

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 197 • ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2022 • Euro 5 • www.asfalisti.gr

GENERALI

Ο PHILIPPE DONNET
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- NN HELLAS
- INTERAMERICAN
- ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»
στο Insurtech
«DIA Amsterdam 2022»

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΟΛΓΑ ΚΕΦΑΛΟΓΙΑΝΝΗ

ΒΟΥΛΕΥΤΗΣ ΝΔ ΚΑΙ ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΚΕΜΕΦΙ

**Να αποχωριστούμε
το «κολλώδες» πάτωμα, να
«σπάσουμε» τη γυάλινη οροφή!**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



Gündem Intepe
Επαγγελματίας ξιφομάχος

Τίποτα δεν σε
προετοιμάζει
για τη νίκη
όσο η πίστη ότι
θα τα καταφέρεις.

ΕΘΝΙΚΗ | **MyΕΘΗΝΙΚΙ**
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-asfalistikiki.gr> στη νέα υπηρεσία **MyΕΘΗΝΙΚΙ** που φτιάχτηκε για να είναι... στην υπηρεσία σας!

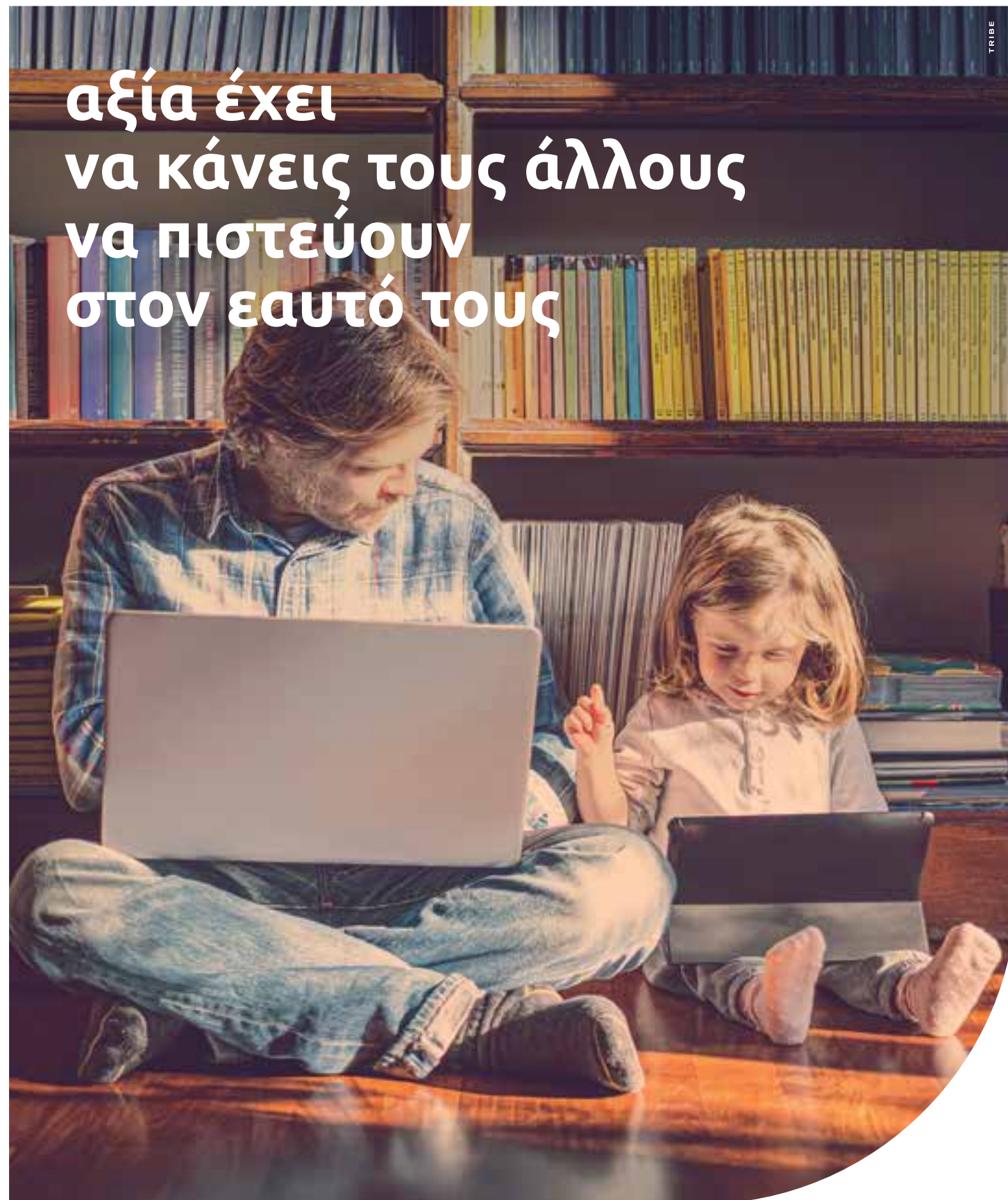


Μπες στο νόημα !

Νομική Προστασία

www.ARAG.gr

αξία έχει
να κάνεις τους άλλους
να πιστεύουν
στον εαυτό τους



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

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΘΕΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ

ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ: 210-3221.525, 210-3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 197 • ΙΟΥΛΙΟΣ- ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2022

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197

IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197

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

IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



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, ΠΙΩΤΟΣ ΜΟΥΖΟΣ,

ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ,

ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ,

ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ: ΠΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

INTERNET: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 ΓΡΑΜΜΑ ΕΚΔΟΤΗ

Θάλασσα κι αθμυρό νερό να σε ξεχάσω δεν μπορώ
Μύρα, αθμύρα, μάρμαρα, Μαρία!

14 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ: Η δύναμη της δημοκρατίας

20 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

40 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΟΛΓΑ ΚΕΦΑΛΟΓΙΑΝΝΗ, Na

αποχωριστούμε το «κοιλιώδες» πάτωμα, να
«σπάσουμε» τη γυάλινη οροφή!

48 ΘΕΜΑ: Σασμός ή Σιάξη και ελληνική ασφαλιστική αγορά

50 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Στο χώρο ιστορικής μνήμης Κοραή 4 n Annalena Baerbock

54 Συνέδριο Δικτύου Πωλήσεων NN Hellas @ NN Hellas II 2022: «Μεγαλώνουμε Μαζί»

60 GENERALI Ο Philippe Donnet για την Generali Hellas: «Είναι τόσο δυνατός ο παλμός αυτής της ομάδας...»



64 INTERAMERICAN «Η Ανάπτυξη είστε Εσείς», το ισχυρό μήνυμα στα δίκτυα

72 Rally Πωλήσεων 2021 από την ERGO

76 ALLIANZ: My Global Allianz, Διευρύνει τις ασφαλιστικές ρύσεις

78 ΑΠΟΣΤΟΛΗ Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ στο Insurtech «DIA Amsterdam 2022

90 ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ: Δυνατή παρουσία και στην περιφέρεια

96 Σύγχρονοι Αναδογιστές με άρτια επιστημονική κατάρτιση, αηλιά στο περιθώριο των εξελίξεων



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



ΟΛΓΑ ΚΕΦΑΛΟΓΙΑΝΝΗ

100 «ΣΟΥ ΜΙΛΩ, ΜΕ ΑΚΟΥΣ;» Αυτό φωνάζει ο πελάτης στον ασφαλιστή

102 Το μυστικό να κάνετε τον πελάτη να πει «ναι» και πώς υπερνικάμε τις αντιρρήσεις

106 ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ Πάρτε μια ανάσα να σας φύγει το στρες

108 ΥΓΕΙΑ

110 ΕΡΕΥΝΑ: Χωρίς ιδιωτική ασφάλιση υγείας το 81% των πολιτών της Θεσσαλονίκης!

130 ΕΙΔΗΣΕΙΣ

130 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

131 ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

64



142 HOWDEN

148 ALLIANZ

153 ΔΥΝΑΜΙΣ

162 ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ Στην Κύπρο θέλουν να μειώσουν τον αριθμό τους

166 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ Τι να προσέχετε πίσω από το τιμόνι το φθινόπωρο για να είστε ασφαλείς;



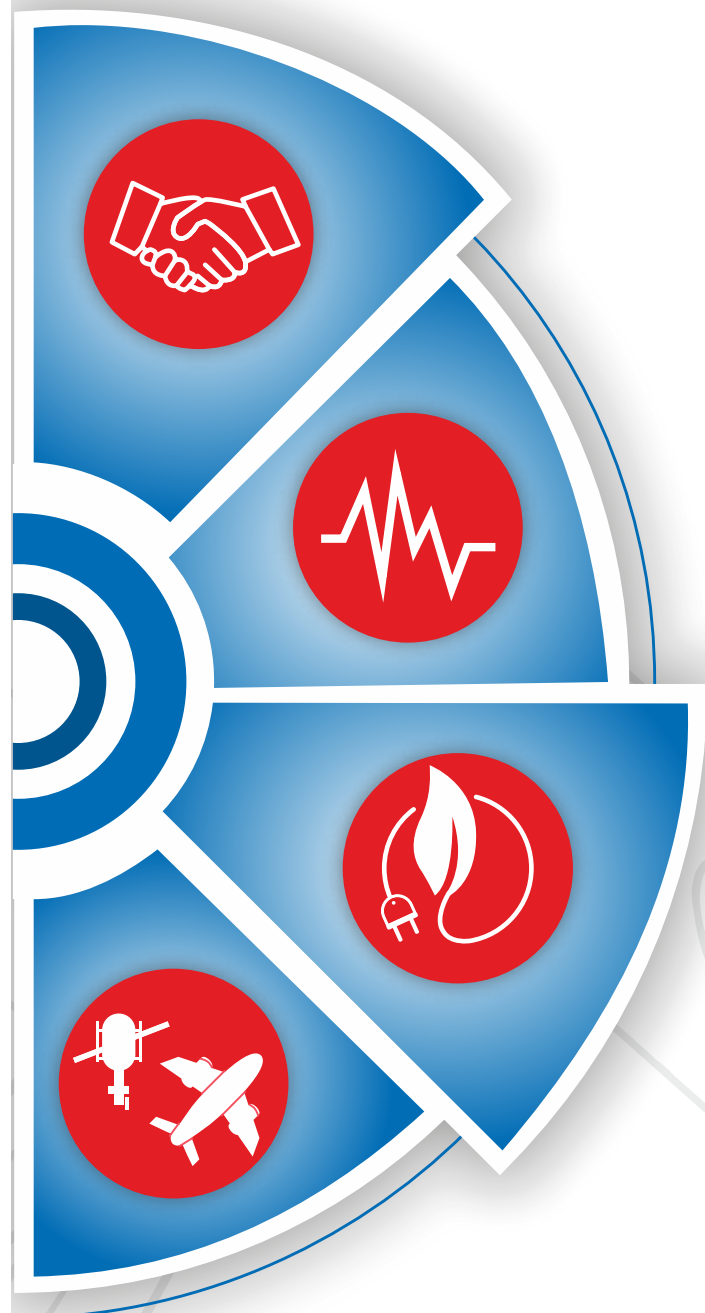
50



72



148



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

Νοιαζόμαστε για σας!



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

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

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

ΔΕΝ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ
ΑΠΛΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ.

**ΕΜΠΝΕΟΥΜΕ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ.**

Αυτή είναι η δουλειά μας.

Γι' αυτό είμαστε περήφανοι που αναδειχθήκαμε **ΠΡΩΤΗ ΓΙΑ 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**

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



Θάλασσα κι αλμυρό νερό να σε ξεχάσω δεν μπορώ Μύρα, αλμύρα, μάρμαρα, Μαρία!

Μέρες καλοκαιριού, άκουσα αυτό το τραγούδι, το «Θάλασσάκι», αγναντεύοντας τη θάλασσα στην Κρήτη... Με συνέτριψαν τα λόγια αυτού του δωδεκανησιακού θαλασσινού σκοπού, με προέλευση από την Κάλυμνο, που κλείνει μέσα του όλη την Ελλάδα. Τραγουδήθηκε πολύ, όπως έμαθα, από τις γυναίκες για τους δικούς τους ανθρώπους, τους σφουγγαράδες, που έφευγαν από το Αιγαίο για να πάνε στην Αφρική για σφουγγάρια. Δεν ένιωσε η καρδιά μου τον σπαρακτικό πόνο της μάνας για το παιδί που ζούσε τον πόνο του ξενιτεμού και πολλές φορές χανόταν στα κρύα νερά ή καταπνιγόταν από αγριόψαρα και δεν μπορεί να τον περιγράψει, ούτε της ερωτευμένης νησιωτοπούλας τον καημό για τον αγαπημένο της, που την μπόρκα του (φουντωτά μαλλιά) έρριναν τα κύματα σ' άγνωστα νερά...

Νοερά θα γράψω σ' αυτό το άρθρο το τραγούδι, σιγοψιθυρίζοντας, που μόνο Ελληνοπούλες μπορούν να κατανοήσουν τέτοια λόγια Αιγαιοπελαγίτη λαϊκού ποιητή, σαν αυτούς που τόσους «έβγαλε» αυτός ο λαός των ποιητών και φιλοσόφων μας. Το τραγούδι βρήκα ότι το έγραψε η Πόπη Παπανικολάου και τη μουσική ο Νικόλαος Τάλλιος. Το τραγουδήσαν ακόμα ο Γιάννης Πάριος, η Αιμιλία Χατζηδάκη, η Ελένη Βιτάλη, η Γλυκερία, η Μαρίζα Κωχ και η Νάνα Μούσχουρη κ.ά.

Εσπερινός στον Άι-Φώτη, Κάλυμνος.

*Θάλασσα, θάλασσα τους θαλασσινούς,
θαλασσάκι μου,
μη τους θαλασσοδέρνεις, θαλασσάκι μου, φύσα
μαϊστραλάκι μου.
Θάλασσα κι αλμυρό νερό, να σε ξεχάσω δεν μπορώ,
να σε ξεχάσω δεν μπορώ, θάλασσα κι αλμυρό νερό.
Ροδόσταμο, ροδόσταμο να γίνεσαι, μ' έλα
μπρόβαλε
την μπόρκα¹ ντος² να ραίνεις, θάλασσα πλατιά,
καμός³ που είν' η ξεγιτιά.
Θάλασσα κι αλμυρό νερό, να σε ξεχάσω δεν μπορώ
να σε ξεχάσω δεν μπορώ, θάλασσα κι αλμυρό νερό.
Να 'μουν αφρός, να 'μουν αφρός της θάλασσας,
θαλασσώνομαι
κι αέρας του πελάου, θαλασσώνομαι, για σένα
ξημερώνομαι.
Θάλασσα κι αλμυρό νερό, να σε ξεχάσω δεν μπορώ
να σε ξεχάσω δεν μπορώ, θάλασσα κι αλμυρό νερό.
Και στ' άρμπουρο,⁴ και στ' άρμπουρο της βάρκας
σου, μ' άστρο της αυγής
πέρδικα να κελάδου,⁵ μ' άστρο της αυγής, γιατί
άργησες τόσο να βγεις;
Θάλασσα κι αλμυρό νερό, να σε ξεχάσω δεν μπορώ
να σε ξεχάσω δεν μπορώ, θάλασσα κι αλμυρό νερό.*

Στη διασκευή του τραγουδιού με τους Πάριο, Αιμιλία Χατζηδάκη, Ελένη Βιτάλη και Μαρία Κωχ, υπάρχουν και

¹ μπόρκα = πόρκα, φουντωτά μαλλιά πάνω από το μέτωπο ² ντος = τους
³ καμός = καημός ⁴ άρμπουρο = το άρμπουρο, το κατάρτι του πλοίου
⁵ να κελάδου = να κεληδούνε

στίχοι με αλλαγές:
*...ροδόσταμο να γίνεσαι θαλασσάκι μου,
την πλήρη τους να ραίνεις κι φέρε το πουλάκι μου.
Θάλασσα που τον έπνιξες της κοπελιάς τον άνδρα,
θαλασσώνομαι, για σένα ξημερώνομαι
κι η κοπελιά είναι μικρή, ωχ αμάν
και δεν της παν τα μαύρα, θαλασσάκι μου
και φέρε το πουλάκι μου.*

Ήμουν κάπου 8-9 χρόνων όταν άκουσα για πρώτη φορά σ' ένα χωριό στην Ήπειρο νησιωτικό τραγούδι, το «Μεσ' στο Αιγαίο τα Νησιά», σε δίσκο γραμμοφώνου, που έφερε σπίτι μας ο πατέρας, γυρνώντας από την Κεφαλλονιά όπου δούλευε οικοδόμος μετά τους σεισμούς του 1954. Χαράχθηκαν οι ήχοι μέσα μου και μου στριφογυρίζουν πιο πολύ σήμερα, ήχους, ανθρώπους, φιλοσοφίες, ρίζες ελληνικές, θαλασσινές και την ευμολογία των λέξεων.

Θάλασσα κι αλμυρό νερό! Θάλαττα - θάλασσα. Αρχέγονες ελληνικές λέξεις! Αἴς, από τον σάλο των κυμάτων που βγαίνει η θάλασσα. Αλμυρό νερό, από την άηλη. «Περίβρεμε δ' άσπετος άηλη», δηλαδή εβρυχάτο γύρω από απερίγραπτη θάλασσα, έγραψε ο Όμηρος. Ελληνική αρχέγονη λέξη και η μύρα. Αλμύρα, το αλάτι της μύρας, της θάλασσας. Μέσα στη λέξη, ο ήχος του νερού που μουρμουρίζει από το ρήμα μορμύρω = μουρμουρίζω. Στο βιβλίο «Ο εν τη Λέξει Λόγος» (εκδόσεις Γεωργιάδη), διαβάζω τι γράφει ο Ανδρέας Κάλβος: «Ακούω την θάλασσα που κτυπώντας μυρμυρίζει. Μυρμυρεύει ονοματοποιεί ήχους ρέοντος ύδατος και ταχυνομένου ήρεμα, ως και υπαφρίζει». Είναι τα «αλμυρέα βένθη» τα «μορμύροντα αφρού» που στην «Ιλιάδα» γράφει ο Όμηρος (Φ. 325). Αλμύρα είναι η θάλασσα, η πλήρης χασμάτων. Από τη «Μύρα», διαβάζω στο βιβλίο, παράγονται πολλές λέξεις, όπως Αμαρύσιον, τόπος με πολλά νερά, ο Μάρνης ποταμός, η Νύμφη Μυρτώ, που βαστάει υδρία, η Μάρπησσα, θυγατέρα του ποταμού Σκίνου, το μυρώ = ρέω, το μύρομαι = θρηνώ, τα μυρίκια = αρμυρίκια, φυτά κοντά σε θάλασσα, το υδατοχαρές μαρούλι, η Μαίρα, Νηρηίδα στη θάλασσα, η Μύριαμ, εβραϊκό



Παναγία της Τήνου.

όνομα = κυρά της θάλασσας, εξ ου και το αντιδάνειο Μαίρη από τη Μαρία, σύμρνα της θάλασσας, μύραινα = είδος ψαριού (μυρουνέλια), οι μύριοι από το μέγα πλήθος, ανθρωποθάλασσα, το χίλια = mille, μίλια, mare, mer, marina. Από τη μαίρη, το μύρα που προέρχεται από το μαρμαίρω = λάμπω, αστράπτω, το μάρμαρο, Μαίρα, είναι και όνομα

αστέρος, το άστρον του Κυνός, Μαίρη και ο αστήρ Σείριος... Ο Όμηρος χρησιμοποιεί την έκφραση Αἴς μαρμαρεί.

Μαρία και η Παναγία, από το μαρμαίρω των αρχαίων Ελλήνων, που λαμπυρίζει, που είναι απαστράπτουσα, λάμπουσα, αγνείας θησαύρισμα, φωτός κατακοιτήριο, τον ήλιο φέρουσα, πυρίμορφον όχημα του Λόγου, νεφέλη ολόφωτος, όχημα Ήλιου vonτου, άστρον άδυτον εισάγον κόσμω τον μέγαν Ήλιον, η αρρήτως γεννήσασα το φως, φωτοδόχος λαμπάδα, ανατέλλουσα πολύφωτον φωτισμόν, η των απειλησμένων μόνη ελπίς. Αυτή η Παναγία με τα πολλά ονόματα στα νησιά του Αιγαίου και κυρίως η Παναγία της Τήνου ήταν και για τις γυναίκες και συγγενείς των ναυτικών μας στους χαιρετισμούς του Ακάθιστου Ύμνου που άκουγε το «Χαίρε, κραυγάζομεν, λιμήν ημίν γενού θαλαττεύουσι και ορμητήριο εν τω πελάγει των θλίψεων και των σκανδάλων πάντων του πολεμήτορος»...

Αμέτρητες οι λέξεις γύρω από το «αἴς» και τη «θάλασσα» και τη σχέση των Ελλήνων με το Αιγαίο Πέλαγος και των νησιωτών, που από την αρχαιότητα έως σήμερα έχουν ίδιες ονομασίες και ομιλούνται με την ίδια γλώσσα και φωνή. Αμέτρητες και οι ευκαιρίες της θάλασσας για όλους, και για τους ασφαλιστές που οφείλουν να ξαναδούν τις ασφαλίσεις περί τη θάλασσα και ναυτιλία μας, όπου ο εμπορικός στόλος μας έχει παγκόσμια πρωτιά. Έχετε αναλογιστεί τα παγκόσμια ασφάλιστρα γύρω από τη θάλασσα; Οι εφοπλιστές μας από τις ελληνικές τράπεζες και το NAT πήραν τα πρώτα κεφάλαια για να φτιάξουν τις αυτοκρατορίες τους. Δεν είναι οι σελίδες του «ΝΑΙ» εδώ να γράψουμε και λεπτομέρειες, υπάρχουν στα αρχεία του NAT. Μήπως η ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν πρόβλεψε και δεν ανταποκρίθηκε στις απαιτήσεις τους και έφυγαν στην Αγγλία και σε άλλες ασφαλιστικές αγορές; Άνθρωποι της Εθνικής Τράπεζας με αφορμή τα Ποσειδώνια υπολόγισαν σε 5 δισ. παρόμοια ασφάλιστρα σημερινής εποχής. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προτείνει να επανασχεδιάσει τη σχέση της με τη θάλασσα και ας θυμηθούμε άλλη μια φορά τον Δημήτρη Κοντομηνά που επί προεδρίας του στην ΕΑΕΕ καθιέρωσε την ασφάλιση σκαφών αναψυχής.

Αγαπημένοι αναγνώστες και φίλοι στην ασφαλιστική κοινωνία, που αυτό το καλοκαίρι του 2022 βρεθήκατε ίσως σε κάποιο νησί και τραγουδήσατε το «Θαλασσάκι» ή κάποιο νησιώτικο ή ίσως το πείτε μιαν άλλη φορά, θυμίστε σε φίλους και γνωρίστε σε ξένους που έρχονται στην Ελλάδα ότι ελληνικά μιλάνε σε όλα τα νησιά του Αιγαίου και στην Κύπρο και δωρίστε στα παιδιά μια «Ιλιάδα», να διαβάσουν από τον Όμηρο εκεί τον κατάλογο των 1.200 πλοίων που έστειλαν στην Τροία Έλληνες από στεριά και θάλασσα, όπου η Ελλάδα «θαλασσοκρατούσε» τότε, αλλά και σήμερα! Ξαναθυμίζω «Ιλιάδα» Β' 484 - 877 όπου υπάρχει από τον Όμηρο ο Νήων κατάλογος και μην ξεχνάτε ότι «Έλληνες ιδρυμένοι περί την θάλασσαν πάντες» (Αριστοτέλης)!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



Απρόοπτα μπορεί να συμβούν.

Αλλά για να είναι όλα περαστικά,
εμείς είμαστε εδώ.

Για να αισθάνεσαι ασφαλής.

Προγράμματα Υγείας SynetBasic και SynetPlus.



Για περισσότερες πληροφορίες
σχετικά με τα προγράμματα
σκανάρετε εδώ.

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

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

www.syneteristiki.gr

 Syneteristiki Ins. Co



Τι σε κάνει να θυμάσαι πάντα να μην ξεχάσεις;

Στην ERGO Ασφαλιστική ξέρουμε. Είναι η υπευθυνότητα.

Και όσα φροντίζεις με υπευθυνότητα
έργο μας είναι να τα προστατεύουμε σταθερά και με ευθύνη.

ERGO

Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

«Και δεν συνηθίζει ο δήμος να αναδείχνει κάθε τόσο έναν κατ' εξοχήν προστάτη του και να του χαρίζει περιωπή και μεγάλη δύναμη; Ναι... Τότε είναι ολοφάνερο πως κάθε φορά που ξεφυτρώνει μια τυραννία δεν πηγάζει από πουθενά αλλού, παρά από αυτόν τον προστάτη της δημοκρατίας».



Του καθηγητή
ΓΡΗΓΟΡΗ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑ*

Η ελευθερία, ως ηθικό και πολιτικό αγαθό, πραγματώνεται στα πλαίσια μιας δημοκρατικής πάντοτε πολιτείας. Η οποία, ως αντιπροσωπευτική, πληθωριστική δημοκρατία, είναι ένα από τα ευφυέστερα και πλέον χρήσιμα κατορθώματα της ανθρωπότητας στο χώρο της πολιτικής πρακτικής. Ο σπόρος της ελεύθερης πολιτείας φυτεύτηκε εδώ και χιλιάδες χρόνια στην αρχαία Αθήνα. Όμως, οι ρίζες του δέντρου της απλώθηκαν ακόμη σε όλη τη γη.

Η ισχύς του συστήματος αυτού έγκειται στη δυνατότητα που παρέχει στον πολίτη να επικρίνει με σφοδρότητα και καλή πίστη τις αρχές του και να διαφωνεί ως προς τον

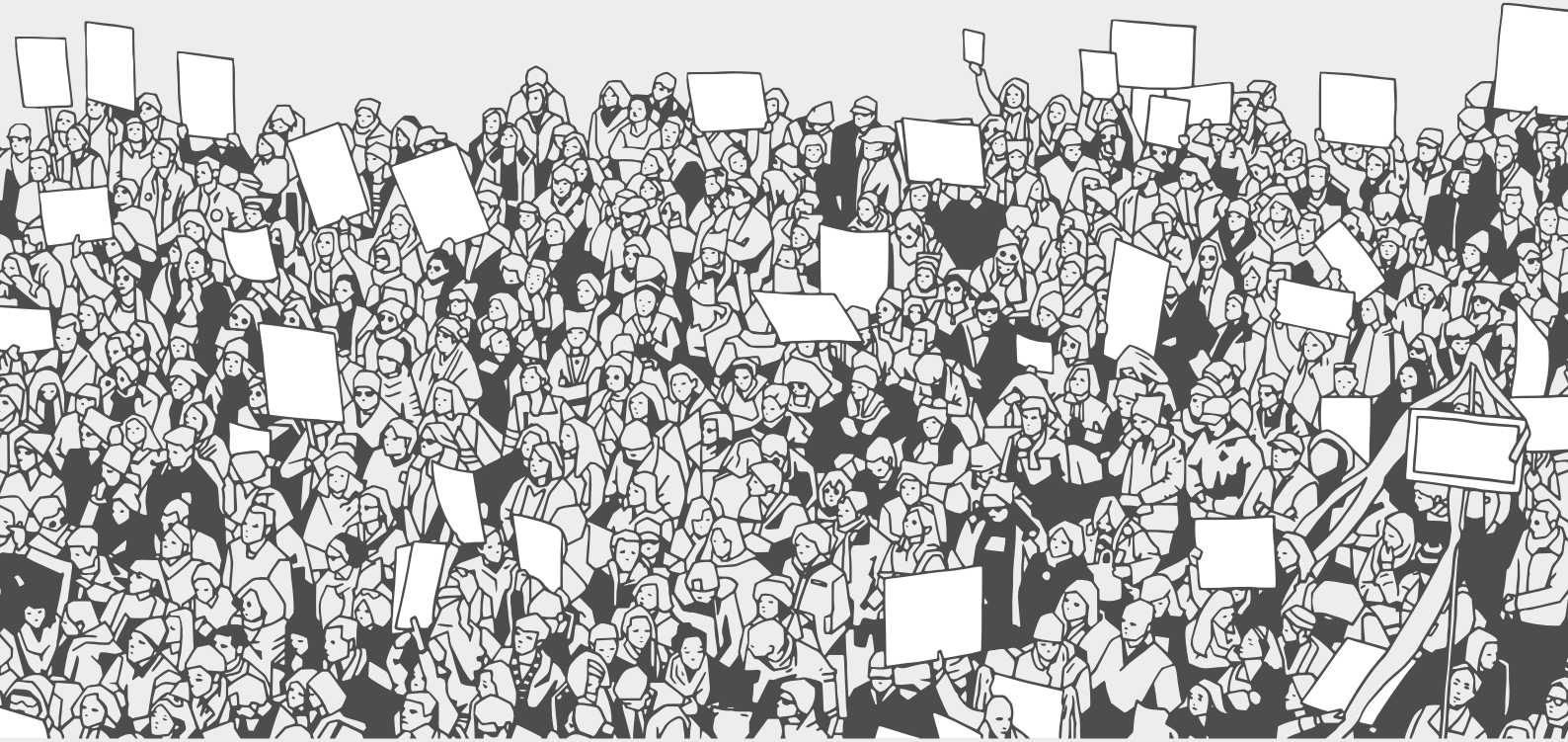


τρόπο που τον εφαρμόζουν εκείνοι που κάθε φορά κυβερνούν. Ένα από τα θεμελιώδη κριτήρια ορθής λειτουργίας της δημοκρατίας είναι η ύπαρξη ελευθερίας σκέψης και ελεύθερης αναζήτησης της αλήθειας. Όχι μόνο δεν εμποδίζεται, αλλά διευκολύνεται ο πολίτης να εκφράσει δημόσια τις απόψεις του και κυρίως εκείνες που δεν θωπεύουν τους διοικούντες. «Η σκέψη», γράφει ο Πουανκαρέ, «είναι ένα αστροπελέκι μέσα σε μια μακρινή νύχτα, αλλά αυτό το αστροπελέκι είναι το παν».

Τώρα, αν ο πολίτης δεν είναι δυνατό να πει ανοιχτά τη γνώμη του για τον τόπο όπου ζει και πονεί, αν δεν μπορεί να δυσανασχετήσει για τις πολιτικές συνθήκες που επικρατούν, αν διστάζει να εκδηλωθεί εναντίον των οικονομικών αναλογιών που ισχύουν, αν φοβάται ότι επισημαίνοντας λάθη και ατασθαλίες θα θέσει σε κίνδυνο την επαγγελματική π.χ. σταδιοδρομία του ή θα γίνει βορά της οργανωμένης κομματικής εξουσίας, τότε η δημοκρατία μόνο «στα χαρτιά και στα λόγια» ευδοκίμει. Στην πράξη, βρυχάται ο τύραννος.

Οι ολοκληρωτικές αντιδημοκρατικές δυνάμεις βρίσκονται σε πλήρη άνθηση. Όσο μάλιστα μεγαλύτερη δύναμη έδωσε ο λαός στην πολιτική του ηγεσία, που συμβαίνει να διέπεται από αλαζονεία και ολοκληρωτική αντίληψη, τόσο πιθανότερος εμφανίζεται ο κίνδυνος να ανατραπεί το δημοκρατικό πολίτευμα και να αντικατασταθεί από άλλο τυραννικό.

Πικρή γέυση του «ολοκληρωτικού αυτού δημοκρατισμού» προσφέρει κάποτε η νοοτροπία της πολιτικής εξουσίας στο θέμα της ενημέρωσης του λαού. Ασκεί απολυταρχικό έλεγχο στα μέσα μαζικής πληροφόρησης. Θέλει -και έχει- την αποκλειστική ευθύνη της για να παραπληροφορεί και να αποπροσανατολίζει. Αποτέλεσμα: θριαμβεύει ο παθογόνος κομματισμός, ο αντιπληθωρισμός, η εξοργιστική μονομέρεια, η πνευματική εκτράχυνση, η θρησκευτική σύγχυση, η κυνικά ιστορική ανακρίβεια, τα κακοήθη ιδεολογικά νεοπλάσματα. Την προχειρότητα συναγωνίζεται η ρηχότητα, την απόκρυψη ειδήσεων η στρέβλωση των πληροφοριών, την απουσία κριτικής αντιπαραθέσεως



η σκόπιμη επιλογή γεγονότων, την έλλειψη δημιουργικού έργου η ψευδόμενη φλυαρία και η αναλήθεια. Με μια λέξη, η προπαγάνδα περιφέρεται ασύδοτη!

Η ΑΠΟΤΕΦΡΩΣΗ ΤΗΣ ΙΣΤΟΡΙΑΣ

Η δημοκρατία τότε ασθενεί. Λησμονεί ότι η καλύτερη πολιτική είναι η φιλαλήθεια. Έστω και ύστερα από τη διόρθωση του Καντ: «Η φιλαλήθεια είναι καλύτερη από την πολιτική. Πάντως η αληθής πολιτική δεν μπορεί να κάμει βήμα χωρίς να έχει προηγουμένως υποβάλει τα σέβη της στην Ηθική». Ωστόσο, μια τέτοια απροσχημάτιστη πληροφόρηση έχει πάρει ήδη διαζύγιο από κάθε είδους ηθική και φυσικά από κάθε είδος ελεύθερης δημοκρατίας.

Γιατί μόνο σε μια χωλαίνουσα ή παράλυτη δημοκρατία η πολιτική εξουσία ενοχλείται από το φως της αλήθειας, όπως «οι κλέφτες από την πανσέληνο ή οι ληστές από την αστυνομία». Θυμίζει έτσι τον Πρώτο Αυτοκράτορα, τον Κινέζο Σιχ-Χουάγκ-Τι, που πρόσταξε να χτίσουν το δίχως αρχή και τέλος σινικό τείχος και μαζί να ρίξουν στο πυρ όλα τα πριν από αυτόν βιβλία, δηλαδή να κάψουν το παρελθόν: Να αποτεφρώσουν την Ιστορία! Γιατί άραγε ο Σιχ-Χουάγκ-Τι έτρεμε να αντικρίσει το τραχύ και αληθινό πρόσωπο της Ιστορίας;

Αντιθέτως, η υγεία της δημοκρατίας και η λειτουργική της ρώμη αποκαλύπτονται στην υψηλή αντίληψη ελευθερίας και τη ληπτή ηθική ευαισθησία, που έχει η πολιτική εξουσία. Η οποία είναι ανοιχτή σε κάθε κριτική και μόνιμα έτοιμη για απολογισμό των πεπραγμένων της. Ούτε που

φοβάται οποιουδήποτε ελέγχου το νυστέρι. Προς τι, άλλωστε, ο φόβος, όταν δεν υπάρχουν αποστήματα και όζουσες πηλές; Ακόμη, λειτουργεί εύρυθμα πράγματι η δημοκρατία όταν οι πολίτες είναι όχι μόνον απλώς ενημερωμένοι για να κρίνουν τους κυβερνώντες, αλλά και απόλυτα ελεύθεροι για να τους απομακρύνουν από την εξουσία ειρηνικά, αν χρειασθεί. Η ενημέρωση, η γνώση και η ελευθερία έχουν βαθύτατη συγγένεια: Με την ελευθερία αποφασίζουμε, όμως με τη γνώση και την ελευθερία μαζί αποφασίζουν σωστά ή τουλάχιστον υπεύθυνα και συνειδητά.

Η ΠΡΟΟΔΟΣ, ΕΡΓΟ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΣ ΚΑΙ ΟΧΙ ΑΝΑΓΚΗΣ

Η γνήσια δημοκρατία δεν ταΐζει την περιέργεια του κοινού, ούτε καϊδεύει τα πάθη της μάζας, αλλά ακονίζει τη σκέψη τους και αφυπνίζει την πολιτική τους βούληση. Η παροιμιώδης δικαιοκρασία του Αριστέδη, η έμφυτη καθυστέρηση του και η φιλόανθρωπη πολιτική του διαγωγή δεν φάνηκαν ισχυρές να τον στερεώσουν μόνιμα στην εξουσία. Γιατί η μακρόχρονη άσκηση της εξουσίας έκρυβε πολλούς κινδύνους. Η ενάρετη, ιδιαίτερα, διαχείριση των κοινών, έναν μέγα κίνδυνο: αχρήστευε τη βούληση του Αθηναίου πολίτη, μείωνε το ενδιαφέρον του για τα κοινά, παρέβλεπε την πολιτική κρίση, ερήμωνε την Πνύκα και ουσιαστικά απειλούσε την ελευθερία του. Αυτό σημαίνει ότι η δημοκρατία χρειάζεται και μεταχειρίζεται ως ενεργά μέλη όλους τους πολίτες της. Έτσι, το άτομο μπορεί να υιοθετεί μια σειρά στάσεων και αποφάσεων, με τις οποίες



επηρεάζει θετικά ή αρνητικά την πορεία του κοινωνικού και ιστορικού γίγνεσθαι.

Από εδώ εκπηγάει ένα μεγάλο χρέος του ελεύθερου ατόμου: Να μη δέχεται άκριτα και ανεξέταστα το δεδομένο πλαίσιο ζωής του. Και αν ακόμη συμφωνεί με τούτο το πλαίσιο, διακρίνει ωστόσο περιθώρια βελτιώσεώς του. Αν, αντιθέτως, διαφωνεί, οφείλει να αγωνισθεί για τη μερική ή ολική αλλαγή του.

Από τη στιγμή αυτή, η ελευθερία του ατόμου ως πολίτη του επιτρέπει να γίνει μοχλός στην εξελικτική διεργασία της κοινωνίας. Αυτό σημαίνει ότι «εισέρχεται στη σκηνή της ιστορίας», κατά την έκφραση του Πόππερ, ως ένας από τους σπουδαίους παίκτες, χωρίς ίσως να έχει επίγνωση



του ρόλου του το άτομο και χωρίς πολλές φορές να συνειδητοποιεί ότι το μέλλον εξαρτάται από τον ίδιο και ότι δεν καθορίζεται από καμιά ιστορική αναγκαιότητα. Κάθε άλλη κινητήρια δύναμη της ιστορίας προϋποθέτει τον άνθρωπο και την ελεύθερη βούλησή του. Η πρόοδος, επομένως, είναι έργο της ελευθερίας και όχι αποτέλεσμα της ανάγκης ή της βίας.

ΤΟ ΒΑΡΟΣ ΤΗΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΣ

«Η υπερβολική ελευθερία, είτε στα άτομα είτε στο κράτος, ενδέχεται να αλλάξει και να γίνει υπερβολική δουλειά... Εύλογο λοιπόν είναι να μην προέρχεται από άλλο πολίτευμα η τυραννία, παρά από τη δημοκρατία».

Να αγωνίζεται εναντίον του εξαναγκασμού και της βίας, αυτό είναι το μεγάλο χρέος και η αξιοπρέπεια του ανθρώπου, είτε εξωτερική, είτε εσωτερική έχει την προέλευσή της η απειλή. Να επιγιγνώσκει την ευθύνη του για την ελευθερία και υπερασπίζοντάς την, να μην πέφτει ποτέ σε καταισχύνη δουλείας, αυτό είναι μια προσωπική, εσωτερική, καταπονούσα αποστολή: «Μέσα στη ζωή δεν είσαι σαν σε θέατρο για να κοιτάξεις», διαμαρτύρεται ο σπουδαίος σύγχρονος Γάλλος διανοητής G. Marcel. Η αδιαφορία των πολιτών για την ποιότητα ζωής, δηλαδή για την ποιότητα ελευθερίας και δημοκρατίας που τους παρέχεται, δυσκολεύει -και όχι σπάνια συντομεύει- τη ζωή της ίδιας της ελευθερίας και της δημοκρατίας: Η ελευθερία αγαπάει τη συνεχή ψυχική και πνευματική μας εγρήγορση.

Η πολύ γνωστός και παρεξηγημένος φιλόσοφος Jean-Paul Sartre ονόμασε «κακή πίστη» την τάση των



ανθρώπων να απαλλαγούν από το μεγάλο βάρος, από την απροσμέτρητη ευθύνη για την ελευθερία τους. Έτσι την εμπιστεύονται σε άλλους για να τη «φυλάξουν»: στους μεγαλύτερους, στους γονείς, στους δασκάλους ή και στους νόμους. Αυτά βέβαια, δεν είναι κήρυγμα αναρχισμού, αλλά επισήμανση ότι η ευθύνη για την ελευθερία μας είναι προσωπική και αμεταβίβαστη, απαρχώρητη: ότι η ελευθερία δεν είναι διαπραγματεύσιμη και, κυρίως, ότι εισβάλλει στη ζωή μας ο ολοκληρωτισμός, αν ραθυμίσουμε.

Να αναθέσει σε άλλους την ποίμανση της ελευθερίας του ο σύγχρονος άνθρωπος, δηλαδή να ελευθερωθεί από την ελευθερία του, θα είναι κρίσιμο λάθος. Σήμερα, μάλιστα, έχει να παλέψει κατά των αυθαιρεσιών της κρατικής εξουσίας και των οργάνων της και εναντίον εκείνων, ενός πολύχρωμου εσμού «ημετέρων», που περιφίγγουν την πολιτική ηγεσία. Ακόμη, πρέπει να αναγνωρίσει τον κίνδυνο από τον υπέρμετρο και βάνανσο κρατικό παρεμβατικό που φαλκιδεύει την προσωπική του ελευθερία και κυρίως να επισημάνει ως τη μεγαλύτερη απειλή για το ελεύθερο δημοκρατικό πολίτευμα την τυραννική τάση πολλών κυβερνήσεων να ταυτίζουν το κράτος με το κόμμα. Αν τη θέση του κράτους καταλάβει το κόμμα, ο θάνατος της δημοκρατίας και της ελευθερίας είναι βέβαιος. Η αντιπολίτευση, κύριος μοχλός της εύρυθμης λειτουργίας της δημοκρατίας, και όλοι οι αποφασιστικοί παράγοντες του Πολιτεύματος, αν έγκαιρα δεν αντιδράσουν, θα έχουν συνυπογράψει τη ληξιαρχική πράξη θανάτου του. Ο λαός, οδηγούμενος από πρόσωπα γεμάτα ηθική και πνευματική υγεία, είναι σε θέση να συνειδητοποιήσει ποια δεσμά χαλκεύει η «διαφώτισή» του και η «καθοδήγησή» του.

Η ΕΥΓΕΝΕΣΤΕΡΗ ΜΟΡΦΗ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΣ

Όλα αυτά, βέβαια, δεν σημαίνουν ότι τα άτομα πρέπει να

οδηγηθούν στην απόρριψη των κανονιστικών διατάξεων, των νόμων και των αρχών, ως περιοριστικών δήθεν της ελευθερίας τους. Αντίθετα, η ύπαρξη υψηλών νομικών και ηθικών κανόνων και η συνειδητή συμμόρφωση προς αυτούς εκφράζει την ευγενέστερη μορφή έλλογης ελευθερίας. Ειδοποιούν, όμως, για τους κινδύνους που απειλούν σήμερα, σε παγκόσμια κλίμακα, την ελευθερία και τη δημοκρατία και υπογραμμίζουν τις αντιφιλελεύθερες ιδέες ολίγων, που μόλις, με δημοκρατικές διαδικασίες, βρεθούν στην εξουσία, επιχειρούν να τη διατηρήσουν οριστικά. Δεν ξέρουν ότι ο ναός της ελευθερίας δέχεται μόνον προσκυνητές και ο οίκος της δημοκρατίας επισκέπτες!

Ο Hegel, συλλογισμώντας ακριβώς αυτό το αδυσώπητο πνεύμα της αλληλαγής μέσα στην ιστορία και στη ζωή των ανθρώπων, επαναλάμβανε μια βιβλική, αγαπημένη του φράση: «Κοίτα, τα πόδια αυτών που θα σε κουβαλήσουν έξω, πατούν κιόλας το κατώφλι!»!

ΤΑ ΠΑΡΑΔΟΞΑ ΤΗΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ - Η ΤΡΟΜΟΚΡΑΤΙΑ

Έγινε, ελπίζουμε, φανερό ποια αγαθά υπερασπιζόμαστε σή-

μερα, με ποια μέσα και από ποιους εχθρούς. Τα ίδια αυτά αγαθά πρέπει να υπερασπίσουμε εναντίον ενός πολύ επικίνδυνου εχθρού: της τρομοκρατίας. Ενός εχθρού που είναι παντού και πουθενά και παράγει αγωνία και φόβο. Πρόκειται για ένα σύγχρονο όπλο, για μια τεχνική αγώνα, προσαρμοσμένη στις νέες συνθήκες ζωής και διαρθρώσεως της κοινωνίας. Κατά βάθος, είναι ένα σύμπτωμα κρίσεως της συνειδήσεως του σύγχρονου ανθρώπου, που πάει όμως σε μικρότερη ή μεγαλύτερη κλίμακα να καταστεί μορφή ζωής. Αυτός είναι ο κίνδυνος.

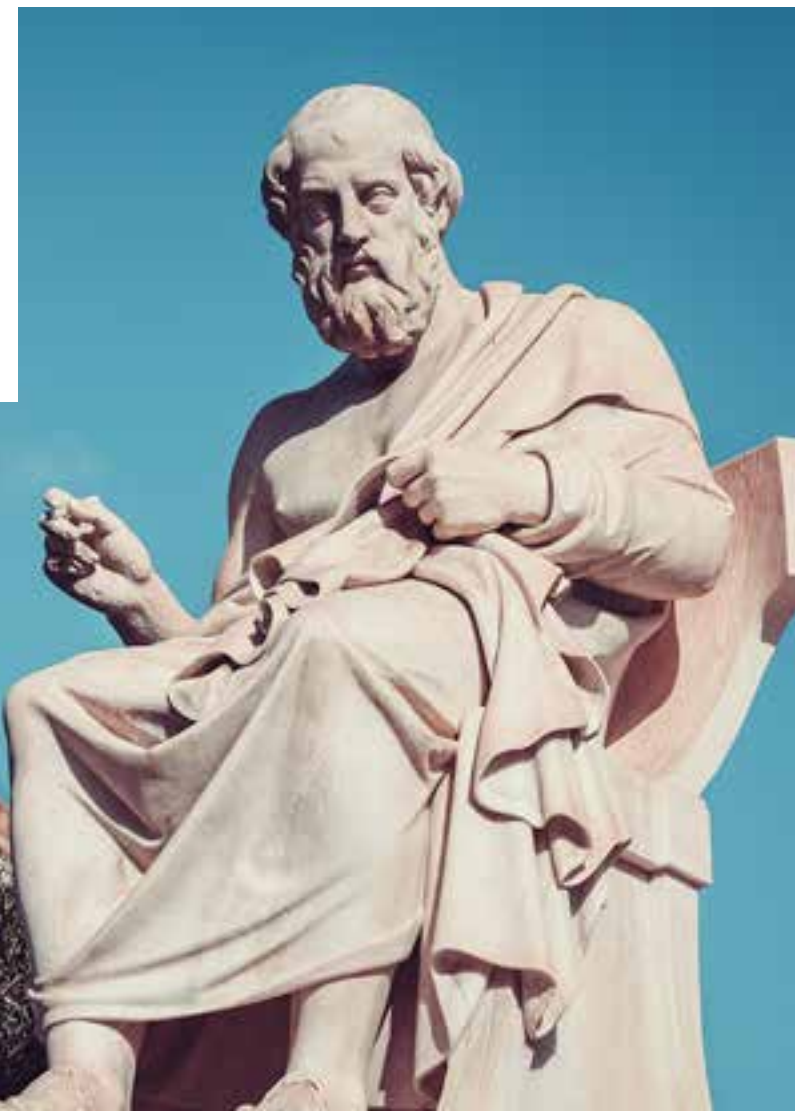
Η κρίση συνειδήσεως αφορά όλους μας σήμερα. Η μορφή της καταπιεστικότητας από μέρους των σύγχρονων κοινωνιών δεν είναι αθεμελίωτη. Ας σκεφθεί κανείς την αδικία των οικονομικών αναλογιών ή την αναρχία των μέτρων ή και των φαύλων σε κρίσιμες θέσεις της ελεύθερης πολιτείας. Όλα αυτά όμως, δεν είναι ανταλλήλαγμα της ελευθερίας. Δεν πρέπει να δέχεται ο σύγχρονος άνθρωπος την άσκηση της εξουσίας από τον Ένα, έστω κι αν η διοίκησή του είναι χρηστή και υπηρετεί το κοινό συμφέρον. Είναι, τάχα, ορθό πολίτευμα η εξουσία του Ενός ή των Ολίγων (του κόμματος), όπως ισχυρίζεται ο Αριστοτέλης; «Όταν μεν ο εις ή οι ολίγοι ή οι πολλοί προς το κοινόν συμφέρον άρχωσι, ταύτας αναγκαίον μεν ορθάς είναι τας πολιτείας...». Δεν ανταλλάσσουμε την ελευθερία μας με οποιαδήποτε άλλη μορφή -και την πλέον δίκαιη- υπάρξεως. Γι' αυτό, η αντιμετώπιση της τρομοκρατίας πρέπει να γίνει με ανυποχώρητη νομιμότητα, με τους κανόνες μιας φωτισμένης δικαιοσύνης, χωρίς μίσος και «χωρίς την απαίτηση από τα δικαστήρια να εκφράζουν πάντοτε τη δική μας κατανοητή αγανάκτηση εναντίον του εγκλημάτια».

Ο Πλάτωνας, ωστόσο, έδειξε πού οδηγούν η ανοχή,

η ελευθερία και η δημοκρατία την ίδια την ελευθερία και τη δημοκρατία. Η ελευθερία, όταν νοείται ως η απουσία οποιουδήποτε ανασταθμικού ελέγχου, δίνει τη δυνατότητα στον αδίτακτο και τον εγκληματία να βιαιοπραγεί και να υποδουλώνει τον νομοταγή. Αυτό είναι το παράδοξο της ελευθερίας: να οδηγεί σε βίαιο εξαναγκασμό και αυθαιρεσία. Εδώ η ελευθερία κινδυνεύει από την ελευθερία μας: η απληστία της και η κακή χρήση τη μετατρέπουν σε βάνανση δουλείας.

Η αρχή της πλειοψηφίας, επίσης, αν χρησιμοποιηθεί καταχρηστικά από ένα κόμμα που αριθμητικά υπερτερεί μέσα στο Κοινοβούλιο, οδηγεί στη γελοιοποίηση, στην ηθική κατάλυση και το θάνατο της δημοκρατίας. «Η πλειοψηφία», παρατηρούν οι Λ. Νέλσον και Κ. Πόππερ, ερμηνεύοντας τον Πλάτωνα, «έχει τη δυνατότητα να αποφασίσει ότι πρέπει να την κυβερνά ένας τύραννος» ή οι πλειοψηφούντες κοντοί μιας κοινωνικής ομάδας, μπορούν έτσι να αφανίσουν δημοκρατικά τους μειοψηφούντες ψηλούς! Αυτό είναι το παράδοξο της δημοκρατίας. Αν συνδυαστούν αυτά, ακόμη, με το παράδοξο της ανεκτικότητας, την υπερβολική επιείκεια, που και αυτή οδηγεί στην αυτοκατάργησή της, τότε κατανοεί κανείς ποια ελεύθερη πολιτεία, για να υπερασπίσει τον εαυτό της: τον ανθρωπισμό, την αξιοπρέπεια, τα δικαιώματα και την ελευθερία των μελών της.

Με τα παράδοξά του, ο Πλάτων νουθετεί, σήμερα ακόμα, τόσο καίρια τους δύσκολους καιρούς, όπως τότε κρατούσε ο θάνατος αυτός λαμπαδηδρόμος του πνεύματος τον πυρσό της γνώσεως και της αλήθειας και πυρπολούσε τις κυκλωμένες από το έρεβος της άγνοιας και της πλάνης ψυχές των συνανθρώπων του. **ΝΑΙ**



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 Αργινίου, όπου διδάχθηκε τα εγκύκλια μαθήματα. Έδωσε επιτυχείς εξετάσεις στις Σχολές Φιλοσοφική και Νομική του Πανεπιστημίου Αθηνών και επειδή άριστευσε και πέρασε μεταξύ των 5 πρώτων έλαβε κρατική υποτροφία 4ετή. Αποφοίτησε από τη Φιλοσοφική το 1960. Υπηρέτησε τη στρατιωτική του θητεία ως έφεδρος αξιωματικός-ανθυπίαρχος (ΤΘ). Ειδικεύτηκε στη Φιλοσοφία-Ψυχολογία στο Πανεπιστήμιο του Αμβούργου, στη Γερμανία, καθώς και στο Πανεπιστήμιο της Κοπεγχάγης, στη Δανία. Αναγορεύτηκε διδάκτωρ της Φιλοσοφικής

Σχολής του Πανεπιστημίου του Αμβούργου και αποφοίτησε από τη «Σχολή Ψυχολογικής Αμύνης» του Οϊσκήρην. Αργότερα εξελέγη επιμελητής του Εργαστηρίου Ψυχολογίας της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, εντεταλμένος αφηγητής και επίκουρος καθηγητής, αναπληρωτής και, τέλος, καθηγητής. Στο συγγραφικό του έργο περιλαμβάνονται 46 πολυσέλιδα αυτοτελή βιβλία και τουλάχιστον 255 διατριβές, μελέτες και ανακοινώσεις, δημοσιευμένες σε ελληνικά και ξένα περιοδικά.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΙΣΤΟΡΙΑ

[illegible]

Ο ΦΟΙΝΙΞ Ασφαλιστική Εταιρία εν Χάρτφορντ Κοννεκτικούτης ΗΠΑ – Ασφαλιστήριο κατά κινδύνων πυρός καταστήματος στη Δράμα, 1925 «Συλληκτικά Ασφαλιστήρια», Συλλογή Ευάγγελου Γ. Σπύρου.

Ο ΦΘΙΝΗ



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ EN BIENNH

ΚΑΡΤΑ ΕΝ ΒΙΕΝΝΗ, 1.
Αριθμός: 1000

Εκδόθηκε: 1/4 Απρ. 1906.

Ποσόν: 125,-
Πόσος: 17,10
Εκδόθηκε: 14,30
Πόσος: 766,40

— ΕΛΦΕΥΘΕΡΑ ΕΤ. 1906 —

Εκδόθηκε το 1906 με διαταγή διατάξεως το 1906

Ασφαλιστικός αριθ. 0000000

Τοποθεσία: 100, 20

Τοποθεσία: 100, 20

Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής εν Βιέννη, 1. Αριθμός: 1000. Εκδόθηκε: 1/4 Απρ. 1906. Ποσόν: 125,-. Πόσος: 17,10. Εκδόθηκε: 14,30. Πόσος: 766,40.

Ασφαλιστικός αριθ. 0000000. Τοποθεσία: 100, 20. Τοποθεσία: 100, 20.

Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής εν Βιέννη, 1. Αριθμός: 1000. Εκδόθηκε: 1/4 Απρ. 1906. Ποσόν: 125,-. Πόσος: 17,10. Εκδόθηκε: 14,30. Πόσος: 766,40.

Ασφαλιστικός αριθ. 0000000. Τοποθεσία: 100, 20. Τοποθεσία: 100, 20.

Ο ΦΟΙΝΙΞ Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής εν Βιέννη – 20ετές Ασφαλιστήριο Ζωής καφεπώλη στην Κατερίνη, 1934
«Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια», Συλλογή Ευάγγελου Γ. Σπύρου.

ΟΙ ΗΠΕΙΡΩΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

έχουν πολλή να ΑΝΑΔΕΙΞΟΥΝ από την περιοχή τους, μέσω των δημοσίων σχέσεων των ασφαλιστικών εταιρειών τους, με αναφορές σε ημερολόγια, βιβλία, επιχειρησιακά δώρα και πραγματοποίηση ημερίδων ή συνεδρίων στους Νομούς της Ηπείρου: Ιωαννίνων, Πρεβέζης, Θεσπρωτίας και Άρτας. Πολλά είναι τα ιστορικά σημεία, μνημεία και θέατρα και πολύ χάρηκα όταν ο Χριστόφορος Σαρδελής, πρόεδρος τότε στο Δ.Σ. της «ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ», μου είχε στείλει μία έκδοση με θέατρα της Ηπείρου. Πριν χρόνια, σε

κάποιο ταξίδι μου προς Ιωάννινα-Κέρκυρα, είχα επισκεφθεί το Αρχαιολογικό Μουσείο της Ηγουμενίτσας, όπου θαύμασα το πλούσιο αρχαιολογικό παρελθόν της Θεσπρωτίας, μέσα από μία έκθεση πέντε διαφορετικών ενότητων, σε τέσσερις μεγάλες αίθουσες.

Αίθουσα 1 - Ενότητα Ι: Αρχαιολογική - Ιστορική Αναδρομή

Η πρώτη ενότητα της έκθεσης ξεκινούσε με μία ιστορική-αρχαιολογική αναδρομή, όπου παρουσιαζόταν συνοπτικά η ανθρώπινη παρουσία στη Θεσπρωτία από την παλαιολιθική μέχρι τη βυζαντινή περίοδο. Στην αίθουσα εκτίθε-

Ο Χριστόφορος Σαρδελής

ντο αντιπροσωπευτικά της κάθε εποχής αντικείμενα:

Αίθουσα 1 - Ενότητα ΙΙ: Οικισμοί Ιστορικών Χρόνων
Η δεύτερη ενότητα αφιερωνόταν στους μεγάλους οικισμούς που ιδρύθηκαν στη Θεσπρωτία από την ελληνιστική εποχή μέχρι τους βυζαντινούς χρόνους, την Ελέα, τη Γιτάνη, την Ντόλιανη και το Λαδοχώρι. Στην αίθουσα παρουσιάζονταν αντικείμενα καθημερινής χρήσης, αγγεία, ειδώλια, αρχιτεκτονικά μέλη, νομίσματα, κοσμήματα και άλλα.

Αίθουσα 3 - Ενότητα ΙV: Ιδιωτικός βίος

Η τέταρτη ενότητα προέβλεπε όψεις του ιδιωτικού βίου. Μέσα από επιλεγμένα αντικείμενα: αγγεία, εργαλεία, σκεύη καθημερινής χρήσης, παιχνίδια, μουσικά όργανα,



ειδώλια, κοσμήματα, εξαρτήματα ενδυμασίας, παρουσιάζονταν τα επαγγέλματα και οι ασχολίες των αρχαίων Θεσπρωτών, η οργάνωση και ο εξοπλισμός του οίκου, ο καλλιτισμός και η ένδυση.

Αίθουσα 4 - Ενότητα V: Ταφικά Έθιμα

Στην πέμπτη εκθεσιακή ενότητα προσεγγίζονταν το μυστήριο του θανάτου και η εξέλιξη των ταφικών εθίμων και πρακτικών στον θεσπρωτικό χώρο από τους αρχαίους χρόνους μέχρι τη βυζαντινή περίοδο. Το θέμα παρουσιαζόταν μέσα από αναπαραστάσεις τάφων, βιντεοπροβολές και χαρακτηριστικά αντικείμενα - προσφορές των ζωντανών στους νεκρούς.

Ε.Σ.



ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»

Ο ΔΙΟΙΚΗΤΗΣ

της ΤτΕ Γιάννης Στουρνάρας, ως εποπτεύων και της Ασφαλιστικής Αγοράς, έχει πολλούς λόγους να «πείσει» την Ιστορία να του αφιερώσει κάποιες σελίδες της εκτός των πολλών άλλων και με την απόφασή του να στηρίξει το έργο του Πανεπιστημίου Αθηνών (ΕΚΠΑ) στα ασφαλιστικά δρώμενα, μέσω του Μεταπτυχιακού στην Ασφάλιση και Υγεία. Συγκεκριμένα μπορεί (και το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείνει) να καθιερώσει υποτροφίες για συγγραφή βιβλίων και έρευνες πάνω στην έννοια ασφάλιση, την ιστορική της πορεία, τη συμβολή των Ελλήνων στο ασφαλιστικό γίνεσθαι της Ευρώπης, όπως των Ελλήνων ασφαλιστών της Οδησού, τον επηρεασμό της Ευρωπαϊκής Αγοράς από τις έννοιες, ιδέες και πρακτικές των αρχαίων Ελλήνων και του Βυζαντίου, τη συμβολή των Ελλήνων στη ναυτιλία και τη διεθνή ασφάλιση κ.ά. Μπορούν να γίνουν πολλά από τη σύνδεση πανεπιστημίου και θεσμών της ΤτΕ και σε πολλά επίπεδα...

Το βιβλίο για τον Τάσο Μπάνο, που εξέδωσε η Τράπεζα, είναι ένα δείγμα για το πόσα οφέλη προκύπτουν από παρόμοιες αναφορές, όπου πολλά δημόσια πρόσωπα «καθήκοντος» μπορούν να αναδείξουν πρότυπα και ξεχωριστή «παιδεία», προς μίμηση από τους αυριανούς ηγέτες στην Παιδεία και οικονομία της χώρας μας.

Αναλογισθείτε, κ. Στουρνάρα, πόση απήχηση θα έχει η επιστημονική παρουσία της προσπάθειας αυτής ως εθνική αποστολή προς πάσα κατεύθυνση και πόσο θα ταράξει τα «λιμνάζοντα» νερά της σημερινής διεθνούς απουσίας και εφησυχασμού. Θα είναι μια συνεχής υπόμνηση οι αναφο-

ρές του Ελληνικού Λόγου και Πολιτισμού στη δημιουργία της σύγχρονης οικονομίας και μέσω της έννοιας ασφάλιση, αλλά και δικαίωση του Πολύβιου, που έγραφε «εν καιροίς χαλεποί, μέμνησο της γλώσσης», και των ανθρώπων που στην Αρχαία Ελλάδα, αλλά και στη σύγχρονη, έθεσαν βάσεις και τιμώνται αλλού, ενώ στην πατρίδα μας είναι άγνωστες λέξεις... Καιρός να αναδειχθεί το Ναυτικό Δίκαιο της Ρόδου, οι Πανδέκτες του Βυζαντίου, οι ιδέες του Αριστοτέλη για την ασφάλιση, το έργο των Ν. Κανέλλη, Παλαιγκρίνη και Βογιατζόγλου, στην ίδρυση της Societa Greca d' Assicurazione στην Τεργεστή, των 35 ασφαλιστών ευεργετών της Οδησού, το έργο του Αντιμνή του Ρόδιου και των άλλων φιλοσόφων, σε Ελλάδα και Κύπρο, κ.ά. Από τον ελληνικό οικονομικό χώρο ξεκίνησαν οι τραπεζικές ιδέες και οι ασφαλίσεις, και οι νέες γενιές πρέπει να το μάθουν και να το διδαχθούν... Ας καθιερωθούν ΥΠΟΤΡΟΦΙΕΣ ως πρώτο βήμα.

Ο Γιάννης Στουρνάρας.



ΜΕΣΑ ΣΤΟ 2022 δημοσιεύθηκαν οι αποφάσεις για το διορισμό 8.311 ιερέων, που υπηρετούν σε 8.168 ενορίες (ΝΠΔΔ). Παράλληλα, οι Μητροπόλεις επιτρέπεται να προσλαμβάνουν επιπλέον κληρικούς, τους οποίους θα μισθοδοτούν και θα ασφαλίζουν από δικούς τους πόρους. Κάποιοι Έλληνες (μονίμως γκρινιάρηδες) μурμουρίσαν διαμαρτυρόμενοι, υποστηρίζοντας ότι θα έπρεπε αυτά τα λεφτά να πάνε για γιατρούς και δασκάλους. Χωρίς να λέμε όχι στο ότι πρέπει να προστεθούν περισσότεροι γιατροί, το ερώτημα είναι γιατί κάποιοι δυσανασχετούν με τους ιερείς; Δεν έχει ανάγκη ο κόσμος μας ιερείς στα χωριά, που δεν ακούγεται καμπάνα για χρόνια στις γιορτές και τα Χριστούγεννα-Πάσχα, που έρχονται οι ξενιτεμένοι και δεν υπάρχει παπάς ούτε για ένα μνημόσυνο στα μνήματα των πατεράδων; Οι άρρωστοι στα νοσοκομεία που ψάχνουν μια ελπίδα, μια ευχή, έναν λόγο παρηγορίας πριν τα χειρουργεία ή για όσους αργοπεθαίνουν; Οι νέες οικογένειες που δεν βρίσκουν έναν παπά να τους κάνει έναν αγιασμό στο σπίτι που άνοιξαν, δεν χρειάζονται παπά; Οι μάνες που χάνουν παιδιά στα ναρκωτικά και τις ουσίες, πού θα βρουν πνευματική στήριξη; Οι φτωχοί στα συσσίτια; Οι άστεγοι; Οι απελπισμένοι που αυτοκτονούν;

Δεν είναι όλοι οι ιερείς άγιοι, αλλά υπάρχουν και εξαιρέσεις. Όμως, ας μη μηδενίζουμε το έργο της Εκκλησίας. Δεν πάει καλά ο κόσμος κι ας ευχηθούμε να υπάρξουν ανάμεσά μας ιερείς... Δεν έβλαψε το έθνος η ιεροσύνη, αλλοί το έβλαψαν πιο πολύ...

ΤΟ ΟΥΖΟ είναι ένα καθολικρινό κυρίως ποτό, που οι Έλληνες το απολαμβάνουν με παρέα τα απογεύματα, πιο πολύ στις παραλίες. Συνοδεύεται με μεζέδες, κυρίως χταπόδι ψητό και άλλα θαλασσινά, όπως γαύρο, σαρδέλες, μαρίδες. Πάει και με παραδοσιακές σαλάτες: ντομάτες, αγγούρια, ελιές, τυρί φέτα.

Παρασκευάζεται αποκλειστικά στην Ελλάδα, μέσω μιας διαδικασίας απόσταξης αλκοόλης, νερού, γλυκάνισου και άλλων αρωματικών ουσιών (μοσχοκάρυδο, κανέλα, γαρίφαλο). Παράγεται από την απόσταξη κυρίως των υποπροϊόντων του κρασιού και πιο σπάνια σιτηρών και από το οινόπνευμα που προέρχεται από τα υποπροϊόντα κατεργασίας των ζαχαρότευτλων (μελάσα). Τοποθετείται σε χάλκινα καζάνια και αρωματίζεται μέσω της διαδικασίας απόσταξης.

Η ονομασία του, λήει μια εκδοχή, πως προήλθε από τη Μασσαλία, όπου εξήγαγαν οι Έλληνες προϊόντα υψηλής ποιότητας και στα κιβώτια αναγραφόταν η φράση «USO di Massalia», δηλαδή «προς χρήση στη Μασσαλία». Μια λαϊκή παράδοση του Τυρνάβου λέει ότι, όταν έφτασε στον Τύρναβο ένας γιατρός, ο Σταυράκ Μπέης, στο σπίτι του πρόκριτου Αντ. Μακρή τον κέρασαν ένα τοπικό ποτό, που έμοιαζε στο ούζο. Εκείνος τον συμβούλεψε να βάλει μέσα στην απόσταξη ένα αρωματικό βότανο και όταν ήπιαν, ο Μακρής φώναξε «τι είναι τούτο; Ούζο Μασσαλίας!», δηλαδή εκλεκτής ποιότητας. Στη συνέχεια, έφυγε το «Μασσαλίας» και έμεινε η λέξη «ούζο». Σύμφωνα με άλλη άποψη, η λέξη Uzum στα τουρκικά σημαίνει «ταμπί σταφύλι» και από εκεί βγήκε η λέξη ούζο.

Όμως, οι απαρχές του ποτού είναι πιο πίσω, στο Βυζάντιο και την αρχαιότητα.

Το νσί της Λέσβου, και ειδικότερα το Πλωμάρι, θεωρείται πατρίδα του ούζου. Στη Λέσβο

παράγονται 12 διαφορετικά ούζα και η παραγωγή καθύπτει εκεί το 50% της συνολικής παραγωγής στην Ελλάδα. Το όνομα «Ούζο» προστατεύεται από την Ευρωπαϊκή Ένωση, ως αναγνωρισμένη γεωγραφική ένδειξη για την Ελλάδα και περιοχές της. Υπάρχουν και δύο Μουσεία Ούζου στο Πλωμάρι: ένα «Ισίδωρου Αρβανίτη» και άλλο του «Βαρβαγιάννη».

Στα τέλη του 1978, ο Στέλιος Καζαντζίδης βρισκόταν στη Θεσσαλονίκη για να προωθήσει το Ούζο «Υπάρχω» της «Στέλιος Καζαντζίδης ΕΠΕ». Στις 8/3/1991, δημοσιεύθηκε στα «ΝΕΑ» ένα σκίτσο του Σπ. Ορνεράκη από τα Χανιά, με τον Στέλιο να πίνει το ουζάκι του. Ο Στέλιος Καζαντζίδης χιλιотραγούδησε με πάθος τον πόνο, τη φτώχεια, την κοινωνική αδικία, την προσφυγιά, τον έρωτα, το χωρισμό, τη λαϊκή συμπεριφορά, την καθημερινότητα. Ζούσε τα τραγούδια και έκλαιγε. Καταλάβαινε καλά τον τρόπο ζωής του απλού ανθρώπου, που πάει να πει ένα ουζάκι, με μια ελιά, ένα μεζεδάκι, και να πει τον καημό του τραγουδώντας, χορεύοντας, τσουγκρίζοντας ένα ποτηράκι... Τραγούδησε 980 πρώτες εκτελέσεις και μαζί με δεύτερες έφτασε τις 1.350!

Όσοι δεν μπορούν να «δουν» την καθημερινότητα μέσω ανθρωπιάς, δεν μπορούν και να την προστατέψουν ασφαρίζοντάς την! Δεν κάνουν για ασφαλιστές αυτοί που δεν καταλαβαίνουν γιατί κάποιοι θέλουν να «πνίξουν» τα βάσανά τους σ' ένα ουζοπότηρο! Μην ξεχνάμε ότι και ο Ωνάσης τα τραγούδια του Κόκκοτα και του Ζαμπέτα τραγουδούσε, που και αυτοί επαναλάμβαναν τους ρυθμούς του Βαμβακάρη, του Τσιτσάνη, του Καζαντζίδη!... Και αυτό το «αχ!» της καρδιάς όταν βγαίνει, λίγοι ξέρουν να το διαβάσουν. Γι' αυτό το «αααα!» του Καζαντζίδη έγραψε και η μεγάλη εφημερίδα του Λονδίνου, η «GUARDIAN», ότι ήταν «το βασικότερο της φωνής του, που περνούσε στους ακροατές των τραγουδιών του τον πόνο της προδοσίας και του αποχωρισμού...».

Άντε, ας πιούμε ένα ποτηράκι στη μνήμη του τραγουδιστή μας!

Αγαπήστε τον συνάνθρωπο και σεβαστείτε το «αχ!» της καρδιάς του. Θα έχετε και δουλειές με τις καλές ανθρώπινες σχέσεις.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»: Το αργυρό τετράδραχμο Μένδης και ο γαΐδουράκος κυρ-Μέντιος είναι ένα ακόμη δείγμα της ανύπαρκτης Παιδείας περί την Αρχαία Ελλάδα της σημερινής γενιάς Ελλήνων.

Στην επιφάνεια πολλών νομισμάτων των αρχαίων ελληνικών πόλεων αποτυπώνονταν θεοί προστάτες πόλεως και μάλιστα έπαιρναν το όνομά τους. Σε ένα τέτοιο νόμισμα, το τετράδραχμο Μένδης, πόλεως της Μακεδονίας, το 426 π.Χ., απεικονίζεται ο θεός Διόνυσος, θεός του κεφιού και του κρασιού, να κάθεται ανάποδα και μεθυσμένος πάνω σε γαΐδαρο. Ο γαΐδαρος πήρε το όνομά του, κυρ-Μέντιος, στη λαϊκή παράδοση, από την πόλη Μένδη. Στην πίσω πλευρά του νομίσματος υπήρχε ακτινωτό κόσμημα και σταφύλια, που συνδέονται με τη λατρεία του Διονύσου, και η επιγραφή ΜΕΝΔΑΙΟΝ (Πηγή: Υπουργείο Πολιτισμού - Νομισματικό Μουσείο - www.nma.gr).

Μέσω του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ» συνεχίζουμε τις προτάσεις προς όλους και στην ασφαλιστική αγορά, να επανακυκλοφορήσουν στις πόλεις τους τοπικά νομίσματα και να τα πωλούν στα καταστήματα δώρων ή οι εταιρείες και σύλλογοι να προσφέρουν αναμνηστικά δώρα, επαίνους και

βραβεία με σχετική ιστορία. Το δημοφιλέστερο αντικείμενο καθημερινής χρήσης, που είναι ένα νόμισμα, θα ήταν άριστο βραβείο-ο-δύρο σε περιοχές που είχαν νομίσματα, όπως η Αίγινα, η Δήλος, η Νάξος, η Καρδίτσα, η Λευκάδα, η Κόρινθος, η Αθήνα, η Αμφίπολη, η Θράκη, η Μακεδονία, η Κρήτη, η Πελοπόννησος, η Ήπειρος κ.λπ.

Το τετράδραχμο της Μένδης θα ταίριαζε υπέροχα σαν βραβείο στα Συνέδρια της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ή της INTERLIFE στη Θεσσαλονίκη... Όλη η Ελλάδα είχε νομίσματα και υπάρχουν παντού, σε όλα τα τοπικά μουσεία... Οι ασφαλιστές ας ξαναγράψουν ιστορία και δι' αυτού του τρόπου.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ ΚΑΙ AFFIDEA

Στη σημερινή εποχή, ο κόσμος συνήθως πραγματοποιεί διαγνωστικές εξετάσεις κατόπιν εντολής του ιατρού του ή επειδή έχει ένα νέο πρόβλημα ή ανησυχία και αναζητά μία διάγνωση. Η συχνότητα διενέργειας τακτικών εξετάσεων δεν είναι σαφής, ενώ οι απαιτήσεις για ετήσιες εξετάσεις σε παιδιά, γυναίκες και άνδρες είναι διαφορετικές. Οι περιοδικές εξετάσεις είναι σημαντικές και απαραίτητες για οποιονδήποτε άνθρωπο και πρέπει να γίνονται με συνέπεια, ώστε να υπάρχει ενημέρωση των κλινικών δεδομένων από τον τελευταίο έλεγχο.

Οι τακτικές διαγνωστικές εξετάσεις εξυπηρετούν πολλούς και σημαντικούς σκοπούς:

Πρωταρχική πρόληψη

Προσδιορισμός παραγόντων κινδύνου για κοινές χρόνιες ασθένειες

Ανίχνευση ασθενειών που δεν έχουν εμφανή συμπτώματα (δευτερογενής πρόληψη)

Προώθηση της υγιεινής συμπεριφοράς

Λαμβάνοντας υπ' όψιν τις ιδιαιτερότητες αυτές και αναγνωρίζοντας την αξία και τη σημαντικότητα του προ-

ληπτικού ελέγχου, η AFFIDEA δημιούργησε ειδικά πακέτα εξετάσεων, παρέχοντας ταυτόχρονα εξατομικευμένη φροντίδα υγείας προς όλους. Όλες οι εξετάσεις διενεργούνται στα πρότυπα κέντρα της AFFIDEA, από κορυφαίο ιατρικό προσωπικό, με εξοπλισμό τεχνολογίας αιχμής και με εγγύηση για την αξιοπιστία των ιατρικών αποτελεσμάτων. Όλα τα κέντρα της AFFIDEA εφαρμόζουν Σύστημα Διαχείρισης Ποιότητας σύμφωνα με το διεθνές πρότυπο ISO 9001.

Τα ολοκληρωμένα πακέτα προληπτικών εξετάσεων της AFFIDEA προσφέρονται σε προνομιακές τιμές και διενεργούνται χωρίς να απαιτείται παραπεμπτικό ιατρού. Κλείστε σήμερα το ραντεβού σας στο κέντρο που σας εξυπηρετεί μέσω τηλεφώνου ή e-mail.

Πολλές ασφαλιστικές εταιρείες έχουν συνεργασίες με την AFFIDEA, αλλά οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι δεν είναι επαρκώς ενημερωμένοι για το πόσες υπηρεσίες προσφέρονται σήμερα στους πελάτες τους, που θα έκαναν τη ζωή τους καλύτερη, με βασικά check-up, αλλά και εξειδικευμένα, για έλεγχο προστάτη, γυναικολογικούς ελέγχους, ελέγχους θυρεοειδούς κ.ά.

Φίλοι ασφαλιστές, ψάξτε το θέμα καλύτερα και μόνοι σας! Ειδικά η υπηρεσία AFFIDEA - «Αιμοληψία κατ' οίκον για όλους» θα μεγαλώσει την πελατεία σας, αλλά και τη χρησιμότητά σας. Δείτε ότι ΝΟΙΑΖΕΣΤΕ κι εσείς για τους πελάτες, συγγενείς και φίλους σας.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Η EUROLIFE με τον Αλέξ, Σαρρηγεωργίου, εδώ και 3 χρόνια, έφερε ΚΑΤΙ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟ στον ασφαλιστικό κλάδο, με το απλό ερώτημα: «Τι έχει αξία για σένα;» Υπάρχουν πολλές απαντήσεις και η εταιρεία του Αλέξανδρου υποστηρίζει στον καθένα ότι «...βλέπουμε όλα όσα μπορείς να καταφέρεις!» Έτσι προέκυψε μια διαφορετική προσέγγιση προς τον καταναλωτή και συνεργάτη, που αποτυπώνεται στις επιλογές της επικοινωνίας προς τους άλλους.

Οι τρίτοι καταναλωτές ή συνεργάτες έχουν διαφορετικές επιδιώξεις στη ζωή τους και δεν είναι εύκολο να τους πλησιάσεις με συνηθισμένα διαφημιστικά «κόλπα» ή μαζικές συμπεριφορές. Για όλους έχει αξία να γίνουν ανεξάρτητοι, άλλοι θέλουν να έχουν χρήμα, άλλοι θέλουν δύναμη και δόξα, άλλοι θέλουν ήρεμη οικογενειακή ζωή, άλλοι θέλουν να νιώθουν ασφαλείς... Άλλοι τα θέλουν όλα! Η ασφάλιση είναι κλέβει-κλέβει πίσω από κάθε «θέλω» και ο Αλέξανδρος με τους συνεργάτες του θεώρησαν ότι είναι σημαντικό να δουν τα «θέλω» των ανθρώπων μέσα από τα μάτια του καθενός και τι έχει αξία γι' αυτόν και εν συνεχεία να ενθαρρύνουν κάθε άνθρωπο να ζει τη ζωή που επιθυμεί και να έχει υποστηρικτή τη EUROLIFE σε ό,τι διεκδικεί κάθε μέρα.

Έτσι, στη EUROLIFE υποστηρίζουν ότι «καινοτομούμε και προσαρμοζόμαστε με φρέσκια αντίληψη». «Υποστηρίζουμε την καλύτερη εκδοχή της ζωής σου. Αυτή είναι η δέσμευσή μας!». «Εστιάζουμε στην ουσία των πραγμάτων!» Ο Νίκος

Κακοθύρνης αξίζει πολλών συγχαρητηρίων για την υλοποίηση αυτής της σημαντικής στρατηγικής της εταιρείας.

Παρατηρώντας τη ζωή της EUROLIFE την τελευταία τριετία και την καθημερινότητα των πωλήσεων, σε σχέση και με τα επικοινωνιακά μηνύματα προς τρίτους, βλέπουμε ότι τα προγράμματα υλοποιούν στην πράξη τη νέα φιλοσοφία στις ασφάλειες, που ο ηγέτης της προσπαθεί να καθιερώσει. Κάτω από το «Αξία έχει να νιώθουμε ασφαλείς», προσφέρει γι' αυτό έξι προγράμματα αστικής ευθύνης, ανάλογα, σε ιδιώτες και σε μεγάλο εύρος επιχειρήσεων.

Για όσους επιθυμούν πρόσβαση στη γνώση, η EUROLIFE ενώνει τις δυνάμεις της για ανάδειξη της εκπαίδευσης και της ελευθερίας έκφρασης. Επιχορήγησε ερευνητικά προγράμματα για τη θέση της γυναίκας στην ελληνική κοινωνία. Ήρθε σε επαφή με τον Κυκλαδικό Πολιτισμό. Για να νιώθουν οι πελάτες την ασφαλιστική δίπλη τους, πρόσθεσε την «ψηφιακή κάρτα», με πολλές λειτουργικότητες και εξυπηρέτηση. Επένδυσε στην εκπαίδευση συνεργατών. Βοήθησε για πρόσβαση στον Πολιτισμό όλων, δίνοντας ευκαιρίες παρακολούθησης παραστάσεων επιπέδου. Με τη EUROLIFE PASS άνοιξε μια νέα εμπειρία για τους πελάτες της. Βραβεύτηκε και βράβευσε! Διέθεσε αντισηπτικό υγρό σε στάσεις, με ένα «πσσστ»! Με τεχνολογίες RPA, επεξέτεινε τον ψηφιακό μετασχηματισμό της. Συνεργάστηκε με άλλους φορείς σε έρευνα για την υπογεννητικότητα. Στάθηκε δίπλα σε ανθρώπους της τρίτης

ηλικίας για ένα μέλλον με αισιοδοξία. Έδωσε πρόσβαση σε παιδιά και νέους, μέσω της Εθνικής Λυρικής Σκηνής. Έδωσε τη δυνατότητα ασφάλισης ηλεκτροκίνητων οχημάτων TESLA. Εγκαινίασε Παιδικούς Σταθμούς σε πολλά σημεία της χώρας. Εξέδωσε προγράμματα για προστασία στο Διαδίκτυο. Υπέγραψε χάρτα διαφορετικότητας. Προώθησε το More Life, καινοτόμο ψηφιακό χώρο ευεξίας. Αναβάθμισε την υπηρεσία άμεσης αποζημίωσης κατοικίας και διακήρυξε ότι κάθε σπίτι έχει μεγάλη αξία για την εταιρεία. Έλαβε πιστοποίηση κλιματικά ουδέτερης εταιρείας. Ανταποκρίθηκε και βραβεύτηκε για το πρόγραμμα τηλεργασίας στην πανδημία. Γιόρτασε την Εθνική Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών και την αξία καλής σχέσεως Εταιρείας - Πελάτη. Υποστήριξε την ψηφιακή έκθεση «Καθημερινοί Ήρωες», με 6.000 συμμετοχές Παιδικού Διαγωνισμού Ζωγραφικής. Έντονα, με πολλές δράσεις, στήριξε τη δράση «Αν θέλεις ένας τόπος να γεμίσει ζωή, πρέπει πρώτα να γεμίσει παιδιά». Εξέδωσε προγράμματα για ασφάλιση μικρών ξενοδοχείων και ενοικιαζόμενων δωματίων. Υιοθέτησε 10 περιοχές για δημιουργία 10 Παιδικών Σταθμών ως το 2023. Μπήκε σε διάλογο για την Κλιματική Αλληλαγή. Βρέθηκε στο πλευρό της νέας γυναίκας, σε ένα Business Day για φοιτητές. Ενίσχυσε τον Εθελοντισμό και τα μαθήματα Ψηφιακής

Ακαδημίας για μαθητές. Υποστήριξε σεισμοπαθείς στη Χίο και στη Σάμο. Έκανε δωρεές σε Κέντρα Κοινωνικής Πρόνοιας και διακρίθηκε γι' αυτό. Στήριξε τους πληγέντες από την κακοκαιρία στην Καρδίτσα και σε άλλες πόλεις. Συνεργάστηκε με τον Δήμο Αθηναίων για καθαρή πόλη, δωρίζοντας ηλεκτρικές σκούπες. Δημιούργησε Ψηφιακές Ακαδημίες. Συνεργάστηκε με την AFFIDEA για την αντιμετώπιση του Covid-19. Κυκλοφόρησε προγράμματα ασφάλισης αθληοδαπών. Προσέφερε δωρεάν ασφάλιση στο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό του ΕΣΥ, στα δύσκολα πρώτα χρόνια της πανδημίας. Στήριξε το Κέντρο Υγείας Ανωγείων Κρήτης. Βραβεύτηκε ως «Εταιρεία της Χρονιάς» για την Εξυπηρέτηση Πελατών (2019).

Το «Τι έχει αξία για σένα» ξεκίνησε με στόχο να υπενθυμίσει σε κάθε άνθρωπο όλες τις αξίες και επιδιώξεις που τον παρακινούν καθημερινά. Θα μπορούσα να γράψω πολλή, αλλά σταματώ για να υπογραμμίσω ότι η EUROLIFE γράφει τη νέα ιστορία στην ασφαλιστική αγορά, η αξία της οποίας θα φανεί στα επόμενα χρόνια. Τώρα έγινε η σπορά και ο Έλληνας καταναλωτής θα ωφεληθεί τα μέγιστα από τους καρπούς αυτής της νέας φιλοσοφίας στις ασφαλιστικές εταιρείες και τη διαφήμιση...

Ε.Σ.



Απλό, λιτό, λειτουργικό!

Το νέο οργανόγραμμα της Εθνικής Ασφαλιστικής περιλαμβάνει πέντε γενικούς διευθυντές, υπό τον διευθύνοντα σύμβουλο Σταύρο Κωνσταντά. Πρόκειται για τους κ.κ. Σταύρο Καραγρηγορίου - γενικό διευθυντή οικονομικού, Αναστάσιο Αναστασίου - γενικό διευθυντή γενικών κλάδων, Ηρακλή Δασκαλόπουλο - γενικό διευθυντή κλάδων ζωής και υγείας, Αγγελική Σκανδαλιάρη - γενική διευθύντρια στον τομέα της Εφαρμογών Πληροφορικής, Συστημάτων Πληροφορικής, Οργάνωσης & Διαχείρισης Έργων και Αντώνη Χρηστίδη - γενικό διευθυντή πωλήσεων.

Είναι ένα οργανόγραμμα απλό, λιτό, λειτουργικό και

αποτελεσματικό, κάτι που προεξοφλούν και οι γνώσεις και η εμπειρία της ηγετικής ομάδας. Από τους πέντε γενικούς διευθυντές, οι τρεις ανήκουν στο δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής και έχουν δοκιμασθεί τα προηγούμενα χρόνια, ενώ δυο είναι οι καινούριοι, ο κ. Αναστάσιος Αναστασίου, που έχει όμως καταφέρει να «κερδίσει» όλους τους συννομιμητές του στην εταιρεία, αυτό το διάστημα που είναι στη διοίκηση, και ο κ. Αντώνης Χρηστίδης, το πιο νέο μέλος της διοικητικής ομάδας που αναλαμβάνει τον τομέα των πωλήσεων, έναν τομέα, που είναι έτοιμος για απογείωση χάρη στις μέχρι τώρα προσπάθειες των υπευθύνων και των ιδίων των ασφαλιστικών διαμεσοδητητών.

Αναλυτικότερα οι σχετικές τροποποιήσεις έχουν ως εξής: Σε συνέχεια της ανακοίνωσης του Διευθύνοντος Συμβούλου, τροποποιείται το Οργανόγραμμα των παρακάτω Γενικών Διευθύνσεων, ως εξής: ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΚΛΑΔΩΝ ΖΩΗΣ – ΥΓΕΙΑΣ Γενικός Διευθυντής: Ηρακλής Δασκαλόπουλος Διεύθυνση Ανάληψης Ζωής & Υγείας Διεύθυνση Αποζημιώσεων Ζωής & Υγείας Διεύθυνση Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής Υποδιεύθυνση Τεχνικών Εργασιών & Ανάλυσης Τμήμα Γραμματείας ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ Γενικός Διευθυντής: Τάσος Αναστασίου Διεύθυνση Ασφάλισης Αυτοκινήτου Διεύθυνση Αναλήψεων Πυρός & Λοιπών Γενικών Κλάδων Διεύθυνση Ζημιών Πυρός & Λοιπών Γενικών Κλάδων Υποδιεύθυνση Υποστήριξης Εργασιών Κλάδου Πυρός & Λοιπών Γενικών Κλάδων Τομέας Προαιρετικών Αντασφαλιστικών Εκχωρήσεων ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ Γενικός Διευθυντής: Αντώνιος Χρηστίδης Διεύθυνση Διεκτύπων Πωλήσεων Διεύθυνση Υποστήριξης Πωλήσεων Διεύθυνση Marketing, Διαφήμισης και Εταιρικής Επικοινωνίας Υποδιεύθυνση Επιχειρηματικών Πελατών Διεύθυνση Bancassurance. Ο κ. Γεώργιος Μακρής τοποθετείται ως Ειδικός Σύμβουλος στη Διοίκηση, σε θέματα Γενικών Ασφαλίσεων. Το Τμήμα Γραμματειακής Υποστήριξης, με Προϊσταμένη την κ. Μαρίνη, θα υπάγεται στο εξής στο Γραφείο του Διευθύνοντος Συμβούλου. Η απόφαση ισχύει από 20/7/2022.

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς

ΝΑΥΣΙΚΛΕΙΤΟΣ και Ναυσικλητός είναι δύο λέξεις που χρησιμοποιεί ο Όμηρος στην «Οδύσσεια» για τον ονομαστό, τον περίφημο στα πλοία. Είναι ο περίφημος θαλασσινός! Κλειτός είναι ο ένδοξος (στα πρόσωπα), ο μεγαλοπρεπής (στα πράγματα). Κλητός είναι ο ξακουστός, ο ονομαστός, ο εξαίσιος, ο λαμπρός, εκείνος για τον οποίο γίνεται λόγος. Ναύλοχος, κυρίως ο δεχόμενος, ο ασφαλίζοντας ναυς, έπειτα δε ο ασφαλής. Ναυτίλομαι σημαίνει ταξιδεύω. Αυτές οι ομηρικές λέξεις είναι κοντά στη λέξη ναυτιλία, τη ναυτική τέχνη που δόξασε τον Έλληνα διά μέσου των αιώνων.

Όμως, καθώς διάβαζα το βιβλίο «ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΕΛΥΤΗΣ-Ο ΝΑΥΤΙΛΟΣ ΤΟΥ ΑΙΩΝΑ» (Εκδόσεις ΙΚΑΡΟΣ), οι σκέψεις μου πήγαιναν στα ταξίδια του νου, στα πνευματικά θαλασσινά του ελληνικού Αρχιπελάγους και όσα επιχείρησε με τα ποιήματά του ο Οδυσσεύς Ελύτης. Δεν μπορούσα να ξεφύγω και από τα ΝΑΥΑΓΙΑ των ναυσικλητών - ναυσικλητών θαλασσοπόρων των πλοίων στις ελληνικές θάλασσες, αλλή και στις «στεριές» της ζωής, που μαζί με τα ωραία στο βυθό κρύβει πολλή τραγωδία και κουφάρια πολλών και σπουδαίων ανθρώπων κατασκευών! Δύσκολα οι άνθρωποι θυμούνται τα «ναυάγια» στεριάς και θάλασσας και το βιβλίο «ΝΑΥΑΓΙΑ ΣΤΟΝ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΒΥΘΟ» του Ιδρύματος Αικατερίνη Λασκαρίδη μάς τα θυμίζει, έτσι για την ιστορία, αλλή και να το «φιλοσοφούμε».

Τα καλοκαίρια, οι άνθρωποι απολαμβάνουν τη ζωή σε όμορφα νησιά, σε γαλαζοπράσινες παραλίες, σε μαγεμένα ηλιοβασιλέματα, χωρίς να νοιάζονται ή να υποψιάζονται ότι στον γοητευτικό κόσμο του βυθού των θαλασσών είναι πολλή ναυάγια όλων των περιόδων της μακραίωνης ιστορίας του Ελληνισμού, που μαζί με τη δόξα των ιστορικών ή εμπορικών πολέμων, «στο βυθό σκελετοί σαπίζουν και σκουριάζουν πλοίων, που, ανήμπορα να μιλήσουν, δηλώνουν με την ύπαρξή τους ανθρώπινα λάθη, πολέμους, κακές κατασκευές, καιρικές συνθήκες που νικούν τον άνθρωπο και κυρίως θυμίζουν την καταστροφή και επιθανάτια αγώνια κάποιων... ναυσικλητών».

«Χιλιάδες οι θησαυροί που έχουν ανασυρθεί μέχρι τώρα από τα ναυάγια αυτά και ποιος ξέρει πόσοι άληθοι κρύβονται θαμμένοι στην άμμο, στα βράχια, στα σάπια καραβόσκαρα, στα πληγωμένα πολεμικά πλοία και σε τόσους άλλους τόπους ναυαγίων...», γράφει στον πρόλογο του βιβλίου ο Πάνος Κ. Λασκαρίδης.

Στο βιβλίο υπάρχουν λεπτομέρειες και για τα πλοία και για τις συνθήκες του ναυαγίου. Ένας ερευνητής θα βρει πολλά χρήσιμα για τα πλοία ΠΑΤΡΙΣ, ΚΛΕΙΩ, SS BURDIGALA, HMHS BRITANIC, ΒΠ ΥΔΡΑ, HMS PERSEUS, U- 133, ΒΠ ΒΑΣ. ΟΛΓΑ, ΑΡΝΤΕΝΑ, ΟΡΙΑ, ΑΝΙΤΑ, ΜΑΡΣ, ΑΘΗΝΑ, ΧΕΙΜΑΡΡΑ, PORTUGAL, ΠΑΝΟΡΜΙΤΗΣ, ΒΠ ΜΕΡΛΙΝ, ΚΑΣΣΑΝΔΡΑ, ΚΥΡΑ-ΕΛΕΝΗ, ΑΠΟΛΛΩΝΙΑ VI. Τα στοιχεία και οι περιγραφές των Κώστα Θωκταρίδη και Άρη Μπιλάλη, στο βιβλίο εντυ-



Ναυάγιο ΧΕΙΜΑΡΡΑ (1947).



πώσεων ΑΡΒΑΝΙΤΙΔΗ ΑΒΕΕ έχουν ενδιαφέρον σημαντικό και για τους ασφαλιστές και για την ασφαλιστική ιστορία.

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Αθ. Σαρηγεωργίου ως πάρει αφορμή για ενίσχυση παρόμοιων εκδόσεων, που αφορούν τους ασφαλιστές διεθνώς. Γενικότερα, όλοι εμείς ως αναλογισθούμε τα «ανθρώπινα ναυάγια» δίπλα μας, που μιλάνε για την άληθη όψη της ζωής, που έχει τραγωδίες, χήρες, ορφανά, νοσοκομεία, χρόνιους ασθενείς, αναπήρους, καταστροφές, αφού γενικώς «πάντα σκιάς ασθενέστερα»!

Ας γίνουμε πιο άνθρωποι, πιο συνετοί, πιο καθοσυνάτοι, πιο «φιλοσοφημένοι»... Ο Οδυσσεύς Ελύτης τα είπε στα ποιήματά του, ως «Ναυτίλος του Αιώνα».

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



Κι αλήθεια, ο Μανογιός είχε περάσει από το ρημοκλήσι, είχε ανάψει το κερί, κι όλη τη μέρα, γονατισμένος στο μεσό-φωτο, κοίταζε το Χριστό κι ήθελε να του μιλήσει, μα ντρεπόταν, δεν ήξερε πώς να το πει... Κι ο Χριστός από το τέμπλο τον κοίταζε κι αυτός, κι ήθελε κι αυτός να του μιλήσει, μα φοβόταν μην τον τρομάξει, και σώπαινε.

Όλη τη μέρα την πέρασαν έτσι αμίλητοι, ο ένας αντίκρυ στον άλλον, σα δυο ερωτευμένοι που ξεχειλάει η καρδιά τους, μα το στόμα πλαντάει και βουβαίνεται.

Βράδυ πια, λίγο πρι να περάσουν οι τρεις φίλοι, ο Μανογιός σηκώθηκε, φίλησε το χέρι του Χριστού, τα 'παν όλα, δεν είχαν πια τίποτα να πουν, άνοιξε το πορτάκι και πήρε κατά το χωριό.

«Είπα ό,τι είχα να πω», συληγογίζονταν ευχαριστημένος, «μείναμε σύμφωνοι, μου 'δωκε την ευκή το, πάω!»

ΝΙΚΟΣ ΚΑΖΑΝΤΖΑΚΗΣ, «Ο Χριστός Ξανασταυρώνεται»

ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ ΤΟΥ 1971, πήγα στρατιώτης στο Κέντρο Εκπαίδευσης Νεοσυληθέντων Κορίνθου και από εκεί στο Κέντρο Εκπαιδεύσεων Υλικού Πολέμου στη Λαμία, ονομάσθηκα Έφεδρος Αξιωματικός Διαχείρισης Υλικού Πολέμου (Φροντιστής) και μετά τοποθετήθηκα στην 122 Μοίρα Πεδινού Πυροβολικού, στην 8η Μεραρχία Ιωαννίνων, απ' όπου και απολύθηκα των τάξεων του Στρατού, ως Έφεδρος Ανθυπολοχαγός, τον Ιούλιο του 1973.

Είχα καλό Διοικητή, τον Κωνσταντίνο Θεοχάρη, στον οποίο πουλήα χρωστώ για όσα διδάχθηκα κοντά του για τη Μοίρα Πυροβολικού, αλλιά και για την υπηρεσία μου, του Υλικού της Μεραρχίας. Επειδή στην ευθύνη μου είχα όλο το υλικό που χρειάζεται για να είναι μάχιμη μια μονάδα: από καρφίτσες και ρούχα μέχρι πυροβόλα, αυτοκίνητα, ασυρμάτους, όπλα, υγειονομικό υλικό, αναλώσιμα, σφαίρες, χάρτες κ.λπ., μου

έμαθε ένα βασικό: «Δόκιμε», μου είπε όταν ανέλαβα, «κάθε πράγμα στη θέση του και μια θέση για κάθε πράγμα!». Μου έμαθε ακόμη το υλικό να είναι μάχιμο και να λειτουργεί. Το επέβαλα στους Αξιωματικούς της Μονάδας και ένας που ακολουθούσε αυτή την τακτική, όταν πήγε με μετάθεση στην Κύπρο, έκανε το ίδιο. Έκανε έλεγχο στο υλικό της Μονάδας, φρόντισε να είναι μάχιμο και στον πόλεμο του 1974, με την εισβολή των Τούρκων, έγραψε σελίδες δόξας και κατόρθωσε να επιζήσει. Έγραψε και βιβλία και ζει στο Σιδηρόκαστρο Σερρών. Είναι ο Νίκος Σκαρλάτος, που ΔΕΝ ΞΕΧΝΑ όσα έζησε και πολλιά γράφει στο βιβλίο του «ΗΜΑΣΤΑΝ ΚΑΠΟΤΕ ΠΥΡΟΒΟΛΗΤΕΣ».

Ο Νίκος τίμησε τα Ιερά Όπλα της Πατρίδας, εκεί στην Αγία Μαρίνα. Πολλοί στρατιώτες και αξιωματικοί κατέθεσαν ότι τους έσωσε από τη μανία των Τούρκων. Οι γενναίοι της πυροβολορχίας του Νίκου Σκαρλάτου, γνήσιοι Έλληνες, as γίνουν παράδειγμα στη σημερινή Ελλάδα, που περιέπεσε σε αμάθεια και πνευματική συρρίκνωση.

Νίκο, σ' ευχαριστώ και δεν ξεχνώ τα ηρωικά στα Γιάννενα, που ξεκινούσαμε τη μέρα μας κάτω από το βήμα του Κώστα Θεοχάρη, αιωνία η μνήμη του.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



ΤΗΝ ΑΚΡΟΠΟΛΗ βλέπει από το νέο του γραφείο ο Πάνος Δημητρίου και αυτό τον βάζει σε μεγάλους μπελάδες! Εκπροσωπεί στον Όμιλο Generali μια χώρα με μεγάλη ιστορία και ακτινοβολία, όπως μεγάλη ιστορία στη χώρα μας έχει και η εταιρεία του (από το 1831), η οποία πρόσφατα μετακόμισε σε νέα γραφεία και βλέπει το μέλλον με νέες προοπτικές και στόχους.

Η επίσκεψη στην Ελλάδα του Philippe Donnet, CEO του Ομίλου Generali και μέλος του Group Ex Com and International Team, έδειξε την τεράστιας σημασίας στήριξη της οικογένειας Generali στην Ελλάδα. Είναι η πρώτη φορά που ένας CEO της Generali βρέθηκε επί ελληνικού εδάφους. Η επιλογή είναι 100% στήριξη της χώρας μας και του Π. Δημητρίου, στο πλαίσιο του παγκόσμιου στόχου του ομίλου. Όμως, είχε και ποιοτική αξία, όπως έδειξε το

κλίμα που δημιουργήθηκε στις συναντήσεις, που ήταν τόσο καλό, τόσο συγκινητικό, τόσο ενθουσιώδες, που όπως όλα τα μεγάλα, εκφράστηκαν με το μεγάλο «ευχαριστώ» που είπε ο Π. Δημητρίου.

Ο κ. Philippe Donnet επισκέφθηκε και την Ακρόπολη, προσθέτοντας μεγάλες στιγμές για την εταιρεία και τη χώρα μας, αφήνοντας σε όλους μια ψυχική ανάταση και σιγουριά για το μέλλον που ξεκίνησε. Η μεταδοτική αισιοδοξία των ηγετών της Generali που ήρθαν στη χώρα έδωσε μια λάμψη και επιθυμία σε όλους για μεγάλες κατακτήσεις της εταιρείας, που θα την κάνουν να ξεχωρίζει απ' την πλευρά των μεγάλων πρωταγωνιστών, σε σχέση με τους άλλους, και κυρίως η επίσκεψη έγινε το σημείο σύγκρισης του ΠΡΙΝ και ΜΕΤΑ, όταν η Ιστορία θα γράφει τις σελίδες της.

ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΚΑΙ ΑΛΛΕΣ ΑΠΟΨΕΙΣ!

Ομοφυλοφιλικός ζόφος από τον δήμαρχο Αθηναίων.

Μαζί με την Πρόεδρο της Δημοκρατίας και άλλες προσωπικότητες, παρευρέθη και ο δήμαρχος Αθηναίων κ. Κώστας Μπακογιάννης στο Συνέδριο «για την Ισότητα, Συμπερίληψη, Ποικιλομορφία και Ορατότητα στην Εργασία», που έλαβε χώρα στη Στέγη του Ιδρύματος Ωνάση.

Και μόνο από τις παραπάνω λέξεις που χρησιμοποιήθηκαν επεξηγηματικά στον τίτλο του Συνεδρίου, μπορούμε να εννοήσουμε ότι εντάσσεται και αυτό στη γενικότερη προπαγάνδα των τελευταίων ετών και στην πατρίδα μας, προκειμένου να γίνει συνείδηση στον ελληνικό λαό -λαό με τέτοια παράδοση ορθόδοξου ήθους και πνευματικότητας- η διείσδυση σε όλες τις δομές της κοινωνικής ζωής της νεόκοπης «Κοινότητας των ΛΟΑΤΚΙ» (ομοφυλόφιλων), η ιδεολογία της οποίας απλώνεται παγκοσμίως με ξέφρενο ρυθμό διαδόσεως, σαν τη φωτιά σε ξερό χορτάρι.

Στο Συνέδριο αυτό, ο κ. Μπακογιάννης εξέφρασε τον ενθουσιασμό του για το ενδεχόμενο να τελέσει ο ίδιος τον πρώτο πολιτικό γάμο ομοφυλόφιλων στο Δημαρχείο της Αθήνας! «Με πάρα πολύ μεγάλο ενθουσιασμό», δήλωσε περήφανα. «Δεν είναι θέμα επιθυμίας, είναι υποχρέωσή μου».

Επιπλέον, αναφερόμενος στην προοπτική εκλογής ομοφυλόφιλου πρωθυπουργού στην πατρίδα μας, εκτίμησε ότι πιο εύκολο είναι πρώτα να εκλεγεί τέτοιος δήμαρχος και έπειτα πρωθυπουργός, καθότι οι συνθήκες της Τοπικής

Αυτοδιοικήσεως είναι πιο πρόσφορες και ευνοϊκές για κάτι τέτοιο, έπειτα δε αυτό μπορεί να προχωρήσει και σε εθνικό επίπεδο.

Ο κ. δήμαρχος αναφέρθηκε και στον τουρισμό ΛΟΑΤΚΙ στην πρωτεύουσα και δήλωσε ότι δεν έχει καμία αμφιβολία ότι η Αθήνα θα είναι καλύτερη στην υποδοχή, φιλοξενία και ασφάλεια τέτοιου είδους τουρισμού από άλλες πόλεις στον κόσμο, όπως το Τελ Αβίβ ή η Βαρκελώνη. Μόνο με μία προϋπόθεση: «Να κάνουν το γάμο στο Δημαρχείο με τον δήμαρχο, όχι απλώς να βγάζουν μια φωτογραφία κάτω από την Ακρόπολη» («aftodioikisi.gr», 28-3-2022).

Δεν θα σχολιάσουμε τις δηλώσεις του δημάρχου Αθηναίων, εξάλλου αυτή η ιδεολογία έχει κατακλύσει μεγάλο μέρος της πολιτικής σκηνής του τόπου και καθημερινώς τέτοια φοβερά ακούμε από τους πολιτικούς κάθε αποχρώσεως. Όμως, εμείς πλὴν, οι πολίτες αυτής της χώρας, οι Ορθόδοξοι Έλληνες, μέχρι τότε θα ανεχόμαστε όλην αυτόν τον συρφετό να αλλοιώνει τα όσια και τα ιερά της φυλής μας; Τα ιερά κόκαλα των προγόνων μας, τα αίματα, οι ιδρώτες και τα δάκρυά τους δεν είναι δυνατόν άλλο να βεβηλώνονται. Είναι πλέον «μετανοίας ο καιρός» για όλους μας και επιτακτική η ανάγκη να κηρύσσεται η αλήθεια του Χριστού, η οποία θα μας ελευθερώσει από τη δουλεία της αμαρτίας: «Γνώσεσθε την αλήθειαν, και η αλήθεια ελευθερώσει υμάς» (Ιω. ν' 32).

Πηγή: ΣΩΤΗΡ, αριθμ. 2264, 1η Μαΐου 2022

ΚΑΠΟΙΕΣ ΦΟΡΕΣ, στην ασφαλιστική αγορά οι συνθήκες μοιάζουν σαν να έγινε μια «συνωμοσία μετριοτήτων» εναντίον της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Κάποιες ενέργειες, όχι άνθρωποι, ακολουθούν τους βασικούς νόμους της ανθρώπινης ηλιθιότητας, όπου «ηλίθιος ονομάζεται το άτομο που οι πράξεις του προκαλούν ζημιές σε ένα άλλο άτομο ή σε μια ομάδα ατόμων, χωρίς το ίδιο να αποκομίζει κέρδη, ενώ πιθανά να υφίσταται ακόμη και ζημιές» (Carlo M. Cipolla, «Οι Βασικοί Νόμοι της Ανθρώπινης Ηλιθιότητας», Εκδόσεις Κέδρος).

Δυστυχώς, όλοι υποτιμούν τον αριθμό των ηλίθιων πράξεων που διεξάγονται στην ασφαλιστική αγορά. Ηλίθιες πράξεις από «μετριοτήτες» στελέχη είναι οι εκπτώσεις που γίνονται, είτε στα τιμολόγια είτε στις προμήθειες, με αποτέλεσμα όλοι να δέχονται ότι είναι καταστρεπτικές κινήσεις για τον κλάδο, τις εταιρείες και τα άτομα και όμως γίνονται, και αντί να μειώνονται, αυξάνονται!

Εν συνεχεία, με άλλες ηλίθιες πράξεις γίνονται προσπάθειες να καλυφθούν ζημιές και ελλείμματα... Ηλίθιες πράξεις ακόμα γίνονται σε βάρος της «κότας που γεννά χρυσά αυγά» υπέρ «πετεινών» που δεν γεννούν αυγά. Ηλίθιες πράξεις είναι οι επενδύσεις τεράστιων ποσών χρημάτων σε «χωράφια» μη καρποφόρα και η μη «σορά» σε πλούσια εδάφη...

Δεν επιθυμώ να γράψω παραδείγματα, επειδή κινδυνεύω να μεταφέρω τις απόψεις από ενέργειες σε πρόσωπα. Γεγονός είναι ότι πολλοί δεν παραδειγματίστηκαν από το κλείσιμο πάνω από 50 ασφαλιστικών εταιρειών και τις αιτίες που τις πτώχευσαν, και ακολουθούν ίδιες συμπεριφορές... Ασφαλιστικές εταιρείες και ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές υπάρχουν ακόμα πολλοί, που εργάζονται με ίδιες τακτικές, οι οποίες δεν αντέχουν στο φως της δημοσιότητας, έρμαια μιας «συνωμοσίας μετριοτήτων και ηλιθιών»...

Ε.Σ.



Η ΜΑΡΙΑΝΝΑ ΠΟΛΙΤΟΠΟΥΛΟΥ αναμένεται να παίξει σημαντικούς και πολλούς ρόλους ΥΠΕΡ της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ως πρώτη στην ΝΝ, ως πρωταγωνίστρια σε αποφάσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ως καλή πρεσβευτής των επιχειρήσεων ασφάλισης και Υγείας στον ΣΕΒ και το Πανεπιστήμιο Αθηνών, ως υποστηρίκτρια των διαμεσολαβούντων, ως δυνατός τροφοδότης στο χώρο της διαφήμισης και, τέλος, ως συνομιλήτης με τις τράπεζες, μέσω του Bancassurance.

Στα πέντε και πλέον χρόνια της θητείας της ως επικεφαλής του Ομίλου ΝΝ, μετέτρεψε το κλίμα, με πολλή θετικά πρόσημα στην παραγωγή, αλλά και στην κερδοφορία, στην αύξηση μεγεθών και θέσεων εργασίας και, τέλος,

ανεβάζοντας το κύρος εκπροσώπησης του ασφαλιστικού χώρου σε χώρους εκτός ασφαλιστικής αγοράς.

Οι κινήσεις της ΝΝ συμπαρασύρουν και τους άλλους πρωταγωνιστές του ασφαλιστικού χώρου: την GENERALI, τη EUROLIFE, την ΕΘΝΙΚΗ, την INTERAMERICAN, την ALLIANZ, την ERGO, σε νέους κανόνες παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών, με νέα προγράμματα ασφάλισης και Υγείας, αλλά και νέες προσεγγίσεις του ασφαλιστικού καταναλωτικού κοινού.

Σίγουρα, αναμένονται μεγάλες εξελίξεις στον ευρύτερο τραπεζοασφαλιστικό χώρο και η Μαριάννα είναι μπροστά, όπως και η ΝΝ. Έχει απαντήσεις σε έναν κόσμο που αλλιάζει, μαζί με την ασφαλιστική αγορά.



Η ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΤΑ ΒΙΒΛΙΑ

που προσέφερε ο Δημήτρης Κοντομηνάς με την INTERAMERICAN ήταν ένα από τα βασικά στοιχεία που ανέδειξε την INTERAMERICAN και τους ανθρώπους της (μερικοί από το Δίκτυο Πωλήσεων εικονίζονται στη φωτογραφία). Όλοι οι άνθρωποι, από το διοικητικό προσωπικό και τις πωλήσεις, από τον θυρωρό έως τον ίδιο, πέρασαν από κάποια εκπαίδευση και όλοι, με πολλή αφορμή, μετείχαν σε εκδηλώσεις, εγκαίνια, σχολεία, συνέδρια, ταξίδια, μετεκπαιδεύσεις.

Ο Νικ Πάππας, καθήμενος στην πρώτη σειρά, τρίτος από δεξιά όπως κοιτάμε, προσέφερε τεράστια υπηρεσία στην ελληνική ασφαλιστική κοινωνία, με τα βιβλία που εξέδωσε για λογαριασμό της εταιρείας, που όλοι προμηθεύθηκαν δωρεάν και εν συνεχεία, όταν αρκετοί «μετώκησαν» σε άλλες εταιρείες, τα διοχέτευσαν παντού και διδάσκονται έως και σήμερα εκεί και στο ΕΙΑΣ (το οποίο ΔΕΝ τίμησε ακόμα τον Ν. Πάππα - κρίμα...). Ο Νικ Πάππας ήταν και ο υπεύθυνος διοργάνωσης των εκπαιδευτικών μαθημάτων και Σχολίων.

Μεγάλης αξίας ήταν και το έργο του Άγγελου Τρωίζου, στην τελευταία πίσω σειρά, μπροστά στην πόρτα, με



Ο κ. Γιάννης Καντώρος.

καλές σπουδές στο Marketing και Management και μεγάλη προϋπηρεσία, πριν αναλάβει το Marketing στη ΔΕΛΤΑ και στη ΜΙΝΕΡΒΑ. Ανέπτυξε και τη Νοτιοδυτική Ελλάδα, με έδρα την Πάτρα. Πολλά θα μπορούσα να γράψω για έναν-έναν ξεχωριστά της φωτογραφίας, που ο καθένας ήταν συνεχιστής δημιουργίας στον τομέα του.

Τρίτος, στην πρώτη σειρά αριστερά, είμαι και εγώ, που τόσα πολλά ωφεληθήκα και για πολλά χρόνια, μέσω του «NAI» και του «NEXTDEAL» αναμεταδίδω, με διάθεση ευγνωμοσύνης προς τον Δ. Κοντομηνά, που μέχρι τέλους του του υπενθύμιζα τις ευχαριστίες μου. Γράφω αυτές τις σειρές για να θυμίσω στους σημερινούς ότι τιμή στους πρωτεργάτες είναι η μίμηση των καλών πράξεών τους. Και μια από αυτές ήταν η εκπαίδευση και μελέτη βιβλίων.

Ο Γιάννης Καντώρος είναι ένας καλός συνεχιστής, αγαπά το βιβλίο και τις γνώσεις, ως βασικό στοιχείο προόδου και στη σημερινή εποχή.

Ε.Σ.



Ο ΧΡ. ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ, μέχρι σήμερα, κατάφερε να έχει μια πειθαρχημένη εταιρεία, να παραμένει πιστή στη φιλοσοφία της, όπως επιβεβαιώνεται στην πράξη, να ελαχιστοποιεί τα ρίσκα και να μη φοβάται την αγορά, που είναι «κακός λύκος» για κάποιους. Τόληψε, εργάστηκε, ονειρεύτηκε και διάλεξε τον καλύτερο τρόπο για να νικήσει τους ανταγωνιστές του, προωθώντας «καλύτερα προϊόντα» και καλύτερες επιδόσεις, σε πολλούς τομείς. Είχε υπομονή, επικοινωνήσε αποτελεσματικά, μίλούσε απ' ευθείας στους ανθρώπους και πελάτες του, σε δική του σταράτη γλώσσα, εξηγούσε στους πάντες τι ήθελε, πρωτοτύπησε και, τέλος, συνεργάστηκε με πολλούς, αξιοποιώντας τα πλεονεκτήματά τους. Τον ένοιωζε συνεχώς να είναι διαφορετικός από τους άλλους και ποτέ δεν ξεχνούσε το στόχο του, που ήταν να ανέβει στην κορυφή και από διαφορετικούς δρόμους.

Μετά τον Σεπτέμβριο, που θα ολοκληρωθούν οι διαδικασίες με την ALLIANZ, θα έχω την ευκαιρία να γράψω περισσότερα και λεπτομέρειες του τρόπου δουλειάς και τα μυστικά επιτυχίας στην ασφάλιση. Πιστεύω πως θα μας δείξει ακόμα ένα δυνατό σημείο του, το πως δεν πρέπει ένας ηγέτης να χάνει το χρόνο του με «προβληματικά μωρά», όπως συμβαίνει συχνά στην ασφαλιστική αγορά. Αυτός ξέρει να αφιερώνει το χρόνο, το μυαλό και τα χρήματά του εκεί που οι κινήσεις της εταιρείας φέρνουν κέρδη και όχι ζημιές. Θα σας γράψω και πώς «ξυπνά» δυνάμεις ανθρώπων που «κοιμούνται»...

Μετά τον Σεπτέμβριο!

Ο ΤΑΣΟΣ ΠΑΓΩΝΗΣ είναι ένα από τα πιο έμπειρα άτομα, που κατέχουν καλά το ασφαλιστικό θέμα, τα Επαγγελματικά Ταμεία, το Bancassurance, τις Αγροτικές Ασφαλίσεις και το πώς λύνονται διάφορα χρονίζοντα και «άρρωστα» κατεστημένα στην ιδιωτική ασφάλιση. Είναι το μόνο άτομο από τον ιδιωτικό ασφαλιστικό χώρο που επελέγη στο Δ.Σ. του ΤΕΚΑ και για το οποίο έχει πολλές προσδοκίες ότι θα επιβιώσει σωστά.



Έφησε θετικό αποτύπωμα σε διάφορες θέσεις της πολυκύμαντης καριέρας του στον ασφαλιστικό και τραπεζικό χώρο (ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική, ΧΙΟΣ Bank, Τράπεζα ΠΕΙΡΑΙΩΣ, Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης). Είναι πτυχιούχος μαθηματικός ΕΚΠΑ, με μεταπτυχιακό δίπλωμα Αναλυτή Συστημάτων και άδεια Αναλογιστή Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων. Επί θητείας του στην ΕΘΝΙΚΗ, η εταιρεία «έσπασε» το φράγμα του 1 δισ. ευρώ σε ασφάλιστρα!



Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΚΟΥΡΤΗΣ, που τόσα πολλά έκανε για την ασφαλιστική αγορά, περιμένει ΔΙΚΑΙΩΣΗ, που δεν του δόθηκε ακόμα, ούτε από την Πολιτεία ούτε από την ελληνική ασφαλιστική αγορά!

Σε συνέντευξή του σε εμένα, στο «NAI», το 1991 (τεύχος 56, Ιούνιος 1991), μου είπε για το όνειρό του, που 31 χρόνια μετά ΔΕΝ πραγματοποιήθηκε, αλλά και για την προσφορά του ως προέδρου Επιτροπής της ΕΑΕΕ για τα Αυτοκίνητα και την καθιέρωση των αλκοτέστ κ.λπ. Είχε πει τότε: Ονειρευόταν να γίνεται σωστός έλεγχος των αυτοκινήτων και ποινές σε όσους κυκλοφορούν με ελαττωματικά αμάξια, να αποζημιώνονται οι πολίτες για κακοτεχνίες δρόμων, να εφαρμόζονται ζώνες και κράνη, τα λεφτά του ΣΕΠΤΑ να γίνουν ένας φορέας σαν ΚΤΕΟ που θα δοθεί στις ασφαλιστικές εταιρείες.

Κάτι έγινε, δεν έγιναν όλα. Η ΕΑΕΕ δεν τον τίμησε δέοντως.



Η ΠΡΩΤΗ ΜΟΥ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ διά ζωής με τον ΜΙΚΗ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ έγινε στο σπίτι του, στην οδό Επιφανούς 1, απέναντι από την Ακρόπολη, στις 15/7/2006. Η πρωτοβουλία ήταν του φίλου μου Γιώργου Λογοθέτη, που κανόνισε τα σχετικά. Στις 15/1/2006, ο Μίκης Θεοδωράκης μου είχε στείλει συγχαρητήρια επιστολή για την πρωτοβουλία μου να στήσω με δωρεά μου τον ανδριάντα του Μιλιτιάδη στον Μαραθώνα, λίγο πριν τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004. Νωρίτερα, στις 15/12/2005, με είχαν τιμήσει στο υπουργείο Εθνικής Άμυνας, στο Πεντάγωνο, για την τοποθέτησή του μπροστά στον Τύμβο του Μαραθώνα. Στο τεύχος 99 του «ΝΑΙ» υπάρχουν φωτογραφία με τον υφυπουργό Εθνικής Άμυνας κ. Βασ. Μιχαηλολιάκο και η επιστολή του Μίκη Θεοδωράκη, που εστάλη στα Γραφεία του «ΝΑΙ» (Φιλελλήνων 3).

Είχα την καλή τύχη να συναντηθώ με τον Μίκη Θεοδωράκη πολλές φορές και να συνομιλήσω μαζί του αρκετή ώρα, για τη ζωή, τη μουσική, την πολιτική, τα κόμματα, τη Ρωσία, τον Χαρ. Φλωράκη, τον Ανδρέα Παπανδρέου, τον Αλέξη Τσίπρα, τον Καραμανλή. Από τις Εκδόσεις μου εξέδωσα το βιβλίο για τον Μίκη του Γιώργου Λογοθέτη, «Θρησκεία μου η Ελλάδα», στα ελληνικά, στα κινεζικά και τα ρωσικά, που, εκτός των άλλων αποδεκτών, από τα Γρα-

φεία του «ΝΑΙ» εστάλη στον Ρώσο πρόεδρο Πούτιν και τον Κινέζο πρόεδρο.

Στον Μίκη Θεοδωράκη συνέστησα τον δήμαρχο Μελισσιών Γιάννη Μητρόπουλο και το Δημοτικό Συμβούλιο (τότε πάρθηκε απόφαση για ονομασία «Λόφος Μίκη Θεοδωράκη» στα Μελίσσια), τον επισκέφθηκα με τον πρόεδρο του Επιμελητηρίου Αθηνών κ. Γιάννη Χατζηθεοδοσίου, με τον πρόεδρο του Δ.Σ. της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Χριστ. Σαρδεληή και άλλους. Για τον Μίκη μίλησα στην ΕΡΤ και στον ANT1, στα Χανιά, μετά την ταφή του στον Δήμο Γαλατά.

Κρατάω πολλά σημαντικά από τις όμορφες και φιλικές εκείνες συναντήσεις και ίσως κάποια μέρα δημοσιεύσω σκέψεις του για το Πολυτεχνείο, για τη νοσηλεία του στην Κλινική Τσαγκάρη στα Μελίσσια, τους πολιτικούς, τη χούντα, πολλές προσωπικές στιγμές του σε φυλακές και ιστορίες από τα Χανιά. Στη φωτογραφία, στη διάρκεια μιας επίσκεψης κάποιο απόγευμα, που μου ζήτησε «κρυφά» να κλείσω την πόρτα για να φάει ένα γλυκό, που του απαγόρευαν οι γιατροί!

Αιώνια η μνήμη του μεγάλου Έλληνα και ευχαριστίες στον Γιώργο Λογοθέτη που έχει πολλά να δώσει ακόμα από τα αρχεία που κρατά!



Ο ΘΑΝΟΣ ΜΕΛΑΚΟΠΙΔΗΣ, με την τεράστια θητεία του στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο, ως διευθύνων σύμβουλος της ΠΟΣΕΙΔΩΝ, μέλος Επιτροπών της ΕΑΕΕ, μέλος της ΥΣΑΕ, μέλος της ΕΑΕΕ, μέλος του Επικουρικού Κεφαλαίου για 26 χρόνια και 18 ως πρόεδρος, μέλος του Δ.Σ. του Συνδέσμου Εκπαιδευτικών Ασφαλιστικών Εταιρειών κ.λπ., ήταν ο πιο κατάλληλος για να αποδώσει στον Δημήτρη Κοντομηνά τον Τιμητικό Έπαινο για όσα προσέφερε στον ασφαλιστικό κλάδο. Ευτυχώς, εδόθη σε μεγάλη συνάντηση, όταν ακόμα ήταν σε δράση. Δημοσιεύουμε τη φωτογραφία, σαν υπόμνηση ότι οφείλουμε τιμή και μίμηση στους μεγάλους.

ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»

Μαζί με την κατάθεση της ζωής τους στο έργο εταιρειών, αρκετοί κατέθεταν και χρήματα στους ομίλους, για τους οποίους εργάζονταν... Βρήκα μία απόδειξη κατάθεσης μετρητών μου, ως Ευάγγελος Σπύρου, στην INTERBANK, την τράπεζα που ξεκίνησε ο Δ. Κοντομηνάς και συνεχίστηκε ως EUROBANK, όπου διάφοροι τραπεζίτες διέπρεψαν, ξεχνώντας αρκετά συχνά και τις ρίζες των τραπεζών που διοικούσαν, κάποιες φορές και με υπεροψία προς τον ασφαλιστικό κλάδο.

Τέτοιες σχέσεις υπάρχουν και σήμερα, όπου οι ασφαλιστές «κουβαλάνε» πελατολόγια από τον ασφαλιστικό

στον τραπεζικό κλάδο. Οι τραπεζοασφαλιστικές σχέσεις θα μπορούσαν να προσφέρουν μεγάλο όφελος στην ελληνική οικονομία, εάν οι σχέσεις ήταν καλύτερες, πέραν των ορίων του Bancassurance.

Προτείνω στον πρόεδρο Σαρρηγεωργίου ή τον επόμενο να προωθήσουν την ιδέα ενός Τραπεζοασφαλιστικού Συνεδρίου, για περαιτέρω ενίσχυση των σχέσεων. Υπάρχουν πολλά ΚΕΝΑ και μεγάλες απώλειες και στα δύο μέρη. Η λέξη-κλειδί για αρχή είναι η έννοια ΥΠΑΣΦΑΛΙΣΗ και το επόμενο βήμα ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ και εξασφάλιση περιουσίας. Πόσες τραπεζικές πράξεις είναι ανασφάλιστες;

Ε.Σ.

INTERBANK ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
ΚΗΦΙΣΙΑΣ 117, 151 80 ΜΑΡΟΥΣΙ

BRANCH/ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ: Τ.Σ.Υ.Ν.Ε.Ρ.Α. 12
CURRENCY/ΜΟΝΕΔΑ: ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΔΡΑΧΜΕ
DATE/ΗΜΕΡΑ: 15/1/2006
STATEMENT OF ACCOUNT
ΑΝΤΙΓΡΑΦΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ NO: 10707401-01179

Please find below the movements of your account. Kindly advise us immediately should you find any discrepancies with your records.
Σας παραθέτουμε την κίνηση του λογαριασμού σας και σας παρακαλούμε να μας ειδοποιήσετε τρέχουσας αν διαπιστώσετε κάποια διαφορά.

DATE ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	DESCRIPTION ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ	VALUE ΑΞΙΑ	DEBIT / ΧΡΕΩΣΗ	CREDIT / ΠΙΣΤΩΣΗ	ΣΥΝΟΛΟ
	BROUGHT FORWARD - ΑΠΟ ΜΕΤΑΦΟΡΑ:			965,808.00	
06/12/01	ΚΑΤΑΘΕΣΗ ΧΕΙΡΩΤΩΝ	07/12/01		115,500.00	07
20/12/01	ΚΑΤΑΘΕΣΗ ΧΕΙΡΩΤΩΝ	21/12/01		751,211.00	07
31/12/01	ΚΑΤΑΘΕΣΗ ΕΠΙΤΑΓΩΝ	02/01/02		1,000,000.00	07
31/12/01	ΑΝΑΛΗΨΗ ΜΕΤΡΗΤΩΝ	31/12/01	200,000.00		07
	CARRIED FORWARD - ΣΕ ΜΕΤΑΦΟΡΑ:	31/12/01		3,042,409.00	07
				BALANCE/ΥΠΟΛΟΙΠΟ:	

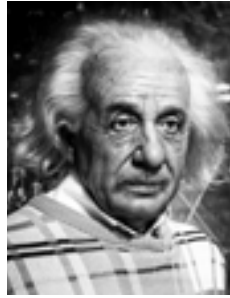
ΤΑ ΜΕΣΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ

«Θεωρητικά, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης θα έπρεπε να έχουν ευεργετικές συνέπειες και μάλιστα για τους νέους και τους έφηβους: Προσφέρουν τη δυνατότητα επικοινωνίας, σε μια ηλικία κατά την οποία η επικοινωνία είναι η υπ' αριθμόν ένα ανάγκη, ενώ μέσα σε αυτά, οι νέοι και οι έφηβοι θα μπορούσαν να βρουν και έναν τρόπο έκφρασης, αλλά και βοήθεια και υποστήριξη για θέματα που τους απασχολούν. Έντονο, όμως, προβληματισμό προκαλούν τα συμπεράσματα πρόσφατης έρευνας που δημοσιεύθηκε στην Επιθεώρηση Nature Communications. Η έρευνα εκπονήθηκε από επιστήμονες των Πανεπιστημίων της Οξφόρδης και του Καίμπριτζ, καθώς και του Ινστιτούτου Ντόντερς για τον Εγκέφαλο, τις Γνωσιακές Λειτουργίες και τη Συμπεριφορά. Η έρευνα έδειξε ότι όσο περισσότερη ώρα χρησιμοποιούν τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης κορίτσια ηλικίας 11 έως 15 ετών τόσο λιγότερη ικανοποίηση νιώθουν από τη ζωή τους ένα χρόνο αργότερα. Στο ίδιο ακριβώς συμπέρασμα καταλήγει η έρευνα και για αγόρια ηλικίας 14 έως 15 ετών, αλλά και για νέους και των δύο φύλων, ηλικίας 19 ετών. Αξίζει μάλιστα να σημειωθεί ότι η συγκεκριμένη έρευνα, αν και δημοσιεύθηκε πρόσφατα, διενεργήθηκε το 2018, δηλαδή πριν από την πανδημία και τα περιοριστικά μέτρα, που προκάλεσαν περαιτέρω έκρηξη στη χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, ιδιαίτερα μεταξύ των νέων και των εφήβων».

Πηγή: «ΖΩΗ»

ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ» Ένα θέμα που ΕΜΠΟΔΙΖΕΙ και την ανάπτυξη στο χώρο της διαμεσοδιάθεσης είναι η μη κατοχύρωση της περιουσίας και «πνευματικής περιουσίας» του χαρτοφυλακίου κάποιων παιδαίμαχων διαμεσοδιαβτηών, που για 20, 25, 30, 35, 40 χρόνια ΕΚΤΙΣΑΝ ένα πελατολόγιο, είτε ως διευθυντές Υποκαταστημάτων είτε ως ασφαλιστικοί σύμβουλοι και θέλουν (δικαιούνται) να το μεταβιβάσουν στα παιδιά τους. Ούτε τα Σωματεία ούτε οι ασφαλιστικές εταιρείες ούτε οι ίδιοι φρόντισαν στις συμβάσεις τους να το λύσουν και γίνεται με διάφορους «περίεργους» τρόπους, που ταλαιπωρεί εταιρείες και πράκτορες. Είναι σοβαρό θέμα και αγγίζει πολλές παραμέτρους. Σίγουρα σήμερα γίνονται πολλές αδικίες και «ανώμαλες» πρακτικές. Είναι πολλή τα χρόνια και «ανασφάλιστα», και οι οικογένειες έχουν δικαιώματα. Ας τα κατοχυρώσουν όμορφα και ας δουν γενικώς το θέμα Agency. Νέα οργάνωση θέλει, με κανόνες εξ αρχής. Δεν κληρονομούνται οι τίτλοι, αλλά το χαρτοφυλάκιο είναι περιουσία για τις οικογένειες. Η τριετής αποζημίωση είναι κάτι «άλλο» και δεν έχει σχέση με την ανάπτυξη.

«ΜΟΝΟ ΤΟ ΑΤΟΜΟ μπορεί να παράγει νέες ιδέες», εξηγούσε ο Άλμπερτ Αϊνστάιν τη δεκαετία του 1950 στους ανθρώπους του υπουργείου Παιδείας της Πολιτείας της Νέας Υόρκης, σε ευρεία συζήτηση για το πώς πρέπει να διδάσκεται η Ιστορία. «Πρότυπα πρέπει να είναι προσωπικότητες που ωφέλησαν το ανθρώπινο γένος, μέσα από την ανεξαρτησία του χαρακτήρα και της κρίσεως». Το 1901, έλεγε ότι «η ανόνη πίστη στην εξουσία είναι ο χειρότερος εχθρός της αλήθειας». Ο Αϊνστάιν ήταν



ένα ανεξάρτητο πνεύμα, με φυσική απέχθεια στην υποταγή στο θέλημα των άλλων (Πηγή: Daniel Smith: How to Think Like Einstein).

Ίσως η χαμηλή παραγωγικότητα και ρυθμοί ανάπτυξης κάτω του μετρίου να έχουν την αφετηρία στο γεγονός ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά στερείται προσωπικοτήτων που ΑΜΦΙΣΒΗΤΟΥΝ τις δόθεν «αυθεντίες», ημιμαθείς, στην ιεραρχία λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών. Πολύς χρόνος δημιουργίας χάνεται σε συναντήσεις ομάδων στελεχών, που απουσιάζουν από τη δράση των ανθρώπων που δημιουργούν. Και, δυστυχώς, λίγιοι αμφισβητούν τη ρουτίνα, την απραξία, τη δόθεν «σοφία» ατάλαντων και «αδαών» του αντικειμένου τους, που «κρύβονται» στα «ατελείωτα meetings»....

«Όλους πρέπει να τους σεβόμαστε ως άτομα, αλλά ποτέ να τους θεοποιούμε» (Αϊνστάιν, 1930). Η ασφαλιστική αγορά θεοποιεί συχνά και πολλούς καθημερινά, σε γραφεία, συνέδρια, διαγωνισμούς... Ύμνοι, κύπελλα, βραβεία, έπαινοι για το τίποτα! Να σοβαρευτούμε πριν πάρουν τα μυαλά μας αέρα! Δεν θα μας βγει σε καλό το πολύ «λιβανιστήρι»!

■ Από τα πέντε τους χρόνια, 3 στα 4 παιδιά μπαίνουν στο Διαδίκτυο! Στο Internet μπαίνει το 90% περίπου των παιδιών, ηλικίας 5-12 ετών, και καθολική είναι η συμμετοχή από 8 ετών και πάνω! Στο σύνολο του πληθυσμού, μπαίνει το 95% περίπου.

■ Από 50 έως 500 ευρώ χρωστούν στην εφορία 1.532.349 φορολογούμενοι, στο τέλος Απριλίου 2022, και ο αριθμός αυξάνεται, καθώς όλο και περισσότεροι δυσκολεύονται να πληρώσουν. Σίγουρα τα πράγματα θα ταλαιπωρήσουν πολλούς, αν τύχει και τους προκύψει ένα πρόβλημα υγείας. Οι ασφαλιστές έχουν λύσεις, αλλά δυστυχώς η εμπιστοσύνη του κοινού δεν βοηθά και γυρίζουν την πλάτη σε θεσμούς που έγιναν γι' αυτόν το λόγο. Είναι πολλοί αυτοί που φταίει εκ μέρους των ασφαλιστών γι' αυτήν την κατάληξη.

500 τεύχη NextDeal!



Φτάσαμε, αισίως, τα 500 τεύχη στη δεκαπενθήμερη εφημερίδα NextDeal. Από το ξεκίνημα της νέας χιλιετίας το 2000, δυο δεκαετίες και πλέον διαδρομής, η μοναδική 15νήμερη εφημερίδα του ασφαλιστικού κλάδου ανελλιπώς ενημερώνει για τα τεκταινόμενα στην ασφαλιστική αγορά. Ενδεικτικό της αποδοχής είναι το 500ό τεύχος, που κυκλοφορεί στα περίπου όλης της χώρας με τρία ένθετα, το NextDeal health, το Bancassurance & Banking και το NextDeal Cyprus, ταυτόχρονα με το έντο τεύχος Health by NextDeal, μαζί με τις ευχές εξεχόντων παραγόντων της κυβέρνησης, της εποπτικής αρχής και της αγοράς.

Μεταξύ άλλων ευχές μας απέστειλαν οι Υπουργοί Χρήστος Σταϊκούρας και Άδωνις Γεωργιάδης, ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γιάννης Στουρνάρας, και από την ασφαλιστική αγορά ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, οι διευθύνοντες σύμβουλοι των ασφαλιστικών εταιρειών και άλλα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς.

Τα 500 τεύχη είναι αποτέλεσμα της σκληρής δουλειάς των συνεργατών της εφημερίδας στους οποίους αξίζουν όχι μόνο 500, αλλά άπειρα συγχαρητήρια για την εργατικότητα και τις προσπάθειες που καταβάλλουν, ώστε η Nextdeal να παραμένει στην κορυφή της ενημέρωσης της ασφαλιστικής αγοράς και του χρηματοοικονομικού χώρου!



Χρήστος Σταϊκούρας.



Άδωνις Γεωργιάδης.



Γιάννης Στουρνάρας.



Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.



ΟΛΓΑ ΚΕΦΑΛΟΓΙΑΝΝΗ

ΒΟΥΛΕΥΤΗΣ ΝΔ ΚΑΙ ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΜΕΛΕΤΩΝ
ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΦΥΛΟ ΚΑΙ ΤΗΝ ΙΣΟΤΗΤΑ (ΚΕΜΕΦΙ)

Να αποχωριστούμε το «κολλώδες» πάτωμα, να «σιπάσουμε» τη γυάλινη οροφή



Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Το τελευταίο διάστημα, χάρις σε μια πρωτοβουλία για την καταπολέμηση της έμφυλης ανισότητας στην οποία έχει αναλάβει πρωταγωνιστικό ρόλο, η ευειδής, ιδιαίτερα δραστήρια και πολύ αγαπητή στους Αθηναίους ψηφοφόρους, πολιτικός Όλγα Κεφαλογιάννη βρέθηκε

πολύ κοντά στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης.

Συνέβαλε σε αυτό η διάθεση του προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της Eurolife και προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, να υλοποιήσει μια εξωστρεφή πολιτική στην εταιρεία του με άξονες κοινωνικές αναφορές, που



Το ερευνητικό πρόγραμμα πραγματοποιήθηκε από την MRB Hellas για το Κέντρο Μελετών Πολιτικής για το Φύλο και την Ισότητα (ΚΕΜΕΦΙ), με την υποστήριξη της Eurolife FFH. Διενεργήθηκε τον Μάρτιο και τον Απρίλιο 2022, σε δείγμα 1.005 συνεντεύσεων, αντιπροσωπευτικό του Ελληνικού πληθυσμού 17+ ετών ως προς φύλο, ηλικία και αστικότητα.

ΚΕΝΤΡΟ ΜΕΛΕΤΩΝ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ
ΓΙΑ ΤΟ ΦΥΛΟ ΚΑΙ ΤΗΝ ΙΣΟΤΗΤΑ



EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company



Από αριστερά: Δημήτρης Μαύρος, Διευθύνων Σύμβουλος MRB, Όλγα Κεφαλογιάννη, Πρόεδρος Δ.Σ. του Κέντρου Μελετών Πολιτικής για το Φύλο και την Ισότητα, Βουλευτής ΝΔ Α' Αθηνών, Γιώργος Κουβαράς, Δημοσιογράφος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Πρόεδρος Q Διευθύνων Σύμβουλος της Eurolife FFH, Μαρίνα Οικονόμου - Λαλιώτη, Καθηγήτρια Ψυχολογίας, Βασιλική Λαζαράκου, Πρόεδρος Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

οδήγησε τελικά στη στήριξη από τη Eurolife του ερευνητικού προγράμματος που υλοποίησε σε συνεργασία με την MRB HELLAS το Κέντρο Μελετών Πολιτικής για το Φύλο και την Ισότητα (ΚΕΜΕΦΙ), στο οποίο πρόεδρος είναι η κ. Κεφαλογιάννη.

Η εκδήλωση παρουσίασης του ερευνητικού έργου του ΚΕΜΕΦΙ που έγινε τη Δευτέρα 27 Ιουνίου στο Μουσείο της Ακρόπολης, ήταν η ευκαιρία για μια συνέντευξη με την κ. Όλγα Κεφαλογιάννη για το έργο της στην καταπολέμηση των έμφυλων ανισοτήτων, για την πολιτική αλήθ και την ασφάλιση. Κρατάμε μια φράση της κ. Κεφαλογιάννη που περιγράφει τη θέση της γυναίκας στην ελληνική κοινωνία αλήθ νομίζουμε ότι σαν περιγραφή ανταποκρίνεται και στην εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς και γενικότερα όμως θα τολήσουμε να πούμε την κατάσταση της χώρας μας.

Από τη μια οι πολλές, οι πολλοί που δεν μπορούν να ξεκολλήσουν από το «κολληώδες» πάτωμα και από την άλλη λίγες, λίγοι που ξεχωρίζουν, όμως δεν φτάνουν για να σπάσουν τη «γυάλινη» οροφή!

Καλή ανάγνωση!

— Κυρία Κεφαλογιάννη, ποια είναι τα βασικά συμπεράσματα του ερευνητικού προγράμματος που πραγματοποιήθηκε από το Κέντρο Μελετών Πολιτικής για το Φύλο και την Ισότητα (ΚΕΜΕΦΙ) σε συνεργασία με την MRB HELLAS και την υποστήριξη της Eurolife FFH ;
Καταρχάς θα ήθελα να αναφερθώ στη σημασία αυτού του εγχειρήματος, που αποτελεί ένα σημαντικό βήμα στην κα-

τεύθυνση της άρσης των έμφυλων ανισοτήτων, μέσα από την κατανόηση του φαινομένου. Αποτελεί μία σημαντική πηγή γνώσης των αντιλήψεων της κοινής γνώμης για το ρόλο της γυναίκας σήμερα, σε μια περίοδο μετάβασης, όπου καθλούμαστε να αντιμετωπίσουμε τεράστιες προκλήσεις. Προκλήσεις απέναντι στις οποίες χρειάζεται να οικοδομήσουμε βιώσιμες οικονομίες και ανθεκτικές κοινωνίες, περισσότερο δίκαιες και δημοκρατικές. Δυστυχώς, όμως, πράγματι, όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα του ερευνητικού προγράμματος, οι έμφυλες ανισότητες καλά κρατούν σε όλους τους τομείς της ζωής μας.

— Και στον τομέα της πολιτικής παρατηρούνται ανισότητες;

Φυσικά. Παρά τα βήματα προόδου που έχουν σημειωθεί τις τελευταίες δεκαετίες σχετικά με τη θέση της γυναίκας στην ελληνική κοινωνία, το ερευνητικό πρόγραμμα επιβεβαίωσε τη θέση ισχύος που εξακολουθεί να κατέχει το ανδρικό φύλο, με τις γυναίκες να αισθάνονται πως πρέπει να διανύσουν ακόμα πολύ δρόμο ώστε να κατακτηθεί η πραγματική ισότητα.

Η πολιτική εξουσία στην Ελλάδα παραμένει κυρίαρχα ανδρική υπόθεση, καθώς στις δομές λήψης πολιτικών αποφάσεων καταγράφεται ισχνή συμμετοχή γυναικών. Κάτι που έρχεται σε πλήρη αντίθεση με την ωριμότητα που παρουσιάζει η ελληνική κοινωνία πλέον στα ζητήματα του φύλου, καθώς η πλειοψηφία της κοινής γνώμης αντιλαμβάνεται θετικά το γεγονός ότι μια γυναίκα κατέχει το

αξίωμα του Προέδρου της Δημοκρατίας (85,4%) ενώ, σε αντίστοιχα πλειοψηφικά ποσοστά, οι πολίτες δηλώνουν ότι θα ήθελαν να εκλεγεί μια γυναίκα για Πρωθυπουργός της χώρας (84,6%). Επιπλέον, ένα εξαιρετικά σημαντικό εύρημα που αντανακλά με έμφαση το ζήτημα των έμφυλων ανισοτήτων είναι ότι 1 στις 2 γυναίκες (46%) θεωρεί το πρόβλημα της έμφυλης βίας, δηλαδή της βίας εναντίον των γυναικών, ιδιαίτερα έντονο. Ενώ το 10,7% των γυναικών δηλώνουν ότι οι ίδιες έχουν υπάρξει θύματα έμφυλης βίας και το 10,3% ότι έχουν βιώσει βία στο στενό περιβάλλον.

— Για το ζήτημα της παρενόχλησης στο χώρο της εργασίας τι συμπεράσματα βγαίνουν;

Ένα άλλο σημαντικό θέμα αποτελεί η παρενόχληση στον χώρο εργασίας, η οποία συχνά αποσιωπάται υπό τον φόβο της κοινωνικής κατακραυγής. Το 12,2% των εργαζόμενων γυναικών έχουν παρατηρήσει περιστατικά σεξουαλικής παρενόχλησης εσωτερικά στην εργασία τους κατά των γυναικών. Πάντως, αυτό που χρειάζεται να τονίσουμε είναι ότι κάθε έκφανση των έμφυλων ανισοτήτων έχει ως αιτία τα παγιωμένα και αναχρονιστικά πατριαρχικά στερεότυπα και τις προκαταλήψεις που δημιουργούν στεγανά για τον ρόλο του κάθε φύλου. Έτσι, ενώ η «μέση» Ελληνίδα φαίνεται να προσπαθεί να ξεφύγει από το «κολληώδες πάτωμα» που δημιουργούν τα στερεότυπα αυτά, οι «ισχυρές» γυναίκες

καλούνται να «σπάσουν» τη «γυάλινη οροφή» (δηλαδή τα όρια του μέχρι πού μπορεί μια γυναίκα να φτάσει).

— Γιατί η Όλγα Κεφαλογιάννη αισθάνθηκε την ανάγκη να συμμετάσχει στη δημιουργία του ΚΕΜΕΦΙ;

Τα ζητήματα του φύλου είναι ένα αντικείμενο που πρέπει να γίνει ευρύτερα γνωστό στην κοινωνία. Η έμφυλη ισότητα είναι ουσιαστικός παράγοντας οικονομικής προόδου, επηρεάζει την ψυχική υγεία των ατόμων, τις εργασιακές και οικονομικές σχέσεις. Όταν το ήμισυ της κοινωνίας βρίσκεται σε μειονεκτική θέση δεν μπορούμε να μιλάμε για πραγματική πρόοδο.

Όλοι συμφωνούμε στην αναγκαία προοπτική οικοδόμησης βιώσιμων οικονομιών και ανθεκτικών κοινωνιών με όρους κοινωνικής δικαιοσύνης. Την ίδια στιγμή όμως, τα προβλήματα των κοινωνικών ανισοτήτων, δυστυχώς οξύνονται περισσότερο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα, είναι η αύξηση των έμφυλων ανισοτήτων και της έμφυλης βίας από την έναρξη της πανδημίας του κορονοϊού. Απέναντι, λοιπόν, στη δύσκολη πραγματικότητα που διαμορφώνεται και στις μελλοντικές συνθήκες, φιλοδοξούμε να ανοίξουμε έναν ευρύ και ουσιαστικό διάλογο. Έναν διάλογο για να προβληματίσουμε, να κινητοποιήσουμε δυνάμεις για την επίτευξη της ισότητας των φύλων και της κοινωνικής ισότητας συνολικά. Αυτός είναι και ο πυρήνας γύρω από



Η κ. Όλγα Κεφαλογιάννη με τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου.

τον οποίο συγκροτήθηκε η ιδέα της ίδρυσης του Κέντρου Μελετών Πολιτικής για το Φύλο και την Ισότητα, τον Δεκέμβριο του 2020. Και πιστέψαμε ότι ο δημόσιος διάλογος είναι το βασικό δημοκρατικό εργαλείο που θα μας φέρει πιο κοντά στον στόχο μας. Στην αναζήτηση δηλαδή των κατάλληλων δράσεων και των πολιτικών προτάσεων για την προαγωγή της ισότητας και της κοινωνικής δικαιοσύνης, που αποτελούν βασικά ζητούμενα και κρίσιμες προϋποθέσεις για οικονομική και κοινωνική πρόοδο στη νέα εποχή των μεγάλων αλλαγών.

— Θα έλεγε κάποιος ότι η θέση της γυναίκας έχει βελτιωθεί στις σύγχρονες κοινωνίες κυρίως της Δύσης. Είναι όμως έτσι, καθώς την ίδια στιγμή που μια γυναίκα αναλαμβάνει μια υψηλή θέση κάπου αλλού κάποια άλλη γυναίκα χάνει τη δουλειά της γιατί έμεινε έγκυος. Πώς το σχολιάζετε;

Όπως αναδείχθηκε και στο ερευνητικό πρόγραμμα, και όπως καταγράφεται και σε επίσημα στοιχεία, τόσο του ΟΗΕ όσο και της ΕΕ, τις τελευταίες δεκαετίες πράγματι έχουν γίνει σημαντικά βήματα προόδου στον τομέα επίτευξης της ισότητας των φύλων, σε παγκόσμιο επίπεδο. Η πανδημία του κορονοϊού, όμως, ρειτούργησε ως μοχλός σοβαρής οπισθοδρόμησης στα ζητήματα αυτά, ακόμα και στις ανα-

πτυγμένες κοινωνίες. Γεγονός που, επίσης, καταγράφεται με στοιχεία από τις ίδιες επίσημες πηγές. Σίγουρα, νομοθετικά, η πλειοψηφία των κρατών – μελών της ΕΕ, μεταξύ των οποίων και η χώρα μας, έχει κάνει βήματα για την προστασία και προαγωγή των δικαιωμάτων των γυναικών, αλλά και της μητρότητας και της γονεϊκότητας στο πεδίο εξισορρόπησης του οικογενειακού και εργασιακού βίου, που είναι κρίσιμο για την προώθηση της θέσης της γυναίκας στην εργασία, στην πολιτική, την κοινωνία, παντού. Μιλώντας για την Ελλάδα, όμως, και όπως προκύπτει και από το ερευνητικό πρόγραμμα του ΚΕΜΕΦΙ, θα πρέπει να παραδεχτούμε ότι υπάρχει ακόμα μεγάλο περιθώριο βελτίωσης στον τομέα επίτευξης της ισότητας. Θα πρέπει να προχωρήσουμε πιο γρήγορα και κυρίως πιο θαρραλέα στη θεσμική θωράκιση της ισότητας των ευκαιριών, της πρόσβασης στην εργασία και στις ίσες αμοιβές, ενώ ταυτόχρονα χρειάζονται περισσότερες και ουσιαστικότερες πρωτοβουλίες σε επίπεδο κοινωνικής και προνοιακής πολιτικής, ώστε και τα δύο φύλα να μπορούν εξίσου να εξελισσονται σε επίπεδο οικογενειακό, εργασιακό, κοινωνικό κ.λπ. Είναι θέματα τα οποία δεν ακουμπούν μόνο στον άξονα θωράκισης των ανθρωπίνων δικαιωμάτων, αλλά και σε κρίσιμα εθνικά ζητήματα, όπως είναι το δημογραφικό πρόβλημα, και φυσικά η προοπτική οικοδόμησης μιας βιώσιμης και

Ήταν μία εξαιρετική συνεργασία του ΚΕΜΕΦΙ, καθώς η Eurolife και ο κ. Σαρρηγεωργίου πραγματικά κατανόησαν τα ζητούμενα, ενώ μοιράζονται τους ίδιους προβληματισμούς γύρω από τις έμφυλες ανισότητες, ότι δεν νοείται κοινωνική και οικονομική πρόοδος χωρίς την κοινή και ισότιμη συμμετοχή των φύλων.

ανθεκτικής οικονομίας.

— Τελευταία παρατηρείται μια αύξηση των γυναικοκτονιών στην Ελλάδα. Τι συμβαίνει, κ. Κεφαλογιάννη, τι πηγαίνει στραβά;

Όπως αναδείχθηκε και σε διαδικτυακή εκδήλωση του ΚΕΜΕΦΙ τον περασμένο Φεβρουάριο, με επιταχυντή την πανδημία του κορονοϊού, στη χώρα μας εντείνεται ακόμα και η πιο ακραία μορφή της έμφυλης βίας, οι γυναικοκτονίες. Είναι ένα γεγονός τραγικό, το οποίο δεν μπορεί και δεν πρέπει να συνεχίσει να αντιμετωπίζεται με αμηχανία και χαμηλά αντανakλαστικά. Πέραν της μεγάλης συζήτησης που έχει ανοίξει σχετικά με την ποινική μεταχείριση των εγκλημάτων που βασίζονται στο φύλο, θα πρέπει να επιμείνουμε στην υιοθέτηση και εφαρμογή πολιτικών κατά αντιλήψεων και πρακτικών που συντηρούν ακόμη και σήμερα την πατριαρχία, στην οποία εντοπίζεται η βασική ρίζα της έσχατης μορφής της έμφυλης βίας. Διότι -ας μην κρυβόμαστε- οι γυναικοκτονίες, δηλαδή οι ανθρωποκτονίες από πρόθεση σε βάρος γυναικών που σχετίζονται με το φύλο τους, δεν αποτελούν ένα αιφνίδιο και αναπάντεχο συμβάν. Δεν είναι κεραυνός εν αιθρία. Τις περισσότερες φορές, αποτελούν την ακραία εκδήλωση μιας προϋπάρχουσας και εξακολουθητικής κακοποιητικής συμπεριφοράς του άντρα - συντρόφου σε βάρος της γυναίκας. Μιας συμπεριφοράς που σε πολλές περιπτώσεις, θα μπορούσε να έχει εγκαίρως σταματήσει πριν το μοιραίο κακό. Αλλά, δυστυχώς, δεν σταμάτησε. Διότι, ακριβώς, δεν έχουμε ακόμα κατορθώσει να σχηματοποιήσουμε μια ολοκληρωμένη και αποτελεσματική πολιτική πρόληψης αλλά και καταστολής των φαινομένων. Και αυτή είναι μια τεράστια πρόκληση μπροστά μας. Μια επιτακτική ανάγκη να δράσουμε άμεσα.

— Πολιτικός, ακτιβίστρια για τα δικαιώματα της γυναίκας, μητέρα και σύζυγος. Δεν είναι δύσκολο να ανταποκριθείτε με επάρκεια στις απαιτήσεις όλων των ρόλων;

Είναι ζήτημα μεθοδικού προγραμματισμού, αλλά σίγουρα δεν είναι ένας εύκολος συνδυασμός. Φυσικά έχω τη συνεχή συμπαράσταση του συζύγου μου, και μαζί προσπαθούμε να κάνουμε το καλύτερο για την οικογένειά μας, και ατομικά να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις της επαγγελματικής μας ζωής με αμοιβαία υποστήριξη.

— Βλέπουμε ότι συνεργασθήκατε με μία ασφαλιστική εταιρεία, τη Eurolife, για την έρευνα. Πώς χαρακτηρίζετε αυτή τη συνεργασία;

Ήταν, θεωρώ, μία εξαιρετική συνεργασία του ΚΕΜΕΦΙ, καθώς η Eurolife και ο κ. Σαρρηγεωργίου πραγματικά κατανόησαν τα ζητούμενα, ενώ μοιράζονται τους ίδιους προβληματισμούς γύρω από τις έμφυλες ανισότητες και τη βασική συνθήκη, ότι δεν νοείται κοινωνική και οικονομική πρόοδος χωρίς την κοινή και ισότιμη συμμετοχή των φύλων. Πιστεύουμε ότι η συνεργασία αυτή παρήγαγε ουσιαστικά αποτελέσματα, και είναι ένα παράδειγμα του πώς η εταιρική κοινωνική ευθύνη μπορεί να είναι συμπαραστάτης στην κοινωνική εξέλιξη.

— Η ασφαλιστική αγορά μπορεί, και πώς, να συμβάλει στη βελτίωση της θέσης της γυναίκας στην κοινωνία;

Καταρχάς, θα πρέπει να τονίσουμε την αξία που έχει η στήριξη γενικότερα του ιδιωτικού τομέα και της αγοράς σε πρωτοβουλίες που βοηθούν την ελληνική κοινωνία να κάνει βήματα προόδου προς την ισότητα των φύλων, τον αλληλοσεβασμό και την κοινωνική δικαιοσύνη. Αυτό επιτυγχάνεται είτε μέσα από συνεργασίες με το κράτος, τον τομέα της έρευνας και την κοινωνία των πολιτών σε καμπάνιες ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης, μελέτες -όπως έγινε π.χ. μεταξύ της Eurolife FFH και του ΚΕΜΕΦΙ για την εκπόνηση του ερευνητικού προγράμματος σε συνεργασία με την MRB Hellas- είτε φυσικά μέσω της ανάπτυξης της εταιρικής, κοινωνικής ευθύνης που τα τελευταία χρόνια έχει μετεξελιχθεί σε ένα ιδιαίτερης βαρύτητας αξιακό κομμάτι γύρω από το οποίο συγκροτείται το όραμα και η

Οι σύγχρονες προκλήσεις στην υγεία και οι επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής οπωσδήποτε ενισχύουν τον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στην ασφάλεια και ευημερία των πολιτών.

αποστολή πολιτών, σύγχρονων εταιρειών που προσαρμόζονται στις νέες προκλήσεις. Όσον αφορά στην ασφαλιστική αγορά, που όλοι γνωρίζουμε ότι αποτελεί, επίσης, έναν χώρο ανδροκρατούμενο, μπορεί και πρέπει να αποτελέσει το δυναμικό μέρος της αλλαγής, με περισσότερες γυναίκες σε ηγετικές θέσεις στους κόλπους του. Γυναίκες που σίγουρα, αρκετές και ως μητέρες οι ίδιες, γεννούν ιδέες, και αποτελούν την πηγή έμπνευσης σε νέους δρόμους για τις επόμενες γενιές γυναικών.

— Ποια είναι η άποψή σας για τον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης;

Η ιδιωτική ασφάλιση έχει σημαντικό ρόλο να επιτελέσει. Σαφώς μπορεί να λειτουργήσει επικουρικά στην οικονομική πρόοδο της κοινωνίας και στην ευημερία των πολιτών, καθώς συμβάλλει στον περιορισμό των οικονομικών επιπτώσεων και των επιπτώσεων στην ποιότητα ζωής από κινδύνους που σχετίζονται με κρίσιμους τομείς όπως είναι η υγεία και η περιουσία. Συμβάλλει ακόμη στην προστασία της οικονομικής δραστηριότητας επιχειρήσεων και απόρων καθώς μειώνει την ένταση επιπτώσεων από φυσικές καταστροφές ή άλλα απρόβλεπτα γεγονότα. Γενικότερα, οι σύγχρονες προκλήσεις στη υγεία και οι επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής οπωσδήποτε ενισχύουν τον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στην ασφάλεια και ευημερία των πολιτών.

— Η Νέα Δημοκρατία συμπλήρωσε τρία χρόνια στη διακυβέρνηση της χώρας. Πώς κρίνετε το έργο της;

Θεωρώ ότι η διακυβέρνηση της Νέας Δημοκρατίας έχει επιτύχει σε τρία χρόνια διαδοχικών και σύνθετων κρίσεων να ενισχύσει την αξιοπιστία της χώρας στο εξωτερικό, να στηρίξει την οικονομία που δοκιμάστηκε πολυαπλά, να πετύχει σημαντικό ποσοστό ανάπτυξης μέσα στο 2021, καλύπτοντας απώλειες της χρονιάς κατά την οποία η πανδημία επέφερε στην οικονομική δραστηριότητα. Παράλληλα αντιμετώπισε και αντιμετωπίζει με σοβαρότητα και αποτελεσματικότητα άλλα προβλήματα, όπως προφανώς η υγειονομική κρίση, το προσφυγικό, η ενεργειακή κρίση ενώ παράλληλα φέρνει καινοτόμες μεταρρυθμίσεις όπως

στην παιδεία, στη δικαιοσύνη και πιο πρόσφατα στην ιατρικώς υποβοηθούμενη αναπαραγωγή. Προφανώς δεν ισχυριζόμαστε ότι όλα έχουν λειτουργήσει στην εντέλεια και ότι δεν υπάρχει πεδίο βελτίωσης. Θεωρώ όμως ότι οι πολίτες αισθάνονται ότι έχουν μία κυβέρνηση που αν μη τι άλλο έχει γρήγορα αντανακλαστικά, προσφέρει σταθερότητα, μπορεί να αντιμετωπίζει σύνθετα προβλήματα και να εγγυάται την ασφάλειά τους.

— Ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης περίμενε πολλά από την κυβέρνηση της ΝΔ. Όμως μέχρι τώρα δεν δικαιώθηκαν οι προσδοκίες. Θα ήθελα τον δικό σας σχολιασμό.

Αυτό που σίγουρα θα πρέπει να αναδειχθεί όπως είπαμε και προηγουμένως, είναι ότι ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης γίνεται όλο και σημαντικότερος για την αντιμετώπιση των σύγχρονων, κρίσιμων προκλήσεων στο πεδίο της υγείας, της αντιμετώπισης της κλιματικής αλλαγής, της προστασίας και της ασφάλειας του πολίτη γενικότερα. Εκεί η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να σταθεί αρωγός στο δύσκολο έργο του κράτους μέσα από συνεργείες και συνεργασίες. Στην κατεύθυνση αυτή, σίγουρα υπάρχει περιθώριο ανάπτυξης νομοθετικών πρωτοβουλιών, που θα μεγιστοποιούν τα οφέλη για το σύνολο των πολιτών και την ανάπτυξη της κοινωνίας. Με θεσμικές μεταρρυθμίσεις, η ιδιωτική πρωτοβουλία και το δημόσιο ασφαλιστικό σύστημα θα μπορούν να λειτουργούν ως συγκοινωνούντα δοχεία και όχι ως ξεχωριστές οντότητες.

— Ποιο είναι το μέλλον που ονειρεύεται για τη χώρα η Όλγα Κεφαλογιάννη;

Νομίζω το όραμα για το μέλλον της χώρας είναι κοινό για το μεγαλύτερο μέρος της ελληνικής κοινωνίας, και περιλαμβάνει πρωτίστως γεωπολιτική ασφάλεια και γενικότερα ενίσχυση του αισθήματος ασφάλειας των πολιτών, αύξηση της απασχόλησης με καλύτερες αμοιβές για όλους τους πολίτες, καλύτερη παιδεία, καλύτερες δομές υγείας, και τέλος αντιμετώπιση του δημογραφικού ζητήματος. Η κυβέρνηση της Νέας Δημοκρατίας ενισχύει με πολυαπλά τρόπους τη δυνατότητα μετάβασης σε ένα νέο παραγωγικό

κό μοντέλο με γνώμονα την πράσινη ανάπτυξη και σε ένα οικονομικό περιβάλλον ελκυστικό για επενδύσεις. Παράλληλα, οφείλουμε όλοι να συμβάλουμε στην προστασία του φυσικού περιβάλλοντος, το οποίο είναι ένα από τα βασικά περιουσιακά στοιχεία της Ελλάδας αλλά και την ανάδειξη του πολιτισμού και τη διαφύλαξη της πολιτιστικής κληρονομιάς. Τέλος, χρειαζόμαστε πιο συμμετοχικές και ανοικτές και δημοκρατικές κοινωνίες.

— Πώς βλέπετε τη δική σας θέση ως πολιτικό μέσα σε αυτό;

Για εμένα το δεδομένο είναι ότι θα συνεχίσω να εργάζομαι στο πλαίσιο της κοινοβουλευτικής διαδικασίας και θα αφουγκράζομαι τις ανάγκες της κοινωνίας μέσα από ουσιαστικό διάλογο με τους πολίτες. Είναι ο τρόπος που επιλέγω να αξιοποιώ τη δύναμη που μου δίνουν οι Έλληνες πολίτες με την τιμητική ψήφο τους. Η πολιτική παράταξη την οποία εκπροσωπώ άλλαξε θεωρώ ότι έχει και τους ανθρώπους, τις ιδέες και το πολιτικό κεφάλαιο που απαιτείται για να οδηγήσει τη χώρα σε μία καλύτερη προοπτική.

— «Δύσκολοι καιροί και ξένοι κανείς δεν ξέρει τι συμβαίνει», λέει κάπου η Λίνα Νικολακοπούλου. Είναι δύσκολοι οι καιροί που ζούμε κ. Κεφαλογιάννη, με τον πόλεμο στην πόρτα μας, την έλλειψη ενέργειας, την ακρίβεια. Τι συμβαίνει; Πόσο σας ανησυχεί αυτή η κατάσταση ως γυναίκα και κυρίως ως μητέρα; Τι πιστεύετε ότι πρέπει να πράξετε ως πολιτικός;

Σαφώς και με ανησυχεί, όπως όλο τον κόσμο με τον οποίο συνομιλώ καθημερινά. Βρισκόμαστε σε μία περίοδο διαρκούς έντασης και ετερόκλητων, σύνθετων προβλημάτων. Οι πολιτικοί οφείλουμε να είμαστε σε εγρήγορση και να λαμβάνουμε γρήγορα τις κατάλληλες αποφάσεις. Η Ελλάδα βρίσκεται σε συνεχή συνεργασία με τους εταίρους της στους διεθνείς οργανισμούς, παρακολουθεί στενά τα παγκόσμια προβλήματα, όπως ο πόλεμος στην Ουκρανία, το προσφυγικό, η εξέλιξη της πανδημίας, η κλιματική αλλαγή και οι επιπτώσεις της, η ενεργειακή και πληθωριστική κρίση. Σε διεθνές και εθνικό επίπεδο η ελληνική κυβέρνηση επεξεργάζεται βέλτιστες λύσεις για να αντιμετωπίσει έναν πραγματικά πρωτοφανή και σύνθετο συνδυασμό παγκόσμιων προκλήσεων. 🇬🇷

ΟΛΓΑ ΚΕΦΑΛΟΓΙΑΝΝΗ

Βουλευτής Α΄ Αθηνών (Νέα Δημοκρατία), Υπουργός Τουρισμού (2012-2015), Δικηγόρος

Η Όλγα Κεφαλογιάννη γεννήθηκε στην Αθήνα το 1975. Διετέλεσε Υπουργός Τουρισμού στην Κυβέρνηση Α. Σαμαρά (Ιούνιος 2012-Ιανουάριος 2015). Εξελέγη πρώτη φορά βουλευτής στο Νομό Ρεθύμνης στις εκλογές του 2007, επανεξελέγη το 2009. Έχει εκλεγεί πρώτη σε σταυρούς προτίμησης στην Α΄ Αθηνών στις εκλογές του 2012, 2015 και 2019.

Είναι πτυχιούχος της Νομικής Σχολής του Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών (1997), κάτοχος δύο μεταπτυχιακών τίτλων σπουδών: από το King's College του Πανεπιστημίου του Λονδίνου στο Εμπορικό Δίκαιο & το Δίκαιο Επιχειρήσεων (LL.M) (1998) και από το Fletcher School of Law and Diplomacy του Tufts University στη Βοστώνη στις Διεθνείς Σχέσεις (GMAP) (2006).

Είναι μέλος του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών από το 1999 και έχει εργαστεί σε μεγάλα δικηγορικά γραφεία στην Αθήνα και τη Νέα Υόρκη και ως νομική σύμβουλος εταιρειών. Έχει εργαστεί στη Νομική Υπηρεσία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στις Βρυξέλλες.

Από το 2004 έως το 2006 ήταν συνεργάτιδα του Πρωθυπουργού, κ. Κώστα Καραμανλή, σε νομικά θέματα. Έχει γράψει το βιβλίο «Ο ρόλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης στο Κυπριακό Ζήτημα» που εκδόθηκε από τις εκδόσεις Λιβάνη.

Είναι μέλος της Διαρκούς Επιτροπής Εθνικής Άμυνας και Εξωτερικών Υποθέσεων, της Διαρκούς Επιτροπής Παραγωγής και Εμπορίου, της Ειδικής Μόνιμης Επιτροπής Θεσμών και Διαφάνειας, της Ειδικής Διαρκούς Επιτροπής Ευρωπαϊκών Υποθέσεων και της Ειδικής Διαρκούς Επιτροπής Εξοπλιστικών Προγραμμάτων και Συμβάσεων. Είναι επικεφαλής της Ελληνικής Κοινοβουλευτικής Αντιπροσωπείας στη Διακοινοβουλευτική Ένωση (I.P.U.). Ambassador του Ελληνικού Κοινοβουλίου στο Women Political Leaders (WPL). Πρόεδρος Κέντρου Μελετών για το Φύλο και την Ισότητα. Επίτιμο μέλος του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου Γυναικών (ICC Women Hellas). Ambassador του ανθρωπιστικού έργου της οργάνωσης HopeGenesis. Επίτιμη Πρόεδρος του Ελληνικού Συλλόγου Μαρία Κάλλας.

Σασμός ή Σιάξη και ελληνική ασφαλιστική αγορά

— Οι γδικιωμοί-βεντέτες του παρελθόντος
— Τι συμβαίνει σήμερα



Του **ΛΑΜΠΡΟΥ
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

«**Σ**ασμός» στην κρητική διάλεκτο ή «Σιάξη» στη μανιάτικη σημαίνει σχεδόν το ίδιο, τη συμφιλίωση δύο αντιτιθέμενων οικογενειών ή σογιών. Για να φτάσουν όμως στο «σασμό» ή τη «σιάξη» οι οικογένειες είχαν προηγηθεί οι «βεντέτες», οι «γδικιωμοί». Πολλά δηλαδή δυστυχώς αιματηρά επεισόδια, πολλοί θάνατοι και από τα δύο μέρη.

Σήμερα οι βεντέτες, οι ιστορίες εκδίκησης ανήκουν στο παρελθόν, εκτός ίσως ελάχιστων εξαιρέσεων, όμως η αναβίωση ανάλογων ιστοριών στα τηλεοπτικά σίριαλ αποτέλεσαν μια καλή αφορμή για να θυμηθούμε «βεντέτες» και «γδικιωμούς» αναίμακτες και αναίμακτους, βέβαια, μεταξύ των δικτύων πωλήσεων μεγάλων εταιρειών στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, τότε που οι εταιρείες ανέπτυσαν τα αποκλειστικά δίκτυα πωλήσεων κατά το πρότυπο του αμερικάνικου «agency».

Πολύ όμορφα και ζωντανά περιγράφει αυτές τις καταστάσεις στα δίκτυα πωλήσεων ο Μανώλης Ανδρόνικος στο βιβλίο του «ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ: Το στοίχημα στις πωλήσεις: Δώρο Θεού; ΕΚΔΟΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2004».

Ο Μανώλης Ανδρόνικος, που «έφυγε» από κοντά μας στις 8 Μαρτίου 2005, θεωρούνταν ο «γκουρού» των πωλήσεων και ήταν γνωστός στην ασφαλιστική αγορά για την τεράστια αγάπη του στον ασφαλιστή. Τον διέκρινε πάθος και δύναμη. Μπορούσε να παρακινήσει και να εμπνεύσει τους ανθρώπους. Το όνομά του συνδέθηκε με την αγάπη, το όραμα, τους υψηλούς στόχους και τα «στοιχήματα».

Λέει κάπου στο βιβλίο του «Το στοίχημα στις πωλήσεις: Δώρο Θεού;» «Δεν ήταν λίγοι στην αγορά που προσπαθούσαν να με αντιγράφουν, βάζοντας κατασκόπους στα συνέδρια που μιλούσα. Δεν ήταν δύσκολο γι' αυτούς να προμηθεύονται τις κασέτες και ν' αναλύουν τους λόγους μου ούτε να έχουν στα χέρια τους τις λίστες παραγωγής, για να χτυπάνε τους πρώτους ούτε τους κανονισμούς αμοιβών κι εξέλιξης, έβρισκαν τα πάντα. Κι όμως, όσο κι αν προσπαθούσαν, δεν μπορούσαν να πετύχουν την υψηλή παραγωγικότητα των ασφαλιστών τους κι ας ήταν αυτό το πρώτο

ζητούμενο, γιατί απλά ποτέ δεν έπιασαν το πόσο βαθιά και πραγματικά αγαπούσα τον ασφαλιστή...».

Σε άλλο σημείο στο ίδιο βιβλίο αναφέρει «...Στα δε μεγάλα στοιχήματα με την Alico, την Εθνική και την Interamerican τους έδινα (σ.σ. στους ασφαλιστές) και χειρόγραφα πτυχία με την υπογραφή μου, με λόγια αγάπης, παραδοχής, θαυμασμού, πολύ συγκινητικά. Αυτοί κέρδιζαν τις μάχες, αλίμονο αν δεν το έκανα...».

Για τον ίδιο το «πιο δυνατό, ξεχωριστό απλά και διαφορετικό στοίχημα» της ζωής του ήταν αυτό που έβαλε το 1994 «κόντρα με την Interamerican για την πρωτιά σε νέα παραγωγή στον κλάδο ζωής. Αυτό κι αν είχε στρατηγική, το προετοίμαζα μήνες πριν, σε σημείο που το 1994 στο συνέδριό μας όταν το ανήγγειλα στους ασφαλιστές σείστηκε το ξενοδοχείο. Όρθιοι όλοι, έκλαιγαν, χειροκροτούσαν, έτοιμοι να βγουν στην αγορά να διεκδικήσουν την πρωτιά σαν ριοντάρια στο κλουβί» αναφέρει χαρακτηριστικά.

Σήμερα η κατάσταση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και τα δίκτυα πωλήσεων έχει μεταβληθεί άρδην. Το agency system διατηρείται από πολύ λίγες εταιρείες (τη νέα NN Hellas, την Εθνική Ασφαλιστική και την Interamerican) με τις δυο τελευταίες να στηρίζονται και σε τρίτους συνεργάτες του λεγόμενου ανεξάρτητου δικτύου. Πιο πολύ φαίνεται να επικρατεί ο «σασμός» και η «σιάξη» παρά οι «βεντέτες» και ο «γδικιωμός» στη μικρή ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Το υψηλό κόστος διατήρησης του agency, όπως υποστηρίζεται, απλά και άλλες προτεραιότητες των μεγάλων κυρίως ασφαλιστικών ομίλων έχουν οδηγήσει στην ανάπτυξη πολυκαναλικών υπηρεσιών πώλησης όπως και ανεξάρτητων δικτύων ασφαλιστικών πρακτόρων κυρίως και λιγότερο μεσιτικών εταιρειών, ο οποίοι συνεργάζονται με πολλές εταιρείες και κάθε φορά επιλέγουν με πολλή και διαφορετικά κριτήρια που «καταθέτουν» το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής τους. Για το λόγο αυτόν όπως λέγεται στην πιάτσα καταγράφονται και μεγάλες μεταφορές χαρτοφυλακίων.

Από την άλλη πλευρά όμως οι δρώσες επιχειρηματικές μονάδες στη διαμεσολήβηση επιδιώκουν να αναπτυχθούν αποκτώντας ικανό μέγεθος για να επιτύχουν οικονομίες κλίμακος. Η διαδικασία συγχωνεύσεων στον κλάδο της διαμεσολήβησης μάλλον μόλις τώρα ξεκινά και το παιχνίδι αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον από εδώ και στο εξής καθώς ούτε οι εξαγορές και συγχωνεύσεις φαίνεται να σταματούν μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών!

Αυτή όμως η κατάσταση μπορεί να οδηγήσει σε νέες βεντέτες, αυτή τη φορά μεταξύ εταιρειών ασφαλιστικής πρακτόρευσης και ασφαλιστικών εταιρειών. Πολλή συζήτηση γίνεται σήμερα για το ποιος έχει το πάνω χέρι στη σχέση ασφαλιστικής εταιρείας και μεγαλοπρακτόρων. Προφανώς το μέγεθος παίζει τον πρώτο ρόλο. Σε κάθε περίπτωση η «μάχη» μόλις τώρα αρχίζει! **NAI**

Στο χώρο ιστορικής μνήμης Κοραή 4 η Annalena Baerbock



Στιγμιότυπα από την επίσκεψη της Γερμανίδας Υπουργού Εξωτερικών την οποία υποδέχτηκαν οι κ.κ. Γ. Σηφάκης, Διευθυντής Marketing, Διαφήμισης & Εταιρικής Επικοινωνίας, Δ. Λαδάς, Διευθυντής Νομικών Υπηρεσιών της Εταιρείας.

Το Χώρο Ιστορικής Μνήμης 1941-1944 (Κοραή 4) επέλεξε η Γερμανίδα Υπουργός Εξωτερικών Annalena Baerbock ως πρώτο σταθμό της επίσημης επίσκεψης που πραγματοποιεί στη χώρα μας. Αμέσως μετά την άφιξή της στην Αθήνα, στις 28 Ιουλίου, η κ. Baerbock μεταφέρθηκε στην Πλατεία Κοραή για να ξεναγηθεί στο Χώρο Ιστορικής Μνήμης που λειτουργεί υπό την ευθύνη της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία, το 1991, όταν συμπλήρωσε τα 100 χρόνια λειτουργίας, υπέβαλε αίτημα στο υπουργείο Πολιτισμού και ο Χώρος κηρύχθηκε ιστορικό διατηρητέο μνημείο. Την Υπουργό υποδέχτηκαν οι κ.κ. Γ. Σηφάκης, Διευθυντής Marketing, Διαφήμισης & Εταιρικής Επικοινωνίας, Δ. Λαδάς, Διευθυντής Νομικών Υπηρεσιών της Εταιρείας.

Η κ. Baerbock, αφού περιηγήθηκε στο Χώρο όπου λειτουργούσαν τα κρατητήρια της Κομαντατούρ (Kommandatur) επί γερμανικής κατοχής, σημείωσε χαρακτηριστικά: «Η ευθύνη για την ιστορία δεν γνωρίζει τερματισμό. Το να κρατάω ζωντανή τη μνήμη είναι θέμα καρδιάς γιατί είναι προϋπόθεση για ένα καλό κοινό μέλλον».

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΜΕΓΑΡΟΥ ΚΟΡΑΗ 4

Τον Αύγουστο του 1894 η νεοσυσταθείσα Εταιρεία Γενικών Ασφαλειών «Η ΕΘΝΙΚΗ» αγοράζει την οικία Rossels, στην οδό Κοραή 4 όπου και εγκαθίσταται. Σαράντα χρόνια αργότερα, ανακοινώνεται στα πρακτικά του Δ.Σ. της Εταιρείας η

απόφαση για ανοικοδόμηση του κτιρίου.

Τρεις επίλεκτοι αρχιτέκτονες-μηχανικοί, οι Μ. Λυκούδης, Ι. Αξελός και Α. Κριεζής, αναλαμβάνουν να εκπονήσουν σχέδια και μελέτες... περί ανοικοδομήσεως των επί της οδού Κοραή Κτημάτων της Εταιρείας...». Οι προδιαγραφές που τέθηκαν ανταποκρίνονταν στο κύρος, την εμβέλεια και τη 40χρονη μέχρι τότε πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής: υπεράυγχρονη κατασκευή, άριστης ποιότητας υλικά και ανέσεις που ξεπερνούσαν τα μέχρι τότε ελληνικά δεδομένα (κεντρική θέρμανση, υδραυλική εγκατάσταση, ανελκυστήρες κ.λπ.) και το απαραίτητο για την εποχή αντισταεροπορικό καταφύγιο.

Στις 11 Ιουνίου 1936 ξεκινούν οι εργασίες ανέγερσης από τους αρχιτέκτονες Α. Μεταξά και Ε. Κριεζή και ολοκληρώνονται στις 30 Δεκεμβρίου του 1938, σε μια πανηγυρική τελετή.

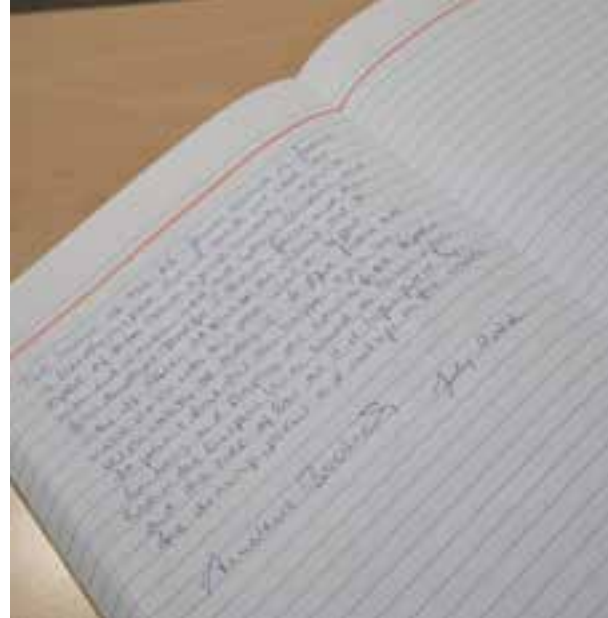
Μετά την εγκατάστασή της στο κτίριο της οδού Κοραή 4, η Εθνική Ασφαλιστική προετοιμαζόταν για τον εορτασμό των 50 χρόνων από την ίδρυσή της, το 1941. Στην Ευρώπη όμως τα πολεμικά σύννεφα είχαν ήδη πυκνώσει...

Λίγο μετά την κήρυξη του πολέμου, τα Υπουργεία Εσωτερικών και Τύπου και Τουρισμού προέβλεπαν σε αναγκαστική μίσθωση μεγάλου μέρους του νέου κτιρίου. Στις 27 Απριλίου 1941 εισήλθαν στην Αθήνα τα γερμανικά στρατεύματα τα οποία λίγες μέρες αργότερα, στις 6 Μαΐου, επέταξαν με τη σειρά τους το κτίριο της οδού Κοραή καθώς και ολόκληρη την επίπλωση.

Για την εκτέλεση της διαταγής δόθηκε προθεσμία μιας μέρας. Η αγωνία της Διοίκησης είναι αποτυπωμένη στα πρακτικά του Δ.Σ.:

«Παρά των Γερμανικών αρχών της κατοχής επιτάχθηκαν διάφορα διαμερίσματα του Μεγάρου της Εταιρείας εν οίς ήτο εγκατεστημένον το καταργηθέν Υπουργείον Τύπου και Τουρισμού. Από της χθες ειδοποιήθημεν ότι η επίταξις θέλει εκταθεί επί ολόκληρου του προς την οδόν Κοραή τμήματος των Γραφείων της Εταιρείας μετά του μεγίστου μέρους της επιπλώσεως, ταχθείσης προθεσμίας μέχρι της σήμερον εσπέρας προς αποχώρησιν ημών εκ του κατασχεθέντος διαμερίσματος, όπερ αποτελεί τα ¾ περίπου του όλου χώρου των Γραφείων μας».

Στο Μέγαρο ήταν εγκατεστημένες πλέον διάφορες υπηρεσίες των γερμανικών στρατευμάτων κατοχής και η Kommandatur. Στην κορυφή κυμάτιζε ο αγκυλωτός σταυρός και τα υπόγεια αντισταεροπορικά καταφύγια μετατράπηκαν σε φυλακές. Στα δύο υπόγεια (έξι μέτρα κάτω από την επιφάνεια της γης) οι μηχανικοί Ε. Κριεζής και Α. Μεταξάς είχαν κατασκευάσει τα πιο σύγχρονα αντισταεροπορικά καταφύγια, με μεταλλικές πόρτες (γερμανικής προέλευσης) που έκλειναν αεροστεγώς, αλλά και επικοινωνία μεταξύ των 2 ορόφων με εσωτερικό κλιμακοστάσιο, γεγονός που διευκόλυνε τον κατακτητή. Τα κρατητήρια ήταν κυρίως κέντρα μεταγωγών. Οι



κρατούμενοι μεταφέρονταν συνήθως στις φυλακές Αβέρωφ, στα γερμανικά στρατοδικεία, σε στρατόπεδα συγκέντρωσης, σε καταναγκαστικά έργα ή σε τόπους εκτελέσεων.

Στους χώρους αυτούς κρατήθηκαν πολλοί Έλληνες πατριώτες αλλά και κάποιοι Γερμανοί και Ιταλοί αντιφασίστες, ενώ «πέρασαν» πολλοί Έλληνες πολίτες κάθε ηλικίας, μέχρι και παιδιά 14 ετών, για ασήμαντα παραπτώματα. Σε όλη την έκταση των τοίχων του δευτέρου και σε περιορισμένο τμήμα του πρώτου υπογείου οι κρατούμενοι έγραφαν ή χάραζαν με όποιο αιχμηρό αντικείμενο είχαν στη διάθεσή τους μηνύματα, ονόματα, χρονολογίες και σχέδια (ανθρώπινες φιγούρες, καράβια, τραμ, αυτοκίνητα κ.λπ.), κληροδοτώντας στις επόμενες γενιές ανεξίτηλη την ιστορική μνήμη. Οι Γερμανοί έβαφαν επανειλημμένα τους τοίχους, οι οποίοι κάθε φορά ξαναγέμιζαν με μηνύματα.

Στις 12 Οκτωβρίου 1944 τα γερμανικά στρατεύματα κατοχής αποχώρησαν από την Αθήνα, και ενώ η Εθνική Ασφαλιστική ετοιμαζόταν να εγκατασταθεί στο κτίριο, στις 31 Οκτωβρίου του ίδιου έτους το Μέγαρο επιτάχθηκε για τρίτη φορά από το ΕΑΜ.

Στις αρχές Ιανουαρίου 1945 βρίσκονται ήδη στρατωνισμένοι προσωρινώς Αγγλικά στρατιωτικά δυνάμεις και μόλις αυτές αποχωρούν το κτίριο ξαναεπιτάσσεται από την Ελληνική Κυβέρνηση για να στεγασθούν «αι Ηλεκτρικά Εταιρείαι Μεταφορών και Διανομής».

Το 1991, η Εθνική Ασφαλιστική, σε συνεργασία με το Υπουργείο Πολιτισμού, συντηρεί και παραδίδει στο κοινό τα υπόγεια κρατητήρια, αναλαμβάνοντας την ευθύνη της λειτουργίας τους. Κάθε χρόνο επισκέπτονται το Χώρο πολίτες κάθε ηλικίας, ενώ, ύστερα από ραντεβού, πραγματοποιούνται ξεναγήσεις μαθητών, πανεπιστημιακών ομάδων, φορέων και συλλόγων. Στους θαλάμους κράτησης των υπογείων σώζεται πλήθος ακιδογραφημάτων και επιγραφών των κρατουμένων, ενώ σε ειδικά διαμορφωμένο θάλαμο του α' υπογείου εκτίθενται διάφορα αντικείμενα ιστορικού ενδιαφέροντος.

Σημειώνεται ότι ο χώρος θα παραμείνει κλειστός έως και τις 26 Αυγούστου. **NAI**

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!



Συνέδριο Δικτύου Πωλήσεων NN Hellas & NN Hellas II 2022: «Μεγαλώνουμε Μαζί»



Με αλφαβητική σειρά: Λώρα Αναστασοπούλου, Γενική Διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού, Jetty Brandenburg, Γενική Διευθύντρια Ενοποίησης, Βασίλης Γιαννακόπουλος, Επικεφαλής Νομικής Υπηρεσίας, Αντώνης Δένδης, Επικεφαλής Πωλήσεων και Ανάληψης Ασφαλιστικών Κινδύνων Ομαδικών Ασφαλιστηρίων, Κώστας Θρασυβουλίδης, Επικεφαλής Προϊόντων, Κώστας Κουγιουμουτζής, Γενικός Διευθυντής Λειτουργιών, Μαριάννα Πολιτοπούλου, Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος, Θανάσης Κυράτσης, Επικεφαλής Κανονιστικής Συμμόρφωσης, Fred Lathioor, Γενικός Διευθυντής Διαχείρισης Κινδύνου, Διονύσης Νοδάρος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, Φρύνη Παυλίδου, Γενική Διευθύντρια Τεχνολογίας, Gabor Szegedi, Γενικός Οικονομικός Διευθυντής



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το Ετήσιο Συνέδριο του Δικτύου Πωλήσεων της NN Hellas & NN Hellas II, την Τρίτη 28 Ιουνίου στο Grand Resort Lagonissi. Για πρώτη φορά βρέθηκαν μαζί οι συνεργάτες της NN Hellas και της NN Hellas II, μετά την απόκτηση από τον Όμιλο NN σε μία ιδιαίτερη εκδήλωση, η οποία μετά από δύο χρόνια «διαδικτυακής» διοργάνωσης,

φέτος πραγματοποιήθηκε ξανά διά ζώσης.

Οι συνεργάτες των δύο εταιρειών είχαν την ευκαιρία να συναντηθούν κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου και με κεντρικό μήνυμα «Μεγαλώνουμε Μαζί», γιόρτασαν τη νέα εποχή της NN αλλά και τις υψηλές επιδόσεις των δύο Δι-
κτύων.

Επιπλέον στο πλαίσιο της εκδήλωσης, ανακοινώθηκε η νέα Διοικητική Ομάδα που θα αναλάβει μετά τη συγχώνευ-



Μέσα απο μια τυχαία επιλογή φωτογραφιών θέλουμε να αναδείξουμε το πάθος και τη ζωντάνια που κυριάρχησαν στο συνέδριο της NN Hellas



ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ



ση τον Οκτώβριο 2022. Συγκεκριμένα αναλαμβάνουν οι:
Λώρα Αναστασοπούλου, Γενική Διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού
Jetty Brandenburg, Γενική Διευθύντρια Ενοποίησης
Βασίλης Γιαννακόπουλος, Επικεφαλής Νομικής Υπηρεσίας
Αντώνης Δένδης, Επικεφαλής Πωλήσεων και Ανάληψης Ασφαλιστικών Κινδύνων Ομαδικών Ασφαλιστηρίων
Κώστας Θρασυβουλίδης, Επικεφαλής Προϊόντων
Κώστας Κουγιουμουτζής, Γενικός Διευθυντής Λειτουργιών
Θανάσης Κυράτσος, Επικεφαλής Κανονιστικής Συμμόρφωσης

Fred Lathioor, Γενικός Διευθυντής Διαχείρισης Κινδύνου
Διονύσης Νοδάρης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων
Φρύνη Παυλίδου, Γενική Διευθύντρια Τεχνολογίας
Gabor Szegedi, Γενικός Οικονομικός Διευθυντής
Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος της NN Hellas & NN Hellas II, σημείωσε: «Είμαι ιδιαίτερα χαρούμενη που μπορούμε να γιορτάσουμε όλοι μαζί ξανά από κοντά τις επιτυχίες του δικτύου μας. Ειδικά φέτος, είδαμε την εταιρεία μας να μεγαλώνει ακόμη περισσότερο. Και ξέρω ότι όλοι μας, ο καθένας με τον τρόπο του, έχουμε συμβάλει σε αυτό όλα τα προηγούμενα χρόνια, με πίστη στις αξίες και το όραμά μας. Ευχαριστώ πολύ τις ομάδες μας των Δικτύων Πωλήσεων και των κε-

ντρικών υπηρεσιών που κάνουν κάθε ημέρα το όραμά μας πραγματικότητα».
Ο κ. Gabor Szegedi, Γενικός Οικονομικός Διευθυντής της NN Hellas, τόνισε: «Είμαι πολύ χαρούμενος που βλέπω την οικογένεια της NN να μεγαλώνει. Τον περασμένο Φεβρουάριο, ένα πολύ παραγωγικό δίκτυο, εντάχθηκε στο δυναμικό μας, οδηγώντας στη δημιουργία του καλύτερου δικτύου πωλήσεων στην Ελλάδα. Μέσα από τη συνένωση αυτή, η NN Hellas είναι, πλέον, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα! Είμαι βέβαιος ότι θα συνεχίσουμε αυτό το ταξίδι ανάπτυξης μαζί με τους νέους μας συνάδελφους πιο δυνατοί, φτάνοντας ακόμα πιο ψηλά!»
Κληίνοντας, ο κ. Διονύσης Νοδάρης, Γενικός Διευθυ-

ντής Πωλήσεων της NN Hellas, ανέφερε: «Στο σημερινό συνέδριο έχουμε τη χαρά, να βρισκόμαστε για πρώτη φορά όλοι μαζί για να εγκαινιάσουμε τη νέα αρχή στην ιστορία της NN Hellas. Μέσα από τη συνένωση των δύο δικτύων, μεγαλώνουμε μαζί! Αθροίζουμε τεχνογνωσία, δίκτυα και ασφαλισμένους και συνδυάζουμε τα δυνατά μας σημεία. Και συνεχίζουμε ενωμένοι για να γίνουμε η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα, να αποτελούμε το μεγαλύτερο αθλή και το καλύτερο δίκτυο της ασφαλιστικής αγοράς αποδεικνύοντάς το με πράξεις και έργα. Ήρθε η στιγμή να αφήσουμε ένα νέο αποτύπωμα στην αγορά. Εκείνο που θα μας κάνει ακόμα πιο περήφανους που ανήκουμε σε αυτό! **NAI**

Ο Philippe Donnet για την Generali Hellas: «Είναι τόσο δυνατός ο παλμός αυτής της ομάδας...»

Ο GCEO του Generali Group στο πλαίσιο της πρόσφατης περιοδείας του σε χώρες όπου έχει παρουσία ο οργανισμός, επισκέφτηκε μαζί με μέλη της Διοίκησης του Ομίλου τα νέα γραφεία της εταιρείας δίνοντας για μια ακόμη φορά ψήφο εμπιστοσύνης στην Ελλάδα.

Σε μία κίνηση ιδιαίτερης σημασίας, τόσο σε συμβολικό όσο και σε ουσιαστικό επίπεδο, ο Philippe Donnet, CEO του Generali Group, επισκέφθηκε πριν λίγες μέρες την Ελλάδα, συνοδεία υψηλόβαθμων στελεχών του Ομίλου. Σκοπός της περιοδείας αυτής ήταν η ενημέρωσή τους σχετικά με τη λειτουργία των κατά τόπους ευρωπαϊκών εταιρειών και ο σχεδιασμός της στρατηγικής των επόμενων ετών. Η ένταξη της Ελλάδας στο πρόγραμμα της περιοδείας αυτής επαναβεβαιώνει την εμπιστοσύνη της ιταλικής Διοίκησης στην έως σήμερα πορεία της ελληνικής εταιρείας και υπογραμμίζει τη στήριξη της για μία δυναμική συνέχεια.

Είναι η πρώτη φορά που ένας GCEO της Generali βρέθηκε επί ελληνικού εδάφους προκειμένου να συναντηθεί με τον επικεφαλής της χώρας. Ο κ. Donnet και τα στελέχη που τον συνόδευαν, οι κ.κ. Monica Possa, Chief HR & Organization Officer, Lucia Silva, Group Head of Sustainability and Social Responsibility, Jaime Anchustegui, CEO International, Riccardo Candoni, Regional Manager International και Patricia Espirito Santo, Head of HR & Organization International, ξεναγήθηκαν από τον κ. Πάνο Δημητρίου, CEO της Generali Hellas και τους συνεργάτες του στα νέα γραφεία της εταιρείας που βρίσκονται στη συμβολή των οδών Λ. Συγγρού και Λαγουμιτζή, από τα οποία δήλωσαν εντυπωσιασμένοι.

Το πρόγραμμα του κ. Donnet και των συνεργατών του περιλάμβανε τη διά ζώσης ενημέρωσή τους για όσα έχουν



επιτευχθεί έως σήμερα καθώς και την εποικοδομητική ανταλλαγή απόψεων μεταξύ των ομολόγων της ιταλικής και της ελληνικής Διοίκησης. Η επίσκεψη ολοκληρώθηκε μέσα σε ιδιαίτερα θερμό κλίμα με μία μεγάλη εκδήλωση στην οποία συμμετείχε το σύνολο του προσωπικού της εταιρείας υποβάλλοντας τις δικές του ερωτήσεις προς τον GCEO της Generali.

Ο κ. Donnet, αφού εξέφρασε τις ευχαριστίες του προς όλους τους παρισταμένους, σχολίασε την ενθουσιώδη υποδοχή και παρατήρησε ότι είναι η πρώτη φορά που του δίνεται η ευκαιρία να γνωρίσει ταυτόχρονα όλους τους ερ-



γαζομένους της Generali σε μια χώρα. «Είναι πραγματικά συγκινητική αυτή η συνάντηση» δήλωσε. «Είναι τόσο δυνατός ο παλμός αυτής της ομάδας που δεν θα μπορούσε παρά να είναι το αποτέλεσμα μιας ειλικρινούς αφοσίωσης σε ένα όραμα που συνδέει την Generali και τους ανθρώπους της με τους ασφαλισμένους και την κοινωνία. Εγώ και οι συνεργάτες μου είμαστε σήμερα εδώ γιατί ο ρόλος του Ομίλου είναι ακριβώς αυτός: να στηρίζει δυναμικές προσπάθειες σαν την δική σας αποδεικνύοντας ότι είμαστε ένας οργανισμός που επενδύει στο ταλέντο ανθρώπων με τεχνολογία, καινοτόμα σκέψη και ενσυναίσθηση. Για μας η έννοια του "human touch" δεν είναι στρατηγική marketing, είναι ο τρόπος με τον οποίο λειτουργούμε. Είναι το ταυτοτικό χαρακτηριστικό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε και να εκπληρώνουμε την υπόσχεσή μας ως Lifetime Partners».

Στην ίδια κατεύθυνση κινήθηκαν και οι τοποθετήσεις των υπόλοιπων στελεχών του Generali Group εξαιρώντας την έως σήμερα επιτυχημένη διαδρομή της εταιρείας στην Ελλάδα. Ο κ. Jaime Anchustegui έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην πολύχρονη συνεργασία με την ελληνική Διοίκηση, μιλώντας για έναν συνδυασμό ανθρώπων και επιχειρηματικής δραστηριότητας με εξαιρετικά αποτελέσματα. Σημείωσε, δε, ιδιαίτερα την επιτυχή και ομαλή μετάβαση στη νέα Generali μετά την εξαγορά του 2020. Ο κ. Bruno Scaroni, Group Chief Transformation Officer, ο οποίος συμμετείχε διαδικτυακά στη συνάντηση, μίλησε για τη στρατηγική που βρίσκεται πίσω από το όραμα του Lifetime Partner. Ταυτόχρονα, εξέφρασε την πεποίθηση ότι η Generali Hellas, έχοντας χαρτογραφήσει τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των ασφαλισμένων σε τοπικό επίπεδο, θα ανταποκριθεί επιτυχημένα και σε αυτή την πρόκληση. Με τη σειρά της η κ. Monica Possa δήλωσε πως βρίσκει πολύ καίρια την άποψη του κ. Δημητρίου ότι «Είναι σπουδαίο οι εργαζόμενοι ενός οργανισμού να αισθάνονται την εταιρεία δική τους» και αξι-



οποιώντας την ευκαιρία αναφέρθηκε στο νέο πρόγραμμα διανομής μετοχών της Generali στους εργαζομένους της. Ακολουθώντας, η κ. Lucia Silva μίλησε για το υψηλό αίσθημα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης του οργανισμού που δεν αποτυπώνεται μόνο μέσω της παγκόσμιας πρωτοβουλίας του Human Safety Net αλλά κυρίως μέσα από τη σπουδαία δουλειά που γίνεται με σκοπό τη στήριξη της τοπικής κοινωνίας.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με την τοποθέτηση του κ. Δημητρίου, ο οποίος δήλωσε κλείνοντας: «Θα ήθελα να πω πολλά. Το σημαντικότερο όμως είναι αυτό: ένα μεγάλο ευχαριστώ σε αυτή την ταλαντούχα και αφοσιωμένη ομάδα για όλα όσα έχουμε καταφέρει και ένα εξίσου μεγάλο ευχαριστώ στη Διοίκηση του Generali Group που στηρίζει τις προσπάθειες και ενθαρρύνει τα σχέδιά μας. Είναι τιμή μας που είστε σήμερα εδώ. Είναι όμως ακόμη πιο σημαντικό που βρίσκεστε πάντοτε δίπλα μας. Η νέα εποχή της Generali στην Ελλάδα είναι εδώ και είμαστε ευτυχείς που την υποδεχόμαστε σήμερα μαζί». **NAI**



Ισχυρές επιδόσεις στο εξάμηνο

Ισχυρή ανάπτυξη κατέγραψε το πρώτο εξάμηνο ο όμιλος Generali. Ειδικότερα, ανακοίνωσε συνεχιζόμενη αύξηση στα λειτουργικά έσοδα, το καθαρό αποτέλεσμα παρέμεινε σταθερό, εξαιρουμένων των απομειώσεων που προήλθαν από τις επενδύσεις στη Ρωσία, ενώ η Κεφαλαιακή θέση παρέμεινε εξαιρετικά ισχυρή.

Τα συνολικά μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα έφτασαν τα €41,9 δισ. (+2,4%): Αύξηση χάρις στην ισχυρή άνοδο του κλάδου των Γενικών Ασφαλίσεων (+8,5%), η οποία βασίζεται στην ανάπτυξη των λοιπών γραμμών ασφάλισης πέραν αυτής του αυτοκινήτου. Τα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής παρέμειναν σταθερά (-0,5%). Οι καθαρές εισροές στον κλάδο Ζωής έδειξαν ανθεκτικότητα στα €6,2 δισ.

χάρη στην ανάπτυξη των προγραμμάτων προστασίας και των επενδυτικών προϊόντων unit-linked, αντισταθμίζοντας τη μείωση που παρουσίασαν τα συνταξιοδοτικά προγράμματα, κάτι που είναι συνεπές με την επανατοποθέτηση του επιχειρηματικού χαρτοφυλακίου Ζωής.

Συνεχίστηκε η άνοδος των Λειτουργικών Αποτελεσμάτων, τα οποία ανήλθαν στα €3,1 δισ. (+4,8%), 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 το 92,5% (+2,8 π.μ.). Το Περιθώριο Νέας Παραγωγής παρουσίασε εξαιρετική απόδοση φτάνοντας στο 5,23% (+0,59 π.μ.).

Τα καθαρά αποτελέσματα έφτασαν στα €1.402 εκατ.



Σύνοψη Βασικών Μεγεθών

	30/06/2022	30/06/2021	Διαφοροποίηση
Σύνολο εγγεγραμμένων ασφαλιστρών (€ εκατ.)	41.880	38.093	2,4%
Ενοποιημένα λειτουργικά αποτελέσματα (€ εκατ.)	3.140	2.996	4,8%
Έσοδα Ασφαλιστρών Ζωής	1.689	1.442	17,1%
Έσοδα Ασφαλιστρών Εμπορικών Κινδύνων Γενικών Ασφαλίσεων	1.294	1.256	3,0%
Λειτουργικά Αποτελέσματα Διαχείρισης Κεφαλαίων ⁽¹⁾	503	520	-3,3%
Λειτουργικά Αποτελέσματα Holding και λοιπών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων	121	37	α.σ.
Προσαρμογές Ενοποιημένων Οικονομικών Καταστάσεων	-467	-259	80,5%
Περιθώριο Νέας Παραγωγής (% PVNBP)	5,23%	4,67%	0,59 π.μ.
Συνδυασμένος Δείκτης Ζημιών και Εξόδων (%)	92,5%	89,7%	2,8 π.μ.
Καθαρά Αποτελέσματα ⁽²⁾ (€ εκατ.)	1.402	1.540	-9,0%
Προσαρμοσμένα κέρδη ανά μετοχή ⁽²⁾ (€)	0,89	0,98	-9,3%
	30/06/2022	31/12/2021	Διαφοροποίηση
Μετοχικό Κεφάλαιο (€ εκατ.)	19.078	29.308	-34,9%
Σύνολο Ενεργητικού υπό Διαχείριση (€ εκατ.)	635.407	709.617	-10,5%
Δείκτης Φερεγγυότητα II (%)	233%	227%	6 π.μ.

(1) Από το Α' Τρίμηνο του 2022, ο τομέας Asset Management μετονομάστηκε σε Asset & Wealth Management: σύμφωνα με τις νέες διοικητικές αρμοδιότητες, περιλάμβανε επίσης τον όμιλο Banca Generali ο οποίος κατά το παρελθόν ήταν ενταγμένος στον τομέα Holding και άλλων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

(2) Τα καθαρά αποτελέσματα και τα κέρδη ανά μετοχή του Α' Τριμήνου του 2022 ήταν ίδια με τα προσαρμοσμένα καθαρά αποτελέσματα και τα προσαρμοσμένα κέρδη ανά μετοχή του Α' Τριμήνου του 2022 αντίστοιχα, καθώς υπολογίζονται ως καθαρά αποτελέσματα και κέρδη ανά μετοχή χωρίς τις επιπτώσεις κερδών και ζημιών που συνδέονται με εξαγορές και πωλήσεις.

(με αντιστοιχία τα €1.540 εκατ. το Α' Εξάμηνο του 2021). Εξαιρουμένων των απομειώσεων που προήλθαν από τις επενδύσεις στη Ρωσία, τα καθαρά αποτελέσματα θα ήταν στα €1.541 εκατ. ευρώ.

Εξαιρετικά ισχυρή και Κεφαλαιακή θέση με τον Δείκτη Φερεγγυότητας στο 233% (με αντιστοιχία 227% στα Ετήσια Αποτελέσματα του 2021) μετά τον υπολογισμό και των €500 εκατ. για από την επαναγορά μετοχών.

«Η ισχυρή επίδοση της Generali αποδεικνύει ότι η εστίασή μας στην εφαρμογή του στρατηγικού μας σχεδίου "Lifetime Partner 24: Driving Growth" είναι ο σωστός

τρόπος για να επιτύχουμε βιώσιμη ανάπτυξη και να αυξήσουμε τη λειτουργική μας κερδοφορία. Καταφέραμε να επιτύχουμε αυτά τα αποτελέσματα σε ένα οδοιπόρο και πιο αβέβαιο γεωπολιτικό και μακροοικονομικό περιβάλλον, θέτοντας πάντοτε τους πελάτες μας και τις ανάγκες τους ως κορυφαία προτεραιότητά μας. Στους προσεχείς μήνες, θα συνεχίσουμε να δεσμευόμαστε πλήρως για την εκτέλεση του τριετούς μας σχεδίου, καθώς ενισχύουμε την ηγετική θέση του Ομίλου μας ως παγκόσμιου ασφαλιστή και διαχειριστή περιουσιακών στοιχείων», δήλωσε σχετικά ο CEO του Ομίλου Generali κ. Philippe Donnet.

INTERAMERICAN

«Η Ανάπτυξη είστε Εσείς», το ισχυρό μήνυμα στα δίκτυα

Οι εταιρείες και οι άνθρωποι με ισχυρό όραμα και αξίες θα είναι οι νικητές στο νέο τοπίο που διαμορφώνεται, ήταν το μήνυμα που έστειλε ο διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN κ. Γιάννης Καντώρος κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης για τα αποτελέσματα του 2021, που πραγματοποιήθηκε στο Golf Club of Athens στη

Γλυφάδα και πήραν μέρος 300 συμμετέχοντες/συμμετέχουσες, εκπρόσωποι των συνεργαζόμενων δικτύων και διοικητικά στελέχη. Και όπως σημειώνει χαρακτηριστικά η εταιρεία, οι βραβεύσεις των δικτύων πωλήσεων αποτελούν διαχρονικά έναν από τους σημαντικότερους θεσμούς και στοιχείο της εταιρικής κουλτούρας της INTERAMERICAN. Μέσα από τη διαδικασία αυτή αναδεικνύονται οι κορυφαίοι



Γιάννης Καντώρος, Διευθύνων Σύμβουλος



Τάσος Ηλιακόπουλος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων.

παραγωγικά συνεργάτες, μέσα από ξεκάθαρα κριτήρια και προϋποθέσεις.

«Η Ανάπτυξη είστε Εσείς» ήταν το κεντρικό μήνυμα της μεγάλης αυτής γιορτής. Και πράγματι τα φυσικά δίκτυα πωλήσεων της INTERAMERICAN αποτελούν το πιο δυναμικό κανάλι διανομής για την εταιρεία. Μετά τις ομιλίες, ακολούθησε η απονομή των βραβείων στα δίκτυα, με το κορυφαίο βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς», το οποίο αποτελεί διάκριση επαγγελματικής αριστείας, παραγωγικότητας και πελατοκεντρικότητας. Το βραβείο φέτος απονεμήθηκε στον κ. Λουκά Τουρντζή.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε σε συγκινησιακά φορτισμένο κλίμα, λόγω της απώλειας του ιδρυτή της INTERAMERICAN, Δημήτρη Κοντομινά, στη μνήμη του οποίου θεσμοθετήθηκε το ομώνυμο βραβείο. Το βραβείο αυτό, ως φόρος τιμής, θα απονέμεται κάθε χρόνο σε συνεργάτη για τις αξιοσημείωτες επιδόσεις του/της στα ετήσια παραγωγικά αποτελέσματα.

Οι προκλήσεις του κλάδου είναι επίκαιρες, αλλή και η σημασία των δικτύων είναι αδιαμφισβήτητη. Αυτή την εικόνα ανέδειξε ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της INTERAMERICAN, ο οποίος μίλησε για το



Λουκάς Τουρντζής, κορυφαίο βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς».



Γιώργος Ταμβάκος, 1ος στο πλήθος ασφαλισμένων οχημάτων, 1ος στις Στελεχώσεις εν ισχύ, 3ος στα Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών.



Φώφη Θωμοπούλου, 1η στη Νέα Παραγωγή Υγείας, 2η στα Μικτά Εγγεγραμμένα Γενικών.



Βασίλης Βασιλόπουλος, 1ος στα Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών, 1ος στη Νέα Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων.



Κωνσταντίνα Μαθιούδη, 2η στη Νέα Παραγωγή Υγείας, 2η στις Στελεχώσεις εν ισχύ.



Ηλίας Αντωνίου, 3ος στο σύνολο ασφαλισμένων οχημάτων, 3ος στις Στελεχώσεις εν ισχύ.



Παζαρήης Αθανάσιος, Νέα Παραγωγή Υγείας.



Κωνσταντίνος Παναγόπουλος, 3ος στη Νέα Παραγωγή Υγείας.



Χαχάκης Γιώργος, Νέα Παραγωγή Ζωής.

σπουδαίο μέλη των ασφαλιστικών διαμεσοληθτών και για το ρόλο που διαδραματίζουν στις αποφάσεις των πελατών. Τα φυσικά δίκτυα κυριαρχούν στην παγκόσμια αγορά ειδικά σε χώρους που απαιτούν μεγαλύτερη τεχνογνωσία, όπως της Υγείας, της Ζωής, της Αποταμίευσης και των Γενικών, εκτός αυτοκινήτου, οι οποίοι παρουσιάζουν



Louis Bazan Vargas, Νέα Παραγωγή Capital.



Γαρυφαλιά Κουβεζιώτη, Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών.



Δούκισσα Νομικού, Πλήθος ασφαλισμένων Οχημάτων.



Λευτέρης Γαλαθανάκης, Στελεχώσεις εν ισχύι.

μεγάλη δυναμική ανάπτυξης. Παράλληλα, η τεχνολογία δημιουργεί νέες ευκαιρίες και αναπτύσσει συμβούλους χωρίς γεωγραφικά όρια, καθιστώντας τους μία αυτόνομη «ασφαλιστική εταιρεία».

«Ο πελάτης μας θέλει εμάς, ο πελάτης θέλει σύμβουλο, τη φυσική επαφή, ώστε να αποφασίσει κάτι σύνθετο και σημαντικό για τη ζωή του. Δεν είμαστε απλοί ασφαλιστές, είμαστε σύμβουλοι», τόνισε ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος στην ομιλία του.

Ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της



Φώτης Αλεξίου, Στελεχώσεις εν ισχύι.



Ηλίας Αποστολόπουλος, Νέα Παραγωγή Υγείας, Νέοι Ασφαλισμένοι Bewell.

INTERAMERICAN, δήλωσε κατά τη διάρκεια της βραδιάς: «Χαιρόμαστε πολύ που γιορτάζουμε μαζί τις επιτυχίες των συνεργατών μας, καθώς τα δικά τους επιτεύγματα είναι άρρηκτα συνδεδεμένα με τις επιτυχίες της INTERAMERICAN. Ενώσαμε τις δυνάμεις μας και τα καταφέραμε, όλοι μαζί. Αναπτύξαμε τις δραστηριότητές μας, ανταποκριθήκαμε στις προσδοκίες των πελατών μας, πετύχαμε τους στόχους μας. Στις προκλήσεις της νέας εποχής, η δική μας απάντηση είναι η ανάπτυξη. Είμαστε όλοι μαζί στην επόμενη μέρα που αναδύεται και η οποία θα είναι



Γιώργος Κοκκοτής, Νέα Παραγωγή Ζωής.



Ευστράτιος Μακρής, Νέα Παραγωγή Capital.

γεμάτη προκλήσεις, μέσα από τη μετάβαση σε μία μεγαλύτερη αγορά που θα προσφέρει περισσότερες ευκαιρίες για όλους. Οι εταιρείες και οι άνθρωποι με ισχυρό όραμα και αξίες θα είναι οι νικητές στο νέο τοπίο που διαμορφώνεται. Συγχαρητήρια σε όλους!» **NAI**



Ιωάννης Παναγόπουλος, Νέα Παραγωγή Ομαδικών.



Καλλιόπη Γαβριηλίδου, Σύνοδο Μικτών Εγγεγραμμένων Ασφαλιστρών.



Οικονομάκης Νικόλαος, Πλήθος Ασφαλισμένων Οχημάτων.



Γεώργιος Δημητρίογλου, Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Αγροτικών Ασφαλίσεων.



Γιώργος Μποζιονέλος, Νέα Παραγωγή Υγείας.



Φώτιος Σταματόπουλος, Νέα Παραγωγή Ζωής.

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ

ΚΟΡΥΦΑΙΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΑΡΙΣΤΕΙΑΣ «ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ» Τουρντζής Λουκάς

Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΥΓΕΙΑΣ 1. Θωμοπούλου Φωτεινή 2. Μαθιούδη Κωνσταντίνα 3. Παναγόπουλος Κωνσταντίνος

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ CAPITAL 1. Παπαδοπούλου Μαρία

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ 1. Βασιλόπουλος Βασίλειος

ΜΙΚΤΑ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ 1. Βασιλόπουλος Βασίλειος 2. Θωμοπούλου Φωτεινή 3. Ταμβάκος Γεώργιος

ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ 1. Ταμβάκος Γεώργιος 2. Βασιλόπουλος Βασίλειος 3. Αντωνίου Ηλίας

ΣΤΕΛΕΧΩΣΕΙΣ ΕΝ ΙΣΧΥΪ 1. Ταμβάκος Γεώργιος 2. Μαθιούδη Κωνσταντίνα 3. Αντωνίου Ηλίας

Unit Managers

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΥΓΕΙΑΣ 1. Παζαρή Αθανάσιος 2. Ζερβουδάκη Σοφία 3. Σταμογιάννη Πηνελόπη

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ 1. Χαχάκης Γεώργιος

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ CAPITAL 1. Bazan Vargas Luis Gonzalo

ΜΙΚΤΑ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ 1. Κουβελιώτη Γαρυφαλία 2. Νομικού Δούκισσα 3. Μωραϊτης Πέτρος – Παπακυριακόπουλος Κωνσταντίνος

ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ 1. Νομικού Δούκισσα 2. Αντωνάκος Δημήτριος 3. Χαλικιά Μαρία

ΣΤΕΛΕΧΩΣΕΙΣ ΕΝ ΙΣΧΥΪ 1. Γαλαθιανάκης Ελευθέριος 2. Παζαρή Αθανάσιος 3. Ριζάκης Διονύσιος

Team Managers

ΣΤΕΛΕΧΩΣΕΙΣ ΕΝ ΙΣΧΥΪ 1. Αλεξίου Φώτιος

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΥΓΕΙΑΣ 1. Αποστολόπουλος Ηλίας 2. Βούλγαρη Ιωάννα 3. Κωστόπουλος Αντώνιος 4. Διπλός Δημήτριος 5. Παπαγιαννάκη Μαρία 6. Φώσκολος Αντώνιος 7. Πούλιου Φερενίκη

8. Μακρυγιάννη Ελένη 9. Σεβαστάκη Μαρία 10. Μπακόπουλος Δημήτριος

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ 1. Κοκκοτής Γεώργιος, 2. Ροδινός Κωνσταντίνος, 3. Τσαμπλάκου Δέσποινα

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ CAPITAL 1. Μακρής Ευστράτιος 2. Δάγγα Ευαγγελία 3. Ευθυμιάδης Γεώργιος

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ 1. Παναγόπουλος Ιωάννης 2. Χατζηισαάκ Παρασκευάς 3. Τζιωτζιός Αθανάσιος

ΜΙΚΤΑ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ 1. Σιάτος Κωνσταντίνος 2. Κουβελιώτης Λάμπρος 3. Αφεντούλης Δημήτριος 4. Παναγόπουλος Ιωάννης 5. Αγγούριδης Κωνσταντίνος

ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ 1. Οικονομάκης Νικόλαος 2. Αφεντούλης Δημήτριος 3. Σιάτος Κωνσταντίνος

ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΚΤΩΝ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 1. Γαβριηλίδου Καλλιόπη 2. Τζιωτζιός Αθανάσιος 3. Τουρντζής Λουκάς 4. Παναγόπουλος Ιωάννης 5. Αποστολόπουλος Ηλίας

ΜΙΚΤΑ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ 1. Δημητρίογλου Γεώργιος

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ BEWELL 1. Αποστολόπουλος Ηλίας 2. Κωστόπουλος Αντώνιος 3. Βούλγαρη Ιωάννα

Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΥΓΕΙΑΣ 1. Μποζιονέλος Γεώργιος 2. Μουρελάτου Έρρικα 3. Γιαννακάκος Γεώργιος 4. Κότσιρα Δήμητρα

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ Σταματόπουλος Φώτιος 2. Μουρδουκούτα Μαργαρίτα, 3. Χειλάς Ιωάννης

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ BEWELL Ρεμούνδου Πηνελόπη-Παρασκευή 2. Βασιλόπουλος Χρήστος

ERGO

Rally Πωλήσεων 2021 από την ERGO

- Επιβράβευση των επιτυχόντων



Από αριστερά ο κ. Αλέξανδρος Δόξας, Προϊστάμενος Υποστήριξης Πωλήσεων, ο Επιθεωρητής Ανάπτυξης Πωλήσεων Δικτύου Εταιρικών Συνεργατών κ. Θανάσης Καραρίζος, ο νικητής κ. Γρατσούνας Γεώργιος, ο κ. Νίκος Αντιμυσάρης, CEO, η νικήτρια από το Δίκτυο Ανεξάρτητων Συνεργατών κ. Σοφομακάκη Κυριακή, ο Διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου κ. Τάσος Παπαδόπουλος και ο νικητής κ. Μάριος Ποθυγενίδης.

Η ERGO Ασφαλιστική, αναγνωρίζοντας τη συμβολή των Συνεργατών της στην επιτυχημένη πορεία της, επενδύει με στόχο τη δημιουργία ακόμα πιο ισχυρών δεσμών μαζί τους, χτίζοντας μακροπρόθεσμες σχέσεις εμπιστοσύνης.

Τρεις συνεργάτες της ERGO διακρίθηκαν στο Διαγωνισμό Rally Πωλήσεων Ασφαλιστηρίων Αυτοκινήτου για το 2021, με έπαθλο για τους πρώτους νικητές τη χρήση ενός ολοκαίνουριου T-Cross τελευταίας τεχνολογίας για έναν ολόκληρο χρόνο.

Οι νικητές του διαγωνισμού οι οποίοι πέτυχαν τις υψη-

λότερες επιδόσεις είναι:

-Ο συντονιστής ασφαλιστικός πράκτορας κ. Γρατσούνας Γεώργιος

-Ο ασφαλιστικός πράκτορας κ. Ποθυγενίδης Μάριος και

-Η Atlas Insurance Agents, συνεργάτης από το Δίκτυο Πωλήσεων Ανεξάρτητων Συνεργατών για λογαριασμό της οποίας το αυτοκίνητο παρέλαβε η κ. Σοφομακάκη Κυριακή.

Οι τρεις νικητές - διαμεσολαβητές παρέλαβαν το έπαθλό τους, ένα leasing αυτοκινήτου για ένα χρόνο από τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Τα έπαθλα παρέδωσε ο κ. Νίκος Αντιμυσάρης, Διευθύνων Σύμβουλος της ERGO.

Ο κ. Αντιμυσάρης συνεχάρη όλους τους Συνεργάτες για την ενεργή συμμετοχή τους στο Rally Πωλήσεων 2021. Σε δηλώσεις του τόνισε: «Η ERGO στοχεύει στην ανάπτυξη μέσω των Δικτύων Πωλήσεων της και δεσμευόμαστε να συνεχίσουμε να ενδυναμώνουμε με παρόμοια κίνητρα τους

Συνεργάτες μας για περαιτέρω ανάπτυξη και το 2022. Σας διαβεβαιώνουμε ότι θα συνεχίσουμε τις προσπάθειές μας για τη διαχρονικά απρόσκοπτη στήριξη των προσπαθειών σας και του έργου σας».

Το κύριο μήνυμα της ERGO προς τους Συνεργάτες της είναι πως εισέρχονται μαζί στη νέα εποχή, με ξεκάθαρο όραμα, μακροπρόθεσμη στρατηγική και ολιστική προσέγγιση των αναγκών του καταναλωτή και του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Στην τελετή παράδοσης των αυτοκινήτων παρευρέθησαν επίσης ο Διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου κ. Τάσος Παπαδόπουλος, ο Προϊστάμενος Υποστήριξης Πωλήσεων κ. Αλέξανδρος Δόξας, ο Επιθεωρητής Ανάπτυξης Πωλήσεων Δικτύου Εταιρικών Συνεργατών κ. Θανάσης Καραρίζος, καθώς και η κ. Μαριλένα Φραγή, Sales Performance Lead. Όλοι τους συνεχάρησαν τους νικητές και τους ευχήθηκαν ασφαλείς διαδρομές. **NAI**

Ολοκληρώθηκε με επιτυχία ο 1ος διαγωνισμός καινοτομίας της ERGO



Η ERGO ανακοίνωσε ότι ολοκληρώθηκε ο 1ος Διαγωνισμός Καινοτομίας που διοργάνωσε η εταιρεία. Όπως επισημαίνει «μεγάλοι νικητές ξεχώρισαν με τις ιδέες τους και είμαστε πολύ περήφανοι για εκείνους. Με σύμμαχο την τεχνολογία και κινητήριο μοχλό τον ενθουσιασμό, τη δημιουργικότητα και το ομαδικό πνεύμα οι εργαζόμενοί μας ανέπτυξαν και παρουσίασαν πολύ ενδιαφέρουσες ιδέες που θα αξιοποιηθούν στον οργανισμό. Πολλά συγχαρητήρια στις 2 ομάδες που ξεχώρισαν, αλλά και στις υπόλοιπες 4 ομάδες οι οποίες προκρίθηκαν στη φάση της ανάπτυξης ιδεών. Στην ERGO γνωρίζουμε ότι καινοτομώντας μπορούμε να πετύχουμε το όραμά μας: να είμαστε η πρώτη επιλογή για τους πελάτες, τους συνεργάτες και τους εργαζομένους μας. Ευχαριστούμε για ακόμη μία φορά και τη Found.ation για τη συνεργασία και τη σημαντική συμβολή της στην υλοποίηση του 1ου Διαγωνισμού Καινοτομίας!»

ERGO

Πρωτοποριακά προγράμματα

ERGO My Auto

Τα πρωτοποριακά, ευέλικτα και ανταγωνιστικά προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου ERGO My Auto powered by Drive&Win, δημιούργησε η ERGO Ασφαλιστική, κατανοώντας τις διαφορετικές και ιδιαίτερες ανάγκες των ασφαλισμένων. Όπως τονίζεται, τα καινοτόμα αυτά προγράμματα συνδέουν όλα τα υφιστάμενα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου με την τεχνολογία τηλεματικής, μέσω της αναβαθμισμένης εφαρμογής ERGO Drive&Win. Τα προγράμματα ασφάλισης ERGO My Auto powered by Drive&Win αποτελούν ένα ακόμα εργαλείο για την καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας και, παράλληλα, το επιστέγασμα της δέσμευσής μας για συνεχή αναβάθμιση των προϊόντων της εταιρείας, ανέφερε ο κ. Στάθης Τσαούσης, Διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων της ERGO, σε σχετική ενημερωτική



Ο κ. Στάθης Τσαούσης, Διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων της ERGO.

Στα σημαντικά οφέλη για τον πελάτη συμπεριλαμβάνονται

- Σημαντική, εξαρχής, έκπτωση 15% στα ασφάλιστρα του αυτοκινήτου του ασφαλισμένου ακόμα και στην ανανέωση του ασφαλιστηρίου του με προϋπόθεση τη χρήση της εφαρμογής
- Επιπλέον έκπτωση έως και 15% στην ανανέωση στα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης του ασφαλισμένου, επιβραβεύοντας την οδηγική του συμπεριφορά (ERGO Stars)
- Ηλεκτρονική αποστολή ειδοποιητηρίου πληρωμής καθώς και όλων των ασφαλιστικών εγγράφων για τους πελάτες που το επιλέξουν
- Ψηφιακή διαδικασία προασφαλιστικού ελέγχου μέσω κινητού τηλεφώνου εύκολα και γρήγορα, σε μόλις 3 λεπτά, όπου απαιτείται
- Δυνατότητα συμμετοχής, μέσω της εφαρμογής ERGO Drive&Win, σε διαγωνισμούς και άλλες ενέργειες που διοργανώνει η ERGO



εγκύκλιο προς του συνεργάτες της εταιρείας. «Είμαστε βέβαιοι ότι τα νέα προγράμματα θα συμβάλουν στην καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας, καθώς μέσα από αυτά θα αποκομίσουν σημαντικά οφέλη και θα πετύχουν ακόμα πιο δίκαια ασφάλιστρα με βάση τη δική τους προσωποποιημένη οδηγική συμπεριφορά. Παράλληλα, τα προγράμματα αυτά αποτελούν την έμπρακτη απόδειξη του οράματος της ERGO για μια κοινωνία με καλύτερους οδηγούς και περισσότερη οδική ασφάλεια», πρόσθεσε ο κ. Τσαούσης.

Τα νέα προγράμματα ασφάλισης ERGO My Auto powered

by Drive&Win αφορούν σε Ε.Ι.Χ. επιβατικά, Αγροτικά και Φ.Ι.Χ. Φορτηγά οχήματα, αξίας έως και 30.000 ευρώ. Παράλληλα τα προγράμματα ERGO My Auto powered by Drive&Win, υποστηρίζονται από τηλεοπτική καμπάνια. Το σποτ εντάσσεται στο πλαίσιο της εταιρικής διαφημιστικής καμπάνιας «Ωρα για Έργο». Στο συγκεκριμένο διαφημιστικό μήνυμα, η ERGO προτρέπει τον καταναλωτή να επιλέξει το πρόγραμμα ERGO My Auto που ταιριάζει στις ανάγκες του για την ασφάλιση του οχήματός του και να επωφεληθεί από τα προνόμια που του παρέχει η ανανεωμένη εφαρμογή ERGO Drive&Win. **NAI**

Άμεση στήριξη στους πληγέντες των πυρκαγιών

Με υψηλό αίσθημα ευθύνης για τους συνανθρώπους μας, η ERGO στηρίζει έμπρακτα τους ασφαλισμένους της που επλήγησαν και βιώνουν δύσκολες ώρες, λόγω των πρόσφατων πυρκαγιών στην Αττική. Πιο συγκεκριμένα, έχει θέσει σε ετοιμότητα: Κλιμάκια πραγματογνωμόνων, προκειμένου να προχωρήσουν σε αυτοψίες στις πληγείσες περιοχές και σε άμεσες εκτιμήσεις των ζημιών. Έκτακτο μηχανισμό χορήγησης προκαταβολών αποζημίωσης για την αντιμετώπιση των πρώτων εξόδων αποκατάστασης των ζημιών, καθώς και επιτάχυνσης των διαδικασιών για την καταβολή αποζημιώσεων.

Ειδικά για τις αναγγελίες ζημιών, οι ασφαλισμένοι μας μπορούν να επικοινωνούν:

για τον κλάδο περιουσίας στην ηλεκτρονική διεύθυνση claims@ergohellas.gr ή στην τηλεφωνική γραμμή 210 370 5425, Δευτέρα έως Πέμπτη από τις 8:30 έως τις 16:30 και Παρασκευή από τις 8:30 έως τις 15:30

για τον κλάδο αυτοκινήτων, στη Φροντίδα Ατυχήματος τηλεφωνικώς όλο το 24ωρο, στο 210 650 4022 (από κινητό τηλέφωνο) και 80 111 99000 (από σταθερό τηλέφωνο).

Όπως αναφέρεται στην ανακοίνωση της εταιρείας η ERGO δεσμεύεται να συνεχίσει το Έργο της με τις ενέργειές της για την άμεση αποκατάσταση των ζημιών μέσω των έκτακτων διαδικασιών αποζημιώσεων ώστε να παραμείνει δίπλα στους ασφαλισμένους της με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο.

Allianz 



My Global Allianz: Διευρύνει τις ασφαλιστικές λύσεις

Με το ανανεωμένο My Global Allianz, το αξιόπιστο πρόγραμμα που συνδυάζει ασφάλεια Ζωής με επένδυση σε μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων (Unit Linked), η Allianz Ελλάδα διευρύνει τις ασφαλιστικές λύσεις για τους καταναλωτές.

Όπως τονίζεται, πρόκειται για μια σύγχρονη λύση δημιουργίας κεφαλαίου υψηλής ανταποδοτικότητας, με σημαντικά πλεονεκτήματα και αξία επένδυσης. Διαχρονικά, το My Global Allianz παρέχει πολλαπλά οφέλη για τους καταναλωτές, αφού εξασφαλίζει έξι διαφορετικές στρατηγικές επένδυσης σε Αμοιβαία Κεφάλαια των PIMCO, Allianz Global Investors και Allianz ΑΕΔΑΚ, των οποίων αξιοποιεί την εμπειρία και την τεχνογνωσία, προσφέροντας τη δυνατότητα επένδυσης στην παγκόσμια αγορά και υψηλή ρευστότητα, με άμεση πρόσβαση στα χρήματα που έχουν επενδυθεί – όλα αυτά με απόλυτη

σαφήνεια και διαφάνεια στους όρους συμβολαίου.

Οι νέες επενδυτικές στρατηγικές του ανανεωμένου My Global Allianz επενδύουν σε Μικτά και Μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια. Επιπρόσθετα, από την έναρξη του ανανεωμένου προγράμματος My Global Allianz, οι ενήλικοι ασφαλισμένοι της Allianz, από 18 έως 60 ετών, θα διαθέτουν κάλυψη «Ασφάλειας Ζωής από Ατύχημα», με κεφάλαιο προστασίας ύψους 5.000 ευρώ, η οποία θα προστίθεται στο επενδυτικό τους πρόγραμμα χωρίς την ανάγκη διενέργειας ελέγχου ασφαλισιμότητας, ανεξαρτήτως ηλικίας, ενώ εξακολουθεί να παρέχεται η δυνατότητα της προαιρετικής κάλυψης Απαλλοτρίωσης Πληρωμής Ασφαλιστρών λόγω Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας του Συμβαλλομένου. Όσον αφορά τη διαφοροποίηση των εξόδων του προγράμματος My Global Allianz, τα έξοδα αγοράς μεριδίων μειώνονται κατά 50%, από 5% σε 2,5%. **NAI**

Η Allianz μας μαθαίνει τα μυστικά της Ασφάλισης Ευθύνης Στελεχών D&O

Του **ΚΩΣΤΗ Ε. ΣΠΥΡΟΥ**



Ο κ. Στέφανος Μαβαλιάς.



Ο κ. Mathieu Vicomte.

Η Ασφάλιση Ευθύνης Διευθυντών & Στελεχών - D&O (Directors and Officers Liability) γνωρίζει μεγάλη ανάπτυξη στο εξωτερικό ενώ τα τελευταία χρόνια κερδίζει έδαφος και στη χώρα μας.

Σύμφωνα με όσα ειπώθηκαν σε ειδική εκδήλωση της Allianz Ελλάδα, στην οποία ήταν παρούσα και η κάμερα του nextdeal.gr, η παραγωγή της εταιρείας στη χώρα μας μέσα σε πέντε χρόνια έφτασε τα 3 εκατ. ευρώ και η συνέχεια προβλέπεται ακόμη πιο συναρπαστική. Όπως ειπώθηκε, η ασφάλιση D&O δεν αφορά μόνο πολυεθνικές και εισηγμένες όπως παλαιότερα αλλιά απευθύνεται πλέον και σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

«Διοργανώνουμε events και προσπαθούμε να καλέσουμε τους συνεργάτες που εξειδικεύονται σε corporate risks και να τους δείξουμε ότι η ασφάλιση D&O και τα financial lines είναι ένα τεράστιο αναπτυξιακό εργαλείο για τους ίδιους και τους πελάτες τους» ανέφερε ο Εμπορικός Διευθυντής κ. Στέφανος Μαβαλιάς.

Από την πλευρά του όπως τόνισε ο Mathieu Vicomte, Sales & Distribution for Mediterranean and Africa Region της Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), ο ρόλος

των μεσιτών, των συνεργατών και των πρακτόρων είναι σημαντικός στην προώθηση του συγκεκριμένου κλάδου. Θα έλεγα ότι στην Allianz διαθέτουμε πολλές δεξιότητες και τεχνογνωσία, είπε ο κ. Vicomte και πρόσθεσε: Η ομάδα είναι ιδιαίτερα ευρεία και λαμβάνουμε και άλητη τεχνογνωσία από παγκόσμια άποψη, παγκοσμίως, προσπαθώντας να συγκεντρώσουμε τα πάντα, όσα προέρχονται από διαφορετικές τοποθετήσεις αγορών. Τότε παίρνουμε τις αξιώσεις από μια συγκεκριμένη πόλη και προσπαθούμε να ενοποιήσουμε τα πάντα μέσα από μια ενιαία πολιτική. Οπότε βασιζόμαστε στους ασφαλιστές, γιατί όταν πρέπει να χειριστούμε μια αξίωση D&O, η οποία μπορεί να είναι μεταξύ Ελλάδας ή ΗΠΑ ή μιας ελληνικής εταιρείας και μιας ασιατικής, νομίζω ότι είναι πολύ χρήσιμο να βασιζόμαστε σε έναν ασφαλιστή που κατανοεί όλους τους κανονισμούς, είτε είναι στις ΗΠΑ είτε στην Ασία, και προσπαθούμε να υπερασπιστούμε, προφανώς μέσω των brokers, το συμφέρον των ασφαλισμένων, των πελατών μας, σημείωσε μεταξύ άλλων

Επιπλέον υπογράμμισε ότι έχουμε ξεκινήσει το D&O στην Ελλάδα εδώ και 5 χρόνια και ενώ αρχίσαμε κρατώντας μικρό καλάνι, τώρα, βρισκόμαστε πάνω-κάτω στα 3 εκατομμύρια ευρώ σε D&O στην Ελλάδα. **NAI**

Το «Ασφαλιστικό NAI» στο Insurtech «DIA Amsterdam 2022»



Αποστολή
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

Ο μεγάλος επιστήμονας Αλβέρτος Αϊνστάιν είχε πει «ποτέ δεν σκέφτομαι το μέλλον. Έρχεται αρκετά σύντομα». Η φράση αυτή αποτυπώνει πλήρως όσα συναντά ο επισκέπτης ενός εκ των μεγαλύτερων event τεχνολογίας προσανατολισμένο αποκλειστικά στην ασφαλιστική αγορά, που πραγματοποιήθηκε το διάστημα 29 και 30 Ιουνίου στο Άμστερνταμ. Η DIA (Digital Insurance Agents)

φέτος συγκέντρωσε πάνω από 1.200 «decision-makers» από 50 χώρες και από τις 6 ηπείρους. Εκεί βρέθηκε και το «Ασφαλιστικό NAI» για να σας μεταφέρει από πρώτο χέρι τις εξελίξεις της τεχνολογίας στην ασφάλιση. Εξελίξεις που αφορούν το μέλλον το οποίο όμως είναι ήδη εδώ. Γιατί όπως είπε και ο Άγγλος συγγραφέας Theodore Hook, ο καλύτερος τρόπος για να προβλέψεις το μέλλον είναι να το εφεύρεις.

Για περισσότερα από 50 χρόνια, η DIA είναι αφοσιωμένη στη διοργάνωση ενός αντικειμενικού και διαφανούς παγκόσμιου φόρουμ για την ανταλλαγή ιδεών και συνεργασιών για περαιτέρω επιστημονικές και ιατρικές καινοτομίες. Η Παγκόσμια Ετήσια Συνάντηση DIA 2022 συγκέντρωσε την ασφαλιστική βιομηχανία, τις ρυθμιστικές αρχές, τους ακαδημαϊκούς και τους ασθενείς για να συν-δημιουργήσουν, να λύσουν προβλήματα και να συζητήσουν παγκόσμιες και τοπικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επαγγελματίες στην κοινότητα των βιοεπιστημών. Το DIA 2022 είναι η ουσιαστική συνάντηση για την

καταλυτική δημιουργία και ανταλλαγή γνώσης, για την επιτάχυνση της ανάπτυξης προϊόντων υγειονομικής περίθαλψης. Με λίγα λόγια, είναι ένα από τα σημαντικότερα Insurtech events στο οποίο μπορεί κανείς να ανακαλύψει σήμερα εργαλεία που θα αποτελούν την καθημερινότητά μας αύριο.

ΜΟΝΑΔΙΚΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ

Το «Ασφαλιστικό NAI» που βρέθηκε στο φετινό DIA είδε και άκουσε για τεχνολογίες μοναδικές που μπορούν να κάνουν τη καθημερινότητα του ασφαλισμένου αλλιά και του στελέ-

αλλιά και διευθετούν τις ζημιές άμεσα, απελευθερώνοντας χρόνο για πιο σύνθετα περιστατικά.

-έναν κόσμο στον οποίο η Τεχνητή Νοημοσύνη αναλύει πλήρως το περιεχόμενο των φακέλων ζημιών και αυτοματοποιεί τη διαχείριση των αποζημιώσεων, επιτρέποντας στις ασφαλιστικές εταιρείες να εστιάσουν σε εκείνα που μετρούν περισσότερο για αυτές: Να λαμβάνουν αποφάσεις που βασίζονται στην απόλυτη διαφάνεια που προσφέρουν τα δεδομένα και να εξασφαλίζουν την καλύτερη δυνατή εμπειρία στους πελάτες τους (DGTAL).



Roger Peverelli, Founder DIA.



Παναγιώτης Ασημακόπουλος, Head Of Innovation at Generali Hellas.



Μάρκος Φραγκουλιόπουλος, Corporate Marketing Leader Interamerican.



Arndt Gossmann CEO DGTAL.

χους μιας ασφαλιστικής εταιρείας καλύτερη, ευκολότερη, γρηγορότερη και φθηνότερη. Φανταστείτε:

-να μπορείτε να προβλέψετε τροχαία ατυχήματα και να τα αποφύγετε (Kasko2Go),

-να αξιολογείτε έναν νέο υποψήφιο ασφαλισμένο παίρνοντας βασικά στοιχεία για την κατάσταση της υγείας του, χωρίς να χρειαστεί να σας φέρει εξετάσεις, πάρα μόνο να σταθεί στη κάμερα του κινητού του για 1 λεπτό (binah.ai)

-να παρακολουθείτε την κατάσταση ενός ασφαλισμένου στο σπίτι ώστε να επεμβείτε άμεσα αν χρειαστεί βοήθεια (jane),

-να μπορείτε να βρείτε έναν γιατρό άμεσα σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου (AirDoctor),

-να διαχειριστείτε τις απαιτήσεις από τις ζημιές χρησιμοποιώντας τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης (AI) που αναγνωρίζουν χειρόγραφα έγγραφα και κατηγοριοποιούν

ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΑΠΟ GENERALI ΚΑΙ INTERAMERICAN

Φέτος, εκτός από τις 75 και πλέον εταιρείες που παρουσίασαν στο κοινό τις καινοτομίες και τις τεχνολογίες που έχουν αναπτύξει για να δώσουν λύσεις στις ανάγκες της ασφαλιστικής βιομηχανίας, είδαμε και ανθρώπους από την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τον κ Παναγιώτη Ασημακόπουλο, Head of Innovation and Smart Process Automation Generali Hellas, τον κ. Μάρκο Φραγκουλιόπουλο, Corporate Marketing Leader Interamerican, την κ. Εύη Μουντρίχα, Innovation Leader Interamerican, τον κ Θεόδωρο Χαντζή, Health & Financial future Product & Business Development Chapter Leader Interamerican, και την κ. Βάντα Γιανναρά, από την DGTAL.

Ο κ. Ασημακόπουλος, από την πλευρά του δήλωσε: «Ως Generali Ελλάδος, ερχόμαστε εδώ και χρόνια στο DIA event.



Το DIA event είναι ένα από τα μεγαλύτερα events παγκοσμίως, όσον αφορά το κομμάτι του Insuretech. Έρχονται start-up εταιρείες απ' όλο τον κόσμο, ασφαλιστικές όπως εμείς, υπάρχει αυτή η συνεργασία, η παρακολούθηση των τάσεων της αγοράς, και εμείς ως Generallι έχουμε φυσική παρουσία, και σε επίπεδο Ομίλου, αλλιώς και ως Ελλάδα, γιατί παρακολουθούμε τις τάσεις της αγοράς, για να προσφέρουμε όσο καλύτερα δυνατόν ψηφιοποιημένες υπηρεσίες στους πελάτες, αλλιώς και στους συνεργάτες μας. Κι όπως ανέφερε και η κυρία Connor, ο άνθρωπος είναι πάνω απ' όλα, και ο πελάτης και ο συνεργάτης, αλλιώς εμείς είμαστε εδώ για να τους παρέχουμε τα κατάλληλα ψηφιακά εργαλεία, για να τους κάνουμε τη ζωή πιο εύκολη».

Ο κ. Φραγκουλόπουλος είπε ότι «η Interamerican έχει βασική αξία της και αρχή της και μέσα στο DNA της την καινοτομία. Και ως εκ τούτου, παρακολουθούμε στενά τις εξελίξεις που συμβαίνουν γύρω μας και όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλιώς στο παγκόσμιο στερέωμα. Και το DIA νομίζω ότι είναι ένα hub, ένα innovation hub, που είναι εξαιρετικά σημαντικό, ιδιαίτερα για το Insurance. Κάθε χρόνο βρίσκουμε –με εξαίρεση βέβαια τα δύο χρόνια που δεν είχαμε την ευκαιρία και δεν υπήρξε η δυνατότητα λόγω Covid, να διοργανωθεί αυτό το event, και τα προηγούμενα χρόνια, όπως και φέτος, βλέπουμε πραγματικά την τεχνολογία να εξελίσσεται και να επηρεάζει τη ζωή όλων μας και δη το χώρο της Ασφάλισης».

Ο Arndt Gossmann CEO DGITAL, σχολίασε από την πλευρά του ότι η Διαχείριση Απαιτήσεων σήμερα στις Ασφαλιστικές Εταιρείες είναι σχεδόν χειρωνακτική και γίνεται κυρίως με τον ίδιο τρόπο που γινόταν και πριν από εκατό χρόνια, χρησιμοποιώντας μόνο email και κάποια εργαλεία βελτιστοποίησης. Και ο λόγος γι' αυτό είναι πολύ απλός. Μόνο το 2% των πληροφοριών που απαιτούνται για την εκτέλεση είναι διαθέσιμο ως δομημένα δεδομένα. Όλα τα υπόλοιπα είναι μη δομημένα, βρίσκονται σε αρχεία PDF, ακόμη και γραμμένα σε χαρτί και χρειάζεστε έναν άνθρωπο, για να τα διαβάσει και να τα κατανοήσει, πριν αρχίσετε να εργάζεστε πάνω σε αυτά. Εμείς παρουσιάζουμε εδώ, το DRILLER, που

είναι ένα εργαλείο που βοηθά στην ψηφιοποίηση μη δομημένων δεδομένων με τεράστια ταχύτητα, μετατρέποντάς τα σε δομημένα δεδομένα και επιτρέποντας τη διαχείριση των αξιώσεων χρησιμοποιώντας το 100% των πληροφοριών.

Η κ. Γιανναρά ανέφερε: «Στην DIA Amsterdam 2022 χτυπά η καρδιά της insuretech καινοτομίας στην Ευρώπη και για εμάς, ως νέα εταιρεία, είναι ιδανικό βήμα για να επικοινωνήσουμε την αξία των προϊόντων μας. Πρόκειται για προϊόντα που αναπτύχθηκαν για να απελευθερώνουν χρόνο και πόρους αλλιώς και για να οδηγούν σε αυτοματοποιημένες ενέργειες και αποφάσεις, αξιοποιώντας τον έως τώρα ανεκμετάλλευτο πλούτο των δεδομένων που έχουν στη διάθεσή τους οι ασφαλιστικές εταιρείες. Η ναυαρχίδα μας, το DRILLER, είναι ένα μοναδικό προϊόν που μετατρέπει το πλήρες περιεχόμενο των φακέλων ζημιών σε μια μορφή που ο υπολογιστής μπορεί να διαβάσει και να κατανοήσει. Έτσι, μπορεί να εντοπίσει ανακολουθίες ή πιθανές δυσμενείς απαιτήσεις, να αντλήσει πληροφορίες από παλαιότερους φακέλους, να εκτελέσει πλήρεις ελέγχους χαρτοφυλακίου σε λίγες μόνο μέρες, να βοηθήσει στην πρόβλεψη και προσαρμογή των αποθεματικών, να αυτοματοποιήσει τη διαδικασία input management κ.ά. Η εξοικονόμηση κόστους και χρόνου φτάνει έως και το 40%, ενώ παρόμοια αξία έχει και η αποτελεσματικότερη διαχείριση κεφαλαίων στην οποία συνεισφέρει».

Η κάμερα του Nextdeal εξασφάλισε αποκλειστικά πλάνα από το συνέδριο καθώς και το μήνυμα του δημιουργού της DIA Roger Pevereli, ο οποίος μας μίλησε αποκλειστικά για φετινό συνέδριο και μεταξύ άλλων τόνισε ότι: Είμαστε περίπου 1.200 άτομα –και αισθανόμαστε πολύ ευχαριστημένοι γι' αυτό– από όλο τον κόσμο. Πάνω από 50 χώρες εκπροσωπούνται εδώ, και από τις έξι Ηπείρους, και η εκδήλωση αποτελεί πραγματικά ένα διεθνές γεγονός. Είναι τόσο ωραίο που όλοι μπορούν να συναντηθούν ξανά από κοντά. Όλοι αυτοί οι άνθρωποι, όλοι αυτοί οι υπεύθυνοι λήψης αποφάσεων στον τομέα της Ασφάλισης, όλοι αυτοί οι παράγοντες αλληαγής, που ανταλλάσσουν σκέψεις, ανταλλάσσουν ιδέες και φυσικά που κάνουν δουλειές. Άρα, είναι μια πραγματικά μεγάλη διοργάνωση, με μεγάλη επιτυχία, σύμφωνα τουλάχιστον με όσα λέει το κοινό. **NAI**



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, ευαίσθητα φορτία, χύμα υγρά ή στερεά φορτία, εξειδικευμένα φορτία κλπ).

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

Σημαντική Σημείωση: Το περιγραφόμενο ασφαλιστικό προϊόν παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe S.A. Η παρούσα διαφημιστική καταχώρηση διατίθεται αποκλειστικώς και μόνο για ενημερωτικούς σκοπούς και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις της εκάστοτε ασφαλιστικής σύμβασης.

ΜΕΛΕΤΗ ΕΑΕΕ

Γενική Αστική Ευθύνη: Οι επαγγελματίες αναγνωρίζουν τη σημασία της ασφαλιστικής κάλυψης

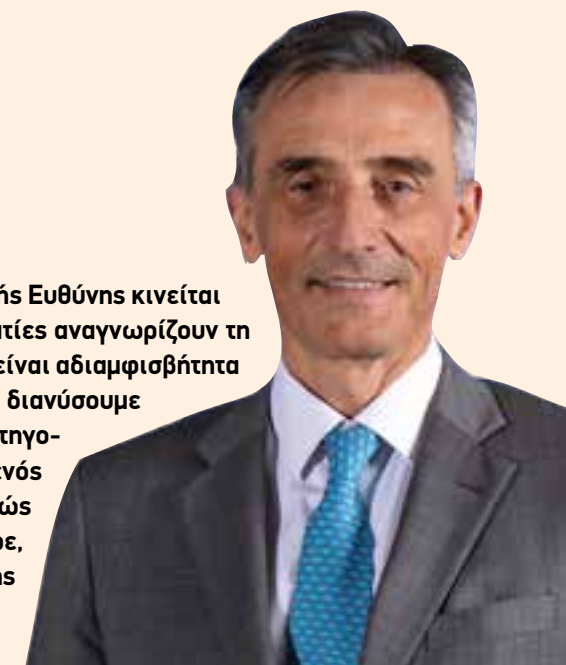
Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**



Giuseppe Zorgno

Ο κλάδος κινείται ανοδικά

«Από το 2017 έως και το 2021 η παραγωγή του κλάδου Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης κινείται ανοδικά, γεγονός που αποδεικνύει πως όλο και περισσότεροι επαγγελματίες αναγνωρίζουν τη σημασία της ασφαλιστικής κάλυψης των ευθυνών τους. Το γεγονός αυτό είναι αδιαμφισβήτητο θετικό για την πορεία του κλάδου. Παραμένει, βέβαια, αρκετός δρόμος να διανύσουμε καθώς παραμένει μεγάλο κενό προστασίας σε πολλές επαγγελματικές κατηγορίες, οι οποίες θα πρέπει να ευαισθητοποιηθούν και να κατανοήσουν αφενός τις ευθύνες που απορρέουν από την άσκηση των εργασιών τους και το πώς προστατεύονται από την Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης αφετέρου», ανέφερε, σχολιάζοντας τα αποτελέσματα της μελέτης, ο κ. G. Zorgno, Πρόεδρος της Επιτροπής Αστικής Ευθύνης και Επαγγελματικών Ευθυνών της ΕΑΕΕ.



Σε τροχιά συνεχούς ανάπτυξης κινείται ο κλάδος Γενικής Αστικής Ευθύνης Ελλάδας, ενώ ενδεικτική είναι και δήλωση του προέδρου Αστικής Ευθύνης και Επαγγελματικών Ευθυνών της ΕΑΕΕ Giuseppe Zorgno πως όλο

και περισσότεροι επαγγελματίες αναγνωρίζουν τη σημασία της ασφαλιστικής κάλυψης των ευθυνών τους.

Ειδικότερα, σύμφωνα με έρευνα την οποία πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, αυξήθηκε κατά 19,8% το πλήθος συμβολαίων του κλάδου το 2021 σε

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Συγκεντρωτικά στοιχεία έρευνας ΕΑΕΕ

	2021	2020
Πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων	182.595	152.356
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών εντός του έτους για τα ανωτέρω συμβόλαια	6.115	5.791
Πληρωθείσες αποζημιώσεις εντός του έτους για τις ανωτέρω ζημιές (€)	3.219.311	2.517.734
Απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων στο τέλος του έτους για τις ανωτέρω ζημιές (€)	15.937.289	19.126.059

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Ανάλυση καλύψεων Γενικής αστικής ευθύνης

2021	Κατασκευαστών	Ξενοδόχων	Βιομηχανικοί κίνδυνοι	Λοιπές καλύψεις	Σύνολο Γενικής αστικής ευθύνης
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	8.401	17.524	6.601	63.207	95.733
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	105	1.334	581	1.583	3.603
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	36.828	43.771	787.305	307.475	1.175.379
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	1.513.529	758.213	4.890.032	2.279.507	9.441.281
Ποσοστιαία κατανομή 2021					
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	8,8%	18,3%	6,9%	66,0%	100%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	2,9%	37,0%	16,1%	44,0%	100%
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	3,1%	3,7%	67,0%	26,2%	100%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	16,0%	8,0%	51,8%	24,2%	100%
Ποσοστιαία κατανομή 2020					
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	6,2%	17,4%	5,7%	70,8%	100%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	4,3%	28,3%	5,7%	61,7%	100%
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	5,5%	6,0%	8,7%	79,8%	100%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	7,3%	16,9%	25,6%	50,2%	100%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Ανάλυση καλύψεων Εργοδοτικής ευθύνης

2021	Κατασκευαστών	Ξενοδόχων	Βιομηχανικοί κίνδυνοι	Λοιπές καλύψεις	Σύνολο Εργοδοτικής ευθύνης
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	7.955	2.753	4.422	11.355	26.485
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	71	73	288	35	467
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	19.317	106.825	365.308	6.403	497.853
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	247.494	24.380	154.525	854.950	1.281.349
Ποσοστιαία κατανομή 2021					
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	30,0%	10,4%	16,7%	42,9%	100%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	15,2%	15,6%	61,7%	7,5%	100%
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	3,9%	21,5%	73,4%	1,3%	100%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	19,3%	1,9%	12,1%	66,7%	100%
Ποσοστιαία κατανομή 2020					
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	21,5%	13,1%	14,1%	51,4%	100%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	10,8%	36,0%	6,2%	47,0%	100%
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	4,0%	3,7%	6,6%	85,7%	100%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	13,9%	20,0%	17,0%	49,1%	100%

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Ανάλυση συνόλου συμβολαίων Αστικής Ευθύνης ανά όριο κάλυψης

Κατανομή Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων ανά όριο κάλυψης	Σύνολο 2021 αστικής ευθύνης	Σύνολο 2020 αστικής ευθύνης
0 € - 200.000 €	58,3%	60,0%
200.001 € - 500.000 €	24,0%	23,0%
500.001 € - 1.000.000 €	10,8%	10,4%
1.000.001 € - 3.000.000 €	5,8%	5,5%
3.000.001 € - 5.000.000 €	0,6%	0,6%
Άνω των 5.000.000 €	0,5%	0,5%
Σύνολο	100,0%	100,0%

σχέση με το προηγούμενο έτος, ενώ παράλληλα, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρων του συγκεκριμένου κλάδου σημείωσε αύξηση 18,9% έναντι του 2020, και εκτιμάται σε €123,9 εκατ.

Για τα συγκεκριμένα συμβόλαιο η αρχική εκτίμηση των αποζημιώσεων από τις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις ξεπερνά τα €19 εκατ. επί συνόλου 6.115 ζημιών που δηλώθηκαν, ποσό το οποίο αναμένεται να πολλαπλασιαστεί τα επόμενα χρόνια σύμφωνα με τις εύλογες προβλέψεις για την εξέλιξη τόσο των αποζημιώσεων όσο και του πλήθους των ζημιών.

Σχετικά με την κατανομή του πλήθους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων Αστικής Ευθύνης, το 52,4% αφορούσε

την κάλυψη της γενικής αστικής ευθύνης (ξενοδόχων, κατασκευαστών, βιομηχανικών κινδύνων κ.ά.), το 28,1% την κάλυψη της επαγγελματικής ευθύνης (ιατρών, μηχανικών, δικηγόρων, διαμεσοσταβητών, λογιστών κ.ά.), το 14,5% την εργοδοτική ευθύνη και το 5% λοιπές καλύψεις.

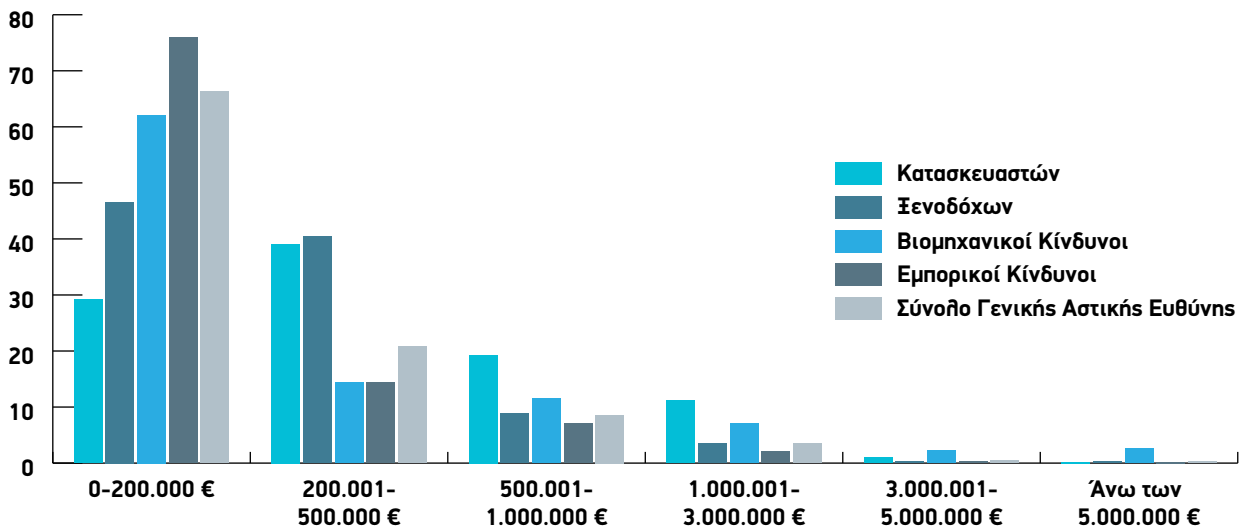
Συγκεκριμένα, δηλώθηκαν περίπου 182,6 χιλιάδες συμβόλαιο σε ισχύ εντός του έτους. Για τα παραπάνω συμβόλαιο δηλώθηκαν 6,1 χιλιάδες ζημιές, πληρώθηκαν 3,2 εκατ. € και σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 15,9 εκατ. €.

Επισμαίνεται ότι η συγκεκριμένη καταγραφή του έτους 2021 αφορά την αποτύπωση των δηλωθεισών ζημιών, των καταβολών αποζημίωσης και της εκτίμησης του

ΠΙΝΑΚΑΣ 5 Ανάλυση καλύψεων Γενικής αστικής ευθύνης

2021 Κατανομή Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων ανά όριο κάλυψης	Κατασκευαστών	Ξενοδόχων	Βιομηχανικοί κίνδυνοι	Εμπορικοί κίνδυνοι	Σύνολο Γενικής αστικής ευθύνης
0 € - 200.000 €	29,2%	46,6%	62,1%	76,0%	66,3%
200.001 € - 500.000 €	39,1%	40,5%	14,4%	14,4%	20,8%
500.001 € - 1.000.000 €	19,3%	8,8%	11,5%	7,0%	8,6%
1.000.001 € - 3.000.000 €	11,2%	3,5%	7,1%	2,1%	3,5%
3.000.001 € - 5.000.000 €	1,0%	0,3%	2,3%	0,3%	0,5%
Άνω των 5.000.000 €	0,2%	0,3%	2,6%	0,2%	0,3%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

ΓΡΑΦΗΜΑ 1 Κατανομή συμβολαίων Γενικής αστικής ευθύνης έτους 2021



ΠΙΝΑΚΑΣ 6 Συγκεντρωτικά στοιχεία ποσών αποζημιώσεων

Έτος έκδοσης	Σύνολο Ζημιών (€) (Συσσώρευθείσες πληρωθείσες & εκκρεμείς)	Συσσώρευθείσες πληρωθείσες αποζημιώσεις (€)	Επανεκτίμηση συνόλου ζημιών (€)	Εκτίμηση εκκρεμών ζημιών (€)	Ποσοστό εκκρεμότητας	
	α	β	γ	(γ - β)	(γ - β) / γ	
	2015	25.515.096	7.614.042	25.515.096	17.901.055	70,2%
	2016	19.870.060	8.386.751	27.390.080	19.003.329	69,4%
	2017	18.839.925	7.284.709	31.079.271	23.794.562	76,6%
	2018	21.466.452	8.258.552	38.625.358	30.366.806	78,6%
	2019	12.666.780	3.730.996	23.881.128	20.150.132	84,4%
	2020	10.140.237	1.964.372	23.015.372	21.051.000	91,5%
2021	6.962.644	539.838	29.278.095	28.738.258	98,2%	

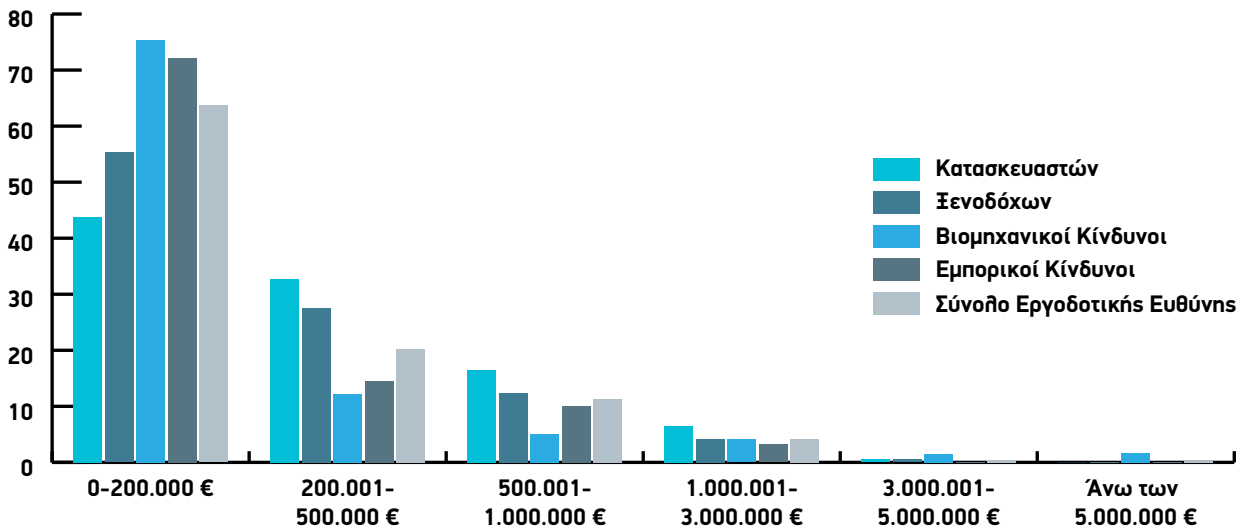
Μαύρη γραμματοσειρά: Στοιχεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Κόκκινη γραμματοσειρά: Εκτιμήσεις μεθόδου chain-ladder



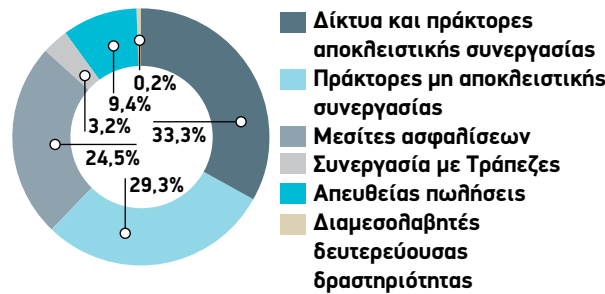
αποθέματος εκκρεμών ζημιών, σύμφωνα με τη διαθέσιμη πληροφόρηση των συμμετεχουσών ασφαλιστικών επιχειρήσεων κατά την 31η /12/2021 και στην αποτύπωση δεν περιλαμβάνεται η πληροφόρηση για τη χρονική εξέλιξη των συμβολαίων και των ζημιών στη μετέπειτα χρο-

νική περίοδο.
Η πλήρης καταγραφή της εξέλιξης του πλήθους ζημιών και των ποσών αποζημίωσης σε χρονικό διάστημα εξαετίας μελετάται αναλυτικά με τη χρήση στατιστικής μεθοδολογίας. Με βάση τη στατιστική επεξεργασία των

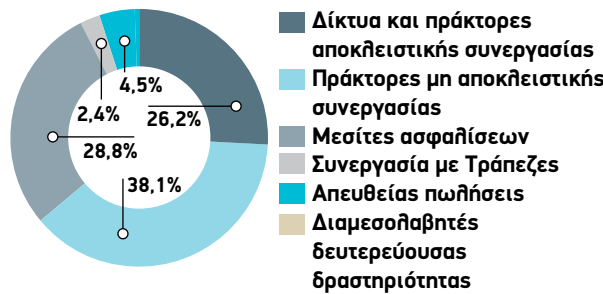
ΓΡΑΦΗΜΑ 2 Κατανομή συμβολαίων Εργοδοτικής ευθύνης έτους 2021



ΓΡΑΦΗΜΑ 3 Κανάλια διαμεσοδιάβασης (% συμμετοχή) – σύνολο καλύψεων 2021



ΓΡΑΦΗΜΑ 4 Κανάλια διαμεσοδιάβασης (% συμμετοχή) – επαγγελματική ευθύνη 2021



ΠΙΝΑΚΑΣ 7 Συγκεντρωτικά πλήθους ζημιών

	Σύνολο ζημιών (Συσσωρευθείσες πληρωθείσες & εκκρεμείς)	Συσσωρευθείσες πληρωθείσες ζημιές	Επανεκτίμηση συνόλου ζημιών	Εκτίμηση εκκρεμών ζημιών	Ποσοστό εκκρεμών ζημιών
	α	β	γ	(γ - β)	(γ - β) / γ
2015	2.629	1.554	2.629	1.075	40,9%
2016	3.501	2.063	2.402	339	14,1%
2017	4.639	2.550	2.993	443	14,8%
2018	6.783	2.251	3.360	1.109	33,0%
2019	4.705	1.861	2.292	431	18,8%
2020	3.696	1.186	1.846	660	35,8%
2021	2.411	610	2.032	1.422	70,0%

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

αποζημιώσεων παρελθόντων ετών προκύπτει ότι οι αποζημιώσεις στο τέλος του επόμενου έτους από το έτος έκδοσης, εξελίσσονται κατά μέσο όρο με συντελεστή 1,85 σε σχέση με τα μεγέθη στη λήξη του έτους αναφοράς και με συντελεστή 4,21 στο 6ο έτος.

Με βάση αυτούς τους συντελεστές εξέλιξης των αποζημιώσεων, η αρχική αποτίμηση των 19,1 εκατ. € των αποζημιώσεων (πληρωθείσες και εκκρεμείς) των συμβολαίων με έτος έκδοσης 2021 θα μπορούσε να διαμορφωθεί σε (19,1 * 1,85 =) 35,4 εκατ. € στο τέλος του 2021 και σε 80,6 εκατ. € (= 19,1 * 4,21) σε βάθος εξαετίας, γεγονός που θα επηρεάσει αυξητικά τους ασφαλιστικούς δείκτες.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΔΙΑΒΗΣΗΣ

Η έρευνα της κατανομής της παραγωγής ασφαλιστρών (συμπεριλαμβανομένων δικαιωμάτων συμβολαίων) ανά κανάλι διαμεσοδιάβασης πραγματοποιήθηκε και για το έτος 2021 σε πλήρη εναρμόνιση με τον Ν. 4583/2018

«Διανομή Ασφαλιστικών Προϊόντων».

Τα κανάλια διαμεσοδιάβασης που έχουν οριστεί ως προς τη μορφή συνεργασίας τους αναφέρονται ως εξής: δίκτυα & πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας, πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας, μεσίτες ασφαλίσεων, συνεργασία με τράπεζες (bancassurance), ανευθείας πωλήσεις (πωλήσεις μέσω αλληλογραφίας, ασφαλιστικών υπαλλήλων, διαδικτύου, τηλεφωνικών κέντρων), διαμεσοδιαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας (των οποίων η κύρια δραστηριότητα δεν είναι η διανομή ασφαλιστικών προϊόντων).

Κυρίαρχη μορφή διαμεσοδιάβασης για το σύνολο των καλύψεων αστικής ευθύνης, σύμφωνα με τις απαντήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων – μελών που συμμετείχαν στην έρευνα, ήταν η αποκλειστική συνεργασία με δίκτυα και πράκτορες (33,3% του συνόλου της παραγωγής ασφαλιστρών του κλάδου), ακολουθούμενη από τη μη αποκλειστική συνεργασία με πράκτορες (29,3% αντίστοιχα). **ΝΑΙ**

Οι Συνεργάτες της Interamerican που ξεχώρισαν το 2021

- Υποστηρίζουν κάθε ανάγκη των ασφαλισμένων τους και είναι πάντα στην πρώτη γραμμή των πωλήσεων.
- Καλλιεργούν σταθερές σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους τους.
- Αναπτύσσουν συνεχώς τις γνώσεις και την επαγγελματική τους κατάρτιση με υψηλού επιπέδου εκπαιδευτικά προγράμματα.
- Βοηθούν τους ανθρώπους που τους εμπιστεύονται να ζήσουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα.



Είναι οι 59 καλύτεροι Συνεργάτες της Interamerican που διακρίθηκαν για τις υψηλές παραγωγικές επιδόσεις τους και την ποιότητα των εργασιών τους.

Κέρδισαν επάξια τις διακρίσεις του DIAMOND και του ΚΟΡΥΦΑΙΟΥ Ασφαλιστικού Συμβούλου.

Ας τους γνωρίσουμε!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ DIAMOND



interamerican.gr

Οι Συνεργάτες της Interamerican που ξεχώρισαν το 2021



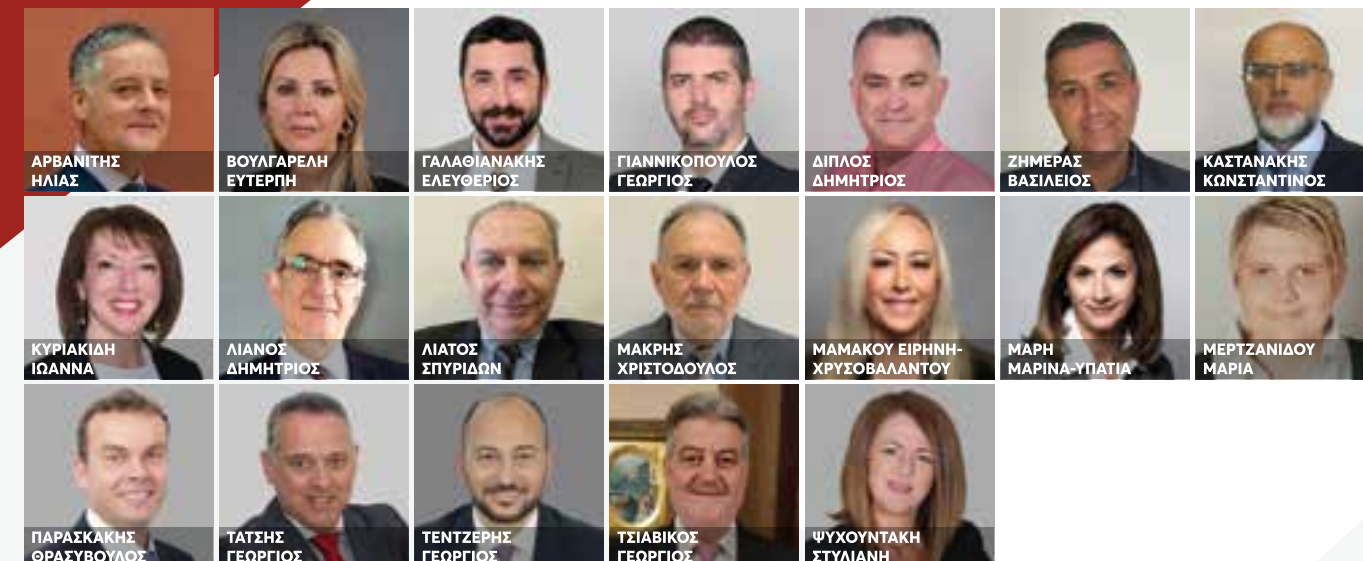
- Υποστηρίζουν κάθε ανάγκη των ασφαλισμένων τους και είναι πάντα στην πρώτη γραμμή των πωλήσεων.
- Καλλιεργούν σταθερές σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους τους.
- Αναπτύσσουν συνεχώς τις γνώσεις και την επαγγελματική τους κατάρτιση με υψηλού επιπέδου εκπαιδευτικά προγράμματα.
- Βοηθούν τους ανθρώπους που τους εμπιστεύονται να ζήσουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα.

Είναι οι 59 καλύτεροι Συνεργάτες της Interamerican που διακρίθηκαν για τις υψηλές παραγωγικές επιδόσεις τους και την ποιότητα των εργασιών τους.

Κέρδισαν επάξια τις διακρίσεις του DIAMOND και του ΚΟΡΥΦΑΙΟΥ Ασφαλιστικού Συμβούλου.

Ας τους γνωρίσουμε!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ



interamerican.gr

Δυνατή παρουσία και στην περιφέρεια

Με τέσσερις ξεχωριστές εκδηλώσεις που πραγματοποιήθηκαν σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Λάρισα και Ναύπλιο η Υδρόγειος Ασφαλιστική επανήλθε δυναμικά στον ετήσιο θεσμό των βραβεύσεων των συνεργατών της.

Και όπως χαρακτηριστικά επισημαίνεται, επιβεβαιώθηκε για άλλη μια φορά σε ιδιαίτερα θερμό κλίμα, η στενή σχέση που συνδέει την εταιρεία με το δίκτυο των ασφαλιστικών της διαμεσολαβητών σε κάθε γωνιά της Ελλάδας και τιμήθηκαν οι πρωτεύσαντες σε παραγωγικές επιδόσεις ανά νομό.

Αποπνέοντας ένα δυνατό και αισιόδοξο μήνυμα αδιάκοπης εξέλιξης, οι εκδηλώσεις αποτέλεσαν επίσης την ευκαιρία να παρουσιαστούν τα παραγωγικά και οικονομικά αποτελέσματα, τα επιτεύγματα και οι δράσεις της εταιρείας που διαμορφώνουν την επόμενη μέρα της κοινής της πορείας με τους συνεργάτες της.

«Είστε ο ιστός του ασφαλιστικού θεσμού και η Υδρόγειος Ασφαλιστική παραμένει αφοσιωμένη στη στρατηγική ενίσχυσης και ανάπτυξης του ανθρώπινου δικτύου της» τόνισε ο πρόεδρος της εταιρείας, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, απευθυνόμενος στους παρευρισκόμενους ασφαλιστικούς

Εκδήλωση Βράβευσης Συνεργατών Στερεάς Ελλάδος & Νήσων.



Αναστάσιος Κασκαρέλης, Πρόεδρος Δ.Σ., Υδρόγειος Ασφαλιστική.

διαμεσολαβητές: «Ο άρρηκτος δεσμός φιλίας και συνεργασίας που έχουμε χτίσει εδώ και πέντε δεκαετίες μας ωθεί να συνεχίσουμε να εργαζόμαστε πάνω στο κοινό μας ασφαλιστικό όραμα. Η ποιότητα των ανθρώπων μας, η δυνατή μας παρουσία στην περιφέρεια, τα ισχυρά οικονομικά θεμέλια της εταιρείας και, κυρίως, η φροντίδα και η αξία που προσφέρουμε στους ασφαλισμένους μας μέσα από το υψηλό επίπεδο της εξυπηρέτησης αποτελούν τα εχέγγυα του αύριο» κατέληξε ο κ. Κασκαρέλης.

«Ο ασφαλιστικός κλάδος αποδείχθηκε ανθεκτικός στις συνθήκες που δημιούργησε η πανδημία, ωστόσο, η διείδυση του ασφαλιστικού αγαθού στην ελληνική κοινωνία παραμένει χαμηλή, γεγονός που πρέπει να απασχολήσει σοβαρά τον κλάδο μας αθλή και την πολιτεία» σημείωσε αρχικά ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος. Ο κ. Κασκαρέλης τόνισε ότι, παρά το ότι, το 2021, η ελληνική ασφαλιστική αγορά επανήλθε στην ανάπτυξη, η ετήσια κατά κεφαλήν δαπάνη στην Ελλάδα εξακολουθεί να αντιστοιχεί στο ένα πέμπτο του ευρωπαϊκού μέσου όρου. Στη συνέχεια, εστίασε στα εντυπωσιακά οικονομικά μεγέθη της εταιρείας, στα κέρδη προ φόρων για το 2021, τα οποία ανήλ-

Παύλος Κασκαρέλης, Αντιπρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος, Υδρόγειος Ασφαλιστική.





Χρήστος Χατζηγεωργίου, Αν. Γεν. Διευθυντής και Γεν. Διευθυντής Β. Ελλάδος, και Γιάννης Σουρλής, Αν. Γενικός Διευθυντής.



Σεραφείμ Αίσωπος, Διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων, Υδρόγειος Ασφαλιστική.



Γιώργος Χατζηγεωργίου, Διευθυντής Ανάπτυξης Βορείου Ελλάδος.

θαν σε 20,2 εκατ. ευρώ, την αύξηση κατά 2% του συνολικού Ενεργητικού το 2021, την περαιτέρω ισχυροποίηση κατά 8,5 ποσοστιαίες μονάδες του Δείκτη Φερεγγυότητας (SCR) το 2021 σε σχέση με το 2020, αλλά και την αύξηση κατά 21,6 εκατ. ευρώ στα διαθέσιμα κεφάλαια κατά την τελευταία διετία. Αναφέρθηκε επίσης στους δείκτες απόδοσης κεφαλαίων και ενεργητικού της εταιρείας, οι οποίοι στη διετία 2020 - 2021 ήταν σημαντικά υψηλότεροι από τους αντίστοιχους μέσους όρους της αγοράς. «Η εταιρεία μας διαθέτει πολύ ισχυρή θέση, κινείται σε υψηλότερα επίπεδα σε σχέση με την αγορά στους χρηματοοικονομικούς δείκτες και βρίσκεται σε τροχιά ανάπτυξης, σημειώνοντας στο πεντάμηνο του 2022 αύξηση στα παραγωγικά της αποτελέσματα με ένα σημαντικό ποσοστό να προέρχεται από τους κλάδους εκτός οχημάτων», συμπλήρωσε ο κ. Κασκαρέλης, ο οποίος ευχαρίστησε τους συνεργάτες για τη στήριξή τους και ανήγγειλε περισσότερες



Τζένη Αναγνωστάκη, Εμπορική Διευθύντρια.



Εκδήλωση Βράβευσης Συνεργατών Βορείου Ελλάδος, Θεσσαλονίκη.



Εκδήλωση Βράβευσης Συνεργατών Κεντρικής Ελλάδος, Λάρισα.

πρωτοβουλίες στην κατεύθυνση της ενίσχυσης των υπηρεσιών και του ψηφιακού μετασχηματισμού.

«Στην Υδρόγειο Ασφαλιστική δεν σταματάμε να οργα-



Εκδήλωση Βράβευσης Συνεργατών Πελοποννήσου, Ναύπλιο.



Αθανάσιος Καρασούλας, Νομός Γρεβενών.



«Καθολογιαντσίδης Π.Ν. & ΣΙΑ Ο.Ε.», Νομός Δράμας.



«Σερμπέζη - Χατζηγιάννης Ε.Ε.», Νομός Έβρου.



«Σ. Αλεξόπουλος & ΣΙΑ Ο.Ε.», Νόμος Ημαθίας.



«Infotrust Α.Ε.», Νομός Θεσσαλονίκης.



«Contract Α.Ε.», Νομός Καβάλας.



«Π. & Σ. Σιάντσης & ΣΙΑ Ο.Ε.», Νομός Καστοριάς.



Δημήτριος Ακουμιανάκης, Νομός Κοζάνης.



Αυρήλιος Κορδελίδης, Νομός Ξάνθης.



Νικόλαος Παυλίδης, Νομός Πιερίας.



Αθανάσιος Ρούσης, Νομός Ροδόπης.



«Interaction Brokers Ι.Κ.Ε.», Νομός Σερρών.



Κωνσταντίνος Κωφίδης, Νομός Φλώρινας.



Μαρία Πιτσιάρδα, Νομός Χαλκιδικής.



«Ασφάλειες Εξάρχου», Νομός Λάρισας.



«Γεωργαδά Μαρία Ι.Κ.Ε.», Νομός Μαγνησίας.



«Αθανάσιος Γεροκούδης & ΣΙΑ Ε.Ε.», Νομός Φθιώτιδας.



Αικατερίνη Παπαζαχαρία, Νομός Τρικάλων.



Κωνσταντία Ανδρεανίδου, Νομός Ιωαννίνων.



«Καζούλη Ε. & ΣΙΑ Ασφαλιστικός Πράκτορας Ε.Ε.», Νομός Δωδεκανήσου.



«Ζάμαλης Ιωάννης & Συνεργάτες Ε.Ε.», Νομός Δωδεκανήσου.



«Γεώργιος Θυμιανός Μονοπρόσωπη Ε.Π.Ε.», Νομός Χανίων.



Βασιλική Βλάχου, Νομός Φωκίδας.



Γεράσιμος Πανδής, Νομός Κέρκυρας.



«North Insurance E.E.», Νομός Ρεθύμνης.



«Tzortzis A.E.», Νομός Αττικής.



«Insurance Project E.E.», Νομός Δωδεκανήσου.



«Χριστόφορος Μεσίτες Ασφαλίσεων Ε.Π.Ε.», Νομός Κυκλάδων.



Απόστολος Ζερκούλης, Νομός Βοιωτίας.



Κωνσταντίνα Παπαδοπούλου, Νομός Ηρακλείου.



Γεράσιμος Ραυτόπουλος, Νομός Κεφαλληνίας.



Μιχαήλ Παπαδάτος - Καλός, Νομός Κεφαλληνίας.



Μαρία Καραμπατσάκη, Νομός Ευβοίας.



Παύλος Παπουτσάνης, Νομός Λέσβου.



Ιωάννης και Κωνσταντίνος Μαρλαγκούτσος, Νομός Αργολίδας.



Ιωάννα Νικήτα, Νομός Αρκαδίας.

νώνουμε, να σχεδιάζουμε, να πράττουμε για το καλό των συνεργατών μας», ανέφερε η κ. Τζένη Αναγνωστάκη, εμπορική διευθύντρια. Η κ. Αναγνωστάκη έκανε ιδιαίτερη μνεία στον ενισχυμένο κανονισμό πωλήσεων της εταιρείας αλλά και το ανανεωμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα που μέσα στον τελευταίο χρόνο έχει προσφέρει στο δίκτυο συνεργατών περισσότερες από 380 ώρες διαδικτυακής και διά ζώσης εκπαίδευσης.

Στον πρώτο χρόνο δραστηριοποίησης της εταιρείας στον κλάδο υγείας και την αναπτυξιακή πορεία του κλάδου, αναφέρθηκε, μεταξύ άλλων, ο κ. Σεραφείμ Αίσωπος, διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων, παρουσιάζοντας συνοπτικά στοιχεία των υπηρεσιών και παροχών υγείας που προσέφερε στους ασφαλισμένους της η Υδρόγειος Ασφαλιστική

μέσα από τα προγράμματα «Πλάνο Υγείας». Ο κ. Αίσωπος παρουσίασε επίσης τα νέα προγράμματα ολοκληρωμένης ασφάλισης σκαφών, ανήγγειλε νέα σχεδιαζόμενα προγράμματα στον κλάδο περιουσίας και σφράγισε την παρουσίασή του τονίζοντας για άλλη μία φορά τη σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ της εταιρείας και των συνεργατών της, λέγοντας χαρακτηριστικά ότι «στην Υδρόγειο Ασφαλιστική, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής βρίσκεται πάντα σε πρώτο πλάνο!».

Οι εκδηλώσεις της Υδρογείου Ασφαλιστικής με τη σειρά που πραγματοποιήθηκαν: Ενημερωτική Εκδήλωση και Βραβεύσεις Συνεργατών Βορείου Ελλάδος (Θεσσαλονίκη, 20/5/2022), Κεντρικής Ελλάδος (Λάρισα, 7/6/2022), Στερεάς Ελλάδος, Νήσων και Κρήτης (Αθήνα, 20/6/2022), Πελοποννήσου (Ναύπλιο, 30/6/2022). **NAI**



«Ασφάλειες Γεωργίου Ι.Κ.Ε.», Νομός Αχαΐας.



Ασφαλιστικό Γραφείο Κωστοπούλου, Νομός Ηλείας.



Αθανασία Καραβελάκη.



«Νικολής Νικόλαος & ΥΙΟΙ Ε.Ε.».



«Μπότσης Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.», Νομός Κορίνθου.



Αντώνιος Χριστόπουλος, Νομός Μεσσηνίας.



«Nitsas O.E.».



«Ασφάλειες Τσιβίκη Ο.Ε.».



«Contract A.E.».



Γεώργιος Μαυρογιάννης & Σωτηρία Τζαννετάτου.



«North Insurance E.E.».



Ευαγγελία Κιούγκη.



Δημήτριος και Τιμοθέων Πιέτρης.



«Ασφάλειες Γεωργίου Ι.Κ.Ε.».



Γράφει ο **ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ**

Σύγχρονοι Αναλογιστές με άρτια επιστημονική κατάρτιση, αλλά στο περιθώριο των εξελίξεων

Προβληματίστηκα αρκετά πριν συντάξω το παρόν άρθρο, επειδή εδώ και τουλάχιστον 40 χρόνια ανήκω σε εκείνους τους αναλογιστές που θεωρούν την ενασχόληση με την αναλογιστική επιστήμη εργαλείο και για την κοινωνία και όχι μόνο για την πρόοδο της ίδιας της αναλογιστικής επιστήμης.

Δυστυχώς για τα μέλη της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος (ΕΑΕ), από την ίδρυση της Ένωσής τους (1979) μέχρι και σήμερα (2022), την αναλογιστική τους επιστήμη την εκμεταλλεύονται υπέρ των δικών τους συμφερόντων,

διαχρονικά πρώτα οι εκάστοτε πολιτικοί μας ταγοί και από κοντά οι επικεφαλής εκείνων των ασφαλιστικών εταιρειών που έχουν μηδενική αναλογιστική παιδεία, ελάχιστη διαχρονική ασφαλιστική συνείδηση και έντονη τάση για γάντζωμα στην καρέκλα τους «πάση θυσία».

I. Αρχίζω από τα εύκολα με το θέμα «Αναλογιστικοί Πίνακες» ή «Πίνακες Επιβίωσης» ή «Life Tables».

Οι ασχολούμενοι με τον Κλάδο Ζωής, θέλουν δεν θέλουν, έρχονται συνεχώς σε επαφή τουλάχιστον τα τελευταία 100 χρόνια, με κάποιους εξειδικευμένους στατιστικούς πίνακες που ονομάζονται «Αναλογιστικοί Πίνακες»

και οι οποίοι μετράνε κυρίως τις πιθανότητες επιβίωσης ενός σημαντικά μεγάλου και διαχρονικά όσο γίνεται πιο στατιστικά αξιόπιστου πληθυσμού αρρένων και θηλέων.

Όταν (1973) ήρθα σε πρώτη επαφή με τα δρώμενα του Κλάδου Ζωής στην Ελλάδα οι αντίστοιχοι Αναλογιστικοί Πίνακες που χρησιμοποιούσαν οι συνάδελφοι Αναλογιστές στις ασφαλιστικές εταιρείες ήταν οι περίφημοι Γαλλικοί PM 60/64, οι οποίοι προφανώς προέβλεπαν διαφορετικές πιθανότητες επιβίωσης αρρένων και θηλέων.

Στη συνέχεια (10ετία του 1990) αντικαταστάθηκαν από Ελληνικούς, τους οποίους εκπόνησε η ΕΑΕΕ, ενώ τα τελευταία χρόνια ως πλέον αντιπροσωπευτικοί για την επιβίωση του Ελληνικού πληθυσμού μαθαίνω πως θεωρούνται οι Ελβετικοί.

Ως εδώ καλά, εκτός από το ότι τον Δεκέμβριο του 2012 κάποιοι «ανεγκέφαλοι» στα κέντρα αποφάσεων της ΕΕ επέβαλαν στα κράτη μέλη της ΕΕ να απεμπολήσουν στατιστικά/αναλογιστικά ευρήματα πάρα πολλών 10ετιών και να εξισώσουν τις πιθανότητες επιβίωσης ανδρών και γυναικών, τόσο στην ιδιωτική όσο και στη δημόσια ασφάλιση!

Με άλλα λόγια επέβαλαν νομοθετικά έναν unisex κανόνα, επειδή, λέει, αυτή η μέχρι τότε διάκριση μεταξύ των 2 φύλων ήταν αντίθετη με τις προσπάθειες εξίσωσης των δικαιωμάτων μεταξύ ανδρών και γυναικών εντός της ΕΕ!!!!

Αυτός ο πανάθλιος αναλογιστικός unisex κανόνας στα της ιδιωτικής και δημόσιας ασφάλισης σε όλα τα κράτη μέλη της ΕΕ ευτυχώς δεν επεκτάθηκε και αντισταθμιστικά, μια και «θα γέλαγαν και οι πέτρες» αν οι ίδιοι ανεγκέφαλοι φωστήρες της ΕΕ τολμούσαν να νομοθετήσουν και εκτός της ΕΕ για κάτι ανάλογο!

Το ότι μόνο η ΕΑΕΕ αντέδρασε τότε σε αυτή την υποχρεωτική οδηγία της ΕΕ (και όχι πρωτίστως ως όφειλε η ΕΑΕ) το θεωρώ τιμητικό γι' αυτήν, αλλά εκ του αποτελέσματος δικαιούμαι να ισχυρίζομαι ότι οι σύγχρονοι αναλογιστές συνεχίζουν να «καπελώνονται» από διάφορους «άσχετους» ή αν θέλετε πιο κόσμια, από διάφορους «παντελώς αδαείς περί την αναλογιστική επιστήμη», ιδιαίτερα μετά τη νομοθετική ρύθμιση του Οκτωβρίου του 2020 (άρθρο 268 του Ν. 4738/2020) και την ολοκλήρωσή της με την έκδοση του Προεδρικού Διατάγματος 13/25.02.2022.

II. Συνεχίζω με ένα θέμα που αφορά τους περίφημους «Δείκτες Υγείας του IOBE»

Φαντάζομαι ότι οι παλαιότεροι εξ ημών θυμόμαστε τις δικαιολογημένες «καμπάνες» που πέφτανε από τον Συνήγορο του Καταναλωτή σε ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες από τις αρχές της 10ετίας του 1980 (καλά διαβάσατε, 1980!) επειδή κυριολεκτικά σε μια νύχτα κάποιες από αυτές αύξαναν υπέρμετρα (έως και 2ηλσάσαν!) τα ετήσια ασφάλιστρα των ισόβιων ασφαλιστηρίων τους που κάλυπταν

δαπάνες νοσηλείας («Υγείας»), επειδή οι διοικήσεις τους εντελώς ξαφνικά(?) μάθαιναν ότι οι αποζημιώσεις αυτών των ισόβιων ασφαλιστηρίων προγραμμάτων «Υγείας» ξεπερνούσαν συστηματικά τα προηγούμενα χρόνια τα όποια εισπραχθέντα μικτά ασφάλιστρα!!

Επειδή μέχρι τις αρχές της 10ετίας του 2010 το «κακό» είχε παραγίνει (εδώ ως «κακό» εννοώ τις καμπάνες σε βάρος αρκετών ασφαλιστικών εταιρειών και όχι την αποδεδειγμένη κακοδιοίκηση των συγκεκριμένων ασφαλιστικών εταιρειών κυρίως από τους προγενέστερους CEO τους), οι τότε διοικούντες την ΕΑΕΕ (και προφανώς σε συνεννόηση με κάποια μόνιμα στελέχη της τότε Κρατικής Εξουσίας) «τα βρήκαν» με την τότε διοίκηση του IOBE και ερήμην της ΕΑΕ (αλλά και της ΔΕΙΑ της ΤτΕ, λόγω της προηγηθείσης σχετικής της μελέτης με τίτλο «ΟΕ Κατασκευή Πίνακα Νοσηρότητας» μιας ομάδας αναλογιστών της ΕΑΕ, υπό τον αναλογιστή κ. Αλέξανδρο Ζυμπίδη), μεθόδευαν τους περίφημους «Δείκτες Υγείας του IOBE», οι οποίοι με έχουν αναγκάσει να ασχοληθώ διεξοδικά σε αρκετά προγενέστερα κείμενά μου τα τελευταία χρόνια και τα οποία έχουν αναρτηθεί σε ιστοσελίδες του «Next Deal».

Το ότι μέχρι και σήμερα (Αύγουστος του 2022) τόσο η ΕΑΕΕ όσο και εκείνα τα ενεργά μέλη της ΕΑΕ που εξαρτώνται οικονομικά από τους CEO των ασφαλιστικών τους συνεχίζουν να τηρούν σιγή ιχθύος, όχι τόσο ως προς την επιστημονική αρτιότητα των συγκεκριμένων «Δεικτών Υγείας», αλλά κυρίως ως προς την άθλια εκμετάλλευσή τους σε βάρος των καταναλωτών «ισόβιων» αλλά και «ετησίως ανανεούμενων» ασφαλιστικών προγραμμάτων που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας, μου δίνει το δικαίωμα να ισχυρίζομαι ότι οι σύγχρονοι αναλογιστές συνεχίζουν να «καπελώνονται» από διάφορους «άσχετους» ή αν θέλετε πιο κόσμια, από διάφορους «παντελώς αδαείς περί την αναλογιστική επιστήμη», ιδιαίτερα μετά τη νομοθετική ρύθμιση του Οκτωβρίου του 2020 (άρθρο 268 του Ν. 4738/2020) και την ολοκλήρωσή της με την έκδοση του Προεδρικού Διατάγματος 13/25.02.2022.

III. Το επόμενο θέμα αφορά τα ασφάλιστρα «ρίσκου» (risk premium) που αποτελούν μέρος των εκάστοτε μικτών ετησίων ασφαλιστρών που υποχρεούνται να καταβάλλουν οι ιδιοκτήτες οχημάτων σε ιδιωτική Ασφαλιστική Εταιρεία, επειδή κυκλοφορούν τα οχήματά τους εντός του Ελληνικού Οδικού Δικτύου.

Προσωπικά τα τελευταία χρόνια έχω βαρεθεί να διαβάζω επώνυμα άρθρα με τίτλους της λογικής «Πτωχευτικά Ασφάλιστρα στον Κλάδο Αυτοκινήτων», όπως το πρόσφατο (24/06/2022) σχόλιο του κ. Δημήτρη Ζορμπά στο fb, CEO της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής και για χρόνια πρόεδρου της Επιτροπής Ασφάλισης Αυτοκινήτου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, με αφορμή τα δημοσιεύματα



για τη City POYMANIAS.

Από την άλητη πλευρά συμπεραίνω εκ του αποτελέσματος πως τα μέλη της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος (ΕΑΕ) που απασχολούνται στις ασφαλιστικές εταιρείες που ασκούν τον Κλάδο Αυτοκινήτων και έχουν ενεργή συμμετοχή στη διαμόρφωση των αντίστοιχων ασφαλιστρών δεν ξεμπροσιάζουν την ηγεσία της ασφαλιστικής τους εταιρεία στην ΤτΕ, επειδή η συγκεκριμένη ηγεσία τους αρνείται να συμμορφωθεί με τις αναλογιστικές τους υποδείξεις για ένα «βήμα προς βήμα» και τεχνικά σωστά διαμορφωμένο μικτό ετήσιο ασφάλιστρο για καθένα ασφαλιστικό πρόγραμμα που χρησιμοποιεί ο Κλάδος Αυτοκινήτων της εταιρείας τους.

Το μαρκετίστικο επιχείρημα κάθε ασφαλιστικής εταιρείας πως μέσω της (ευτυχώς μοναδικής μέχρι σήμερα νομοθετικής υποχρέωσης) ασφάλισης ενός οχήματος από τον ιδιώτη ιδιοκτήτη του σε ιδιωτική ασφαλιστική εταιρεία αποτελεί μεγάλη ευκαιρία γι' αυτήν για διασταυρούμενες πωλήσεις, το ακούω εδώ και σχεδόν μισό αιώνα αλλιά ουδέποτε το έχω ασπαστεί στον βαθμό που έχει καταντήσει τα τελευταία χρόνια.

Εκ των πραγμάτων τη βασική μου ελπίδα για διόρθωση αυτού του προβλήματος την έχω εναποθέσει σε κάποια από τις επόμενες τροποποιήσεις της ισχύουσας νομοθεσίας για το Solvency, αν και πολύ φοβάμαι πως οι Έλληνες είμαστε εθισμένοι στην νομοθετική ανυπακοή.

Τέλος, θέματα που οφείλω να θίξω στο εγγύς μέλλον και τα οποία μου δίνουν μέχρι σήμερα το δικαίωμα να ισχυρίζομαι ότι οι σύγχρονοι αναλογιστές συνεχίζουν να «καπελώνονται» από διάφορους «άσχετους» ή αν θέλετε πιο κόσμια, από διάφορους «παντελώς αδαείς περί την αναλογιστική επιστήμη», είναι και τα παρακάτω :

α. Η φορολογική κόντρα των Ασφαλιστικών Εταιρειών και των TEA, τα οποία στον τίτλο τους θα έχουν τη μαγική λέξη «συνταξιοδοτικό».

β. Τα αναγκαία & αναμενόμενα να συμβούν τα επόμενα χρόνια στο TEKA, τα οποία ακολουθούν νομοθετικό βηματισμό αργότερο και από μιας χελώνας.

γ. Η αναμενόμενη δημιουργία και στη χώρα μας πλήθους νέων TEA, που στον μεν τίτλο τους θα έχουν τη μαγική λέξη «συνταξιοδοτικό», αλλιά στην πράξη θα λειτουργούν παρέχοντας μόνο αφορολόγητα «εφάπαξ». **ΝΑΙ**

ΓΙΑΝΝΗΣ Δ. ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ



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



σίγουρα, γρήγορα ... απλά!



Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
15233 Χαλάνδρι - Αττικής
Τ: +30 210-6793100 F: +30 210-6776035

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr

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!**



«ΣΟΥ ΜΙΛΑΩ, ΜΕ ΑΚΟΥΣ;» Αυτό φωνάζει ο πελάτης στον ασφαλιστή

Γράφει ο **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ**

Όπως γνωρίζουμε, ο πελάτης δεν αγοράζει ένα προϊόν ή μια υπηρεσία γιατί το κατάλαβε καλά, αλλά γιατί κατάλαβε ότι ο πωλητής αντιλήφθηκε το τι θέλει ο πελάτης.

Για να το αισθανθεί αυτό ο υποψήφιος πελάτης, θα πρέπει να καταλάβει ότι τον ακούμε.

Γιατί όμως δεν συμβαίνει αυτό, όπως απαιτείται στη

διαδικασία της ακρόασης;

Όπως ξέρουμε οι άνθρωποι γεννιούνται με έντονη την επιθυμία να τους ακούμε και να τους καταλαβαίνουμε.

Όμως δεν είναι πολύ συνηθισμένο οι πωλητές να ακούν με πρόθεση να καταλάβουν, αλλά με πρόθεση να απαντήσουν. Πολλές φορές περνούν τα πάντα μέσα από το φίλτρο των δικών τους αναγκών ή επιθυμιών, βλέπουν τη δική τους

ζωή στις ζωές των άλλων.

Συνηθίζουν να λένε στους πελάτες τους «Ξέρω πώς ακριβώς νιώθεις» ή «Έχω περάσει και εγώ τα ίδια, πρόσεχε να σου πω τη δική μου εμπειρία».

Όταν ακούτε τον πελάτη με μεγάλη προσοχή, συμβάλλετε, είτε το πιστεύετε είτε όχι, στην ψυχολογική επιβίωση του στη ζωή.

Εάν το κάνετε, κερδίζετε ένα χαμόγελο, έστω και εάν δεν το προσέξετε.

Ο εντοπισμός των αναγκών-επιθυμιών των υποψηφίων πελατών πρώτα από όλα θα πρέπει περιλαμβάνει την κατανόηση και για να γίνει αυτό, απαραίτητη είναι η προσεκτική ακρόαση.

Η ικανότητα να καταλαβαίνετε τους Ανθρώπους δεν έρχεται εξ ουρανού, αλλά θέλει τεχνική γνώση και προσπάθεια εξάσκησης, διότι είναι βασικό προσόν για τους επαγγελματίες πωλητές, κάτι που το έχουν όλοι οι επιτυχημένοι των πωλήσεων.

Για να γίνετε καλοί ακροατές, συγκεντρωθείτε στον πελάτη. Μπορείτε να πείτε μέσα σας «Δημήτρη, συγκεντρώσου, μην είσαι αφηρημένος».

Διατηρήστε θετική στάση και ακούστε αυτά που σας λέει ο πελάτης προκειμένου να ανταποκριθείτε στις ανάγκες του.

Αξίζει να κάνετε μια παύση για τρία έως πέντε δευτερόλεπτα, μετά την ολοκλήρωση της πρότασης του πελάτη. Έτσι σας δίνεται ο χρόνος να κατανοήσετε τι σας είπε, για να σκεφτείτε μια καλή απάντηση.

Μια άλλη «μαγική» πρόταση που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε προκειμένου να κερδίσετε χρόνο είναι «Τι εννοείτε»; Η επεξήγηση της πρότασής του θα σας δώσει χρόνο για να

τοποθετηθείτε.

Ένα από τα βασικά θέματα που επιβάλλεται να διδάσκονται και να μαθαίνουν οι πωλητές είναι την τεχνική να ακούν ενεργητικά κάθε πελάτη, όπως επίσης να μαθαίνουν να κάνουν ερωτήσεις που διευκολύνουν σε βάθος την ανάλυση των αναγκών του.

Υπάρχουν και άλλες στάσεις συμπεριφοράς χρήσιμες για τη βελτίωση της ακρόασης μεταξύ Πωλητή και Πελάτη όπως:

- Να είστε ευγενικοί προς τον πελάτη αντί να προσπαθείτε να κυριαρχήσετε στη συζήτηση.
- Αποφύγετε τη φοβερή παρόρμηση να επιδεικνύετε πόσο ωραία μιλάτε.
- Να δίνετε πρόθυμα το λόγο στους πελάτες.
- Περάστε την ενεργητικότητά σας στην ακρόαση, με εικόνα ενεργού ακροατή και όχι κάποιου που είναι άπνους.
- Να βρείτε κάτι που σας προκαλεί το ενδιαφέρον κάθε φορά που σας μιλάει ένας πελάτης
- Να ανταποκρίνεστε με κάποιον τρόπο. Κουνήστε το κεφάλι σας καταφατικά.
- Να αφήνετε την αίσθηση στον πελάτη ότι ενδιαφέρεστε γι' αυτά που λέει, ακόμη και ότι τα απολαμβάνετε.

Αυτό που πραγματικά θέλουν οι πελάτες να αισθανθούν, είναι πως τους φέρεστε σαν να είναι φίλοι και όχι ενοχλητικοί επισκέπτες.

Η δική σας ανταμοιβή θα είναι η αύξηση των πωλήσεων, με πολύ καλή διατήρηση πελατών και μεγάλο αριθμό συστάσεων, με την προϋπόθεση «όταν σας φωνάζει να ακούτε», γιατί αν δεν το κάνετε εσείς, θα το κάνει σίγουρα κάποιος άλλος.

Σας εύχομαι καλή ακρόαση! 

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ



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

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

Ξεκίνησε την καριέρα στον ασφαλιστικό χώρο από την INTERAMERICAN.

Το 1988 διευθυντής Υποκ/ματος στην AGF KOSMOS.

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

Το 1999-2014 εμπορικός διευθυντής στην ALLIANZ Ελλάδος.

Το 2015-2018 διευθυντής της BATRIS INSURANCE.

Σεμινάρια Marketing και Πωλήσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

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

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



ΤΟ ΜΥΣΤΙΚΟ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΝΑ ΠΕΙ «ΝΑΙ» ΚΑΙ ΠΩΣ ΥΠΕΡΝΙΚΑΜΕ ΤΙΣ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ

4. Να μπορείτε να απομονώνετε τις αντιρρήσεις.
5. Να αντιμετωπίζετε τις αντιρρήσεις «δεν βιάζομαι» και «δεν έχω χρήματα».

ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ

Το κλείσιμο είναι οτιδήποτε κάνετε, που θα κάνει τον υποψήφιο να αγοράσει τώρα. Σε όλους μας αρέσει να αγοράζουμε, δεν κανέναν δεν αρέσει να του πουλούν. Το μυστικό του κλεισίματος είναι να κάνετε τον υποψήφιο να θέλει να πει «ναι». Τα σχολεία της LIMRA, που έφερε στην Ελλάδα ο Δημ. Κοντομηνάς, έφεραν τεράστιες αλλαγές και βελτίωσαν τις Πωλήσεις. Το ΝΑΙ τις υπενθυμίζει, πιστό στη δέσμευση να τις κοινοποιεί.

Πολλά υπέρ και κατά ζυγίζονται στο μυαλό του υποψηφίου, για να μπορέσει να πάρει τη σωστή απόφαση. Μερικές φορές, οι εναλλακτικές είναι λογικές, όπως το να θέλει να προστατεύσει την οικογένεια με μια ασφάλεια ζωής, μερικές φορές είναι συναισθηματικές, όπως το να θέλει να εκφράσει την αγάπη προς τα παιδιά του, αγοράζοντας ένα εξοχικό σπίτι ή εξασφαλίζοντας τις σπουδές τους. Μερικές φορές είναι συνδυασμός και των δύο, όπως θέλοντας ένα νέο αυτοκίνητο τώρα και μια άνετη σύνταξη αργότερα.

Όταν κλείνετε, πρέπει να βοηθήτε τον υποψήφιο, συνδυάζοντας και τη λογική και το συναίσθημα, με τέτοιο τρόπο, που να δείχνει στον υποψήφιο ότι αυτά τα συναισθήματα δεν είναι αλληλοσυγκρουόμενα.

Ξεκινάτε κτίζοντας μια γέφυρα από την παρουσίαση προς το κλείσιμο. Αυτό γίνεται επαναλαμβάνοντας περιληπτικά την παρουσίαση, αφού βεβαιωθείτε ότι ο υποψήφιος καταλαβαίνει ακριβώς ποια είναι η πρόταση, και κατόπιν οδηγώντας τον υποψήφιο προς μία θετική απάντηση. Έτσι, η συνέντευξη καταλήγει στην απόφαση να αγοράσει.

Σε αυτό το σημείο, όταν γνωρίζετε ότι ο υποψήφιος καταλαβαίνει την πρόταση και είναι θετικά προδιατεθειμένος, μπορείτε να κάνετε ένα σίγουρο κλείσιμο και να κάνετε την πώληση. Υπάρχουν αρκετοί τρόποι για να το κάνετε αυτό.

Πρώτα, υπάρχει η μέθοδος της εννοούμενης συγκατάθεσης. Ο ευκολότερος τρόπος να εξασφαλίσετε την εννοούμενη συγκατάθεση είναι απλά να αρχίσετε να συμπληρώνετε την αίτηση, θέτοντας μια απλή ερώτηση, όπως «Λοιπόν, η σωστή διεύθυνση του σπιτιού σας είναι...». Αν ο υποψήφιος δεν σας σταματήσει, τότε μάλλον έχετε κάνει την πώληση.

Αν ο υποψήφιος σας σταματήσει ή αν δεν νομίζετε ότι η εννοούμενη συγκατάθεση είναι σωστή μέθοδος γι' αυτόν τον υποψήφιο, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τη μέθοδο των αποφάσεων σε δευτερεύοντα σημεία. Η ιδέα πίσω από αυτή τη μέθοδο είναι ότι είναι πιο εύκολο να πάρουμε μια μικρή απόφαση από μια μεγάλη απόφαση, αλλά μια μεγάλη απόφαση μπορεί να φανεί μικρότερη, μετά από μια σειρά μικρότερων. Μια τέτοια σειρά μπορεί να περιλαμβάνει το να

Ακολουθεί μια λίστα των βασικών ικανοτήτων που θα πρέπει να επιδείξετε, για να μπορέσετε να ολοκληρώσετε το βήμα του κλεισίματος στον κύκλο πώλησης:

1. Να επιδείξετε την ικανότητα να φτάσετε στο κλείσιμο.
2. Να επιδείξετε τις τεχνικές κλεισίματος «της εννοούμενης συγκατάθεσης», «των αποφάσεων σε δευτερεύοντα σημεία», «της μοιραίας εναλλακτικής».
3. Να χρησιμοποιείτε φράσεις ισχύος και ιστορίες κινήτρων.

συμφωνήσει ο υποψήφιος για τη συνέντευξη, να σας δώσει μια ημερομηνία γέννησης, να συμφωνήσει για μια ανάγκη προστασίας, να συμφωνήσει ότι έχετε προτείνει ένα καλό πρόγραμμα, να σας πει ποιος θα είναι ο δικαιούχος, να συμφωνήσει για έναν τρόπο πληρωμής των ασφαλιστρών, να συμφωνήσει να τον δει γιατρός, να συμφωνήσει να γράψει μια επιταγή για την πρώτη δόση των ασφαλιστρών.

Μια άλλη μέθοδος είναι να προσφέρετε στον υποψήφιο μια μοιραία εναλλακτική: μια επιλογή ανάμεσα σε δύο μικρότερες αποφάσεις, που οποιαδήποτε και αν λάβει, θα τον οδηγήσει σε κλείσιμο. Ένα παράδειγμα: «θα προτιμούσατε να κάνετε τις πληρωμές σας μία ή δύο φορές το χρόνο;» Εδώ, η εννοούμενη συγκατάθεση είναι συνδυασμένη με μια απόφαση που φαίνεται μικρής σημασίας.

Η εννοούμενη συγκατάθεση, η λήψη αποφάσεων σε μικρότερης σημασίας σημεία, η προσφορά εναλλακτικών λύσεων και κατόπιν να προχωρείτε στην ολοκλήρωση της πώλησης, φαίνονται σαν τακτικές που αυξάνουν την πίεση, αλλά αυτό αληθεύει μόνο αν εφαρμόζονται όταν δεν υπάρχει πραγματική ανάγκη ή αν ο υποψήφιος πραγματικά δεν μπορεί να πληρώσει αυτά που του προτείνετε. Στις περισσότερες περιπτώσεις, ο υποψήφιος συνειδητοποιεί ότι η αγορά της ασφάλειας ζωής είναι η σωστή κίνηση, αλλά το αναβάλλει ή διστάζει, διότι οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν την τάση να αναβάλλουν αυτά που πρέπει να κάνουν αν μπορούν, να γυρνούν την πλάτη στις ευθύνες τους και στις δυσκολίες της ζωής. Προκαλώντας τους να δράσουν, στην πραγματικότητα τους κάνετε χάρη –μια χάρη που αργότερα θα αναγνωρίσουν και θα εκτιμήσουν. Όταν ένας πελάτης έχει προφανείς δυσκολίες στο να λάβει μια απόφαση, συχνά το δέχεται σαν ανακούφιση αν πείτε: «Πώς γράφεται το επώνυμό σας;» Αναγκάζει τον υποψήφιο να λάβει μια απόφαση χωρίς κανένα προσωπικό κόπο, έναν κόπο που για κάποιους λόγους του είναι δυσάρεστος.

Μερικές φορές, είναι αποτελεσματικό να χρησιμοποιείτε μία ιστορία που να δίνει κίνητρα ή μια «φράση ισχύος», πράγμα που θα αποκρυσταλλώσει στο μυαλό του υποψηφίου ακριβώς τι συμβαίνει. Όταν χρησιμοποιείται σωστά μια «φράση ισχύος», χρησιμοποιούμενη με οποιαδήποτε από τις μεθόδους κλεισίματος που συζητήθηκαν παραπάνω, θα κλείσει οποιαδήποτε πώληση. Παραδείγματα «φράσεων ισχύος».

■ «Μπορείτε να πείτε, εγώ δεν το χρειάζομαι, αλλά μπορείτε να πείτε η οικογένειά μου δεν το χρειάζεται;»

■ «Αν δυσκολεύεστε να ζησετε με το μισθό σας, σκεφτείτε πώς θα τα καταφέρει η οικογένειά σας χωρίς το μισθό σας».

■ «50.000 σε μια χήρα αξίζουν περισσότερο από 100.000 σε μια σύζυγο».

■ «Θα ζησετε όσο και η υποθήκη του σπιτιού σας;»

ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ

Μέχρι αυτό το σημείο στο κλείσιμο, έχουμε υποθέσει ότι ο υποψήφιος δεν έχει φέρει καμία αντίρρηση, δηλαδή ότι ο υποψήφιος δεν θα σας έχει σταματήσει στη μέση της παρουσίας σας με κάποιο λόγο, για να μην γίνει η αγορά. Τέτοιες αντιρρήσεις είναι φυσιολογικές και θα πρέπει να τις περιμένετε από τους υποψήφιους. Είναι στην ανθρώπινη φύση του ατόμου να είναι διστακτικό και να θέλει επιβεβαίωση. Οι αντιρρήσεις μπορούν να υπερνικηθούν αν παραμείνετε ειλικρινείς και τίμιος και αποφεύγετε τις διαφωνίες.

Το πρώτο βήμα είναι να απομονώσετε την αντίρρηση, έτσι ώστε να μην απαντάτε σε μια αντίρρηση μόνο και να εμφανίζεται κάποια άλλη. Ο απλούστερος τρόπος για να απομονώσετε μια αντίρρηση είναι να ρωτήσετε: «Αυτή είναι η μόνη αντίρρηση που έχετε;» «Αυτός είναι ο μόνος λόγος σας για να μην αγοράσετε αυτήν την ασφάλεια;»

Μόλις απομονώσετε την αντίρρηση, θα ανακαλύψετε ότι οι περισσότερες αντιρρήσεις κατατάσσονται σε μία από τις ακόλουθες δύο κατηγορίες: «Δεν έχω χρήματα» ή «δεν βιάζομαι». Άλλες πιθανές αντιρρήσεις, όπως «δεν ενδιαφέρομαι» ή «δεν τα χρειάζομαι», θα πρέπει να έχουν αντιμετωπιστεί στη διάρκεια της προσέγγισης ή της παρουσίας σας. Αν μία από τις δύο αυτές τελευταίες αντιρρήσεις εμφανιστεί, θα πρέπει να επιστρέψετε σε ένα νωρίτερο μέρος της παρουσίας πώλησης και να ξαναδημιουργήσετε το ενδιαφέρον ή να ξαναπροσδιορίσετε την ανάγκη.

Αν, όμως, έχετε ολοκληρώσει την παρουσίασή σας και έχετε αρχίσει το κλείσιμο –μόνο για να έχετε τον υποψήφιο σας να φέρει αντιρρήσεις– οι πιθανότητες είναι ότι ο υποψήφιος συνειδητοποιεί ότι υπάρχει η ανάγκη και άρα ενδιαφέρεται, και απλά φέρνει κάποιες τελευταίες αντιρρήσεις, μόνο για να βεβαιωθεί ότι αυτό που κάνει είναι το σωστό. Κατά κάποιον τρόπο, είναι σαν να ζητάει περισσότερες πληροφορίες ή μία επιβεβαίωση της απόφασής του. Ο υποψήφιος λέει: «Δεν θέλω να υπάρχει η παραμικρή αμφιβολία».

Υπάρχουν πολλοί τρόποι για να αντιμετωπίσετε τις αντιρρήσεις. Παρακάτω είναι τρεις: Η «επιθετική» μέθοδος, η μέθοδος «μπούμερανγκ» και η μέθοδος του «ναι – αλλά».

Η «επιθετική» μέθοδος: Μερικές αντιρρήσεις αντιμετωπίζονται καλύτερα με μια ευθεία άρνηση. Αυτό είναι ιδιαίτερα αληθές, αν ο υποψήφιος κάνει μια λανθασμένη δήλωση για τις ασφάλειες ή για την παρουσίασή σας. Όταν χρησιμοποιείται αυτή η μέθοδος για να απαντηθεί μία αντίρρηση, άλλη από εκείνη που βασίζεται σε μια λανθασμένη δήλωση, πρέπει να χρησιμοποιείται με διακριτικότητα και διπλωματία, διότι αν δεν διατυπωθεί σωστά, μπορεί να απομακρύνει τον υποψήφιο. Συχνά, όταν απαντάμε ευθέως, είναι σοφό να απαλύνουμε τη δήλωσή μας με μια φιλοφρόνηση.

Υποψήφιος: «Δεν έχω την οικονομική δυνατότητα».

Ασφαλιστής: «Το ξέρω ότι έχετε την οικονομική δυ-



νατότητα να την πληρώσετε. Έχετε μια καλή δουλειά, ένα ωραίο σπίτι, μια καλοντυμένη οικογένεια. Φυσικά και έχετε την οικονομική δυνατότητα».

Η μέθοδος «μπούμερανγκ»: Ο στόχος της μεθόδου αυτής είναι να μετατρέψετε την αντίρρηση του υποψηφίου σε έναν θετικό λόγο για να αγοράσει. Είναι ιδιαίτερα αποτελεσματική στην αντιμετώπιση αντιρρήσεων που δεν αποδεικνύονται με γεγονότα.

Υποψήφιος: «Δεν έχω την οικονομική δυνατότητα».

Ασφαλιστής: «Εσείς λέτε ότι δεν έχετε την οικονομική δυνατότητα –αυτός ακριβώς είναι και ο λόγος για τον οποίον σας προτείνω αυτό το πρόγραμμα. Είναι χαμηλού κόστους και σας παρέχει τη μέγιστη προστασία όταν η οικογένειά σας τη χρειάζεται περισσότερο».

Η μέθοδος του «ναι – αλλά»: Με αυτήν τη μέθοδο ασφαλίζετε τον υποψήφιο, συμφωνώντας με την προκατειλημμένη στάση του, αλλά αντεπιτίθεστε, τονίζοντας τα θετικά σημεία της.

Υποψήφιος: «Δεν έχω την οικονομική δυνατότητα».

Ασφαλιστής: «Ναι, αλλά αν δεν έχετε την οικονομική δυνατότητα τώρα που είστε υγιής και κερδίζετε τα προς το ζην, ποια θα είναι η οικονομική κατάσταση της οικογένειάς σας όταν δεν θα είστε πια εδώ;»

Η αντίρρηση «δεν έχω χρήματα»: Υπάρχουν μερικές αντιρρήσεις, οι οποίες απλά δεν έχουν καμία απάντηση. Παρά τις καλύτερες προσπάθειές σας να αξιολογήσετε έναν υποψήφιο, θα ανακαλύψετε ότι σε μερικές περιπτώσεις μπορεί να υπάρχουν άγνωστες συνθήκες που να κάνουν αδύνατη την αντιμετώπιση των ασφαλιστρών από τον υποψήφιο. Σε τέτοιες περιπτώσεις, μια αντίρρηση «δεν έχω χρήματα»

είναι έγκυρη και δεν μπορείτε να κάνετε πολλά γι' αυτήν. Σε περιπτώσεις όμως που γνωρίζετε ότι αυτή δεν είναι έγκυρη αντίρρηση, πρέπει να τονίσετε το γεγονός ότι το κόστος αυτό δεν είναι πολυτέλεια, αλλά ανάγκη –όσο σημαντική είναι η στέγη, η ένδυση, η τροφή κ.λπ.

Η αντίρρηση «δεν βιάζομαι»: Αυτή η αντίρρηση είναι ίσως η πιο συνηθισμένη και συχνά είναι μια προσπάθεια του υποψηφίου να αναβάλλει να πάρει μια απόφαση. Αυτή η αναβλητικότητα είναι σύνηθες χαρακτηριστικό. Είναι η πιο ξεκάθαρη ένδειξη που μπορεί να δώσει ένας υποψήφιος που πραγματικά σημαίνει: «Δεν έχω κανέναν πραγματικό λόγο για να μην αγοράσω. Απλά χρειάζομαι λίγο σπρωξιμο». Για να αντιμετωπίσετε μια τέτοια αντίρρηση, πρέπει να επισημάνετε τους κινδύνους της αναβολής και να περάσετε στον υποψήφιο το μήνυμα ότι η απόφαση της αναβολής των αναγκών των δικαιούχων δεν είναι σωστή απόφαση.

Υποψήφιος: «Θα ήθελα να το σκεφτώ».

Ασφαλιστής: «Δεν θα χρειάζοταν να το σκεφτείτε αν ερχόταν η οικογένειά σας και σας έλεγε ότι χρειάζεται βοήθεια. Λοιπόν, γι' αυτό ακριβώς μιλάμε τώρα».

Υποψήφιος: «Θα ήθελα να το σκεφτώ».

Ασφαλιστής: «Πολύ καλά, σκεφτείτε το. Κλείστε τα μάτια και υποθέστε ότι έχουν περάσει τρεις μήνες. Τι έχει αλλάξει; Οι ανάγκες σας είναι οι ίδιες και δεν έχετε κερδίσει τίποτα με την αναβολή».

Υποψήφιος: «Θα ήθελα να το σκεφτώ».

Ασφαλιστής: «Ναι, σκεφτείτε το, αλλά θυμηθείτε ότι για κάθε λεπτό που το σκέφτεστε, η οικογένειά σας είναι ευάλωτη. Δεν υπάρχει καλή εποχή για να αγοράσετε ασφάλεια ζωής, υπάρχει μόνο η σωστή εποχή –και για σας είναι τώρα».

Πάρτε μια ανάσα να σας φύγει το στρες

Γράφει η ψυχολόγος Δρ **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**

Ο σύγχρονος άνθρωπος κινδυνεύει από τον τρόπο που αναπνέει! Όλο και περισσότεροι άνθρωποι με επισκέπτονται στο γραφείο μου ζητώντας βοήθεια για τις κρίσεις άγχους, οι οποίες κοντεύουν να εξελιχθούν σε μια δεύτερη πανδημία!

Όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και παγκόσμια έχουν αυξηθεί οι κρίσεις άγχους, οι κρίσεις πανικού και κάθε μορφή φοβίας. Τι δεν πάει καλά;

Είναι σαφές πως οι ζωές μας έχουν επιβαρυνθεί με άγχη και φόβους για τα οποία δεν ήμασταν καθόλου προετοιμασμένοι. Και πιστεύω πως δεν θα είμαστε ποτέ προετοιμασμένοι για το κακό, καθώς είναι ίδιον του ανθρώπου να γυρνάει την πλάτη στα κακά σημάδια. Δεν μας αρέσει να εστιάζουμε στα δυσάρεστα και προτιμάμε να κάνουμε πως δεν υπάρχουν. Σκεφτείτε πως πολλοί από μας δεν κάναμε ακόμη ανακύκλωση, ενώ είναι πλέον βέβαιο πως η

μόλυνση από τα πλαστικά και τα αλουμίνια έχει φτάσει στο απροχώρητο!

Αυτό λοιπόν που δεν πάει καλά με τις ζωές μας και ευθύνεται για το άγχος που μας διακατέχει, είναι κυρίως το ότι έχουμε απομακρυνθεί από έναν φυσικό τρόπο ζωής.

Όλα τα παραπάνω αποτελούν κάποιες από τις βασικές διαφορές ανάμεσα στον τρόπο που ζούσε ο άνθρωπος μέχρι και πριν από 60 περίπου χρόνια και στον τρόπο που ζει σήμερα. Ας σημειώσουμε πως ο ανθρώπινος εγκέφαλος παραμένει στη δομή του ο ίδιος με εκείνον που είχε ο Homo Sapiens! Τα προβλήματα λοιπόν ξεκινούν ακριβώς από αυτό το σημείο. Ο εγκέφαλός μας δεν μπορεί να επεξεργαστεί τα νέα δεδομένα με νέους τρόπους. Τα επεξεργάζεται ακριβώς με τον τρόπο που επεξεργαζόταν το μουγκρητό ενός άγριου θηρίου ή την κατολήσθηση που προκαλούσε ο σεισμός μέσα στη σπηλιά!

Με απλά λόγια, όταν ο πρωτόγονος άνθρωπος έβηπε

Φυσικός τρόπος ζωής	Σύγχρονος τρόπος ζωής
Καθαρός αέρας	Μολυσμένος αέρας ή αέρας μέσα από αεραγωγούς
Φυσικό φως	Τεχνητό φως
Ανοιχτός ορίζοντας	Πολλές ώρες μπροστά σε οθόνες
Σωματική καταπόνηση	Καθιστική εργασία και ζωή
Έγερση με φυσικό φως/ύπνος μετά το ηλιοβασίλεμα	Ακατάστατες ώρες ύπνου, όχι σε αρμονία με τις εγκεφαλικές λειτουργίες
Ειδικές διατροφικές συνήθειες ανάλογες με την εποχή	Κατανάλωση κατεψυγμένων και συσκευασμένων τροφών

έναν κίνδυνο, είτε το έβαζε στα πόδια είτε πάληε με νύχια και με δόντια. Σήμερα, όμως, ο σύγχρονος άνθρωπος όταν αντικρίζει το λογαριασμό του ρεύματος ή το άγριο βλέμμα του μάντζερ, δεν μπορεί ούτε να πλακωθεί στις μπουνιές ούτε να φύγει τρέχοντας! Τι κάνει τότε; Σφίγγεται, καταπίνει το σάλιο του και παγώνει! Όμως ο εγκέφαλος έχει ήδη ενεργοποιήσει το σώμα για να παλέψει ή να τρέξει για να σωθεί! Και τότε όλες οι ορμόνες του στρες που ο εγκέφαλος γέννησε, κυκλοφορούν ανεξέλεγκτα στο σώμα και έτσι αρχίζουν η ταχυκαρδία, η εφίδρωση, το τρέμουλο, η δυσκολία στην αναπνοή, η σκοτοδίνη κ.λπ.

Τι μπορεί να κάνει λοιπόν ο σημερινός άνθρωπος για να σωθεί από το στρες που παράγεται μέσα στο σώμα του;

Ανάσα! Το κλειδί για μια ήρεμη καθημερινότητα και μια ζωή με καλή υγεία!

Πρέπει να μάθουμε να αναπνέουμε σωστά. Οι περισσότεροι από μας κάνουμε το ένα πράγμα μετά το άλλο χωρίς ανάσα. Ταυτόχρονα, μόλις αγχωθούμε, τότε δεν εκπνέουμε σωστά και συσσωρεύουμε περιττό αέρα στα πνευμόνια με αποτέλεσμα να μας κόβεται η ανάσα! Τόσο απλά!

Δύο λοιπόν είναι τα σημεία στα οποία χρειάζεται να εστιάσουμε με σοβαρότητα για να έχουμε τη ζωή στα χέρια μας.

Το πρώτο είναι να μάθουμε να αναπνέουμε σωστά όταν αγωνιόμαστε.

Και να πώς γίνεται:

Πρώτα φυσάμε έξω με δύναμη τρεις συνεχόμενες φορές σαν να προσπαθούμε να σβήσουμε ένα κερί.

Στη συνέχεια, παίρνουμε μια ήρεμη εισπνοή μετρώντας από μέσα μας αργά μέχρι το 3 και μετά εκπνέουμε αργά μετρώντας μέχρι το 6. Στην εκπνοή αφήνουμε απλά το στόμα χαλαρά ανοιχτό για να βγει ο αέρας χωρίς να φυσάμε με δύναμη τον αέρα. Απλά επιτρέπουμε στον αέρα να βγει. Αυτή την αναπνοή 3/6 την επαναλαμβάνουμε χωρίς βιασύνη 3 φορές. Το κάνουμε όσο συχνά το επιθυμούμε ή το έχουμε ανάγκη.

Το δεύτερο σημείο στο οποίο χρειάζεται να εστιάσουμε σοβαρά είναι να μην κάνουμε το ένα πράγμα μετά το άλλο χωρίς ανάσα! Ο μεταβατικός χρόνος, δηλαδή ο χρόνος που μεσοθαβεί ανάμεσα σε δύο διαφορετικές ασχολίες, δεν

είναι χαμένος χρόνος. Αντίθετα, είναι απαραίτητος για να δοθεί η δυνατότητα στον εγκέφαλο να συντονιστεί με την επόμενη διαδικασία. Όταν για παράδειγμα μιλάμε στο τηλέφωνο ενώ μαγειρεύουμε και ταυτόχρονα ντυνόμαστε για τη δουλειά, ή όταν χτενιζόμαστε ή μακιγιαριζόμαστε οδηγώντας, δεν σεβόμαστε τον μεταβατικό χρόνο που είναι το κλειδί μιας ήρεμης και ψυχικά ισορροπημένης ζωής.

Κυκλοφορούν πολλά βιντεάκια και φωτογραφίες στο Διαδίκτυο που περιγράφουν τη ζωή μιας παλιότερης εποχής όπου οι άνθρωποι «είχαν χρόνο» να βρεθούν, είχαν χρόνο να τραγουδήσουν, είχαν χρόνο να ρεμβάσουν! Σήμερα οι περισσότεροι άνθρωποι βρίσκονται σε μια διαρκή αγωνιώδη «τρεχάλα» για να προλάβουν!

Ίσως χρειάζεται όλοι μας να αναλογιστούμε πόσο σημαντικά είναι όλα αυτά για τα οποία τρέχουμε χωρίς ανάσα και να δούμε αν τελικά, παρόλο το τρέξιμο, χάνουμε πράγματα πολύτιμα που ίσως δεν θα θέλαμε να χάσουμε.

Ξεκινάει μια καινούργια σεζόν για μικρούς και μεγάλους. Αυτή είναι η κατάλληλη στιγμή για να πάρουμε μια ανάσα μετά τις διακοπές και να οργανωθούμε για έναν χειμώνα όχι με κομμένη την ανάσα, αλλά με περισσότερη χαρά! **ΝΑΙ**

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ



Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ Ψυχολογίας. Εργάζεται ως ψυχοθεραπεύτρια και ως σύμβουλος ψυχολόγος σε εταιρείες και οργανισμούς. Βοηθάει άτομα και ομάδες να συνδεθούν πραγματικά με τον εαυτό τους και τους γύρω τους. Έχει γράψει πολλά βι-

βλία και συντονίζει σεμινάρια και βιωματικά εργαστήρια για την προαγωγή της ανθρώπινης επικοινωνίας. Η μεγάλη της αγάπη είναι το θέατρο playback, ένα είδος κοινωνικού - θεραπευτικού θεάτρου και δίνει παραστάσεις με την ομάδα της με στόχο την κοινωνική συνοχή.



ΥΓΕΙΑ | Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Επιμέλεια: **ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ**



Ο Άρης Μπερζοβίτης.



Η Ανθή Αγγελιοπούλου.

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

Η Υγεία είναι θυγάτηρ του Θεού της Ιατρικής, Ασκληπιού. Η Ιατρική κατά τον Ιπποκράτη είναι η επιφανέστατη από όλες τις τέχνες και ιατρός είναι αυτός που ιατρεύει, θεραπεύει, γι' αυτό λέγεται και 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 υγείαν, θερμότητα, σε αντίθεση με την ψυχρότητα, παγωμάρα θανάτου.

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

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

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

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



Χρυσή διάκριση από το Ινστιτούτο Εταιρικής Ευθύνης



Για τρίτη συνεχόμενη χρονιά το ΥΓΕΙΑ διακρίνεται από το Ινστιτούτο Εταιρικής Ευθύνης, κατακτώντας το «Gold» βραβείο για τις επιδόσεις του στον τομέα της Εταιρικής Υπευθυνότητας και της Βιώσιμης Ανάπτυξης, για το 2021 - 2022. Οι πρακτικές Εταιρικής Υπευθυνότητας και Βιώσιμης Ανάπτυξης που εφαρμόζει το ΥΓΕΙΑ το κατατάσσουν ανάμεσα στις καλύτερες εταιρείες της χώρας.

Η αξιοποίηση των εταιρειών πραγματοποιείται κάθε χρόνο σύμφωνα με τα κριτήρια του Εθνικού Δείκτη Εταιρικής Ευθύνης (CR Index) και του CRI Pass. Πρόκειται για δύο διεθνώς αναγνωρισμένα συστήματα που εξετάζουν, αναλύουν και αξιολογούν τις επιδόσεις των εταιρειών στο πεδίο της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

Με αφορμή τη νέα διάκριση ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ΥΓΕΙΑ, Ανδρέας Καρταπάνης, τόνισε: «Σήμερα, οι προκλήσεις καθημερινά γιγαντώνονται, όπως και η ευθύνη που χρειάζεται να επιδεικνύει ένας σύγχρονος κοινωνικός εταίρος. Για το λόγο αυτό το ΥΓΕΙΑ, για πάνω από 50 χρόνια, επιλέγει να στέκεται με σθένος μπροστά στις δεσμεύσεις του και με ευθύνη απέναντι στην κοινωνία, τοποθετώντας σε πρώτο πλάνο τη βιώσιμη ανάπτυξη, όχι ως ανάγκη, αλλά ως επιλογή. Θέλουμε κάθε όφελος που δημιουργείται από τη δραστηριότητά μας, κάθε μας πράξη, να αφήνει ένα ουσιαστικό, θετικό αποτύπωμα για όσο το δυνατόν περισσότερους». **ΝΑΙ**

ΕΡΕΥΝΑ ΥΓΕΙΑΣ ΤΟΥ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Χωρίς ιδιωτική ασφάλιση
υγείας το 81% των πολιτών
της Θεσσαλονίκης!

Το 39,8% δυσαρεστημένο από τις δημόσιες
υπηρεσίες Υγείας

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Το 81% των πολιτών της Θεσσαλονίκης δεν έχει κάνει κάποια ιδιωτική ασφάλιση υγείας, ενώ το 40% από εκείνους που έχει κάνει δήλωσε ότι έχει ωφεληθεί αρκετά. Στο μεταξύ μόνο το 36,3% των πολιτών είναι ικανοποιημένο από τις προσφερόμενες υπηρεσίες υγείας στη χώρα μας (δημόσιες και ιδιωτικές), και ειδικά το 39,8% εμφανίζεται δυσαρεστημένο από τις δημόσιες υπηρεσίες Υγείας. Το 62,3% εμπιστεύεται περισσότερο τα ιδιωτικά ιατρεία, αφού τα επισκέπτεται συχνότερα για την ιατρική του περίθαλψη και μάλιστα το 88,7% επισκέπτεται σταθερά τον ίδιο γιατρό, για τον οποίο στην πρώτη του επίσκεψη εμπιστεύεται την κρίση φίλων και γνωστών κατά 61%. Παράλληλα η αίσθηση των ερωτηθέντων είναι ότι έχει αυξηθεί το κόστος των ιατρικών υπηρεσιών κατά τα τελευταία δύο χρόνια, ενώ το 43,4% πιστεύει ότι η συνεργασία του ΕΣΥ με τον ιδιωτικό τομέα θα βελτιώσει τις υπηρεσίες υγείας.

Οι διαπιστώσεις αυτές περιλαμβάνονται στην ετήσια έρευνα υγείας του Ιατρικού Συλλόγου Θεσσαλονίκης (ΙΣΘ), τα αποτελέσματα της οποίας παρουσιάστηκαν από τον πρόεδρο του συλλόγου Νίκο Νίτσα και τον διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρείας «to the point» Δημήτρη Κατσαντώνη που διενήργησε την έρευνα για λογαριασμό του ΙΣΘ. Η έρευνα διεξάχθηκε από 11-15 Ιουλίου σε ισχυρό δείγμα

1.072 ατόμων, ανδρών και γυναικών άνω των 17 ετών, μόνιμων κατοίκων της Περιφερειακής Ενότητας Θεσσαλονίκης.

Όπως τόνισε ο κ. Νίτσας «στα βασικά ευρήματα της έρευνας, είναι η ικανοποίηση των πολιτών από τις υπηρεσίες Υγείας (δημόσιες και ιδιωτικές) στη Θεσσαλονίκη, η οποία έχει αυξηθεί σημαντικά σε σχέση με παλαιότερες έρευνες, ενώ η δυσαρέσκεια έχει υποχωρήσει θεαματικά, μετά το 2020 επίσης σε σχέση με όλες τις προηγούμενες μετρήσεις, με αποτέλεσμα φέτος να εμφανίζεται θετικό ισοζύγιο ικανοποίησης/δυσαρέσκειας 3,5 μονάδων. Αυτό ίσως οφείλεται στην πανδημία και στο κλίμα που έχει διαμορφωθεί στην κοινωνία για το ρόλο των επιστημόνων και όλων των εργαζομένων στο χώρο της Υγείας, στις κρίσιμες περιστάσεις μιας τεράστιας υγειονομικής κρίσης».

Ειδικότερα στις πιο βασικές ερωτήσεις οι πολίτες της Θεσσαλονίκης διατυπώνουν τις εξής απόψεις:

Έχετε κάνει κάποια ιδιωτική ασφάλιση υγείας: Ναι 17,5%, Όχι 81,0%.

Θεωρείτε ότι ωφεληθήκατε περισσότερο σε σχέση με την ασφάλισή σας από κάποιο δημόσιο ταμείο: Αρκετά 40%, Πολύ 30,9%, Καθόλου 10,9%, Το ίδιο 10,9%, Λίγο 3,6%.

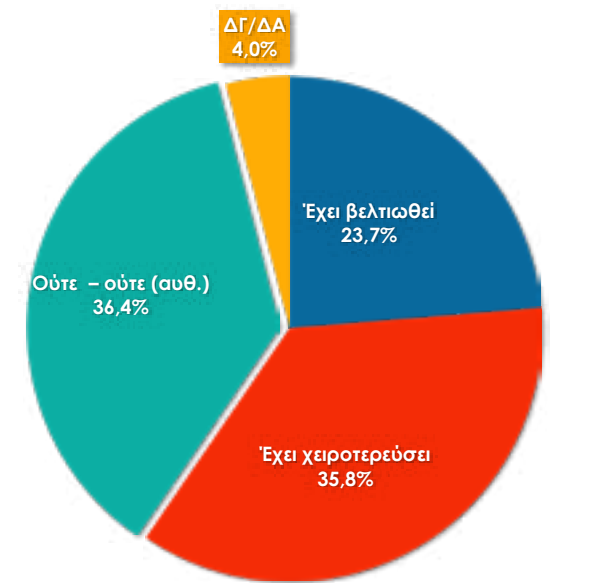
Κατά τα τελευταία δύο χρόνια, κατά τη γνώμη σας, η ποιότητα των παρεχομένων Υπηρεσιών Υγείας έχει βελτιωθεί ή έχει χειροτερεύσει: Έχει βελτιωθεί 23,7%, έχει χειροτερεύσει 35,8%, ούτε – ούτε 36,4%.

Εδώ και δυόμισι χρόνια περίπου όλοι βιώνουμε την πανδημία του κορονοϊού. Από αυτά που γνωρίζετε, πιστεύετε ότι οι υπηρεσίες υγείας ανταποκρίθηκαν: Πολύ καλά/ καλά 41,1%, μέτρια 42,7%, πολύ άσχημα/

Είσατε γενικά ικανοποιημένος/η ή δυσαρεστημένος/η από τις προσφερόμενες Υπηρεσίες Υγείας στη χώρα μας:

	ΦΥΛΟ		ΗΛΙΚΙΑ					
	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΑΝΔΡΕΣ	17-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65+
Ικανοποιημένος/η	40,4%	32,1%	25,9%	23,1%	25,6%	38,8%	36,8%	50,6%
Δυσανεστημένος/η	29,5%	28,9%	44,4%	33,3%	30,2%	26,9%	25,0%	25,9%
Ούτε – ούτε (αυθ.)	28,9%	37,1%	29,6%	43,6%	44,2%	32,8%	36,8%	19,8%
ΔΓ/ΔΑ	1,2%	1,9%	0,0%	0,0%	0,0%	1,5%	1,5%	3,7%

Κατά τα τελευταία δύο χρόνια, κατά τη γνώμη σας, η ποιότητα των παρεχομένων Υπηρεσιών Υγείας έχει βελτιωθεί ή έχει χειροτερεύσει



άσχημα 14,3%.

Σε σχέση με την ιατρική σας περίθαλψη, επισκέπτεστε κυρίως (συχνότερα): Ιδιωτικά ιατρεία 62,3%, Νοσοκομεία 31,8%, Συμβεβλημένους Ιατρούς με ΕΟΠΥΥ 25,6%, Ιδιωτικά πολυιατρεία / κλινικές 11,7%, Κέντρα υγείας-ιατρεία ΠΕΔΥ 7,1%.

Θεωρείτε ότι το κόστος των ιατρικών υπηρεσιών τα τελευταία δύο χρόνια: έχει αυξηθεί 47,6%, έχει μείνει ίδιο 34,6%.

Θεωρείτε ότι η συνεργασία του ΕΣΥ με τους ιδιωτικούς φορείς υγείας θα βελτιώσει ή θα επιδεινώσει

τις υπηρεσίες υγείας: Θα τις βελτιώσει 43,4%, θα τις επιδεινώσει 20,3%, ούτε – ούτε 14,8%, ΔΓ/ΔΑ 21,5%.

ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΔΕΙΚΤΩΝ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ 2019

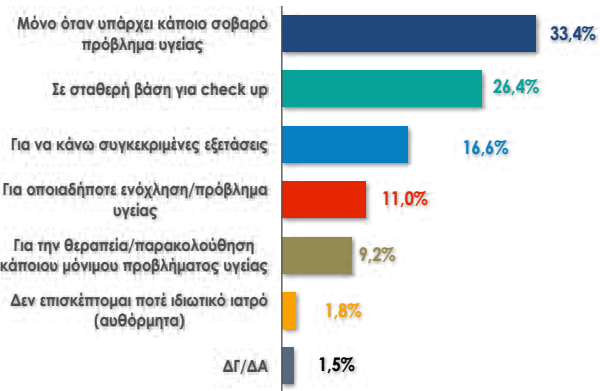
Ο κ. Κατσαντώνης σημείωσε ότι «ιδιαίτερα στις ηλικίες άνω των 45 ετών, όπου κατά τεκμήριο χρησιμοποιούνται περισσότερο οι υπηρεσίες υγείας, το θετικό ισοζύγιο δεν πέφτει κάτω από τις 11,8 μονάδες. Δυστυχώς, όταν το ερώτημα εξειδικεύεται στον δημόσιο τομέα της υγείας τα πράγματα αντιστρέφονται, και το ισοζύγιο μετατρέπεται σε αρνητικό, κατά 10 μονάδες περίπου (μόνο στους άνω των 65 ετών, το ισοζύγιο είναι πάλι θετικό κατά 12 μονάδες). Κι εδώ όμως, θα πρέπει να σημειωθεί η εντυπωσιακή βελτίωση των δεικτών σε σχέση με το 2019 και τα προηγούμενα χρόνια, αφού η δυσαρέσκεια μειώνεται κατά 26,5 μονάδες και η ικανοποίηση αυξάνεται κατά 10 μονάδες περίπου».

ΟΙ ΓΙΑΤΡΟΙ ΒΡΙΣΚΟΝΤΑΙ ΣΤΟ ΠΛΕΥΡΟ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

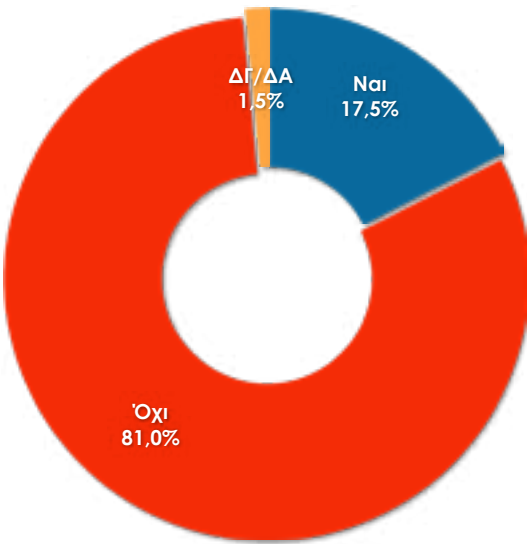
Ο πρόεδρος του Ιατρικού Συλλόγου Θεσσαλονίκης Νίκος Νίτσας τόνισε ότι «ειδικά, στο θέμα της ανταπόκρισης των υπηρεσιών υγείας στην πανδημία του κορονοϊού και παρά τη σχετική πτώση σε σχέση με πέρυσι, η θετική γνώμη των πολιτών είναι κατά πολύ υπέρτερη της αρνητικής (κατά 27 μονάδες). Επίσης, στοιχεία που χρήζουν επισημάνσης, και ίσως θα έπρεπε να συνδυαστούν με τα προηγούμενα, είναι η αίσθηση των ερωτηθέντων ότι έχει αυξηθεί το κόστος των ιατρικών υπηρεσιών κατά τα τελευταία δύο χρόνια.

Σύμφωνα με τον κ. Νίτσα η πανδημία έχει εγκατασταθεί για τα καλά στη συλλογική συνείδηση των πολιτών, γεγονός που απεικονίζεται στην απαισιόδοξη οπτική τους σχετικά με την επιστροφή σε έναν τρόπο ζωής ανεπηρέαστο από τον κορονοϊό. «Σχεδόν 1 στους 5 απαντά ότι αυτό δεν θα

Επισκέπτεστε κάποιον γιατρό (σε ιδιωτικό ιατρείο) σε κάποια από τις παρακάτω περιπτώσεις;



Έχετε κάνει κάποια ιδιωτική ασφάλιση υγείας;



Και με ποιον τρόπο βρίσκετε τον (ιδιωτικό) γιατρό που θα επισκεφθείτε;

*Βάση: Όσοι δήλωσαν ότι επισκέπτονται κάποιον γιατρό σε σταθερή βάση ή για κάποιο μόνιμο πρόβλημα υγείας.



συμβεί ποτέ πια, ενώ περίπου 4 στους 10 βλέπει επιστροφή στην "κανονικότητα" μετά το τέλος του 2023».

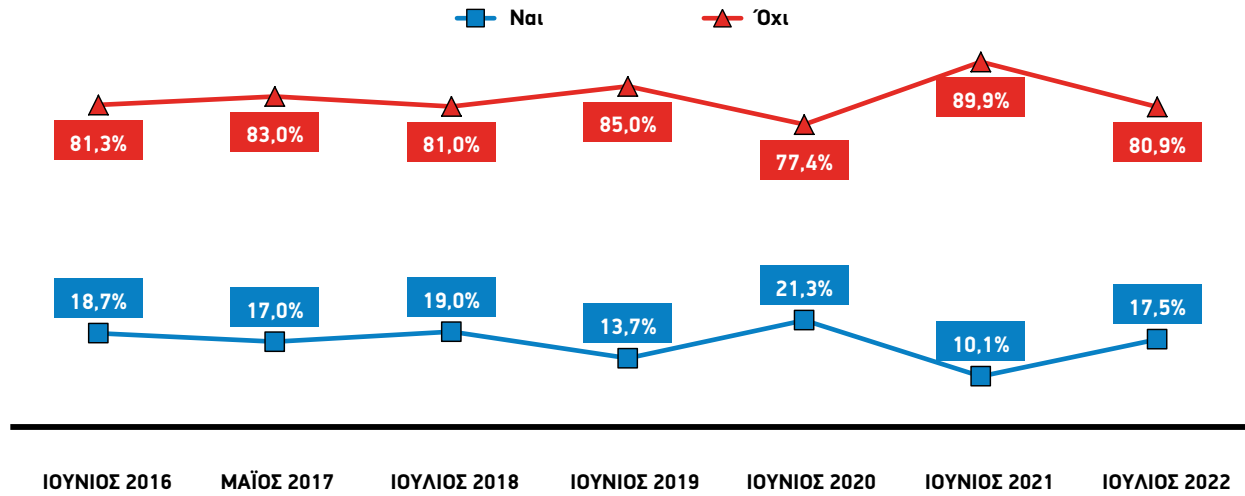
ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΜΒΟΛΙΑΣΜΩΝ ΚΑΙ 4η ΔΟΣΗ

Για το θέμα των εμβολιασμών, φέτος έχουμε πιο καθαρή εικόνα, είπε ο κ. Νίτσας. «Το 86,7% απαντά Ναι (εκ των οποίων το 72,6% με τρεις δόσεις και το 10,3% με τέσσερις δόσεις) και το 12,7% απαντά Όχι (όπου την πρωτοκαθεδρία την έχουν οι ηλικίες 17- 24 ετών, στους οποίους εντοπίζεται και το δεύτερο υψηλότερο ποσοστό άρνησης γενικά των εμβολίων με 14% περίπου – προηγούνται οι της ηλικιακής κατηγορίας 45- 54 ετών, με 22% περί-

Θεωρείτε ότι η συνεργασία του ΕΣΥ με τους ιδιωτικούς φορείς υγείας θα βελτιώσει ή θα επιδεινώσει τις υπηρεσίες υγείας;

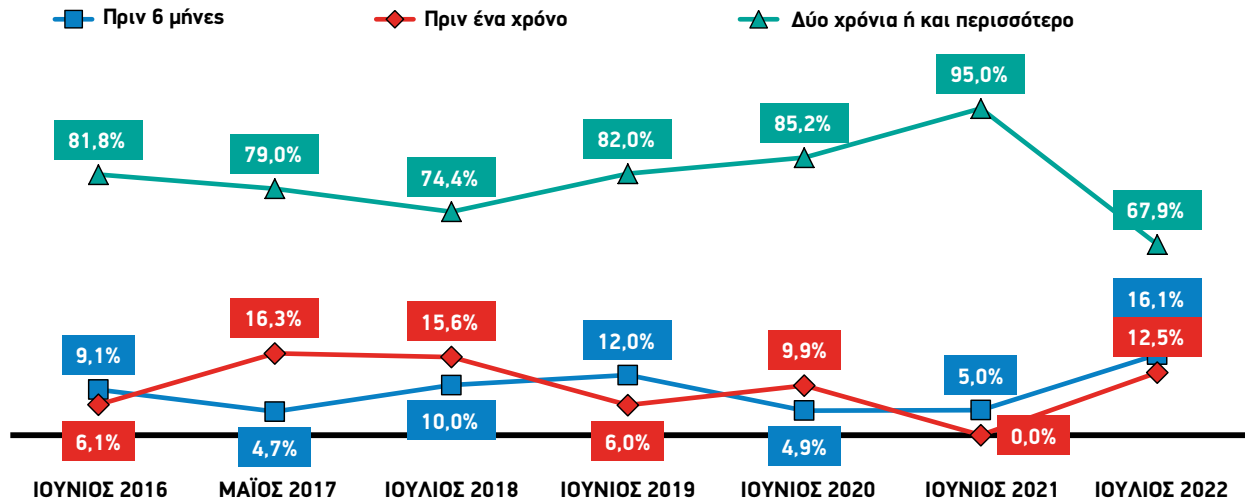
	ΦΥΛΟ		ΗΛΙΚΙΑ					
	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΑΝΔΡΕΣ	17-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65+
Θα τις βελτιώσει	38,8%	48,1%	65,4%	53,8%	44,2%	38,8%	42,4%	36,1%
Θα τις επιδεινώσει	18,8%	21,9%	19,2%	15,4%	30,2%	31,3%	18,2%	12,0%
Ούτε – ούτε (αυθ.)	15,8%	13,8%	11,5%	5,1%	7,0%	16,4%	18,2%	18,1%
ΔΑ	26,7%	16,3%	3,8%	25,6%	18,6%	13,4%	21,2%	33,7%

Έχετε κάνει κάποια ιδιωτική ασφάλιση υγείας;



Πότε την ξεκινήσατε;

*Βάση: Όσοι έχουν κάνει κάποια ιδιωτική ασφάλιση



που). Όσον αφορά στην υποχρεωτικότητα εμβολιασμού του υγειονομικού προσωπικού, το 59% περίπου δηλώνει ότι πρέπει να παραμείνει ως κανονιστική ρύθμιση, ενώ το 32% είναι αντίθετο (όπου και πάλι η κατηγορία των 45-54 ετών εμφανίζει τα μεγαλύτερα ποσοστά, ενώ οι νεότεροι 17-34 ετών έχουν μεγάλη αδυναμία να τοποθετηθούν επί αυτού - περίπου ένας στους τρεις δεν τοποθετείται)».

Είναι χαρακτηριστικό ότι το ποσοστό των αντίθετων προς τον υποχρεωτικό εμβολιασμό των υγειονομικών είναι ουσιαστικά σταθερό, σε σχέση με πέρυσι. Η κάποια μείωση των εχόντων θετική άποψη για την υποχρεωτικότητα του εμβολιασμού στους υγειονομικούς, οφείλεται στη μετατόπισή τους προς τη ζώνη του «Δεν γνωρίζω/δεν απαντώ». Πάντως, το 62,4% των ερωτηθέντων δηλώνει

ότι είναι έτοιμο να προχωρήσει σε νέο εμβολιασμό με ένα εμβόλιο που θα καλύπτει τις μεταλλάξεις του ιού, εφόσον γίνουν οι σχετικές συστάσεις από τον επιστημονικό κόσμο. Το 22% δηλώνει ότι δεν θα προχωρήσει, παρά τις ενδεχόμενες συστάσεις.

Τέλος ο πρόεδρος του ΙΣΘ επεσήμανε ότι «με τον νέο νόμο, προκύπτει ως ζήτημα η εγγραφή σε προσωπικό/οικογενειακό γιατρό. Παραπάνω από 1 στους 3 (36,6%) δηλώνει ότι έχει ήδη εγγραφεί. Από το 60% που δεν έχει εγγραφεί, το 56% απάντησε πως σκοπεύει να εγγραφεί σχετικά σύντομα. Το 29,5% περίπου απάντησε αρνητικά, αλλα αυτό το ποσοστό μειώνεται περίπου κατά 10 μονάδες, όταν τους επισημάνθηκε ότι η μη εγγραφή έως 1ης Οκτωβρίου επιφέρει αυξημένες δαπάνες περιθαλψης και φαρμάκων, σύμφωνα με τον νέο νόμο». **ΝΑΙ**



Νευρόλυση με ραδιοσυχνότητες: Είναι η λύση στον χρόνιο πόνο;

ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΑΝΔΡΟΥΛΗΣ, νευροχειρουργός, διευθυντής Γ' Νευροχειρουργικής Κλινικής Metropolitan General.

Η νευρόλυση με ραδιοσυχνότητες είναι μια ελάχιστα επεμβατική τεχνική, στόχος της οποίας είναι να καταστρέψει τα νευρικά κύτταρα (γάγγλια, αισθητικά νεύρα), εφαρμόζοντας ηλεκτρικό πεδίο απευθείας στον

βιολογικό ιστό, ούτως ώστε να επιτευχθεί απονεύρωση, απαλύνοντας τον ασθενή από τους χρόνιους πόνους.

«Τα αισθητικά νεύρα αποτελούν τη συμπαθητική αλυσίδα που βρίσκεται στο εσωτερικό της σπονδυλικής στήλης, η οποία ευθύνεται για την αγγειοσύσπαση των αγγείων,



ΥΓΕΙΑ

ποιείται η νευρόλυση.

ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΠΑΘΗΣΕΙΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΦΑΡΜΟΣΤΕΙ

Η νευρόλυση με ραδιοσυχνότητες εφαρμόζεται σε πλήθος παθήσεων όπως:

- Εκφυλιστική νόσος της σπονδυλικής στήλης
- Οστεοαρθρίτιδα

- Ρευματοειδής αρθρίτιδα
- Γοναταλγία
- Ωμαλγία
- Μεθερπητική νευραλγία
- Κοκκυγοδυνία
- Πόνος περιφερικών νευρών
- Πόνος της πυέλου
- Νευραλγία τριδύμου
- Καρκινικός πόνος
- Πόνος μετά από θωρακοτομή
- Ινιακή κεφαλαλγία
- Ημικρανία

ενώ παράλληλα αποτελεί μέρος του νευρικού συστήματος που είναι υπεύθυνο για τη μεταφορά της αίσθησης του πόνου στον εγκέφαλο. Κύριος στόχος της τεχνικής αυτής είναι να απονευρωθεί η πάσχουσα περιοχή και να σταματήσει να στέλνει σήματα αίσθησης πόνου στον εγκέφαλο του ασθενούς», επισημαίνει ο Αντώνιος Ανδρουλής, νευροχειρουργός, διευθυντής Γ' Νευροχειρουργικής Κλινικής στο Metropolitan General.

ΝΕΥΡΟΛΥΣΗ ΜΕ ΡΑΔΙΟΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

Η επέμβαση πραγματοποιείται υπό ακτινοσκοπική καθοδήγηση. Ο ασθενής, έχοντας τις αισθήσεις του, τοποθετείται είτε στο πλάι είτε σε πρηνή θέση. Χορηγείται ελαφρά μέθη και εφαρμόζεται τοπική αναισθησία στο πάσχον σημείο.

Στη συνέχεια, ο νευροχειρουργός εντοπίζει το ακριβές σημείο διέλευσης του νεύρου και τοποθετεί μία βελόνα, στην άκρη της οποίας παράγεται θερμικό πεδίο με ανώτατο όριο τους 60 βαθμούς Κελσίου, και πραγματο-

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Η διάρκεια της επέμβασης δεν ξεπερνά τη μία ώρα
- Σχεδόν μηδενικός κίνδυνος επιπλοκών
- Δεν απαιτείται γενική αναισθησία
- Δεν απαιτείται παραμονή του ασθενούς στο νοσοκομείο
- Δεν χρειάζεται μετάγγιση αίματος
- Η επάνοδος στις συνήθεις δραστηριότητες γίνεται σε δύο ημέρες
- Τα ποσοστά επιτυχίας είναι εξαιρετικά υψηλά. **ΝΑΙ**

ΑΝΤΩΝΗΣ ΑΛΕΞ. ΑΝΔΡΟΥΛΗΣ



Ο Αντώνης Αλεξ. Ανδρουλής είναι νευροχειρουργός με εξειδίκευση την Ενδοσκοπική, Στερεοτακτική και Μικροσκοπική Νευροχειρουργική των Παθήσεων της Σπονδυλικής Στήλης, του Εγκεφάλου και των Περιφερικών Νευρών.

Έχει πλούσιο συγγραφικό, επιστημονικό, διδακτικό και κλινικό έργο. Συνεχής, ενεργής και αδιάκοπη η συμμετοχή του σε κοινωνικά δρώμενα, πολιτιστικούς συλλόγους, αθλητικά σωματεία και φιλανθρωπικές εκδηλώσεις με σκοπό την προσφορά στον πάσχοντα συνάνθρωπο.

Συνεχίζει με αμείωτο ενδιαφέρον να ενημερώνεται για τις μοντέρνες τεχνικές και τις καινοτόμες θεραπείες στην επιστήμη της Ιατρικής, συμμετέχει σε συνέδρια ελληνικά και διεθνή με ανακοινώσεις και ομιλίες. Η συνεχής επιστημονική κατάρτιση και η αδιάκοπη χειρουργική τεχνική εξέλιξη είναι η βάση της επιτυχούς και αποτελεσματικής ιατρικής πράξης. Σε συνδυασμό με τη συνεχόμενη τεχνολογική πρόοδο, δημιουργείται η συνθήκη που επιτρέπει τη σύγχρονη προσφορά στον πάσχοντα συνάνθρωπο της εξατομικευμένης αντιμετώπισης, της ανώδυνης θεραπείας και της ελάχιστα επεμβατικής προσέγγισης.



Παγκόσμια πρωτοποριακή επέμβαση στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης!

Αντικατάσταση μιτροειδούς βαλβίδας αμιγώς διαδερμικά!

Παγκόσμια ελληνική πρωτιά στον τομέα της επεμβατικής καρδιολογίας ανακοίνωσε η διοίκηση του Ομίλου του Ιατρικού Αθηνών. Πραγματοποιήθηκαν με επιτυχία δύο επεμβάσεις για την αμιγώς διαδερμική αντικατάσταση μιτροειδούς βαλβίδας, σε ασθενείς με σοβαρή καρδιακή ανεπάρκεια.

Οι επεμβάσεις πραγματοποιήθηκαν από τον επεμβατικό καρδιολόγο Δρ Βλάση Νινιό και την ομάδα του στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης, στο πλαίσιο διεθνούς ερευνητικού προγράμματος που αφορά στην αντικατάσταση μιτροειδούς βαλβίδας σε ασθενείς υψηλού κινδύνου.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, ανακοινώνοντας τη μεγάλη ιατρική επιτυχία, τόνισε: «Η υλοποίηση σημαντικών καινοτόμων προγραμμάτων επιβεβαιώνει το υψηλό επίπεδο που έχουν κατακτήσει οι επιστήμονες κύρους που εργάζονται μαζί μας στο Ιατρικό Αθηνών. Είμαστε υπερήφανοι γιατί οι Έλληνες ασθενείς έχουν πρόσβαση σε υπηρεσίες εφάμιλλες των καλύτερων νοσοκομείων του αναπτυγμένου κόσμου. Συνεχίζουμε την προσπάθεια παραμένοντας στην πρώτη γραμμή εφαρμογής καινοτόμων προγραμμάτων προς όφελος των ασθενών και της κοινωνίας».

Ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου Χρήστος Αποστολόπουλος επεσήμανε ότι το Ιατρικό Αθηνών συνεχίζει την αναπτυξιακή πορεία, παρά τις προκλήσεις της συγκυρίας. «Το πρότυπο λειτουργίας του Ιατρικού εμφανίζει μεγάλη αντοχή και διάρκεια, πρόσθεσε, επειδή λειτουργούμε με μακροπρόθεσμη οπτική. Προσφέρουμε ένα διαφορετικό μοντέλο υπηρεσιών υγείας με επίκεντρο τον άνθρωπο, τις ανάγκες των ασθενών αλλιά και με συνεχή αναβάθμιση των καινοτομιών που εφαρμόζουμε».



Από αριστερά: Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, κ. Σία Κοσιώνη, Δημοσιογράφος ΣΚΑΪ, Δρ Βλάσης Νινιός, Επεμβατικός Καρδιολόγος, Διευθυντής Β' Καρδιολογικής Κλινικής, Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης, κ. Χρήστος Αποστολόπουλος, Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών.

Ο διευθυντής της Β' Καρδιολογικής Κλινικής, στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης, Δρ Βλάσης Νινιός, δήλωσε: «Η βαλβίδα αυτή είναι η πρώτη του είδους της που εμφυτεύεται και έχει το πλεονέκτημα ότι η επέμβαση γίνεται μέσα από τη μηριαία φλέβα, με μία ελάχιστη τομή στον μηρό, χωρίς κανονική καρδιοχειρουργική επέμβαση. Έχουμε τη δυνατότητα να αντικαταστήσουμε τη βαλβίδα που έχει ανεπάρκεια, τοποθετώντας μία νέα, σε συγκεκριμένη θέση μέσα στην καρδιά. Αυτό γίνεται χωρίς να σταματήσει η καρδιά -όπως στα κλασικά χειρουργεία, χωρίς ο ασθενής να μπει σε εξωσωματική κυκλοφορία, χωρίς τομές στο στήθος και ενώ κοιμάται ελαφρά».

«Η επέμβαση -πρόσθεσε- είναι χαμηλού κινδύνου και οδηγεί άμεσα σε μεγάλη βελτίωση των ασθενών. Πρακτικά μηδενίζεται η ανεπάρκεια της βαλβίδας, επιτρέποντας



Από αριστερά: Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρ Βλάσης Νινιός, Επεμβατικός Καρδιολόγος, Διευθυντής Β' Καρδιολογικής Κλινικής, Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης, κ. Χρήστος Αποστολόπουλος, Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών.

Στιγμιότυπα από τη Συνέντευξη Τύπου.



την ταχύτατη κινητοποίησή τους μετά την επέμβαση. Έχουν πλήρη ανάρρωση και βελτίωση στο πρόβλημα που αντιμετώπιζαν. Η αντικατάσταση της μιτροειδούς βαλβίδας σε ασθενείς με βεβαρημένο ιστορικό είναι μία πρόκληση, γιατί συνήθως έχουν συννοσηρότητες και δεν μπορούν να χειρουργηθούν».



Πιστοποίηση κατά ISO 9001:2015 και EN 15224:2016 του συνόλου των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας



Το ΛΗΤΩ, κατόπιν αναλυτικής αξιολόγησης, πιστοποιήθηκε με τα πρότυπα ISO 9001:2015 Σύστημα Διαχείρισης Ποιότητας και EN 15224:2016 Σύστημα Διαχείρισης της Ποιότητας για υγειονομική περίθαλψη, από τον Φορέα Πιστοποίησης TÜV Austria Hellas, για το σύνολο των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας της Κλινικής.

Η πιστοποίηση της Κλινικής τεκμηριώνει τη συμμόρφωσή της με τις απαιτήσεις της υφιστάμενης Νομοθεσίας, την αποτελεσματική διαχείριση των κινδύνων ασφάλειας των ασθενών, την εφαρμογή διαδικασιών ποιοτικού ελέγχου για την πρόληψη σφαλμάτων και ανεπιθύμητων συμβάντων, την αξιολόγηση της κλινικής αποτελεσματικότητας, την επαρκή κατάρτιση του προσωπικού και τη συνεχή βελτίωση της κλινικής απόδοσης.

Σχοδιάζοντας την έκδοση της πιστοποίησης, ο διευ-

θύνων σύμβουλος του ΛΗΤΩ, Λεωνίδας Παπαδόπουλος, δήλωσε: «Με τη λήψη των πιστοποιήσεων ISO 9001:2015 και EN 15224:2017 επισφραγίζεται ότι το ΛΗΤΩ, στα 52 χρόνια λειτουργίας του, συνεχίζει να ακολουθεί πιστά τη φιλοσοφία του Ομίλου Hellenic Healthcare, για σεβασμό στον ασθενή, συνέπεια και συνεχή βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών του, σύμφωνα με τις διεθνείς προδιαγραφές. Καθημερινό μέλημα του συνόλου του προσωπικού μας είναι η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών υγείας σε όλη την οικογένεια καθιστώντας το ΛΗΤΩ κέντρο αναφοράς στον κλάδο της παροχής υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα». **ΝΑ**

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 δημιουργεί 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!



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

Πλάνο Υγείας
Primary

STANDARD | ADVANCE
Προγράμματα Πρωτοβάθμιας Φροντίδας
Πρόληψη & Διάγνωση

Πλάνο Υγείας
Hospital

STANDARD | COMFORT | EXCLUSIVE
Προγράμματα Δευτεροβάθμιας Περιθαλψης
Νοσηλεία από Ατύχημα & Ασθένεια



www.ydrogiou.gr



Ασημένια διάκριση για το Πρόγραμμα Προληπτικού Ελέγχου «Πνευμόνων Υγεία» για τον καρκίνο του πνεύμονα



Το πρωτοποριακό Πρόγραμμα Προληπτικού Ελέγχου για τον Καρκίνο του Πνεύμονα «Πνευμόνων Υγεία» του Θεραπευτηρίου Metropolitan Hospital απέσπασε το Βραβείο Silver στα Patient Partnerships Awards 2022.

Το «Πνευμόνων Υγεία», βασικότατο κομμάτι του Τμήματος Check-up του Νοσοκομείου, αποτελεί το πρώτο στην Ελλάδα οργανωμένο πρόγραμμα προσυμπτωματικού -

προληπτικού ελέγχου για έγκαιρη διάγνωση και θεραπεία του καρκίνου του πνεύμονα, μίας από τις συχνότερες μορφές καρκίνου παγκοσμίως.

Συμμετέχουν το Τμήμα Ιατρικής Απεικόνισης με την τεχνολογία και την τεχνογνωσία της αξονικής τομογραφίας χαμηλής δόσης ακτινοβολίας (low-dose CT, LDCT), με λογισμικό τεχνητής νοημοσύνης για την ανίχνευση και

αξιολόγηση των πιθανών ευρημάτων στην LDCT, η Πνευμονολογική Κλινική «Πνοή», η Μονάδα Επεμβατικής Πνευμονολογίας και συνολικά ο Τομέας Πνευμονολογίας, διαθέτοντας εμπειρία και τεχνολογικό εξοπλισμό αιχμής, ώστε με ενδοσκοπικές τεχνικές λήψης βιοψιών από τα ευρήματα της LDCT να φτάνουν στη διάγνωση και στη σταδιοποίηση του καρκίνου του πνεύμονα, συνεπικουρούμενοι και από το Τμήμα Επεμβατικής Ακτινολογίας, και τέλος το Πρότυπο Κέντρο Κλινικών Μελετών, η Δ' Ογκολογική Κλινική και η Β' Ογκολογική Κλινική που διεξάγουν σημαντικό αριθμό ογκολογικών κλινικών μελετών με στόχο τη συνεχή συμβολή στην ιατρική έρευνα και την ανάπτυξη καινοτόμων

Πρόγραμμα Προληπτικού Ελέγχου «Πνευμόνων Υγεία» του Metropolitan Hospital. Για πρώτη φορά στην Ελλάδα, εφαρμόζεται ένα πρόγραμμα διεθνών προδιαγραφών για την πρόληψη μίας από τις συχνότερες και πιο «ύπουλες» μορφές καρκίνου, καθώς οι περισσότεροι ασθενείς δεν παρουσιάζουν συμπτώματα μέχρι σε προχωρημένο στάδιο, στο οποίο οι θεραπευτικές επιλογές και οι πιθανότητες ίασης είναι σημαντικά περιορισμένες. Μέσα από το πρόγραμμα αυτό και την παρακολούθηση που απαιτεί, μπορούμε να μειώσουμε κατά 24% τους θανάτους από καρκίνο του πνεύμονα», δήλωσε η Έλενα Λινάρδου, παθολόγος-ογκολόγος, διευθύντρια Δ' Ογκολογικής Κλινικής στο Metropolitan Hospital.

«Στο Metropolitan Hospital και για πρώτη φορά στην Ελλάδα οργανώσαμε και λειτουργούμε ένα καινοτόμο και ολοκληρωμένο πρόγραμμα για τον καρκίνο του πνεύμονα σύμφωνα με τις διεθνείς προϋποθέσεις και προδιαγραφές όσον αφορά στις διαδικασίες και τον ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό. Το Πρόγραμμα Προληπτικού Ελέγχου «Πνευμόνων Υγεία» θα οδηγήσει σε έγκαιρη διάγνωση του καρκίνου του πνεύμονα σε αρχικό στάδιο σε αρκετούς καπνιστές, και σε αυτήν την περίπτωση θα μπορούμε να μιλάμε ακόμα και για δυνατότητα πλήρους και οριστικής θεραπείας και ίασης», ανέφερε ο ιατρός Επαμεινώνδας Κοσμάς, διευθυντής Πνευμονολογικής Κλινικής ΠΙΝΟΗ, Metropolitan Hospital.

«Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που συμμετέχουμε σε αυτό το πρόγραμμα, που από τον Δεκέμβριο του 2020 που συστάθηκε έως σήμερα έχει να παρουσιάσει ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα. Ο τακτικός και προληπτικός έλεγχος αποτελεί βασική προϋπόθεση για την αντιμετώπιση του καρκίνου του πνεύμονα και αφορά ειδικά τους καπνιστές, αλλά και μη καπνιστές» δήλωσε χαρακτηριστικά ο ιατρός Νικόλαος Κουφός, πνευμονολόγος, υπεύθυνος Μονάδας Επεμβατικής Πνευμονολογίας του Metropolitan Hospital.

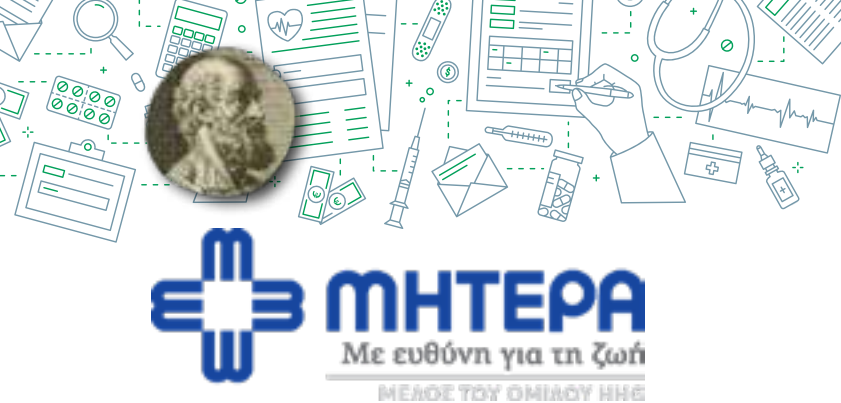
Στο πλαίσιο της κοινωνικής ευθύνης του Ομίλου ΗΗΓ και του Metropolitan Hospital με τον πρώτο μη κερδοσκοπικό φορέα για τον καρκίνο του πνεύμονα στη χώρα, τον φορέα FairLife-Φροντίδα και Πρόληψη για τον καρκίνο του πνεύμονα στη μνήμη του Simon Bell, το Πρόγραμμα Προληπτικού Ελέγχου «Πνευμόνων Υγεία» παρέχεται δωρεάν σε άτομα που ανήκουν σε ευπαθείς και ευάλωτες κοινωνικές ομάδες.

Σημειώνεται ότι ο καρκίνος του πνεύμονα αποτελεί παγκόσμια επιδημία και την πρώτη αιτία θανάτου από καρκίνο σε άνδρες και γυναίκες. Το κάπνισμα είναι πλέον ένας αποδεδειγμένος αιτιολογικός παράγοντας για την εμφάνιση καρκίνου του πνεύμονα, ωστόσο μπορεί να νοσήσουν και μη καπνιστές. Γι' αυτό η πρόληψη και έγκαιρη διάγνωση της νόσου είναι περισσότερο από αναγκαία για όλους. **NAI**



θεραπειών για τον καρκίνο του πνεύμονα. Σε ανοιχτή επικοινωνία με το «Πνευμόνων Υγεία» είναι για ενδεχόμενη περαιτέρω διαχείριση των περιστατικών, εφόσον απαιτηθεί, το Εργαστήριο Πυρηνικής Ιατρικής (PET/CT), το Τμήμα Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας και το Τμήμα Θωρακοχειρουργικής.

«Η ασημένια αυτή διάκριση αναδεικνύει και τιμά το



Πιστοποίηση όλων των ιατρικών υπηρεσιών από τον φορέα TÜV Austria

Το ΜΗΤΕΡΑ, μέλος του Ομίλου Hellenic Healthcare Group, του μεγαλύτερου ομίλου παροχής υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα, πιστοποιήθηκε για το σύνολο των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας σύμφωνα με το πρότυπο ΕΛΟΤ EN 15224:2016, από τον φορέα πιστοποίησης TÜV Austria Hellas.

Συγκεκριμένα, το ΜΗΤΕΡΑ πληροί στο σύνολο τις απαιτήσεις του προτύπου στην «Παροχή Πρωτοβάθμιων και Δευτεροβάθμιων Υπηρεσιών Υγείας», σε όλους τους τομείς των παρεχόμενων υπηρεσιών του, καθώς και στις υποστηρικτικές υπηρεσίες. Η ασφάλεια κι η συμμετοχή του ασθενούς, η έγκαιρη φροντίδα και προσβασιμότητα, η κατάρτιση και σωστή φροντίδα βασισμένη σε τεκμήρια και γνώση, είναι μεταξύ άλλων τα χαρακτηριστικά της ποιότητας που απαρτίζουν τη συγκεκριμένη πιστοποίηση, και για τα οποία το ΜΗΤΕΡΑ δεσμεύεται ως προς τη συνεχή και

αδιάλειπτη εφαρμογή τους.

Σχολιάζοντας την έκδοση της νέας πιστοποίησης, ο διευθύνων σύμβουλος του ΜΗΤΕΡΑ Ανδρέας Καρταπάνης, ανέφερε: «Το ΜΗΤΕΡΑ, ως η μεγαλύτερη Ιδιωτική Κλινική στην Ελλάδα, που προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας για όλη την οικογένεια και για κάθε ηλικία, επενδύει καθημερινά στην ποιότητα και στην ασφάλεια των ασθενών της, εφαρμόζοντας τις βέλτιστες πρακτικές σε όλα τα επίπεδα της λειτουργίας. Η διεθνής αυτή πιστοποίηση μας ωθεί ένα βήμα πιο μπροστά και αποδεικνύει έμπρακτα τη σταθερή μας προσήλωση στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ασθενών μας, τόσο κατά τη διάρκεια όσο και μετά το τέλος της θεραπείας τους, ως αναπόσπαστο μέρος της ολοκληρωμένης και αποτελεσματικής περίθαλψης και φροντίδας που παρέχουμε για περισσότερα από 43 χρόνια». **ΝΑΙ**

Το πρώτο διαπιστευμένο εκπαιδευτικό Κέντρο Ηλεκτροφυσιολογίας της Ελλάδας στην Καρδιολογική Κλινική Ενηλίκων

Η Καρδιολογική Κλινική Ενηλίκων του ΜΗΤΕΡΑ αναγνωρίζεται επισήμως ως διαπιστευμένο εκπαιδευτικό Κέντρο Ηλεκτροφυσιολογίας από την Ευρωπαϊκή Αρρυθμιολογική Εταιρεία. Η εξέλιξη αυτή σηματοδοτεί ένα σημαντικό κεφάλαιο για την Κλινική, η οποία αποτελεί σημείο αναφοράς για την αντιμετώπιση σύμπλοκων καρδιολογικών περιστατικών στη χώρα μας. Η εν λόγω αναγνώριση αποτελεί ορόσημο για το νοσοκομείο ΜΗΤΕΡΑ, καθώς καθιστά το Κέντρο Ηλεκτροφυσιολογίας, το πρώτο ελληνικό κέντρο που λαμβάνει το υψηλότερο επίπεδο Ευρωπαϊκής Διαπίστευσης από την Ευρωπαϊκή Αρρυθμιολογική Εταιρεία.

Το Κέντρο Ηλεκτροφυσιολογίας του ΜΗΤΕΡΑ αναδεικνύεται πλέον σε ένα από τα λίγα Κέντρα στην Ευρώπη που προτείνονται από τη European Heart Rhythm Association σε υποψηφίους καρδιολόγους, οι οποίοι ενδιαφέρονται να εξειδικευτούν και να εκπαιδευτούν στον τομέα της Ηλεκτροφυσιολογίας, με τις πιο σύγχρονες διαγνωστικές και θεραπευτικές τεχνικές. Έτσι, το Κέντρο Ηλεκτροφυσιολογίας της Κλινικής συγκαταλέγεται στην ελίτ των Κέντρων Ηλεκτροφυσιολογίας σε ευρωπαϊκό επίπεδο, ως ένα πρωτοπόρο κέντρο με στόχο τη διαγνωστική διερεύνηση και επεμβατική αντιμετώπιση σύμπλοκων καρδιακών αρρυθμιών.

Όπως τονίζει ο διευθυντής της Καρδιολογικής Κλινικής Ενηλίκων Στυλιανός Ε. Τζένης, «στο ΜΗΤΕΡΑ με σύμμαχο την τεχνολογία και την υψηλή κατάρτιση του επιστημονικού προσωπικού, βρισκόμαστε στην αιχμή των εξελίξεων για την αντιμετώπιση των ασθενών με καρδιολογικές παθήσεις. Η αναγνώριση του Κέντρου Ηλεκτροφυσιολογίας, ως το πρώτο ελληνικό κέντρο που λαμβάνει Ευρωπαϊκή Διαπίστευση, αποτελεί για εμάς μια σημαντική επιβράβευση και αναγνώριση του έργου που επιτελείται από όλη την ιατρική και νοσηλευτική ομάδα της Καρδιολογικής Κλινικής Ενηλίκων του ΜΗΤΕΡΑ». **ΝΑΙ**



aegean
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Accredited
Insurance (Europe) Limited
RQ A Randall & Quilter Group Company

www.aegeaninsurance.gr



Προσωπικός ιατρός για όλους!

Όλα όσα πρέπει να ξέρετε

Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΦΡΑΓΚΟΥΛΗΣ**, MD, MHA,
Γενικός Οικογενειακός Ιατρός, Γενικός Γραμματέας της Ελληνικής Ακαδημίας Γενικής Οικογενειακής Ιατρικής



Από την 1η Σεπτεμβρίου καθορούνται και στην Αττική οι πολίτες που έχουν συμπληρώσει το 16ο έτος της ηλικίας τους να εγγραφούν σε Προσωπικό Ιατρό της επιλογής τους. Αυτός μπορεί να είναι ειδικότητας Γενικής Οικογενειακής Ιατρικής ή Παθολογίας και να είναι ιατρός Κέντρου Υγείας ή ΤΟΜΥ, είτε ιδιώτης ιατρός συμβεβημένος με τον

ΕΟΠΥΥ. Ο πολίτης μπορεί να επιλέξει ως Προσωπικό Ιατρό και ιατρό εκτός της περιοχής που διαμένει.

Ο πολίτης εγγράφεται σε προσωπικό γιατρό με τους εξής τρόπους:

1) Μέσω της πλατφόρμας εγγραφής σε προσωπικό γιατρό (<https://ehealth.gov.gr/p-rv/p>), όπου η είσοδος γίνεται με τους κωδικούς taxisnet και τον ΑΜΚΑ του πολίτη.

2) Αυτοπροσώπως σε Κέντρο Υγείας ή ΤΟΜΥ ή στον προσωπικό γιατρό που επιθυμεί, φέροντας μαζί του τον ΑΜΚΑ του και προς απλή επίδειξη έγγραφο ταυτοποίησης.

Στην πορεία η εγγραφή θα μπορεί να γίνεται και στα φαρμακεία. Κάθε άτομο έχει το δικαίωμα εγγραφής μόνο σε έναν Προσωπικό Ιατρό. Μετεγγραφή σε άλλον προσωπικό γιατρό επιτρέπεται μία φορά ανά έτος.

Ο Προσωπικός Ιατρός παρέχει στους πολίτες που τον επιλέγουν ολοκληρωμένη και συνεχή φροντίδα με σκοπό την πρόληψη των ασθενειών και την προαγωγή της υγείας. Η δέσμη υπηρεσιών που προσφέρει περιλαμβάνει την ενεργοποίηση και ενημέρωση του ηλεκτρονικού ιατρικού του φακέλου, την παραπομπή σε όλες τις ενδεδειγμένες προληπτικές εξετάσεις, τη σύσταση και διενέργεια όλων των ενδεδειγμένων εμβολιασμών, τη συμβουλευτική προς υιοθέτηση υγιεινών συμπεριφορών και συνηθειών, τη διαχείριση των συνήθων χρόνιων νοσημάτων, την αντιμετώπιση οξέων καταστάσεων υγείας και την παραπομπή στην εξειδικευμένη φροντίδα, στην κοινότητα ή σε νοσοκομείο, όταν κρίνεται αναγκαία.

Τις υπηρεσίες αυτές παρέχει ο Προσωπικός Ιατρός στον πληθυσμό ευθύνης του δωρεάν, εντός του δεσμευμένου ωραρίου του (αναλογεί στο μέγεθος της λίστας του και κυμαίνεται από 15-35 ώρες την εβδομάδα), μετά από ραντεβού που κλείνει ο πολίτης με τον ιατρό. Ο Προσωπικός Ιατρός δεν επιτρέπεται να λάβει οποιαδήποτε αμοιβή από ασθενή της λίστας του, πλην από αμοιβή για κατ' οίκον επίσκεψη, το ύψος τη οποίας καθορίζει ελεύθερα ο ίδιος ο ιατρός.

Παρόλο που η εγγραφή στον προσωπικό ιατρό δεν είναι υποχρεωτική, το Υπουργείο Υγείας έχει διαμορφώσει ένα πλαίσιο κινήτρων για τους πολίτες, ώστε να επιλέγουν την εγγραφή. Όσοι εγγραφούν θα έχουν προτεραιότητα από

1ης/1/2023, κατά τον προγραμματισμό των επισκέψεών τους στα τακτικά εξωτερικά ιατρεία σε δημόσιες μονάδες δευτεροβάθμιας και τριτοβάθμιας φροντίδας υγείας.

Οι μη εγγεγραμμένοι σε προσωπικό ιατρό, από την 1/10/2022 θα έχουν πρόσθετη συμμετοχή κατά ποσοστό 10%, επιπλέον του καθορισμένου κατά περίπτωση ποσοστού συμμετοχής τους στη φαρμακευτική δαπάνη, στις εργαστηριακές και διαγνωστικές εξετάσεις και πράξεις, στα νοσήλια σε ιδιωτικές κλινικές και στις λοιπές παροχές. Παράλληλα από την 1η/1/2023 η πρόσθετη συμμετοχή στα ανωτέρω θα ανέλθει σε ποσοστό 20%. Στόχος είναι να προωθηθεί η αλληλεγγύη και η κοινωνική δικαιοσύνη σε θέματα υγείας και οι πολίτες να χρησιμοποιούν τον Προσωπικό Ιατρό τους ως σημείο πρώτης επαφής με το σύστημα υγείας.

Ο Προσωπικός Ιατρός δύναται να αντιμετωπίσει την πλειοψηφία των αναγκών υγείας τους. Όταν κρίνει πως είναι απαραίτητη η παραπομπή του ασθενούς σε εξειδικευμένη φροντίδα διευκολύνει την πρόσβαση του ασθενούς σε αυτή και λειτουργεί ως πλοηγός του ασθενούς μέσα στο σύστημα υγείας. Σκοπός είναι οι πολίτες να αναπτύξουν δεσμό αμοιβαίας εμπιστοσύνης με τον γιατρό τους ανάλογη με εκείνη που διατηρούν συνήθως ως γονείς με τους παιδίατρους των παιδιών τους.

Τώρα, περισσότερο από ποτέ, είναι ανάγκη να αποκτήσει και η χώρα μας, όπως όλες σχεδόν οι ανεπτυγμένες χώρες, ένα οργανωμένο δίκτυο ΠΦΥ, βασισμένο στον Προσωπικό-Οικογενειακό Ιατρό. Πολύ αμφιβάλλω πως θα δοθεί άλλη ευκαιρία σε περίπτωση αποτυχίας και κύρια η πολιτεία, αλλά και οι γιατροί και οι ασθενείς πρέπει να κάνουν ό,τι περνά από το χέρι τους στη φάση αυτή για να πετύχει η μεταρρυθμιστική προσπάθεια προς όφελος της υγείας του ελληνικού πληθυσμού. **ΝΑΙ**

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΦΡΑΓΚΟΥΛΗΣ



Ο Ευάγγελος Αθ. Φραγκούλης είναι Γενικός/ Οικογενειακός Ιατρός κάτοχος M.Sc. στη Διοίκηση Μονάδων Υγείας (ΕΑΠ) και μεταπτυχιακού διπλώματος στην Επείγουσα Προνοσοκομειακή Ιατρική για Ιατρούς (ΕΚΑΒ). Γενικός Γραμματέας της Ελληνικής Ακαδημίας Γενικής/ Οικογενειακής Ιατρικής & ΠΦΥ (2022-), Αναπληρωτής Αρχίατρος του ΕΔΟΕΑΠ (2014-), Μέλος της Εθνικής Επιτροπής Εμπειρογνομόνων Δημόσιας Υγείας (2021-), Μέλος του Συμβουλίου του European Primary Care Cardiovascular Society (EPCCS) (2017-)

Έχει διατελέσει: Εξωτερικός σύμβουλος του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας, Γραφείο για την Ευρώπη (WHO Europe) (2021), Γενικός Γραμματέας της Ελληνικής Ένωσης Γενικής/ Οικογενειακής Ιατρικής (2011-18), Αντιπρόεδρος Β' της Ελληνικής Εταιρείας Γενικής/ Οικογενειακής Ιατρικής (2018-19), Εθνικός εκπρόσωπος στο International Primary Care Respiratory Group (IPCRG) (2016-18) και στο Vasco Da Gama Movement της WONCA Europe (2014-15) Διατηρεί ιδιωτικό Ιατρείο Γενικής/ Οικογενειακής Ιατρικής στη Νέα Σμύρνη από το 2010.



Διάκριση στα Bravo Awards 2022: 9 στους 10 ασθενείς δηλώνουν ικανοποιημένοι σε κυλιόμενες έρευνες ικανοποίησης ασθενών

Μία πολύ σημαντική διάκριση απέσπασε ο Όμιλος Ευρωκλινικής στη φετινή τελετή απονομής Bravo Sustainability Awards 2022, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο της Παλιάς Βουλής, στο πλαίσιο της Εβδομάδας Βιώσιμης Ανάπτυξης Bravo Sustainability Week 2022, που διοργανώνεται από το QualityNet Foundation. Η διάκριση αφορά τον Πυλώνα «Bravo Market» για τις Έρευνες Ικανοποίησης Ασθενών και οικείων, που διεξάγει ο Όμιλος σε συνεργασία με Ανεξάρτητη Εξωτερική Εταιρεία Ερευνών.

Οι έρευνες ικανοποίησης ασθενών της Ευρωκλινικής πραγματοποιούνται μέσω μηνιαίας δειγματοληπτικής, τηλεφωνικής έρευνας με δείγμα μεγαλύτερο των 700 περίπου ασθενών μηνιαίως, ενώ οι ερωτήσεις για τη μέτρηση της ικανοποίησης και την καταγραφή παραπόνων πραγματοποιούνται βάσει συγκεκριμένου ερωτηματολογίου. Στόχος της πρωτοβουλίας είναι η συνεχής βελτίωση και αναβάθμιση της ποιότητας των ιατρικών υπηρεσιών του Ομίλου, ενώ σύμφωνα με τα τελευταία αποτελέσματα, 9 στους 10 ασθενείς είναι απόλυτα ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες που λαμβάνουν τόσο στην Ευρωκλινική Αθηνών όσο και στην Ευρωκλινική Παιδών. Για το 2021 ερωτήθηκαν συνολικά 8.193 νοσηλευόμενοι και εξωτερικοί ασθενείς και τα αποτελέσματα της ανεξάρτητης έρευνας είναι προσβάσιμα και διαθέσιμα στο κοινό στην ιστοσελίδα της Ευρωκλινικής.

Αυτό που ξεχωρίζει την πρωτοβουλία του Ομίλου Ευρωκλινικής είναι ότι η έρευνα πραγματοποιείται από εξωτερική, ανεξάρτητη και αξιόπιστη εταιρεία ερευνών με στόχο τη διασφάλιση της αμεροληψίας και της αντικειμενικότητας των απαντήσεων των ασθενών.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ευρωκλινικής, Αντώνης Βουκλαράς, δήλωσε σχετικά: «Η ποιότητα των υπηρεσιών μας αποτελεί έναν από τους βασικούς πυλώ-



Ο κ. Αθανάσιος Κυριαζής, Γ. Γ. Έρευνας και Καινοτομίας, Υπουργείο Ανάπτυξης, και η κ. Αλεξάνδρα Γεώργα, Marketing Account Executive Ομίλου Ευρωκλινικής.

νες του Ομίλου μας. Στην Ευρωκλινική έχουμε θέσει τον πήχυ πολύ ψηλά και αυτό αποδεικνύεται και από τις αξιολογήσεις των ασθενών μας. Ευχαριστούμε πολύ για τη διάκριση, συνεχίζουμε δυναμικά και για ακόμα καλύτερα αποτελέσματα». **ΝΑΙ**

Χειρουργικές επεμβάσεις μετά μουσικής για γιατρούς και ασθενείς!



Χειρουργικές επεμβάσεις μετά μουσικής πραγματοποιούνται και στην Ελλάδα. Από κλασική και ροκ μουσική έως ελληνικά λαϊκά, οι νότες συντροφεύουν το 90% των γιατρών κατά τη διάρκεια της επέμβασης, συμβάλλοντας στην καλύτερη αυτοσυγκέντρωση, τη μείωση του άγχους και τη βελτίωση της απόδοσής τους. Παρά τα ευεργετικά οφέλη της μουσικής, η πρακτική αυτή δεν είναι το ίδιο διαδεδομένη και στους ασθενείς, οι οποίοι, όταν έχουν την ευκαιρία, επιλέγουν να ακούσουν ακόμη και κλαρίνο.

Τις παραπάνω επισημάνσεις έκανε η Ελένη Μόκα, αναισθησιολόγος, ταμίας του Δ.Σ. της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Περιφερειακής Αναισθησίας και Θεραπείας Πόνου (ESRA) και γενική γραμματέας του Ελληνικού Τμήματος της ESRA, με αφορμή το 39ο ετήσιο συνέδριο της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Περιφερειακής Αναισθησίας και Θεραπείας Πόνου (ESRA), που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα με κεντρικό θέμα «Διαμορφώνοντας το μέλλον στην Περιφερειακή Αναισθησία, την Περιεγχειρητική Φροντίδα και τον Χρόνιο Πόνο».

«Εννέα στους 10 χειρουργούς, αναισθησιολόγους και νοσηλευτές χειρουργείου ακούν τη μουσική της επιλογής τους κατά τη διάρκεια της επέμβασης, είτε μέσω CD player είτε μέσω ραδιοφωνικού σταθμού. Με τον τρόπο αυτό δημιουργούνται συνθήκες ηρεμίας, μειώνεται το άγχος, ενισχύεται η αυτοσυγκέντρωσή τους και βελτιώνεται η απόδοσή τους», τονίζει η κ. Μόκα.

Σύμφωνα με την ίδια, ευεργετικά είναι τα οφέλη της μουσικής και για τους ασθενείς, οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να ακούν τη μουσική της επιλογής τους φορώντας ακουστικά κατά τη διάρκεια του χειρουργείου, αν και στη χώρα μας τα ποσοστά εφαρμογής αυτής της πρακτικής εί-

ναι πολύ μικρά.

«Η μουσική συνιστάται σε κάθε είδος χειρουργικής επέμβασης, ενώ η αποτελεσματικότητά της είναι ακόμη πιο εμφανής κυρίως σε ορθοπαιδικές επεμβάσεις, όπως για παράδειγμα αρθροπλαστική γόνατος ή ισχίου, όπου ο ασθενής, έχοντας υποβληθεί σε περιφερειακή αναισθησία, μπορεί να ακούει θορύβους του



Η κ. Ελένη Μόκα.

χειρουργείου, κάτι που ενδεχομένως του προκαλεί άγχος», επισημαίνει η κ. Μόκα και εξηγεί:

«Φορώντας ακουστικά και ακούγοντας τη μουσική που του αρέσει, αισθάνεται λιγότερο άγχος, ενώ έχει αποδειχθεί ότι μετά το χειρουργείο μειώνεται ο πόνος, χρειάζονται λιγότερα κατασταλτικά φάρμακα, επιτυγχάνεται ταχύτερη ανάρρωση και υπάρχει μεγαλύτερο αίσθημα ικανοποίησης του ασθενούς. Μάλιστα, σύμφωνα με έρευνες, η μουσική συμβάλλει στη μείωση του μετεγχειρητικού πόνου, ακόμη και στις περιπτώσεις όπου ο ασθενής έχει υποβληθεί σε γενική αναισθησία».

Σύμφωνα με την κ. Μόκα, για τους παραπάνω λόγους είναι σημαντικό να υπάρξει καλύτερη ενημέρωση και να επεκταθεί η ακρόαση μουσικής και από τους ασθενείς κατά τη διάρκεια των χειρουργικών επεμβάσεων. **ΝΑΙ**



Βράβευση στα Patient Partnerships Awards για την αποκλειστική εφαρμογή του προγράμματος Dose Excellence

Μία πολύ σημαντική διάκριση απέσπασε ο Όμιλος Affidea στη φετινή τελετή απονομής βραβείων Patient Partnerships Awards 2022, που αφορά στο πρωτόκολλο βελτιστοποίησης της δόσης ακτινοβολίας κατά τη διενέργεια αξονικής τομογραφίας που εφαρμόζει κατ' αποκλειστικότητα ο Όμιλος Affidea. Στο πλαίσιο της ανάδειξης των σημαντικότερων πρωτοβουλιών στον κλάδο της Υγείας, η Affidea Ελλάδος τιμήθηκε με Βραβείο στην ενότητα Quality Improvement Initiative, όπου συμμετείχε με την καμπάνια Βελτιστοποίησης της Δόσης «Dose Excellence», ενώ αποτέλεσε τον Μέγα Υποστηρικτή της διοργάνωσης.

Ο Όμιλος Affidea έχει ξεκινήσει πανευρωπαϊκά και κατ' αποκλειστικότητα την καμπάνια Βελτιστοποίησης της Δόσης «Dose Excellence», σε συνεργασία με την κατασκευαστική εταιρεία GE Healthcare, αποσκοπώντας στην ασφαλέστερη διεξαγωγή των αξονικών τομογραφιών. Αυτό επιτυγχάνεται με τον συνεχή έλεγχο της δόσης ακτινοβολίας σε κάθε εξέταση αξονικής τομογραφίας με στόχο αυτή να είναι η χαμηλότερη δυνατή, ώστε να εξασφαλίζεται η καλύτερη ποιότητα εικόνας με υψηλή διαγνωστική αξία. Επιπλέον, η δόση ακτινοβολίας εξατομικεύεται σε κάθε ασθενή, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά του και το είδος της εξέτασης.

Στόχος της πρωτοβουλίας είναι η συνεχής βελτίωση και αναβάθμιση της ποιότητας των ιατρικών υπηρεσιών του Ομίλου, ενώ η ελαχιστοποίηση των επιπέδων της δόσης ακτινοβολίας επιτυγχάνεται με:

Τη συμβολή κορυφαίας ομάδας άρτια εκπαιδευμένων επαγγελματιών του ιατρικού κλάδου, οι οποίοι καθορίζουν την ισορροπία ανάμεσα στη χαμηλότερη δυνατή δόση ακτινοβολίας και τη βέλτιστη διαγνωστικά παραγόμενη εικόνα (Balanced Radiography).

Τη χρήση κορυφαίου ιατρικού εξοπλισμού ο οποίος αντικαθίσταται και αναβαθμίζεται σύμφωνα με αυστηρά πρότυπα.



Την υποβολή του εξοπλισμού σε ενδελεχείς ποιοτικούς ελέγχους που διεξάγονται από εξειδικευμένο προσωπικό του Ομίλου.

Την παρακολούθηση των επιπέδων της δόσης ακτινοβολίας και τον έλεγχο της αθροιστικής δόσης, με στόχο τη ρύθμιση και την προσαρμογή της σε κάθε ασθενή, στοχεύοντας στην παραγωγή άρτιων διαγνωστικά εικόνων.

Τη συνεχή εκπαίδευση του προσωπικού στη βελτιστοποίηση των παραμέτρων των πρωτοκόλλων της αξονικής τομογραφίας, με στόχο τη χαμηλότερη δυνατή δόση ακτινοβολίας σε κάθε εξέταση χωρίς επιπτώσεις στην ποιότητα της εικόνας.

Η εφαρμογή του Dose Excellence στα Διαγνωστικά Κέντρα Affidea περιλαμβάνει:

Αυξημένη ευαισθητοποίηση σχετικά με τη δόση ακτινοβολίας, ώστε το σύνολο του προσωπικού να τηρεί πιστά την πολιτική του Ομίλου για τη βελτιστοποίηση της δόσης (Dose awareness).

Ειδική ομάδα από εξειδικευμένους επαγγελματίες που ελέγχει τα καταχωρισμένα στοιχεία της χορηγούμενης δόσης ακτινοβολίας, βελτιστοποιεί τα πρωτόκολλα και αναπτύσσει ορθές πρακτικές. Η ομάδα περιλαμβάνει Ιατρό

Ακτινολόγο, Τεχνολόγο, Ακτινοφυσικό και Ειδικό Κλινικών Εφαρμογών.

Διαφάνεια και συνεχής ενημέρωση των εξεταζομένων που μας εμπιστεύονται για ό,τι αφορά στη δόση ακτινοβολίας και τις πρακτικές μας.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Affidea Ελλάδος, Θεόδωρος Καρούτζος, δήλωσε σχετικά: «Θεμέλιος λίθος για τη δημιουργία της Affidea ήταν η κοινή επιθυμία των επισημόνων της ομάδας όχι μόνο να καλύψουν τις πραγματικές ανάγκες των ασθενών, αλλά να φέρουν την επιστήμη υγείας πιο κοντά στον άνθρωπο. Η συνέπεια στην έγκυρη και ολοκληρωμένη διάγνωση και ο σεβασμός στον εξεταζόμενο έχουν καθιερώσει σήμερα την Affidea ως τον πιο αξιόπιστο πρωτοβάθμιο φορέα υγείας στην Ελλάδα.



Ο κ. Νικόλαος Λιάσης.

συμβάλλοντας σημαντικά στο έργο της ιατρικής κοινότητας και στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των πολιτών. Οι πρωτοβουλίες μας και η προσπάθεια των εμπειρών και καταξιωμένων ιατρών μας αναγνωρίζονται σταθερά, και ομοθυμαδόν το πρωτόκολλο διασφάλισης της χαμηλότερης δόσης ακτινοβολίας κατά τη διενέργεια των εξετάσεων αποτελεί ορόσημο για τις υπηρεσίες υγείας στην Ελλάδα».

Το βραβείο παρέλαβε ο αντιπρόεδρος της Affidea Ελλάδος και της Ελληνικής Αγγειολογικής Εταιρείας, επιστημονικός διευθυντής Affidea Central, αγγειολόγος-ακτινολόγος, Νικόλαος Λιάσης. **ΝΑΙ**

ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΚΑΡΥΣΤΟΥ

Ο αρχηγός του Ελληνικού Στόλου τίμησε τον διοικητή του νοσοκομείου

Σε μία λιτή τελετή που πραγματοποιήθηκε στο Γενικό Νοσοκομείο Καρύστου και τηρώντας όλα τα απαραίτητα υγειονομικά μέτρα, παραδόθηκε στον διοικητή του Νοσοκομείου Καρύστου, Αναστάσιο Μίχα, εκ μέρους του Αρχηγού Στόλου Αντιναυάρχου Λυμπέρη, τιμητική



πλακέτα για την ανιδιοτελή και εθελούσια συνδρομή του Νοσοκομείου Καρύστου στις μονάδες του Πολεμικού Ναυτικού που προσορμίζονται στην ευρύτερη περιοχή της Καρύστου στο πλαίσιο των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων τους.

Παραλαμβάνοντας την τιμητική πλακέτα ο κ. Μίχα δήλωσε ότι «αποτελεί ύψιστη τιμή για έναν δημόσιο λειτουργό η αναγνώριση των υπηρεσιών του φορέα του από έναν σημαντικό πυλώνα της εθνικής μας ασφαλείας. Η τιμή αυτή ανήκει σε όλο το προσωπικό του Νοσοκομείου Καρύστου το οποίο παρά το μικρό του μέγεθος προσφέρει σε πολίτες και επισκέπτες αντιστρόφως ανάλογες υπηρεσίες. Το νοσοκομείο μας θα είναι αδιαλείπτως δίπλα στο Πολεμικό Ναυτικό, γιατί εμπνέεται από τα ιδανικά του, αποτελεί τιμή η οποιαδήποτε συνδρομή μας προς αυτό και λαμβάνει δύναμη από τις αξίες του».

Αξίζει να αναφερθεί ότι η παραπάνω αναγνώριση αποτελεί συνέχεια κι άλλων τιμητικών διακρίσεων που έχει λάβει κατά καιρούς το νοσοκομείο Καρύστου δείγμα της αξιόλογης προσπάθειας που καταβάλλει. **ΝΑΙ**

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Στην κορυφή των φερέγγυων εταιρειών με κέρδη €3,060 εκατ. το 2021



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

Με κέρδη €3,060 εκατ. έκλεισε το 2021 για την Ατλαντική Ένωση, ακολουθώντας την κερδοφόρα παράδοση των τελευταίων 33 ετών. Ειδικότερα, κατά τη διάρκεια της Τακτικής Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 9 Ιουνίου, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Γιάννης Λαπατάς, ανακοίνωσε τα αποτελέσματα της χρήσης του 2021, που έκλεισε με κέρδη €3,060 εκατ., ενώ τα

Ίδια Κεφάλαια ανήλθαν σε €84,555 εκατ.

Η κάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας στις 31/12/2021, στα πρότυπα του Solvency II οδηγίας, έφτασε σε 280,2%, καλύπτοντας 2,8 φορές περίπου τα απαιτούμενα εποπτικά κεφάλαια. Η επιτυχία αυτή είναι ακόμα πιο σημαντική, γιατί η Ατλαντική Ένωση δεν έκανε χρήση οποιουδήποτε μεταβατικού μέτρου.

Τη Διοίκηση και τα Στελέχη της Ατλαντικής Ένωσης συνεχάρη ο εκπρόσωπος της BALOISE και Διευθύνων Σύμβουλος της Basler, κ. Juerg Schiltknecht, ο οποίος τόνισε: «Στον όμιλο BALOISE είμαστε πολύ ευχαριστημένοι, για τα εντυπωσιακά αποτελέσματα που πέτυχε η Ατλαντική Ένωση, για ένα ακόμα χρόνο. Επίσης, είμαστε πολύ ευτυχείς, που η Ατλαντική Ένωση είναι τόσο ισχυρά κεφαλαιοποιημένη, ενόψει και άθλων αθλητών στον Κανονισμό Solvency II, που αναμένεται να γίνουν προσεχώς».



ΤΟ ΝΑΙ τίμησε στο προηγούμενο εξώφυλλό του τον κ. Juerg Schiltknecht, Πρόεδρο Δ.Σ. της Basler Versicherungen, Μέλος Δ.Σ. της Ατλαντικής Ένωσης.



Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Τη συγκρότηση σε σώμα του νέου Διοικητικού Συμβουλίου που εξελέγη από την Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της ανακοίνωσε η Συνεταιριστική Ασφαλιστική.

Νέος πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου εξελέγη ο κ. Αλέξανδρος Κοντός. Στις τρεις θέσεις των αντιπροέδρων εξελέγησαν οι κ.κ. Marco Sordani, Luca Haidari και Γεώργιος Σάλλας. Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς διατηρεί τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου και Γενικού Διευθυντή της εταιρείας.

Μέλη του νέου Διοικητικού Συμβουλίου εξελέγησαν επίσης οι: Remi Cerdan, Nicolas Fauvarque, Alfonso Galante, Veronique Wellemans, Ανδρέας Δημητρίου, Νικόλαος Θεοδωρίδης, Σοφία Καραγιάννη, Δημήτριος Κουντουριάδης, Χρήστος Μπαρλιάς και Αθανάσιος Σωτηρόπουλος.



Ο κ. Αλέξανδρος Κοντός.



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς.



Νέα προγράμματα ταξιδιωτικής ασφάλισης από την Anytime

Η Anytime, το direct brand της Interamerican, ανταποκρινόμενη για ακόμα μία φορά στις σύγχρονες ανάγκες της εποχής για ασφαλείς μετακινήσεις, λανσάρει τη νέα προϊοντική κατεύθυνση ταξιδιωτικής ασφάλισης και προσφέρει τρία νέα προγράμματα, ανάλογα με τον προορισμό και τη διάρκεια του ταξιδιού.

Δίνοντας έμφαση στην απλότητα και στην ευκολία, η Anytime παρουσιάζει με φιλικό σχεδιασμό στο site της την ταξιδιωτική ασφάλιση ως μία νέα θεματική ενότητα, καθιστώντας εύκολο για τους χρήστες να την εντοπίζουν γρήγορα και να μεταφέρονται στη σχετική ενότητα. Με τον τρόπο αυτό, εξασφαλίζει τη δυνατότητα εύκολης πλοήγησης, γρήγορης τιμολόγησης και άμεσης πρόσβασης στις πληροφορίες που χρειάζονται, βελτιώνοντας την εμπειρία τους. Όλα τα προγράμματα ταξιδιωτικής ασφάλισης απευθύνονται σε όσους έχουν ως χώρα αναχώρησης την Ελλάδα και επιθυμούν να ταξιδέψουν, απολαμβάνοντας ένα ξέγνοιαστο, χωρίς άγχος, ταξίδι και εξασφαλίζουν μοναδικά προνόμια. Μερικά από αυτά είναι η αποζημίωση για ακύρωση ταξιδιού έως €10.000

εφόσον επιλεγεί, δωρεάν κάλυψη για καθυστέρηση αποσκευών σε όλα τα προγράμματα ταξιδιωτικής ασφάλισης, αλλιά και καλύψεις για τον κορονοϊό (Covid-19) σε όλα τα προγράμματα ταξιδιωτικής ασφάλισης.

Το λανσάρισμα των νέων προϊόντων ταξιδιού της Anytime αποδεικνύει τη δέσμευσή της να παρέχει σύγχρονες λύσεις που καλύπτουν όλες τις ανάγκες των ανθρώπων, διευκολύνοντας τις μετακινήσεις τους ακόμη και στα ταξίδια τους, σημειώνει η εταιρεία.



Νέα υπηρεσία για τις ανάγκες των πελατών της

Το νέο σύγχρονο portal πελατών της, το MyEthniki, εγκαινιάσε η Εθνική Ασφαλιστική. Μέσα από το MyEthniki, διαθέσιμο online στο my.ethniki-asfaltiki.gr, οι πελάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής έχουν ανά πάσα στιγμή, μέσα από την οθόνη του κινητού, του tablet ή του υπολογιστή τους, άμεση πρόσβαση στα στοιχεία των συμβολαίων τους και μια σειρά από χρήσιμες λειτουργικότητες.

Μπορούν να δουν τις καλύψεις των συμβολαίων τους, τις πληροφορίες των καλυπτόμενων μελών, να κατεβάσουν τα έντυπά τους, να ενημερωθούν για τις εκκρεμότητες πληρωμής ασφαλιστρών και φυσικά να εξοφλούν τα ασφαλιστρά τους online. Βρίσκουν χρήσιμες πληροφορίες για το πού να απευθυνθούν σε περίπτωση ατυχήματος, ζημιάς ή νοσηλείας, καθώς και για την εξυπηρέτηση των συμβολαίων τους.

Το νέο portal πελατών είναι εύχρηστο και έχει σχεδιαστεί με βάση τις ανάγκες των πελατών, να έχουν όλη την εικόνα του συμβολαίου τους συγκεντρωμένη και προσβάσιμη από οπουδήποτε και οποιαδήποτε στιγμή της ημέρας.

Η Εθνική Ασφαλιστική, επενδύοντας στην εξυπηρέτηση των πελατών της, ετοιμάζεται να εντάξει στο MyEthniki, εντός του 2022, κι άλλες σύγχρονες λειτουργικότητες, που



θα αναβαθμίσουν ακόμα περισσότερο την εμπειρία των χρηστών, δίνοντάς τους μεγαλύτερο έλεγχο στα συμβόλαιά τους, προστίθεται στην ανακοίνωση.



Ο Κωνσταντίνος Αρβανίτης νέος διευθυντής Πωλήσεων & Marketing

Την ανάθεση των ευθυνών της Διεύθυνσης Πωλήσεων & Marketing στο διακεκριμένο στέλεχος της εταιρείας Κωνσταντίνου Αρβανίτη, ανακοίνωσε η Interasco. Ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, έως σήμερα Υποδιευθυντής Πωλήσεων & Marketing, από τη νέα του θέση αναλαμβάνει τη συνέχιση του επιτυχούς επιχειρηματικού πλάνου της Interasco, καθώς και την περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων συμβάλλοντας στην ενίσχυση των νέων στόχων της εταιρείας. Ο κ. Αρβανίτης είναι πτυχιούχος του Παντείου Πανεπιστημίου, Τμήματος Δημόσιας Διοίκησης και επί σειρά ετών στέλεχος πωλήσεων στην ασφαλιστική αγορά. Σε δήλωσή του ο κ. Κάρολος Σαΐας, Διευθύνων Σύμβουλος της Interasco, αναφέρει:

«Η Εταιρεία, τοποθετώντας τον Κωνσταντίνο Αρβανίτη στη θέση του Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing, αναδεικνύει την αξία που δημιουργεί για τα στελέχη της, αναγνωρίζοντας την απόδοση και συμβολή τους, δημιουργώντας ευκαιρίες για την εξέλιξή τους. Είμαι βέβαιος ότι θα ανταποκριθεί επάξια στα νέα του καθήκοντα και του εύχομαι καλή επιτυχία». Σε συνέχεια δε της αποχώρησης της κ. Ναταλίας Γιαννιού, ο κ. Κάρολος Σαΐας την ευχαριστεί για τη μακρά συνεργασία και συνεισφορά της στο έργο της εταιρείας και της εύχεται καλή συνέχεια.



The Insurers Company!!!

14, Amfiteas 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



NN Future Matters Στο πρόγραμμα 18 φοιτητές από την Ελλάδα



Συνεχίζουν για 8η χρονιά η NN Hellas και ο Όμιλος NN να επενδύουν στην εκπαίδευση των νέων μέσα από το πρόγραμμα υποτροφιών NN Future Matters. Με οδηγό τις αξίες της «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», η εταιρεία επεκτείνει φέτος την προσφορά της σε ακόμα περισσότερους σπουδαστές, δίνοντάς τους την ευκαιρία να διευρύνουν τις ακαδημαϊκές τους γνώσεις. Συγκεκριμένα, για το ακαδημαϊκό έτος 2022-2023, δεκαοκτώ νέοι από την Ελλάδα έλαβαν υποτροφίες, προκειμένου να πραγματοποιήσουν τις μεταπτυχιακές σπουδές τους από τον επόμενο Σεπτέμβριο σε επιλεγμένα Πανεπιστήμια της Ολλανδίας. Στελέχη του NN Group θα λειτουργούν ταυτόχρονα ως μέντορες των υποτρόφων, καθοδηγώντας τους σε όλη τη διάρκεια των μαθημάτων.

Οι επιτυχόντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν και να συνομιλήσουν με τη διοικητική ομάδα της NN Hellas σε μία ξεχωριστή διαδικτυακή συνάντηση, πριν την έναρξη της νέας ακαδημαϊκής χρονιάς.

Κάθε χρόνο ενδυναμώνουμε ολόένα και περισσότε-

ρους πτυχιούχους να διεκδικήσουν περισσότερη γνώση, μέσα από το ολοκληρωμένο πρόγραμμα υποτροφιών NN Future Matters, δήλωσε η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος της NN Hellas & NN Hellas II, σχετικά με την πρωτοβουλία. Είναι για εμάς χαρά, αληθιά και δέσμευση, να μπορούμε να στηρίζουμε έμπρακτα τη νέα γενιά, παρέχοντας σε νέους δεξιότητες και εφόδια, που θα τους βοηθήσουν να δημιουργήσουν ένα πιο σίγουρο επαγγελματικό μέλλον, πρόσθεσε η κ. Πολιτοπούλου.

Από την πλευρά της η κ. Λώρα Αναστασοπούλου, Γενική Διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της NN Hellas, προσέθεσε ότι «σε μία αγορά εργασίας με απαιτήσεις που διαρκώς μεταβάλλεται και εξελίσσεται, η μεταπτυχιακή κατάρτιση αποτελεί ένα σημαντικό πλεονέκτημα για τους νέους της χώρας μας. Κάθε επιπλέον ευκαιρία για εκπαίδευση και εξειδίκευση μπορεί να φέρει ακόμα καλύτερες προοπτικές στους μελλοντικούς επαγγελματίες, όποιον κλάδο και αν επιλέξουν».

ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ Νέα Διαχειριστική Επιτροπή

Νέα Διαχειριστική Επιτροπή εξελέγη κατά την Επαναληπτική Γενική Συνέλευση των μελών του Επικουρικού Κεφαλαίου. Ακολούθησε συνεδρίαση, συγκροτήθηκε σε σώμα και προέκυψε η παρακάτω σύνθεση:

Ο κ. Γεώργιος Βαλαής, Πρόεδρος. Ο κ. Ευστάθιος Τσαούσης, Αντιπρόεδρος. Ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, Γενικός Γραμματέας. Η κ. Μάγδα Κράνη, Ταμίας. Ο κ. Κίμωνας Ρεϊνιέρ Ευσταθόπουλος, μέλος. Ο κ. Νικόλαος Ζάχος, μέλος. Ο κ. Φώτιος Ζέρβας, μέλος. Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, μέλος, και ο κ. Παναγιώτης Μαρκόπουλος μέλος.



Είναι πολύτιμη η ασφάλιση;

Σε ενέργειες για την άμεση στήριξη των ασφαλισμένων πελατών της που επλήγησαν από την πρόσφατη πυρκαγιά στην περιοχή της Πεντέλης προχώρησε η Ατλαντική Ένωση. Ειδικότερα όπως τονίζει σε σχετική ανακοίνωση με αφορμή τις πρόσφατες καταστροφικές πυρκαγιές που, για μια ακόμα φορά, ήρθαν και προστέθηκαν στην αρνητική στατιστική δεκαετιών, η Ατλαντική Ένωση έπραξε το αυτονόητο, ό,τι δηλαδή χαρακτηρίζει ή θα πρέπει να χαρακτηρίζει τις υπηρεσίες που ο ασφαλιστικός κλάδος καλείται να προσφέρει στην Κοινωνία. Συνοπτικά η εταιρεία αναφέρει ότι:

Ενεργοποίησε νέα επιλογή στο Συντονιστικό μας Κέντρο (10234) για άμεση και 24ωρη αναγγελία ζημιών με γνώμονα την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων που υπέστησαν ζημιές.

Απέστειλε μέσω SMS μήνυμα στους ασφαλισμένους μας, προτρέποντάς τους να επικοινωνήσουν με τον ασφαλιστικό τους σύμβουλο ή με την εταιρεία.

Δόθηκε προτεραιότητα στις διαδικασίες αποζημίωσης όσων πλήγηκαν από τις πυρκαγιές (είτε για τις κατοικίες είτε για τα αυτοκίνητα)

Η εταιρεία τονίζει ακόμη πως προκειμένου να ανακουφίσει τους άμεσα πληγέντες πελάτες της, καταβάλλει προκαταβολές μέχρι την ολοκλήρωση της διαδικασίας.

«Παρά το γεγονός πως φροντίσαμε να διασφαλίσουμε τα συμφέροντα των ασφαλισμένων πελατών μας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, όπου με βάση την "έξωθεν" καλή μαρτυρία πιστεύουμε ότι το καταφέραμε σε πολύ μεγάλο βαθμό, ήρθε ένα γεγονός που μας συντάραξε όπως αλλήωστε εκτιμούμε πως συνέβη και για το σύνολο του ελληνικού πληθυσμού. Το γεγονός αυτό δεν ήταν άλλο από τον



απρόσμενο χαμό ενός συνανθρώπου μας που δεν άντεξε την απώλεια στοιχείων που του ξυπνούσαν μνήμες από τη δύσκολη ζωή του στις θάλασσες του κόσμου. Αναφερόμαστε κατά βάση σε "κειμήλια" μνήμης, καθότι τόσο η οικοδομή όσο και το περιεχόμενο της συγκεκριμένης κατοικίας ήταν πλήρως ασφαλισμένα στην Εταιρεία μας και μάλιστα επί σειρά ετών, μέσω συνεργάτη μας Επαγγελματία Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή. Βέβαια, όπως γίνεται για χρόνια τώρα, μετά από κάθε καταστροφικό γεγονός αναμένονται και πάλι συχνές αναφορές στο ιδιαίτερα χαμηλό ποσοστό ασφάλισης κατοικιών (κυμαίνεται μεταξύ 15% - 20%) αληθιά και επιχειρήσεων, όταν μάλιστα ζούμε και δραστηριοποιούμαστε σε ένα "επικίνδυνο" περιβάλλον, τόσο από πλευράς πυρκαγιών όσο και πλημμυρών ή άλλων, συχνότατων πηλών, έντονων καιρικών φαινομένων. Εάν σ' αυτά προστεθεί και το γεγονός πως η πατρίδα μας θεωρείται μια από τις πιο σεισμογενείς περιοχές του πλανήτη, τότε πραγματικά δεν υπάρχουν λόγια για να χαρακτηρίσει κάποιος τον μεγάλο αριθμό ανασφάλιστων περιουσιών», σημειώνει η εταιρεία.

ΤτΕ: Εγκρίθηκε η έμμεση συμμετοχή τριών εταιρειών του CVC

Το πράσινο φως για την απόκτηση έμμεσης ειδικής συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο της Εθνικής Ασφαλιστικής σε ποσοστό 90,01% έδωσε η Επιτροπή Πιστωτικών και Ασφαλιστικών Θεμάτων της Τράπεζας της Ελλάδος, σύμφωνα με σχετική απόφαση.

Ειδικότερα στη σχετική απόφαση αναφέρεται ότι εγκρίνεται η απόκτηση έμμεσης ειδικής συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο της ασφαλιστικής επιχείρησης με την επωνυμία «ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ, Η ΕΘΝΙΚΗ» σε ποσοστό 90,01% από τις ακόλουθες εταιρείες: CVC CAPITAL PARTNERS FUND HOLDINGS II LIMITED, CVC MANAGEMENT HOLDINGS II LIMITED και CVC HOLDINGS LIMITED.

Σημαντική διάκριση για το «υπεύθυνο επιχειρείν»



Από τα αριστερά: Νικόλαος Μιαούλης, Ιωάννα-Μαρία Παπουτσάκη, Γιώτα Λιβάνη, Νατάσσα Μαυραγάνη, Γιάννης Σηφάκης, Νικολέττα Καϊτσώνη, Μαρία Κόρακα και Ασπασία Σιγάλα.

Για τις εξαιρετικές επιδόσεις που παρουσίασε, και το 2022, διακρίθηκε για μία ακόμη φορά η Εθνική Ασφαλιστική, εφαρμόζοντας αποτελεσματικές πρακτικές Βιώσιμης Ανάπτυξης & κριτηρίων ESG, σύμφωνα με τον Εθνικό Δείκτη CR Index και το CRI Pass.

Ειδικότερα, η Εθνική Ασφαλιστική απέσπασε - για τρίτη συνεχόμενη χρονιά - την Bronze διάκριση για το «υπεύθυνο επιχειρείν» στο πλαίσιο της αξιολόγησης «CR Index 2021-2022» που για 14η χρονιά διενήργησε το Ινστιτούτο Εταιρικής Ευθύνης. Το βραβείο παρέλαβε ο διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance κ. Ι. Σηφάκης.

Είναι ιδιαίτερη χαρά για μας η βράβευσή μας για 3η συνεχόμενη χρονιά, δήλωσε μεταξύ άλλων κατά την παραλαβή του βραβείου ο κ. Γιάννης Σηφάκης, «Η Εθνική Ασφαλιστική συμμετέχει ενεργά στα βραβεία CR Index βελτιώνοντας κάθε χρονιά τους δείκτες ESG. Στην Εθνική Ασφαλιστική

στα 131 χρόνια της Ιστορίας της, έχουμε βάλει στο κέντρο των δραστηριοτήτων μας τον άνθρωπο προσφέροντάς του προϊόντα και υπηρεσίες σε κάθε φάση της ζωής του, προσωπικής και επαγγελματικής. Δεν θα μπορούσαμε λοιπόν να μην δώσουμε, διοίκηση και εργαζόμενοι ιδιαίτερη έμφαση σε θέματα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης και υπεύθυνου επιχειρείν, μέσα από τους πυλώνες της κοινωνικής προσφοράς, ιδιαίτερα σε ευπαθείς ομάδες, του αθλητισμού, της οικονομίας και του πολιτισμού. Στην Εθνική Ασφαλιστική είμαστε πεπεισμένοι ότι κάθε φορά που υιοθετούμε μια ενέργεια κοινωνικής ευθύνης δεν εκπληρώνουμε μόνο τους εταιρικούς στόχους μας στον τομέα αυτό, αλλά γινόμαστε πραγματικά χρήσιμοι στην κοινωνία και τους συνανθρώπους μας μέσα στην οποία δραστηριοποιούμαστε. Στην Εθνική Ασφαλιστική στοχεύουμε πάντα ψηλά, άρα αποτελεί δέσμευσή μας η συνεχής βελτίωση των επιδόσεών μας και η κατάκτηση υψηλότερων θέσεων ευθύνης, στο βάθρο της



Ο κ. Παντελής Τζωρτζάκης, αντιπρόεδρος της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας, παραδίδει το βραβείο στον κ. Γιάννη Σηφάκη.

προσφοράς στην κοινωνία και τον άνθρωπο», σημείωσε ο κ. Σηφάκης. Σημειώνεται ότι η επίσημη εκδήλωση απονομής των βραβείων πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 21 Ιουνίου 2022, στο ξενοδοχείο Grand Hyatt με την υποστήριξη της Αντιπροσωπείας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στην Ελλάδα.

Ο CR Index αποτελεί τον πρώτο ESG Δείκτη στην Ελλάδα που από το 2008, αξιολογεί τις επιδόσεις των επιχειρήσεων αναφορικά με την κοινωνία, το περιβάλλον, τους εργαζόμενους, την εταιρική διακυβέρνηση και την αγορά, βάσει 100 διεθνών κριτηρίων, που σήμερα είναι προαπαιτούμενα στους σημαντικότερους ESG δείκτες και πρότυπα.

Παρέχει, δε, στις επιχειρήσεις ένα χρήσιμο στρατηγικό εργαλείο, που παρουσιάζει τα δυνατά σημεία αλλά και σημεία που επιδέχονται βελτίωσης, παρέχοντας αναλυτικά στοιχεία και σύγκριση ανά κλάδο και συμβάλλει στη βελτίωση των ESG Ratings, που έχουν ιδιαίτερη σημασία για την αξιοπιστία των εταιρειών σε επενδυτές-τράπεζες και άλλους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς.

Άμεση υποστήριξη στους ασφαλισμένους της

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική στο πλαίσιο υποστήριξης των ασφαλισμένων της που επλήγησαν από τις πυρκαγιές σε Βόρεια και Ανατολική Αττική, αλλά και σε όσες ακόμη περιοχές δοκιμάστηκαν ή δοκιμάζονται ακόμη, ενεργοποίησε άμεσα το μηχανισμό καταβολής αποζημίωσης, στηρίζοντας έμπρακτα για άλλη μια φορά τους ανθρώπους που εμπιστεύτηκαν στην Εταιρεία την περιουσία τους. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική έχει ξεκινήσει ήδη την καταβολή των αποζημιώσεων, στους ιδιοκτήτες των ασφαλισμένων κατοικιών που επλήγησαν από τη φωτιά, ανακουφίζοντάς τους σημαντικά από τη σκληρή καθημερινότητα που βιώνουν τις τελευταίες ημέρες, ενώ παράλληλα θα προχωρήσει και σε περαιτέρω μέτρα στήριξης, μέσω της διευκόλυνσής τους στην πληρωμή των ασφαλίσεων τους.

Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, CEO της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, δήλωσε: «Η σκέψη όλων μας είναι στους ανθρώπους που επλήγησαν τόσο άδικα από τις πυρκαγιές. Με την ευχή και την ελπίδα ότι δεν θα βιώσει κανείς ξανά παρόμοιες συνθήκες, υποστηρίζουμε με κάθε δυνατό τρόπο τους ασφαλισμένους μας και θέτουμε τις αποζημιώσεις ως απόλυτη προτεραιότητά μας αυτή τη δεδομένη χρονική περίοδο. Σκοπός μας δεν είναι μόνο η καταβολή των αποζημιώσεων αλλά και η ταχύτητα με την οποία μεριμνούμε να τις καταβάλλουμε, προκειμένου να μην ταλαιπωρούνται περαιτέρω οι συμπολίτες μας που έχουν υποστεί τέτοια καταστροφή».

Στηρίζει την «επίσημη αγαπημένη»



Στιγμιότυπο από το κλειστό γήπεδο μπάσκετ Νεάπολης στη Λάρισα.

Η Εθνική, η πρώτη ασφαλιστική, ξεκίνησε να στηρίζει την «πρώτη» της καρδιάς μας, την «επίσημη αγαπημένη» όλων. Αγκαλιάζει την Εθνική Ομάδα Μπάσκετ Ανδρών και μαζί όλες τις Εθνικές Ομάδες Καλαθοσφαίρισης. Ως υπερήφανος χορηγός, η Εθνική Ασφαλιστική παραβρέθηκε στον αγώνα της Εθνικής μας Ομάδας μπάσκετ, στο πλαίσιο των προκριματικών του Παγκοσμίου Κυπέλλου 2023, απέναντι στην ομάδα της Μεγάλης Βρετανίας. Ο αγώνας διεξήχθη στο κλειστό γήπεδο μπάσκετ Νεάπολης στη Λάρισα, ενώ το νικηφόρο αποτέλεσμα του έδωσε μια πνοή αισιοδοξίας, τόσο στην Εθνική μας Ομάδα, όσο και στο πλήθος του κόσμου που συγκεντρώθηκε για να παρακολουθήσει την προσπάθεια της.

Τον αγώνα παρακολούθησε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σταύρος Κωνσταντάς, καθώς και στελέχη της Διεύθυνσης Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance της εταιρείας. Το μεσημέρι της ίδιας ημέρας πριν τον αγώνα, μέσα σε μια πολύ ζεστή

ατμόσφαιρα προσφέρθηκε συμβολικά στον κ. Σταύρο Κωνσταντά μια μπάλα μπάσκετ με τις υπογραφές όλων των παικτών της Εθνικής Ομάδας.

Μέσα στο γήπεδο και πριν την έναρξη του αγώνα, οι άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν τη χαρά να μοιράσουν στο φίλαθλο κοινό της Λάρισας, το οποίο κατέκλυσε το γήπεδο, αναμνηστικά και δώρα της εταιρείας, ευχαριστώντας τους μ' αυτόν τον τρόπο για την παρουσία και δυναμική στήριξή τους!

Η Εθνική Ασφαλιστική ως επίσημος χορηγός των Εθνικών Ομάδων Καλαθοσφαίρισης θα είναι δίπλα τους σε κάθε αγώνα στηρίζοντας την προσπάθεια νέων μεγάλων επιτυχιών που θα επαναφέρουν το άθλημα σε διεθνείς κορυφές. Ο δυναμισμός, η αγωνιστικότητα, η άμιλλα και το πάθος είναι κοινές αξίες των δύο Εθνικών που ενώνονται για να προσφέρουν ακόμα περισσότερες διακρίσεις στο παρκέ και να ταξιδεύουν την Ελλάδα πιο ψηλά.

**europ
assistance**

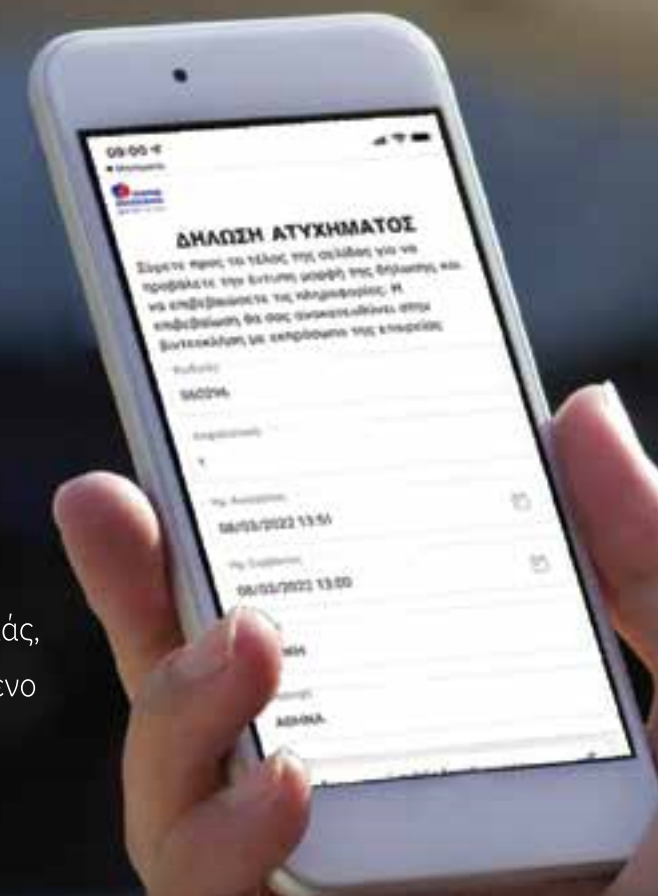


Remote Assistance

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



Ραντεβού και πάλι με την ασφαλιστική αγορά



Η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ κ. Ελίνα Παπασυροπούλου και ο κ. Ιωάννης Βασιλάτος, πρόεδρος του Σ.Ε.Σ.Α.Ε.

Τριάντα χρόνια πέρασαν από την πρώτη καλοκαιρινή εκδήλωση του Συνδέσμου Εκπομπών & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών η οποία γεννήθηκε στο Ξενοδοχείο ΠΕΝΤΕΛΙΚΟΝ στην Κηφισιά, αναπτύχθηκε στο Athens Golf Club της Γλυφάδας και ενηλικιώθηκε στο ISLAND.

Μια εκδήλωση θεσμός, που σημείωσε μόνο μια απουσία, το 2020, εξαιτίας της πανδημίας και των περιοριστικών μέτρων που αυτή επέβαλε.

Πιστός στο ραντεβού του ο ΣΕΣΑΕ πραγματοποίησε, ακόμη μια χρονιά, την καλοκαιρινή εκδήλωσή του. Μια εκδήλωση που στέφθηκε με απόλυτη επιτυχία, καθώς πάρα πολλή στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς ανταποκρίθηκαν στην πρόσκληση του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου, που πραγματοποιήθηκε σε μια πολύ ιδιαίτερη και γεμάτη προκλήσεις για την ασφαλιστική αγορά και τα στελέχη της περίοδο.

Παράλληλα, οι συμμετέχοντες στην εκδήλωση αυτή βρήκαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις και ιδέες για θέματα που ενδιαφέρουν την αγορά, σε μια ατμόσφαιρα που ανέδειξε τη σύμπνοια, το δυναμισμό και τη μαχητικότητα των μελών της.



Δύο προγράμματα ασφάλισης ρυμουλκούμενων

Δύο νέα ασφαλιστικά προγράμματα αποκλειστικά για τα ρυμουλκούμενα οχήματα δημιούργησε η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική. Ειδικότερα, Πρόκειται για δύο νέα ασφαλιστικά προγράμματα, αποκλειστικά για τα ρυμουλκούμενα - trailers. Το My Dynamis Private Trailer αφορά στην ασφάλιση ρυμουλκούμενου από ΕΙΧ ενώ το My Dynamis Truck Trailer αφορά στην ασφάλιση ρυμουλκούμενου από ΦΙΧ ή από ΦΙΧ ΑΓΡ. Τα νέα προγράμματα είναι ήδη διαθέσιμα στους συνεργάτες στην πλατφόρμα Dynamis Navins Web μέσω της οποίας καταρτίζονται και οι εξατομικευμένες ασφαλιστικές προτάσεις.



Μέλος του Συνδέσμου Εταιρειών ΑΕ και ΕΠΕ

Στην εγγραφή της στον Σύνδεσμο Ανωνύμων Εταιρειών και ΕΠΕ, που αποτελεί ένα ανεξάρτητο επιχειρηματικό Σωματείο με μέλη από όλη την Ελλάδα, προχώρησε η Nobilis Insurance Brokers. Όπως τονίζεται, με την ένταξή της στο σύνδεσμο, η εταιρεία συνενώνει τη φωνή της με πολλές ακόμα εταιρείες, που προέρχονται από διαφορετικούς κλάδους, με στόχο την προαγωγή των δικαιωμάτων και συμφερόντων των Μελών του Συνδέσμου Α.Ε. και ΕΠΕ από νομική, οικονομική και κοινωνική άποψη, στο πλαίσιο της οικονομικής ανάπτυξης της χώρας. Η συμμετοχή της Nobilis Insurance Brokers στον Σύνδεσμο καταδεικνύει τη δέσμευσή της στη συνεχή εξέλιξη αλλά και την πρακτική συμβολή της σε θέματα και ζητήματα που απασχολούν το σύνολο της επιχειρηματικότητας, προστίθεται στην ανακοίνωση.



Στηρίζει τα παιδιά στο «Χαμόγελο του Παιδιού»

Μία ακόμη ενέργεια σε συνεργασία με «Το Χαμόγελο του Παιδιού» πραγματοποίησε η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, στο πλαίσιο των δράσεων κοινωνικής υπευθυνότητας που υλοποιεί, στοχεύοντας στην οικονομική ενίσχυση των παιδιών στις σχολικές μονάδες.

Για την υλοποίηση της συγκεκριμένης δράσης στήριξης των παιδιών, η κ. Νεκταρία Μπέσσα, Διευθύντρια Marketing & Δημοσίων Σχέσεων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, επισκέφθηκε το Σπίτι του Οργανισμού στα Μελίσσια, που στηρίζει η εταιρεία, και κατέθεσε την επιταγή με την οποία η Συνεταιριστική Ασφαλιστική αναλαμβάνει τα ετήσια έξοδα σίτισης όλων των παιδιών που μεγαλώνουν στο σπίτι καθώς και τα έξοδα μετακίνησης και συμμετοχής στις εκδηλώσεις που διοργανώνουν οι σχολικές μονάδες (εκδρομές, επισκέψεις σε μουσεία κ.ά.)

«Είναι τιμή και καθήκον όλων μας να στηρίζουμε τα παιδιά και να τα θέτουμε ως προτεραιότητα από όποιο χώρο κι αν προέρχεται ο καθένας και η κάθε μια από εμάς. Τα παιδιά είναι η ελπίδα και το μέλλον της κοινωνίας. Η κοινωνική αλληλεγγύη και η σύνδεση με την κοινωνία πρέπει να ενσωματώνονται στις αξίες κάθε σύγχρονης επιχείρησης, συμβάλλοντας στην αμοιβαιότητα, την ευαισθησία και τη δημιουργία ίσων ευκαιριών για όλους» ανέφερε χαρακτηριστικά η κ. Νεκταρία Μπέσσα.



Οι κυρίες Ηλιάνα Ζόνγκα, συντονίστρια του Σπιτιού του Οργανισμού στα Μελίσσια, και Νεκταρία Μπέσσα, Διευθύντρια Marketing και Δημοσίων Σχέσεων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, κρατούν ένα έργο που δημιούργησαν τα παιδιά κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ



Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300



NP

ασφαλιστική

Συνεπής σε ό,τι πει!



Χορηγός της ασφάλισης του νέου Range Rover

Η ασφάλιση του νέου πολυτελούς SUV της Range Rover, καθώς και η εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε για το επίσημο λανσάρισμά του, έλαβαν χώρα με την ευγενική χορηγία της Howden Hellas, του μεγαλύτερου διεθνούς μεσίτη επιχειρηματικών ασφαλίσεων στην Ελλάδα. Το πιο ελκυστικό, τεχνολογικά προηγμένο και δυναμικό Range Rover Sport 3ης γενιάς που κατασκευάστηκε ποτέ, παρουσιάστηκε για πρώτη φορά στη χώρα μας από την Πέτρος Πετρόπουλος ABEE, την εισαγωγική εταιρεία της Jaguar Land Rover, και συγκλόνισε με την επιβλητικότητα και τον μοναδικό σχεδιαστικό χαρακτήρα του. Οι παριστάμενοι είχαν την ευκαιρία να δουν αποκλειστικά στην Ελλάδα και από τους πρώτους σε ολόκληρο τον κόσμο το εμβληματικό μοντέλο της Land Rover, που επαναπροσδιορίζει την έννοια της σπορ πολυτέλειας, συνδυάζοντας αβίαστα τη δυναμική και ενστικτώδη απόδοση στο δρόμο με τη χαρακτηριστική ποιότητα και την προηγμένη, αθλά πάντα εκλεπτυσμένη σχεδίαση και άνεση ενός Range Rover.

Το Νέο Range Rover Sport αποκαλύφθηκε σταδιακά μέσα από ένα χορογραφημένο δρώμενο σε έναν συν-



δυασμό εντυπωσιακών σκηνικών και εντυπωσιακού performance ήχου και φωτισμού. Ο τρόπος της αποκάλυψής του μετέφερε τους προσκεκλημένους στο κλίμα της παγκόσμιας πρεμιέρας του εμβληματικού μοντέλου, όταν τον περασμένο Μάιο «κατέκτησε» έναν πλημμυρισμένο υπερχειλιστή φράγματος στην Ισλανδία. Τη μοναδική αυτή εκδήλωση συντόνισε ο ηθοποιός Γιάννης Στάνκογλου.



«Πωλητές για μια ώρα» του «Σχεδία»



Στο σταθμό του μετρό Φιξ βρέθηκαν εργαζόμενοι της Interamerican ως «Πωλητές για μια ώρα» του περιοδικού δρόμου «Σχεδία». Στην εθελοντική δράση που πραγματοποιήθηκε, για τέταρτη χρονιά από την Interamerican, 6 διοικητικά στελέχη της εταιρείας φόρεσαν το κόκκινο γιλέκο του πωλητή, σε μια συμβολική, κοινή προσπάθεια αλληλεγγύης προς κάθε πωλητή της «Σχεδίας». Υπενθυμίζεται ότι η εταιρεία έχει επαναφέρει το προστατευόμενο πόστο διάθεσης του περιοδικού, μετά τη διακοπή που υπήρξε, λόγω πανδημίας.

Στιγμιότυπο από τη δράση.



Προχωρά σε μέση μισθολογική αύξηση 7%



Σε μεσοσταθμική αύξηση 7% των μισθών όλων των εργαζομένων της προχώρησε η NP Ασφαλιστική και η διοίκηση της εταιρείας, πιστή στον στρατηγικό της στόχο σε ό,τι αφορά την εξέλιξη του έμφυχου δυναμικού της. Όπως τονίζεται, η διοίκηση της Εταιρείας έκρινε ότι είναι η κατάλληλη στιγμή για να στηρίξει τους εργαζομένους της και να αναδείξει την εταιρική υπευθυνότητα που την διακρίνει συνεχώς εδώ και 19 χρόνια, προκειμένου το προσωπικό της Εταιρείας να είναι απόλυτα ικανοποιημένο, τόσο υλικά όσο και ηθικά. Η αύξηση έγινε ως ανταμοιβή για τα εξαιρετικά αποτελέσματα που παρουσίασε η Εταιρεία και το έτος 2021, αλλά κυρίως για την μεγάλη και επιτυχημένη προσπάθεια που καταβάλλουν οι εργαζόμενοι της, προκειμένου η NP Ασφαλιστική να βρίσκεται στην κορυφή των Δεικτών Φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και να διακρίνεται ως μία από τις αποδοτικότερες επιχειρήσεις στην Ελλάδα.



Ομαδικό υγείας για το δίκτυο συνεργατών της

Ένα ομαδικό πρόγραμμα ασφάλισης υγείας για το δίκτυο των συνεργατών της έχει σχεδιάσει η Designia Insurance Agents, με την εμπειρία και την τεχνογνωσία της στη δημιουργία εξατομικευμένων ασφαλιστικών λύσεων. Το πρόγραμμα είναι κατάλληλα προσαρμοσμένο, ώστε να ανταποκρίνεται στις συγκεκριμένες ανάγκες τους, προσφέροντας την ασφάλεια που χρειάζονται ότι η υγεία τους είναι προστατευμένη. Με αυτή τη σημαντική και όχι τόσο δεδομένη στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσοδιάθεσης παροχή, η Designia Insurance Agents έχει στόχο να επιστρέψει την εμπιστοσύνη που της δείχνουν οι συνεργάτες της, αποδεικνύοντας έμπρακτα ότι αφουγκράζεται τις σύγχρονες απαιτήσεις τους και βρίσκεται αξιόπιστα δίπλα τους.

Να σημειωθεί ότι η Designia Insurance Agents κατανοεί το απαιτητικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται το δίκτυο των συνεργατών της και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει και γι' αυτό το λόγο αναλαμβάνει πρωτοβουλίες που επιβραβεύουν το δύσκολο έργο τους. Με τη διάθεση ομαδικού προγράμματος υγείας, παραμένει πιστή στη δέσμευσή της να ενδυναμώνει τους συνεργάτες της. Τοποθετώντας τους ανθρώπους στο κέντρο των δραστηριοτήτων της, επενδύει στη δημιουργία ισχυρών δεσμών και συνεχίζει να χτίζει μαζί τους σχέσεις εμπιστοσύνης.



Αρωγή στους πληγέντες από τις πυρκαγιές

Ανταποκρινόμενη άμεσα στην ανάγκη στήριξης των ασφαλισμένων της που επλήγησαν από τις καταστροφικές πυρκαγιές σε Βόρεια και Ανατολική Αττική, η Εθνική Ασφαλιστική προβαίνει στις παρακάτω ενέργειες ανακούφισής τους. Απόλυτη προτεραιότητα στην καταβολή ασφαλιστικών αποζημιώσεων που αφορούν σε ζημιές στις πληγείσες περιοχές.

Διευκόλυνση στην πληρωμή των ασφαλιστρών. Ειδικότερα, τα ασφαλιστρα των συμβολαίων κλάδων Ζωής και Περιουσίας που βρίσκονται σε ισχύ και αφορούν ασφαλισμένους μας, ιδιώτες ή επιχειρήσεις, με κατοικία ή έδρα στις παραπάνω περιοχές, και τα οποία πρέπει να καταβληθούν από 15/07/2022 έως 15/09/2022 μπορούν να εξοφληθούν έως την 31η/12/2022 χωρίς καμία πρόσθετη επιβάρυνση και ασφαλώς χωρίς κάποια επίπτωση στην ισχύ των συμβολαίων για το διάστημα αυτό. Λειτουργία της ειδικής γραμμής επικοινωνίας 210-9099600 για την εξυπηρέτηση των ανωτέρω περιπτώσεων 24 ώρες το 24ωρο.



Βραβεύτηκε η ψηφιακή εφαρμογή Medi ON

Μία πολύ σημαντική διάκριση απέσπασε η εφαρμογή ελέγχου συμπτωμάτων Medi ON της INTERAMERICAN στην τελετή απονομής Bravo Sustainability Awards 2022, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο της Παλαιάς Βουλής, από το QualityNet Foundation, στο πλαίσιο της Εβδομάδας Βιώσιμης Ανάπτυξης Bravo Sustainability Week 2022.

Αξιοποιώντας την Τεχνητή Νοημοσύνη, η καινοτόμα εφαρμογή Medi ON, η οποία παρέχεται αποκλειστικά σε ασφαλισμένους Υγείας της INTERAMERICAN, ελέγχει, εύκοια, γρήγορα και 24/7, όποιο σύμπτωμα υγείας απασχολεί τον χρήστη της, όπου και αν αυτός βρίσκεται, παρέχοντας μια πρώτη, αξιόπιστη εκτίμηση για τις πιθανές αιτίες του συμπτώματός του, ενώ παράλληλα τον ενημερώνει για την ιατρική ειδικότητα που αυτές εμπνέουν και για τη διαβάθμιση του περιστατικού του ως επείγοντος προς διαχείριση. Μέσω της εφαρμογής, ο χρήστης μπορεί άμεσα να συνδεθεί με την 24ωρη, τηλεφωνική Γραμμή Υγείας 1010 της INTERAMERICAN ή/και να επικοινωνήσει μέσω chat με έναν Γιατρό της εταιρείας (08:00 – 20:00 τις εργάσιμες ημέρες).

Διαθέσιμη σε Google Play και App Store, η εφαρμογή Medi ON, έχει πλέον εμπλουτιστεί και με μία νέα, πολύ σημαντική λειτουργικότητα: Με την ολοκλήρωση της αξιολόγησης, ο χρήστης έχει τη δυνατότητα να αναζητήσει και να βρει τον πλησιέστερο και κατάλληλο για την πάθησή του Γιατρό ή/και Διαγνωστικό Κέντρο, συμβεβλημένο με το Δίκτυο Υγείας της INTERAMERICAN.

«Στρατηγικός στόχος μας είναι να



Οι εκπρόσωποι της INTERAMERICAN στα Bravo Sustainability Awards 2022 (από αριστερά): Ιωσήφ Κίτσιος (Data Analyst), Κηλίρη Ανταθουδάκη (Senior Business & Product Developer) και Αϊντα Σαρκισιάν (Content Marketer) του Health & Financial Future Tribe.

παρέχουμε όχι μόνο ασφάλιση αλλά μια ολιστική προσέγγιση στη φροντίδα υγείας. Η εφαρμογή Medi ON, επιτρέποντας την εξ αποστάσεως εκτίμηση και διαχείριση της υγείας, αποτελεί σημαντική συμβολή στο πεδίο της πρωτοβάθμιας υγείας και αξιοποιεί τις δυνατότητες της σύγχρονης ψηφιακής τεχνολογίας για να βελτιώσει τη ζωή κάθε ανθρώπου. Η βράβευση του Medi ON από τον θεσμό Bravo Sustainability Awards 2022 είναι μια ακόμη αναγνώριση της αποτελεσματικότητας της εφαρμογής», υπογράμμισε η κ. Νατάσα Σατερλή, Health & Financial Future Tribe Leader της Interamerican.

Σημειώνεται ότι η πρωτοβουλία «Medi ON Πρωτοποριακή ψηφιακή εφαρμογή ελέγχου Υγείας εξ αποστάσεως» αξιολογήθηκε και βραβεύτηκε, για τη σημαντική συμβολή της στην προώθηση της βιώσιμης ανάπτυξης και στην υποστήριξη ενός βιώσιμου μέλλοντος, από τα 170 μέλη των Επιτροπών Διαλόγου & Αξιολόγησης του θεσμού, καθώς και μέσω δημόσιας ψηφοφορίας, με συμμετοχή περισσότερων από 16.000 Ενεργούς Πολίτες.



NN Hellas & NN Hellas II: Στην κορυφή το 2021 με κέρδη και αύξηση τζίρου

Στη NN Hellas και NN Hellas II, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα έφτασαν τα 537 εκατ. €, ενώ στη NN Hellas II στα 290 εκατ. €

Ακόμη ένας χρόνος με θετικό πρόσημο ήταν το 2021 για την NN Hellas, καθώς παρουσίασε αύξηση 14% στον Κύκλο Εργασιών της, παρά την πανδημία. Ειδικότερα σύμφωνα με τα οικονομικά τους αποτελέσματα για το 2021 που ανακοίνωσαν η NN Hellas και η NN Hellas II, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 66 εκατ. ευρώ, φτάνοντας τα 537 εκατ. ευρώ, κυρίως λόγω της ανάπτυξης των προϊόντων Unit/Index-Linked τακτικών καταβολών, αλλά και των συμβολαίων υγείας. Η εταιρεία συνέχισε να αναπτύσσεται και κατέγραψε κέρδη προ φόρων 22,4 εκατ. ευρώ, επιτυγχάνοντας αξιοσημείωτη αύξηση 44%, σε σύγκριση με το 2020. Αυτό αποτελεί απόρροια της οργανικής ανάπτυξης της NN Hellas, μέσω πωλήσεων νέων συμβολαίων και βελτίωση της διατηρησιμότητας του χαρτοφυλακίου της, σε συνδυασμό με την περαιτέρω ψηφιοποίηση και βελτίωση των λειτουργικών περιθωρίων.

Όσον αφορά στην NN Hellas II, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε 290 εκατ. ευρώ το 2021, αυξημένα σε σχέση με το 2020 κατά 5 εκατ. ευρώ. Συγκεκριμένα, τα ασφάλιστρα ατομικών συμβολαίων Unit Linked αυξήθηκαν κατά 25%, τα ατομικά συμβόλαια ζωής και υγείας αυξήθηκαν κατά 7% και τα ομαδικά συμβόλαια αυξήθηκαν κατά 1% ως προς το 2020. Μετά από 2 συνεχόμενα έτη με



Η πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος κ. Μαριάννα Ποιλιτοπούλου.

ζημιές, η εταιρεία κατέγραψε κέρδη προ φόρων 1,3 εκατ. ευρώ για το 2021, σε σχέση με τις ζημιές του 2020 που ανήλθαν σε 52 εκατ. ευρώ προ φόρων.

Όπως τονίζεται, η NN αποτελεί τη μεγαλύτερη πολυεθνική ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα, με παρουσία για περισσότερα από 40 έτη. Η εταιρεία, μέλος NN Group, προσφέρει αξία στους ασφαλισμένους της μέσα από καινοτόμες ασφαλιστικές λύσεις ζωής, υγείας, σύνταξης και επενδυτικών προγραμμάτων, παρέχοντας ταυτόχρονα άριστη εμπειρία και εξυπηρέτηση. Το 2022, με την ολοκλήρωση της απόκτησης των δραστηριοτήτων της MetLife στην Ελλάδα από τον Όμιλο NN, έχει ήδη ξεκινήσει η διαδικασία συνένωσης των δύο εταιρειών, η οποία προχωρά με επιτυχία, βασιζόμενη σε μια στρατηγική όπου θέτει πάντα στο επίκεντρο τον άνθρωπο και οδηγείται από τις αξίες «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε». Σύμφωνα με την πλήρη ένωση των NN Hellas και NN Hellas II θα δημιουργήσει τη μεγαλύτερη εταιρεία στον ασφαλιστικό κλάδο στην Ελλάδα.



Με ένα «κλικ», Οδική Βοήθεια

Μία ιδιαίτερα καινοτόμα υπηρεσία μέσω της εφαρμογής Synet Drive προσφέρει η Συνεταιριστική Ασφαλιστική στους ασφαλισμένους της επιηλυτίζοντας την εμπειρία των πελατών της με νέες τεχνολογίες που βελτιώνουν την καθημερινότητά τους. Η εφαρμογή Synet Drive δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής να καλέσουν, εύκολα και γρήγορα με ένα «κλικ», Οδική Βοήθεια σε περίπτωση ατυχήματος ή βλάβης, όλο το 24ωρο, χωρίς τηλεφωνική επικοινωνία ή άλλες χρονοβόρες διαδικασίες κατά τη δύσκολη στιγμή του συμβάντος.

Το νέο app mobile Οδικής Βοήθειας, Synet Drive, το οποίο είναι δωρεάν για όσους έχουν ασφαλισμένο το αυτοκίνητό τους στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, είναι διαθέσιμο για συσκευές Android και iOS, εντοπίζει αμέσως την τοποθεσία του ακινητοποιημένου οχήματος μέσω GPS και ενημερώνει για τον εκτιμώμενο χρόνο άφιξης του οχήματος Οδικής Βοήθειας ενώ ο χρήστης μπορεί σε πραγματικό χρόνο να παρακολουθεί την πορεία του οδηγού που πλησιάζει.

Πιο συγκεκριμένα ο ασφαλισμένος:

Κατεβάζει δωρεάν την εφαρμογή Synet Drive

Καταχωρίζει τα στοιχεία του μία φορά, για να δημιουργήσει το προσωπικό του προφίλ

Σε περίπτωση ανάγκης μπαίνει στην εφαρμογή και επι-



λέγει τη βλάβη που υπέστη το όχημά του

Η εφαρμογή εντοπίζει αυτόματα την τοποθεσία του ακινητοποιημένου οχήματος μέσω GPS και στέλνει άμεσα το πλησιέστερο όχημα Οδικής Βοήθειας. Όπως αναφέρει ο CEO της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Ζορμπάς «οι νέες τεχνολογίες και οι καινοτομίες βρίσκονται στον πυρήνα της στρατηγικής μας. Στις μέρες μας τα τεχνολογικά εργαλεία έχουν πλέον εδραιωθεί στην αγορά και η χρήση τους αποτελεί προαπαιτούμενο για κάθε καταναλωτή που αναζητά υψηλής ποιότητας υπηρεσίες από την ασφαλιστική του εταιρεία».

FARANTOURIS

Insurance & financial advisors

«Μια πράξη αγάπης»



Στιγμιότυπο από την παράδοση των συμβολαίων

Η FARANTOURIS Insurance & Financial Advisors στο πλαίσιο του Κανονισμού Ανάπτυξης και Ανταμοιβής των Στελεχών της προσέφερε Συμβόλαιο Ομαδικής Ασφάλισης Ζωής και Ανικανότητας από οποιαδήποτε αιτία, ξεκινώντας με 25 Στελέχη που κατέκτησαν τις διακρίσεις Agency Managers (3), Silver Partners (11), Bronze Partners (11). Η παράδοση των συμβολαίων μαζί με αναμνηστικά δώρα έγινε παρουσία όλης τη Διοίκησης Πωλήσεων της Generali, που υλοποίησε την «πράξη αγάπης» και εξασφάλισε τα Στελέχη και τις οικογένειές τους. Όπως αναφέρει η FARANTOURIS Insurance & Financial Advisors σε σχετική ανακοίνωση, «ο Κανονισμός μας κάθε χρόνο θα εξελίσσεται ταυτόχρονα με την Ανάπτυξη της Εταιρείας, ανταποδίδοντας σε όλους τους αρωγούς αυτής της προσπάθειας το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα».

Ασφαλιστικό συγκρότημα Μανώλη Χαραλάμπη: Νέες συμφωνίες συνεργασίας

Την ανανέωση συνεργασιών μεταξύ του συγκροτήματος εταιρειών, υπό τη διεύθυνση και διαχείριση του κ. Μανώλη Χαραλάμπη, και των αξιολογημένων A (Excellent) εταιρειών του εξωτερικού, ανακοινώνει με ιδιαίτερη χαρά ο κ. Χαραλάμης.

Ειδικότερα με τη συμπλήρωση 3 χρόνων επιτυχούς παρουσίας, η Accredited Insurance Europe Limited (AIEL) - 100% θυγατρική του αμερικανικού ομίλου επενδύσεων στον ασφαλιστικό χώρο Randall & Quilter Investment Holdings Ltd (R&Q) - εδραιώνει τη θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά στον κλάδο αυτοκινήτου, επισφραγίζοντας τη σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης και την άριστη συνεργασία με την Aegean Ασφάλειες Α.Ε., μέλος του συγκροτήματος.

Με εξαγορές ενεργών χαρτοφυλακίων που υπερβαίνουν τα 2 δισ. €, δίκιτη κεφαλαιακής επάρκειας Solvency II 187%, και συνεργασία με τον κορυφαίο αντασφαλιστικό οργανισμό της Munich Re, κάτω από την ομπρέλα του Ομίλου R&Q, η Accredited παρουσιάζεται και στην Ευρώπη ως ένας μεγάλος, ισχυρός και ολόένα αναπτυσσόμενος στο χώρο του ασφαλιστικού οργανισμός.

Μετά από 50 χρόνια επιτυχούς λειτουργίας σε όλες τις πολιτείες των ΗΠΑ (ίδρυση το 1971), τα τελευταία χρόνια δραστηριοποιείται με εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης σε όλους τους κλάδους των γενικών ασφαλίσεων και στον ευρωπαϊκό χώρο (Ηνωμένο Βασίλειο, Ιταλία, Ολλανδία, Ιρλανδία, Ισπανία, Δανία, Ελλάδα).

Επιπλέον πρόσφατα, η «μ2 Ασφάλειες Α.Ε.», μέλος του συγκροτήματος, πέτυχε την αποκλειστική εκπροσώπηση της Accelerant Insurance (Europe), στην Ελλάδα, εκπροσώπηση που ανανεώθηκε για την ερχόμενη διετία. Μια εταιρεία με δραστηριότητες σε όλη την Ευρώπη (Βέλγιο, Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Ιρλανδία, Σουηδία, Νορβηγία και Ηνωμένο Βασίλειο μέσω υποκαταστήματος).

Αξιολογημένη A-(excellent) και υποστηριζόμενη από ισχυρούς εταίρους της Altamont capital partners, ένα ισχυρό επενδυτικό οργανισμό με δεσμευμένα κεφάλαια προς επένδυση 2,5 δισ. € και συνεργαζόμενη αντασφαλιστικά με τους πλέον ισχυρούς αντασφαλιστικούς οργανισμούς (Swiss Re, AXA XL) με ισχυρό δείκτη φερεγγυότητας Solvency II.

Πρόσφατα, το συγκρότημα εταιρειών, υπό τη διεύθυνση



Μανώλης Χαραλάμης.



Μάρκος Ροντογιάννης.

και διαχείριση του κ. Μανώλη Χαραλάμπη, συνήψε συμφωνία στρατηγικής συνεργασίας με την πρακτορειακή εταιρεία «Ιόνιος New Agency» υπό τη διεύθυνση και διαχείριση του κ. Μάρκου Ροντογιάννη, ενός διακεκριμένου και άξιου επαγγελματία στο χώρο, με πολλά χρόνια εμπειρίας.

Το αποτέλεσμα αυτής της συνεργασίας, με εχέγγυα την πείρα, την αξιοπιστία, τις συνεργασίες με αξιολογημένες εταιρείες, είναι να προσφέρουν από κοινού ολοκληρωμένες λύσεις σε όλο το φάσμα των ασφαλιστικών προϊόντων, επί ωφέλειά των ασφαλισμένων.

Με αυτά τα ισχυρά όπλα των δύο συνεργαζόμενων εταιρειών, με τους καταξιωμένους συνεργάτες και δίκτυο που τις στελεχώνουν, την άρτια υποδομή μηχανοργάνωσης και το σεβασμό στον ασφαλισμένο, ανοίγουν τα φτερά τους παρουσιάζοντας ένα νέο πρόσωπο στον ασφαλιστικό χώρο με τα μέσα που διαθέτουν, ένα βήμα μπροστά από τον ανταγωνισμό.

Το συγκρότημα, υπό τη διεύθυνση και διαχείριση του κ. Μανώλη Χαραλάμπη, ιδρύθηκε το 1998, διαθέτοντας άρτια μηχανοργάνωση, πλήρως αυτοματοποιημένες διαδικασίες στον ασφαλιστικό χώρο, με τεχνολογία αιχμής, στελεχωμένη από επιλεγμένους και καταξιωμένους επαγγελματίες.

Βρίσκεται ένα βήμα μπροστά από τον ανταγωνισμό, προσφέροντας στους συνεργάτες του τα πλέον σύγχρονα μέσα και τα εχέγγυα για υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση στους ασφαλισμένους τους.

Η ανοδική πορεία του συγκροτήματος στη διαδρομή των χρόνων συνέβαλε στην αύξηση του ασφαλιστικού προϊόντος, διαχειριζόμενη παραγωγή που ξεπερνά τα 15 εκατομμύρια ευρώ.



Γιόρτασε το κίνημα και τις αξίες του Ολυμπισμού



Από αριστερά: Χρήστος Θεοδωρίδης, Στέφανος Μαλαχιάς, Παναγιώτης Γιαννάκης, Σεμέλη Ζαρμακούπη, Εμμανουήλ Καραλής, Φιλίππα Μιχάλη.

Με αφορμή την Ολυμπιακή Ημέρα, η Allianz γιόρτασε με τους ανθρώπους της το κίνημα και τις αξίες του ολυμπισμού, παρουσιάζοντας ταυτόχρονα τον σκοπό και τη σημασία της ημέρας, αλλά και τις ενέργειες που υλοποιεί τοπικά η εταιρεία, στο πλαίσιο της συνεργασίας μεταξύ του Ομίλου Allianz και των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Αγώνων. Ανάμεσα σε αυτές, συγκαταλέγεται και η επίσημη υποστήριξη της Allianz Ελλάδος προς τους Ολυμπιακούς και Παραολυμπιακούς αθλητές Εμμανουήλ Καραλή (Άθμα επί Κοντώ), Σεμέλη Ζαρμακούπη (Taekwondo / Kick-Boxing), Γρηγόρη Πολυχρονίδη (Boccia), Νάσο Γκαβέλλα και Σωτήρη Γκαργακάνη (Δρομείς). Μάλιστα, όπως επισημαίνεται, η Allianz Ελλάδος μας προετοιμάζει για όσα προσφέρει η ζωή, στηρίζοντας έμπρακτα τον αθλητισμό και το ολυμπιακό κίνημα. Ακολουθώντας το παράδειγμα του Ομίλου Allianz, που στηρίζει το Ολυμπιακό και Παραολυμπιακό Κίνημα ως Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης από το 2021 έως το 2028, η Allianz Ελλάδος συμμετέχει ενεργά στην προσπάθεια για ένα καλύτερο αύριο με όχημα την άθληση. Το «παρών» στην εκδήλωση έδωσαν οι κ.κ. Εμμανουήλ Καραλής και Σεμέλη Ζαρμακούπη, που συνομίλησαν με την κ. Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλο της Allianz Ελλάδος, και προσέφεραν έμπνευση στους περίπου 130 εργαζομένους που ήταν παρόντες στον χώρο αθλή και στους 89 που παρακολούθησαν την εκδήλωση διαδικτυακά από Ελλάδα και Κύπρο.



Φιλίππα Μιχάλη, Εμμανουήλ Καραλής.

Στην εκδήλωση συμμετείχε επίσης ο θρυλικός πρώην καλαθοσφαιριστής και νυν προπονητής Παναγιώτης Γιαννάκης, που εμπνέει τη νεότερη γενιά μέσα από τη θερινή ακαδημία καλαθοσφαίρισης Giannakis Academy. Η Allianz Ελλάδος έχει αναλάβει από το 2018 την ασφάλιση των παιδιών που αθλούνται σε αυτή, γι' αυτό και ο Στέφανος Μαλαχιάς, Εμπορικός Διευθυντής της Allianz Ελλάδος, υποδέχθηκε τον κ. Γιαννάκη και συνομίλησε μαζί του για τη σημασία της θέλησης για το ξεπέρασμα των δυσκολιών, δίνοντας ένα σημαντικό μάθημα σε όλους.

Η εκδήλωση αποτέλεσε την κατάλληλη αφορμή για να παρουσιαστούν και να εμπνευσθούν οι εργαζόμενοι που συμμετείχαν 15 και 16 Ιουλίου στο Allianz Sports στη Βαρκελώνη, την αθλητική διοργάνωση του Ομίλου με πληθώρα αγωνισμάτων για τους εργαζομένους απ' όλο τον κόσμο! Πρόκειται για τους Χρήστο Σακέτο, Εύη Μαρτίνοβιτς και Παντελή Πετρίτση (Ημικαραθώνιος), Δημήτρη Βόσιο και Ευάγγελο Ρόκα (Τένις), Ισαβέλλα Βίτου και Δημήτρη Σαμίων (Badminton) και τον Γιώργο Σάμιο (Κλειστή κωπηλασία), στους οποίους όλοι οι παρευρισκόμενοι ευχήθηκαν καλή επιτυχία από καρδιάς.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

6 ξεχωριστά πακέτα στο Eurolife Partners

Η Eurolife FFH έχει δεσμευθεί να βρίσκεται πάντα στο πλευρό των ανθρώπων που την εμπιστεύονται, πελατών και συνεργατών, βελτιώνοντας συνεχώς τις υπηρεσίες που τους παρέχει. Στο πλαίσιο αυτό, αναβαθμίζει το Eurolife Partners, την πλατφόρμα για τους συνεργάτες της, προσθέτοντας 6 προτιμολογημένα προγράμματα αστικής ευθύνης. Τα προγράμματα αυτά προσφέρουν ασφαλιστική κάλυψη από τη λειτουργία εμπορικών καταστημάτων, γραφείων-ιατρείων, γυμναστηρίων-σκολών χορού-εκπαιδευτηρίων, καφέ-εστιατορίων-ζαχαροπλασθειών. Επίσης, εκτός από τους επαγγελματικούς χώρους, η Eurolife FFH διαθέτει, μέσω του Eurolife Partners, πρόγραμμα αστικής ευθύνης Διαχειριστή Πολυκατοικίας, καθώς και ασφάλιση ιδιωτικής αστικής ευθύνης.

Όπως τονίζεται, τα προγράμματα αυτά προσφέρουν πολλές επιλογές πακέτων, ανάλογα με τις ανάγκες των ανθρώπων, καθώς και διευρυμένα όρια κάλυψης που μπορούν να φτάσουν έως €600.000. Παράλληλα, δίνουν ευελιξία επιλογών σε προαιρετικές καλύψεις, όπως λειτουργία ανεληκυστήρων, πυρκαγιά, έκρηξη, θραύση σωληνώσεων και βραχυκύκλωμα, πτώση επιγραφών, τροφική δηλητηρίαση και φορτοεκφορτώσεις εμπορευμάτων.

Μέσα από το Eurolife Partners, οι συνεργάτες της Eurolife FFH έχουν τη δυνατότητα, εύκολα, απλά και γρήγορα, να συμπληρώσουν και να υποβάλουν αίτηση ασφάλισης για λογαριασμό των πελατών τους, καθώς και να τιμολογήσουν και να εκδώσουν συμβόλαια.



γορα, να συμπληρώσουν και να υποβάλουν αίτηση ασφάλισης για λογαριασμό των πελατών τους, καθώς και να τιμολογήσουν και να εκδώσουν συμβόλαια.

Για τη Eurolife FFH, αξία έχει να προσφέρει στους ασφαλισμένους της την ασφάλεια και τη σιγουριά που χρειάζονται ότι θα είναι προστατευμένοι απέναντι σε τρίτους από απρόοπτα περιστατικά στο χώρο τους. Αυτός είναι και ο στόχος πίσω από τη δημιουργία των 6 προτιμολογημένων πακέτων αστικής ευθύνης. Η Eurolife FFH βρίσκεται δίπλα στους ανθρώπους, επενδύοντας στην ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών που ανταποκρίνονται με συνέπεια στις ανάγκες τους, και ενθαρρύνοντάς τους να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά, σημειώνει η εταιρεία.



Συμμετοχή του Γιώργου Καραβία στο μετοχικό κεφάλαιο

Τη συμμετοχή του Γιώργου Καραβία στο μετοχικό της κεφάλαιο ανακοίνωσε η NAFTILUS INSURTECH IKE, νεοσύστατη εταιρεία στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσοδήλησης με στόχο τη δημιουργία, διαχείριση και διανομή digital προϊόντων ασφαλίσεων και micro underwriting.

Η συμμετοχή του Γιώργου Καραβία στο μετοχικό κεφάλαιο της NAFTILUS INSURTECH είναι μια έμπρακτη εκδήλωση εμπιστοσύνης στις προοπτικές και τα μελλοντικά της σχέδια. Ταυτόχρονα με το κύρος, την καθοδήγηση και την εμπειρία του, θα δημιουργήσει τις απαραίτητες προϋποθέσεις προκειμένου η NAFTILUS INSURTECH, ενώνοντας δυνάμεις με την τεχνογνωσία, τις υποδομές και τα δίκτυα της KARAVIAS UNDERWRITING AGENCY, να αποκτήσει ένα πολύτιμο σύμμαχο, ώστε να μπορέσει συντομότερα και πιο αποτελεσματικά να προσφέρει ιδανικές λύσεις στις νέες διαδικτυακές ανάγκες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, προστίθεται στην ανακοίνωση.



Sofos-SQLearn: Πλατφόρμα σύγχρονης εκπαίδευσης

Η πρώτη εταιρεία ασφαλιστικής διαμεσολήψης που παρέχει τη δική της ολοκληρωμένη πλατφόρμα e-learning, για να καλύπτει τις εκπαιδευτικές ανάγκες αλλιά και τις επαναπιστοποιήσεις του δικτύου της και του ανθρώπινου δυναμικού της, γίνεται η Sofos Insurance Agency, χάρη στη συνεργασία της με την εξειδικευμένη στο e-learning εταιρεία SQLearn. Ειδικότερα, η SQLearn έχει αναπτύξει για λογαριασμό της Sofos insurance agency μία ειδικά σχεδιασμένη πλατφόρμα ασύγχρονης εκπαίδευσης, η οποία έχει διασυνδεθεί με το Sofos Portal (Powered by Datawise). Ο συνεργάτης έχει τη δυνατότητα να εισέρχεται σε ένα ειδικά διαμορφωμένο περιβάλλον στο οποίο και μπορεί να επαναπιστοποιείται αλλιά και να ανατρέχει σε νέα και παλιά εκπαιδευτικά webinars. Το Sofos Portal αποτελεί το πιο σύγχρονο και καινοτόμο εργαλείο της αγοράς το οποίο και παρέχει η Sofos Insurance Agency στους συνεργάτες της, χαρίζοντάς τους έτσι μεγαλύτερη ευκολία στη διαχείριση των ασφαλιστικών τους εργασιών, αύξηση των εισοδημάτων τους αλλιά και εκπαίδευση real - time.

Σκοπός μας είναι να προσδίδουμε αξία στις υπηρεσίες μας και να παρέχουμε καινοτομίες που δεν υπάρχουν στην αγορά μας, τόνισε ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων της Sofos Insurance Agency κ. Θρασύβουλος Σοφός. Ο κ. Σοφός ευχαρίστησε τον κ. Σπύρο Γκούμα, ιδρυτή και διευθύνοντα σύμβουλο της SQLearn για την άποψη συνεργασία, καθώς και τις εταιρείες ERGO και AIG για την άμεση παράδοση του απαραίτητου



Οι κ.κ. Σπύρος Γκούμας και Θρασύβουλος Σοφός.

εκπαιδευτικού υλικού ώστε να πραγματοποιηθούν οι επαναπιστοποιήσεις. Από την πλευρά του ο διευθύνων σύμβουλος της SQLearn, κ. Σπύρος Γκούμας, εξέφρασε την ικανοποίησή του για τη συνεργασία με τη Sofos Insurance Agency.



Νέα προϊόντα για την ασφαλιστική αγορά

Νέα προϊόντα για την ασφαλιστική αγορά, την αγορά leasing και rent a car σχεδιάζει και υλοποιεί η DAT Hellas, όπως ανακοινώθηκε σε εκδήλωση της εταιρείας στην οποία παραβρέθηκε και το nextdeal.gr. Η DAT Hellas αξιοποιεί την τεχνητή νοημοσύνη αλλιά και την τηλεματική προκειμένου να βελτιώσει προϊόντα και υπηρεσίες προς τις εταιρείες που ασχολούνται με το αυτοκίνητο όπως οι ασφαλίσεις αυτοκινήτου, οι εταιρείες leasing και οι εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτου. Όλες οι επενδύσεις της DAT Hellas, που στηρίζεται στη μεγάλη αυτοκινητοβιομηχανία της Γερμανίας, στοχεύουν στην προστασία του καταναλωτή, τονίζει η διοίκηση της εταιρείας.



Η Allianz προχωρά τις διαδικασίες για έξοδο της Ευρωπαϊκής Πίστης από το Χρηματιστήριο

Η Allianz SE ανακοίνωσε ότι η συμμετοχή της στην ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Ανώνυμη Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων («Ευρωπαϊκή Πίστη») αυξήθηκε σε 97,16%, έπειτα από την ολοκλήρωση της Προαιρετικής Δημόσιας Πρότασης 1 για τις υπόλοιπες μετοχές της Ευρωπαϊκής Πίστης.

Η Allianz SE απέκτησε μέσω της Προαιρετικής Δημόσιας Πρότασης ποσοστό 8,55% της Ευρωπαϊκής Πίστης ή 2.270.192 μετοχές και μέσω της Αγοράς Αξιών του Χρηματιστηρίου Αθηνών, συνολικά 4.334.108 Μετοχές της Εταιρείας, που αντιπροσωπεύουν ποσοστό περίπου 16,33% του συνολικού καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου και των δικαιωμάτων ψήφου της Ευρωπαϊκής Πίστης, σε τιμή €7,80 ανά Μετοχή. Τα ποσοστά αυτά προστίθενται στο ποσοστό 72,27% της Ευρωπαϊκής Πίστης που απέκτησε η Allianz με την εκτέλεση των Συμβάσεων Αγοραπωλησίας Μετοχών.

Η μεταβίβαση των μετοχών της Προαιρετικής Δημόσιας Πρότασης εκτελέστηκε στις 5 Αυγούστου 2022, ενώ στη συνέχεια η «ALLIANZ SE» υπέβαλλε στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς αίτημα για την άσκηση του δικαιώματος εξαγοράς των υπολοίπων κοινών ονομαστικών μετά ψήφου μετοχών της εταιρείας «Ευρωπαϊκή Πίστη Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων» έναντι προσφερόμενου τιμήματος 7,80 ευρώ τοις μετρητοίς ανά μετοχή, που ανέρχονται σε



746.222 μετοχές και αντιπροσωπεύουν περίπου 2,81% του συνολικού καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου και των δικαιωμάτων ψήφου της Εταιρείας.

Με βάση τη διαχρονική διεθνή στρατηγική της, στόχος της Allianz SE είναι να προχωρήσει στην εξαγορά όλων των υπόλοιπων μετοχών που δεν προσφέρθηκαν ούτε άρθως αποκτήθηκαν στα πλαίσια της Προαιρετικής Δημόσιας Πρότασης, μέσω διαδικασίας είτε υποχρεωτικής εξαγοράς ή υποχρεωτικής αγοράς κατόπιν ασκήσεως δικαιώματος εξόδου, και ακολούθως να προχωρήσει σε διαγραφή της Ευρωπαϊκής Πίστης από το Χρηματιστήριο Αθηνών κατά το συντομότερο χρόνο ώστε να ξεκινήσει η διαδικασία νομικής συγχώνευσης μεταξύ της Allianz Ελλάδος Μ.Α.Α.Ε και της Ευρωπαϊκής Πίστης Α.Ε.Γ.Α.



Αποζημιώνει με διαδικασίες-εξπρές

Στο πλαίσιο των ζημιών που καταγράφηκαν από την πυρκαγιά στην περιοχή της Διώνης Πικερμίου, η εταιρεία κινήθηκε άμεσα, αποζημιώνοντας σε μόλις 5 ημέρες. Με βάση τα συστήματα που έχει καθιερώσει, εφαρμόζει και λειτουργεί, ολοκλήρωσε όλες τις απαραίτητες διαδικασίες και προχώρησε στην έγκριση αποζημίωσης και στην κατάθεση του ποσού της στον λογαριασμό του ασφαλισμένου. Όπως τονίζεται, η ταχύτητα εξυπηρέτησης αποδεικνύει ότι η ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. είναι κοντά στους ασφαλισμένους της, προάγει μέσα από τη λειτουργία της τον πολιτισμό στην ασφάλιση, που αποτελεί και σύνθημά της, ενώ ταυτόχρονα στηρίζει τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές στο έργο τους, το οποίο βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στη συνέπεια που επιδεικνύεται τις κρίσιμες ώρες, όπως αυτή της αποζημίωσης των ασφαλισμένων. Η εταιρεία, με τον ανθρωποκεντρικό της χαρακτήρα, διαχρονικά χτίζει σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους και με τους συνεργάτες, καθώς μόνο έτσι ενισχύεται ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης, σημειώνει η εταιρεία.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Εγκαινιάστηκε ο πρώτος παιδικός σταθμός στους Λειψούς

Σε συνεργασία με τον Δήμο Λειψών, την Ομάδα Αιγαίου και τη HOPEgenesis

Εγκαινιάστηκε ο πρώτος δημοτικός παιδικός σταθμός στους Λειψούς, έργο που υλοποιήθηκε με την υποστήριξη της Eurolife FFH, σε συνεργασία με τον Δήμο Λειψών, την Ομάδα Αιγαίου και τη HOPEgenesis. Ο Δημοτικός Παιδικός Σταθμός στους ακριτικούς Λειψούς αποτελεί τον τρίτο κατά σειρά που εγκαινιάζεται, μετά από εκείνους στην Πάτμο και τα Άγγραφα, στο πλαίσιο της κοινής δράσης της Eurolife FFH και της HOPEgenesis ενάντια στην υπογεννητικότητα. «Η δημιουργία του πρώτου παιδικού σταθμού στους Λειψούς, είναι μια κίνηση με ουσιαστικό κοινωνικό αντίκτυπο όχι μόνο για τους κατοίκους του νησιού, αλλά για όλη τη χώρα μας, δήλωσε υφυπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Υποθέσεων, Δόμνα Μιχαηλίδου. «Αξία για εμάς στη Eurolife FFH έχει να ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες των ανθρώπων και να είμαστε δίπλα σε όσους χρειάζονται τη βοήθειά μας. Μέσα από τη συνεργασία μας με τη HOPEgenesis, στηρίζουμε τις οικογένειες που προσπαθούν να φέρουν με ασφάλεια στον κόσμο τα παιδιά τους. Και επειδή τα παιδιά χρειάζονται παιδιά για να μεγαλώσουν, δεν σταματάμε εκεί, αλλά έχουμε δεσμευτεί να δημιουργήσουμε από έναν παιδικό σταθμό στις περιοχές που έχουμε "υιοθετήσει". Πράξεις που βοηθάνε τους τόπους αυτούς να αποκτήσουν ξανά ζωή, στηρίζουν τη βιωσιμότητα



Στιγμιότυπο από τα εγκαίνια του παιδικού σταθμού.

της ελληνικής περιφέρειας, πράξεις που τελικά επιστρέφουν αξία στην κοινωνία», υπογράμμισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Ο Δήμαρχος Λειψών, Φώτης Μάγγος, ανέφερε ότι «το να δημιουργείς ένα σχολείο σε έναν ακριτικό τόπο είναι έργο ζωής, ενώ ο πρόεδρος και Ιδρυτής της HOPEgenesis, Στέφανος Χανδακάς, είπε το έργο αυτό στηρίζει την ακριτική οικογένεια στην Ελλάδα και αποτελεί τη βάση για ένα πιο ευοίωνο μέλλον για τα παιδιά των Λειψών».



Πρωτοβουλία για την ενίσχυση των Ουκρανών προσφύγων

Να υποστηρίξουν την ομαλή υποδοχή των Ουκρανών προσφύγων που καταφθάνουν στην Πολωνία, με οικονομική ενίσχυση 12.000€ προς τον οργανισμό Polish Humanitarian Action, αποφάσισαν οι άνθρωποι της Coface. Οι περισσότεροι πρόσφυγες από την Ουκρανία έχουν ως πρώτο σταθμό άφιξής τους την Πολωνία. Η χώρα δεν είναι έτοιμη να υποδεχτεί το μεγάλο κύμα προσφύγων που καταφθάνουν, με συνέπεια να υπάρχει έλλειψη σε φαρμακευτικό υλικό, τρόφιμα και λοιπό υποστηρικτικό εξοπλισμό.

Σε συνεννόηση με τους συναδέλφους τους στην Πολωνία, οι εργαζόμενοι της Coface Ελλάδος και Κύπρου πληροφορήθηκαν πως ο οργανισμός PHA είναι εκείνος που έχει αναλάβει την υποστήριξη των εκατομμυρίων ανθρώπων που καταφθάνουν από την Ουκρανία. Η Coface Ελλάδος και Κύπρου με μεγάλη χαρά συμβάλλει στην εταιρική πρωτοβουλία.



45 χρόνια Πολιτισμός στην Ασφάλιση



Ο κ. Γεώργιος Α. Καληπάκος, Πρόεδρος Δ.Σ. ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.



Ο κ. Ιωάννης Τζανάκος, Διευθύνων Σύμβουλος ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.



Ο κ. Κίμων Ρεϊνιέρ Ευσταθόπουλος, Αντιπρόεδρος Δ.Σ. & Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.

Πάνω από 300 φίλοι και συνεργάτες της ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. καθώς και θεσμικοί φορείς του κλάδου τίμησαν με την παρουσία τους την επετειακή εκδήλωση που πραγματοποιήσε η εταιρεία, για να γιορτάσει τα 45 χρόνια προαγωγής του Πολιτισμού στην Ασφάλιση.

Ο πρόεδρος της εταιρείας κ. Γεώργιος Καληπάκος κατά τον χαιρετισμό του ανέτρεξε στη μακρόχρονη ιστορία της Εταιρείας και αναφέρθηκε στον αείμνηστο Παύλο Καρακώστα, ιδρυτή της ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α., αλλά και στην οικογένεια Καρακώστα που συνεχίζει το έργο του σήμερα.

Επίσης ο κ. Καληπάκος αναφέρθηκε στη σημερινή και στη μελλοντική πορεία της ΔΥΝΑΜΙΣ, αναφέροντας μεταξύ άλλων:

«Το όνομά μας είναι η Δύναμή μας! Όπως και το "Πολιτισμός στην ασφάλιση", που παραπέμπει σε ποιοτική παροχή υπηρεσιών και σε γενικότερη αναβάθμιση των προσφερόμενων παροχών. Το "Πολιτισμός στην ασφάλιση" είναι τρόπος και στάση ζωής για όλους μας.

Η ιστορία έχει δείξει ότι το μέλλον ανήκει σε εκείνους που σήμερα το προετοιμάζουν, σε εκείνους οι οποίοι μπορούν και προσαρμόζονται στις νέες συνθήκες αγοράς και έχουν την ικανότητα να μετατρέπουν τις προκλήσεις σε ευκαιρίες».

Στα 45 χρόνια παρουσίας της ΔΥΝΑΜΙΣ στην ασφάλιση και στην ελληνική αγορά αλλά και στο φωτεινό και δυναμικό μέλλον που θα έχει τα επόμενα χρόνια αναφέρθηκε κατά την ομιλία του ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κ. Ιωάννης Τζανάκος, ενώ ευχαρίστησε όλους όσους έχουν συντελέσει στη διοικητική, οργανωτική και λειτουργική πρό-

οδο της. Παράλληλα, αναφερόμενος στις δυνατές σχέσεις εμπιστοσύνης που η εταιρεία έχει αναπτύξει με, δυναμικό, συνεργάτες και ασφαλισμένους, ο κ. Τζανάκος τόνισε:

«Ιδρύσαμε το TEA ΔΥΝΑΜΙΣ ΓΕΝΚΑ, φροντίζοντας για το μέλλον όλων μας. Σχεδιάσαμε έναν κατανοητό Κανονισμό Πωλήσεων, με βελτιωμένη πολιτική αμοιβών και παροχών που δίνει έμφαση στο καλό αποτέλεσμα. Εμπλουτίζουμε την παρουσία της Δύναμης στην αγορά με νέα προϊόντα. Δημιουργούμε καθημερινά τις συνθήκες που ευνοούν την άμεση επικοινωνία και τη δίκαιη αποζημίωση».

Ενώ ολοκλήρωσε τον χαιρετισμό του με την ευχή στην επέτειο για τα 50 χρόνια να έχουν διπλασιαστεί τα μεγέθη.

Ακολούθησε η ομιλία του κ. Κίμωνα Ρεϊνιέρ Ευσταθόπουλου, Αντιπροέδρου Δ.Σ. ΔΥΝΑΜΙΣ και αναπληρωτή Διευθύνοντος Συμβούλου, κατά την οποία έκανε αναφορά στα καινοτόμα προϊόντα που η εταιρεία παρέχει αλλά και στις υπηρεσίες που παρέχονται μέσω των συνεργατών της.

Για το «Καλό Αποτέλεσμα», βραβεύθηκαν οι:

Θ. Σταμάτη και ΣΙΑ Ε.Ε., Γεώργιος Περίφανος, Ελένη Καλογεράκη, ΑΛ Ασφάλειες Λιάπης Ι.Κ.Ε., Ε.Ι. Κουτρομυρή & Συνεργάτες Ε.Ε., Αγγούσογλου Α. & ΣΙΑ Ο.Ε.

Για την Παραγωγή Λοιπών Κλάδων βραβεύθηκαν οι:

Cover Insurance, Μαρία Χριστοδουλιτά & ΣΙΑ Ε.Ε., Αναστάσιος Μαρκόπουλος

Για την αύξηση παραγωγής βραβεύθηκαν οι:

Ανθία Μαργαρίτη, Γεώργιος Μιχαηλίδης, Dynamic Insurance Network,

Για τη Συνολική Παραγωγή βραβεύθηκαν οι:

Safe Solutions Ε.Ε., Ασφάλειες Σοφού Α.Ε.



Διάκριση στα Bravo Sustainability Dialogues & Awards

Για την πρωτοβουλία «Αποτροπή Απάτης & Πάταξη της Διαφθοράς», διακρίθηκε η Ευρωπαϊκή Πίστη για ακόμα μία χρονιά στα «Bravo Sustainability Dialogues & Awards 2022», στον πυλώνα «Bravo Governance», για την πρωτοβουλία «Αποτροπή Απάτης & Πάταξη της Διαφθοράς».

Ο συγκεκριμένος πυλώνας αφορά στις πρακτικές και στις πρωτοβουλίες που σχετίζονται με το Σύστημα Διακυβέρνησης ενός Οργανισμού και η διάκριση της Α.Ε.Γ.Α Ευρωπαϊκή Πίστη σε αυτή την κατηγορία, αποτελεί την επιβεβαίωση της αποτελεσματικότητας του εν λόγω συστήματος της Εταιρείας. Οι διαδικασίες και οι Κανόνες που έχουν θεσπιστεί από το Διοικητικό Συμβούλιο της Α.Ε.Γ.Α. Ευρωπαϊκή Πίστη εφαρμόζονται στο σύνολο των εταιρικών διαδικασιών και αποτελούν δέσμευση ως προς τον Κώδικα Δεοντολογίας της Εταιρείας. Παράλληλα, προωθούν τη διαφάνεια σε όλα τα θέματα που άπτονται της δραστηριότητας του Οργανισμού, ενώ καταπολεμούν τη διαφθορά σε όλες τις εκφάνσεις της, διατηρώντας τον υγιή ανταγωνισμό προς όφελος των επιχειρήσεων και των καταναλωτών.

Η Compliance & AML Manager της Εταιρείας κ. Κατερίνα Παπαδοπούλου δήλωσε σχετικά: «Η Ευρωπαϊκή Πίστη είναι ένας Οργανισμός με ισχυρή δέσμευση της Διοίκησης για



Ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης.

την εφαρμογή των βέλτιστων πρακτικών Εταιρικής Διακυβέρνησης σε όλα τα επίπεδα λειτουργίας της Εταιρείας. Στο πλαίσιο αυτό μας απονέμεται και το συγκεκριμένο βραβείο για την "Αποτροπή της Απάτης & Πάταξη της Διαφθοράς", το οποίο ενισχύει περαιτέρω την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα της Εταιρείας. Όλοι εμείς στην Ευρωπαϊκή Πίστη δεσμευόμαστε να συνεχίσουμε να διασφαλίζουμε τις Αρχές και τις Αξίες της Εταιρείας μας, οι οποίες την οδηγούν να λαμβάνει τόσο σημαντικές διακρίσεις».

ΠΟΑΔ: Συνάντηση με τον Χρήστο Γεωργακόπουλο

Με τον πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Πίστης κ. Χρήστο Γεωργακόπουλο συναντήθηκε η Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών. Η συνάντηση έγινε μετά από πρόσκληση του του κ. Γεωργακόπουλου, σε ιδιαίτερα θερμό κλίμα, λόγω της σχέσης του με τους εκπροσώπους της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Επισημαίνεται ότι ο κύριος Γεωργακόπουλος είχε συναντηθεί πριν με εκπροσώπους πρωτοβάθμιων σωματείων και σε αναγνώριση της καθολικής εκπροσώπησης του κλάδου από την ΠΟΑΔ, η τελευταία συνάντηση με ασφαλιστές, πραγματοποιήθηκε με το Δ.Σ. της Ομοσπονδίας. Ο πρόεδρος της ΠΟΑΔ, κ. Ηλίας Τσοθάκης, αφού εξήρε το έργο και την προσφορά του CEO της Ευρωπαϊκής Πίστης, που κάνει τον κ. Γεωργακόπουλο ιδιαίτερο, του πρόσφερε ειδική πλακέτα τιμώντας με αυτό τον τρόπο την πολυετή στήριξη του στον επαγγελματία ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, αλλά και το θεσμό της ασφάλισης. Ο κ. Γεωργακόπουλος συγκινημένος δεσμεύτηκε απέναντι στο Δ.Σ. της Ομοσπονδίας, ότι θα συνεχίζει να στηρίζει το έργο του επαγγελματία Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, με ενέργειες όπως τον αποκλεισμό οποιασδήποτε μορφής συνεργασίας της Ευρωπαϊκής Πίστης με πηλαφόρμες πωλήσεων. Επανέλαβε δε την πολυετή του θεωρία ότι «ο μόνος μοχλός ανάπτυξης μιας ασφαλιστικής επιχείρησης είναι η φυσική παρουσία του διαμεσολαβητή». Τέλος το Δ.Σ. της Ομοσπονδίας, κλείνοντας τη συνάντησή του με τον κ. Γεωργακόπουλο, ανέλαβε την πρωτοβουλία να μεταλαμπαδεύσει σε όλη την ελληνική κοινωνία την ανάγκη κάλυψης της ελληνικής κατοικίας από φυσικές καταστροφές.



Howden Hellas: Πέντε έμπειρα στελέχη στο δυναμικό της

Με πέντε νέα δυναμικά στελέχη εμπλουτίζει το ανθρώπινο δυναμικό της η Howden Hellas στοχεύοντας τόσο στην περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών, όσο και στην όσο το δυνατόν ποιοτικότερη και απρόσκοπτη υποστήριξη και εξυπηρέτηση των πολυάριθμων επιχειρηματικών πελατών της. «Οι νέες αυτές "αφίξεις", αποτελούν και ζωντανή απόδειξη της δέσμευσής μας στην πολιτική του Ομίλου HBG, καθώς και στην ευρύτερη στρατηγική μας για συνεχή ανάπτυξη των εργασιών και παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών στους πελάτες που μας εμπιστεύονται», τόνισε μεταξύ άλλων η Deputy CEO της Howden Hellas, Κωνσταντίνα Καπετανάκη.

Ειδικότερα, στο εξειδικευμένο δυναμικό της εταιρείας εντάσσονται τα στελέχη Ειρήνη Γεωργιάδου, Senior Broker & Account Executive για τους κλάδους Μεγάλων Έργων, Περιουσίας και Ευθύνης, τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Κύπρο, η Nataliia Zvarych, ως Sales Support Analyst, ο Γιάννης Μαρινάκης και η Μαρτίνα Αλεξανδράκη με καθήκοντα Assistant Technician – CORE, καθώς και ο Γιάννης Νικολαΐδης ως Assistant Officer, με εξειδίκευση στις Ασφαλίσεις Περιουσίας.

Η Ειρήνη Γεωργιάδου, πτυχιούχος Οικονομικών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς, διαθέτει μεγάλη εμπειρία στις επιχειρηματικές ασφαλίσεις, καθώς και βαθιά γνώση των αγορών της Ελλάδας και της Κύπρου, ενώ η θητεία της, από το 1999, τόσο σε σημαντικές ασφαλιστικές εταιρείες –EUROLIFE, ALLIANZ– όσο και σε μεγάλους brokers –MATRIX (2007-2012) και μέχρι πρόσφατα AON–, έχει συμβάλει καθοριστικά στη σφαιρική αντίληψη που διαθέτει για τον κλάδο. Στον νέο της ρόλο, η Ειρήνη Γεωργιάδου θα παρέχει εξειδικευμένες υπηρεσίες ασφαλιστικής υποστήριξης για τη μετάβαση στην Πράσινη Ενέργεια, που σήμερα αποτελεί έναν από τους πλέον σημαντικούς πυλώνες της οικονομίας και στον οποίο η Howden διαθέτει διευρυμένη τεχνογνωσία, ισχυρή διεθνή παρουσία και πρωταγωνιστικό ρόλο σε μερίδιο αγοράς στην Ελλάδα.

Η Nataliia Zvarych διαθέτει Bachelor, International Business and Management (Ternopil National Economic University, Ουκρανία) και Master σε Expert Audit Control από το Institut Supérieur de Commerce ISC στο Παρίσι. Οι ακαδημαϊκές της γνώσεις εμπλουτίζονται από ένα επιπλέον Master στις Ασφαλίσεις και στο Risk Management (Dauphine University, Παρίσι). Έχει εργαστεί σε θέσεις



Ο κ. Δημήτρης Τσαμετζόγλου, CEO, Howden Ελλάδα.

ευθύνης σε μεγάλους οργανισμούς στη γαλλική πρωτεύουσα, μεταξύ των οποίων ο όμιλος Caisse D' Epargne, η Groupama και η Credit Agricole Assurances. Πριν την ένταξή της στην οικογένεια της Howden, ως Sales Support Analyst, η Nataliia εργάστηκε ως οικονομικός ελεγκτής στην Ernst & Young Ελλάδας.

Ο Γιάννης Μαρινάκης είναι πτυχιούχος Οικονομικών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς, με εξειδίκευση στην Ανάλυση Δεδομένων και στο Digital Marketing (ΕΚΠΑ). Διαθέτει σημαντική εργασιακή εμπειρία σε θέσεις τεχνικής υποστήριξης και εξυπηρέτησης πελατών και στη Howden Hellas αναλαμβάνει καθήκοντα ως Assistant Technician – CORE. Ανάλογα καθήκοντα αναλαμβάνει και η Μαρτίνα Αλεξανδράκη, με σπουδές Πολιτικών Επιστημών & Ιστορίας στο Πάντειο Πανεπιστήμιο και μεταπτυχιακό στο Digital Marketing από το ALBA Graduate Business School.

Τέλος, ο Γιάννης Νικολαΐδης, με σημαντική εμπειρία στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση, εντάσσεται στην οικογένεια της Howden ως Assistant Officer στις Ασφαλίσεις Περιουσίας.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Αξία έχει να στηρίζουμε την πρόσβαση στη γνώση

Τη συνεργασία της με την ΑΜΚΕ Άτρακτος ξεκίνησε η Eurolife FFH, υποστηρίζοντας έμμηρα το έργο της στην εκπαίδευση παιδιών και εφήβων και συμμετέχοντας στην εξέλιξη των ικανοτήτων τους. Όπως τονίζει η εταιρεία, αξία έχει να δίνει σε όλους μια αισιόδοξη προοπτική για το μέλλον τους, επενδύοντας σε ουσιαστικές συνεργασίες με οργανισμούς που προωθούν την τέχνη, τον πολιτισμό και την εκπαίδευση. Η Άτρακτος, μέσω εκπαιδευτικών ενεργειών και δράσεων, προωθεί θετικά πρότυπα για τους ανθρώπους, κάτι που συμπίπτει και με τις εταιρικές αρχές και αξίες της Eurolife FFH.

Στο πλαίσιο της νέας αυτής συνεργασίας, η εταιρεία θα στηρίξει την παραγωγή των επεισοδίων «Μεγάλες Κουβέντες by Atrakto Kids», καθώς και το project «Τα Μεγάλα Πώς», ενώ η έναρξη της σύμπραξης σηματοδοτήθηκε ήδη, με την Eurolife FFH να είναι ο συν-δημιουργός του Atrakto Summer Camp που μόλις ολοκληρώθηκε.

Οι «Μεγάλες Κουβέντες by Atrakto Kids» είναι μια εκπομπή στην οποία τα παιδιά συζητούν με τους μεγάλους, κάνουν δύσκολες ερωτήσεις και οδηγούν τα ίδια τη συζήτηση, θίγοντας με το μοναδικό, αθώο τους τρόπο, απαιτητι-



κά θέματα σε αγαπητά στο ευρύ κοινό πρόσωπα.

Τα «Μεγάλα Πώς» αποτελούν μια πρωτότυπη σειρά ερωταπαντήσεων μεταξύ εφήβων και σπουδαίων επιστημόνων, αθλητών, επιχειρηματιών και ανθρώπων με ιστορίες που πρέπει να ακουστούν, έχοντας ως στόχο τη μάθηση μέσω της εμπειρίας. Τέλος, η Eurolife FFH υποστήριξε ήδη το Atrakto Summer Camp, ένα πρότυπο και διεπιστημονικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα που απευθύνεται σε μαθητές δημοτικού, ηλικίας 9-12 ετών, και που πραγματοποιήθηκε από τις 22 Ιουνίου έως τις 7 Ιουλίου.



Στα €62 εκατ. η αποζημίωση για την πυρκαγιά στη Ρουμανία

Σε οριστική συμφωνία με το συνασφαλιστικό σχήμα που είχε αναλάβει την ασφαλιστική κάλυψη αναφορικά με το περιστατικό πυρκαγιάς που σημειώθηκε στο εργοστάσιο επαγγελματικών ψυγείων της εταιρείας στη Ρουμανία ήρθε η Frigoglass, για συνολική αποζημίωση καθαρού ποσού 61,6 εκατ. ευρώ σχετικά με υλικές ζημιές (αποζημίωση 42 εκατ. ευρώ) και διακοπή της επιχειρηματικής δραστηριότητας (αποζημίωση 19,6 εκατ. ευρώ). Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση η Frigoglass έχει ήδη εισπράξει συνολικά 50 εκατ. ευρώ ως ασφαλιστική αποζημίωση. Η καταβολή του εναπομείναντος ποσού των 11,6 εκατ. ευρώ υπόκειται στην τεκμηρίωση για τις δαπάνες που σχετίζονται με τη φάση ανακατασκευής του κτιρίου και τις αγορές εξοπλισμού. «Θα ήθελα να ευχαριστήσω την ομάδα της Frigoglass, τα μέλη του συνασφαλιστικού σχήματος (HDI και AIG) και τον ασφαλιστικό μας σύμβουλο, EXL, για την άποψη συνεργασία, την ισχυρή δέσμευση και την υποστήριξή τους στην επίτευξη ενός τόσο επιτυχημένου αποτελέσματος σε ένα εξαιρετικά δυσμενές περιβάλλον. Η θετική αυτή έκβαση θα μας επιτρέψει να τηρήσουμε το χρονοδιάγραμμα ανακατασκευής για μια σύγχρονη, αποδοτική και ανταγωνιστική μονάδα παραγωγής στη Ρουμανία τους επόμενους μήνες», τόνισε ο Νίκος Μαμουλής, διευθύνων σύμβουλος της Frigoglass.



Καμπάνια για το πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου Smart Drive

Η νέα μοντέρνα τηλεοπτική καμπάνια της Anytime παρουσιάζει τέσσερις πρωταγωνιστές να μοιράζονται στιγμές από την καθημερινή τους μετακίνηση με το αυτοκίνητό τους. Με ευφάνταστο και δημιουργικό τρόπο, οι συνήθειες των οδηγών μετατρέπονται σε ένα μωσαϊκό καλών πρακτικών οδήγησης, με απώτερο στόχο την ασφάλεια κατά τη διάρκεια των μετακινήσεων. Οι οδηγοί, με αρωγό το πρόγραμμα Smart Drive, επιβραβεύονται για τη σωστή οδηγική συμπεριφορά τους, καθώς αποφεύγουν συνειδητά να χρησιμοποιούν το κινητό τους, διατηρούν τα όρια ταχύτητας, επιβραδύνουν και φρενάρουν ομαλά, μειώνοντας ταυτόχρονα και τα ετήσια ασφάλιστρα του αυτοκινήτου τους. Το πρόγραμμα ασφάλισης Smart Drive έχει κύριο στόχο την εκπαίδευση των οδηγών προς μια πιο υπεύθυνη και ασφαλή οδήγηση. Επιπλέον, μέσω του Smart Drive Application, ο κάθε οδηγός αποκτά μία σφαιρική αντίληψη για την οδήγησή του, ενώ έχει και τη δυνατότητα να ενημερώνεται για τις αξιολογήσεις του σε καθημερινό, εβδομαδιαίο και μηνιαίο επίπεδο. Αξιοποιώντας το πρόγραμμα Smart Drive, η προσεκτική οδήγηση επιβραβεύεται μέσω ενός καινοτόμου τηλεματικού προγράμματος, όπου οι πόνοι που συγκεντρώνονται μπορούν να εξαργυρωθούν στην επόμενη ανανέωση του συμβολαίου του οδηγού.



Παροχές και προνόμια με το «extra HEALTH»

Πλήθος προνομίων και παροχών σε συνεργασία με τα HEALTHSPOT HHG, καθώς και με τις μονάδες πρωτοβάθμιας φροντίδας του Ομίλου Hellenic Healthcare Group, εξασφάλισε η Howden Hellas με το πρόγραμμα «extra HEALTH» για τους εργαζόμενους με ομαδική ασφάλιση, τα προστατευόμενα μέλη τους και τους συγγενείς Α' βαθμού. Συγκεκριμένα, οι ασφαλισμένοι εργαζόμενοι και τα άτομα που δικαιούνται,



Ο κ. Δημήτρης Καλούδης.

λόγω συγγένειας, να κάνουν χρήση των προνομίων και των παροχών, μπορούν να κλείνουν τα σχετικά ραντεβού -είτε τηλεφωνικά, είτε ηλεκτρονικά- και με την επίδειξη του QR Code που θα λάβουν στο email τους, να πραγματοποιούν είτε τις ιατρικές επισκέψεις είτε τις διαγνωστικές εξετάσεις που προβλέπονται από τη σχετική συνεργασία, χωρίς περαιτέρω διαδικασίες ή γραφειοκρατία.

Το «extra HEALTH» έχει σχεδιαστεί ώστε να εξασφαλίζει υψηλού

επιπέδου υπηρεσίες υγείας, οι οποίες ξεκινούν από αιματολογικές και απεικονιστικές εξετάσεις και περιλαμβάνουν έναν πλήρη κατάλογο κλινικών τμημάτων, ιατρικών και ειδικών υπηρεσιών.

Τα νέα διαγνωστικά κέντρα HealthSpot στην Κηφισιά, στο Περιστερί και στη Γλυφάδα είναι στελεχωμένα από εξειδικευμένους και διακεκριμένους ιατρούς, έμπειρο νοσηλευτικό και παραϊατρικό προσωπικό και πλήρως εξοπλισμένα με τεχνολογία αιχμής. Επιπλέον, βρίσκονται σε άμεση επικοινωνία και συνεργασία με τα 7 θεραπευτήρια του HHG (Υγεία, Metropolitan, Metropolitan General, Απολλώνειο, Μντέρα, Λιτώ και Creta InterClinic) και πέραν των διαγνωστικών εξετάσεων, προσφέρουν τη δυνατότητα της επίσκεψης σε γιατρό του Ομίλου, είτε διά ζωής είτε ψηφιακά.

Με την ευκαιρία της ολοκλήρωσης της συμφωνίας συνεργασίας με τα HealthSpot και τον Όμιλο HHG, ο επικεφαλής των Ομαδικών Ασφαλίσεων της Howden Hellas, Δημήτρης Καλούδης τόνισε μεταξύ άλλων ότι με τη συμφωνία αυτή ολοκληρώνουμε ένα σημαντικό βήμα προς το wellness., αφού εκτός από την πρόληψη, τα προνόμια του «extra HEALTH» περιλαμβάνουν το σύνολο των υπηρεσιών υγείας που έχουν ανάγκη οι εργαζόμενοι στο απαιτητικό σύγχρονο περιβάλλον.



1η στην Ελλάδα σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων εκτός Αττικής στην Interamerican



Ο κ. Ευστάθιος Μπουτάκης, Γενικός Διευθυντής Contract Network, παραλαμβάνει το βραβείο της εταιρείας Contract Network.



Από αριστερά ο κ. Ευστάθιος Μπουτάκης, η κ. Γιώτα Καλκανάκου - Συγγρού, ο κ. Ξενοφών Πιπιτός και ο κ. Δημήτριος Μπουτάκης.

Η Contract AE πρωταγωνίστησε για ακόμη μια χρονιά στα Sales Awards, τελετή βραβεύσεων με διοργανώτρια την ασφαλιστική εταιρεία Interamerican, κατακτώντας την 1η θέση πανελλαδικά σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων 2021, εκτός Αττικής.

Η κατάκτηση της διάκρισης αυτής για 5η συνεχή χρονιά αποτελεί απόδειξη της δυναμικής της εταιρείας και αντικατοπτρίζει τον επαγγελματισμό, την ποιότητα στην παροχή ασφαλιστικών & χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και τις υψηλές αξίες που τη χαρακτηρίζουν, από την ίδρυση της έως σήμερα.

Το βραβείο της Contract παρέλαβε ο Γενικός Διευθυντής του Contract Network, κ. Ευστάθιος Μπουτάκης, ο οποίος συνοδευόταν από τον Σύμβουλο Διοίκησης και ιδρυτή της εταιρείας κ. Δημήτριο Μπουτάκη.

Στην εκδήλωση παρευρέθη ο νέος Διευθυντής Επιχειρηματικής Ανάπτυξης, Ξενοφών Πιπιτός, ο οποίος αποτελεί σημαντική προσθήκη στο δυναμικό της εταιρείας με όραμα την ακόμη μεγαλύτερη ανάπτυξη και εξέλιξη της.

Με την παρουσία της τίμησε την ομάδα μας και η κ. Καλκανάκου - Συγγρού Γιώτα, ο σύζυγος της οποίας, Σταμάτης Συγγρός, υπήρξε ιδρυτής και εμπνευστής της «VICTORY PROMISE AE», με την οικογένεια του οποίου υφίστανται στενοί δεσμοί φιλίας και συνεργασίας με στόχο την ανάπτυξη και την πρόοδο για αμφότερα τα μέρη. Η διοίκηση της Contract συγχαίρει το σύνολο των Συνεργατών της ανά την Ελλάδα, αλλά και όλους όσους εργάστηκαν, συμβάλλοντας σε ακόμη μια σημαντική διάκριση

για την εταιρεία!

ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΗΝ CONTRACT

Η εταιρεία διοικείται από το Διοικητικό της Συμβούλιο, με Πρόεδρο & Δ/ντα Σύμβουλο την κ. Ελένη Μπουτάκη, συνεπικουρούμενη από τον σύζυγό της και μεγαλομέτοχο Δημήτριο Μπουτάκη, με την ιδιότητα του Συμβούλου Διοίκησης.

Η έδρα της Εταιρείας βρίσκεται στα ιδιόκτητα γραφεία της στην καρδιά της Καβάλλας, επί της οδού Αίαντος 9, στην είσοδο του εμπορικού κέντρου της Καβάλλας επί της Ομονοίας.

Η εταιρεία διαθέτει:

- Δίκτυο αποκλειστικών συνεργατών Broker Insurance House που στεγάζονται στα 20 υποκαταστήματά της και λειτουργούν με φιλοσοφία Agency
- Ευρύ Δίκτυο αποκλειστικών συνεργατών Franchise σε διάφορες περιοχές της Ελλάδας
- Δίκτυο ανεξάρτητων συνεργατών σε όλη την ηπειρωτική Ελλάδα
- Τα στελέχη και οι συνεργάτες της Εταιρείας υπερβαίνουν τους 500 ανά την Ελλάδα, το χαρτοφυλάκιό της αποτελείται από 75.000 και πλέον πελάτες
- Αποτελεί τον μεγαλύτερο συνεργάτη της Allianz στην Ελλάδα!
- Πλησιάζονται από δίκτυο εταιρειών.

Η Contract AE σήμερα πλησιάζονται από εταιρείες κοινών μετοχικών συμφερόντων, οι οποίες αποτελούν το δίκτυο εταιρειών Contract network, διοικούμενο από ένα άτυπο 3μελές Συμβούλιο Διοίκησης, με Γενικό Δ/ντή τον κ. Στάθη Μπουτάκη.



Στην Αθήνα οι συνεργάτες της Universal Insurance Agency



Στελέχη και συνεργάτες της Interamerican και της Universal Life Agency, στα κεντρικά γραφεία της Interamerican.

Στην Αθήνα ταξίδεψαν οι επιτυγχόντες συνεργάτες της Universal Insurance Agency, θυγατρικής εταιρείας της Universal Life, συνεργάτιδας εταιρείας της Interamerican στην Κύπρο, στο πλαίσιο Διαγωνισμού Πωλήσεων που πραγματοποιήθηκε και αφορούσε τα παραγωγικά αποτελέσματα του 2021. Το πρόγραμμα του τριήμερου ταξιδιού στην Αθήνα, περιελάμβανε επίσκεψη των επιτυχόντων στα κεντρικά γραφεία της Interamerican, όπου πραγματοποιήθηκαν συναντήσεις τόσο με διοικητικά στελέχη, όσο και με διακεκριμένους ασφαλιστικούς συμβούλους της Interamerican. Αμφότεροι όλοι οι συμμετέχοντες είχαν τη δυνατότητα και την ευκαιρία να συζητήσουν διάφορα θέματα της ασφαλιστικής αγοράς σε Ελλάδα και Κύπρο και να ανταλλάξουν πολύτιμες γνώσεις και εμπειρίες. Με το πέρας των εργασιών, το πρόγραμμα προέβλεπε πολιτιστικές και άλλες ψυχαγωγικές δραστηριότητες. Τους επιτυγχόντες συνεργάτες συνόδευσαν τα διοικητικά στε-

λέχη της Universal Life, Έβαν Γαβάς - Πρώτος Εκτελεστικός Διευθυντής, Κούληης Σαββίδης - Διευθυντής Πωλήσεων και Μαρία Παναγιωτίδου - Διευθύντρια της Universal Insurance Agency.

Να σημειωθεί ότι Interamerican και Universal Life εγκαινίασαν τη συνεργασία τους πριν ακριβώς από ένα χρόνο, την 1η Ιουνίου 2021, μέσω της παρουσίας της Interamerican στην Κύπρο και της θυγατρικής εταιρείας της Universal Life, της Universal Insurance Agency. Βασικός στόχος της συνεργασίας τους ήταν η προσφορά καινοτόμου εμπειρίας στην Κυπριακή Αγορά, αξιοποιώντας την ψηφιακή τεχνολογία της Interamerican και την εμπειρία και τεχνογνωσία της Universal Life και του Δικτύου Πωλήσεων της. Η συνεργασία επικεντρώνεται στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, με εξαιρετικά αποτελέσματα κατά τον πρώτο χρόνο από την υλοποίησή της.



Εξαγοράζει την Tiptrack

Η Achmea, ο ολλανδικός ασφαλιστικός οργανισμός στον οποίο ανήκει η INTERAMERICAN και μέλος του ICMIF, εξαγοράζει την Tiptrack BV από την Algemene Werkgevers Vereniging Nederland (AWVN), τη μεγαλύτερη ένωση εργοδοτών στην Ολλανδία. Με την εξαγορά, η Achmea ενισχύει τη θέση της στην αγορά βιώσιμης απασχολησιμότητας, ένα σημαντικό θέμα στο όραμα της Achmea «Sustainable Living Together». Το Tiptrack είναι μια προσθήκη στις υπάρχουσες πλατφόρμες της Achmea Lekker Bezig (που χρησιμοποιείται από την Centraal Beheer της Achmea) και Gezond Ondernemen (που χρησιμοποιείται από την Zilveren Kruis).

Τα τρία νέα βιβλία των Εκδόσεων Σπύρου που χρειάζεται κάθε ασφαλιστής και ασφαλιστική εταιρεία!

Οι Εκδόσεις Σπύρου πιστεύουν ακράδαντα πως μοχλός ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς είναι η παιδεία και η εκπαίδευση. Το «Επενδύσεις και Ασφάλιση», το «Ασφαλιστικοί Πράκτορες - Όλα όσα η νομοθεσία ορίζει να γνωρίζουν οι πράκτορες ασφαλίσεων» του κ. Κώστα Παπαϊωάννου και το «Αριστοτέλης - Μαθήματα ρητορικής για στελέχη επικοινωνίας και ασφαλιστές» του κ. Χρήστου Σταυρίδη είναι τρία βιβλία που υπηρετούν αυτή την άποψη.

Το «Επενδύσεις και Ασφάλιση» του κ. Κώστα Παπαϊωάννου εξαντλήθηκε, ενώ υπάρχει ακόμα ένας αριθμός βιβλίων προς διάθεση από το «Ασφαλιστικοί Πράκτορες - Όλα όσα η νομοθεσία ορίζει να γνωρίζουν οι πράκτορες ασφαλίσεων» του κ. Κώστα Παπαϊωάννου και το «Αριστοτέλης - Μαθήματα ρητορικής για στελέχη επικοινωνίας και ασφαλιστές» του κ. Χρήστου Σταυρίδη. Μέχρι στιγμής κοντά στα 2.200 βιβλία έχουν ζητηθεί από ασφαλιστές, τραπεζικούς υπαλλήλους και ασφαλιστικές εταιρείες! Συγχαρητήρια στους Διευθύνοντες Συμβούλους που έστειλαν ευχαριστήριες επιστολές για την έκδοση και στον συγγραφέα και απέδειξαν ότι αγαπούν το βιβλίο και αναγνωρίζουν το ρόλο της παιδείας στην ανάπτυξη της εταιρείας τους, σε αντίθεση με κάποιους που δεν βρήκαν χρόνο να ασχοληθούν και άλλοι προωθούν φωτοτυπίες. Πάντως όλοι όσοι τους αφορούν, έλαβαν τιμής ένεκεν δωρεάν τα βιβλία.

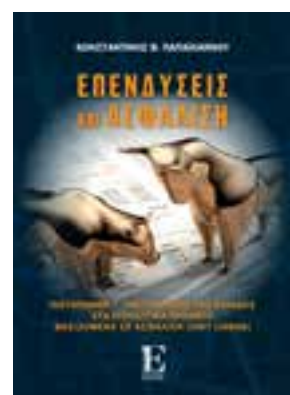
Το καλοκαίρι προσφέρεται για μελέτη και παρόμοιων βιβλίων. Βιβλία, πραγματικά εργαλεία για κάθε επαγγελματία στον ασφαλιστικό χώρο.

Διαβάστε παρακάτω για το κάθε ένα ξεχωριστά:

Επενδύσεις και Ασφάλιση

Βλέποντας την ανάγκη κατανόησης της ύλης που απαιτείται για επιτυχία στις εξετάσεις πιστοποίησης Γ της Τράπεζας της Ελλάδος, στα επενδυτικά προϊόντα, βασιζόμενα σε ασφάλιση, οδήγησε στην κυκλοφορία του βιβλίου «Επενδύσεις και Ασφάλιση», από τις Εκδόσεις Σπύρου το οποίο έχει ήδη εξαντληθεί!

Σκοπός του βιβλίου, γράφει ο συγγραφέας του Κώστας Β. Παπαϊωάννου, είναι «να βοηθήσει τους αναγνώστες του να επιτύχουν στις εξετάσεις της ΤτΕ για την απόκτηση του Πιστοποιητικού Επαγγελματικών Γνώσεων Επενδυτικών Προϊόντων βασισμένων σε ασφάλιση (Unit Linked), μετά



και την ψήφιση των Νόμων 4364/2016 (Solvency) και 4583/2018 (IDD)». Ταυτόχρονα, ανεβαίνει η φήμη και το κύρος των διαμεσολαβητών ασφαλιστικής αγοράς, έναντι των καταναλωτών, που αποτελεί και βασική επιδίωξη της ΔΕΙΑ και του Διοικητή της ΤτΕ κ. Ι. Στουρνάρα.

Σίγουρα θα βοηθηθεί η ασφαλιστική αγορά ευρύ-

τερα, εάν παλαιοί διαμεσολαβητές και νέοι με επιτυχείς εξετάσεις, προστεθούν στις δυνάμεις νέας παραγωγής, μετά την απόκτηση του βιβλίου, που θα τους οδηγήσει να «γινγώσκουν αυτά που αναγινγώσκουν» (αναλογιστείτε τι παραγωγή θα έκαναν οι πάνω από 1.000 διαμεσολαβητές που απέτυχαν σε εξετάσεις). Γνώστες του αντικειμένου θα αυξήσουν την παραγωγή και ελπίζουμε ότι οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι των Ασφαλιστικών Εταιρειών θα προσθέσουν και το βιβλίο του Κ. Β. Παπαϊωάννου «Επενδύσεις και Ασφάλιση» στα «όπλα» τους για βελτίωση του ανθρώπινου δυναμικού τους, που όλοι γνωρίζουν ότι «εταιρείες είναι οι άνθρωποι τους».

Αριστοτέλης - Μαθήματα ρητορικής για στελέχη επικοινωνίας και ασφαλιστές

Ο Αριστοτέλης δίδαξε λογική στον Μέγα Αλέξανδρο και, μέσα από το φιλοσοφικό του έργο, σε κάθε φιλόσοφο μετά από αυτόν και ως τις μέρες μας. Είναι πράγματι δύσκολο να πιστέψει κανείς ότι μπορεί να βοηθηθεί άμεσα και αποτελεσματικά στην καθημερινότητά του από τον Αριστοτέλη

που έζησε πριν 2.400 χρόνια.

Με αυτό το βιβλίο, κάνοντας χρήση αυτών των πολυτιμων γνώσεων, αποκτούμε την δεξιότητα της ορθότητας και της ευέπειας, δηλαδή να εκφράζουμε τις σκέψεις μας προς τον ακροατή ή το ακροατήριό μας με τρόπο που να μην μπορούν να αμφισβητηθούν αλλιά ταυτόχρονα να είναι και ωραία και κομψά διατυπωμένες.

Φέρνοντας το αριστοτελικό έργο στην καθημερινή



ζωή, ενθαρρύνοντας τους αναγνώστες να σκέφτονται φιλοσοφικά, το βιβλίο αυτό μας ανοίγει έναν μοναδικό δρόμο καλλιέργειας της σκέψης και της κριτικής ικανότητας, αυτογνωσίας και αυτοπραγμάτωσης. Ένα πολυτιμο εργαλείο για κάθε στέλεχος επικοινωνίας, ασφαλιστή, αλλιά και όλους όσους θέλουν να επικοινωνούν αποτελεσματικά.

Γιατί η φιλοσοφία, η πραγματική φιλοσοφία, μπορεί να είναι όντως πολύτιμη στη ζωή μας. Ο εκδότης Ευάγγελος Σπύρου σημείωσε στον πρόλογο του βιβλίου: Η επικοινωνία με τους άλλους είναι ίσως το σημαντικότερο πρώτο βήμα προς την επιτυχία ή αποτυχία, επειδή υπάρχουν πολλή εμπόδια, από το ξεκίνημα έως τον προορισμό μιας ιδέας, μιας σκέψεως, μιας εμπορικής πρότασης, ενός μηνύματος, ενός αιτήματος, μιας άποψης, μιας γνώμης. Κάποια μέρα, μέτρησα πάνω από εκατό εμπόδια μεταξύ πομπού και δέκτη, μεταξύ ενός που εκπέμπει και άλλων που λαμβάνουν.

Ο Χρήστος Γ. Σταυρίδης, με το βιβλίο του «Αριστοτέλης: Μαθήματα Ρητορικής για Στελέχη Επικοινωνίας και Ασφαλιστές», υπό μορφή μαθημάτων, θίγει το θέμα της επικοινωνίας και γίνεται ιδιαιτέρως χρήσιμο σε ασφαλιστές και επικοινωνιολόγους που επιζητούν επιχειρήματα, για να γίνουν πιστευτές οι απόψεις του νου τους, που εκτός των άλλων δεν πιάνονται εύκολα, αφού συν τοις άλλοις «ουδέν ταχύτερον του νοός», κατά τον Αριστοτέλη.

Ασφαλιστικοί Πράκτορες - Όλα όσα η νομοθεσία ορίζει να γνωρίζουν οι πράκτορες ασφαλίσεων

Η ανάγκη εκσυγχρονισμού γνώσεων, εκπαίδευσης, ευθυγράμμισης με τα νέα δεδομένα νομοθεσίας αλλιά και κατανόησης της ύλης που απαιτείται για επιτυχία στις εξετάσεις πιστοποίησης επαγγελματικών γνώσεων Ασφαλιστικού Πράκτορα της Τράπεζας 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, 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 (αν)ασφαλίσεων, καθώς και των λοιπών εμπλεκόμενων διοικητικών στελεχών, είναι γεγονός ότι έχουν προκαλέσει το «ξεβόλημα» αρκετών, αλλιά ταυτόχρονα έχουν οδηγήσει την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά ένα βήμα πιο κοντά στην καλύτερη οργάνωσή της, στα ευρωπαϊκά δεδομένα και ελπίζω στους ευρωπαϊ-



κούς παραγωγικούς μέσους όρους.

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 Τράπεζας 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 διαμεσολαβητών, 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 Τράπεζας της Ελλάδος που αφορούν τους ασφαλιστικούς πράκτορες, αλλιά και τους συνολικά εμπλεκόμενους.

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 άνθρωποι τους». **NAI**

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ

Στην Κύπρο θέλουν να μειώσουν τον αριθμό τους!



Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Με ενεργητικό πέραν των 4 δισ. ευρώ το 2021 ο τομέας των ιδρυμάτων επαγγελματικών συνταξιοδοτικών παροχών είναι ένας εν δυνάμει ισχυρός θεσμικός επενδυτής για την κυπριακή οικονομία, δυνατότητα που δεν έχει αξιοποιηθεί μέχρι σήμερα.

Ο δεύτερος πυλώνας συνταξιοδοτικών παροχών στην Κύπρο παραμένει πολυδιασπασμένος με έναν μεγάλο αριθμό ταμείων προνοίας (τα οποία διαχειρίζονται συντεχνίες σε κλαδικό επίπεδο, π.χ. τράπεζες, τουρισμός ή επιχειρήσεων, π.χ. Cyta, Αρχή Ηλεκτρισμού Κύπρου) και έναν μικρότερο αριθμό επαγγελματικών ταμείων που λει-

τουργούν από ασφαλιστικές εταιρείες. Η πηλοψηφία των επενδύσεων είναι σε μετρητά και ομόλογα, με την πολυδιασπαση να μην επιτρέπει οικονομίες κλίμακας.

Η Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου (δεν εποπτεύει τον ασφαλιστικό τομέα) μέσα από την έκθεση Χρηματοοικονομικής Σταθερότητας συστήνει συγχωνεύσεις προκειμένου να βελτιωθεί η αποδοτικότητα τους προς όφελος των δικαιούχων και της οικονομίας, γενικότερα.

Η ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ

Τα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά ταμεία (ΙΕΣΠ – Ιδρύματα Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών) υπόκεινται στην προληπτική εποπτεία του Εφόρου Ιδρυμάτων Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών και λειτουργούν ως ΙΕΣΠ στο πλαίσιο του Περὶ της Ίδρυσης, των Δραστηριοτήτων και της Εποπτείας των Ιδρυμάτων Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών Νόμου του 2020 (Ν. 10(Ι)/2020) που ψηφίστηκε στις 10 Φεβρουαρίου 2020.

Ο εν λόγω νόμος εναρμονίζει την κυπριακή νομοθεσία με την Οδηγία (ΕΕ) 2016/2341 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 14ης Δεκεμβρίου 2016,

για τις δραστηριότητες και την εποπτεία των ΙΕΣΠ, γνωστή και ως η οδηγία IORP II (Institutions for Occupational Retirement Provision).

Τα ΙΕΣΠ παρέχουν στα μέλη τους συμπληρωματική, πέραν των προσφερόμενων δημόσιων συνταξιοδοτικών συστημάτων ασφάλισης, επαγγελματική προστασία για τον ασφαλιστικό κίνδυνο του γήρατος.

ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Οι ισολογισμοί των ΙΕΣΠ το 2021 παρουσίασαν μικρή αύξηση, σύμφωνα με τα στοιχεία που περιέχονται στην έκθεση της Κεντρικής Τράπεζας.

Τα ΙΕΣΠ κατείχαν περιουσιακά στοιχεία ύψους €4,1 δισ. τον Σεπτέμβριο του 2021 καταγράφοντας αύξηση σε σύγκριση με €3,4 δισ. τον Σεπτέμβριο του 2020. Η Κεντρική Τράπεζα σχολιάζει ότι η επενδυτική τους πολιτική παραμένει συντηρητική, με επενδύσεις χαμηλού κινδύνου.

Πιο συγκεκριμένα, η μέση κατανομή των ΙΕΣΠ σε μετρητά και ισοδύναμα μετρητών ήταν αρκετά υψηλή, κοντά στο 35% στις 30 Σεπτεμβρίου του 2021, ενώ τα ομόλογα αποτελούσαν το 21% του ενεργητικού. Η Κεντρική βλέπει

κινδύνους. Ειδικότερα σύμφωνα με την έκθεση:

«Τα χαρτοφυλάκια με υψηλή κατανομή σε μετρητά και ομόλογα είναι ιδιαίτερα ευάλωτα στον αυξανόμενο πληθωρισμό, ειδικά αν ληφθούν υπόψη οι εξαιρετικά χαμηλές αποδόσεις αυτών των επενδυτικών κατηγοριών τα τελευταία έτη. Με δεδομένο ότι τα ΙΕΣΠ είναι σημαντικοί θεσμικοί επενδυτές, η επενδυτική τους συμπεριφορά μπορεί να έχει επιπτώσεις στη χρηματοοικονομική σταθερότητα. Τα ΙΕΣΠ είναι απαραίτητα ως θεσμός στην παροχή επαρκούς συνταξιοδοτικής κάλυψης για τους πολίτες και ως εκ τούτου, η βιωσιμότητά τους είναι σημαντική για τη διασφάλιση ενός αξιοπρεπούς επιπέδου διαβίωσης. Η μη εξασφάλιση επαρκών συντάξεων μπορεί να έχει άμεση επίπτωση στα δημόσια οικονομικά, εφόσον το κράτος μπορεί να κληθεί να καλύψει το κενό. Η ύπαρξη μεγάλου αριθμού ΙΕΣΠ, πολλὰ εκ των οποίων είναι πολύ μικρού μεγέθους καθορισμένων εισφορών, αποτελεί τροχοπέδη στην επίτευξη οικονομικών κλίμακας και επιδρά αρνητικά στην αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητά τους. Η Οδηγία IORP II της ΕΕ και η νέα νομοθεσία που αφορά τις δραστηριότητες και διαχείριση των ΙΕΣΠ, η οποία θεσπίστηκε τον





Φεβρουάριο του 2020, περιέχει σημαντικές διατάξεις, που έχουν ως στόχο να διασφαλίσουν τη χρηστή διακυβέρνηση των ΙΕΣΠ. Οι υποχρεώσεις και ευθύνες των ΙΕΣΠ και των διαχειριστικών επιτροπών των ΙΕΣΠ παρουσιάζονται ιδιαίτερα αυξημένες, μαζί με το κόστος συμμόρφωσης και λειτουργίας. Ο νέος Νόμος και οι αυξημένες υποχρεώσεις ασκούν πιέσεις κυρίως στα μικρά σε μέγεθος ΙΕΣΠ τα οποία πιθανόν να ξεετάσουν τη δυνατότητα ενσωμάτωσής τους σε μεγαλύτερα και πιο οργανωμένα ταμεία, τα λεγόμενα πολυ-επιχειρησιακά ταμεία προνοίας, ή σε ομαδικά σχέδια ασφαλιστικών εταιρειών όπου θα μπορούν να πληρούν τις νομικές τους υποχρεώσεις και ταυτόχρονα να πετύχουν μειωμένα κόστη. Έτσι θα επιτευχθεί και η σταδιακή μείωση του μεγάλου αριθμού των ΙΕΣΠ. Το παρατεταμένο περιβάλλον των πολύ χαμηλών και αρνητικών επιτοκίων συνεχίζει να ασκεί πιέσεις στον τομέα των ΙΕΣΠ, και πιο συγκεκριμένα στα ΙΕΣΠ καθορισμένων ωφελημάτων, οδηγώντας τις αποδόσεις των επενδύσεων σε πιο χαμηλά επίπεδα, αυξάνοντας τις συνταξιοδοτικές υποχρεώσεις προς τα μέλη, και επιδεινώνοντας τη μακροπρόθεσμη οικονομική τους βιωσιμότητα».

ΤΕΣΤ ΑΝΤΟΧΗΣ

Υπενθυμίζεται ότι εντός του 2022, η Ευρωπαϊκή Αρχή

Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (European Insurance and Occupational Pensions Authority - EIOPA) θα διεξάγει την τέταρτη πανευρωπαϊκή άσκηση προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων (τεστ αντοχής, stress test) για τα ΙΕΣΠ, στην οποία θα συμμετέχουν ταμεία σύνταξης (καθορισμένων ωφελημάτων) και ταμεία προνοίας (καθορισμένων εισφορών) τα οποία πληρούν τις προδιαγραφές για συμμετοχή.

Η άσκηση διενεργείται από την EIOPA κάθε δύο χρόνια. Το αντικείμενο της άσκησης αντοχής δεν θα είναι το ίδιο με τα προηγούμενα έτη καθώς για πρώτη φορά θα αφορά τις αντοχές των ΙΕΣΠ στην κλιματική αλλαγή, με σκοπό να βοηθήσει τις εποπτικές αρχές να αξιολογήσουν τον αντίκτυπο των κλιματικών κινδύνων στα ΙΕΣΠ.

Τέτοια τεστ αντοχής συνιστούν, αναμφίβοτα, ένα εργαλείο για την έγκαιρη διάγνωση τυχόν μελλοντικών κινδύνων. Στην άσκηση θα συμμετέχουν οι χώρες του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (EOX) με σημαντικούς τομείς ΙΕΣΠ, δηλαδή με ενεργητικό άνω των €500 εκατ. στις 31 Δεκεμβρίου 2021.

Από την Κύπρο συμμετέχουν επτά ταμεία καθορισμένων εισφορών και δύο ταμεία καθορισμένων ωφελημάτων. Τα αποτελέσματα αναμένονται να δημοσιοποιηθούν στο τέλος της χρονιάς. **NAI**

"είμαστε οι επιλογές μας"

με τη NOS Insurance Services αποφασίζουμε προσεκτικά για τη δική μας ασφάλεια και εκείνων που αγαπάμε!



T. 210 9309 300 / info@noslg.com
www.noslg.com



wakam
ex La Parisienne

QEL | QIC
EUROPE
LIMITED
Qatar Insurance Company

Η ασφαλής επιλογή!

Διεύθυνση έδρας:
Λεωφ. Συγγρού 171, Ν Σμύρνη, 17121, Αττική

Τι να προσέχετε πίσω από το τιμόνι το φθινόπωρο για να είστε ασφαλείς;

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Το καλοκαίρι μας αφήνει σιγά σιγά και το φθινόπωρο θα αρχίζει να κάνει αισθητή την παρουσία του. Οι πρώτες μεταβολές του καιρού θα αρχίσουν και τα πρωτοβρόχια, που κάνουν το δρόμο ολισθηρό θέτουν σε κίνδυνο την οδική ασφάλεια! Τι πρέπει να προσέχετε, αλλά και πώς να περιποιηθείτε το αυτοκίνητό σας;

Το φθινόπωρο είναι μια εποχή του χρόνου που απαιτεί πέρα από την προσοχή μας στο δρόμο και την κατάλληλη φροντίδα του αυτοκινήτου μας! Περνώντας από το καλοκαίρι στο φθινόπωρο αρχίζουν να πέφτουν και οι πρώτες ψιχάλες, με τη συχνότητα να εντείνεται και οι δρόμοι να γίνονται πίστες πατινάζ. Ας ξεκινήσουμε από τα βασικά όμως.

ΕΝΑ ΚΑΛΟ ΠΛΥΣΙΜΟ ΕΠΙΒΑΛΛΕΤΑΙ

Η πρώτη κίνηση που πρέπει να γίνει είναι να πλυθεί καλά το αυτοκίνητο εξωτερικά. Απευθυνθείτε σε ειδικούς ώστε να το καθαρίσουν με πιεστικά μηχανήματα. Πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη σημασία και στα «κρυφά» σημεία του αυτοκινήτου για να φύγει η σκόνη που έχει μαζευτεί από τις καλοκαιρινές εξορμήσεις. Προσοχή να δώσετε και στις ζάντες αυτοκινήτου. Μην τις παραμελείτε, γιατί η βρομιά σε συνδυασμό με τις καιρικές συνθήκες, καθώς και με διάφορα χημικά που μπορεί να πατήσει ένα αυτοκίνητο κατά την κίνησή του, είναι πιθανό να προκαλέσει διάβρωση στο υλικό της ζάντας.

Το καλοκαίρι συνήθως ψάχνουμε για σκιά και τη βρί-

σκουμε κάτω από δέντρα, όπως είναι τα πεύκα, τα οποία βρίσκονται κοντά στη θάλασσα. Τα κατάλοιπα που μένουν από αυτή την ενέργειά μας φαίνονται όμως κάτω από το καπό. Ανοίξτε, λοιπόν, το καπό και καθαρίστε τις κόχες από τις πευκοβελόνες που έχουν φράξει τις διόδους. Μπορεί να φαίνεται μικρή λεπτομέρεια, αλλά είναι πιθανό να δημιουργηθεί υπερχειλίση από μια βροχή, λόγω της φραγμένης διόδου, και το νερό να κυλήσει στα ηλεκτρικά του αυτοκινήτου, δημιουργώντας σημαντικά προβλήματα.

ΚΕΡΩΜΑ

Αφού τελειώσετε με το ξέπλυμα του αυτοκινήτου σας, καλό είναι να κερώσετε όλη την επιφάνεια του αυτοκι-



νήτου. Με αυτό τον τρόπο θα φρεσκαριστεί το χρώμα του αμαξώματος. Το κεριό θα σχηματίσει ένα στρώμα πάνω στο βερνίκι, με αποτέλεσμα να προστατεύεται το χρώμα από τα επερχόμενα καιρικά φαινόμενα του φθινοπώρου.

ΛΑΣΤΙΧΑ ΚΑΙ ΦΡΕΝΑ ΣΤΗΝ ΕΝΤΕΛΕΙΑ!

Η οδήγηση στη βροχή απαιτεί διαφορετικές δεξιότητες από τον οδηγό του οχήματος ανάλογα με τις εκάστοτε συνθήκες που επικρατούν, την κατάσταση του οδοστρώματος αλλά και την κατάσταση του οχήματος. Αν λοιπόν τα ελαστικά θέλουν αλλαγή πρέπει να αντικατασταθούν αμέσως. Σημαντικό κομμάτι που πρέπει να δώσετε ιδιαίτερη προσοχή είναι στο σύστημα μετάδοσης κίνησης και πέδησης τα οποία θα πρέπει να λειτουργούν στην εντέλεια και να είναι άψογα συντηρημένα.

ΥΑΛΟΚΑΘΑΡΙΣΤΗΡΕΣ ΣΕ ΑΨΟΓΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Δεν υπάρχει χειρότερο πράγμα από το να πρέπει να οδηγήσετε με βροχή και είτε οι υαλοκαθαριστήρες να μην απομα-



κρύνουν επαρκώς την ποσότητα νερού, είτε στη χειρότερη των περιπτώσεων να εμφανίσουν βλάβη στον μηχανισμό κίνησης. Ελέγξτε τους ενδελεχώς για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο. Φυσικά θα πρέπει να ελέγξετε και το νερό στο

δοχείο τους, για να φροντίσετε να έχετε καθαρό παμπρίζ εμπρός και πίσω.

ΜΠΑΤΑΡΙΑ ΚΑΙ ΦΩΤΑ

Η μπαταρία του αυτοκινήτου καλό είναι να αντικατασταθεί πριν έρθουν τα μεγάλα κρύα του χειμώνα, γιατί τότε θα είναι αργά και θα βρεθείτε προ εκπλήξεων. Επιπλέον με τον ήλιο να δύει αρκετά νωρίς, εξασφαλίστε την άρτια λειτουργία των φώτων σας, για να σας προσφέρουν την μέγιστη ορατότητα.

ΕΛΕΓΧΟΣ ΑΝΤΙΨΥΚΤΙΚΟΥ

Το αντιψυκτικό είναι πολύ σημαντικό για όλο το χρόνο καθώς περιέχει πρόσθετα για την πρόληψη της διάβρωσης αλλήλα και τη βελτίωση της ψύξης.

Ένας παγωμένος κινητήρας κοστίζει πολύ για να επισκευαστεί οπότε αν υπάρχει οποιαδήποτε αμφιβολία τώρα είναι μια καλή στιγμή για να ελέγξετε τη συγκέντρωση. Το εγχειρίδιο του κατασκευαστή θα σας δώσει λεπτομέρειες για το σωστό αντιψυκτικό που πρέπει να χρησιμοποιήσετε στο αυτοκίνητό σας - υπάρχουν διαφορετικοί τύποι και η μίξη τους θα μπορούσε να προκαλέσει ζημιά στον κινητήρα. Σε περίπτωση αμφιβολίας, επισκεφθείτε ένα συνεργείο να το ελέγξει για εσάς - πολλά συνεργεία προσφέρουν φθηνούς ή ακόμη και δωρεάν ελέγχους αυτή την εποχή του έτους.

ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΑ ΦΥΛΛΑ!

Μπορεί τα φύλλα από τα δέντρα να δημιουργούν ένα μοναδικό σκηνικό, κατάλληλο για φωτογραφία τοπίου, αλλά όταν οδηγείτε πρέπει να δίνετε την μέγιστη προσοχή. Κι αυτό γιατί τα φύλλα μόλις βραχούν μπορεί να προκαλέσουν έντονη ολίσθηση του αυτοκινήτου όμοια με αυτή που δημιουργείται όταν πατήσουμε πάγο. **NAI**

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.

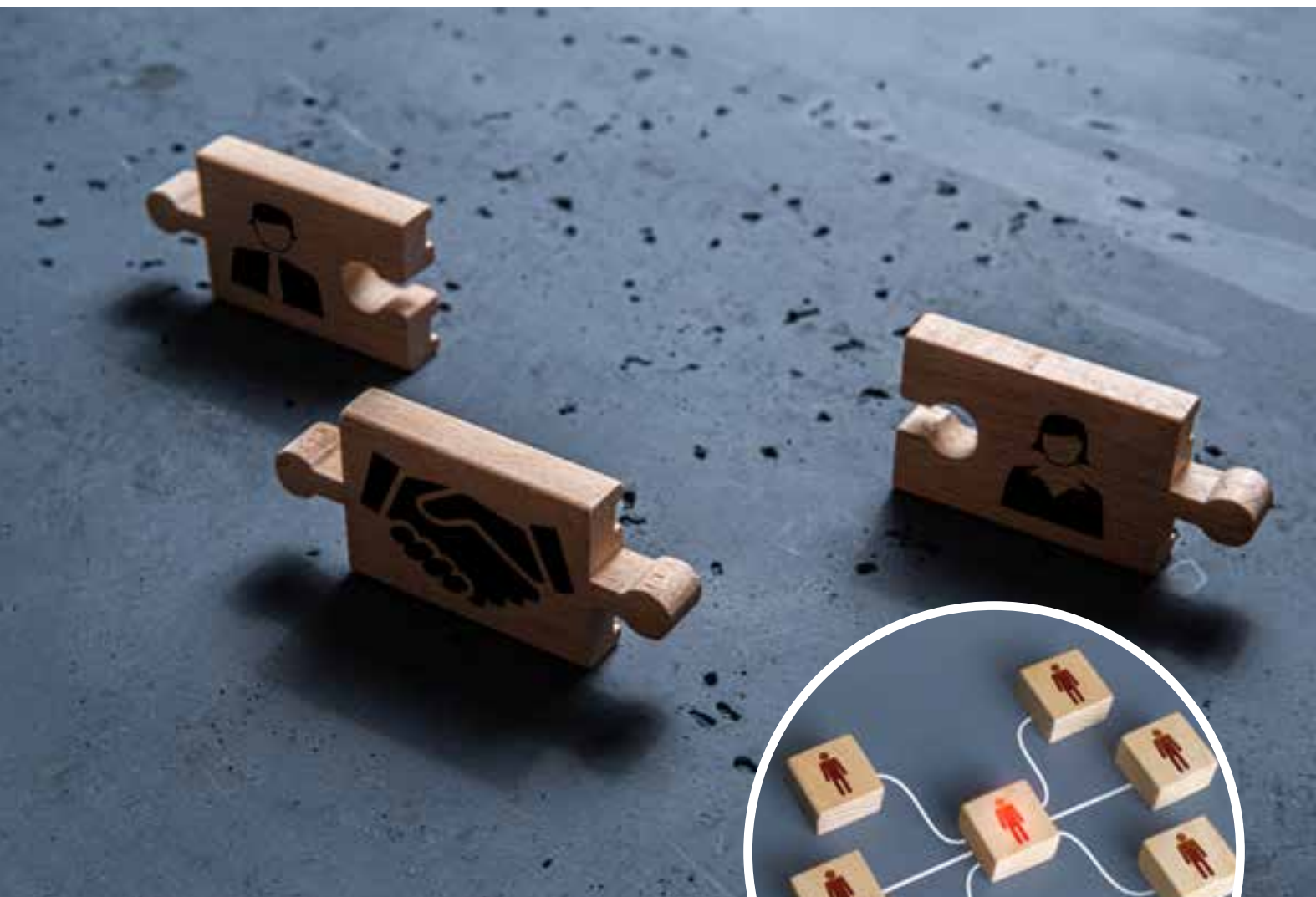
Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!



Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ



Η διαμεσολάβηση αντεπιτίθεται!

10 άνθρωποι των πωλήσεων καταθέτουν
απόψεις και προτάσεις για τον ρόλο της
διαμεσολάβησης και το μέλλον της!

Ζητήστε το επόμενο



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



ΩΡΑ ΓΙΑ
ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ



MORE THAN INSURANCE

Ζήσε έξυπνα, ζήσε καλύτερα σχεδιάζοντας μια Ασφάλιση Υγείας
στα μέτρα σου. Γίνε η καλύτερη εκδοχή του εαυτού σου με
εξατομικευμένες υπηρεσίες και εφαρμογές που σε κινητοποιούν
και φροντίζουν για την υγεία σου, κάθε στιγμή!

WE'RE ALL ABOUT YOU



Μεγαλώνουμε

**σημαίνει ερχόμαστε πιο κοντά
στα σχέδιά μας.**

«Όταν μεγαλώσω, θα εκφράζομαι
όπως θέλω.» - ΔΗΜΗΤΡΗΣ

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

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.



#zoimprosta

You matter