεταιριστική
Η Ασφάλειά σου!

Απρόοπτα μπορεί να συμβούν.

Αλλά για μια ξένοιαστη καθημερινότητα,
εμείς είμαστε εδώ.
Για να αισθάνεσαι ασφαλής.

Πρόγραμμα Κατοικίας Synet Home.

PANTONE

Για περισσότερες πληροφορίες
σχετικά με τα προγράμματα
σκανάρετε εδώ.

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

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

www.syneteristiki.gr

Syneteristiki Ins. Co

αξία έχει
να κάνεις τους άλλους
να πιστεύουν
στον εαυτό τους

TRIBE

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

Eurolife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 196 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2022
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

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

twitter.com/nextdeal_gr

facebook.com/nextdeal.gr

ΕΚΔΟΤΕΣ- ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
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.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 Άρθρο Εκδότη
14 Συναισθηματικά
22 Ασφαλιστικό underwriting

36 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Dr. Juerg Schiltknecht
Είμαστε απόλυτα ικανοποιημένοι από την Ατλαντική Ένωση!
44 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ David Howden
Το «ταξίδι» των εξαγορών μόλις ξεκίνησε
50 HOWDEN: Συνεχίζει να επενδύει δυναμικά στη χώρα μας
52 ΕΡΕΥΝΑ ΕΑΕΕ: Στα €6,5 εκατ. οι αποζημιώσεις για την κακοκαιρία «Ελπίς»
56 Eurolife: Αξία έχει να νιώθεις μια ολόκληρη ασφαλιστική δίπλα σου, όπου κι αν βρίσκεσαι
58 ERGO: Με όχημα τον ψηφιακό μετασχηματισμό «το ταξίδι» στην επιχειρηματικότητα
60 ΕΘΝΙΚΗ: Δύο μεγάλες... Εθνικές ενώνουν τις δυνάμεις τους
62 GENERALI: Το νέο εμβληματικό κτίριο μιας μεγάλης εταιρείας!
64 Νέα εποχή και νέα εταιρική κουλτούρα
68 EUROINS: «Επενδύει» στο Fast Track AI της DAT
70 Όλα όσα απαιτεί το σύγχρονο SERVICE - η συνέχεια της ΠΩΛΗΣΗΣ
80 Τα ρομπότ είναι εδώ. Τι σημαίνει αυτό και πώς μπορούν να βοηθήσουν τους ασφαλιστές;
82 Ρομποτική στον ασφαλιστικό κλάδο
86 Πώς μπορούν οι ασφαλιστές να βελτιστοποιήσουν τις αξιώσεις: Αυτοματισμός και άνθρωποι
90 Metaverse: Buzzword ή Επανάσταση;
96 Αρχιτεκτονικό «ταξίδι» σε 15 εμβληματικά κτίρια των Χανίων!

62

Dr. JUERG SCHILTKNECHT
36

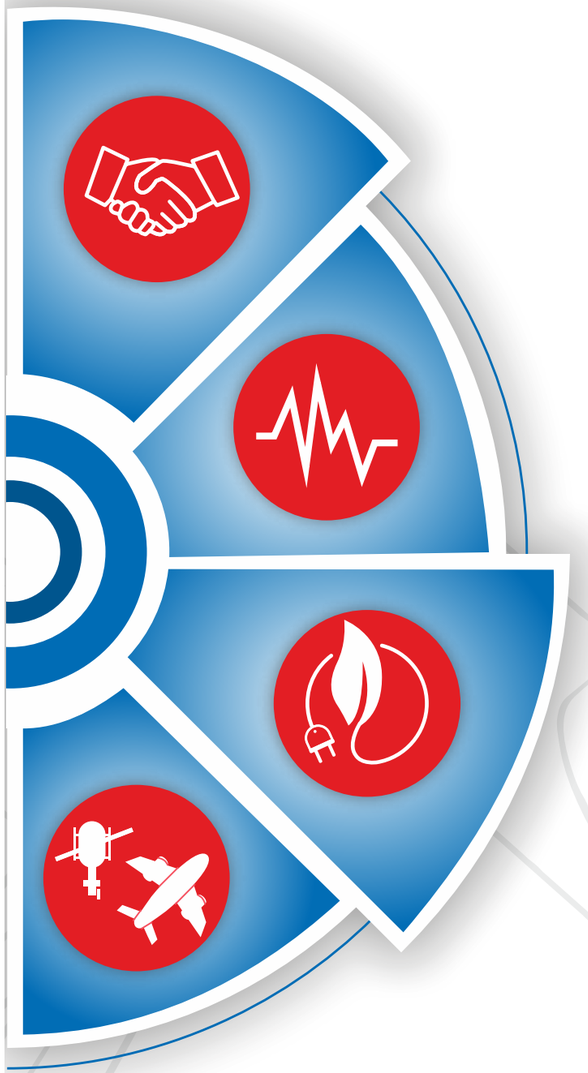
DAVID HOWDEN
44

104 22ο Ασφαλιστικό και Αντασφαλιστικό Συνέδριο της Ύδρας!
108 Πώς να διαχειριστείτε το τοξικό περιβάλλον εργασίας;
114 Αντιμετώπιση προχωρημένης εκφύλισης της ωχράς κηλίδας με εμφύτευση μικροσκοπικού τηλεσκοπίου!
120 Έγκαιρη διάγνωση του καρκίνου του πνεύμονα με Σύστημα Τεχνητής Νοημοσύνης!
124 Η Δ΄ Ογκολογική Κλινική & Πρότυπο Κέντρο Κλινικών Μελετών εταίρος στην κοινοπραξία I3LUNG!
128 ΕΙΔΗΣΕΙΣ
166 Ανοδικά τα μεγέθη της Atradius Ελλάδος στην Κύπρο
170 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ: BMW iX M60 Πανίσχυρη και με full τεχνολογία ασφαλείας!
174 1ο INTERBANK Reunion

96

ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΤΖΕΗΣ
166

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

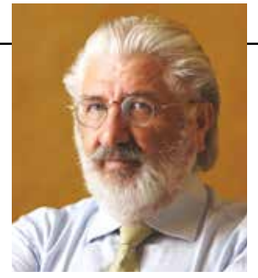
www.intersalonica.gr • e-mail: company@intersalonica.gr

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



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

Γιατί οι άνθρωποι ψάχνουν «αυθεντίες» ηγέτες;

«Αυθεντία» είναι το αναμφισβήτητο κύρος της γνώμης κάποιου σε κάτι. Αυθεντικός ή αυθεντικό ή αυθεντική είναι αυτό που λέγεται ή γίνεται με κύρος. Αυθεντικότητα είναι η εγκυρότητα.

Η λέξη παρέμεινε ίδια στα γαλλικά, στα ιταλικά, στα ισπανικά, στα αγγλικά, στα γερμανικά, στα λατινικά, αφού όπως γράφτηκε: «Όποιος σκέπτεται, σκέπτεται ελληνικά, ακόμη κι αν δεν το υποπτεύεται, επειδή τα ελληνικά είναι γλώσσα της διαύγειας και του διαλογισμού, που χρησιμεύουν στην αναζήτηση της σαφήνειας και της λογικής σε όλα» (Ζακλίν ντε Ρομιγύ). Παντού, σε όλες τις γλώσσες, αυθεντία είναι η αναμφισβήτητη επιστημονική αξία, η γνήσια, η έγκυρη.

«Η αυθεντία είναι ο κύριος μοχλός της αγωγής», έγραψε η καθηγήτριά μου στα γυμνασιακά χρόνια Ουρανία Λανάρα, σε τίτλο βιβλίου της, το 1984, αφιερωμένο σ' εκείνους που, κρατώντας το μοχλό του Λόγου και του Μόχθου, ελευθερώνουν και υψώνουν την παιδική ψυχή και κάθε ψυχή, που ψάχνει και ψάχνεται. Τι είναι αυθεντία, αναρωτιέται και απαντά: «Το ανώτερο κύρος, η δεσπόζουσα αρχή, το κανονιστικό υπερεγώ. Είναι ο "ηγεμών νους" που κατευθύνει σε υψηλούς στόχους, σε ιδέες και αρχές, στο Αιώνιο. Ό,τι είναι ο Ήλιος για το πλανητικό μας σύστημα, είναι η αυθεντία για κάθε μορφή του ατομικού και κοινωνικού βίου: Πηγή ζωής, εστία ακτινοβολίας, μυστηριώδης ελκτική δύναμη με δύο πόλους, τον κεντρομόλο και τον κεντρόφυγα, αιτία της ισορροπίας και δημιουργός της αρμονίας. Το Θείο είναι η υπέρτατη αυθεντία, η πηγή κάθε αυθεντίας και πιο αναγκαία από κάθε άλλη», γράψει η Ουρανία Λανάρα.

Η Εκκλησία μας είναι επίσης μία αυθεντία. Ο Νόμος, γιατί πηγάζει από το Θείο. «Νόμος πάντων βασιλεύς», κατά τον Πίνδαρο. Η παράδοση είναι αυθεντία. Και ο Αρχηγός του Κράτους, ο αρχηγός της οικογένειας, ο παιδαγωγός, ο κατηχητής, ο αρχηγός ομάδος κοινωνικής ή θρησκευτικής, ο ηγούμενος, ο προϊστάμενος, ο επίσκοπος αυθεντίες είναι...

Είναι η αυθεντία η προσωπική υπεροχή και επιρροή, με την οποία ένα άτομο κατορθώνει να το πιστεύουν, να το υπακούουν και να το σέβονται, συγχρόνως, δε, επιβάλλεται στην κρίση, στη θέληση και στο συναίσθημα των άλλων... Μέσα της, η αυθεντία συνοψίζει τα αισθήματα της υποταγής αλλά και της στοργής, του σεβασμού αλλά και της αγάπης, του φόβου αλλά και της αφοσιώσεως. Αυτό είναι η αυθεντία. Το κλειδί για επιτυχία ή αποτυχία των ανθρώπων, με φυσική ή ηθική αδυναμία, που καταφεύγουν σε ένα ανώτερο κύρος, σαν τον κισσό σε υψίκορμη βελανιδιά, για να στηριχθούν. Αυτών που νιώθουν αδύναμοι και ψάχνουν το alter ego ενός άξιου συνανθρώπου για να βοηθηθούν, επειδή νιώθουν μόνοι, έρημοι, ανίκανοι για το κάθε τι... Στον 21ο αιώνα, αυτή η μοναξιά των ανθρώπων είναι μια υπαρξιακή αρρώστια, από έλλειψη προτύπων, ηρώων, αυθεντιών, καταξιωμένων ανθρώπων.

Διαβάζοντας πρόσφατα το χρήσιμο βιβλίο της Ουρανίας Λανάρα «Η Αυθεντία, κύριος μοχλός της Αγωγής», σκέφθηκα πως είναι η κατάλληλη στιγμή να μοιραστούμε σκέψεις που έκανα πριν πάρω απόφαση να το επανεκδώσουμε το βιβλίο, που ίσως φανεί χρήσιμο σε πολλούς, που είναι κάπου «αυθεντίες», σε άλλους που ίσως νομίζουν ότι είναι και σε κάποιους που είναι εχθροί της αυθεντίας ή και οπαδοί της «Αντιαυθεντικής Σχολής», που πρεσβεύουν αντίθετες απόψεις μεγάλων φιλοσόφων, που ήταν αυθεντίες στο αντικείμενό τους.

Ας αναρωτηθούμε στα παρακάτω ερωτήματα: Γιατί είναι απαραίτητη η αυθεντία; Οι αυθεντίες υποδουλώνουν ή απελευθερώνουν; Επιβάλλουν ιδέες και γνώσεις ή ελευθερώνουν προς τη γνώση; Τι σχέση έχουν οι «αυθεντίες» με την ελευθερία του ανθρώπου, όπου ο Αριστοτέλης (μέγιστη αυθεντία) έγραψε ότι: «Άπαν γαρ ο εκών τις πράττει, βουλόμενος πράττει και ο βούλεται, εκών» (Το κάθε τι που κάνει ο άνθρωπος, το κάνει επειδή το θέλει, και ό,τι θέλει πάλι εκούσια το θέλει). Κάνουν έργο «αρνητικό» οι αυθεντίες; Η υπεροψία ή η μειονεξία της «αυθεντίας» πού οδηγούν; «Υπερηφάνεια εστί... εξουδένωσις ανθρώπων», έγραψε ένας Άγιος συγγραφεύς και συμπληρώνει ότι τέτοια αυθεντία είναι «ακαρπίας τεκμήριον». Και η Περλ Μπακ θα συμπληρώσει ότι «εκείνος που σηκώνει το κεφάλι ψηλότερα από τα κεφάλια των άλλων, αργά ή γρήγορα θα αποκεφαλισθεί». Πώς είναι η «απελευθερωτική αυθεντία» και πώς εμπνέει την ελεύθερη και αυθόρμητη πειθαρχία; Τι σχέση έχουν για την αυθεντία η ελευθερία και πειθαρχία, που κατά τον Ηράκλειτο «αρμονία εστί πολυμίγεων ένωσις, δίχα φρονεόντων συμφρόνησις», δηλαδή πώς ελευθερία και πειθαρχία οδηγούν σε αρμονία και πολυφωνία μέσω αντιθέσεων; Πώς οι αυθεντίες κάνουν υπεύθυνους ανθρώπους, έναντι Θεού και ανθρώπων; Και πώς καλλιεργεί τον διάλογο αφού «ο άνθρωπος ον διαλεκτικόν», κατά Πλάτωνα; Τι σημαίνει ότι ο Θεός είναι «η κατ' εξοχήν αυθεντία»; Τι σχέση έχουν οι «αυθεντίες» με τη Δικαιοσύνη και με το παράδειγμά τους; Ποια αυθεντία ελκύει εμάς, που διαβάζουμε αυτές τις γραμμές; Τι και ποιον να πιστέψουμε σήμερα, στην ψηφιακή εποχή, που ενώνει και απομακρύνει και παρελαύνουν εκατομμύρια «υποψήφιες αυθεντίες», σχεδόν μιας χρήσης, που ο ένας απορρίπτει τον άλλον;

Στα περιεχόμενα ενός βιβλίου του Daniel Smith «Πώς να σκέφτεστε όπως ο Άλμπερτ Αϊνστάιν», ειδική έκδοση για την εφημερίδα «ΤΑ ΝΕΑ» (Απρίλιος 2022), υπήρχε ένας τίτλος: «Αμφισβητήστε την Αυθεντία, αλλά μην κάνετε αχρείαστους εχθρούς, όπως ο Αϊνστάιν». Υπότιτλο είχε: «Ζήτω η αυθάδεια! Είναι ο φύλακας άγγελός μου στον κόσμο». Διαβάζοντας, πρόσεξα ότι αμφισβητούσε τα πάντα, ακόμα και τις θεμελιώδεις αρχές για το σύμπαν, κάτι που τον βοήθησε στο θεωρητικό έργο του, αλλά αργότερα συμβούλευε το υπουργείο Παιδείας στις ΗΠΑ, το 1950, να διδάσκει Ιστορία, αναδεικνύοντας προσωπικότητες που ωφέλησαν τον κόσμο, επειδή, όπως εξήγησε το 1952: «Μόνο το άτομο μπορεί να παράγει νέες ιδέες». Συχνά απουσίαζε από το πανεπιστήμιο για να διαβάσει «αυθεντίες της θεωρητικής φυσικής». Ένα βιβλίο του Ευκλείδη (5ος αιώνας π.Χ.), Έλληνα μαθηματικού, το αποκαλούσε «Ιερό Βιβλίο της Γεωμετρίας». Ο Αϊνστάιν είναι παράδειγμα για πολλά σχετικά με τα καλά και τα κακά της αυθεντίας. Αλληλογραφούσε συχνά και με τον Έλληνα μαθηματικό Καραθεοδωρή. «Έκανα λάθος», είπε το 1954, «όταν υπέγραψα επιστολή προς τον πρόεδρο Ρούσβελτ, σχετικά με τις ατομικές βόμβες». Η σκληρή μοίρα τον συνέδεσε και με την ατομική βόμβα. Όμως, είχε ινδάλματα και στεκόταν στους ώμους άλλων «αυθεντιών». «Για να με τιμωρήσει η Μοίρα που περιφρονούσα την αυθεντία, με έκανε και εμένα αυθεντία», είπε κάποτε, όπως και ότι «όλους πρέπει να τους σεβόμαστε ως άτομα, αλλά ποτέ να μην τους θεοποιούμε».

Πλάτωνας, Picasso, Einstein, Steve Jobs.

Ο Στιβ Τζομπς, που κυριάρχησε στον κόσμο των επιχειρήσεων και επηρέασε τον σύγχρονο κόσμο της ψηφιακής εποχής, διάβαζε συνεχώς τον φιλόσοφο Πλάτωνα και είχε πρότυπα αυθεντίες-ήρωες, που έφτιαξαν τη φιλοσοφία του για τη ζωή και τις επιχειρήσεις, όπως ο Χένρι Φορντ, ο Άκιο Μορίτα της Sony, ο Hewlett, ο Packard, ο Μπιλ Γκέιτς, ο Μπομπ Ντίλαν, ο Τζον Λένον, ο Τεντ Τέρνερ (CNN), ο Πικάσο, ο Νταλί, ο Γκάντι, ο Λούθερ Κινγκ, ο Αϊνστάιν, η αεροπόρος Εμίλια Έρχαρτ, ο Ντα Βίντσι, ο Μιχαήλ Άγγελος, ο Τόμας Έντισον. Του άρεσε να δανείζεται ιδέες άλλων και να τις κάνει δικές του, κάτι που εξηγεί την αγάπη του στα λόγια του Πάμπλο Πικάσο: «Οι καλοί καλλιτέχνες αντιγράφουν. Οι σπουδαίοι, κλέβουν!». Να ο ρόλος των αυθεντιών!

Τελειώνοντας αυτές τις σκέψεις για τις «αυθεντίες» στη ζωή, στην πολιτική, στην κοινωνία, στην οικογένεια, στις επαγγελματικές σχέσεις, στις εταιρείες, στην εκπαίδευση, θέλω να πιστεύω πως από αυτά που έγραψα αναδεικνύεται και το ποιοι «κυβερνάνε» τη ζωή μας, ποιοι μας καθοδηγούν, ποιοι μας λυτρώνουν ή μας υποδουλώνουν για καλό και για κακό. Όσοι κάνουν τις αυθεντίες, ας αναμετρηθούν με τις σκέψεις του παρόντος. Μέχρι να βρούμε άκρη, ας σιγοτραγουδήσουμε το τραγούδι του Μίκη Θεοδωράκη:

Ποιος τη ζωή μου, ποιος την κυνηγά,
να την ξεμοναχιάσει μες στη νύχτα;
Ουρλιάζουν και σφυρίζουν φορτηγά,
σαν ψάρι μ' έχουν πιάσει μες στα δίχτυα

Μήπως πήραμε τη ζωή μας λάθος, κατά τον Σεφέρη;

Μήπως να αλλάξουμε σκοπό και δρόμο προς τις χρήσιμες αυθεντίες;

Μήπως να ψάξουμε για τον Θεό-αυθεντία που ο Αϊνστάιν έλεγε το 1936 πως «είναι ένα πνεύμα ανώτερο από τον άνθρωπο»;

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ARAG

Μπες στο νόημα !

Νομική Προστασία

www.ARAG.gr

Στην NN μεγαλώνουμε και συνεχίζουμε να στηρίζουμε τα σχέδιά σας και όσα έχουν σημασία για εσάς.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

NN

#zoimprosta

You matter

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΣυΝΑΙσθηματικά
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Η ΓΛΩΣΣΑ ΜΑΣ

(Ι) Η γλώσσα είναι ο ιερός ναός του πνεύματος και ο οίκος του πολιτισμού. Δίχως τη γλωσσική ανάπτυξη θα ήταν σχεδόν αδύνατη κάθε ανθρώπινη εξέλιξη. Η μετάβαση από την προϊστορία στην ιστορία συντελείται με την ανακάλυψη της γραφής. Η γραπτή γλώσσα παρέσυρε το μεσότοιχο που υπήρχε ανάμεσα στους προϊστορικούς λαούς και τους καινούργιους καιρούς· επέτρεψε τη διατήρηση των γνώσεων, την πνευματική επικοινωνία μεταξύ των λαών και την ανταλλαγή της εμπειρίας τους σ' όλες τις μορφές της ζωής· βοήθησε, με τη συγκρότηση οργανωμένου κράτους και την καλλιέργεια της επιστήμης, ώστε να σημειωθεί το ιστορικό ξεκίνημα και απάμβλυνε την αδυσώπητη τραγικότητα της παροδικότητας.

Του καθηγητή
ΓΡΗΓΟΡΗ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑ*

Η γλώσσα δεν είναι μόνο όργανο επικοινωνίας, ένα απλό μέσο συνεννοήσεως στην υπηρεσία των καθημερινών αναγκών, αλλά το σπουδαιότερο εκφραστικό μέσο της ανθρώπινης ψυχής. Κατά τον ορισμό του W. v. Humboldt, η γλώσσα είναι και υπερατομικό έργο και προσωπική δημιουργία. Αυτό σημαίνει ότι είναι και όργανο για εξωτερίκευση των σκέψεων και τρόπος για την κατανόηση της ψυχικής ζωής της ολότητας και του κάθε ανθρώπου χωριστά. Όσοι αστόχαστοι νομίζουν ότι η γλώσσα είναι μια απλή τεχνική, ένας μηχανισμός εκφράσεως ή ένα ένδυμα της σκέψεως· η γλώσσα, όμως, είναι η ίδια η σκέψη:

Η γλώσσα είναι κυρίως μια πνευματική λειτουργία, μια δύναμη μορφοποιούσα τον κόσμο· σημασιολογούσα τα όντα· συντάσσουσα και διακρίνουσα τα αντικείμενα· αποκαλύπτουσα το Είναι. Είναι πνεύμα η ίδια και συγχρόνως φορέας του πνεύματος· αξία η ίδια και μαζί φορέας όλων των αξιών του πολιτισμού.

Οι ποικίλοι τρόποι εκφράσεως πηγάζουν από τους αντίστοιχους τρόπους του σκέπτεσθαι. Τούτο φανερώνει πως

οι βαθύτερες ρίζες της γλώσσας ευρίσκονται στο συνειδέναι του ανθρώπου, είναι κομμάτι του συνειδέναι, προέκταση της συνειδήσεώς του. Ακριβής και σαφής σκέψη, ακριβής και σαφής διατύπωση και ομιλία.

Η ομιλία, ο λόγος είναι αρχικά ενδιάθετος, εσωτερικός. Ο εσωτερικός λόγος, που είναι η πλέον αρχέγονη μορφή λόγου, εξωτερικεύεται - έτσι γίνεται προφορικός· και διατυπώνεται, παρίσταται, εξεικονίζεται - έτσι καθίσταται γραπτός λόγος. Ο λόγος πάλι σημαίνει και ομιλία και νόημα, αλλά και σχέση των πραγμάτων. Αυτή τη σχέση συλλαμβάνει ο λόγος, ο νους και την αποδίδει γραπτά ή προφορικά με τη γλώσσα. Γι' αυτό και θεωρείται ο λόγος αχώριστος από τα πράγματα και τα πράγματα από το λόγο, τη γλώσσα.

Κάθε λαός έχει τη δική του γλώσσα, γιατί έχει τον δικό του τρόπο σκέψεως. Οι διαφορές μεταξύ των λαών ως προς τη γλώσσα είναι κατά βάση διαφορές νοοτροπίας. Το ίδιο συμβαίνει και με τους ανθρώπους, τον καθένα χωριστά. Κάθε άνθρωπος, και όταν ομιλεί και όταν γράφει ή βαδίζει ή χειρονομεί ή μορφάζει, έχει το προσωπικό του ύφος. Το ύφος εμφανίζει το ήθος και τη δομή της ψυχικής ζωής του ανθρώπου. Αρκεί η υπογραφή μας, για να μας αναγνωρίσουν: Δεν υπάρχουν μόνον τα δακτυλικά αποτυπώματα, αλλά κυρίως τα ψυχικά αποτυπώματα - και αυτά είναι η γλώσσα. Με την οποία έρχεται στο φως όλο το εσωτερικό βιος, όλο το βάθος και ο πλούτος της συνειδήσεως· και η παλίντονη αρμονία της αποτυπώνεται στην πολλαπλότητα του κόσμου.

Η γλώσσα των πρωτόγονων ή των πνευματικά ανανάπτυκτων λαών είναι φτωχή, όπως φτωχή επίσης είναι και η νόησή τους. Πλούσιο εκφραστικό όργανο, υψηλά ανεπτυγμένη γλώσσα, είναι το προνόμιο των λαών που έχουν ή είχαν υψηλό δείκτη πολιτισμού. Ανάμεσα σ' αυτούς τους λίγους λαούς είναι βέβαια και ο ελληνικός, ο οποίος έχει την πλέον μακραίωνη, πολύκλαδη και γόνιμη πολιτιστική παράδοση. Η ελληνική γλώσσα είναι ένας από τους πιο θαλερούς κλάδους αυτής της παραδόσεως, ενιαίος, εξελισσόμενος, καρπερός

και ακατάλυτος από τον καιρό του Ομήρου έως τις μέρες μας.

Η γλώσσα έχει τα φυσιολογικά, ψυχολογικά και κοινωνικά της στοιχεία.

Τα φυσιολογικά στοιχεία αποτελούν το έδαφος, από το οποίο φύεται και αναπτύσσεται η γλώσσα. Το πλούσιο φωνητικό σύστημα με την εκπνοή, τη φώνηση και την άρθρωση έχει πλήρη οργάνωση και τέλεια κατασκευή. Με τη βοήθεια, εξάλλου, των τεσσάρων εγκεφαλικών γλωσσικών κέντρων: του αισθητικού ή κέντρου του Wernike, του κινητικού ή κέντρου του Broca, του κέντρου αναγνώσεως ή κέντρου του Kussmahl και του κέντρου γραφής ή κέντρου του Exner, αναπτύσσονται η προφορική ομιλία και η γραπτή γλώσσα.

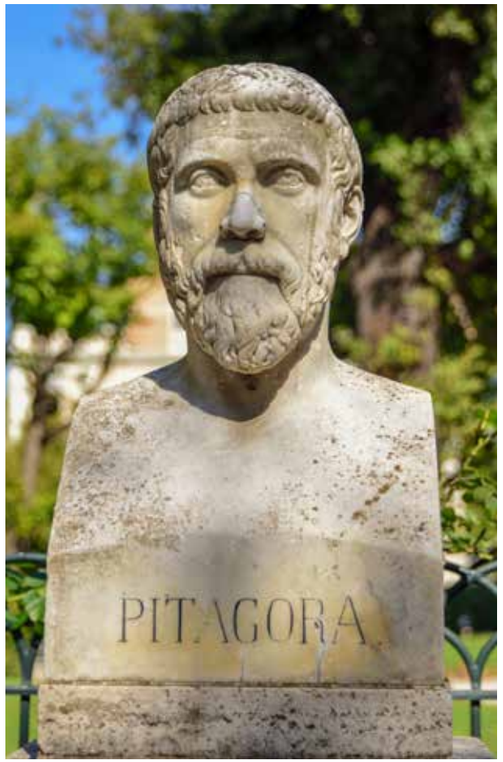
As σημειωθεί εδώ ότι τα κέντρα αναγνώσεως και γραφής λειτουργούν μόνο στον άνθρωπο. Στους δεξιόχειρες, τα κέντρα αυτά ευρίσκονται στο αριστερό ημιμόριο του εγκεφάλου, ενώ στους αριστερόχειρες στο δεξιό. Το κυριώτερο κέντρο, το εννοιολογικό, δεν είναι γνωστό πού εδράζεται και αν εδράζεται, πράγμα που δείχνει ότι ούτε το «βάθος» του εγκεφάλου είναι γνωστό, παρά τις χαρτογραφήσεις του, ούτε το βάθος του λόγου είναι προσιτό. Η φύση δύσκολα παραδίδει τα κλειδιά του μυστηρίου της. Βλάβη, πάντως, ή καταστροφή των κέντρων αυτών επιφέρουν ακουστική και αρθρωτική αφασία, αλεξία και αγραφία.

Τα ψυχολογικά στοιχεία της γλώσσας αρχίζουν από τον απλό συμβολισμό και τη μίμηση και προχωρούν έως τις μορφές εκείνες των μεταφορών, με τις οποίες δημιουργούνται νέες γλωσσικές αποχρώσεις. Η μίμηση των φωνών ή η μίμηση πράξεων οδηγεί στην ονοματοποιία, ενώ η αναλογία, ο ανθρωπομορφισμός και η προσωποποιία είναι πηγές σχηματισμού πολλών νέων λέξεων και εμπλουτισμού της γλώσσας.

Τα κοινωνικά στοιχεία της γλώσσας τη μετασχηματίζουν και την ευρύνουν διαρκώς. Οι ανάγκες του ανθρώπου αυξάνονται και οι σχέσεις γίνονται ολοένα και πιο περίπλοκες. Τα γλωσσικά σύμβολα δεν επαρκούν για να ικανοποιήσουν αυτές τις ανάγκες και να εκφράσουν το πνευματικό περιεχόμενο αυτών των σχέσεων, όταν μάλιστα και οι πτυχές του ψυχικού κόσμου επιτείνονται. Έτσι προκύπτει το πλήθος των συνωνύμων.

Τα κοινωνικά στοιχεία, σε συνεργασία με τα ψυχολογικά, δίνουν και πλάτος και βάθος στη γλώσσα, καθώς εκφράζουν την ψυχή της ολότητας και οικοδομούν το ιστορικό-κοινωνικό πνεύμα.

Η γλώσσα, ως ενδιάθετη ορμή και σκόπιμη έκφραση της ψυχικής μας ζωής, εξελίσσεται όπως η συνείδηση, όταν βέβαια καλλιεργείται. Οι παράγοντες που συντελούν στην ανάπτυξη της γλώσσας και που την ευνοούν ή τη δυσχεραίνουν στην εξέλιξή της είναι πολλοί και από αυτούς



εξαρτώνται η ορθή προσφορά, η εύστοχη έκφραση, η σωστή σύνταξη, ο λεξικός πλούτος ή η γλωσσική πενία.

Κατ' αρχάς, η ικανότητα προς ομιλία είναι έμφυτη, υπάρχει φύσει, είναι μία ορμή ισχυρή, που εκδηλώνεται με μιμητικές κινήσεις, συμβολικές πράξεις, εξεικονίσεις και φωνές. Τα ψυχικά αυτά περιεχόμενα αποκρυσταλλώνονται ακολούθως στα γλωσσικά σύμβολα και έτσι επιτυγχάνεται η πνευματική επικοινωνία μεταξύ των ανθρώπων. Έπειτα είναι το περιβάλλον: φυσικό, κοινωνικό, πνευματικό και πολιτιστικό, που επιδρά και αποφασιστικά, βοηθά στην ανάπτυξη των εμφύτων στοιχείων. Ειδικώτερα το γλωσσικό περιβάλλον αποτελεί συνεχή ερεθισμό για την εκδίπλωση της ικανότητας προς διατύπωση, προφορική ή γραπτή, των σκέψεων του ατόμου. Ακόμη, η ωρίμανση και η τελική διαμόρφωση των οργάνων του φωνητικού συστήματος βοηθά τη γλωσσική ανάπτυξη του ανθρώπου. Τέλος, η εξέλιξη των άλλων ψυχικών λειτουργιών και δυνάμεων συμβάλλει στη γλωσσική προκοπή του.

Η εξέλιξη της γλώσσας του ανθρώπου διέρχεται από διάφορα στάδια. Κανένα όμως από αυτά, όσο τέλειο, δεν είναι το τελικό. Χρειάζεται εργώδης προσπάθεια και συνεχής καλλιέργεια, για να μπορέσει να φτάσει το άτομο σε γλωσσική αρτίωση. Το ίδιο συμβαίνει και με τη γλώσσα ενός έθνους και ενός λαού: πολυαίωνη ιστορική πορεία λαξεύει το άγαλμα της γλώσσας του. Τούτο το άγαλμα οι πνευματικοί καλλιεργημένοι λαοί το σέβονται και το εισάγουν ως εφέστιο στο ιερό βήμα της ψυχής τους και της εθνικής τους ζωής.

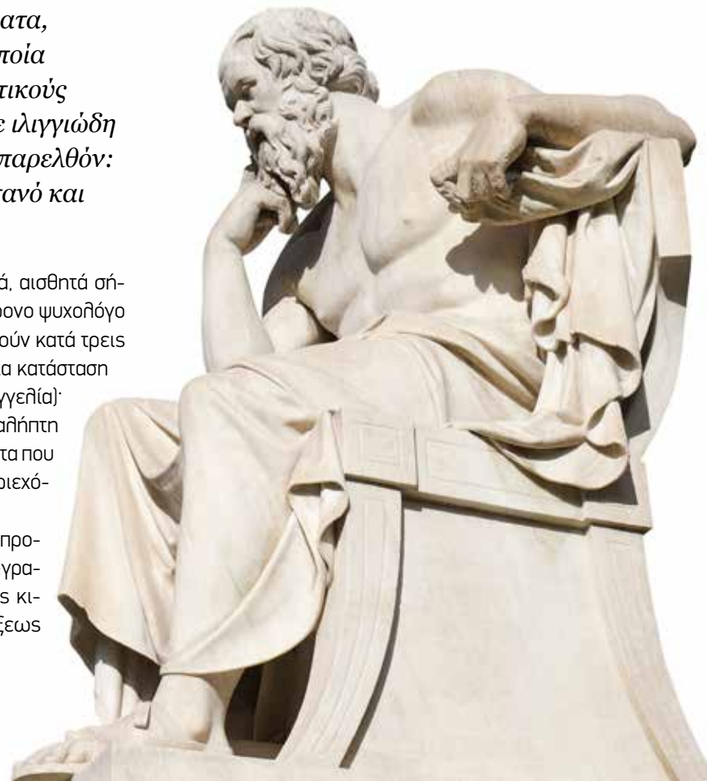
(ΙΙ) *Η μακρινή Τόνγκα είναι ένα νησί στο αρχιπέλαγος της Πολυνησίας, στον Νότιο Ειρηνικό. Στη μικρή πρωτεύουσά του, τη Νούκου-Αλόφα, υπάρχει ένα Ινστιτούτο, το «Athenisi». Τι θα πει αυτό; Ιδού η εξήγηση: Ο σημερινός Διευθυντής του, ο Καθηγητής Φούτα-Χέλου, ένας δραστήριος Πολυνήσιος, είχε ταξιδεύσει πριν από πολλά χρόνια στην Ευρώπη. Είχε σπουδάσει Κλασική Φιλολογία και τα βήματά του τον έφεραν προσκυνητή στην Αθήνα. Ο ενθουσιασμός και η συγκίνησή του από τη χώρα της Ελλάδος τον όπλισαν με ακαταπάλαιστη δύναμη: Ξεσήκωσε την Tonga και ίδρυσε στη Νούκου-Αλόφα το «Ινστιτούτο Αθηνών», ένα μικρό Πανεπιστήμιο, όπου διδάσκονται τα Κλασσικά Γράμματα, η Αρχαία Ελληνική Γλώσσα. Η οποία γεφυρώνει δύο εντελώς διαφορετικούς κόσμους και παροντοποιεί ένα σε ιλιγγιώδη χρονική απόσταση ευρισκόμενο παρελθόν: το αρχαίο ελληνικό πνεύμα, ζωντανό και ακατάλυτο!*

Κάθε γλώσσα αποτελείται από φυσικά, αισθητά σήματα, που μπορούν, κατά τον μεγάλο σύγχρονο ψυχολόγο και φιλόσοφο P. Hofstätter, να ερμηνευθούν κατά τρεις τρόπους: ως σήματα που ανακοινώνουν μια κατάσταση ή μία άποψη του αποστολέα (: έκφραση, αγγελία)· ως μηνύματα που επηρεάζουν τον παραλήπτη (:πρόσκληση, σύνθημα)· και ως παραγγέλματα που γνωστοποιούν κάτι για αντικείμενα και περιεχόμενα (:παράσταση, σύμβολο).

Τα σήματα μπορεί να γίνουν ακουστά (:προφορική ομιλία, μουσική) ή να είναι ορατά (:γραφή, χειρονομίες, μορφασμοί, εκφραστικές κινήσεις εξεικονίσεως πράξεως, καταδείξεως αντικειμένων, παραστάσεως του περιγράμματός τους) ή με την αφή αισθητά (:συνθηματικά χτυπήματα, γραφή των τυφλών, χορός των μελισσών στο σκοτεινό εσωτερικό χώρο μιας ράβδου ενός καλαμιού) ή μπορεί να οσφρανθεί κανείς (:εύοσμα ή δύσοσμα κατάλοιπα προς προσδιορισμό και εντοπισμό περιοχών, όπου κατοικούν ζώα).

Η διάκριση των σημάτων ή συμβόλων έγινε εδώ με βάση το όργανο αντιλήψεως. Τα σύμβολα ή σήματα είναι τόσα πολλά, ώστε δικαιολογημένα μπορεί να ομιλεί κανείς για μια παγκόσμια γλώσσα, καθώς μάλιστα ο παγκόσμιος αυτός συμβολισμός πλουτίζεται με έκδηλη τάση να αντικαταστήσει τον προφορικό ή γραπτό λόγο.

Τα σύμβολα αρχίζουν να επεκτείνονται και να εισέρχονται σε επιμέρους περιοχές της επιστήμης, που γίνεται και αυτή ένα είδος ζωγραφικής: την κατανοούμε άμεσα, χωρίς την παρεμβολή και βοήθεια του μεταφραστή. Την άμεση κατανόηση υπηρετεί η δημιουργία των συμβόλων της λογικής, της χημείας, των μαθηματικών. Έχουν ως σκοπό να γνωστοποιήσουν κάτι, να παραστήσουν μιαν ιδέα ή να δώσουν μια συμβουλή. Την άμεση συνεννόηση σκοπεύουν επίσης το χαρτονόμισμα, η σημαία της Εκκλησίας ή του νοσοκομείου, το οικόσημο, το εθνόσημο, ένα περιβραχιόνιο, μια ομοιόμορφη ενδυμασία, ένα ορισμένο χρώμα. Τα σήματα κυκλοφορίας των οχημάτων είναι μια οικουμενική γλώσσα. Με περιγράμματα και γραφικά σύμβολα άλλωστε παρέστησαν τις πρώτες έννοιες οι άνθρωποι, όπως: ⊙ = ήλιος, ⌒ = ουρανός, ☆ = αστέρι, ∽∽ = νερό. Έτσι



δημιούργησαν τη γραπτή γλώσσα.

Γνώρισμα της γλώσσας είναι ο δυναμισμός, η κινητικότητα, η εξελικτική πορεία. Τα κυριότερα στάδια αυτής της πορείας είναι το στάδιο των κραυγών και των ανάρθρων φωνών, των ψελλισμάτων, μειδιαμάτων, βαδισμάτων, με τα οποία το βρέφος εκφράζει ευχαριστίες ή δυσάρεστες συναισθηματικές καταστάσεις και ασκείται γλωσσικά. Το δεύτερο στάδιο είναι εκείνο των ενάρθρων φωνών, των φθόγγων, που με τους ηχητικούς του ερεθισμούς στέλνει το γλωσσικό περιβάλλον και τους επαναλαμβάνει, τους μιμείται το βρέφος. Το τρίτο στάδιο των λέξεων και φράσεων συμπίπτει με το τέλος περίπου του πρώτου έτους ζωής. Στο τέταρτο στάδιο της μορφολογικής και σημασιολογικής σκέψεως, το νήπιο προφέρει λέξεις, οι οποίες αντιστοιχούν με ολόκληρες προτάσεις.

Τούτο δείχνει ότι η νοητική εξέλιξη ηγείται και ότι η γλωσσική ανάπτυξη κατευθύνεται από αυτήν. Στο πέμπτο στάδιο της παρατακτικής συντάξεως, ο άνθρωπος εκφράζεται στο τρίτο πρόσωπο. Κατά τη δεύτερη φάση όμως αυτού του σταδίου αρχίζει η πλοκή των λέξεων και η κατασκευή προτάσεων. Κατά το έκτο και τελευταίο στάδιο, ο άνθρωπος εμφανίζει την ικανότητα της καθ' υπόταξιν συντάξεως, δικαιολογεί τα λεγόμενά του και εκφράζει τις σχέσεις της ταυτότητας, ομοιότητας και διαφοράς, ενώ ύστερα από το 10ο έτος συλλαμβάνει και διατυπώνει επακριβώς και τις σχέσεις εξαρτήσεως, χώρου και χρόνου.

Έτσι, μετά τον 6ο χρόνο της ηλικίας του ανθρώπου, η γλωσσική του εξέλιξη έχει συντελεσθεί!

Είναι βασικό, ύψιστα σοβαρό για τη διδασκαλία της γλώσσας να γνωρίζουμε ότι τα κρίσιμα και πολυσήμαντα βήματα της γλωσσικής εξελίξεως γίνονται κατά την προσχολική ηλικία και ότι η περαιτέρω εξέλιξη σημαίνει στην ουσία εύρυνση και ολοκλήρωση των ικανοτήτων που αποκτήθηκαν. Ο M. K. Smith έδειξε ότι ο κατά μέσον όρον θησαυρός των λέξεων ενός 6ετούς, που πηγαίνει στην Α' τάξη του Δημοτικού Σχολείου, περιλαμβάνει 16.900 λέξεις· το ελάχιστο είναι 5.500 και το ανώτατο 32.800 λέξεις. Ύστερα από λίγα χρόνια, ο θησαυρός λέξεων διπλασιάζεται. Για το κάθε σχολικό έτος δίνονται οι εξής αριθμοί:

Σχολικό Έτος	Βασικές Λέξεις	Παράγωγα	Σύνολο
1	16.900	7.100	24.000
2	22.000	12.000	34.000
3	26.000	18.000	44.000
4	26.200	18.800	45.000
6	31.500	19.000	49.500
8	36.000	20.000	56.000
10	40.200	27.300	67.500

Ο H. Hetzer μελέτησε το ύφος της γραφής των παιδιών και των εφήβων και διέκρινε τρεις διαφορετικές μορφές ύφους, όπως αυτές εμφανίζονται στην πρώιμη, μέση και ύστερη παιδική ηλικία: i) Παρατακτικό και περιγραφικό ύφος, με μικρές σχετικά προτάσεις, δυσδιάκριτη αρχή και τέλος, αριθμητική υπεροχή των ρημάτων, σε σύγκριση με τα ουσιαστικά, δράση αντί στοχασμού· ii) αντικειμενικό

ύφος, με γνωρίσματα τη συνειδητή χρήση της γλώσσας ως οργάνωση εκφράσεως, την πραγματολογική και λογική τάξη, τη σαφήνεια ως προς την αρχή και το τέλος, τη βραχεία και ακριβή έκφραση και τη στέρεα δομή· iii) αντικειμενικό ύφος με σκόπιμη διαμόρφωση: αρχή και τέλος συνειδητώς «κατασκευασμένα», με σαφή υπόταξη και διάρθρωση.

Η πορεία, εξάλλου, της σκέψεως διέρχεται από το συγκεκριμένο κατ' αρχάς, το λειτουργικό ύστερα και, τέλος, από το αφηρημένο στάδιο.

Αν τώρα η σκοπιμότητα δεν έχει πλήρως αποθρασυνθεί ή αν η αμάθεια δεν έχει γίνει ακόμη τετράπαχη, ας ερμηνεύσει τα πορίσματα της σύγχρονης επιστήμης, για να κατανοήσει πόσον ενωρίς πρέπει να αρχίζει η διδασκαλία της ελληνικής γλώσσας. Αλλά και τα Αρχαία Ελληνικά είναι επίσης ελληνική γλώσσα, με απροσμέτρητα μορφωτικό και ανθρωποπλαστικό στοιχείο, τόσο πολύτιμο, ώστε να διδάσκεται στη Νούκου-Αλόφα της μακρινής Τόνγκα στον Νότιο Ειρηνικό.

Πάνε πέντε χρόνια τώρα, που μια άγρια καταιγίδα σάρωσε την πρωτεύουσα του νησιού και κατέστρεψε πολλά κτίρια, μαζί και τη βιβλιοθήκη του «Athenisi». Η αγάπη των κατοίκων, όμως, προς τα κλασσικά γράμματα, την ξανάχτισε αμέσως. Έτσι, το «αδερφό Αθηναϊκό Ινστιτούτο» υπάρχει και συνεχίζει το έργο του. Φαίνεται απίθανο, σαν ένα παραμύθι, αλλά είναι αληθινό: Η Νούκου-Αλόφα, όπου διδάσκονται τα Αρχαία Ελληνικά, ευρίσκεται πολύ κοντά μας, κοντά στο αρχαίο κλέος, ενώ η Αθήνα απέχει -πόσον άραγε- μακριά από το κλεινόν άστυ της Παλλάδος;

(III) *Η μελέτη των αρχαίων ελληνικών κειμένων από το πρωτότυπο έχει πρωταρχική σπουδαιότητα, γιατί οδηγεί τη σκέψη στο γνήσιο, αρχέγονο νόημα των όντων. Η ουσία της γλώσσας έγκειται στο ότι μας οδηγεί απ' ευθείας στην αλήθεια: «Η γλώσσα είναι ο απαλώτερος και ο πλέον εύθραυστος δονισμός..., είναι το σπίτι του Είναι. Στο κατάλυμά του κατοικεί ο άνθρωπος... Κανένα πράγμα δεν υπάρχει, όπου η λέξη έχει θραυσθεί... Η ελληνική γλώσσα είναι η δυναμικώτερη και συγχρόνως η πνευματικώτερη... Αυτή και μόνη είναι λόγος», γράφει ο Μ. Χάιντεγκερ: εκείνο που εκφράζει είναι ενώπιόν μας. Από τη λέξη φθάνομε αμέσως στην ουσία του ίδιου του όντος και όχι πρώτα μπροστά σε μια απλή ρηματική σημασία.*

Η ανάγκη της διδασκαλίας των Αρχαίων Ελληνικών τότε μόνο θα γίνει κατανοητό πόσο απαραίτητη είναι, όταν συνειδητοποιηθεί βαθύτερα η ουσία και η λειτουργία της γλώσσας. Ο λόγος των Αρχαίων Ελλήνων είναι θεουργικός: στη γλώσσα τους ομίλησαν οι θεοί. Αυτό σημαίνει ότι μέσω της γλώσσας αυτής αποκαλύφθηκε, φανερώθηκε το Είναι· μέσω αυτής ακούσθηκε η φωνή του Μυστηρίου·

μέσω αυτής εκφράσθηκε η ουσία του σύμπαντος κόσμου. Ο ελληνικός λόγος κατόρθωσε να παγιώσει λογικές κατηγορίες και έννοιες, επάνω στις οποίες οικοδομήθηκε ο πανανθρώπινος πολιτισμός.

Γι' αυτό και επαίτες οι ερχόμενες εποχές αναγκάζονται να συναλλάσσονται πνευματικά και να ανοίγουν διάλογο μαζί της. Ο λόγος είχε ζευχθεί στην υπηρεσία και της ιδέας και της ζωής. Αν δεν έρθουμε σε άμεση κοινωνία με το αρχαίο κείμενο, κινδυνεύουμε να χάσουμε τους πλέον εύγευστους χυμούς του αρχαίου ελληνικού πνεύματος. Είναι σαν να θέλουμε να κλείσουμε τα παράθυρα της ψυχής και του νου μας, για να μην εισέρχονται η θεία μελωδία και οι ουράνιες μολπές της κλασσικής Ελλάδος.

Τα κείμενα και η σπουδή τους οξύνουν, τουλάχιστον όσο και τα μαθηματικά, τη νόηση του ανθρώπου. Επιπλέον γεωργούν το συναίσθημα και ευρύνουν τις εσωτερικές διαστάσεις του ανθρώπου. Οι μεταφράσεις, όσο καλές κι αν είναι, δεν αντικαθιστούν το πρωτότυπο· όχι μόνο γιατί δεν μπορούν να αποδώσουν το πνεύμα του πρωτότυπου κειμένου, αλλά και επειδή λείπει από αυτές η γλώσσα και η μορφωτική της αξία.

Αυτό δεν σημαίνει κατάργηση της διδασκαλίας των Αρχαίων Ελληνικών από μεταφράσεις, αλλά συνδυασμό κειμένου και μεταφράσεως για την καλύτερη και αποτελεσματικώτερη σπουδή του αρχαίου ελληνικού λόγου. Η διδασκαλία, βέβαια, της αρχαίας ελληνικής γλώσσας πρέπει να αρχίζει από την Α' τάξη του Γυμνασίου, αφού μάλιστα θα έχουν παρασχεθεί στις δύο τελευταίες τάξεις του Δημοτικού στοιχεία «καθαρεύουσας». Η αφομοιωτική δύναμη της ηλικίας αυτής, η ακμή της μνήμης και η «αντοχή» της ψυχικής ζωής υπόσχονται αγαθά αποτελέσματα: η γλωσσική μόρφωση θα γίνει το θεμέλιο, επάνω στο οποίο θα στηριχθεί η πειθαρχία του πνεύματος του αυριανού τεχνίτη, εργάτη, επιστήμονα.

Όλη αυτή η συλλογιστική πρέπει να ενταχθεί μέσα στο πλαίσιο ενός σοβαρού παιδευτικού προγράμματος για την αναβίωση των Ανθρωπιστικών Γραμμάτων στον τόπο μας. Ο αρχαίος ελληνικός λόγος πρέπει να ξαναγίνει ο οδηγός της Νεοελληνικής μας ζωής, για να βλαστήσουν κάποιες αρετές που χάθηκαν και κάποιοι τρόποι σκέψεως και πράξεως που εξορίσθηκαν ή θεωρούνται, τάχα, οπισθοδρομικοί. Με τη δύναμη του κάλλους του, την αρετή της συμμετρίας του και το αφυπνιστικό του βάθος μπορεί ο ελληνικός λόγος να γίνει πάλι για την ανθρωπότητα το φως που καθαίρει, ανυψώνει, λυτρώνει και κομίζει τις αιώνιες αξίες στη ζωή.

Έτσι θα παύσει αυτή η ζωή να είναι υλικώς μεν χορτάτη, ηθικά όμως λιμοκτονούσα!

Η γνώση της αρχαίας γλώσσας μας θα βοηθήσει στην ορθή διατύπωση των διανοημάτων μας: θα κερδίσουμε σε σαφήνεια, καθαρότητα, ευστοχία και εσωτερική πειθαρχία· θα ανέλθει ο δείκτης της μορφώσεώς μας, του ανθρωπισμού και του πολιτισμού μας· θα εμπλουτισθεί το νεοελληνικό λεξιλόγιό μας, που πάει να συρρικνωθεί σε τέτοιο βαθμό, ώστε να περιορισθεί σε μία μόνο λέξη. Η οποία κοντεύει να γίνει εθνική τροφή!

Είναι πλέον αναντίλεκτο πως όποιοι μετέλαβαν από το νάμα της αρχαίας ελληνικής γλώσσας και παιδείας, αυτοί γνωρίζουν να χειρίζονται μια όμορφη και πλούσια Νεοελληνική. Όσοι γεύθηκαν το θάμα της αρχαίας παιδείας μπορούν να εκτιμήσουν και να βιώσουν τους ψαλμούς, τους ύμνους, τα βυζαντινά κείμενα, τα Ιερά Ευαγγέλια και να ζυγίσουν έτσι τον βαθύτατο ψυχισμό που κρύβουν ή μπορούν να χαρούν το φωτόχαρο πρωινό ή το πράο δειλινό του Παπαδιαμάντη. Οι άλλοι; Οι άλλοι θα πέσουν θύματα μιας γλωσσικής πενίας, που προδίδει πως το έθνος μας ευρίσκεται σε κωματώδη πνευματική κατάσταση. Τα βαριά της συμπτώματα είναι ηθική αναιμία, απουσία πρωτότυπου στοχασμού, λεξιλογική φτώχεια, γλωσσική αυθαιρεσία και αναρχία, διανοητικό στένεμα, έλλειψη ερευνητικού έργου, επιστημονική προχειρότητα, ανυπαρξία μέτρου, στοιχείου καθαρά αρχαιοελληνικού.

Ο Μ. Χάιντεγκερ, ένας βαθύς σύγχρονος υπαρξιακός στοχαστής, παραδέχεται το βιασμό της γλώσσας και αναλογίζεται τις συνέπειες της απομακρύνσεως από την αρχαία ελληνική παιδεία, καίτοι ο ίδιος ήταν από τους πλέον διακεκριμένους γνώστες της αρχαίας γλώσσας μας: «Εμείς οι άλλοι, οι βραδυπορούντες, δεν είμαστε σε θέση να ζυγίσουμε τη σημασία της πράξεως, με την οποία ο Πλάτων απετόλμησε να χρησιμοποιήσει τη λέξη "είδος". Διότι στην καθημερινή γλώσσα, είδος θα πει: "ειδή" - θέα που παρέχει ένα ορατό πράγμα στον φυσικό οφθαλμό μας. Αλλά ο Πλάτων απαιτεί από αυτή τη λέξη κάτι το ολωσδιόλου ασυνήθιστο: να ονομάσει αυτό ακριβώς, το οποίο δεν μπορούν ποτέ να αντιληφθούν τα σωματικά μάτια».

Η λέξη είναι δίαυλος για να ξενοδοχηθούμε στο πραγματικό νόημα του κειμένου και να κατανοήσουμε όχι περίπου, αλλά ακριβώς αυτό που επιζητεί να εκφράσει ο συγγραφέας. Για να μάθουν αυτή τη λέξη, για να γνωρισθούν και να γίνουν φίλοι με την αρχαία ελληνική και λατινική γλώσσα, οι Ευρωπαίοι στέλνουν τα παιδιά τους από την ηλικία των 10 προς 11 ετών στα λεγόμενα «Ουμανιστικά Γυμνάσια» και με κατάλληλη μέθοδο, πολύ γρήγορα γίνονται εραστές αυτής της γλώσσας και άνετοι κάτοχοί της.

Όπως κατά τη διάρκεια της Τουρκοκρατίας τα μοναστήρια, σπαρμένα σε όλη τη χώρα, έσωζαν τον Ελληνισμό, έτσι και τώρα, δίχως καθυστέρηση, ας δημιουργηθούν Ανθρωπιστικά Γυμνάσια Πρότυπα, ένα σε κάθε Νομό, για να αρχίσει μια μεθοδική, συστηματική σπουδή των Αρχαίων Ελληνικών Γραμμάτων. Οι αρμόδιοι ας επιλέξουν χωρίς οργή, χωρίς χολή, χωρίς σπουδή, έμπειρους και αληθινά εγγράμματους ανθρώπους και επιστήμονες, προς ανόρθωση της Παιδείας μας, που είναι σχεδόν παράλυτη.

Αλλά η προσπάθεια πρέπει να αρχίσει από τη στοιχειώδη Εκπαίδευση, όπου η κατάσταση είναι τραγική. Το Δημοτικό είναι το θεμέλιο· επάνω του πρέπει να στηριχθεί όλος ο σοβαρός μορφωτικός αγώνας. Οι μαθητές του, άλλωστε, είναι στην πλέον εύπλαστη στιγμή της ζωής τους και στην πιο ρωμαλέα ώρα της μαθήσεως. Παιδεία δεν νοείται χωρίς Δημοτικά Σχολεία, κυψέλες γνώσεως, δράσεως και αρετής.

Ας αφήσουμε, επιτέλους, έναν αφελή να πιστεύει πως μέσω της σπουδής των Ελληνικών Γραμμάτων μπορεί η χώρα μας να ξαναγίνει το επίκεντρο του παγκόσμιου πνευματικού ενδιαφέροντος, αρκεί η σπουδή αυτή να οργανωθεί επάνω σε σύγχρονη μεθοδολογική και επιστημονική βάση και αρκεί να αναλάβουν το έργο αυτό άνδρες αγαθοί, διαθερμαινόμενοι από το ιερό πάθος της αρχαίας ελληνικής παιδείας και πατρίδας. Και τότε, οι φωνές θαυμασμού των κεκοιμημένων θα τυλίξουν ξανά τη χώρα: «Σ' έναν μικρό λαό της γης... δόθηκε να δημιουργήσει την αρχή της προόδου του κόσμου. Ο λαός αυτός ήταν ο Ελληνικός. Εκτός από τις τυφλές δυνάμεις της φυσικής Δημιουργίας, τίποτε δεν κινείται μέσα στο Σύμπαν που να μην είναι ελληνική στη ρίζα του» (H. S. Maine) και κατά τούτο «είμαστε όλοι Έλληνες» (Shelley).

Λοιπόν, da capo! Και πάλιν από την αρχή!

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ

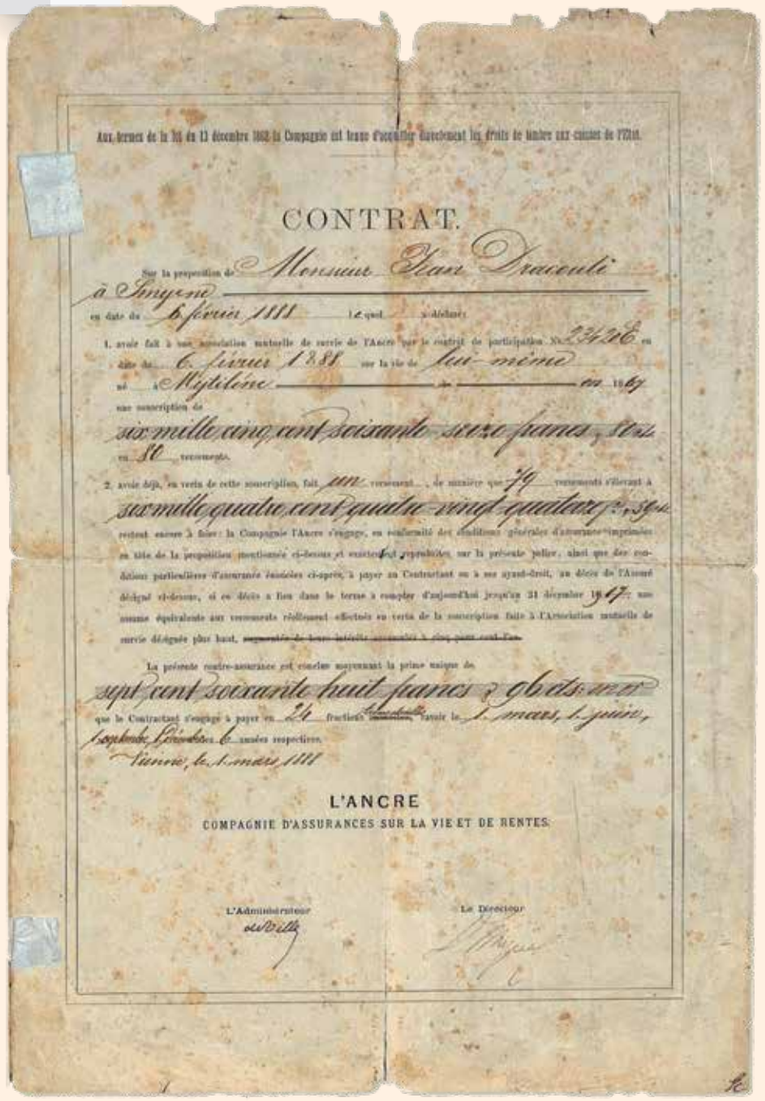
Ο κ. Γρηγόρης Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε, ως όγδοο από τα εννέα παιδιά του ιερέα Φιλίππου Γρηγ. Κωσταρά και της πρεσβυτέρας Σπυριδούλας, στο χωριό Πυργί του Δήμου Αγρινίου, όπου διδάχθηκε τα εγκύκλια μαθήματα. Έδωσε επιτυχείς εξετάσεις στις Σχολές Φιλοσοφική και Νομική του Πανεπιστημίου Αθηνών και επειδή 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.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

underwriting

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΙΣΤΟΡΙΑ



CONTRAT.

Sur la proposition de Monsieur Jean Dracouli à Smyrne

en date du 6 février 1888 le quel a déclaré:

1. avoir fait à une association mutuelle de survie de l'Ancre par le contrat de participation No 2342 E 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 f. 59 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 1917, une somme équivalente aux versements réellement effectués en vertu de la souscription faite à l'Association mutuelle de survie désignée plus haut, ~~augmentée 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: mes que le Contractant s'engage à payer en 24 fractions ~~mensuelles~~ savoir le 1 mars, 1 juin, 1 septembre, 1 décembre 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. ΠΗΓΗ: «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια», Συλλογή Ευάγγελου Γ. Σπύρου.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ είναι μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα. Είναι μία ισχυρή εταιρεία με ένα δίκτυο 5.500 ασφαλιστικών συμβούλων, που εξυπηρετούν 660.000 ασφαλιστήρια συμβόλαια, έτοιμη να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις της και να κάνει πράξη όσα υπόσχεται επί 44 χρόνια. Χτίζει σχέσεις ακλόνητης εμπιστοσύνης με πάνω από 3.000 επενδυτές και 6.000 εργαζομένους. Από το 2009 έως το 2021 είχε +97% αύξηση παραγωγής, με μηδενικό τραπεζικό δανεισμό, με καμία ληξιπρόθεσμη οφειλή, με πιστοληπτική διαβάθμιση αντασφαλειών «Α– έως ΑΑ», με συνολικά έσοδα ομίλου στο +3,7% μεταξύ 2020-2021, με ανοδικά κέρδη 4,3% στο ίδιο διάστημα, με αύξηση 6,6% ενεργητικού από το 2020 προς 2021, με θετικό δείκτη φερεγγυότητας 177%, με αυξημένα Ίδια Κεφάλαια και επενδυτικό χαρτοφυλάκιο Ομίλου στο 5,2% μεταξύ 2020-2021!

Ο Χρ. Γεωργακόπουλος, διευθύνων σύμβουλος, παρατηρεί ότι οι άνθρωποι στην ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ είναι «συνεπείς στο "όνειρό" τους, στις αρχές και αξίες τους, με τις οποίες ξεκίνησαν το 1977» και με το κλείσιμο του 2021 δήλωσε: «... Είμαι ευγνώμων και υπερήφανος γιατί διαπιστώνω καθημερινά ότι οι εργαζόμενοι όλου του ομίλου εξακολουθούν να τιμούν τις αρχές, πάνω στις οποίες θεμελιώθηκε και συνεχίζει τη λειτουργία της η Ευρωπαϊκή Πίστη: Εντιμότητα - Συνέπεια - Φιλεργατικότητα και Χρηστή Διαχείριση».

Παρατηρώντας για χρόνια τις επιτυχημένες συνήθειες των εταιρειών με όραμα και των εταιρειών που δημιουργήθηκαν να διαρκέσουν και να αντέξουν στο χρόνο, διαπίστωσα ότι όλες είχαν αρχές, αξίες και θεμελιώδεις Ιδεολογίες, πέρα από λογιστήρια και αριθμούς, καθώς και κέρδη και καθαρά οικονομικά κριτήρια, κάτι που προσωπικά διαπιστώνω διαχρονικά επί 40 και πλέον χρόνια, στα λόγια, έργα και ημέρες αυτού του κυρίου Χρ. Γεωργακόπουλου, με το παπιγιόν, σήμα διακριτικό στις εμφανίσεις του. Π.χ. η Ford μιλούσε πρώτα ότι οι άνθρωποι ήταν πηγή της δύναμής της, η IBM είχε απόλυτο ενδιαφέρον για κάθε υπάλληλο και πελάτη, η American Express μιλούσε για «ηρωική εξυπηρέτηση» πελατών, η Merck για προστασία και βελτίωση ανθρώπινης ζωής, η Sony για τη χαρά της τεχνολογικής προόδου, που ωφελεί το κοινωνικό σύνολο και ανάδειξη της ιαπωνικής κουλτούρας, η Walt Disney για φαντασία και ευτυχία των ανθρώπων, η General Electric για βελτίωση της ποιότητας ζωής, η Hewlett-Packard για συνεισφορά στους συνανθρώπους κ.λπ.

Κάποιες θεμελιώδεις ιδεολογίες ανθρώπινες κινούσαν τις μεγάλες εταιρείες και τολμώ να γράψω ότι για χρόνια εμπνεόμουν κι εγώ από τις επιστολές Γεωργακόπουλου προς τους ανθρώπους του που διάβαζα κρυφά (έστω και εάν δεν με αφορούσαν άμεσα εμπορικά), οι οποίες είχαν μέσα τους αναφορές σε ανθρώπινες αξίες. Αυτός ο άνθρωπος (που ίσως έβγαλε τα περισσότερα χρήματα από οποιονδήποτε άλλον ως ασφαλιστής στην Ελλάδα) ήταν κάτι περισσότερο από στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς και την ιστορία του ίσως γράψω πιο αναλυτικά σε επόμενα άρθρα μου... Ήταν διαφορετικός, είχε ασυνήθιστη συμπεριφορά, αντιστάθηκε στα ως τότε «συνηθισμένα», ξεπέρασε προϊσταμένους και συναδέλφους του, ήταν τολμηρός, ήταν ρηξικέλευθος στην ασφαλιστική εργασία, δεν αντέγραψε και κυρίως παρέμεινε «πωλητής» ιδεών και προϊόντων και δεν ήταν «καλλιτέχνης» για χειροκροτήματα, αλλά «συγγραφέας» έργων. Θα τα ξαναπούμε!

Ε.Σ.

Ο Χρ. Γεωργακόπουλος πάντα παρών έμπρακτα στην πρώτη γραμμή ασφαλιστών (εδώ στις 22 Ιουνίου μιλώντας σε γραφείο πρακτόρων).

Η ΔΙΧΑΣΜΕΝΗ ΕΛΛΑΔΑ, σε πολλούς τομείς και επί πολλά χρόνια, φαίνεται σε μία επιστολή του τότε υπουργείου Εθνικής Οικονομίας, στις 16 Απριλίου 1986, προς την τότε διχασμένη Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, σε δύο Ενώσεις: Μία στη Σόλωνος 14 (Ενωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών) και μία άλλη στην οδό Ξενοφώντος (Ενωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος), οι οποίες ενώθηκαν ξανά το 1992, ως ΕΑΕΕ.

Η Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών ιδρύθηκε το 1982 με 30 μέλη (8 Τραπεζικές Ασφαλιστικές), όχι ως Σωματείο, αλλά ως Εταιρεία Αστικού Κώδικα και προς αυτήν εστάλη η επιστολή που δίχαζε εργαζομένους στον ιδιωτικό και τον δημόσιο τομέα, στο θέμα της ομαδικής ασφάλισης εργαζομένων.

Διαβάστε, λοιπόν, τι έγραφε ο γενικός γραμματέας ΔΕΚΟ στις 21/4/1986 και δείτε τις απόψεις του δημόσιου τομέα για την ιδιωτική ασφάλιση, αλλά και τον αγώνα των ασφαλιστικών εταιρειών, με την επιστολή του Κώστα Ανδρεόπουλου, που έφυγε και αυτός από τη ζωή, αφήνοντας μεγάλη προσφορά στις ομαδικές ασφαλίσεις.

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΕΙΔΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ
ΓΕΝΙΚΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ

Αθήνα, 16 Απριλίου 1986
Α.Π.: 962

ΠΡΩΤΟΚΟΛΛΟ
1990/91.Γ.86

Προς:
Την Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών
Σόλωνος 14
Αθήνα 106 73

Σε συνέχεια του από 10.2.86 με αριθ. πρωτ. 299 εγγράφου μας γνωρίζουμε ότι, μετά την έκδοση της από 18.10.85 πράξης νομοθετικού περιεχομένου, επιτρέπεται η ομαδική ασφάλιση εργαζομένων στον ιδιωτικό και όχι στον δημόσιο τομέα.

Επίσης, επιτρέπεται η πρόσθετη ή μεγαλύτερη ασφαλιστική κάλυψη των εργαζομένων του ιδιωτικού τομέα που είναι ήδη ασφαλισμένοι. Εάρτηται αν η εν λόγω πρόσθετη ασφαλιστική κάλυψη συνεπάγεται αύξηση του ασφαλίστρου.

Ο Γενικός Γραμματέας

ΑΚΡΙΒΕΣ ΑΝΤΙΓΡΑΦΟ
Ο ΤΜΗΜΑΤΑΡΧΗΣ

Δημ. Β. Πα

INTERAMERICAN
Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής Α.Ε.
Έδρα: Αθήνα ■ Κεντρικά γραφεία: Πύργος Interamerican, Λεωφόρος Συγγρού 350,176 80 Καλλιθέα
Τηλέφωνο: 942 1222 (20 γραμμές) ■ Τηλεγραφική διεύθυνση: INTERLIFE ■ Τηλέτυπο: 21.4685 LIFE GR

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ ΥΠ'ΑΡΙΘ. 66 / 86

ΠΡΟΣ : Τούς κ.κ. Δ/ντές Υποκαταστημάτων & Υπευθύνους Γραφείων
ΑΠΟ : Δ/νση Marketing & Πωλήσεων / Ομαδικές Ασφάλειες
ΗΜΕΡ. : 28 Μαΐου 1986
ΘΕΜΑ : ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Σάς αποστέλλω συνημμένα φωτοτυπημένη επιστολή τού Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας πρός την Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών, σχετική μέ τίς Ομαδικές Ασφαλίσεις εργαζομένων στόν Ιδιωτικό τομέα.
Στήν επιστολή διευκρινίζεται ότι επιτρέπονται, τόσο οι νέες Ομαδικές Ασφαλίσεις όσο καί οι αλλαγές ή βελτιώσεις ήδη υφισταμένων, ανεξάρτητα άν αύτό συνεπάγεται αύξηση τού ασφαλίστρου.

Όπως αντιλαμβάνεσθε, κάτω από τίς σημερινές συνθήκες, ή Ομαδική Ασφάλιση αποτελεί τή μοναδική ίσως παροχή πού οι εργοδότες μπορούν νά προσφέρουν στό προσωπικό τους καί επομένως, ή ευκαιρία πού παρουσιάζεται αύτή τή στιγμή γιά πωλήσεις νέων Ομαδικών Ασφαλειών ή βελτιώσεις ήδη υφισταμένων, είναι σημαντική.
Αύτό τό πολύ σημαντικό μήνυμα, παρακαλώ νά μεταδώσετε στούς συνεργάτες σας, μέ τήν υπενθύμιση ότι τά ασφάλιστρα τής Ομαδικής Ασφάλισεως εκπίπτονται φορολογικά, ανεξάρτητα από τό άρος τους, διότι θεωρούνται παραγωγική δαπάνη τής επιχείρησεως.

Τώρα, είναι ή καταλληλότερη στιγμή γιά την άξιοποίηση ευκαιρών ή προσβάσεων πού έχουν οι συνεργάτες σας γιά Ομαδικές Ασφαλίσεις.
Ας μή χάσουμε την ευκαιρία.

Μέ φιλικούς χαιρετισμούς
Κων/νος Ανδρεόπουλος

ΚΟΙΝ.: Όλους τούς πίνακες

ΚΑ/δπ

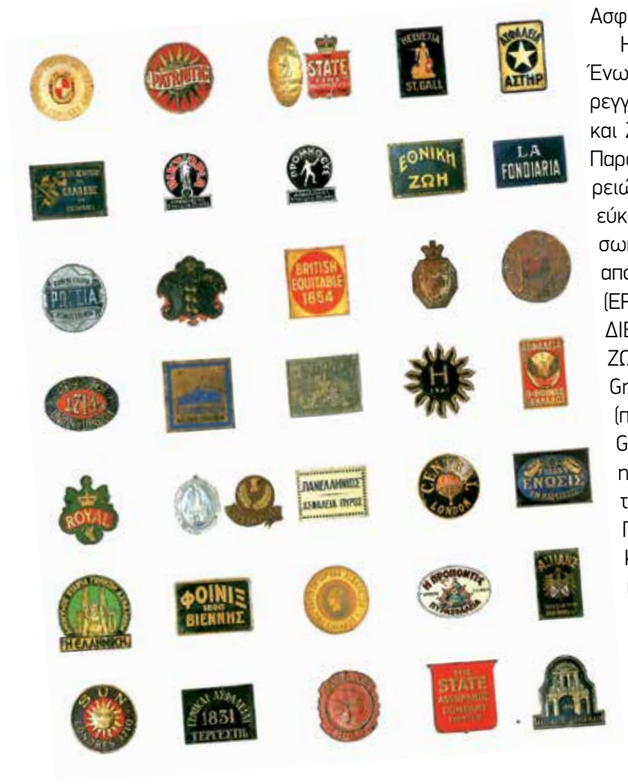
ΠΡΟΤΑΣΗ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ»

Επί θητείας Δ. Κοντομηνά (1997-2002) στην ΕΑΕΕ, έγινε το πρώτο Ασφαλιστικό και Αντασφαλιστικό Συνέδριο της Ύδρας, με συμμετοχές από την Ελλάδα, τα Βαλκάνια, τη Μαύρη Θάλασσα, την Ανατολική και τη Δυτική Ευρώπη. Αρκετοί καρπώθηκαν προσωπικά και εταιρικά οφέλη ως σήμερα.

Προτείνουμε το επόμενο να ονομάζεται «Συνέδριο Δ. Κοντομηνάς» και να καθιερωθούν Βραβεία, με έρευνες και βιβλία. Στη θητεία του καθιερώθηκαν πολλά και ανάμεσά τους η υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης σκαφών αναψυχής, η εφαρμογή ΣΑΠ, το σύστημα Φιλικού Διακανονισμού, τα Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης, ο θερμός εκπαίδευσης-εξέτασης διαμεσολαβητών κ.λπ.

ΠΟΛΛΑ ΧΡΗΣΙΜΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

δίνει σε όλους μας η ιστορία η ανθρώπινη, αλλά και η ιστορία των εταιρειών του κλάδου Ασφάλισης. Στην έκδοση για τα 100 χρόνια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος 1907-2007, ψάχνοντας κάτι για την παρουσία των ξένων ασφαλιστικών εταιρειών στον ελλαδικό χώρο και ιδιαιτέρως της La Baloise, που μετείχε στον πρώτο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Εταιριών στην Ελλάδα και στο πρώτο σώμα που ίδρυσαν ελληνικές και ξένες εταιρείες, βρήκα και στοιχεία που πολλοί αγνοούν. Βασικός στόχος της Ένωσης ήταν, πρώτον, κοινοί κανόνες για τα ασφάλιστρα, δεύτερον, η προαγωγή και προστασία των συμφερόντων των μελών και, τρίτον, η ανάπτυξη του κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης εν γένει.



Η Baloise είναι μεταξύ των μετόχων της Ατλαντικής Ένωσης που ιδρύθηκε το 1970 και είναι πρώτη σε φερεγγυότητα Ασφαλιστική Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής στην Ελλάδα. Εξυπηρετεί 400.000 πελάτες. Παρατηρώντας στις καταχωρίσεις ασφαλιστικών εταιρειών, σωματείων και κλαδικών εντύπων, βλέπω πόσο εύκολα σκορπίζονται στους ανέμους των αλλαγών πρόσωπα και εταιρείες. Πρόχειρα να αναφέρω ότι έσβησαν από το χάρτη ή άλλαξαν ρόλους η ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ (ERGO), η ΑΙΓΑΙΟΝ, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η ΣΚΟΥΡΤΗΣ, η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ, η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ, η ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ και Ασφαλιστική, η ΦΟΙΝΙΞ-METROLIFE (έγινε Groupama), η ACTIVA, η ALICO (έγινε NN), η ΑΧΑ-ΑΛΦΑ (πήγε στην Generali), η COMMERCIAL VALUE, η DAS, η GENERAL UNION, η INTERNATIONAL LIFE, η PROTON, η VICTORIA κ.λπ. Άλλες έκλεισαν, άλλες συγχωνεύτηκαν. Πολλά πρόσωπα έφυγαν από τη ζωή, όπως ο Π. Ψωμιάδης, ο Αλ. Ταμπουράς, ο Γ. Σκούρτης, ο Δ. Κοντομηνάς, ο Π. Καρακώστας. Να σημειώσω ότι και κάποια πρόσωπα που μεσουρανούσαν κατά καιρούς εξαφανίστηκαν από τα δρώμενα. Το ίδιο θα υπογράμμιζα και για κάποιες εταιρείες που πρωταγωνιστούσαν, και σήμερα άλλες είναι προς πώληση και άλλες αγωνιούν να επιβιώσουν!

Ε.Σ.

ΣΤΗ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ (πηγή: Ριζάρειο Ίδρυμα - Ίδρυμα Νιάρχος) εικονίζεται ένας τσαγκάρης που διόρθωνε παπούτσια εκεί στη δεκαετία του 1950, αρχές 1960, και θυμίζει ότι οι Έλληνες ξέχασαν αυτήν την εποχή. Σήμερα αγοράζουν παπούτσια «μιας χρήσεως», που άλλα ξεχνιούνται στις παπουτσοθήκες και άλλα δεν φοριούνται ποτέ... Για «διόρθωμα» ούτε λόγος!... Δεν υπάρχουν πια τσαγκάρηδες.

Η εικόνα έχει και άλλα να μας πει, αλλά ας προβληματισθούμε με το θέμα: ΔΙΟΡΘΩΣΗ, ΑΛΛΑΖΩ, ΠΕΤΑΩ, ΔΕΝ ΠΡΟΣΠΑΘΩ ΝΑ ΕΠΙΔΙΟΡΘΩΣΩ, όχι τα παπούτσια ή τα ρούχα ή ένα έπιπλο. Ας επικεντρωθούμε λίγο στις ανθρώπινες σχέσεις και κυρίως στις σχέσεις ζευγαριών, ερωτικών, παντρεμένων, συζύγων ή όσων συζούν. Ισχύει και για εμπορικές σχέσεις και επαγγελματικές. Εύκολα σήμερα τα νέα παιδιά «πετούν στα άχρηστα» και τους συντρόφους τους που έζησαν λίγο ή πολύ μαζί. Πολλές φορές διαλύονται οικογένειες και ζευγάρια με παιδιά, ΧΩΡΙΣ να προσπαθήσουν μια ΕΠΙΔΙΟΡΘΩΣΗ. Η ασφάλιση Ζωής είναι ένας δεσμός για τα αγαπημένα πρόσωπα. Μια «αόρατη» κόλλα που θέλει να ενώνει τα πρόσωπα σε κοινό σκοπό.

Στην Ελλάδα του μόχθου περασμένων ετών, οι άνθρωποι προσπαθούσαν να τα «ξαναβρούν»... Φίλοι, συγγενείς, δάσκαλοι, γείτονες, παπάδες «έβαζαν» ένα χεράκι να συμφιλιώσουν τα διιστάμενα μέρη. Στο σίριαλ του ALPHA «Σασμός», ο παπάς προσπάθησε να μιλήσει στη μάνα του Αστέρη να τα βρει με το παιδί της. Εκείνο, σύμφωνα με τα τωρινά, της είπε «ΝΑ ΜΗΝ ΕΠΕΜΒΑΙΝΕΙ» και ότι μπορεί μόνο του, χωρίς τις συμβουλές της.

Όσοι δείτε αυτήν την εικόνα του τσαγκάρη που «διορθώνει» παπούτσια να θυμάστε ότι χρειαζόμαστε «επιδιόρθωση» στις σχέσεις μας αρκετές φορές και μάλιστα με αγάπη, επειδή η αγάπη ΠΑΝΤΑ ΣΤΕΓΕΙ, όπως λέει ο Απόστολος Παύλος. Σας παραθέτω εδώ κάτι που ίσως σας αρέσει:

[Πηγή: «ΣΩΤΗΡ», αρ. 2188).

«Ένα από τα γνωρίσματα της χριστιανικής αγάπης είναι ότι σκεπάζει όλες τις ελλείψεις του άλλου και δεν τον διαπομπεύει γι' αυτές. "Η αγάπη... πάντα στέγει", σαλπίζει ο Απόστολος Παύλος στον υπέροχο ύμνο της αγάπης (Α' Κορ. Ιγ' [13] 4, 7). Το ρήμα "στέγω", σκεπάζω, χρησιμοποιείται όχι με την έννοια του αμνηστεύω, κουκουλώνω, αλλά με την έννοια του προστατεύω, ασφαλίζω, δίνω άνεση στον παρεκτρεπόμενο να καταλάβει το σφάλμα του και να το διορθώσει.

Ο άνθρωπος της αγάπης δεν διαπομπεύει και δεν εξευτελίζει δημοσίως τους άλλους, "αλλά καθάπερ χρυσαίς τισι πτέρυξι συγκαλύπτει πάντα τα αμαρτήματα των αγαπημένων", σημειώνει ο Ιερός Χρυσόστομος (PG 61, 278). Με τις χρυσές φτερούγες του σκεπάζει τα σφάλματα των αγαπωμένων, ώστε να μη φαίνονται.

Δεν αρέσκεται στο ξεσκέπασμα των πληγών και στο ανακάτεμα του βορβόρου. Τις πληγές δεν τις ξύνουμε για να ερεθιστούν, αλλά τις περιποιούμαστε για να επουλωθούν. Δείχνουμε έλεος, για να μας ελεήσει κι εμάς ο Θεός. Μόνον οι άνθρωποι που αγαπούν αληθινά μπορούν να αγκαλιάζουν με τόση αρχοντιά και να κερδίζουν τον παρεκτρεπόμενο με τόση επιτυχία.

Μας κάνει εντύπωση και το ουσιαστικοποιημένο επίθετο "πάντα", που προσθέτει ο θείος Απόστολος. Δεν λέει ο Απόστολος Παύλος ότι η αγάπη σκεπάζει ένα ή δύο ελαττώματα του άλλου, αλλ' ότι όλα τα σκεπάζει. Δεν χωρίζει τα ελαττώματα του άλλου σε ελαφρότερα και σε βαρύτερα, για να σκεπάσει τα μεν και να ξεσκεπάσει τα δε, αλλά σκεπάζει και τα μεν και τα δε, "καν φορτικά ή, καν επαχθή, καν ύβρεις, καν πληγαί, καν θάνατος, καν οτιούν", ακόμη κι αν είναι φορτικά, ακόμη κι αν είναι ενοχλητικά, ακόμη κι αν είναι ύβρεις, πληγές, θάνατος ή οτιδήποτε άλλο, ερμηνεύει ο ιερός Χρυσόστομος (PG 61, 281). Και μάλιστα, τα σκεπάζει όχι μία μόνο φορά, αλλά πάντοτε!

Να αναφέρουμε ως διαχρονικό παράδειγμα και τους καλούς γονείς. Ποιος πατέρας ή ποια μητέρα εκθέτουν δημοσίως τον γιο ή την κόρη τους για κάποια ελαττώματα που τυχόν παρουσιάζουν; Το πατρικό και το μητρικό φίλτρο της αγάπης που έχουν στην καρδιά τους τους υπαγορεύει να βοηθήσουν με άλλους τρόπους τα παιδιά τους, για να υπερνικήσουν το ελάττωμά τους, παρά με τη διαπόμπευση.

Επίσης, το ρήμα "στέγω" έχει και τη σημασία του βαστάζω. Όπως η στέγη μιας οικοδομής βαστάζει τον καύσωνα της ημέρας, προστατεύει τους ενοίκους της από το κρύο και τη ζέστη, από τη βροχή και τα χιόνια, από τον ισχυρό άνεμο και τα ακραία καιρικά φαινόμενα, έτσι και η αγάπη βαστάζει τις αδυναμίες του άλλου και με τον τρόπο αυτόν αναπληρώνει το νόμο του Χριστού, σύμφωνα με το λόγο της Αγίας Γραφής: "Αλλήλων τα βάρη βαστάζετε, και ούτως αναπληρώσατε τον νόμον του Χριστού" (Γαλ. ς' 2).

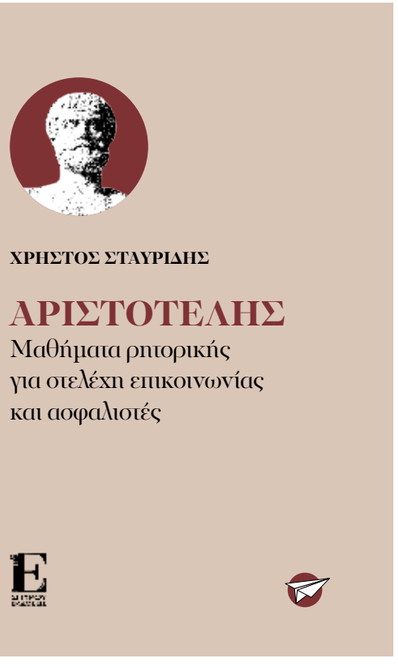
Πόσο σπουδαίο τελικά είναι να σκεπάζουμε κι εμείς από αγάπη τα σφάλματα των συνανθρώπων μας! Με τον τρόπο αυτόν κερδίζουμε στον Χριστό και τους πιο απείθαρχους. Να σκεπάζουμε λοιπόν τους αδελφούς, για να μας σκεπάσει κι εμάς ο Θεός. "Σκέπαζε, για να σε σκεπάσει κι εσένα ο Θεός", συμβουλεύουν τα πατερικά αποφθέγματα. "Σκέπασον τον πταίοντα, όταν ουκ έχης ζημίαν εξ αυτών. Και αυτόν μεν θαρρείν παρασκευάζεις, σε δε βαστάζει το έλεος του Θεού" (αγ. Ισαάκ του Σύρου, Λόγος Λ' [30]: Περί ευχαριστίας Θεού...).

Κάλυψε με την αγάπη σου εκείνον που σε κάτι σου έπταισε, εάν αυτό που είπε ή έκανε δεν σε ζημιώνει πνευματικά. Και με την αγάπη σου αυτή, δίνεις θάρρος στον άλλον και δεν τον αφήνεις να απογοητευθεί από το λάθος που έκανε. Για την αγάπη και την ανοχή σου αυτή πληρώνεσαι, διότι κι εσένα θα σε σκεπάζει το έλεος του Θεού».

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ, ως συμβόλαιο, είναι και ΑΜΥΝΑ εναντίον εχθρών της ζωής και του σύγχρονου ανθρώπου. Οι απειλές είναι πολλές εναντίον της ζωής κάποιου από τον οποίο εξαρτώνται και άλλοι, κυρίως οι κοντινοί συγγενείς εξ αίματος σε μια οικογένεια. Τα χρήματα που διαθέτει η Ασφάλεια Ζωής υπέρ του οποίου έγινε, πιθανόν να βοηθήσουν να κρατηθεί στη ζωή, όταν υπάρχουν προβλήματα, σε μια αναπηρία, σε μια αποχή από εργασία, αλλά και όταν φύγει κάποιος, να διατεθούν για συνέχιση του τρόπου ζωής της οικογένειας, της συζύγου, των παιδιών ή άλλων εξηρτημένων προσώπων. Όταν αποβιώσει κάποιος, δεν καταλαβαίνει τίποτα, όμως όσο είναι εν ζωή καταλαβαίνει και αγωνιά και υποφέρει να ζήσει την οικογένειά του και να μεγαλώσει παιδιά. Εχθροί είναι τα ατυχήματα, οι αρρώστιες, οι απρόσεκτοι «άλλοι» που δεν οδηγούν νόμιμα, οι κακοί συντηρητές ηλεκτρικών συσκευών, οι κακοί μηχανικοί, η... κακιά η ώρα! Τόσα και τόσα μαθαίνουμε δίπλα μας, που είναι αιτία να υποφέρουν χήρες και να κλαίνε ορφανά και να καταριούνται οι κληρονόμοι στις... εφορίες! Το ρήμα ΑΜΥΝΩ σημαίνει αποστρέφω τους εχθρούς, αλλά και προασπίζομαι τους δικούς μου. Αποτρέπω, αποκρούω, αποσοβώ, βοηθώ, παρίσταμαι σε κάποιον, με δύναμη αποκρούω... Έχει ρίζα το μύνη = πρόφαση, δικαιολογία για να κάνω κάτι. Οι Αθηναίοι ορκίζονται: «Αμυνώ και υπέρ ιερών και οσίων αμυνώ και μόνος και μετά πάντων». Οι Αθηναίοι είπαν στον Ξέρξη: «Αμύνειν τους επιόντες (επερχομένους, επιτιθέμενους)», γράφει ο Αριστοτέλης. Άμυνα - μύνη - μύη, από το μύειν, που συγκλίνουν τα μάτια, οι αποφασισμένοι να αμυνθούν! Η άμυνα δεν είναι κάτι απλό, όπως και η ασφάλεια Ζωής, ως άμυνα σε κινδύνους. Φιλοσοφήστε το!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΚΥΚΛΟΦΟΡΗΣΕ το βιβλιαράκι του Χρήστου Σταυρίδη «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ: Μαθήματα ρητορικής για στελέχη επικοινωνίας και ασφαλιστές». Η επικοινωνία είναι ίσως το σημαντικότερο πρώτο βήμα προς την επιτυχία ή αποτυχία. Σε μεγάλο ποσοστό στην ασφαλιστική αγορά, η επικοινωνία γίνεται με ΛΑΘΟΣ τρόπο και αυτό έχει αρνητικές επιπτώσεις στην παραγωγή. Ψάξτε το λίγο το θέμα, αρχίζοντας από τα τηλεφωνικά κέντρα των ασφαλιστικών εταιρειών, που, κατά κανόνα, μέχρι να βρεις κάποιον να πεις τι θέλεις, περνάνε 10'-15' και... συνήθως δεν επικοινωνείς το πρόβλημά σου... Το βιβλίο κυκλοφορεί από τις Εκδόσεις Ε. Σπύρου (Τηλ.: 210-3221525-3, κυρία Γ. Καλτσώνη - Κόστος: 15 €).



Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΤΙΣΤΑΚΗΣ έφυγε από τη ζωή ξαφνικά. Συγγενείς και φίλοι τον αποχαιρέτησαν γεμάτοι θλίψη στα Χανιά. Θα τον θυμόμαστε γελαστό. Αιωνία η μνήμη του.

ΜΕΡΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ στελέχη εταιρειών μού θυμίζουν συχνά ένα ανέκδοτο με Ρώσους του κομμουνισμού. Λέγανε, λοιπόν, οι υπεύθυνοι Ρώσοι της Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων ότι σε αγώνες δρόμου έτρεξαν Ρωσία και ΗΠΑ και οι Ρώσοι ήρθαν δεύτεροι, ενώ οι Αμερικάνοι προτελευταίοι! Δύο έτρεξαν!Έτσι και κάποιοι λένε ότι είχαν επιτυχία στις εξετάσεις 98% από όσους... κ.λπ. κ.λπ.Ήρθαν δεύτεροι, λένε, και οι ανταγωνιστές προτελευταίοι... Αλήθειες ΔΕΝ λένε, εξυπνάδες, σοφίσματα, ποσοστά κ.λπ. Λένε ότι έκαναν 40% αύξηση στο 2 και είναι καλύτεροι από αυτούς που έκαναν 20% στο 1.000.000. Το 2,4 ανώτερο από το 1.200.000!! Τα λένε και για την εκπαίδευση, που ΔΕΝ μετριέται τάχα η επιτυχία και ότι αν δώσουν εξετάσεις 1.000 και κοπούνε οι 600, δεν έχουμε αποτυχία 60%!!! Θέλουν «διάβασμα»! Ίσως αναγκαστώ σύντομα να γράψω στοιχεία εταιρειών που ΔΕΝ εκπαιδεύουν τους ανθρώπους τους.

Ο ΛΟΥΚΑΣ ΚΟΡΟΜΠΙΛΗΣ, γενικός διευθυντής στην ΥΔΡΟΓΕΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, έφυγε ξαφνικά από τη ζωή, στις 9 Μαΐου 2022, αφήνοντας θλιμμένους συγγενείς και φίλους. Ο Θεός ας τον αναπαύσει.

ΤΟΝ ΙΟΥΛΙΟ του 1929, πριν από 93 χρόνια, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών κατέθεσε υπόμνημα προς τον πρωθυπουργό Ελευθέριο Βενιζέλο και τους αρμόδιους υπουργούς, με σχετικές προτάσεις για «αναδιοργάνωση της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας» του κράτους, με αντιρρήσεις για αλλεπάλληλες τροποποιήσεις πάνω σε ένα νομοσχέδιο που γινόταν αγνώριστο για το θέμα των πυρκαγιών. Για την άθλια κατάσταση των πυροσβεστικών μέσων, λίγο νωρίτερα, το 1920, είχαν καταθέσει επιστολή τα μέλη προς τα υπουργεία και η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είχε προτείνει να λάβουν μέτρα μόνες τους οι εταιρείες για σύσταση Πυροσβεστικού Σώματος, με προϋπολογισμό δικό τους. Το 1922 παρατηρούμε ότι υπήρχε έκπτωση 40% στο ασφάλιστρο όσων διέθεταν αυτόματη εγκατάσταση συστήματος sprinkler (καταιωνιστήρες πυρόσβεσης), παρά τις διαφωνίες των αντασφαλιστών... Υπόμνημα προς το υπουργείο Εθνικής Οικονομίας είχαν αποστείλει και τον Σεπτέμβριο του 1929, «περί ασφαλειών σεισμών στην Ελλάδα»...

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Δυστυχώς, η ιδιωτική ασφάλιση ήταν παρούσα στις δύσκολες καταστάσεις που υπέφεραν οι πολίτες, αλλά το κράτος περπατούσε με ρυθμούς χελώνας και αδιαφορίας. Οι καταστάσεις, πρόεδρε Σαρρηγεωργίου, είναι ίδιες και σήμερα και μάλλον πρέπει η ΕΑΕΕ να χρησιμοποιήσει τα ΜΜΕ (Τηλεόραση, Internet, Τύπο) για να προωθήσει τα ασφαλιστικά θέματα, με σύμμαχο το καταναλωτικό κοινό και όχι τόσο τους κυβερνητικούς παράγοντες, που σίγουρα θα ΥΠΟΚΥΨΟΥΝ θετικά υπέρ της ιδιωτικής ασφάλισης, μόλις αντιληφθούν ότι θα χάσουν τις ψήφους στις εκλογές (όλες οι παρατάξεις).

Ε.Σ.

ΠΡΙΝ ΑΠΟ 89 ΧΡΟΝΙΑ, στις 11 Μαΐου 1933, είχε ιδρυθεί ο «Σύνδεσμος Πρακτόρων Πυρασφαλειών Θεσσαλονίκης», ο πρώτος συλλογικός ασφαλιστικός φορέας στη Βόρεια Ελλάδα. Αντιπροσώπευε ημεδαπές και αλλοδαπές πυρασφαλιστικές εταιρίες. Σκοπός του η προάσπιση και προαγωγή επαγγελματικών συμφερόντων των μελών. Η πρώτη Γενική Συνέλευση του Συνδέσμου έγινε στις 11 Ιουλίου 1933 και το πρώτο Δ.Σ. απαρτίστηκε από τους: Ε. Παπαρροδόπουλο (Πρόεδρο), Δ. Πολυζόπουλο, Α. Ραφαηλίδη, Ρ. Μοχλό, Ε. Ν. Σαλτιέλ, Α. Καζάζη, Μ. Καλκανόπουλο, Ε. Παπάζογλου. Το 1946, ο Σύνδεσμος μετονομάζεται σε «Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Πρακτόρων Βορείου Ελλάδας» και το 1993 σε «Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Πρακτόρων Βορείου Ελλάδας».

Παρατηρώντας τα ασφαλιστικά δρώμενα, με λύπη υπογραμμίζω ότι οι τωρινοί-σημερινοί ασφαλιστές στη Βόρεια Ελλάδα δεν μιμήθηκαν και δεν ακολούθησαν την αγωνιστικότητα και παρουσία εκείνων των πρωτοπόρων, πλην του δημιουργικού Μελά Γιαννιώτη, που πολλά έπραξε σε πολλούς τομείς, αλλά ΔΕΝ παρατάχθηκαν μαζί του για τα κοινά επαγγελματικά συμφέροντά τους όλοι οι Βορειοελλαδίτες, πλην ολίγων «αναιμικών» εξαιρέσεων. Περισσότεροι ήταν ή αδιάφοροι ή εχθροί...

Οι πιο πολλοί Βορειοελλαδίτες συνδικαλιστές «παρατάχθηκαν» πίσω από αλλοπρόσαλλα συμφέροντα, εταιρικά ή προσωπικά, κάποιων αλεξιπτωτιστών της Αθήνας, που ενεργούσαν για ίδιον προσωπικό ή εταιρικό όφελος, μπδενικής δύναμης και ίσως και αξίας βραχυπρόθεσμων ωφελημάτων. Η βόρεια πατρίδα μας εγκαταλείφθηκε και είναι στιγμή να σημάνει συναγερμός προς ένωση δυνάμεων. Η Θεσσαλονίκη να γίνει η ασφαλιστική πρωτεύουσα της ευρύτερης περιοχής των Βαλκανίων και να συνεχιστούν όσα ο Μελάς Γιαννιώτης οραματίστηκε με το έργο και τα βιβλία του. Η Αθήνα να πάει στη Θεσσαλονίκη για τα ασφαλιστικά, ώστε να μεγιστοποιήσει και εκεί και συνολικά τα αποτελέσματα. Γίγαντα, ξύπνα!

Ε.Σ.

Με τι μεγαλώνουν τα μικρά και μεγάλα παιδιά της TV;

Εχει ενδιαφέρον για πολλά συμπεράσματα το τι παρακολουθούν στην τηλεόραση οι νεοέλληνες τις πολλές ώρες που στέκονται μπροστά της... Και όντως είναι πολλές! Βλέπουν έργα πεθαμένων ηθοποιών (σχεδόν όλοι) της εποχής 1950-1980, βλέπουν τα σίριαλ του Ρώμα εποχής 1990, τους «Απαράδεκτους», θεατρικά διασκευασμένα με κάκιστη αντιγραφή και σύγχρονα μεν, αλλά άλλων εποχών θεματολογίες, παραποιημένες στις «Άγριες Μέλισσες», στον «Σασμό», στα «Καλύτερά μας Χρόνια», όπου εν πολλοίς κυριαρχούν οι παραβάσεις του Ποινικού Κώδικα, με φόνους,

απιστίες, προπαγάνδα, βία, αίματα... αλλά και αναφορές ότι «δεν κακοποιούνται ζώα»...!

Στα πρωινά παρελαύνουν οι χαμηλοτάτου επιπέδου τηλεπερσόνες τού τίποτα, απαίδευτες και αξιολύπητες, με επαναλήψεις και αναφορές σε ήρωες των παιχνιδιών και σειρών του καναλιού τους, μήπως και σηκωθεί η τηλεθέαση... Στις γιορτινές μέρες και επετείους, τα Χριστούγεννα, το Πάσχα, την Πρωτοχρονιά, τις Εθνικές Επετείους, οι επαναλήψεις και τα ήδη γνωστά, με επί πολλές μέρες αναφορές και διαφημίσεις μέχρις αηδίας... και τα πιο πολλά «κονσέρβες»... Και όλα γύρω-γύρω στις γειτονιές των καναλιών. Ακόμα και ο καιρός στις ειδήσεις είναι μόνο για Αθήνα και Θεσσαλονίκη, στα γρήγορα.

Και ατέλειωτες ώρες διαφημίσεις και κοψίματα και πάλι διαφημίσεις, με πρωταγωνιστές τους ίδιους και τους ίδιους, που πλουτίζουν ανεξέλεγκτα και χωρίς κανόνες τηλεοπτικούς και φορολογικούς, όπως τα στοιχήματα και καζίνο, η COSMOTE, τα Super Markets, με τις συνεχείς εκπτώσεις, από τόσο, τόσο, και τον εκμαυλισμό των νέων και παιδικών ματιών! Κρίμα!

Έπαψαν οι φωνές οι πλάστρες μες στη χώρα, χάθηκαν οι δημιουργοί, οι εφευρέτες, οι αξίες, οι ξεχωριστοί Έλληνες, οι παιδαγωγοί, οι πνευματικοί άνθρωποι!

Ε.Σ.

ΤΟ ΔΙΑΒΑΣΑ στην εφημερίδα «ΤΟ ΠΑΡΟΝ» και το μοιράζομαι μαζί σας. Μου έκανε εντύπωση που τα κοράκια εκπαιδεύονται γρήγορα. Ίσως βρεθούν κοράκια και για γρήγορη εκπαίδευση, αφού οι μισοί δεν διαβάζουν από τους υποψήφιους. Πιθανόν να φταίει η «ανταμοιβή»... Το θέμα είναι ότι χρειαζόμαστε εκπαίδευση. Ντροπή να εκπαιδεύονται τα «κοράκια» και όχι οι άνθρωποι σε καλές συνήθειες!

«Ένας από τους στόχους της Σουηδίας είναι να μειωθεί το κόστος για τον καθαρισμό των δρόμων, χωρίς να μειωθεί και η ποιότητα. Έτσι, κάποιοι εφάρμοσαν ένα πιλοτικό σχέδιο που λέγεται Corvid Cleaning.

Το σχέδιο αυτό προβλέπει την εκπαίδευση κορακιών, ώστε να μάθουν να εντοπίζουν τις γόπες των τσιγάρων στο δρόμο, αλλά και άλλα σκουπιδάκια. Το εκπαιδευμένο κοράκι θα παίρνει τη γόπα και θα την πηγαίνει σε ένα ειδικό μηχάνημα, το οποίο αμέσως θα του δίνει τροφή για ανταμοιβή.

Και δεν είναι δύσκολο να γίνει αυτό, αφού οι ειδικοί στα πτηνά θεωρούν ότι τα κοράκια είναι από τα εξυπνότερα και εύκολα στην εκπαίδευση πουλιά. Η πρώτη πόλη που θα εφαρμόσει το σχέδιο είναι η Σέντερτελγε (Sodenrtalje). Η πόλη ξοδεύει κάθε χρόνο για τον καθαρισμό των δρόμων από απορρίμματα και μικρά σκουπίδια 20 εκατομμύρια σουηδικές κορόνες, δηλαδή κάτι περισσότερο από 2 εκατ. ευρώ.

Πάντως, η εκπαίδευση κορακιών σε ρόλο οδοκαθαριστή έχει ξαναγίνει. Πριν από τρία χρόνια, στο θεματικό πάρκο «Puy du Fou», στην πόλη Vendee, στη Γαλλία, είχαν εκπαιδευτεί έξι κοράκια, τα οποία μάζευαν από κάτω τα σκουπίδια και τα πετούσαν σε έναν κάδο, ενώ ανάλογη προσπάθεια έγινε το 2017 στην Ολλανδία».

Ο ΟΜΙΛΟΣ για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων, με πρόεδρο τον δημιουργικό και χρήσιμο στους συνανθρώπους μας Ιωάννη Μαρωνίτη, είναι μια όαση προσφοράς σε πολλούς τομείς, από το 1998. Ο Όμιλος είναι Σωματείο, με θεμελιώδη σκοπό την καλλιέργεια της διεθνούς αντίληψης, κατανόησης, συνεργασίας και αλληλεγγύης, σύμφωνα με τις αρχές και τα ιδανικά της Unesco. Διοικείται από 11μελές Διοικητικό Συμβούλιο, με μέλη εθελοντές, άμισθους.

Οι δράσεις του Ομίλου συνοψίζονται σε 4 βασικούς άξονες, που αλληλοσυμπληρώνονται: 1) Πολιτιστικός άξονας, με διαχείριση διεθνών και τοπικών Πολιτιστικών Φεστιβάλ και Διεθνών Συναντήσεων, με σκοπό την καλλιέργεια της διεθνούς κατανόησης. Υλοποιεί προγράμματα ανταλλαγής μαθητών και φοιτητών με άλλες χώρες, για ανάπτυξη ειρήνης, φιλίας και αμοιβαίας συνεργασίας. Διοργανώνει εκδηλώσεις για νέους ή καταξιωμένους καλλιτέχνες, εκθέσεις εικαστικών, βιβλιοπαρουσιάσεις, υποστήριξη θεατρικών χορευτικών και καλλιτεχνικών παραστάσεων. Κάνει αφιερώματα στη λαϊκή παράδοση και λαϊκή τέχνη κ.λπ. 2) Εκπαιδευτικός άξονας, με μαθήματα ξένων γλωσσών, χορού, υποκριτικής, μουσικής, ελληνικής γλώσσας σε αλλοδαπούς και μη, διαχείριση δράσεων για την πολιτιστική κληρονομιά κ.λπ. 3) Κοινωνικός άξονας, με διαχείριση και λειτουργία κοινωνικών δομών καταπολέμησης φτώχειας, με κοινωνικό παντοπωλείο, κοινωνικό εστιατόριο, κέντρο αστέγων, υπνωτήριο, με ψυχολογική υποστήριξη κ.λπ. 4) Περιβαλλοντικός άξονας, με εκδρομές, συνέδρια, δράσεις για καθαριότητα, ανακύκλωση, υποστήριξη νέων με ιδέες για το περιβάλλον κ.λπ.

Ο Όμιλος εφαρμόζει ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης ποιότητας με πρότυπο ISO 9001: 2015. Στο website **www.Unescopireas.gr**, υπάρχουν πολλές πληροφορίες για τον Όμιλο και τις δράσεις του, καθώς και στο τηλ.: 210-4967757.

Προτείνουμε, οι ασφαλιστικές εταιρείες και τα σωματεία να έλθουν σε επαφή με τον Όμιλο και να βοηθήσουν με χορηγίες την όλη προσπάθεια που κάνει ο αξιέπαινος πρόεδρος κ. Ι. Μαρωνίτης. Στον Όμιλο εθελοντικά προσφέρω και εγώ, υπηρεσίες, ως Διευθυντής Τύπου.

Πρόσφατα (τέλος του 2021) έγιναν τα εγκαίνια του νέου εξαώροφου χώρου κοινωνικών δομών και του νέου Πολυχώρου Πολιτισμού και Κοινωνικής Αλληλεγγύης, παρουσία της Α.Ε. Προέδρου της Δημοκρατίας, κυρίας Αικατερίνης Σακελλαροπούλου, που ονομάσθηκε «Μαριάννα Β. Βαρδινογιάννη», σε αναγνώριση της διαχρονικής προσφοράς της. Παρόντες η υφυπουργός Εργασίας κ. Δόμνα Μιχαηλίδου, ο περιφερειάρχης Αττικής κ. Γ. Πατούλης, ο δήμαρχος Πειραιά κ.ά.

Ε.Σ.

ΟΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ «ΚΟΒΟΥΝ» ακριβά προϊόντα και συνήθειες πολυτελείας, λόγω ακρίβειας.

Τι θα κάνουν με τις ασφάλειες και τους ασφαλιστές;

Η μείωση σε δαπάνες κατανάλωσης που γίνεται σιγά-σιγά και είναι αισθητή σε κάποιες κατηγορίες προϊόντων θυμίζει την έναρξη της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα του 2010. Το κύμα ανατιμήσεων «τρώει» περίπου το 45% του εισοδήματος των χαμηλοσυνταξιούχων και 2-3 μισθούς ετησίως σε μια τετραμελή οικογένεια ή 200-300 ευρώ το μήνα... Σκεφθείτε τι γίνεται σε αυτούς που η σύνταξή τους δεν ξεπερνά τα 700 ευρώ και εγγίζουν το 45%-50% των συνταξιούχων. Έτσι, στρέφονται σε φθηνά προϊόντα και μειώνουν προϊόντα όπως είδη ατομικής φροντίδας, αλκοολούχα ποτά, είδη καθαρισμού σπιτιού, απορρυπαντικά, γαλακτοκομικά και κατεψυγμένα, βιολογικά και συμπληρώματα διατροφής. Οι επιπτώσεις φαίνονται και στα σχέδια βιομηχανιών τροφίμων, που αναθεωρούνται, και στη ζήτηση που ελαττώνεται στα ράφια... Παράλληλα, πονοκέφαλο δημιουργεί και η άνοδος του πληθωρισμού και οι επιπτώσεις του, όπως και η δυσκολία πληρωμής των δανείων. Πολλές χιλιάδες είναι αυτοί που είναι σήμερα υπερχρεωμένοι.

Μέσα σ' αυτό το κλίμα, «μουδιασμένοι» πολλοί ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρείες παρατηρούν ότι η δουλειά του ασφαλιστή δυσκόλεψε σημαντικά και στη διατήρηση χαρτοφυλακίων και στις νέες πωλήσεις... Η τάση μείωσης φάνηκε στον κλάδο Ζωής περίπου 10% στο πρώτο τετράμηνο του 2022, όπου πρωταγωνιστεί η νέα πώληση, ενώ στις γενικές συνήθως υπάρχει ανανέωση - υποχρεωτική σε μεγάλο μέρος. Στον κλάδο Πυρός υπάρχει μείωση 3%. Η εισβολή της Ρωσίας στην Ουκρανία φέρνει ακόμα μεγαλύτερες αρνητικές επιπτώσεις στις προοπτικές ανάπτυξης (πολλοί μεγάλοι ασφαλιστικοί ομιλοι αποχωρούν από τη Ρωσία) και στο α' τρίμηνο του 2022 η συνολική αξία του ενεργητικού των ασφαλιστικών εταιρειών φαίνεται μειωμένη κατά 558 εκατομμύρια ευρώ...

Η εποχή που οι διευθυντές Πωλήσεων (κρίμα! δεν γράφω ονόματα) μεριμνούσαν κυρίως για το πώς θα μεταφέρουν παραγωγή από τη μία εταιρεία στην άλλη και με τις μεταγραφές των ιδίων ή συνεργατών, σιγά-σιγά τελειώνει. Βοήθησαν και οι εξαγορές. Παράλληλα, οι τράπεζες οργανώνονται, εκπαιδεύουν ασφαλιστές και με «άλλον αέρα» αντεπιτίθενται για αύξηση των μεριδίων τους. Μια σημαντική αλλαγή έγινε και στον αριθμό διαμεσολαβητών, όπου υπάρχει μία ΠΡΟΣΩΡΙΝΗ ισοπαλία κοντά στους 14.000 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, με 14.000 περίπου τραπεζικούς ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Όπως φαίνεται, ίσως νικήσουν οι τραπεζικοί, εάν οι ασφαλιστικές δεν δραστηριοποιηθούν, με επανασχεδιασμό στις πωλήσεις, σε πρόσωπα και πρακτικές. Υπάρχει ανάγκη να εισέλθουν ΝΕΑ ΠΡΟΣΩΠΑ στις ηγετικές θέσεις πωλήσεων και στις ηγεσίες διευθυντών Υπο-καταστημάτων, όπου πολλοί έχουν ΜΗΔΕΝΙΚΗ συμμετοχή σε ανάπτυξη ανθρώπων. [Ποιοι είναι οι μη ικανοί; Αυτοί που τους κρατάνε σε τέτοιες θέσεις (έχουμε ονόματα) ή αυτοί που ΔΕΝ κάνουν κάτι;)

Το σύστημα βραβεύσεων είναι ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΚΟ και τη συνήθεια προβολής «ελαττωματικών» βραβεύσεων και δαπανηρής προβολής κάποιων οφείλουν να την αλλάξουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, εάν θέλουν να επιβιώσουν. Κυρίως οι Managers έχουν έργο την ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΘΡΩΠΩΝ για τις εταιρείες και μέσω αυτών να βραβευτούν. Για την παραγωγή κυρίως να βραβεύονται οι παραγωγοί ασφαλιστές και μάλιστα με κριτήρια διατηρησιμότητας και κέρδους για την εταιρεία και μετόχους, και προπαντός με κριτήρια ίσα για όλους και δίκαια και με ίδιους όρους. [Υπάρχει και μία μειοψηφία (δεν γράφω ονόματα), που φρενάρει την ανάπτυξη ανθρώπων, με τρικλοποδιές και δήθεν «λογικά εφευρήματα», σε βάρος άξιων υφισταμένων τους και οφείλουν οι επικεφαλής να τους εξηγήσουν ότι πρέπει να βαδίσουν μαζί με κανόνες της εταιρείας ή να παραμερίσουν για να βαδίσουν μπροστά άλλοι... «Δεσποτάδες» υπάρχουν στις Μητροπόλεις και δεν έχουν θέση στις Πωλήσεις, που είναι θέμα ίσων ευκαιριών για όλους]. «Κάλπικα» βραβεία δεν έχουν ανάγκη οι ασφαλιστές και οι εταιρείες, σε τέτοιους δύσκολους και σκληρούς καιρούς.

Οι καταναλωτές που «κόβουν» τα περιττά και αγκομαχάνε να τα βγάλουν πέρα περιμένουν από τις ασφαλιστικές εταιρείες ασφαλιστές ικανούς να ΑΝΑΔΕΙΞΟΥΝ τη χρησιμότητα της Ασφάλισης, εκπαιδευμένους σωστά, απαλλαγμένους από «ψεύτικα στολίδια» και δήθεν βραβεία και επαίνους χωρίς αντίκρισμα.

Οι διευθυντές Πωλήσεων (δεν γράφω ονόματα) ΕΠΕΙΓΕΙ να ξανασχεδιάσουν τη στάση τους έναντι των ανθρώπων τους. Έχουν και αυτοί ανάγκες και δυσκολίες και πρέπει να σκύψουν να δουν τα προβλήματά τους και πώς οι ίδιοι τα βγάζουν πέρα στη δουλειά και τις οικογένειές τους. Να δουν τις συμβάσεις τους, τα εισοδήματά τους, τα κίνητρά τους, την εξασφάλισή τους, την καριέρα τους και να φτιάξουν στρατό αξιοπρεπών συνεργατών και να μη μετατρέπουν τα γραφεία τους σε ΚΕΝΤΡΑ ΔΙΕΡΧΟΜΕΝΩΝ και ΑΠΟΤΥΧΗΜΕΝΩΝ συνεργατών, αδιάφορων ή και ΕΧΘΡΩΝ του επαγγέλματος, εγκαταλελειμμένων και από τα αδύναμα Σωματεία παραγόντων ανίκανων να παίξουν το ρόλο τους. (ΔΕΙΤΕ ΤΑ ΧΑΛΙΑ ΤΟΥ ΠΣΑΣ και τη χαμηλή συμμετοχή σε όλα τα Σωματεία).

Οι καιροί δεν περιμένουν, η αγορά φθίνει, κάποιοι μεγαλοπαράγοντες πέτυχαν κάτι για να το πουλήσουν, πάνω από 60 εταιρείες έκλεισαν, χιλιάδες διαμεσολαβητές ΕΓΚΑΤΕΛΕΙΨΑΝ, και αυτοί που υπάρχουν έχουν προσόντα να υπηρετήσουν ΕΠΑΞΙΑ το θεσμό και να τον καταστήσουν ΕΛΚΥΣΤΙΚΟ για τους πολλούς συνανθρώπους μας, που δυσκολεύονται.

Η ασφάλιση είναι λύση σωτηρίας, όχι ακριβό προϊόν για κόψιμο ή συνήθεια πολυτελείας...

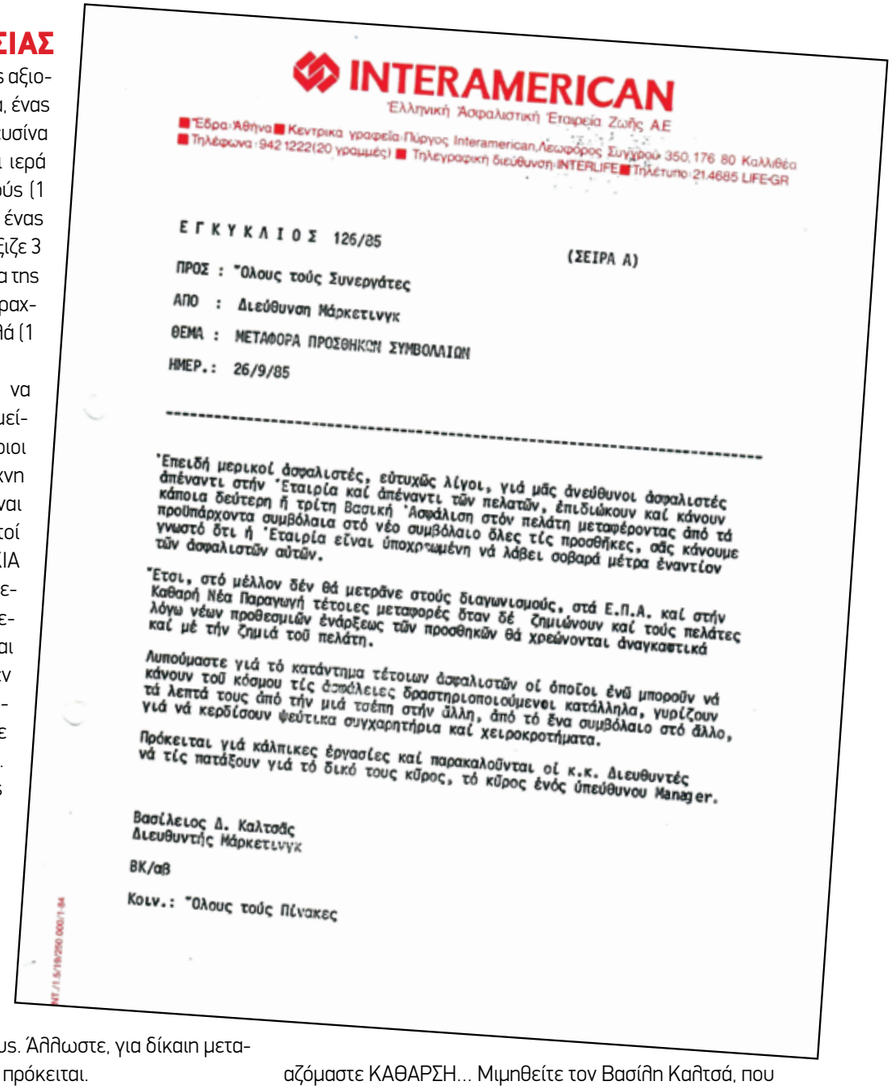
Οι διαμεσολαβητές είναι η ΕΠΙΒΙΩΣΗ για τις ασφαλιστικές εταιρείες και όχι ΕΙΔΟΣ ΠΟΛΥΤΕΛΕΙΑΣ να το κόψουν!

Τώρα είναι η ώρα των ασφαλιστών!

Η ΑΓΟΡΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ έχει τους δικούς της κανόνες αξιοκρατίας. Στην Αρχαία Ελλάδα, ένας εργάτης οικοδομής στην Ελευσίνα με τους ωραίους ναούς και ιερά άξιζε 1 δραχμή και 3 οβολούς (1 δραχμή ήταν 6 οβολοί), ενώ ένας Αθηναίος ναύτης ή οπλίτης άξιζε 3 οβολούς. Πληρωνόταν η αξία της τέχνης ακριβότερα. Με 10 δραχμές έπαιρνες περίπου 40 κιλά (1 μέδιμνο) σιτάρι.

Ίσως οι ασφαλιστικές να δουν ποιους και πώς τους αμείβουν. Δεν είναι όλοι ίδιοι... Ποιοι ασφαλιστές ξέρουν την τέχνη του ασφαλιστή; Ποιοι είναι ωφέλιμοι στις εταιρείες; Αυτοί που ΧΤΙΖΟΥΝ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΑ ή αυτοί που γκρεμίζουν με μεταφορές και ζημιές; Ξανασκεφθείτε πού πάνε οι αμοιβές και εσείς οι... υπόλοιποι, που δεν βραβεύεστε, μιλήστε για κάποιους που πληρώνονται με μετατροπές και ανανεώσεις... Και μη χειροκροτάτε λάθος βραβεύσεις... και κάλπικες εργασίες διαμεσολαβητών, που ακυρώνουν συμβόλαια ξένα ή δικά τους για καλύτερες αμοιβές. Και όσοι είναι διευθυντές Πωλήσεων για τη δική τους αξιοπρέπεια να μην προτείνουν για βραβεύσεις οποιουσδήποτε ανάξιους. Άλλωστε, για δίκαιη μεταχείριση με τους υπόλοιπους πρόκειται.

Δείτε μια εγκύκλιο του 1985 και θα καταλάβετε ότι χρειαζόμαστε ΚΑΘΑΡΣΗ... Μιμηθείτε τον Βασίλη Καλτσά, που πάνω απ' όλα ήταν άνθρωπος και μετά στέλεχος εταιρείας...



INTERAMERICAN
Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής Α.Ε.
Έδρα: Αθήνα ■ Κεντρικά γραφεία: Πύργος Interamerican, Λεωφόρος Συγγρού 350, 176 80 Καλλιθέα
Τηλέφωνα: 942 1222 (20 γραμμές) ■ Τηλεγραφική διεύθυνση: INTERLIFE ■ Τηλέτυπο: 21.4685 LIFE-GR

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ 126/85 (ΣΕΙΡΑ Α)

ΠΡΟΣ : Όλους τούς Συνεργάτες

ΑΠΟ : Διεύθυνση Μάρκετινγκ

ΘΕΜΑ : ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΠΡΟΣΘΗΚΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ

ΗΜΕΡ.: 26/9/85

Επειδή μερικοί ασφαλιστές, ευτυχώς λίγοι, γιά μάς άνεύθυνοι ασφαλιστές απέναντι στήν Εταιρία καί απέναντι τών πελατών, επιδιώκουν καί κάνουν κάποια δεύτερη ή τρίτη Βασική Ασφάλιση στόν πελάτη μεταφέροντας άπό τά προϋπάρχοντα συμβόλαια στό νέο συμβόλαιο όλες τίς προσθήκες, σάς κάνουμε γνωστό ότι ή Εταιρία είναι ύποχρεωμένη νά λάβει σοβαρά μέτρα έναντίον τών ασφαλιστών αύτών.

Έτσι, στό μέλλον δέν θά μετράνε στούς διαγωνισμούς, στά Ε.Π.Α. καί στήν Καθαρή Νέα Παραγωγή τέτοιες μεταφορές όταν δέ ζημιώνουν καί τούς πελάτες λόγω νέων προθεσμιών ένάρξεως τών προσθηκών θά χρεώνονται άναγκαστικά καί μέ τήν ζημιά τού πελάτη.

Λυπούμαστε γιά τό κατάντημα τέτοιων ασφαλιστών οί όποίοι ένώ μποροΰν νά κάνουν τού κόσμου τίς ασφάλειες δραστηριοποιούμενοι κατάλληλα, γυρίζουν τά λεπτά τους άπό τήν μιά τσέπη στήν άλλη, άπό τό ένα συμβόλαιο στό άλλο, γιά νά κερδίσουν ψεύτικα συγχαρητήρια καί χειροκροτήματα.

Πρόκειται γιά κάλπικες έργασίες καί παρακαλοΰνται οί κ.κ. Διευθυντές νά τίς πατάξουν γιά τό δικό τους κΰρος, τό κΰρος ένός ύπεύθυνου Manager.

Βασίλειος Δ. Καλτσάς
Διευθυντής Μάρκετινγκ

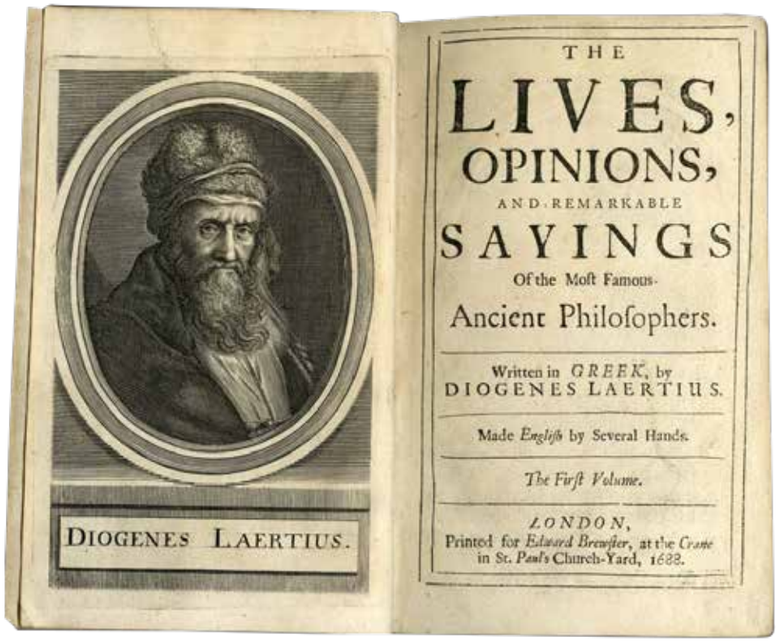
ΒΚ/αβ

Κοιν.: Όλους τούς Πίνακες

Ο ΘΕΟΔ. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ, από την Ομβριακή Βοιωτίας, που το 1972 ίδρυσε την ARAG HELLAS, έφυγε από τη ζωή, αφήνοντας στη μνήμη μας την προσφορά του στον κλάδο Νομικής Προστασίας, στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών και στο Σύνδεσμο Εκπροσώπων Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών. Αιωνία η μνήμη του.

Ο ΦΙΛΟΣΟΦΟΣ Αρίστιππος είπε κάποτε: «Τι φταίω εγώ, εάν ο Διονύσιος έχει τα αυτιά του στα πόδια» όταν έπεσε γονατιστός να ζητήσει κάποια χάρη! (Διογένης Λαέρτιος, Βίοι Φιλοσόφων)

Ο φιλόσοφος Αρίστιππος ήταν σύγχρονος του Πλάτωνα. Γεννήθηκε στην Κυρήνη το 435 π.Χ., συναναστράφηκε τον Σωκράτη χωρίς να γίνει μαθητής του και γνώρισε τη διδασκαλία του Πρωταγόρα. Στα απομνημονεύματα του Ξενοφώντα, ο Αρίστιππος αντιδικεί με τον Σωκράτη σε έναν διάλογο, υποστηρίζοντας ηδονιστικές αρχές. Έγινε ο ιδρυτής της Κυρηναϊκής Σχολής. Εδίδασκε ότι η ηδονή είναι το νόμιμο και φυσικό κριτήριο της πράξης και όλης της ανθρώπινης ζωής. Η ηδονή, υποστήριζε, είναι η φυσική επιδίωξη κάθε ζωντανού όντος και βασική πηγή της είναι εσωτερικές κινήσεις, μέσω των αισθήσεων, δεκτικές ερεθισμάτων του εξωτερικού κόσμου. Η ηδονή κινδυνεύει να γίνει οδύνη, εάν επικρατήσει το πάθος και δεν το ελέγξει η λογική, με σωστή παιδεία. Η φιλοσοφική του άποψη είχε περιορισμένη επίδραση στην πορεία της φιλοσοφίας.



Επισκέφθηκε πολλές πόλεις και φιλοσόφους. Έγινε φίλος με τον τύραννο των Συρακουσών Διονύσιο μέχρι τέλους, ενώ ο Πλάτων ήλθε σε σύγκρουση με τυράννους. Μελετητές παρουσιάζουν τον Αρίστιππο ως δουλοπρεπή, εύκαμπτο και ευπροσάρμοστο, κάτι που αρμόζει και με τη φιλοσοφία του.

Αυτόν τον φιλόσοφο Αρίστιππο, που ο Διογένης ο Λαέρτιος, στους Βίους Φιλοσόφων, διέσωσε πολλά πνευματώδη και χρήσιμα, τον κατηγόρησαν κάποτε ότι για να επιτύχει κάποια χάρη από τον τύραννο Διονύσιο, έπεσε στα πόδια του. Εκείνος τους απάντησε ότι «Τι φταίω εγώ, εάν ο Διονύσιος έχει τα αυτιά του στα πόδια;».

Παρατηρώ ότι πολλοί ασφαλιστές «πέφτουν στα πόδια» των προϊσταμένων τους για κάποιο αίτημά τους και ότι μερικοί «από πάνω» ούτε και εκεί «ακούνε». Το ίδιο κάνουν και στις διαδικασίες Πωλήσεων με τους πελάτες τους. «Πέφτουν στα πόδια» για ένα ραντεβού, για μία πώληση, για ένα κανονικό ασφάλιστρο... Η Ιστορία διδάσκει ότι δεν κερδίζουν καλύτερα και περισσότερα στη ζωή τους...

Η ασφάλιση είναι πράξη αξιοπρέπειας για όλες τις πλευρές.

Ε.Σ.

Ο ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ ξεπέρασε το 10% που πλήττει την ελληνική οικογένεια και το εισόδημά της. Οι τιμές αυξήθηκαν στα τρόφιμα 11,2%, στη βενζίνη 28,6%, στο ηλεκτρικό 88,9%, στο φυσικό αέριο 122,6% κ.λπ. Η ΕΛ.ΣΤΑΤ. υποστηρίζει ότι μία οικογένεια με 750 € εισόδημα καλείται να καλύψει δαπάνες 918 €!!! Η πρόβλεψη είναι ο πληθωρισμός να πάει στο 13%. Ξεκίνησε από 0,8% τον Απρίλιο του 2021, τον Αύγουστο πήγε 1,9%, τον Οκτώβριο του 2021 πήγε στο 3,4%, τον Δεκέμβριο στο 5,1% και φέτος τον Απρίλιο στο 10,2%! Όλα πάνε πάνω, αλλά τα ασφάλιστρα μειώνονται συνεχώς και μαζί η προμήθεια των ασφαλιστών... Μερίδιο ευθύνης έχουν οι ασφαλιστικές εταιρείες στις λάθος επιλογές, που τις βλάπτουν σοβαρά μακροπρόθεσμα...

ΥΠ' ΟΨΙΝ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ: Ποιος ΕΙΝΑΙ ΚΑΛΟΣ MANAGER

Λόγω φόρτου εργασίας, πολλοί διευθύνοντες σύμβουλοι δεν έχουν χρόνο να ασχοληθούν με το ερώτημα εάν έχουν επιτυχημένους Managers στην εταιρεία τους. Ο Ν. Πάππας, που τόσα προσέφερε στην ασφαλιστική βιομηχανία της Ελλάδας, με τα εκπαιδευτικά βοηθήματα που διοχέτευσε στην ελληνική αγορά και με τις Σχολές Management LIMRA και INTERAMERICAN, είχε φτιάξει αυτό το βοήθημα με τις «Αρχές του Επιτυχημένου Manager» και το έβαζε μπροστά σε κάθε θρανίο ή γραφείο Manager Ασφαλιστών, ως καθρέφτη. Προτείνω να το αναμεταδώσετε όσοι διευθύνοντες σύμβουλοι έχετε διευθυντές ασφαλιστών σήμερα. Θα κάνει καλό! Ίσως αφορά ως ΠΡΩΤΗ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ, κύριε... (δεν γράφω όνομα).

Οι αρχές του επιτυχημένου Manager

Ο καλός Manager θα πρέπει:

1. Να επικοινωνεί σωστά με τους συνεργάτες του.
2. Να εκφράζει τη σκέψη και τις αποφάσεις του με απλά λόγια.
3. Να έχει σαν φιλοσοφία την όσο το δυνατόν καλύτερη υποστήριξη των συνεργατών του, με το χαμηλότερο δυνατό τίμημα.
4. Να είναι μαχητικός, ενεργητικός, δραστήριος και να διέπεται από τις αρχές της θετικής σκέψης.
5. Να γνωρίζει πώς να θέτει στόχους και πώς να τους υλοποιεί.
6. Να παίρνει τα κατάλληλα μέτρα, ώστε να κατορθώνει να εξασφαλίζει την ακριβή και έγκαιρη υλοποίηση της στρατηγικής που έχει αποφασίσει να ακολουθήσει.
7. Να είναι ευέλικτος, ώστε να μπορεί να προσαρμόζει τη στρατηγική που έχει αποφασίσει να ακολουθήσει για να επιτύχει τους στόχους του, σύμφωνα με τις τρέχουσες κοινωνικές, πολιτικές και οικονομικές συνθήκες και συγκυρίες της αγοράς.
8. Να ενθαρρύνει, να παρακινεί και να παροτρύνει τους συνεργάτες του να συνεχίσουν το δύσκολο έργο τους, αλλά και να αναπτύσσουν πρωτοβουλίες.
9. Να ελέγχει, να συντονίζει και να συγχρονίζει την εργασία των συνεργατών του, αλλά και να αντιμετωπίζει τον κάθε συνεργάτη σαν μια μοναδική περίπτωση και να ενδιαφέρεται προσωπικά γι' αυτόν.
10. Να παρέχει όλο το απαιτούμενο έντυπο υλικό, που είναι απαραίτητο στους συνεργάτες του για την εκτέλεση του έργου τους.
11. Να εμφυσά στους συνεργάτες του το πνεύμα της τιμής και της υπερηφάνειας για το επάγγελμα που ασκούν και για την εταιρεία. Ακόμα, πρέπει να εμφυσά το πνεύμα της συνεργασίας και της ομαδικότητας.
12. Να εκπαιδεύει συστηματικά και κατά περιόδους όλους τους συνεργάτες του, ενημερώνοντάς τους για τις τυχόν νέες μεθόδους και εξελίξεις στην ασφαλιστική βιομηχανία και την αγορά.

Ε.Σ.

Dr. JUERG SCHILTKNECHT

ΠΡΟΕΔΡΟΣ BASLER

Είμαστε απόλυτα ικανοποιημένοι από την Ατλαντική Ένωση!

Συνέντευξη στον **ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ**

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ

Φωτογραφία από τη Γενική Συνέλευση της Εταιρείας Ατλαντική Ένωση. Από αριστερά οι κ.κ. Σ. Στασινόπουλος, Επίτιμος Πρόεδρος Δ.Σ., Εφοπλιστής, Βιομήχανος, Επενδυτής, J. Schiltknecht, Πρόεδρος Δ.Σ. της Basler Versiherungen, Μέλος Δ.Σ. της Ατλαντικής Ένωσης, Γ. Λαπατάς, Πρόεδρος Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος, Β. Μπακούσης, Μέτοχος, Εκτελεστικό Μέλος Δ.Σ. και Διευθυντής Πωλήσεων και Δικτύου, Ελ. Μπαχαρόπουλος, Εντεταλμένος Σύμβουλος, Εκτελεστικό Μέλος Δ.Σ., Νότης Λαπατάς, Μέτοχος, Δ. Καλλιώρας, Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών.

Σε τέσσερις πυλώνες στηρίζεται η στρατηγική της Baloise σύμφωνα με όσα αναφέρει στην αποκλειστική συνέντευξη στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο πρόεδρος της Basler Dr. Juerg Schiltknecht, ο οποίος δηλώνει ταυτόχρονα απόλυτα ικανοποιημένος από τη συνεργασία με την Ατλαντική Ένωση.

Ο Dr. Juerg Schiltknecht, πρόεδρος Δ.Σ. της Basler Versiherungen, μια ισχυρή και εξέχουσα προσωπικότητα της ελβετικής και της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς, βρέθηκε πρόσφατα στην Αθήνα για να συμμετάσχει στην Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση της Ατλαντικής Ένωσης, στην οποία η Basler Lebensversicherungs-A.G. έχει μετοχική συμμετοχή. Ο Ευάγγελος Σπύρου από το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» βρέθηκε στα γραφεία της Ατλαντικής Ένωσης και ευχαριστεί τον κ. Schiltknecht αλλά και τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της Ατλαντικής Ένωσης, Γιάννη Λαπατά, για την τιμή που μας έκαναν να μας δεχθούν λίγο πριν από τη Γενική Συνέλευση.

Μέσα από το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Dr. Juerg Schiltknecht στέλνει τα δικά του μηνύματα προς την ελληνική ασφαλιστική αγορά και υπογραμμίζει ότι με καθαρό βλέμμα προς το μέλλον η Baloise έχει μια κρυστάλλινη στρατηγική που στηρίζεται σε τέσσερις έννοιες: Επικέντρωση, Ανασχεδιασμός, Διαφοροποίηση και Μετασχηματισμός. Στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής, εκφράζει την απόλυτη ικανοποίησή του από την πολύχρονη και σταθερή συνεργασία του ομίλου με την Ατλαντική Ένωση, η οποία «ισχυροποιείται όλο και περισσότερο χρόνο με το χρόνο», όπως εκτιμά.

— Ποια είναι η γνώμη σας για την ελληνική ασφαλιστική αγορά; Βλέπετε χώρο για ανάπτυξη;

Βλέπω την ελληνική ασφαλιστική αγορά ως μια σχετικώς μικρή αγορά σε σύγκριση με άλλες αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με όγκο ασφαλίστρων περί τα 4,2 δισ. €. Αν κοιτάξω την πυκνότητα του ασφαλίστρου, βλέπω ότι στην Ελλάδα, κάθε άτομο δαπανά για ασφάλιση περί τα 440€ ετησίως. Επίσης, η διείσδυση των ασφαλειών, δηλαδή ο όγκος των ασφαλίστρων σε σχέση με το ΑΕΠ, είναι στο χαμηλότερο σημείο του 2,3%, πάντοτε σε σύγκριση με άλλες αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

— Ποιες μεταρρυθμίσεις/αλλαγές προσδοκάτε ότι πρέπει να γίνουν στην ασφαλιστική αγορά, ώστε να αναπτυχθεί η ασφαλιστική βιομηχανία στην Ελλάδα;

Οι κ.κ. Γ. Λαπατάς και J. Schiltknecht.

Όπως και σε άλλες αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αναμένουμε ότι οι σημαντικές εξελίξεις θα καθοδηγηθούν από τη νομοθεσία της Ε.Ε. Βλέπουμε μεταρρυθμίσεις/αλλαγές στον κόσμο της ESG, που αναμένεται να διαδραματίσουν ολοένα και μεγαλύτερο ρόλο.

Όλοι γνωρίζουμε ότι οφείλουμε να αλλάξουμε τον τρόπο με τον οποίο χρησιμοποιούμε τους πόρους μας, ενώ πολλές επενδύσεις γίνονται πλέον με στόχο τη βελτίωση του επιπέδου διαβίωσης στον πλανήτη μας. Θέλουμε να συμβάλουμε ως ασφαλιστική αγορά στην επιτάχυνση αυτών των εξελίξεων, ενώ παράλληλα αναγνωρίζουμε και τις ευκαιρίες που προκύπτουν.

Από την άλλη πλευρά, θα υπάρξουν κι άλλες αλλαγές σχετικά με τον κανονισμό SOLVENCY II και είμαστε πολύ ευτυχείς που η Ατλαντική Ένωση είναι τόσο ισχυρά κεφαλαιοποιημένη. Πιθανότατα ο κανονισμός δεν θα διευκολύνει τις ασφαλιστικές εταιρείες σχετικά με τις κεφαλαιακές απαιτήσεις. Και, τέλος, έχει ενδιαφέρον να δούμε τις εξελίξεις σχετικά με τη διαμόρφωση των επιτοκίων. Θα συνεχίσουν να ανεβαίνουν τα επιτόκια ή θα επιστρέψουμε στο περιβάλλον των χαμηλών επιτοκίων, όπως είχαμε δει τα τελευταία χρόνια; Ανάλογα με την απάντηση, αναμένεται να δούμε να εξελίσσονται αρκετά διαφοροποιημένες στρατηγικές στην ασφαλιστική αγορά.

— Στην Ελλάδα είχαμε κύμα εξαγορών τα τελευταία χρόνια. Πιστεύετε ότι αυτές οι κινήσεις θα συνεχιστούν;

Τα τελευταία χρόνια είχαμε σχεδόν την τέλεια καταιγίδα στην ασφαλιστική αγορά. Περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, αύξουσες απαιτήσεις στο ρυθμιστικό πλαίσιο, μεγάλες επενδυτικές ανάγκες στον τομέα της ψηφιοποίησης ή απέναντι στις επιθέσεις των «Insurtech» εταιρειών, δηλαδή των εταιρειών που χρησιμοποιούν τεχνολογία αιχμής για να εισβάλουν στον ασφαλιστικό κλάδο. Όλοι οι παραπάνω παράγοντες σίγουρα έχουν στηρίξει το κύμα των εξαγορών που είδαμε τα τελευταία χρόνια.

Θα μπορούσα να φαντασθώ ότι θα ήταν δυνατόν να γίνουν περισσότερες εξαγορές στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αφού η αγορά στην Ελλάδα εξακολουθεί να είναι κατακερματισμένη σε πολύ μεγάλο βαθμό. Θα γίνουν όμως; Μόνον το μέλλον θα μας το δείξει.

— Ποια είναι τα σχέδια του Ομίλου Baloise για την ευρωπαϊκή και την ελληνική αγορά;

Όλοι γνωρίζουμε ότι οφείλουμε να αλλάξουμε τον τρόπο με τον οποίο χρησιμοποιούμε τους πόρους μας, ενώ πολλές επενδύσεις γίνονται πλέον με στόχο τη βελτίωση του επιπέδου διαβίωσης στον πλανήτη μας.

Εμείς, ως Όμιλος Baloise, είμαστε πολύ επικεντρωμένοι σε αυτό που κάνουμε στην Ευρώπη. Έχουμε δραστηριότητα σε τέσσερις εγχώριες αγορές (Ελβετία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο και Γερμανία). Δραστηριοποιούμαστε, επίσης, σε διάφορες αγορές μέσω υπηρεσιών «Freedom of Service» ενώ σε μερικές χώρες, όπως στην Ελλάδα με την Ατλαντική Ένωση, κατέχουμε μειοψηφική θέση σε κάποια τοπική εταιρεία.

Με το βλέμμα στο μέλλον, ως Όμιλος Baloise έχουμε μια ξεκάθαρη στρατηγική, που βασίζεται σε τέσσερις πυλώνες:

- **Επικέντρωση.** Θέλουμε να βελτιώσουμε περισσότερο και να ισχυροποιήσουμε τις θέσεις μας στις εγχώριες αγορές.
- **Ανασχεδιασμός.** Θέλουμε να ανασχεδιάσουμε την ασφαλιστική μας δραστηριότητα αξιοποιώντας βάσεις δεδομένων και τις εμπειρίες των πελατών μας.
- **Διαφοροποίηση.** Θέλουμε να επενδύσουμε, πέρα από την ασφάλιση, στα οικοσυστήματα της κινητικότητας και του σπιτιού, παίρνοντας πλεονέκτημα από την πρόοδό μας στον τομέα της ψηφιοποίησης.
- **Μετασχηματισμός.** Θέλουμε να αλλάξουμε τον τρόπο που εργαζόμαστε, χρησιμοποιώντας την ευελιξία ως οδηγό στη διαδικασία αυτής της μεταμόρφωσης.

Ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου με τον Dr. Juerg Schiltknecht.

Στην Ελλάδα είμαστε ευτυχείς με τη σημερινή μας θέση. Παρατηρούμε την αγορά και έχουμε έναν ισχυρό τοπικό εταίρο, την Ατλαντική Ένωση. Εκτιμούμε πολύ την

Ατλαντική Ένωση για την τεχνογνωσία και τη μακροχρόνια αμοιβαίως επωφελή συνεργασία και, βλέποντας μια εταιρεία που ισχυροποιείται όλο και περισσότερο χρόνο με το χρόνο, πιστεύουμε ότι αυτή είναι μια πολύ καλή θέση για να συμμετέχουμε.

— Είστε ευχαριστημένος με τα αποτελέσματα της Ατλαντικής Ένωσης για το 2021;

Η Ατλαντική Ένωση πέτυχε εντυπωσιακά αποτελέσματα για άλλη μια χρονιά.

Στον Όμιλο Baloise, είμαστε πολύ ευχαριστημένοι με τη συνεχιζόμενη κερδοφορία της Ατλαντικής Ένωσης για τόσο πολλά χρόνια και την ανάπτυξή της, ειδικά σε ένα τόσο δύσκολο περιβάλλον. Συγχαρητήρια στη Διοίκηση και στο προσωπικό.

Προσβλέπουμε στην καλή πορεία της εταιρείας και ευελπιστούμε τα επόμενα χρόνια να έχουμε ακόμη στενότερη συνεργασία.

Dr JUERG SCHILTKNECHT

Ο Δρ Juerg Schiltknecht, γεννημένος στην Ελβετία το 1971, είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου από την 1η Ιανουαρίου 2013 και πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου από την 1η Μαΐου 2015.

Ο Δρ Juerg Schiltknecht είναι κάτοχος διδακτορικού στη Νομική από το Πανεπιστήμιο της Βασιλείας και Master of Business Administration από το Manchester Business School. Εντάχθηκε στον Όμιλο Baloise το 2009 ως αναπληρωτής επικεφαλής Εταιρικής Ανάπτυξης, όπου ανέλαβε την περιφερειακή διαχείριση για τη Γερμανία, την Αυστρία και την Ανατολική Ευρώπη τον Απρίλιο του 2012. Το επίκεντρο της δουλειάς του στον Όμιλο Baloise ήταν στον τομέα των εξαγορών και αναδιάρθρωσης εταιρειών. Διετέλεσε project manager για τις εξαγορές των Nateus και Avéro στο Βέλγιο και Fortis IARD στο Λουξεμβούργο. Διαχειρίστηκε επίσης το έργο για την εκ νέου ευθυγράμμιση του Baloise Life (Λιχτενστάιν). Ως μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Basler Versicherungen Γερμανίας, ήταν αρχικά υπεύθυνος για το τμήμα Οικονομικών/Επενδύσεων πριν διοριστεί πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου. Πριν από τα χρόνια του στην Baloise, ο Dr. Juerg Schiltknecht δραστηριοποιείτο σε διάφορες διεθνείς λειτουργίες διαχείρισης στο οικονομικό τμήμα του Ομίλου Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών της Ζυρίχης και στην Pricewaterhouse Coopers Switzerland.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Η σύγχρονη εταιρεία με τη μεγάλη ιστορία!

Στο ξεκίνημα της δεύτερης πεντηκονταετίας της βρίσκεται η Ατλαντική Ένωση, η σύγχρονη εταιρεία με τη μεγάλη ιστορία. Όπως χαρακτηριστικά σημειώνεται, η Ατλαντική Ένωση «ανακαινίζεται» διαρκώς σε όλα τα επίπεδα, με φρέσκιες ιδέες, νέα προϊόντα, ψηφιακό μετασχηματισμό και στελέχωση των υπηρεσιών της με έμπειρους επαγγελματίες, προερχόμενους από την αγορά, αλλά και με νέους ανθρώπους αποφοίτους σχολών Ανώτατης Εκπαίδευσης.

Βασικό της μέλημα, για να μπορεί να ατενίζει το μέλλον με αισιοδοξία, είναι αφενός μεν η διατήρηση και ανάπτυξη των μακροχρόνιων διεθνών συνεργασιών της, αλλά και η περαιτέρω ενίσχυση της ισχυρότατης οικονομικής της θέσης.

Η Ατλαντική Ένωση, με σταθερά ανοδική πορεία από την πρώτη ημέρα της ίδρυσής της το 1970, κατάφερε να αναδεικνύεται συνεχώς στην ΠΡΩΤΗ ασφαλιστική εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με Δείκτη Φερεγγυότητας 280,2% (αποτελέσματα 31/12/2021). Συγχρόνως, διατηρεί παράδοση συνεχούς κερδοφορίας 33 ετών, με παράλληλη αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων.

Η εταιρεία, κατέχοντας «μεικτή» άδεια λειτουργίας από την ίδρυσή της, ασκεί όλους τους Κλάδους Ασφάλισης, Γενικών & Ζωής (δηλαδή πάνω από 20 ανεξάρτητους Κλάδους) και θεωρείται μία από τις ελάχιστες πλέον εταιρείες που έχουν το δικαίωμα αυτό. Να σημειωθεί ότι η «μεικτή» άδεια διατηρείται για πάντα σύμφωνα με την Κοινοτική Νομοθεσία.

Διαθέτει εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών. Όλες οι αντασφαλιστικές συμβάσεις της, σταθερές στο πέρασμα του χρόνου, έχουν συναφθεί με αντασφαλιστές πρώτης σειράς, οι οποίοι διαθέτουν πολύ υψηλό βαθμό αξιολόγησης από εξειδικευμένους και ονομαστούς διεθνείς οίκους.

Στα 52 χρόνια γόνιμης παρουσίας της, η Ατλαντική Ένωση κατάφερε να είναι ουσιαστικά η μοναδική πολυεθνική ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που ελέγχεται μετοχικά από Έλληνες.

Διαθέτει σταθερή ελληνική διοίκηση, με αποτέλεσμα οι στρατηγικές αποφάσεις να λαμβάνονται στην Ελλάδα από ανθρώπους που έχουν παράδοση 94 χρόνων παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Με αυτά τα εφόδια και τη στρατηγική, η Ατλαντική Ένωση έχει επιπλέον πετύχει:

- Να συμπεριλαμβάνεται στις 50 ταχύτερα ανερχόμενες ελληνικές επιχειρήσεις όλων των κλάδων της οικονομίας (Fortune).
- Να διαθέτει πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται προγράμματα Ταξιδιωτικής Ασφάλισης (μικρής ή ετήσιας διάρκειας, καθώς και ακύρωσης ταξιδιού - cancellation), ασφάλισης φοιτητών εξωτερικού (Erasmus & Erasmus Plus), καθώς και κάλυψης Διακοπής Εργασιών (Απώλειας Ακαθάριστων Κερδών) για μικρές ή μεγάλες επιχειρήσεις.
- Να εφαρμόζει γρήγορες και απλές διαδικασίες αποζημιώσεων.
- Να εξυπηρετεί πάνω από 400.000 πελάτες (ιδιώτες & επιχειρήσεις).
- Να διαθέτει συνεργάτες και σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα.

Και το σημαντικότερο:

- Να διαθέτει φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση σε πελάτες και συνεργάτες.
- Να είναι πολύ σύγχρονη, αλλά και με μεγάλη ιστορία.

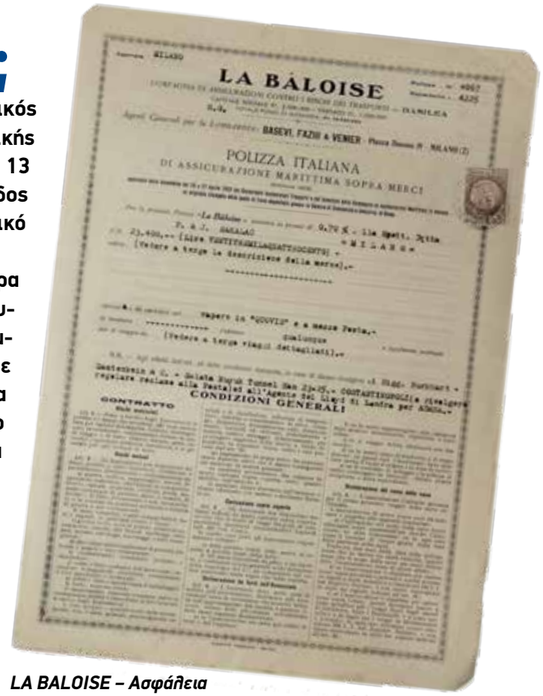
Baloise Group

Ποια είναι η Baloise;

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.

Να σημειωθεί ότι Όμιλος Baloise ανακοίνωσε ιδιαίτερα αυξημένα τα βασικά οικονομικά του στοιχεία για το 2021. 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 Ατλαντική Ένωση να είναι δυνατότερη από ποτέ άλλοτε, με ισχυρότατη οικονομική θέση, ακέραιη, σταθερή και ευέλικτη Διοίκηση με ταχύτατες αποφάσεις που λαμβάνονται τοπικά.


LA BALOISE
POLIZZA ITALIANA
DI ASSICURAZIONE MARITTIMA SOPRA MERCI
CONDIZIONI GENERALI

LA BALOISE – Ασφάλεια μεταφορών για διάφορα λιμάνια της Μεσογείου του εμπόρου της Πόλης Π. Σακαλάκ, 1923-1925. ΠΗΓΗ: «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια», Συλλογή Ευάγγελου Γ. Σπύρου.

DAVID HOWDEN

ΙΔΡΥΤΗΣ ΚΑΙ ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ HOWDEN

Το «ταξίδι» των εξαγορών μόλις ξεκίνησε

Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

«Τώρα αρχίζουμε τις εξαγορές και την ανάπτυξη», είναι το μήνυμα που στέλνει με την αποκλειστική συνέντευξή του στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» και στον Κωστή Σπύρου ο κ. David Howden, ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος του ασφαλιστικού Ομίλου Howden, μετά από ένα μπαράζ εξαγορών που έχει πραγματοποιήσει τον τελευταίο χρόνο. Όπως μάλιστα προσθέτει ο ίδιος επικαλούμενος την Ιθάκη του μεγάλου μας ποιητή Καβάφη, «σημασία έχει το ταξίδι».

Στη συνέντευξή του στον Κωστή Σπύρου ο κ. Howden μιλά ακόμη με πάθος για τον ασφαλιστικό κλάδο και το

Ο κ. David Howden και ο Κωστής Σπύρου κατά τη διάρκεια της συνέντευξης.

ρόλο του στην οικονομική ανάπτυξη, για την αξία να υπηρετείς τον πελάτη, για το μέλλον της ασφάλισης σε έναν ταραγμένο και ανασφαλή κόσμο. Αξίζει να παρακολουθήσετε τη συνέντευξη του κ. Howden που ακολουθεί:

— Σε έναν κόσμο συνεχώς και γρήγορα μεταβαλλόμενο, η ασφάλιση παίζει σημαντικό ρόλο, ενώ αλλάζει κι αυτή. Σήμερα, έχω την τιμή και τη χαρά να έχω έναν διεθνή καλεσμένο, τον κ. David Howden, ο οποίος επισκέπτεται την Ελλάδα λόγω του rebranding του Howden εδώ στην Αθήνα και για να συναντήσει κάποιους ανθρώπους εδώ, στην ασφαλιστική αγορά. Πρώτα απ' όλα, David, σε ευχαριστώ για το χρόνο σου, ξέρω ότι το πρόγραμμά σου είναι πολύ σφιχτό, καθώς και για τα πράγματα που θέλεις να μοιραστείς μαζί μας.
Είναι πολύ όμορφα που βρίσκομαι εδώ.

— Διαβάζω, λοιπόν, ότι ηγείσαι σήμερα μιας εταιρείας με περισσότερους από 10.000 υπαλλήλους, με έσοδα άνω του 1,5 δισ. € και με περισσότερα από 10 εκατομμύρια € ασφάλιστρα υπό διαχείριση. Πώς φτάσατε σε αυτό το σημείο;
Ήταν ένα όμορφο ταξίδι. Ξεκίνησα την επιχείρηση πριν από 20 χρόνια με μόλις 3 άτομα, αλλά με ένα πραγματικά ξεκάθαρο όραμα: Θέλαμε να φτιάξουμε κάτι διαφορετικό, με πραγματική εστίαση στους ανθρώπους και την επιχείρηση, και σήμερα είναι εκπληκτικό να βλέπουμε πού φτάσαμε. Έχουμε περισσότερα από 11.000 άτομα τώρα στο μισθολόγιο. Αλλά το κρίσιμο για μένα είναι πως 3.500 από αυτά είναι μέτοχοι. Διαθέτουμε αυτό το διαφορετικό αίσθημα. Μου αρέσει να περπατάω στο γραφείο εδώ και να βλέπω την ατμόσφαιρα και την ενέργεια που υπάρχει εδώ. Ξεκινήσαμε να φτιάξουμε μια επιχείρηση, όχι απλώς να μπούμε στην ασφάλιση.

— Λέτε πως η εταιρεία σας είναι «οι άνθρωποί της πρώτα». Τι έχετε να πείτε πάνω σ' αυτό;
Δεν είσαι εσύ η προτεραιότητά μου. Προτεραιότητά μου είναι οι άνθρωποί μου. Γιατί; Γιατί αν προσέχουμε τους ανθρώπους μας, ξέρω ότι μετά αυτοί θα φροντίσουν και τους πελάτες μας. Και τότε θα προκύψουν και τα χρήματα. Υπάρχει μια υπέροχη πινακίδα εκεί έξω: «Γιατί προσλαμβάνουμε πραγματικά έξυπνους ανθρώπους και μετά τους λέμε τι να κάνουν;». Εννοώ ότι αυτό είναι τρελό. Νομίζω πως ότι αν πιστεύουμε πραγματικά πως οι άνθρωποι μπορούν να κάνουν τη διαφορά, αυτοί το αισθάνονται και νιώθουν μέσα τους ικανοί να επιτύχουν, μπορούν να κάνουν πολύ καλύτερα πράγματα για τους πελάτες. Νομίζω ότι αυτό είναι κάτι στο οποίο είμαστε καλοί: Ακούμε την επιχείρηση. Αναπτυσσόμαστε. Κατά την περίοδο της πανδημίας, η δουλειά υπερδιπλασιάστηκε. Ήμασταν 6.000 και τώρα είμαστε 12.000, ενώ τα έσοδα είναι πάνω από 1,5 δισ. ευρώ τώρα. Πετύχαμε αυτήν την ανάπτυξη-φαινόμενο! Γιατί; Επειδή προσλάβαμε πραγματικά κατάλληλους ανθρώπους. Κατάλληλους ανθρώπους με αληθινές φιλοδοξίες και ώθηση, που μπορούν πραγματικά να επικεντρωθούν σε πελάτες που θέλουν να έρθουν σε μας. Και αυτή πιστεύω ότι είναι και η εμπειρία των πελατών μας. Γι' αυτό μεγαλώσαμε τόσο γρήγορα.

— Λοιπόν, εδώ στην Ελλάδα, κάνατε ένα από τα μεγαλύτερα, αν όχι τα μεγαλύτερα, M & A. Τι βλέπετε από την ελληνική αγορά;
Αυτό που λατρεύω, πρώτα από όλα, είναι ότι έχει το DNA μας. Είναι μία επιχείρηση που ο Δημήτρης έχτισε εκ θεμελίων, καθώς είχε καθαρή εστίαση στις ανάγκες των πελατών. Αυτή τη στιγμή ζούμε σε πολύ δύσκολες στιγμές. Μιλώ με τους πελάτες μου σε όλο τον κόσμο και μου το λένε. Μόλις βγήκαμε από τη μεγάλη πανδημική κρίση του Covid και όλα όσα αυτή επέφερε, ξέρετε, ελλείψεις στην εφοδιαστική αλυσίδα, την απαγόρευση οι άνθρωποι να είναι μαζί και βασικά τον αυξημένο πληθωρισμό, τώρα που τα χρήματα έχουν ξοδευτεί. Έχουμε πολλά να αντιμετωπίσουμε ταυτόχρονα. Πρόσφατα, έχουμε απόλυτες φρικαλεότητες που συμβαίνουν στην Ουκρανία. Και πέρα από τις τρομερές επιπτώσεις στους ίδιους τους ανθρώπους, υπάρχουν φυσικά και οι παγκόσμιες επιπτώσεις. Εννοώ και πάλι περισσότερη πίεση στον πληθωρισμό, περισσότερη πίεση στην εφοδιαστική αλυσίδα. Ανεβαίνουν τα ασφαλιστικά επιτόκια. Σκεφθείτε ότι μαζί με αυτό, ο κόσμος πρέπει να αντιμετωπίσει και τις τεράστιες επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής. Γνωρίζετε πώς θα φτάσουμε και θα διατηρήσουμε το 1,5; Πιθανώς ήδη να το έχουμε κάνει, πιθανώς ήδη να φτάνουμε τα 2. Αν δεν το κάνουμε αυτό, δεν θα υπάρχει κόσμος στο μέλλον. Η δουλειά μας, λοιπόν, νομίζω εδώ στην Ελλάδα, είναι να πάμε σε επιχειρήσεις, εταιρείες, ιδιώτες και να πούμε: Πώς μπορούμε να βοηθήσουμε; Τι μπορούμε να κάνουμε για να σας βοηθήσουμε να έχετε μια καλύτερη ζωή, να είστε πιο ανθεκτικοί ατομικά, να είστε πιο ανθεκτικοί ως επιχείρηση, να αναπτύξετε μια επιχείρηση και εντέλει να αναπτύξετε και τη χώρα; Νομίζω ότι η ασφάλιση μπορεί να παίξει σημαντικό ρόλο σ' αυτό. Αν ακούμε τους πελάτες μας, μπορούμε να τους βοηθήσουμε να είναι πιο ανθεκτικοί σε έναν πολύ δύσκολο κόσμο.

— Κλιματική αλλαγή και βιωσιμότητα, λοιπόν. Πώς το σχολιάζετε αυτό. Ποια είναι η άποψή σας για αυτό;
Η άποψή μου είναι πως ο μόνος τρόπος για να πετύχουμε είναι να επενδύσουμε στη μετάβαση. Τελικά, πρέπει να επενδύσουμε στην τεχνολογία εκείνη που θα μας απομακρύνει από τον άνθρακα. Και ο μόνος τρόπος για να γίνει αυτό είναι να στηρίξουμε αυτήν την επένδυση. Δεν μπορούμε να είμαστε τόσο αφελείς και να λέμε «κλείστε αυτό», «κλείστε εκείνο». Οι άνθρωποι που μπορούν να φέρουν την αλλαγή είναι μακριά από εκείνους που ρυπαίνουν περισσότερο σήμερα. Ο ρόλος μας ως ασφαλιστικοί μεσίτες είναι να υποστηρίξουμε αυτή τη μετάβαση. Ο ρόλος μας ως ασφαλιστική εταιρεία είναι να παρέχουμε μεταφορά κινδύνου, ώστε να επιτρέψουμε στους ανθρώπους να το κάνουν αυτό. Το έχουμε ήδη κάνει με πολλούς τρόπους. Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν αρνητικές ζημιές στις ανανεώσεις τους, πώς μπορούμε να είμαστε μεγάλοι υποστηρικτές; Πρέπει να συνεργαστούμε με εταιρείες ενέργειας, με ναυ-

Στιγμιότυπα από τα γραφεία της HOWDEN Ελλάδος.

Ο κ. David Howden και ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

τιλιακές εταιρείες, με εταιρείες μεταφορών, logistics. Πώς μπορούμε να κινηθούμε γρήγορα; Παρευρίσκομαι σε συμβούλια στο Ηνωμένο Βασίλειο και μιλάμε για θέματα της αγοράς. Μαζευόμαστε άνθρωποι απ' όλες τις βιομηχανίες: Ασφάλιση, Οικονομία, Ιδιωτικά Κεφάλαια, Μεταφορές, Logistics, και λέμε: Πώς μπορούμε να επισπεύσουμε αυτή τη μετάβαση; Είμαι απολύτως βέβαιος ότι η ασφάλιση έχει έναν κρίσιμο ρόλο να παίξει σε αυτό, τον ίδιο σημαντικό ρόλο μπορούμε να έχουμε και στην ανάπτυξη επαναστατικών τρόπων αντιμετώπισης της βιομηχανικής επανάστασης, που κατά κάποιον τρόπο προκαλεί τα προβλήματα που έχουμε σήμερα, οπότε πρέπει τώρα να γίνουμε μέρος της λύσης. Πρέπει να είμαστε αυτή η δύναμη για το καλό.

— Είπατε πριν ότι ζούμε δύσκολες στιγμές στις μέρες μας, όπως η πανδημία, η ενεργειακή κρίση που έχουμε τώρα. Τι πιστεύετε για το μέλλον των ασφαλιστικών; Έχετε θετικές σκέψεις; Τι πιστεύετε ότι θα συμβεί στο μέλλον;

Νομίζω ότι η ασφάλιση πρέπει να σιγουρευτεί ότι βοηθά. Και αυτό θα γίνει με έναν τρόπο: ακούγοντας τις ανάγκες των πελατών μας. Οι κίνδυνοι που καλύπταμε στο παρελθόν μπορεί να ήταν κίνδυνοι ιδιοκτησίας, μπορεί να ήταν κίνδυνοι αποστολής. Τώρα αλλάζουν με κάποιον τρόπο. Είναι άυλοι κίνδυνοι, πολύ μεγαλύτεροι από τους χειροπιαστούς κινδύνους. Πώς μπορούμε να βοηθήσουμε τους πελάτες μας να καταλάβουν τι συμβαίνει με την αλυσίδα εφοδιασμού; Πώς μπορούμε να δώσουμε στους πελάτες μας αυτό που θα τους επιτρέψει να πουν: Εάν διακοπεί η εφοδιαστική μου αλυσίδα, μπορώ να έχω πράγματι μια πληρωμή. Τι ανησυχεί πραγματικά τις εταιρείες; Τι είναι πραγματικά ανησυχητικό για τους ανθρώπους; Πώς μπορούμε να βοηθήσουμε σε αυτό; Εάν συνεχίσουμε απλώς να πουλάμε τα προϊόντα μας, αντί να ακούμε και με τα δυο μας αυτιά, και να επανέλθουμε με λύσεις, τότε δεν θα μπορέσουμε να βοηθήσουμε. Όταν ακούμε, όταν υιοθετούμε, όταν αλλάζουμε, τότε θα παρέχουμε την εμπειρία που θέλουν οι πελάτες μας, για να τους βοηθήσουμε τα επόμενα 5, 10 χρόνια, όπως λέτε, σε αυτούς τους πολύ δύσκολους καιρούς.

— Είστε ειδικός στα M&As, έχετε κάνει πολλά, έχετε επεκταθεί πολύ. Υπάρχει ένα τέλος σε αυτό ή θα συνεχίσετε;

Για μένα, μόλις αρχίσαμε! Νομίζω ότι υπάρχουν άπειρες ευκαιρίες εκεί έξω, για επιχειρήσεις. Και θα έλεγα, χρησιμοποιώντας και κάτι από το ελληνικό ποίημα «Ιθάκη»: Στη ζωή αξίζει το ταξίδι, δεν υπάρχει τέλος.

> Μόλις βγήκαμε από τη μεγάλη πανδημική κρίση του Covid και όλα όσα αυτή επέφερε, ξέρετε, ελλείψεις στην εφοδιαστική αλυσίδα, την απαγόρευση οι άνθρωποι να είναι μαζί και βασικά τον αυξημένο πληθωρισμό, τώρα που τα χρήματα έχουν ξοδευτεί. Έχουμε πολλά να αντιμετωπίσουμε ταυτόχρονα. Πρόσφατα, έχουμε απόλυτες φρικαλεότητες που συμβαίνουν στην Ουκρανία.

— Μπήκατε στην ασφάλιση πόσα χρόνια πριν;

Ωχ, θεέ μου, πολλά χρόνια πριν. Άρχισα σαράντα χρόνια πριν, το 1981. Ήμουν μόλις 16 χρόνων. Έσπασα την πλάτη μου παίζοντας ράγκμπι και η μητέρα μου είπε αν δεν πας στο πανεπιστήμιο, να πας να πιάσεις δουλειά, οπότε ναι, είμαι στην ασφάλιση πάρα πολλά χρόνια. Αλλά έχω πάθος με αυτό, το αγαπώ! Είναι ένας υπέροχος κλάδος και νομίζω, όπως είπα νωρίτερα, είναι ένας κλάδος που μπορεί να είναι πραγματικά υποστηρικτικός.

— Πιστεύω ότι μετά από τόσα χρόνια άλλαξαν πολλά στην αγορά. Πιστεύετε πως κάποιος που ξεκινά σε αυτόν τον κλάδο σήμερα μπορεί να γίνει ένας άλλος Howden στο μέλλον;

Ναι, νομίζω ότι υπάρχουν τεράστιες ευκαιρίες. Είχα σήμερα το πρωί μια συνάντηση με τους συνεργάτες μου και μιλήσαμε για νέους ανθρώπους που εισέρχονται σε κατώτερες θέσεις, πάνε για εκπαίδευση κ.λπ. Νομίζω ότι είμαστε ένας κλάδος που έχουμε απόλυτη ανάγκη να προσελκύουμε διαφορετικές ομάδες ανθρώπων. Χρειαζόμαστε τους νέους να έρχονται σ' εμάς. Χρειαζόμαστε ποικιλομορφία στην επιχείρηση. Πώς μπορούμε να παραμείνουμε χρήσιμοι; Σε καμία περίπτωση δεν μπορούμε να παραμείνουμε χρήσιμοι, εκτός αν μπορέσουμε να προσελκύσουμε νέους ανθρώπους που θέλουν να αναπτυχθούν. Νομίζω ότι αυτοί οι άνθρωποι θα βρουν τεράστιες ευκαιρίες στην ασφάλιση. Γιατί αν το σκεφτείς, σε αυτόν τον κλάδο δεν ασχολούμαστε με τον εαυτό μας. Ασχολούμαστε με άλλους ανθρώπους. Άρα, ασχολούμαστε με ιδιώτες, ασχολούμαστε με ανθρώπους στον τραπεζικό τομέα, με ανθρώπους στις Κατασκευές, με ανθρώπους στις Μεταφορές, με ανθρώπους στα Logistics. Έτσι, υπάρχουν όλων των ειδών οι βιομηχανίες από όπου μπορούμε να λάβουμε τεχνογνωσία. Έχουμε δικηγόρους, λογιστές, μηχανικούς, διαφορετικούς τύπους ανθρώπων που εργάζονται στον όμιλο. Και χρειαζόμαστε πραγματικά αυτή την απόλυτη ποικιλομορφία σκέψης και ανθρώπων, για να μας βοηθήσει να είμαστε χρήσιμοι στους πελάτες μας.

— Σωστά. Πριν κλείσουμε, έχετε κάποιο αισιόδοξο μήνυμα για τους ανθρώπους μας;

Ναι, βέβαια! Ως Howden, είμαστε πλέον το No1 στην ελληνική αγορά. Και αυτό είναι ένα εκπληκτικό επίτευγμα. Αλλά αυτό που είναι πραγματικά σημαντικό είναι το πώς μπορούμε πραγματικά να χρησιμοποιήσουμε αυτή μας τη θέση για να αναπτύξουμε πραγματικά την επιχείρησή μας, αλλά και να είμαστε πραγματικά χρήσιμοι στους πελάτες μας στο μέλλον. Και να προσελκύσουμε όλο και περισσότερους ανθρώπους να έρθουν και να μας ακολουθήσουν σε αυτό μας το ταξίδι. Είναι συναρπαστικό

— Σωστά. David, σε ευχαριστώ πολύ και πριν κλείσουμε, επίτρεψέ μου να σου προσφέρω ένα μικρό δώρο για να μας θυμάσαι, που είναι αυτή η κούπα.

Χα, χα, χα! «Επέζησα απ' αυτήν τη συνέντευξη»!!! Μα απόλαυσα αυτή τη συνέντευξη!

— Ευχαριστώ, David.

Για να παρακολουθήσετε το video μπείτε στο κανάλι μας στο Youtube https://www.youtube.com/c/Nextdealnews

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: **Κ. ΣΠΥΡΟΥ**

howden

Συνεχίζει να επενδύει δυναμικά στη χώρα μας

Η πρόθεση του Ομίλου Howden να συνεχίσει να επενδύει δυναμικά στη χώρα μας επαναβεβαιώθηκε στις διαδοχικές συναντήσεις που είχαν ο γενικός γραμματέας του Γραφείου του Πρωθυπουργού Γρηγόρης Δημητριάδης και ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος Γιάννης Στουρνάρας με τον David Howden, CEO του διεθνούς ασφαλιστικού Ομίλου Howden Group.

Ειδικότερα, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, ο κ. David Howden, ιδρυτής και CEO του Howden Group, του ηγετικού διεθνούς ασφαλιστικού ομίλου, και ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO Howden Ελλάδος, συναντήθηκαν με τον κ. Γρηγόρη Δημητριάδη, γενικό γραμματέα του Γραφείου του Πρωθυπουργού Κυριάκου Μητσοτάκη, στο Μέγαρο Μαξίμου.

Από αριστερά: David Howden, Γρηγόρης Δημητριάδης, Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

Η συνάντηση πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της επίσκεψης του David Howden στην Ελλάδα, με την ευκαιρία της επίσημης μετονομασίας της ελληνικής θυγατρικής του ομίλου σε Howden Ελλάδος, αλλά και την περαιτέρω διεύρυνση της επενδυτικής στρατηγικής στη χώρα μας, η οποία από το 2018 βρίσκεται στο επίκεντρο της αναπτυξιακής πολιτικής της Howden.

Τόσο ο κ. David Howden όσο και ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου ενημέρωσαν τον κ. Γρηγόρη Δημητριάδη για τις 4 σημαντικές εξαγορές που έχουν ήδη ολοκληρωθεί στην Ελλάδα και επιβεβαίωσαν την πρόθεση του ομίλου να συνεχίσει να επενδύει δυναμικά στη χώρα μας.

Κατά τη συνάντηση συζητήθηκαν οι δυνατότητες της ελληνικής, αλλά και της διεθνούς ασφαλιστικής κοινότητας, πάντα σε συνεργασία με τις κυβερνήσεις, να συμβάλουν στην οικονομική ανακούφιση πολιτών και επιχειρήσεων από τις επιπτώσεις των φυσικών καταστροφών. Συγκεκριμένα, ο David Howden αναφέρθηκε και στις πρωτοβουλίες της Howden σε ό,τι αφορά στο επίμαχο θέμα της κλιματικής αλλαγής.

Ο όμιλος συμμετέχει ενεργά στον παγκόσμιο διάλογο και στο πλαίσιο της 26ης Διάσκεψης Κορυφής για το Κλίμα (2021), η Howden, σε συνεργασία με τον Διεθνή Ερυθρό Σταυρό, εξέδωσε το πρώτο παγκοσμίως παραμετρικό ομόλογο, που θα χρηματοδοτήσει την αποκατάσταση των καταστροφών από πφαιστειακές εκρήξεις.

Από αριστερά: Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, Γιάννης Στουρνάρας, David Howden.

Πρόκειται για μία καινοτόμα πρωτοβουλία, η οποία -μέσω προηγμένων μοντέλων blockchain τεχνολογίας-, διασφαλίζει τη βέλτιστη διαχείριση και κατανομή των πόρων για την ανακούφιση των πληγέντων και την αποκατάσταση των συνθηκών βιώσιμης ανάπτυξης.

Στη συνέχεια, οι κ.κ. David Howden και Δημήτρης Τσεσμετζόγλου συναντήθηκαν με τον διοικητή της Τραπέζης της Ελλάδος κ. Γιάννη Στουρνάρα. Στο πλαίσιο της συνάντησης έγινε ανταλλαγή απόψεων για το «κύμα» εξαγορών και συγχωνεύσεων που παρατηρείται, όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και στις διεθνείς ασφαλιστικές αγορές, τάση που συνεχώς διευρύνεται και εντείνεται και στις εταιρείες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Ο διοικητής της ΤτΕ και οι συνομιλητές του είχαν την ευκαιρία να αναφερθούν στις διεθνείς οικονομικές και ανθρωπιστικές επιπτώσεις του πολέμου στην Ουκρανία, καθώς και στις επιμέρους συνέπειες που προκύπτουν για τον ασφαλιστικό κλάδο.

Σε Howden μετονομάζεται η Howden Matrix

Τη μετονομασία της Howden Matrix ανακοίνωσε, εν τω μεταξύ, η Howden, ο διεθνής μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων. Με την κίνηση αυτή ο Όμιλος Howden, όπως τονίζεται, επιβεβαιώνει για μία ακόμη φορά την πρόθεσή του για περαιτέρω ισχυροποίηση της θέσης του ως κορυφαίου παίκτη -και πρώτου στην προτίμηση των πελατών και των ταλαντούχων επαγγελματιών broker- στις ευρωπαϊκές αγορές.

«Από το 2020 που αποφασίσαμε να ενταχθούμε στη μεγάλη οικογένεια της Howden, ήμασταν βέβαιοι ότι η εξέλιξη αυτή, πέρα από ένα συναρπαστικό βήμα στην πορεία μας, θα δώσει, τόσο σε όλους εμάς όσο και στους πελάτες που μας εμπιστεύονται, όλα τα πλεονεκτήματα και τις δυνατότητες του μεγαλύτερου -κι ενός από τους πλέον αναγνωρισμένους- ανεξάρτητου broker στην Ευρώπη και διεθνώς», σχολίασε ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO, Howden Ελλάδας.

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

Ο κ. Luigi Sturani.

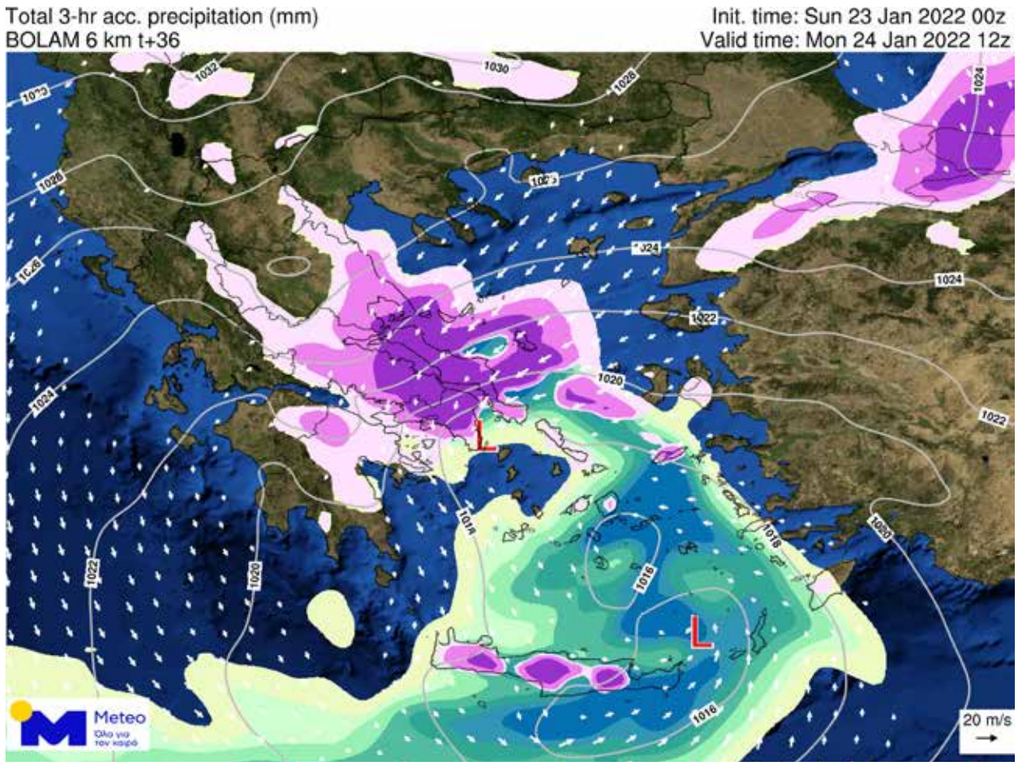
«Παράλληλα, η απόφασή μας αυτή στηρίχθηκε περαιτέρω από τις κοινές μας αξίες και φιλοσοφία, που έχει ως επίκεντρο την "Προτεραιότητα στους Ανθρώπους μας", και την αδιαπραγμάτευτη δέσμευσή μας να παρέχουμε στους πελάτες μας τις καλύτερες δυνατές ασφαλιστικές λύσεις, πάντα διατηρώντας την επιχειρηματική μας νοοτροπία και τον ξεκάθαρο τρόπο σκέψης που μας χαρακτηρίζει ως επαγγελματίες. Η Matrix πάντοτε θα έχει μια ξεχωριστή θέση στην καρδιά μας και πάντα θα τιμούμε τις ρίζες μας, αλλά και όλα όσα πετύχαμε στη διάρκεια των δύο προηγούμενων δεκαετιών. Σήμερα αρχίζει ένα νέο, γεμάτο προκλήσεις, ταξίδι και είμαστε εδώ, έτοιμοι για ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες, με την υποστήριξη και το πολύ ισχυρό όνομα της Howden», σημείωσε ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

Από την πλευρά του ο Luigi Sturani, CEO, Europe, Howden Broking Group, υπογράμμισε: «Η Howden αποτελεί ήδη τον μεγαλύτερο επιχειρηματικό broker στην Ελλάδα, με περισσότερους από 130 εξειδικευμένους μεσίτες και στελέχη, μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με πολλούς και διαφορετικούς κλάδους της επιχειρηματικής κοινότητας, καθώς και με το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς. Επομένως, η μετάβαση από το Howden Matrix στο Howden αποτελεί την τελευταία φάση της ενσωμάτωσης στη μεγάλη οικογένεια της Howden και ανοίγει και τυπικά ένα νέο, πολλά υποσχόμενο κεφάλαιο στην ιστορία της εταιρείας».

ΕΡΕΥΝΑ ΕΑΕΕ

Στα €6,5 εκατ. οι αποζημιώσεις για την κακοκαιρία «Ελπίς»

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**



Στα 6,5 εκατ. ευρώ εκτιμώνται οι απαιτήσεις αποζημιώσεων στις ασφαλιστικές εταιρείες για τις ζημιές από τις χιονοπτώσεις της κακοκαιρίας «Ελπίς», σύμφωνα με την έρευνα της ΕΑΕΕ μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών της σχετικά με την πρώτη εκτίμηση των ζημιών που προκλήθηκαν από τις χιονοπτώσεις (κακοκαιρία «Ελπίς») που επικράτησαν στην Ελλάδα (Αττική, Εύβοια, Βοιωτία κ.ά.) την περίοδο 22-25 Ιανουαρίου 2022. Στο πλαίσιο της έρευνας δηλώθηκαν 3.059 ζημιές, με το συνολικό ποσό απαίτησης να εκτιμάται σε €6,5 εκατ. Από αυτές, 1.063 ζημιές αφορούσαν τις ασφαλίσεις περιουσίας (εκτίμηση αποζημιώσεων 3,7 εκατ. €), 1.990 ζημιές τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (εκτίμηση 2,8 εκατ. €) και 6 ζημιές τις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής (εκτίμηση 25.700 €).

ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΙ

ΠΕ	Πλήθος ζημιών		Πρόβλεψη αποζημίωσης προ απαλλαγών (€)		Πρόβλεψη μετά από απαλλαγές (€)		Ασφαλισμένο ποσό (€)	
Αττικής	43	84,2%	424.626	91,3%	328.586	92,5%	270.411.484	82,0%
Βοιωτίας	3	5,9%	12.450	2,7%	12.450	3,5%	5.051.008	1,5%
Δωδεκανήσου	1	2,0%	100	0,02%	0	0,0%	8.705.000	2,6%
Εύβοιας	1	2,0%	30	0,01%	30	0,01%	16.800.000	5,1%
Λοιπές	3	5,9%	28.000	6,0%	14.300	4,0%	28.864.321	8,8%
Σύνολο	**51**	**100%**	**465.206**	**100%**	**355.366**	**100%**	**329.831.813**	**100%**

ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΙ

ΠΕ	Πλήθος συμβολαίων		Ασφαλισμένο ποσό (€)		Μέση συχνότητα	‰ Αποζημίωσης επί συνολικών ασφαλισμένων κεφαλαίων
Αττικής	862	77,5%	1.768.563.699	79,6%	5,0%	0,24‰
Βοιωτίας	49	4,4%	71.145.236	3,2%	6,1%	0,17‰
Δωδεκανήσου	4	0,4%	37.860.500	1,7%	25,0%	-
Εύβοιας	58	5,2%	88.510.095	4,0%	1,7%	-
Λοιπές	139	12,5%	255.447.797	11,5%	2,2%	0,11‰
Σύνολο	**1.112**	**100%**	**2.221.527.327**	**100%**	**4,6%**	**0,21‰**

Στόχος της έρευνας ήταν η καταγραφή της πρώτης εκτίμησης των ζημιών (σε πλήθος και σε ποσό) των ασφαλίσεων περιουσίας, αυτοκινήτων και σκαφών αναψυχής, που είχαν αναγγελθεί στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, εξαιτίας των συγκεκριμένων φαινομένων.

Ειδικότερα, η έρευνα περιέλαβε τον γεωγραφικό προσδιορισμό των ασφαλισμένων κινδύνων και των ζημιών (σε επίπεδο πόλης ή περιοχής) με τη χρήση του ταχυδρομικού κώδικα του ασφαλισμένου ακινήτου ή του τόπου ζημιάς (για αυτοκίνητα/σκάφη αναψυχής). Τα ακίνητα κατηγοριοποιήθηκαν περαιτέρω σε κατοικίες, εμπορικές εγκαταστάσεις και βιομηχανικές εγκαταστάσεις. Ζημιές καταγράφηκαν επίσης σε φωτοβολταϊκά συστήματα και σε ξενοδοχεία.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Οι συμμετέχουσες στην έρευνα ασφαλιστικές επιχειρήσεις δήλωσαν ζημιές σε ακίνητα όλων των κατηγοριών (κατοικίες, εμπορικές και βιομηχανικές εγκαταστάσεις, φωτοβολταϊκά συστήματα και ξενοδοχεία), των οποίων η συνολική ασφαλισμένη αξία ήταν 1.162,5 εκατ. €. Περισσότερο επλήγησαν τα ακίνητα που βρίσκονταν στην ΠΕ Αττικής (ασφαλισμένη αξία 958,7 εκατ. €).

Εξαιτίας των χιονοπτώσεων της περιόδου 22-25 Ιανουαρίου 2022, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις 1.063 ζημιές επί των ασφαλίσεων περιουσίας με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση της τάξης των 3,7 εκατ. €, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία υπολογίζεται στις 3.459 €.

Οι περισσότερες ζημιές των ασφαλίσεων περιουσίας συνέβησαν στην ΠΕ Αττικής, τόσο σε πλήθος (90,9% του συνόλου) όσο και σε ποσό πρώτης εκτίμησης (87,2% του συνόλου).

ΑΝΑΛΥΣΗ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Οι ζημιές των ασφαλίσεων περιουσίας και η αντίστοιχη

ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ

ΠΕ	Πλήθος συμβολαίων		Ασφαλισμένο ποσό (€)		Μέση συχνότητα	‰ Αποζημίωσης επί συνολικών ασφαλισμένων κεφαλαίων
Αττικής	18.560	88,3%	4.701.030.963	86,6%	1,9%	0,40‰
Βοιωτίας	137	0,6%	95.407.088	1,7%	2,9%	0,46‰
Δωδεκανήσου	351	1,7%	164.505.035	3,0%	2,3%	1,09‰
Εύβοιας	362	1,7%	85.645.310	1,6%	0,3%	0,02‰
Λοιπές	1.608	7,7%	383.421.218	7,1%	0,9%	0,19‰
Σύνολο	**21.018**	**100%**	**5.430.009.614**	**100%**	**1,8%**	**0,40‰**

ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ

ΠΕ	Πλήθος συμβολαίων		Ασφαλισμένο ποσό (€)		Μέση συχνότητα	‰ Αποζημίωσης επί συνολικών ασφαλισμένων κεφαλαίων
Αττικής	63.718	89,5%	8.707.671.363	89,2%	0,9%	0,10‰
Βοιωτίας	458	0,7%	71.135.009	0,7%	1,1%	0,06‰
Δωδεκανήσου	83	0,1%	17.093.117	0,2%	4,8%	0,34‰
Εύβοιας	2.084	2,9%	342.158.380	3,5%	0,7%	0,10‰
Λοιπές	4.865	6,8%	620.232.589	6,4%	0,5%	0,06‰
Σύνολο	**71.208**	**100%**	**9.758.290.458**	**100%**	**0,9%**	**0,10‰**

ΦΩΤΟΒΟΛΤΑΪΚΑ

ΠΕ	Πλήθος συμβολαίων		Ασφαλισμένο ποσό (€)		Μέση συχνότητα	‰ Αποζημίωσης επί συνολικών ασφαλισμένων κεφαλαίων
Αττικής	65	49,6%	2.605.458	21,7%	1,5%	0,96‰
Βοιωτίας	25	19,1%	6.560.796	54,6%	48,0%	6,92‰
Δωδεκανήσου	2	1,5%	400.000	3,3%	-	-
Εύβοιας	3	2,3%	404.193	3,4%	33,3%	7,42‰
Λοιπές	36	27,5%	2.041.591	17,0%	-	-
Σύνολο	**131**	**100%**	**12.012.038**	**100%**	**10,7%**	**4,24‰**

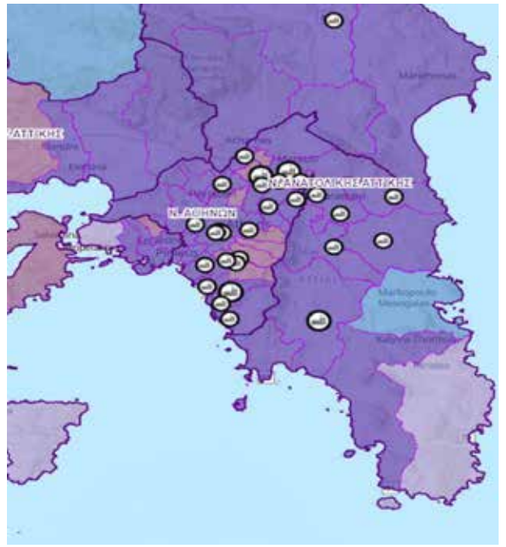
ασφαλισμένη αξία των συγκεκριμένων εγκαταστάσεων που επλήγησαν διακρίνονται ανά είδος ασφαλισμένου κινδύνου ως ακολούθως:

Η μέση δηλωθείσα ζημία (για το σύνολο των κινδύνων) ανέρχεται στα 3.459 €, ενώ το μέσο ποσοστό (‰) της ζημιάς επί των ασφαλισμένων κεφαλαίων μόνο των εγκαταστάσεων που επλήγησαν έφτασε στα 3,16 ‰.

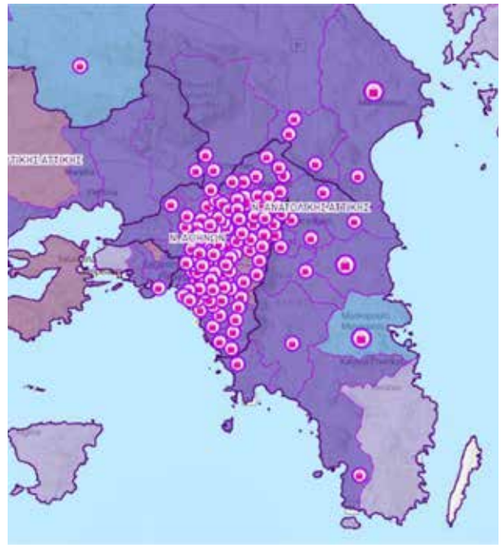
Ο υπολογισμός της μέσης δηλωθείσας ζημίας ανά είδος ασφαλισμένου κινδύνου έχει ως εξής: 9.122 € για τους βιομηχανικούς, 5.639 € για τους εμπορικούς, 1.623 € για τις κατοικίες, 1.275 € για τα ξενοδοχεία και 3.636 € για τα φωτοβολταϊκά συστήματα.

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ

ΠΕ	Πλήθος ζημιών		Πρόβλεψη αποζημίωσης προ απαλλαγών (€)		Πρόβλεψη αποζημίωσης μετά από απαλλαγές (€)		Ασφαλισμένο ποσό (€)	
Αττικής	1.930	97,0%	2.695.567	97,2%	2.589.469	97,2%	22.201.113	97,5%
Βοιωτίας	11	0,5%	13.535	0,5%	13.235	0,5%	85.653	0,4%
Εύβοιας	13	0,7%	16.629	0,6%	16.329	0,6%	177.232	0,8%
Λοιπές	36	1,8%	46.076	1,7%	45.476	1,7%	311.465	1,3%
Σύνολο	**1.990**	**100%**	**2.771.807**	**100%**	**2.664.509**	**100%**	**22.775.463**	**100%**



Πληγείσες βιομηχανικές εγκαταστάσεις στην Αττική.



Πληγείσες εμπορικές εγκαταστάσεις στην Αττική.

Ο υπολογισμός του μέσου ποσοστού (‰) των αποζημιώσεων επί των ασφαλισμένων κεφαλαίων μόνο των εγκαταστάσεων που επλήγησαν, ανά είδος ασφαλισμένου κινδύνου, έχει ως εξής: 1,41‰ για τους βιομηχανικούς, 3,20‰ για τους εμπορικούς, 6,72‰ για τις κατοικίες, 0,97‰ για τα ξενοδοχεία και 8,63‰ για τα φωτοβολταϊκά συστήματα.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Επιπροσθέτως των ανωτέρω στοιχείων των δηλωθεισών ζημιών, η έρευνα της ΕΑΕΕ αναζήτησε από τις εταιρείες -μέλη της, την πληροφορία του πλήθους των συνολικά ασφαλισμένων κινδύνων και των συνολικών ασφαλισμένων κεφαλαίων, είτε επηρεάστηκαν είτε όχι από το συγκεκριμένο φαινόμενο, στις ανωτέρω πληγείσες γεωγραφικές περιοχές (με βάση τον Τ.Κ.).

Ως προς τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην έρευνα 1.990 ζημιές, με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση τα 2.771.807 €, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία έφθασε τα 1.393 €.

Οι περισσότερες ζημιές τόσο σε πλήθος (97% επί του συνόλου) όσο και σε ποσό (97,2% επί του συνόλου) εντοπίστηκαν στην Αττική.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Ως προς τις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην έρευνα 6 ζημιές, με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση τις 25.700 €, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία έφθασε τις 4.283 €.

Το σύνολο των ζημιών καταγράφεται στην Αττική.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Αξία έχει να νιώθεις μια ολόκληρη ασφαλιστική δίπλα σου, όπου κι αν βρίσκεσαι

Με νέες λειτουργικότητες και χαρακτηριστικά εμπλουτίζεται το Eurolife Pass, η ψηφιακή κάρτα της Eurolife FFH, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη εμπειρία εξυπηρέτησης στους πελάτες της εταιρείας, και, όπως σημειώνει η εταιρεία, αξία έχει να έχει να νιώθεις μια ολόκληρη ασφαλιστική δίπλα σου, όπου κι αν βρίσκεσαι. Το Eurolife Pass αποθηκεύεται εύκολα στο κινητό τηλέφωνο των ασφαλισμένων της Eurolife FFH, ώστε να έχουν συγκεντρωμένες σε ένα σημείο όλες τις απαραίτητες πληροφορίες που αφορούν τα συμβόλαιά τους. Για τη Eurolife FFH, αξία έχει να βρίσκεται πάντα στο πλευρό των ανθρώπων που την εμπιστεύονται, γι' αυτό και συνεχώς αναβαθμίζει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, προσθέτοντάς τους νέες δυνατότητες.

Η ανανεωμένη αυτή έκδοση του Eurolife Pass έρχεται εξοπλισμένη με δύο νέα χαρακτηριστικά. Το πρώτο είναι η εφαρμογή και η υλοποίηση μιας σειράς απευθείας συνδέσεων («deep links»), μέσω των οποίων οι χρήστες έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιούν αιτήματα αποζημίωσης ή τροποποίησης και, ειδικά για το όχημά τους, να εκδίδουν κάρτα Διεθνούς Ασφάλισης ή να ζητούν οδική βοήθεια.

Το δεύτερο χαρακτηριστικό είναι η επιλογή για εμφάνιση push notifications, μέσω των οποίων ο χρήστης μπορεί να ενημερώνεται άμεσα για αλλαγές ή τροποποιήσεις που αφορούν τα συμβόλαιά του. Ενεργοποιώντας τα push notifications, μπορεί να λαμβάνει απευθείας στην κινητή του συσκευή πληροφορίες σχετικά με την κατάσταση του συμβολαίου του (ενεργό, ανενεργό, ανεξόφλητο), υπενθυμίσεις για πληρωμές, καθώς και ειδοποιήσεις για το διαθέσιμο υπόλοιπο ανάλωσης (αφορά τα ομαδικά συμβόλαια ασφάλισης). Επιπλέον, με την ενεργοποίηση του geolocation για τα συμβόλαια υγείας, η γρήγορη επιλογή της κάρτας είναι διαθέσιμη για χρήση σε συμβεβλημένα νοσοκομεία.

Το Eurolife Pass φέρνει μια νέα εμπειρία εξυπηρέτησης για τους ασφαλισμένους της Eurolife FFH και τους προσφέρει τη σιγουριά που χρειάζονται ότι ο έλεγχος των συμβολαίων τους βρίσκεται στα χέρια τους. Βασισμένο στην καινοτομία και την ευκολία χρήσης, το Eurolife Pass δίνει στους χρήστες του, με απλό και ξεκάθαρο τρόπο, όλες τις πληροφορίες που χρειάζονται για τα συμβόλαια και τις καλύψεις τους.

Το Eurolife Pass είναι διαθέσιμο για έξι κατηγορίες ασφάλισης της Eurolife FFH (Οχημα, Υγεία, Κατοικία, Ζωή, Αποταμίευση/Επένδυση, Ομαδική Ασφάλιση), για iOS Wallet και GooglePay, online και offline, μέσα από το Eurolife Connect. Οι κάτοχοι συμβολαίου της Eurolife FFH, για να το προσθέσουν στο κινητό τους, αρκεί να ακολουθήσουν τα παρακάτω βήματα:

- **Βήμα 1ο:**

Συνδέονται στο Eurolife Connect μέσω κινητού ή tablet.

- **Βήμα 2ο:**

Επιλέγουν την περιοχή «Τα συμβόλαιά μου».

- **Βήμα 3ο:**

— Για iOS συσκευές επιλέγουν το εικονίδιο «Προσθήκη στο Apple Wallet».

— Για Android συσκευές το «G Pay Αποθήκευση στο τηλέφωνο».

Σε ό,τι αφορά τη λειτουργία και τη χρήση του Eurolife Pass, ο κάτοχος αρκεί να το επιλέξει στο κινητό του τηλέφωνο και να δείξει στον συμβεβλημένο συνεργάτη τα στοιχεία του ή το QR code, μέσω του οποίου θα μεταφερθεί αυτόματα σε ιστοσελίδα με όλες τις πληροφορίες για το εκάστοτε ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Για τη Eurolife FFH, αξία έχει να βρίσκεται πάντα στο πλευρό των ανθρώπων που την εμπιστεύονται, με προτάσεις και λύσεις που απαντούν σε πραγματικές τους ανάγκες. Στόχος της είναι να τους διευκολύνει, ώστε να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά και να μπορούν να απολαμβάνουν ό,τι έχει αξία και είναι σημαντικό στη ζωή τους, προστίθεται στην ανακοίνωση. ΝΑΙ

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος Eurolife FFH.

Το Eurolife Pass χρησιμοποιείται όπως η ψηφιακή ταυτότητα

Σε συνδυασμό με το Eurolife Connect, η Eurolife FFH δίνει στους πελάτες της πρόσβαση σε ένα 360ο ψηφιακό οικοσύστημα, το οποίο έχει τις βάσεις του στην καινοτομία και την ευκολία χρήσης. Για την εταιρεία, αξία έχει οι πελάτες της να έχουν πρόσβαση στα συμβόλαιά τους τη στιγμή ακριβώς που τα χρειάζονται. Με το Eurolife Pass τους δίνει, με τρόπο απλό και ξεκάθαρο, πληροφορίες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που έχουν επιλέξει, ώστε να έχουν ανά πάσα στιγμή πλήρη εικόνα για τα συμβόλαιά τους.

Το Eurolife Pass χρησιμοποιείται όπως μια ψηφιακή ταυτότητα, ενώ, χρησιμοποιώντας το Eurolife Pass, ο χρήστης μπορεί ανά πάσα στιγμή να αισθάνεται τη σιγουριά που χρειάζεται ότι ο έλεγχος βρίσκεται στα χέρια του, καθώς τα βασικά στοιχεία των συμβολαίων του (πρόγραμμα, αριθμός, τρέχουσα κατάσταση) είναι συγκεντρωμένα στη συσκευή του.

ERGO

Με όχημα τον ψηφιακό μετασχηματισμό «το ταξίδι» στην επιχειρηματικότητα

Στιγμιότυπο από το περίπτερο της ERGO με την κ. Χρυσούλα Κολέτσου, Talent Acquisition & Employer Branding Specialist, του Τομέα Ανθρωπίνου Δυναμικού της ERGO.

Αρωγός στη νεανική επιχειρηματικότητα είναι η ERGO Ασφαλιστική. Ειδικότερα, αναγνωρίζοντας ότι η ενδυνάμωση των νέων και η ενίσχυση της καινοτομίας μπορούν να συμβάλουν ουσιαστικά στην προώθηση μιας βιώσιμης κοινωνίας με περισσότερες ευκαιρίες για όλους, υποστήριξε ως μεγάλος χορηγός το Thinkbiz Academy, το μεγαλύτερο νεανικό πολυσυνέδριο επιχειρηματικότητας.

Στο Thinkbiz Academy 2022 -με τίτλο «Scaling Elements»-, που πραγματοποιήθηκε φέτος για 6η συνεχόμενη χρονιά, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία, με τη βοήθεια ομιλητών και trainers, μέσα από διαδραστικές ομιλίες, εκπαιδευτικά workshops και πλήθος δράσεων που ήταν επικεντρωμένες στους τέσσερις πυλώνες του συνεδρίου -Βιωσιμότητα, Ψηφιοποίηση, Εξέλιξη και Νεανική Επιχειρηματικότητα-, να ανακαλύψουν πώς οι αλλαγές μετατρέπονται σε ευκαιρίες και μας φέρνουν ένα βήμα πιο κοντά στην κορυφή.

Η ERGO Ασφαλιστική συμμετείχε με ομιλία της κ. Ιλιάνας Μιχαηλίδη, Digital Channel Platform Specialist, με θέμα «Digitalization: A transformation beyond technology». Η κ. Μιχαηλίδη αναφέρθηκε στις προκλήσεις που φέρνουν οι τεχνολογικές εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά και μίλησε συγκεκριμένα για την ERGO και πώς συντελείται ο ψηφιακός μετασχηματισμός της με τη δημιουργία νέων εφαρμογών και ψηφιακών διαδικασιών για όλους.

Συγκεκριμένα:

• Για τους εργαζομένους η εταιρεία χρησιμοποιεί την τεχνολογία της ρομποτικής για την αυτοματοποίηση επαναλαμβανόμενων διαδικασιών.

• Για τους συνεργάτες της έχει δημιουργήσει το ERGO SalesBOX, μια σύγχρονη πελατοκεντρική πλατφόρμα πωλήσεων που αποτελεί τη βάση ενός συνεχώς εξελισσόμενου ψηφιακού οικοσυστήματος.

• Και για τους ασφαλισμένους της έχει αναπτύξει την εφαρμογή ERGO for Me, έτσι ώστε να μπορούν να έχουν

Η κ. Ιλιάνα Μιχαηλίδη, Digital Channel Platform Specialist της ERGO Ασφαλιστική.

Ο κ. Αντώνης Τσακνάκης, διευθυντής Digital της ERGO Ασφαλιστική.

πρόσβαση στις υπηρεσίες της 24/7, αλλά και την εφαρμογή ERGO Drive & Win, η οποία συνδέει την ασφάλιση αυτοκινήτου με την οδηγική συμπεριφορά του χρήστη, επιβραβεύοντας τους οδηγούς ανάλογα με τη βαθμολογία τους.

Η κ. Μιχαηλίδη τόνισε πως «ο ψηφιακός μετασχηματισμός βασίζεται τόσο στην πρόοδο της τεχνολογίας όσο και στις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες και απαιτήσεις των χρηστών. Στην ERGO Ασφαλιστική, στόχος μας είναι να δημιουργούμε και να εξελίσσουμε συνεχώς τις ψηφιακές μας υπηρεσίες, τόσο για τους τους πελάτες και τους συνεργάτες μας όσο και για τους εργαζομένους μας, με σκοπό να κάνουμε την καθημερινότητά τους καλύτερη!».

Σε ένα διαδραστικό workshop με τίτλο «Let's make insurance relevant for all», το οποίο διοργάνωσε η ERGO Ασφαλιστική στο πλαίσιο του Thinkbiz με τη συμμετοχή του διευθυντή Digital της εταιρείας, κ. Αντώνη Τσακνάκη, συζητήθηκαν και αναλύθηκαν οι τάσεις και οι εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, όσον αφορά στην ψηφιακή εμπειρία του πελάτη και πιο συγκεκριμένα στις απαιτήσεις των χρηστών που συνεχώς αυξάνονται με βάση τις εμπειρίες τους και από άλλους κλάδους.

Κατά τη διάρκεια του workshop αναλύθηκε διεξοδικά η καινοτόμος εφαρμογή ERGO for Me και μέσα από τη συζήτηση αναδείχθηκαν από τους συμμετέχοντες ψηφιακές λύσεις και υπηρεσίες οι οποίες μπορούν να βελτιώσουν ακόμα περισσότερο την εμπειρία των ασφαλισμένων στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού της εταιρείας.

Ο κ. Τσακνάκης σημείωσε πως «το ταξίδι του ψηφιακού μετασχηματισμού στην ERGO έχει ξεκάθαρα στο επίκεντρό του τους πελάτες και τους συνεργάτες μας. Χαρήκαμε ιδιαίτερα που στο Thinkbiz μας δόθηκε η ευκαιρία να παρουσιάσουμε και να συζητήσουμε την εφαρμογή ERGO for Me με τους συμμετέχοντες του workshop, όπου αναδείξαμε τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός κλάδος με την ψηφιοποίηση και ανταλλάξαμε απόψεις σχετικά με τις απαιτήσεις των ασφαλισμένων και των καταναλωτών».

Κατά τη διάρκεια του Thinkbiz Academy, οι παρευρισκόμενοι είχαν τη δυνατότητα να επισκεφτούν το περίπτερο της ERGO, όπου στελέχη από τον Τομέα Ανθρωπίνου Δυναμικού τους ενημέρωσαν για τις ευκαιρίες καριέρας στην εταιρεία.

Παράλληλα, όλοι όσοι επισκέφθηκαν το περίπτερο της εταιρείας είχαν την ευκαιρία να συμμετέχουν σε κλήρωση, από την οποία τρεις τυχεροί/τυχερές θα έχουν τη δυνατότητα για τρία One to One Mentorship Sessions με στελέχη της εταιρείας.

Στις συγκεκριμένες συναντήσεις, οι επιλαχόντες θα συνομιλήσουν με κάποιο στέλεχος της ERGO -από τμήμα της επιλογής τους-, όπου και θα λάβουν συμβουλές για τη σύνταξη του βιογραφικού τους, το προφίλ τους στο LinkedIn και για συνεντεύξεις.

Επίσης θα έχουν την ευκαιρία να μάθουν πώς λειτουργεί το τμήμα που τους ενδιαφέρει και ποια είναι η καθημερινότητα των στελεχών που απασχολούνται σε αυτό.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ-
ΕΘΝΙΚΕΣ ΟΜΑΔΕΣ ΜΠΑΣΚΕΤ

Δύο μεγάλες... Εθνικές ενώνουν τις δυνάμεις τους

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΚΑΛΑΘΟΣΦΑΙΡΙΣΗΣ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Ελληνική Ομοσπονδία Καλαθοσφαίρισης «συναντά» την πρώτη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας και ανακοινώνει με χαρά ότι εφεξής θα πορεύονται μαζί στο δρόμο των επιτυχιών. Η Εθνική Ασφαλιστική ανέλαβε επίσημος χορηγός των Εθνικών Ομάδων Καλαθοσφαίρισης, στηρίζοντας την προσπάθεια νέων μεγάλων επιτυχιών που θα επαναφέρουν το άθλημα σε διεθνείς κορυφές. Η «επίσημη αγαπημένη» ήταν άλλωστε η πρώτη ελληνική εθνική ομάδα που κατέκτησε ευρωπαϊκό τίτλο ανδρών (Ευρωμπάσκετ 1987, ενώ ακολούθησε κι αυτός του 2005), καθώς και η μοναδική που πέτυχε συνεχόμενες πανευρωπαϊκές και παγκόσμιες διακρίσεις.

Η Εθνική Ασφαλιστική χαιρετίζει τη σημαντική αυτή συνεργασία, όπου η Εθνική των ασφαλειών, με την ξεχωριστή θέση στον κόσμο των ασφαλισμένων της, έρχεται, με τη βαρύτητα του ονόματός της, να συνδεθεί με την Εθνική του δυναμισμού και της ενότητας στον αθλητικό χώρο.

Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της εγχώριας αγοράς με την ενέργειά της αυτή αποδεικνύει για ακόμη μια φορά τη σταθερή προσήλωσή της να στέκεται αρωγός σε ξεχωριστές δράσεις, πρωτοβουλίες και φορείς από τον κόσμο της τέχνης, του πολιτισμού και του αθλητισμού.

«Όλοι εμείς, που ανήκουμε στην οικογένεια της Εθνικής Ασφαλιστικής, ενώνουμε τη δύναμή μας με αυτήν της Εθνικής μας Ομάδας Μπάσκετ και την προσπάθειά της για ακόμη μεγαλύτερες και σημαντικές διακρίσεις. Η συνεργασία μας με την Ελληνική Ομοσπονδία Καλαθοσφαίρισης καταδεικνύει για άλλη μια φορά τη συμβολή μας στον αθλητικό τρόπο ζωής με τα υψηλά ιδανικά, την άμιλλα και το αθλητικό ήθος, αξίες που χαρακτηρίζουν την εταιρεία μας σε όλη την ιστορική της διαδρομή», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

Από την πλευρά του, ο πρόεδρος της Ελληνικής Ομοσπονδίας Καλαθοσφαίρισης κ. Ευάγγελος Λιόλιος δήλωσε με την αφορμή της έναρξης αυτής της πολύ σημαντικής συνεργασίας: «Δύο μεγάλες Εθνικές ενώνουν τις δυνάμεις τους και αυτή η σύμπραξη τόσο από πλευράς δυναμικής όσο και ταύτισης... ονομάτων δημιουργεί άνεμο αισιοδοξίας.

Ως οργανισμός, η Εθνική Ασφαλιστική έχει αποδείξει με πλήθος δράσεών της την υποστήριξη που παρέχει σε φορείς που προσφέρουν στην κοινωνία και η "επίσημη αγαπημένη" των Ελλήνων είναι ένας από αυτούς. Ευχαριστούμε που αναγνωρίζουν έμπρακτα τα δείγματα της νέας προσπάθειας που έχουμε ξεκινήσει να επαναφέρουμε το ελληνικό μπάσκετ στην κορυφή. Υποσχόμαστε ότι θα συνεχίσουμε να δουλεύουμε διαρκώς, μεθοδικά και με αξίες και αρχές για να τιμήσουμε όσους μας εμπιστεύονται και να χαρούμε όλοι μαζί σημαντικές επιτυχίες», πρόσθεσε ο κ. Ευάγγελος Λιόλιος.

Στιγμιότυπα από το θρίαμβο της εθνικής ομάδας στον τελικό Ευρωμπάσκετ στο Βελιγράδι το 2005.

Το έπος της εθνικής ομάδας στην Αθήνα στο Ευρωμπάσκετ του 1987.

Το νέο εμβληματικό κτίριο μιας μεγάλης εταιρείας!

Το σύγχρονο βιοκλιματικό κτίριο της Λεωφόρου Συγγρού άνοιξε τις πόρτες του και υποδέχθηκε τους ανθρώπους και τους ασφαλισμένους της εταιρείας.

Ενας νέος ιστορικός κύκλος άνοιξε για την Generali Hellas. Η εταιρεία, που διέγραψε μια ιδιαίτερα επιτυχή πορεία τη χρονιά που πέρασε, απέκτησε τη νέα ιδιόκτητη έδρα της στη συμβολή των οδών Λ. Συγγρού και Λαγουμιτζή, η οποία θα στεγάσει στο εξής το σύνολο των δραστηριοτήτων της. Το κατώφλι του νέου κτιρίου πέρασε το σύνολο των εργαζομένων του ενιαίου, πλέον, οργανισμού, που επιστρέφει στον φυσικό εργασιακό του χώρο μετά την εκτεταμένη περίοδο τηλεργασίας που επέβαλαν τα υγειονομικά μέτρα λόγω πανδημίας και την ολοκλήρωση της πρόσφατης εξαγοράς του 2021.

Το σύγχρονο βιοκλιματικό κτίριο των 8.000 τ.μ. της Generali σχεδιάστηκε και κατασκευάστηκε βάσει υψηλών προδιαγραφών, σύμφωνα με τους κανόνες πιστοποίησης αειφόρου ανάπτυξης του προγράμματος Leadership in Energy and Environmental Design (LEED). Κατά την υλοποίηση εφαρμόστηκαν ενεργειακά αποδοτικές τεχνολογίες για την κάλυψη των λειτουργικών αναγκών, αλλά και συστήματα αυτοματισμού ελέγχου της απόδοσης των εγκαταστάσεων τελευταίας τεχνολογίας, προδιαγραφές που καλύπτουν όλες τις απαιτήσεις της ελληνικής και ευρωπαϊκής νομοθεσίας. Στην ίδια φιλοσοφία εντάσσεται και η πρόβλεψη μεγάλων ανοιχτών χώρων πρασίνου με εντατική φύτευση και ανάπτυξη υψηλής βλάστησης, με σκοπό τη δημιουργία θετικού φυσικού μικροκλίματος στη γύρω περιοχή και την αναβάθμιση του αστικού περιβάλλοντος μέσα από τον περιορισμό του φαινομένου της αστικής θερμικής νησίδας.

Το υψηλής αισθητικής εσωτερικό του κτιρίου διαμορφώθηκε ακολουθώντας τις λιτές γραμμές της κατασκευής, δημιουργώντας ένα λειτουργικό αλλά ταυτόχρονα άνετο και φιλικό περιβάλλον για όλους. Οι μεγάλες γυάλινες επιφάνειες των προσόψεων συμβάλλουν στην εκμετάλλευση του φυσικού φωτός ελαχιστοποιώντας τη χρήση τεχνητού φωτισμού, ενώ οι ανοιχτοί χώροι διευκολύνουν την ελευθερία της συνεργασίας μεταξύ των εργαζομένων.

ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, CEO GENERALI HELLAS

Αυτό το κτίριο είναι το συμβολικό πέρασμα ενός σπουδαίου οργανισμού στο μέλλον

«Αισθάνομαι, σήμερα, πολύ τυχερός που είμαστε ξανά όλοι μαζί μετά από τόσο μεγάλο και δύσκολο χρονικό διάστημα, χωρίς απώλειες, και ταυτόχρονα πολύ ικανοποιημένος που η ομάδα αυτή κατάφερε τόσα πολλά. Πιστέψτε με, τίποτα δεν είναι αυτονόητο. Είναι, όμως, σπουδαίο όταν συμβαίνει. Το νέο αυτό κτίριο είναι το συμβολικό πέρασμα ενός σπουδαίου οργανισμού στο μέλλον. Σε ένα αύριο με τον άνθρωπο στο επίκεντρο και με σεβασμό στο περιβάλλον, όπως το οραματίζεται η Generali. Ας κάνουμε, λοιπόν, αυτό το άλμα. Ας γίνουμε οι φορείς της αλλαγής που πρεσβεύουμε, στηρίζοντας και εμπνέοντας ο ένας τον άλλον, αναδεικνύοντας και ενεργοποιώντας τις πιο δημιουργικές δυνάμεις των ανθρώπων δίπλα μας. Σας καλωσορίζω, λοιπόν, στο νέο μας "σπίτι" και είμαι σίγουρος ότι η συνέχεια της νέας Generali θα είναι εξίσου δυναμική με την έως σήμερα πορεία της», δήλωσε ο CEO της Generali Hellas, κ. Πάνος Δημητρίου, υποδεχόμενος τους συνεργάτες του.

GENERALI

Νέα εποχή και νέα εταιρική κουλτούρα

Για μία εβδομάδα όλοι οι άνθρωποι του οργανισμού συμμετείχαν σε μία ξεχωριστή διοργάνωση και μοιράστηκαν όσα τους ενώνουν και ταυτόχρονα τους διαφοροποιούν από τον ανταγωνισμό.

Ο CEO της Generali Hellas κ. Πάνος Δημητρίου.

Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, CDO Generali Hellas.

Η κ. Μαρία Λαμπροπούλου, CMCO Generali Hellas.

Συνεπής στο στόχο της για την υλοποίηση του στρατηγικού της πλάνου Lifetime Partner 24 με επίκεντρο τον άνθρωπο, η Generali ανανέωσε το πλέγμα των εταιρικών αξιών της, που προσδιορίζει την ενιαία εταιρική της κουλτούρα. Σύγχρονες και διαχρονικές αξίες, που εμπνέουν, αναδεικνύουν και ενεργοποιούν τις πιο δημιουργικές δυνάμεις των ανθρώπων της, ώστε να ανταποκρίνονται με επιτυχία στις ευκαιρίες που δημιουργεί η νέα εποχή του οργανισμού. Προσωποποιημένες σχέσεις με τους πελάτες, δημιουργία και προσφορά καινοτόμων και πρωτοποριακών προγραμμάτων, απλοποίηση διαδικασιών και μια σύγχρονη ασφαλιστική εμπειρία που προσεγγίζει με ενσυναίσθηση τον ασφαλισμένο είναι οι βασικές αξίες της νέας εταιρικής κουλτούρας της εταιρείας, που αποτυπώνονται στο τετράπτυχο Ownership, Simplification, Human Touch, Innovation.

Στόχος τού ειδικά σχεδιασμένου διαδραστικού workshop «Lifetime Partner Behaviours in Action», που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο «Crowne Plaza», ήταν οι συμμετέχοντες να κατανοήσουν πλήρως και να αφομοιώσουν με βιωματικό και διασκεδαστικό τρόπο τις αξίες της εταιρείας, καθώς και τη σημασία της εφαρμογής τους στην καθημερινότητα των επαφών τους με τους ασφαλισμένους και τους συναδέλφους τους. Για κάθε αξιακό πυλώνα, υλοποιήθηκαν ξεχωριστές δράσεις που ανέδειξαν τα μοναδικά στοιχεία με τα οποία κάθε μία αξία συμβάλλει στο σύνολο της ασφαλιστικής εμπειρίας που προσφέρει η εταιρεία, φιλοδοξώντας να προσδώσει σε αυτήν ποιοτικά χαρακτηριστικά υψηλού επιπέδου

Ο κ. Τάκης Βασιλόπουλος, CIO Generali Hellas.

Η κ. Ελένη Κορδάτου, HR Director Generali Hellas.

Generali Hellas είχαν την ευκαιρία να συνδεθούν εκ νέου μεταξύ τους, μετά την εκτεταμένη περίοδο τηλεργασίας που επέβαλαν οι υγειονομικοί περιορισμοί λόγω πανδημίας και την ολοκλήρωση της πρόσφατης εξαγοράς του 2021. Η συμμετοχή στη δράση που πραγματοποιήθηκε ήταν καθολική και επιβεβαίωσε τη λειτουργία του οργανισμού ως One Brand, One Team.

Ο CEO της Generali Hellas κ. Πάνος Δημητρίου, μιλώντας στο κλείσιμο του workshop, είπε τα εξής απευθυνόμενος στους συνεργάτες του: «Στη νέα εποχή της Generali στόχος μας είναι η κορυφή. Η εβδομάδα αυτή επιβεβαίωσε με κάθε τρόπο ότι είμαστε μια πολύ δυνατή και δεμένη ομάδα που βλέπει τις προκλήσεις ως ευκαιρίες και επιδιώκει συνεχώς να δημιουργεί αξία για τους ασφαλισμένους της,

με σκοπό την ικανοποίηση, αλλά και την αφοσίωση των ασφαλισμένων της. Φορείς της αλλαγής και πρεσβευτές του σπουδαίου αυτού εταιρικού οράματος είναι οι ίδιοι οι άνθρωποι του οργανισμού που διακρίνονται για τη δέσμευση και τη συνεχή προσπάθεια να στηρίζουν τις ανάγκες όσων εμπιστεύονται έναν ασφαλιστικό ηγέτη με διεθνή παρουσία.

Κατά τη διάρκεια των συναντήσεων οι άνθρωποι της προσεγγίζοντας τις ανάγκες τους με υπευθυνότητα και φροντίδα. Ταυτόχρονα, ως οργανισμός, προσβλέπουμε πάντοτε σε βέλτιστες οικονομικές επιδόσεις, μέσα από καινοτόμες, αποτελεσματικές και διαφανείς διαδικασίες, έχοντας πλήρη συναίσθηση ότι η ηγετική θέση την οποία έχουμε σήμερα κατακτήσει επηρεάζει θετικά το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς και κατ' επέκταση την ελληνική οικονομία». ΝΑΙ

GENERALI

Όμιλος Generali: Σταθερή και ηγετική κεφαλαιακή θέση στην ασφαλιστική αγορά

Αριστη κερδοφορία με αύξηση σε ασφάλιστρα και λειτουργικά αποτελέσματα και εξαιρετικά σταθερή κεφαλαιακή θέση σημείωσε ο Όμιλος Generali για το πρώτο τρίμηνο, τονίζοντας ότι το καθαρό αποτέλεσμα επηρεάζεται εξαιτίας της απομείωσης των επενδύσεων στη Ρωσία. Ειδικότερα, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα αποτελέσματα συνοψίζονται ως εξής:

Συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 22,3 δισ. €: Αύξηση +6,1%, τόσο στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων (+6,4%) όσο και στον κλάδο Ζωής (+6%). Οι καθαρές εισροές στον κλάδο Ζωής αυξήθηκαν σε 3,9 δισ. ευρώ (+19,3%), με αποκλειστική στόχευση σε επενδυτικά προϊόντα Unit Linked και ασφαλιστικά προϊόντα προστασίας Ζωής και Υγείας.

Τα λειτουργικά αποτελέσματα ανήλθαν σε 1,6 δισ. ευρώ (+1,1%), χάρις στις θετικές επιδόσεις των κλάδων Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων, του τομέα Holding και των λοιπών επιχειρηματικών τομέων. Ο Συνδυασμένος Δείκτης Ζημιών και Εξόδων έφτασε στο 90,4% (+2,4 π.μ.) και το Περιθώριο Νέας Παραγωγής παρουσίασε εξαιρετική απόδοση φτάνοντας στο 4,94% (+0,53 π.μ.)

Τα καθαρά αποτελέσματα έφτασαν στα 727 εκατ. ευρώ (με αντιστοιχία τα 802 εκατ. ευρώ το α΄ τρίμηνο του 2021), καθώς επηρεάστηκαν από την απομείωση των επενδύσεων στη Ρωσία, οι οποίες έφταναν τα 136 εκατ. ευρώ. Βάσει των παραπάνω, τα καθαρά αποτελέσματα θα ήταν σήμερα στα 863 εκατ. ευρώ.

Ο Δείκτης Φερεγγυότητας παρέμεινε εξαιρετικά σταθερός στο 237% (με αντιστοιχία 227% στα Ετήσια Αποτελέσματα του 2021).

«Τα αποτελέσματα του α΄ τριμήνου επιβεβαιώνουν την εξαιρετική απόδοση της Generali, παρά την αβεβαιότητα που παρουσιάζει το ευρύτερο περιβάλλον λόγω της σύγκρουσης στην Ουκρανία. Η επιχειρηματική ανάπτυξη στους πιο κερδοφόρους τομείς καταδεικνύει την ικανότητα του ομίλου να παράγει συνεχώς αξία, διατηρώντας μία σταθερή και ηγετική κεφαλαιακή θέση στο χώρο της ασφάλισης. Τους πρώτους τρεις μήνες του έτους, ο όμιλος παρουσίασε και το νέο του στρατηγικό πλάνο «Lifetime Partner 24: Driving Growth», που εστιάζει στην ισχυρή αύξηση των κερδών ανά μετοχή, στην αύξηση της ρευστότητας και σε υψηλότερα μερίσματα. Ο όμιλος θα συνεχίσει να στέκεται αλληλέγγυος και θα παραμένει κοντά στους ανθρώπους που επλήγησαν από τη σύγκρουση στην Ουκρανία, προσφέροντας βοήθεια μέσω της έκτακτης δωρεάς των 3 εκατομμυρίων ευρώ που συγκεντρώθηκαν χάρις στην παγκόσμια συμμετοχή των εργαζομένων του ομίλου μέσω του Ιδρύματος Human Safety Net, προκειμένου να συνδράμει την προσπάθεια της UNICEF να στηρίξει όσους υποφέρουν από τον πόλεμο αυτόν», δήλωσε ο CFO του Ομίλου Generali κ. Cristiano Borean.

ΣΥΝΟΨΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ

	Q1 2022	Q1 2021	Change
Σύνολο εγγεγραμμένων ασφαλίστρων (€εκατ.)	22,322	19,714	6.1%
Ενοποιημένα λειτουργικά αποτελέσματα (€εκατ.)	1,626	1,608	1.1%
Έσοδα Ασφαλίστρων Ζωής	842	785	7.2%
Έσοδα Ασφάλιστρων Εμπορικών Κινδύνων Γενικών Ασφαλίσεων	699	690	1.2%
Έσοδα Διαχείρισης Κεφαλαίων	260	305	-14.5%
Holding and other businesses operating result	-10	-105	-90.5%
Προσαρμογές Ενοποιημένων Οικονομικών Καταστάσεων	-165	-67	α.σ.
Περιθώριο Νέας Παραγωγής (% PVNBP)	4.94%	4.44%	0.53 π.μ.
Συνδυασμένος Δείκτης Ζημιών και Εξόδων (%)	90.4%	88.0%	2.4 π.μ.
Καθαρά αποτελέσματα (€ εκατ.)	727	802	-9.3%
Προσαρμοσμένα κέρδη ανά μετοχή (€)	0.46	0.51	-9.6%
	Q1 2022	**YE 2021**	**Change**
Μετοχικό κεφάλαιο (€εκατ.)	25,639	29,308	-12.5%
Σύνολο ενεργητικού υπό διαχείριση (€ εκατ.)	680,460	709,617	-4.1%
Δείκτης Φερεγγυότητας II (%)	237%	227%	10 π.μ.

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

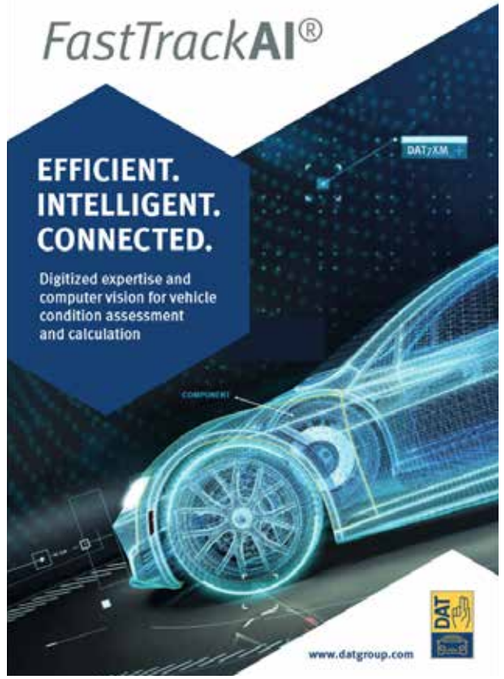
EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

«Επενδύει» στο Fast Track AI της DAT

Η Euroins πλέον χρησιμοποιεί την καινοτόμο λύση της DAT Hellas, που βασίζεται στο σύστημα τεχνητής νοημοσύνης, Silver DAT Fast Track AI®, με σκοπό τη γρήγορη και σωστή εξυπηρέτηση του πελάτη όσον αφορά την εκτίμηση των υλικών ζημιών του. Όπως τονίζει η εταιρεία: «Η Euroins θέτει γερές βάσεις για το μέλλον χρησιμοποιώντας τεχνολογίες αιχμής και επισφραγίζει την υπόσχεσή της για τεχνολογική ανάπτυξη αποκλειστικά στην υπηρεσία του πελάτη και του συνεργάτη».

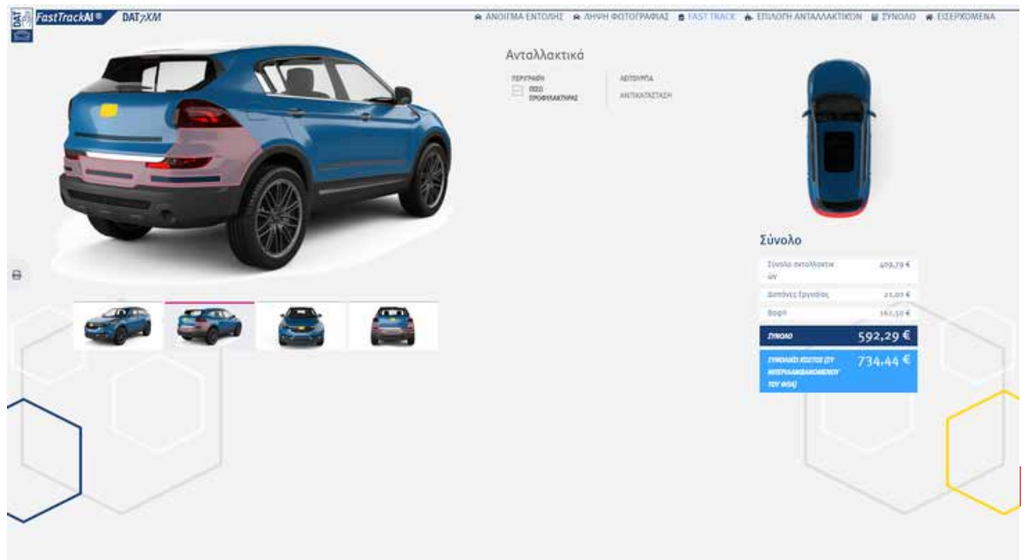
SILVER DAT FAST TRACK AI®

Το προϊόν της DAT, Silver DAT Fast Track AI®, χρησιμοποιεί το νευρωνικό δίκτυο «DAT7XM» για αναγνώριση φωτογραφίας με τη βοήθεια υπολογιστή για την ανάλυση ζημιών σε οχήματα με βάση τις φωτογραφίες. Ως αποτέλεσμα



αυτής της ανάλυσης, το DAT 7XM παρέχει πληροφορίες σχετικά με τα μέρη ενός οχήματος που έχουν υποστεί ζημιά και τι είδους ζημιά είναι. Επιπλέον, υπάρχουν πληροφορίες σχετικά με την κατεστραμμένη επιφάνεια και τη θέση της ζημιάς. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης φωτογραφίας χρησιμοποιούνται από τον αυτοματοποιημένο υπολογισμό κόστους επισκευής στο Silver DAT Fast Track AI®. Το Silver DAT Fast Track AI® προσπαθεί να αναγνωρίσει μέσα από το νευρωνικό δίκτυο DAT 7XM ποιο μέρος είναι κατεστραμμένο, τι είδους ζημιά υπάρχει και σε ποιο επίπεδο δυσκολίας πρέπει να υπολογιστεί η ζημιά.

Μιλώντας στο NextDeal.gr και τον Κωστή Σπύρου ο Αλέξανδρος Σκλήρης, επιχειρησιακός διευθυντής COO της Euroins Hellas, τονίζει μεταξύ άλλων ότι η Euroins πάντα θα επενδύει σε υπηρεσίες αιχμής και πάντα θα είναι δίπλα στον συνεργάτη και τον πελάτη γρήγορα και εύκολα.



Όλα όσα απαιτεί το σύγχρονο (ρομποτικό) SERVICE - η συνέχεια της ΠΩΛΗΣΗΣ

Ο αείμνηστος Νικ Πάππας, διευθυντής Ανάπτυξης Management στην INTERAMERICAN, το 1992, με σκοπό τη διάδοσή του, μου είχε στείλει ένα αφιέρωμα στην Εξυπηρέτηση Πελατών για βελτίωση του επαγγελματία ασφαλιστή. Ο Γιάννης Κανιώρος, ιωρινός επικεφαλής της εταιρείας, άξιος συνεχιστής του έργου της INTERAMERICAN, ας τονίζει και ας υπενθυμίζει την προσφορά του ομίλου στην ελληνική ασφαλιστική αγορά πολλαπλώς, και κυρίως μέσω της εκπαίδευσης.

Έχουμε ξαναγράψει στο «ΝΑΙ» για τον Νικ Πάππας και προτείναμε στο ΕΙΑΣ να τον τιμήσει με την ονομασία μιας αίθουσας στο όνομά του, κάτι που ούτε η πρόεδρός του κ. Σταυρογιάννη ούτε ο Νίκος Σοφρωνάς προώθησαν. Το προτείνουμε ξανά, με την προσθήκη να καθιερωθεί και ένα «Βραβείο Νικ Πάππας» για τους μαθητές του ΕΙΑΣ.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στην εποχή του καταναλωτισμού που ζούμε, οι διάφορες εταιρείες που προσφέρουν προϊόντα ή υπηρεσίες στον σύγχρονο καταναλωτή θέλουν να γνωρίζουν τις αντιδράσεις του αγοραστή μετά την αγορά του προϊόντος ή της υπηρεσίας (feedback). Με το ίδιο σκεπτικό, οι ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά και οι ασφαλιστές θέλουν να γνωρίζουν τις αντιδράσεις των πελατών τους, δηλαδή των αγοραστών ασφαλιστικών προγραμμάτων. Ειδικότερα, ο ασφαλιστής θα πρέπει να προσπαθήσει να βάλει τον εαυτό του στη θέση του πελάτη του και να απαντήσει σε μια σειρά ερωτημάτων που αφορούν την αξιολόγηση και την απόδοσή του σαν ασφαλιστή και σαν επαγγελματία. Τέτοιες ερωτήσεις είναι:

1 Ο ασφαλιστής έρχεται τουλάχιστον μία φορά το χρόνο σε επαφή μαζί σας, ώστε να εξετάσει αν το ασφαλιστικό σας πρόγραμμα χρειάζεται αλλαγές;

2 Σας εξηγεί απλά το συμβόλαιο και τις ασφαλιστικές καλύψεις, ώστε να γίνεται κατανοητός;

3 Ο ασφαλιστής έρχεται σε επαφή με τον πελάτη, χωρίς να του ζητηθεί, για να τον ενημερώσει για τις νέες εξελίξεις στον ασφαλιστικό χώρο;

4 Παίρνει υπόψη του τη συνολική ασφαλιστική εικόνα του πελάτη, πριν προχωρήσει στην πώληση ατομικού ασφαλιστικού προγράμματος Ζωής;

5 Κάνει ο ασφαλιστής σας ετήσιο έλεγχο για να εξετάσει αν υπάρχουν ανάγκες για νέες καλύψεις, αλλαγή δικαιούχου κ.λπ.;

6 Απαντά με συνέπεια στην αλληλογραφία και στα τηλεφωνήματά σας, δίνοντας τις σωστές απαντήσεις στα τυχόν ερωτήματά σας;

7 Υπάρχει κανείς άλλος στο υποκατάστημα για να απαντήσει στις ερωτήσεις σας, σε περίπτωση απουσίας του ασφαλιστή σας;

8 Σας εξηγεί ο ασφαλιστής τυχόν τιμολογιακές διαφορές που μπορεί να υπάρχουν μεταξύ των ανταγωνιστικών εταιρειών;

9 Σας δείχνει την πρόοδο και την οικονομική εξέλιξη της εταιρείας με στοιχεία;

10 Ο ασφαλιστής σας σας εξυπηρετεί σωστά και με προθυμία, σε περίπτωση αίτησης αποζημίωσης και φροντίζει για τη σύντομη παραλαβή των χρημάτων σας;

11 Είναι ενήμερος των εξελίξεων και των αλλαγών στην ασφαλιστική αγορά;

12 Συμμετέχει ο ασφαλιστής σας σε νέα σεμινάρια και σε προγράμματα εκπαίδευσης για τη συνεχή επαγγελματική του ενημέρωση;

Όταν, λοιπόν, ο ασφαλιστής απαντήσει αντικειμενικά σε όλα αυτά τα ερωτήματα, βάζοντας τον εαυτό του στη θέση του ασφαλιζόμενου, θα μπορέσει να κατανοήσει αυτά που απασχολούν κάποιον κάτοχο ασφάλειας ζωής, αλλά ταυτόχρονα θα έχει την ευκαιρία να βελτιώσει τα αδύνατα σημεία του σαν επαγγελματία ασφαλιστή.

Η αξία του service φαίνεται και στις τρεις παρακάτω ερωτήσεις:

1 Γιατί η πώληση από ασφαλιστές είναι ο καλύτερος τρόπος πώλησης ασφαλειών ζωής; (προσωπική πώληση)

2 Γιατί οι ασφαλιστές εξακολουθούν να αμείβονται για αρκετό καιρό μετά την πώληση του ασφαλιστικού προγράμματος ζωής;

3 Γιατί η καριέρα στην ασφαλιστική βιομηχανία είναι κάτι περισσότερο από χρήματα και φήμη;

Η απάντηση σε όλα αυτά τα ερωτήματα είναι η λέξη «εξυπηρέτηση» (service). Η εξυπηρέτηση είναι αυτή που διαφοροποιεί την πώληση ασφαλειών ζωής από άλλα επαγγέλματα. Είναι ουσιώδης για την επιτυχία, χαρακτηριστικό προσόν σε μία ανταγωνιστική αγορά, και την εξυπηρέτηση την πληρώνει και την απαιτεί ο ασφαλιζόμενος. Η εξυπηρέτηση (service) είναι αυτή που δημιουργεί πελάτες και όχι καταναλωτές.

Η εξυπηρέτηση (service) είναι κάτι το οποίο απαιτεί πλέον ο σύγχρονος καταναλωτής για κάθε προϊόν ή υπηρεσία που αγοράζει. Οι λόγοι που οδηγούν σε όλο και μεγαλύτερη συνείδηση της εξυπηρέτηση κυρίως οφείλονται στο ότι:

1 Οι καταναλωτές είναι καλύτερα μορφωμένοι.

2 Έχουν ευκολότερη πρόσβαση στις πηγές πληροφόρησης.

3 Όλο και περισσότερες ενώσεις δημιουργούνται για την προστασία του καταναλωτή.

Η εξυπηρέτηση (service) είναι ζωτικής σημασίας για τον κάθε ασφαλιστή ζωής, γιατί το σωστό service προς τον πελάτη συμβάλλει στη μακροβιότητα των συμβολαίων, στη διατήρηση ενός υγιούς και πετυχημένου χαρτοφυλακίου, στην καλή φήμη του ασφαλιστή, στη σύσταση νέων πελατών από τους ήδη υπάρχοντες και, τέλος, στην πώληση και νέων συμβολαίων στους ήδη πελάτες.

Άλλωστε και ο ασφαλιστής, σαν αγοραστής καταναλωτικών αγαθών, είναι σε θέση να γνωρίζει το πόσο αναγκαία είναι η εξυπηρέτηση (service) ενός προϊόντος που αγοράζει και το πόσο βαρύνει στην απόφασή του να κάνει μια αγορά (π.χ. αυτοκινήτου, τηλεόρασης κλπ.).

Για τον ασφαλιστή, η ολοκληρωμένη επιτυχία προϋποθέτει αφοσίωση στο service. Δηλαδή πρέπει σε κάθε πώληση συμβολαίου ζωής να αναλαμβάνεται από τον ασφαλιστή η υποχρέωση να φροντίζει διαρκώς για τα συμφέροντα του πελάτη ή των δικαιούχων και να επιβλέπει συνεχώς με προσωπική πρωτοβουλία το πρόγραμμα οικονομικής προστασίας και ασφάλειας του πελάτη του.

Από έρευνες που έχουν γίνει, κυρίως από τη LIMRA, έχει αποδειχθεί ότι είναι πολύ μικρό το ποσοστό των ασφαλισμένων που έχουν λάβει κάποιο είδος service από τον ασφαλιστή τους και αυτό σε μεγάλο ποσοστό εξηγεί το γιατί αρκετοί άνθρωποι έχουν κακή εικόνα για τον ασφαλιστή τους, αλλά και για την ασφαλιστική εταιρεία και το θεσμό γενικότερα.

Μια άλλη έρευνα κάνει πιο εμφανές το πόσο σημαντικό και αναγκαίο είναι το service. Η έρευνα έγινε για να μελετήσει τις οικονομικές επιπτώσεις που θα είχε για μια οικογένεια ο θάνατος του προσώπου που εξασφάλιζε το κύριο εισόδημα για την οικογένεια. Η έρευνα έγινε από τη LIMRA και το Life Underwriter Training Council (LUTC). Αναφέρει λοιπόν αυτή η έρευνα για το service τα εξής:

Υπάρχουν δύο περιοχές, στις οποίες ο κλάδος Ασφαλειών Ζωής, μέσω των ασφαλιστών, έχει εξαιρετικές ευκαιρίες για να προσφέρει service στους ασφαλισμένους και τους δικαιούχους. Η πρώτη αναφέρεται στο στάδιο της συνέντευξης, στο οποίο ο ασφαλιστής έχει την ευκαιρία να διαπιστώσει όχι μόνο τις συγκεκριμένες ανάγκες, αλλά και να προσφέρει γενικότερες οικονομικές συμβουλές. Η δεύτερη περίπτωση αφορά την ευκαιρία που δίνεται στον ασφαλιστή να βοηθήσει και να συμβουλεύσει τον ή τη σύζυγο, μετά το θάνατο του ασφαλισμένου.

Δυστυχώς, όμως, όλες σχεδόν οι έρευνες δείχνουν ότι στην πλειοψηφία τους οι ασφαλιζόμενοι είχαν να δουν τον ασφαλιστή τους από την παράδοση του συμβολαίου. Χρειάζεται, όμως, πράγματι ένας ασφαλιστής να διατηρεί επαφή με τον πελάτη του και μετά την παράδοση του συμβολαίου; Η απάντηση είναι ΝΑΙ! Ο πραγματικός επαγγελματίας ασφαλιστής δεν φροντίζει μόνο να πουλάει ασφαλιστικά προγράμματα ζωής, αλλά φροντίζει να δημιουργεί και να ΔΙΑΤΗΡΕΙ την πελατεία και το χαρτοφυλάκιό του. Σε τελευταία ανάλυση, αυτό είναι και το μυστικό πολλών επιτυχημένων ασφαλιστών.

Οι ΤΡΕΙΣ ΦΑΣΕΙΣ του Προγράμματος Εξυπηρέτησης (Service)

Όταν χρησιμοποιούμε τη λέξη service στην ορολογία της ασφαλιστικής βιομηχανίας, εννοούμε την παροχή οποιασδήποτε ασφαλιστικής υπηρεσίας από τον ασφαλιστή προς τον ασφαλισμένο και τους δικαιούχους. Το service είναι το τελευταίο στάδιο της διαδικασίας πώλησης μιας ασφάλειας ζωής. Ακολουθεί το στάδιο της παράδοσης του συμβολαίου και είναι εξίσου σημαντικό και με βαρύνουσα σημασία, όπως είναι όλα τα άλλα στάδια της διαδικασίας πώλησης ενός ασφαλιστικού προγράμματος ζωής. Το service είναι αναπόσπαστο μέρος του κύκλου των πωλήσεων και περιλαμβάνει τα ακόλουθα γενικά χαρακτηριστικά:

1 Ένα διαρκές πρόγραμμα service πρέπει να είναι έτσι φτιαγμένο, ώστε να εξασφαλίζει συχνή επαφή με όλους

τους πελάτες.

2 Συνεχή προσωπική βελτίωση του ασφαλιστή μέσα από την εκπαίδευση, τις επαφές με άλλους ασφαλιστές και τη διαρκή παρακολούθηση των κοινωνικών αλλαγών που τυχόν επηρεάζουν τους πελάτες.

Ακόμα, περιλαμβάνει και τα παρακάτω ειδικά χαρακτηριστικά:

1 Μια λεπτομερή ανάλυση των αναγκών του πελάτη.

2 Μια καθαρή και κατανοητή εξήγηση των λύσεων γι' αυτές τις ανάγκες.

3 Σωστή καθοδήγηση για την επιλογή της καλύτερης εναλλακτικής λύσης.

4 Σωστή επεξήγηση και διευκρίνιση σε τυχόν λεπτομέρειες ή ερωτηματικά.

5 Συνεχή επαφή με τον πελάτη, με δική σας πρωτοβουλία.

Ο ασφαλιστής πρέπει να γνωρίζει ότι το service αρχίζει από την πρώτη επαφή με τον υποψήφιο πελάτη και διαρκεί και μετά τη λήξη του συμβολαίου. Τα περισσότερα από τα παραπάνω ειδικά χαρακτηριστικά αποτελούν το αντικείμενο των υπολοίπων σταδίων του κύκλου πωλήσεων. Παρακάτω θα αναλύσουμε το τελευταίο στοιχείο, δηλαδή το συνεχές πρόγραμμα service που αποβλέπει στη συχνή επαφή με όλους τους πελάτες σας.

ΠΡΩΤΗ ΦΑΣΗ
Δημιουργήστε το πρόγραμμα

Αν και το service, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, ξεκινά από τη στιγμή της πρώτης επαφής του ασφαλιστή με τον υποψήφιο πελάτη, ουσιαστικά το πρόγραμμα του service αρχίζει από τη στιγμή της παράδοσης του συμβολαίου. Σε αυτό το στάδιο, ο ασφαλιστής θα πρέπει να εξηγήσει ξανά στον πελάτη τις καλύψεις που αγόρασε με το ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής και να του εξηγήσει με λεπτομέρειες τι θα συμβεί αν ο πελάτης πεθάνει πριν τη λήξη του συμβολαίου, τι θα συμβεί αν ζήσει και λήξει το συμβόλαιο, τι θα κάνει αν θελήσει να χρησιμοποιήσει τις ιατρικές και φαρμακευτικές καλύψεις περίθαλψης, τι θα γίνει αν ακυρώσει το συμβόλαιο κ.λπ. Πριν όμως από την παράδοση, θα πρέπει να συγχαρείτε τον πελάτη για την έξυπνη απόφασή του να αγοράσει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής, που θα προστατεύσει αυτόν και την οικογένειά του σε μια δύσκολη στιγμή.

Όμως, πριν κάνετε όλες αυτές τις ενέργειες, δηλαδή πριν παραδώσετε το συμβόλαιο και συγχαρείτε τον πελάτη σας, πρέπει να πουλήσετε ένα ακόμη βασικό πράγμα: ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΣΑΣ SERVICE. Αυτό είναι εκείνο που κάνει τον ασφαλιστή μοναδικό και την αγορά του ασφαλιστικού προγράμματος ζωής του πελάτη από εσάς την καλύτερη δυνατή αγορά που μπορεί να βρει. Εξηγήστε στον πελάτη σας ότι υπάρχει ένα ακόμα επιπλέον πλεονέκτημα που απόκτησε με την αγορά της ασφάλειας ζωής και που δεν αναγράφεται στο συμβόλαιο. Αυτό το πλεονέκτημα είναι οι υπηρεσίες σας, είναι το service που προσφέρει ο ασφαλιστής. Πείτε στον πελάτη ότι τουλάχιστον μία φορά το χρόνο θα εξετάζετε μαζί το συμβόλαιο για τυχόν μεταβολές ή προσθήκες. Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές, αμέσως μετά την παράδοση του συμβολαίου, καθορίζουν και την ακριβή ημερομηνία του πρώτου service.

Ένας επίσης σημαντικός παράγοντας είναι η επεξήγηση και η κατανόηση του ασφαλιστικού προγράμματος ζωής και των καλύψεων που παρέχει από τον/τη σύζυγο του πελάτη και ο ασφαλιστής πρέπει να δίνει ιδιαίτερη σημασία σε αυτό. Ο σύντροφος του πελάτη μπορεί να παίξει βασικό ρόλο στην απόφαση για λήψη οικονομικών αποφάσεων στην οικογένεια. Οι σύζυγοι μπορεί να είναι ισχυροί σύμμαχοι του ασφαλιστή, αλλά μπορεί να μετατραπούν σε μεγάλα εμπόδια, στην περίπτωση που δεν έχουν κατανοήσει το ασφαλιστικό πρόγραμμα και τις καλύψεις που προσφέρει.

Ο ασφαλιστής σε καμία περίπτωση δεν θα πρέπει να ξεχνά να ευχαριστήσει τους πελάτες του για την εμπιστοσύνη που έδειξαν στο πρόσωπό του, αλλά και στον επαγγελματισμό του. Όπως προαναφέρθηκε, θα πρέπει επίσης να συγχαίρει ο ασφαλιστής τους πελάτες του για τη σοφή απόφαση που έλαβαν να αγοράσουν μια ασφάλεια ζωής. Ίσως οι πελάτες να νιώσουν την ανάγκη επαναβεβαίωσης της απόφασής τους για το κατά πόσον σωστή ήταν η απόφασή τους να αγοράσουν ασφάλεια ζωής. Εδώ ξαναδίνεται στον ασφαλιστή η ευκαιρία να ξαναπουλήσει το πρόγραμμα, να πάρει συστάσεις και να εξηγήσει περισσότερα για τις μελλοντικές του υπηρεσίες.

Με την παράδοση του συμβολαίου, μια μικρή ευχαριστήρια επιστολή θα βοηθήσει τη συνέχιση της επαφής με τον πελάτη.

Ένα παράδειγμα μιας τέτοιας επιστολής μπορεί να είναι:

Αγαπητέ Κύριε (όνομα ασφαλισμένου),

Θα ήθελα να σας συγχαρώ για την απόφασή σας να επιλέξετε την εταιρεία μου κι εμένα, για να επιτύχετε την οικονομική εξασφάλιση της οικογένειάς σας.

Θα μου ήταν ιδιαίτερα ευχάριστο να έχουμε μια συνεχή επαφή σε όλη τη διάρκεια του συμβολαίου, έτσι ώστε το ασφαλιστικό σας πρόγραμμα να είναι πάντα σωστό και ενημερωμένο.

Μη διστάσετε να μου τηλεφωνήσετε για οποιοδήποτε πρόβλημα σας απασχολεί.

Φιλικά

ΔΕΥΤΕΡΗ ΦΑΣΗ
Διατήρηση της επαφής

Σε αυτή τη φάση, ο ασφαλιστής θα πρέπει κατ' αρχάς να δημιουργήσει ένα σύστημα αρχειοθέτησης των πελατών του, που θα ενταχθούν στο πρόγραμμα service. Ένα τέτοιο σύστημα μπορεί να αποτελείται από δύο αρχεία: ένα αλφαβητικό και ένα χρονολογικό. Στο χρονολογικό αρχείο, η αρχειοθέτηση θα γίνεται σύμφωνα με την καθορισμένη ημερομηνία που θα γίνει η επόμενη επαφή με τον πελάτη για service. Ακόμα, στο χρονολογικό θα σημειώνονται όλες οι πληροφορίες εκείνες, οι οποίες θα σας δώσουν την ευκαιρία να έρθετε σε επαφή με τον πελάτη σας, διάφορες χρονικές στιγμές κατά τη διάρκεια του έτους. Τέτοιες χρονικές ευκαιρίες μπορεί να είναι:

1 Γενέθλια (οποιουδήποτε μέλους της οικογένειας).

2 Επέτειος συμβολαίου (ευχαριστήριο, συγχαρητήρια).

3 Επέτειοι γάμου.

4 Θρησκευτικές εορτές (Πάσχα, Χριστούγεννα).

5 Ονομαστικές εορτές κ.λπ.

Ακόμα, μπορείτε να έλθετε σε επαφή με τον πελάτη σας με ευκαιρίες σαν τις παρακάτω:

(α) Προαγωγή.

(β) Στείλτε του κάποια κάρτα από ένα ταξίδι σας.

(γ) Ενημερώστε τον για αλλαγές της φορολογικές νομοθεσίας, που αφορούν την επιχείρηση ή οικονομικά μέτρα που επιδρούν στην περιουσία του πελάτη σας.

Δώρα

Αν και η αποστολή δώρων στον πελάτη πιθανόν από πρώτη όψη να μη φαίνεται σαν μέρος του service, εντούτοις το να στείλει ο ασφαλιστής ένα δώρο στον πελάτη του, από τη μία, του υπενθυμίζει ότι είναι «ο ασφαλιστής του» και, από την άλλη, επιτυγχάνει τρία σημαντικά πράγματα:

1 Διατηρεί την επαφή μαζί του.

2 Του δείχνει ότι τον προσέχει και τον εκτιμά.

3 Του υπενθυμίζει ότι συνεχίζει να εξασκεί το επάγγελμα του ασφαλιστή.

Οτιδήποτε όμως κι αν στείλει σαν δώρο ο ασφαλιστής, θα πρέπει να έχει υπόψη του ορισμένους κανόνες:

(α) Στείλτε κάτι προσωπικό (π.χ. αν είναι παίκτης του τένις, στείλτε του ένα σετ από μπαλάκια του τένις κ.λπ.).

(β) Στείλτε κάτι χρήσιμο.

(γ) Στείλτε το σε τακτικά χρονικά διαστήματα (π.χ. μία φορά το χρόνο κ.λπ.)

(δ) Αν είναι δυνατόν, στείλτε κάτι με το όνομά σας χαραγμένο ή τυπωμένο ή με το όνομα της εταιρείας, ή και τα δύο μαζί. Δώρα με το όνομα της εταιρείας χαραγμένο επάνω σε αυτά είναι προτιμότερα.

ΤΡΙΤΗ ΦΑΣΗ
Η ετήσια επαφή για SERVICE

Τουλάχιστον μία φορά το χρόνο θα πρέπει να προγραμματίζει ο ασφαλιστής μια επαφή (συνάντηση) με τους πελάτες του. Πρέπει να καθορίζει την επίσκεψη από πριν και να τηλεφωνεί στον πελάτη, ώστε να επιβεβαιώνει την ημερομηνία και να καθορίζει την ακριβή ώρα της επίσκεψης. Παρακάτω υπάρχει μια λίστα θεμάτων, τα οποία ο ασφαλιστής μπορεί να συζητήσει με τον πελάτη, ώστε η επίσκεψη να έχει ουσιαστικό νόημα. Φυσικά δεν μπορούν να συζητηθούν όλα τα θέματα της λίστας, αλλά υπάρχουν βασικές ερωτήσεις που θα βοηθήσουν τον ασφαλιστή να ανακαλύψει τυχόν προβλήματα και νέες ανάγκες του πελάτη του.

ΘΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΕΠΑΦΗ ΓΙΑ SERVICE

1 Διάφορες λεπτομέρειες (π.χ. στοιχεία τέτοια, όπως ονόματα, ημερομηνίες, διευθύνσεις, είναι σωστά και ακριβή κ.λπ.).

2 Ηλικία (είναι οι ηλικίες του ασφαλισμένου και των μελών της οικογένειάς του σωστές;).

3 Αξίες Εξαγοράς - Μερίσματα - Αποζημίωση.

4 Δικαιούχοι (υπάρχουν δικαιούχοι; Μήπως πρέπει να γίνει αλλαγή δικαιούχων κ.λπ.)

5 Τρόποι πληρωμής ασφαλίσματος (επιθυμία για νέο διακανονισμό πληρωμής κ.ά.).

6 Υπάρχοντα και νέα προγράμματα (επεξηγήσεις στα ήδη υπάρχοντα, αλλά και στα νέα προγράμματα της εταιρείας).

7 Επάρκεια ασφαλιστικού προγράμματος (επαρκούν οι καλύψεις, κυρίως λόγω αλλαγής των οικονομικών συνθηκών;).

8 Αλλαγή οικονομικής ή οικογενειακής κατάστασης του ασφαλισμένου (προαγωγή, γέννηση παιδιού κ.λπ.).

9 Δάνειο (δανεισμός από την εταιρεία).

10 Αφαίρεση Επασφαλίστρων (αλλαγή επαγγέλματος ή καλυτέρευση της υγείας).

11 Πληρωμή ασφαλίστρων.

12 Υπενθύμιση παροχών της εταιρείας στον ασφαλισμένο, βάσει του συμβολαίου.

13 Αλλαγή διεύθυνσης ασφαλιστή.

14 Φορολογική ενημέρωση (φοροαπαλλαγές κ.λπ.).

Εκτός, όμως, από τα θέματα της παραπάνω λίστας, υπάρχουν και ορισμένα θέματα, τα οποία πιθανόν θα πρέπει να

συζητηθούν, αλλά ο χειρισμός τους από τον ασφαλιστή θα πρέπει να γίνεται με πολλή διακριτικότητα. Τέτοια θέματα είναι αυτά που αφορούν την προετοιμασία διαδοχής του ασφαλισμένου σε περίπτωση θανάτου του. Αυτά έχουν σχέση με τη διαθήκη, δάνεια, υπάρχουσα περιουσία, εισόδημα, επενδυτικά προγράμματα κ.λπ. και θα πρέπει να είναι ενημερωμένη η σύντροφος του ασφαλισμένου.

ΓΕΝΙΚΑ

Έχετε σκεφθεί ποτέ πόσο πολύ θα εκτιμούσατε αν ο γιατρός σας σας τηλεφωνούσε τακτικά και σας ρωτούσε αν έχετε κάποιο πρόβλημα υγείας; Αυτό είναι το χαρακτηριστικό που κάνει την καριέρα του ασφαλιστή ζωής μοναδική. Η δυνατότητα σωστού και τακτικού service. Το service δεν είναι μονόδρομος, αλλά ανταμείβει ο πελάτης τον ασφαλιστή με εξεύρεση νέων πελατών και αυξημένη παραγωγή.

Το ερώτημα, όμως, που μπαίνει είναι το πόσο service είναι αρκετό; Μόνο ο ασφαλιστής μπορεί να απαντήσει σε αυτήν την ερώτηση, γιατί είναι αυτός που έρχεται σε επαφή με τον πελάτη και γνωρίζει τις απαιτήσεις του. Ένα δύσκολο επίσης πρόβλημα που προκύπτει είναι και ο σωστός καταμερισμός από τον ασφαλιστή του χρόνου του για νέα παραγωγή και για service ήδη πελατών. Πρέπει να βρίσκει τη χρυσή τομή μεταξύ αυτών των δύο και δεν πρέπει, χρησιμοποιώντας τη δικαιολογία του service, να μην προχωρεί σε νέα παραγωγή και αντίστροφα. Ο ασφαλιστής δεν πρέπει ποτέ να ξεχνά ότι έχει πελάτες και όχι απρόσωπους αριθμούς συμβολαίων. Δεν πρέπει ποτέ οι ασφαλιστές να θυμούνται τους πελάτες τους όταν εκείνοι μόνοι τους έρχονται να πληρώσουν ή όταν παίρνουν καταστάσεις χαρτοφυλακίου ή ανείσπρακτων συμβολαίων.

Τέλος, ο καλός ασφαλιστής θα πρέπει να έχει υπόψη του τέσσερις (4) κανόνες που διέπουν το service:

1 Να είσθε ειλικρινείς.
2 Όταν υποσχεθείτε κάτι, κρατήστε την υπόσχεσή σας.
3 Το κέρδος από το service πρέπει να είναι αμοιβαίο και για τον πελάτη και για τον ασφαλιστή.
4 Κάνετε service σε τακτά χρονικά διαστήματα.

SERVICE «ορφανών» συμβολαίων

«Ορφανό» συμβόλαιο είναι το συμβόλαιο εκείνο το οποίο δεν έχει κάλυψη service από κανέναν ασφαλιστή, λόγω αποχώρησης του ασφαλιστή από το επάγγελμα, λόγω θανάτου του κ.λπ. Από έρευνες που έχουν γίνει, έχει προκύψει ότι ένας βασικός λόγος για να εγκαταλείψουν οι ασφαλιστές την καριέρα τους είναι η αδυναμία εξεύρεσης υποψήφιων πελατών. Αυτό πραγματικά είναι ένα πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστές και κυρίως οι «νέοι» στο επάγγελμα. Υπάρχουν όμως αρκετοί πελάτες της εταιρείας, οι οποίοι είναι κάτοχοι ασφαλιστικών προγραμμάτων και οι οποίοι ενδιαφέρονται για την τύχη των συμβολαίων τους, αλλά δεν υπάρχει ασφαλιστής στον οποίο να μπορούν να απευθυνθούν, γιατί για διάφορους λόγους (παραίτηση, θάνατος κ.λπ.), ο ασφαλιστής με τον οποίον έκαναν το ασφαλιστικό πρόγραμμα δεν είναι σε θέση πλέον να τους εξυπηρετήσει. Αυτά τα συμβόλαια λέγονται «ορφανά συμβόλαια». Δεν υπάρχει επομένως γι' αυτά τα συμβόλαια ασφαλιστής, ο οποίος θα προσφέρει service στους κατόχους τους. Οι κάτοχοι αυτών των «ορφανών συμβολαίων», που δεν έχουν συγκεκριμένο ασφαλιστή, αποτελούν εξαιρετική πηγή εξεύρεσης νέων υποψήφιων πελατών, καθώς και πηγή πρόσθετων πωλήσεων συμβολαίων.

Πέρα όμως από αυτά, οι κάτοχοι «ορφανών συμβολαίων» δικαιούνται ένα πραγματικά ποιοτικό service, ώστε να διατηρήσουν τα συμβόλαια με την εταιρεία, ανεξάρτητα από το γεγονός ότι ενώ στην αρχή είχαν, τώρα δεν έχουν συγκεκριμένο ασφαλιστή.

Τους κατόχους τέτοιων συμβολαίων θα πρέπει να τους προσεγγίζει ο ασφαλιστής (κατόπιν συνεννοήσεως με τον διευθυντή του Υποκαταστήματος), στέλνοντάς τους μία επιστολή, με την οποία θα τους πληροφορεί ότι από τώρα και στο εξής αυτός θα είναι ο «προσωπικός ασφαλιστής» τους και θα μπορούν να απευθύνονται σε αυτόν για όλα τα τυχόν ασφαλιστικά προβλήματα που μπορεί να προκύψουν, καθώς και γενικότερα για όλες τις ασφαλιστικές τους υποθέσεις.

Όταν στείλει την επιστολή ο ασφαλιστής στον κάτοχο του «ορφανού» ασφαλιστικού συμβολαίου, θα πρέπει να στείλει μαζί και μία κάρτα, την οποία, αφού συμπληρώσει ο ασφαλισμένος, θα πρέπει να την επιστρέψει στον ασφαλιστή.

Υπόδειγμα τέτοιας κάρτας είναι το παρακάτω:

Η καλύτερη ώρα για να με επισκεφθείτε είναι:

..... π.μ.
..... μ.μ.

Στις ....., ... Σπίτι ☐
(ημ/νία) (ώρα) Γραφείο ☐
Αλλού ☐

Διεύθυνση που θα γίνει η συνάντηση:
.....

Σας παρακαλώ να με πληροφορήσετε για τα ακόλουθα:
☐ Αλλαγή δικαιούχων
☐ Αξία εξαγοράς και μερίσματα
☐ Πληρωμή ασφαλίστρων
☐ Άλλα θέματα (καθορίστε)
.....
.....
.....

Υπογραφή Ημερομηνία

ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΤΕ ΤΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΜΕ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΜΕ ΕΝΑ ΤΗΛΕΦΩΝΗΜΑ

Αφού ο ασφαλιστής δημιουργήσει την επαφή με τον κάτοχο του «ορφανού» ασφαλιστικού συμβολαίου, ακολουθεί την καθιερωμένη υπηρεσία service.

Εξυπηρέτηση (Service) ΔΙΚΑΙΟΥΧΩΝ

Από έρευνα που έγινε στις ΗΠΑ με τη συμμετοχή της LIMRA (Σύνδεσμος Έρευνας Αγοράς Ασφαλειών Ζωής), προέκυψε ότι υπάρχει μεγάλη ανάγκη για συμβουλές και βοήθεια στους δικαιούχους τη στιγμή του θανάτου του ασφαλισμένου. Η έρευνα αποκάλυψε ότι όχι μόνο η γνώση της χήρας γύρω από τα οικονομικά που σχετίζονται με το θάνατο ήταν πολύ μικρή, αλλά επειδή ο άντρας ήταν ο βασικός διαχειριστής των οικονομικών του σπιτιού, με το θάνατό του η χήρα αντιμετωπίζει δυσκολίες στην οικονομική διαχείριση. Βέβαια, αν αυτή η έρευνα μπορούσε να γίνει σήμερα, οπωσδήποτε θα προέκυπτε ότι η χήρα, μετά τη γυναικεία χειραφέτηση και τη δυναμική είσοδο της γυναίκας στην αγορά εργασίας, αντιμετωπίζει λιγότερες δυσκολίες, λόγω καλύτερης γνώσης διαχείρισης των οικονομικών. Δεν παύει όμως, ακόμη και έτσι, να αντιμετωπίζει αρκετά οικονομικά προβλήματα, που προστίθενται στα συναισθηματικά προβλήματα.

Μετά το θάνατο του ασφαλισμένου, ο ασφαλιστής έχει την ευκαιρία να δώσει συμβουλές και βοήθεια στους δικαιούχους. Είναι αυτή η στιγμή που δίνεται στον ασφαλιστή η ευκαιρία να καταξιωθεί, όχι μόνο σαν ασφαλιστής, αλλά γενικότερα σαν οικονομικός σύμβουλος της οικογένειας του εκλιπόντος.

Αν ο ασφαλιστής αυτή τη δεδομένη στιγμή θέλει να αποδείξει τον επαγγελματισμό του, αλλά και να επιτελέσει σωστά τα καθήκοντά του, θα πρέπει:

1 Να προσπαθεί να συντομεύει τις διαδικασίες όσο το δυνατόν και να παραδίδει προσωπικά την επιταγή για αποζημίωση.

2 Να είναι προετοιμασμένος να προσφέρει σωστές και ειλικρινείς συμβουλές.

3 Να προσπαθεί να αναγνωρίσει δείγματα οικονομικής ανωριμότητας της οικογένειας του εκλιπόντος και να είναι έτοιμος να τα αντιμετωπίσει (σπασμωδικές κινήσεις κ.λπ.).

4 Να είναι προετοιμασμένος να συζητήσει τις διάφορες εναλλακτικές λύσεις διακανονισμού του ασφαλίσματος.

ΤΙ ΝΑ ΠΕΙ

Είναι λυπηρό το γεγονός ότι λίγοι ασφαλιστές προσφέρονται να βοηθήσουν τους δικαιούχους ή να παραδώσουν προσωπικά την επιταγή (ασφάλισμα). Βεβαίως, ορισμένες φορές είναι αδύνατη η προσωπική παράδοση της επιταγής, αλλά και στις περιπτώσεις που είναι δυνατή η προσωπική παράδοση της επιταγής, πολλοί ασφαλιστές δεν το κάνουν, επειδή δεν νιώθουν άνετα, μη ξέροντας τι πρέπει να κάνουν και τι πρέπει να πουν. Δεν θέλουν να ενοχλήσουν μια οικογένεια σε μια τέτοια στιγμή θλίψης. Αυτό βέβαια είναι κατανοητό, αλλά είναι λάθος. Είναι μια λανθασμένη αντίδραση, γιατί τις περισσότερες φορές η οικογένεια θα εκτιμήσει την επίσκεψη. Δεν θα τον δουν σαν επαγγελματία, αλλά σαν φίλο, εκτός βέβαια και αν ο ασφαλιστής δώσει την εντύπωση ότι σκοπός της επίσκεψης είναι αποκλειστικά η αύξηση της παραγωγής του, εκμεταλλευόμενος το ατυχές γεγονός.

Η μεταφορά και παράδοση της επιταγής (ασφαλίσματος) δεν πρέπει να θεωρείται σαν καθήκον, αλλά σαν τιμή και προνόμιο. Το προνόμιο του να σας δεχθούν σαν φίλο, τα συλλυπητήρια του οποίου εκτιμώνται απόλυτα. Η επίσκεψή σας θα βοηθήσει τους επιζώντες να θυμηθούν ότι είναι ακόμα μέλη της κοινωνίας μας και ότι δεν ξεχάστηκαν, ένα συναίσθημα που το έχουν ιδιαίτερα ανάγκη οι άνθρωποι, όταν χάνουν ένα αγαπητό τους πρόσωπο. Όταν οι άνθρωποι χάνουν προσφιλή τους πρόσωπα, υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες δεν μπορούν να ελέγξουν τις αντιδράσεις τους. Αν σας διώξουν εκείνη τη στιγμή για οποιονδήποτε λόγο, προσπαθήστε λίγο αργότερα να έλθετε σε επαφή μαζί τους.

Αν δεν είναι δυνατόν να επισκεφθείτε προσωπικά τους δικαιούχους, μπορείτε να αφήσετε ένα σύντομο σημείωμα, στο οποίο θα εκφράζετε τη λύπη και τη συμπάθειά σας και τη διαβεβαίωση ότι είσαστε διαθέσιμοι για οποιαδήποτε επεξήγηση ή βοήθεια.

Σε κάθε περίπτωση, πάντως, ο ασφαλιστής θα πρέπει να κάνει το καλύτερο δυνατόν για να εξυπηρετήσει τους δικαιούχους μιας ασφάλειας ζωής. Με αυτόν τον τρόπο, αποκτά την εκτίμηση των δικαιούχων, αλλά και κάποια μελλοντική στιγμή μπορεί να χρησιμοποιήσει τους δικαιούχους παίρνοντας συστάσεις ή σαν κέντρα επιρροής, αν έχει επιτελέσει στο ακέραιο το καθήκον του προς τους δικαιούχους του θανόντος πελάτη του.

Αυξάνοντας τις Πωλήσεις μέσω Service

Μέχρι αυτού του σημείου εξηγήσαμε ότι με το σωστό service ο κάτοχος ενός συμβολαίου μετατρέπεται σε ευχαριστημένο πελάτη και δόθηκε περισσότερη βαρύτητα στην αλτρουιστική άποψη του θέματος. Όταν ο ασφαλιστής προσφέρει καλό και σωστό service στον πελάτη του, επανεξετάζοντας τις μεταβαλλόμενες καταστάσεις και ανάγκες του, αυτό συνεπάγεται αυτομάτως και την απολαβή υλικών ανταμοιβών. Δεν υπάρχει κανένας λόγος που να αποτρέψει τον πελάτη από το να αναθέσει στον ασφαλιστή του την κάλυψη όλων των μελλοντικών ασφαλιστικών του αναγκών, αγοράζοντας καινούργια συμβόλαια και επιπλέον ο πελάτης αυτός αποτελεί την καλύτερη διαφήμιση που μπορεί να έχει ο ασφαλιστής μεταξύ των φίλων και γνωστών του πελάτη του. Μπορεί εύκολα και κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις να μετατρέψει τον πελάτη του σε κέντρο επιρροής.

Οι λόγοι στους οποίους οφείλεται κυρίως η συνεχής μεταβολή των αναγκών των πελατών σας είναι:

1 Αύξηση οικογενειακών υποχρεώσεων (γεννήσεις, γάμοι κ.λπ.).

2 Αύξηση επαγγελματικών υποχρεώσεων (συγχώνευση εταιρειών κ.λπ.).

3 Αύξηση προσωπικού εισοδήματος (νέα δουλειά, προαγωγή κ.λπ.).

4 Αύξηση επαγγελματικού εισοδήματος (επέκταση επιχείρησης κ.λπ.).

Η ασφάλεια ζωής αγοράζεται για να καλύψει ορισμένες ανάγκες και χρήσεις, οι οποίες είναι:

1 Ανάγκες κατά τη διάρκεια της ζωής (π.χ. συνταξιοδότηση κ.λπ.).

2 Ανάγκες επιβίωσης (κεφάλαιο ανάγκη, εξόφληση στεγαστικού δανείου κ.λπ.).

3 Ειδικές ανάγκες (μόρφωση παιδιών κ.λπ.).

4 Επιχειρηματικές ανάγκες (ασφάλιση «υπαλλήλου-κλειδιού» κ.λπ.).

Ο ασφαλιστής, κατά τις επισκέψεις του στον πελάτη για service, θα πρέπει να έχει υπόψη του και τα εξής, ώστε να μπορέσει να πουλήσει περισσότερα συμβόλαια:

1 Οι πελάτες έχουν μια ποικιλία αναγκών.

2 Θα πρέπει να έχετε τις γνώσεις να συζητήσετε γι' αυτές τις ανάγκες και να προσφέρετε σωστή κάλυψη.

3 Η τελική υπηρεσία που μπορείτε να προσφέρεται στον πελάτη είναι να του φτιάξετε ένα σωστό ασφαλιστικό πρόγραμμα.

Κλείνοντας αυτό το κεφάλαιο, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι όταν ο ασφαλιστής εξασφαλίζει καλό και οργανωμένο service στον πελάτη του, τότε εκείνος και νέα συμβόλαια θα αγοράσει για τις μελλοντικές ανάγκες του, αλλά ταυτόχρονα θα γίνει ένας πολύ καλός διαφημιστής του ασφαλιστή, ανοίγοντάς του νέες αγορές και γνωρίζοντάς του νέους υποψήφιους πελάτες, πράγμα που σημαίνει αύξηση των πωλήσεων και του χαρτοφυλακίου του ασφαλιστή.

ΣΩΣΤΟ SERVICE ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ.

Το Service σαν μέσο διατηρησιμότητας των συμβολαίων

Σκοπός του κάθε ασφαλιστή θα πρέπει να είναι από τη μία η αύξηση της παραγωγής του και από την άλλη η διατήρηση των ήδη υπαρχόντων συμβολαίων του.

Ο επαγγελματίας ασφαλιστής πρέπει να αντιληφθεί, αν δεν το έχει αντιληφθεί, ότι η δημιουργία μελλοντικής πελατείας και επομένως μεγάλης παραγωγής εξαρτώνται κυρίως από την ικανότητα και τη θέλησή του να προσφέρει με έναν σωστό και οργανωμένο τρόπο ένα σταθερό «καλής ποιότητας service». Οι ακυρώσεις συμβολαίων που παρατηρούνται είναι η αιτία της μείωσης του εισοδήματος του ασφαλιστή, λόγω μείωσης των προμηθειών του.

Το service προς τους πελάτες είναι ένας βασικός παράγοντας για τη βελτίωση της διατηρησιμότητας (μακροβιότητας) των συμβολαίων και ο ασφαλιστής θα πρέπει να λαμβάνει σοβαρά υπόψη του αυτό το στοιχείο.

Με τη διαρκή και συστηματική εξυπηρέτηση (service) προς τους πελάτες, ο ασφαλιστής υπενθυμίζει στους πελάτες του ότι η αξία του ασφαλιστικού προγράμματος που αγόρασαν είναι μεγάλη και δεν πρέπει με κανέναν τρόπο να τη χάσουν, ακυρώνοντας το συμβόλαιό τους. Με το συνεχές service, τους υπενθυμίζει την αναγκαιότητα του συμβολαίου, αυξάνοντας έτσι τη μακροβιότητα του συμβολαίου, αλλά ταυτόχρονα ελέγχει ο ασφαλιστής αν κάποιος συνάδελφος άλλης εταιρείας προσπαθεί να πείσει τους πελάτες του «να σπάσουν» το συμβόλαιο με τη δική τους εταιρεία και να αγοράσουν το ασφαλιστικό πρόγραμμα που τους προσφέρει αυτός, για λογαριασμό άλλης εταιρείας. Επομένως, το service μπορεί να χρησιμοποιηθεί και σαν μέθοδος αντιμετώπισης του ανταγωνισμού.

Αναμφισβήτητο γεγονός, όμως, παραμένει ότι ο σωστός επαγγελματίας ασφαλιστής, που θέλει να συνεχίσει με επιτυχία την καριέρα του, θα πρέπει να γνωρίζει ότι ο κύκλος των πωλήσεων δεν σταματά με την παράδοση του συμβολαίου, αλλά συνεχίζεται με το service προς τον πελάτη, που, εκτός των άλλων ανταμοιβών που απολαμβάνει, αποκτά και κάτι ιδιαίτερα πολύτιμο: τη μακροβιότητα των συμβολαίων του.

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΠΟΤΕ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΞΕΧΝΑ ΟΤΙ ΤΟ ΚΑΛΟ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΟ SERVICE ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΣΥΜΒΑΛΛΕΙ ΑΠΟΦΑΣΙΣΤΙΚΑ ΣΤΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΤΟΥ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΦΗΜΗΣ ΤΟΥ ΣΑΝ ΚΑΛΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ.

ΤΑ ΡΟΜΠΟΤ ΕΙΝΑΙ ΕΔΩ

Τι σημαίνει αυτό και πώς μπορούν να βοηθήσουν τους ασφαλιστές;

Η τεχνητή νοημοσύνη (AI) και η ρομποτική κάποτε θεωρούνταν ότι δεν είναι τίποτα άλλο από φανταστικές έννοιες που ζωντανεύουν ταινίες επιστημονικής φαντασίας όπως το Terminator και το iRobot. Ένας κόσμος στον οποίο οι υπολογιστές έμαθαν να σκέφτονται μόνοι τους παίρνοντας αποφάσεις χωρίς ανθρώπινη παρέμβαση.

Στην πραγματικότητα, μακριά από την ψυχαγωγία του Χόλιγουντ, η τεχνητή νοημοσύνη βρίσκεται σε άνοδο εδώ και αρκετό καιρό, ειδικά σε βιομηχανίες που παράγουν πολλά δεδομένα.

Η PwC ταξινομεί την τεχνητή νοημοσύνη ως τη δεύτερη εποχή των μηχανών, με την πρώτη να είναι η Βιομηχανική Επανάσταση που «είδε την αυτοματοποίηση της σωματικής εργασίας», ενώ τώρα βλέπουμε «αυξανόμενη αύξηση και αυτοματοποίηση της χειρωνακτικής και γνωστικής εργασίας».

Η ευαισθητοποίηση έχει προχωρήσει σημαντικά χάρη στην άνοδο του ψηφιακά συνδεδεμένου κόσμου, όπου οι τεράστιες ποσότητες δομημένων και μη δομημένων δεδομένων που παράγονται από κείμενο, βίντεο, ήχο κ.λπ. παρέχουν το καύσιμο για την ανάπτυξη της τεχνητής νοημοσύνης. Η ανάγκη να μπορούμε να επεξεργαζόμαστε γρήγορα και να συνδυάζουμε πηγές δεδομένων για τη δημιουργία δράσης έχει εφαρμοστεί σε καθημερινές εργασίες, όπου είναι ταχύτερη και πιο αποτελεσματική από την ανθρώπινη εναλλακτική.

Τα στοιχεία του συστήματος που βασίζονται σε κανόνες της τεχνητής νοημοσύνης είναι φυσικά κατάλληλα για αναδοχή, δεδομένης της δομημένης φύσης των απαιτούμενων ερωτήσεων και απαντήσεων.

Οι εξελίξεις λογισμικού και η υπολογιστική ισχύς σημαίνουν ότι η ίδια ευφυής αυτοματοποίηση μπορεί πλέον να εφαρμοστεί μέσω αλγορίθμων σε όλους τους τύπους δεδομένων, ακόμη και στα πρότυπα συμπεριφοράς ενός ατόμου, συμπεριλαμβανομένων των αποκλίσεων από τον κανόνα (προβλέψεις ζημιών, ατυχημάτων κ.λπ.).

Η Επεξεργασία Φυσικής Γλώσσας (NLP) έχει μεταφερθεί στις μάζες χάρη σε τεχνολογίες όπως το Siri, αλλά οι ασφαλιστικές εταιρείες αρχίζουν να βλέπουν την αξία στην παρακολούθηση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης για τη διασταύρωση των παραπομπών με τις ειδοποιήσεις αξιώσεων. Αυτός ο τύπος μηχανικής μάθησης μπορεί να εφαρμοστεί για την αναγνώριση προτύπων πρόβλεψης απάτης και πιθανής μελλοντικής συμπεριφοράς.

Ο «Watson» της IBM είναι ένας τέτοιος επεξεργαστής ανάλυσης δεδομένων που χρησιμοποιεί το NLP για να αναγνωρίζει την ανθρώπινη ομιλία χρησιμοποιώντας προηγμένα αναλυτικά στοιχεία για την πρόβλεψη και την επίλυση προβλημάτων. Με δυνατότητα επεξεργασίας εκατομμυρίων εγγράφων και ανάγνωσης 800 εκατομμυρίων σελίδων δεδομένων ανά δευτερόλεπτο, είναι εύκολο να αντιληφθεί κανείς την ελκυστικότητα της χρήσης μιας τέτοιας πλατφόρμας για τη διαχείριση και την επεξεργασία αυτού του όγκου μη δομημένων δεδομένων.

Μια άλλη χρήση της τεχνητής νοημοσύνης στην ασφάλιση είναι η αυτοματοποίηση εργασιών back-office μέσω της έννοιας της «Αυτονομίας». Αυτό το λογισμικό χρησιμοποιείται σε εργασίες μεγάλου όγκου, βασισμένες σε κανόνες, και μόλις προγραμματιστεί μπορεί να αναπαράγει τις διαδικασίες λήψης αποφάσεων και να τις εφαρμόζει πιο γρήγορα και πιο αποτελεσματικά από τους ανθρώπινους χειριστές. Οι ασφαλιστές θα επωφεληθούν από την αυτοματοποίηση αυτών των καθηκόντων ρουτίνας, αλλά πολλοί δεν έχουν ακόμη αρχίσει να επανεξετάζουν τις διαδικασίες τους απλώς και μόνο επειδή τα παλαιού τύπου συστήματά τους είναι πολύπλοκες πλατφόρμες συναλλαγών που απλά δεν μπορούν να ενσωματωθούν και να κάνουν χρήση αυτών των τεχνολογιών.

Το Robotic Process Automation ή RPA συνδυάζει όλα αυτά τα στοιχεία και επιτρέπει στους ανθρώπους να διαμορφώσουν την τεχνολογία ή το «ρομπότ» προκειμένου να συλλέγουν δεδομένα, να αναγνωρίζουν μοτίβα και να μαθαίνουν από αυτά προκειμένου να εφαρμόζουν και να προσαρμοστούν σε νέες καταστάσεις. Μιμούμενοι τις ανθρώπινες συμπεριφορές, τα ρομπότ είναι σε θέση όχι μόνο να εκτελούν τις εργασίες, αλλά και να τις βελτιστοποιούν.

Σε μια έκθεση της Accenture που βρέθηκε για ασφαλιστικές εταιρείες σε προσωπικές και εμπορικές γραμμές, τα πιλοτικά RPA μείωσαν επιτυχώς τους χρόνους επεξεργασίας από 40% έως και 80%, βελτιώνοντας παράλληλα την ποιότητα, την ικανότητα ελέγχου και την καλύτερη διαχείριση του λειτουργικού κινδύνου.

Στην έκθεση «Robotic Process Automation in Insurance», η Celent περιέγραψε μια ιδέα την οποία ονόμασαν «Aware Machine», η οποία σκιαγράφησε πώς συνεργάζονται οι δυνατότητες της έξυπνης πλατφόρμας για την επεξεργασία εργασιών. Αυτές οι τεχνολογίες χρειάζονται όντως συνεισφορά από τον άνθρωπο για να αυτοματοποιηθούν τέτοιες εργασίες και καθώς τα συστήματα ενημερώνονται και αλλάζουν, όπως και οι άνθρωποι, τα ρομπότ που τις χρησιμοποιούν, πρέπει και αυτά να εκπαιδεύονται εκ νέου, ώστε να εμπλέκεται ένα συνεχές ανθρώπινο στοιχείο.

Αν και υπάρχει αναμφισβήτητα ανάγκη για τις εταιρείες να αναπτύξουν ένα σχέδιο RPA, πρέπει να διαθέτουν και τα σωστά τεχνολογικά συστήματα, για να ενσωματώσουν αυτές τις νέες πλατφόρμες στις επιχειρηματικές τους διαδικασίες.

Με την απορρόφηση του RPA να βρίσκεται ακόμη σε σχετικά αρχικό στάδιο, η Celent προτείνει «τώρα είναι η ώρα να πειραματιστείτε με την τεχνολογία για να πραγματοποιήσετε πειράματα απόδειξης της ιδέας», με αυτόν τον τρόπο οι ασφαλιστές μπορούν να μάθουν πώς να αποκομίζουν το μέγιστο όφελος από αυτές τις πλατφόρμες.

Η KPMG πιστεύει ότι πρέπει να υπάρχουν βασικά συστήματα προκειμένου να αξιοποιηθεί το νέο κύμα τεχνολογιών δηλώνοντας ότι «οι οργανισμοί θα πρέπει να ξοδέψουν χρήματα μέσω τεχνολογικών επενδύσεων για να εξοικονομήσουν χρήματα μέσω συστημάτων που είναι πιο οικονομικά αποδοτικά».

Η δυνητική αξία που μπορεί να προσφέρει η τεχνητή νοημοσύνη σε έναν οργανισμό όταν χρησιμοποιείται σωστά παραμένει το βασικό του πλεονέκτημα. Η Celent υποστηρίζει ότι «το RPA είναι ένα εργαλείο που ανήκει στην εργαλειοθήκη και μπορεί να λύσει ορισμένα συγκεκριμένα προβλήματα, ιδιαίτερα σχετικά με τα παλαιού τύπου συστήματα».

Με την ίδια άποψη, η Deloitte υποστηρίζει επίσης ότι εάν οι ασφαλιστές θέλουν να δουν τα πραγματικά οφέλη της τεχνητής νοημοσύνης, «τα συστήματα παλαιού τύπου πρέπει να αναθεωρηθούν και ή να αντικατασταθούν».

Αυτό που είναι ξεκάθαρο είναι ότι η τεχνητή νοημοσύνη έχει εξελιχθεί, εξελίσσεται και είναι εδώ για να μείνει. Πρέπει να ληφθούν υπόψη στον μελλοντικό σχεδιασμό, προκειμένου οι εταιρείες να παραμείνουν ανταγωνιστικές.

Οι σωστές κινήσεις είναι επιλογή μας...

Ρομποτική στον ασφαλιστικό κλάδο

Ο ασφαλιστικός κλάδος είχε ιστορικά πολλές προκλήσεις, συμπεριλαμβανομένης της υπερπληθώρας δεδομένων, του χειροκίνητου υπολογισμού κάθε συναλλαγής και των μεγάλων, βαρετών ωρών εργασίας για τους υπαλλήλους, με αποτέλεσμα την αργή εξυπηρέτηση πελατών. Για όλα αυτά τα προβλήματα πλέον υπάρχει μία λύση: Αυτοματισμός Διαδικασιών Ρομποτικής (RPA).

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ RPA;

Παραδοσιακά, οι ασφαλιστικές εταιρείες είτε υπολόγιζαν κάθε συναλλαγή και τα δεδομένα της με το χέρι είτε με ογκώδη και αναξιόπιστα API. Αυτά τα API προκάλεσαν προβλήματα επεκτασιμότητας και απαιτούν δαπανηρή τεχνική υποστήριξη, η οποία αποθάρρυνε τις ασφαλιστικές εταιρείες από την αναβάθμιση, καθιστώντας τις διαδικασίες τους αργές. Η έλευση των RPA διέγραψε την ανάγκη για ογκώδεις αναβαθμίσεις ή δαπανηρές αναδιαμορφώσεις του λογισμικού, που λειτουργεί για την ομαλή λειτουργία του ασφαλιστικού κλάδου 24/7.

ΑΛΛΑ ΤΙ ΜΠΟΡΟΥΝ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ RPA ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ;

Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν μια πολύπλοκη ροή εργασίας που, αν δεν βελτιστοποιηθεί, μπορεί να γίνει εξαιρετικά αναποτελεσματική πολύ γρήγορα. Τα RPA μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε πολλά σημεία της ροής εργασιών, όπως η επεξεργασία αξιώσεων, η παρακολούθηση δεδομένων, ακόμη και η νομική ρύθμιση. Η βελτιστοποίηση αυτών των μικρότερων διαδικασιών μπορεί να προκαλέσει εκθετικό πολλαπλασιασμό της αποτελεσματικότητας μιας ασφαλιστικής εταιρείας.

ΑΝΑΔΟΧΗ

Αυτή είναι η διαδικασία επαλήθευσης. Για την έκδοση ασφάλισης σε έναν πελάτη, η ασφαλιστική εταιρεία πρέπει πρώτα να επαληθεύσει τα περιουσιακά στοιχεία και την ταυτότητα του πελάτη. Είναι μια επώδυνα μακρά διαδικασία που περιλαμβάνει πολλή γραφειοκρατία. Αντί για χειρωνακτική εργασία, ένας RPA μπορεί να ολοκληρώσει την εργασία, που συνήθως θα διαρκούσε εβδομάδες, σε λίγες μέρες.

Οι RPA για αναδοχή είναι συνήθως RPA αναζήτησης που αναζητούν βάσεις δεδομένων για να βρουν πληροφορίες. Ένας υπάλληλος θα εξακολουθούσε να απαιτείται να ελέγχει χειροκίνητα τα αποτελέσματα, ωστόσο η διαδικασία εξακολουθεί να βελτιστοποιείται εκθετικά, καθώς ο εργαζόμενος πρέπει να ασχοληθεί μόνο με σχετικά δεδομένα. Ένα πρόσθετο πλεονέκτημα είναι ότι τα RPA μπορούν να κωδικοποιηθούν γύρω από τους νόμους περί απορρήτου. Επομένως, η τυχαία παραβίαση είναι αδύνατη.

ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Οι ασφαλιστικές εταιρείες ρυθμίζονται αυστηρά από ομοσπονδιακούς νόμους και πρότυπα. Αυτοί οι κανονισμοί αλλάζουν συνεχώς και μπορεί να είναι δύσκολο να συμβαδίσουμε με αυτούς. Αντί να αλλάζετε την ανθρώπινη ροή εργασίας κάθε φορά που αλλάζει ένας νόμος, είναι πολύ πιο αποτελεσματικό να έχετε ένα ρομπότ κωδικοποιημένου λογισμικού να κάνει τη δουλειά.

Ακριβώς όπως οι RPA μπορούν να κωδικοποιηθούν γύρω από τους νόμους περί απορρήτου, μπορούν να προγραμματιστούν γύρω από όλους τους κανονισμούς στους οποίους υπόκειται η συγκεκριμένη εργασία τους. Αυτό καθιστά την αλλαγή με τη ρύθμιση πολύ πιο εύκολη, αφού απαιτεί μόνο αλλαγή ορισμένων γραμμών κώδικα σε σύγκριση με την αλλαγή ολόκληρων τμημάτων γύρω από τους νέους κανονισμούς.

ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

Η αξίωση ασφάλισης μπορεί να είναι μια τέτοια ταλαιπωρία. Χιλιάδες χαρτιά, εκατοντάδες τηλεφωνήματα και χρειάζονται ακόμη μήνες για την επεξεργασία. Μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία μπορεί να λάβει πάνω από ένα εκατομμύριο αποζημιώσεις την ημέρα. Σε μια κατάσταση όπως αυτή, η επεξεργασία ανθρώπινου χαρτιού μπορεί να αποδειχθεί εξαιρετικά αναποτελεσματική. Εκεί μπαίνουν οι RPA.

Σε αυτήν την περίπτωση, οι RPA μπορούν όχι μόνο να βοηθήσουν στη συλλογή των δεδομένων και των εγγράφων, αλλά και στην οργάνωσή τους. Αν και η ανθρώπινη επίβλεψη εξακολουθεί να απαιτείται, μια αυτοματοποιημένη διαδικασία μπορεί να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα της επεξεργασίας των αξιώσεων έως και 75%.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Ως μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία με εκατομμύρια πελάτες, υπάρχουν δεδομένα για διαχείριση και επεξεργασία. Επιπλέον, λόγω αυστηρών ρυθμίσεων, οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν έχουν την πολυτέλεια να έχουν παραπληροφόρηση στις βάσεις δεδομένων τους. Σε μια κατάσταση όπως αυτή, μια αυτοματοποιημένη διαδικασία μπορεί να είναι ανεκτίμητη.

Οι RPA διαχείρισης δεδομένων συχνά λειτουργούν με την ίδια τη ρίζα των δεδομένων - την εισαγωγή δεδομένων. Εάν τα δεδομένα εισαχθούν σωστά, η υπόλοιπη εργασία γίνεται πολύ πιο εύκολη. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο, αντί τα ογκώδη API να αναλύουν τις συναλλαγές αφού πραγματοποιηθούν, οι RPA καταγράφουν τα δεδομένα σε πραγματικό χρόνο. Αυτό όχι μόνο εξοικονομεί χρόνο, αλλά και βελτιώνει σημαντικά την ακρίβεια.

ΕΠΕΚΤΑΣΙΜΟΤΗΤΑ

Η επεκτασιμότητα του λογισμικού είναι υψίστης σημασίας για κάθε εταιρεία που μπαίνει στον κόπο να το εφαρμόσει. Στην περίπτωση των περισσότερων ασφαλιστικών εταιρειών, το λογισμικό υλοποιείται πρώτα σε μια μικρή διαδικασία και στη συνέχεια κλιμακώνεται. Αυτή η κλιμάκωση γίνεται πολύ πιο εύκολη με την αυτοματοποίηση. Οι RPA έχουν τη δυνατότητα να αυξάνονται ή να συρρικνώνονται σε μέγεθος ανάλογα με την ανάγκη. Επιπλέον, εάν απαιτείται δραστικά περισσότερη αυτοματοποίηση, περισσότερα ρομπότ μπορούν εύκολα να αναπτυχθούν εν ριπή οφθαλμού.

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΕΙΣ

Η τεχνολογία είναι ένας συνεχώς μεταβαλλόμενος τομέας όπου νέες αναβαθμίσεις συμβαίνουν κάθε δευτερόλεπτο. Προκειμένου οι ασφαλιστικές εταιρείες να συμβαδίσουν με αυτήν την τάση, η τεχνολογία που εφαρμόζουν τώρα πρέπει να είναι επεκτάσιμη στην τεχνολογία του μέλλοντος.

Με τα τρέχοντα API που χρησιμοποιούνται, η επεκτασιμότητα θα σήμαινε σχεδόν ξερίζωμα ολόκληρου του mainframe και επανεκκίνηση. Από την άλλη πλευρά, τα RPA παρέχουν μια πολύ πιο εφαρμόσιμη λύση με την προσέγγισή τους που μοιάζει με δομικό στοιχείο. Τα RPA μπορούν να χτιστούν το ένα πάνω στο άλλο. Αυτό επιτρέπει την προσθήκη περισσότερης τεχνολογίας καθώς είναι διαθέσιμη.

ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ

Μια ενσωματωμένη ποιότητα των RPA είναι ότι παρακολουθούν την αποτελεσματικότητα των δικών τους συστημάτων μαζί με τα ανθρώπινα αντίστοιχά τους. Αυτό επιτρέπει στην ασφαλιστική εταιρεία να παρακολουθεί ποιες διαδικασίες ευδοκιμούν και ποιες απαιτούν ακόμη βελτιστοποίηση. Αυτή η ανάλυση μπορεί να αποδειχθεί ανεκτίμητη για τις μεγάλες εταιρείες. Επιπλέον, αυτά τα bots λειτουργούν 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες, επομένως δεν υπάρχει τίποτα που θα μείνει εκτός ανάλυσης.

ΠΟΥ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΠΑΡΩ ΕΝΑ;

Αυτήν τη στιγμή υπάρχουν πολλές εταιρείες που εργάζονται για την ανάπτυξη και την εφαρμογή λύσεων ρομποτικής αυτοματοποίησης διεργασιών για ασφάλειες και τραπεζικές εργασίες, ωστόσο, η UiPath και η Automation Anywhere είναι οι δύο κορυφαίες εταιρείες που παρέχουν υποστήριξη RPA. Αυτές οι εταιρείες όχι μόνο παρέχουν αυτοματοποιημένες λύσεις λογισμικού τελευταίας τεχνολογίας, αλλά εγγυώνται επίσης ασφάλεια και υποστήριξη πελατών.

Αυτές οι εταιρείες δεν περιορίζονται σε RPA για τον ασφαλιστικό κλάδο. Οι περιπτώσεις χρήσης RPA μπορούν να εκτείνονται σε κάθε κλάδο που χρειάζεται αυτοματοποιημένη αποτελεσματικότητα. Καθώς η τεχνολογία εξελίσσεται, οι RPA έχουν την ικανότητα να αντικαθιστούν μεγάλο μέρος του ανθρώπινου δυναμικού και να εκτελούν όλες τις περιττές εργασίες σε οποιοδήποτε εταιρικό περιβάλλον. ΝΑΙ

INTERAMERICAN

Ας ζήσουμε ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα

Σε έναν κόσμο που συνεχώς αλλάζει, αναζητούμε νέους τρόπους δράσης, προσπαθούμε να βελτιώσουμε τη ζωή μας, να δημιουργήσουμε νέες προοπτικές, να αξιοποιήσουμε τις ευκαιρίες.

Η **INTERAMERICAN** βρίσκεται στο πλευρό σας, διευρύνοντας την έννοια της ασφάλισης, για να σας βοηθήσει με κάθε τρόπο να ζήσετε ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα.

- Περισσότερα από 50 χρόνια σε ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά
- Υψηλή φερεγγυότητα και ισχυρά οικονομικά μεγέθη
- Πάνω από 3 δισ. πληρωμές και αποζημιώσεις, την τελευταία 10ετία
- 1.000.000 πελάτες, ιδιώτες και επιχειρήσεις
- Μοναδικές ιδιόκτητες υποδομές
- Μέλος του διεθνούς ασφαλιστικού ομίλου Achmea, που έχει την πρώτη θέση στην ασφάλεια υγείας στην Ευρώπη

www.interamerican.gr

Η Interamerican είναι μέλος της **achmea**

Πώς μπορούν οι ασφαλιστές να βελτιστοποιήσουν τις αξιώσεις: Αυτοματισμός και άνθρωποι

Ακριβώς επειδή η τεχνολογία επιτρέπει στους ασφαλιστές να αυτοματοποιούν ολόκληρη τη διαδικασία αποζημίωσης, δεν σημαίνει ότι είναι η σωστή προσέγγιση για κάθε αξίωση.

Για αρκετά χρόνια, οι managers αποζημιώσεων στον τομέα των ασφαλίσεων έχουν δικαίως επικεντρωθεί στην αυτοματοποίηση όσο το δυνατόν περισσότερων βημάτων της διαδικασίας διαχείρισης αποζημιώσεων. Ο εκσυγχρονισμός των πλατφορμών αξιώσεων και η ανάπτυξη chatbot, εργαλείων απορρόφησης εγγράφων και τεχνητής νοημοσύνης (AI) για εξαγωγή δεδομένων, τα τελευταία χρόνια βοήθησαν ορισμένους ασφαλιστές να βελτιώσουν την παραγωγικότητα και την απόδοση αποζημίωσης σε ορισμένους τομείς δραστηριότητας, ενώ παράλληλα μείωσαν το κόστος.

Ωστόσο, πολλοί ασφαλιστές έχουν βιώσει μη βέλτιστες αποδόσεις στις αρχικές επενδύσεις τους στον αυτοματισμό. Σε ορισμένες περιπτώσεις, τα πιλοτικά προγράμματα δεν μπόρεσαν να ανταποκριθούν στις προσδοκίες. Σε άλλες, η προηγμένη τεχνολογία έχει εφαρμοστεί μόνο σε ορισμένες ροές εργασίας (π.χ. χρήση chatbots ή πυλών εγγράφων στο πρώτο στάδιο ειδοποίησης απώλειας). Σε κάποιο βαθμό, ήταν μια προσέγγιση πρώτης τεχνολογίας που εστίαζε στα απτά οικονομικά οφέλη της αυτοματοποίησης, ενώ υποβάθμισε την εμπειρία του πελάτη προς το καλύτερο.

Ενώ η τεχνολογία είναι σίγουρα έτοιμη να κάνει το όνειρο της απευθείας διεκπεραίωσης λειτουργική πραγματικότητα, πολλοί μακροπρόθεσμοι στόχοι που έχουν οι ασφαλιστές επανεξετάζονται, για να βελτιστοποιήσουν τις εργασίες αποζημίωσης όχι μόνο για οικονομικά οφέλη, αλλά και για να ανταποκριθούν στις αυξανόμενες προσδοκίες των πελατών. Ο πλήρης αυτοματισμός από άκρο σε άκρο μπορεί να μην είναι ο μόνος τρόπος για την επίτευξη κορυφαίας απόδοσης στις αξιώσεις.

ΒΛΕΠΟΝΤΑΣ ΤΙΣ ΑΞΙΩΣΕΙΣ ΣΤΗ ΜΕΓΑΛΗ ΕΙΚΟΝΑ ΤΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

Για χρόνια, η μείωση του κόστους ήταν η κορυφαία προτεραιότητα για τους οργανισμούς αξιώσεων. Ορισμένοι ασφαλιστές κατάφεραν να μειώσουν το κόστος και να αυξήσουν την αποτελεσματικότητα και την ακρίβεια αυτοματοποιώντας ορισμένες εργασίες και ροές εργασιών αποζημιώσεων. Ο αυτοματισμός μπορεί επίσης να εξορθολογίσει τα χρονοδιαγράμματα διακανονισμού και να αυξήσει τη διαφάνεια της διαδικασίας, τα οποία είναι και τα δύο κρίσιμα κίνητρα για την ικανοποίηση των πελατών σε σχέση με τις αξιώσεις. Αυτά είναι σημαντικά κέρδη, αλλά πολλοί αναρωτιούνται ποιο είναι το επόμενο βήμα. Σε τελική ανάλυση, η περισσότερη τεχνολογία δεν είναι πανάκεια και η αποτελεσματικότητα είναι μόνο μια βασική μέτρηση για την απόδοση των αξιώσεων.

Τώρα που η απευθείας επεξεργασία είναι πολύ προσιτή, περισσότεροι ασφαλιστές αναρωτιούνται εάν υπάρχει κίνδυνος να εξαλειφθεί πλήρως η ανθρώπινη αλληλεπίδραση. Η προσωπική επαφή ασφαλιστή και πελάτη μπορεί να είναι ιδιαίτερα πολύτιμη μετά από γεγονότα με υψηλό συναισθηματικό αντίκτυπο (π.χ. τροχαία ατυχήματα, υλικές ζημιές, σωματικές βλάβες). Οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν πρέπει να χάνουν την ευκαιρία να παρέχουν υπηρεσίες σωστής επαφής σε πελάτες με τους οποίους σπάνια αλληλεπιδρούν.

Σε μεγάλο βαθμό, είναι θέμα να είστε εκεί για τους πελάτες σας ακριβώς όταν και όπως θέλουν να είστε εκεί για αυτούς. Γιατί για αυτούς, αυτό είναι το δικό τους σημαντικό και επείγον ζήτημα. Σε πολλές περιπτώσεις, αυτό σημαίνει υψηλής απόδοσης ανάλυση με γνώμονα την τεχνολογία. Αλλά σε άλλες, μία ανθρώπινη συζήτηση θα οδηγήσει σε καλύτερα αποτελέσματα.

ΔΙΝΟΝΤΑΣ ΣΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΤΙΣ ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ ΠΟΥ ΘΕΛΟΥΝ

Κατά τον επανασχεδιασμό των διαδικασιών των πελατών τους και την αξιολόγηση των τεχνολογικών επιλογών τους, οι ασφαλιστές καλό θα ήταν να εξετάσουν εάν οι ασφαλισμένοι θα ήθελαν να έχουν αυτή την επιλογή. Μια αναδυόμενη κορυφαία πρακτική είναι ο σχεδιασμός της διαδικασίας «human in the loop», που παρέχει στους πελάτες πρόσβαση στην ανθρώπινη υποστήριξη εάν και όταν τη χρειάζονται.

Αυτή η ευελιξία είναι επωφελής, δεδομένου του τεράστιου δημογραφικού εύρους των ασφαλιστικών πελατών. Είναι κάτι σαν στερεότυπο να πούμε ότι οι νεότεροι πελάτες προτιμούν τις ψηφιακές αλληλεπιδράσεις και οι μεγαλύτεροι σε ηλικία ασφαλισμένοι προτιμούν την ανθρώπινη (ή τουλάχιστον τηλεφωνική) επαφή κατά την επίλυση αξιώσεων. Είναι επίσης σε μεγάλο βαθμό αλήθεια, που σημαίνει ότι οι ασφαλιστές πρέπει να είναι ευέλικτοι για να ανταποκρίνονται στις προτιμήσεις όλων των πελατών τους. Αυτές οι επιλογές μπορούν να συνοδεύονται από κίνητρα (π.χ. επισπευσμένες πληρωμές) που καθοδηγούν τη συμπεριφορά. Οι ασφαλιστές μπορούν να αξιοποιήσουν τα υπάρχοντα δεδομένα των πελατών τους για να κάνουν προσφορές που εξισορροπούν τις οικονομικές, λειτουργικές και εμπειρικές απαιτήσεις του κάθε πελάτη.

Ο ΕΞΥΠΝΟΣ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΣ ΞΕΚΙΝΑ ΜΕ ΤΗ ΔΙΟΡΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Ο σχεδιασμός της σωστής εμπειρίας και η βελτιστοποίηση της απόδοσης των αξιώσεων ξεκινούν με την κατανόηση του τι θέλουν οι πελάτες.

Γνωρίζοντας ποιοι τύποι πελατών (μέσω της τεχνολογίας) είναι πιο πιθανό να χρειαστούν βοήθεια και πότε θα τη χρειαστούν, μπορεί να βοηθήσει τους ασφαλιστές να οικοδομήσουν και την αντίστοιχη εμπιστοσύνη. Και πάλι, οι ασφαλιστές μπορούν να χρησιμοποιήσουν δεδομένα και αναλύσεις για να προβλέψουν τι είναι πιθανό να οδηγήσει σε αποτυχίες της υπηρεσίας και να λάβουν προληπτικά μέτρα για να διατηρήσουν και ό,τι ήδη έχουν χτίσει με κόπο. Τα αυξημένα επίπεδα εμπιστοσύνης είναι ολοένα και πιο σημαντικά για τους ασφαλιστές, που επιδιώκουν να χρησιμοποιήσουν τα δεδομένα των πελατών με νέους τρόπους.

Συγκεκριμένα, οι ασφαλιστές θα χρειαστούν άδεια για να εκμεταλλευτούν πλήρως τις ροές δεδομένων από σπίτια, οχήματα και χώρους εργασίας, καθώς και από αισθητήρες σε εταιρικά περιουσιακά στοιχεία. Στο μέλλον, οι εφαρμογές για κινητά και άλλες έξυπνες τεχνολογίες μπορούν να χρησιμοποιούν δεδομένα από αυτούς τους αισθητήρες για να παρέχουν αυτοματοποιημένες ειδοποιήσεις για την έναρξη αξιώσεων ή να ειδοποιούν τους καταναλωτές και τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων για τις απαραίτητες επισκευ-

ές ή συντήρηση. Η πρόληψη κινδύνων είναι μια τεράστια ευκαιρία ιδιαίτερα για τους εμπορικούς ασφαλιστές. Η επιτυχία θα απαιτεί να μπορούν να εκπαιδεύσουν τους καταναλωτές σχετικά με αυτές τις δυνατότητες και να τους πουλήσουν προϊόντα που να σχετίζονται με τα οφέλη.

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΡΩΤΗΜΑΤΩΝ

Βασιζόμενοι στη γνώση των στοιχείων των πελατών τους, οι ασφαλιστές πρέπει να αξιολογούν, να επιλέγουν και να αναπτύσσουν τεχνολογίες με βάση τη χρησιμότητα και τον αντίκτυπό τους σε ένα ολιστικό και ολοκληρωμένο περιβάλλον απαιτήσεων από άκρο σε άκρο. Οι εκσυγχρονισμένες πλατφόρμες παρέχουν την κρίσιμη βάση για τη χρήση της πιο ισχυρής αναδυόμενης τεχνολογίας με τους πιο εξελιγμένους τρόπους. Ισχυρά περιβάλλοντα cloud και αποτελεσματικές διεπαφές προγραμματισμού εφαρμογών (API) απαιτούνται επίσης για εταιρείες που θέλουν να κινηθούν γρήγορα και σε κλίμακα.

Από την τεχνητή νοημοσύνη και τα προηγμένα αναλυτικά στοιχεία έως τον αυτοματισμό ρομποτικής διαδικασίας (RPA) και τα chatbots, αλλά τις πύλες πληροφοριών τεκμηρίωσης, όλη η τεχνολογία πρέπει να υποστηρίζει συγκεκριμένα group πελατών και επιχειρηματικούς στόχους. Η χρήση drones, αισθητήρων συνδεδεμένων με IoT και εφαρμογών για κινητά θα συμβάλει επίσης στη στρατηγική για την αυτοματοποίηση αξιώσεων. Γενικότερα, η προσέγγιση για τη χρήση τεχνολογίας στο πλαίσιο αξιώσεων θα πρέπει να ευθυγραμμιστεί με τη στρατηγική πληροφορικής και δεδομένων της κάθε εταιρείας ξεχωριστά.

Η χρήση έξυπνου αυτοματισμού για τη βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη απαιτεί επίσης προσαρμογές του λειτουργικού μοντέλου. Προφανώς, οι μελλοντικές ομάδες αξιώσεων θα είναι πιο μικρές και θα διαθέτουν περισσότερες αναλυτικές δεξιότητες και δεξιότητες ανάλυσης της επιστήμης δεδομένων. Οι «ανθρώπινοι ρυθμιστές» και οι αναλυτές θα επικεντρωθούν σε εξαιρέσεις, ιδιαίτερα σε περίεργους ισχυρισμούς που θα μπορούσαν να είναι και ψεύτικοι. Περισσότεροι ασφαλιστές στρέφονται επίσης σε τρίτους για να ενισχύσουν την απόδοση σε συγκεκριμένα μέρη της διαδικασίας αποζημίωσης. Η καλύτερη τεχνολογία στον κόσμο δεν θα προσφέρει βέλτιστες αποδόσεις εάν η διαδικασία και ο οργανωτικός σχεδιασμός δεν είναι ευθυγραμμισμένοι.

Η ΕΥΡΕΣΗ ΤΗΣ ΣΩΣΤΗΣ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑΣ

Οι ισχυρισμοί ήταν πάντα μια «στιγμή αλήθειας». Ούτε οι καταναλωτές ούτε οι ασφαλιστές θέλουν να προκύψουν αξιώσεις, αλλά όταν το κάνουν, είναι εξαιρετικά σημαντικές και για τα δύο μέρη. Οι καταναλωτές θέλουν βοήθεια για την επίλυση των προβλημάτων τους - γρήγορα, απρόσκοπτα και με την κάθε πιθανή διαθέσιμη βοήθεια εάν και όταν αυτοί τη χρειάζονται. Οι ασφαλιστές αναζητούν αποτελεσματικότητα και ακρίβεια και να εξαλείψουν τον κίνδυνο απάτης και μια κακή εμπειρία αποζημίωσης. Στη σχετικά χαμηλή σχέση μεταξύ των καταναλωτών και των ασφαλιστικών τους εταιρειών, μια επιτυχημένη εμπειρία αποζημίωσης μπορεί να είναι ένα ισχυρό εργαλείο διατήρησης πελατολογίου.

Ένα σημαντικό σημείο επαφής ασφαλιστή και ασφαλιζομένου μπορεί να μετατρέψει έναν δύσπιστο πελάτη σε πιστό, ισόβιο πελάτη. Στην ιδανική περίπτωση, μετατρέπει μια συναλλακτική σχέση σε κάτι περισσότερο, σαν μια διαρκή, αμοιβαία επωφελή συνεργασία, που βασίζεται σε υψηλούς βαθμούς εμπιστοσύνης των πελατών και σε μια ξεκάθαρη αίσθηση αξίας.

Για να κυριαρχήσουν οι ασφαλιστές, στο πλαίσιο των συνεχώς αυξανόμενων προσδοκιών των πελατών και των τεχνολογικών δυνατοτήτων, πρέπει να εξισορροπήσουν τα οφέλη μιας εξαιρετικά αποτελεσματικής διαδικασίας χωρίς επαφή με τη δυνητικά πλουσιότερη αξία των εξαιρετικά εξατομικευμένων εμπειριών. Επιπλέον, θα πρέπει να παρέχουν επιλογές σε πελάτες που έχουν διαφορετικές προσωπικές προτιμήσεις για αλληλεπίδραση με τους παρόχους τους. ΝΑΙ

ΔΕΝ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ
ΑΠΛΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ.
ΕΜΠΝΕΟΥΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.

Αυτή είναι η δουλειά μας.

Γι' αυτό είμαστε περήφανοι που αναδειχθήκαμε **ΠΡΩΤΗ ΓΙΑ 6Η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ** ασφαλιστική εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής στην Ελλάδα, με Δείκτη Φερεγγυότητας **280,2%.**

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

Metaverse: Buzzword ή Επανάσταση;

Γράφει ο Δρ **ΞΕΝΟΦΩΝ ΛΙΑΠΑΚΗΣ**
Vice President, Chief Technology & Information Officer, PeopleCert

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ METAVERSE;

Η ιδέα είναι ότι το Metaverse θα είναι ένα δίκτυο, 3D virtual κόσμων, όπου οι καταναλωτές θα μπορούν να κάνουν όλα όσα κάνουν online σήμερα, όπως η εργασία, οι αγορές, τα παιχνίδια και οι κοινωνικές δραστηριότητες. Η δυνατότητα δημιουργίας ενός τέτοιου δικτύου με τη χρήση προηγμένων υπαρχουσών τεχνολογιών, όπως οι 5G, 3D, AR, VR, blockchain, cryptocurrency, cloudcomputing είναι πλέον πραγματική. Σε αυτούς τους εικονικούς κόσμους, οι πραγματικοί άνθρωποι θα αλληλοεπιδρούν μέσω των avatars τους, όπως γίνεται σήμερα σε πολλά videogames,σε πραγματικό χρόνο.

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΤΟΥ METAVERSE:

- **Θα έχει πλήρη οικονομική δραστηριότητα:** Οι ιδιώτες και οι οργανισμοί θα μπορούν να συμμετέχουν σε μια μεγάλη ποικιλία δραστηριοτήτων εντός του metaverse, κάθε μία εκ των οποίων θα έχει τη δική της παραγόμενη αξία.
- **Θα είναι ανοιχτό και αποκεντρωμένο:** Στο metaverse καμία οντότητα δεν θα έχει τον απόλυτο έλεγχο όσον αφορά τα δεδομένα ή την εμπειρία των χρηστών του, κάτι που εγγυάται άλλωστε και η ασφάλεια που προσφέρει η τεχνολογία blockchain πάνω στην οποία βασίζεται.
- **Θα έχει διαλειτουργικότητα:** Οι χρήστες του Metaverse θα μπορούν να μεταφέρουν δραστηριότητες, αξίες, δεδομένα και εμπειρίες μεταξύ του πραγματικού και των διαφορετικών virtual κόσμων όπου συμμετέχουν. Το Metaverse θα αποτελεί μια επέκταση του πραγματικού τους κόσμου.

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΠΟΥ ΣΥΝΘΕΤΟΥΝ ΤΟ METAVERSE;

Οι εταιρείες μπαίνουν στον τρισδιάστατο κόσμο υιοθετώντας τεχνολογίες αιχμής, όπως το blockchain, την επαυξημένη πραγματικότητα (AR) και την Εικονική Πραγματικότητα (VR), τη 3D τεχνολογία, την τεχνητή νοημοσύνη (AI) και το Διαδίκτυο των Πραγμάτων (IoT) με στόχο να δημιουργήσουν την πρώτη Metaverse εμπειρία πελάτη ως επέκταση του πραγματικού του κόσμου.

Αναμένεται μεγάλη εξέλιξη και χρήση των VR wearables (φακοί επαφής, γυαλιά, γάντια, ακουστικά κ.λπ.) που θα μας επιτρέπουν να συνδεόμαστε με άλλους στο ίδιο εικονικό δωμάτιο, ανεξάρτητα από τη φυσική απόσταση, χρησιμοποιώντας παράλληλα AI εικονικούς βοηθούς.

Η τεχνολογία blockchain θα προσφέρει μια αποκεντρωμένη και διαφανή λύση σε ό,τι αφορά την ψηφιακή ιδιοκτησία, τη μεταφορά αξίας, την ασφάλεια, τη διακυβέρνηση, την προσβασιμότητα και διαλειτουργικότητα, ενώ τα κρυπτονομίσματα θα επιτρέψουν στους ανθρώπους να μεταφέρουν την παραγόμενη αξία στο νέο αυτό τρισδιάστατο ψηφιακό περιβάλλον.

Το web 3.0 θα είναι η επόμενη γενιά τεχνολογίας Διαδικτύου που μέσω του blockchain θα δίνει τη δυνατότητα στα άτομα να συνδέονται σε ένα Διαδίκτυο να μπορούν να κατέχουν και να αμείβονται δίκαια και κατάλληλα από τις δημιουργίες και τις δραστηριότητές τους, το χρόνο και τα δεδομένα τους, σε αντίθεση με αυτό που συμβαίνει σήμερα, όπου οι γίγαντες του χώρου κερδίζουν τη μερίδα του λέοντος του Διαδικτύου.

Το Metaverse θα απαιτεί εξαιρετικά υψηλές ταχύτητες, υψηλό bandwidth και χαμηλό latency, ειδικά όταν ο χρήστης εισέρχεται σε έναν τεράστιο εικονικό κόσμο. Το 5G επιτρέπει εξαιρετικά υψηλότερη ταχύτητα, δίνοντας τη δυνατότητα σε εμπειρίες VR, που περιλαμβάνουν όπως την αίσθηση της αφής, και εμπειρίες AR, που επιτρέπουν στους επισκέπτες να έχουν συνομιλίες σε βάθος, με ενσωματωμένη τεχνητή νοημοσύνη, σε πραγματικό χρόνο. Σε αρκετές χώρες έχουν ήδη ξεκινήσει ερευνητικές πρωτοβουλίες σχετικά με το 6G.

Επιπλέον, η ανάπτυξη Brain-computer interfaces που θα επιτρέπουν τον έλεγχο των avatars με τα σήματα του εγκεφάλου μας αναμένεται να φέρει ακόμη μεγαλύτερη επανάσταση.

ΠΩΣ ΘΑ ΜΟΙΑΖΕΙ Ο ΝΕΟΣ METAVERSE ΚΟΣΜΟΣ;

Το Metaverse από τη σχεδίασή του δεν θα έχει γλωσσικούς περιορισμούς, χρησιμοποιώντας online και σε πραγματικό χρόνο μεταφράσεις από προηγμένες AI πλατφόρμες. Οι κάτοικοι του Metaverse, παρόλο που θα μιλούν διαφορετικές γλώσσες στην πραγματική τους ζωή, τα avatars τους θα μπορούν να επικοινωνούν χωρίς κανένα πρόβλημα σαν να μιλούσαν την ίδια γλώσσα.

Το μέλλον της εργασίας και της επαγγελματικής μας ζωής θα αλλάξει παρέχοντας εικονικούς χώρους εργασίας/γραφεία και νέες ή υπάρχουσες θέσεις εργασίας για ανθρώπους σε όλο τον κόσμο. Θα δημιουργηθούν νέα επαγγέλματα που δεν γνωρίζουμε ακόμη, ενώ πολλά από τα ήδη υπάρχοντα θα καταργηθούν ή θα αλλάξουν δραματικά. Εργαζόμενοι σε χώρες χαμηλού εισοδήματος μπορεί να είναι σε θέση να βρουν δουλειά σε πιο ανεπτυγμένες χώρες χωρίς να χρειάζεται να μεταναστεύσουν.

Η εξέλιξη των υφιστάμενων και η ανάπτυξη νέων πιο εξελιγμένων εργαλείων θα βοηθήσουν τους οργανισμούς να κάνουν τον απομακρυσμένο τρόπο εργασίας του προσωπικού τους πολύ πιο αποτελεσματικό και αποδοτικό, παρέχοντας τους κατάλληλους virtual χώρους εργασίας που βοηθούν την ομαδική συνεργασία, επικοινωνία, παραγωγικότητα και τη διά βίου εκπαίδευση που απαιτείται, καθώς και να οικοδομήσουν και να επικοινωνήσουν πιο αποτελεσματικά την κουλτούρα τους.

Στο χώρο της θρησκείας, βλέπουμε τον Θεό να έχει ήδη εισέλθει στο Metaverse. Οι ειδικοί ισχυρίζονται ότι στο μέλλον οι επισκέψεις στους Metaverse χώρους λατρείας θα γίνουν η νέα κανονικότητα, μια και θα δίνει τη δυνατότητα συμμετοχής σε ανθρώπους που είτε δεν έχουν χρόνο είτε δεν μπορούν σωματικά να πάνε στην εκκλησία, ειδικά σε αυτούς που έχουν χρόνια νοσήματα και δεν μπορούν να κινηθούν. Η ανωνυμία της εικονικής πραγματικότητας μπορεί να βοηθήσει κάποιους ανθρώπους να μοιράζονται βαθιά προσωπικά ζητήματα μέσω της εξομολόγησης, αλλά δεν πρέπει να ξεχνάμε το ρίσκο που υπάρχει, μια και δεν είναι λίγοι σήμερα αυτοί που δέχονται επιθέσεις λόγω της θρησκευτικής τους ταυτότητας, τη φυλής, του φύλου ή του σεξουαλικού τους προσανατολισμού μέσω Διαδικτύου. Ειδικά οι άνθρωποι που αισθάνονται έλλειψη αγάπης και νιώθουν ανεπιθύμητοι στις κοινότητές τους, είναι πολύ ευάλωτοι και πρέπει να προστατευτούν, ώστε να μη βιώσουν ανάλογες επιθέσεις ή εκμετάλλευση.

Στον χρηματοοικονομικό χώρο θα βλέπουμε στον virtual κόσμο συμβούλους, υπηρεσίες και συμφωνίες που θα εκτείνονται στο χώρο των πιστώσεων, των υποθηκών και ενοικίασης κ.ά., όπως συμβαίνει στον πραγματικό κόσμο. Ένας virtual κόσμος όπου τα avatars, τα κτίρια, τα αντικείμενα, τα ρούχα, η γη ή η τέχνη θα μπορούν να διαπραγματεύονται, να αγοράζονται και να πωλούνται όπως συμβαίνει στον πραγματικό κόσμο, δημιουργώντας ένα τεράστιο νέο οικονομικό σύστημα ως επέκταση του πραγματικού. Σήμερα υπάρχουν ήδη χρηματοοικονομικοί παίκτες που καινοτομούν έχοντας εισέλθει πρώτοι στον

virtual κόσμο, όπως είναι κάποιες χρηματιστηριακές εταιρείες και τράπεζες στην Κορέα που έχουν ήδη αρχίσει να συναλλάσσονται μέσω εικονικών περιβαλλόντων που έχουν δημιουργήσει για τους πελάτες τους.

Στο χώρο της ασφάλισης, οι εταιρείες θα καθορίσουν την πολιτική τους σχετικά με την ανάληψη ψηφιακών κινδύνων, ορίζοντας τα είδη των ψηφιακών κινδύνων και τους κανόνες underwriting, δημιουργώντας και λανσάροντας τα αντίστοιχα προϊόντα προκειμένου, όπως συμβαίνει στον πραγματικό κόσμο, να ασφαλίσουν αυτόν τον νέο ψηφιακό κόσμο και τους σχετικούς κινδύνους που ενέχει. Το ότι το Metaverse είναι ένας κόσμος που βασίζεται σε blockchain, μια από τις πιο ασφαλείς τεχνολογίες σήμερα, για ένα over-regulated κλάδο όπως ο ασφαλιστικός είναι πλεονέκτημα. Οι πραγματικοί ασφαλιστές και πελάτες αναμένεται να συζητούν μέσα σε virtual υποκαταστήματα και να συνάπτουν συμβόλαια μέσω των avatars τους.

Στο χώρο του τουρισμού, θα προσφέρονται virtual διακοπές, σε εικονικά θέρετρα, με ξεναγούς που θα παρέχουν εικονική ξενάγηση σε μουσεία, αξιοθέατα κ.ά.

Στο real-estate, οι πράκτορες σήμερα δείχνουν ακίνητα του πραγματικού κόσμου μέσω του ψηφιακού κόσμου, αύριο όμως θα δείχνουν στους υποψήφιους πελάτες και τα virtual προς πώληση ακίνητα, που δεν θα υπάρχουν κάπου στον πραγματικό κόσμο.

Στο χώρο του retail, virtual χώροι αγορών, καταστήματα, εμπορικά κέντρα κ.ά. θα εμφανιστούν δημιουργώντας ένα νέο παγκόσμιο e-Commerce, προωθώντας ψηφιακά προϊόντα που δεν υπάρχουν στον πραγματικό κόσμο, όπως τα NFTs, ρούχα και σπίτια για avatars κ.ά. Θα αγοράζουν ή θα νοικιάζουν απευθείας από τους ιδιοκτήτες και θα μεταβιβάζουν αξία, μεταξύ των διαφορετικών ψηφιακών κόσμων, των οποίων είναι κάτοικοι. Για παράδειγμα, η Nike, μία από τις πρώτες που επένδυσαν στο Metaverse, επέλεξε να κάνει πρεμιέρα στο NIKELAND στην πλατφόρμα τυχερών παιχνιδιών Roblox. Οι επισκέπτες μπορούν να παίξουν παιχνίδια και να ντύνουν τα είδωλά τους δωρεάν, ψηφιακά προϊόντα θα είναι σύντομα διαθέσιμα για αγορά. Πολλές από τις έξυπνες τηλεοράσεις της Samsung διαθέτουν τώρα μια εφαρμογή πλατφόρμας NFT για την παρουσίαση και εμπορία ψηφιακής τέχνης.

Στη βιομηχανία των τυχερών παιχνιδιών, στοιχημάτων, ζωντανών σπορ και των καζίνο, αναμένεται ακόμη μεγαλύτερη ανάπτυξη και καλύτερη εμπειρία πελάτη, ενώ η πληρωμή μέσω κρυπτονομισμάτων θα είναι η νέα κανονικότητα.

Στην εκπαίδευση, ο κλάδος θα αλλάξει δραματικά, καθώς τα εξεταστικά κέντρα, τα σχολεία, τα κολέγια, τα πανεπιστήμια κ.ά. θα μεταφέρουν την παρουσία και την κύρια δραστηριότητά τους στον κόσμο του Metaverse, παρέχοντας 24x7x365 πρόσβαση σε μια ποιοτικότερη κατάρτιση, με αποτελεσματικότερο τρόπο και χαμηλότερο κόστος.

Στο χώρο του Marketing, το Metaverse θα αποτελεί το κύριο μέρος της δραστηριότητάς τους, στοχεύοντας στην προσέγγιση των νεότερων ηλικιακών ομάδων, με ψηφιακές προτάσεις και προσφορές σε προϊόντα και τεχνολογίες, που είναι περισσότερο από οποιονδήποτε άλλο εξοικειωμένες.

Στην υγειονομική περίθαλψη, για πολλές δεκαετίες, η παροχή υγειονομικής περίθαλψης απαιτούσε για τη διάγνωση, τη λήψη ιατρικής θεραπείας ή τη διενέργεια χειρουργικών επεμβάσεων, τη διά ζώσης επαφή ενός γιατρού με τον ασθενή του. Αυτό αλλάζει δειλά-δειλά τα τελευταία χρόνια με την εμφάνιση των υπηρεσιών τηλε-υγείας. Το Metaverse αναμένεται να αλλάξει δραματικά τις υπηρεσίες υγειονομικής περίθαλψης. Οι χειρουργοί θα συναντιούνται σε ένα εικονικό χειρουργείο και θα μπορούν να συνεργαστούν και να πάρουν τη βοήθεια άλλων συναδέλφων, συμβούλων και ειδικών. Οι νοσηλευτές θα συναντούν τους ασθενείς τους στο Metaverse, κάνοντας τον καθιερωμένο ιατρικό έλεγχο και παρέχοντάς τους τη συναισθηματική υποστήριξη που χρειάζονται.

Στο χώρο της βιομηχανίας, θα δοκιμάζονται προϊόντα και υπηρεσίες σε εικονικό περιβάλλον, σε μεγαλύτερη κλίμακα και με μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα, δεδομένου ότι η δημιουργία ενός εργοστασιακού ή digital twin περιβάλλοντος θα είναι ευκολότερη, ταχύτερη και φθηνότερη, δίνοντας τη δυνατότητα στα συστήματα ρομποτικής να δοκιμάζονται στο πώς αλληλοεπιδρούν με το φυσικό περιβάλλον.

Όταν μιλάμε για την οικονομία, το Metaverse θα παραγάγει πολύ σύντομα τη δική του οικονομία ή αλλιώς Metanomics, μια και αναμένεται η δημιουργία μιας σειράς από επιχειρήσεις που θα καλύπτουν τις οικονομικές ανάγκες των κατοίκων του σε κάθε σχεδόν τομέα της αγοράς. Φανταστείτε ότι έχετε ένα online avatar, που έχει το δικό του ψηφιακό πορτοφόλι σε κρυπτονομίσματα, και θέλετε να αλλάξετε τα ρούχα που φοράει, αγοράζοντας ψηφιακά επώνυμα ρούχα που θα επιλέξετε αφού περιηγηθείτε σε έναν εικονικό εκθεσιακό χώρο. Θα μπορούσατε λοιπόν να ξεκινήσετε τη δική σας επιχείρηση που να καλύπτει τις παραπάνω ανάγκες ή ακόμη μια γκαλερί τέχνης όπου θα εκθέτετε τις τελευταίες και τις καλύτερες συλλογές σας ή ένα εικονικό ιδιωτικό κλαμπ κ.ά.

Βλέπουμε ήδη κολοσσούς όπως το facebook, το Google, την Disney και την Amazon να μπαίνουν στον Metaverse κόσμο με στόχο να δημιουργήσουν τη δική τους πλατφόρμα, αλλά θα πρέπει όλοι να συνειδητοποιήσουν ότι θα πρέπει να συμφωνήσουν και να συμμορφωθούν με ένα σύνολο κοινών πρωτοκόλλων και τεχνολογικών προτύπων που θα διασφαλίζει τη διαλειτουργικότητα σε πραγματικό χρόνο μεταξύ διαφορετικών δημιουργών, καθώς και την υποστήριξη της προσβασιμότητας από όλους τους τύπους των συσκευών. Από τη στιγμή που αυτό συμβεί, τότε αναμένονται τεράστιες ευκαιρίες για τις επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο.

Τέλος, όταν αναμένονται να συμβούν τόσο δραματικές αλλαγές στον κόσμο, γίνεται εύκολα αντιληπτό πόσο ζωτικής σημασίας είναι το να δημιουργηθεί ένα νέο αποτελεσματικό μοντέλο διακυβέρνησης, που θα διασφαλίζει και θα προστατεύει τον νέο αυτόν Metaverse κόσμο που έρχεται.

ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΝΕΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ METAVERSE;

Οι περισσότεροι ειδικοί, παρόλο που προβλέπουν ένα λαμπρό μέλλον για το Metaverse, ταυτόχρονα προειδοποιούν για τους κινδύνους που ενέχει η ανεξέλεγκτη χρήση.

Επιστημονικές μελέτες έχουν δείξει σήμερα ότι η ανεξέλεγκτη χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης έχει επιπτώσεις στην ψυχική υγεία των χρηστών. Γίνεται εύκολα αντιληπτό ότι ακόμη περισσότερα προβλήματα ψυχικής υγείας αναμένεται να προκύψουν από τη μακροχρόνια έκθεση στους νέους εικονικούς κόσμους που έρχονται. Οι άνθρωποι δεν θα μπορούν εύκολα να διακρίνουν την πραγματικότητα από την εικονική πραγματικότητα, καθώς οι γραμμές μεταξύ του εικονικού κόσμου και του φυσικού κόσμου θα γίνονται ολοένα και πιο θολές. Ο κίνδυνος είναι ότι οι άνθρωποι, ακόμα κι όταν βγαίνουν από τον εικονικό κόσμο, θα συνεχίσουν να νιώθουν σαν να είναι ακόμα μέσα σε αυτόν.

Επιπρόσθετα, το Metaverse θα ενέχει τον κίνδυνο διαρροής του απορρήτου προσωπικών δεδομένων. Σε ατομικό επίπεδο, τρίτα μέρη μπορούν να παρακολουθούν δραστηριότητες, να μελετούν τη συμπεριφορά των καταναλωτών και να συμμετέχουν σε ανεξέλεγκτη επεξεργασία των προσωπικών τους δεδομένων ή παραβίασης της πνευματικής ιδιοκτησίας τους. Σε επιχειρηματικό επίπεδο, η αποκάλυψη σημαντικών πληροφοριών και εμπορικών μυστικών στον ανταγωνισμό μπορεί να είναι πολύ επικίνδυνη για την επιβίωση κάθε εταιρείας.

Εξίσου σημαντικοί με τους παραπάνω κινδύνους θα είναι οι κίνδυνοι βίας, εκφοβισμού, εκβιασμού, πλαστοπροσωπίας, δυσφήμησης, πειρατείας, παραπληροφόρησης, παρενόχλησης και παραβίασης της ιδιωτικής ζωής, προκαλώντας μεγάλη ζημιά όχι μόνο στον εικονικό, αλλά και στον πραγματικό κόσμο. Ειδικά στις ευαίσθητες ηλικίες των παιδιών που περνούν μεγάλο μέρος του χρόνου τους σε ανεξέλεγκτους τέτοιους εικονικούς κόσμους. Μην ξεχνάμε άλλωστε ότι έχουν ήδη εκδοθεί σήμερα προειδοποιήσεις για ορισμένα ψηφιακά παιχνίδια λόγω του βίαιου και επικίνδυνου περιεχομένου τους. Φανταστείτε τι θα συμβεί αύριο εάν το αφήσουμε ανεξέλεγκτο.

Προφανώς, τα avatars δεν είναι ανεξάρτητες οντότητες, υπάρχουν πραγματικοί άνθρωποι πίσω από αυτά,

για το λόγο αυτόν και το Metaverse εγείρει νέες νομικές προκλήσεις. Η έλλειψη της κατάλληλης νομοθεσίας και αντίστοιχων κυρώσεων καθιστούν δύσκολο τον έλεγχο και τη ρύθμιση ανθρώπινων ενεργειών μέσω των avatars που θα θεωρούνταν παράνομες. Γι' αυτό πρέπει να δημιουργήσουμε τον κατάλληλο κανονισμό για να προστατεύσουμε τους χρήστες του και να ελαχιστοποιήσουμε τους σχετικούς κινδύνους, διαφορετικά, όπως ισχυρίζονται πολλοί ειδικοί, κινδυνεύει «το Metaverse να γίνει παράδεισος για τις επιχειρήσεις, την τεχνολογία και το εμπόριο - και κόλαση για τους ανθρώπους». Και καλό θα ήταν αυτή τη φορά να μην τρέχουμε καθυστερημένα πίσω από τις εξελίξεις, αλλά να ασχοληθούμε εγκαίρως με την προετοιμασία ενός τέτοιου κανονιστικού πλαισίου.

ΘΑ ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΗΣΕΙ ΤΟ METAVERSE ΤΗΝ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΖΩΗ;

Το Metaverse θα μας οδηγήσει σε μια νέα εποχή, όπου θα ζούμε περισσότερο στον ψηφιακό κόσμο παρά στον πραγματικό. Τα γυαλιά και ο λοιπός AR εξοπλισμός θα γίνουν commodity, καθώς θα είναι απαραίτητα για να κάνουμε ψώνια, να εργαστούμε και γενικά να λειτουργήσουμε στη νέα εικονική μας ζωή.

Δεν είναι λίγοι αυτοί που υποστηρίζουν ότι το Metaverse «δεν θα είναι καλό για την ανθρωπότητα», και αυτό γιατί, όπως υποστηρίζουν, οι άνθρωποι θα γοητευτούν τόσο πολύ με τα avatars και την εικονική τους ζωή που θα αρχίσουν να μισούν την πραγματική τους ζωή.

Η ιδέα ενός εικονικού κόσμου στον οποίο κάθε χρήστης έχει ένα avatar και ανταγωνίζεται φίλους και συναδέλφους τον κάνει πιο ελκυστικό, όχι μόνο στις νέες γενιές αλλά και στις παλαιότερες, ειδικά σε αυτούς που είναι απογοητευμένοι με την πραγματική τους ζωή.

Υπάρχουν όμως και οι ψύχραιμες φωνές που, όπως υποστηρίζουν, είναι ωραίο να ντύνεις το avatar σου και να το στέλνεις στην κορυφή του Πύργου του Άιφελ, αλλά σε καμία περίπτωση αυτό δεν συγκρίνεται με το να πας εκεί ο ίδιος αυτοπροσώπως. Ό,τι και να λέμε, όπως υποστηρίζουν, πολλά πράγματα απλά δεν θα μπορούν να προσομοιωθούν.

Το Metaverse θα διεισδύσει σε κάθε μέρος της ζωής μας, αλλά η εστίασή μας πρέπει να είναι στη βελτίωση της ευημερίας μας στον πραγματικό κόσμο και όχι στον εικονικό. Το αντίθετο θα ήταν καταστροφή.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΙΚΑ

Το Metaverse αναμένεται να αλλάξει δραματικά τους οργανισμούς, τις αγορές, τον κόσμο συνολικότερα, τα επόμενα πέντε με δέκα χρόνια. Για το λόγο αυτόν οι επιχειρήσεις θα πρέπει να ξεκινήσουν να συζητούν και να διαμορφώνουν τη στρατηγική τους σχετικά με το Metaverse, καθώς και την προετοιμασία που απαιτείται τόσο σε επίπεδο business μοντέλου όσο σε τεχνολογίες και οργανωτικό επίπεδο έτσι ώστε να μπουν εγκαίρως στον νέο αυτό κόσμο που δημιουργείται. Είναι βέβαιο ότι όσοι οργανισμοί υποτιμήσουν τη δυναμική αυτού του νέου ψηφιακού κόσμου και καθυστερήσουν να προσαρμοστούν σε αυτόν θα αντιμετωπίσουν προβλήματα επιβίωσης. ΝΑΙ

Δρ ΞΕΝΟΦΩΝ ΛΙΑΠΑΚΗΣ

Ο κ. Λιαπάκης είναι διδάκτορας του Τμήματος Μηχανικών Ηλεκτρονικών Υπολογιστών και Πληροφορικής του Πανεπιστημίου Πατρών με ερευνητικά ενδιαφέροντα σε τομείς όπως των Information technology, Big data, Agile & Lean way of working, Business transformation και operational excellence.

Επί 18 έτη (1990 – 2008) εργάστηκε ως διευθυντής Μηχανογράφησης, στην Groupama ασφαλιστική.

Επί 11 έτη (2008 – 2019) εργάστηκε ως γενικός διευθυντής Ψηφιακού Μετασχηματισμού & Πληροφορικής του Ομίλου INTERAMERICAN.

Από τις αρχές του 2020 είναι αντιπρόεδρος στο χώρο της τεχνολογίας, έχοντας το ρόλο του CTIO στην εταιρεία PeopleCert η οποία αποτελεί παγκοσμίως τον leader στο χώρο της πιστοποίησης επαγγελματικών και γλωσσικών δεξιοτήτων, διεξάγοντας εκατομμύρια εξετάσεων το χρόνο σε 200 χώρες σε όλο τον κόσμο.

Επιπλέον είναι πρόεδρος του Hellenic CIO forum, διετέλεσε μέλος Διοικητικού Συμβουλίου του euro.digital Association και είναι επιστημονικός συνεργάτης του Data & Media Laboratory (DM Lab) που τελεί υπό την εποπτεία του ΣΕΙΔ του Πολυτεχνείου της Πάτρας.

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 132 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.
...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 3.000.000 πελάτες, 9,4€ δις κύκλο εργασιών, 2,5€ δις ίδια κεφάλαια και 103€ δις επενδεδυμένα 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!**

Αρχιτεκτονικό «ταξίδι» σε 15 εμβληματικά κτίρια των Χανίων!

Μια εκπληκτική πρωτοβουλία που έχει αγκαλιαστεί σε όλο τον κόσμο φιλοξένησαν φέτος για πρώτη φορά τα Χανιά! Πρόκειται για το Open House Chania pop up event, όπου 70 εθελοντές ανέλαβαν για το διήμερο 12-13 Ιουνίου να ξεναγήσουν το κοινό στον αρχιτεκτονικό πλούτο 15

κτιρίων των Χανίων, δημόσιων και ιδιωτικών, που άνοιξαν τις πόρτες τους.

Τα κτίρια των Χανίων στα οποία έγινε ξενάγηση είναι τα εξής:

- Κέντρο Αρχιτεκτονικής Μεσογείου – Μεγάλο Αρσενάλι
- Νέο Αρχαιολογικό Μουσείο
- Οικία/Μουσείο Ελευθερίου Βενιζέλου
- Εργοτάξιο Δημοτικής Αγοράς Χανίων
- Δημοτική Πινακοθήκη
- Βίλα Μανούσου Κούνδουρου
- Ξενοδοχείο Monastery Estate Venetian Harbor
- Ξενοδοχείο Malmo
- Villa 7
- Κατοικία στον Αγ. Ιωάννη
- Κατοικία με Υαλόσπιτο στο Λουτράκι
- Επανάχρηση Βυρσοδεψείου στα Ταμπακαριά
- Μεσοπολεμική Κατοικία στα Χανιά
- Νεώριο Μόρο

Η Ελπίδα Σπύρου, υπεύθυνη του Chania pop up event, στην ημέρα γνωριμίας, η οποία φιλοξενήθηκε στο Μεγάλο Αρσενάλι, δήλωσε: «Οι ξεναγήσεις γίνονται από εθελοντές. Θα έχουμε την ευκαιρία να ανακαλύψουμε κτίρια τα οποία μπορεί να γνωρίζουμε, να έχουμε μπει πολλές φορές, αλλά να μη γνωρίζουμε την αρχιτεκτονική τους. Ανάμεσά τους, βρίσκονται και εμβληματικά έργα των Χανίων, όπως η Δημοτική Αγορά και άλλες ιδιωτικές κατοικίες που σπάνια τις βλέπει κανείς».

«Η παρουσίαση δεν αφορά μόνο εμβληματικά κτίρια του αναφέρονται στην αρχιτεκτονική του παρελθόντος. Έχουμε

Ο Δήμαρχος Χανίων Παναγιώτης Σημανδηράκης στην ενημερωτική συνάντηση για το OPEN HOUSE | Chania pop up event που έγινε στο Κέντρο Αρχιτεκτονικής της Μεσογείου.

πλέον στα Χανιά σημαντικά μνημεία και σύγχρονα μνημεία αρχιτεκτονικής που είμαι σίγουρος ότι οι επισκέπτες θα μπορέσουν να το δουν μέσα από μία άλλη ματιά» επεσήμανε ο δήμαρχος Χανίων, Παναγιώτης Σημανδηράκης.

Σε δηλώσεις σχετικά με την παρουσία του Open House στα Χανιά προχώρησε ο αντιδήμαρχος Πολιτισμού Γιάννης Γιαννακάκης. Ο κ. Γιαννακάκης ανέφερε ότι «υποδεχόμαστε με μεγάλο ενθουσιασμό στα Χανιά το Open House. Μια εκδήλωση που εδώ και χρόνια πραγματοποιείται με μεγάλη επιτυχία στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Μέσα από την ξεχωριστή ομάδα του Open House Athens σήμερα και αύριο στα Χανιά θα ανοίξουν 15 μνημεία, χώροι, κτίρια της πόλης. Είναι μια ευκαιρία για όσους θέλουν να τα γνωρίσουν από κοντά, να ενημερωθούν από τους πολύ καλά ενημερωμένους εθελοντές, αλλά και τους αρχιτέκτονες ορισμένων κτιρίων από αυτά και για πρώτη φορά να τα δούμε καλά και να γνωρίσουμε το εσωτερικό τους. Η ξενάγηση αυτή δεν θα μπορούσε να ξεκινήσει από διαφορετικό σημείο παρά από τη Δημοτική Αγορά των Χανίων».

Παράλληλα, σε δηλώσεις προχώρησε και η Ελπίδα Σπύρου, αρχιτέκτων μηχανικός, η οποία είναι υπεύθυνη της διοργάνωσης Open House Chania pop up event, την πρώτη μέρα της διοργάνωσης. Η κ. Σπύρου ανέφερε ότι «είμαστε πολύ χαρούμενοι που το Open House έρχεται σήμερα στα Χανιά μετά από 10 χρόνια όπου πραγματοποιείται σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Οι επισκέπτες έχουν την ευκαιρία να ξεναγηθούν δωρεάν σε 15 δημόσια και ιδιωτικά κτίρια. Σήμερα ξεκινήσαμε από τη Δημοτική Αγορά και ο κόσμος θα έχει την ευκαιρία να δει κτίρια σε όλη την πόλη με πλούσιο αρχιτεκτονικό ενδιαφέρον και ιστορία. Παράλληλα, η κ. Σπύρου δεν παρέλειψε να αναφερθεί στην ιστορία του Open House. λέγοντας ότι «η δράση ξεκίνησε για πρώτη φορά το 1992 στο Λονδίνο και έκτοτε έχει διαδοθεί σε περίπου 50 πόλεις σε ολόκληρο τον κόσμο. Είναι πολύ μεγάλη διάκριση για την πόλη των Χανίων που μια διοργάνωση τέτοιου μεγέθους έρχεται στην πόλη». Τέλος, η κ. Σπύρου ανέλυσε τον τρόπο που κάποιος μπορεί να συμμετάσχει στην δράση. Όπως ανέφερε, «είναι πολύ απλό και δεν χρειάζεται κάποια αίτηση πιο πριν. Ο ενδιαφερόμενος αρκεί να μελετήσει το πρόγραμμα των ξεναγήσεων, να δει ποιο κτίριο τον ενδιαφέρει και να πάει την ώρα που αναγράφεται στο πρόγραμμα μπροστά από το κτίριο ώστε να δημιουργηθεί το γκρουπ και να ξεκινήσει η ξενάγηση. Οι ξεναγήσεις πραγματοποιούνται και στα ελληνικά και στα αγγλικά».

Το OPEN HOUSE ATHENS ταξιδεύει και έρχεται στα Χανιά!
ΚΟΚΚΙΝΟ

Flashnews.gr

ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΟ
ΜΟΥΣΕΙΟ
ΧΑΝΙΩΝ

OPEN
HOUSE

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε:

Υπό την αιγίδα: Δήμος Χανίων, Περιφέρεια Κρήτης, Υπουργείο Πολιτισμού

Με την υποστήριξη: ΚΕΠΠΕΔΗΧ ΚΑΜ, Εφορεία Αρχαιοτήτων, ΤΕΕ Δυτικής Κρήτης, Σύλλογος Αρχιτεκτόνων Χανίων, ΑΡΜΗΧ.

Μέγας χορηγός: HOLZ συστήματα ξύλινων κουφωμάτων.

Χορηγοί: Illum, Smart, Εκδόσεις Μίλητος, ΚΥΔΩΝ, Aria Hotels, Halepa Hotel, νερά κρήτης.

Χορηγοί επικοινωνίας: ERT3, ERT Χανίων, Κρήτη TV, neakriti.gr, radio984, nextdeal.gr, flashnews.gr, diktiofm91,5, Archetype.gr, Χανιώτικα Νέα. ΝΑΙ

**** Δείτε την Ομάδα-Οργανωτική Επιτροπή στο Open House Athens.***

OPEN HOUSE ATHENS

Το Open House είναι ένας από τους σημαντικότερους διεθνείς θεσμούς για την ανάδειξη και προώθηση της αρχιτεκτονικής. Η δράση Open House προσκαλεί το ευρύ κοινό να εξερευνήσει και να κατανοήσει την αξία της αρχιτεκτονικής. Κάθε χρόνο για ένα διήμερο, δημόσια και ιδιωτικά κτίρια ανοίγουν τις πύλες τους στο κοινό δωρεάν και η πόλη μετατρέπεται σε ένα μεγάλο μουσείο, με εκθέματα τα ίδια της τα κτίρια και την αρχιτεκτονική της. Το Open House Athens είναι μέρος ενός παγκόσμιου δικτύου. Η ιδέα για αυτήν τη δράση ξεκίνησε το 1992 από το Λονδίνο. Σήμερα περισσότερες από 50 πόλεις σε ολόκληρο τον κόσμο διοργανώνουν δράσεις Open House για ένα Σαββατοκύριακο κάθε χρόνο. Η απήχηση του OHA πλέον είναι τόσο μεγάλη που έχει καθιερώσει την εκδήλωση σε ετήσιο θεσμό και σε μια από τις πιο δημοφιλείς αρχιτεκτονικές γιορτές της πόλης.

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ: OPEN HOUSE GREECE

Η εταιρεία Open House Greece είναι μία Αστική Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία με σκοπό την προώθηση και προβολή της αρχιτεκτονικής και του πολιτισμού, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, μέσω των ετήσιων δράσεων Open House Athens και Open House Thessaloniki. Ιδρύθηκε τον Μάιο του 2012 και ανήκει στην ευρύτερη οικογένεια του Open House Worldwide (www.openhouseworldwide.org), που μεριμνά για την παγκόσμια προβολή κάθε εκδήλωσης Open House.

22ο Ασφαλιστικό και Αντασφαλιστικό Συνέδριο της Ύδρας!

Ειδικός απεσταλμένος **ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ**

Το 22ο Διεθνές Ασφαλιστικό και Αντασφαλιστικό Συνέδριο της Ύδρας ήταν ελαφρώς διαφορετικό καθώς ήταν το πρώτο μετά από δύο χρόνια απουσίας λογω κορωνοϊού και γιατί πραγματοποιήθηκε το διάστημα από την Τετάρτη 25 έως και την Παρασκευή 27 Μαΐου 2022, αντί τον Σεπτέμβριο.

Το ενδιαφέρον για το συνέδριο σημαντικό, καθώς φιλοξενούσε τον υπουργό Ανάπτυξης Άδωνη Γεωργιάδη, αλλά και τον David Howden, CEO, Howden Group. Επίσης έδωσαν ακόμη το παρών η βουλευτής κ. Όλγα Κεφαλογιάννη, η κ. Χριστίνα Παπακωνσταντίνου, υποδιοικήτρια της Τραπέζης της Ελλάδος, και ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών.

Επίσης στη διάρκεια του συνεδρίου σημειώθηκε και μια μεγάλη ανατροπή που έγινε γνωστή αποκλειστικά από το nextdeal.gr. Η κυβέρνηση απέσυρε το γνωστό άρθρο για την υποχρεωτική ασφάλιση των νέων κτιρίων, το οποίο δεσμεύθηκε να το φέρει και πάλι προς ψήφιση το επόμενο διάστημα τεχνικά αρτιότερο.

Τι συζητήθηκε στην 22η Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών στην Ύδρα;

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ενδιαφέρουσες συζητήσεις και να ανταλλάξουν απόψεις πάνω στις εξελίξεις και τα τρέχοντα θέματα της ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς. Επιπλέον, ουσιαστική παράμετρο της διοργάνωσης αποτελούν οι συναντήσεις που πραγματοποιούνται στο πλαίσιο αυτής με στόχο την ενίσχυση και την ανάπτυξη συνεργασιών.

Συζήτηση για την αντασφαλιστική αγορά με θέμα: «Reinsurance market outlook and trends». Συμμετείχαν οι εξής ομιλητές: Mario Baotic, Head of Emerging Markets, Guy Carpenter, Luigi Sturani, CEO Europe, Howden Broking Group Limited, Luca Tassarotti, Deputy CEO Global Facultative Reinsurance Solutions/CEO of EMEA Fac, Aon Emea. Συντονιστής της συζήτησης ήταν ο κ. Γιάννης Καντώρος, CEO, INTERAMERICAN.

Ο υπουργός Ανάπτυξης κ. Άδωνις Γεωργιάδης.

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, καλωσόρισε τους συνέδρους στην Ύδρα μετά από 2 χρόνια απουσίας λόγω των περιορισμών που επέβαλε η πανδημία Covid -19. Στην εναρκτήρια ομιλία του αναφέρθηκε στις μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζει αυτή τη στιγμή ο κόσμος και οι οποίες επηρεάζουν την ασφαλιστική αγορά, με ιδιαίτερη έμφαση στην πανδημία Covid-19, στον πόλεμο στην Ουκρανία, στην κλιματική αλλαγή και την άνοδο του πληθωρισμού. Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ τόνισε πως στοίχημα για την ασφαλιστική αγορά αποτελεί το να παραμένει επίκαιρη σε σχέση με ό,τι συμβαίνει στον κόσμο διατηρώντας παράλληλα ισχυρή κεφαλαιακή θέση. «Είμαστε εδώ όχι για να αντικαταστήσουμε το κράτος, αλλά για να το συμπληρώσουμε σε θέματα που δεν αποτελούν ειδικότητα και αντικείμενό του. Καλούμε την κυβέρνηση να υλοποιήσει τις δεσμεύσεις της για το καλό της κοινωνίας», σημείωσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Στη συνέχεια το λόγο πήρε ο υπουργός Ανάπτυξης & Επενδύσεων, κ. Άδωνις Γεωργιάδης, ο οποίος αναφέρθηκε στις μεταρρυθμίσεις τις οποίες προωθεί η κυβέρνηση σε τομείς όπως οι συντάξεις, η Υγεία και η διαχείριση των φυσικών καταστροφών. Εστίασε στη δέσμευση της κυβέρνησης για τη θέσπιση φορολογικών κινήτρων στην ασφάλιση περιουσίας, η οποία δεν έχει ακόμα υλοποιηθεί, εξηγώντας πως η πανδημία Covid-19 ανέτρεψε το σχεδιασμό της κυβέρνησης. Τέλος αναφέρθηκε στον σημαντικό ρόλο που παίζει η ασφάλιση στην κοινωνία και την οικονομία, με ιδιαίτερη έμφαση στο γεγονός ότι η ασφαλιστική αγορά αποτελεί μεγάλο θεσμικό επενδυτή.

Την ομιλία του υπουργού ακολούθησε η συνεδριακή ενότητα με θέμα: «Insurers of tomorrow: reinventing the industry», στην οποία συμμετείχαν οι κ.κ. Christian T. Haas, Professor of quantitative research methods,

Η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου.

Ο κ. Evgeny Ignatov, Country Manager EUROINS Ελλάδος.

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO Howden Ελλάδος.

Ο κ. Arnd Gossmann, CEO της DGTAL.

Ο κ. Γιώργος Σοφός, διευθυντής Οργάνωσης & Underwriting στη Sofos Insurance Agency.

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, CEO Allianz Greece.

Ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO.

Ο κ. Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της Eurolife FFH.

Director, Institute for complex system research, Fresenius University, Andreas Voßberg, Senior Underwriter, Central, Eastern and Southern Europe, Munich RE, και Anna Ziswiler, Market Head Switzerland & MEDI, Director, Europe, Middle East & Africa, Swiss Re. Τη συζήτηση συντόνισε η κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ.

Το συνεδριακό κομμάτι της ημέρας έκλεισε με μία ανοιχτή συζήτηση μεταξύ του προέδρου της ΕΑΕΕ και του David Howden, CEO, Howden Group, για τις μεγαλύτερες προκλήσεις που καθορίζουν το μέλλον της ασφάλισης.

Την επόμενη ημέρα έλαβε χώρα μία πολύ ενδιαφέρουσα συζήτηση για την αντασφαλιστική αγορά με θέμα:

Αλέξανδρος Τέρνερ, Managing Director Carpenter Turner.

Ο διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής Μιχάλης Τάτσης.

Ο κ. Luigi Sturani, CEO Howden Europe.

Συνεδριακή ενότητα με θέμα: «Insurers of tomorrow: reinventing the industry», στην οποία συμμετείχαν οι κ.κ. Christian T. Haas, Professor of quantitative research methods, Director, Institute for complex system research, Fresenius University, Andreas Voßberg, Senior Underwriter, Central, Eastern and Southern Europe, Munich RE, και Anna Ziswiler, Market Head Switzerland & MEDI, Director, Europe, Middle East & Africa, Swiss Re. Τη συζήτηση συντόνισε η κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ.

«Reinsurance market outlook and trends». Συμμετείχαν οι εξής ομιλητές: Mario Baotic, Head of Emerging Markets, Guy Carpenter, Luigi Sturani, CEO Europe, Howden Broking Group Limited, Luca Tassarotti, Deputy CEO Global Facultative Reinsurance Solutions/ CEO of EMEA Fac, Aon Emea. Συντονιστής της συζήτησης ήταν ο κ. Γιάννης Καντώρος, CEO INTERAMERICAN.

Την 22η Συνάντηση Ασφαλιστών & Αντασφαλιστών στήριξαν οι χορηγοί των εκδηλώσεων AON REINSURANCE SOLUTIONS, η CARPENTER TURNER, η EUROLIFE FFH και HOWDEN MATRIX, καθώς και η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, η SRS GROUP OF COMPANIES και η INTERAMERICAN.

Πώς να διαχειριστείτε το τοξικό περιβάλλον εργασίας;

Της **ΧΡΙΣΤΙΝΑΣ ΧΑΡΙΤΟΠΟΥΛΟΥ**

Τα τελευταία δύο χρόνια, εμφανίστηκε το φαινόμενο Μεγάλη Παραίτηση, δηλαδή μία μαζική άνοδος των παραιτήσεων στις εταιρείες. Με αφορμή την πανδημία, η οποία άλλαξε ριζικά τις προτεραιότητες και τις επιθυμίες των ανθρώπων και τους έκανε λιγότερο ανεκτικούς και συμβιβαστικούς. Ένας από τους κύριους λόγους που οι άνθρωποι παραιτούνται φαίνεται να είναι λόγω είτε τοξικών συμπεριφορών είτε τοξικής εταιρικής κουλτούρας.

Ο χαρακτηρισμός «τοξικός» χρησιμοποιείται συχνά για να αναφερθεί σε έναν χώρο εργασίας που προκαλεί αρνητικά συναισθήματα, ωστόσο η έννοια δεν είναι αρκετά σαφής από μόνη της ως προς το τι ακριβώς σημαίνει. Έχει διαφορά το να είναι ένα εργασιακό περιβάλλον ή οι εργοδότες και οι συνάδελφοι τοξικοί από το να είναι απλώς ακατάλληλος ο εργοδότης ή οι σχέσεις με τους συναδέλφους να μην είναι ιδανικές.

Παρακάτω ακολουθεί μια πιο βαθιά ανάλυση της τοξικότητας στον εργασιακό χώρο, τόσο στις πιο ακραίες μορφές, όπου είναι πιο ευδιάκριτη, όσο και στις πιο ήπιες, όπου συνήθως περνά απαρατήρητη.

Ένα τοξικό εργασιακό περιβάλλον οδηγεί σε αυξημένο άγχος στην καθημερινή επαγγελματική ζωή. Οι διευθυντές που ασκούν πίεση, τα αυστηρά deadlines χωρίς προγραμματισμό και προτεραιότητες, το χάσμα επικοινωνίας μεταξύ των εργαζομένων και της διοίκησης και πολλά άλλα είναι σημάδια ενός τοξικού χώρου εργασίας. Η έλλειψη αναγνώρισης, η ευνοϊκότητα, η ανθυγιεινή επικοινωνία, τα κουτσομπολιά είναι μερικοί λόγοι που προκαλούν εργασιακή εξουθένωση.

ΤΟΞΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ

Η εταιρική κουλτούρα, οι κανόνες, οι αξίες, οι πολιτικές και οι πρακτικές που γίνονται αποδεκτές σε μία εταιρεία μπορεί να είναι τοξικά. Ένας ορισμός που έχει διατυπωθεί για την τοξική κουλτούρα σε μια εταιρεία είναι πως είναι εκείνη της οποίας τα συστήματα και οι κανόνες υποστηρίζουν ή διαιωνίζουν το φόβο, την αγένεια, τον εκφοβισμό στους εργαζομένους και τη μη τήρηση ορίων.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό είναι η μονόδρομη επικοινωνία από τον εργοδότη στον εργαζόμενο και η έλλειψη χώρου για έκφραση των αναγκών και των επιθυμιών του εργαζομένου. Αυτό κάνει το εργασιακό περιβάλλον πιο αυταρχικό και λιγότερο συνεργατικό, επηρεάζοντας σίγουρα και την ποιότητα του αποτελέσματος. Όλα αυτά ενισχύονται επειδή σε αυτό το περιβάλλον η κακή συμπεριφορά δεν γίνεται απλώς αποδεκτή, αλλά διαιωνίζεται και επιβραβεύεται.

Σύμφωνα με μελέτες, το 1/4 των εργαζομένων σε όλο τον κόσμο αναφέρει τακτικά ότι έχει βιώσει υψηλά επίπεδα τοξικής συμπεριφοράς στο χώρο εργασίας. Στο μεταξύ, η τοξική συμπεριφορά σε μια εταιρεία συνδέεται άμεσα με την παραίτηση του προσωπικού. Οι εργαζόμενοι που δήλωσαν ότι βιώνουν τοξική συμπεριφορά στην εργασία τους είναι οκτώ φορές πιο πιθανό να αναφέρουν υψηλότερα επίπεδα συμπτωμάτων επαγγελματικής εξουθένωσης. Αυτό καθιστά έξι φορές πιο πιθανό να θέλουν να αφήσουν τη δουλειά τους μέσα στους επόμενους τρεις έως έξι μήνες.

Συμπερασματικά, η τοξική συμπεριφορά στο χώρο εργασίας είναι ο ισχυρότερος προγνωστικός παράγοντας για την πρόθεση παραίτησης εντός των επόμενων τριών έως έξι μηνών. Στην πραγματικότητα, ωθεί τους εργαζομένους να παραιτηθούν τέσσερις φορές περισσότερο από οποιονδήποτε άλλον παράγοντα στο χώρο εργασίας που αξιολογήθηκε στην έρευνα. Ο μέσος άνθρωπος περνάει 90.000 ώρες στη δουλειά κατά τη διάρκεια μιας μέσης ζωής. Είναι λοιπόν εύλογο το συμπέρασμα πως θέλουμε να περνάμε το χρόνο μας σε ένα υγιές, άνετο και γεμάτο χαρά περιβάλλον.

ΤΟΞΙΚΟΣ VS ΑΚΑΤΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΓΟΔΟΤΗΣ

Ένας ακατάλληλος εργοδότης μπορεί να είναι κάποιος που δεν έχει τις τεχνικές ή διοικητικές δεξιότητες για να ηγηθεί καλά ενός έργου, αλλά αυτό έχει τεράστια διαφορά από το να είναι τοξικός. Ένας τοξικός εργοδότης μπορεί να είναι πολύ ικανός από άποψη δεξιοτήτων, αλλά να επιδεικνύει άσχημη συμπεριφορά στον τρόπο που αντιμετωπίζει τους ανθρώπους.

Πιθανές τοξικές συμπεριφορές εκ μέρους ενός εργοδότη είναι το να γελοιοποιεί τους υπαλλήλους και να τους υποτιμά κάνοντας αρνητικά σχόλια. Ακόμα, οι τοξικοί εργοδότες μπορεί να παίρνουν τα εύσημα για τη δουλειά των άλλων ή να πιστεύουν πάντα ότι έχουν δίκιο και ότι οι ιδέες τους είναι οι καλύτερες. Επιπλέον, μπορεί να αρνούνται να εξετάσουν άλλες λύσεις στα διάφορα ζητήματα και να μη συμμετέχουν σε αμφίδρομες συζητήσεις και να εμμένουν στην αυθεντία τους.

ΤΟΞΙΚΟΙ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΙ VS ΚΑΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ

Ένας εργαζόμενος μπορεί να μην έχει τις ιδανικές σχέσεις με τους συναδέλφους του. Εξαιτίας διαφορών στο χαρακτήρα και την ιδιοσυγκρασία ή ακόμα και της έλλειψης φυσικής επαφής σε περιπτώσεις τηλεργασίας, μπορεί οι εργαζόμενοι να μην έχουν ιδιαίτερες σχέσεις μεταξύ τους. Ή αυτές να είναι και σημαντικά διαταραγμένες με τσακωμούς και κακή συνεργασία. Αυτά μπορεί να δημιουργούν αρνητικά συναισθήματα, αλλά δεν έχουν να κάνουν απαραίτητα με τοξικότητα.

Αντίθετα, τοξικοί θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν οι συνάδελφοι που κάνουν υποτιμητικά σχόλια για ένα άτομο ή τις ιδέες του. Ακόμα μπορεί να αποκλείουν κάποιο άτομο από τις συζητήσεις. Φυσικά, τοξικοί είναι και οι συνάδελφοι που επιδεικνύουν ρατσιστικές ή σεξιστικές συμπεριφορές και απόψεις απέναντι σε άλλους συναδέλφους.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΟΞΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ

Τα παραπάνω στοιχεία φανερώνουν διάφορα παραδείγματα τοξικότητας ακόμα και από τις μεγαλύτερες εταιρείες.

Ένα πρόσφατο παράδειγμα είναι η ανακοίνωση του Elon Musk προς τα διευθυντικά στελέχη της SpaceX και της Tesla που απαιτούσε να βρίσκονται στο γραφείο τουλάχιστον 40 ώρες την εβδομάδα, αλλιώς θα απολύονταν. Μπορεί η απαίτηση της επιστροφής στο γραφείο να μην είναι από μόνη της κάτι τοξικό, αφού αργότερα εξήγησε πως τα διευθυντικά στελέχη θέτουν τα καλά παραδείγματα για όλους τους υπαλλήλους, όμως ο τρόπος επικοινωνίας ήταν.

Με άλλα λόγια, ίσως σε κάποιες περιπτώσεις, για να απαιτείται η επιστροφή στο γραφείο υπάρχει λόγος, όπως ενδεχομένως στοιχεία χαμηλής απόδοσης ή ανάγκη για ομαδική εργασία, πράγμα που μπορεί να συνδέεται με την εργασία από το σπίτι. Ωστόσο, το μήνυμα δεν θα χαρακτηριζόταν τοξικό εάν είχε μια άλλη διατύπωση. Αν, για παράδειγμα, εξηγούσε το σκεπτικό πίσω από τη νέα πολιτική, οικοδομούσε μια συναίνεση και επέτρεπε τη σταδιακή επιστροφή στο γραφείο, αντί να μιλάει για απόλυση σε περίπτωση μη άμεσης συμμόρφωσης, σίγουρα κανείς δεν θα μπορούσε να το χαρακτηρίζει τοξικό.

Μπορεί οι μεγάλες εταιρείες να έχουν περισσότερα περιθώρια τοξικότητας στην εταιρική τους κουλτούρα, αλλά οι μικρότερες εταιρείες θα πρέπει να είναι πολύ πιο προσεκτικές με αυτό, καθώς μπορεί να αποδειχθεί ένα επιζήμιο ζήτημα. Οι μικρότερες εταιρείες μπορεί πολύ πιο εύκολα να χάσουν τους εργαζομένους τους, πράγμα που θα προκαλέσει ποικίλα προβλήματα, και καθώς πλέον τα νέα κυκλοφορούν και οι άνθρωποι δεν διστάζουν να καταγγείλουν την τοξικότητα όταν τη βιώνουν, μια τοξική εταιρεία θα αντιμετωπίσει δυσκολίες στην πρόσληψη νέων υπαλλήλων.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΟΞΙΚΟΥ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

Η τοξικότητα στον επαγγελματικό χώρο μπορεί να δημιουργήσει πολύ αρνητικά συναισθήματα και να επηρεάσει σημαντικό τον ψυχισμό ενός ανθρώπου. Εύλογα, λοιπόν, τα άτομα αυτά εγκαταλείπουν μια θέση εργασίας και αναζητούν κάτι καλύτερο που θα επιδεικνύει περισσότερο σεβασμό στην προσωπικότητά τους.

Κλείνοντας, δεν είναι πάντα εύκολο να εγκαταλείπει απλώς κάποιος μια τοξική εταιρεία. Μερικές φορές τα άτομα είναι υποχρεωμένα να υπομείνουν την κατάσταση, τουλάχιστον για ένα χρονικό διάστημα. Σε αυτές τις περιπτώσεις υπάρχουν διάφοροι τρόποι για να μπορέσουν να διαχειριστούν σε ένα βαθμό οι εργαζόμενοι αυτήν την κατάσταση. Το σημαντικότερο είναι να θέσει ο εργαζόμενος τα προσωπικά του όρια. Τα όρια πρέπει να τίθενται ιδανικά σε αρχικά στάδιο, αν και ποτέ δεν είναι αργά, με σταθερό αλλά ήπιο ή ουδέτερο τόνο.

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

AIG

Ασφάλεια Μεταφορών

Η AIG καλύπτει το εμπόρευμα του Ασφαλιζόμενου από φυσική ζημία ή απώλεια κατά τη διάρκεια της μεταφοράς του (εισαγωγές – εξαγωγές – τριγωνικές – εσωτερικές διακινήσεις), δια ξηράς, θαλάσσης ή αέρος και συνοδεύεται από φορτωτικά έγγραφα π.χ. CMR (φορτηγό αυτ/το), B/L (πλοίο), AWB (αεροπλάνο), Δελτίο Αποστολής). Συγκεκριμένα προσφέρει ασφάλισης ανεξάρτητα από την κατηγορία του εμπορεύματος (δηλαδή γενικό φορτίο, εύθραυστά φορτία, ευαίσθητά φορτία, χύμα υγρά ή στερεά φορτία, εξειδικευμένα φορτία κλπ).

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.

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

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

METROPOLITAN HOSPITAL

Αντιμετώπιση προχωρημένης εκφύλισης της ωχράς κηλίδας με εμφύτευση μικροσκοπικού τηλεσκοπίου!

Πριν από μερικούς μήνες, η ανακοίνωση ότι σε επιλεγμένα ευρωπαϊκά πανεπιστημιακά ιδρύματα και σε ένα ιδιωτικό θεραπευτήριο θα ξεκινήσει η παγκόσμια κλινική εφαρμογή ενός επαναστατικού ενθέματος, του εμφυτεύσιμου μικροσκοπικού τηλεσκοπίου SING IMT (Smaller Incision New Generation Implantable Miniaturized Telescope), γέννησε ελπίδες στους ασθενείς με προχωρημένη ηλικιακή εκφύλιση ωχράς κηλίδας (ΗΕΩΚ). Η πάθηση αυτή προκαλεί προοδευτική εκφύλιση των φωτοϋποδοχέων του ματιού, δηλαδή της όρασης, σε άτομα άνω των 60 ετών. Οι ασθενείς χάνουν σιγά σιγά την κεντρική όρασή τους και σε προχωρημένες μορφές της νόσου αδυνατούν να αυτοεξυπηρετηθούν.

Πριν από μερικές ημέρες η ελπίδα έγινε πραγματικότητα μέσα από μια σειρά από παγκόσμιες και πανελλήνιες πρωτιές. Το πάντα πρωτοπόρο Metropolitan Hospital γράφει ιστορία χάρη στην πραγματοποίηση τεσσάρων χειρουργείων εμφύτευσης του πρωτοποριακού ενθέματος SING IMT, μετά από επέμβαση καταρράκτη στη Μονάδα Προηγμένης Οφθαλμολογικής Χειρουργικής του Θεραπευτηρίου.

Με την εμφύτευση του SING IMT, ένας σημαντικός αριθμός των ασθενών με πολύ χαμηλή οπτική οξύτητα ενδέχεται να μπορεί να αναγνωρίζει πρόσωπα, να διακρίνει μεγάλα γράμματα, να κινείται καλύτερα στο χώρο και γενικότερα να έχει μια καλύτερη ποιότητα ζωής.

Οι χειρουργοί οφθαλμίατροι Δημήτριος Παναγιωτίδης, MD, PhD (Metropolitan General), και Παντελής Α. Παπαδόπουλος, MD, PhD, FEBO, FEBOS-CR (Metropolitan Hospital),, έγιναν οι πρώτοι χειρουργοί οφθαλμίατροι που πραγματοποίησαν εμφύτευση του ενθέματος SING IMT στην Ελλάδα. Ο διευθυντής της Α΄ Οφθαλμολογικής Κλινικής του Metropolitan Hospital, Παντελής Α. Παπαδόπουλος, έγινε ο πρώτος χειρουργός οφθαλμίατρος στον κόσμο που πραγματοποίησε εμφύτευση του SING IMT με τη βοήθεια Femtosecond Laser. Το Femtosecond Laser είναι η πλέον σύγχρονη τεχνολογία που χρησιμοποιείται στη χειρουργική αφαίρεση του καταρράκτη (μέθοδος FLACS).

Το Metropolitan Hospital είναι το μοναδικό ιδιωτικό θεραπευτήριο μεταξύ των ελάχιστων κέντρων στην Ευρώπη που επιλέχθηκαν για την παγκόσμια αρχική κλινική

εφαρμογή του Implantable Miniature Telescope, το οποίο έχει πιστοποίηση CE και είναι εγγεγραμμένο στην Ελλάδα. Μέχρι πρότινος το IMT είχε εμφυτευθεί σε ελάχιστα μεγάλα πανεπιστημιακά ιδρύματα και κρατικές κλινικές της Ευρώπης και της Αυστραλίας .

Το εμφυτεύσιμο μικροσκοπικό τηλεσκόπιο είναι ένα ειδικό ένθεμα, το οποίο τελειοποιήθηκε μετά από πολυετή έρευνα και βοηθά μεγεθύνοντας την εικόνα που βλέπει το μάτι με εκφύλιση ωχράς κηλίδας, προβάλλοντάς την σε υγιή ιστό. Το SING IMT εμφυτεύεται μόνο στον έναν οφθαλμό. Προς το παρόν χρησιμοποιείται σε ασθενείς με προχωρημένη εκφύλιση ωχράς κηλίδας ξηρού τύπου ή σε σταθεροποιημένη υγρού ή παραγωγικού τύπου. Το μέγεθος του SING IMT είναι 4 x 4,5 χιλιοστά. Μελλοντικά θα μπορεί να χρησιμοποιηθεί και σε άλλες περιπτώσεις, όπου έχει επέλθει καταστροφή της κεντρικής όρασης.

Το «Athenian Project for IMT» ανέλαβε η Α΄ Οφθαλμολογική Κλινική του Metropolitan Hospital με διευθυντή τον χειρουργό οφθαλμίατρο Παντελή Α. Παπαδόπουλο, σε συνεργασία με τη Samsara Vision Group, την αμερικανική εταιρεία που κατασκευάζει τον SING IMT. Η τελευταία χορήγησε δωρεάν 10 ενθέματα για εμφύτευση σε αντίστοιχο αριθμό Ελλήνων ασθενών που πάσχουν από ηλικιακή εκφύλιση ωχράς κηλίδας. Το κόστος του κάθε SING IMT πλησιάζει τις 25.000 ευρώ. Τα επιπρόσθετα έξοδα όλων των χειρουργείων καλύφθηκαν από το Metropolitan Hospital.

Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΩΝ ΑΣΘΕΝΩΝ

Οι υποψήφιοι για την εμφύτευση ασθενείς εξετάσθηκαν από τους οφθαλμιάτρους και τους συνεργάτες της Α΄ Οφθαλμολογικής Κλινικής του Metropolitan Hospital και από ειδικούς επιστήμονες από Γερμανία και Ιταλία που εξειδικεύονται στη χαμηλή όραση. Οι πρώτοι ασθενείς που θεωρήθηκαν κατάλληλοι για εμφύτευση IMT επιλέχθηκαν από τους ειδικούς και στη συνέχεια χειρουργήθηκαν πριν από λίγες μέρες με επιτυχία από τους Δημήτριο Παναγιωτίδη και Παντελή Α. Παπαδόπουλο.

Όλοι οι ασθενείς έπασχαν από πολύ προχωρημένη ηλικιακή εκφύλιση ωχράς κηλίδας ξηρού τύπου και καταρράκτη. Ο καταρράκτης αφαιρέθηκε σε 2 περιπτώσεις με υπερήχους και στις άλλες δύο με τη μέθοδο FLACS (συνδυασμός Femtosecond Laser και υπερήχων). Η εμφύτευση του SING IMT γίνεται με μία τεχνολογικά πολύ προηγμένη συσκευή εμφύτευσης για να μπορεί να χωρέσει μέσα από τη μικρότερη δυνατή τομή και να τοποθετηθεί στο μάτι.

Οι χειρουργημένοι ασθενείς μετά από μια περίοδο αρκετών εβδομάδων αποκατάστασης θα εκπαιδευτούν από ειδικό συνεργάτη της Α΄ Οφθαλμολογικής Κλινικής σε 6 έως 8 συνεδρίες για να μάθουν πώς να χρησιμοποιούν το μάτι με το τηλεσκοπικό ένθεμα για να βελτιώσουν την κεντρική τους όραση, χρησιμοποιώντας το μη χειρουργημένο μάτι για να κινούνται στο χώρο.

Οι εξετάσεις καταλληλότητας για εμφύτευση IMT και σε άλλους ασθενείς συνεχίζονται. Οι ασθενείς αυτοί θα πρέπει να πάσχουν από ηλικιακή εκφύλιση ωχράς κηλίδας ξηρού τύπου (ή και υγρού τύπου, αλλά με τουλάχιστον 6 μηνών σταθερότητα χωρίς ενδοβολβικές ενέσεις), να έχουν πολύ χαμηλή όραση (οπτική οξύτητα μεταξύ 2/10 και 1/40) και να μην έχουν χειρουργηθεί για καταρράκτη στο μάτι στο οποίο θα εμφυτευθεί το IMT.

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να απευθύνονται για περαιτέρω πληροφορίες στη γραμματεία της Α΄ Οφθαλμολογικής Κλινικής του Metropolitan Hospital.

ΙΑΣΩ Παίδων

Για ό,τι πιο πολύτιμο έχεις.

Χρυσό βραβείο στα πρότυπα της Παγκόσμιας Πρωτοβουλίας Child Friendly Healthcare Initiative!

Το ΙΑΣΩ Παίδων αγκαλιάζει τα παιδιά, προσφέροντας την κορυφαία ιατρική φροντίδα για ό,τι πολυτιμότερο έχουμε με την πιστοποίηση του διεθνούς φορέα/Πρωτοβουλίας που διασφαλίζει ότι είναι «φιλικό προς τα παιδιά», καθώς αποτελεί τη μοναδική Παιδιατρική Ιδιωτική Κλινική στην Ελλάδα, η οποία απέσπασε χρυσό βραβείο για τη λειτουργία της υπό τα πρότυπα του Child Friendly Healthcare Initiative.

Το Child Friendly Healthcare Initiative είναι μια παγκόσμια πρωτοβουλία με την οποία αναγνωρίζεται η δέσμευση των πιστοποιημένων νοσοκομείων προς τα δικαιώματα των παιδιών και την ποιότητα της περίθαλψης. Η φιλική προς τα παιδιά υγειονομική περίθαλψη είναι η «καλύτερη δυνατή» περίθαλψη που παρέχεται από επαγγελματίες υγείας, οι οποίοι εργάζονται από κοινού για να ελαχιστοποιήσουν το φόβο, το άγχος και την ταλαιπωρία των παιδιών και των οικογενειών τους, υποστηρίζοντας και εφαρμόζοντας τα 12 πρότυπα του Child-Friendly Healthcare (Πρωτοβουλίας Περίθαλψης Φιλικής προς τα Παιδιά).

Ο στόχος της πρωτοβουλίας Child Friendly Healthcare Initiative (CFHI) είναι να βελτιώσει την ποιότητα της υγειονομικής περίθαλψης που παρέχεται σε παιδιά και οικογένειες σε όλο τον κόσμο και να μειώσει τον περιττό φόβο, το άγχος και την ταλαιπωρία που μπορεί να συμβεί τόσο κατά τη διάρκεια όσο και ως αποτέλεσμα μιας εμπειρίας υγειονομικής περίθαλψης.

Προκειμένου να δημιουργηθεί ένας «παιδικά πλασμένος κόσμος» μέσα στο νοσοκομείο, η «Περίθαλψη που είναι Φιλική προς τα Παιδιά» υποστηρίζει τους επαγγελματίες υγείας στην παροχή της καλύτερης δυνατής περίθαλψης των μικρών ασθενών και των οικογενειών τους. Επιπλέον, παρέχει μια συγκεκριμένη μέθοδο και διαδικασία αξιολόγησης και μια απλή δομή για την πραγματοποίηση οποιωνδήποτε επιθυμητών ή απαραίτητων βελτιώσεων, έτσι ώστε τα παιδιά και οι οικογένειές τους, όπου και αν βρίσκονται, να μπορούν να λαμβάνουν την «καλύτερη δυνατή» περίθαλψη, ανεξάρτητα από την περίσταση.

Το πρόγραμμα έχει παγκόσμια εξουσιοδότηση, αφού οι αρχές του προέρχονται από τα άρθρα της Σύμβασης των Ηνωμένων Εθνών για τα Δικαιώματα του Παιδιού (UNCRC) και δεν έχει δεσμευτικό ή αυταρχικό χαρακτήρα (επιβεβλημένο από ανώτερη αρχή), αλλά απευθύνεται σε όλους τους επαγγελματίες υγείας. Η Child Friendly Healthcare Initiative αναπτύχθηκε από τον φιλανθρωπικό οργανισμό «Παγκόσμια Υποστήριξη της Υγείας της Μητέρας και του Παιδιού» (Maternal Childhealth Advocacy International) με την τεχνική υποστήριξη του Τμήματος Υγείας και Ανάπτυξης Παιδιών και Εφήβων του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας (WHO), τη στήριξη του Βασιλικού Κολεγίου Νοσηλευτικής (Ηνωμένο Βασίλειο) (Royal College of Nursing, UK) και του Βασιλικού Κολεγίου Παιδιατρικής και Υγείας του Παιδιού (Ηνωμένο Βασίλειο) (Royal College of Paediatrics and Child Health, UK).

ΠΑΝ/ΚΟ ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ ΑΧΕΠΑ

Ολοκληρώθηκε η ανακαίνιση του Εργαστηρίου Βιοχημείας

Το ανακαινισμένο Εργαστήριο Βιοχημείας του ΠΓΝΘ ΑΧΕΠΑ είναι έτοιμο. Επί έναν ολόκληρο μήνα, με τη σκληρή δουλειά των τεχνολόγων και των γιατρών του Εργαστηρίου, την υπομονή και την κατανόηση όλου του προσωπικού των υπόλοιπων Εργαστηρίων και των Κλινικών του νοσοκομείου, και την ευγενική χορηγία των εταιρειών Roche Diagnostics Hellas SA και Menarini Diagnostics SA, πραγματοποιήθηκε η μεταμόρφωσή του σε ένα από τα πιο σύγχρονα της Ευρώπης.

Διαθέτοντας τελευταίας τεχνολογίας αναλυτικό σύστημα COBAS 8000 και προαναλυτικό σύστημα P612 της εταιρείας Roche Diagnostics και άλλους υπερσύγχρονους αναλυτές των εταιρειών Menarini Diagnostics, Sysmex και Snibe, το ΑΧΕΠΑ είναι πλέον σε θέση «με τους εξειδικευμένους τεχνολόγους και ιατρούς μας να παρέχουμε υψηλής ποιότητας αναλύσεις Κλινικής Βιοχημείας και να συμβάλουμε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στην πρόληψη και τη διάγνωση νοσημάτων αλλά και στην έρευνα».

ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΔΡΑΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Η διοίκηση του νοσοκομείου με ανακοίνωσή της ευχαριστεί θερμά τον Όμιλο TITAN και τη ΧΑΝΘ, που με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα του Περιβάλλοντος και στο πλαίσιο του κοινού προγράμματος «Μετράμε Χρόνια - Μετράμε Πράξεις» βρέθηκαν στο ΠΓΝΘ ΑΧΕΠΑ , στις 2 Ιουνίου, για να προσφέρουν φυτά σε όλους τους εργαζομένους του ως συμβολική δράση ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης για την προστασία περιβάλλοντος.

Με κεντρικό μήνυμα «Έχεις τη φύση στο χέρι σου», για άλλη μια χρονιά δόθηκε το μήνυμα της περιβαλλοντικής συνείδησης και του εθελοντισμού, με τους εργαζομένους του ΠΓΝΘ ΑΧΕΠΑ να αγκαλιάζουν την πρωτοβουλία αυτή.

Comfort-in σύριγγα χωρίς βελόνα για τη χορήγηση του εμβολίου κατά της Covid-19

Το Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης ΑΧΕΠΑ έχει στη διάθεση του μία ιατροτεχνολογική συσκευή με την ονομασία Comfort-in, μια σύριγγα χωρίς βελόνα η οποία χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά στην Ευρώπη, στην πόλη Μεσίνα της Σικελίας, για τον εμβολιασμό κατά του κορονοϊού.

Πλέον η συγκεκριμένη συσκευή έχει ξεκινήσει να χρησιμοποιείται και στη χώρα μας με το Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης ΑΧΕΠΑ να κάνει την αρχή και να χρησιμοποιεί τη συσκευή Comfort-In για τον εμβολιασμό των παιδιών. Τα πρώτα αποτελέσματα είναι εντυπωσιακά, καθώς η έλλειψη βελόνας αυξάνει την προσέλευση των παιδιών στο εμβολιαστικό κέντρο και διευκολύνει σε μεγάλο βαθμό τη συνεργασία τους με το ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό.

Το ΜΗΤΕΡΑ εισάγει την τεχνητή νοημοσύνη στον προσυμπτωματικό έλεγχο του μαστού!

Το Τμήμα Απεικόνισης Μαστού του ΜΗΤΕΡΑ υιοθετεί νέες τεχνολογίες προς όφελος των ασθενών και για πρώτη φορά στην Ελλάδα εισάγει την προηγμένη τεχνολογία τεχνητής νοημοσύνης (AI) στο πλαίσιο του προσυμπτωματικού ελέγχου του μαστού, σε συνεργασία με τον νεοφυή διεθνή οίκο τεχνολογίας VARA.

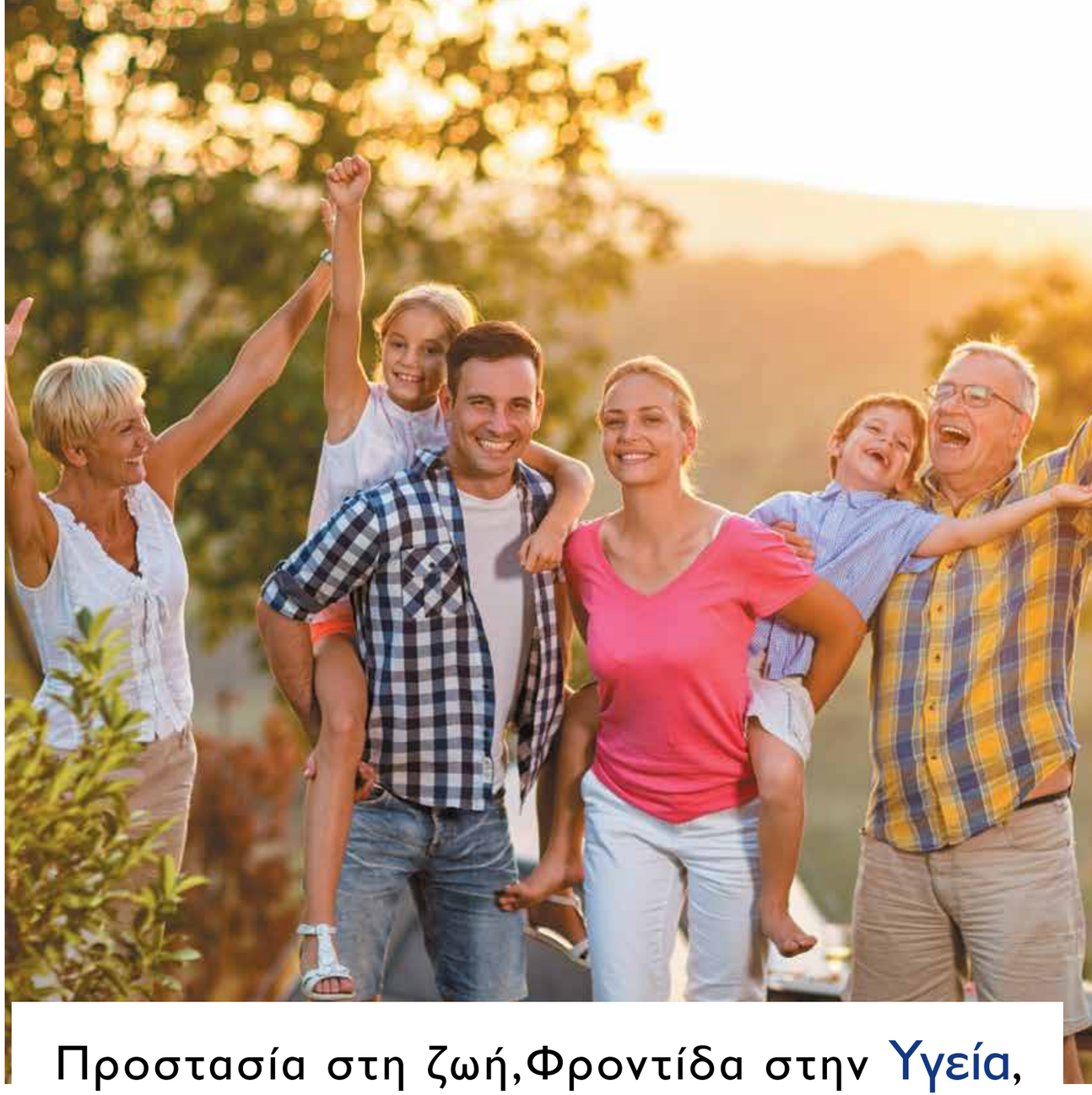
Μέσω της ειδικής πλατφόρμας VARA, κάθε μαστογραφία που εισάγεται στο σύστημα αναλύεται και κατατάσσεται σε κατηγορία ανάλογα με το εάν εντοπίστηκαν ή όχι ύποπτα ευρήματα. Με μεγάλη αξιοπιστία ανιχνεύονται και διαχωρίζονται οι «φυσιολογικές μαστογραφίες», επιτρέποντας στους εξειδικευμένους ακτινοδιαγνώστες Μαστού να ιεραρχήσουν τα ευρήματα και να εστιάσουν την προσοχή τους σε δυνητικά ύποπτες εξετάσεις, κερδίζοντας ουσιαστικά πολύτιμο χρόνο για τον ασθενή.

Στην Ελλάδα ο καρκίνος του μαστού είναι ο πιο συχνά εμφανιζόμενος καρκίνος στις γυναίκες, με πάνω από 7.770 νέα περιστατικά το 2020. Η έγκαιρη διάγνωση, μέσω επαρκών προγραμμάτων προσυμπτωματικού ελέγχου, θα μπορούσε να αυξήσει σημαντικά τις πιθανότητες επιβίωσης.

Η Δρ Αλεξάνδρα Αθανασίου, διευθύντρια Τμήματος Απεικόνισης Μαστού ΜΗΤΕΡΑ και μέλος του Executive Board Of European Society of Breast Imaging, αναφέρει: «Το ΜΗΤΕΡΑ πρωτοπορεί στην παροχή ολοκληρωμένης φροντίδας σε γυναίκες για περισσότερα από 40 χρόνια και η συνεργασία με τη VARA θα μας επιτρέψει να αξιοποιήσουμε περαιτέρω αυτήν την εμπειρία, εισάγοντας διαγνωστικά εργαλεία προηγμένης τεχνολογίας που θα βοηθήσουν τις ομάδες των ακτινολόγων μας. Η VARA έχει συμβάλει σημαντικά στη φροντίδα των γυναικών στη Γερμανία και είμαι βέβαιη ότι θα έχει ανάλογα αποτελέσματα και στην Ελλάδα».

Ο κ. Jonas Muff, συνιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της VARA, τονίζει: «Εκατομμύρια γυναίκες σε όλον τον κόσμο διατρέχουν αυξημένο κίνδυνο να χάσουν τη ζωή τους από καρκίνο του μαστού ή να υποβληθούν σε επεμβατικές θεραπείες εξαιτίας της έλλειψης επαρκούς προληπτικού ελέγχου. Πρωτοπόροι στον κλάδο της Υγείας, το ΜΗΤΕΡΑ και η ομάδα της Δρος Αλεξάνδρας Αθανασίου εργάζονται πυρετωδώς για να καλύψουν αυτό το διαγνωστικό κενό στην Ελλάδα και μας δίνει ιδιαίτερη χαρά που θα συμβάλουμε στην επίτευξη αυτού του σκοπού».

Ο Πέτρος Παπαχρήστου, διευθυντής Πληροφοριακών Συστημάτων Ομίλου ΗΗG, δήλωσε: «Ο Όμιλος ΗΗG, ο κορυφαίος πάροχος υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα και την Κύπρο, πρωτοστατεί στην αξιοποίηση των δυνατοτήτων της τεχνητής νοημοσύνης προς όφελος των ασθενών, εσωτερικών και εξωτερικών, καθώς και των ιατρών. Είμαστε αισιόδοξοι ότι η λύση της VARA στο ΜΗΤΕΡΑ θα αποτελέσει την αφετηρία για την επέκταση μιας καινοτόμας λύσης αναφοράς σε όλα τα θεραπευτήρια και διαγνωστικά κέντρα μας».



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

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ
Ιατρικό Κέντρο Αθηνών

Έγκαιρη διάγνωση του καρκίνου του πνεύμονα με Σύστημα Τεχνητής Νοημοσύνης!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Μια πρωτοποριακή μέθοδο έγκαιρης διάγνωσης κατά του καρκίνου του πνεύμονα παρουσίασε ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών σε ειδική εκδήλωση με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα κατά του Καπνίσματος.

Ο έλεγχος πραγματοποιείται με αξονική τομογραφία χαμηλής ακτινοβολίας (Low Dose CT), που αποτελεί το μοναδικό «όπλο» πρώιμης διάγνωσης της ασθένειας. Ενεργοί καπνιστές ή καπνιστές που έχουν διακόψει το κάπνισμα για λιγότερο από 15 χρόνια, ηλικίας άνω των 50 ετών, εφόσον έχουν καπνίσει περισσότερα από ένα πακέτο τσιγάρα/ημέρα για 30 χρόνια έχουν απόλυτη ένδειξη για ετήσιο έλεγχο με αξονική τομογραφία θώρακος, χαμηλής ακτινοβολίας, χωρίς σκιαγραφικό.

Στην εκδήλωση συμμετείχαν ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, ο Δρ Παναγιώτης Μπεχράκης, MD, PhD (McGill), FCCP, πνευμονολόγος, εντατικολόγος, Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, τ. αν. καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών & Harvard University, διευθυντής Ινστιτούτου Δημόσιας Υγείας του Αμερικανικού Κολεγίου Ελλάδος, επικεφαλής Επιτροπής Εμπειρογνωμόνων για τον έλεγχο του καπνίσματος, ο Δρ Νικόλαος Μποντόζογλου, ακτινοδιαγνώστης, διευθυντής Αξονικής & Μαγνητικής Τομογραφίας, Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, ο Δρ Ηρακλής Τιτόπουλος, MD, Phd, ειδικός επεμβατικός πνευμονολόγος, διευθυντής Πνευμονολογικής Κλινικής Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης, ο Δρ Τζαμπραήλ Νταχάμπρε, MD PhD, FETCS, θωρακοχειρουργός, διευθυντής Θωρακοχειρουργικής Κλινικής, Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, και ο Δρ Κοσμάς Τσακιρίδης, MD, PhD, FEBTS, χειρουργός Θώρακος-Καρδιάς, διευθυντής Καρδιο-Θωρακοχειρουργικής Κλινικής, εξειδικευμένος στη Ρομποτική Θωρακοχειρουργική, Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης.

Οι ομιλητές εστίασαν στην καινοτομία και στα διεθνή best practices που εφαρμόζονται για την πρόληψη του καρκίνου του πνεύμονα, μέσω της πρωτοπορικής εξέτασης αξονικής τομογραφίας θώρακα, χαμηλής ακτινοβολίας, αναδεικνύοντας, για ακόμη μία φορά τη σημαντικότητα της πρόληψης και της έγκαιρης διάγνωσης.

Παράλληλα, ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, ανέλυσε τη στρατηγική του ομίλου να πρωτοστατεί στις διεθνείς εξελίξεις στο χώρο της Υγείας, μέσα από ένα πολυεπίπεδο επενδυτικό πλάνο, το οποίο εξασφαλίζει στους έμπειρους και εξειδικευμένους επιστήμονες του ομίλου όλα εκείνα τα εφόδια, ώστε να παράσχουν υπηρεσίες υγείας υψηλού επιπέδου. Μεταξύ άλλων, τόνισε: «Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών συνεχίζει να εξελίσσεται διαμορφώνοντας το μέλλον της υγείας, εδώ στην Ελλάδα, στις κλινικές μας, με όραμα, συνέπεια και συνέχεια. Με αφορμή την Ημέρα κατά του Καπνίσματος απευθύνουμε έκκληση σε όλους, καπνιστές

Από αριστερά προς τα δεξιά: Απόστολος Μαγγηριάδης, δημοσιογράφος, Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρ Παναγιώτης Μπεχράκης, MD, PhD (McGill), FCCP, πνευμονολόγος, εντατικολόγος, Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, διευθυντής Ινστιτούτου Δημόσιας Υγείας του Αμερικανικού Κολεγίου Ελλάδος, επικεφαλής Επιτροπής Εμπειρογνωμόνων για τον έλεγχο του καπνίσματος, Δρ Νικόλαος Μποντόζογλου, ακτινοδιαγνώστης, διευθυντής Αξονικής & Μαγνητικής Τομογραφίας, Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, Δρ Ηρακλής Τιτόπουλος, MD, Phd, ειδικός επεμβατικός πνευμονολόγος, διευθυντής Πνευμονολογικής Κλινικής Ιατρικού Διαβαλκανικού, Δρ Τζαμπραήλ Νταχάμπρε, MD, PhD, FETCS, θωρακοχειρουργός, διευθυντής Θωρακοχειρουργικής Κλινικής, Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, Δρ Κοσμάς Τσακιρίδης, MD, PhD, FEBTS, χειρουργός Θώρακος-Καρδιάς, διευθυντής Καρδιο-Θωρακοχειρουργικής Κλινικής, εξειδικευμένος στη Ρομποτική Θωρακοχειρουργική, Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης.

Στιγμιότυπο από τη Συνέντευξη Τύπου.

και μη, να υιοθετήσουν την προληπτική εξέταση κατά του καρκίνου του πνεύμονα, κάθε χρόνο, ως το υπέρτατο όπλο στην έγκαιρη διάγνωση και αντιμετώπιση του καρκίνου του πνεύμονα».

Ο καρκίνος του πνεύμονα είναι ο δεύτερος σε συχνότητα εμφάνισης μετά τον καρκίνο του προστάτη στους άνδρες και του μαστού στις γυναίκες και ο πρώτος σε θανάτους παγκοσμίως. Η μεγάλη θνησιμότητά του οφείλεται κυρίως στο γεγονός ότι η διάγνωση της νόσου γίνεται αργά, όταν πλέον βρίσκεται σε προχωρημένο στάδιο, περιορίζοντας τις λύσεις θεραπείας.

Για την πρόληψη του καρκίνου του πνεύμονα, οι άνθρωποι με υψηλή επικινδυνότητα θα πρέπει να ελέγχονται, σε ετήσια βάση, με αξονική τομογραφία θώρακα χαμηλής δόσης ακτινοβολίας. Η μέθοδος αυτή απεικονίζει με λεπτομέρεια τους πνεύμονες, ενώ έχει 90% λιγότερη ακτινοβολία σε σχέση με τη συμβατική αξονική τομογραφία θώρακα.

Η διάγνωση πραγματοποιείται από εξειδικευμένους ακτινολόγους με υποβοηθούμενο Σύστημα Τεχνητής Νοημοσύνης (AI), δίνοντας αποτελέσματα υψηλής ακρίβειας και ποιότητας εικόνας. Η εξέταση είναι ταχύτατη, ανώδυνη και δεν χρειάζεται ένεση ή χορήγηση σκιαγραφικού. Όταν η υποψία καρκίνου είναι σημαντική, θα συστηθούν περαιτέρω εξετάσεις όπως βιοψία. Εφόσον απαιτηθεί, τα ευρήματα συζητιούνται με ειδικούς πνευμονολόγους και θωρακοχειρουργούς.

1 στα 1.000 παιδιά αναπτύσσει χρόνια αρθρίτιδα!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Περίπου 1 στα 1.000 παιδιά αναπτύσσει κάποιο είδος χρόνιας αρθρίτιδας. Η σωστή διατροφή και στην περίπτωση της Νεανικής Ιδιοπαθούς Αρθρίτιδας παρέχει ένα επιπλέον εφόδιο υγείας και ενεργητικότητας. Τα παιδιά με Νεανική Ιδιοπαθή Αρθρίτιδα εμφανίζουν υψηλότερη συχνότητα κατάθλιψης και άγχους σε σχέση με τον γενικό πληθυσμό.

Τα παραπάνω ήταν τα συμπεράσματα του webinar που πραγματοποίησε η Ελληνική Εταιρεία Αντιρευματικού Αγώνα μέσω της σελίδας της στο facebook και έγινε με την ευγενική υποστήριξη των εταιρειών Pfizer και Digital Task.

«Η Νεανική Ιδιοπαθής Αρθρίτιδα (NIA) είναι ένα χρόνιο νόσημα με βασικό σύμπτωμα την ανάπτυξη φλεγμονής των αρθρώσεων. Για την ίδια πάθηση έχουν χρησιμοποιηθεί και άλλοι όροι, όπως νεανική ρευματοειδής αρθρίτιδα ή νεανική χρόνια αρθρίτιδα. Η NIA είναι μια πολύ συχνή πάθηση, καθότι περίπου 1 στα 1.000 παιδιά αναπτύσσει κάποιο είδος χρόνιας αρθρίτιδας. Η αρθρίτιδα μπορεί να εμφανιστεί σε οποιαδήποτε ηλικία, αν και σπάνια εμφανίζεται πριν από τους πρώτους 12 μήνες της ζωής. Η νεανική αρθρίτιδα μπορεί να περιλαμβάνει μία ή περισσότερες αρθρώσεις και μπορεί επίσης να συνοδεύεται από φλεγμονή του ματιού. Μπορεί επίσης να προκαλέσει άλλα συμπτώματα, όπως πυρετό ή εξάνθημα», ανέφερε ο Λάμπρος Φώτης, παιδίατρος-παιδορευματολόγος, επίκουρος καθηγητής Παιδιατρικής, Ιατρική Σχολή ΕΚΠΑ, Γ΄ Παιδιατρική Κλινική ΠΓΝ «Αττικόν».

Η αιτία της NIA παραμένει άγνωστη και για αυτόν το λόγο ονομάζεται και ιδιοπαθής. Ωστόσο, πιστεύεται ότι οφείλεται σε δυσλειτουργία του ανοσοποιητικού συστήματος που οδηγεί στη φλεγμονή της εσωτερικής επένδυσης της άρθρωσης, που είναι γνωστή και ως αρθρικός υμένας. Συνέπεια της φλεγμονής της άρθρωσης, εφόσον αυτή δεν θεραπευτεί, είναι η προοδευτική καταστροφή της άρθρωσης, με συνέπεια δυσκολία στην κίνηση.

Η διατροφή διαδραματίζει πολύ σημαντικό ρόλο στην αντιμετώπιση της Νεανικής Ιδιοπαθούς Αρθρίτιδας (NIA). Στην παθοφυσιολογία της νόσου εμπλέκονται, εκτός των άλλων, και διατροφοξαρτώμενοι παράγοντες, όπως είναι η απορρύθμιση του ανοσοποιητικού λόγω έλλειψης της βιταμίνης D, η φλεγμονή και το οξειδωτικό στρες. Επομένως, κατά πρώτο λόγο η βιταμίνη D είναι ένα κομβικό διατροφικό συστατικό για την αντιμετώπιση της Νεανικής Ιδιοπαθούς Αρθρίτιδας. Επιπλέον, ως αιτίες πρόκλησης χρόνιας φλεγμονής θεωρούνται διατροφικοί παράγοντες όπως: γλουτένη, καζεΐνη, επεξεργασμένα τρόφιμα, fast food, ζάχαρη, γλυκοζυλιωμένα προϊόντα (φλεγμονώδη υποπροϊόντα του μεταβολισμού των σακχάρων) και η εντερική φλεγμονή.

«Στο επίπεδο αυτό η αντιοξειδωτική άμυνα, η οποία ενισχύεται από την αυξημένη παρουσία πολυφαινολικών ενώσεων, εξισορροπεί το φορτίο των ελεύθερων ριζών και περιορίζει το οξειδωτικό στρες. Το ελαιόλαδο ελαττώνει τη φλεγμονή, ο συνδυασμός μονοακόρεστων με ω-3 προσφέρει ισχυρή αντιφλεγμονώδη προστασία στους ασθενείς, όπως και η ευεργετική επίδραση ιχθυελαίων, αλλά και διάφορες θρεπτικές ουσίες, όπως σελήνιο, β-κρυπτοξανθίνη (φυσικός χυμός πορτοκάλι), ψευδαργύρος, βότανα, μπαχαρικά, προβιοτικά και η κρεατίνη, σε συνδυασμό με την άσκηση για την ενδυνάμωση των μυών. Την ίδια ώρα θα πρέπει να αποφεύγονται: κορεσμένα/τρανς λιπαρά, νιτρώδεις ενώσεις, αλάτι και ζάχαρη, αυξημένη αναλογία ω-6/ω-3 λιπαρά κ.λπ., ανέφερε ο Δημήτρης Γρηγοράκης, κλινικός διαιτολόγος-διατροφολόγος BSc, MSc, PhD, διδάκτωρ ΤΕΔΔ Χαροκοπείου Πανεπιστημίου.

«Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, τα παιδιά με NIA εμφανίζουν υψηλότερη συχνότητα κατάθλιψης και άγχους σε σχέση με τον γενικό πληθυσμό, ενώ εκτιμάται ότι η πρόγνωση των ψυχιατρικών διαταραχών στα παιδιά αυτά είναι περισσότερο επιφυλακτική. Ομοίως, οι δείκτες ποιότητας ζωής, που αφορούν κυρίως στον ύπνο, στην ακαδημαϊκή επίδοση και την αντίληψη του πόνου εμφανίζονται επηρεασμένοι», τόνισε η Κωνσταντίνα Μαγκλάρα, ψυχίατρος Παιδιών & Εφήβων, Α΄ Ψυχιατρική Κλινική ΕΚΠΑ.

Η ψυχολογική επιβάρυνση των γονέων φαίνεται να παίζει σημαντικό ρόλο στην προσαρμογή των παιδιών στη νόσο, αφού τόσο οι συναισθηματικές δυσκολίες των παιδιών όσο και τα επίπεδα του πόνου φαίνεται να συσχετίζονται με τις συναισθηματικές δυσκολίες των γονέων. Σημαντικός είναι ο ρόλος της κατάλληλης υποστήριξης προς το παιδί και την οικογένειά του, τόσο από τους θεράποντες ιατρούς όσο και από ειδικούς ψυχικής υγείας, εφόσον υπάρχει σχετική ένδειξη.

ΩΝΑΣΕΙΟ ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ

Διεθνής πιστοποίηση ως εκπαιδευτικό κέντρο στην Παιδοκαρδιοαναισθησιολογία!

Σημαντική διάκριση για το Ωνάσειο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο αποτελεί η πιστοποίησή του από την Ευρωπαϊκή Εταιρεία Καρδιοθωρακικής Αναισθησίας & Εντατικής Θεραπείας ως διεθνές εκπαιδευτικό κέντρο (το 4ο παγκοσμίως) στην παροχή μετεκπαίδευσης στην Παιδοκαρδιοαναισθησιολογία. Η πιστοποίηση αυτή έρχεται σε συνέχεια της αντίστοιχης για το Πρόγραμμα Ενηλίκων την οποία κατέχει το ΩΚΚ με επιτυχία από το 2018.

Η διαδικασία πιστοποίησης περιέλαβε την αξιολόγηση της λειτουργίας πρωτίστως του Αναισθησιολογικού Τομέα, αλλά και των Τμημάτων Παιδοκαρδιοχειρουργικής, Παιδοκαρδιολογίας και Μονάδας Εντατικής Θεραπείας Παίδων. Η πιστοποίηση του Ωνάσειου ως εκπαιδευτικού κέντρου επιβεβαιώνει τη δέσμευσή του για υψηλότατες υπηρεσίες προς όλα τα παιδιά. Άλλωστε το Ωνάσειο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο προσφέρει ποιοτικές υπηρεσίες στον τομέα της Παιδοκαρδιοχειρουργικής από το 1995. Η εμπειρία όλων αυτών των ετών θα υποστηρίξει την οργάνωση και λειτουργία του Ωνάσειου Παίδων, το οποίο θα λειτουργήσει εντός του Ωνάσειου Εθνικού Μεταμοσχευτικού Κέντρου. Στο πλαίσιο προετοιμασίας, το Ωνάσειο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο έχει συνάψει συμφωνία συνεργασίας για εκπαιδευτικούς και ερευνητικούς σκοπούς με το Great Ormond Street Hospital.

Ειδικότερα, σύμφωνα με το Πρόγραμμα Εξειδίκευσης στην Παιδοκαρδιοαναισθησιολογία, είναι προαπαιτούμενο ο μετεκπαιδευόμενος αναισθησιολόγος να έχει αποδεδειγμένη εμπειρία σε παιδοχειρουργικά περιστατικά και στην καρδιοχειρουργική ενηλίκων. Η διάρκεια του Προγράμματος είναι 12 μήνες. Για περισσότερες πληροφορίες, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επισκέπτονται την ιστοσελίδα www.eactaic.org.

Το Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης στην Παιδοκαρδιοαναισθησιολογία είναι ένα καλά δομημένο Πρόγραμμα με προκαθορισμένους εκπαιδευτικούς στόχους από την έναρξή του. Ο εκπαιδευόμενος αναισθησιολόγος εργάζεται στο χειρουργείο, στο Αιμοδυναμικό Εργαστήριο και στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας, ώστε να αποκτήσει γνώσεις και εμπειρία σε ευρύ φάσμα ιατρικών πράξεων της σύγχρονης Παιδοκαρδιοχειρουργικής και Παιδοκαρδιολογίας.

Παράλληλα, δίνεται έμφαση στην ανάπτυξη των επικοινωνιακών ικανοτήτων του στην επαφή του με τους ασθενείς και το συγγενικό τους περιβάλλον, της κριτικής ικανότητας, της εκπαίδευσης με τη συμμετοχή του μετεκπαιδευόμενου ως εισηγητή σε εκπαιδευτικές δραστηριότητες και της έρευνας με τη συμμετοχή του στην εκπόνηση ιατρικών πρωτοκόλλων και επιστημονικών ανακοινώσεων.

METROPOLITAN HOSPITAL

Η Δ' Ογκολογική Κλινική & Πρότυπο Κέντρο Κλινικών Μελετών εταίρος στην κοινοπραξία I3LUNG!

Μια μεγάλη τιμή που συνοδεύεται από μεγαλύτερη ευθύνη αποτελεί η επιλογή του Metropolitan Hospital ως εταίρου στην κοινοπραξία των 16 από τους καλύτερους ευρωπαϊκούς και διεθνείς φορείς που θα ενώσουν τις δυνάμεις τους σε μια συλλογική προσπάθεια με στόχο την ανάπτυξη ενός εργαλείου Τεχνητής Νοημοσύνης (Artificial Intelligence, AI), που θα αποτελέσει επανάσταση στην αντιμετώπιση του καρκίνου.

Η Δ' Ογκολογική Κλινική & Πρότυπο Κέντρο Κλινικών Μελετών του Metropolitan Hospital, που διευθύνει η Ελένη Λινάρδου, παθολόγος-ογκολόγος, διδάκτωρ του Imperial College London, επιλέχθηκε ως ένα από τα κέντρα που συγκροτούν την κοινοπραξία I3LUNG, που χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (the European Commission, Horizon Europe program) για την προώθηση της εφαρμογής εξατομικευμένης ιατρικής περίθαλψης με βάση την Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) για ασθενείς με καρκίνο του πνεύμονα.

Η ερευνητική πρωτοβουλία I3LUNG στοχεύει στη δημιουργία ενός εργαλείου λήψης αποφάσεων αιχμής που θα υποστηρίζει τόσο τον κλινικό ιατρό όσο και τον ασθενή στην επιλογή του καλύτερου σχεδίου θεραπείας για τον καρκίνο του πνεύμονα, όντας προσαρμοσμένο στις συγκεκριμένες ανάγκες και την κατάσταση του κάθε ασθενούς ξεχωριστά.

Για να επιτευχθεί αυτό, το έργο θα χρησιμοποιήσει μεθοδολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης [Artificial Intelligence (AI), Deep and Machine Learning methodologies (DL and ML)] για να αναλύσει ένα ευρύ φάσμα πληροφοριών, όπως βασικά κλινικά χαρακτηριστικά του ασθενούς, δεδομένα ραδιομικής ανάλυσης (radiomics) και διαθέσιμα βιολογικά χαρακτηριστικά του όγκου. Όλα αυτά τα δεδομένα θα προέλθουν από την αναδρομική ανάλυση 2.000 ασθενών από πολλαπλά ευρωπαϊκά κέντρα, μαζί με τη συμμετοχή 200 νέων ασθενών σε μια προοπτική μελέτη για τη δημιουργία νέων βιολογικών πολυομικών δεδομένων (multiomics) όπως: φορτίο μεταλλάξεων όγκου, ταυτοποίηση ανοσολογικού προφίλ στην κυκλοφορία, ψηφιακή παθολογοανατομική, μικροβίωμα του εντέρου, ραδιομική και άλλες «-ομικές» προσεγγίσεις.

Παράλληλα, θα διεξαχθεί μια ψυχολογική μελέτη που θα ενσωματώσει τις εμπειρίες και τις προτιμήσεις των ασθενών ως έναν επιπλέον παράγοντα για την ανάπτυξη ενός εργαλείου λήψης αποφάσεων από κοινού με τον ασθενή. Έξι εξαιρετικά κλινικά κέντρα Ογκολογίας από όλο τον κόσμο (Ιταλία, Γερμανία, Ελλάδα, Ισπανία, Ισραήλ, ΗΠΑ) συμμετέχουν σε αυτές τις διαδικασίες συλλογής δεδομένων. Η Δ' Ογκολογική Κλινική και Πρότυπο Κέντρο Κλινικών Μελετών του Metropolitan Hospital έχει οριστεί ως ο συντονιστής για τη συλλογή των κλινικών δεδομένων απ' όλα τα κέντρα.

«Σκοπός του I3LUNG είναι να καλύψει μια βασική κλινική αναγκαιότητα στην αντιμετώπιση του μη μικροκυτταρικού καρκίνου του πνεύμονα (ΜΜΚΠ), αυτή της έλλειψης προβλεπτικών βιοδεικτών για την ανταπόκριση ασθενών στην ανοσοθεραπεία (IO).

Ο καρκίνος του πνεύμονα είναι η κύρια αιτία θανάτου από καρκίνο στους άνδρες και η δεύτερη στις γυναίκες, με 370.000 θανάτους το 2020 μόνο στην Ευρώπη.

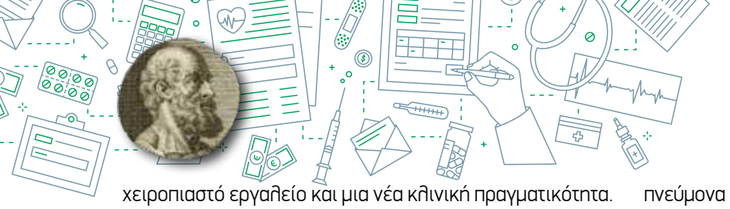
Η νέα θεραπευτική στρατηγική της ανοσοθεραπείας έχει αλλάξει δραματικά τον τρόπο που θεραπεύουμε τον καρκίνο του πνεύμονα, φέρνοντας μια επανάσταση σε όλες τις γραμμές θεραπείας ασθενών με μεταστατικούς όγκους χωρίς στοχευόμενη μετάλλαξη, και στην πρώτη γραμμή χρησιμοποιείται είτε ως μονοθεραπεία είτε σε συνδυασμό με κλασική χημειοθεραπεία. Ωστόσο, μόνο το 30-50% των ασθενών εμφανίζει μακροχρόνια ανταπόκριση, ενώ έως σήμερα δεν έχουμε έναν ιδανικό προβλεπτικό βιοδείκτη για την έκβαση ενός ασθενούς σε ανοσοθεραπεία.

Τα τελευταία χρόνια, η επανάσταση στις μεθοδολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης δημιούργησε την εξαιρετικά συναρπαστική ευκαιρία να χρησιμοποιηθεί ένα ολοκαίνουριο σύνολο εργαλείων για την αξιολόγηση του τεράστιου όγκου δεδομένων που παράγονται από κλινικές δοκιμές και μεταφραστικές έρευνες», επισημαίνει η Ελένη Λινάρδου.

Για το σκοπό αυτόν το I3LUNG σχεδιάζει να αναπτύξει μια ευρωπαϊκή -και όχι μόνο- πλατφόρμα που θα αξιοποιήσει όλα τα νέα εργαλεία για να αντιμετωπίσει την πολυπλοκότητα των διαθέσιμων δεδομένων για τους βιοδείκτες στον καρκίνο του πνεύμονα. Με τη σύνθεση και τη συσχέτιση των πληροφοριών από πολλαπλές πηγές βιολογικών και κλινικών πληροφοριών θα βοηθήσει στην ανάπτυξη ενός συνόλου μεθόδων που θα επιτρέψουν με τη σειρά τους στους τεχνικούς εταίρους του έργου να κατασκευάσουν ένα νέο εργαλείο Τεχνητής Νοημοσύνης (AI) που θα μπορεί να παρέχει εξατομικευμένες προβλέψεις για την αποτελεσματικότητα της ανοσοθεραπείας σε συγκεκριμένους ασθενείς και να προσφέρει προτάσεις για θεραπευτικές στρατηγικές, σε συντονισμό με όλους τους εμπλεκόμενους φορείς (ασθενείς, ογκολόγους, ερευνητές) και φυσικά την ανθρώπινη νοημοσύνη.

Αυτό το εξατομικευμένο σχέδιο επιλογής θεραπευτικών πλάνων θα βελτιώσει τα αποτελέσματα της θεραπείας μέσω της καλύτερης αντιστοίχισης των ασθενών και της συγκεκριμένης κατάστασής τους με τις διαφορετικές διαθέσιμες θεραπείες και θα συμβάλει σημαντικά στη μείωση της οικονομικής επιβάρυνσης για τους πάσχοντες και, μακροπρόθεσμα, για τα συστήματα υγείας.

«Οι συνεργάτες του I3LUNG θα έχουν ένα χρονοδιάγραμμα 5 ετών και έναν προϋπολογισμό 10 εκατομμυρίων ευρώ για να μετατρέψουν την υπόθεση του έργου τους σε ένα



χειροπιαστό εργαλείο και μια νέα κλινική πραγματικότητα. Από όσο γνωρίζουμε, το I3LUNG είναι η πρώτη πλατφόρμα Τεχνητής Νοημοσύνης που θα συμπεριλάβει δεδομένα από έναν τόσο σημαντικό αριθμό ασθενών τόσο με αναδρομικό (2.000) όσο και με προοπτικό (200) τρόπο, συμπεριλαμβανομένης μιας τεράστιας ποικιλίας πολυομικών δεδομένων. Το I3LUNG αποτελεί μια καινοτόμο και πολλά υποσχόμενη τεχνολογία που θα παρέχει απαντήσεις στην κλινική ανάγκη ενσωμάτωσης δεδομένων μεταφραστικής έρευνας και χρήσης τεχνητής νοημοσύνης.

Στο Metropolitan Hospital είμαστε ενθουσιασμένοι που είμαστε μέρος αυτού του σημαντικού διεθνούς έργου, το οποίο οραματίζεται να δημιουργήσει νέες θεραπευτικές κατευθυντήριες γραμμές για την κλινική πρακτική στον καρκίνο του πνεύμονα και να υποστηρίξει την ανάπτυξη ψηφιακών διαγνωστικών εργαλείων στην ευρωπαϊκή βιομηχανία. Η αξιοποίηση της δύναμης της Τεχνητής Νοημοσύνης (AI και ML) θα μπορούσε να αλλάξει τον τρόπο θεραπείας του καρκίνου και να ωθήσει το πρότυπο περίθαλψης προς μια πιο εξατομικευμένη προσέγγιση για κάθε ασθενή με καρκίνο ξεχωριστά. Η προσέγγιση που παρουσιάζεται στο I3LUNG θα μπορούσε στο εγγύς μέλλον να αποτελέσει τη βάση για περαιτέρω εφαρμογή των εργαλείων και των μεθοδολογιών σε όλους τους τύπους καρκίνου για τους οποίους οι ασθενείς είναι υποψήφιοι για ανοσοθεραπεία στην καθημερινή κλινική πρακτική.

Ανυπομονούμε να γίνουμε μέρος της ανάπτυξης ενός εργαλείου που θα μπορούσε να φέρει επανάσταση στην αντιμετώπιση του καρκίνου», καταλήγει η Δρ Λινάρδου.

ΕΛΕΝΗ ΛΙΝΑΡΔΟΥ

Η Ελένη Λινάρδου αποφοίτησε από την Ιατρική Σχολή του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών το 1989. Στη συνέχεια ειδικεύθηκε στην Παθολογία και Παθολογική Ογκολογία αρχικά στην Αθήνα (Γ' Παθολογική Κλινική Νοσοκομείου ΓΟΝΚ «Άγιοι Ανάργυροι») και στη συνέχεια στο Λονδίνο, όπου παρακολούθησε και ολοκλήρωσε το πρόγραμμα ειδίκευσης των Royal College of Physicians & Royal College of Radiologists, ως Medical Oncologist σε εξειδικευμένα ογκολογικά και αιματολογικά τμήματα των Νοσοκομείων Hammersmith, Mount Vernon και Charing Cross.

Με υποτροφίες από την Ελλάδα και την Αγγλία εκπόνησε 3ετές πρόγραμμα διδακτορικής διατριβής (1994-1997) στο Νοσοκομείο Hammersmith, και ειδικότερα στη Βασιλική Μεταπτυχιακή Ιατρική Σχολή, Πανεπιστήμιο του Λονδίνου (Royal Postgraduate Medical School, University of London, Imperial College of Science, Technology & Medicine), το οποίο και ολοκλήρωσε επιτυχώς λαμβάνοντας τον Απρίλιο του 1998 τον τίτλο του διδάκτορος του Πανεπιστημίου του Λονδίνου (Doctor of Philosophy; PhD, τομέας σπουδών: Ογκολογία). Με την ολοκλήρωση της ειδίκευσής της εργάστηκε ως Senior Registrar στο Κέντρο Μαστού του Νοσοκομείου Charing Cross, συμμετέχοντας σε όλες τις κλινικές και ερευνητικές δραστηριότητες του τμήματος.

Με την επιστροφή της στην Ελλάδα, το 2000, έλαβε μετά από εξετάσεις τον τίτλο της ιατρικής ειδικότητας Παθολογικής Ογκολογίας, ενώ τον Οκτώβριο του 2000 μετά από διεθνείς εξετάσεις έλαβε και την ευρωπαϊκή πιστοποίηση στην Παθολογική Ογκολογία.

Το καλοκαίρι του 2000 παρακολούθησε και συμμετείχε στις κλινικές δραστηριότητες ως Clinical Observer στο Breast Unit του Memorial Sloan - Kettering Cancer Centre, New York, USA, υπό την επίβλεψη του Dr. Clifford Hudis, στο πλαίσιο διεθνούς προγράμματος μεταξύ εξειδικευμένων κέντρων Ευρώπης και Αμερικής.

Το 2000 εργάστηκε για 1 έτος αρχικά σαν επιστημονικός συνεργάτης παθολόγος ογκολόγος στην Γ' Ογκολογική Κλινική, ΝΓΟΝΚ «Άγιοι Ανάργυροι», Κηφισιά και στη συνέχεια σαν συνεργάτης/σύμβουλος ογκολόγος στην Ευρωκλινική Αθηνών και στο Κέντρο Μαστού του Λητώ. Από τον Απρίλιο 2001 εργάστηκε στην Α' Ογκολογική Κλινική του Νοσοκομείου Metropolitan, υπό τη διεύθυνση του Δρος Δ. Μπαφαλούκου, αρχικά ως επιμελήτρια Α' και από τον Μάιο του 2005 ως αναπληρώτρια διευθύντρια, έως τον Σεπτέμβριο του 2018.

Από τον Σεπτέμβριο του 2018 διευθύνει ανεξάρτητο ογκολογικό τμήμα, την Δ' Ογκολογική Κλινική στο Νοσοκομείο Metropolitan. Η Κλινική έχει ειδικό ενδιαφέρον στην κλινική και μεταφραστική έρευνα, με εξειδικευμένο Τμήμα Κλινικών Μελετών, το οποίο οργανώνει, συντονίζει και διεξάγει πολλές εθνικές και διεθνείς κλινικές μελέτες σε αρκετούς τύπους συμπαγών όγκων, με προτεραιότητα σε καρκίνο πνεύμονα, καρκίνο μαστού, ουροποιογεννητικό και γυναικολογικό καρκίνο και γενετική καρκίνου.

affidea

Νέο Δερματολογικό Κέντρο City Med στην Αθήνα

Με τη δημιουργία ενός σύγχρονου Δερματολογικού Κέντρου City Med στα νότια προάστια και συγκεκριμένα στον Άλιμο επεκτείνεται ο Όμιλος Affidea στην Αττική, ενδυναμώνοντας τη θέση του στην αγορά της Υγείας και της Δερματολογίας.

Το νέο Δερματολογικό Κέντρο City Med, που ξεκίνησε πρόσφατα τη λειτουργία του στον Άλιμο (Λεωφ. Καλαμακίου 18), δημιουργήθηκε με γνώμονα την παροχή ολοκληρωμένων και αξιόπιστων υπηρεσιών στον τομέα της Δερματολογίας, εφαρμόζοντας τις πλέον σύγχρονες και καινοτόμες ιατρικές μεθόδους.

Τα Δερματολογικά Κέντρα City Med απαρτίζονται από μια ομάδα εξειδικευμένων ιατρών και στελεχών Υγείας, όπως δερματολόγους-αφροδισιολόγους, πλαστικούς χειρουργούς, κλινικούς βιοπαθολόγους, βιολόγους και αισθητικούς από τον τομέα της Ιατρικής Αισθητικής, που προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στοχευμένα και αξιόπιστα.

«Το νέο Δερματολογικό Κέντρο City Med προσφέρει ολοκληρωμένη υποστήριξη στον τομέα της Δερματολογίας και βρίσκεται με συνέπεια και αξιοπιστία δίπλα στους εξεταζομένους», επισημαίνει ο διευθύνων σύμβουλος της Affidea Ελλάδος, Θεόδωρος Καρούτζος. Αναφερόμενος στις νέες επενδύσεις στον κλάδο της Δερματολογίας, δήλωσε σχετικά: «Με τη στρατηγική μας επέκταση στη Δερματολογία, ο Όμιλος Affidea διευρύνει το βασικό μοντέλο λειτουργίας του και σε άλλες υπηρεσίες πρόληψης και προαγωγής της υγείας, ενώ παράλληλα ενισχύει την παρουσία του στο Λεκανοπέδιο της Αττικής και στην ελληνική επικράτεια. Προσερχόμαστε στις επενδύσεις αυτές με αίσθημα ευθύνης ως προς τη διαχρονική προσφορά του Ομίλου Affidea στον ευαίσθητο κλάδο της Υγείας, με την υπόσχεση όχι μόνο να διατηρήσουμε, αλλά και να ενδυναμώσουμε το υψηλότατο επίπεδο των υπηρεσιών μας προς τους συμπολίτες μας που μας εμπιστεύονται το πολυτιμότερο αγαθό, την Υγεία τους».

Τα City Med είναι πρότυπα Δερματολογικά Κέντρα τα οποία δραστηριοποιούνται ήδη σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, ενώ πρόσφατα ολοκληρώθηκε η επέκταση του δικτύου σε Καλαμάτα και Σπάρτη με τη δημιουργία νέων Δερματολογικών Κέντρων City Med. Με τις επενδύσεις αυτές γίνονται σαφείς η δέσμευση του Ομίλου Affidea στην Ελλάδα και η αναπτυξιακή του προοπτική: διευρύνει το πεδίο δράσης του, ενώ ταυτόχρονα ενδυναμώνει το υψηλό επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών του με σεβασμό στους εξεταζομένους.

Allianz Ελλάδος: Αφουγκράζεται τις ανάγκες των ασφαλισμένων της

Με στόχο να αναβαθμίζει διαρκώς την εμπειρία των ασφαλισμένων και τη σχέση μαζί τους, η Allianz Ελλάδος εισάγει το Voice of the Customer (VoC), ένα σύγχρονο πρόγραμμα εξυπηρέτησης και αξιολόγησης των υπηρεσιών της. Με τον τρόπο αυτόν αποδεικνύει έμπρακτα ότι δίνει «φωνή» στους ασφαλισμένους και αφουγκράζεται τις ανάγκες τους. Το πρόγραμμα Voice of the Customer βοηθά την Allianz να λάβει με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο τα σχόλια των ασφαλισμένων, μέσα από ερωτηματολόγια που τη βοηθούν να βελτιώσει περαιτέρω τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της αλλά και να αυξήσει το επίπεδο ικανοποίησης των πελατών της. Το πρόγραμμα συλλέγει πληροφορίες που προέρχονται από αιτήματα των ασφαλισμένων σε πραγματικό χρόνο, διευκολύνοντας την ανάλυσή τους. Έτσι, η Allianz μπορεί να εστιάσει στις κύριες αιτίες των ζητημάτων που προκύπτουν, επιλύοντάς τα έγκαιρα. Χάρη στο Voice of the Customer, η επικοινωνία με τους πελάτες επιταχύνεται ακόμα περισσότερο. Η ομάδα της Allianz επικοινωνεί εντός 24 ωρών με τους ασφαλισμένους που δεν έμειναν ικανοποιημένοι, με σκοπό να διερευνήσει περαιτέρω το παράπονό τους. Σε δεύτερο επίπεδο, η λειτουργία αυτή βοηθά την Allianz να βελτιώσει τις διαδικασίες της για

να έχουν οι πελάτες καλύτερη συνολική εμπειρία εξυπηρέτησης μελλοντικά. Παράλληλα, το πρόγραμμα Voice of the Customer βοηθά την Allianz να αναπτύξει ακόμη περαιτέρω τις δεξιότητες των υπαλλήλων της, φροντίζοντας ώστε να υιοθετούν στις καθημερινές τους πρακτικές τα διδάγματα και τις εμπειρίες που προκύπτουν, με επίκεντρο πάντα τις ανάγκες των ασφαλισμένων.

Και όπως χαρακτηριστικά σημειώνεται, το Voice of the Customer αποδεικνύεται ένα πολύτιμο εργαλείο, τόσο για την εταιρεία όσο και για τον κάθε ασφαλισμένο ξεχωριστά.

ΕΛΛΗΝΟ-ΟΛΛΑΝΔΙΚΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ HEDA

Νέος πρόεδρος ο Γιάννης Καντώρος

Νέα καθήκοντα για τον κ. Γιάννη Καντώρο, διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου INTERAMERICAN, μέλος της Achmea, ο οποίος μετά τις πρόσφατες αρχαιρεσίες ανέλαβε την προεδρία του Ελληνο-ολλανδικού Συνδέσμου HeDA. Η εκδήλωση της Τακτικής Γενικής Συνέλευσης του Ελληνο-ολλανδικού Συνδέσμου HeDA στέφθηκε με απόλυτη επιτυχία, με κύριο στόχο την ενημέρωση των μελών γύρω από τις δράσεις και τα πεπραγμένα του έτους 2021, την έγκριση απολογισμού 2021 και προϋπολογισμού 2022, καθώς και την ανάδειξη Διοικητικού Συμβουλίου και Εξελεγκτικής Επιτροπής κατόπιν διαδικασίας αρχαιρεσιών. Με τη λήξη της θητείας του Διοικητικού Συμβουλίου, η Γενική Συνέλευση προέβη σε μυστική ψηφοφορία, όπου τα μέλη ανανέωσαν την εμπιστοσύνη τους και επανεξέλεξαν τις 10 υπάρχουσες εταιρείες του Διοικητικού Συμβουλίου, καθώς και την 11η εταιρεία INZEB, ως νέο μέλος του. «Ευχαριστώ από καρδιάς τον απερχόμενο πρόεδρο, κ. Κωνσταντίνο Μαγγιώρο, για τη σημαντική συμβολή και υποστήριξή του στον Ελληνο-ολλανδικό Σύνδεσμο HeDA κατά τη διάρκεια της πενταετούς θητείας του. Χαίρομαι ειλικρινά για την

Ο κ. Γιάννης Καντώρος.

εκλογή μου και δεσμεύομαι να συμβάλω στη συνέχεια των άρρηκτων σχέσεων μεταξύ των δύο χωρών, στη διατήρηση και επέκταση της εξωστρέφειας του Συνδέσμου και στη σύνδεσή του με την επιχειρηματική κοινότητα», δήλωσε σχετικά ο νέος πρόεδρος κ. Γιάννης Καντώρος.

«Το συν στην ασφάλειά σου»

Σε όλα τα «συν» της ζωής μας είναι αφιερωμένη η φρέσκια όσο και συναισθηματική νέα διαφημιστική καμπάνια της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Η νέα καμπάνια της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής λειτουργεί πολυεπίπεδα, καθώς εστιάζει αφενός σε όλα τα «συν» της ζωής μας, στις ανθρώπινες και διαπροσωπικές σχέσεις, στην αγάπη, στη φιλία και την εμπιστοσύνη, ενώ ταυτόχρονα επισημαίνει με σαφή όσο και ευφυή τρόπο την κοινωνική προσφορά της ιδιωτικής ασφάλισης και τη συμβολή της στην υποστήριξη των πολύτιμων σχέσεων, των πολύτιμων στιγμών, της ξεγνοιασιάς και της χαράς, που όλοι έχουμε ανάγκη να βιώσουμε, τώρα περισσότερο από ποτέ άλλοτε.

Στο τηλεοπτικό σποτ που δημιουργήθηκε με τη συνεργασία της Monogram, παρακολουθούμε έναν πατέρα εμφανώς συγκινημένο, που ανοίγει με λαχτάρα την αγκαλιά του στον γιο του, για να τον αγκαλιάσει μετά από καιρό, μία οικογένεια που απολαμβάνει μια διαδρομή χαλαρή και ξέγνοιαστη και, τέλος, δύο φίλες που ετοιμάζουν το νέο τους σπίτι με ανυπομονησία για ένα νέο ξεκίνημα. Κλείνοντας με τη χαρακτηριστική υπογραφή «Συνεταιριστική Ασφαλιστική: το συν στην ασφάλειά σου», η καμπάνια υπογραμμίζει εμφατικά ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, που υπηρετεί τον καταναλωτή περισσότερα από 40 χρόνια, είναι ένα από τα «συν» στη ζωή του, δίπλα του κάθε στιγμή, για να καλύψει κάθε ανάγκη του και να τον αποζημιώσει τη στιγμή που το χρειάζεται.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με όραμα τη δημιουργική αλλαγή

Τα πρώτα μηνύματα του νέου μετόχου μετέφερε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς στο δείπνο γνωριμίας που παρέθεσε η Εθνική Ασφαλιστική, με την ευκαιρία αλλαγής της μετοχικής της σύνθεσης, για το Δίκτυο Μεσιτών - Πρακτόρων και, όπως επισημαίνεται, ο νέος μέτοχος θέλει την Εθνική Ασφαλιστική να προηγείται όλων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά τα επόμενα χρόνια.

Ειδικότερα, ο κ. Κωνσταντάς, μεταφέροντας τα πρώτα μηνύματα του νέου μετόχου, που εκπροσωπήθηκε σε ανώτατο επίπεδο στην εκδήλωση από τον κ. Άλεξ Φωτακίδη και τον κ. Κωνσταντίνο Ρόκα, τόνισε ότι η επόμενη ημέρα θα είναι καλύτερη για ασφαλισμένους και συνεργάτες που θα δουν έναν γίγαντα να αφυπνίζεται.

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

Η εταιρεία όπως τονίζεται, οραματίζεται μία μεγάλη, δημιουργική, αλλαγή και ο διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς, με το νέο Διοικητικό Συμβούλιο ξεκίνησαν δυναμικά την επικοινωνία για μία συνέχεια που θα βασίζεται στην Ιστορία, θα ενισχύει την αξιοπιστία και θα οδηγεί στην ανανέωσή της. Ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Μιχάλης Τάτσης, καλωσορίζοντας τους προσκεκλημένους συνεργάτες, τους ευχαρίστησε για τη συνεχή και πολύτιμη στήριξή τους στην Εθνική Ασφαλιστική. Η ζεστή βραδιά πλαισιώθηκε από ζωντανή μουσική, ενώ το συμβολικό δώρο που δόθηκε στους συνεργάτες και είχε την υπογραφή της εικαστικού Πένης Μαναβή έφερε την απεικόνιση πεταλούδας ως συμβόλου ελπίδας και αναγέννησης.

Από αριστερά: Ο κ. Τάσος Χατζηθεοδοσίου, ο κ. Μιχάλης Τζωρτζωρής, ο κ. Μιχάλης Τάτσης, ο κ. Άλεξ Φωτακίδης, η κ. Αλίκη Βιτάλη, ο κ. Κωστής Αφιέρης, ο κ. Γιάννης Ξηρογιαννόπουλος και ο κ. Γιώργος Ζαφειρίου.

Από αριστερά: Ο κ. Θανάσης Κατσιγιάννης, η κ. Σοφία Ρατσιάτου και ο κ. Γιάννης Σηφάκης.

Από αριστερά: Οι κ.κ. Τάσος Χατζηθεοδοσίου, Κωνσταντίνος Ρόκας, Νικόλαος Σερέτης.

Όμιλος Allianz: Συνολικά έσοδα €44,0 δισ. στο τρίμηνο

Κατά 6,2%, στα 44,0 δισ. ευρώ, αυξήθηκαν τα συνολικά έσοδα του Ομίλου Allianz το 1ο τρίμηνο του 2022,σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση. Τα λειτουργικά κέρδη παρέμειναν ισχυρά στα 3,2 δισ. ευρώ. Η ελαφρά πτώση κατά 2,9% αντανακλά τον αντίκτυπο των υψηλότερων αποζημιώσεων από φυσικές καταστροφές. Τα καθαρά έσοδα που αποδίδονται στους μετόχους άγγιξαν τα 0,6 δισ. ευρώ, καταγράφοντας μείωση κατά 78,1%, μετά από πρόσθετη πρόβλεψη μετά φόρων ύψους 1,6 δισ. ευρώ που σχετίζεται με την Allianz GI U.S. Structured Alpha. Εξαιρουμένης της πρόβλεψης, τα καθαρά έσοδα κυμάνθηκαν στα 2,2 δισ. ευρώ, μειωμένα κατά 16,0%, κυρίως λόγω του χαμηλότερου μη λειτουργικού αποτελέσματος. Ο δείκτης κεφαλαιοποίησης Solvency II άγγιξε το 199%, ενώ ο στόχος λειτουργικών κερδών για το 2022 επιβεβαιώθηκε στα 13,4 δισ. ευρώ, συν/πλην 1 δισ. ευρώ. «Τα αποτελέσματα τριμήνου δείχνουν ότι η εταιρεία μας μπορεί να αντέξει σημαντικές γεωπολιτικές και οικονομικές πιέσεις. Αυτό συνδυάζεται με τη δύναμη των ανθρώπων μας. Η Allianz έχει λάβει σαφείς επιχειρηματικές αποφάσεις ως απάντηση στη ρωσική εισβολή στην Ουκρανία. Επίσης, εργαστήκαμε σκληρά για να επιτύχουμε δίκαιους διακανονισμούς με τους επενδυτές στα Structured Alpha funds στις ΗΠΑ και να προχωρήσουμε προς μια τελική επίλυση», δήλωσε ο Oliver Bäte, διευθύνων σύμβουλος της Allianz SE.

Ο Oliver Bäte, διευθύνων σύμβουλος της Allianz SE.

Ενίσχυσε τη διεύθυνση ασφαλιστικών εργασιών

Ο κ. Νικόλαος Κοντοβουνήσιος.

Στην περαιτέρω ενίσχυση της διεύθυνσης ασφαλιστικών εργασιών προχώρησε η MINETTA Ασφαλιστική με την ένταξη του κ. Νικόλαου Κοντοβουνήσιου στο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας. Ο κ. Κοντοβουνήσιος αναλαμβάνει τη θέση του διευθυντή Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων πλην Αυτοκινήτου.

Όπως τονίζεται, «με την εκτενή εμπειρία που διαθέτει, έχοντας αναλάβει σημαντικές θέσεις ευθύνης σε εταιρείες του ασφαλιστικού κλάδου και την υψηλή εξειδίκευσή του στις Γενικές Ασφαλίσεις, θα συνδράμει ουσιαστικά στην επίτευξη των στρατηγικών προτεραιοτήτων της εταιρείας και ειδικότερα στην περαιτέρω ανάπτυξη των Λοιπών Κλάδων. Η εταιρεία καλωσορίζει τον κ. Κοντοβουνήσιο στην ομάδα της MINETTA και του εύχεται καλή επιτυχία στα νέα του καθήκοντα».

Σύγχρονος ιατρικός εξοπλισμός στο Σοφικό Κορινθίας

Στο πλευρό των τοπικών κοινωνιών μέσω του προγράμματος εταιρικής υπευθυνότητας που υλοποιεί σε όλη τη χώρα βρίσκεται η Euroins Ελλάδος, θυγατρική εταιρεία του Ομίλου Eurohold Bulgaria AD. Συγκεκριμένα, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Evgeny Ignatov και ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος κ. Αθανάσιος Ι. Σμυρνής επισκέφτηκαν με τον υφυπουργό Ανάπτυξης και Επενδύσεων κ. Χρίστο Δήμα το αγροτικό ιατρείο Σοφικού Κορινθίας, όπου η Euroins δώρισε έναν αυτόματο εξωτερικό απινιδωτή. Ο σύγχρονος ιατρικός εξοπλισμός θα συμβάλει στην άμεση αντιμετώπιση περιστατικών καρδιοαναπνευστικής ανακοπής με στόχο την προστασία της υγείας των κατοίκων και τη δημιουργία αισθήματος ασφαλείας στην τοπική κοινωνία: «Στόχος της Euroins είναι να στέκεται στο πλευρό των τοπικών κοινωνιών όπου δραστηριοποιείται, συνδράμοντας με όλα της τα μέσα τις δημόσιες υπηρεσίες και δομές», τόνισε ο κ. Ignatov, ευχαριστώντας προσωπικά τον υπουργό κ. Δήμα.

Αύξηση ασφαλίστρων 10,42% το 2021

Μετά την ολοκλήρωση των στατιστικών στοιχείων για τη συνολική πορεία της εταιρείας κατά την ασφαλιστική χρήση του 2021, οι βασικοί δείκτες σε σύγκριση με τους αντίστοιχους δείκτες του 2020 έχουν ως εξής:

Αύξηση ασφαλίστρων μητρώου 10,4%. Αύξηση συμβολαίων/κινδύνων 5,6%. Αύξηση νέας παραγωγής επιθεωρήσεων 18,8%. Αύξηση προμηθειών 15,5%. Αύξηση εξόδων μηχανογράφησης 25,65%. Αύξηση νέων ζημιών 14,96%. Αύξηση πληρωμών για ζημιές 10,2%

Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, οι ανωτέρω δείκτες, σε συνδυασμό με τη διαχείριση όλων των μεγεθών της εταιρείας, επέτρεψαν υψηλή κερδοφορία σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, αφού το combined ratio διαμορφώθηκε για το 2021 στο -87%.

Πλατινένιος Χορηγός στο 2ο Credit Risk Management Forum

Η Coface Ελλάδος & Κύπρου συμμετέχει ως Πλατινένιος Χορηγός στο 2ο Credit Risk Management Forum που θα λάβει χώρα στο «Hilton» Λευκωσίας, στις 7 Ιουνίου 2022, δηλώνοντας έτσι έμπρακτα την απόλυτη εμπιστοσύνη της στην κυπριακή αγορά και την αμέριστη υποστήριξή της στους Κύπριους επιχειρηματίες.

Όπως τονίζεται, κρίσιμο χαρακτηριστικό μιας επιτυχημένης επιχείρησης είναι η αποτελεσματικότητα της διαδικασίας διαχείρισης του πιστωτικού κινδύνου της: όσο καλύτερη και πληρέστερη είναι η διαδικασία τόσο περισσότερο θεμελιώνεται η προοπτική ευημερίας της και η διατήρηση των ανταγωνιστικών της πλεονεκτημάτων.

Η Coface Ελλάδος & Κύπρου ως ηγέτιδα εταιρεία στην ασφάλιση και διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου θα συμμετέχει στο συνέδριο προκειμένου να σταθεί συνδιαμορφωτής της εξέλιξης του επιχειρείν της νέας εποχής, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Η διένεξη Ρωσίας-Ουκρανίας θα έχει πολλούς χαμένους

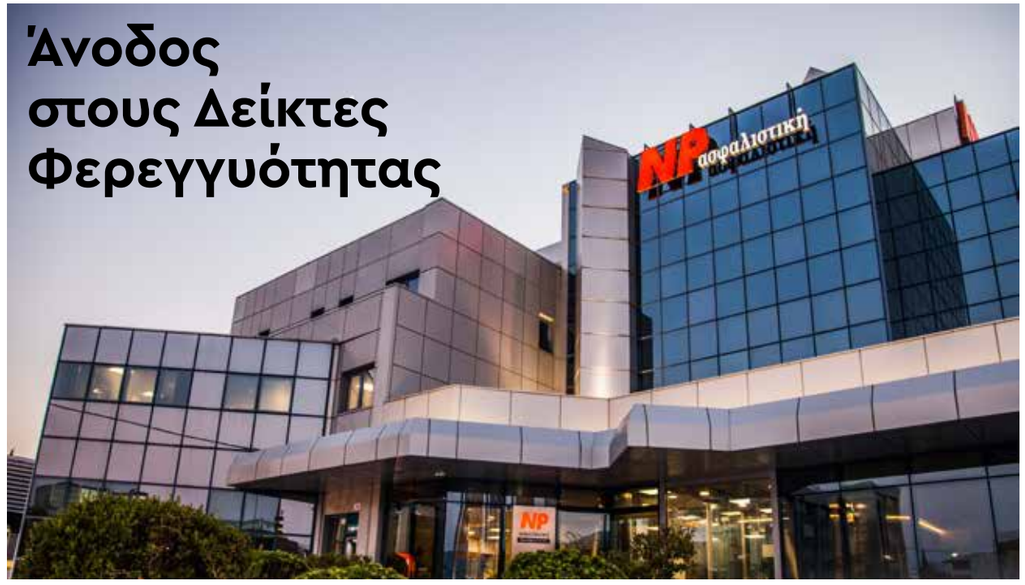
Με αφορμή τη δημοσίευση του χάρτη επίδρασης επί του ΑΕΠ λόγω της διένεξης Ρωσίας-Ουκρανίας η Coface αναφέρει ότι δεν αποτελεί έκπληξη το γεγονός πως η διένεξη θα έχει λίγους κερδισμένους και πολλούς χαμένους. Πέρα από τις οικονομίες της Ρωσίας και της Ουκρανίας, οι οποίες θα αντιμετωπίσουν σημαντικές δυσκολίες, οι χώρες της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης θα επηρεαστούν σε σημαντικό βαθμό, λόγω των εμπορικών και οικονομικών δεσμών τους με τη Ρωσία.

Εκτιμά ακόμη ότι η Δυτική Ευρώπη είναι επίσης σημαντικά εκτεθειμένη στις επιπτώσεις, λόγω της υψηλής εξάρτησής της από τα ορυκτά καύσιμα της Ρωσίας. Λόγω αυτού, οι οικονομίες τις περιοχής θα βιώσουν μια μεγάλη επιβράδυνση, η οποία προβλέπεται να ξεκινήσει ήδη από την τρέχουσα χρονιά.

Τέλος. σημειώνει ότι ενώ καμία περιοχή δεν θα μείνει ανεπηρέαστη από τον πληθωρισμό και την παγκόσμια εμπορική αναστάτωση, το κύμα των επιπτώσεων θα γίνει αισθητό σε διαφορετικό βαθμό και χρονική φάση στα διάφορα μέρη του κόσμου.

NP ασφαλιστική
Συνεπής σε όλα μαζί

Άνοδος στους Δείκτες Φερεγγυότητας



Περαιτέρω άνοδος στους Δείκτες Φερεγγυότητας της «NP Ασφαλιστική» σημειώθηκε το 2021, κατατάσσοντας την εταιρεία για δεύτερη συνεχή χρονιά στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς και στους δύο Δείκτες Φερεγγυότητας SCR και MCR. Ειδικότερα, όπως τονίζεται, σε αυτό το πρωτόγνωρο οικονομικό περιβάλλον, η «NP Ασφαλιστική ΑΕΑΕ» βγήκε για ακόμη μια χρονιά σημαντικά ενισχυμένη και κατάφερε να ανταποκριθεί με αξιοσημείωτη σταθερότητα σε όλους τους τομείς, παρουσιάζοντας αύξηση παραγωγής, κερδοφόρα αποτελέσματα για 18 συναπτά έτη, ταχύτητα στις πληρωμές αποζημιώσεων και ισχυρά θεμελιώδη μεγέθη, ικανοποιώντας πλήρως τους εργαζομένους της, τους συνεργάτες της και τους 220.000 πελάτες της σε όλους τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων. Σημαντική διάκριση για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά για την «NP Ασφαλιστική ΑΕΑΕ» αποτέλεσε η διατήρηση στην πρώτη θέση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στους Γενικούς Κλάδους και στους δύο σημαντικούς Δείκτες Φερεγγυότητας, SCR και MCR κατά τα Solvency II. Αναλυτικότερα, για το έτος 2021, ο Βασικός Δείκτης Φερεγγυότητας (SCR) διαμορφώθηκε στο 296% από 289% το 2020 και ο Ελάχιστος Δείκτης Φερεγγυότητας (MCR) στο 1.183% από 1.157% το 2020.

Τα οικονομικά μεγέθη της «NP Ασφαλιστική» για το 2021

Αύξηση των Ιδίων Κεφαλαίων, κατά 8,4% στα €80,8 εκατ., συγκριτικά με τα €74,5 εκατ. το 2020 και τα €69,0 εκατ. το 2019, ενώ τα κέρδη προ φόρων διαμορφώθηκαν στα €12,7 εκατ. έναντι των €8,6 εκατ. της χρήσης 2020 και των €16,1 εκατ. της χρήσης 2019. Τα Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα ανήλθαν στα €40,8 εκατ., αυξημένα κατά 7,3%, συγκριτικά με το 2020 (+3,7% ο Κλάδος Αυτοκινήτων και +33,1% οι Λοιποί Κλάδοι Γενικών Ασφαλίσεων).

Το Ενεργητικό διαμορφώθηκε στα €129,2 εκατ., έναντι των €120,4 εκατ. του 2020, ενώ το Επενδυτικό Χαρτοφυλάκιο αυξήθηκε κατά €8,6 εκατ. στα €121,6 εκατ. και οι πληρωθείσες αποζημιώσεις ανήλθαν σε €14,8 εκατ., αυξημένες κατά +12,5% με το 2020. Ο Βασικός Δείκτης Φερεγγυότητας (SCR) διαμορφώθηκε στο 296% για το 2021, έναντι του 289% του 2020 και του 252% του 2019, με την εταιρεία μας να παραμένει πρώτη σε Φερεγγυότητα στην ελληνική αγορά και τη φετινή χρονιά. Τέλος ο Δείκτης Ελάχιστης Φερεγγυότητας (MCR) ανήλθε στο 1.183% το 2021, έναντι του 1.157% το 2020 και του 1.009% το 2019, με την εταιρεία να παραμένει πρώτη σε φερεγγυότητα και τη φετινή χρονιά.

INTERAMERICAN

«Όλοι μαζί από κοντά» οι συντονιστές δικτύου πωλήσεων Agency

Οι κ.κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος, και Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing.

Μετά από 27 μήνες η Διεύθυνση Πωλήσεων Δικτύου Agency της INTERAMERICAN πραγματοποίησε την πρώτη πανελλαδική συνάντηση Συντονιστών Γραφείων Πωλήσεων και Επικεφαλής των Διοικητικών Γραφείων Πωλήσεων, με φυσική παρουσία. Την εκδήλωση άνοιξε με χαιρετισμό ο διευθύνων δύμβουλος Γιάννης Καντώρος, ο οποίος αναφέρθηκε στα νέα δεδομένα της ασφαλιστικής αγοράς, στις προκλήσεις που φέρνει η νέα πραγματικότητα και στη συνεχή ανοδική πορεία της INTERAMERICAN, ακόμα και μέσα στην πανδημία. Στη συνέχεια, ο Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Corporate Marketing Leader, μίλησε για την ισχυρή θέση και τη δυναμική τροχιά ανάπτυξης του δικτύου Agency.

Σημαντικό σημείο στη συνάντηση αποτέλεσε η τοποθέτηση του Γιάννη Γιαννακόπουλου, Sales Operations Manager, ο οποίος παρουσίασε το «Digital Learning Academy» της INTERAMERICAN, το πιο σύγχρονο σύστημα εκπαίδευσης στην Ελλάδα, και αναφέρθηκε στον πλούτο εκπαιδευτικών προγραμμάτων και τις δυνατότητες που προσφέρει.

Ο κ. Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Corporate Marketing Leader.

Τέλος, ο Μανώλης Κούτης, διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Agency, προσκάλεσε τους συμμετέχοντες να αγκαλιάσουν τη νέα καθημερινότητα, αναγνωρίζοντας κάθε αλλαγή ως ευκαιρία για επιπλέον βελτίωση και επιτυχία.

Η συνάντηση ολοκληρώθηκε με την ομιλία του γενικού διευθυντή Πωλήσεων και Marketing, Τάσου Ηλιακόπουλου, δίνοντας την κατεύθυνση για πολύ δυναμική παρουσία σε όλους τους πελάτες, αξιοποιώντας όλα τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που έχει δημιουργήσει η INTERAMERICAN τα τελευταία χρόνια για το δίκτυό της.

Μεταξύ των ομιλητών ήταν επίσης οι Νατάσα Σατερλή - Tribe Leader στο Health & Financial Future, Νικολέτα Θώδου - Group Practices Leader στο Medifirst Αργυρούπολης, Βαγγέλης Τσιμπλιάρης - Sales Account Manager στις Ομαδικές Ασφαλίσεις, Πάνος Κούβαλης - Tribe Leader στο Mobility & Convenience, ενώ στην εκδήλωση συμμετείχαν ακόμη στελέχη από όλο το φάσμα των εμπορικών δραστηριοτήτων της εταιρείας.

Η κ. Νατάσα Σατερλή, Tribe Leader στο Health & Financial Future, και ο κ. Μανώλης Κούτης, διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου.

Ο κ. Γιάννης Γιαννακόπουλος, Sales Operations Manager.

27 εξαιρετικά δημιουργικοί μήνες που μας ώθησαν να ανακαλύψουμε και να χρησιμοποιήσουμε άμεσα νέες μεθόδους και εργαλεία επικοινωνίας.

27 μήνες με καθημερινή και ακατάπαυστη επικοινωνία, δημιουργικότητα και οπουδαία αποτελέσματα. Ενισχύσαμε τη συνοχή, την ομαδικότητα και την αποδοτικότητά μας.
Τα καταφέραμε και...

27 μήνες μετά, με πολλή συγκίνηση και χαρά, συναντηθήκαμε ξανά όλοι μαζί από κοντά, για να επαναπροσδιορίσουμε τη στρατηγική μας στις νέες προκλήσεις, αλλά και να μοιραστούμε ιδέες και πρακτικές που θα μας οδηγήσουν με επιτυχία στην «επόμενη» ημέρα.

ΜΑΝΩΛΗΣ ΚΟΥΤΗΣ, διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Agency INTERAMERICAN

ERGO

Σύγχρονο εργαλείο πληροφόρησης η νέα ιστοσελίδα

Σε πλήρη εξέλιξη είναι ο ψηφιακός μετασχηματισμός της ERGO Ασφαλιστικής. Ειδικότερα, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, ο ψηφιακός μετασχηματισμός συνεχίζεται με αμείωτο ρυθμό, καθώς μετά τις πρωτοποριακές εφαρμογές ERGO Sales BOX και ERGO for Me, η εταιρεία αναβαθμίζει την «ψηφιακή της εικόνα», αναδιαμορφώνοντας πλήρως την εταιρική της ιστοσελίδα www.ergohellas.gr, η οποία βρίσκεται ήδη σε λειτουργία. Ως μια εταιρεία που συνεχώς εξελίσσεται, η ERGO ενισχύει ακόμα περισσότερο τη διαδικτυακή της παρουσία με στόχο να προβάλει την εταιρική της ταυτότητα, προσφέροντας παράλληλα μια βελτιωμένη εμπειρία στον τελικό καταναλωτή. Με ανανεωμένη δομή και αισθητική, η νέα ιστοσελίδα αποτελεί ένα σύγχρονο εργαλείο πληροφόρησης για το όραμα, τις αξίες, τα προϊόντα, τις υπηρεσίες και τη στρατηγική ανάπτυξης της εταιρείας, ενισχύοντας συγχρόνως την καινοτομία και προβάλλοντας τις αρχές που διέπουν την εταιρική διακυβέρνηση της εταιρείας.

Ο νέος διαδικτυακός τόπος της ERGO διαθέτει σύγχρονη και λιτή σχεδίαση, βελτιωμένη λειτουργικότητα και παρέχει μια εξαιρετικά φιλική πλοήγηση στον χρήστη μέσω του υπολογιστή, του tablet ή του κινητού τηλεφώνου. Η περιήγηση στις σελίδες του ιστότοπου για την ανεύρεση του επιθυμητού περιεχομένου από τον χρήστη γίνεται εύκολα και γρήγορα μέσω ενός εύχρηστου μενού επιλογών, απαιτώντας ελάχιστα βήματα, προσφέροντας λύσεις και δίνοντας απαντήσεις σε κάθε του ερώτημα βάσει των αναγκών του.

Ο κ. Αλέξανδρος Σερμπέτης, διευθυντής του Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού της ERGO Ασφαλιστικής.

Επιπλέον, μέσα από το ανανεωμένο www.ergohellas.gr, που διαθέτει μοντέρνο σχεδιασμό και αναβαθμισμένη αισθητική, βάσει της νέας εταιρικής ταυτότητας του Ομίλου ERGO, αναδεικνύονται οι αξίες και η ανθρωποκεντρική προσέγγιση της εταιρείας και αντανακλάται το καινοτόμο της όραμα.

«Ο επανασχεδιασμός του εταιρικού site της ERGO εντάσσεται στη γενικότερη φιλοσοφία της εταιρείας για εξωστρέφεια και έχει ως στόχο την αμεσότερη επικοινωνία με τους συνεργάτες και με τον τελικό καταναλωτή για την ολοκληρωμένη και έγκαιρη ενημέρωση για όλες τις δράσεις μας», σχολίασε ο διευθυντής του Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Αλέξανδρος Σερμπέτης. Η νέα αυτή εταιρική ιστοσελίδα θα προσφέρει ακόμα μεγαλύτερη ευελιξία και θα εμπλουτίζεται συνεχώς με νέες υπηρεσίες και λειτουργικότητες με στόχο την εύκολη πρόσβαση και γρήγορη πλοήγηση από όλους, καταναλωτές, εργαζομένους της εταιρείας και συνεργάτες, σε πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα, τις υπηρεσίες και τις δράσεις της εταιρείας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στηρίζει τη φιλανθρωπική ποδηλατική δράση «Wheels of will»

Ο κ. Γιάννης Σηφάκης, ο κ. Νίκος Ε. Παπαγγελής και η κ. Μαρία Κόρακα.

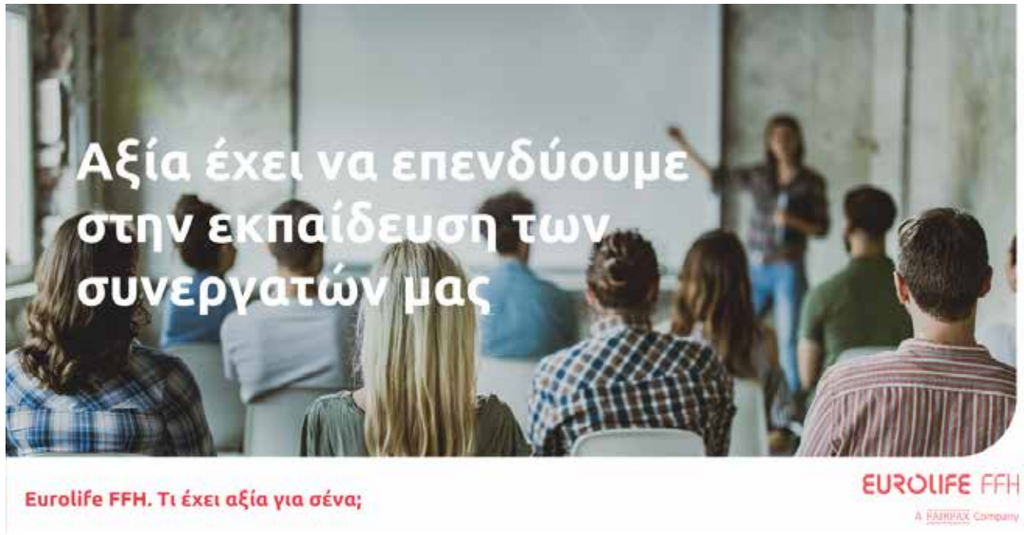
Ο κ. Γιάννης Σηφάκης με τον κ. Νίκο Παπαγγελή.

Υποστηρικτής της φιλανθρωπικής ποδηλατικής δράσης «Wheels of will», που διοργανώνεται από την UPGR8, είναι η Εθνική Ασφαλιστική. Συγκεκριμένα, ο παραολυμπιονίκης ποδηλασίας, Νίκος Παπαγγελής, ο οποίος έχει στο ενεργητικό του πολλές επιτυχίες σε εθνικό και παγκόσμιο επίπεδο, θα διανύσει με το ποδήλατό του τη διαδρομή Θεσσαλονίκη-Αθήνα, με σημείο εκκίνησης τον Λευκό Πύργο και τερματισμού τον Ιερό Βράχο της Ακρόπολης. Σκοπός της εν λόγω δράσης είναι η συγκέντρωση χρηματικού ποσού προς ενίσχυση του Συλλόγου Γονιών Παιδιών με Νεοπλασματική Ασθένεια «Η Φλόγα» για την καταπολέμηση του παιδικού καρκίνου, ενώ όραμα του κ. Παπαγγελή είναι το «Wheels of will» να καταστεί θεσμός. Με τον Νίκο Παπαγγελή συναντήθηκε ο διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Γιάννης Σηφάκης, ο οποίος τον συνεχάρη για τη συνολική αθλητική του πορεία και φυσικά για την πρωτοβουλία «Wheels of will».

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Ξεκινά νέο εκπαιδευτικό πρόγραμμα



Την έναρξη του 12ου ακαδημαϊκού κύκλου του Advanced Program in Management for Insurance Executives ανακοίνωσε η Eurolife FFH. Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα υλοποιείται σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς, με εισηγητές τους, αναγνωρισμένου κύρους, καθηγητές του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου. Πρόκειται για μια επιτυχημένη πρωτοβουλία της Eurolife FFH, η οποία έχει λάβει σημαντική αναγνώριση από όσους έχουν συμμετάσχει μέχρι σήμερα και αποδεικνύει την αξία που δίνει η εταιρεία στην εκπαίδευση και την κατάρτιση των συνεργατών της.

Το Advanced Program in Management for Insurance Executives καλύπτει τα εξής γνωστικά πεδία:

- Στρατηγική Σκέψη και Υλοποίηση Στρατηγικών Αποφάσεων.
- Ηγεσία και Οργανωσιακή Συμπεριφορά.
- Μάρκετινγκ και Συμπεριφορά Καταναλωτή.
- Κατάρτιση και αξιολόγηση επιχειρηματικών σχεδίων (Business Plans).
- Διαπραγματεύσεις και Διαχείριση Συγκρούσεων.

Οι εκπαιδεύσεις, στο πλαίσιο του προγράμματος, χωρίζονται σε ενότητες, οι οποίες θα πραγματοποιούνται σε διά ζώσης συναντήσεις μέσα σε ένα διήμερο του κάθε μήνα (Παρασκευή απόγευμα & Σάββατο πρωί). Η πρώτη ενότητα θα ξεκινήσει τον Ιούνιο και το πρόγραμμα θα ολοκληρωθεί τον Δεκέμβριο του 2022.

Στο τέλος της κάθε ενότητας του προγράμματος και πριν την έναρξη της επόμενης, οι συμμετέχοντες θα καλούνται να συμπληρώσουν, εξ αποστάσεως και ηλεκτρονικά, ένα test γνώσεων πολλαπλών απαντήσεων, σύμφωνα με τον κανονισμό εκπαίδευσης και αξιολόγησης του Advanced Program in Management for Insurance Executives. Οι συμμετέχοντες που θα ολοκληρώσουν την παρακολούθηση του προγράμματος και θα επιτύχουν στα tests γνώσεων θα λάβουν, σε ειδική Τελετή Αποφοίτησης από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, πιστοποιητικό επάρκειας των γνώσεών τους, σχετικά με τα γνωστικά αντικείμενα του εκπαιδευτικού προγράμματος που παρακολούθησαν.

Για τη Eurolife FFH, αξία έχει να βρίσκεται πάντα στο πλευρό των συνεργατών της και με το Advanced Program in Management for Insurance Executives τους προσφέρει ένα σημαντικό επιπλέον εφόδιο που θα τους είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για την επίτευξη των υψηλών παραγωγικών και ποιοτικών τους στόχων.

Ανεβάζει τον πήχυ ψηλότερα

Στιγμιότυπο από τη δεύτερη κατά σειρά βράβευση.

Η DAT Hellas είναι μια εταιρεία που δεν επαναπαύεται στις επιτυχίες της, τουναντίον κάθε χρονιά ανεβάζει τον πήχυ υψηλότερα. Κάτι που αποδεικνύεται περίτρανα με μια ακόμα πρωτιά της εταιρείας στην κατηγορία Best Sales 2022 του DAT GROUP.Το ετήσιο συνέδριο του ομίλου της DAT αυτή τη χρονιά πραγματοποιήθηκε στο Μιλάνο από τις 16 έως και τις 18 Μαΐου και το παρών έδωσαν 23 χώρες/εκπρόσωποι του ομίλου.

Αυτό είναι το δεύτερο βραβείο της DAT Hellas, μιας και το πρώτο το είχε κερδίσει το 2017 στην κατηγορία Innovative Approach. Η DAT HELLAS εκπροσωπήθηκε από τους κ. Σάββα Σιδηρόπουλο και κ. Δημήτριο Βαλαβάνη, όπου και παρουσίασαν αναλυτικά όλα τα καινοτόμα προγράμματα που έχει εκπονήσει η εταιρεία για τον κλάδο Αυτοκινήτου.

Το 2ο κατά σειρά βραβείο αποτελεί μια ηθική επιβράβευση για τα καταρτισμένα στελέχη της DAT Hellas, ενισχύοντας παράλληλα την εμπιστοσύνη των πελατών της εταιρείας σχετικά με τις υπηρεσίες που απολαμβάνουν. Όμως ακόμα ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που διαθέτει η DAT Hellas κι εκτιμήθηκε δεόντως από την κριτική επιτροπή, αλλά πρωτίστως εκτιμάται από τους πελάτες της, είναι η άμεση εξυπηρέτηση και η υποστήριξη, καθώς επίσης και η προστασία των προσωπικών δεδομένων τους.

Κλείνοντας, η DAT Hellas θέλει να ευχαριστήσει τους συνεργάτες της στην ασφαλιστική αγορά, αλλά και γενικότερα στον κλάδο Αυτοκινήτου που την εμπιστεύονται για τις υπηρεσίες της.

συνεταιριστική ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Οδοιπορικό στην Ελλάδα της δημιουργίας

Μέσα από ένα οδοιπορικό με τον χαρακτηριστικό τίτλο «Όλη η Ελλάδα σε ένα Συν» η Συνεταιριστική Ασφαλιστική αναδεικνύει το σημαντικό έργο που παράγουν οι άνθρωποι της ελληνικής υπαίθρου, τους τόπους της δημιουργίας, της παραγωγής, και του μόχθου, όπου χτυπά η καρδιά της Ελλάδας. Με στόχο να

αναδείξει το πολύτιμο έργο των Αγροτικών Συνεταιρισμών, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική βρέθηκε κοντά στους ανθρώπους που επιχειρούν -συχνά ενάντια σε αντίξοες συνθήκες- να αναπτύξουν και να καθιερώσουν μοναδικής ποιότητας προϊόντα στη χώρα μας και στο εξωτερικό, και κατέγραψε τις προσπάθειες, τα όνειρα, τις προσδοκίες, τον ενθουσιασμό τους και τον υψηλό επαγγελματισμό τους.

Η αρχή έγινε με την Παναιγιάλειο Ένωση Συνεταιρισμών (κορινθιακή σταφίδα), την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (μαστίχα Χίου), τον Αγροτικό Πτηνοτροφικό Συνεταιρισμό Ιωαννίνων (πτηνοτροφία) και τον Αγροτικό Συνεταιρισμό Ζαγοράς Πηλίου (μήλα Zagorin).Το οδοιπορικό συμπυκνώθηκε στο υλικό της νέας καμπάνιας της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής που είναι ήδη σε εξέλιξη και μέσα από την οποία αναδεικνύεται μοναδικά η ταύτιση της εταιρείας με τις αξίες και τα ιδεώδη του συνεταιρισμού.

Βελτιώσεις ασφαλίστρων και νέες καλύψεις για οχήματα

Συνεχίζει η Υδρόγειος Ασφαλιστική να εμπλουτίζει τις λύσεις και υπηρεσίες της στην ασφάλιση οχημάτων, ενώ ταυτόχρονα προχώρησε σε βελτιώσεις ασφαλίστρων, προσφέροντας έτσι περισσότερη αξία στους ασφαλισμένους της.

Η εταιρεία παρέχει:

• Νέα βελτιωμένα ασφάλιστρα στα ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης Auto Extra Plus (Eco&Basic) και Premium Auto (με κάλυψη ίδιων ζημιών).

• Νέα έκπτωση στα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης για ασφάλιση καινούργιων οχημάτων (επιβατικά Ι.Χ. - Φορτηγά Ι.Χ. - Αγροτικά Φορτηγά Ι.Χ.).

• Νέα βελτιωμένα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης στην ασφάλιση αμιγώς ηλεκτροκίνητων οχημάτων.

• Νέα βελτιωμένα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης κατά τη διάρκεια της λειτουργίας του οχήματος ως εργαλείου.

• Νέα βελτιωμένα ασφάλιστρα στην ασφάλιση τουριστικών λεωφορείων στις καλύψεις αστικής ευθύνης, πυρός και κλοπής.

Επιπλέον,

• Δημιουργήθηκε νέο πρόγραμμα ασφάλισης για αυτοτελώς ασφαλιζόμενες ρυμούλκες ΕΙΧ.

• Δημιουργήθηκε νέα προαιρετική κάλυψη «Εγγύηση Αξίας Νέου Οχήματος», για καινούρια οχήματα με τιμολογιακή αξία έως €50.000, τα οποία ασφαλίζονται με τα προγράμματα Auto Extra Plus Eco, Auto Extra Plus Basic και Premium Auto.

• Η κάλυψη Θραύσης Κρυστάλλων χωρίς Απαλλαγή επεκτάθηκε και καλύπτει πλέον, χωρίς επιπρόσθετο ασφάλιστρο, και τους αισθητήρες (μηχανισμούς και βαθμονόμηση/παραμετροποίηση) επί των τζαμιών. Η κάλυψη αυτή παρέχεται προαιρετικά στις χρήσεις Επιβατικά Ι.Χ., Φορτηγά Ι.Χ. και Αγροτικά Φορτηγά Ι.Χ..

Παράλληλα με τον εμπλουτισμό των προγραμμάτων της, η Υδρόγειος Ασφαλιστική συνεχίζει να αναβαθμίζει την εμπειρία και εξυπηρέτηση των πελατών της. Σύντομα θα είναι διαθέσιμες νέες ψηφιακές υπηρεσίες όπως ο έξυπνος προασφαλιστικός έλεγχος για την κάλυψη θραύσης κρυστάλλων και η δυνατότητα ετεροχρονισμένης δήλωσης ατυχήματος από το κινητό του πελάτη.

Ψηφιακή πλατφόρμα & App για τους ασφαλισμένους της

Μια σύγχρονη και εμπλουτισμένη ασφαλιστική εμπειρία προσφέρει στους ασφαλισμένους της η Υδρόγειος Ασφαλιστική μέσω της ψηφιακής πλατφόρμας και του app MyYdrogios.

Πρόκειται για ένα ολοκληρωμένο ψηφιακό εργαλείο, που παρέχει διευκόλυνση και αμεσότητα σε ό,τι αφορά την ασφάλισή τους, τη σχέση και την επικοινωνία τους με την εταιρεία και τον ασφαλιστικό τους διαμεσολαβητή, από οπουδήποτε, οποιαδήποτε στιγμή.

Η πρόσβαση γίνεται είτε από υπολογιστή στο my.ydrogios.gr είτε από tablet ή smartphone, με δωρεάν λήψη της σχετικής εφαρμογής από τα GooglePlay και AppleStore.

Με την εγγραφή και σύνδεσή του στο MyYdrogios, ο ασφαλισμένος της Υδρογείου Ασφαλιστικής διαθέτει ένα ενιαίο σημείο πρόσβασης σε μία σειρά από δυνατότητες που αφορούν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια και τις αποζημιώσεις του, καθώς και σε χρήσιμες υπηρεσίες.

Όπως τονίζεται, το MyYdrogios αποτελεί άλλη μία πρωτοβουλία στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού της Υδρογείου Ασφαλιστικής. Η ανάπτυξή του έγινε από τη διεύθυνση μηχανογράφησης σε συνεργασία με την Parity Telematics.

Ο ασφαλισμένος της Υδρογείου μεταξύ άλλων:

• Βλέπει τα ασφαλιστήρια συμβόλαιά του, όλων των κλάδων, τις καλύψεις, τις παροχές και άλλες χρήσιμες πληροφορίες.

• Κάνει λήψη του συμβολαίου, των όρων ασφάλισης και άλλων χρήσιμων εγγράφων.

• Βλέπει το ιστορικό των πληρωμών του και πληρώνει τα ασφάλιστρά του εύκολα και άμεσα μέσω της υπηρεσίας Ydrogios Pay Online.

• Παρακολουθεί την πορεία των αιτημάτων αποζημίωσης και αποστέλλει στην εταιρεία εκκρεμή έγγραφα εύκολα και γρήγορα.

• Βλέπει τα στοιχεία του ασφαλιστικού του διαμεσολαβητή και επικοινωνεί μαζί του με ένα κλικ.

• Κάνει άμεση κλήση της Φροντίδας Ατυχήματος / Οδικής Βοήθειας, βρίσκει τα κοντινότερα συνεργαζόμενα συνεργεία και άλλα σημεία εξυπηρέτησης.

• Ενημερώνεται για την πρόληψη και ασφάλιση μέσα από σχετικά άρθρα και χρήσιμες συμβουλές.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

«Προϊόν της Χρονιάς 2022» το Full [LifePlan]

Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

«Προϊόν της Χρονιάς 2022» αναδείχθηκε το ασφαλιστικό-επενδυτικό πρόγραμμα Full [LifePlan] της Εθνικής Ασφαλιστικής στην κατηγορία «Ασφαλιστικό - Επενδυτικό Πρόγραμμα», στο πλαίσιο των βραβείων «Προϊόν της Χρονιάς» στην Ελλάδα, που διοργανώνει τα τελευταία τέσσερα χρόνια η Direction Business Network.

Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες, που αποτελούν game changers χάρη στα καινοτόμα χαρακτηριστικά τους, αξιολογήθηκαν από μια Ελεγκτική Επιτροπή Ειδικών, την οποία απαρτίζουν επαγγελματίες του κλάδου του εμπορίου, εκπρόσωποι θεσμικών φορέων και εμπειρογνώμονες/ειδικοί, προκειμένου να εξασφαλιστεί ότι ικανοποιούνται τα κριτήρια της καινοτομίας. Η αξιολόγηση των συμμετοχών της φετινής διοργάνωσης πραγματοποιήθηκε από εκπροσώπους των ECR Hellas, ΕΔΕΕ (Ενωση Εταιρειών Διαφήμισης και Επικοινωνίας Ελλάδος), ΕΛΑΜ (Ελληνική Ακαδημία Μάρκετινγκ), ΙΕΛΚΑ (Ινστιτούτο Έρευνας Λιανεμπορίου Καταναλωτικών Αγαθών), ΙΠΕ (Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδας), ΠΣΒΑΚ (Πανελλήνιος Σύνδεσμος Βιομηχάνων και Αντιπροσώπων Καλλυντικών και Αρωμάτων), ΣΔΕ (Σύνδεσμος Διαφημιζομένων Ελλάδος), ΣΕΒΤ (Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων) και ΣΕΛΠΕ (Σύνδεσμος Επιχειρήσεων και Λιανικής Πωλήσεως Ελλάδος). Σε συνέχεια αυτής της αξιολόγησης, τα επικρατέστερα προϊόντα στις αντίστοιχες κατηγορίες παρουσιάστηκαν στον εξειδικευμένο οργανισμό έρευνας αγοράς IRI Ελλάς και εντάχθηκαν στην πολύ μεγάλη καταναλωτική έρευνα που πραγματοποιήθηκε σε ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα 3.200 ατόμων σε όλη την επικράτεια της Ελλάδας.

Το βραβείο για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής παρέλαβαν ο κ. Γιάννης Σηφάκης, διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance, και η κ. Λουίζα Τσιροπούλου, επικεφαλής Τομέα Marketing της εταιρείας.

«Είμαστε για άλλη μια φορά περήφανοι που βρισκόμαστε στη διοργάνωση "Προϊόν της Χρονιάς 2022"! Η διάκριση αυτή αποτελεί την αναγνώριση των συνεχών προσπαθειών μας στην Εθνική Ασφαλιστική, να προσφέρουμε καινοτόμα προϊόντα, προσανατολισμένα στις διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των ανθρώπων που μας επιλέγουν. Είναι η επιβράβευση στην προσπάθειά μας να γινόμαστε καλύτεροι με γνώμονα τον άνθρωπο, να υπηρετούμε το θεσμό της ασφάλισης με συνέπεια, χτίζοντας σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους μας.

Το βραβευμένο πλέον προϊόν μας Full [LifePlan] είναι ένα επενδυτικό προϊόν νέας γενιάς που προσφέρει πρόσβαση στις διεθνείς αγορές με ελάττωση του επενδυτικού ρίσκου που υπάρχει, όσο η επένδυση πλησιάζει στη λήξη της, ανάλογα με τη διάρκεια που έχει επιλέξει ο ασφαλισμένος. Ταυτόχρονα εξασφαλίζει την οικονομική προστασία των αγαπημένων του προσώπων σε περίπτωση απώλειας ζωής, μέσω της ασφαλιστικής κάλυψης που παρέχει», δήλωσε χαρακτηριστικά ο κ. Γιάννης Σηφάκης.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Συμμετείχε στο 5ο Olympic Run

Στιγμιότυπο από τη διοργάνωση.

Στο 5ο «Olympic Day Run», τον μοναδικό ολυμπιακό αγώνα δρόμου που πραγματοποιείται στη χώρα μας, συμμετείχε η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ. Όπως επισημαίνεται, οι άνθρωποι της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ανταποκρίθηκαν με ενθουσιασμό, δημιουργώντας μια ομάδα, με περισσότερα από 60 άτομα, που έτρεξε τη διαδρομή των 5 χλμ. Παράλληλα, ο όμιλος στήριξε έμπρακτα τη διοργάνωση, ως χορηγός ιατρικού εξοπλισμού, παραχωρώντας επανδρωμένο ασθενοφόρο την ημέρα του αγώνα και για τις τρεις διαμορφωμένες διαδρομές (10 χλμ., 5 χλμ.,1,5 χλμ.)

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Βήμα στον πολιτισμό

Μετά την επιτυχημένη παρουσίασή του στο αθηναϊκό κοινό, το μιούζικαλ «Σιωπή, ο βασιλιάς ακούει», από την Εναλλακτική Σκηνή της Εθνικής Λυρικής Σκηνής, με την υποστήριξη της Eurolife FFH, επιστρέφει με μια περιοδεία σε έξι πόλεις της Ελλάδας. Έχοντας ξεκινήσει από τις 6 Μαΐου στη Θεσσαλονίκη και συνεχίζοντας με τις Σέρρες, την Κομοτηνή, τη Βέροια, τα Ιωάννινα και την Πάτρα, παιδιά, οικογένειες και νέοι έχουν την ευκαιρία να απολαύσουν μια ξεχωριστή παράσταση που διακρίνεται για το χιούμορ, την ποιητική φλέβα και την ανατρεπτική της διάθεση.

INTERAMERICAN

Σταθερή η επένδυση για την ασφάλεια και εξυπηρέτηση των πελατών της

Μέσα από τη διαρκή επένδυσή της σε ανθρώπινο δυναμικό, υποδομές, τεχνογνωσία και συνεργασίες στον τομέα της Οδικής Ασφάλειας και Βοήθειας, η INTERAMERICAN αποδεικνύει έμπρακτα την κοινωνικά υπεύθυνη στάση της απέναντι στους οδηγούς που την εμπιστεύονται, προκειμένου να έχουν ασφαλείς και απρόσκοπτες μετακινήσεις.

Ο γενικός διευθυντής της INTERAMERICAN Βοηθείας κ. Γιώργος Βαλαής.

Η Οδική Βοήθεια INTERAMERICAN, που επιχειρεί από το 1992, φροντίζει για την οδική ασφάλεια και εξυπηρέτηση των 1.460.000 ασφαλισμένων οχημάτων της. Οι υπηρεσίες υποστηρίζονται από το εξειδικευμένο προσωπικό 350 επαγγελματιών, την τηλεφωνική γραμμή 1158 που μπορούν να καλούν οι οδηγοί 24/7 σε περίπτωση οποιουδήποτε προβλήματος προκύψει στο όχημά τους (μπαταρία, καύσιμα, λάστιχο, μηχανική βλάβη, ατύχημα), τα 222 ιδιόκτητα οχήματα εξυπηρέτησης (μηχανές, ρυμουλκά, πλατφόρμες), τα οποία είναι σε ετοιμότητα σε 111 σημεία εξυπηρέτησης, σε όλη την Ελλάδα, καλύπτοντας με τον τρόπο αυτόν, όλους τους κεντρικούς οδικούς άξονες της χώρας.

Πέραν της τηλεφωνικής γραμμής 1158, οι οδηγοί μπορούν εύκολα και γρήγορα να ειδοποιήσουν την Οδική Βοήθεια της INTERAMERICAN και να ενημερώσουν για οποιοδήποτε πρόβλημα αντιμετωπίζουν σε σχέση με το όχημά τους, μέσω της mobile εφαρμογής DriveOn.

Ενδεικτικά, το 2021 η Οδική Βοήθεια της INTERAMERICAN υποστήριξε 518.800 ασφαλισμένους, οι οποίοι χρειάστηκαν βοήθεια στο δρόμο. Ρυμούλκησε 181.600 οχήματα, επισκεύασε πάνω από 9.000 αυτοκίνητα στο δίκτυο CAR POINT σε όλη την Ελλάδα και στο κεντρικό της κατάστημα στην Αθήνα και προσέφερε τη νέα υπηρεσία αλλαγής μπαταρίας σε 1.664 ασφαλισμένους, στο σημείο ακινητοποίησης του οχήματός τους. Επιπλέον, η Anytime, το direct brand της INTERAMERICAN, το 2021 λάνσαρε το Smart Drive, ένα

καινοτόμο πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου που προάγει τη σωστή οδηγική συμπεριφορά και επιβραβεύει τους οδηγούς για την ασφαλή οδήγησή τους.

Στον τομέα της ευαισθητοποίησης των πολιτών, η εταιρεία, αξιοποιώντας την εμπειρία και την τεχνογνωσία των επαγγελματιών της, προωθεί από τα δικά της μέσα περιεχόμενο για την Οδική Ασφάλεια. Παράλληλα, συνάπτει συνεργασίες με οργανισμούς και ακαδημαϊκούς φορείς για την ανταλλαγή γνώσης πάνω σε θέματα τεχνολογικών εξελίξεων, στατιστικών και καλών πρακτικών που θα μπορούσαν να υιοθετηθούν και στη χώρα μας. Μία από αυτές είναι και η συνεργασία με το Παρατηρητήριο Οδικής Ασφάλειας του Εθνικού Μετσόβιο Πολυτεχνείου.

Όπως αναφέρει ο γενικός διευθυντής της INTERAMERICAN Βοηθείας, κ. Γιώργος Βαλαής: «Η ασφάλεια και η παροχή βοήθειας βρίσκονται στην καρδιά της επιχειρησιακής δραστηριότητας του ομίλου και αυτό επιβεβαιώνεται από την πρόσφατη έγκριση επενδυτικού πλάνου ύψους άνω των 5 εκατομμυρίων ευρώ σε βάθος διετίας, σε νέες τεχνολογίες και την ανανέωση και επέκταση του ιδιόκτητου στόλου εξειδικευμένων οχημάτων της Οδικής Βοήθειας της INTERAMERICAN».

Νέο Βιβλίο: «Ασφαλιστικοί Πράκτορες – Όλα όσα η νομοθεσία ορίζει να γνωρίζουν οι πράκτορες ασφαλίσεων»

Η ανάγκη εκσυγχρονισμού γνώσεων, εκπαίδευσης, ευθυγράμμισης με τα νέα δεδομένα νομοθεσίας, αλλά και κατανόησης της ύλης που απαιτείται για επιτυχία στις εξετάσεις πιστοποίησης επαγγελματικών γνώσεων Ασφαλιστικού Πράκτορα της Τραπέζης της Ελλάδος οδήγησε στην κυκλοφορία του βιβλίου «Ασφαλιστικοί Πράκτορες», από τις Εκδόσεις Σπύρου. Ένα βιβλίο - εργαλείο που δεν πρέπει να λείπει από καμία βιβλιοθήκη της ασφαλιστικής αγοράς.

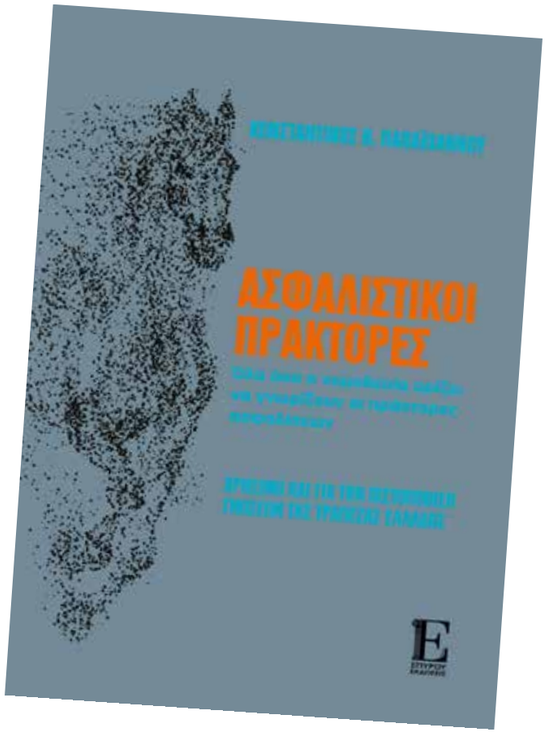
Πρόκειται για το δεύτερο κατά σειρά βιβλίο του Κώστα Παπαϊωάννου σε συνεργασία με τις Εκδόσεις Σπύρου, που στα πιστεύω μας είναι ότι μοχλός ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς είναι η παιδεία και η εκπαίδευση.

Όπως τονίζει ο ίδιος, μία νέα εποχή ανέτειλε στην εκπαίδευση και τις υποχρεωτικές γνώσεις των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, εξαιτίας των νομοθετικών και των εποπτικών ρυθμίσεων.

Οι υποχρεωτικές πιστοποιήσεις γνώσεων (και οι επαναπιστοποιήσεις) των πρακτόρων ασφαλίσεων, των συντονιστών τους και των μεσιτών (αντ)ασφαλίσεων, καθώς και των λοιπών εμπλεκομένων διοικητικών στελεχών, είναι γεγονός ότι έχουν προκαλέσει το «ξεβόλεμα» αρκετών, αλλά ταυτόχρονα έχουν οδηγήσει την ελληνική ασφαλιστική αγορά ένα βήμα πιο κοντά στην καλύτερη οργάνωσή της, στα ευρωπαϊκά δεδομένα και ελπίζω στους ευρωπαϊκούς παραγωγικούς μέσους όρους.

Σε αυτό το πλαίσιο, το νέο βιβλίο αυτό έρχεται να καλύψει ένα σημαντικό εκπαιδευτικό κενό που παρατηρείται στην ασφαλιστική αγορά, όπως διαπιστώνεται από τα υψηλά ποσοστά αποτυχίας στις εξετάσεις πιστοποίησης, και να βοηθήσει τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, αφενός μεν να βελτιώσουν τα ποσοστά επιτυχίας τους στις εξετάσεις της Τραπέζης της Ελλάδος και αφετέρου, δε, οι παλαιότεροι να εκσυγχρονίσουν τις γνώσεις τους και να τις ευθυγραμμίσουν με τις απαιτήσεις της νομοθεσίας και της εποπτείας.

Σε αυτό το βιβλίο υπάρχουν όλες οι αναγκαίες γνώσεις των διαμεσολαβούντων, που αφορούν την IDD, το Solvency II, την GDPR, το AML και όλες τις υπόλοιπες αναγκαίες και υποχρεωτικές γνώσεις που περιλαμβάνονται στις εξετάσεις πιστοποίησης της Τραπέζης της Ελλάδος που αφορούν τους Ασφαλιστικούς Πράκτορες, αλλά και



τους συνολικά εμπλεκομένους.

Υποστηρίζουμε ότι αυτό το νέο βιβλίο είναι το πλήρες και σύγχρονο «λεξικό των ασφαλίσεων» στην Ελλάδα για τους Πράκτορες , όπως αυτές έχουν διαμορφωθεί το 2022.

Γνώστες του αντικειμένου θα αυξήσουν την παραγωγή και ελπίζουμε ότι οι διευθύνοντες σύμβουλοι των ασφαλιστικών εταιρειών θα παραγγείλουν και θα προσθέσουν και το βιβλίο του Κ. Β. Παπαϊωάννου «Ασφαλιστικοί Πράκτορες» στα «όπλα» τους για βελτίωση του ανθρώπινου δυναμικού τους, που όλοι γνωρίζουν ότι «εταιρείες είναι οι άνθρωποί τους».

Τιμή: 25 ευρώ - 242 σελίδες
Για περισσότερες πληροφορίες και παραγγελίες:
Εκδόσεις Σπύρου - Φιλελλήνων 3 , Πλ. Συντάγματος, Αθήνα, Τ.Κ. 10557, e-mail info@nextdeal.gr, τηλ. 210-3221525 (κ. Καλτσώνη Γεωργία).

talanx. HDI

Καλό ξεκίνημα με διψήφια αύξηση ασφαλίστρων

Ο κ.Torsten Leue.

Διψήφια ποσοστιαία αύξηση εσόδων από ασφάλιστρα και ισχυρά καθαρά έσοδα παρουσίασε το πρώτο τρίμηνο ο Όμιλος Talanx, που εκπροσωπείται στη χώρα μας από το ελληνικό υποκατάστημα της HDI Global SE. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 16,5% σε σύγκριση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2021 και ανήλθαν στα 15,9 δισ. ευρώ (από 13,6). Η αύξηση μετά την προσαρμογή των συναλλαγματικών επιδράσεων ανήλθε στο 13,4%. Όλοι οι κλάδοι συνέβαλαν σε αυτή την ανάπτυξη. Τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) κυμάνθηκαν στα 630 εκατ. ευρώ (από 625). Τα καθαρά έσοδα του ομίλου ήταν πολύ ικανοποιητικά στα 256 εκατ. ευρώ (από 277), μειώθηκαν ελάχιστα λόγω υψηλότερης φορολογικής επιβάρυνσης και προήλθαν σχεδόν ισόποσα από τους κλάδους πρωτασφάλισης (47%) και αντασφάλισης (53%). Ο Όμιλος Talanx επιβεβαίωσε τις προβλέψεις για το τρέχον οικονομικό έτος. Τα καθαρά έσοδα του ομίλου αναμένεται να κυμανθούν μεταξύ 1.050 και 1.150 εκατ. ευρώ, καταδεικνύοντας το υψηλό επίπεδο ανθεκτικότητας του ομίλου.

«Ο όμιλός μας σημείωσε διψήφια ποσοστιαία αύξηση σε όλους τους κλάδους, κατά το πρώτο τρίμηνο, και δημιουργήσαμε σημαντικά καθαρά έσοδα ομίλου ύψους 256 εκατ. ευρώ. Αυτό μας οδήγησε σε ένα καλό ξεκίνημα για τη νέα χρονιά, παρά τις μεγάλες ζημιές, προερχόμενες κυρίως από φυσικές καταστροφές», δήλωσε ο Torsten Leue, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου Talanx AG. «Ο Όμιλος Talanx είναι ανθεκτικός -όπως φαίνεται από τα καθαρά έσοδα του ομίλου μας- σε αυτούς τους δύσκολους καιρούς. Επιβεβαιώνουμε επίσης τις προβλέψεις μας για το τρέχον οικονομικό έτος».

Στα 458 εκατ. ευρώ (από 287), οι μεγάλες ζημίες το πρώτο τρίμηνο υπερέβησαν το αντίστοιχο ποσό του προϋπολογισμού για μεγάλες ζημίες στα 387 εκατ. ευρώ κατά 71 εκατ. ευρώ. Οι συνολικά μεγάλες ζημίες στον κλάδο Πρωτασφαλίσεων ήταν στα 121 εκατ. ευρώ, ενώ στον κλάδο Αντασφαλίσεων κυμάνθηκαν στα 336 εκατ. ευρώ (από 193). Οι μεγαλύτερες μεμονωμένες ζημιές ήταν οι πλημμύρες στην Αυστραλία, οι οποίες ανήλθαν στα 236 εκατ. ευρώ, ενώ ακολούθησαν οι καταιγίδες στην Ευρώπη. Αυτή η εξέλιξη ανέβασε τον μεικτό λειτουργικό δείκτη στο 98,3% (από 96,1%).

Τα καθαρά έσοδα από επενδύσεις ανήλθαν στα 1.050 εκατ. ευρώ (από 1.253) λόγω χαμηλότερων εσόδων στον τομέα Ασφαλίσεων Ιδιωτών στη Γερμανία και στον Τομέα Αντασφάλισης. Αυτό αντιστοιχεί σε καθαρή απόδοση επενδύσεων ύψους 3% (από 3,5%). Τα λειτουργικά κέρδη ανήλθαν στα 630 εκατ. ευρώ (από 625). Τα καθαρά έσοδα του ομίλου το πρώτο τρίμηνο κυμάνθηκαν στα 256 εκατ. ευρώ (από 277). Ο δείκτης Solvency II στις 31 Δεκεμβρίου 2021 ήταν ισχυρός στο 208%.

Τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα στον Τομέα Βιομηχανικών Ασφαλίσεων αυξήθηκαν κατά 11,2% το πρώτο τρίμηνο και κυμάνθηκαν στα 3 δισ. ευρώ (από 2,7) με τη συνεισφορά του Τομέα Βιομηχανικών Ασφαλίσεων στα καθαρά έσοδα του ομίλου, για το πρώτο τρίμηνο.

anytime BY INTERAMERICAN

«Πράσινο» πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου

Το πρώτο «πράσινο» πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου στην Ελλάδα λανσάρει η Anytime. Έξι χρόνια μετά την εισαγωγή του καινοτόμου ασφαλιστικού προγράμματος αυτοκινήτου ShortDrive, που με τη χρήση τηλεματικής ενθαρρύνει τους πελάτες της να περιορίσουν τη χρήση του αυτοκινήτου, η Anytime μετατρέπει το ShortDrive στο πρώτο «πράσινο» πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου.

Μέσω διεθνών προτύπων αναλαμβάνει για λογαριασμό των πελατών της να αντισταθμίσει τις εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου που εκλύονται από το αυτοκίνητό τους σε πιστοποιημένα περιβαλλοντικά έργα, καθιστώντας τη μετακίνησή τους «κλιματικά ουδέτερη» για όλη τη διάρκεια της ασφαλιστικής τους κάλυψης.

Υιοθετώντας στην πράξη το Στόχο Βιώσιμης Ανάπτυξης 13 των Ηνωμένων Εθνών αναφορικά με την Κλιματική Αλλαγή, η Anytime συνεχίζει να πρωτοπορεί, αναλαμβάνοντας σημαντικές πρωτοβουλίες που συνεισφέρουν ενεργά στην προσπάθεια για την επίτευξη κλιματικής ουδετερότητας έως το 2050 και οδηγούν σε ένα βιώσιμο μέλλον για όλους.

«Είμαστε πολύ περήφανοι που για ακόμα μια φορά η Anytime πρωτοπορεί, εισάγοντας στην αγορά το πρώτο πράσινο συμβόλαιο ασφάλισης αυτοκινήτου, εξελίσσοντας το καινοτόμο πρόγραμμα Short Drive. Ενεργώντας πάντα με όχημα την περιβαλλοντική υπευθυνότητά μας, συνεχίζουμε να προσφέρουμε τις υψηλού επιπέδου υπηρεσίες μας με στόχο την αειφόρο και βιώσιμη ανάπτυξη», δήλωσε σχετικά ο κ. Πάνος Κούβαλης, Tribe Leader Mobility and Convenience.

ARAG

Νομική Προστασία Σκαφών Αναψυχής

Το καλοκαίρι είναι εδώ και η ARAG προτείνει εξειδικευμένα προγράμματα Νομικής Προστασίας. Και όπως τονίζει η εταιρεία, ασφαλίστε εγκαίρως τους πελάτες σας με Νομική Προστασία Σκαφών Αναψυχής ARAG. Ο Όμιλος ARAG, παγκόσμιος ηγέτης στη Νομική Προστασία, δικαιωματικά χαρακτηρίζεται ως ένας διεθνής, επιτυχημένος, καινοτόμος και ανεξάρτητος ασφαλιστής ποιότητας.

Η ARAG Ελλάδος, με αφορμή τα 50 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα, επανασυστήνεται δυναμικά παρουσιάζοντας τη μεγαλύτερη ποικιλία ασφαλιστικών προγραμμάτων Νομικής Προστασίας. Με γνώμονα τον πρωταρχικό της στόχο, που είναι να μπορεί κάθε πολίτης να προσφεύγει εύκολα στη Δικαιοσύνη και να διεκδικεί τα δικαιώματά του, αλλά και τις αυξημένες ανάγκες που παρουσιάζονται στη σύγχρονη εποχή, σχεδιάζεται κάθε νέο προϊόν.

Ένα από τα tailor-made προϊόντα της είναι αυτό των Σκαφών Αναψυχής. Ένα ασφαλιστήριο ιδανικό για τους κατόχους και οδηγούς σκαφών αναψυχής ιδιαίτερα τους καλοκαιρινούς μήνες που τους απαλλάσσει από την πληρωμή όλων των δικαστικών δαπανημάτων.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Στηρίζει διαχρονικά τη δράση του «Χαμόγελου του Παιδιού»

Ο διευθύνων σύμβουλος Euroins Ελλάδος Evgeni Svetoslavov Ignatov, ο αναπληρωτής διευθυντής Αθανάσιος Ι. Σμυρνής και ο επιχειρησιακός διευθυντής Αλέξανδρος Σκλήρης (COO) με τον πρόεδρο του «Χαμόγελου του Παιδιού» Κώστα Γιαννόπουλο.

Την εκδήλωση του οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού» για την Παγκόσμια Ημέρα για τα Εξαφανισμένα Παιδιά, που πραγματοποιήθηκε στο Ζάππειο Μέγαρο, υποστήριξε η Euroins Ελλάδος. Κύριος στόχος της εκδήλωσης ήταν να παρουσιαστούν νέες δράσεις, πρωτοβουλίες και συνεργασίες που στόχο έχουν την πρόληψη και αντιμετώπιση του φαινομένου εξαφάνισης παιδιών, καθώς και ενηλίκων που ανήκουν σε ευάλωτες ομάδες ή ομάδες αυξημένου κινδύνου, ενώ δόθηκε ιδιαίτερη έμφαση στη νέα υπηρεσία «Missing Alert Hellas».

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν αρκετοί εκπρόσωποι της Πολιτείας, μεταξύ των οποίων, ο υπουργός Κλιματικής Κρίσης και Πολιτικής Προστασίας, Χρήστος Στυλιανίδης, ο Ηρακλής Μοσκώφ, ειδικός γραμματέας Προστασίας Ασυνόδευτων Ανηλίκων στο υπουργείο Μετανάστευσης και Ασύλου, καθώς και εκπρόσωποι του ΓΕΕΘΑ, της ΕΛ.ΑΣ., του Λ.Σ., του Π.Σ., του ΕΚΑΒ, Δημοτικών Αστυνομιών από όλη την Ελλάδα. Εκ μέρους της Euroins Ελλάδος παρευρέθηκε ο διευθύνων σύμβουλος Evgeni Svetoslavov Ignatov, ο αναπληρωτής διευθυντής Αθανάσιος Ι. Σμυρνής και ο επιχειρησιακός διευθυντής Αλέξανδρος Σκλήρης (COO).

«Ως Euroins Ελλάδος, είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που στηρίζουμε διαχρονικά τη δράση του "Χαμόγελου". Σήμερα, στην εκδήλωση για την Παγκόσμια Ημέρα για τα Εξαφανισμένα Παιδιά παρουσιάστηκαν οι σημαντικές δράσεις και υπηρεσίες που προσφέρει δωρεάν ο οργανισμός, πανελλαδικά. Η προστασία των παιδιών και των ευάλωτων ατόμων συνιστά ουσιαστική προτεραιότητα κάθε ευνομούμενης κοινωνίας και η Euroins συνδράμει με όλα της τα μέσα τις προσπάθειες εκσυγχρονισμού και βελτιστοποίησης των συστημάτων εντοπισμού των αγνοούμενων», δήλωσε σχετικά ο κ. Ignatov.

INTERAMERICAN

Εθελοντικές δράσεις για το Περιβάλλον

Στιγμιότυπο από τις δράσεις.

Με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Περιβάλλοντος, η INTERAMERICAN, ως μέλος της πρωτοβουλίας «Just Go Zero», οργάνωσε, σε συνεργασία με την Polygreen και την υποστήριξη της Διεύθυνσης Καθαριότητας και Ανακύκλωσης του Δήμου Αθηναίων, μια εκπαιδευτική εθελοντική δράση συμβολικού καθαρισμού σε έναν από τους ομορφότερους λόφους της Αθήνας, το λόφο Φιλοπάππου, στον οποίο συμμετείχαν εργαζόμενοι, συνεργάτες και φίλοι της εταιρείας. Οι συμμετέχοντες και οι συμμετέχουσες είχαν την ευκαιρία, πέρα από τον καθαρισμό της περιοχής, να εφαρμόσουν τις αρχές της κυκλικής οικονομίας, ώστε τα συλλεχθέντα υλικά να αποκτήσουν μια δεύτερη ζωή μέσω της σωστής διαδικασίας διαχωρισμού τους. Παράλληλα, είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν ένα μοναδικό πολιτιστικό δρώμενο, με απαγγελία ποιημάτων σχετικά με τη φύση, έχοντας μουσική υπόκρουση αρχαϊκή λίρα.

Η δεύτερη περιβαλλοντική δράση, που οργανώθηκε με την ομάδα Beach Cleaning, αφορούσε στον καθαρισμό της παράκτιας και υποθαλάσσιας περιοχής στην παραλία του Σταδίου Ειρήνης και Φιλίας, στο Νέο Φάληρο.

«Οι άνθρωποι της INTERAMERICAN, ως εργαζόμενοι σε μια ασφαλιστική εταιρεία, έχουν στο επιχειρηματικό DNA τους την έννοια της φροντίδας, της πρόληψης και της προστασίας», τόνισε μεταξύ άλλων η Χρύσα Ελευθερίου, Sustainability and Stakeholders Relations Leader του Ομίλου INTERAMERICAN.

Στη Νέα Υόρκη οι συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων

Στη μητροπολιτική Νέα Υόρκη ταξίδεψαν φέτος οι επιτυχόντες συνεργάτες του διαγωνισμού πωλήσεων 2021 της INTERAMERICAN. Οι 87 συμμετέχοντες, που διακρίθηκαν με βάση την παραγωγή τους το περασμένο έτος, είχαν την ευκαιρία, από τις 15-20 Μαΐου, να απολαύσουν, μαζί με τα στελέχη της INTERAMERICAN που τους συνόδεψαν, την πολυπληθέστερη πόλη των ΗΠΑ, την πόλη με τους περισσότερους ουρανοξύστες στον κόσμο. Να βρεθούν στην πόλη όπου χτυπάει η καρδιά της παγκόσμιας οικονομίας, της τέχνης και της διασκέδασης.

Το πλούσιο πρόγραμμα περιελάμβανε περίπατο στο Manhattan, επίσκεψη στο νησί Ελις, στο Αγαλμα της Ελευθερίας, στη βιβλιοθήκη της Νέας Υόρκης, στον Καθεδρικό Ναό του Αγίου Πατρικίου, αλλά και κρουαζιέρα στον ποταμό Hudson με εμβληματική θέα τη Νέα Υόρκη by night, ζωντανή μουσική και δείπνο.

Επίσης, εκτός του ενδιαφέροντος προγράμματος και των διάφορων πολιτιστικών εκδηλώσεων, οι συνεργάτες, κατά τη διάρκεια του ταξιδιού, είχαν τη δυνατότητα να κάνουν διαδοχικές συναντήσεις με τα διοικητικά στελέχη και να συζητήσουν ευρύτερα θέματα πωλήσεων και ανάπτυξης, αλλά κυρίως πώς θα γίνει η ζωή των πελατών που τους εμπιστεύτηκαν ακόμα ασφαλέστερη και καλύτερη.

Στο ταξίδι επιβράβευσης παρευρέθησαν τα διοικητικά στελέχη Τάσος Ηλιακόπουλος - γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Μανώλης Κούτης - διευθυντής Πωλήσεων, Γιάννης Γιαννακόπουλος - Sales Operations Manager και άλλα διοικητικά στελέχη της εταιρείας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μεγάλος χορηγός του No Finish Line Athens για έκτη χρονιά

Στιγμιότυπα από την εκδήλωση.

Μεγάλος χορηγός του No Finish Line Athens ήταν για έκτη συνεχόμενη χρονιά η Εθνική Ασφαλιστική. Στο No Finish Line Athens, που διοργανώθηκε φέτος σε νέο χώρο, την πανέμορφη Αγορά του Καλατράβα στο ΟΑΚΑ, 6.069 συμμετέχοντες κατέγραψαν 60.447 χιλιόμετρα. Μια εκδήλωση που διοργανώθηκε με τη στήριξη της Περιφέρειας Αττικής, τη συνεργασία του ΟΑΚΑ και στόχο την ενίσχυση της Ένωσης «Μαζί για το Παιδί». Το 6ο No Finish Line Athens στήριξε σύσσωμη η αθλητική ηγεσία της χώρας, που δήλωσε παρούσα με τον υφυπουργό Αθλητισμού Λευτέρη Αυγενάκη, τον γενικό γραμματέα Αθλητισμού Γιώργο Μαυρωτά και τον γενικό διευθυντή του ΟΑΚΑ Κωνσταντίνο Χαλιορή, ενώ συμμετείχε και ο τομεάρχης Αθλητισμού του ΠΑΣΟΚ-ΚΙΝ.ΑΛ. Θανάσης Ζαννιάς.

Μεγάλοι νικητές στο 100ωρο Charity Run του 6ου NFL Athens ήταν στις γυναίκες η Λίντα Χόκια από τα Γιαννιτσά, καταγράφοντας 379 χιλιόμετρα, με δεύτερη τη Χαρούλα Λέντζου (341 χλμ.) και τρίτη τη Νίκη Μιλάτου (303 χλμ.).

Στους άνδρες, μετά από συναρπαστική αναμέτρηση για 400 περίπου χιλιόμετρα, επικράτησε τελικά ο Έκτορας Αγαθοκλέους από την Κύπρο με 493 χιλιόμετρα, ακολούθησε ο Μιχάλης Μάιπας (454 χλμ.) και ο Νικήτας Νομικός (440 χλμ.). Τους τρεις άνδρες βράβευσε ο Γιάννης Σηφάκης, διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο οποίος μεταξύ άλλων δήλωσε τα εξής: «Με μεγάλη χαρά για άλλη μια χρονιά, στηρίζουμε το φιλανθρωπικό αγώνα "No Finish Line", για κάθε παιδί που έχει ανάγκη και αυτό γιατί τα παιδιά είναι το μέλλον μας. Συγχαίρουμε την προσπάθεια όλων όσοι συμμετείχαν και στη φετινή διοργάνωση, κάθε συμμετοχή είναι σημαντική! Πολλά συγχαρητήρια επίσης και στους μεγάλους νικητές. Η Εθνική Ασφαλιστική αγκάλιασε, από την πρώτη στιγμή, αυτό το γεγονός ως "Μεγάλος Χορηγός", ενισχύοντας την κοινή προσπάθεια προσφοράς για αυτούς που το έχουν ανάγκη. Δίνουμε λοιπόν ραντεβού και για την επόμενη χρονιά, για να κάνουμε ακόμη περισσότερα χιλιόμετρα!».

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

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Νέα πρωτοβουλία «ΣΕ ΕΠΑΦΗ»

Ένα νέο πρόγραμμα που δίνει πρόσβαση σε άτομα με αισθητηριακή αναπηρία στη μόνιμη έκθεση της Κυκλαδικής Τέχνης του Μουσείου.

© Ελίνα Γιουνανλή.

Από αριστερά: Ο Γιώργος Στάθης (όρθιος), γενικός διευθυντής και ιδρυτής της κοινωνικής εταιρείας HandsUp Agency, η Τζουλιάνα Μπούση, φιλόλογος και χειρίστρια του σκύλου-οδηγού τυφλών Γιούνι, η Γιούνι, ο Βαγγέλης Αυγουλάς, δικηγόρος και πρόεδρος της ΑΜΚΕ με «Άλλα Μάτια», η Μαρίνα Πλατή, διευθύντρια Εκπαιδευτικών και Κοινωνικών Προγραμμάτων Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης, ο Νικόλαος Καλτσάς, επιστημονικός διευθυντής Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης, ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος EUROLIFE FFH, η Ευγενία Χριστοδουλάκου, εκτελεστική διευθύντρια Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης.

Το πρόγραμμα «ΣΕ ΕΠΑΦΗ», μια νέα πρωτοβουλία μέσω της οποίας άτομα με αισθητηριακή αναπηρία (οπτική ή ακουστική βλάβη) αποκτούν πρόσβαση στη μόνιμη έκθεση της Κυκλαδικής Τέχνης του Μουσείου, ανακοίνωσαν η Eurolife FFH και το Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης, στο πλαίσιο της στρατηγικής τους συνεργασίας.

Το πρόγραμμα «ΣΕ ΕΠΑΦΗ» δημιουργήθηκε με στόχο να καταστεί το Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης ένα μουσείο ανοικτό σε όλους με βάση τις αρχές της συμπερίληψης και της ισότητας. Με την υποστήριξη της Eurolife FFH, το πρόγραμμα σχεδιάστηκε σε συνεργασία με την ΑΜΚΕ «Με Άλλα Μάτια» και τον πρόεδρό της Βαγγέλη Αυγουλά, και τη HandsUp, το πρώτο πρακτορείο διερμηνέων νοηματικής γλώσσας στην Ελλάδα.

Το πρόγραμμα αποτελείται από μια νέα κινητή προθήκη ξενάγησης στο μουσείο για άτομα με προβλήματα όρασης, μια πολυαισθητηριακή μουσειοσκευή, καθώς και μια σειρά από δράσεις που το καθιστούν προσβάσιμο σε κωφά ή βαρήκοα άτομα. Στο πλαίσιο του προγράμματος, η Eurolife FFH θα υποστηρίξει και μια σειρά από επισκέψεις σχολείων για παιδιά με αισθητηριακές αναπηρίες, στη μόνιμη έκθεση της Κυκλαδικής Τέχνης, όπου τα παιδιά, με τη βοήθεια

© Πάρις Ταβιτιάν.

της κινητής προθήκης, θα έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν τον κυκλαδικό πολιτισμό.

Η κινητή προθήκη με θέμα τον κυκλαδικό πολιτισμό περιλαμβάνει κάτοψη της αίθουσας, αντικούς χάρτες της Ελλάδας και των Κυκλάδων, αντίγραφα εκθεμάτων κατασκευασμένα από μάρμαρο ή ρητίνη, καθώς και περιγραφικά κείμενα σε γραφή Braille (για τυφλά άτομα) ή σε μεγαλογράμματη εκτύπωση (για άτομα με μερική όραση).

Η πολυαισθητηριακή μουσειοσκευή περιέχει ένα βιβλίο με πληροφορίες σε γραφή Braille και μεγαλογράμματη γραφή, έναν κεντημένο χάρτη, έναν απτικό χάρτη νερού, πέτρες, κλωστές, θραύσματα από αντίγραφα ειδωλίων και μαρμάρινα αντίγραφα, επιτρέποντας σε άτομα με προβλήματα όρασης να εξερευνήσουν θέματα όπως η γεωγραφία, η ιστορία των Κυκλάδων και οι πρώτες ύλες.

Να σημειωθεί ότι με στόχο η συλλογή Κυκλαδικής Τέχνης να είναι προσβάσιμη σε Έλληνες και ξένους κωφούς & βαρήκοους επισκέπτες, στη μόνιμη έκθεση της Κυκλαδικής Τέχνης έχει συμπεριληφθεί βίντεο με μαγνητοσκοπημένη ξενάγηση στην Ελληνική Νοηματική Γλώσσα με ελληνικούς υπότιτλους, καθώς και στα διεθνή νοήματα με αγγλικούς υπότιτλους.

Όπως τονίζεται, για τη Eurolife FFH αξία έχει να δίνει πρόσβαση σε σημαντικές δραστηριότητες πολιτιστικού περιεχομένου σε όσο το δυνατόν περισσότερους ανθρώπους, σε όποιο σημείο της χώρας κι αν βρίσκονται, χωρίς περιορισμούς, εμπόδια ή προκαταλήψεις. Σημειώνεται ακόμη ότι η εταιρεία υποστηρίζει την έννοια της συμπερίληψης, δίνοντας έμφαση στη μοναδικότητα των ανθρώπων και τις ίσες ευκαιρίες για όλους. Αυτός είναι και ο λόγος που προωθεί την ισότητα και τον αμοιβαίο σεβασμό, τόσο στο εσωτερικό της όσο και στις συνεργασίες της.

EUROHOLD

Ισχυρή ανάπτυξη για το πρώτο τρίμηνο

Αύξηση-ρεκόρ για τα έσοδα του πρώτου τριμήνου 2022 και σχεδόν τριπλασιασμό των κερδών της, όπως αυτά αποτυπώνονται στις ενδιάμεσες ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας, ανακοίνωσε η Eurohold Bulgaria. Ειδικότερα, το διάστημα Ιανουάριος - Μάρτιος 2022, τα συνολικά έσοδα της Eurohold ανήλθαν σε 854 εκατ. ευρώ. Το μεγαλύτερο ποσοστό της αύξησης οφείλεται στην ενοποίηση των αποτελεσμάτων των θυγατρικών εταιρειών του πρώην Ομίλου CEZ στη Βουλγαρία, οι οποίες εξαγοράστηκαν από τη Eurohold τον Ιούλιο 2021. Οι εν λόγω εταιρείες δραστηριοποιούνται πλέον υπό την επωνυμία της Electrohold Bulgaria. Το πρώτο τρίμηνο του 2022, οι ενεργειακές δραστηριότητες αναλογούσαν σε ποσοστό λίγο μεγαλύτερο από το 50% των συνολικών εσόδων του ομίλου. Στην ανάπτυξη του ομίλου συνέβαλε, επίσης, η αύξηση των εσόδων από ασφάλιστρα στο πλαίσιο της δραστηριοποίησης της Euroins Insurance Group στον ασφαλιστικό κλάδο.

Σημαντικό ρόλο στην ενίσχυση της κερδοφορίας του ομίλου είχε η δραστηριότητα στον ενεργειακό κλάδο. Τα λειτουργικά κέρδη (EBITDA) στον τομέα αυτόν ξεπέρασαν τα 36 εκατ. ευρώ για το ίδιο διάστημα. Σημαντική βελτίωση παρουσίασε και η κερδοφορία της δραστηριότητας στον ασφαλιστικό κλάδο, με τα λειτουργικά κέρδη στον τομέα αυτόν να υπερδιπλασιάζονται στα 10,4 εκατ. ευρώ. Το EBITDA του ομίλου υπερέβη συνολικά τα 47 εκατ. ευρώ, γεγονός που ισοδυναμεί με δεκαπλάσια αύξηση έναντι της προηγούμενης περιόδου. Το πρώτο τρίμηνο του έτους, τα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε 19 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας πολλαπλάσια αύξηση σε σύγκριση με το ίδιο διάστημα του 2021.

Το ενεργητικό του Ομίλου Συμμετοχών ενισχύθηκε κατά 7,4% σε ετήσια βάση. Ο Kiril Boshov, πρόεδρος Δ.Σ. της Eurohold, δήλωσε σχετικά: «Το έτος ξεκίνησε για τον όμιλο με ιδιαίτερα θετικό πρόσημο στους δύο βασικούς τομείς της δραστηριότητάς μας, διατηρώντας έτσι τις καλές επιδόσεις που καταγράψαμε το 2021. Ωστόσο, δεν έχουν γίνει ακόμη αισθητές οι επιπτώσεις από τις προκλήσεις με τις οποίες βρισκόμαστε αντιμέτωποι από τα τέλη Φεβρουαρίου εξαιτίας του πολέμου στην Ουκρανία. Εκτιμούμε ότι η δραστηριότητά μας είναι διαρθρωμένη με κατάλληλο τρόπο ώστε να αντεπεξέλθει στις εν λόγω προκλήσεις. Θα καταβάλουμε κάθε δυνατή προσπάθεια προκειμένου να διατηρήσουμε τον θετικό ρυθμό ανάπτυξης έως το τέλος του έτους, διαχειριζόμενοι την αβεβαιότητα που επικρατεί στην Ανατολική Ευρώπη και την εύθραυστη οικονομική ανάπτυξη - δύο παράγοντες που αναμένεται να επηρεάσουν σχεδόν κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα τις επόμενες περιόδους. Το σημαντικότερο όλων είναι ότι προνοήσαμε για την προστασία των συνεργατών μας στην Ουκρανία, καθώς και των οικογενειών τους, παρέχοντάς τους φιλοξενία στη Βουλγαρία. Η δραστηριότητά μας στην Ουκρανία συνεχίζεται με χαμηλότερους ρυθμούς, κυρίως στις περιοχές όπου έχουν πληγεί σε μικρότερο βαθμό από τον πόλεμο.

Η θυγατρική εταιρεία της Eurohold – EIG έχει δύο ασφαλιστικές εταιρείες στην Ουκρανία, τη Euroins Ukraine και τη European Travel Insurance Ukraine, οι οποίες συνεχίζουν τη λειτουργία τους ακόμη και σήμερα, παρά τις συνθήκες που επικρατούν στην περιοχή. Το ποσοστό που αναλογεί στις δύο εταιρείες στο συνολικό ενεργητικό του ομίλου είναι σχετικά μικρό - κάτω του 5%. Οι περισσότεροι εργαζόμενοι των δύο ουκρανικών εταιρειών εγκατέλειψαν την Ουκρανία με τις οικογένειές τους αμέσως μόλις ξέσπασε ο πόλεμος και πλέον εργάζονται εξ αποστάσεως. Και οι υπόλοιποι -μικρότεροι- τομείς της δραστηριότητάς μας συνεισφέρουν θετικά, σε γενικές γραμμές, στα αποτελέσματα του ομίλου».

Συνεχιζόμενη δυναμική ανάπτυξη

ARAG

Καθαρή αύξηση ασφαλίστρων κατά 9,1% παρουσίασε ο Όμιλος ARAG το 2021, αφού από 1,85 δισ. ευρώ έφτασε στα 2,02 δισ. ευρώ, σύμφωνα με το Δελτίο Τύπου που κυκλοφόρησε στο Dusseldorf. Περιλαμβανομένων και των εσόδων από τις εταιρείες παροχής υπηρεσιών του ομίλου, το αποτέλεσμα έφτασε στα 2,04 δισ. ευρώ, ενώ το τεχνικό αποτέλεσμα, βελτιωμένο κατά 5,5%, έφθασε στα 118,3 εκατ. ευρώ, που αποτελεί νέο ρεκόρ αγοράς.

Όπως τόνισε ο Dr. Renko Dirksen εκ μέρους του Δ.Σ.: «Οι καταναλωτές προέβαλαν στην κρίση της πανδημίας τις αυξημένες ανάγκες τους για σιγουριά και ασφάλεια, που στο χώρο της Υγείας και της εργασίας ήταν έντονες. Συνεπώς, ο κλάδος της Υγείας και τις Νομικής Προστασίας είχαν ζήτηση. Οι πελάτες μας αφέθηκαν στην προστασία και τη βοήθεια των υπηρεσιών μας. Αυτό διαβάζουμε εμείς στα αποτελέσματα του έτους 2021».

Τονίζεται ακόμη ότι η αύξηση ασφαλίστρων, παρά την πανδημία, στη Γερμανία κατά 9,6% είναι καθαρά πέραν του μέσου όρου της αγοράς. Το ίδιο επισημαίνεται και με την ανάπτυξη των διεθνών υποκαταστημάτων, αφού η αύξηση ανέρχεται σε 8,5%.

Στα τέλη του 2021 ο όμιλος είχε συνολικά 12,2 εκατομμύρια συμβόλαια και το combined ratio έφτασε στο 89,2% από 87,6% το 2020.Τα έξοδα ζημιών του ομίλου έφτασαν στο 1,03 δισ. ευρώ από 935,6 εκατομμύρια το 2020. Λόγω όμως της αύξησης ασφάλιστρων ο λόγος ζημιών-ασφαλίστρων έπεσε στο 50,9% από 51,7%. Η ανάπτυξη όμως, που αποτελεί ρεκόρ για όλο τον όμιλο, προέρχεται από τον δυναμικά αναπτυσσόμενο κλάδο της Νομικής Προστασίας, που εντός Γερμανίας παρουσιάζει αύξηση 10,9% και διεθνώς 7,8%.

Τέλος, σε ό,τι αφορά το πρώτο τρίμηνο του 2022, αποτελεί για τον όμιλο το καλύτερο ξεκίνημα του έτους στην ιστορία του. Τα έσοδα από ασφάλιστρα ανέβηκαν κατά 10,4%, δηλαδή κατά 638 εκατ. ευρώ.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Γραφεία Γιώργου Αναστασίου

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η έκτη μηνιαία συνάντηση για τα Γραφεία Ζωής Αλεξανδρούπολης, Δράμας, Καβάλας, Κομοτηνής, Ξάνθης, Βέροιας και Γρεβενών του Γιώργου Αναστασίου. Η συνάντηση υλοποιήθηκε διά ζώσης, στο γραφείο της έδρας στη Θεσσαλονίκη, έχοντας πάντα ως προτεραιότητα την ασφάλεια.

Στην συνάντηση, εκτός από τους Ασφαλιστικούς Πράκτορες της εταιρείας από τις πόλεις της Αλεξανδρούπολης, της Δράμας, της Καβάλας, της Κομοτηνής, της Ξάνθης, της Βέροιας και Γρεβενών, παρευρέθησαν και οι Συντονιστές Ομάδων γραφείων πωλήσεων κ. Κόλτσος Αθανάσιος και κ. Δαϊλάκης Απόστολος. Σημαντική επίσης ήταν η παρουσία του διευθυντή Πωλήσεων της εταιρείας κ. Τάτση Μιχάλη και του προϊσταμένου Υποδιεύθυνσης Δικτύου Agency Βόρειας Ελλάδας, κ. Γιουρτσίδη Λάζαρο.

Στην τρίωρη συνάντηση συζητήθηκαν θέματα περί αυτογνωσίας και θετικής ενέργειας «για να θυμόμαστε ότι όλα όσα κάνουμε είναι αποτέλεσμα αυτών που σκεφτόμαστε και επιδιώκουμε... με θετικές σκέψεις και ξεκάθαρους στόχους μπορούμε να πετύχουμε!!!».

Αναλύθηκε, επίσης, πόσο σημαντικός είναι ο ρόλος μας στο ταξίδι της ζωής, ως επαγγελματίες και ως άνθρωποι. Εν κατακλείδι, υπήρξαν πολλές συμβουλές - προτάσεις στους Ασφαλιστικούς Πράκτορες με αμιγώς επαγγελματικά θέματα, όπως η μετατροπή αντιρρήσεων σε ερώτηση και η ανάγκη σε επιθυμία.

Στη συνέχεια, οι παρευρισκόμενοι συζήτησαν με τον κ. Τάτση το νέο ξεκίνημα της Εθνικής Ασφαλιστικής με τη μεγάλη επενδυτική εταιρεία CVC, τα νέα επενδυτικά προγράμματα Full [LifePlan], Full [Capital Plan] και Full [Capital Plan] SHIELD, με μότο «Να αξιοποιήσουμε την κάθε μέρα, την κάθε ώρα μιλώντας στην καρδιά του πελάτη».

«Όλοι μαζί θα συνεχίσουμε να κρατάμε την εταιρεία μας στην κορυφή και θα την οδηγήσουμε με ασφάλεια στο μέλλον», τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση.

Allianz

Χαιρετίζει την έγκριση της ΤτΕ για την εξαγορά του 82,17%

Χαιρετίζει η Allianz Ελλάδος την απόφαση 426/2/07.06.2022 της Επιτροπής Πιστωτικών και Ασφαλιστικών Θεμάτων της Τραπέζης της Ελλάδος, που ενέκρινε την απόκτηση άμεσης ειδικής συμμετοχής ύψους 82,17% στο μετοχικό κεφάλαιο της ασφαλιστικής εταιρίας «Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ» από την εταιρία «Allianz SE».Η Allianz Ελλάδος αναμένει τα επόμενα βήματα της συναλλαγής. Ακολουθώντας την ενδεδειγμένη, βάσει νόμου, διαδικασία και μετά από τη λήψη και των εγκρίσεων από την Επιτροπή Ανταγωνισμού και την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, η Allianz SE θα δημοσιεύσει το εγκεκριμένο πληροφοριακό δελτίο και θα προχωρήσει σε προαιρετική δημόσια πρόταση (VTO) για το σύνολο του υπόλοιπου ποσοστού μετοχών της «Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ», στην ίδια τιμή με αυτή που έχει συμφωνηθεί με τις συμβάσεις αγοραπωλησίας μετοχών με ορισμένους πωλητές-μετόχους. Όλοι οι ενδιαφερόμενοι μέτοχοι μπορούν στη συνέχεια να προσφέρουν τις μετοχές τους, εντός της περιόδου αποδοχής της προαιρετικής δημόσιας πρότασης.

Να σημειωθεί ότι το 9,9% αποκτήθηκε από απευθείας αγορά μετοχών μέσω του Χρηματιστηρίου Αθηνών, ενώ το 72,27% θα αποκτηθεί μέσω των συμβάσεων αγοραπωλησίας μετοχών (SPAs) που έχουν συναφθεί με ορισμένους πωλητές-μετόχους και έχουν ανακοινωθεί κατά την έναρξη της διαδικασίας.

ΤτΕ

Μειωμένη η συνολική αξία του ενεργητικού των ασφαλιστικών το α' τρίμηνο

Κατά 558 εκατ. ευρώ μειώθηκε η συνολική αξία του ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε σχέση με το προηγούμενο τρίμηνο και διαμορφώθηκε στα 20.046 εκατ. ευρώ στο τέλος του α' τριμήνου του 2022, σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία της Τραπέζης της Ελλάδος για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Αναλυτικότερα, οι συνολικές καταθέσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων αυξήθηκαν κατά 235 εκατ. ευρώ και διαμορφώθηκαν στα 1.882 εκατ. ευρώ στο τέλος του α' τριμήνου του 2022. Οι καταθέσεις στα πιστωτικά ιδρύματα του εσωτερικού αυξήθηκαν κατά 11 εκατ. ευρώ και διαμορφώθηκαν στα 931 εκατ. ευρώ, ενώ οι καταθέσεις στα πιστωτικά ιδρύματα του εξωτερικού αυξήθηκαν κατά 224 εκατ. ευρώ και διαμορφώθηκαν στα 951 εκατ. ευρώ. Το ποσοστό των καταθέσεων επί του συνολικού ενεργητικού αυξήθηκε σε 9,4% το α' τρίμηνο του 2022, έναντι 8,0% το προηγούμενο τρίμηνο.

Η αξία των συνολικών τοποθετήσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε χρεωστικούς τίτλους μειώθηκε σε 11.205 εκατ. ευρώ στο τέλος του α' τριμήνου του 2022, έναντι 11.693 εκατ. ευρώ το προηγούμενο τρίμηνο, ενώ το ποσοστό των χρεωστικών τίτλων επί του συνολικού ενεργητικού μειώθηκε στο 55,9% το α' τρίμηνο από 56,8% το προηγούμενο τρίμηνο. Η αξία των συνολικών τοποθετήσεων σε μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων μειώθηκε σε 4.140 εκατ. ευρώ, έναντι 4.347 εκατ. ευρώ το προηγούμενο τρίμηνο, και το ποσοστό τους επί του συνόλου του ενεργητικού μειώθηκε στο 20,7%, έναντι 21,1% το προηγούμενο τρίμηνο.

CNP ΖΩΗΣ

Τεχνογνωσία στα αποταμιευτικά και επενδυτικά προγράμματα

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Σε εκδήλωση με θέμα «Αποταμίευση και Επενδύσεις με απλά λόγια», που πραγματοποίησε η εταιρεία Make Sure, συμμετείχε στον πολυχώρο «Φαληρικόν» στον Πειραιά η CNP ΖΩΗΣ. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο ενημέρωσης συνεργατών και πελατών της Make Sure Ασφαλιστικοί Πράκτορες & Συντονιστές Ασφαλιστικών Πρακτόρων Ο.Ε.

Την CNP ΖΩΗΣ εκπροσώπησε και παρουσίασε σύντομα ο κ. Γεώργιος Γεωργακόπουλος, γενικός διευθυντής της CNP ΖΩΗΣ, ενώ κύριος ομιλητής ήταν ο κ. Βασίλης Καρέλλας, διευθυντής Πωλήσεων της CNP ΖΩΗΣ. Σε μία εποχή όπου η αποταμίευση δοκιμάζεται και το συνταξιοδοτικό παραμένει δύσκολη εξίσωση προς επίλυση, η ιδιωτική ασφάλιση έρχεται να καλύψει ένα σημαντικό κενό με τεχνογνωσία και επιπρόσθετα οφέλη, με τα προγράμματα περιοδικών και έκτακτων καταβολών τύπου Unit Linked όπως το «Bonjour Future Planning» της CNP ΖΩΗΣ.

Τα αμοιβαία κεφάλαια στα οποία επενδύει το αποταμιευτικό πρόγραμμα «Bonjour Future Planning» της CNP ΖΩΗΣ στις αναπτυγμένες οικονομίες του πλανήτη και η διασπορά κινδύνου που έχουν, βοηθάει στην κάλυψη μέρους ή και ολόκληρης της αναπλήρωσης που χρειάζεται η κρατική σύνταξη. Πρωτοβουλίες όπως η συγκεκριμένη εκδήλωση δίνουν τη δυνατότητα να επαναπροσδιοριστούν και να ξεκαθαρίσουν όροι και λέξεις με το φακό της σύγχρονης πραγματικότητας, ώστε ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής να μπορέσει να ανταποκριθεί αποτελεσματικά στις απαιτήσεις εκείνων που ενδιαφέρονται να συμμετάσχουν σε τέτοια προγράμματα.

Επισημαίνεται ότι η CNP ΖΩΗΣ είναι η Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα του ηγετικού ασφαλιστικού Ομίλου CNP CYPRUS, μέλος του γαλλικού πολυεθνικού κολοσσού CNP ASSURANCES, με περισσότερα από 170 χρόνια ιστορική παρουσία και 36 εκατομμύρια ασφαλισμένους. Ο όμιλος ανταποκρίνεται στις ανάγκες της εποχής, έχοντας ως προτεραιότητα την παροχή ασφαλιστικών λύσεων που να καλύπτουν όσο το δυνατόν καλύτερα, όσο το δυνατόν πιο πολλούς ανθρώπους.

GENERALI

Στηρίζει τη δράση της Μέριμνας για τη Γιορτή του Πατέρα

Η Generali, ως ένας παγκόσμιος οργανισμός με μακρά διαδρομή στον απαιτητικό και ευαίσθητο τομέα της ασφάλισης, αντιλαμβάνεται σε βάθος την ανθρώπινη ανάγκη για ασφάλεια και προστασία. Η συνεχής ενασχόληση της εταιρείας με την πρόβλεψη κινδύνων που απειλούν την ομαλή πορεία της ζωής ενισχύει το ενδιαφέρον της για τις θεμελιώδεις ανθρώπινες αξίες και το μετουσιώνει σε δράσεις που έχουν ως στόχο τη στήριξη ευάλωτων ομάδων, κυρίως, παιδιών και οικογενειών. Στο πλαίσιο του σχεδιασμού Εταιρικής Υπευθυνότητας του οργανισμού που συνδέεται με βελτίωση της ζωής των ανθρώπων που βρίσκονται σε δυσχερή θέση ως πυλώνα κοινωνικής ισορροπίας, η Generali Hellas, με αφορμή τη Γιορτή του Πατέρα, συμμετέχει στην επετειακή δράση που υλοποιεί η «Μέριμνα» στηρίζοντας έμπρακτα τα παιδιά που βιώνουν την απώλεια του πατέρα τους.

Η Generali και οι άνθρωποί της συμβάλλουν ενεργά στο έργο της «Μέριμνας» συγκεντρώνοντας χρήματα για την παροχή ψυχολογικής στήριξης παιδιών και εφήβων που βιώνουν το βάρος της γονικής απουσίας. Στόχος του εγχειρήματος είναι μέσα από το θεραπευτικό πλαίσιο του φορέα τα παιδιά να μπορέσουν να αναπτύξουν νέα ψυχικά αποθέματα για να αντιμετωπίσουν αυτή τη δομική για τη ζωή τους αλλαγή.

Αναγνωρίζοντας την ευζωία και ειδικότερα την ψυχική υγεία ως θεμελιώδη παράγοντα κοινωνικής ισορροπίας και προϋπόθεση για την ανάπτυξη του συνόλου, η Generali, παραμένοντας συνεπής στη δέσμευσή της για ένα βιώσιμο μέλλον, επιδιώκει τη συμμετοχή της σε ενέργειες που επιβεβαιώνουν την ανθρωποκεντρική της προσέγγιση στον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί και ανταποκρίνεται στις ανάγκες και τις προσδοκίες της κοινωνίας μέσα στην οποία δραστηριοποιείται.

Στείλτε και εσείς τη δική σας e-card αγάπης: https://merimna.org.gr/giorti-tou-patera-ecard/.

Το ποσό που θα συγκεντρωθεί θα διατεθεί για την ψυχολογική στήριξη παιδιών και εφήβων που πενθούν την απώλεια του πατέρα τους.

ARAG

Πρόγραμμα Νομικής Προστασίας ακινήτων βραχυχρόνιας μίσθωσης

Η ARAG Ελλάδος, με αφορμή τα 50 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα, επανασυστήνεται δυναμικά παρουσιάζοντας τη μεγαλύτερη ποικιλία ασφαλιστικών προγραμμάτων Νομικής Προστασίας. Με γνώμονα τον πρωταρχικό της στόχο, που είναι να μπορεί κάθε πολίτης να προσφεύγει εύκολα στη Δικαιοσύνη και να διεκδικεί τα δικαιώματά του, αλλά και τις αυξημένες ανάγκες που παρουσιάζονται στη σύγχρονη εποχή, σχεδιάζεται κάθε νέο προϊόν.

Ένα από τα tailor-made προϊόντα της είναι αυτό για τα ακίνητα βραχυχρόνιας μίσθωσης. Ένα ασφαλιστήριο που καλύπτει τις αυξημένες ανάγκες των ιδιοκτητών ή των διαχειριστών τέτοιου είδους ακινήτων, ειδικά την περίοδο του καλοκαιριού λόγω αυξημένων κρατήσεων.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέος διευθυντής Επενδύσεων

Στο στελεχιακό της δυναμικό ενέταξε η Εθνική Ασφαλιστική τον Αχιλλέα Σωφρονίου ως υπεύθυνο Επενδύσεων (Chief Investment Officer). Ο κ. Σωφρονίου έρχεται από το Λονδίνο, με 16 χρόνια υπηρεσίας στο χώρο των παγκόσμιων αγορών και εξειδίκευση στον ασφαλιστικό τομέα, ενώ διαθέτει εμπειρία στη διαχείριση χαρτοφυλακίων σε διαφορετικά ρυθμιστικά πλαίσια και δικαιοδοσίες (π.χ. Solvency II, FINMA, Bermuda). Ως επικεφαλής της επενδυτικής ομάδας της Lloyd's of London ο Αχιλλέας Σωφρονίου είχε όχι μόνο την ευθύνη διαχείρισης του χαρτοφυλακίου, αλλά και τη ρυθμιστική και εποπτική ευθύνη στα μέλη της αγοράς της Lloyd's όσον αφορά τις επενδύσεις.

Η πρόσληψή του στην Εθνική Ασφαλιστική αναμένεται να ενισχύσει περαιτέρω τις εργασίες της υπάρχουσας μονάδας καθώς και να συμβάλει σε βελτιστοποίηση του χαρτοφυλακίου της Εθνικής Ασφαλιστικής σε αυτό το νέο κεφάλαιο της εταιρείας.

Ο κ. Σωφρονίου σπούδασε στο Imperial College, αποκτώντας μεταπτυχιακό ως μηχανολόγος μηχανικός, και είναι κάτοχος MSc στα Χρηματοοικονομικά από το Bayes Business School. Είναι επίσης CFA charterholder. Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Σταύρος Κωνσταντάς

Ο κ. Αχιλλέας Σωφρονίου.

εύχεται στον νέο Chief Investment Officer κάθε επιτυχία στα νέα του καθήκοντα.

INTERAMERICAN

Κοινωνικό Προϊόν 178,1 εκατ. ευρώ παρήγαγε η INTERAMERICAN

Κοινωνικό Προϊόν αξίας 178,1 εκατομμύρια ευρώ παρήγαγε και διένειμε η INTERAMERICAN το 2021, άμεσα και έμμεσα, το οποίο, όπως τονίζεται, αποτυπώνει τη συνεισφορά της στην οικονομία της χώρας και στην κοινωνία γενικότερα. Συγκεκριμένα η εταιρεία κατέβαλε σε μισθούς και παροχές προς τους εργαζομένους της 35,1 εκατομμύρια ευρώ και 6,6 εκατομμύρια ευρώ ως φόρο εισοδήματος, εισέφερε σε ασφαλιστικά ταμεία 10,1 εκατομμύρια ευρώ, ενώ πραγματοποίησε επενδύσεις σε πάγιο εξοπλισμό της τάξης των 9,8 εκατομμυρίων ευρώ. Οι πληρωμές της σε προμηθευτές και διαμεσολαβητές ανήλθαν στα 116,3 εκατομμύρια ευρώ και η αξία που αποδόθηκε άμεσα από την INTERAMERICAN στην κοινωνία κατά το 2021, μέσα από ενέργειες Εταιρικής Υπευθυνότητας, έφθασε το ποσό των 230 χιλιάδες ευρώ. Η εταιρεία είναι σταθερά προσανατολισμένη σε ένα νέο επιχειρηματικό αναπτυξιακό μοντέλο, στο οποίο θέτει σε προτεραιότητα τη σύνδεση της στρατηγικής Βιώσιμης Ανάπτυξης με το εταιρικό της DNA», αναφέρει μεταξύ άλλων η κ. Χρύσα Ελευθερίου, Sustainability & Stakeholders Relations Leader του Ομίλου INTERAMERICAN.

Θετική η αποτίμηση των τριών χρόνων λειτουργίας του ΓεΣΥ

Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Η συμπλήρωση τον Ιούνιο των τριών χρόνων λειτουργίας του Γενικού Συστήματος Υγείας (ΓεΣΥ), ενός καθολικού συστήματος παροχής υπηρεσιών υγείας στο οποίο έχει πρόσβαση το σύνολο του πληθυσμού ανεξάρτητα από την καταβολή εισφορών, βρίσκει το σύστημα να έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη του κοινού, αλλά και του πολιτικού συστήματος.

Πριν την εισαγωγή του ΓεΣΥ υπήρξε μια μακρά συζήτηση για το αν έπρεπε να υιοθετηθεί ένα πολυασφαλιστικό σύστημα, με τους δικαιούχους να επιλέγουν τον πάροχο υπηρεσιών υγείας ή μονοασφαλιστικό με μοναδικό πάροχο τον Οργανισμό Ασφάλισης Υγείας. Επιλέγει το μονοασφαλιστικό, με το σύστημα να έχει δομηθεί με άξονα τον Προσωπικό Ιατρό.

Η εισαγωγή του συστήματος χαρακτηρίζεται από το σύνολο του πολιτικού κόσμου ως η μεγαλύτερη κοινωνική μεταρρύθμιση από την ίδρυση της Κυπριακής Δημοκρατίας το 1960 και τρία χρόνια μετά η συζήτηση περιστρέφεται γύρω από τη βελτίωσή του, με αιχμή την καταπολέμηση των καταχρήσεων.

«Το ΓεΣΥ, αυτά τα τρία χρόνια, πέρασε μέσα από συμπληγάδες και κατάφερε να επιβιώσει, στέλνοντας το μήνυμα προς όλες τις κατευθύνσεις πως το ΓεΣΥ ήρθε για να μείνει στη ζωή των πολιτών», σημειώνει ο υπουργός Υγείας, Μιχάλης Χατζηπαντέλας, σε μήνυμά του για τα τρία χρόνια λειτουργίας του συστήματος.

«Εδώ και τρία χρόνια το ΓεΣΥ έχει αγκαλιαστεί από τους πολίτες, εξυπηρετεί χιλιάδες ασθενείς ανά ημέρα και η προσοχή όλων μας πρέπει να είναι στραμμένη στη συνεχή βελτίωση και αναβάθμισή του, στην αντιμετώπιση των όποιων προβλημάτων παρουσιάζονται χωρίς να αλλάξει η φιλοσοφία του συστήματος», προσθέτει.

Την ικανοποίηση των πολιτών με τις παρεχόμενες υπηρεσίες του ΓεΣΥ επιβεβαίωσε ανεξάρτητη έρευνα του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Δημοσκοπήσεων Ερευνών, η οποία κατέταξε το ΓεΣΥ πρώτο ανάμεσα σε όλους ανεξαιρέτως τους θεσμούς της Δημοκρατίας, όσον αφορά στην ικανοποίηση/εμπιστοσύνη των πολιτών.

ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Ο Οργανισμός Ασφάλισης Υγείας έχει θέσει ως στόχο την αντιμετώπιση των εξής προκλήσεων:

— Καταπολέμηση των καταχρήσεων. Ο ΟΑΥ έχει εκπονήσει στρατηγικό σχέδιο δράσης με τέσσερις πυλώνες για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των καταχρήσεων:

— Έλεγχος συμπεριφοράς των συμβεβλημένων με τον Οργανισμό παρόχων.

— Ανάλυση δεδομένων και ενίσχυση ελέγχων.

— Δημιουργία κουλτούρας για ορθολογιστική χρήση του Συστήματος από τους δικαιούχους και προτροπή των δικαιούχων για αναφορά καταχρηστικών δραστηριοτήτων.

— Οργάνωση, στελέχωση, ανάπτυξη και βελτίωση των διαδικασιών.

Ο σχεδιασμός προβλέπει την εφαρμογή αυστηρότερων ποινών σε παρανομούντες παρόχους υπηρεσιών ή/και δικαιούχους, την υλοποίηση ενός ολοκληρωμένου προγράμματος ενημέρωσης, των δικαιούχων του ΓεΣΥ, για την ορθή χρήση του Συστήματος και τη μείωση των καταχρήσεων και την εντατικοποίηση των ελέγχων σε συνεργασία με εξωτερικούς συμβούλους και τον Παγκύπριο Ιατρικό Σύλλογο.

— Ενδυνάμωση του θεσμού του Προσωπικού Ιατρού. Κύριος στόχος είναι να εμπεδωθεί ο ρόλος του Προσωπικού Ιατρού ως θεματοφύλακα του ΓεΣΥ μέσω της οικοδόμησης σχέσης εμπιστοσύνης με τον δικαιούχο.

— Εξέλιξη, βελτίωση και εμπλουτισμός των παρεχόμενων υπηρεσιών. Ο ΟΑΥ χαρακτηρίζει το ΓεΣΥ ένα Σύστημα υπό εξέλιξη. Η βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών και ο εμπλουτισμός των υπηρεσιών του ΓεΣΥ αποτελούν άμεσους στόχους του νέου κύκλου που ανοίγει.

Ο σχεδιασμός του ΟΑΥ για τον εμπλουτισμό του ΓεΣΥ προβλέπει τη λειτουργία εφημερευόντων ιατρείων από προσωπικούς ιατρούς για ενήλικες και παιδιά, τα οποία θα λειτουργούν απογεύματα και αργίες, την ένταξη των Τμημάτων Επειγόντων Περιστατικών των ιδιωτικών νοσηλευτηρίων που είναι συμβεβλημένα με το ΓεΣΥ και την ένταξη επιπλέον καινοτόμων φαρμάκων.

ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ

Σύμφωνα με τα επίσημα στατιστικά στοιχεία του Οργανισμού Ασφάλισης Υγείας, από την 1η Ιουνίου 2019 έως την

1η Ιουνίου 2022:

— 917.000 δικαιούχοι έχουν εγγραφεί στο ΓεΣΥ και σε κατάλογο Προσωπικού Ιατρού.

— 777.000 δικαιούχοι έχουν επισκεφθεί τους Προσωπικούς τους Ιατρούς.

— 756.000 δικαιούχοι έχουν επισκεφθεί τους Ειδικούς Ιατρούς.

— 769.000 δικαιούχοι έχουν προμηθευτεί φάρμακα μέσω εκτέλεσης συνταγής από συμβεβλημένα με το ΓεΣΥ φαρμακεία.

— 686.000 δικαιούχοι έχουν υποβληθεί σε εργαστηριακές εξετάσεις.

— 153.000 δικαιούχοι έχουν επισκεφθεί ΤΑΕΠ.

— 159.000 δικαιούχοι έχουν λάβει υπηρεσίες νοσοκομειακής φροντίδας.

Οι δαπάνες του ΟΑΥ για υπηρεσίες φροντίδας για τα έτη 2020-2022 ανέρχονται στα 3,5 δισ. ευρώ. Η δαπάνη για αγορά φαρμάκων ανήλθε σε 197 εκατ. ευρώ. Εκτελέστηκαν έργα εκσυγχρονισμού και αναβάθμισης νοσηλευτηρίων, δημιουργήθηκαν 13 νέοι σταθμοί ασθενοφόρων, με αποτέλεσμα τη σημαντική μείωση του χρόνου αναμονής των ασθενών, και δημιουργήθηκε συντονιστικό κέντρο ασθενοφόρων που λειτουργεί σε παγκύπρια βάση.

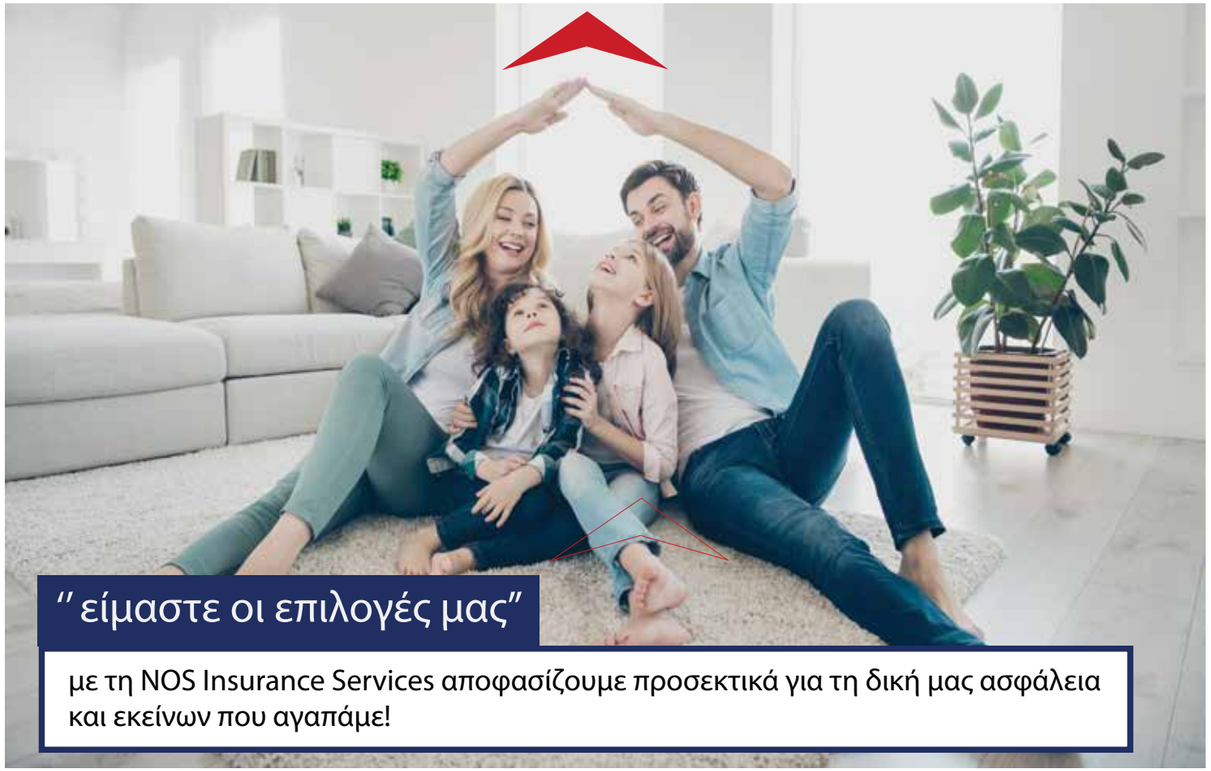
Το 2021 διενεργήθηκαν 100.000 εγχειρήσεις σε δικαιούχους του ΓεΣΥ, σε σύγκριση με 34.000 που πραγματοποιήθηκαν σε δημόσια νοσηλευτήρια πριν από την ένταξη των ιδιωτικών νοσηλευτηρίων στο σύστημα υγείας.

ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Ο σχεδιασμός προβλέπει την κάλυψη όλων των δαπανών υγείας και των σχετικών επενδύσεων από τις εισφορές (ο λεγόμενος σφαιρικός προϋπολογισμός), αλλά πρακτικά ο προϋπολογισμός συνεχίζει να συμβάλει στην ενίσχυση των υποδομών της υγείας. Ο συνολικός προϋπολογισμός του υπουργείου Υγείας αυξήθηκε από το 2013 κατά 79%.

Επιπλέον, έχουν ενταχθεί δράσεις στο Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας «Κύπρος - το Αύριο», συνολικής δαπάνης 81 εκατ. ευρώ.

Οι επενδύσεις αφορούν την ενίσχυση της εποπτείας και του ελέγχου του συστήματος υγείας, την εφαρμογή της ηλεκτρονικής υγείας για όλους, τη δημιουργία Μονάδας Αντιμετώπισης Μεταδοτικών Ασθενειών, τη δημιουργία Τμήματος Πρώτων Βοηθειών για παιδιά στο Μακάρειο Νοσοκομείο και την ανέγερση νέου νοσοκομείου ψυχικής υγείας. Προωθούνται, επίσης, η δημιουργία νέων εγκαταστάσεων για το κέντρο αίματος και η επέκταση και δημιουργία των μονάδων αιμοκάθαρσης σε όλες τις πόλεις. Προωθείται η παροχή εξειδικευμένης περίθαλψης στα παιδιά.



NOS
INSURANCE SERVICES

T. 210 9309 300 / info@noslg.com
www.noslg.com

wakam
ex La Parisienne

QIC EUROPE LIMITED
Qatar Insurance Company

Η ασφαλής επιλογή!

Διεύθυνση έδρας:
Λεωφ. Συγγρού 171, Ν Σμύρνη, 17121, Αττική

Atradius
Managing risk, enabling trade

Ανοδικά τα μεγέθη της Atradius Ελλάδος στην Κύπρο

Ο κ. Γεράσιμος Τζένης.

Στην ανοδική πορεία των οικονομικών μεγεθών της Atradius Ελλάδος στην Κύπρο και στις στρατηγικές στοχεύσεις της για την τοπική αγορά αναφέρθηκε ο Managing Director της εταιρείας, κ. Γεράσιμος Τζένης, στο πλαίσιο εταιρικής εκδήλωσης με τίτλο «Meet the Team», που διοργανώθηκε την Πέμπτη 9 Ιουνίου, στη Λευκωσία, για τους συνεργάτες και ασφαλισμένους της ασφαλιστικής.

Ο κ. Γεράσιμος Τζένης και σύσσωμο το management team της Atradius Ελλάδος, υποδεχόμενοι τους καλεσμένους της εκδήλωσης, επιβεβαίωσαν το στρατηγικό ενδιαφέρον της εταιρείας για την κυπριακή αγορά, τονίζοντας ότι η Atradius στην Κύπρο όχι μόνο κατέχει τη θέση του market leader στις ασφαλίσεις πιστώσεων, αλλά και με ιδιαιτέρως υψηλή συμμετοχή στο σύνολο της τοπικής ασφαλιστικής παραγωγής.

«Αυτό που κάνει την Atradius μοναδική είναι η εξαιρετική χημεία της ομάδας, η τεχνογνωσία και ο επαγγελματισμός των στελεχών της, που μοναδικό σκοπό έχουν την άριστη εξυπηρέτηση του πελάτη», ανέφερε, μεταξύ άλλων, ο κ. Γεράσιμος Τζένης, απευθυνόμενος στους καλεσμένους της εταιρείας.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά τους επικεφαλής των τμημάτων της Atradius Ελλάδος και να συζητήσουν τις οικονομικές εξελίξεις στην Κύπρο, τις προβλέψεις της Atradius για το 2022, τις επιπτώσεις του πολέμου Ρωσίας - Ουκρανίας στην τοπική αγορά, καθώς και ζητήματα καθημερινής συνεργασίας.

Από αριστερά: Ιωάννης Μπόκαρης, Finance Manager, Ελλάδα, Βουλγαρία, Τσεχία, Σλοβακία, Ελβετία, Ιωάννης Γκιώνης, Commercial Director Atradius Ελλάδος, Ξένια Φουτσά, Claims Operations Manager Atradius Ελλάδος, Γεράσιμος Τζένης, Managing Director Atradius Ελλάδος, Ελένη Βαριαντζά, Manager Atradius Ελλάδος, Ιωάννης Κούνας, Head of Commercial Risk Νοτιοανατολικής Ευρώπης.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Atradius, οι επιπτώσεις της ρωσο-ουκρανικής σύρραξης στην κυπριακή οικονομία θα είναι προσωρινές, αναμένεται ωστόσο ότι η δραστηριότητα της χώρας θα επιβαρυνθεί πέραν του 2022 και το 2023. Συγκεκριμένα, οι μεσοπρόθεσμες προοπτικές υποστηρίζονται από διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις και το Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, που θα συνδράμουν στην ταχύτερη δυνατή αντιμετώπιση των αρνητικών συγκυριών της γεωπολιτικής κρίσης και στην εξασφάλιση υψηλών ρυθμών ανάπτυξης.

Υπενθυμίζεται ότι η Atradius Ελλάδος πέτυχε το 2021 αύξηση των ασφαλιστικών της εσόδων κατά 10% έναντι του 2020, αύξηση των κερδών της άνω των 70%, με το combined ratio να διαμορφώνεται χαμηλότερα από 65% και με τη διατηρησιμότητα του χαρτοφυλακίου της (retention rate) να υπερβαίνει το 96%. Η εταιρεία παρέμεινε market leader για τις Ασφαλίσεις Πιστώσεων στην Ελλάδα και την Κύπρο, με μερίδιο αγοράς 49,6%.

Ο Όμιλος Atradius, με εμπειρία άνω των 90 ετών στην

Στιγμιότυπα από την εκδήλωση της Atradius στην Κύπρο.

ασφάλιση των πιστώσεων, είναι ένας από τους μεγαλύτερους οργανισμούς παγκοσμίως, παρέχοντας, μέσω των 160 γραφείων που διαθέτει σε περισσότερες από 50 χώρες, προϊόντα και υπηρεσίες Ασφάλισης Πιστώσεων και Διαχείρισης Απαιτήσεων.

Το ελληνικό υποκατάστημα της Atradius ιδρύθηκε τον Ιανουάριο του 1998 και παρέχει υπηρεσίες ασφάλισης εμπορικών πιστώσεων και είσπραξης επισφαλών απαιτήσεων, στοχεύοντας στη μείωση της έκθεσης των ασφαλισμένων έναντι του κινδύνου της μη πληρωμής από τους αγοραστές τους. ΝΑΙ

Για να παρακολουθήσετε το video μπείτε στο κανάλι μας στο Youtube https://www.youtube.com/c/Nextdealnews

Αύξηση ασφαλιστικών εσόδων και κερδοφορίας

Με ενισχυμένα τα βασικά οικονομικά μεγέθη της έκλεισε η Atradius το 2021 στην Ελλάδα, εξασφαλίζοντας αύξηση των ασφαλιστικών της εσόδων και καθαρής κερδοφορίας, ένα ιδιαιτέρως θετικό τεχνικό αποτέλεσμα και διεύρυνση του πελατολογίου της, ενώ διατήρησε τη θέση του market leader στις Ασφαλίσεις Πιστώσεων.

Ειδικότερα, στην Ελλάδα, η Atradius πέτυχε πέρυσι αύξηση των ασφαλιστικών της εσόδων κατά 10% έναντι του 2020, αύξηση των κερδών της άνω των 70%, με το combined ratio να διαμορφώνεται χαμηλότερα από 65% και με τη διατηρησιμότητα του χαρτοφυλακίου της (retention rate) να υπερβαίνει το 96%.

Η Atradius παρέμεινε στη θέση του market leader για τις Ασφαλίσεις Πιστώσεων στην Ελλάδα, με μερίδιο αγοράς 49,6%. Σε επίπεδο ομίλου, η Atradius N.V. ανακοίνωσε για το 2021 κέρδη 240,2 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 44,2 εκατ. ευρώ έναντι του 2020. Ο ασφαλίσιμος όγκος των επιχειρήσεων αυξήθηκε και τα ακαθάριστα ασφαλιστικά έσοδα ξεπέρασαν τα 2 δισ. ευρώ για πρώτη φορά, παρά τις δυσμενείς επιπτώσεις του Covid-19.

Η Atradius επέμεινε σε αναπτυξιακούς ρυθμούς, με την εταιρεία στην Ελλάδα να εμφανίζει ιδιαιτέρως θετικά τα αποτελέσματα και να στηρίζει την ανάπτυξη του ομίλου, τόνισε μεταξύ άλλων ο Γεράσιμος Τζένης, Managing Director της Atradius στην Ελλάδα.

europ assistance

AWARDED Superbrands GREECE'S CHOICE 2021-2022

Remote Assistance

Νέα Digital Υπηρεσία
Δήλωσης Ατυχήματος

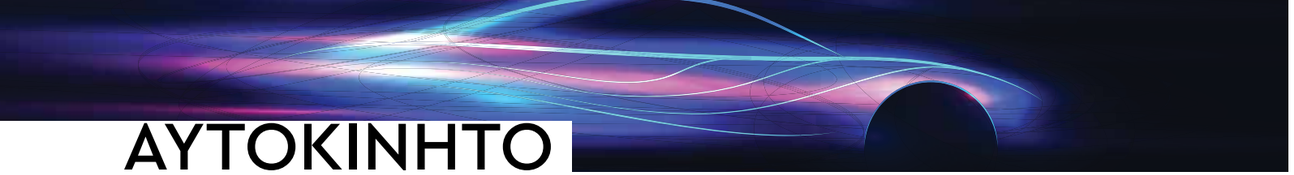
Μία καινοτόμος εφαρμογή για την αναγγελία ζημιάς,
εύκολα και γρήγορα, από τον ίδιο τον Ασφαλισμένο
με τη χρήση του smartphone του &
με τη βοήθεια εξειδικευμένου agent
του Contact Centre της Europ Assistance Greece.

Διευρύνουμε το φάσμα των ψηφιακών μας υπηρεσιών,
διευκολύνοντας την καθημερινότητα των Ασφαλισμένων μας.

you live we care

EuropAssistanceGreece europassistancegreece www.europ-assistance.gr

CONCEPTCOM.GR



BMW iX M60

Πανίσχυρη και με full τεχνολογία ασφαλείας!

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Η BMW iX M60 συνδυάζει μία αυτοκινητιστική φιλοσοφία σταθερά προσανατολισμένη στη βιωσιμότητα με τη σχεδίαση ενός σύγχρονου SUV και συναρπαστικά, δυναμικά χαρακτηριστικά οδήγησης.

Για την ακρίβεια, η νέα BMW iX M60 ενσαρκώνει τα καλύτερα των τριών κόσμων - της BMW i, των μοντέλων BMW X και της BMW M GmbH. Με τεχνολογικά πλεονεκτήματα στους τομείς αυτοματοποιημένης οδήγησης, λειτουργικότητας και συνδεσιμότητας, η νέα BMW iX M60 ενσαρκώνει τη σύγχρονη έννοια της προηγμένης πολυτέλειας, των υψηλών επιδόσεων και του premium χαρακτήρα.

ΠΡΟΗΓΜΕΝΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΓΙΑ ΜΕΙΩΣΗ ΤΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

Το νέο πακέτο τεχνολογιών της BMW iX προσφέρει σημαντικές δυνατότητες για την προώθηση της αυτοματοποιημένης οδήγησης και των λειτουργιών στάθμευσης, με προοπτική λειτουργικότητας Επιπέδου 3, μεσοπρόθεσμα. Όλα αυτά στο σύνολο έρχονται για να ενισχύσουν την οδική ασφάλεια και κατά συνέπεια τη μείωση των τροχαίων και των αποζημιώσεων που ταλανίζουν τόσο τον κλάδο αυτοκινήτου.

Η BMW iX έρχεται εφοδιασμένη με την πιο εκτενή λίστα στάνταρ συστημάτων υποστήριξης οδηγού που έχουμε δει ποτέ σε μοντέλο BMW, μαζί με πληθώρα καινοτομιών. Το σύστημα προειδοποίησης εμπρόσθιας σύγκρουσης, για παράδειγμα, ανιχνεύει τώρα επερχόμενα οχήματα στρίβοντας αριστερά (σε χώρες όπου τα οχήματα κινούνται στη δεξιά πλευρά), καθώς και δικυκλιστές και πεζούς στρίβοντας δεξιά. Η διαθεσιμότητα του προαιρετικού συστήματος Steering & Lane Control Assistant έχει επεκταθεί σημαντικά, ενώ το προαιρετικό Active Cruise Control με λειτουργία Stop & Go προσφέρει βελτιωμένη ρύθμιση απόστασης. Η λειτουργία exit warning, που προειδοποιεί για παρουσία δικυκλιστών ή πεζών στον περιβάλλοντα χώρο πριν ανοίξουν οι πόρτες, και το Remote Theft Recorder είναι νέα χαρακτηριστικά. Στη λίστα στάνταρ εξοπλισμού της BMW iX βρίσκεται το Parking Assistant που περιλαμβάνει Reversing Assist Camera και Reversing Assistant.

ΣΗΜΑΤΟΔΟΤΩΝΤΑΣ ΤΗΝ ΕΙΣΟΔΟ ΤΗΣ ΗΛΕΚΤΡΙΚΗΣ ΚΙΝΗΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ BMW M.

Με ισχύ 619 ίππων, μέγιστη ροπή 1.015 Nm σε Sport Mode και αντίστοιχα 1.100 Nm με ενεργοποιημένο το Launch Control,αντιλαμβάνεστε ότι η συγκεκριμένη BMW προκαλεί συγκινήσεις. Η BMW iX M60 επιταχύνει από στάση στα 100 χλμ./ώρα σε μόλις 3,8 δλ., με την άφθονη δύναμη να προσφέρει ηλεκτρονικά ελεγχόμενη τελική ταχύτητα που αγγίζει τα 250 χλμ./ώρα. Η αυτονομία της BMW iX M60, σύμφωνα με το πρότυπο WLTP, φτάνει τα 566 χιλιόμετρα! Μαζί με την BMW i4 M50, ενσαρκώνει την είσοδο της μάρκας BMW M στην κατηγορία των ηλεκτροκίνητων οχημάτων υψηλών επιδόσεων. Η εξαιρετική ισχύς και ο ακριβής έλεγχος του συστήματος ηλεκτρικής τετρακίνησης, μαζί με τον άμεσο έλεγχο ολίσθησης των τροχών, βασισμένο σε ενεργοποιητή, και μία τεχνολογία ανάρτησης που περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, αερανάρτηση και στους δύο άξονες που είναι ειδικά ρυθμισμένη για μοντέλα M με αυτόματο έλεγχο ύψους, διασφαλίζουν τη γνώριμη οδηγική εμπειρία, ευελιξία και ακρίβεια μιας BMW M.

ΙΣΟΡΡΟΠΗΜΕΝΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΙΣΤΙΚΗ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ, ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΣΠΟΡ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ!

Η δομή του αμαξώματος, ο σχεδιασμός και η ρύθμιση του πλαισίου της BMW iX είναι τέλεια προσαρμοσμένα ώστε να πετυχαίνουν έναν κορυφαίο συνδυασμό οδηγικής άνεσης και σπορ συμπεριφοράς. Η φιλοσοφία του αλουμινένιου πλαισίου τύπου space frame και η χρήση πλαστικού ενισχυμένου με ανθρακονήματα (CFRP) σε μέρη όπως η οροφή, τα πλαϊνά και το πίσω τμήμα αποτελούν ένα ευφυές μίγμα υλικών που αυξάνει την ακαμψία, μειώνοντας ταυτόχρονα το βάρος.

Οι επιδόσεις, η απόδοση και η αυτονομία της BMW iX M60 ωφελούνται επίσης από τα βελτιστοποιημένα αεροδυναμικά χαρακτηριστικά, που της χαρίζουν συντελεστή οπισθέλκουσας (Cd) 0,26 σε Sport Mode. Η μπαταρία υψηλής τάσης τοποθετείται χαμηλά στο δάπεδο του αυτοκινήτου, χαμηλώνοντας το κέντρο βάρους του οχήματος, το οποίο εξασφαλίζει ευέλικτη συμπεριφορά και ισορροπημένη κατανομή φορτίου στους άξονες.

ΠΟΛΥΤΕΛΗΣ ΚΑΙ ΑΝΕΤΗ ΚΑΜΠΙΝΑ

Το ευρύχωρο, υψηλής ποιότητας και πρωτοποριακά σχεδι-

ασμένο εσωτερικό βοηθά τον οδηγό να παραμένει συγκεντρωμένος στην οδήγηση, προσφέροντας άνεση στο ταξίδι και την απόλαυση μιας προηγμένης πολυτέλειας. Καθίσματα πολλαπλών λειτουργιών με ενσωματωμένα προσκέφαλα, το μεγάλο BMW Curved Display, το εξαγωνικό τιμόνι και η ανθρακί επένδυση οροφής επιτείνουν την οδηγική απόλαυση. Η κατάργηση του κεντρικού τούνελ δημιουργεί πρόσθετο χώρο για τα πόδια και χώρο για αποθήκευση αντικειμένων, καθώς και την εγκατάσταση μιας κεντρικής κονσόλας, η οποία είναι σχεδιασμένη σαν έπιπλο υψηλής ποιότητας. Το προαιρετικό εσωτερικό Suite περιλαμβάνει καθίσματα, πίνακα οργάνων, κεντρική κονσόλα και επενδύσεις θυρών από φυσικό δέρμα, καθώς και επιφάνειες και χειριστήρια σε Gold Bronze. Ανεξάρτητα από την επιλεγμένη διάταξη απεικόνισης και το ενεργοποιημένο My Mode, ένα λογότυπο M εμφανίζεται στην αριστερή περιοχή της οθόνης πληροφοριών.

Ο αποκλειστικός χαρακτήρας της BMW iX M60 επιτείνεται από ένα εξαιρετικά ολοκληρωμένο επίπεδο στάνταρ εξοπλισμού. Μεταξύ άλλων, περιλαμβάνει BMW Live Cockpit Professional και BMW Natural Interaction, που επιτρέπει τον έλεγχο λειτουργιών μέσω φωνητικών εντολών και χειρονομιών, το ηχοσύστημα Bowers & Wilkins Diamond Surround, BMW Laser Light, Comfort Access, Active Seat Ventilation για τον οδηγό και τον συνοδηγό και Heat Comfort Package.

ΤΟ ΧΡΩΜΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ

Η iX M60 κατασκευάζεται μαζί με τις υπόλοιπες εκδόσεις του αμιγώς ηλεκτρικού SUV στο εργοστάσιο του BMW Group στο Ντίνγκολφινγκ και στη χώρα μας προσφέρεται με τιμή από 132.250 ευρώ. ΝΑΙ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ

Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής και έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου. Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr.

Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr. Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!

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!

1ο INTERBANK REUNION

Της **ΖΩΗΣ ΡΑΜΑΝΤΑΝΗ**

Σε έναν καταπράσινο χώρο 15 στρεμμάτων δίπλα στη θάλασσα, πραγματοποιήθηκε στο LA PLAYA MARATHON BEACH BAR AND RESTAURANT την 1η Ιουνίου 2022 το 1ο INTERBANK REUNION με συμμετοχή πλέον των 80 ατόμων.

Όλοι ήταν χαρούμενοι και ενθουσιασμένοι από τη συνάντηση αυτή. Οι συζητήσεις αναφέρονταν σε αναμνήσεις, αλλά και στα τωρινά νέα.

Όλοι οι παρευρεθέντες έφυγαν... γεμάτοι από την υπέροχη βραδιά.

Την εκδήλωση τίμησαν ιδιαίτερα με την παρουσία τους ο κ. Μπαλής, διευθύνων σύμβουλος της INTERBANK, ο Γιώργος Αλβέρτης, διευθυντής Καταναλωτικής Πίστης, μαζί με τον αδελφό του Λαυρέντη Αλβέρτη, δικηγόρο INTERAMERICAN, και η κ. Κατερίνα Τριβυζά, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού.

Όπως τονίστηκε στην ομιλία μου:

«Αν και η ιδέα του reunion ξεκίνησε πριν 3 χρόνια από κάποιους συναδέλφους, τελικά για διάφορους λόγους δεν υλοποιήθηκε.

Όταν όμως έφυγε από τη ζωή ο αείμνηστος Δημήτρης Κοντομηνάς, ήρθαν στο μυαλό μου πολλές αναμνήσεις από την εποχή εκείνη, από τα νιάτα μας, και ήρθε ξανά στην επιφάνεια η ιδέα του reunion.

Αυτή τη φορά ανέλαβα εγώ την πρωτοβουλία και τελικά υλοποιήθηκε. Η προσπάθεια υλοποίησης δεν ήταν καθόλου εύκολη υπόθεση.

Επικοινώνησα με πολλούς συναδέλφους από την εποχή εκείνη και όλοι αγκάλιασαν την προσπάθεια με ενθουσιασμό. Στον καθένα τόνιζα να ενημερώσει και όσους περισσότερους μπορεί και θυμάται.

Ο αείμνηστος Δ.Κ. υπήρξε μια επιβλητική χαρισματική φυσιογνωμία. Ένας άνθρωπος-μύθος που η μετριότητα γι' αυτόν δεν υπήρχε ως λέξη. Επιθυμούσε πάντα το ΑΡΙΣΤΟ και τον ενοχλούσε - θύμωνε με την απουσία πάθους.

Εντυπωσίαζε με την ευγλωττία του, ήταν σαν να σε μάγευε, και με το όραμά του που το μεταφύτευε και θέλοντας και μη γινόταν και δικό σου. Ήταν κεφάλαιο για την ελληνική οικονομία, δίνοντας εκτός των άλλων "ψωμί" σε χιλιάδες οικογένειες.

Ο Δ.Κ. το 1990 δημιούργησε σε συνεργασία με την BANQUE WORMS την INTERBANK και πήρε άδεια για τα πρώτα της 4 καταστήματα που έπρεπε να ανοίξει έως τα τέλη του 1991. Σε περίπτωση που δεν τα άνοιγε, αιρόταν η άδεια (ΦΕΚ, αρ. φ. 137 της 12ης.10.1990).

Μια τράπεζα μοναδική, της οποίας η ανάπτυξη υπήρξε αλματώδης. Μια τράπεζα που αναπτύξαμε όλοι εμείς, αλλά και από τα σπλάχνα της οποίας αναπτυχθήκαμε και εμείς ως άνθρωποι. Η INTERBANK ήταν η αφορμή για όλους μας να εξελιχθούμε ως προσωπικότητες και ως επαγγελματίες και στη συνέχεια να στελεχώσουμε όχι μόνο την Ευρωεπενδυτική, και με την οποία έγινε φιλική συγχώνευση το 1997, αλλά και όλες τις τράπεζες στην Ελλάδα και αρκετές στο εξωτερικό. Η Ευρωεπενδυτική στη συνέχεια μετονομάστηκε σε Eurobank EFG. Η INTERBANK τότε είχε 23 καταστήματα.

Προστέθηκα το 1992 στο δυναμικό της τράπεζας και ανέλαβα διευθύντρια στο κατάστημα Γαλατσίου. Στο ίδιο κτίριο στεγαζόταν και το υποκατάστημα της INTERAMERICAN με διευθυντή τον ΒασίληΤερζίογλου. Η συνεργασία τόσο με τον ίδιο όσο και με τους ασφαλιστές του υπήρξε άψογη.

Χαιρετίζουν το reunion αρκετοί συνάδελφοι που για λόγους απόστασης (Μονακό, Βρυξέλλες, Σικάγο, Κύπρο, Ελβετία, Λουξεμβούργο, Γερμανία) δεν μπόρεσαν να είναι κοντά μας. Και άλλοι για λόγους υγείας.

Πραγματικές όμως ΑΠΟΥΣΙΕΣ είναι εκείνες των ανθρώπων που δεν βρίσκονται πια κοντά μας, αν και είμαι σίγουρη ότι είναι πολύ χαρούμενοι που μας βλέπουν απόψε όλους MAZI.

ΟΙ ΑΕΙΜΝΗΣΤΟΙ

Δημήτρης Κοντομηνάς
Γιώργος Γεωργίου
Βασίλης Φλώρος
Κώστας Σούγιαννης
Πέτρος Αγγελάκης
Ανδρέας Ανδριόπουλος
Πέτρος Ζαμπέτας
Αγγελική Κουτσοσπύρου
Γιάννα Μποζίνη».

Κλείνοντας, έγινε πρόταση να καθιερώσουμε σε ετήσια βάση αυτή τη συνάντηση.

Στη συνέχεια, έντονα συγκινημένος, ο κ. Βύρων Μπαλής, διευθύνων σύμβουλος της INTERBANK, χαιρέτησε τους παρευρισκομένους τονίζοντας:

«Δεν ήρθα εδώ για να βγάλω λόγο. Να ευχαριστήσω τη Ζωή γι' αυτήν την πρωτοβουλία. Δεν μπορείτε να φαντα-

στείτε τη συγκίνηση που έχω. Μου έρχονται οι αναμνήσεις όλων αυτών των χρόνων και όλη αυτή η πορεία που κάναμε μαζί. Μου έρχονται οι αναμνήσεις όλων των χρόνων. Από το πρώτο κατάστημα στο Μαρούσι και το δεύτερο στο Σύνταγμα. Οι καλύτερες αναμνήσεις της ζωής μου (και από μας) και αισθάνομαι περήφανος που ήμουν ένας από την ομάδα. Όμως, κατορθώσαμε και δέσαμε και πετύχαμε αυτά τα οποία έχουμε πετύχει. Και όπως κι εγώ, έτσι κι εσείς, είμαστε περήφανοι γι' αυτά που αφήσαμε πίσω μας, που είναι παραδείγματα για την αγορά και όχι μόνο στο Banking. Χαίρομαι επίσης που σας βλέπω. Πραγματικά είστε όλοι δυνατοί, όπως πάντα, με τη σπίθα στα μάτια.

Θέλω να σας ευχαριστήσω που είστε εδώ. Να σας ευχαριστήσω για όλη αυτή τη δουλειά που κάναμε μαζί και εύχομαι ό,τι καλύτερο για όλους. Σαν να μην πέρασε μια μέρα από την πρώτη μέρα που σε είδα, Ζωή. Αναλαμβάνεις να είσαι η οργανώτρια αυτής της ομάδας, που όταν μάθουν τι έγινε εδώ σήμερα, τουλάχιστον θα διπλασιαστούν και για τα επόμενα reunion. Να είστε καλά και προπαντός υγεία!».

Και, τέλος, η κ. Κατερίνα Τριβυζά διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού από της οποίας το γραφείο όλοι, μα όλοι, περάσαμε. Ενθυμούμενη πολύ ωραίες στιγμές από εκείνη την εποχή:

«Να σημειώσω ότι είχαμε προβλήματα, ζητήματα δουλειάς, είχαμε και διενέξεις, αλλά δημιουργήσαμε κάτι πρωτόπορο, μοναδικό και χωρίς τοξικότητα, την οποία ζήσαμε πολλοί από εμάς σε άλλες εταιρείες. Αυτό οφείλεται κατ' αρχάς στη Διοίκηση και γι' αυτό σας ευχαριστούμε, κ. Μπαλή, και πραγματικά μας συνδέουν ευχάριστες αναμνήσεις και αυτό είναι κάτι που θα το έχουμε μαζί μας πάντα. Συγχαρητήρια, Ζωή!».

Η βραδιά έκλεισε με την υπόσχεση να ξανα-ανταμώσουμε για να θυμόμαστε... ΝΑΙ

ΖΩΗ ΡΑΜΑΝΤΑΝΗ

Η Ζωή Ραμαντάνη είναι σύμβουλος επιχειρήσεων σε θέματα στρατηγικής και εκπαιδευτής ενηλίκων. Είναι κάτοχος MBA με ειδίκευση στο Strategic Management από το Kingston University. Ξεκίνησε την τραπεζική της καριέρα το 1977 στην Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος. Το 1992 συνέχισε στην Interbank Ελλάδος ως διευθύντρια καταστήματος. Υπήρξε περιφερειακή διευθύντρια Νότιου Ελλάδος Ανάπτυξης Στεγαστικών Δανείων και Business Unit Head στην Group Sales and After Service Division στη Eurobank.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Σασμός ή Σιάξη
και ελληνική ασφαλιστική αγορά

- Οι γδικιωμοί-βεντέτες του παρελθόντος
- Τι συμβαίνει σήμερα
- Μια ιστορία για ισχυρά δίκτυα πωλήσεων που θα συζητηθεί

Ζητήστε το επόμενο ΝΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

GENERALI
ΕΧΟΥΜΕ ΠΑΘΟΣ
Ζήσε μια νέα εμπειρία ασφάλισης και δες το πάθος και την αγάπη για τη ζωή να μεταφράζονται σε ασφαλιστικές λύσεις για εσένα και την οικογένειά σου!
WE'RE ALL ABOUT YOU
GeneraliGreece
generali.gr

ΕΘΝΙΚΗ | MyETHNIKI
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τώρα με μια ματιά έχετε ολόκληρη την εικόνα της δικής σας ασφάλειας!

Από σήμερα, η Εθνική Ασφαλιστική είναι και στο χέρι σας. Με μια υπηρεσία που "ανοίγεται" μπροστά σας σε οποιαδήποτε οθόνη laptop, tablet ή κινητού. Για να έχετε κάθε στιγμή μια ολοκληρωμένη εικόνα για τα συμβόλαιά σας, καθώς επίσης και μια σειρά από ψηφιακές ευκολίες και δυνατότητες. Εγγραφείτε σήμερα κιόλας στο https://my.ethniki-asfalistiki.gr στη νέα υπηρεσία MyETHNIKI που φτιάχτηκε για να είναι... στην υπηρεσία σας!

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