ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩ
ΤΕΥΧΟΣ 201 • ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2023 • Euro 5 • www.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ και ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ EUROLIFE FFH,
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΕΑΕΕ και ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ INSURANCE EUROPE

Το μεγάλο μας στοίχημα να μπει η ασφάλιση σε κάθε σπίτι!

9 772623 436009 04>

ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΞΕΧΩΡΙΣΤΟΣ & ΞΕΧΩΡΙΣΤΑ ΜΟΝΑΔΙΚΟΣ

Κινείσαι ξεχωριστά. Γελάς χαρακτηριστικά. Ζεις μοναδικά.

Το ίδιο μοναδική αξίζει να είναι και η ασφάλιση για την υγεία, το αυτοκίνητο, το σπίτι ή και την επιχείρησή σου. Γι' αυτό ένας εξειδικευμένος μας σύμβουλος είναι έτοιμος να σχεδιάσει μία λύση αποκλειστικά για εσένα!

Επικοινώνησε μαζί μας στο **generali.gr**

WE' RE ALL ABOUT YOU

GENERALI

Δημιουργήσαμε τη μεγαλύτερη ασφαλιστική στην Ελλάδα

Στην NN μεγαλώσαμε και συνεχίζουμε, με διευρυμένο δίκτυο, ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα και ακόμη μεγαλύτερη ευθύνη, να στηρίζουμε τα σχέδιά σας και όσα έχουν σημασία για εσάς.
Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

NN

nnhellas.gr

You matter

Μερίδιο αγοράς Ασφαλίσεων Ζωής σύμφωνα με τις τελευταίες δημοσιευμένες Εκθέσεις Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικής Κατάστασης Ασφαλιστικών Εταιριών

Απρόοπτα μπορεί να συμβούν.

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

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

Για να αισθάνεσαι ηρεμία και σιγουριά σε κάθε σου στιγμή.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα προγράμματα σκανάρετε εδώ.

συνεταιριστική
Η Ασφάλειά σου!

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

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

Syneteristiki Ins. Co
www.syneteristiki.gr

Συνεργασίες MACIF amice FOR MUTUAL BENEFIT UnipolSai ASSICURAZIONI P&V icmif eurêsa

Μαζί, σε μία **νέα πορεία** ανάπτυξης

Allianz

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Μια εταιρία της Allianz

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 201 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2023
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: press@spiroueditions.gr
www.asfalistikonai.gr

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 100 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 50 €
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 200 €,
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197
IBAN : GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90
IBAN : GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ Το νερό, οι νεοέλληνες, το ύδωρ και οι Υάδες στον ουρανό!
12 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ: Δημοκρατία και παραπληροφόρηση
20 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting
38 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ Να μικρύνουμε το κενό προστασίας!
46 ΕΑΕΕ Η ασφαλιστική αγορά προετοιμάζει το μέλλον
52 ΦΑΚΕΛΟΣ Ασφαλιστική απάτη
68 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΥΡΑΝΑΚΗΣ Η ασφάλιση κατοικίας πρέπει να γίνει υποχρεωτική
72 ΝΝ Στο «τιμόνι» της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας η κ. Φιλίππα Μιχάλη!
74 Η Εθνική Ασφαλιστική στοχεύει σωστά
76 EUROLIFE Λύσεις για τους ασφαλισμένους της!
78 EUROLIFE «Μεγάλης αξίας» η βραδιά βράβευσης συνεργατών της Eurolife!
82 EUROLIFE Αξία έχει να είμαστε καταλύτης για θετική αλλαγή στις ζωές των ανθρώπων
86 GENERALI Αναβαθμίζεται η πρωτοποριακή υπηρεσία My Drive

12
ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ
Δημοκρατία και παραπληροφόρηση

88 ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ The Most Sustainable Company in Greece
90 INTERAMERICAN Με όραμα, αποστολή και αξίες
92 INTERAMERICAN Έμφαση στην Πρωτοβάθμια Φροντίδα της Υγείας
96 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Πώς ασφαλίζει τα drones!
98 ERGO Η ERGO Ασφαλιστική συνεχίζει τον ανοιχτό και δημιουργικό διάλογο με συνεργάτες της
100 ΑΦΙΕΡΩΜΑ Πώς να αυξήσετε το εισόδημά σας
112 ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ Πώς οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μπορούν να αυξήσουν το εισόδημά τους;
115 ΝΙΚΟΣ ΚΑΡΚΟΥΛΑΣ Πώς να αυξήσεις τα εισοδήματά σου...

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

twitter.com/nextdeal_gr

facebook.com/nextdeal.gr

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

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΣΤΡΑΤΟΣ ΧΑΒΑΛΕΖΗΣ
ACEPHOTOGRAPHY.GR
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 1255)
ΙΝΤΕΡΝΕΤ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

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

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

116 ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥΠώς να αυξήσετε το εισόδημά σας
120 ΡΙΤΑ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΑΤΟΥ Πώς να αυξήσω το εισόδημά μου;
122 ΔΗΜΗΤΡΑ ΔΡΑΚΟΥΛΗ Δουλειά - δουλειά - δουλειά είναι οι τρεις λέξεις που αυξάνουν εισοδήματα
124 ΚΩΣΤΑΣ ΜΑΡΚΟΥΛΙΔΑΚΗΣ «Βλέπε κάθε μέρα κόσμο» το μυστικό για να αυξήσεις το εισόδημά σου!
126 ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ Πες το με μαντινάδες...
130 ΒΑΣΩ ΜΟΥΤΑΦΗ Η ηθική, η λογική και το πάθος αυξάνουν το εισόδημα!
134 ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ Πόσα λεφτά χρειάζομαι για να γίνω ευτυχισμένος;
138 ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ Πόσο κοστίζει η ευτυχία;
142 ΣΕΛΙΔΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

ΑΦΙΕΡΩΜΑ
ΠΩΣ ΝΑ ΑΥΞΗΣΕΤΕ ΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΣΑΣ
100

Φιλίππα Μιχάλη

Χρήστος Γεωργακόπουλος

Κάρολος Σαΐας

156 ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
180 ΚΥΠΡΟΣ Σε τροχιά υψηλών επιδόσεων η παραγωγή ασφαλίστρων το 2022
184 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ Αμιγώς ηλεκτρικό Hyundai IONIQ 6
186 ΔΙΗΓΗΜΑ Η Πέτρα του Γριβόδημου

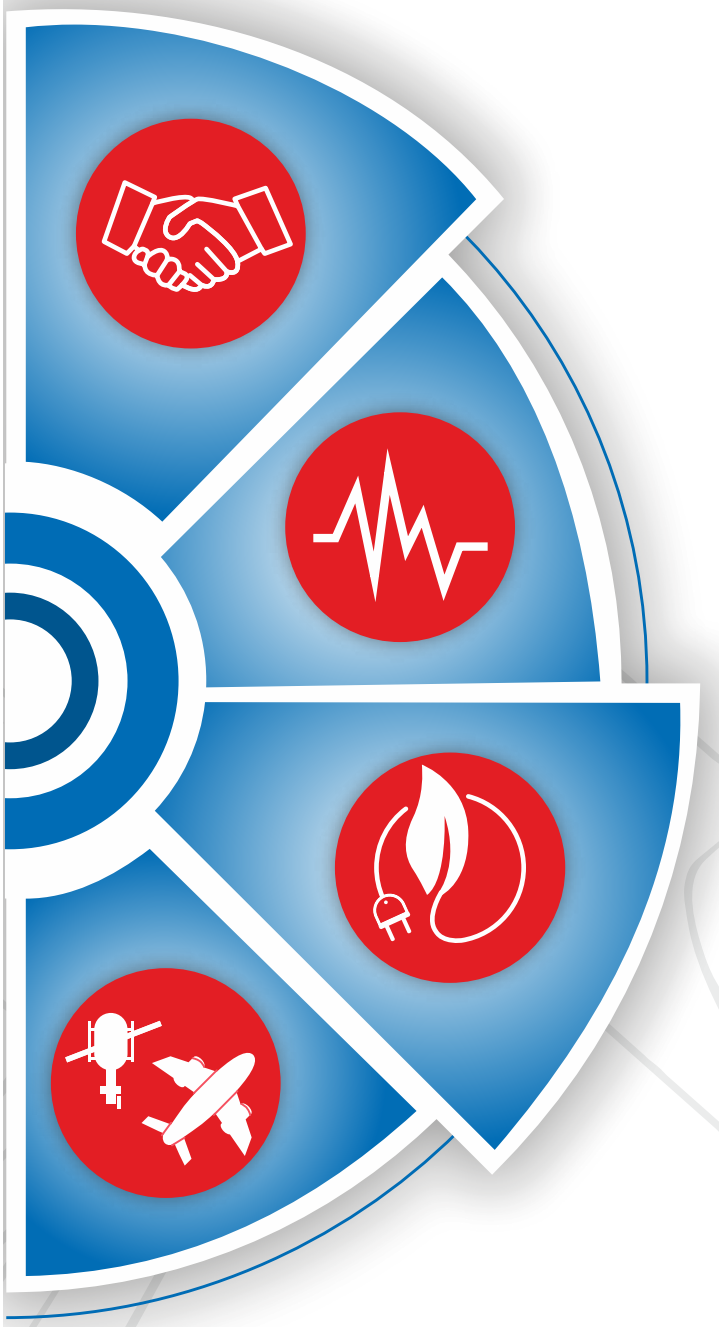
Robert Gauci

Oliver Bäte

Πάνος Δημητρίου

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



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

Νοιαζόμαστε για σας!

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

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

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ με ασφάλεια!

Με Δείκτη Φερεγγυότητας

280,2%

για 6η συνεχή χρονιά βρίσκεται στην **πρώτη θέση** των ασφαλιστικών εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής.

Η πολυεθνική εταιρεία με τη σταθερή και ευέλικτη Ελληνική Διοίκηση, είναι η μοναδική στη χώρα που οι στρατηγικές αποφάσεις λαμβάνονται εδώ, από έμπειρα στελέχη που 94 χρόνια έχουν ιστορία στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Ο τραπεζοασφαλιστικός ελβετικός Όμιλος **Baloise** είναι μέτοχος της Ατλαντικής Ένωσης από τη δεκαετία του '70, με Ίδια Κεφάλαια ύψους **7** δισεκατομμυρίων ευρώ και Ενεργητικό που υπερβαίνει τα **88,4** δισεκατομμύρια ευρώ, συμβάλλοντας έτσι καθοριστικά στο να είναι σήμερα η Ατλαντική Ένωση **ισχυρότερη από ποτέ άλλοτε!**

περισσότερα από 50+ χρόνια δίπλα σας!

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ | baloise

www.atlantiki.gr

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

Το νερό, οι νεοέλληνες, το ύδωρ και οι Υάδες στον ουρανό!

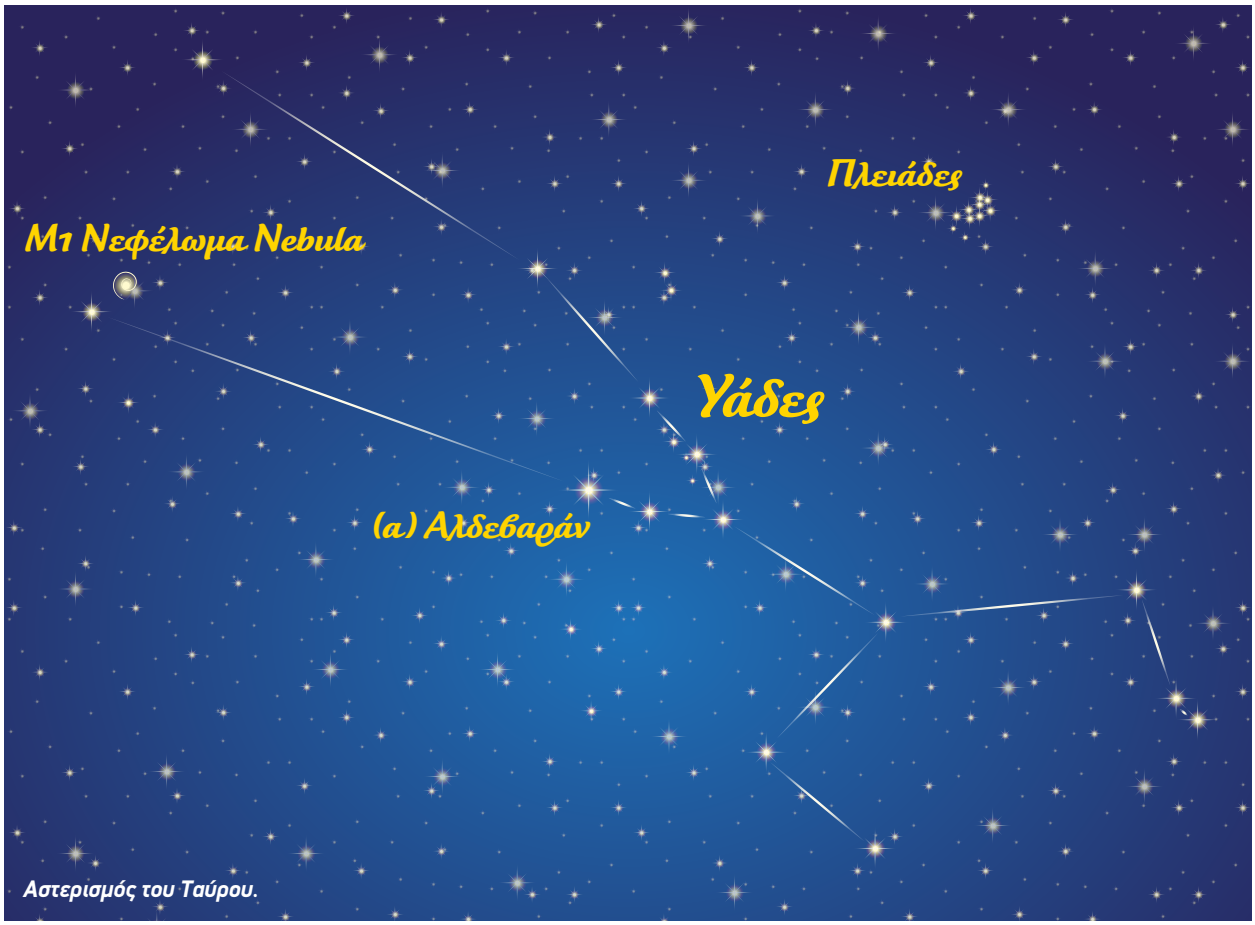
Οι Υάδες ήταν νηρηίδες της ελληνικής μυθολογίας που μεταμορφώθηκαν στον ομώνυμο αστερισμό (Υάδες) ύστερα από ένα επεισόδιο που αναφέρεται σε τρεις παραλλαγές. Πρώτη, ως κόρες του Ήλιου πέθαναν από θλίψη για την πτώση του αδερφού τους Φαέθωνα. Δεύτερη, ως κόρες του Άτλαντα έλιωσαν από τον πόνο για το θάνατο του αδελφού τους Υάντα που τον κατασπάραξε ένα λιοντάρι. Τρίτη, ως νύμφες ανάθρεψαν τον Διόνυσο όταν ήταν βρέφος και ο Ζευς για να τις τιμήσει τις μεταμόρφωσε σε αστερισμό. Το όνομά τους προέρχεται από το ρήμα ύω που σημαίνει βρέχω, γιατί όταν φαίνονται στον ουρανό, αναγγέλλουν τον βροχερό καιρό. Οι Υάδες στην αστρονομία είναι σμήνος αστέρων -περίπου 100- που βρίσκονται στον αστερισμό του Ταύρου, σε απόσταση 130 ετών φωτός. Θεωρούνται αστέρες που φέρνουν βροχή γιατί η θέση τους σε σχέση με τον Ήλιο συνδέεται με την εμφάνιση θυελλών.

Αυτή την εποχή που γράφω αυτό το άρθρο είναι άνοιξη στην Ελλάδα του 2023, οι βροχές σιγά-σιγά θα σταματήσουν, οι Έλληνες φόρεσαν τα γιορτινά για τις εορτές του ορθόδοξου Πάσχα και συχνά γίνονται αναφορές από πολιτικούς και ψηφοφόρους γύρω από το νερό και την «ιδιωτικοποίησή» του ή μη. Είναι δημόσιο αγαθό το νερό, κοινό τοις πάσιν, ή θα θεωρηθεί και αυτό εμπορεύσιμο προϊόν για αγορά και πώληση;

Το νερό, το ύδωρ, το υγρόν δώρον όπως το αποκαλούσαν οι αρχαίοι Έλληνες, πώς το βλέπουν οι συνάνθρωποί μας και πόσο το προσέχουν;

Στη λέξη ύδωρ, οι Έλληνες αναγνώρισαν το ύψιλον που δείχνει συγκέντρωση υγρών και το δωρ του δώρον. Υγρόν δώρον. Το γράμμα Υ(ύψιλον) στην κρητο-μυκηναϊκή γραφή εσήμαινε «λεκάνη», κοίλον σκεύος που συλλέγει υγρά και είχε σχήμα λεκάνης. Ο Οδυσσέας Ελύτης θα γράψει ότι «το Υ είναι το πιο ελληνικό γράμμα. Μια υδρία...». Υδρία ήταν το πήλινο αγγείο με πλατύγυρο λαιμό και βάση που τη χρησιμοποιούσαν οι Έλληνες στο λουτρό, στις σπουδές, στις θυσίες και στην πάλη... Είχαν καλή σχέση με το νερό οι Έλληνες που πίστευαν ότι είναι δώρο του Θεού. Ο Θεός Ζευς Υέτιος ύει, έλεγον. Ο Θεός βρέχει, ποτίζει τη γη αφού αυτός ποίει υετόν. Ύω = βρέχω. Υετός είναι η βροχή. Νερό είναι το τρεχούμενον ύδωρ, αυτό που ρέει, από το νάω = ρέω = νερό. Αυτό που τώρα κυλά, ρέει, τρέχει.

Σχετικές λέξεις με το νερό είναι η βροχή, η πλημμύρα, ο κατακλυσμός, το χιόνι, το χαλάζι, η ομίχλη, η δροσιά, ο κρύσταλλος, η πάχνη, ο ποταμός, ο καταρράκτης, η βρύση, η κρήνη, ο χείμαρρος, η σταγόνα, η νερομάνα πηγή, το κεφαλόβρυσο, γλυκό νερό. Το νερό στη φύση είναι σε μεγάλες ποσότητες σε υγρή, στέρεη και αέρια κατάσταση. Συμβολίζεται με τον χημικό τύπο H_2O, όπου δύο άτομα υδρογόνου και ένα οξυγόνο αποτελούν ένα μόριο νερού. Το νερό είναι βασικός αναντικατάστατος παράγοντας της ζωής, αφού μέσα σ' αυτό αναπτύσσονται και πολλαπλασιάζονται τα πάντα. Στο σώμα των ζώων, των φυτών και των ανθρώπων αποτελεί συχνά τα 2/3, τα 3/4 ή και περισσότερο του ολικού βάρους. Καταλαμβάνει τα 7/10 της γήινης επιφάνειας και σχηματίζει τους ωκεανούς, τις λίμνες, τα ποτάμια και πάγους... Βρίσκεται στα πετρώματα, αλλά και στην ατμόσφαιρα με μορφή νερών ή ομίχλης. Για χιλιάδες χρόνια το χρησιμοποιεί ο άνθρωπος παντού για πόσιμο, αλλά και στη γεωργία και βιομηχανία. Στη νομοθεσία όλων των εποχών



Αστερισμός του Ταύρου.

το νερό είναι βασική προτεραιότητα όλων των κρατών και εξουσιών. Η σημασία είναι θεμελιώδης για άτομα και κράτη με άπειρες παρεμβάσεις για την κατοχή και διατήρησή του. Η μόλυνση των τελευταίων χρόνων είναι ένα δύσκολο πρόβλημα παγκοσμίως. Παράλληλα επεμβάσεις ωθούν σε περιορισμό της κατανάλωσης, όπως και σε αντιπαραθέσεις για το τίνος είναι αρμοδιότητα διαχείρισής του και ποιο είναι το κόστος απόκτησής του, πληρώνοντας δημόσιους ή ιδιωτικούς φορείς, όπου υπάρχει νερό, επειδή αρκετοί άνθρωποι στον πλανήτη το στερούνται και κάποιοι πεθαίνουν από έλλειψη... Ποιος είναι ο πιο κατάλληλος να είναι ιδιοκτήτης του νερού; Ποιος εγγυάται ότι ανήκει σε όλους;

Εκτός της βιολογικής αξίας του νερού, παράλληλα το νερό απέκτησε και υπερφυσική, μαγική, θρησκευτική δύναμη σε όλους τους λαούς και στην Ελλάδα, όπως δείχνουν τα δρώμενα πολλών θρησκειών στην εβραϊκή παράδοση, στην Παλαιά και Καινή Διαθήκη, στην αρχαία Ελλάδα, στο Βυζάντιο, στην αρχαία Αίγυπτο, στις θρησκείες των λαών της Ασίας, στην Ευρώπη, στην Αφρική, στην Αμερική. Το νερό εξαγνίζει, καθαρίζει ρύπους αμαρτίας, γιατρεύει αρρώστους, βοηθά τεκνογονίες, το αθάνατο νερό χάριζε αθανασία κ.λπ.!

Οι σύγχρονοι άνθρωποι των πωλήσεων (και οι ασφαλιστές) απέκτησαν τον τίτλο «πωλητής» από τον θαλάσσιο θεό Πρωτέα που τριγυρνούσε στα θαλάσσια νερά όπως διαβάζουμε στην Οδύσσεια: «Πωλείται τις γέρων, άλιος, αθάνατος, Πρωτεύς». Από αυτό το «πωλείται» = τριγυρίζει στους θαλάσσιους δρόμους του νερού, το ρήμα πωλώ πήρε την ονομασία πουλάω και όσοι πωλούν ονομάσθηκαν πωλητές και πλούσιοι, αφού από τις πωλήσεις εμπορευμάτων πλούτισαν.

Οι Έλληνες ως λαός ενάλιος, θαλάσσιος, που γνωρίζουν την αξία των δρόμων του νερού και προ χιλιάδων ετών το νερό, το ύδωρ, το ονόμαζαν με τη λέξη Δον και τον θεό των υδάτων τον έλεγαν «Ποτειδάν», όπως και τον Δία, Δαν και Ταν και Ομβροφόρο (Ζευς Υέτιος), και ως σήμερα τιμούν το νερό με τη βάπτιση στους ναούς, γνωρίζουν ότι δεν επιτρέπεται ο ξεπεσμός σε εμπορευματοποίησή του ούτε σε απρόσεκτη μόλυνσή του.

Το νερό είναι το υγρό Δώρο του Θεού προς τον άνθρωπο.

Οι ναοί της Ζωοδόχου Πηγής, που εόρτασαν την πρώτη εβδομάδα μετά το Πάσχα, μας το θύμισαν και με τους συμβολισμούς τους.

Άνθρωποι χωρίς νερό δεν μπορούν να ζήσουν! Ας το προσέξουμε!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΣυνΝΑΙσθηματικά
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ & ΠΑΡΑΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ

«Όταν πρόκειται να επιδιωχθεί η αρχή διείσδυσης ιδεών και πίστεων (...), οι μέθοδοι των δημαγωγών είναι διαφορετικές· κυρίως καταφεύγουν στις ακόλουθες τρεις μεθόδους: τη διαβεβαίωση, την επανάληψη, τη μετάδοση»

Γ. ΛΕΜΠΟΝ

Του καθηγητή
ΓΡΗΓΟΡΗ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑ*

Έννοιες και Αρχές

Για την ανύψωση της ποιοτικής στάθμης της σύγχρονης δημοκρατίας υπάρχουν πολλοί τρόποι και δυνατότητες. Μία από αυτές, σπουδαία μάλιστα, είναι να ενημερώνεται σωστά και αντικειμενικά ο πολίτης και να διαμορφώνεται ανάλογα η κοινή γνώμη. Η ανάπτυξη της πληροφορικής, των μέσων πληροφορήσεως που εξασφαλίσθηκε χάρη στην υψηλή τεχνολογία, μπορεί να καλύψει το ποιοτικό χάσμα ανάμεσα στην άμεση και την έμμεση ή αντιπροσωπευτική δημοκρατία. Βέβαια, η εσκεμμένα στρεβλωτική για την αλήθεια χρήση της πληροφορικής είναι επίσης δυνατό να στραγγαλίσει θανάσιμα τις σύγχρονες δημοκρατίες.

Στην άμεση, π.χ. την αρχαία αθηναϊκή, δημοκρατία ο πολίτης, με την παρουσία του και τη συμμετοχή του στις συζητήσεις για τα προβλήματα της πολιτείας του, διαμόρφωνε τις αποφάσεις και επομένως την πορεία της. Έτσι, ήταν ζωντανό κύτταρο της πολιτικής ζωής. Δεν ανέμενε τις ημέρες ψηφοφορίας, εκλογής για να εκφράσει τη βούλησή του. Η πολιτική οκνηρία ή αδιαφορία επέσυρε, σύμφωνα με μαρτυρία του Αριστοφάνη, τιμωρία για όσους δυστροπούσαν να ανεβούν «εις Πνύκα». Σκύθες αστυνομικοί κρατούσαν «σχοινία μεμιλτωμένα» και «κοκκίνιζαν» τους αργόσχολους. Η ενεργός συμμετοχή των πολλών στην εξουσία ήταν πραγματική και όχι φραστική.

Στην έμμεση δημοκρατία -όπου αυτή λειτουργεί αληθινά και όχι φραστικά- ο λαός εκλέγει τους αντιπροσώπους του. Εδώ ακριβώς η πληροφορική, τα μέσα ενημερώσεως μπορούν να θεραπεύσουν την έλλειψη αμεσότητας, κυρίως με την πληροφόρηση.

Πληροφόρηση σημαίνει σωστές και αμερόληπτες ειδήσεις· παρουσίαση γεγονότων, καταστάσεων και προσώπων όπως είναι, χωρίς καμία απόκρυψη· απόκρουση κάθε σκοπιμότητας. Η σύγχρονη δημοκρατία είναι βάναυσα εκτεθειμένη σε μια θανάσιμη απειλή, την παραπληροφόρηση.

Η παραπληροφόρηση είναι κρουνός «ειδήσεων», «σχολίων», «πληροφοριών» που, αντί να ενημερώνουν, αποπροσανατολίζουν. Σκοπός της παραπληροφόρησης είναι να θολώσει τη σκέψη και την κρίση των ακροατών, μελετητών ή παρατηρητών και να μουδιάσει ή να παραλύσει τις συνειδήσεις τους και την καθαρότητα της λογικής τους. Τελικός βέβαια στόχος είναι

η εξασθένιση της άμυνας των πολιτών και η στέρηση της ελευθερίας τους.

Όσοι ασκούν παραπληροφόρηση δεν ενδιαφέρονται αν κάτι είναι σωστό ή εσφαλμένο. Ούτε δίνουν προσοχή σε μια αμφισβητούμενη δήλωση, μάλλον την επιδιώκουν. Οι πληροφορίες που «διαρρέουν» ή δίδονται σε δημοσιότητα είναι προσεκτικά επιλεγμένες έτσι, ώστε να δημιουργούν ορισμένη εντύπωση ή συγκεκριμένες διαθέσεις. Αναγκάζεται τότε ο πολίτης να «ψαρεύει» σε θολά νερά πρώτα· ύστερα να αμφιβάλλει για το τι είναι αλήθεια και τι ψεύδος και, τέλος, παύει να «αντιδρά», κάτω από τον συνεχή καταιονισμό ανειλικρίνειας, ανακρίβειας και υποκρισίας.

Η τεχνική της παραπληροφόρησης

Η παραπληροφόρηση στηρίζεται σε μια βασική αρχή: την ασάφεια της γλώσσας. Η ασάφεια αυτή οφείλεται στην πολυσημία των λέξεων και στον τρόπο πλοκής τους. Κάθε λέξη ή σχεδόν κάθε φράση είναι πολυσήμαντες. Έτσι, η γλώσσα και ενώνει και αποξενώνει· φανερώνει και συγ-

χρόνως κρύβει· εξηγεί και «παρεξηγεί».

Μια δεύτερη θεμελιώδης αρχή είναι η χρήση «όρων» ή λέξεων -ξενόφερτων συνήθως- που παράγουν συγκεχυμένες εικόνες ή «περίπου» αντιλήψεις. Με αφετηρία και στήριγμα τις δύο αυτές αρχές, η τεχνική της παραπληροφόρησης, που εντάσσεται στην ευρύτερη τεχνική της ανελευθερίας, του ολοκληρωτισμού και της βίας, προσέχει ιδιαίτερα τα εξής σημεία:

(α) Θέτει και διατηρεί στην επικαιρότητα θέματα και έτσι αποφασίζει τι «συμφέρει» να συζητούν ή να μη συζητούν οι άνθρωποι.

(β) Αντί να απευθύνεται στη νηφάλια λογική, εκμεταλλεύεται τον ανθρώπινο φόβο και τις συναισθηματικές αντιδράσεις.

(γ) Χρησιμοποιεί λέξεις και φράσεις που προκαλούν αναμενόμενες «απαντήσεις» (άλλο «παπάς» και άλλο «ιερεύς»· άλλο «αντάρτης» κι άλλο «μαχητής της ελευθερίας»).

(δ) Επιλέγει πληροφορίες χωρίς να παραθέτει τις αντίθετές τους.

(ε) Κατευθύνει τα μέσα ενημερώσεως -ακόμη και τις αφίσες ελέγχει- και «περνάει» παντού μηνύματα και ειδήσεις: στους χώρους εργασίας, στις εμπορικές ενώσεις, στα εκπαιδευτικά ιδρύματα, στις δημόσιες συγκεντρώσεις ή και στις κλειστές κοινωνικές ομάδες, που εξυπηρετούν τους στόχους της.

(στ) Σκηνοθετεί σκάνδαλα και «αποκαλύψεις», τροφοδοτεί την οξύτητα και ανάβει το ενδιαφέρον. Όχι σπάνια, καταφεύγει στο ανοιχτό ψεύδος, για να πλήξει πρόσωπα, ιδέες, αρχές: Ο Κινέζος Sun Tsu (500 π.Χ. περίπου) έγραψε μια περίφημη συνταγή: «Ύψιστη τέχνη πολέμου είναι να συντρίψεις τον αντίπαλο χωρίς αγώνα στο πεδίο της μάχης (...). Μόνον η έμμεση μέθοδος εδραιώνει τη νίκη... ό,τι καλό, κατάστρεψέ το ή συκοφάντησέ το. Υπόσκαψε τη θέση όσων αξίζουν... Ξεσήκωσε τους νέους εναντίον των μεγαλυτέρων. Να είσαι γενναιόδωρος σε προσφορές και δώρα... Μην κάνεις οικονομία σε υποσχέσεις, γιατί θα σου φέρουν υψηλούς τόκους». Έτσι, όμως, η δημοκρατία εισέρχεται στον επιθανάτιο ρόγχο της.

Πηγές της παραπληροφόρησης

Όσο ευδοκιμεί η παραπληροφόρηση τόσο ατροφεί η δημοκρατία. Φυσικά, οι λαοί με υψηλό πνευματικό επίπεδο, με ρωμαλέα και πολυαίωνη δημοκρατική συνείδηση, με ευρύτερη και βαθύτερη αντίληψη για τη ζωή, με γυμνασμένα τα ανθρώπινα ιδεώδη, υπόκεινται δυσκολότερα σε παραπληροφόρηση. Η ακονισμένη αγάπη για την αλήθεια τους εξεγείρει, τους ειδοποιεί ότι κινδυνεύει η ατομική και κοινωνική τους ελευθερία, ότι τραυματίζονται τα ανθρώπινα δικαιώματά τους και ότι η απειλή του ολοκληρωτισμού πλησιάζει.

Ο ολοκληρωτισμός αυτός είναι ακριβώς η πηγή της παραπληροφόρησης. Και όπως ο ολοκληρωτισμός είναι εσωτερικός ή εισαγόμενος, το ίδιο και η παραπληροφόρηση.

Ο εισαγόμενος ολοκληρωτισμός κατευθύνει την παραπληροφόρηση. Ο εσωτερικός ολοκληρωτισμός υλοποιεί την κατεύθυνση αυτή. Παραποιεί την αλήθεια. Εσωτερικός και εισαγόμενος ολοκληρωτισμός μισούν:

Την ελευθερία γνώμης.

Την ελευθερία πίστεως.

Την ελευθερία χωρίς πενία.

Την ελευθερία χωρίς φόβο και αγωνία.

Την ειρήνη εν ελευθερία.

Εισαγόμενος και εσωτερικός ολοκληρωτισμός διαθέτουν μαζί με τα άφθονα χρήματα και πυκνό δίχτυ παραπληροφόρησης των ανθρώπων. Ειδικοί εκπαιδεύονται για να ενεργούν σε κάθε χώρα σαν πράκτορες επηρεασμού. Σε μερικές περιπτώσεις τοποθετούνται μυστικά οι πράκτορες αυτοί σε υψηλές και κρίσιμες θέσεις και επεμβαίνουν αόρατα αλλά αποτελεσματικά στην ενημέρωση και τη χρωματίζουν.

Στόχοι της παραπληροφόρησης

Εισαγόμενη και εσωτερική παραπληροφόρηση στοχεύουν στο γεγονός ότι οι άνθρωποι εύκολα επηρεάζονται. Εκμεταλλεύονται:

Την αγωνία των ανθρώπων.

Την ανάγκη που αισθάνονται για ασφάλεια.

Την άγνοια και τη σύγχυση.

Την έλλειψη ιστορικών γνώσεων.

Την αγάπη για την ειρήνη, την ελευθερία και τη δημοκρατία.

Οι άνθρωποι, όλοι οι άνθρωποι, ποθούν το μεγαλύτερο αγαθό, την ειρήνη. Και αγαπούν το πιο πολύτιμο, την ελευθερία. Αναζητούν έτσι το σύστημα εκείνο που

θα διασφαλίζει την ειρήνη και την ελευθερία. Και αυτό το σύστημα διακυβερνήσεως είναι η δημοκρατία. Η παραπληροφόρηση επιχειρεί να αποπροσανατολίσει τους ανθρώπους ακριβώς ως προς την ουσία της ειρήνης, της ελευθερίας και της δημοκρατίας· ως προς τους φορείς που τις αποτελούν· και ως προς τους τρόπους που θα τις περιφρουρήσουν. Συνιστούν λ.χ. οργανώσεις για την «ειρήνη», ενώ κάποιες φορές οι οργανώσεις για την «ειρήνη» είναι ο μεγαλύτερος κίνδυνος για την ειρήνη!

Πέρα από αυτά, ένας από τους πρώτους στόχους της παραπληροφόρησης είναι οι φωτισμένοι, πνευματικοί άνθρωποι, που μπορούν με τη δύναμη του λόγου τους να επισημάνουν τον τρομερό κίνδυνο που συνιστά η παραπληροφόρηση για την ελευθερία, την ειρήνη και τη δημοκρατία. Τους άξιους, ικανούς, αδιάφθορους, αγνούς και βαθύτατα πεπαιδευμένους θέλει να εξουδετερώσει η παραπληροφόρηση. Γιατί αυτοί, φως πνευματικό οι ίδιοι, είναι οι μόνοι που μπορούν να βγάλουν από το ιδεολογικό σκότος τους άλλους, να κηρύξουν αφυπνίζουσες ιδέες.

Η παραπληροφόρηση έχει ζυγίσει καλά τη δύναμη των ιδεών. Αν π.χ. καταστραφούν τα τεχνικά ή υλικά μέσα και μείνουν οι ιδέες, οι γνώσεις και οι άνθρωποι που τις κατέχουν, γρήγορα χτίζεται ο τεχνικός πολιτισμός. Η δύναμη μιας ιδέας είναι τεράστια. Αν η ιδέα διαδοθεί και γίνει πιστευτή, αποκτά ανυπολόγιστη σημασία, γίνεται κινητήρια δύναμη. Αν λείψουν οι ιδέες και ο ενθουσιασμός γι' αυτές, όλα βαλτώνουν.

Τις εποικοδομητικές ιδέες και αρχές, που στήριξαν αιώνες τη ζωή και εξανθρώπισαν τον πολιτισμό, η παραπληροφόρηση τις κατηγορεί ως «παλιές» και «σκουριασμένες». Τις αντικαθιστά με δήθεν «καινούργιες». Δίνει νέα ονόματα στα πράγματα και στα γεγονότα, χωρίς βέβαια να είναι σε θέση να αλλάξει και την ουσία τους. Απλώς παραπλανά, αποπροσανατολίζει.

Η δύναμη της παραπληροφόρησης

Η παραπλάνηση, ο αποπροσανατολισμός, είναι συστηματικός και σκόπιμος. Η παραπληροφόρηση επαναλαμβάνει τις ίδιες στρεβλωμένες «ειδήσεις». Πρέπει αυτές να γίνουν «κτήμα», «συνείδηση». Έτσι, δεν αφοπλίζει μόνο την «καρδιά», αλλά κυρίως το «νου», το «λόγο», τη δύναμη κρίσεως. Η δύναμη του ανθρώπου να κρίνει, να σταθμίζει, να εκτιμά, να ελέγχει ως αληθινά ή ψεύτικα όσα ακούει, μελετά ή βλέπει είναι ο μέγιστος εχθρός του αποπροσανατολισμού. Γι' αυτό η παραπληροφόρηση αγωνίζεται να μην αφήσει «κενά», βομβαρδίζει τους ανθρώπους ασταμάτητα, τους εντυπωσιάζει, τους εκτρέπει από τον νηφάλιο στοχασμό.

Πιο αποτελεσματική είναι η μαζική «ενημέρωση», δηλαδή παραπληροφόρηση. Στηρίζεται στην ψυχολογία των μαζών. Εκεί κανείς γελά, επειδή οι άλλοι γελούν· διασκεδάζει όπως οι άλλοι· διαβάζει ό,τι και οι άλλοι· φωνάζει αφού και οι άλλοι κάνουν το ίδιο· κρίνει καθώς οι άλλοι και ενεργεί όπως οι άλλοι. Οι ΑΛΛΟΙ υπάρχουν. Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΧΑΝΕΤΑΙ. Γι' αυτό και πράττει όσα θα ήταν αδύνατο να κάνει αν ήταν μόνος του, ως άτομο ελεύθερο και ανεξάρτητο. Να εμφυσήσει την ψυχολογία της αγέλης θέλει η παραπληροφόρηση και να καταργήσει την κριτική δύναμη και την ψύχραιμη λογική.

Τότε αποκαλύπτεται η δύναμή της. Είναι τόση και τέτοια, ώστε μπορεί να κάνει πολλούς να πιστεύουν ότι τα επιβατηγά οχήματα είναι περισσότερο επικίνδυνα για την παγκόσμια ειρήνη από όσο τα πυραυλοφόρα άρματα! Ή:

Η σατανική παραπληροφόρηση του ολοκληρωτισμού επιμένει σήμερα να πείσει τους ανθρώπους ότι η στυγνή βία ταυτίζεται με την ελευθερία, η ισοπέδωση του ατόμου με την ανθρώπινη αξιοπρέπεια, η ωμή διακυβέρνηση με τη γνήσια δημοκρατία, η αμείλικτη επέμβαση με την κυριαρχία του λαού και οι κόρακες του ολέθρου με αγγέλους, που φτερουγίζουν στους ουρανούς της ειρήνης!

Με την παραπληροφόρηση η ειρήνη απειλείται και η δημοκρατία κινδυνεύει. Ηπιότερα: Δημοκρατία που παραπληροφορεί είναι είδωλο, σκιά δημοκρατίας.

Η στάση απέναντι στην παραπληροφόρηση

Η παραπληροφόρηση δηλητηριάζει τη δημοκρατία και νοθεύει την ελευθερία των ανθρώπων. Οι οποίοι, επειδή τρώγουν τον καρπό της και ευφραίνονται από την ηδύτητά του, νομίζουν ως κάτι αυτονόητο την ύπαρξή της. Δεν βλέπουν ότι το σκουλήκι της παραπληροφόρησης, δηλαδή του ολοκληρωτισμού, καταβιβρώσει αθόρυβα τον πυρήνα!

Οι δημοκρατούμενες πολιτείες, όλοι οι ελεύθεροι άνθρωποι, οφείλουν να αφυπνισθούν και να αντιδράσουν στην παραπληροφόρηση και να αγωνισθούν, γιατί διαφορετικά θα οδηγηθούν από αυτήν σε πολιτικό, ηθικό και ιδεολογικό μιθριδατισμό. Με την παραποίηση της αλήθειας, με την επαναλαμβανόμενη στρέβλωση της πραγματικότητας, με την παραχάραξη της Ιστορίας, με την ψευδή παρουσίαση των γεγονότων, με την απόκρυψη των κινήτρων, η παραπληροφόρηση οικοδομεί τη δική της «αλήθεια». Αυτή τη δήθεν «αλήθεια» την εισάγει καθημερινά στο νου και στις καρδιές των ανθρώπων. Έτσι φθάνουν σε ανοσία και δεν δέχονται τίποτε άλλο, εκτός από εκείνα, με τα οποία η παραπληροφόρηση τους εμβολιάζει. Απορρίπτουν και το πιο ολοφάνερο γεγονός ή προσπαθούν με τρόπο νοσηρό να το εξηγήσουν.

Αν η παραπληροφόρηση επιτύχει αυτήν την πνευματική τοξίνωση, η δημοκρατία θα έχει πέσει κατά τον πιο αθόρυβο και άδοξο τρόπο. Οι κυβερνώντες θα μιλούν τότε για δημοκρατία και στην πράξη θα ασκούν τυραννία· θα μιλάνε για συμφέροντα του λαού και στην πράξη θα υπηρετούν τα δικά τους, των οικογενειών τους και των «ημετέρων» τα συμφέροντα· θα μιλάνε για εξουσία του λαού και θα στεριώνουν τη δική τους αυθαιρεσία· θα θεωρούν ότι τους ανήκει η πολιτεία και επομένως κάθε έλεγχος θα είναι περιττός.

Το μήνυμα όμως, που είναι χρέος των ανθρώπων να το υλοποιήσουν, έρχεται από αυτήν την ίδια την παραπληροφόρηση: Μόλις την επισημάνουν, να αγωνισθούν να την εξουδετερώσουν.

Το αποτελεσματικότερο όπλο (σ' αυτά που ακούν, βλέπουν, διαβάζουν, πληροφορούνται) είναι να ασκούν την κριτική τους δύναμη. Να ζητούν την προέλευση της πληροφορίας, τη σχέση και τις συνάφειες υπό τις οποίες εισπώθηκε και όσους κρύβονται πίσω από την «πληροφορία». Να ρωτούν αν μερικές απόψεις μπορούν να υποστηριχθούν σε ένα ολοκληρωτικό καθεστώς, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι θα κοστίσουν για τον υποστηρικτή τους ένα στρατόπεδο συγκεντρώσεως ή ένα άσυλο παρανοϊκών.

Οι επιστημονικές ρίζες της παραπληροφόρησης

Με μια λέξη: Πρέπει να χρησιμοποιούμε σε κάθε στιγμή τη λογική, η οποία είναι θανάσιμος εχθρός της παραπληροφόρησης. Γι' αυτό ακριβώς η παραπληροφόρηση μεταχειρίζεται τα λόγια για να πνίξει το λόγο!

Στην προσπάθειά της αυτή, η παραπληροφόρηση είναι απόλυτα συνεπής προς τις θεμελιώδεις επιστημονικές της αρχές. Όσοι ειδικευμένοι, κυρίως φιλόσοφοι και ψυχολόγοι, ασκούν την παραπληροφόρηση δέχονται ότι ο λόγος, ο νους, το πνεύμα και γενικότερα η ψυχή του ανθρώπου είναι μια δέσμη αντιδράσεων στις εξωτερικές επιδράσεις. Αυτό σημαίνει ότι ψυχή και πνεύμα, ως αυθύπαρκτες οντότητες, δεν υπάρχουν. Είναι το αποτέλεσμα μιας αιτίας. Η αιτία αυτή είναι το περιβάλλον (φυσικό, κοινωνικό, πνευματικό και πολιτιστικό), που τα δημιουργεί και τα διαπλάθει. Όπως μέσα στον φυσικό χώρο ισχύει ο νόμος της καθολικής αιτιώδους σχέσεως -ο νόμος της αιτίας και του αποτελέσματος-, έτσι και μέσα στον ψυχικό χώρο επικρατεί ο ίδιος νόμος.

Αν, λοιπόν, ρυθμίσουμε το περιβάλλον (τις επιδράσεις, τους ερεθισμούς), τότε θα έχουμε το αποτέλεσμα, δηλαδή τον τύπο του ανθρώπου που επιζητούμε. Διότι επιδρώντας του παγιώνουμε ορισμένη νοοτροπία, του εμπεδώνουμε συγκεκριμένη αντίληψη, του χτίζουμε προαποφασισμένη σκέψη, τον εφοδιάζουμε με τον εσωτερικό μηχανισμό που θέλουμε. Αυτό πιστεύουν οι ψυχοφυσικοί ή μεταφυσικοί φιλόσοφοι και ψυχολόγοι. Να γεύεται κανείς τη δουλειά και να νομίζει ότι τρώει τον άρτο της αληθινής ελευθερίας – ιδού το αποτέλεσμα της παραπληροφόρησης.

Δεν είναι ο χώρος να ανασκευάσουμε στη θεωρία και στην πράξη αυτήν την αντίληψη. Παρατηρούμε απλά ότι κάθε άνθρωπος έχει τα δικά του έμφυτα στοιχεία, την ιδιαίτερη ψυχοσύνθεσή του, την ψυχή του, το πνεύμα του· έχει τις προσωπικές του δυνατότητες. Γι' αυτό και οι ίδιες επιδράσεις στους αυτούς ανθρώπους δεν φέρνουν το ίδιο αποτέλεσμα. Από το ίδιο περιβάλλον «βγαίνουν» τα πιο διαφορετικά άτομα. Κάθε άνθρωπος έχει τη δική του οντολογική ποιότητα, είναι μοναδικός και ανεπανάληπτος. Η τραγωδία μάλιστα του σύγχρονου ανθρώπου είναι η απειλή ενάντια στη μοναδικότητά του, ο κίνδυνος να την απολέσει, να ισοπεδωθεί: να διασκεδάζει όπως οι άλλοι· να γελά όπως εκείνοι· να ομιλεί και να σκέπτεται όπως οι πολλοί. Με μια λέξη: να αφήνει να του αρπάζουν το Είναι του και να του ληστεύουν το Εγώ του οι πολλοί.

Η ψυχοφυσική θεωρία, στην οποία στηρίζεται η παραπληροφόρηση, δίνει απόλυτη προτεραιότητα στο περιβάλλον. Το περιβάλλον είναι παντοδύναμο, είναι η δημιουργούσα αιτία. Εσωτερικό παράγοντα δεν αναγνωρίζει η θεωρία αυτή. Η οποία είναι πολύ παλαιά.

Οι αρχαίοι Έλληνες Στωικοί φιλόσοφοι δίδασκαν ότι η ψυχή είναι «χάρτης ευεργός προς απογραφήν» ή «γραμματείον κενόν». Οι Άγγλοι εμπειριστές φιλόσοφοι Τζον Λοκ (L. Locke, 1632-1704) και Δαυίδ Χιουμ (D. Jume, 1711-1776) μετέφρασαν την αντίληψη των Στωικών σε tabula

rasa. Τη σκέψη αυτή υιοθέτησε ο Γάλλος Κοντιγιάκ (E. B. de Condillac, 1715-1780) και ανέπτυξαν συστηματικά Ρώσοι και Αμερικανοί φιλόσοφοι και ψυχολόγοι-φυσιολόγοι, όπως ο Pawlow (Παυλώφ, 1849-1936), Bechterew (Μπέχτερεφ, 1857-1927), Thorndike (Θόρνταϊκ, 1874-1949) και Watson (Ουάτσον, 1878-1958). Ιδιαίτερα όμως οι Ρώσοι ψυχολόγοι εφάρμοσαν και στην πράξη την ψυχοφυσική θεωρία, η οποία και έγινε επίσημη κρατική αντίληψη και ιδεολογία.

Πλύση εγκεφάλου, επανάληψη ανακριβειών, αποπροσανατολισμός, διαστρέβλωση ιστορικών γεγονότων, διάδοση ψευδών ειδήσεων, χρήση λασπολογιών, προβολή μύθων και τα παρόμοια που χρησιμοποιούν οι παραπληροφορούντες έχουν τις ρίζες τους στην ψυχοφυσική θεωρία. Όλα τα είδη των ολοκληρωτισμών τη χρησιμοποιούν για να πλήξουν την ελευθερία και τη δημοκρατία.

Ελευθερία και δημοκρατία, αν δεν αγρυπνήσουμε, δεν θα πέσουν σήμερα υπό την κλαγγή των όπλων, αλλά θα δολοφονηθούν αθόρυβα από την παραπληροφόρηση.

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ

Ο Γρηγ. Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε στο Πυργί του Δήμου Αγρινίου. Σπούδασε στη Φιλοσοφική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών και ειδικεύτηκε στη Φιλοσοφία-Ψυχολογία στα Πανεπιστήμια του Αμβούργου και της Κολωνίας υπό την επιστημονική καθοδήγηση διαπρεπών καθηγητών: K.F. v Weizsäcker, P. Aubenque, Kl. Oehler, P. Hofstsätter, K. Pawlik, H. Nickel, R. Tausch κ.ά. Αναγορεύτηκε διδάκτωρ της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Αμβούργου και απεφοίτησε από τη «Σχολή Ψυχολογικής Αμύνης» του Οϊσκίρχεν. Εξελέγη επιμελητής του Εργαστηρίου Ψυχολογίας της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, εντεταλμένος υφηγητής, επίκουρος καθηγητής, αναπληρωτής και, τέλος, καθηγητής. Είναι εκλεγμένο μέλος πολλών ελληνικών και ξένων επιστημονικών εταιρειών με ευρεία συμμετοχή σε διεθνείς εκπροσωπήσεις και επιστημονικά συνέδρια.

Διδακτικό έργο ασκεί όχι μόνο στη Φιλοσοφική, αλλά και σε άλλες πανεπιστημιακές σχολές, ενώ προσκεκλημένος έχει διδάξει σε πολλά πανεπιστήμια της αλλοδαπής και έχει μετάσχει σε μεγάλα διεθνή ερευνητικά κέντρα. Στο συγγραφικό του έργο -εκτός από τα 46 αυτοτελή βιβλία του- κεντρική θέση έχουν οι διατριβές, μελέτες και ανακοινώσεις -περισσότερες από 304-, δημοσιευμένες σε έγκυρα ελληνικά και ξένα περιοδικά.

Πολυσήμαντο είναι και το μεταφραστικό του έργο: K. Fr. von Weizsacker, ο πλέον διάσημος δάσκαλός του, G. Müller, F. Austeda, Ortega ü Gasset κ.ά. Είναι μερικοί από τους συγγραφείς, τα έργα των οποίων μεταφράζει, ενώ αναλύει και εκτενώς σχολιάζει του μέγιστου Πολωνού φιλοσόφου I.M. Bochensci το «Δρόμοι φιλοσοφικού στοχασμού». Οι κριτικοί υπογραμμίζουν την ερευνητική σπουδαιότητα των φιλοσοφικού και ψυχολογικού περιεχομένου μελετών του που δημοσιεύονται στις διάφορες Εγκυκλοπαίδειες, όπως στο «Φιλοσοφικό - Κοινωνιολογικό Λεξικό (εκδ. Καποπούλου) ή στην «Πάπυρος - Λαρούς - Μπριτάννικα», των οποίων υπήρξε βασικός συνεργάτης. Τα φιλοσοφικού - ψυχολογικού περιεχομένου άρθρα (τα πλείστα) της «Μπριτάννικα - Λαρούς» τα συνέγραψεν ο καθηγητής Γρηγ. Φιλ. Κωσταράς.

Στο πλαίσιο μιας εργώδους κοινωνικής, πολιτικής και εθνικής δραστηριότητας, είδαν το φως της δημοσιότητας υπέρ τα 300 άρθρα από τις στήλες των μεγαλύτερων αθηναϊκών εφημερίδων.

Το συγγραφικό του έργο -ξενόγλωσσο, ελληνιστί γραμμένο ή μεταφρασμένο- έχει μεγάλη απήχηση.Έτυχε, τέλος, πολλών τιμητικών διακρίσεων.

***«Το έργο του καθηγητού Γρηγ. Κωσταρά μοιάζει με δροσερή πηγή, από την οποία τρέχουν άφθονες, γάργαρες σκέψεις»*. R.T. Wallis (The classical Review, τεύχος 4, 1982)**

***«Το έργο του καθηγητού Γρηγ. Κωσταρά διακρίνεται για το εύρος των γνώσεων, την ακρίβεια της αναλύσεως, τη σαφήνεια της ερμηνείας»*. P. Aubenque (επιστολή προς Alexander - Humbolt - Stiftung)**

***«Στο έργο του καθηγητού κ. Γρηγ. Κωσταρά θα βρούμε βαθιές συλλήψεις, με τις οποίες υπερβαίνει τις αντιθέσεις και φθάνει σε μία θαυμάσια σύνθεση»*. Fr. D' Agostino (Rivista internazionale di Filosofia del Diritto, 1980)**

***«Τα συγγράμματά του διακρίνονται για την πυκνότητα των νοημάτων, τη σαφήνεια, τη μεθοδικότητα και την εμβρίθεια»*. (Pesado en Salamanticensis 1991)**

***«Το έργο του κ. Κωσταρά είναι σπουδαίο, πυκνό και σύνθετο, καρπός μιας πολύμοχθης και ευσυνείδητης ερευνητικής προσπάθειας»*. P. Henry (Rev. Belge de Philosophie et Historie, 1981)**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

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

ΜΕ ΝΟΜΙΜΟΥΣ ΓΙ' ΑΥΤΟΥΣ ΚΑΝΟΝΕΣ της εποχής και των εξουσιών ο Πόντιος Πιλάτος και οι Αρχιερείς και Γραμματείς κατηγόρησαν και καταδίκασαν τον Χριστό εις θάνατον. Πριν από αυτά στις τυπικές διαδικασίες της δίκης και τις αρμοδιότητες οι Αρχιερείς έστειλαν τον Χριστό στον Πόντιο Πιλάτο και αυτός στον Ηρώδη επειδή ανήκε στη δικαιοδοσία του. Εκείνος δεν βρήκε ενοχή θανάτου και τον ξανάστειλε στον Πιλάτο ο οποίος είπε να βάλει κάποια σωφρονιστική ποινή και να τον απολύσει. Το πλήθος όμως φώναζε «σταύρωσον, σταύρωσον». Ο Πιλάτος τυπικά είχε δικαίωμα από έθιμο να αφήσει έναν φυλακισμένο και τους ρώτησε: Ιησούν ή Βαραββάν; Το πλήθος («δημοκρατικά, πλειοψηφικά» θα λέγαμε, σαν δημοψήφισμα) φώναζε «σταύρωσον». Ο Πιλάτος (ως εξουσία) άκουσε το πλήθος, όχι την κρίση του βάσει στοιχείων που του έλεγε ότι «ουδέν άξιον θανάτου εύρον» (Λουκ. ιγ' 22). Έτσι, στα ανθρώπινα, στις ανθρώπινες εξουσίες βλέπουμε πολλές φορές να παίρνονται αποφάσεις όχι «εν πνεύματι» αλλά με το «γράμμα» του νόμου που δεν είναι πάντα υπέρ του δικαίου...

Οι πολλοί, το πλήθος υπέρ θανάτου και σταύρωσης. Λίγοι πήραν το μέρος του Χριστού και κάποιες γυναίκες τον ακολούθησαν ως την ταφή και αυτές στην Ανάσταση ήταν οι πρώτες που είδαν το θαύμα της Αναστάσεως.

Ας πάρουμε αυτό το μήνυμα (ένα από τα πολλά) αυτών των ημερών που έγιναν τόσα πολλά, με τόσες αλλαγές της καθημερινότητας, με ευχές, με αργίες, με ασυνήθιστα δρώμενα για πολλούς, με ταξίδια, διακοπές, έθιμα... Έχει ατέλειες ο κόσμος και οι ανθρώπινοι κανόνες και νόμοι... και τα πολιτεύματα, είτε με δημοκρατίες είτε με δικτατορίες, είτε με φασισμούς είτε με κομμουνισμούς...

Οι πόλεμοι συνεχίζονται και κάτω από διαφορετικές θρησκείες χριστιανών, μουσουλμάνων, βουδιστών, αθέων κ.λπ. Κάποιες φορές στη ζωή μας καλούμεθα να διαλέξουμε πού θα πάμε, με το πλήθος που φώναζε «σταύρωσον, σταύρωσον» ή με τον Σίμωνα Κυρηναίο που σήκωσε το Σταυρό να ξαλαφρώσει τον Χριστό και το πλήθος που «ηκολούθει και θρηνούσε»... Θα είμαστε σαν τον ληστή κακούργο που ενέπαιζε τον Εσταυρωμένο και τον βλαστημούσε δίπλα στο Σταυρό ή σαν τον άλλο που έλεγε δεν φοβάσαι για όσα έκανες και εδώ είσαι αμετανόητος; Χριστέ, μνήσθητί μου, να με θυμηθείς όταν δοξαστείς... Γράφω για την καθημερινότητά μας, στις συμπεριφορές μας προς τους άλλους και στα καθήκοντά μας ως άνθρωποι... Δεν είναι τέλειοι οι νόμοι μας και μην πολυπιστεύουμε στα ανθρώπινα κατασκευάσματα.

«Η Ανάστασις», τοιχογραφία φρέσκο που βρίσκεται στην κόγχη του ιερού του ταφικού παρεκκλησίου της Μονής της Χώρας.

Από αυτές τις μέρες διάλεξα να παραθέσω εδώ το Ευαγγέλιο της Αναστάσεως (Ιωάν. α' 1-17) και τον Ύμνο της Αγάπης του Αποστόλου Παύλου (προς Κορινθ. α'). Ίσως φανούν ωφέλιμα στη συνέχεια της ζωής μας. Εφαρμόζοντας όσα γράφονται εκεί θα λύσουμε πολλά προβλήματα στις ανθρώπινες σχέσεις μας.

Ε.Σ.

Εν αρχή ην ο λόγος και Θεός ην ο λόγος

Την ημέρα της Αναστάσεως διαβάζεται για μοναδική φορά ως ευαγγελική περικοπή στη Θεία Λειτουργία το προοίμιο (στιχ 1-5) του κατά Ιωάννη Ευαγγελίου, καθώς και οι στίχοι που αμέσως ακολουθούν από το 6 έως το 17. Η Ανάσταση είναι το θεμέλιο της πίστεώς μας, γιατί, αν ο Χριστός δεν είχε αναστηθεί, η πίστη μας θα ήταν μάταιη κατά τον Απόστολο Παύλο.

Το Ευαγγέλιο της Κυριακής (Κατά Ιωάννην α΄1-17)

Εν αρχή ην ο Λόγος, και ο Λόγος ην προς τον Θεόν, και Θεός ην ο Λόγος. Ούτος ην εν αρχή προς τον Θεόν. πάντα δι' αυτού εγένετο, και χωρίς αυτού εγένετο ουδέ εν ο γέγονεν. εν αυτώ ζωή ην, και η ζωή ην το φως των ανθρώπων. και το φως εν τη σκοτία φαίνει, και η σκοτία αυτό ου κατέλαβεν. Εγένετο άνθρωπος απεσταλμένος παρά Θεού, όνομα αυτώ Ιωάννης· ούτος ήλθεν εις μαρτυρίαν, ίνα μαρτυρήση περί του φωτός, ίνα πάντες πιστεύσωσι δι' αυτού. ουκ ην εκείνος το φως, αλλ' ίνα μαρτυρήση περί του φωτός. Ην το φως το αληθινόν, ο φωτίζει πάντα άνθρωπον ερχόμενον εις τον κόσμον. εν τω κόσμω ην, και ο κόσμος δι' αυτού εγένετο, και ο κόσμος αυτόν ουκ έγνω. εις τα ίδια ήλθε, και οι ίδιοι αυτόν ου παρέλαβον. όσοι δε έλαβον αυτόν, έδωκεν αυτοίς εξουσίαν τέκνα Θεού γενέσθαι, τοις πιστεύουσιν εις το όνομα αυτού, οι ουκ εξ αιμάτων. ουδέ εκ θελήματος σαρκός ουδέ εκ θελήματος ανδρός, αλλ' εκ Θεού εγεννήθησαν. Και ο Λόγος σαρξ εγένετο και εσκήνωσεν εν ημίν. και εθεασάμεθα τον δόξαν αυτού, δόξαν ως μονογενούς παρά πατρός, πλήρης χάριτος και αληθείας. Ιωάννης μαρτυρεί περί αυτού και κέκραγε λέγων· ούτος ην ον είπον, ο οπίσω μου ερχόμενος έμπροσθέν μου γέγονεν, ότι πρώτός μου ην. Και εκ του πληρώματος αυτού ημείς πάντες ελάβομεν, και χάριν αντί χάριτος· ότι ο νόμος δια Μωϋσέως εδόθη, η χάρις και η αλήθεια δια Ιησού Χριστού εγένετο.

Ο Ύμνος της Αγάπης
Προς Κορινθίους Α' Επιστολής του Αποστόλου Παύλου

Ο Ύμνος της Αγάπης, όπως είναι γνωστή στον χριστιανικό κόσμο το τμήμα του 13ου Κεφαλαίου της Προς Κορινθίους Α΄ Επιστολής του Αποστόλου Παύλου προς την παλαιοχριστιανική αδελφότητα της Αρχαίας Κορίνθου και διασώζεται μέσω της Καινής Διαθήκης, είναι ένα από τα πιο αξιόλογα κείμενα της Αγίας Γραφής.

Σύμφωνα με την επιστολή του Αποστόλου Παύλου, το δώρο της αγάπης έχει τόσο μεγάλη αξία που ξεπερνά κάθε αρετή. Ο Απόστολος των Εθνών, όπως είναι επίσης γνωστός ο Απόστολος Παύλος, επισημαίνει ότι η αγάπη είναι η επιθυμία για την καλοσύνη και την ευτυχία. Αποτελεί ένα ειλικρινές κατόρθωμα του εαυτού μας, αφού από αυτήν αντλούμε τη δύναμη να ξεπεράσουμε τον εγωισμό μας (οὐ λογίζεται τὸ κακόν). Υπογραμμίζει επίσης τη σημασία της πίστης μέσα από μια αδιάκριτη εμπιστοσύνη (πάντα πιστεύει, πάντα ἐλπίζει). Ο Ύμνος της Αγάπης συχνά αναφέρεται ως ο Ύμνος των Ύμνεων της Καινής Διαθήκης και στα εκκλησιαστικά κείμενα ως το Κεφάλαιο της Αγάπης.

Ο Απόστολος Παύλος έγραφε την πρώτη επιστολή προς τους Κορινθίους μετά από τρία χρόνια παραμονής του στην Έφεσο της Μικράς Ασίας. Στις Πράξεις των Αποστόλων γίνεται αναφορά στην πρώτη επίσκεψή του στην Κόρινθο και την ίδρυση της τοπικής Εκκλησίας σε αυτή την πόλη τα έτη 51 με 52 και με παραμονή 18 μήνων. Σε αυτήν την επιστολή, ο Απόστολος Παύλος απαντούσε σε επιστολή που του είχαν αποστείλει οι Κορίνθιοι προκειμένου να τους συμβουλεύσει θεολογικά σχετικά με το μυστήριο του γάμου.

1 Ἐὰν ταῖς γλώσσαις τῶν ἀνθρώπων λαλῶ καὶ τῶν ἀγγέλων, ἀγάπην δὲ μὴ ἔχω, γέγονα χαλκὸς ἠχῶν ἢ κύμβαλον ἀλαλάζον.
2 Καὶ ἐὰν ἔχω προφητείαν καὶ εἰδῶ τὰ μυστήρια πάντα καὶ πᾶσαν τὴν γνῶσιν, καὶ ἐὰν ἔχω πᾶσαν τὴν πίστιν, ὥστε ὄρη μεθιστάνειν, ἀγάπην δὲ μὴ ἔχω, οὐδέν εἰμι.
3 Καὶ ἐὰν ψωμίσω πάντα τὰ ὑπάρχοντά μου, καὶ ἐὰν παραδῶ τὸ σῶμά μου ἵνα καυθήσομαι, ἀγάπην δὲ μὴ ἔχω, οὐδὲν ὠφελοῦμαι.
4 Ἡ ἀγάπη μακροθυμεῖ, χρηστεύεται, ἡ ἀγάπη οὐ ζηλοῖ, ἡ ἀγάπη οὐ περπερεύεται, οὐ φυσιοῦται,
5 οὐκ ἀσχημονεῖ, οὐ ζητεῖ τὰ ἑαυτῆς, οὐ παροξύνεται, οὐ λογίζεται τὸ κακόν,
6 οὐ χαίρει τῇ ἀδικίᾳ, συγχαίρει δὲ τῇ ἀληθείᾳ·
7 πάντα στέγει, πάντα ἐλπίζει, πάντα ὑπομένει.
8 Ἡ ἀγάπη οὐδέποτε ἐκπίπτει· εἴτε δὲ προφητεῖαι, καταργηθήσονται· εἴτε γλῶσσαι, παύσονται· εἴτε γνῶσις καταργηθήσεται.
9 Ἐκ μέρους δὲ γινώσκομεν καὶ ἐκ μέρους προφητεύομεν·
10 ὅταν δὲ ἔλθῃ τὸ τέλειον, τότε τὸ ἐκ μέρους καταργηθήσεται.
11 Ὅτε ἤμην νήπιος, ὡς νήπιος ἐλάλουν, ὡς νήπιος ἐφρόνουν, ὡς νήπιος ἐλογιζόμουν· ὅτε δὲ γέγονα ἀνήρ, κατήργηκα τὰ τοῦ νηπίου.
12 Βλέπομεν γὰρ ἄρτι δι' ἐσόπτρου ἐν αἰνίγματι, τότε δὲ πρόσωπον πρὸς πρόσωπον· ἄρτι γινώσκω ἐκ μέρους, τότε δὲ ἐπιγνώσομαι καθὼς καὶ ἐπεγνώσθην.
13 Νυνὶ δὲ μένει πίστις, ἐλπίς, ἀγάπη, τὰ τρία ταῦτα· μείζων δὲ τούτων ἡ ἀγάπη.

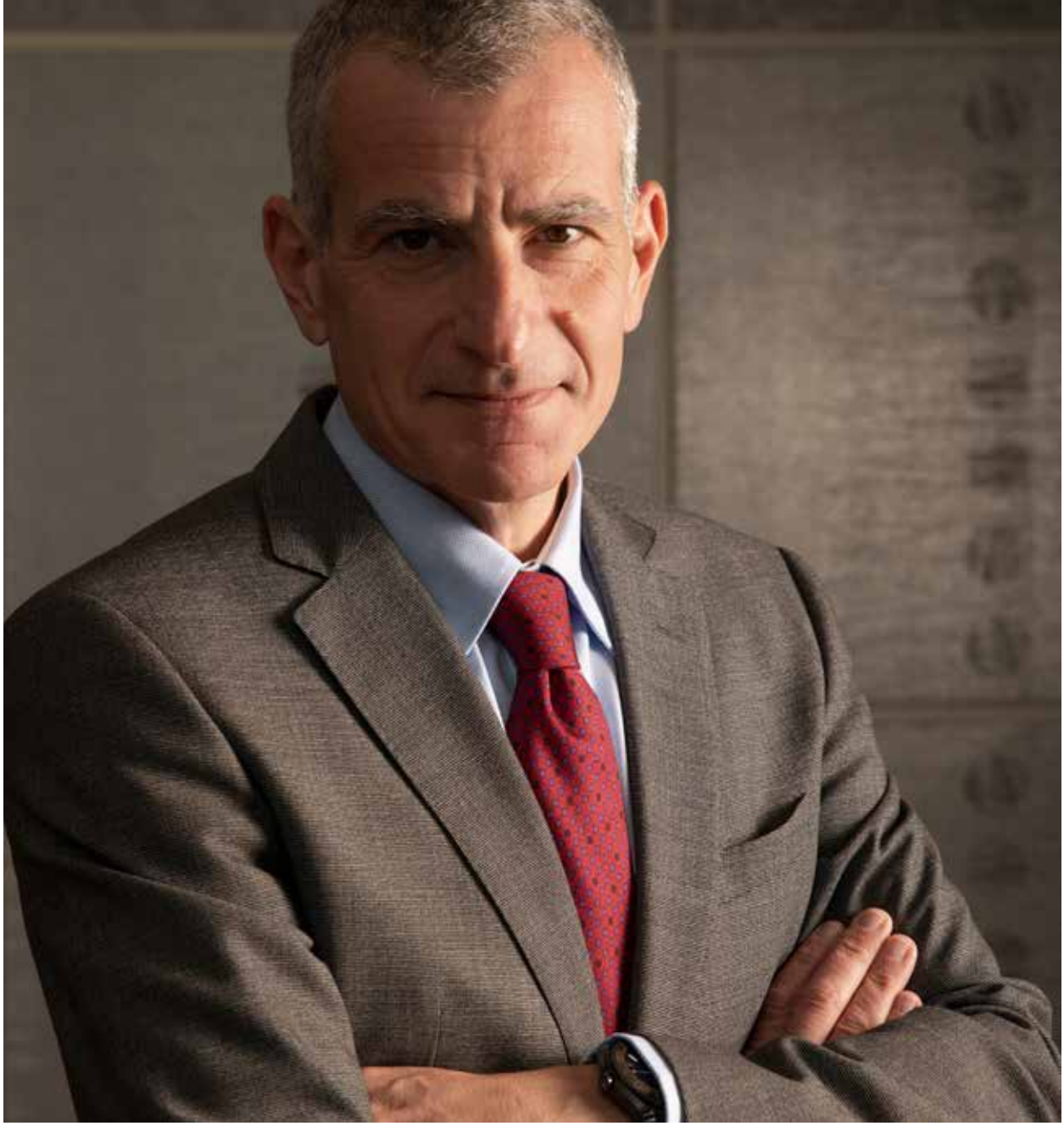
Ο ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΘ. ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ, το έτος 2002, ως πρόεδρος Δ.Σ. και δ/νων σύμβουλος της Εμπορικής Τράπεζας της Ελλάδος, προλόγισε ένα σημαντικό βιβλίο - Χρονικό της Εμπορικής Τράπεζας, οι ρίζες της οποίας άρχιζαν το 1886 από τον Γρηγόριο Π. Εμπεδοκλή. Το βιβλίο-χρονικό εκδόθηκε για λογαριασμό της τράπεζας και του Ελληνικού Λογοτεχνικού και Ιστορικού Αρχείου (ΕΛΙΑ). Υπάρχουν πολλά εκεί για την τραπεζική ιστορία της Ελλάδος, όπως το έργο Εμπεδοκλή, η Μικρασιατική Καταστροφή και η βιομηχανική αφετηρία, η κρίση του 1929 και η Ελλάδα, ο πόλεμος του 1940 και η Κατοχή, το μεταπολιτευτικό τραπεζικό σύστημα, η δεκαετία του 1960, η Εμπορική του Στρατή Ανδρεάδη, ο Όμιλος Εμπορικής, οι Ασφάλειες Φοίνιξ, η πτώση Ανδρεάδη, χορηγίες και πολιτισμός της Εμπορικής, εποχή 1940 και πωλήσεις θυγατρικών, οι επεκτάσεις στο εξωτερικό, η Ασφαλιστική Φοίνιξ, η συγχώνευση Metrolife και Ιονικής, η πώληση της Ιονικής Τράπεζας, η συμφωνία με την Credit Agricole, η είσοδος του Γιάννη Στουρνάρα το 2000 στη Νέα Διοίκηση κ.λπ.

Από αυτό το βιβλίο είναι και μια σελίδα που παραθέτω, σαν τεκμήριο από το πέρασμα κάποιων τραπεζών (Αρχείο ΕΛΙΑ), που σαν φύλλα φθινοπωρινά χάθηκαν στους χειμώνες των καιρών: Τράπεζα Χίου, Ιονική Τράπεζα, Τράπεζα Ανατολής, Τράπεζα Κρήτης... Το 1929 ξέσπασε η πρώτη μεγάλη κρίση στις τράπεζες. Το 1931 δημοσιεύθηκε ο Νόμος 5076 «περί ανωνύμων εταιρειών και τραπεζών»... Η Τράπεζα της Ελλάδος, μετά την κρίση 1931-32, μεταμορφώθηκε σε στρατηγικό κέντρο εποπτείας. Η ΤτΕ είχε ιδρυθεί το 1928 και στα πρώτα της χρόνια είχε δυσκολίες από την ιδρυθείσα τον ίδιο χρόνο «Ένωση Τραπεζών»... Σαν φύλλα φθινοπωρινά στους ανέμους σκόρπισαν τράπεζες τα επόμενα χρόνια, αλλά και ασφαλιστικές εταιρείες... Η ελληνική αγορά είναι μάρτυρας αυτών των αλλαγών, εξελίξεων και... εξαφανίσεων εταιρειών και μετόχων.

Μεγάλο κίτρινο φύλλο και η πώληση της Εθνικής Ασφαλιστικής, με τη μορφή που υπήρχε για τρεις αιώνες. Άνεμοι αλλαγής «έριξαν» κάτω ταμπέλες που κυριαρχούσαν: ΕΘΝΙΚΗ, METLIFE, ΦΟΙΝΙΞ, ΙΟΝΙΚΗ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ, INTERNATIONAL LIFE, VICTORIA, ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, ΠΟΣΕΙΔΩΝ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ, ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ, METROLIFE, COMMERCIAL, DAS κ.λπ.

Το ρόλο της Κοινωνίας των Εθνών, που ανέθεσε σε Επιτροπή Εμπειρογνωμόνων την εξέταση για εξυγίανση της ελληνικής οικονομίας, με απαραίτητες μεταρρυθμίσεις, σήμερα τον παίζει η Ευρωπαϊκή Ένωση, με τους κανόνες της που εφαρμόζουν η ΔΕΙΑ και η ασφαλιστική αγορά. Για ένα καλύτερο αύριο στο χώρο των τραπεζασφαλειών ελπίζουμε όλοι... Και ο Γιάννης Στουρνάρας έχει όλα τα μέσα και προσόντα. Το τοπίο σήμερα είναι αρκετά καλύτερο και μπορούμε να περιμένουμε καλύτερες μέρες. Η Ιστορία έχει τα μηνύματά της! Ας τα αξιοποιήσουμε, με εφαρμογή της νομοθεσίας. Αρκεί!

Ε.Σ.



Στην Generali ένα συν ένα κάνουν περισσότερο από δύο

Το 2022 η Generali Hellas σημείωσε εξαιρετικές επιδόσεις. Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ανήλθε στα €477,6 εκατ., σημειώνοντας συνολική αύξηση 6,8% συγκριτικά με το 2021, διατηρώντας το υψηλής ποιότητας χαρτοφυλάκιο, από το οποίο €213,8 εκατ. ασφάλιστρα αφορούν ασφαλίσεις Ζωής και €263,7 εκατ. ασφαλίσεις Ζημιών. Η αύξηση προέρχεται από όλα τα δίκτυα πωλήσεων και από τους δύο κλάδους ασφάλισης, σημειώνοντας αύξηση 11,2% στον κλάδο Ζωής και αύξηση 3,5% στον κλάδο Ζημιών. Τα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε €27,4 εκατ. για το 2022 κυρίως λόγω του υψηλού λειτουργικού αποτελέσματος της εταιρείας. Για το έτος 2022, η Generali Hellas ΑΑΕ κάλυψε επαρκώς το σύνολο των κεφαλαιακών απαιτήσεών της που απορρέουν από το σύστημα της Φερεγγυότητας ΙΙ. Ο δείκτης φερεγγυότητας SCR (SCR ratio) διαμορφώθηκε σε 149,7%.

Η Generali βρίσκεται στην τέταρτη θέση μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιρειών με βάση την παραγωγή και συνεχίζει να αυξάνει την παραγωγή της μετά και την απορρόφηση της AXA Ασφαλιστικής. Είναι από τις ελάχιστες περιπτώσεις διεθνώς που μια συγχώνευση δύο εταιρειών (όπως η εξαγορά της AXA από την Generali) οδήγησε σε αύξηση της παραγωγής πάνω από το σύνολο που είναι οι δύο εταιρείες πριν τη συγχώνευση. Τελικά ο διευθύνων σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου και η ομάδα του κατάφεραν να αποδείξουν ότι το «ένα συν ένα» μπορεί να κάνει και πολύ περισσότερο από το δύο.

Οι σκοπευτικοί αγώνες, στους Ολυμπιακούς του 1896, ο Παντελής Καρασεβδάς και πώς χάσαμε μετάλλια για 500 – 1.000 δραχμές!

Η Ελλάδα του 1896, στους Ολυμπιακούς Αγώνες, και η Ελλάδα του 2023, με τα εγκλήματα στα Τέμπη, έχουν κοινά σημεία στις «αρμόδιες Επιτροπές», που πάντα βρίσκουν δικαιολογίες οι δημόσιοι λειτουργοί – υπάλληλοι να λένε ότι, λόγω κρίσεως ή «ελλείψει χρημάτων», δεν κάναμε ετούτο ή εκείνο, που υπήρξε ευθύνη να κάνουν υπέρ του λαού και έθνους. Τα όσα έγιναν μέχρι το έγκλημα των Τεμπών τα έμαθαν όλοι. Κόμματα και κυβερνήσεις θεωρούν τα Ταμεία του Ελληνικού Δημοσίου «λάφυρα» προς αρπαγήν και μοιρασιά στους «δικούς μας». Σε όλα τα θέματα την πληρώνει ο «κοσμάκης», με νεκρούς και ζημίες στην περιουσία του. Παντού «ήττα»: στις φωτιές, όπου λείπουν τα πυροσβεστικά και η πρόληψη, στα χιόνια, στις βροχές, στις θεομηνίες, στα τροχαία ατυχήματα, στα ανασφάλιστα, στους σεισμούς, στη γραφειοκρατία, στους φόρους, στις συγκοινωνίες, στη ΔΕΗ, στην ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ, στα πλοία, στα τρένα...

Ο Ολυμπιονίκης Παντελής Καρασεβδάς.

Διαβάστε ένα γεγονός στους πρώτους Ολυμπιακούς και θυμηθείτε πολλά ανάλογα, που πρέπει να παίξουν ρόλο στην ψήφο σας που έρχεται:

Στην τελετή λήξεως των Ολυμπιακών (15 Απριλίου 1896) έπαιρναν τα μετάλλιά τους οι Ολυμπιονίκες Έλληνες, Αμερικανοί, Γάλλοι, Βρετανοί, Ούγγροι, Σουηδοί κ.λπ. και ανάμεσά τους ο Σπύρος Λούης, που με τη φουστανέλα του θύμισε δόξες των Ελλήνων. Επιτυχία όμως είχε και ο Ολυμπιονίκης Παντελής Καρασεβδάς, από τον Αστακό Αιτωλοακαρνανίας, με επιτυχία στο αγώνισμα «διά τυφεκίου εξ αποστάσεως 200 μέτρων», με βαθμό 2.350 στις 40 σφαίρες – και τις 40! Μετείχαν 42 αθλητές Αμερικανοί, Δανοί, Γάλλοι, Ελβετοί, Ιταλοί κ.ά. Στα άλλα σκοπευτικά αγωνίσματα μετείχαν Έλληνες, αλλά δεν τα κατάφεραν, επειδή δεν είχαν κατάλληλα όπλα και ήταν αδύνατον να νικήσουν με υποδεέστερο εξοπλισμό, που δεν τους προμήθευσε η... «αρμόδια Επιτροπή», λόγω δήθεν ελλείψεως χρημάτων, για να αγοράσουν ανάλογα περίστροφα! Διαβάστε τι δήλωσε τότε ο Ολυμπιονίκης Παντελής Καρασεβδάς (Πηγή: Λεύκωμα από «ΑΚΡΟΠΟΛΗ», Τυπογραφείο Εστίας – Η Ελλάς στους Ολυμπιακούς του 1896).

Γράφει στο σχετικό ρεπορτάζ ο Ευάγγελος Ν. Λαχανοκάρδης: *«...Εις το διά τυφεκίου επί πιστολίου ιδίως αγώνισμα, κατεδείχθη λαμπρώς η υπέροχος σκοπευτική δεινότης των Ελλήνων σκοπευτών. Αλλ' έχασαν εις το αγώνισμα του περιστρόφου, νικηθέντες από τους Αμερικανούς, των οποίων εθαυμάσθη η ευθυβολία. Αλλά πράγματι δεν ηττήθησαν υπ' αυτών οι Έλληνες, αλλ' υπό των αθλίων και ελαττωματικών περιστρόφων, και των δεκαπενταετούς ηλικίας και σαπίλας φυσιγγίων, τα οποία τους παρέσχεν η αξιότιμος επί της βολής επιτροπή διά να διαγωνισθούν, προς τα νεωτάτου και τελειοτάτου συστήματος και αψόγου γομώσεως στρατιωτικά περίστροφα των Αμερικανών, οι οποίοι όμως δεν εστερούντο –και πρέπει να το ομολογήσουμε– σκοπευτικής πείρας και δεξιότητος... Η αρμόδιος Επιτροπή ηδίκησε φανερά τους Έλληνας σκοπευτάς εις το αγώνισμα του περιστρόφου, φιλοτιμηθείσα να δώσει εις αυτούς όπλα, όχι διά να νικήσουν, αλλά διά να νικηθούν... Ο Ολυμπιονίκης κ. Καρασεβδάς μας έλεγε ότι εις τους δοκιμαστικούς αγώνες έβαλε δι' όπλου Γκρα και έσχεν επιτυχίας κατ' ανώτατον όρον τριακόσιας επί βολής δέκα σφαιρών, ενώ κατά τους Ολυμπιακούς σκοπευτικούς αγώνες, ότε έβαλε με τυφέκιον Μάουζερ, έφθασε εξακοσίας εξήκοντα επιτυχίας, με τον αυτόν αριθμό δέκα σφαιρών... Δηλαδή έσχεν επιτυχίας διπλασίας του Γκρα... Είναι καταφανεστάτη η διαφορά... Και φυσικωτάτη έρχεται η ερώτηση προς την επί των αγώνων Ειδική Επιτροπή της βολής, γιατί δεν παρήγγειλε περίστροφα νεωτάτου και τελειο-*

τάτου ευρωπαϊκού συστήματος; Ο καθείς είχε την αξίωση από την αρμόδια Επιτροπή να εξαντλήσει όλα τα εις την διάθεσίν της μέσα, διά να χορηγήση εις τους Έλληνες σκοπευτές όπλα ισόπαλα τουλάχιστον προς τα των ξένων συναγωνιστών, και όχι να τους αφήσει "μάρμαρο", με τα σκωριασμένα περίστροφα των ελληνικών στρατιωτικών αποθηκών και να τους εξασφαλίσει –όπως και έγινε– την ήτταν. Ουδέ ημπορεί να θεωρηθή διαφορετικά παρά ως αστειότης, η δικαιολογία ενός εκ των κυρίων της επί της βολής Επιτροπής, ότι την έλλειψιν αυτήν την ήξευραν μεν και την αναγνωρίζουν, αλλ' ότι ελλείψει χρημάτων δεν μπορούσαν να την αναπληρώσουν. Χρημάτων προκειμένου περί 500-1.000 δραχμών!»

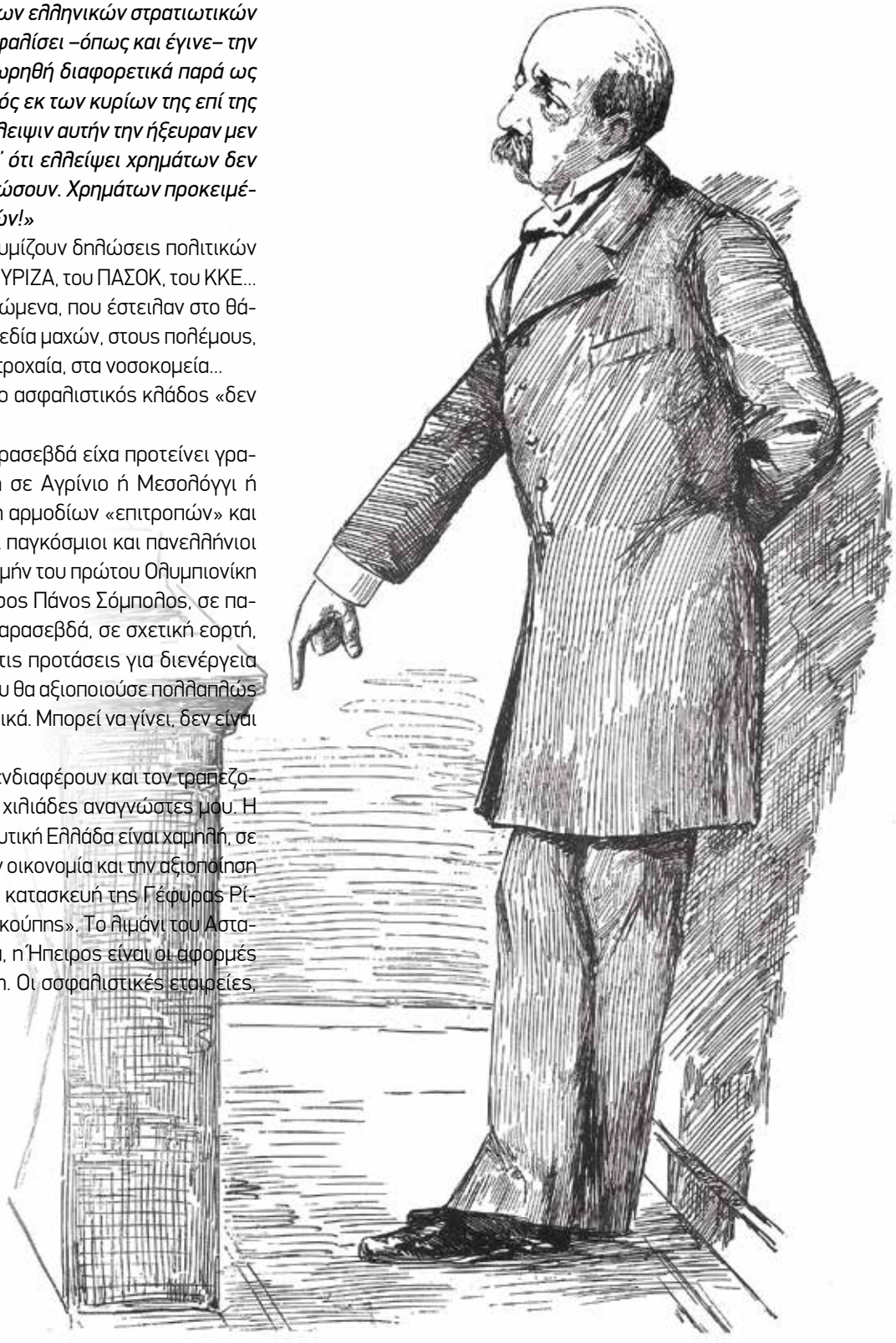
Όλα τα παραπάνω μου θυμίζουν δηλώσεις πολιτικών της Νέας Δημοκρατίας, του ΣΥΡΙΖΑ, του ΠΑΣΟΚ, του ΚΚΕ... για τα δικά μας σημερινά δρώμενα, που έστειλαν στο θάνατο πολλούς Έλληνες, σε πεδία μαχών, στους πολέμους, στις φωτιές, στα χιόνια, στα τροχαία, στα νοσοκομεία...

Ελλείψει χρημάτων και ο ασφαλιστικός κλάδος «δεν τραβάει».

Για τον Ολυμπιονίκη Καρασεβδά είχα προτείνει γραπτώς να γίνει μία προτομή σε Αγρίνιο ή Μεσολόγγι ή Αστακό και με κινητοποίηση αρμοδίων «επιτροπών» και παραγόντων να διεξάγονται παγκόσμιοι και πανελλήνιοι σκοπευτικοί αγώνες, προς τιμήν του πρώτου Ολυμπιονίκη Καρασεβδά. Ο δημοσιογράφος Πάνος Σόμπολος, σε παρουσίαση βιβλίου για τον Καρασεβδά, σε σχετική εορτή, ανέφερε το όνομά μου και τις προτάσεις για διενέργεια αγώνων στο Αγρίνιο, κάτι που θα αξιοποιούσε πολλαπλώς η πόλη, αθλητικά και τουριστικά. Μπορεί να γίνει, δεν είναι αργά...

Οι αναφορές μου αυτές ενδιαφέρουν και τον τραπεζοασφαλιστικό χώρο και τους χιλιάδες αναγνώστες μου. Η ασφαλιστική παρουσία στη Δυτική Ελλάδα είναι χαμηλή, σε σχέση με τις δυνατότητες, την οικονομία και την αξιοποίηση των περιοχών, μετά και την κατασκευή της Γέφυρας Ρίου-Αντιρρίου «Χαρίλαος Τρικούπης». Το λιμάνι του Αστακού, η Πάτρα, τα Ιόνια Νησιά, η Ήπειρος είναι οι αφορμές για ανάπτυξη και αξιοποίηση. Οι ασφαλιστικές εταιρείες, εκτός τις χορηγίες στις φανέλες ποδοσφαιριστών και γηπέδων, έχουν ευκαιρίες και για άλλες παρουσίες... Ευκαιρίες υπάρχουν και ας μην περιμένουν αρμόδιες «επιτροπές» των κυβερνήσεων.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



Ο Χαρίλαος Τρικούπης από του βήματος της Βουλής.

Μια πρωτοβουλία της ΕΘΝΙΚΗΣ το 1920 που «μερικώς» πρέπει να επαναληφθεί το 2023!

Η ΕΝΩΣΗ ΣΤΑ ΧΡΟΝΙΑ ΤΟΥ ΜΕΣΟΠΟΛΕΜΟΥ

Τα ζητήματα, πρώτον, του καθορισμού ενιαίων τιμολογίων και της αναπροσαρμογής τους και, δεύτερον, των μέτρων ανατροπής των πυρκαγιών εξακολουθούν να απασχολούν την Ένωση και στα χρόνια του Μεσοπολέμου.

Ανάμεσα στις πολλές σχετικές ενέργειες, μπορούμε να σημειώσουμε την απόφαση, τον Ιανουάριο του 1922, να τυπωθούν «5.000 τιμολόγια απλών και βιομηχανικών κινδύνων Παλαιάς Ελλάδος και 5.000 Νέας Ελλάδος, συμπεριλαμβάνοντα το καταστατικόν και τον κανονισμόν». Ταυτόχρονα, διατηρείται διαρκής επικοινωνία με τις οργανώσεις του εμπορικού, βιοτεχνικού και βιομηχανικού κόσμου, οι οποίες συχνά ζητούν ελάττωση των ασφαλίστρων για συγκεκριμένους κλάδους και εκφράζουν γενικότερα τη γνώμη τους για το ζήτημα. Ανάμεσα στα άλλα τιμολογιακά ζητήματα, μπορούμε να σημειώσουμε και την απόφαση (30.9.1922) για χορήγηση έκπτωσης 40% σε όσους διαθέτουν «αυτόματον εγκατάστασιν συστήματος Sprinkler» (καταιωνιστήρων πυρόσβεσης), η οποία όμως «ατονεί» μετά τις διαφωνίες και τις υποδείξεις του FOC του Λονδίνου (13.11.1926).

Όσον αφορά τώρα το ζήτημα της πυρόσβεσης, μπορούμε να σημειώσουμε την υποβολή διαδοχικών υπομνημάτων προς τους αρμόδιους φορείς, αλλά και την ανάληψη πρωτοβουλιών με ίδια μέσα. Έτσι, τον Φεβρουάριο του 1920, μετά από πρωτοβουλία της ΕΘΝΙΚΗΣ, η Ένωση αποστέλλει επιστολή στα αρμόδια υπουργεία, «επί της αθλίας καταστάσεως

των εν Πάτραις πυροσβεστικών μέσων». Καθώς, προφανώς, δεν σημειώνεται κάποια πρόοδος, η ΕΘΝΙΚΗ επανέρχεται, συνιστώντας «να ληφθώσι μέτρα παρά των Εταιρειών, προς σύμπηξιν πυροσβεστικού σώματος επί καταβολή των εξόδων αναλόγως των εν Πάτραις εργασιών εκάστης εταιρείας». Έτσι, το προεδρείο της Ένωσης προτείνει να συνέλθουν όλοι οι πράκτορες των Πατρών και να συντάξουν σχετικό προϋπολογισμό, τον οποίον θα υποβάλουν στην Ένωση.

Επίσης, τον Ιούλιο του 1929, η Ένωση καταθέτει υπόμνημα προς τον πρωθυπουργό Ελευθέριο Βενιζέλο και τους αρμόδιους υπουργούς, σχετικά με το νομοσχέδιο «περί αναδιοργανώσεως της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας του Κράτους», διατυπώνοντας τις αντιρρήσεις της για τις αλλεπάλληλες τροποποιήσεις, οι οποίες καθιστούν το αρχικό κείμενο «αγνώριστο». Ανάλογο υπόμνημα απευθύνει δύο μήνες αργότερα, τον Σεπτέμβριο, προς το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας «περί ασφαλειών σεισμών εν Ελλάδι».

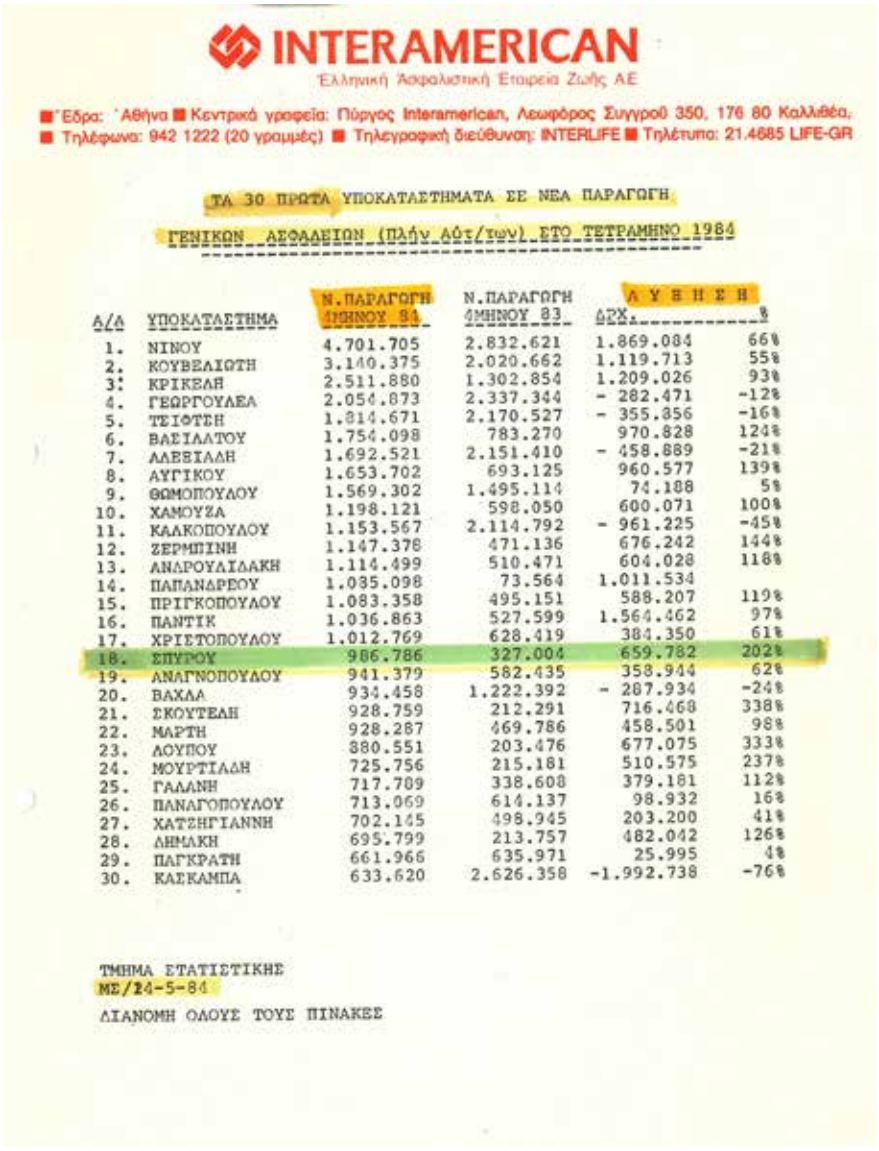
Ας σημειωθεί ότι το 1931, με το Νόμο 4661, ο οποίος θα συμπληρωθεί λίγο αργότερα από τους Νόμους 5273 και 6015, συγκροτείται το Πυροσβεστικό Σώμα, με μόνιμο προσωπικό. Έτσι, το έργο της πυρόσβεσης τίθεται σε νέες οργανωμένες βάσεις και αρχίζει σταδιακά να καλύπτει ολόκληρη τη χώρα.

Μήπως οι ίδιες ενέργειες πρέπει να επαναληφθούν σήμερα στο 2023;

[Πηγή: ΕΑΕΕ, 1907-2007]

ΠΡΙΝ ΣΑΡΑΝΤΑ ΧΡΟΝΙΑ ΚΑΙ ΚΑΤΙ, παράλληλα με τις ασφάλειες Ζωής, που κυρίως έδινα βάρος, ως διευθυντής Υποκαταστήματος, προσπαθούσα να διακριθώ και στις Γενικές Ασφαλίσεις της εταιρείας INTERAMERICAN. Παραθέτω εδώ ένα στατιστικό Δελτίο Νέας Παραγωγής Γενικών Ασφαλίσεων (πλην Αυτοκινήτων) στο τετράμηνο 1984. Δεν ήθελε παραγωγή τότε η INTERAMERICAN κλάδου Αυτοκινήτου και «δυσκόλευε» όσους ασκούσαν το «άθλημα», με πολλές εξαιρέσεις και ακριβά ασφάλιστρα. Ο Δ. Κοντομηνάς, στις συγκεντρώσεις διευθυντών Υποκαταστημάτων απ' όλη την Ελλάδα -τότε υπήρχαν γύρω στους 200 διευθυντές Γραφείων-, συνεχώς διαμαρτυρόταν γιατί δεν πιέζουν όλοι τους ασφαλιστές σε παραγωγή του κλάδου. Υπήρχαν τότε κάποιες φωνές, στη δεκαετία του 1980, για ακριβά ασφάλιστρα, δυσκολία στην έκδοση, εξαιρέσεις φορτηγών και Taxi κ.λπ.

Το Υποκατάστημά μου είχε παραγωγή κλάδου Ζωής γύρω στα 15 πρώτα γραφεία. Έκανα το ίδιο ασφαλίσεις πυρός-κατοικίας και ήμουν μέσα στα 20 Υποκαταστήματα κλάδου Αυτοκινήτων. Ιδιαιτέρως, σε κάποιο διάλειμμα συγκεντρώσεως στα νέα γραφεία στο Μαρούσι, τα επόμενα χρόνια, είπα στον Δ. Κοντομηνά ότι ούτε οι ίδιοι οι ασφαλιστές δεν ασφαλίζουν τα αυτοκίνητά τους στην INTERAMERICAN. Όταν τον είδα «νευριασμένο», τον παρακάλεσα να πάμε στο Parking με τα αυτοκίνητα των διευθυντών Υποκαταστημάτων, γωνία Κηφισίας και Αγίου Κωνσταντίνου. Κατεβήκαμε με τα πόδια στα υπόγεια, περάσαμε κάτω από το Γ' και Δ' κτίριο (σήμερα στο Γ' κτίριο έχει γραφεία η Hellas Direct) και βγήκαμε από τις σκάλες έξω στο δρόμο και στο Parking. Του είπα: «Έλα να δεις μόνος σου τα σήματα στα παρμπρίζ των αυτοκινήτων». Με τρόπο είδε με τα μάτια του πολλά αυτοκίνητα να είναι ασφαλισμένα σε άλλες εταιρείες... Εκ των υστέρων διαπίστωσα πολλές αλλαγές σε τιμολόγια, υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας κ.λπ. κ.λπ., όπου πάλι ΠΡΩΤΕΥΣΕ σε πολλά η INTERAMERICAN.



INTERAMERICAN

Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής ΑΕ

Έδρα: Αθήνα ■ Κεντρικά γραφεία: Πύργος Interamerican, Λεωφόρος Συγγρού 350, 176 80 Καλλιθέα,
■ Τηλέφωνα: 942 1222 (20 γραμμές) ■ Τηλεγραφική διεύθυνση: INTERLIFE ■ Τηλέτυπο: 21.4685 LIFE-GR

ΤΑ 30 ΠΡΩΤΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ (ΠΛΗΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ) ΣΤΟ ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ 1984

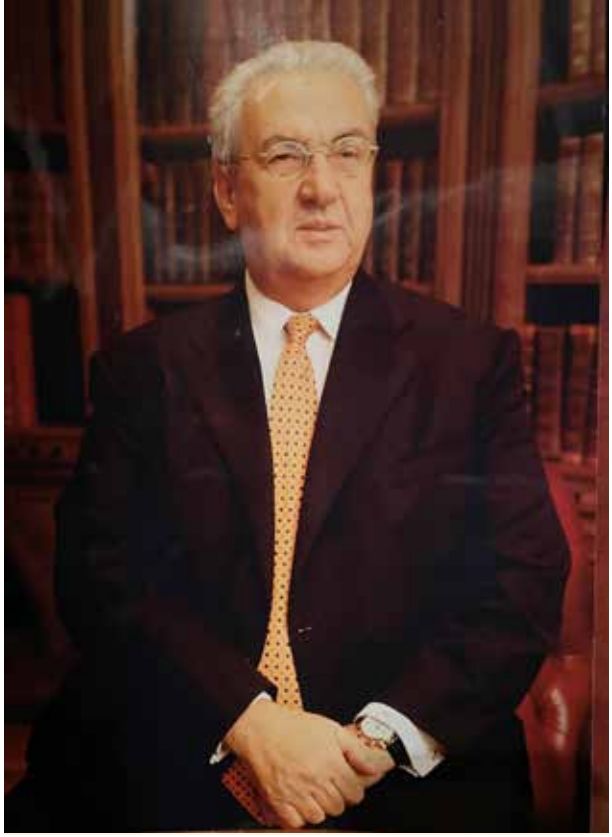
Α/Α	ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ	Ν.ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΠΡΙΛΙΟΥ 84	Ν.ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΠΡΙΛΙΟΥ 83	ΑΥΞΗΣΗ ΔΡΧ.	ΑΥΞΗΣΗ %
1.	ΝΙΝΟΥ	4.701.705	2.832.621	1.869.084	66%
2.	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗ	3.140.375	2.020.662	1.119.713	55%
3.	ΚΡΙΚΕΛΗ	2.511.880	1.302.854	1.209.026	93%
4.	ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑ	2.056.873	2.337.344	- 282.471	-12%
5.	ΤΣΙΦΤΣΗ	1.814.671	2.170.527	- 355.856	-16%
6.	ΒΑΣΙΛΑΤΟΥ	1.754.098	783.270	970.828	124%
7.	ΑΛΕΞΙΑΔΗ	1.692.521	2.151.410	- 458.889	-21%
8.	ΑΥΓΙΚΟΥ	1.653.702	693.125	960.577	139%
9.	ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΥ	1.569.302	1.495.114	74.188	5%
10.	ΧΑΜΟΥΖΑ	1.198.121	598.050	600.071	100%
11.	ΚΑΛΚΟΠΟΥΛΟΥ	1.153.567	2.114.792	- 961.225	-45%
12.	ΣΕΡΜΠΙΝΗ	1.147.378	471.136	676.242	144%
13.	ΑΝΔΡΟΥΛΙΔΑΚΗ	1.114.499	510.471	604.028	118%
14.	ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ	1.085.098	73.564	1.011.534	
15.	ΠΡΙΓΚΟΠΟΥΛΟΥ	1.083.358	495.151	588.207	119%
16.	ΠΑΝΤΙΚ	1.036.863	527.599	1.564.462	97%
17.	ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ	1.012.769	628.419	384.350	61%
18.	ΣΠΥΡΟΥ	986.786	327.004	659.782	202%
19.	ΑΝΑΓΝΟΠΟΥΛΟΥ	941.379	582.435	358.944	62%
20.	ΒΑΧΛΑ	934.458	1.222.392	- 287.934	-24%
21.	ΣΚΟΥΤΕΛΗ	928.759	212.291	716.468	338%
22.	ΜΑΡΤΗ	928.287	469.786	458.501	98%
23.	ΛΟΥΠΟΥ	880.551	203.476	677.075	333%
24.	ΜΟΥΡΤΙΑΔΗ	725.756	215.181	510.575	237%
25.	ΓΑΛΑΝΗ	717.709	338.608	379.181	112%
26.	ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΥ	713.069	614.137	98.932	16%
27.	ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΗ	702.145	498.945	203.200	41%
28.	ΔΗΜΑΚΗ	695.799	213.757	482.042	126%
29.	ΠΑΓΚΡΑΤΗ	661.966	635.971	25.995	4%
30.	ΚΑΣΚΑΜΠΑ	633.620	2.626.358	-1.992.738	-76%

ΤΜΗΜΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ
ΜΣ/24-5-84

ΔΙΑΝΟΜΗ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΠΙΝΑΚΕΣ

Τέλος 1980-αρχές 1990, η INTERAMERICAN απέκτησε ισχυρή ταυτότητα στην ΟΔΙΚΗ και ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ, αλλάζοντας την εικόνα στους δρόμους των Ελλήνων, που σταμάτησαν να σπρώχνουν αυτοκίνητα... Ο Δ. Κοντομηνάς υπήρξε πρωτοπόρος στη μεγάλη αλλαγή και με τις ενέργειές του ως προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος καθιερώθηκε ο Φιλικός Διακανονισμός (σύστημα άμεσης πληρωμής) το 2001.

Στον κλάδο Αυτοκινήτου πολλά προσέφερε και ο Κώστας Μπερτσιάς, από το 1990 ως το 2005, από ηγετικές θέσεις. Το 1995, επί Κ. Μπερτσιά, καθιερώθηκε η Φροντίδα Ατυχήματος AUTOHELP, με δωρεάν υπηρεσίες στους πελάτες αυτοκινήτων (παγκόσμια πρωτιά), που καθιέρωσαν και άλλοι. Ο Κώστας Μπερτσιάς προσέφερε πολλά κοντά στον Δ. Κοντομηνά, αλλά και στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, επί πολλά χρόνια, μαζί με τον Γ. Σκούρτη και τον Δ. Ζορμπά.



ΓΙΑΤΙ Ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ ΞΕΧΩΡΙΣΕ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΣΚΗΝΗ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ;

Γιατί πραγματοποίησε δεκάδες πρωτοποριακές κινήσεις που η κάθε μία απαιτεί ολόκληρο βιβλίο.

Μερικές από αυτές είναι:

• Έφερε τις ασφάλειες Ζωής στην Ελλάδα.
• Έδωσε εργασία και εισόδημα σε χιλιάδες ανθρώπους.
• Δημιούργησε θεσμούς και συστήματα.
• Δημιούργησε Δίκτυο Πωλήσεων.
• Εισήγαγε υψηλή τεχνολογία στις πωλήσεις.
• Έφτιαξε πλήθος στελεχών, που μέχρι σήμερα βρίσκονται στον ευρύτερο χρηματοασφαλιστικό, τραπεζικό και δημοσιογραφικό χώρο.
• Έκανε απίστευτες συμμαχίες με κολοσσούς του εξωτερικού.
• Ασφάλειες Ζωής.
• Επενδυτικά Προϊόντα.
• Πιστωτικές Κάρτες.
• Αμοιβαία Κεφάλαια.
• Bank Assurance.
• Τράπεζες (Interbank, Γενική, Millennium κ.ά.).
• Οδική Προστασία.

Οι άνθρωποι ξεχωρίζουν από το έργο τους και κυρίως από τις μεγάλες αλλαγές που επιφέρουν στο περιβάλλον τους, μέσω πρωτοποριακών-μοναδικών κινήσεων. Ο Δημήτρης Κοντομηνάς είχε άπειρες παρόμοιες κινήσεις στην επαγγελματική και προσωπική του ζωή. Αυτό, κατά τη γνώμη μου, πρέπει να είναι το κυρίαρχο στοιχείο.

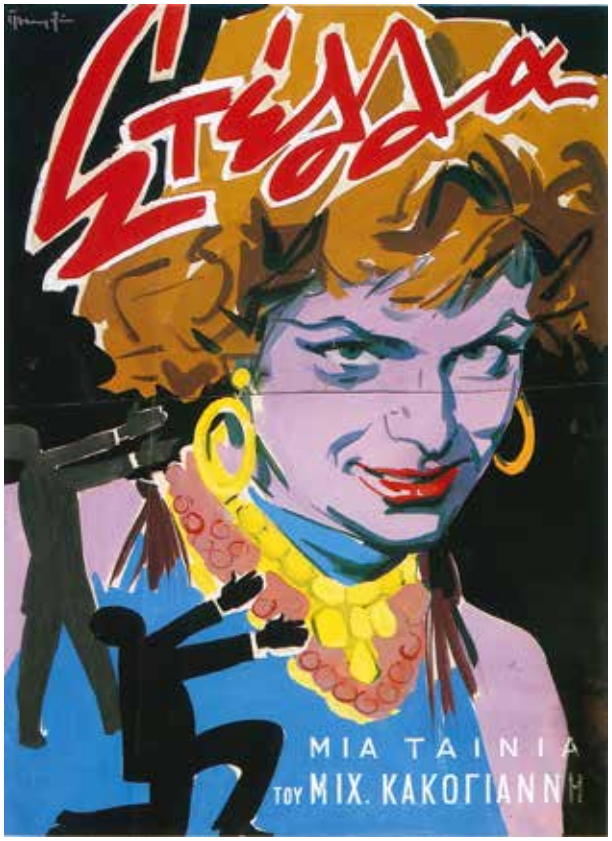
Ο Δημήτρης Κοντομηνάς προσέφερε πολλά και επιγραμματικά αναφέρω:

• American Life.
• Interamerican ΕΠΕ.
• Εγκατάσταση στην Ελλάδα των Ασφαλειών Ζωής - Αντιξοότητες.
• Ευκαιρία δουλειάς σε χιλιάδες ανθρώπους.
• Η σημερινή ασφαλιστική αγορά «ελέγχεται» από ανθρώπους που ο ίδιος δημιούργησε.
• Ανάπτυξη Γενικών Ασφαλειών - 1974.
• Έναρξη Συνεδρίων - Θεσμός.
• Πρώτο φορητό laptop ασφαλιστών - 1987.
• Συνεργασία με UAP.
• Αρχή επενδυτικών υπηρεσιών.
• Επέκταση στην τεχνολογία.
• INTERBANK Ελλάδος - INTERMAN Νέας Υόρκης, με τη συνεργασία της UAP.
• INTERAMERICAN Ρουμανίας.
• Επέκταση στην κινητή τηλεφωνία.
• Πώληση της INTERBANK Ελλάδος.
• Πρόσκληση - Συνάντηση με πρόεδρο Clinton.
• Δεκάδες συναντήσεις του με τεράστιες προσωπικότητες, εντός και εκτός Ελλάδος.
• Συλλογή έργων τέχνης Ελλήνων και ξένων καλλιτεχνών.
• Δημιουργία σπάνιας Βιβλιοθήκης.
• Μέγας χορηγός δημιουργίας Μουσείου Ακρόπολης με τη Μελίνα Μερκούρη.
• Δημιουργία Συστήματος Υγείας MEDISYSTEM.
• Εξαγορά Μαιευτηρίου Αθηνών – Δημιουργία Ευρωκλινικής και Παίδων.
• Έντονο φιλανθρωπικό και κοινωνικό έργο.
• Εισαγωγή της INTERAMERICAN στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.
• Δημιουργία NOVA BANK με BCP Πορτογαλίας.
• Βράβευση από τον πρόεδρο της Πορτογαλίας.
• Μεταβίβαση INTERAMERICAN στην EURECO.
• Μεγάλη Έκθεση στο Μουσείο Μπενάκη: «Ο Ελληνικός Κόσμος μέσα από τα Βλέμματα των Περιηγητών».
• INTERJET - Ελικόπτερα, Αεροπλάνα, Αερομεταφορές.
• MEDIA - Χώρος ψυχαγωγίας (Alpha, Nine, Village, Alpha 9,89 κ.λπ.).
• DEMCO Insurance (INTERLIFE, PRIME).
• Πάντα ειδική σχέση αγάπης με το προσωπικό του.

Αισθανόμενος τις ευεργεσίες του και σε εμένα, μεταξύ 1973-2022, πρότεινα και συμμετέχω μαζί με την ηγεσία της INTERAMERICAN στη δημιουργία προτομής του, που προβλέπεται να στηθεί στη Λεωφόρο Συγγρού, μπροστά στο χώρο της INTERAMERICAN. Ο διευθύνων σύμβουλος κ. Γιάννης Καντώρος συνεχίζει στο πνεύμα INTERAMERICAN, γράφοντας και σήμερα νέες σελίδες!

ΕΚΕΙ ΣΤΑ ΜΕΣΑ ΤΟΥ 1990, η «ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ» μού έστειλε τη Συλλεκτική Έκδοση «ΓΙΓΑΝΤΟΑΦΙΣΕΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΟΥΣ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ 1950-1975». Η έκδοση (1993) έγινε με τη συνεργασία του Μουσείου Σύγχρονης Τέχνης Ιδρύματος Βασίλη και Ελίζας Γουλανδρή, επ' ευκαιρία των εορταστικών εκδηλώσεων για τα 100 Χρόνια Κινηματογράφου, που οργάνωσαν τότε το υπουργείο Πολιτισμού, ο Δήμος Αθηναίων, η Πινακοθήκη Πιερρίδη και το Δημοτικό Κέντρο Τεχνών Λευκωσίας.

Γράψτε κάτι, μου είχαν ζητήσει. Είχα πάει και σε μια σχετική εκδήλωση. Όταν πρωτοήρθα στην Αθήνα, φοβισμένο επαρχιωτάκι από το Αγρίνιο, το 1966, που επέτυχα στην Πάντειο, μου είχαν κάνει εντύπωση αυτές οι γιγαντοαφίσες στους δρόμους της Αθήνας και στους κινηματογράφους. Κοίταζα και θαύμαζα αυτές τις αφίσες των ζωγράφων: Γ. Βακιρτζή, Στ. Αλμαλιώτη, Ν. Ανδρεάκου, Α. Βαζοπούλου, Κ. Γρηγοριάδη. Βαγγέλη Φαεινού, Γερ. Τουλιάτου. Χ. Σεράση, Μ. Παναγιωτόπουλου. Ν. Νικολαΐδη, Κ. Κουζούνη, Γιαν Βασ... Κοίταξα σαν χαμένος τον Τζον Γουέιν, τον Νίκο Ξανθόπουλο, τον Αλέκο Αλεξανδράκη, τον Στέφανο Στρατηγό, τον Ανδρέα Μπάρκουλη, τον Σον Κόνερι, τον Γκάρι Κούπερ, τον Αλέν Ντελόν, την Άννα Φόνσου, τον Μίμη Φωτόπουλο, τον Κώστα Χατζηχρήστο, τη Μελίνα, τον Νίκο Κούρκουλο, τη Ζωή Λάσκαρη, τη Σοφία Λόρεν, την Τζούλι Άντριους, τον Γιουλ Μπρίνερ, τον Κερκ Ντάγκλας, τον Γιώργο Φούντα... Σκηνές και τίτλοι που τάραζαν τη νεανική ψυχή μου, όπως «Οι Κολασμένοι του Γ' Ράιχ», «Φλογερές Νύχτες στο Ρίο», «Ρομπέν των Δασών», «Η Σφαγή του Σικάγο», «Η Αθήνα μετά τα Μεσάνυχτα», «Ταρζάν, ο Άρχων της Ζούγκλας», «Ο Πόλεμος των Κουμπιών», «Ο Δολοφόνος του Τόκιο», «Ρίγκο, ο Εκδικητής», «Επιχείρηση Κεραυνός», «Ο Πειρατής», «Ο Γίγας», «Η Γέφυρα του Ποταμού Κβάι», «Ο Μεθύστακας του Λιμανιού», «Τζέιμς Μποντ», «Εκδίκηση Μέχρι Θανάτου», «Οκινάουα», «Η Σφραγίδα του Θεού», «Η Πτώση της Ρωμαϊκής Αυτοκρατορίας», με Σοφία Λόρεν, Αλεκ Γκίνες, Τζ. Μέησον κ.λπ.



Ήμουν τυχερός που έζησα αυτήν την εποχή στα νεανικά μου χρόνια. Πολλές οι νοσταλγικές μνήμες, οι συγκινήσεις, τα όνειρα και βαθύ το άλγος της νοσταλγίας των χρόνων που έφυγαν στους ανέμους των αλλαγών και πήραν μαζί τους ένα κομμάτι της ζωής μου, μαζί με τις αφίσες που έβλεπα στην Ομόνοια, στην οδό Σταδίου, στην Πανεπιστημίου, στην Πατησίων, μπροστά στους Κινηματογράφους «Ρεξ», «Πάνθεον», «Τιτάνια», «Ορφεύς», «Ιντεάλ», «Αττικόν», «Έσπερος», «Κοτοπούλη», «Παλλάς», «Αθηνά», «Παγκράτιον», «Σινεάκ», «Ροζικλέρ», «Αλάσκα», «Κρόνος»... Χάνομαι στο δάσος των αναμνήσεων

και στις μνήμες που βρήκα σε σκοτεινές αίθουσες όπου έλαμπαν τα παραμύθια και οι παρουσίες των ονειροπόλων σκηνοθετών και σεναριογράφων, που καθιέρωναν τρόπους ζωής στο πώς αγαπάνε, πώς φιλάνε οι αγαπημένοι, πώς κλαίνε στους χωρισμούς, πώς πολεμάνε, πώς ξεπλένουν ντροπές...

Πολλά προσέφεραν στον πολιτισμό οι ασφαλιστικές εταιρείες, με τις χορηγίες τους, και είναι πολλά που θα έπρεπε να μάθουν οι νέοι για την προσφορά της ασφάλισης. Ο Νίκος Κακολύρης της EUROLIFE αυτήν την εποχή προσφέρει πολλά στον πολιτισμό, με τις σύγχρονες χορηγίες που προτείνει. Είναι άνθρωπος πολιτισμού, που πολλά ελπίζουμε...

Ε.Σ.

Θυμάμαι παλιά, πριν μερικές δεκαετίες, όταν περιπλανιόμουνα μικρός στα σινεμά της Αθήνας, στο «Ροζικλέρ», στην «Αλάσκα», στο «Ρεξ», στους αθηναϊκούς δρόμους, στην Πανεπιστημίου, στη Σταδίου, στην Αγίου Κωνσταντίνου και στη Δώρου, στην πλατεία Ομονοίας, όπου ήταν ο κινηματογράφος «Κρόνος».

Εκεί, οι εικόνες μετέωρες πάνω από το σινεμά, διαφήμιζαν το κινηματογραφικό έργο της εβδομάδας. Μπορούσες να δεις σε υπερμεγέθεις διαστάσεις τις διάφορες σκηνές που διαδραματίζονταν στο έργο. Οι αφίσες αυτές ήταν ζωγραφισμένες με το χέρι.

Οι καλλιτέχνες ήταν άλλοι της Σχολής Καλών Τεχνών και άλλοι αυτοδίδακτοι, ειδικευμένοι στη μεγέθυνση φωτογραφιών. Πάντως, ήταν εντυπωσιακά τα πανό αυτά με τα ωραία χρώματα και την πολύπλοκη σύνθεση, όπου τα διαδραματιζόμενα συνετίθεντο σε διαφορετικούς χρόνους, το ένα δίπλα στο άλλο.

Έβλεπες τον Ταρζάν, την Τζέιν και την Τσίτα στη ζούγκλα, με φίδια, λέοντες και δίπλα τους κακούς λευκούς κυνηγούς, που σκότωναν τους φίλους ελέφαντες, ενώ ο Ταρζάν κατέβαινε με ένα τριχόσκοινο από τα δέντρα για να τιμωρήσει τον κυνηγό. Σε άλλο έργο, ο Σαμπού και το Τζίνι να βγαίνει από ένα μπουκάλι και το μαγικό χαλί να πετά δίπλα στο ξύλινο άλογο. Σε άλλη πάλι γιγαντοαφίσα, ο Κάπτεν Μπλαντ, με τον Έρολ Φλιν να ξιφομαχεί με πειρατές πάνω σε ιστιοφόρο πλοίο με πολλά πανιά ή σε άλλη τον ξυλοπόδαρο της Νήσου της Θησαυρών.

Έτσι λοιπόν, βλέποντας αυτές τις γιγαντοαφίσες, κρίναμε σε ποιο έργο έπρεπε να πάμε. Ποιο ήταν το καλύτερο. Και δεν πέφταμε ποτέ έξω. Ενώ τώρα περιμένουμε στα τυφλά κάποια κριτικά σημειώματα να μας υποδείξουν την αξιόλογη ταινία.

Αυτές οι γιγαντοαφίσες έπαιζαν μεν έναν ρόλο διαφημιστικό, συγχρόνως όμως μιλούσαν ζωντανά στους περαστικούς, γιατί δεν ήταν απλώς φωτογραφίες, αλλά είχαν περάσει από έναν συγκινητικό χρωστήρα κάποιου καλλιτέχνη, που συμμετείχε τελικά στην υπόθεση του έργου, αφού με ελάχιστες, στην κυριολεξία, πινελιές, ζωγράφιζε περιληπτικά και με ουσιώδη τρόπο το έργο.

Σιγά-σιγά, μπροστά στην εξέλιξη, με την τηλεόραση και τον περιοδικό Τύπο, με τις εικόνες και τις παρουσιάσεις στη μικρή οθόνη ή στις σελίδες των εφημερίδων και των περιοδικών, η ωραία αυτή περιπλάνηση στους δρόμους εξέλιπε και έτσι οι θεατές των σινεμά δεν κοιτούν πια ψηλά για να δουν την αφίσα, αλλά μπαίνουν στους κινηματογράφους οδηγούμενοι από την άποψη κάποιων εντύπων ή κάποιων ειδικών της κινηματογραφολογίας. Τι τα θέλετε, η ζωγραφική εικόνα θέλει και τα κατάλληλα μάτια.

ΑΛΕΚΟΣ ΦΑΣΙΑΝΟΣ, ζωγράφος

«Η ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΩΝ ΚΥΡΙΩΝ» ήταν η πρώτη γυναικεία εφημερίδα στην Ελλάδα, από την Καλλιρρόη Παρρέν, το 1887 ως το 1917. Αγωνίστηκε για προστατευτική νομοθεσία των εργαζομένων γυναικών, αλλά δεν διεκδίκησε δικαίωμα ψήφου. Στις αρχές του 20ού αιώνα, οι γυναίκες μπορούσαν να εργασθούν ως δασκάλες, σε εποχή που το ποσοστό των αναλφάβητων γυναικών άγγιζε το 80%.

Εκείνη την εποχή γεννιέται η μητέρα μου Βασιλική, το έτος 1919, στο χωριό Ανεμοράχη Άρτας και πάει ως το δημοτικό σχολείο. Με νοσταλγία μού έλεγε πως εκεί που βοσκούσε γίδες και πρόβατα, μάθαινε σε άλλες φίλες της την προπαίδεια και να μετράνε, με αντάλλαγμα λίγο μέλι και καραμέλες. Μέχρι εκεί όμως. Η Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση ήταν προνόμιο για τα κορίτσια της αστικής τάξεως, που ήταν και μέριμνα των οικογενειών τους, όχι του κράτους.

Τότε άρχισαν και οι πρώτες παρεμβάσεις από τις «γράφουσες», όπως αποκαλούσαν τις γυναίκες συγγραφείς, για απαίτηση μόρφωσης στις γυναίκες. Οι γυναίκες ως τις αρχές του 20ού αιώνα είχαν νομικό πρόσωπο, αλλά στα δικαστήρια δεν μπορούσαν να παραστούν ως ένορκοι και ως μάρτυρες σε υπογραφές συμβολαίων. Για να ανοίξει επιχείρηση απαιτείτο γνώμη του συζύγου της. Ο Μεσοπόλεμος αναγκάζει πολλές γυναίκες να εργασθούν σε δημόσιες υπηρεσίες και βιομηχανίες, με αποτέλεσμα τη διεκδίκηση δικαιωμάτων, αστικών και κοινωνικών. Προοδευτικές γυναίκες ιδρύουν Σωματεία και το φεμινιστικό κίνημα ξεκινά με απαιτήσεις ίσων δικαιωμάτων και νομοθετικών μεταρρυθμίσεων, που αφορούσαν τη μητρότητα, την εργασία, την εκπαίδευση, την οικογένεια, την πορνεία (απαίτηση κατάργησης).

Τον Απρίλιο του 1920, η Αύρα Θεοδωροπούλου, μαζί με τη Μαρία Νεγρεπόντη ιδρύουν το Σύνδεσμο για τα Δικαιώματα της Γυναίκας. Άλλες ακόμη γυναίκες είναι η Μαρία Δεσύπρη-Σβώλου, η Ρόζα Ιμβριώτη, η Ελένη Ουράνη (Άλκης Θρύλος), η Άννα Παπαδημητρίου. Το 1923 εκδίδεται το περιοδικό «Ο Αγώνας της Γυναίκας», που θα κλείσει το 1936, λόγω της μεταξικής δικτατορίας. Η συντηρητική τάση του φεμινιστικού κινήματος θα εκφρασθεί από το 1919 με το Εθνικό Συμβούλιο Γυναικών. Εκδίδει το περιοδικό «Ελληνίς», που θα φιλοξενήσει διαφορετικές απόψεις (διαφόρων τάσεων), με άρθρα από τη σοσιαλίστρια Αθηνά Γαϊτάνου-Γιαννιού, τη Σοφία Αντωνιάδου, την Ελένη Ρουσσοπούλου, την Ελένη Σιφναίου. Το ζήτημα της ψήφου και της εργασίας έφερε συγκρούσεις στο Σωματείο και αποδυνάμωσε τις προοδευτικές και μετατράπηκε σε Φιλανθρωπικό Σωματείο. Παράλληλα, το κίνημα της Καλλιρρόης Παρρέν θα παραμείνει στις θέσεις του «ωραίου φεμινισμού».

Από άλλες θέσεις, οι κομμουνίστριες και σοσιαλίστριες θα γίνουν ένα ρεύμα διεκδικήσεων για τις γυναίκες. Θα αποτελέσουν τμήματα της Σοσιαλιστικής Διεθνούς και του κομμουνιστικού «προλεταριανού φεμινισμού», που θα φέρνει προς την εργατική συνείδηση και όχι γυναικείων διεκδικήσεων, που αφορούν τη γυναίκα-γυναίκα. Ακόμη, το δικαίωμα ψήφου δεν ήταν πρώτη διεκδίκηση. Το δικαίωμα ισότητας αργούσε, αν και πολλές φεμινίστριες καταθέτουν υπομνήματα.

Το 1927 γίνεται μια πρώτη «νίκη» σε διάταγμα «περί Δήμων και Κοινοτήτων», όπου αναφέρεται παραχώρηση ψήφου σε γυναίκες άνω των 30 ετών, στις δημοτικές εκλογές. Το 1928 γίνεται η πρώτη δημόσια συγκέντρωση γυναικών στο Θέατρο «Απόλλων». Ακολουθεί και άλλη το 1929 και, επιτέλους, τον Φεβρουάριο του 1930 (93 χρόνια πριν), νέο διάταγμα δίνει ψήφο στις γυναίκες στις δημοτικές εκλογές (με πολλές εξαιρέσεις). Το 1934 θα ψηφίσει μόνο το 3,5% του γυναικείου πληθυσμού. Οι σοσιαλίστριες τότε πίστευαν ότι έπρεπε να μορφωθούν πρώτα οι γυναίκες και μετά να ψηφίσουν. Οι κομμουνίστριες περιφρονούσαν την ψήφο. Η άνοδος του φασισμού και του ναζισμού άλλαξε τα δεδομένα και οι διεκδικήσεις άλλαξαν δρόμους. Το 1952 εκλογικά δικαιώματα θα παραχωρηθούν στις γυναίκες, βάσει διεθνών συμβάσεων.

1985: Ομιλητής στα γραφεία του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών σε συζήτηση για τα δικαιώματα των γυναικών και του πατέρα.

Η μητέρα μου Βασιλική Σπύρου.

Στον ασφαλιστικό χώρο, μέχρι την εμφάνιση της INTERAMERICAN και της ALICO, τέλος 1960 και τη δεκαετία του 1970, λίγες γυναίκες εργάζονταν στον ασφαλιστικό χώρο

(λίγες στις ανώτερες θέσεις και πολλές στη διαμεσολάβηση, μπήκαν στο επάγγελμα μετά το 1970). Δείτε ασπρόμαυρες φωτογραφίες των πρώτων χρόνων στη METLIFE, τη δεκαετία του 1960. Δείτε φωτογραφίες των προέδρων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών (καμία γυναίκα για 100 χρόνια).

Προσωπικά, πιστεύω ότι οι γυναίκες υπηρετούν καλύτερα τη διαμεσολάβηση. Στις εκδόσεις μου συνεργάζομαι με πολλές γυναίκες, κάτι που έκανα και ως διευθυντής Γραφείου Agency Ασφαλειών. Θυμάμαι εκεί στη δεκαετία του 1980, που συνεργαζόμουν με Σχολές Γονέων,

ΧΡΟΝΟΣ Β' ΑΘΗΝΑΙ 15 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 1929 Δρ. 1.50 ΑΡΙΘ.500

Ο ΑΓΩΝΑΣ
ΤΗΣ ΓΥΝΑΙΚΑΣ

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΟ ΔΙΑΤΙΟ ΤΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ ΓΙΑ ΤΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΤΗΣ ΓΥΝΑΙΚΑΣ

Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΔΡΑΣΗ
ΤΩΝ ΓΥΝΑΙΚΩΝ ΤΗΣ ΠΟΛΩΝΙΑΣ

Εξώφυλλο του περιοδικού «Ο αγώνας της γυναίκας».

μέσω της ασφαλίστριάς μου Μαίρης Μπαλάσκα. Κάπου εκεί στα μέσα του 1985 μετείχα και σε μία εκδήλωση στα Γραφεία του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών, στην οδό Ακαδημίας, για τα δικαιώματα των γυναικών, σε συζήτηση που διεύθυνε η Αλίκη Μαραγκοπούλου, και κατέθεσα, ως πατέρας, νομικός και Manager Ασφαλειών, τις απόψεις μου (φωτογραφία). Είκοσι οκτώ (28) από τα εξώφυλλα του «ΝΑΙ» έχουν γυναίκες. Το τεύχος 13 του «ΝΑΙ» είχε εξώφυλλο 21 γυναίκες του ασφαλιστικού χώρου, με τίτλο «Αναζητώντας τη Γυναίκα στη Χώρα των Ασφαλειών». Από εκείνη την ημερίδα και τα συμπεράσματα των γυναικών που μετείχαν, με συντονίστρια τη Σμαρούλα Παντελή, βγήκαν προγράμματα ασφαλιστικά. Δείτε αυτό το τεύχος!

Και γενικότερα, προσεγγίστε τις γυναίκες για προώθηση των ασφαλειών προστασίας οικογενειών. Αυτές θα σας καταλάβουν καλύτερα. Αυτές «ζουν» περισσότερο την ΕΛΛΕΙΨΗ ασφαλειών στις σημερινές οικογένειες. Έχουν περισσότερους ρόλους να παίξουν στη σημερινή κοινωνία της υποκρισίας και του φαίνεσθαι, όπου κυριαρχούν ακόμη πολλοί «ψευτόμαγκες» άντρες, που δεν νοιάζονται και τόσο για τις ιδιότητες μιας χήρας μάνας, συζύγου, συντρόφου και τον πολυρολισμό της.

Η μάνα μου Βασιλική είχε καημό που δεν έμαθε γράμματα πολλά. Ιδέα δεν είχε για γυναικεία δικαιώματα και φεμινισμούς

ΕΤΟΣ Α'. Ἐν ΑΘΗΝΑΙΣ τῇ 2 Αὐγούστου 1887 ΑΡΙΘ. 22

Ἐφημερὶς τῶν Κυριῶν

ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Η «Εφημερίς των Κυριών».

και ψήφους και δημοκρατίες της σύγχρονης Ελλάδας... Δεν μετείχε σε οργανώσεις, δεν πήγε σε πορείες, δεν πήγαινε στα θέατρα, δεν αξιώθηκε να διαβάσει Πλάτωνα, ιστορία Θουκυδίδη, δεν διάβασε ποίηση Καβάφη, Παλαμά και Σολωμού... «Ό,τι ξέρω το 'μαθα μόνη, εξ ακοής και από τα ράδια», μου έλεγε. Παντρεύτηκε με προίκα μια αγελάδα και λίγα προβατάκια, έκανε πέντε προκομμένα παιδιά, όργωσε χωράφια, φύτεψε δέντρα, φύλαξε γιδοπρόβατα, σκάλισε κήπους και χωράφια, μάζεψε σιτάρι και φασόλια στον ήλιο, φύτεψε καπνά και όσπρια, θέρισε, αλώνισε, μεγάλωσε παιδιά, έκλαψε πολύ, διασκέδασε λίγο, κοίταξε τον άντρα της, ανταποκρίθηκε σαν Ελληνίδα μάνα σε όλα, και σε ειρήνη και στον πόλεμο. Κάπου εκεί στα 95 της χρόνια ήταν που μια μέρα, όπως ήταν στο κρεβάτι, της λέω: «Ρε μάνα, πόσο καιρό έχει να σε αγκαλιάσει κάποιος;». «Τι είναι αυτό;» μου λέει. «Πού είχαμε εμείς καιρό για αγκαλιές;». Όντως, πολλές γυναίκες στην πατρίδα μας δεν γνώρισαν του φεμινισμού τους καρπούς!

Ε.Σ.

ΝΟΣΤΑΛΓΙΑ είναι ο πόνος που αισθάνεται ο ξενιτεμένος για την επάνοδο στην πατρίδα. Είναι άλγος βαθύ, νοσταλγία, το να επιθυμείς την ημέρα της επανόδου, που θα είναι ευχάριστη μέρα, «νόστιμον ήμαρ»! Νόστος, πορεία προς την πατρίδα, ταξίδι γλυκό η επιστροφή.

Από αυτή τη γλυκιά μέρα επιστροφής, του γυρισμού στην πατρίδα, εκαλείτο ο νόστος νόστιμος, νόστιμον ήμαρ (ήμαρ = ημέρα). Η ρίζα της λέξεως είναι κοντά στο νέω, που σημαίνει πλέω, κολυμπώ, πορεύομαι και νοέω-νοώ, διά της νοήσεως κινούμαι, εκεί και ο νους που σε ταξιδεύει παντού και οι λέξεις ναυς και ναυτικοί και τα πλοία και το νέω που σημαίνει και συναθροίζω, όταν συγκεντρώνεται πλούτος. Κοντά και άλλες λέξεις του νου και από το νέω, ο ναός και το νάω = ρέω και νερό κ.λπ. «Ο γαρ νους κινεί», έγραψε ο Αριστοτέλης και «ουδέν γαρ ταχύτερον του νοός»!

Ο νους που ταξιδεύει είναι και η αιτία της νοσταλγίας παντού. Και της νοσταλγίας των χρόνων που πέρασαν στη ζωή μας. Όπως και να το γράψω, η νοσταλγία έχει το άλγος της και στη δική μου ζωή, όπου κι εγώ ως νέος, ικανός για πλουν, ταξίδεψα στα χρόνια που πέρασαν και άπειρος

Ο Γεράσιμος Ρουχωτάς (η προσφορά του στον κλάδο ανυπολόγιστη) με τον Κωνσταντίνο Μητσοτάκη, στα εγκαίνια της INTERAMERICAN στο Μαρούσι. Το πρώτο μου ασφαλιστικό άρθρο δημοσιεύτηκε στην «Ασφαλιστική Αγορά».

Με τον Πάνο Δημητρίου της GENERALI.

Δημήτρης Κοντομηνάς - Μελάς Γιαννιώτης, στα εγκαίνια γραφείων της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στη Λ. Συγγρού. Ήμουν και εκεί.

Με τον Λάμπρο Κόκκινο, γενικό διευθυντή της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής και πρόεδρο της ΕΑΕΕ.

Στρατιώτης στην Κόρινθο (1971).

Το σπίτι όπου γεννήθηκα στο Δίστρατο Άρτας.

Διευθυντής Υποκαταστήματος Agency INTERAMERICAN, Όθωνος 6 - πλατεία Συντάγματος, Αθήνα (1979-1990).

τριγύρισα, «σπαταλώντας» μέρες, εβδομάδες, χρόνια εδώ κι εκεί, μαθαίνοντας καλά το ρητό του Αριστοτέλη ότι «Νέος έμπειρος ουκ εστίν» (Ηθικά Νικομάχεια). Αλλού τα κατάφερα, όπως και άλλοι, αλλού γύρισα ναυαγός από τα ταξίδια. Ναυαγός, λέξη από το ναυς και άγνυμι = θραύω. Θρυμματίστηκαν πολλά από όσα οι μνήμες συγκράτησαν και στις παλιές φωτογραφίες είναι αραγμένα σαν «πλοία» καινούργια και παλιά, όπως και ο Όμηρος έγραψε ότι στην Ιθάκη υπάρχουν «νήες νέαι ηδέ παλαιαί» (Οδύσσεια β').

Γεννήθηκα στην Άρτα, μεγάλωσα στο Αγρίνιο, σπούδασα Πανεπιστήμιο στην Αθήνα, παντρεύτηκα Κρητικοπούλα και ζω πολύ καιρό του χρόνου στα Χανιά. Ταξίδεψα σε πάνω από 60 χώρες στη γη. Παλιές φωτογραφίες μού φέρνουν νοσταλγία και κάτι που έλεγε μέσα μου «φύγωμεν συν ναυσί, φίλην ες πατρίδα γαίαν» (να φύγουμε με τα πλοία μας προς την αγαπητή γη, Ιλιάδα, Β-140). Μετανάστης της ζωής, παραθέτω φωτογραφίες με νοσταλγία από κάποιες στιγμές πίσω στο χρόνο, ταξιδεύοντας με το νου... σε άλλους χρόνους και καιρούς. Με πολλή νοσταλγία!

Ευάγγελος Σπύρου

1977. Από επίσκεψη του προέδρου του Ομίλου ALLIANZ Γερμανίας στην Αθήνα.

Ο αδελφός μου Πάνος (έφυγε το 2022) στον ανδριάντα του Μιλτιάδη στον Μαραθώνα.

Ταξίδια στα νησιά της Καραϊβικής αγκαλιά με τη σύζυγό μου Μαρία (Γουαδελούπη).

1976. Η πρώτη μου φωτογραφία σε Συνέδριο της INTERAMERICAN στη «Νεράιδα» ως ασφαλιστής.

Φωτογραφία το 1981.

Κέρδισα το φλουρί και δώρο χρονιάς σε βασιλόπιτα που τράβηξε ο Δημ. Κοντομηνάς.

Πάσχα 1978. Όλη η οικογένεια στην οδό Αγγελοκάστρου 30, στο Αγρίνιο.

Εποχές που ο Δ. Κοντομηνάς «έφερνε» κυβερνήσεις στην ασφαλιστική αγορά!

ΜΕ ΑΦΟΡΜΗ ΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΓΥΝΑΙΚΑΣ, η UNESCO Πειραιώς και Νήσων σε ειδική γιορτή βράβευσε καταξιωμένες Ελληνίδες στον τομέα τους (για 6η χρονιά) και ανάμεσά τους τη Μαρία Σπύρου-Νταγαδάκη για την πολυποίκιλη δραστηριότητά της γύρω από το παιδί. Ο πρόεδρος Ιωάννης Μαρωνίτης ανέφερε αρκετά από το βιογραφικό της, ιδιαιτέρως όμως έκανε μνεία για το σπουδαίο έργο που επιτέλεσε μέσω του νηπιαγωγείου ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ στην Κηφισιά και για την κοινωνική προσφορά να κάνει δωρεά ενός πλήρους εξοπλισμού λειτουργίας παιδικού σχολείου-νηπιαγωγείου στον Δήμο Φοινίκης στην Αλβανία. Λειτουργεί σήμερα κανονικά, έχει όλα τα απαραίτητα που απέστειλε η Μαρία Σπύρου (θρανία, γραφεία, βιβλία, ελληνικά παραμύθια, τετράδια, μολύβια-χρώματα κ.λπ.) και αναγράφει στην ταμπέλα «Ελληνικό Νηπιαγωγείο Μαρία Σπύρου». Στην UNESCO Πειραιά-Νήσων η Μαρία Σπύρου προσφέρει εθελοντικά ως υπεύθυνη για το παιδί. Ο σπουδαίος δημοσιογράφος Βαγγέλης Κακατσάκης στα «ΧΑΝΙΩΤΙΚΑ ΝΕΑ» -στήλη ΜΙΑ ΣΤΑΣΗ ΕΔΩ- έκανε μια «σπουδαία, άξια εύφημης μνείας αναφορά της δωρεάς στον Δήμο Φοινίκης στην περιοχή της Αυλώνας Βορείου Ηπείρου - Αλβανία, που περιλαμβάνει 58 χωριά της ελληνικής μειονότητας, της Χανιώτισσας Μαρίας Σπύρου-Νταγαδάκη, συνταξιούχου νηπιαγωγού. Δημοσίευσε και μια σχετική φωτογραφία από τη βράβευση που έγινε στον πολυχώρο πολιτισμού «Μαριάννα Β. Βαρδινογιάννη» με το αναμνηστικό βραβείο μαζί με τον υφυπουργό Παιδείας Άγγελο Συρίγο. Μαζί με τα συγχαρητήριά μας από το «ΝΑΙ», δημοσιεύουμε μερικές φωτογραφίες μαζί με άλλες βραβευμένες. Στο Δελτίο Τύπου της UNESCO Πειραιώς και Νήσων αναφέρθηκαν τα εξής:

«Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε, για 6η χρονιά η "Γιορτή της γυναίκας" από τον Όμιλο UNESCO Πειραιώς και Νήσων, στον Πολυχώρο Πολιτισμού "Μαριάννα Β. Βαρδινογιάννη".

"Η γιορτή της γυναίκας" είναι μία ετήσια εκδήλωση-θεσμός που διοργανώνει ο Όμιλος για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα της Γυναίκας, βάζοντας στο επίκεντρο αξιόλογες γυναίκες σε θέσεις ευθύνης.

Η έναρξη της εκδήλωσης έγινε με μουσικό αφιέρωμα από τη χορωδία του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών, υπό τη διεύθυνση του Δημήτρη Καρούζου.

Ακολούθησε χαιρετισμός από τον πρόεδρο του Ομίλου UNESCO Πειραιώς και Νήσων, Ιωάννη Μαρωνίτη, και στη συνέχεια βραβεύτηκαν γυναίκες, που έχουν ξεχωρίσει η καθεμία στον τομέα τους.

Οι βραβευθείσες (με αλφαβητική σειρά):

Δήμητρα Κατσαφάδου, επιχειρηματίας

Μαρίνα Κουταρέλλη, ιδρύτρια Spetses mini Marathon, Spetsathlon & Communication Lab

Λίνα Νικολακοπούλου, στιχουργός, ποιήτρια

Ντίνα Νικολάου, βραβευμένη Chef, πρέσβειρα της ελληνικής κουζίνας στο Παρίσι

Ειρήνη Σακουστή, πρόεδρος του τμήματος "Αμαρυλλίς" των Θυγατέρων της Πηνελόπης

Ευγενία Παπαθανασοπούλου, πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Λυρικής Σκηνής

Σοφία Πουλιανίδου, επιχειρηματίας

Μαρία Σπύρου, εκπαιδευτικός

Ειρήνη Σταματούδη, καθηγήτρια της Νομικής Σχολής Πανεπιστημίου Λευκωσίας

Δώρα Τσαμπάζη, δημοσιογράφος

Μαίρη Χατζάκου, επιχειρηματίας

Girl Power Academy Greece

Η Κλέλια Χαρίση, δημοσιογράφος-ποιήτρια και διευθύντρια Λόγου και Τέχνης του ομίλου για την UNESCO Πειραιώς & Νήσων, εξέφρασε την ιδιαίτερη συγκίνησή της στην τιμητική βράβευση της σπουδαίας στιχουργού Λίνας Νικολακοπούλου, αναφερόμενη στην Παγκόσμια Ημέρα Ποίησης και στο μεγάλο έργο της καλλιτέχνιδος για τη "σωτηρία της ψυχής".

Μία από τις βραβεύσεις που απέσπασαν το χειροκρότημα του κοινού ήταν της Δήμητρας Κατσαφάδου, η οποία τιμήθηκε για την καινοτομία στην επιχειρηματικότητα αλλά και το έντονο κοινωνικό της έργο.

Στην εκδήλωση τιμήθηκε και ο Ανδρέας Αλικανιώτης, ο 20χρονος που λειτούργησε ηρωικά στην εθνική τραγωδία της σύγκρουσης των τρένων στα Τέμπη, βοηθώντας αρκετούς συνεπιβάτες του να απεγκλωβιστούν.

Τη λαμπερή αυτή γιορτή παρουσίασε η δημοσιογράφος και παρουσιάστρια Άννα Ζαντίδου.

Παρόντες στην εκδήλωση ήταν, μεταξύ άλλων, ο υφυπουργός Ναυτιλίας και Νησιωτικής Πολιτικής Κώστας Κατσαφάδος, ο υφυπουργός Παιδείας και Θρησκευμάτων Άγγελος Συρίγος, οι βουλευτές Πειραιά: Νόνη Δούνια, Γιάννης Μελάς, Νίκος Μανωλάκος, Ιωάννης Τραγάκης από τη Ν.Δ. και Φωτεινή Μπακαδήμα και Τρύφων Αλεξιάδης από τον ΣΥΡΙΖΑ. Ακόμη, ο αντιδήμαρχος Πειραιά Δημήτρης Καρύδης, ο πρόεδρος του ΠΣΑΤ Γιάννης Θεοδωρακόπουλος, η πρόεδρος του ΣΕΦ Χριστίνα Τσιλιγκίρη, ο ιδιωτικός ερευνητής Γιώργος Τσούκαλης, η βιολόγος αναπαραγωγής Λίνα Ευγενή, η Κατερίνα Τζήκα (μέλος της Επιτροπής "Αθλητισμός και Γυναίκα" της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής), ο μετεωρολόγος του ΑΝΤ1 Τάσος Αρνιακός και η πρόεδρος του Συλλόγου Λάνασσα, Χριστίνα Λαζαρίδου».

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ & ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ EUROLIFE FFH, ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΕΑΕΕ ΚΑΙ ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ INSURANCE EUROPE

Το μεγάλο μας στοίχημα να μπει η ασφάλιση σε κάθε σπίτι!

Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου είναι κάτοχος μοναδικών ρεκόρ. Είναι έξι φορές πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ενώ είναι και ο μοναδικός μέχρι σήμερα Έλληνας που ανεδείχθη στη θέση του αντιπροέδρου της Insurance Europe. Ο κ. Σαρρηγεωργίου θεωρεί την επανεκλογή στη θέση του προέδρου ως εξαιρετικά τιμητική, που του δίνει δύναμη να συνεχίσει να προωθεί το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Παράλληλα στην εκ βαθέων και εφ' όλης της ύλης συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο φωτογράφος κ. Σαρρηγεωργίου τονίζει ότι προσπαθεί πάντα να αναζητά το σωστό σημείο για να σταθεί και επισημαίνει ότι είναι πρακτικά αδύνατο να είναι κάποιος αλάνθαστος στο επιχειρείν - αλλά και στη ζωή γενικότερα.

Το θέμα είναι να «αποτύχεις καλύτερα» την επόμενη φορά, προσθέτει. Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ μιλά ακόμη για το πώς θα πρέπει η Πολιτεία να αντιμετωπίσει τον ασφαλιστικό κλάδο ώστε «να κατορθώσουμε η ασφάλιση να μπει σε κάθε σπίτι στη χώρα και να μικρύνει το μεγάλο κενό προστασίας», ενώ ζητά από τους αναγνώστες του «ΝΑΙ» «να κοιτάζουν τη ζωή στα μάτια».

Η συνέντευξη έχει ως εξής:

— Κύριε πρόεδρε, είστε έτοιμος για την έκτη θητεία σας στη θέση του προέδρου της ΕΑΕΕ;

Είμαι απόλυτα έτοιμος να συνεχίσω το έργο που έχουμε ξεκινήσει με τους συναδέλφους μου στο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης, με τη στήριξη της γενικής διευθύντριας, της Ελίνας Παπασπυροπούλου, και της ομάδας της. Δεν θα αναλάμβανα την ευθύνη της ΕΑΕΕ αν είχα οποιαδήποτε αμφιβολία.

— Πώς αισθάνεστε από την ισχυρή έκφραση εμπιστοσύνης που εκφράζουν στο πρόσωπό σας τα μέλη της ΕΑΕΕ;

Είναι εξαιρετικά τιμητική η στήριξη και η εμπιστοσύνη που λαμβάνω από τα μέλη της Ένωσης και μου δίνει τη δύναμη να συνεχίσω να προωθώ την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης και τα οφέλη της στην κοινωνία και την οικονομία, προς πάσα κατεύθυνση. Παρότι κάθε μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου εκπροσωπεί μία διαφορετική ασφαλιστική εταιρεία, στο πλαίσιο της Ένωσης λειτουργούμε ομαδικά, με μόνο στόχο μας την προώθηση του κοινού καλού και την ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

— Σαν συνέχεια σκέφτομαι ότι τόσα χρόνια πρόεδρος, τόσα χρόνια διευθύνων σύμβουλος. Τι άλλαξε όλα αυτά τα χρόνια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά; Τι άλλαξε στη Eurolife;

Όπως ανέφερα στην πρόσφατη ομιλία μου στην ανοιχτή εκδήλωση της Ένωσης, «The more things change the more they stay the same», δηλαδή όσο τα πράγματα αλλάζουν τόσο μένουν τα ίδια. Και αυτή η ρήση αποδίδει πολύ καλά την κατάσταση στο φλέγον θέμα της προστασίας των πολιτών στη χώρα μας. Έχουν γίνει σημαντικά βήματα και μεγάλες αλλαγές στην ασφαλιστική αγορά σε σχέση με το παρελθόν, με κυρίαρχο το θέμα της αξιοπιστίας που μας ταλαιπωρούσε και μας είχε στιγματίσει ως αγορά για πολλά χρόνια. Το Solvency II και η αυστηρή εποπτεία θωράκισαν την αξιοπιστία της αγοράς και αυτό για μένα ήταν καθοριστική εξέλιξη. Από την άλλη πλευρά, χρειάζονται αποφασιστικές κινήσεις, κυρίως από την πλευρά του κράτους.

Όσον αφορά τη Eurolife FFH τώρα, είμαστε πάντα σε εγρήγορση προκειμένου να εντοπίζουμε άμεσα τις όποιες δυσκολίες και να τις αντιμετωπίζουμε εγκαίρως και με προσεγμένο στρατηγικό σχεδιασμό, με στόχο πάντα να ανταποκρινόμαστε με συνέπεια στις ανάγκες των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται.

Εκτός από τις δυσκολίες, ωστόσο, που φέρνουν οι αλλαγές, υπάρχουν και οι ευκαιρίες, και αυτό είναι ακόμα ένα σημείο στο οποίο η Eurolife FFH είναι δυνατή. Θα αναφέρω την τεχνολογία σαν παράδειγμα και θα πω για άλλη μια φορά πως στη Eurolife FFH αντιληφθήκαμε εγκαίρως την τάση και την επιθυμία των πελατών μας για πιο γρήγορες, εύκολες και αποτελεσματικές λύσεις όσον αφορά την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών τους. Γι' αυτό και αναπτύσσουμε διαρκώς νέες ψηφιοποιημένες υπηρεσίες και βελτιώνουμε αυτές που ήδη έχουμε και επενδύουμε στην κατάρτιση των στελεχών μας, έτσι ώστε αυτή η «ψηφιακή μεταστροφή» να γίνει ομαλά αλλά και με επιτυχία, τόσο για εμάς όσο και για τους πελάτες μας.

Και κάπου εδώ θα ήθελα να σας πω και κάτι που δεν άλλαξε όλα αυτά τα χρόνια στη Eurolife FFH. Και αυτό είναι ότι βάζουμε πάντα τον άνθρωπο στο επίκεντρο όλων όσων κάνουμε, είτε αυτό είναι τα ασφαλιστικά μας προϊόντα είτε οι δράσεις μας για τους ανθρώπους και τους συνεργάτες μας είτε για την κοινωνία συνολικά. Για εμάς αξία έχει να είμαστε καταλύτης για θετική αλλαγή στις ζωές των ανθρώπων, και αυτό το επιδιώκουμε με πολλούς τρόπους εδώ και πολλά χρόνια.

— Πώς μπορούν οι ηγέτες να είναι οι ίδιοι φορείς αλλαγής; Η αλλαγή δεν σημαίνει αμφισβήτηση του παρόντος;

Όλα τα πράγματα καθημερινά εξελίσσονται. Αλλαγή δεν σημαίνει απαραίτητα ανατροπή και αμφισβήτηση όσων έχουν ήδη γίνει, συχνά σημαίνει εξέλιξη. Σαν άνθρωποι και σαν επαγγελματίες εξελισσόμαστε καθημερινά, προσαρμοζόμαστε στις νέες συνθήκες και τα δεδομένα. Το όραμα για το μέλλον και η ικανότητα εξέλιξης ενός οργανισμού ή μιας επιχείρησης είναι βασικό στοιχείο που πρέπει να διαθέτει αυτός που προΐσταται. Διαφορετικά, με την ταχύτητα που αλλάζουν σήμερα τα πράγματα, υπάρχει ο κίνδυνος οι εξελίξεις να μας καταστήσουν ξεπερασμένους.

— Ποιοι είναι οι στόχοι του νέου Δ.Σ.; Σε ποιον από όλους δίνετε προτεραιότητα και γιατί;

Ο πρώτος και κύριος στόχος της ΕΑΕΕ και άρα του Δ.Σ. είναι η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς και άρα η διεύρυνση της προσφοράς της στην κοινωνία. Προκειμένου να προσεγγίσουμε αυτόν το στόχο πρέπει να συνεχίσουμε με συνέπεια και επιμονή να εργαζόμαστε προς συγκεκριμένες κατευθύνσεις. Οι δύο κυριότερες είναι: η εκπαίδευση των πολιτών και της επιχειρηματικής κοινότητας για τους κινδύνους που διατρέχουν και τις λύσεις που προσφέρει η ασφαλιστική αγορά για την προστασία τους, και η σχέση μας

> Το όραμα για το μέλλον και η ικανότητα εξέλιξης ενός οργανισμού ή μιας επιχείρησης είναι βασικό στοιχείο που πρέπει να διαθέτει αυτός που προΐσταται.

με την Πολιτεία και η ανάδειξη του ρόλου που μπορούμε να αναλάβουμε σε συνεργασία με το κράτος σε συγκεκριμένους τομείς, όπως οι φυσικές καταστροφές, η υγεία και οι συντάξεις. Το πλέγμα των δράσεων της ΕΑΕΕ κινείται πρωταρχικά σε αυτούς τους άξονες.

— Αν σας ζητούσα να ονοματίσετε ένα πρόβλημα, το πιο σημαντικό που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική αγορά, ποιο θα ήταν αυτό;

Αντιμετωπίζουμε μια σειρά από προκλήσεις, άλλες μεγαλύτερες και άλλες μικρότερες. Κι εδώ οφείλω να πω ότι την τελευταία 10ετία έχουμε αποδείξει με κάθε τρόπο την ανθεκτικότητα και την προσαρμοστικότητά μας ως κλάδος, περνώντας με επιτυχία το τεστ της οικονομικής κρίσης, της πανδημίας, της συμμόρφωσης στις απαιτήσεις του κανονιστικού πλαισίου και της εποπτείας και πολλών άλλων, ενώ παράλληλα κάναμε μεγάλα βήματα εκσυγχρονισμού. Το μεγάλο στοίχημα είναι η ουσιαστική ανάπτυξη της αγοράς, να κατορθώσουμε η ασφάλιση να μπει σε κάθε σπίτι στη χώρα και να μικρύνει το μεγάλο κενό προστασίας, κάτι το οποίο θα ωφελήσει τους πολίτες και το κράτος. Και αυτό εξαρτάται από πολλούς παράγοντες.

— Πιστεύετε από τη μέχρι τώρα εμπειρία σας ότι η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς θα έρθει και από την κρατική παρέμβαση και στήριξη ή τελικά επαφίεται αποκλειστικά στις ενέργειες του κλάδου;

Η ανάπτυξη ενός κλάδου έρχεται μέσα από έναν συνδυασμό στρατηγικών αποφάσεων που στοχεύουν ακριβώς σε αυτό, φυσικά από τον ίδιο τον κλάδο, αλλά κυρίως από το κράτος. Για να δώσει ώθηση το κράτος, αρχικά πρέπει να υπάρχει θέληση και κατανόηση του οφέλους που θα φέρει η ανάπτυξη αυτού του κλάδου για την κοινωνία και την οικονομία. Αυτό ακριβώς υποστηρίζει και το διεθνούς φήμης think tank Geneva Association, το οποίο αναφέρει ρητά πως κρίσιμη παράμετρο για την ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης συνιστά, μεταξύ άλλων, η πολιτική στάση των κυβερνήσεων απέναντί της. Με άλλα λόγια, βασική προϋπόθεση ανάπτυξης για έναν κλάδο αποτελεί ότι μια κυβέρνηση εκφράζει έμπρακτα την υποστήριξή της τόσο στον ίδιο όσο και στον εποπτικό του φορέα, δίνοντας ξεκάθαρη εντολή για λήψη μέτρων που θα συμβάλουν στην ανάπτυξή του.

— Μπορεί ο ασφαλιστής να λειτουργεί ως ουσιαστικός σύμβουλος της Πολιτείας, π.χ. στις φυσικές καταστροφές και σε άλλες μεγάλες περιπτώσεις ανθρωπογενών καταστροφών;

Η ασφαλιστική αγορά διαθέτει όλες τις προϋποθέσεις για να αναλάβει καθοριστικό ρόλο συμβούλου και συνεργάτη του κράτους στο θέμα της διαχείρισης των φυσικών καταστροφών και αυτό είναι κάτι που τονίζουμε με κάθε δυνατό τρόπο προς όλες τις κατευθύνσεις. Στις περισσότερες ανεπτυγμένες χώρες η ασφαλιστική αγορά παίζει κεντρικό ρόλο στη διαχείριση των ζημιών από τις φυσικές καταστροφές, αναλαμβάνοντας μέρος του κινδύνου.

Η οικονομική συγκυρία είναι εξαιρετικά δύσκολη για τη συντριπτική πλειοψηφία των πολιτών. Όμως, μία ζημιά στο σπίτι μπορεί να αποβεί καταστροφική. Για αυτό θα μπορούσαν να βρεθούν τρόποι από την Πολιτεία, όπως κίνητρα, π.χ. φορολογικά, ώστε να διευκολυνθούν και να ενθαρρυνθούν οι πολίτες να ασφαλίσουν τα σπίτια τους, κάτι που η κυβέρνηση είχε εξαγγείλει αλλά δεν έχει ακόμα εφαρμόσει.

Σε δεύτερο στάδιο, προτείνουμε τη θέσπιση ενός συστήματος καθολικής κάλυψης κατοικιών έναντι των φυσικών καταστροφών, το οποίο θα βασίζεται σε συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, ώστε να εξασφαλίζεται η εκ των προτέρων χρηματοδότηση των οικονομικών επιπτώσεων των

φυσικών καταστροφών, με την εμπλοκή της ασφαλιστικής αγοράς ως διαχειριστή του κινδύνου.

Αυτό υποστηρίζει και ο ΟΟΣΑ στην πρόσφατη οικονομική μελέτη του για την Ελλάδα: Συστήνει να θεσμοθετηθεί στη χώρα μας η ασφάλιση όλων των κτιρίων, ως μέσο προσαρμογής στους κινδύνους της κλιματικής αλλαγής.

— Γιατί η Πολιτεία αρνείται αυτόν το ρόλο στον κλάδο;
Το θέμα της διαχείρισης της προστασίας των σπιτιών των πολιτών από φυσικές καταστροφές αποτελεί σίγουρα θέμα συζήτησης με τους εκπροσώπους της Πολιτείας. Η παρούσα κυβέρνηση είχε υποσχεθεί κίνητρα για να ενθαρρύνει τους πολίτες να ασφαλιστούν, κάτι που θεωρούμε ως ένα πρώτο βήμα, όπως προανέφερα. Είμαστε σε διάλογο για την υλοποίηση αυτής της υπόσχεσης, καθώς μεσολάβησε η πανδημία, που ανέτρεψε τους σχεδιασμούς και τις προτεραιότητες. Ως Ένωση, συνεχίσουμε να τονίζουμε την αναγκαιότητα η κυβέρνηση να υιοθετήσει συγκεκριμένες πολιτικές στο θέμα αυτό. Λαμβάνοντας υπόψη ότι διανύουμε προεκλογική περίοδο, πιστεύω ότι μετά τις εκλογές, πλέον, θα έχουμε εξελίξεις σε αυτό το θέμα.

— Πλέον είστε και αντιπρόεδρος της Insurance Europe. Τι σημαίνει για την ελληνική αγορά η εκλογή σας στη θέση του αντιπροέδρου;
Ήταν πραγματικά εξαιρετικά τιμητική η εκλογή μου στη θέση του αντιπροέδρου της Insurance Europe. Είμαι εκεί με στόχο να προωθήσω τις θέσεις της ευρωπαϊκής αγοράς συνολικά, κάτι που κατά συνέπεια θα ωφελήσει και την ελληνική αγορά. Στόχος μας είναι να ενδυναμώσουμε την κοινή φωνή των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών αγορών μέσω της Insurance Europe, ώστε να είναι πιο ισχυρή και πιο αποτελεσματική.

— Από τη μέχρι τώρα εμπειρία σας στην Insurance Europe, πόσο διαφέρουν ο προβληματισμός, οι προτεραιότητες των ασφαλιστών σε ευρωπαϊκό επίπεδο σε σύγκριση με τη χώρα μας; Ποια είναι τα κύρια προβλήματα, πέραν του πολέμου και του πληθωρισμού, που αντιμετωπίζουν οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές;
Δεν μπορώ να πω ότι διαφοροποιούμαστε από τα κοινά ευρωπαϊκά θέματα που απασχολούν όλες τις χώρες-μέλη της Insurance Europe. Η Ελλάδα είναι μία ευρωπαϊκή χώρα και αντιμετωπίζει τα ίδια θέματα που απασχολούν οριζόντια τον ευρωπαϊκό ασφαλιστικό κλάδο, συμμετέχει ενεργά και εκφράζει απόψεις.

— Μας ταλαιπωρεί μονίμως το ερώτημα γιατί η Ελλάδα υπολείπεται τόσο πολύ των άλλων δυτικοευρωπαϊκών αγορών. Μήπως πρέπει σε αυτή τη θητεία σας να αναλάβετε μια πρωτοβουλία, όπως π.χ. μια μελέτη για να λύσουμε αυτό το αίνιγμα;
Δεν αποτελεί αίνιγμα κατά τη γνώμη μου, είναι πολύ συγκεκριμένοι οι λόγοι που η Ελλάδα έχει χαμηλή διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης. Πρώτος και κύριος λόγος, οι εξαιρετικά μεγάλες κρατικές παροχές στο παρελθόν, οι οποίες δημιούργησαν μία νοοτροπία στους πολίτες να τα περιμένουν όλα από το κράτος. Υπάρχουν και άλλα ζητήματα, όπως η περιορισμένη εκπαίδευσή μας σε θέματα διαχείρισης κινδύνων, αλλά και τα ζητήματα εμπιστοσύνης που δημιούργησε στο παρελθόν η ελλιπής εποπτεία στην ασφαλιστική αγορά. Πλέον τα πράγματα είναι πολύ διαφορετικά: Οι παροχές του

κράτους έχουν περιοριστεί σημαντικά, οι πολίτες αντιλαμβάνονται πως σε όλους μας μπορεί να συμβεί το αναπάντεχο και η ασφαλιστική αγορά είναι πλήρως θωρακισμένη με το αυστηρότατο κανονιστικό πλαίσιο Solvency II και την εποπτεία από την Τράπεζα της Ελλάδος.

— Eurolife FFH: Ποια η επόμενη ημέρα της εταιρείας σε ένα περιβάλλον όπου κυριαρχούν οι εξαγορές και οι συγχωνεύσεις μεταξύ μεγάλων κλασικών ασφαλιστικών ομίλων;

Όταν είσαι μια μεγάλη εταιρεία, που δραστηριοποιείται σε μια ευρεία κλίμακα προϊόντων και υπηρεσιών, σαφώς ξέρεις ότι θα έρθουν στιγμές που θα βρεθείς αντιμέτωπος με δυσκολίες και προκλήσεις. Που με τον έναν ή τον άλλον τρόπο κάπως θα σε επηρεάσουν. Το θέμα είναι να έχεις θέσει από πριν τις δικλίδες ασφαλείας που θα σου επιτρέπουν να παραμένεις δυνατός στις προκλήσεις αυτές και να τις ξεπερνάς αλώβητος.

Εμείς έχουμε στο πλευρό μας τη Fairfax Financial Holdings Limited, έναν πολύ δυνατό μέτοχο, πράγμα που μας δίνει μεγάλη σταθερότητα. Παράλληλα, αν και ένας παγκόσμιος οργανισμός, μας δείχνει μεγάλη εμπιστοσύνη και μας δίνει την ευχέρεια να αποφασίζουμε σε τοπικό επίπεδο. Συνεπώς είμαστε απόλυτα συντονισμένοι με την ελληνική πραγματικότητα, δρούμε με βάση τις ανάγκες του Έλληνα ασφαλισμένου και συνεχίζουμε δυναμικά και με αυτοπεποίθηση την πορεία μας. Έχουμε ένα στρατηγικό πλάνο που ακολουθούμε με συνέπεια και το οποίο προσαρμόζουμε με ευελιξία, όποτε χρειάζεται, και φυσικά μια ομάδα αποτελούμενη από ταλαντούχα στελέχη. Όλα αυτά μας δίνουν τη δυνατότητα να κάνουμε σταθερά και σημαντικά βήματα και να διατηρούμε την πρωταγωνιστική μας θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

— Ασχολείστε με τη φωτογραφία. Πώς σχολιάζετε αυτό που είπε ο Beaudelaire μιλώντας για τη φωτογραφία και προφανώς της επιτίθεται: «Η βιομηχανία, εισβάλλοντας στις περιοχές της Τέχνης, έχει γίνει ο πιο θανάσιμος εχθρός της Τέχνης»;

Η βιομηχανία παλαιότερα, όπως και η τεχνολογία πιο πρόσφατα έχουν φανατικούς θαυμαστές, αλλά και ορκισμένους εχθρούς. Ο Μποντλέρ ως ρομαντικός ποιητής δεν θα μπορούσε παρά να ανήκει στη δεύτερη κατηγορία. Εγώ πάλι είμαι μεγάλος θιασώτης τού τώρα και ακόμα περισσότερο του αύριο, συνεπώς δεν συμμερίζομαι αυτή την άποψη. Θεωρώ ότι η Τέχνη είναι υπεράνω κάθε «απειλής». Το μόνο που αλλάζει είναι τα εργαλεία που θα χρησιμοποιήσει για να εκφραστεί ο κάθε καλλιτέχνης. Όχι το συναίσθημα που θα βγάλει, όχι το μήνυμα που θα θελήσει να περάσει στο κοινό.

Αυτό που παραμένει το ίδιο είναι το μεγάλο κενό προστασίας που υπάρχει στην Ελλάδα σχεδόν σε όλους τους τομείς, κάτι που είναι μη βιώσιμο και επικίνδυνο για τους πολίτες και το κράτος.

Πιστεύω πως αν καταφέρεις να αξιοποιήσεις τα νέα μέσα που σου δίνει η κάθε εποχή, μπορείς να κάνεις εξαιρετικά ενδιαφέροντα πράγματα στο χώρο των Τεχνών.

— Ο Ansel Adams, Αμερικανός φωτογράφος (1902-1984), είπε: «Μια καλή φωτογραφία σημαίνει να ξέρεις πού να σταθείς». Εσείς καταφέρνετε να στέκεστε κάθε φορά στο σωστό σημείο;

Φυσικά και όχι. Αυτό όμως που προσπαθώ πάντα είναι να αναζητώ το σωστό σημείο. Και αν δεν το βρω με την πρώτη, να προσπαθήσω ξανά τη δεύτερη. Καλύτερα και πιο μεθοδευμένα. Να δω τι πήγε λάθος την πρώτη φορά και να το διορθώσω τη δεύτερη. Είναι πρακτικά αδύνατο να είναι κάποιος αλάνθαστος στο επιχειρείν - αλλά και στη ζωή γενικότερα. Το θέμα είναι να είσαι συνεπής στο στόχο σου και να μη χάνεις το πάθος σου. Ή όπως είχε πει και ο Μπέκετ -μιας και ο λόγος στα αποφθέγματα-, να «αποτύχεις καλύτερα» την επόμενη φορά.

— Στις συσκέψεις που συγκαλείτε μου έχουν πει ότι συνήθως «παίζετε» με μία σβούρα. Τι σημαίνει η σβούρα για σας;

Η αλήθεια είναι ότι έχω μια μεγάλη συλλογή από σβούρες. Ξεκίνησε σαν παιχνίδι και η συλλογή τους εξελίχθηκε σε χόμπι. Μου αρέσουν γιατί συμβολίζουν την αέναη κίνηση, αλλά και την ίδια τη ζωή, η οποία δεν παραμένει ποτέ στάσιμη αλλά βρίσκει πάντα τον τρόπο να προχωράει, να γυρνάει και να σε παρασύρει σε νέες εμπειρίες, να σου προσφέρει νέες προκλήσεις. Στη σβούρα, η ισορροπία επιτυγχάνεται μέσα από την κίνηση.

— Ποιο είναι το μήνυμά σας για τη νέα χρονιά στους αναγνώστες του «ΝΑΙ»;

Να έχουν υγεία και να κοιτάζουν τη ζωή στα μάτια. Αν έχεις την υγεία σου και τη δυνατότητα να απολαμβάνεις τη ζωή και να αρπάζεις τις ευκαιρίες που σου δίνει, μπορείς να καταφέρεις τα πάντα. ΝΑΙ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου είναι πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου της Eurolife FFH Ασφαλιστικής.

Είναι πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Αντιπρόεδρος της Insurance Europe, μέλος του Advisory Board της A.M. Nomikos Transworld Maritime Agencies S.A και μέλος του Executive Board for Europe, Middle East and Africa του Wharton School, University of Pennsylvania. Είναι επίσης πρόεδρος του Hellenic Advisory Board του South East European Studies at Oxford (SEESOX), μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου, της Εκτελεστικής Επιτροπής και της Επιτροπής Επενδύσεων του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (ΙΟΒΕ) καθώς και μέλος του Γενικού Συμβουλίου του Συνδέσμου Επιχειρήσεων & Βιομηχανιών (ΣΕΒ). Τελεί επίσης αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Wharton Club of Greece.

Μεταξύ άλλων Διοικητικών Συμβουλίων, έχει διατελέσει μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της S&B Industrial Minerals Holdings S.A.R.L., της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς και του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Grivalia Hospitality S.A.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου είναι πτυχιούχος MBA Finance του Wharton School of the University of Pennsylvania και κάτοχος MSc και BSc Πολιτικού Μηχανικού του Columbia University.

Στο παρελθόν έχει εργαστεί σε μεγάλους χρηματοοικονομικούς ομίλους στην Ελλάδα και στις ΗΠΑ.

ΕΑΕΕ

Η ασφαλιστική αγορά προετοιμάζει το μέλλον

Οι προοπτικές ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς βρέθηκαν στο επίκεντρο εκδήλωσης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με τίτλο «Προετοιμάζοντας το Μέλλον».

Την εκδήλωση άνοιξε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου, η οποία καλωσόρισε τους 500 καλεσμένους, μεταξύ των οποίων ήταν εκπρόσωποι της κυβέρνησης και της αντιπολίτευσης, βουλευτές, καθώς και εκπρόσωποι της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, της Τράπεζας της Ελλάδος, των Επιμελητηρίων, των φορέων της οικονομικής ζωής της χώρας και της ασφαλιστικής αγοράς. «Σήμερα θα συζητήσουμε για τις προοπτικές ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας και το ρόλο της ασφαλιστικής αγοράς σε αυτή, μέσω του διττού της ρόλου ως διαχειριστή κινδύνων και ως μεγάλου θεσμικού επενδυτή», ανέφερε η κ. Παπασπυροπούλου, καλώντας στο βήμα τον πρόεδρο της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου.

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ στην ομιλία του εστίασε στις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν τα κράτη και οι πολίτες καθώς και στο μεγάλο ασφαλιστικό κενό που υπάρχει στην Ελλάδα, με μεγάλο ποσοστό πολιτών να παραμένουν ανασφάλιστοι. «Η ασφαλιστική αγορά έχει λύσεις με προϊόντα και για την περιουσία και για την υγεία και για τη σύνταξη. Λύσεις προσιτές. Κάθε χρόνο επιτελώντας την αποστολή της πληρώνει περίπου €2,5 δισ. αποζημιώσεις. Αυτό που χρειάζεται είναι να υπάρχει πολιτική συναίνεση και συνεργασία ώστε να ασφαλιστεί ο ανασφάλιστος Έλληνας», τόνισε. Παράλληλα ανέφερε πως «η ασφαλιστική αγορά, εκτός του ότι απασχολεί χιλιάδες εργαζομένους, είναι μεγάλος θεσμικός επενδυτής και μάλιστα patient investor, δηλαδή υπομονετικός μακροπρόθεσμος επενδυτής. Ακριβώς το είδος του επενδυτή που στηρίζει την υγιή οικονομική ανάπτυξη της χώρας».

Ακολούθησε συζήτηση μεταξύ του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, κ. Στουρνάρα, και του κ. Σαρρηγεωργίου, πάνω στην οικονομία, στις εξελίξεις στον χρηματοπιστωτικό τομέα και την ασφαλιστική αγορά. Ο κ. Στουρνάρας τόνισε εμφατικά πως όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες που

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

λειτουργούν στην Ελλάδα είναι επαρκώς κεφαλαιοποιημένες και όλες καλύπτουν το δείκτη Solvency II, για να συμπληρώσει πως οι προσπάθειες τόσο του κλάδου όσο και της Τράπεζας της Ελλάδος, ως εποπτικής αρχής, έχουν αποδώσει καρπούς. Στη συνέχεια, η συζήτηση στράφηκε στα ιδιαίτερα χαμηλά ποσοστά ασφάλισης για φυσικές καταστροφές, σε σύγκριση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Ο διοικητής ανέφερε πως η θέσπιση κινήτρων που θα διευκόλυναν την αύξηση της ασφαλιστικής διείσδυσης θα ελάφρυνε το κόστος των ζημιών, ιδίως σε περιπτώσεις φυσικών καταστροφών, τόσο για τους πληγέντες ασφα-

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, και ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος, κ. Γιάννης Στουρνάρας.

Η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου.

Ο εκπρόσωπος Τύπου ΠΑΣΟΚ-Κίνημα Αλλαγής, Δημήτρης Μάντζος, η κοινοβουλευτική εκπρόσωπος του ΣΥΡΙΖΑ, Μαριλίζα Ξενογιαννακοπούλου, ο υπουργός Εργασίας & Κοινωνικών Ασφαλίσεων, Κωστής Χατζηδάκης, και ο δημοσιογράφος Νίκος Χατζηνικολάου.

λισμένους όσο και για τον Κρατικό Προϋπολογισμό και θα ελευθέρωνε πόρους που θα μπορούσαν να αξιοποιηθούν για τη χρηματοδότηση παραγωγικών επενδύσεων.

Η εκδήλωση συνεχίστηκε με τη συζήτηση του υπουργού Εργασίας & Κοινωνικών Ασφαλίσεων, Κωστή Χατζηδάκη, της κοινοβουλευτικής εκπροσώπου ΣΥΡΙΖΑ - Προοδευτική Συμμαχία, Μαριλίζας Ξενογιαννακοπούλου, και του εκπροσώπου Τύπου ΠΑΣΟΚ-Κίνημα Αλλαγής, Δημήτρη Μάντζου, με συντονιστή τον δημοσιογράφο Νίκο Χατζηνικολάου. Κατά τη διάρκεια της συζήτησης, ο κ. Χατζηδάκης τόνισε, μεταξύ άλλων, πως στις προηγμένες χώρες της Ευρώπης, η ιδιωτική ασφάλιση διαθέτει έναν πιο σημαντικό ρόλο στην καθημερινότητα. Αντίθετα στην Ελλάδα, λόγω χρόνιων αγκυλώσεων, γίνεται το αντίθετο και υπάρχει υπασφάλιση, ιδιαίτερα έναντι των φυσικών φαινομένων, επισημαίνοντας ότι θα πρέπει να δοθούν φορολογικά κίνητρα για την ασφάλιση των κατοικιών έναντι του σεισμικού κινδύνου πρωτίστως.

Από την πλευρά της η κ. Ξενογιαννακοπούλου στάθηκε στο ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών, ως κλάδου με σημαντικό οικονομικό και αναπτυξιακό αποτύπωμα για τους πολίτες, την κοινωνία και τον τομέα της εργασίας. Στη συνέχεια αναγνώρισε πως το θέμα των φυσικών καταστροφών είναι μια πραγματικότητα που πρέπει να αντιμετωπιστεί και πως μετά τις εκλογές πρέπει να γίνει ένας συγκροτημένος εθνικός διάλογος με όλους τους εμπλεκόμενους φορείς που να αφορά την πρόληψη και αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών.

Στη δική του τοποθέτηση, ο κ. Μάντζος, μεταξύ άλλων, δήλωσε πως ως κλάδος η ιδιωτική ασφάλιση έχει πολύ μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης στην Ελλάδα. Η ιδιωτική ασφάλιση δεν θα πρέπει να αντιμετωπίζεται ως ανταγωνιστής του Δημοσίου. Αντίθετα, μπορεί να λειτουργήσει συμπληρωματικά σε πολλούς τομείς προς όφελος των πολιτών. Συνοψίζοντας, ο κ. Μάντζος τόνισε ότι κανένα σύστημα ασφάλισης δεν θα είναι βιώσιμο εάν η χώρα δεν επιτύχει πραγματικούς ρυθμούς ανάπτυξης.

Στιγμιότυπα της ΕΑΕΕ έτσι για την ιστορία!

ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤ
ΑΙΡΙΩΝ
ΑΔΟΣ

ροετοιμάζοντας
Μέλλον

Προετοιμάζ
το Μέλλον

ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

ΦΑΚΕΛΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΠΑΤΗ

- **Παραδείγματα ασφαλιστικής απάτης στην Ελλάδα**
- **Τι συμβαίνει στις άλλες χώρες**
- **Ποιες είναι οι πρωτοβουλίες της ΕΑΕΕ**

Η ασφαλιστική απάτη -είτε οργανωμένη είτε ευκαιριακή- αναγνωρίζεται σήμερα διεθνώς ως ένα από τα πλέον οοβαρά και πολύπλοκα ζητήματα τα οποία οφείλει να αντιμετωπίσει η ασφαλιστική βιομηχανία.

Η ασφαλιστική απάτη αφορά σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, ασφαλίσεις Ζημιών, Υγείας & Ζωής, και εξελίσσεται συνεχώς. Η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας δημιουργεί νέες μεθόδους και τάσεις.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» παρουσιάζει στη συνέχεια το υλικό της εκδήλωσης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος που πραγματοποιήθηκε στις 17 Ιανουαρίου φέτος με στόχο οι ασφαλιστές να ενημερωθούν πλήρως για το σημαντικό αυτό θέμα που απασχολεί παγκοσμίως την ασφαλιστική αγορά.

Ακολουθούν τα κείμενα του κ. Κάρολου Σαΐα, προέδρου της Επιτροπής Πρόληψης & Αντιμετώπισης της Ασφαλιστικής Απάτης, ΕΑΕΕ & διευθύνοντος συμβούλου, Interasco Ασφαλιστική, της κ. Ελίνας Παπασπυροπούλου, γενικής διευθύντριας της ΕΑΕΕ, της κ.. Κατερίνας Καλογήρου, διευθύντριας Διαχείρισης Λειτουργικών Κινδύνων Eurolife FFH και μέλους της Επιτροπής Πρόληψης & Αντιμετώπισης της Ασφαλιστικής Απάτης της ΕΑΕΕ, και του κ. Ανδρέα Σούλη, διευθυντή Αποζημιώσεων Ergo Ασφαλιστική, μέλους της Επιτροπής Πρόληψης και Αντιμετώπισης Ασφαλιστικής Απάτης της ΕΑΕΕ.

Ομιλία ΚΑΡΟΛΟΥ ΣΑΪΑ, προέδρου της Επιτροπής Πρόληψης & Αντιμετώπισης της Ασφαλιστικής Απάτης, ΕΑΕΕ, & διευθύνοντος συμβούλου, Interasco Ασφαλιστική

Θα ήθελα αρχικά να σας ευχαριστήσω για τη συμμετοχή σας στη σημερινή συνάντηση. Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που μας δίνεται η ευκαιρία να συνομιλήσουμε μαζί σας και ιδίως που οι συνθήκες μάς έχουν επιτρέψει να πραγματοποιήσουμε τη σημερινή συνάντηση διά ζώσης.

Σκοπός της σημερινής συνάντησης είναι μια πρώτη γνωριμία μαζί σας και η παρουσίαση του έργου και του οράματος της Επιτροπής Πρόληψης και Αντιμετώπισης της Ασφαλιστικής Απάτης της ΕΑΕΕ, καθώς και του τρόπου που κάθε εταιρεία μέλος ξεχωριστά μπορεί να βάλει το λιθαράκι της σε έναν κοινό σκοπό εξάλειψης των φαινομένων απάτης στον ασφαλιστικό κλάδο.

Η Επιτροπή έχει συσταθεί από το 2013 (με τότε πρόεδρό της τον κ. Κασκαρέλη) και από τις αρχές του 2019 έχω την τιμή να συμμετέχω στην επιτροπή ως πρόεδρος.

Θα μου επιτρέψετε σε αυτό το σημείο να σας συστήσω και τα ιδιαίτερα ενεργά μέλη της επιτροπής μας, αφού πρώτα ευχαριστήσω θερμά την κ. Παπασπυροπούλου, αλλά και την προκάτοχό της κ. Αντωνάκη, καθώς και την κ. Βαρουχάκη και τα υπόλοιπα μέλη της Νομικής Υπηρεσίας της Ένωσης, τη Διεύθυνση Πληροφορικής και το Τμήμα Μελετών, για την πολύτιμη συνδρομή τους στο έργο της επιτροπής.

Τα στελέχη της Ένωσης και τα μέλη της επιτροπής αφιερώνουν πολύτιμο χρόνο στις εργασίες της επιτροπής και χωρίς την προσωπική προσπάθεια καθενός ξεχωριστά δεν θα ήμασταν εδώ σήμερα.

Τα μέλη της επιτροπής απαρτίζονται από στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς με διαφορετικό background και εξειδίκευση.

- Ο κ. Βαλαής, γενικός διευθυντής της INTERAMERICAN,
- η κ. Γκιουζέλη, Insurance Procurement and Quality Assurance Manager της Generali,
- ο κ. Ζαρόκωστας, υπεύθυνος Εσωτερικού Ελέγχου της Εθνικής Ασφαλιστικής,
- η κ. Θανοπούλου, Global Investigation Services Manager στην AIG,
- η κ. Καλογήρου, διευθύντρια διαχείρισης Λειτουργικών Κινδύνων της Eurolife FFH που θα πάρει το λόγο και αργότερα,
- η κ. Κανελάκη, υπεύθυνη Εσωτερικού Ελέγχου της Interasco
- η κ. Κρικελή, διευθύντρια Τομέα Αποζημιώσεων Υλικών Ζημιών Αυτοκινήτου στην Groupama και
- ο κ. Σούλης, διευθυντής Αποζημιώσεων της Ergo, ο οποίος επίσης έχει επίσης ετοιμάσει μια ενδιαφέρουσα παρουσίαση για τη σημερινή συνάντηση,

Στην επιτροπή επίσης συμμετέχουν τεχνικοί σύμβουλοι: ο Dr. Αλεξανδράκης από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και ο κ. Βασιλειάδης από την PwC.

Ο κ. Κάρολος Σαΐας.

Α. ΣΚΟΠΟΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

Σκοπός της επιτροπής μας είναι η συστηματική και αποτε-

λεσματική δραστηριοποίηση της Ένωσης και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς σε ζητήματα πρόληψης και αντιμετώπισης της ασφαλιστικής απάτης.

Σε αυτό το σημείο θα ήθελα να επισημάνω ότι το φαινόμενο της ασφαλιστικής απάτης αναδύεται τα τελευταία χρόνια ως ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς σε παγκόσμιο και ευρωπαϊκό επίπεδο. Η διάπραξη ασφαλιστικής απάτης έχει πολύπλευρες δυσμενείς επιπτώσεις τόσο για την κοινωνία και την ασφαλιστική αγορά.

Οι επιπτώσεις αυτές περιλαμβάνουν:

- αυξημένο κόστος αποζημιώσεων για τις ασφαλιστικές,
- υψηλότερα ασφάλιστρα σε έντιμους ασφαλισμένους,
- σύνδεση με οργανωμένο έγκλημα και άλλου είδους απάτες,
- έλλειψη εμπιστοσύνης καταναλωτών προς την ιδιωτική ασφάλιση,
- ακόμη, απασχόληση πόρων που θα χρησιμοποιούσαν οι ασφαλιστές στη διαχείριση αληθών ασφαλιστικών απαιτήσεων,
- αλλά και σωματικές και ψυχολογικές επιπτώσεις στα θύματα της απάτης.

Πανευρωπαϊκά εκτιμάται ότι περίπου 1 στις 10 αξιώσεις είναι απατηλή. Στις περισσότερες περιπτώσεις πρόκειται για μικρές μορφές απάτης, υπάρχουν ωστόσο και περιπτώσεις όπου εμπλέκονται μεγάλα ποσά και καλά οργανωμένες απάτες.

Σύμφωνα μάλιστα με την πιο πρόσφατη μελέτη της Insurance Europe (που δημοσιεύτηκε τον Νοέμβριο του 2019), ο οικονομικός αντίκτυπος της ασφαλιστικής απάτης στην Ευρώπη άγγιξε τα 13 δισ. ευρώ το 2017 και εκτιμάται ότι το ποσοστό αμφισβητούμενων αξιώσεων μπορεί να φτάσει στο 10% των ετήσιων δαπανών αποζημιώσεων. Με αναγωγή του ποσοστού αυτού στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, το κόστος της ασφαλιστικής απάτης μπορεί να φτάσει σε 230 εκατ. ευρώ ετησίως.

Β. ΔΡΑΣΕΙΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

Την τελευταία τετραετία η επιτροπή, για πρώτη φορά, ασχολήθηκε συστηματικά με τη διερεύνηση των βέλτιστων πρακτικών άλλων ευρωπαϊκών αγορών για την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης.

Σε αυτό το πλαίσιο, πραγματοποιήθηκαν τηλεδιασκέψεις με τις Ενώσεις Ασφαλιστών της Ολλανδίας, της Ισπανίας και της Γαλλίας ώστε να κατανοήσουμε τις δράσεις των χωρών αυτών, στις οποίες θα αναφερθεί στη συνέχεια η κ. Παπασπυροπούλου.

Ολοκληρώνοντας λοιπόν τον κύκλο των επαφών με τις ευρωπαϊκές Ενώσεις Ασφαλιστικών Εταιρειών, η Επιτροπή κατέληξε ομόφωνα σε ένα ολοκληρωμένο πλάνο δράσης, το οποίο περιλαμβάνει έναν ρεαλιστικό σχεδιασμό σε επίπεδο δετίας και εγκρίθηκε από το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΑΕΕ στις αρχές του 2021. Για το σχεδιασμό αυτόν λάβαμε υπ' όψιν τόσο το επίπεδο ωριμότητας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς όσο και την ελληνική πραγματικότητα σε επίπεδο θεσμικό και επικοινωνίας με τις αρμόδιες δημόσιες Αρχές.

Η πρώτη φάση, η οποία έχει τεθεί ήδη σε εφαρμογή, αφορά την οργάνωση της ασφαλιστικής αγοράς σε θέματα απάτης και περιλαμβάνει ενέργειες όπως:

- την ανάπτυξη γενικών αρχών μέσω ενός κώδικα δεοντολογίας,
- τον ορισμό στελεχών ανά ασφαλιστική για σκοπούς επικοινωνίας με την επιτροπή και την ΕΑΕΕ,
- την πιο συστηματική και πλήρη συλλογή στατιστικών στοιχείων και τον εμπλουτισμό του αρχείου της ΥΣΑΕ με δείκτες early warnings,
- την ενίσχυση της συνεργασίας με τις εμπλεκόμενες δημόσιες αρχές,
- αλλά και δράσεις εκπαίδευσης, ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης του κλάδου για τα φαινόμενα αυτά.

Η δεύτερη φάση περιλαμβάνει την προσπάθεια εντατικοποίησης της συνεργασίας με την Αστυνομία για θέματα απάτης στα πρότυπα και άλλων ευρωπαϊκών χωρών και δράσεις ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης των καταναλωτών.

Η τρίτη φάση αφορά τον πιο μακροπρόθεσμο σχεδιασμό, όταν οι συνθήκες θα έχουν ωριμάσει αρκετά και για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, ώστε να εξετάσουμε τη δυνατότητα δημιουργίας κοινών βάσεων δεδομένων για όλους τους κλάδους και ανταλλαγής πληροφοριών μεταξύ των εταιρειών για θέματα απάτης μέσω ενός ασφαλούς και εγκεκριμένου από τις αρμόδιες αρχές δικτύου.

Επιτρέψτε μου σε αυτό το σημείο να αναφερθώ πιο συγκεκριμένα στις δράσεις που έχουν ήδη υλοποιηθεί ή βρίσκονται σε εξέλιξη.

Στις αρχές του έτους τέθηκε σε εφαρμογή για πρώτη φορά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά το ειδικό πρωτόκολλο αυτορρύθμισης για το οποίο θα σας μιλήσει αναλυτικότερα και η κ. Παπασπυροπούλου.

Μια άλλη σημαντική δράση η οποία ευελπιστούμε ότι σύντομα θα είναι στη διάθεση των εταιρειών μελών είναι ο εμπλουτισμός της πλατφόρμας της ΥΣΑΕ με δείκτες early warnings που σκοπό έχουν να βοηθήσουν τόσο τους underwriters όσο και τους διακανονιστές ζημιών στον έγκαιρο εντοπισμό συσχετίσεων ή ενδείξεων πιθανών φαινομένων απάτης.

Συνεχίζουμε επίσης να στηρίζουμε και τη συλλογή στατιστικών στοιχείων με σκοπό την ποιοτική και ποσοτική αποτύπωση του φαινομένου στην ασφαλιστική αγορά και για αυτόν το λόγο τα ερωτηματολόγια που στέλνουμε στις εταιρείες μέλη εμπλουτίζονται συνεχώς. Το τελευταίο ερωτηματολόγιο που αφορούσε τη διετία 2019-2020 εμπλουτίστηκε και με άλλους κλάδους πέραν του Αυτοκινήτου και τα αποτελέσματά του παρουσιάστηκαν αναλυτικά σε σχετική εκδήλωση που πραγματοποιήσαμε τον περασμένο Μάρτιο. Ανανεωμένο ερωτηματολόγιο αναμένεται να σταλεί και για την τρέχουσα διετία 2021-2022 και θα παρακαλούσα πολύ με την ευκαιρία της σημερινής μας συνάντησης να συνεισφέρετε και εσείς στην έγκαιρη και ορθή συμπλήρωσή του.

Η συλλογή στοιχείων και η ανταλλαγή απόψεων και καλών πρακτικών και φυσικά η ποσοτικοποίηση του φαινομένου είναι αδιαμφισβήτητα ένα πρώτο βήμα για την κατανόηση και αντιμετώπιση του προβλήματος.

Για το λόγο αυτόν οι δράσεις που έχουν προγραμματιστεί για το αμέσως επόμενο διάστημα περιλαμβάνουν:

- δράσεις ευαισθητοποίησης και εκπαίδευσης της ασφαλιστικής αγοράς,
- συλλογή ανωνυμοποιημένων πληροφοριών απάτης με σκοπό την έκδοση προειδοποιήσεων προς τις ασφαλιστικές εταιρείες μέλη της για νέες τάσεις απάτης, αλλά και
- την ανάπτυξη συνεργασίας με τις εμπλεκόμενες δημόσιες Αρχές (όπως η ΤτΕ, η εθνική Αρχή Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα, το υπουργείο Προστασίας του Πολίτη, το υπουργείο Υποδομών και Μεταφορών και το υπουργείο Δικαιοσύνης).

Δ. ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Τέλος, θα ήθελα να δώσω τη σκυτάλη στην κ Παπασπυροπούλου που θα σας παρουσιάσει επιγραμματικά αντίστοιχες δράσεις άλλων ευρωπαϊκών ενώσεων στον τομέα της απάτης, καθώς και τις βασικές αρχές του Πρωτοκόλλου Αυτορρύθμισης (για την Πρόληψη και Αντιμετώπιση της Ασφαλιστικής Απάτης), αφού πρώτα σας ευχαριστήσω όλους για μια ακόμη φορά για τη συμμετοχή σας στη σημερινή εκδήλωση και εκφράσω την επιθυμία όλης της επιτροπής για μια αρμονική και εποικοδομητική συνεργασία.

Παρουσίαση ΕΛΙΝΑΣ ΠΑΠΑΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΥ, γενικής διευθύντριας ΕΑΕΕ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. **Εισαγωγή: Η αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης προτεραιότητα για την ασφαλιστική αγορά**
2. **Η εμπειρία από τις δράσεις ευρωπαϊκών ασφαλιστικών αγορών - ενώσεων**
   - Ολλανδία
   - Ισπανία
   - Γαλλία
3. **Πρωτόκολλο Αυτορρύθμισης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Μελών ΕΑΕΕ για την Πρόληψη & την Αντιμετώπιση της Ασφαλιστικής Απάτης**
   - Γενικά επί του Πρωτοκόλλου
   - Στόχοι του Πρωτοκόλλου
   - Βασικές αρχές του Πρωτοκόλλου
   - Ο ρόλος της ΕΑΕΕ

Η ασφαλιστική απάτη -είτε οργανωμένη είτε ευκαιριακή- αναγνωρίζεται σήμερα διεθνώς ως ένα από τα πλέον σοβαρά και πολύπλοκα ζητήματα τα οποία οφείλει να αντιμετωπίσει η ασφαλιστική βιομηχανία,

- Η ασφαλιστική απάτη αφορά σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, Ασφαλίσεις Ζημιών, Υγείας & Ζωής.
- Η ασφαλιστική απάτη εξελίσσεται συνεχώς. Η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας δημιουργεί νέες μεθόδους και τάσεις.
- Τα τελευταία χρόνια, η απάτη μέσω του κυβερνοχώρου αποκτά σημαντικές διαστάσεις, καθώς όλο και περισσότερες ασφαλιστικές δραστηριότητες διεξάγονται μέσω Διαδικτύου.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ: Η ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΑΤΗΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Στόχος των ασφαλιστών είναι το επίπεδο ελέγχου της ασφαλιστικής απάτης να είναι πολύ υψηλό σε ολόκληρο τον κλάδο, με σκοπό:

- να περιορίζεται στο ελάχιστο η πιθανότητα απάτης και -εκεί όπου εντοπίζεται- να αντιμετωπίζεται με τον πλέον αποτελεσματικό και ηχηρό τρόπο, ώστε τα χρήματα που εμπιστεύεται η κοινωνία στον ασφαλιστικό κλάδο να χρησιμοποιούνται για το σκοπό για τον οποίο προορίζονται και έτσι να προστατεύονται η αξιοπιστία, η φήμη και φερεγγυότητα του κλάδου.

Η κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε ευρωπαϊκό επίπεδο θεωρούν ότι έχουν υποχρέωση και κοινωνική ευθύνη να λάβουν όλα τα αναγκαία μέτρα για την ενεργό πρόληψη και καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης.

2. Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΔΡΑΣΕΙΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΑΓΟΡΩΝ - ΕΝΩΣΕΩΝ

ΔΡΑΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗΣ ΑΠΑΤΗΣ

- Ειδικές δομές (Οργανισμός ALFA - Γαλλία, Insurance Fraud Bureau - Μεγ. Βρετανία)
- Δέσμευση ασφαλιστών για την αντιμετώπιση της απάτης (Κώδικες / Πρωτόκολλα αυτορρύθμισης)
- Κατευθυντήριες γραμμές, συνεργασία με Αρχές (Αστυνομία, Εισαγγελία, Αρχή Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων κ.ά.) Χρήση τεχνολογίας & ανάλυσης δεδομένων (βάσεις δεδομένων), εκπαίδευση, επικοινωνία και καμπάνιες

ΠΟΛΙΤΙΚΗ/ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ & ΕΝΩΣΗΣ ΚΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΑΤΗΣ

ΟΛΛΑΝΔΙΑ

• ΕΙΔΙΚΟ ΠΡΩΤΟΚΟΛΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & ΕΓΚΛΗΜΑ των εταιρειών μελών Ολλανδικής Ένωσης (VVN) ειδικά για την απάτη & το έγκλημα.

• ΕΙΔΙΚΟ ΤΜΗΜΑ (CBV) της VVN από το 2007 για την καταπολέμηση της απάτης & του εγκλήματος σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, πλην της ασφάλισης Υγείας, για την οποία λειτουργεί άλλη ένωση ασφαλιστών, η οποία έχει παρόμοια δράση και συνεργάζεται με τη VVN.

• Ορισμός από κάθε ασφαλιστική εταιρεία Fraud Control Coordinator (συνομιλητή/υπευθύνου για την απάτη) για την επικοινωνία με CBV/VVN.

ΙΣΠΑΝΙΑ

• ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ από την Ισπανική Ένωση (UNESPA) για την καταπολέμηση της απάτης σε όλους τους κλάδους ασφάλισης.

• ΔΕΝ ΥΦΙΣΤΑΤΑΙ ΕΙΔΙΚΟ ΤΜΗΜΑ στην UNESPA για την καταπολέμηση της απάτης. Ένα στέλεχος της UNESPA ασχολείται με την ασφαλιστική απάτη, μεταξύ άλλων αρμοδιοτήτων του.

• Ορισμός από κάθε ασφαλιστική εταιρεία Fraud Interlocutor (συνομιλητή/υπευθύνου για την απάτη) για την επικοινωνία με UNESPA.

ΓΑΛΛΙΑ

• Με πρωτοβουλία της Γαλλικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών (FFA) δημιουργήθηκε το 1989 ο ειδικός -μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα- οργανισμός ALFA, για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης & του εγκλήματος σε όλους τους κλάδους ασφάλισης.

• Σήμερα ο ALFA έχει 320 μέλη.

• Ορισμός από κάθε ασφαλιστική εταιρεία αντιπροσώπου/υπευθύνου συνομιλητή για την απάτη για την επικοινωνία με τον ALFA.

ΑΝΤΑΛΛΑΓΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΜΕΣΩ ΤΗΡΗΣΗΣ ΑΡΧΕΙΩΝ/ΒΑΣΕΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

ΟΛΛΑΝΔΙΑ

Εντός της Ένωσης δεν τηρούνται αρχεία/κοινές βάσεις δεδομένων. Ωστόσο, η αγορά έχει στη διάθεσή της 2 σημαντικά αρχεία, τα οποία δεν αποτελούν blacklists:

1. ΒΑΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ειδικά για την ασφαλιστική αγορά και για όλους τους κλάδους ασφάλισης [τηρείται από το Foundation Central Information System (CIS) που έχει δημιουργηθεί από την ασφαλιστική αγορά].

2. ΒΑΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ για όλο τον χρηματοπιστωτικό τομέα - External Reference Register (EVR). Αναφέρονται πρόσωπα που έχουν διαπράξει σοβαρά περιστατικά απάτης και εγκλήματος.

Η τήρηση του EVR βασίζεται σε αυστηρούς κανόνες Πρωτοκόλλου που έχουν συμφωνηθεί με την Αρχή Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα. Με αυστηρούς κανόνες λειτουργεί και το Αρχείο CIS.

ΙΣΠΑΝΙΑ

Εντός της UNESPA, και μετά από διαβούλευση με την εθνική Αρχή Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα, τηρούνται τα εξής Αρχεία:

• ΒΑΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ UNESPA για ασφάλιση αυτοκινήτων (ζημιές ολικής απώλειας οχήματος)

• ΒΑΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ UNESPA για ζημιές ασφάλισης περιουσίας, αστικής ευθύνης και άλλων κλάδων ζημιών.

Οι εν λόγω βάσεις δεδομένων δεν αποτελούν blacklists.

ΓΑΛΛΙΑ

ΟΧΙ. Ο ALFA δεν τηρεί αρχεία/κοινές βάσεις δεδομένων με στοιχεία προς αξιολόγηση για περιστατικά απάτης.

• Οι πληροφορίες που ανταλλάσσουν τα μέλη του για τη διερεύνηση ύποπτων περιστατικών απάτης δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τα μέλη του προς αξιολόγηση κατά την ανάληψη κινδύνων.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΛΛΟΓΗ & ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ

ΟΛΛΑΝΔΙΑ ΝΑΙ

ΙΣΠΑΝΙΑ ΝΑΙ

ΓΑΛΛΙΑ ΝΑΙ

ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΑΛΛΩΝ ΕΚΘΕΣΕΩΝ/ ΜΕΛΕΤΩΝ για ΒΕΛΤΙΣΤΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ κ.ά. (πέραν των ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΩΝ)

ΟΛΛΑΝΔΙΑ

ΝΑΙ, Η VVN/CBV δημοσιεύει ένα ή δύο ενημερωτικά δελτία κάθε χρόνο με δράσεις και βέλτιστες πρακτικές για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης.

ΙΣΠΑΝΙΑ ΟΧΙ

ΓΑΛΛΙΑ ΝΑΙ, ο ALFA δημοσιεύει και άλλες μελέτες και έρευνες για τα θέματα της ασφαλιστικής απάτης, πέραν των στατιστικών στοιχείων.

ΑΝΤΑΛΛΑΓΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΜΕΤΑΞΥ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΓΙΑ ΤΡΕΧΟΥΣΕΣ ΕΡΕΥΝΕΣ ΑΠΑΤΗΣ

ΟΛΛΑΝΔΙΑ

ΝΑΙ, μέσω ασφαλούς δικτύου του VVN/CBV και κανόνων που έχουν συμφωνηθεί είναι δυνατή η ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τρέχουσες έρευνες απάτης.

ΙΣΠΑΝΙΑ ΟΧΙ

ΓΑΛΛΙΑ ΝΑΙ, μέσω ασφαλούς δικτύου του ALFA και κανόνων που έχουν συμφωνηθεί είναι δυνατή η ανταλλα-

γή πληροφοριών μεταξύ ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τρέχουσες έρευνες απάτης.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ/ ΕΜΠΛΟΚΗ ΕΝΩΣΗΣ΄Η ΕΙΔΙΚΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΣΕ ΕΡΕΥΝΕΣ

ΟΛΛΑΝΔΙΑ

Το CBV δεν διεξάγει έρευνες, ούτε εμπλέκεται στη διερεύνηση ύποπτων περιστατικών. Η έρευνα διεξάγεται με ευθύνη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Το CBV ενεργεί συμβουλευτικά. Ενημερώνει για απατηλές περιπτώσεις με κοινά χαρακτηριστικά.

Το CBV δύναται επίσης να συντονίζει σημαντικές έρευνες απάτης που επηρεάζουν ταυτόχρονα περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες και να συνδράμει τις εταιρείες στη σύνταξη κοινού report προς την Αστυνομία.

ΙΣΠΑΝΙΑ ΟΧΙ

ΓΑΛΛΙΑ

Ο ALFA ενεργεί συμβουλευτικά και παρέχει στα μέλη του κατάλληλα εργαλεία, εκπαίδευση κ.ά. με σκοπό να τα συνδράμει στη διερεύνηση και αντιμετώπιση ύποπτων περιστατικών. Η έρευνα και η άσκηση διώξεων αποτελεί ευθύνη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Ο ALFA έχει την αρμοδιότητα να αναφέρει υποθέσεις που παρουσιάζουν ενδιαφέρον για την ασφαλιστική αγορά στην Αστυνομία. Επιπλέον συντονίζει σημαντικές έρευνες απάτης που επηρεάζουν ταυτόχρονα περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΔΗΜΟΣΙΟΥ & ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ (Αστυνομία/Διωκτικές Αρχές και αρμόδια υπουργεία)

ΟΛΛΑΝΔΙΑ

NAI. Η εθνική αστυνομία, η εθνική υπηρεσία εισαγγελέων, η VVN και η Ένωση των Ολλανδών Ασφαλιστών Υγείας έχουν συνυπογράψει σύμβαση - πλαίσιο, βάσει της οποίας οργανώνεται η συνεργασία τους. Η VVN πραγματο-

ποιεί επαφές με υπ. Δικαιοσύνης σε μηνιαία βάση.

ΙΣΠΑΝΙΑ

ΝΑΙ. Η UNESPA υπογράφει πρωτόκολλα συνεργασίας με την Αστυνομία από το 1996. Το 2014, η συνεργασία ενισχύθηκε με την υπογραφή από την UNESPA ενός βασικού πρωτοκόλλου με τον γραμματέα Ασφάλειας του Κράτους, στον οποίο υπάγονται όλες οι αστυνομικές δυνάμεις της Ισπανίας.

• Συμφωνία για υποβολή αιτημάτων έρευνας από Αστυνομία μέσω UNESPA.

• Συμφωνία με υπ. Δικαιοσύνης για ιδιαίτερη διαχείριση αιτημάτων έρευνας που αφορούν ξέπλυμα χρήματος/χρηματοδότηση τρομοκρατίας.

ΓΑΛΛΙΑ

ΝΑΙ. Η συμφωνία Συνεργασίας ALFA με το υπουργείο Εσωτερικών (στο οποίο υπάγεται η Γαλλική Αστυνομία) υπεγράφη το 2018. Έκτοτε, η ισχύς της συμφωνίας ανανεώνεται ετησίως και συντάσσεται ετησίως έκθεση σχετικά με τη λειτουργία της.

• Αιτήματα έρευνας από δικαστική αστυνομία μέσω ALFA.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΑΡΧΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

ΟΛΛΑΝΔΙΑ ΝΑΙ
ΙΣΠΑΝΙΑ ΝΑΙ
ΓΑΛΛΙΑ ΝΑΙ

3. ΠΡΩΤΟΚΟΛΛΟ ΑΥΤΟΡΡΥΘΜΙΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΛΩΝ ΕΑΕΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΛΗΨΗ & ΤΗΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΑΤΗΣ

- Εγκρίθηκε ομόφωνα από τη Γενική Συνέλευση Μελών ΕΑΕΕ

- Ισχύει από 8 Μαρτίου 2022

- Αφορά όλες τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις μέλη της ΕΑΕΕ

- Θεμελιώδης οδηγός (ορίζει γενικές αρχές/κανόνες & πρότυπα συμπεριφοράς). Ισχύει ως δεσμευτικό εργαλείο αυτορρύθμισης, χωρίς όμως να παρεμβαίνει στην εσωτερική λειτουργία κάθε επιχείρησης.

Ορίζει την έννοια της «ασφαλιστικής απάτης», στην οποία περιλαμβάνεται τόσο η εξωτερική όσο και η εσωτερική απάτη!

Για τους σκοπούς του Πρωτοκόλλου, «ασφαλιστική απάτη» είναι οποιαδήποτε σκόπιμη και παραπλανητική πράξη ή παράλειψη οποιουδήποτε φυσικού ή νομικού προσώπου, με σκοπό την απόκτηση από το ίδιο το πρόσωπο ή τη διευκόλυνση τρίτων στην απόκτηση παράνομου περιουσιακού οφέλους, στο πλαίσιο μίας έγκυρης ή μη ασφαλιστικής σύμβασης.

Ο όρος «ασφαλιστική απάτη» καλύπτει την απάτη κατά την ανάληψη του κινδύνου και την αποζημίωση.

Στόχοι του Πρωτοκόλλου

- Εκφράζεται προς πάσα κατεύθυνση η ισχυρή βούληση της ΕΑΕΕ για την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης.

- Ενισχύονται η συνειδητοποίηση του προβλήματος & η ευαισθητοποίηση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων (διοίκησης & εργαζομένων) και συνεργατών τους.

- Προτρέπονται με σαφήνεια τα μέλη της ΕΑΕΕ να υιοθετούν κατάλληλα πρότυπα συμπεριφοράς.

- Επιτρέπει στην ΕΑΕΕ να υπερασπίζεται με μεγαλύτερη ευχέρεια τα συμφέροντα των μελών της προς δημόσιους & ιδιωτικούς φορείς & να συνάπτει σχετικές συμφωνίες.

Βασικές Αρχές του Πρωτοκόλλου

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μέλη της ΕΑΕΕ με το Πρωτόκολλο δεσμεύονται να εφαρμόζουν τις ακόλουθες αρχές για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης:

1. Ενσωμάτωση πολιτικής καταπολέμησης ασφαλιστικής απάτης στην οργάνωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις:

• Θεσπίζουν πολιτική (την οποία τακτικά επικαιροποιούν) για την πρόληψη και καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, αλλά και εντός του κάθε οργανισμού.

• Διαμορφώνουν τις κατάλληλες διαδικασίες που απαιτούνται για την αποτελεσματική εφαρμογή της πολιτικής τους.

• Διαμορφώνουν εσωτερική διακριτή δομή που μπορεί να έχει τη μορφή ειδικού Τμήματος ή ορισμού υπεύθυνου στελέχους ή στελεχών ή άλλη μορφή, με αρμοδιότητα το συντονισμό των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων της εταιρείας για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης.

• Μεριμνούν για τη διαρκή επιμόρφωση των εργαζομένων - συνεργατών της εν λόγω δομής της επιχείρησης, με την παρακολούθηση προγραμμάτων κατάρτισης και εκπαίδευσης σε επίπεδο κλάδου.

2. Άριστη συνεργασία εντός και εκτός του κλάδου, στο πλαίσιο και με τους όρους που επιτρέπει η ισχύουσα νομοθεσία

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις:

• Συνεργάζονται, με βάση την κείμενη νομοθεσία και τους κανονισμούς, και εντός του πλαισίου αυτού ανταλλάσσουν βέλτιστες πρακτικές με την ΕΑΕΕ, τους συναδέλφους άλλων ασφαλιστικών επιχειρήσεων και άλλους σχετικούς φορείς και τρίτους.

• Ειδικά οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μέλη της ΕΑΕΕ που δραστηριοποιούνται στους κλάδους ασφάλισης Αυτο-

κινήτων, Βοήθειας και Νομικής Προστασίας εφαρμόζουν συστηματικά και με ακρίβεια τους κανόνες της Σύμβασης Άδειας Χρήσης Αρχείου Διεύθυνσης Πληροφορικής (ΥΣΑΕ) της ΕΑΕΕ σχετικά με την ασφάλιση αυτοκινήτου και των πολιτικών που διέπουν τη Σύμβαση αυτή.

• Διαμορφώνουν τις σχέσεις συνεργασίας και τις συμφωνίες τους με τρίτους στους οποίους αναθέτουν υπηρεσίες με τέτοιον τρόπο, ώστε και οι εν λόγω τρίτοι να εφαρμόζουν την πολιτική για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης που ισχύει για την ασφαλιστική εταιρεία, καθώς και τις αρχές και τους κανόνες του παρόντος Πρωτοκόλλου.

3. Ισχυρή και αποτελεσματική προσήλωση στην ευαισθητοποίηση σε θέματα ασφαλιστικής απάτης & στην πρόληψη

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις:

• Διατηρούν τους εργαζομένους και τους συνεργάτες τους διαρκώς ευαισθητοποιημένους σε ό,τι αφορά την ασφαλιστική απάτη.

• Διενεργούν πάντοτε έλεγχο για πιθανή έκθεση στον κίνδυνο της ασφαλιστικής απάτης σε κάθε νέο και αναπροσαρμοσμένο ασφαλιστικό προϊόν ή/και επιχειρηματική διαδικασία.

• Δραστηριοποιούνται ενεργά με σκοπό να εντοπίσουν και να εξουδετερώσουν τυχόν τρωτότητες στην οργάνωσή τους, στα κανάλια διανομής με τα οποία συνεργάζονται, οι οποίες -σκόπιμα ή μη- διευκολύνουν την ασφαλιστική απάτη.

• Πριν από τη σύναψη συμβάσεων συνεργασίας με τρίτους ή πριν προχωρήσουν σε ευρύτερες συνεργασίες με επαγγελματικούς εταίρους, διενεργούν πάντοτε έλεγχο ακεραιότητας του υποψήφιου συνεργαζόμενου τρίτου.

• Συνεισφέρουν ενεργά στις επικοινωνιακές πρωτοβουλίες του κλάδου που έχουν στόχο να ενημερώσουν τους καταναλωτές και τους ενδιαφερόμενους φορείς ότι οι ασφαλιστές είναι σε εγρήγορση αναφορικά με την απάτη, την αποδοκιμάζουν και την καταπολεμούν με πυγμή.

4. Υιοθέτηση αποτελεσματικών τεχνικών για την αποτελεσματική ανίχνευση, διερεύνηση, αποδεικτική διαδικασία και ανάλυση δεδομένων:

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις:

• Μεριμνούν ώστε όλοι οι εργαζόμενοι και οι συνεργάτες που ενδέχεται να έρθουν σε επαφή με ενδείξεις που πιθανώς μαρτυρούν ασφαλιστική απάτη να γνωρίζουν τον τρόπο αναγνώρισης/ερμηνείας αυτών των ενδείξεων και τον τρόπο που πρέπει να ενεργήσουν.

• Μεριμνούν ώστε τα έντυπα και η επικοινωνία εν γένει (σε φυσική, ψηφιακή ή ηλεκτρονική μορφή) για αιτήσεις ασφάλισης ή αποζημιώσεων/εξαγορών να δύνανται να χρησιμοποιηθούν ως έγγραφα με αποδεικτική ισχύ.

• Διενεργούν συστηματικό έλεγχο σε αιτήσεις ασφάλισης, αξιώσεις, δηλώσεις ή/και έγγραφα που προορίζονται ως θεμελίωση μεταβολής ή ως αίτημα αποζημίωσης για ενδείξεις, οι οποίες δικαιολογούν περαιτέρω έλεγχο ή διερεύνηση.

• Για την ανίχνευση, διερεύνηση, απόδειξη και ανάλυση περιπτώσεων ασφαλιστικής απάτης (ή σχετικών υποψιών και τάσεων) κάνουν συστηματική χρήση των διαθέσιμων εσωτερικών και εξωτερικών δομών και πηγών πληροφοριών.

• Ειδικά οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μέλη της ΕΑΕΕ δεσμεύονται να ενημερώνουν συστηματικά και με ακριβή στοιχεία και πληροφορίες το Αρχείο Διεύθυνσης Πληροφορικής (ΥΣΑΕ) της ΕΑΕΕ σχετικά με την ασφάλιση Αυτοκινήτου, το οποίο -χωρίς να αποτελεί αρχείο περιπτώσεων ασφαλιστικής απάτης- διευκολύνει τη διερεύνηση ύποπτων περιπτώσεων απάτης στον κλάδο Αυτοκινήτων. Κατά τη διαδικασία αυτή, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις εφαρμόζουν τη Σύμβαση Άδειας Χρήσης του Αρχείου αυτού.

5. Αποτελεσματική διεκπεραίωση υποθέσεων:

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις:

• Σε περίπτωση διαπιστωμένης απάτης απαιτούν, στο βαθμό που είναι δυνατόν, την επιστροφή των αχρεωστήτως καταβληθέντων.

• Έπειτα από κάθε εντοπισμό απάτης, εξετάζουν εάν η έρευνα που προηγήθηκε αποκάλυψε κίνδυνο που εμπεριέχεται σε ασφαλιστικό προϊόν ή στις επιχειρηματικές διαδικασίες της επιχείρησης. Στην περίπτωση αυτή, αποτελεί υποχρέωση της αρμόδιας για την απάτη δομής της επιχείρησης να ενημερώσει τα λοιπά αρμόδια όργανα της ασφαλιστικής επιχείρησης για τις αναγκαίες βελτιώσεις στο σχετικό προϊόν ή στη διαδικασία.

6. Συστηματική παρακολούθηση και έλεγχος τήρησης των παραπάνω Αρχών:

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις:

• Παρακολουθούν συστηματικά τις δραστηριότητες και τα αποτελέσματά τους στο πλαίσιο της καταπολέμησης της ασφαλιστικής απάτης και συζητούν τα παραπάνω θέματα σε επίπεδο ανώτατης διοίκησης σε ετήσια βάση ή συχνότερα, εφόσον οι περιστάσεις το επιβάλλουν.

• Κάθε χρόνο επαναξιολογούν τα μέτρα που εφαρμόζουν για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης με βάση τα αποτελέσματα αναλύσεων κινδύνων και διενεργούν τις απαραίτητες διορθώσεις. Υποβάλλεται ετησίως έκθεση προόδου και ελλείψεων σε επίπεδο ανώτατης διοίκησης.

• Κάθε χρόνο υποβάλλουν έκθεση προς την ΕΑΕΕ, στην οποία αναφέρονται ιδίως οι δραστηριότητες και τα μέτρα που εφαρμόζουν για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης, καθώς και τα αποτελέσματα της επιχείρησης στον τομέα αυτόν.

Ο ρόλος της ΕΑΕΕ:

• Η ΕΑΕΕ στηρίζει και υποστηρίζει τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις μέλη της στην καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης.

• Στις δράσεις και τις πρωτοβουλίες που αναλαμβάνει η ΕΑΕΕ για την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης, θα λαμβάνονται πάντα υπόψη η κείμενη νομοθεσία, μεταξύ άλλων, στους τομείς της επεξεργασίας προσωπικών δεδομένων και του ανταγωνισμού.

• Για την εξυπηρέτηση του παραπάνω σκοπού της, η ΕΑΕΕ έχει δημιουργήσει την Επιτροπή Πρόληψης & Αντιμετώπισης της Ασφαλιστικής Απάτης.

• Για τη διευκόλυνση της επικοινωνίας των μελών με την ΕΑΕΕ, έχουν οριστεί υπεύθυνοι επικοινωνίας των εταιρειών μελών με την ΕΑΕΕ για θέματα ασφαλιστικής απάτης!

Πρωτοβουλίες και δράσεις που αναλαμβάνει η ΕΑΕΕ:

• Με βάση τις διαθέσιμες πληροφορίες, να επισημαίνει στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις μέλη της τις τρέχουσες τάσεις ασφαλιστικής απάτης.

• Όπου χρειάζεται και είναι εφικτό, να παρέχει παραδείγματα, προτάσεις ή/και κατευθυντήριες οδηγίες που συμβάλλουν στην αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης.

• Να εκδίδει ενημερωτικές εκθέσεις σχετικά με τις δράσεις αντιμετώπισης της ασφαλιστικής απάτης των εταιρειών μελών της.

• Να υπερασπίζεται τα συμφέροντα των μελών της σε δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς, και για το σκοπό αυτόν να συνάπτει συμφωνίες εκ μέρους της ασφαλιστικής αγοράς (ή τμημάτων αυτής) με αρμόδιους φορείς, όπως είναι η Αρχή Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα, η Αστυνομία, οι Εισαγγελικές Αρχές, οι Ρυθμιστικές Αρχές.

• Εκ μέρους της ασφαλιστικής αγοράς, να επικοινωνεί με την κοινωνία και να ενημερώνει τους πολίτες σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο ο τομέας (ή τμήματα αυτού) καταπολεμά την ασφαλιστική απάτη,

• Να διαχειρίζεται και να ερμηνεύει το παρόν Πρωτόκολλο, εκδίδοντας ερμηνευτικές εγκυκλίους και αναλύσεις όταν και όπου χρειάζεται.

Παρουσίαση ΚΑΤΕΡΙΝΑΣ ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ, διευθύντριας Διαχείρισης Λειτουργικών Κινδύνων Eurolife FFH, μέλους της Επιτροπής Πρόληψης & Αντιμετώπισης της Ασφαλιστικής Απάτης της ΕΑΕΕ

Ατζέντα

a) Εισαγωγή

b) Γενικές πληροφορίες για την έκθεση

c) Σκοπός της έκθεσης

d) Προτεινόμενο περιεχόμενο

1. Πλαίσιο & Οργανωτική Δομή που εφαρμόζει η ασφαλιστική εταιρεία για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης

2. Μέτρα (πρόληψης, εντοπισμού & αντιμετώπισης) που εφαρμόζει η ασφαλιστική εταιρεία για την ασφαλιστική απάτη

3. Μορφές ασφαλιστικής απάτης (μοτίβα/τάσεις)

4. Προτάσεις προς την ΕΑΕΕ για δράσεις σε κλαδικό επίπεδο

Πρωτόκολλο Αυτορρύθμισης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Μελών της ΕΑΕΕ για την Πρόληψη & την Αντιμετώπιση της Ασφαλιστικής Απάτης

Κεφάλαιο 7: Παρακολούθηση και τήρηση

7.1 Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις παρακολουθούν συστηματικά τις δραστηριότητες και τα αποτελέσματά τους, στο πλαίσιο της καταπολέμησης της ασφαλιστικής απάτης και συζητούν τα παραπάνω θέματα σε επίπεδο ανώτατης διοίκησης σε ετήσια βάση ή συχνότερα, εφόσον οι περιστάσεις το επιβάλλουν.

7.2 Κάθε χρόνο επαναξιολογούν τα μέτρα που εφαρμόζουν για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης με βάση τα αποτελέσματα (νέων) αναλύσεων κινδύνων και διενεργούν τις απαραίτητες διορθώσεις. Υποβάλλεται ετησίως έκθεση προόδου και ελλείψεων σε επίπεδο ανώτατης διοίκησης.

7.3 Μετρούν περιοδικά το βαθμό υλοποίησης και εφαρμογής του παρόντος Πρωτοκόλλου και το επίπεδο της καταπολέμησης της ασφαλιστικής απάτης μέσα στην οργάνωσή τους.

7.4. Κάθε χρόνο υποβάλλουν έκθεση προς την ΕΑΕΕ, στην οποία αναφέρονται ιδίως οι δραστηριότητες και τα μέτρα που εφαρμόζουν για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης, καθώς και τα αποτελέσματα της επιχείρησης

Η κ. Κατερίνα Καλογήρου.

στον τομέα αυτόν.

Γενικές πληροφορίες για την έκθεση

Πότε υποβάλλεται;

- Εντός του 1ου τριμήνου εκάστου έτους* από την ασφαλιστική μέλος προς την ΕΑΕΕ, *ειδικά για το 2023 η προθεσμία λήγει στις 30/06/2023.

Ποια χρονική περίοδο αφορά;

Είναι ετήσια και αφορά συνολικά στα πεπραγμένα του προηγούμενου έτους (άρθρ. 7.4)

Ποιος την υποβάλλει;

Το στέλεχος που όρισε η ασφαλιστική ως υπεύθυνο Επικοινωνίας με την ΕΑΕΕ για θέματα ασφαλιστικής απάτης.

Είναι υποχρεωτική η υποβολή της;

Ναι, προβλέπεται στο Πρωτόκολλο που συνιστά δε-

σμευτικό εργαλείο αυτορρύθμισης για τις ασφαλιστικές μέλη της ΕΑΕΕ (αρθρ. 1.7.).

Επίσημη έγκριση δεν απαιτείται (π.χ. απόφαση Δ.Σ.), ωστόσο το περιεχόμενό της θα πρέπει να είναι εις γνώσιν της διοίκησης της ασφαλιστικής.

Σκοπός της έκθεσης

• Συνιστά για την κάθε ασφαλιστική επιχείρηση χρήσιμο εργαλείο συστηματικής παρακολούθησης των δραστηριοτήτων της και των αποτελεσμάτων της στην καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης.

• Ενισχύει τη διαρκή ευαισθητοποίηση εντός της ασφαλιστικής επιχείρησης για θέματα που αφορούν στην ασφαλιστική απάτη και την πρόληψη αυτής.

• Προάγει τη συλλογή και ανάλυση δεδομένων εντός της ασφαλιστικής επιχείρησης για θέματα που αφορούν στην ασφαλιστική απάτη.

• Ενδυναμώνει το βαθμό συνεργασίας μεταξύ των μελών και της ΕΑΕΕ μέσω της ανταλλαγής πληροφορίων και βέλτιστων πρακτικών για θέματα που αφορούν στην ασφαλιστική απάτη.

Προτεινόμενο περιεχόμενο

1. Πλαίσιο & Οργανωτική Δομή που εφαρμόζει η ασφαλιστική για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης*

*η έννοια της ασφαλιστικής απάτης περιλαμβάνει τόσο την εξωτερική όσο και την εσωτερική.

2. Μέτρα πρόληψης & καταστολής της ασφαλιστικής απάτης που υιοθετεί η ασφαλιστική.

3. Μορφές ασφαλιστικής απάτης (μοτίβα, τάσεις) που εντοπίζει η ασφαλιστική.

4. Προτάσεις της ασφαλιστικής προς την Επιτροπή της ΕΑΕΕ για δράσεις πρόληψης & αντιμετώπισης σε κλαδικό επίπεδο.

1. Πλαίσιο & Οργανωτική Δομή που εφαρμόζει η ασφαλιστική εταιρεία για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης

Πολιτικές/Διαδικασίες • Αναφορά στις πολιτικές και διαδικασίες της ασφαλιστικής για την πρόληψη και την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης, • στο εξουσιοδοτημένο όργανο που εγκρίνει τα παραπάνω έγγραφα (π.χ. Δ.Σ., Εκτελεστική Επιτροπή), • στη συχνότητα κατά την οποία αναθεωρούνται και • στην κατά περίπτωση αρμόδια Μονάδα για τη σύνταξη, έκδοση, αναθεώρηση και παρακολούθηση της εφαρμογής τους.

Οργανωτική Δομή • Συνοπτική περιγραφή του τρόπου ενσωμάτωσης στην εσωτερική οργανωτική δομή της εταιρείας ρόλων και καθηκόντων για την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης. Αναφορά στις Μονάδες όπου έχουν ανατεθεί σχετικές αρμοδιότητες (π.χ. Claims Unit, U/W Unit, OpRisk Unit, Audit Unit κ.λπ.) με επιγραμματική περιγραφή των καθηκόντων τους • Αναφορά στους κλάδους ασφάλισης για τους οποίους πραγματοποιείται στην εταιρεία διερεύνηση ασφαλιστικής απάτης (π.χ. κλάδος Αυτοκινήτου, κλάδος Υγείας, όλοι οι κλάδοι κ.λπ.).

Εσωτερικές Αναφορές (reporting) • Επιγραμματική αναφορά σε reports (εφόσον υφίστανται) προς τα ανώτερα διοικητικά όργανα (Δ.Σ., Audit Committee, Risk Committee, Εκτελεστική Επιτροπή κ.λπ.) για ζητήματα που αφορούν στην ασφαλιστική απάτη (πολύ συνοπτικά το αντικείμενό τους, η συχνότητα υποβολής τους, η αρμόδια Μονάδα εκπόνησής τους).

2. Μέτρα (πρόληψης, εντοπισμού & αντιμετώπισης) που εφαρμόζει η ασφαλιστική εταιρεία για την ασφαλιστική απάτη (1/2).

• Χρήση anti-fraud software/data analytics για τον εντοπισμό ύποπτων περιπτώσεων ή/και νέων μοτίβων ασφαλιστικής απάτης. Αναφορά στους κλάδους, στις διαδικασίες και τις Μονάδες που τα χρησιμοποιούν, τα σημαντικότερα οφέλη από τη χρήση τους κ.λπ.

• Εκπαίδευση/διαρκής επιμόρφωση του ειδικού προσωπικού. Αναφορά σε τυχόν εξειδικευμένα σεμινάρια που παρακολουθούν στελέχη επιφορτισμένα με αρμοδιότητες που σχετίζονται με την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης, τη συχνότητα παρακολούθησής τους, τους φορείς που τα διενεργούν κ.λπ.

• Ευαισθητοποίηση-εκπαίδευση των εργαζομένων & των διαμεσολαβητών μέσω των οποίων ενημερώνονται για τις Πολιτικές Καταπολέμησης Απάτης που εφαρμόζει η εταιρεία, τις τρέχουσες τυπολογίες απάτης κ.λπ. Αναφορά στη διενέργεια σεμιναρίων, στη συχνότητα διεξαγωγής τους, στους φορείς ή τη Μονάδα που τα διενεργούν, τυχόν άλλους τρόπους ευαισθητοποίησης που υιοθετεί η εταιρεία κ.λπ.

• Έλεγχος ακεραιότητας στα στελέχη & τους υπαλλήλους της εταιρείας. Σημειώστε εάν πραγματοποιείται τέτοιος έλεγχος πριν την έναρξη της κάθε συνεργασίας, εάν προβλέπεται επανέλεγχος κατά τη διάρκειά της κ.λπ.

• Έλεγχος ακεραιότητας στους συνεργαζόμενους τρίτους. Σημειώστε εάν πραγματοποιείται έλεγχος ακεραιότητας πριν ή/και κατά τη διάρκεια συνεργασιών με τρίτους, εάν αφορά όλες τις περιπτώσεις συνεργασιών ή μόνο συγκεκριμένες (π.χ. critical outsourcing), ποια Μονάδα έχει την ευθύνη διενέργειάς τους κ.λπ.

• Πλαίσιο Whistleblowing (Ευρωπαϊκή Οδηγία 2019/1937, Ν. 4990/22). Αναφέρετε εάν η εταιρεία διαθέτει γραμμή για επώνυμες ή ανώνυμες καταγγελίες περιστατικών ανέντιμης συμπεριφοράς, πλαίσιο διαχείρισης και διερεύνησης αυτών, Πολιτική Αναφοράς Ανέντιμης Συμπεριφοράς.

• Αξιολόγηση της έκθεσης στον κίνδυνο της ασφαλιστικής απάτης κατά το σχεδιασμό νέων προϊόντων & δι-

αδικασιών της ασφαλιστικής επιχείρησης. Σημειώστε εάν διενεργείται τέτοια αξιολόγηση, ποια Μονάδα τη διενεργεί, εάν δημιουργούνται αναφορές με τα αποτελέσματα της αξιολόγησης, σε ποιο όργανο παρουσιάζονται κ.λπ.

• Remediation actions για την ενίσχυση του περιβάλλοντος ελέγχου με σκοπό τον περιορισμό της έκθεσης στον κίνδυνο της ασφαλιστικής απάτης. Σημειώστε ποιες Μονάδες τα διαμορφώνουν, ποιες παρακολουθούν την πορεία ολοκλήρωσής τους κ.λπ.

• Τήρηση από την ασφαλιστική επιχείρηση βάσης δεδομένων με εσωτερικά και εξωτερικά γεγονότα ασφαλιστικής απάτης. Σημειώστε εάν τηρούνται τέτοιες βάσεις δεδομένων, ποιες Μονάδες τις παρακολουθούν κ.λπ.

• Άλλο μέτρο για την πρόληψη και αντιμετώπιση της απάτης. Περιγράψτε τυχόν επιπλέον μέτρα που εφαρμόζει η εταιρεία τα οποία δεν αναφέρθηκαν στα παραπάνω σημεία.

3. Μορφές ασφαλιστικής απάτης (μοτίβα/τάσεις)

• «Μοτίβα» ασφαλιστικής απάτης. Αναφερθείτε στα σημαντικότερα «μοτίβα» ασφαλιστικής απάτης που έχουν παρατηρηθεί ή ενισχυθεί ιδιαίτερα τον τελευταίο χρόνο.

• Αναφερθείτε στις σημαντικότερες τάσεις που παρατηρούνται και που εκτιμάτε ότι θα αποτελέσουν το «πρόβλημα του αύριο» στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ιδίως σε ό,τι αφορά στα νέα «μοτίβα» ασφαλιστικής απάτης.

4. Προτάσεις προς την ΕΑΕΕ για δράσεις σε κλαδικό επίπεδο.

• Προτάσεις. Καταγράψτε τις προτάσεις της εταιρείας σας προς την Επιτροπή Πρόληψης & Αντιμετώπισης της Ασφαλιστικής Απάτης της ΕΑΕΕ για νέες δράσεις, συνεργασίες με φορείς, μέτρα και άλλες πρωτοβουλίες που θα μπορούσαν να αναληφθούν για να συνδράμουν τον κλάδο στην αντιμετώπιση του φαινομένου της ασφαλιστικής απάτης. ΝΑΙ

Παρουσίαση ΑΝΔΡΕΑ ΣΟΥΛΗ, διευθυντή Αποζημιώσεων Ergo Ασφαλιστική, μέλους της Επιτροπής Πρόληψης και Αντιμετώπισης Ασφαλιστικής Απάτης της ΕΑΕΕ

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΠΑΤΗΛΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

Κλάδος Αυτοκινήτων (Υ.Ζ.)

Σχήμα: Ασφάλιση με Ίδιες Ζημίες ήδη Τρακαρισμένου Οχήματος

1. Ύπαρξη ενός τρακαρισμένου, συνήθως ακριβού οχήματος.

2. Διενέργεια Προασφαλιστικού Ελέγχου, στον οποίο παρουσιάζεται προς επιθεώρηση άλλο παρόμοιο όχημα. Ο προασφαλιστικός έλεγχος συνήθως παρουσιάζει σοβαρές ελλείψεις που σχετίζονται με την έλλειψη:

• φωτογραφιών που απεικονίζουν τον αριθμό πλαισίου του οχήματος,

• αναλυτικών φωτογραφιών σημαντικών μερών του οχήματος (ταμπλό, χιλιομετρητής, ελαστικά, ανεμοθώρακες κ.λπ.).

3. Δήλωση ατυχήματος, συνήθως:

• αρκετούς μήνες μετά τη σύναψη της ασφάλισης,

• με εκτροπή λόγω παρεμπόδισης από άλλο όχημα ή ζώο που βγήκε ξαφνικά στο οδόστρωμα,

• σε απόμερη περιοχή και νυχτερινές ώρες,

• με κλήση Φροντίδας Ατυχήματος ή/και Τροχαίας.

4. Επιθετική συμπεριφορά «παθόντος», η οποία μπορεί να περιλαμβάνει:

• πίεση προς την εταιρεία για άμεση ολοκλήρωση της διαδικασίας,

• καταγγελία στις Αρχές.

Έλεγχος της ζημίας

Στα ατυχήματα που παρουσιάζουν στοιχεία απατηλότητας, η επιμελής έρευνα μεταξύ άλλων περιλαμβάνει:

• ενδελεχή αξιολόγηση των πραγματικών περιστατικών του ατυχήματος,

• έλεγχο του μεγέθους και του είδους των προκληθεισών ζημιών (ασυνήθιστα μεγάλες φθορές, φθορές σε σημεία που δεν δικαιολογούνται από την εκτροπή, ίχνη οξείδωσης, τα οποία μαρτυρούν παλαιότητα των ζημιών),

• επισταμένο έλεγχο του τόπου του ατυχήματος, με αξιολόγηση των ιχνών εκτροπής (αντιστοιχούν στις περι-

Ο κ. Ανδρέας Σούλης.

γραφόμενες συνθήκες;) και των εξαρτημάτων που απουσιάζουν από το όχημα (έχουν βρεθεί στον τόπο του ατυχήματος τα εξαρτήματα του οχήματος ή κάποια απουσιάζουν αδικαιολόγητα;),

• επισκόπηση του προασφαλιστικού ελέγχου και κυρίως των φωτογραφιών που απεικονίζουν το προς ασφάλιση όχημα, με σκοπό την ταυτοποίησή του με το ζημιωθέν.

Κλάδος Περιουσίας

Σχήμα: Ασφάλιση Επιχείρησης με Οικονομικά Προβλήματα

1. Κακά οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης, όπως:

• κακή οικονομική πορεία παρά τις αξιόλογες επενδύσεις κατά το παρελθόν διάστημα,

• μεγάλες βραχυπρόθεσμες ή/και μακρυπρόθεσμες

υποχρεώσεις,

• χαμηλή απόδοση των επενδεδυμένων κεφαλαίων,

• πτωτική πορεία του κύκλου εργασιών,

• υποβολή απαίτησης βασισμένης σε αυθαίρετες και ανεδαφικές προβλέψεις, σχετικά με τη μελλοντική εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών,

• δυσμενείς μακροοικονομικές εξελίξεις του κλάδου δραστηριοποίησης της επιχείρησης.

2. Αίτημα της ασφαλισμένης επιχείρησης για αύξηση των ασφαλισμένων κεφαλαίων (που συνήθως αφορούν τα εμπορεύματα και τις πρώτες ύλες) ή για προσθήκη νέων κινδύνων στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

3. Πυρκαγιά οφειλόμενη συνήθως σε εμπρησμό από άγνωστους δράστες, για αδιευκρίνιστους λόγους.

4. Ταχεία μετάδοση της πυρκαγιάς, ώστε να μην μπορεί να κατασταλεί εγκαίρως από την Π.Υ., με συνέπεια την ολοσχερή καταστροφή των εγκαταστάσεων.

5. Ύποπτα ευρήματα στο χώρο της ζημίας, όπως π.χ.:

• ίχνη διαβροχής του περιεχομένου με εύφλεκτα υλικά (π.χ. πετρέλαιο),

• εμπρηστικό υλικό (π.χ. γκαζάκια, φιάλες υγραερίου),

• ύπαρξη ανοιχτών θυρών που καταργούν τα πυροδιαμερίσματα,

• μη λειτουργία του συστήματος πυρανίχνευσης ή καταγραφής,

• έλλειψη ιχνών παραβίασης ή «περίεργα» ευρήματα στα σημεία εισόδου της επιχείρησης κ.ά.

6. Άρνηση ή προσχηματικές δυσκολίες στην υποβολή αναλυτικής απαίτησης ή υποβολή απαίτησης με βάση τα λογιστικά στοιχεία της επιχείρησης, τα οποία δεν επιβεβαιώνονται από τα ευρήματα στο χώρο της ζημίας.

7. Επιθετική συμπεριφορά «παθόντος», η οποία μπορεί να περιλαμβάνει:

• πίεση προς την εταιρεία για άμεση ολοκλήρωση της διαδικασίας,

• άσκηση αγωγής πολλών εκατομμυρίων,

• καταγγελία στις Αρχές.

Κλάδος Ζωής και Υγείας Σχήμα: Επεμβάσεις Αισθητικής Φύσης

1. Ύπαρξη ατομικού ή ομαδικού ασφαλιστηρίου ζωής και υγείας.

2. Επίκληση ασθένειας καλυπτόμενης από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο και υποστήριξή της από ιατρική γνωμάτευση.

3. Πραγματοποίηση άλλης, μη καλυπτόμενης θεραπείας ή επέμβασης (botox, lifting, λιποαναρρόφηση, κοιλιοπλαστική κ.λπ.).

4. Επιθετική συμπεριφορά «παθόντος», η οποία μπορεί να περιλαμβάνει:

• πίεση προς την εταιρεία για άμεση ολοκλήρωση της διαδικασίας,

• καταγγελία στις Αρχές.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΥΡΑΝΑΚΗΣ

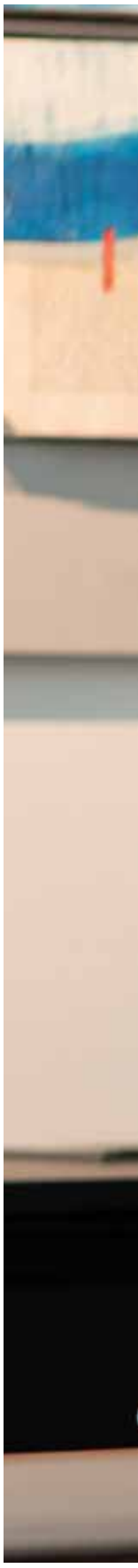
Η ασφάλιση κατοικίας πρέπει να γίνει υποχρεωτική

Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Τις θέσεις του για την ασφαλιστική αγορά και την Υγεία διατυπώνει σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και τον Κωστή Σπύρου ο υποψήφιος βουλευτής της Νέας Δημοκρατίας στον Νότιο Τομέα της Αθήνας Κωνσταντίνος Κυρανάκης. Τονίζει ότι πρέπει να δοθούν κίνητρα σε επιχειρήσεις για ασφαλιστικά συμβόλαια στους εργαζομένους τους και να προχωρήσει η ασφαλιστική μεταρρύθμιση με βασικό γνώμονα τους νέους. Αναφερόμενος στο θέμα της ασφάλισης έναντι φυσικών καταστροφών, τάσσεται υπέρ της υποχρεωτικής ασφάλισης των κατοικιών και σημειώνει ότι η ασφαλιστική αγορά στην πλειοψηφία της έχει λειτουργήσει πολύ θετικά για την καθημερινότητα των πολιτών. Ερωτηθείς σχετικά, τονίζει ότι χρειάζεται αλλαγή μοντέλου στην υγεία με επίκεντρο τον ασθενή.

— Κύριε Κυρανάκη, είστε από τους νεότερους ηλικιακά στη Βουλή, πόσο δύσκολη ή εύκολη ήταν αυτή η 4ετία; Τι πήγε καλά, τι όχι;

Ήταν σίγουρα μια τετραετία γεμάτη προκλήσεις για όλη τη χώρα. Η διαχείριση των κρίσεων που προέκυπταν ήταν ένα δυνατό crash test για την κυβέρνηση, αλλά και για ολόκληρο το πολιτικό σύστημα της χώρας. Πήραμε κάποιες αποφάσεις δύσκολες, κάναμε πολλά σωστά, αλλά κάναμε και λάθη τα οποία αναγνωρίσαμε υπεύθυνα χωρίς φόβο. Παρά τις δυσκολίες όμως και τα όποια λάθη, τηρήσαμε τις προγραμματικές μας δεσμεύσεις και καταφέραμε να υλοποιήσουμε το μεγαλύτερο μέρος του προγράμματός μας, παρά την πανδημία και την εισαγόμενη πληθωριστική κρίση. Αποδείξαμε στον ελληνικό λαό ότι είμαστε αξιόπιστοι και αυτό πιστεύω θα παίξει μεγάλο ρόλο στο να εμπιστευτούν ξανά οι πολίτες στη Ν.Δ. και τον Κυριάκο Μητσοτάκη τη διακυβέρνηση της



χώρας και την επόμενη τετραετία.

— Είστε υπέρ της ιδιωτικής ασφάλισης και το έχετε εκφράσει και δημόσια. Σε αυτή την 4ετία η ασφαλιστική αγορά, αν και η οικονομία της χώρας έχει καταγράψει θετικά αποτελέσματα, εντούτοις δεν είδε να γίνονται όσα η κυβέρνηση υποσχέθηκε προεκλογικά. Ποια είναι η δική σας θέση για τον κλάδο;

Η ασφαλιστική αγορά στην πλειοψηφία της έχει λειτουργήσει πολύ θετικά για την καθημερινότητα των πολιτών. Είναι σημαντικό στη δύσκολή στιγμή σου ο ασφαλιστής να είναι εκεί και να φροντίσει για σένα, την οικογένειά σου, το σπίτι σου. Και αξίζουν συγχαρητήρια σε εκείνους τους επαγγελματίες που με υπομονή και ψυχραιμία κάνουν σωστά τη δουλειά τους όταν έρχεται η δύσκολη ώρα για τον ασφαλισμένο.

Η αλήθεια είναι ότι δεν έγιναν όλα όσα είχαμε προγραμματίσει και την επόμενη τετραετία δεν πρέπει να κάνουμε πίσω.

— Μπορείτε να μας αναλύσετε τις θέσεις σας λίγο περισσότερο;

Πρέπει να εφαρμοστούν τα κίνητρα σε επιχειρήσεις για ασφαλιστικά συμβόλαια στους εργαζομένους τους, πρέπει να προχωρήσει η ασφαλιστική μεταρρύθμιση με βασικό γνώμονα τους νέους, που σήμερα σε μεγάλο βαθμό δεν έχουν καθόλου ασφάλιση, και πρέπει να δούμε το ζήτημα της ασφάλισης έναντι φυσικών καταστροφών. Οι φορολογούμενοι πληρώνουν περίπου 2 δισεκατομμύρια κάθε χρόνο για αποζημιώσεις φυσικών καταστροφών και η κατανομή πρέπει να γίνει με δικαιότερο τρόπο. Κατά τη γνώμη μου, η ασφάλιση κατοικίας πρέπει να γίνει υποχρεωτική, όπως συμβαίνει στην περίπτωση στεγαστικού δανείου.

Ο κλάδος έχει να προσφέρει πολλά και οδηγεί τις συσχετιζόμενες υπηρεσίες να βελτιώνονται συνεχώς αφαιρώντας βάρος από το κράτος και τους φορολογουμένους.

— Πώς βλέπει ο Κωνσταντίνος Κυρανάκης τον τομέα της Υγείας και τι θα μπορούσατε να κάνετε περαιτέρω εάν ο λαός σάς δώσει τη δυνατότητα μετά τις εκλογές;

Η δημόσια υγεία δοκιμάστηκε περισσότερο από όλους μέσα σε αυτή την τετραετία εξαιτίας της πανδημίας του κορονοϊού. Γιατροί, νοσηλευτές και ο κάθε εργαζόμενος από το δικό του πόστο μέσα στα νοσοκομεία έδωσαν μια τιτάνια μάχη και στο τέλος το Εθνικό Σύστημα Υγείας έμεινε όρθιο. Η κυβέρνηση στήριξε το Εθνικό Σύστημα Υγείας, υπερδιπλασιάσαμε τις ΜΕΘ, από τις 557 που παραλάβαμε πλέον είναι 1.105, τα νοσοκομεία απέκτησαν επιπλέον 19.000 μόνιμο και επικουρικό προσωπικό, τους ενισχύσαμε μισθολογικά και στόχος μας είναι να αυξηθούν επιπλέον οι απολαβές τους, ενώ εκσυγχρονίστηκαν και πολλά μηχανήματα στις ΜΕΘ.

Γνωρίζουμε ότι δεν είναι αρκετά, αλλά θεωρώ ότι ο κόσμος αναγνωρίζει τα βήματα. Προσωπική μου άποψη είναι ότι χρειάζεται αλλαγή μοντέλου στην Υγεία με επίκεντρο τον ασθενή, δίνοντάς του περισσότερες επιλογές περίθαλψης σε ιδιωτικό και δημόσιο τομέα. Θεωρώ ότι η ψηφιοποίηση του φακέλου ασθενούς μπορεί να προσφέρει σημαντικά δεδομένα ώστε να σχεδιαστεί μια ολοκληρωμένη μεταρρύθμιση.

— Κλείνοντας, θα ήθελα να σας κάνω μια απλή ερώτηση. Γιατί στις 21 Μαΐου ζητάτε ξανά την ψήφο του Έλληνα πολίτη;

Ζητώ να με ψηφίσουν μόνο όσοι συμφωνούν πραγματικά με τις θέσεις μου, μόνο όσοι επιθυμούν να τους εκφράζω από το βήμα της Βουλής. Από την αρχή της διαδρομής μου, ήθελα πάνω από όλα να είμαι συνεπής. Για μένα το ήθος, η συνέπεια, οι ιδέες μου είναι αυτά που χρειάζομαι για να συνεχίσω στην πολιτική.

Θέλω να συνεχίσω να δουλεύω σκληρά για να βοηθήσω την πατρίδα μου. Θέλω η Ελλάδα σε λίγα χρόνια να είναι μια χώρα-πρότυπο. ΝΑΙ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΥΡΑΝΑΚΗΣ

Ο Κωνσταντίνος Κυρανάκης είναι υποψήφιος βουλευτής στον Νότιο Τομέα Αθηνών με τη Νέα Δημοκρατία στις προσεχείς εκλογές. Γεννήθηκε το 1987 στο Λουξεμβούργο. Είναι πτυχιούχος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών με μεταπτυχιακές σπουδές στη Στρατηγική Επικοινωνία στο Αμερικανικό Κολέγιο της Αθήνας.

Διετέλεσε πρόεδρος της Νεολαίας του Ευρωπαϊκού Λαϊκού Κόμματος για δύο συνεχόμενες θητείες και συμμετείχε στην καμπάνια του Jean-Claude Juncker, για την προεδρία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Την ίδια χρονιά συμμετείχε στο ευρωψηφοδέλτιο, ως το νεότερο μέλος σε ηλικία 26 ετών, συγκεντρώνοντας 35.000 ψήφους.

Από τον Σεπτέμβριο του 2016 και για 2,5 χρόνια εκπροσώπησε τη Νέα Δημοκρατία ως αναπληρωτής εκπρόσωπος Τύπου. Είναι μέλος του International Republican Institute και συνιδρυτής της πρωτοβουλίας BrainGain, για την επιστροφή της γενιάς του brain drain στην Ελλάδα. Τον Ιανουάριο του 2017 το διεθνές περιοδικό «Forbes» τον επέλεξε στη λίστα 30under30 με τη μεγαλύτερη επιρροή στην Ευρώπη.

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

AIG

Ασφάλεια Μεταφορών

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

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

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

NN

Στο «τιμόνι» της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας η κ. Φιλίππα Μιχάλη!

Καθήκοντα προέδρου και διευθύνουσας συμβούλου της NN Hellas, της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας, ανέλαβε από την 1η Απριλίου η κ. Φιλίππα Μιχάλη, διαδεχόμενη τη Μαριάννα Πολιτοπούλου που αποχώρησε από τον Όμιλο NN τον Δεκέμβριο του 2022. Σημειώνεται ότι η NN Ελλάδας εισήλθε στην ελληνική ασφαλιστική ζωή το 1980 εξαγοράζοντας την ασφαλιστική εταιρεία Πρόοδο. Στη συνέχεια η ασφαλιστική με το δύσκολο όνομα (Nationale Nederladen), που όμως οι φίλοι της την έλεγαν «NN», με επικεφαλής τον Τάκη Καραλή (μέχρι το 2004) και τους αείμνηστους Μανόλη Ανδρόνικο στις πωλήσεις και Κώστα Γιόνη στην τεχνική διεύθυνση, έγραψε τη δική της ιστορία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στην πορεία η NN μεγάλωσε ακόμη περισσότερο, πάντα στηριζόμενη στο δικό της δίκτυο πωλήσεων, από τα πιο ισχυρά στον ασφαλιστικό κλάδο. Υπό τη διοίκηση της Μαριάννας Πολιτοπούλου μετά και την εξαγορά της MetLife, έφτασε στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, όπου βρίσκεται σήμερα, που το πηδάλιο περνάει στη Φιλίππα Μιχάλη. Η NN με την καθοδήγηση της Φιλίππα θα συνεχίσει να κατακτά νέες κορυφές και να γράφει νέες διακρίσεις στο ίδιο μεγάλο και πλούσιο σε επιτυχίες βιβλίο.

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ

Η Φιλίππα Μιχάλη σπούδασε Χρηματοοικονομική & Τραπεζική Διοικητική στο Πανεπιστήμιο Πειραιά και κατέχει Master in Business Administration (MBA) από το ALBA Graduate Business School.

Ξεκίνησε την καριέρα της στην Helvetia ΑΕΔΑΚ και στη συνέχεια στην Allianz ΑΕΔΑΚ, όπου για μία δεκαετία απασχολούταν στη Διεύθυνση Επενδύσεων στη διαχείριση αμοιβαίων κεφαλαίων. Το 2009, πέρασε στον ασφαλιστικό κλάδο και ανέλαβε τη θέση της υποδιευθύντριας Market Management στην Allianz Ελλάς, ενώ παράλληλα από τη θέση της υπεύθυνης Καινοτομίας είχε την ευθύνη υλοποίησης στην Ελλάδα της παγκόσμιας πρωτοβουλίας της Allianz για την προώθηση της καινοτομίας. Το 2011 ανέλαβε τη συνολική ευθύνη της Διεύθυνσης Market Management & Επικοινωνίας, ενώ από το 2013 είχε υπό την εποπτεία της και τη λειτουργία του καναλιού διανομής απευθείας πωλήσεων (Direct Business). Συμμετείχε από το 2013 στο Συμβούλιο Διοίκησης της Allianz Ελλάς αλλά και στην Επιτροπή Διαχείρισης Έργων. Από την ίδια χρονιά έχει επιλεγεί να συμμετέχει στο παγκόσμιο πρόγραμμα Allianz Sponsorship for Diverse Leadership που απευθύνεται σε γυναίκες με ηγετικά προσόντα και προοπτικές καριέρας.

Τον Απρίλιο του 2015 βρέθηκε στην ηγεσία της Allianz Ελλάδος, από τη θέση της διευθύνουσας συμβούλου, ενώ δύο χρόνια αργότερα, το 2017, έγινε πρόεδρος στην Επιτροπή Δημοσίων Σχέσεων & Επικοινωνίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας (ΕΑΕΕ). Από τον Απρίλιο του 2023 ανέλαβε πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος στην NN Hellas, τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας με βάση την παραγωγή ασφαλίστρων. ΝΑΙ

Η ανασφάλεια .. των ασφαλισμένων

Ο σημερινός άνθρωπος

ενεργώντας πολλαπλά ως:

- εργαζόμενος / εργοδότης
- καταναλωτής
- έμπορος
- ελ. επαγγελματίας
- επιχειρηματίας
- επιστήμονας
- δανειστής / οφειλέτης

αισθάνεται ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ που προκαλείται από:

- τις εξελιγμένες τεχνολογικές εφαρμογές
- την έλλειψη αποτελεσματικών μηχανισμών ελέγχου
- την ρευστότητα των συναλλακτικών ηθών
- τυχαία λάθη και παραλείψεις
- δόλιες ενέργειες
- τις συνεχείς αλλαγές της νομοθεσίας
- τις απειλές της φύσης

ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΜΟΝΟ 2 τρόποι που διευκολύνουν

στην αντιμετώπιση και μετριάζουν τις συνέπειες

Για την κοινωνία των ανασφάλιστων η προσφυγή στους κλάδους της ιδιωτικής ασφάλισης, της Νομικής Προστασίας οπωσδήποτε περιλαμβανομένης

Για την κοινωνία των ασφαλισμένων η προσφυγή στην ασφάλιση Νομικής Προστασίας που καλύπτει και τις διαφορές από ασφαλιστήρια συμβόλαια

ARAG **ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ**

210 74 90 800

info@ARAG.gr

www.ARAG.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική στοχεύει σωστά

Ο κ. Robert Gauci, διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Την πρώτη έκθεση φερεγγυότητας με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Robert Gauci και υπό τον νέο μέτοχο, το fund CVC, δημοσίευσε η Εθνική Ασφαλιστική. Όπως επισημαίνεται μεταξύ άλλων στην έκθεση, η Εθνική Ασφαλιστική είναι η μακροβιότερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα με συνεχή και αδιάκοπη λειτουργία 130 ετών. Ιδρύθηκε τη 15η Ιουνίου του 1891 και έχει την έδρα της στον Δήμο Αθηναίων, Λεωφόρος Συγγρού 103-105, ΤΚ.11745 (ΑΡ.Μ.Α.Ε. 12840/05/Β/86/20), τηλ. 210 90 99 000, ιστοσελίδα: www.ethniki-asfalistiki.gr.

Σκοπός της, βάσει του Καταστατικού της, είναι η διενέργεια στην Ελλάδα και στο εξωτερικό όλων των ασφαλιστικών, αντασφαλιστικών και γενικότερα χρημα-

τοοικονομικών εργασιών που επιτρέπονται σε ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρείες από το εκάστοτε ισχύον ελληνικό και κοινοτικό δίκαιο.

Ο Όμιλος της Εθνικής Ασφαλιστικής («ο «Όμιλος») έχει παρουσία, εκτός από την Ελλάδα, στην Κύπρο και τη Ρουμανία, όπου δραστηριοποιείται μέσω δύο θυγατρικών. Η εταιρεία λειτουργεί στο πλαίσιο των διατάξεων του Ν. 4548/2018 «Αναμόρφωση του Δικαίου των Ανωνύμων Εταιρειών» και των διατάξεων του Ν. 4364/2016 για την ανάληψη και την άσκηση δραστηριοτήτων ασφάλισης και αντασφάλισης (Φερεγγυότητα ΙΙ) καθώς και των διατάξεων του λοιπού νομικού-κανονιστικού πλαισίου που διέπει τη λειτουργία και τις δραστηριότητες των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Το δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας εκτείνεται σε όλη την Ελλάδα και αποτελείται από 134 Γραφεία Πωλήσεων με 1.693 ασφαλιστικούς συμβούλους και 1.264 συνεργαζόμενα ασφαλιστικά πρακτορεία. Το παραγωγικό δίκτυο υποστηρίζεται από δίκτυο 11 καταστημάτων, τα οποία βρίσκονται σε Αθήνα, Αγρίνιο, Ηράκλειο, Θεσσαλονίκη, Καβάλα, Κόρινθο, Λαμία, Λάρισα, Πάτρα, Ρόδο και Χανιά. Τα προϊόντα της εταιρείας διατίθενται και μέσω του εκτεταμένου δικτύου Καταστημάτων της ΕΤΕ, όπως επίσης και μέσω της απευθείας πώλησης (direct selling).

ΔΙΚΤΥΟ ΘΥΓΑΤΡΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Εθνική Ασφαλιστική (Κύπρου) Λτδ.: Η Εθνική Ασφαλιστική (Κύπρου) Λτδ. στο σύνολό της δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ασφάλισης. Το δίκτυό της αποτελείται από 7 υποκαταστήματα και 2 ασφαλιστικά γραφεία, τα οποία βρίσκονται σε όλες τις μεγάλες πόλεις της Κύπρου (Λευκωσία, Λεμεσό, Λάρνακα, Πάφο, Αμμόχωστο), 127 ασφαλιστικούς συμβούλους και 49 συνεργαζόμενα ασφαλιστικά πρακτορεία.

Garanta Asigurari S.A. (Ρουμανία): Η GARANTA S.A. (Garanta Asigurari S.A.) δραστηριοποιείται στον τομέα των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών εργασιών και λειτουργεί όλους τους κλάδους ασφάλισης. Διαθέτει 12 υποκαταστήματα στις ακόλουθες πόλεις: Βουκουρέστι (2), Bacau, Brasov, Cluj-Napoca, Craiova, Constanta, Deva, Iasi, Pitesti, Ploiesti, Oradea και Timisoara. Το δίκτυό της περιλαμβάνει 140 πράκτορες, 3 ασφαλιστικούς συμβούλους, ενώ ασφαλιστικά της προϊόντα πωλούνται μέσω του τραπεζικού δικτύου της Banca Romaneasca, Alpha Bank Romania και First Bank Romania.

Η παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλίστρων της Εθνικής Ασφαλιστικής το 2022 ανήλθε στα 655,877 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων τα 478,951 εκατ. ευρώ αφορούν στον κλάδο Ζωής, τα 67,865 εκατ. ευρώ στον κλάδο Αυτοκινήτου, τα 72,420 εκατ. ευρώ στον κλάδο Πυρός και τα 36,642 εκατ. ευρώ στους λοιπούς κλάδους. Το 2022, η εταιρεία, παρά τις διακυμάνσεις στην αγορά και τις πληθωριστικές πιέσεις, πέτυχε τους στόχους της σημειώνοντας σημαντική κερδοφορία και εύρωστα παραγωγικά αποτελέσματα, με το συνολικό μερίδιο αγοράς της να ανέρχεται σε 13,6%. Για ακόμη μία χρονιά σημειώθηκε σημαντική κερδοφορία, με τα κέρδη προ φόρων το 2022 να ανέρχονται σε €32,3 εκατ. (2021: €69,3 εκατ.). Η συνολική παραγωγή για την ίδια περίοδο ανήλθε σε €655,9 εκατ. (2021: €689,6 εκατ.), παρουσιάζοντας μείωση κατά 4,9% έναντι του 2021.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

Τα αποτελέσματα προ φόρων του κλάδου Ζωής ανήλθαν σε κέρδη €28,9 εκατ. το 2022, έναντι κερδών €57,4 εκατ. το 2021. Τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα μειώθηκαν κατά 7,6% σε σχέση με το 2021, ανερχόμενα σε €479,0 εκατ. το 2022 έναντι €518,6 εκατ. το 2021.

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Κατά το 2022 συνεχίστηκε η κερδοφορία στους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων, με τα κέρδη προ φόρων για το 2022 να ανέρχονται σε €13,0 εκατ., έναντι €33,2 εκατ. το 2021. Τα κέρδη προ φόρων του κλάδου Αυτοκινήτων ανήλθαν σε €4,1 εκατ. το 2022 έναντι €16,1 εκατ. το 2021. Στον κλάδο Πυρός και Απώλειας Κερδών τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €10,6 εκατ. το 2022 έναντι €15,5 το 2021. Στους Λοιπούς Γενικούς Κλάδους, το αποτέλεσμα προ φόρων ανήλθε σε ζημιά €1,7 εκατ. έναντι κερδών €1,6 εκατ. το 2021. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα των Γενικών Κλάδων (συμπεριλαμβάνονται ασφάλιστρα από αντασφαλιστικές αναλήψεις και δικαιώματα) ανήλθαν το 2022 σε €176,9 εκατ. έναντι €171,0 εκατ. το 2021 (αύξηση 3,5%).

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Λύσεις για τους ασφαλισμένους της!

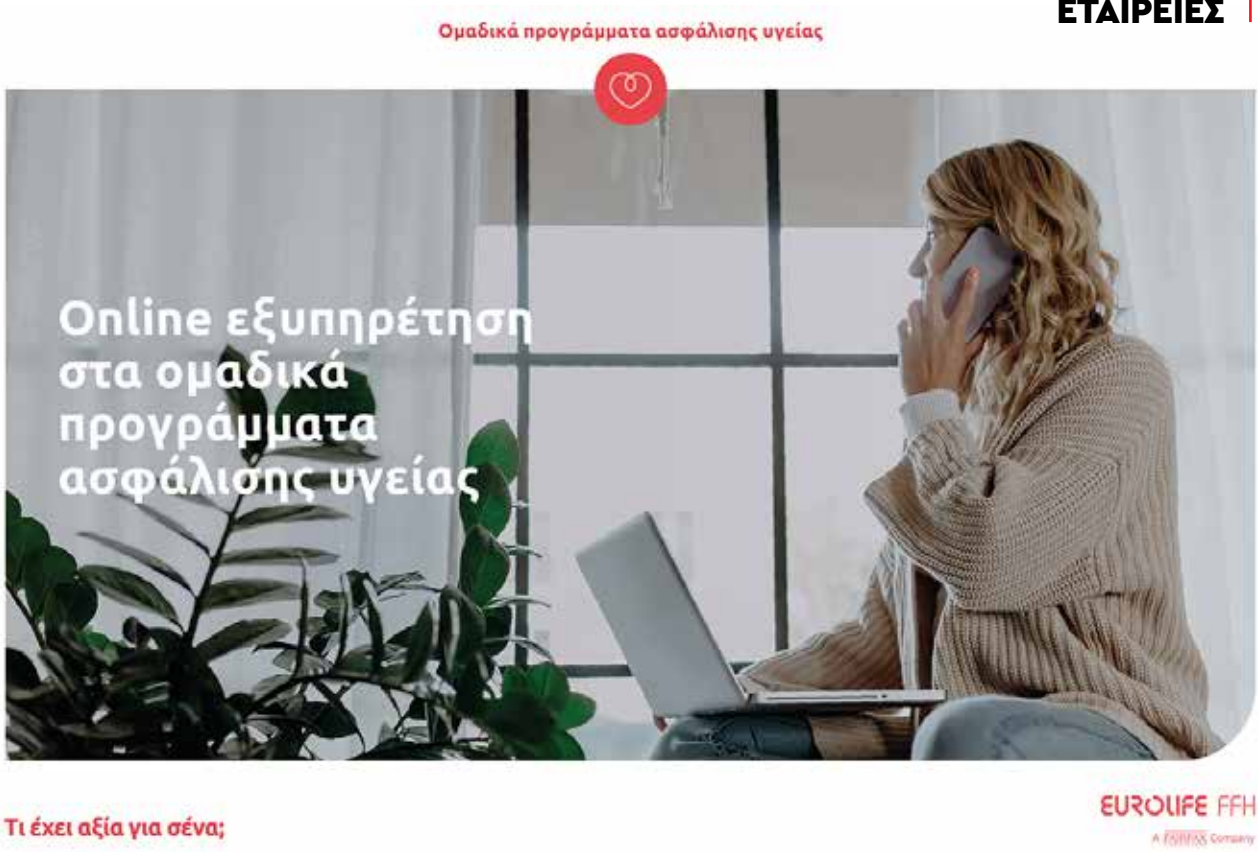
Μεγαλύτερη ευελιξία στους ασφαλισμένους της προσφέρει η Eurolife FFH. Ειδικότερα προσθέτει στα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας MultiHome Ευέλικτο και MultiHome Ολοκληρωμένο τη δυνατότητα επιλογής συγκεκριμένων καλύψεων, χωρίς απαλλαγή. Παράλληλα παρέχει online εξυπηρέτηση στα ομαδικά προγράμματα ασφάλισης υγείας, με την paperless διαδικασία αποζημίωσης για τους κατόχους των ομαδικών προγραμμάτων ασφάλισης υγείας που έχει δημιουργήσει.

ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΣΠΙΤΙ

Για τη Eurolife FFH, κάθε σπίτι έχει πολύ μεγάλη αξία. Γι' αυτό, με σκοπό να προσφέρει μεγαλύτερη ευελιξία στους ασφαλισμένους της, προσθέτει στα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας MultiHome Ευέλικτο και MultiHome Ολοκληρωμένο τη δυνατότητα επιλογής συγκεκριμένων καλύψεων χωρίς απαλλαγή. Με αυτόν τον τρόπο, ο ασφαλισμένος δεν συμμετέχει καθόλου στα έξοδα που αφορούν τις συγκεκριμένες καλύψεις, καθώς τα αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου η Eurolife FFH.

Πιο συγκεκριμένα, οι κάτοχοι των προγραμμάτων ασφάλισης κατοικίας MultiHome Ευέλικτο και MultiHome Ολοκληρωμένο μπορούν να προστατέψουν το σπίτι τους από πλημμύρα, θύελλα, καταιγίδα, κλοπή από διάρρηξη, διαρροή νερού από σωληνώσεις, αστική ευθύνη προς γείτονες από πυρκαγιά ή έκρηξη, οικογενειακή αστική ευθύνη, αστική ευθύνη από διαρροή νερών, θραύση ειδών υγιεινής και θραύση σωληνώσεων & έξοδα εντοπισμού, έχοντας τη δυνατότητα επιλογής χωρίς απαλλαγή. Αν ο ασφαλισμένος επιλέξει «χωρίς απαλλαγή» για οποιαδήποτε από τις παραπάνω καλύψεις, τότε η επιλογή του θα εφαρμόζεται υποχρεωτικά στο σύνολο των βασικών και προαιρετικών καλύψεων, για τις οποίες παρέχεται αυτή η δυνατότητα.

Τα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας της Eurolife FFH προφέρουν βασικές αλλά και πρόσθετες προαιρετικές καλύψεις, προκειμένου οι ασφαλισμένοι της να μπορούν να προστατεύσουν ολοκληρωμένα το χώρο όπου ζουν. Επιπροσθέτως, παρέχουν ένα σύνολο υπηρεσιών όπως αντικατάσταση περιουσιακών στοιχείων και υπηρεσία άμεσης επέμβασης 24/7 με εξειδικευμένους επαγγελματίες σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης. Επιπλέον, μέσα από το δίκτυο συνεργείων που συνεργάζεται η εταιρεία, αναλαμβάνει την



επισκευή ζημιών με δμηνη εγγύηση εκτέλεσης εργασιών.

Η δυνατότητα προσθήκης καλύψεων χωρίς απαλλαγή είναι διαθέσιμη από σήμερα στους νέους πελάτες που επιθυμούν να ασφαλίσουν αποτελεσματικά το σπίτι τους από απρόοπτα γεγονότα. Παράλληλα, απευθύνεται και τους υφιστάμενους πελάτες εφόσον το δηλώσουν στην εταιρεία κατά την ανανέωση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου τους.

Αναλαμβάνοντας εξ ολοκλήρου την αποζημίωση των ασφαλισμένων της σε συγκεκριμένες καλύψεις, η Eurolife FFH τηρεί τη δέσμευσή της να εμπλουτίζει συνεχώς τις υπηρεσίες που προσφέρει, με στόχο να εξυπηρετεί πιο αποτελεσματικά τις ανάγκες των ανθρώπων που την εμπιστεύονται. Δίνει αξία στην ιδιωτική ασφάλιση κατοικίας και επενδύει στην ανάπτυξη λύσεων που ενθαρρύνουν τους πελάτες της να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά.

ΨΗΦΙΟΠΟΙΕΙ ΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ

Online εξυπηρέτηση στα ομαδικά προγράμματα ασφάλισης υγείας προσφέρει η Eurolife FFH, με τη δημιουργία ηλεκτρονικής και paperless διαδικασίας αποζημίωσης για τους κατόχους των ομαδικών προγραμμάτων. Με αυτόν τον τρόπο, οι ασφαλισμένοι μπορούν, από όπου και εάν βρίσκονται και όποτε το επιθυμούν, να υποβάλλουν online το αίτημα αποζημίωσης και τα απαραίτητα δικαιολογητικά για ιατροφαρμακευτικά έξοδα και έξοδα διαγνωστικών εξετάσεων. Επιπροσθέτως, αποζημιώνονται άμεσα για έξοδα παρόχων υγείας έως €150.

Πιο συγκεκριμένα, μέσω της ψηφιακής πλατφόρμας EurolifeConnect και της υπηρεσίας e-Claims, οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα να καταχωρίσουν ηλεκτρονικά τις αποδείξεις των εξόδων που έχουν πραγματοποιήσει, απλά και γρήγορα. Μπορούν να χρησιμοποιήσουν την υπηρεσία οποιαδήποτε ώρα και ημέρα επιθυμούν και χωρίς τη διαδικασία φωτοτυπιών και ταχυδρόμησης, ενώ το αίτημα αποζημίωσης δημιουργείται αυτόματα.

Τα αιτήματα αποζημίωσης για ιατροφαρμακευτικά έξοδα και έξοδα διαγνωστικών εξετάσεων έως €150 εντάσσονται στη ροή αυτόματης αποζημίωσης. Σε αυτήν την περίπτωση, ο ασφαλισμένος ενημερώνεται μέσω Viber/e-mail αμέσως μετά την καταχώριση του αιτήματος και πραγματοποιείται εντολή πίστωσης του ποσού αποζημίωσης στο λογαριασμό που έχει ορίσει.

Πέρα από την παρακολούθηση των αποζημιώσεων, το EurolifeConnect δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους να έχουν online πρόσβαση στις λεπτομέρειες του συμβολαίου τους. Επιπροσθέτως, μπορούν να διαχειρίζονται το προφίλ και τα στοιχεία τους και να βρίσκουν όλους τους διαθέσιμους τρόπους επικοινωνίας με την εταιρεία.

Για τη Eurolife FFH, αξία έχει να βρίσκεται στο πλευρό των ασφαλισμένων της, προσφέροντας λύσεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες τους. Ψηφιοποιεί τις υπηρεσίες που προσφέρει και απλοποιεί τις διαδικασίες της, για να παρέχει στους πελάτες της καθημερινά άμεση και ακόμη πιο ποιοτική εμπειρία εξυπηρέτησης.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

«Μεγάλης αξίας» η βραδιά βράβευσης συνεργατών της Eurolife!

Μια ξεχωριστή εκδήλωση για τα δίκτυα συνεργατών της διοργάνωσε η Eurolife FFH, προκειμένου να μοιραστεί με τους συνεργάτες της έναν απολογισμό της χρονιάς που πέρασε και να τους βραβεύσει για τις διακρίσεις, τις επιδόσεις και το έργο τους μέσα στο 2022.

Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος, και ο Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH, καλωσόρισαν τους συνεργάτες της εταιρείας και παρέδωσαν τα βραβεία στους νικητές, ενώ την παρουσίαση της βραδιάς και το συντονισμό της εκδήλωσης ανέλαβε η δημοσιογράφος Δώρα Αναγνωστοπούλου.

«Αισθάνομαι ιδιαίτερα χαρούμενος που είμαστε όλοι μαζί απόψε, σε μια εκδήλωση που για εμάς, στη Eurolife FFH, έχει πολύ μεγάλη αξία», ανέφερε ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου κατά το χαιρετισμό τους προς τους προσκεκλημένους. «Το 2022, παρά το ότι ήταν μια χρονιά απαιτητική, καταφέραμε πολλά ως εταιρεία. Η πορεία μας είναι διαχρονικά ανοδική και αυτό είναι κάτι που, σε μεγάλο βαθμό, το επιτυγχάνουμε με τη δική σας βοήθεια και στήριξη. Είμαστε εδώ απόψε για να χειροκροτήσουμε εσάς και να σας βραβεύσουμε για όσα επιτυγχάνετε καθημερινά. Είμαστε πάντα στο πλευρό σας και ακούμε όσα έχετε να μας πείτε, με στόχο να γινόμαστε συνεχώς καλύτεροι».

«Βραδιές όπως αυτή έχουν ιδιαίτερα μεγάλη αξία για εμάς. Συναντιόμαστε μαζί σας σε ένα πιο "χαλαρό" περιβάλλον, ώστε να κάνουμε μια αποτίμηση της χρονιάς και, κυρίως, να γιορτάσουμε μαζί τις επιτυχίες σας», σημείωσε ο Νίκος Δελένδας, απευθυνόμενος στα δίκτυα συνεργατών

της Eurolife FFH. «Η σχέση που έχουμε αναπτύξει με τον κάθε έναν από εσάς, για όσο διάστημα εργαζόμαστε παρέα, βασίζεται στο σεβασμό, στη συνεργασία και την αγάπη για το επάγγελμά μας. Σας ευχαριστούμε για όσα καταφέρατε και το 2022 και είναι τιμή και χαρά μας να σας επιβραβεύουμε για τις επιδόσεις σας».

Με την ολοκλήρωση των βραβεύσεων, ακολούθησε ένα μεγάλο party, με ένα ξεχωριστό live από την Άννα Βίσση.

Οι νικητές, όπως αναδείχθηκαν στην εκδήλωση, είναι οι εξής:

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 2022

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ
1 VICTORY PROMISE AE
2 3P LIFE INSURANCE AGENTS AE
3 MEGA INSURANCE AE

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1 ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ ΟΕ
2 BE INSURANCE AGENTS AE
3 3P INSURANCE AGENTS ΙΚΕ

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ
ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ ΟΕ

ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΑΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ
BE INSURANCE AGENTS AE

ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΑΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΣΥΜΕΩΝ ΔΡΟΥΛΙΑΣ & ΣΙΑ ΕΕ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ
ΠΑΠΑΔΑΚΗ – ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΜΑΡΙΑ

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
SAFE PLUS AE

ΔΕΙΚΤΗΣ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΖΩΗΣ
LIFE PLAN INSURANCE ΕΕ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1 BE INSURANCE AGENTS AE
2 ΕΡΓΟΒΑΣ ΑΕ
3 ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ ΟΕ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ
1 FUTURE LEADERS ΙΚΕ
2 VICTORY PROMISE AE
3 3P LIFE INSURANCE AGENTS AE

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ & ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1 BE INSURANCE AGENTS AE
2 VICTORY PROMISE AE
3 MEGA INSURANCE AE

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ & ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1 VICTORY PROMISE AE
2 3P LIFE INSURANCE AGENTS AE
3 MEGA INSURANCE AE

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ
& ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1η θέση
BE INSURANCE AGENT

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ
2η θέση
VICTORY PROMISE AE

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ
& ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
2η θέση
VICTORY PROMISE

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ
3η θέση
3P LIFE
INSURANCE AGENTS AE

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ
& ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
3η θέση
MEGA INSURANCE

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ
1η θέση
ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ ΟΕ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ
1η θέση
FUTURE

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1η θέση
SAFE PLUS AE

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1η θέση
BE INSURANCE AGENT

ΣΥΝΟΛΟ Χ ΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1η θέση
ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ ΟΕ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
3η θέση
ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ ΟΕ

2η θέση
3P LIFE

ΣΥΝΟΛΟ Χ ΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
3η θέση
3P INSURANCE AGENTS IK

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ
ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ
1η θέση
ΠΑΠΑΔΑΚΗ – ΚΑΡΑΓΙΑΝ
ΜΑΡΙΑ

ΔΙΚΤΥΟ ΣΗΜΙΑΣ
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ
1η θέση
BE INSURANCE AGENTS

ΣΥΝΟΛΟ Χ ΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
2η θέση
BE INSURANCE AGENTS AE

3η θέση
MEGA INSURANCE AE

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Αξία έχει να είμαστε καταλύτης για θετική αλλαγή στις ζωές των ανθρώπων

Για τον Όμιλο Eurolife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Limited, το 2022 αποτέλεσε μια χρονιά με σημαντικές οικονομικές επιδόσεις, που επιβεβαίωσαν για ακόμα μια φορά την ηγετική του θέση στην ασφαλιστική αγορά. Μέσα σε ένα περιβάλλον με σημαντικές ανακατατάξεις όσον αφορά το ασφαλιστικό τοπίο, αλλά και αστάθεια λόγω των γεωπολιτικών συγκρούσεων, της ενεργειακής κρίσης και των πληθωριστικών πιέσεων, ο όμιλος κατάφερε να διατηρήσει τη δυναμική τροχιά ανάπτυξής του.

Στόχος του Ομίλου Eurolife FFH είναι να αποτελεί καταλύτη για θετική αλλαγή στις ζωές των ανθρώπων, για αυτό και είναι στο πλευρό τους με κάθε τρόπο - τόσο μέσα από τα προϊόντα και τη δύναμή του στην ασφαλιστική αγορά όσο και μέσα από σημαντικές πρωτοβουλίες για τους ανθρώπους του, τους συνεργάτες του και την κοινωνία συνολικά.

Το έτος 2022 έκλεισε με πολλές προκλήσεις για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ασφαλιστική αγορά, ωστόσο ο Όμιλος Eurolife FFH κατάφερε να ανταποκριθεί με συνέπεια στις ανάγκες των ανθρώπων που τον εμπιστεύονται.

Η συνέπεια αυτή αποτυπώνεται στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, τα οποία ξεπέρασαν τα €617,3 εκατ., ποσό αυξημένο κατά €10,5 εκατ. σε σχέση με το 2021, ενώ αύξηση ύψους 7% σημειώθηκε και στα ισοδύναμα ετησιοποιημένα ασφάλιστρα (APE). Σημαντική αύξηση σημειώθηκε και στις αποζημιώσεις του 2022 προς πελάτες και ασφαλισμένους, οι οποίες ανήλθαν σε €449 εκατ., ξεπερνώντας κατά €67 εκατ. το ποσό του 2021, αποδεικνύοντας πως ο όμιλος βρίσκεται με συνέπεια δίπλα στους ανθρώπους που τον εμπιστεύονται. Τα συνολικά κέρδη προ φόρων ξεπέρασαν τα €112 εκατ., ενώ τα λειτουργικά κέρδη προ φόρων του ομίλου έφτασαν τα €75,7 εκατ. Ο Όμιλος Eurolife FFH χαρακτηρίζεται από υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια και είναι πάντα σε θέση να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις απέναντι στους ασφαλισμένους του, το οποίο επιβεβαιώνεται και από τα πολύ υψηλά ποσοστά φερεγγυότητας (solvency ratios), τα οποία ξεπέρασαν το 193% και το 144% για τις ασφάλειες Ζωής και τις Γενικές Ασφάλειες αντίστοιχα.

Το 2022 ήταν, επίσης, μια χρονιά κατά την οποία ο Όμιλος Eurolife FFH συνέχισε τις διαχρονικά υψηλές αποδόσεις του στα προγράμματα διαχείρισης επενδυτικών χαρτοφυλακίων. Συγκεκριμένα, εξασφάλισε αποδόσεις για τους ασφαλισμένους του ύψους 3,02% στα ατομικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίου, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα άγγιξε το 1,60%. Παράλληλα, συνεχίστηκαν οι υψηλές επενδύσεις του ομίλου για την ανάπτυξη και αναβάθμισή του, με έργα υποδομής που ανήλθαν στα €3,5 εκατ. Τέλος, το συνολικό ενεργητικό για το 2022 έφτασε τα €3,4 δισ. και τα ίδια κεφάλαια έφτασαν τα €552,6 εκατ. Σε υψηλά επίπεδα κινήθηκαν και τα μερίδια αγοράς (13% σε επίπεδο Group) και συγκεκριμένα 19% στις ασφάλειες Ζωής και 3,4% στις Γενικές Ασφάλειες.

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

Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ EUROLIFE FFH

Αξία έχει να είμαστε καταλύτης για θετική αλλαγή στις ζωές των ανθρώπων

Για αυτό και είμαστε στο πλευρό τους με κάθε τρόπο.

Με τη δύναμή μας στην ασφαλιστική αγορά

617,3εκ. εγγεγραμμένα ασφάλιστρα*
112,1εκ. συνολικά κέρδη προ φόρων
75,7εκ. λειτουργικά κέρδη προ φόρων

449εκ. συνολικές αποζημιώσεις**
3,4δισ. συνολικό ενεργητικό
552,6εκ. ίδια κεφάλαια

1,60% απόδοση στα ομαδικά προγράμματα
3,02% απόδοση στα ατομικά προγράμματα
3,5εκ. επενδύσεις σε έργα υποδομής

Με τις δράσεις μας

> για τους ανθρώπους μας

7.427 ώρες εκπαίδευσης σε συνεργασία με **29** εκπαιδευτικούς φορείς
175 ώρες εκπαίδευσης για wellness, ψυχική υγεία και ευεξία
1.106 ώρες εκπαίδευσης για την ισότητα και τη διαφορετικότητα
3.663 ώρες πρακτικής άσκησης τελειοφοίτων
✓ Καθιέρωση υβριδικού μοντέλου εργασίας

> για τους συνεργάτες μας

>463 εκπαιδευτικές συναντήσεις
>10.540 συμμετέχοντες
1.563 ώρες εκπαίδευσης
85% live τηλεκπαίδευση - live learning
5% e-learning
10% δια ζώσης εκπαίδευση

11ος Κύκλος Advanced Program in Management for Insurance Executives

40 ώρες εκπαίδευσης
10 εκπαιδευτικές συναντήσεις
24 συμμετέχοντες

* Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα για εποπτικούς σκοπούς (IFRS: €616,7 εκ.)
** Το ποσό αφορά, αθροιστικά, ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και γενικών ασφαλίσεων και πληρωμές ασφαλισμάτων λήξης και εξαγοράς ασφαλιστηρίων δημιουργίας κεφαλαίου, σε Ελλάδα και Ρουμανία.

Με τις δράσεις μας για την κοινωνία

>256.000 ωφελούμενοι συνολικά μέσα από τις δράσεις μας σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και άλλες **25** περιοχές της Ελλάδας

> για την υπογεννητικότητα

Με τη HOPEgenesis

- ✓ Υιοθεσία **10** ακριτικών περιοχών
- ✓ Δημιουργία **ενός** παιδικού σταθμού σε **κάθε μία**

151 οικογένειες που έχουν ωφεληθεί μέσα από **123** μωρά που έχουν γεννηθεί και άλλα **31** που αναμένονται

3 παιδικοί σταθμοί σε Άγραφα, Πάτμο και Λειψούς

7 υπό κατασκευή

> για την επιχειρηματικότητα και την οικονομία

Με το 'Ιδρυμα Μποδοσάκη

- ✓ Υποστήριξη της Σχολής Αργυροχρυσοχοΐας Στεμνίτσας
- **31** ωφελούμενοι σπουδαστές
- **1.080** ώρες ενισχυτικής διδασκαλίας
- **4** καινοτόμα σεμινάρια σε εξειδικευμένες τεχνικές του κλάδου

> για τον πολιτισμό

Πάγιος Χορηγός της Εθνικής Λυρικής Σκηνής

- **127.800** θεατές & συμμετέχοντες στις παραστάσεις και δράσεις της ΕΛΣ
- ✓ 1ο Φεστιβάλ Λατρευτικής Μουσικής
- **>14.000** θεατές παρακολούθησαν δωρεάν **62** δρώμενα για το κοινό σε **17** ιστορικά τοπόσημα

Στρατηγικός συνεργάτης του Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης

- **>4.200** παιδιά πήραν μέρος στις εκπαιδευτικές δράσεις του Μουσείου
- **6.000** συμμετοχές στον Παιδικό Διαγωνισμό Ζωγραφικής και **127.000** επισκέψεις στην ψηφιακή του έκθεση
- **625** άτομα από ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες συμμετείχαν σε εργαστήρια, ξεναγήσεις στη νοηματική γλώσσα και το πρόγραμμα «ΣΕ ΕΠΑΦΗ»

> για την εκπαίδευση

Με το Cyber Security International Institute

- **3** Digital Academies: Parent, Student και Travel Edition
- **>8.400** συμμετοχές από γονείς, παιδιά και ενήλικες
- **>2.100** ώρες εκπαίδευσης
- **15** περιοχές σε όλη την Ελλάδα που ταξίδεψε η Digital Academy: Travel Edition

> για την ισότητα

Με το Κέντρο Μελετών Πολιτικής για το Φύλο και την Ισότητα (ΚΕΜΕΦΙ)

Υποστήριξη του πανελλαδικού ερευνητικού προγράμματος «Η θέση της γυναίκας στην ελληνική κοινωνία»

Πιστοποιημένη «Κλιματικά ουδέτερη εταιρεία» για 2η συνεχή χρονιά

Founding Member της Χάρτας Διαφορετικότητας με τη δέσμευση να εφαρμόζουμε την ισότητα των ευκαιριών και της διαφορετικότητας

> Με τις δράσεις μας

συμβάλλουμε στους στόχους βιώσιμης ανάπτυξης του ΟΗΕ

Eurolife FFH Insurance Group

A FAIRFAX Company

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

GENERALI

Αναβαθμίζεται η πρωτοποριακή υπηρεσία My Drive

Η πρωτοποριακή υπηρεσία της Generali αναβαθμίζεται και προσφέρει σε νέους και παλαιούς κατόχους μια αναβαθμισμένη εμπειρία ασφαλούς οδήγησης.

Επιδιώκοντας σταθερά η Generali να βρίσκεται δίπλα στους ανθρώπους που την εμπιστεύονται για την ασφάλισή τους, επενδύει στο σχεδιασμό σύγχρονων υπηρεσιών και προγραμμάτων με στόχο την παροχή ενός συνεχόμενα ενεργού

ασφαλιστικού πλέγματος για την προστασία κάθε πτυχής της ανθρώπινης ζωής. Το My Drive, η επιτυχημένη υπηρεσία που προσφέρεται μέσω των ευέλικτων και προσωποποιημένων προγραμμάτων ασφάλισης αυτοκινήτου Speed On, ανανεώνεται και συστήνεται ξανά στο ευρύ κοινό.

Καταγράφοντας τις διαδρομές του χρήστη, το My Drive συμβάλλει στη βελτίωση της οδηγικής του συμπεριφοράς προσφέροντας χρήσιμες συμβουλές για άνετες και ασφαλείς διαδρομές. Με τη συνεχή χρήση της εφαρμογής, ο κάθε οδηγός διαμορφώνει το προσωπικό του Σκορ Ασφαλούς Οδήγησης και παράλληλα απολαμβάνει μηνιαίες επιβραβεύσεις και εκπτώσεις στα ασφάλιστρά του. Η υπηρεσία, που συνδυάζει τη σύγχρονη τεχνολογία της τηλεμα-

τικής, την υψηλού επιπέδου τεχνογνωσία και την ανθρωποκεντρική φιλοσοφία του οργανισμού, δίνει υπόσταση στη στρατηγική της Generali να αποτελεί τον Lifetime Partner των ασφαλισμένων της, παρέχοντας κάτι παραπάνω από ασφάλιση αυτοκινήτου.

Ήδη το My Drive ενσωματώθηκε στην πολυδιάστατη πλατφόρμα εξυπηρέτησης MyGenerali, επεκτείνοντας την ολιστική εμπειρία των ασφαλισμένων της εταιρείας. Η αναβαθμισμένη έκδοση της υπηρεσίας πραγματοποιείται σε συνεργασία με την OSeven Telematics, μία πρωτοπόρο εταιρεία στο χώρο της τηλεματικής και της ανάλυσης οδηγικής συμπεριφοράς. Ο νέος σχεδιασμός στοχεύει στην παροχή μίας σειράς προνομίων στους χρήστες με έναν έξυπνο και διασκεδαστικό τρόπο, κατευθύνοντάς τους -ταυτόχρονα- στην υιοθέτηση βέλτιστων πρακτικών μέσα από την αξιολόγηση της απόδοσης συγκεκριμένων παραγόντων όπως η υπέρβαση του ορίου ταχύτητας, το φρενάρισμα, η χρήση κινητού τηλεφώνου και η επιτάχυνση. Η υψηλή, συνδυαστική επίδοση των στοιχείων αυτών δημιουργεί ασφαλέστερες συνθήκες οδήγησης, μειώνοντας έτσι σημαντικά τον κίνδυνο ενός τροχαίου, καθώς και την κατανάλωση καυσίμων, ενώ οι χρήστες που επιδεικνύουν υπεύθυνη οδηγική συμπεριφορά και κάνουν σταθερή χρήση της εφαρμογής απολαμβάνουν μια σειρά μοναδικών προνομίων ως επιβράβευση από την Generali.

«Στην Generali αντιλαμβανόμαστε ότι οι σύγχρονες ανάγκες των πολιτών απαιτούν προσωποποιημένες λύσεις και υπηρεσίες. Ως οργανισμός που ακολουθεί τις εξελίξεις, εργαζόμαστε συνεχώς προκειμένου να προσφέρουμε στους ασφαλισμένους μας καινοτόμες και στοχευμένες υπηρεσίες οι οποίες θα βελτιώσουν την ποιότητα ζωής τους και θα διαφοροποιήσουν την εταιρεία μας από τον ανταγωνισμό. Αναζητούμε τρόπους προκειμένου να συνδεόμαστε μαζί τους άμεσα και καθημερινά, επιβεβαιώνοντας την υπόσχεση του Lifetime Partner που τους έχουμε δώσει», δήλωσε ο κ. Παναγιώτης Βασιλόπουλος, Chief Insurance Officer της Generali.

Στην ίδια κατεύθυνση η κ. Μαρία Λαμπροπούλου, Chief Marketing & Communications Officer της Generali, προσέθεσε ότι η αξία του θετικού κοινωνικού αποτυπώματος είναι κομβική στη φιλοσοφία της Generali. «Κάθε μας ενέργεια αποσκοπεί -όχι μόνο- στην κάλυψη των αναγκών των ασφαλισμένων μας, αλλά και στην προσφορά μιας διαφορετικής ασφαλιστικής εμπειρίας. Η υλοποίηση του My Drive είναι για εμάς ένα στοίχημα που δεν εξαντλείται στην ενεργοποίηση του χρήστη, αλλά στοχεύει σε μια ουσιαστικότερη αλλαγή που θα κάνει την οδήγησή μας πιο υπεύθυνη και ασφαλέστερη», σημείωσε η κ. Λαμπροπούλου.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Δημιουργεί αμέσως!

The Most Sustainable Company in Greece

Η Ευρωπαϊκή Πίστη αποτελεί μόλις τη μία από τις δύο ασφαλιστικές εταιρείες που εντάχθηκαν στο θεσμό, εκπροσωπώντας επάξια τον ελληνικό ασφαλιστικό κλάδο.

Για ακόμα μία χρονιά η Ευρωπαϊκή Πίστη εντάχθηκε στην κλειστή ομάδα των 35 μόλις επιχειρήσεων στην Ελλάδα που ανακηρύσσονται ως «The Most Sustainable Companies in Greece», σε ειδική εκδήλωση. Το γεγονός αυτό στοιχειοθετεί πως η εταιρεία εφαρμόζει μία ολιστική προσέγγιση στα θέματα της Βιώσιμης Ανάπτυξης, την οποία ενσωματώνει συστηματικά στην επιχειρηματική της λειτουργία.

Η ένταξη της εταιρείας στις «The Most Sustainable Companies in Greece», όπως επισημαίνεται, είναι αποτέλεσμα πολλαπλών επιπέδων αξιολόγησης των πρωτοβουλιών που αναπτύσσει, της ανάπτυξης διαλόγου με τα ενδιαφερόμενα μέρη, της συστημικής προσέγγισης στην παρακολούθηση της επίδρασής της, μέσω πολιτικών διαδικασιών και επιτευγμάτων και του τρόπου δημοσιοποίησης των μη χρηματοοικονομικών πληροφοριών. Σημαντικό να αναφερθεί ότι η Ευρωπαϊκή Πίστη αποτελεί μόλις τη μία από τις δύο ασφαλιστικές εταιρείες που εντάχθηκαν στο θεσμό, εκπροσωπώντας επάξια τον ελληνικό ασφαλιστικό κλάδο.

Ο κ. Γιώργος Γκούσκος, διευθυντής Προϋπολογισμού, Οικονομικής Πληροφόρησης και υπεύθυνος ESG της εταιρείας, δήλωσε σχετικά: «Για εμάς στην Ευρωπαϊκή Πίστη, η Βιώσιμη Ανάπτυξη αποτελεί επιχειρηματική συμπεριφορά

Ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος, CEO ΑΕΓΑ, Ευρωπαϊκή Πίστη-Allianz Ελλάδος.

πέρα και πάνω από νομικές απαιτήσεις, εκουσίως υιοθετημένη. Για τον συγκεκριμένο λόγο και προς απόδειξη των δεσμεύσεων και των δράσεών μας, επί 12 συναπτά έτη δημοσιεύουμε Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης, στην οποία περιλαμβάνονται όλες οι ενέργειες και οι δείκτες μας σχετικά με την ΕΚΕ. Η διάκρισή μας για ακόμη μία χρονιά στο θεσμό "The Most Sustainable Companies in Greece" μας χαροποιεί ιδιαίτερα και αποτελεί επιβράβευση για όλους τους ανθρώπους του οργανισμού μας, οι οποίοι στέκονται αρωγοί σε κάθε μας προσπάθεια».

Η Ευρωπαϊκή Πίστη αντιλαμβάνεται την επιτακτική ανάγκη να βρίσκεται πάντα δίπλα στην κοινωνία, που βρίσκεται σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, στοχεύοντας

οι δράσεις της να έχουν πάντα θετικό αντίκτυπο και να συμβάλλουν στην αειφόρο ανάπτυξη.

Να σημειωθεί ότι οι δράσεις που πραγματοποιεί η Ευρωπαϊκή Πίστη εναρμονίζονται πλήρως με τις αρχές του Οικουμενικού Συμφώνου και με τους 17 Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης του ΟΗΕ που η εταιρεία συμμετέχει. Οι ενέργειες που υλοποιεί είναι προσαρμοσμένες σε αυτούς τους στόχους με σκοπό τη μείωση των κοινωνικών ανισοτήτων, την αποκατάσταση της περιβαλλοντικής βιωσιμότητας του πλανήτη και την οικονομική ευημερία.

ΜΕ ΠΟΙΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ Ο ΟΜΙΛΟΣ ΣΥΝΕΙΣΦΕΡΕΙ ΣΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΒΙΩΣΙΜΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΟΗΕ

• Μέσω της δέσμευσής του για συνεχή υποστήριξη Μη

Κυβερνητικών Οργανώσεων με κύριο έργο την προστασία ευάλωτων κοινωνικά ομάδων, συμπεριλαμβανομένης της προστασίας των παιδιών.

• Μέσω της δέσμευσής του για συνεχή υποστήριξη Μη Κυβερνητικών Οργανώσεων με κύριο έργο την παροχή τροφής σε ευάλωτες κοινωνικά ομάδες.

• Μέσω της καμπάνιας για τη μείωση τροχαίων ατυχημάτων που οφείλονται στην κατανάλωση αλκοόλ. Μέσω της υποστήριξης του αθλητισμού, μέσω των παροχών και ομαδικής ασφάλισης των εργαζομένων και μέσω της προώθησης υπηρεσιών υγειονομικής περίθαλψης.

• Μέσω της παροχής, χωρίς αποκλεισμούς, ισότιμης και ποιοτικής εκπαίδευσης και διά βίου μάθησης στους εργαζομένους. Επίσης μέσω της ενίσχυσης εκπαιδευτικών προγραμμάτων και προγραμμάτων που προάγουν την επιχειρηματικότητα τόσο των κρατικών πανεπιστημίων όσο και άλλων οργανισμών, καθώς και της επιβράβευσης επίδοσης των φοιτητών. Μέσω της προσφοράς υλικοτεχνικού εξοπλισμού σε σχολεία.

• Μέσω της προάσπισης της ισότητας των φύλων στην εργασία, καθώς και της διασφάλισης δημιουργίας ευκαιριών ανάληψης ηγετικού ρόλου των γυναικών στη διαδικασία λήψης αποφάσεων.

• Μέσω του συστήματος διαχείρισης νερού στις κτιριακές εγκαταστάσεις του ομίλου και μέσω της ανθρακικής αντιστάθμισης των εκπομπών μας σε έργο για την υδροπαραγωγή ενέργειας στο Βιετνάμ.

• Μέσω της εγκατάστασης φωτοβολταϊκών πάνελ στο κεντρικό κτίριο του ομίλου και της αντικατάστασης λαμπτήρων στις εγκαταστάσεις.

• Μέσω του προσανατολισμού του ομίλου στην ανάπτυξη, στη δημιουργία αξιοπρεπών θέσεων εργασίας για όλους, στη δημιουργικότητα και την καινοτομία. Μέσω της έμπρακτης υποστήριξης startup επιχειρήσεων. Μέσω της υποστήριξης και ένταξης των ατόμων με αναπηρίες στην εργασία και μέσω της οικονομικής ενίσχυσης για την κάλυψη των εξόδων διαβίωσης φοιτητών από πανεπιστήμια του εξωτερικού.

• Μέσω των επενδύσεων σε καινοτόμες λύσεις και της συνεργασίας με άλλους οργανισμούς για την προώθηση της έρευνας και της τεχνολογίας.

• Μέσω της προσφοράς ανταγωνιστικών παροχών στους εργαζομένους. Μέσω της διασφάλισης της προσφοράς ισότιμων ευκαιριών και της αποτροπής κάθε μορφής διάκρισης στην εργασία.

• Μέσω των πρακτικών που ενστερνίζεται ο όμιλος για τη μετακίνηση των εργαζομένων από και προς την εργασία.

• Μέσω της ενίσχυσης δράσεων και εκδηλώσεων που προάγουν την πολιτισμική κληρονομιά και μέσω των πρακτικών που εφαρμόζει για τη διαχείριση των αποβλήτων.

• Μέσω των δεσμεύσεων του ομίλου για την ορθότερη χρήση και προστασία των φυσικών πόρων. Επίσης, μέσω των πρακτικών μείωσης της παραγωγής αποβλήτων, μέσω της πρόληψης, της μείωσης και της ανακύκλωσης και μέσω της δημοσιοποίησης της επίδοσης του ομίλου αναφορικά με θέματα βιωσιμότητας.

• Μέσω της στοχευμένης εκπαίδευσης και ευαισθητοποίησης αναφορικά με θέματα που αφορούν το μετριασμό της κλιματικής αλλαγής, τη μείωση των επιπτώσεων και την ανάληψη σχετικής εταιρικής κουλτούρας.

• Μέσω της χρήσης χαρτιού πιστοποιημένου για την υπεύθυνη διαχείριση των δασών και κατανάλωση προϊόντων που προέρχονται από το δάσος για τα εταιρικά έντυπα.

• Μέσω της ουσιαστικής μείωσης κάθε μορφής διαφθοράς και δωροδοκίας και της προώθησης της διαφάνειας σε όλες τις επιχειρηματικές σχέσεις της εταιρείας και μέσω της προστασίας των θεμελιωδών ελευθεριών και της εφαρμογής του Κώδικα Δεοντολογίας.

• Μέσω της εφαρμογής κοινώς αποδεκτών πλαισίων και οδηγιών για τη βιώσιμη ανάπτυξη και τη συνεργασία για την προώθηση καλών πρακτικών βιωσιμότητας.

INTERAMERICAN

ΕΚΘΕΣΗ ΒΙΩΣΙΜΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Με όραμα, αποστολή και αξίες

- €226,9 εκατ. σε αποζημιώσεις στο σύνολο των προϊοντικών γραμμών
- €178,13 εκατ. Κοινωνικό Προϊόν
- Συνεισφορά 0,1% στο ελληνικό ΑΕΠ
- Υψηλός Δείκτης Σύστασης NPS, 71 στα προϊόντα και 59 στις υπηρεσίες, 92% βαθμός ικανοποίησης πελατών
- Υψηλά ποσοστά Φερεγγυότητας που αγγίζουν το 239%
- Κανένα συμβάν διάκρισης σε θέματα άνισης μεταχείρισης, ίσων ευκαιριών ή έλλειψης σεβασμού των εργαζομένων
- 90% των εργαζομένων έλαβε αμοιβές υψηλότερες των ελάχιστων προβλεπόμενων από τις συλλογικές συμβάσεις εργασίας
- 12.926 συνολικές ώρες εκπαίδευσης
- 103 νέες προσλήψεις
- €1,5 δισ. συνολική ασφαλιστική κάλυψη μονάδων ηλεκτροπαραγωγής από ΑΠΕ
- 2 προϊοντικές γραμμές με επίκεντρο τις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας (ΑΠΕ), «Green Line» και «Energy Line»
- Δημιουργία ενός πρωτοποριακού προβλεπτικού μοντέλου εκτίμησης και χαρτογράφησης κινδύνων από καταστροφικά φαινόμενα (ΥΑΝΤΑΣ)

Σημαντικά μη χρηματοοικονομικά στοιχεία για θέματα περιβαλλοντικά, κοινωνικά και διακυβέρνησης (ESG), η νέα στρατηγική Βιώσιμης Ανάπτυξης της εταιρείας, αλλά και ο τρόπος με τον οποίο ενσωματώνεται πλέον στην επιχειρηματική στρατηγική του ομίλου, διέποντας όλες τις λειτουργίες του, παρουσιάζονται στη νέα Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης της INTERAMERICAN για τη χρονική περίοδο 2020-2021.

Παράλληλα, αποτυπώνει την προσπάθεια του ομίλου να συμβάλει στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας, στην ευημερία του κοινωνικού συνόλου και τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας στους εργαζομένους, στους πελάτες, στους συνεργάτες, στον μέτοχο και τα λοιπά ενδιαφερόμενα μέρη του.

Συγκεκριμένα, η Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης αναπτύσσεται σε τρεις βασικούς πυλώνες, τη Βιώσιμη Επι-

Περιβάλλον

Να γίνουμε κλιματικά ουδέτερη Εταιρεία μέχρι το 2050

Βιώσιμη επιχειρηματική λειτουργία

Αύξηση της ποσότητας των **εταιρικών ανακυκλώσιμων υλικών** σε **15%** έως το **2024** | **30%** έως το **2025** **50%** έως το **2030** | **100%** έως το **2050**

Αύξηση της ευαισθητοποίησης των εργαζομένων, μέσω προγραμμάτων **εκπαίδευσης και κατάρτισης με περιβαλλοντικό περιεχόμενο** | **1-2** προγράμματα κατάρτισης τον χρόνο

Μείωση των **εκπομπών GHG** κατά **15%** έως το **2023** | **30%** έως το **2025** **50%** έως το **2030** | **100%** έως το **2050**

Μείωση της **κατανάλωσης ενέργειας ανά εργαζόμενο** κατά **15%** έως το **2024** | **30%** έως το **2025**

Δημιουργία αξίας για τα ενδιαφερόμενα μέρη

Αξιολόγηση του 20% των προμηθευτών της Εταιρείας με κριτήρια ESG έως το **2025**

Κοινωνία

Να γίνουμε η πιο υπεύθυνη ασφαλιστική Εταιρεία στην Ελλάδα έως το 2030, σύμφωνα με αξιολογήσεις ESG

Βιώσιμη επιχειρηματική λειτουργία

Βελτίωση της **ενδοεταιρικής ευημερίας και της ικανοποίησης**

Μηδενικοί τραυματισμοί (με υπαιτιότητα των οδηγών της εταιρείας) έως το **2025**

Βιώσιμα Προϊόντα & Υπηρεσίες

Αύξηση των **υπεύθυνων επενδύσεων** της Εταιρείας κατά **15%** έως το **2025** | **50%** έως το **2030** | **100%** έως το **2050**

Δημιουργία αξίας για τα ενδιαφερόμενα μέρη

Ενίσχυση της επικοινωνίας της Εταιρείας με τα ενδιαφερόμενα μέρη της και προώθηση του ανοιχτού διαλόγου για τη βιωσιμότητα

Υποστήριξη ευάλωτων κοινωνικών ομάδων | **3 δράσεις**

Διατήρηση των γυναικών σε ανώτερες διευθυντικές και ηγετικές θέσεις | **30%** έως το **2025**

χειρηματική Λειτουργία, τα Βιώσιμα Προϊόντα και τις Υπηρεσίες και τη Δημιουργία Αξίας για τα ενδιαφερόμενα μέρη, που αποτελούν τη στρατηγική βιώσιμης ανάπτυξης του ομίλου. Το περιεχόμενο έχει αναπτυχθεί σύμφωνα τα ανανεωμένα πρότυπα GRI Reporting Standards 2021, ακολουθώντας την επιλογή «In accordance» και ενσωματώνοντας τα «GRI reporting principles», τον Οδηγό Δημοσιοποίησης Πληροφοριών ESG του Χρηματιστηρίου Αθηνών, το πρότυπο AA1000 Accountability Principles Standard, ενώ οι επιδράσεις της εταιρείας έχουν αντιστοιχηθεί με τους 17 Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης των Ηνωμένων Εθνών.

Να σημειωθεί πως η INTERAMERICAN είναι από τις πρώτες ελληνικές εταιρείες που ακολουθούν τα νέα πρότυπα GRI 2021, σε εθελοντική βάση, αφού έχουν τεθεί σε ισχύ από τις αρχές του έτους 2023.

INTERAMERICAN

Έμφαση στην Πρωτοβάθμια Φροντίδα της Υγείας

Εγκαινιάστηκε το νέο πολυϊατρείο Medifirst στο Περιστέρι

Από αριστερά διακρίνονται οι κ.κ. Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Corporate Marketing Leader της INTERAMERICAN, Willem van Duin, τ. πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Achmea, Γιώργος Μπεκιάρης, αντιδήμαρχος Υγείας Περιστερίου, Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

Άνοιξε και επίσημα τις πόρτες του το τρίτο πολυϊατρείο Medifirst της INTERAMERICAN, προσφέροντας σύγχρονες υπηρεσίες πρωτοβάθμιας υγείας μέσω 14 ιατρικών και 5 διαγνωστικών τμημάτων στους δημότες του Περιστερίου και των όμορων δήμων της Αττικής.

Όπως αναφέρεται, το Medifirst Περιστερίου από την έναρξη της λειτουργίας του στις αρχές Οκτωβρίου 2022 έχει υποδεχτεί περίπου 10.000 περιστατικά. Μόνο κατά τους 2 πρώτους μήνες του 2023 διαχειρίστηκε 4.728 περι-

Ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

στατικά, ενώ έχουν πραγματοποιηθεί 2.403 επισκέψεις σε ιατρούς, 2.120 διαγνωστικές εξετάσεις και 205 checkup, στοιχεία που επιβεβαιώνουν τη στρατηγική επιλογή της INTERAMERICAN να επενδύσει στη συγκεκριμένη περιοχή.

Τα Medifirst αποτελούν ένα μοναδικό, ιδιαίτερα καινοτομικό και ανθρωποκεντρικό μοντέλο παροχής υπηρεσιών πρωτοβάθμιας υγείας στη χώρα μας. Ξεκίνησαν τη λειτουργία τους πριν 20 χρόνια και σήμερα έχουν παρουσία στην Αργυρούπολη, στο Μαρούσι και πρόσφατα στο Περιστέρι. Στελεχώνονται από γιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων, ενώ είναι εξοπλισμένα με σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό παρέχοντας υψηλού επιπέδου ιατρικές υπηρεσίες. Λειτουργούν 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο και μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες για ιατρικές υπηρεσίες πρόληψης, διάγνωσης, θεραπείας και διαχείρισης χρόνιων ασθενειών, είτε αυτές αφορούν προγραμματισμένα ή έκτακτα περιστατικά.

Ο κ. Γιάννης Καντώρος, CEO INTERAMERICAN, δήλωσε σχετικά: «Στην INTERAMERICAN η αξία της πρόληψης και της πρωτοβάθμιας περίθαλψης αποτελεί ακρογωνιαίο λίθο της στρατηγικής και λειτουργίας μας, και για αυτόν το λόγο επενδύουμε σε ιατρικές μονάδες Πρωτοβάθμιας Φροντίδας υγείας που λειτουργούν συμπληρωματικά στο δημόσιο σύστημα υγείας της χώρας μας, προς όφελος πάντα των συμπολιτών μας».

Από αριστερά διακρίνονται οι κ.κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής & Υγείας της INTERAMERICAN, Willem van Duin, τ. πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Achmea, Γιώργος Μπεκιάρης, αντιδήμαρχος Υγείας Περιστερίου, Ανδρέας Παχατουρίδης, δήμαρχος Περιστερίου, Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

Οι κ.κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής & Υγείας της INTERAMERICAN, και Willem van Duin, τ. πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Achmea, με την ομάδα ιατρικού, νοσηλευτικού και διοικητικού προσωπικού του πολυϊατρείου Medifirst.

Τα εγκαίνια του Medifirst Περιστερίου τίμησαν με την παρουσία τους οι κ.κ. Ανδρέας Παχατουρίδης, δήμαρχος Περιστερίου, Γιώργος Μπεκιάρης, αντιδήμαρχος Υγείας, Γιάννης Καλαντώνης, πρόεδρος Εμπορικού Συλλόγου Περιστερίου.

Ο δήμαρχος Περιστερίου Ανδρέας Παχατουρίδης συνεχάρη την πρωτοβουλία της INTERAMERICAN, καθώς, όπως δήλωσε, «με το νέο πολυϊατρείο Medifirst αναβαθμίζεται περαιτέρω η περίθαλψη των πολιτών σε έναν από τους μεγαλύτερους δήμους της χώρας».

INTERAMERICAN

Οι συνεργάτες μας που διακρίθηκαν το 2022

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ **DIAMOND**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ **ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ**

Είναι οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι της Interamerican που ξεχώρισαν και κέρδισαν επάξια τη διάκριση «Diamond» και «Κορυφαίος». Είναι πάντα στην πρώτη γραμμή των πωλήσεων, υποστηρίζοντας κάθε ανάγκη των ασφαλισμένων μας. Καλλιεργούν σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης με τους πελάτες τους. Αναπτύσσουν συνεχώς τις γνώσεις και την επαγγελματική τους κατάρτιση. Κάνουν κάθε μέρα πράξη την αποστολή της Interamerican και βοηθούν τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα.

Η Interamerican είναι μέλος της achmea

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Πώς ασφαλίζει τα drones!

Υποχρέωση ασφάλισης έναντι τρίτων προκύπτει τόσο στην περίπτωση που το drone χρησιμοποιείται για επαγγελματικούς σκοπούς όσο και όταν η χρήση του είναι ιδιωτική, αλλά το σκάφος έχει βάρος ίσο ή μεγαλύτερο των 4 κιλών

Μεταξύ των χαρακτηριστικών της Ατλαντικής Ένωσης περιλαμβάνεται η επιθυμία της να βρίσκεται πάντα στο κέντρο των τεχνολογικών εξελίξεων. Ο σύγχρονος χαρακτήρας της αποδεικνύεται από τα πρωτοπόρα και ευέλικτα ασφαλιστικά της προγράμματα, ένα από τα οποία αφορά την ασφάλιση Αστικής Ευθύνης των drones (μη επανδρωμένων αεροσκαφών - ΣμηΕΑ).

Τα μη επανδρωμένα αεροσκάφη αποτελούν έναν ταχύτατα αναπτυσσόμενο τομέα, καθότι ανοίγουν νέες θέσεις εργασίας, δημιουργούν ευνοϊκότερες συνθήκες σε διάφορους τομείς της οικονομίας, ενώ δεν πρέπει να μείνει απαρατήρητο ότι τα drones αποτελούν για πολλούς ανθρώπους ένα πολύ ευχάριστο μέσο αναψυχής.

Πρόσφατα, σύμφωνα την ελληνική νομοθεσία και τους ευρωπαϊκούς κανονισμούς, τα drones κατηγοριοποιούνται πλέον με βάση την επικινδυνότητα που επιφέρει η χρήση τους, ανεξάρτητα από το εάν αυτή γίνεται για ψυχαγωγικούς ή επαγγελματικούς σκοπούς.

Σε κάθε περίπτωση, καλύπτεται η αστική ευθύνη του λήπτη της ασφάλισης για σωματικές βλάβες ή/και υλικές

ζημιές που τυχόν θα προξενηθούν σε τρίτους από τη λειτουργία και χρήση του ΣμηΕΑ (DRONE), με υπαιτιότητα του χειριστή.

Το συμβόλαιο της Ατλαντικής Ένωσης εξασφαλίζει ιδιαίτερα υψηλά κεφάλαια κάλυψης (οριζόμενα από τη νέα νομοθεσία) και συγκεκριμένα:

Σωματικές βλάβες (μεμονωμένο ατύχημα) μέχρι €1.000.000

Σωματικές βλάβες (ομαδικό ατύχημα) μέχρι €1.000.000

Υλικές ζημιές κατ' ατύχημα μέχρι €150.000

Ανώτατη ευθύνη της εταιρείας κατ' έτος μέχρι €1.000.000

Υποχρέωση ασφάλισης έναντι τρίτων προκύπτει τόσο στην περίπτωση που το drone χρησιμοποιείται για επαγγελματικούς σκοπούς όσο και όταν η χρήση του είναι ιδιωτική, αλλά το σκάφος έχει βάρος ίσο ή μεγαλύτερο των 4 κιλών .

Με βάση τις ανωτέρω αλλαγές, η Ατλαντική Ένωση προχώρησε σε μια αναδιάρθρωση των ασφαλίστρων της ανά κατηγορία drone, ξεκινώντας από τα €80 για την Ανοιχτή Κατηγορία, €245 για την Ειδική και €295 για την Πιστοποιημένη.

Παράλληλα, με τις νέες αυτές τιμές, σημαντική είναι η ευκολία πρόσβασης τόσο στην πληροφόρηση όσο και στην αγορά της κάλυψης, μέσω του ευρύτατου δικτύου έμπειρων συνεργατών που διαθέτει η εταιρεία και με τη βοήθεια των προηγμένων ψηφιακών συστημάτων της εταιρείας

Λίγα λόγια για την Ατλαντική Ένωση

Η Ατλαντική Ένωση είναι η μοναδική πολυεθνική ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που ελέγχεται μετοχικά από Έλληνες.

Μέτοχός της από τη δεκαετία του '70 είναι ο κορυφαίος ελβετικός τραπεζο-ασφαλιστικός Όμιλος BALOISE, με Ίδια Κεφάλαια ύψους 7,3 δισ. ευρώ, ενεργητικό που υπερβαίνει τα 88,4 δισ. ευρώ και με καθοριστική συμβολή στην ισχυρότερη από ποτέ άλλοτε σημερινή της θέση.

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

Η Ατλαντική Ένωση, με πάνω από 52 χρόνια γόνιμης παρουσίας στην Ελλάδα, στο ξεκίνημα της δεύτερης πεντηκονταετίας της ζωής της διαχρονικά διακρίνεται για την ισχυρή οικονομική της θέση αφού:

- **κατέχει για 6η συνεχή χρονιά την ΠΡΩΤΗ θέση μεταξύ των Ασφαλιστικών Εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής με Δείκτη Φερεγγυότητας 280,2% (αποτελέσματα 31/12/2021),**
- **διατηρεί παράδοση συνεχούς κερδοφορίας 33 ετών και περιλαμβάνεται στις 10 πρώτες ασφαλιστικές εταιρείες με τα μεγαλύτερα Ίδια Κεφάλαια.**

Ο κ. Νίκος Αντιμησάρης, διευθύνων σύμβουλος ERGO Ασφαλιστική.

ERGO

Η ERGO Ασφαλιστική συνεχίζει τον ανοιχτό και δημιουργικό διάλογο με συνεργάτες της

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε η συνάντηση της ERGO Ασφαλιστικής με τους στρατηγικούς της συνεργάτες από το Δίκτυο Μεσιτών στο εμβληματικό κτίριο του Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης, με στόχο την παρουσίαση των ενεργειών ανάπτυξης της εταιρείας, την ανταλλαγή απόψεων για επίκαιρα θέματα της ασφαλιστικής αγοράς και την περαιτέρω ενίσχυση της συνεργασίας της εταιρείας με τους Μεσίτες Ασφαλίσεων.

Τους συμμετέχοντες καλωσόρισε στη συνάντηση ο διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου κ. Γιώργος Παπαδάκης, ο οποίος δήλωσε ότι τέτοιες συναντήσεις με τους συνεργάτες της εταιρείας αποτελούν πάγια τακτική της ERGO, η οποία στοχεύει στον ανοιχτό διάλογο και την ειλικρινή ανταλλαγή απόψεων, με στόχο τη σύσφιγξη των σχέσεων και την ενίσχυση του κλίματος αμοιβαίας εμπιστοσύνης και κατανόησης ανάμεσα στα στελέχη της εταιρείας και τους συνεργάτες της.

Στη συνέχεια το λόγο πήρε ο διευθύνων σύμβουλος της ERGO κ. Νίκος Αντιμησάρης, ο οποίος ανέλυσε τη στρατηγική της εταιρείας, ενώ στη συνέχεια ανέπτυξε τον καθοριστικό ρόλο που διαδραματίζουν οι Μεσίτες για την ανάπτυξή της. Ο κ. Αντιμησάρης ανέφερε χαρακτηριστικά πως «το μέλλον για τα επόμενα χρόνια θα είναι πολυκαναλικό. Μέλημά μας είναι η απρόσκοπτη συνύπαρξη όλων των δικτύων πωλήσεων και η ενδυνάμωση της εγγύτητάς τους, με όραμά μας να γίνουμε η πρώτη επιλογή για τους πελάτες και τους συνεργάτες. Στα σχέδιά μας είναι να στη-

Η ξενάγηση στο Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης

ρίξουμε με επιπλέον ψηφιακά εργαλεία, υψηλού επιπέδου υπηρεσίες και σύγχρονα προγράμματα ασφάλισης όλους εσάς, τους συνεργάτες μας, έτσι ώστε να ενισχύσουμε ακόμα περισσότερο το ήδη έμπειρο δίκτυο Μεσιτών μας, αλλά και να προσελκύσουμε νέους επαγγελματίες διαμεσολαβητές».

Από την πλευρά του ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, έκανε εκτενή αναφορά στον Νέο Κανονισμό Πωλήσεων της εταιρείας, ο οποίος διακρίνεται για τη διαφάνεια, την απλότητα και την ανταποδοτικότητά του, δημιουργεί μία νέα προοπτική για τους συνεργάτες, με προϋποθέσεις για την ένταξη νέων επαγγελματιών με

Ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων.

σκοπό τη διεύρυνση του δικτύου της ERGO Ασφαλιστικής.

Ο διευθυντής του Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών κ. Στέφανος Στεφανίδης μίλησε εξειδικευμένα για τις Γενικές Ασφαλίσεις, κάνοντας αναφορά και στις αλλαγές που υπέστη η αντασφαλιστική αγορά το τελευταίο χρονικό διάστημα. Στη συνέχεια αναφέρθηκε στους ειδικούς κλάδους ασφάλισης, στους οποίους η ERGO κατέχει μεγάλο μερίδιο αγοράς, όπως είναι οι αγροτικές ασφαλίσεις και ο κλάδος πληρωμάτων, τονίζοντας μάλιστα ότι η εταιρεία δραστηριοποιείται σε αυτούς από θέση ισχύος με υψηλή τεχνογνωσία και εμπειρία με μια από τις πλέον δυνατές ομάδες.

Την ενημερωτική συνάντηση έκλεισε ο κ. Δημήτριος Σπανός, διευθυντής του Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, ο οποίος μίλησε για τα νέα προϊόντα της ERGO στους συγκεκριμένους κλάδους, την εισαγωγή νέων ψηφιακών εργαλείων για την υποστήριξη πελατών και συνεργατών, ενώ προέτρεψε τους Μεσίτες να αξιοποιήσουν την εμπειρία της εταιρείας και του ομίλου για την προώθηση σύγχρονων ασφαλιστικών λύσεων ζωής και υγείας στους πελάτες τους.

Ακολούθησε ιδιωτική ξενάγηση στο Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης, με τους συμμετέχοντες να βιώνουν μια μοναδική εμπειρία, καθώς περιηγήθηκαν ανάμεσα στα σπάνια εκθέματα της συλλογής κυκλαδικών αρχαιοτήτων που φιλοξενεί το μουσείο.

Η βραδιά ολοκληρώθηκε με δείπνο που παρέθεσε η εταιρεία στο εστιατόριο του Μουσείου.

Πώς να ΑΥΞΗΣΕΤΕ το ΕΙΣΟΔΗΜΑ σας

Ιδέες και προτάσεις από ειδικούς... που το ξαναέκαναν!

Σε 40 σελίδες παραθέτουμε σκέψεις σχετικές με το εισόδημα και κυρίως το εισόδημα των διαμεσολαβητών. Γνωρίζουμε στο «ΝΑΙ» ότι τα εισοδήματα του μεγαλύτερου μέρους των ανθρώπων στις πωλήσεις είναι σε απελπιστικώς απελπιστικά χαμηλούς αριθμούς. Ας γίνει αφορμή το αφιέρωμά μας για σχεδιασμούς καλυτέρευσης. Οι πολλοί... υποφέρουν!

Ε.Σ.

40 σελίδες ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Τα λεφτά είναι οι χειρότεροι αφέντες, αλλά και οι καλύτεροι υπηρέτες

ΕΙΣΤΕ ΛΟΙΠΟΝ ΔΥΣΑΡΕΣΤΗΜΕΝΟΙ ΟΤΑΝ ΞΟΔΕΥΕΤΕ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΣΑΣ;

Είσαστε πολλές φορές δυσαρεστημένοι με τον τρόπο που ξοδεύετε τα χρήματά σας; Εκπλήσσεστε κάθε φορά με απρόβλεπτα έξοδα, που ξεφυτρώνουν από το τίποτε, όπως ένας λογαριασμός 250.000 για το βάψιμο του σπιτιού ή ένα ποσό 300.000 για φόρους ακινήτων, που πρέπει να πληρώσετε εκεί που δεν το περιμένατε;

Οι διαφορές στο προσωπικό εισόδημα του καθένα είναι ένας από τους κυριότερους λόγους των οικογενειακών καβγάδων και προστριβών. Αλλά και η έλλειψη οικονομικού προγραμματισμού μπορεί να προκαλέσει προσωπική δυσαρέσκεια, να καταστρέψει την πίστη των άλλων και να επηρεάσει σοβαρά την αποδοτικότητά σας στη δουλειά. Τι χειρότερο απ' το να ζει κάποιος υπό τη σκιά του εισοδήματος κάποιου άλλου ή να είναι μονίμως χρεωμένος; Αυτοί άλλωστε είναι και οι κυριότεροι λόγοι αποτυχίας εκείνων που έχουν προσωπικές επιχειρήσεις.

ΥΠΑΡΧΕΙ ΚΑΠΟΙΑ ΕΥΚΟΛΗ ΛΥΣΗ;

Ίσως σκέφτεστε ότι όλα τα προβλήματα θα λύνονταν εάν κερδίζατε μερικά εκατομμύρια παραπάνω γι' αυτόν το χρόνο. Και ίσως να γινόταν έτσι. Αλλά είναι πολύ πιθανό να ξαναβρεθείτε στην ίδια θέση και μετά το τέλος εκείνου του χρόνου, εκτός εάν έχετε καταστρώσει σχέδιο διαχείρισης των χρημάτων σας. Συγκεκριμένα, έρευνες έχουν δείξει ότι το να κερδίζεις λίγα εκατομμύρια παραπάνω το χρόνο δεν σημαίνει και μεγαλύτερο βαθμό οικονομικής ασφάλειας.

Ο ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ, ΛΟΙΠΟΝ, ΕΙΝΑΙ Η ΛΥΣΗ;

Σ' αυτό το σημείο σίγουρα θα λέτε στον εαυτό σας: «Πιστεύω ότι προσπαθούν να μου περάσουν την ιδέα να κρατάω ένα βιβλίο προϋπολογισμού». Ίσως θα θυμάστε πως στο μακρινό παρελθόν εσείς και η σύζυγός σας είχατε αγοράσει ένα τέτοιο βιβλίο, που το ενημερώνατε τακτικά. Γράφατε πόσα ξοδεύατε ακριβώς, ακόμη και για τον καφέ ή τα γεύματα, και έτσι όταν έφτανε το τέλος του μήνα ξέρατε πού πηγαίνει η κάθε δραχμή. Το μόνο πρόβλημα ήταν το τι άλλο θα μπορούσατε να κάνετε. Και αργότερα και εσείς και η σύζυγός σας βρίσκατε τον προϋπολογισμό τόσο περίπλοκο κι έτσι ξεκλέβατε από τον προϋπολογισμό φαγητού για τον προϋπολογισμό διασκέδασης.

Αν πράγματι είναι έτσι, ίσως να έχετε βρει τον εαυτό σας σε μια περίπτωση όμοια με κάποιον, που ο γιατρός του τον είχε συμβουλεύσει να παίρνει ορισμένες δόσεις ουίσκι και κινίνο για να περάσει η ελονοσία. Μια εβδομάδα αργότερα, όταν ο γιατρός τηλεφώνησε για να μάθει την εξέλιξη της αρρώστιας, ο άρρωστος είπε πως ήταν δύο εβδομάδες μπροστά, σε ό,τι αφορά το ουίσκι και πέντε μέρες πίσω σε ό,τι αφορά το κινίνο! Έτσι, λοιπόν, δεν υπάρχει τίποτε άσχημο με τα βιβλία των προϋπολογισμών. Οι άνθρωποι φταίνε που δεν τα χρησιμοποιούν.

ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΕΝΑ ΕΞΟΔΑ

Όμως, το να προγραμματίζετε τα έξοδά σας από πριν δεν σας βοηθά μόνο στην οικονομική σας εξασφάλιση, αλλά μπορεί να σας προσφέρει πολύ περισσότερα. Μπορεί να σας δώσει το συναίσθημα της ικανοποίησης και της ηρεμίας. Να ποιος είναι και ο στόχος αυτού του άρθρου (από σημειώσεις της LIMRA και Σεμιναρίων που παρακολούθησα μεταξύ 1982 και 1986].

Εν συντομία, οι στόχοι μας είναι απλοί και πρακτικοί:

1. Να σας βοηθήσουν να υπερπηδήσετε τις οικονομικές σας δυσκολίες.
2. Να διακρίνετε τα έξοδα και τις ανάγκες σας.
3. Να αναλύσετε την τωρινή οικονομική σας κατάσταση.
4. Να σας δώσουν έναν εύκολο τρόπο σχεδιασμού των μελλοντικών σας εξόδων.

ΥΠΑΡΧΕΙ ΠΟΛΥΣ ΧΩΡΟΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΡΑ

Μια επιτυχημένη γυναίκα ρωτήθηκε πώς κατάφερε να συγκεντρώσει την τεράστια περιουσία της και απάντησε: «Ποτέ δεν σταμάτησα να ευγνωμονώ τον αδελφό μου για τη μεγάλη του βοήθεια που μου προσέφερε. Και μάλιστα,

αν θέλετε να ξέρετε όλη την αλήθεια, μου είπε πως ποτέ δεν θα πετύχαινα όπως εκείνος, στον κόσμο των επιχειρήσεων. Απλά, λοιπόν, έπρεπε να του αποδείξω πως έκανε λάθος».

Ενδιαφέρον; Απόλυτα. Όμως, δεν μπορούμε να συνδέσουμε το μεγάλο χρηματικό κέρδος μόνο με τον ανταγωνισμό. Υπάρχουν πολλοί ακόμη πρακτικοί λόγοι για τους οποίους οι άνθρωποι θέλουν να αυξήσουν το εισόδημά τους. Κι ας μην ξεχνάμε ότι η ζωή θα ήταν ένα «ψωμοτύρι», αν δεν υπήρχε θέση για κίνητρα.

Εκ των πραγμάτων, ένα από τα κυριότερα προσόντα του ασφαλιστή είναι ότι δεν παραμένει σε έναν προκαθορισμένο μισθό. Υπάρχει απεριόριστη δυνατότητα για κίνητρα. Μπορείτε να κερδίσετε περισσότερα από τον πρόεδρο της ίδιας της εταιρείας σας και μερικοί ασφαλιστές πράγματι κερδίζουν πολλά.

Έτσι λοιπόν, λαμβάνουμε υπ' όψη την καθοδηγητική σημασία που έχουν τα κίνητρα. Τι υλικούς στόχους έχετε θέσει γι' αυτόν το χρόνο; Μήπως να γίνετε μέλος σε κάποιο διακεκριμένο club της πόλης σας; Κάποιες εξαιρετικές διακοπές; Βελτιώσεις στο σπίτι σας; Θα βρείτε ένα ευρύ πεδίο για να θέσετε τέτοιους στόχους και για να δώσετε στον εαυτό σας την ανταμοιβή, όταν πια θα έχετε τελειώσει. Η μόνη παράκληση που κάνουμε είναι η εξής:

ΜΗ ΔΙΝΕΤΕ ΣΤΟΥΣ ΕΑΥΤΟΥΣ ΣΑΣ ΤΗΝ «ΑΝΤΑΜΟΙΒΗ» ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΚΕΡΔΙΣΕΤΕ

Μη δανείζεστε χρήματα για να δώσετε στον εαυτό σας μια ανταμοιβή και μετά πασχίζετε για να την επιστρέψετε. Πρώτα-πρώτα είναι πιο ακριβή. Έπειτα, μπορεί να οδηγήσει σε οικονομικές δυσκολίες, που θα υποθάλψουν την πρόοδό σας σαν ασφαλιστές. Δυστυχώς, δεν υπάρχει ακόμη ένας τρόπος που θα σας επιτρέψει να έχετε «και την πίτα ολόκληρη και το σκύλο χορτάτο». Αν όμως είστε ο τύπος του ανθρώπου που πιστεύει ότι το να βρίσκεστε σε συνεχές χρέος είναι κίνητρο για να πουλάτε καλύτερα και περισσότερο, έχουμε μερικές ιδέες πάνω σ' αυτό το κεφάλαιο. «Πώς να μείνετε έξω από τις οικονομικές δυσκολίες».

Η θετική δύναμη της αποταμίευσης και του σχεδιασμού, για να επιτύχετε κάποιους μελλοντικούς στόχους, είναι πιο αποτελεσματική από την αρνητική δύναμη του να δανείζεστε για να τα έχετε όλα τώρα και να προσπαθείτε να τα ξεπληρώσετε στο μέλλον.

Είναι μόνο ζήτημα του να αντιμετωπίζετε τα γεγονότα

Είναι γεγονός ότι στον ασφαλιστικό κλάδο προσπαθούμε να σκεφτόμαστε με μεγάλα νούμερα. Μιλάμε για «παραγωγούς του ενός εκατομμυρίου», σαν να εισέπρατταν τα χρήματα αυτά στην τσέπη τους. Όμως, όχι. Το πραγματικό

κριτήριο των επιδόσεών σας δεν είναι η αξία της παραγωγής που κάνετε. Ούτε η διαχρονικότητα των προμηθειών που περιμένετε για το μέλλον. Και οπωσδήποτε δεν είναι και οι ανανεώσεις που ελπίζετε να κάνετε.

Ο μόνος ρεαλιστικός τρόπος για να κρίνετε σε τι επίπεδο βρίσκεστε είναι τα καθ' εαυτού έσοδα από προμήθειες που έχετε κατατεθειμένα στην τράπεζα, μαζί με τον τρόπο δουλειάς που είχατε καθιερώσει για να κερδίσετε αυτά τα ποσά. Με άλλα λόγια, δεν μπορείτε να ακολουθείτε τον τρόπο ζωής ενός ασφαλιστή της τάξεως των 10.000 δρχ. την εβδομάδα, εκτός αν έχετε έναν τέτοιο τρόπο δουλειάς, που πράγματι σας φέρνει 100.000 δρχ. στην τσέπη.

Αφού περάσετε κάποιο χρόνο σ' αυτή τη δουλειά, θα είστε σε θέση να μετράτε τα μελλοντικά σας κέρδη με σχετική ακρίβεια. Αν όμως είστε καινούργιος, δεν έχετε την ανάλογη πείρα. Παρ' όλα αυτά, όμως, ο μάνατζέρ σας θα σας βοηθήσει για να καταστρώσετε τις μελλοντικές σας επιδιώξεις.

ΤΟ ΧΡΕΟΣ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ

Είναι χρήσιμο να αναλογιστείτε το εξής γεγονός: Ανεξάρτητα από το πώς αμείβεστε, ο απώτερος σκοπός σας είναι να εργάζεστε για τον εαυτό σας και μόνο. Πράγματι, μπορεί σ' αυτή τη φάση να βρίσκεστε υπό στενή παρακολούθηση και έλεγχο, αλλά κάποτε θα έχετε το δικό σας ανεξάρτητο «κατάστημα» για πωλήσεις ασφαλειών. Γι' αυτόν το λόγο πιστεύουμε ότι έχετε μια προσωπική υποχρέωση στον εαυτό σας και στην οικογένειά σας να διοικείτε σωστά τη μικρή σας εταιρεία.

Είναι δύσκολο να γνωρίζει κανείς αν ένα χρέος προκαλεί την αποτυχία ή αν η αποτυχία οδηγεί στο χρέος. Σίγουρα, όμως, το χρέος και η αποτυχία είναι στενά συνδεδεμένα.

Διαφέροντας από τον συνηθισμένο καταστηματάρχη, εσείς είστε τυχεροί. Δεν είχατε την ανάγκη να δανειστείτε χρήματα για να στήσετε το μαγαζί σας και να αποκτήσετε ένα ευκολοπούλητο εμπόρευμα. Αλλά παρ' όλα αυτά, η ίδια αρχή ισχύει: «Τα λεφτά είναι οι χειρότεροι αφέντες, αλλά και οι καλύτεροι υπηρέτες» (P. T. Barnum).

Ο ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΕΧΕΙ ΚΙ ΑΥΤΟΣ ΤΗ ΘΕΣΗ ΤΟΥ

Προφανώς, δεν σας προτείνουμε να αποφύγετε το δανεισμό ολοκληρωτικά. Η σαιξπηρική φράση: «Να μη γίνεις ποτέ ούτε δανειζόμενος ούτε δανειστής» μπορεί να είναι μια καλή αρχή, αλλά πρέπει να συντονίζεται στις σημερινές ανάγκες της ζωής και της οικονομίας.

Υπάρχουν στιγμές σε κάθε οικογένεια που είναι τόσο λογικό να δανειστούν χρήματα, όπως και σε μια επιχείρηση που θέλει να επεκταθεί.

Και θα ήταν πολύ σωστό να πούμε ότι η χώρα μας δεν θα απολάμβανε το σημερινό επίπεδο ζωής, εάν δεν υποστηριζόταν κοινωνικά ο δανεισμός. Σίγουρα, δεν θα υπήρχαν τόσα ιδιόκτητα σπίτια, ούτε τόσα ιδιόκτητα αυτοκίνητα.

Όμως, υπάρχουν και όρια στο ποσοστό που καθένας μας θα πρέπει να δανείζεται. Πέρα απ' αυτά τα όρια, υπάρχει ο κίνδυνος του να περπατήσετε πάνω σε τεντωμένο νήμα. Και, όπως τονίστηκε στο πρώτο κεφάλαιο, το να είστε χρεωμένος δεν είναι ένας υγιής τρόπος υποκίνησης.

Αποφασίστε να αντιμετωπίσετε τα οικονομικά σας σφαιρικά:

1 Μην αγοράζετε ένα προϊόν που ποτέ δεν θα αγοράζατε, αν ήταν να πληρώσετε σε μετρητά.

2. Μη ζητάτε πίστωση χωρίς να τη χρειάζεστε και μη συμπληρώνετε και στέλνετε αιτήσεις πίστωσης χωρίς να τις εξετάσετε προσεκτικά. Αν έχετε το δικαίωμα της πίστωσης, θα βρεθείτε στον πειρασμό να τη χρησιμοποιήσετε. Επιπλέον, το να μη χρησιμοποιήσετε το δικαίωμα της πίστωσης μπορεί να είναι εναντίον σας, όταν κάνετε αίτηση πίστωσης σε κάποια άλλη πηγή.

3. Χρησιμοποιείτε την πίστωση για να επωφεληθείτε σε περίοδο εκπτώσεων και να αποφύγετε πιθανές αυξήσεις τιμών στο μέλλον.

4. Χρησιμοποιείτε την πιστωτική κάρτα αμέσως μετά την ημερομηνία χρέωσης και πληρώστε το χρέος σας πριν την ημερομηνία λήξης, ώστε να επωφεληθείτε από τον τόκο των 6-8 εβδομάδων.

5. Χρησιμοποιείτε πίστωση για λογαριασμούς που θα πληρωθούν από κάποιον τρίτο (για παράδειγμα, έναν λογαριασμό γιατρού, που η ασφάλεια θα καλύψει).

6. Μείνετε προσκολλημένοι σε ένα πιστωτικό πλαφόν, όπως το να μη χρησιμοποιείτε περισσότερο από 20% του μηνιαίου σας εισοδήματος για να ξεπληρώσετε τα χρέη σας.

ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΜΙΑΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΖΩΗΣ ΣΑΝ ΕΓΓΥΗΣΗ ΓΙΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ

Οι τράπεζες κάθε μέρα συνειδητοποιούν όλο και περισσότερο πως το κεφάλαιο μιας ασφάλισης ζωής είναι η καλύτερη εγγύηση που μπορούν να έχουν και προσφέρουν δάνεια με πολύ καλύτερους όρους και επιτόκιο όταν υπάρχει η εγγύηση ενός συμβολαίου. Γι' αυτό, μπορεί να βρείτε βολικό το να ενεχυριάσετε σε τράπεζα το συμβόλαιό σας, για να πάρετε κάποιο δάνειο, παρά να δανειστείτε άμεσα από την ασφαλιστική εταιρεία.

Σε άλλους τύπους εγγυήσεων, όπως ομόλογα και μετοχές, μια συντηρητική τράπεζα μπορεί να σας δανείσει ένα ποσοστό της αξίας εξαγοράς του αξιογράφου σας, εφόσον βέβαια εγκρίνει το σκοπό, στον οποίο θα διαθέσετε τα χρήματά σας και εφόσον η πιστωτική σας εικόνα είναι καλή και πληροί όσες προϋποθέσεις έχει θέσει η τράπεζα.

Στην περίπτωση της ασφάλειας ζωής, μπορείτε να δανειστείτε από 90% έως και 100% της αξίας του κεφαλαίου του συμβολαίου σας. Πολύ περισσότερο, το να δανειστείτε από την τράπεζα μπορεί να είναι λιγότερο οδυνηρό ψυχολογικά, γιατί οι τράπεζες συνήθως επιμένουν να ξεπληρώσετε το χρέος σας όπως πρέπει.

Και κάτι άλλο: Όταν δανείζεστε από τράπεζα, θα οδηγηθείτε από πεπειραμένους ανθρώπους, που γνωρίζουν τα πάντα γύρω από την πιστωτική αγορά και που μπορούν να σας συμβουλεύσουν σωστά για το πώς να κερδίσετε όσο το δυνατόν περισσότερα από την πίστωσή σας. Οι τράπεζες δεν έχουν κάποιο εμπόρευμα προς πώληση και κερδίζουν με το να σας βοηθούν να αξιοποιήσετε την πίστωσή σας και να τη διαφυλάσσουν ταυτόχρονα.

Μερικές τράπεζες προσφέρουν ασφάλεια ζωής στον δανειζόμενο, με βάση το απλήρωτο μέρος του δανείου του, χωρίς επιπλέον επιβάρυνση. Έτσι, σε περίπτωση θανάτου, το δάνειο αυτόματα ξεπληρώνεται και δεν γίνεται βραχνάς για την υπόλοιπη οικογένεια. Αν η τράπεζα δεν προσφέρει τέτοιου είδους προστασία, σιγουρευτείτε ότι αγοράζετε τόση ασφάλιση ζωής, ώστε να καλύπτει το δάνειο.

ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΜΕΝΟΙ

Οι τραπεζικοί υπάλληλοι εκτιμούν το να πηγαίνετε προετοιμασμένοι να περιγράψετε την οικονομική σας κατάσταση, όταν ζητάτε δάνειο. Να, λοιπόν, τι λαμβάνει υπόψη της η τράπεζα, προκειμένου να αποφασίσει αν θα σας εκδώσει δάνειο ή όχι.

- Έχετε επαρκή δυνατότητα για δανεισμό; Οι άνθρωποι, συνήθως, θέλουν να διευθετούν όλα τους τα χρέη με

ένα δάνειο και σε αυτήν την περίπτωση η τράπεζα θέλει να γνωρίζει ακριβώς ποια είναι όλα αυτά τα χρέη.

• Σε άλλη περίπτωση, αν θέλετε ένα δάνειο για βελτίωση του σπιτιού σας, η τράπεζα θα θέλει να ξέρει ότι το εισόδημά σας είναι αρκετό για να καλύψει τα τρέχοντα έξοδά σας, να πληρώσετε το κεφάλαιο και τον τόκο του δανείου σας, να πληρώσετε φόρους και να ανταποκριθείτε στις μηνιαίες δόσεις του δανείου σας.

ΠΩΣ ΝΑ ΕΚΤΙΜΗΣΕΤΕ ΤΙΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΕΧΕΤΕ

Υπάρχουν πολλοί δείκτες της δυνατότητας δανεισμού που έχετε. Να ένας κοινός κανόνας:

Οι τράπεζες έχουν την τάση να καθορίζουν τις προκαταβολές σε ένα τέτοιο ύψος, ώστε να σχηματιστούν μηνιαίες πληρωμές όχι μεγαλύτερες από το 10% του μηνιαίου εισοδήματος του δανειζόμενου.

Προφανώς, ο χρήσιμος και ακριβής τρόπος είναι αυτός που λαμβάνει υπόψη του το «επιπλέον εισόδημά σας», το μέρος δηλαδή του εισοδήματός σας που έχει παραμείνει, αφού έχετε τακτοποιήσει όλα τα αναγκαία έξοδα. Αυτός ο τρόπος έχει το πλεονέκτημα να λαμβάνει υπόψη τις διαφορές που υπάρχουν στις συνθήκες ζωής του καθένα μας, καθώς και άλλους παράγοντες που συνθέτουν το επίπεδο ζωής. Για παράδειγμα, κάποιες οικογένειες έχουν υψηλότερα ιατρικά ή οδοντιατρικά έξοδα από κάποιες άλλες. Ακόμη, το κόστος της κατοικίας είναι υψηλότερο σε μερικά μέρη απ' ό,τι σε άλλα. Έτσι, λοιπόν, το επιπλέον εισόδημα μπορεί να ποικίλλει μεταξύ δύο οικογενειών που έχουν τα ίδια εισοδήματα.

ΤΑ ΤΡΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ

Περιληπτικά, ένας τραπεζίτης ή πιστωτής εξετάζει τρεις σημαντικούς παράγοντες για σας:

1. Το χαρακτήρα σας
2. Τη δυνατότητά σας
3. Το κεφάλαιο

Ο τραπεζίτης σας θέλει να γνωρίζει εάν είστε οικονομικά και ηθικά υπεύθυνοι, αν έχετε τη δυνατότητα να ξεπληρώσετε το δάνειο από το μελλοντικό σας εισόδημα και αν διαθέτετε το ανάλογο κεφάλαιο, που θα σας στηρίζει σε μια ανάγκη (όπως η αξία μιας ασφάλειας ζωής). Συμπερασματικά, να οι τρεις χρυσοί κανόνες του δανεισμού:

1. Ψάξτε για τους καλύτερους όρους. Μη βιάζεστε με την πρώτη προσφορά.

2. Μη δανείζεστε περισσότερα από αυτά που έχετε ανάγκη και μην υπερβαίνετε τη δυνατότητα δανεισμού που έχετε.

3. Ξεπληρώστε γρήγορα και κάντε οικονομία στα πιστωτικά έξοδα.

Είστε ο ίδιος μια επιχείρηση

Εάν ξαφνικά κληρονομούσατε 120.000.000, σίγουρα θα ξοδεύατε πολύ χρόνο και προσοχή στο σχεδιασμό ενός σοφού επενδυτικού σχεδίου. Αυτό όμως είναι και το ύψος του κεφαλαίου που συγκεντρώνει ένας μέσος επαγγελματίας με ετήσιο εισόδημα 3 εκατομμυρίων, δουλεύοντας για όλη του τη ζωή. Γι' αυτόν το λόγο, οι περισσότεροι άνθρωποι σκέπτονται τους εαυτούς τους σαν τους μοναδικούς υπεύθυνους στη διαχείριση των οικονομικών τους.

Το Million Dollar Round Table έχει συνεισφέρει κατά πολύ στο να βλέπει ο σημερινός ασφαλιστής τη δουλειά του σαν μια μικρή επιχείρηση. Μπορούν να ειπωθούν πάρα πολλά γι' αυτήν την προσέγγιση, κυρίως όταν πρόκειται για το σχεδιασμό ή την οργάνωση των οικονομικών υποθέσεων κάποιου.

Η σύνταξη ενός καταστατικού, βάσει του οποίου θα λαμβάνετε αποφάσεις και θα ενεργείτε, είναι ένα απαραίτητο βήμα στην οικονομική διαχείριση της «επιχείρησής σας». Αν δεν έχετε κάποιο τέτοιο καταστατικό, ανατρέξτε στην πιο πρόσφατη φορολογική σας δήλωση. Όλα τα στοιχεία που θα σας χρειαστούν είναι γραμμένα εκεί. Καθώς τη μελετάτε, ετοιμάστε καταστάσεις και για τα δύο προηγούμενα έτη επίσης. Χρησιμοποιήστε τον τύπο που δίνεται παρακάτω για να ετοιμάσετε την κατάσταση των 3 προηγουμένων ετών.

«Σχεδόν ο κάθε άνθρωπος ξέρει πώς να κερδίζει χρήματα, αλλά ούτε ένας στο εκατομμύριο δεν ξέρει πώς να τα ξοδεύει»

(H. D. Thoreau)

Ο ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Μελετήστε την παρακάτω λίστα και σκεφθείτε σοβαρά να υιοθετήσετε κάθε ιδέα. Θα έχετε περίπου ανακαλύψει ένα σωρό τρόπους, με τους οποίους θα έχετε περιορίσει τα κόστη στις εργασίες σας.

	ΤΟ ΚΑΝΩ	ΑΝΕΦΑΡΜΟΣΤΟ	ΘΑ ΤΟ ΚΑΝΩ
Δουλειά εκτός σπιτιού.	☐	☐	☐
Χρησιμοποιείτε τη γραμματέα μόνο για τα καθήκοντα γραφείου.	☐	☐	☐
Της δίνετε ωράριο, χωρίς διακοπές και άλλες ενοχλήσεις.	☐	☐	☐
Όταν η γραμματέας τελειώνει, σκεφτείτε για μία συμπληρωματική part-timer.	☐	☐	☐
Για προσωπικό γενικών διεκπεραιώσεων, παίρνετε τελειόφοιτους που μελετούν ανάλογα προγράμματα .	☐	☐	☐
Για part-time γραμματείς, κοιτάξτε μερικές που λόγω μικρών παιδιών δεν εργάζονται.	☐	☐	☐
Μοιραστείτε το χώρο του γραφείου με κάποιον δικηγόρο ή άλλον επαγγελματία, με τον οποίο μπορείτε να ανταλλάξετε ιδέες και συμβουλές.	☐	☐	☐
Διατηρήστε ένα αποθεματικό από προμήθειες γραφείου, για ένα έως πέντε χρόνια, για ν' αποφύγετε μελλοντικές αυξήσεις.	☐	☐	☐
Στέλνετε την αλληλογραφία σας σε μεγάλες ποσότητες.	☐	☐	☐
Χρησιμοποιήστε κάρτες για να βεβαιώνετε τα ραντεβού σας, ώστε να μειώσετε τη βοήθεια της γραμματέως.	☐	☐	☐
Χρησιμοποιήστε παρουσιάσεις σεμιναρίων.	☐	☐	☐
Συγκεντρώνετε τα ραντεβού σας ανά γεωγραφική περιοχή.	☐	☐	☐
Αναζητήστε πελάτες κοντά στο γραφείο ή στο σπίτι σας.	☐	☐	☐
Κάντε συνεντεύξεις στο γραφείο.	☐	☐	☐
Ξεκινήστε μια συμβουλευτική ομάδα (επαγγελματίες σε διαφορετικούς τομείς, που συναντιούνται για να ανταλλάξουν συμβουλές).	☐	☐	☐
Θεωρήστε τους τηλεφωνικούς σας λογαριασμούς για περιττές κλήσεις.	☐	☐	☐
Χρησιμοποιήστε τα εκπτωτικά τιμολόγια ΔΕΗ, ΟΤΕ κ.λπ.	☐	☐	☐

	ΤΟ ΚΑΝΩ	ΑΝΕΦΑΡΜΟΣΤΟ	ΘΑ ΤΟ ΚΑΝΩ
Χρησιμοποιήστε μετρητή για να μετράτε τη διάρκεια των τηλεφωνημάτων.	☐	☐	☐
Το τηλέφωνο πρέπει να είναι δικό σας.	☐	☐	☐
Γράφετε περισσότερα, τηλεφωνείτε λιγότερο.	☐	☐	☐
Έχετε πάντα τον «Χρυσό Οδηγό».	☐	☐	☐
Κοιτάξτε αν υπάρχουν τρόποι, ώστε η σύζυγός σας να σας βοηθήσει στο να περικόψετε κάποια έξοδα.	☐	☐	☐
Να έχετε υψηλό δείκτη επιμονής. Το κέρδος σας είναι δυσκολότερο, όταν η επιμονή σας είναι αδύναμη.	☐	☐	☐
Κρατάτε καλά αρχεία των αγορών εκείνων που εκπίπτουν φορολογικά και να γνωρίζετε τα προνόμια που τυχόν σας αναγνωρίζει η φορολογική νομοθεσία.	☐	☐	☐
Κρατάτε λεπτομερή αρχεία εξόδων, που είναι συνηθισμένα και απαραίτητα για το εισόδημά σας.	☐	☐	☐
Κρατήστε τους λογαριασμούς για έξοδα επενδύσεων, δικαστικά, φοροτεχνικά. Είναι συνήθως αφορολόγητα.	☐	☐	☐
Αφαιρέστε τα έξοδα που αφορούν τις διαδικασίες για την πληρωμή των φόρων.	☐	☐	☐
Αφαιρέστε τα έξοδα συνδρομής από περιοδικά.	☐	☐	☐
Καταγράφετε κάθε έξοδο. Η αναγνώριση των εξόδων είναι απαραίτητη για την αποφυγή τους.	☐	☐	☐
Ελαττώστε τις συνδρομές σας σε περιοδικά ή clubs και πάρτε το μεγαλύτερο όφελος από αυτά στα οποία θα παραμείνετε.	☐	☐	☐
Αναθεωρήστε τις διακοπές συμβολαίων, για να δείτε αν υπάρχει κάτι που μπορείτε να κάνετε προκειμένου να κρατήσετε περισσότερα συμβόλαια.	☐	☐	☐
Προσέξτε το ποτό και το κάπνισμα. Η κατάρτιση σε αυτά κοστίζει για τις ΗΠΑ πάνω από 60 δισεκατομμύρια δολάρια κάθε χρόνο σε χαμένες ώρες εργασίες, δυστυχήματα, νοσοκομειακά έξοδα.	☐	☐	☐
Περιορίστε τα έξοδα προσωπικής ευχαρίστησης. Ωφελείστε πράγματι από τη συνδρομή σας στο Εκάλη Club; Χρειάζεστε πράγματι αυτό το καινούργιο γραφείο με τη μοντέρνα επίπλωση;	☐	☐	☐
Αναβαθμίστε τις ικανότητές σας. Αρχίστε κάποιες σπουδές πάνω σε οικονομικά ή άλλα μαθήματα, έτσι ώστε να πουλήσετε και σε άλλες αγορές υψηλότερα συμβόλαια, να βελτιώσετε το ποσοστό κλεισίματος κ.λπ. ή να βελτιώσετε τα κόστη.	☐	☐	☐

Η εξοικονόμηση χρόνου είναι χρήμα

Ένα αγόρι συναντά έναν ψαρά και τον ρωτά:

– Πόσα ψάρια πιάσατε;

– Κανένα ακόμη, αλλά έχω μόνο μισή ώρα εδώ.

– Είστε πολύ καλός ψαράς! Κάποιος ήταν εδώ για δύο εβδομάδες και δεν έπιασε παραπάνω απ' αυτά που πιάσατε εσείς σε μισή ώρα!

Κανένα βιβλίο για το πώς να κερδίσετε τα περισσότερα από το εισόδημά σας δεν θα ήταν πλήρες εάν δεν έθιγε το πώς θα κερδίσετε τα περισσότερα από το χρόνο σας. Ο χρόνος είναι χρήμα και το χρήμα χρόνος. Εξαντλητικά προγράμματα για τον έλεγχο του χρόνου θα βρείτε παντού.

Εδώ θα συζητήσουμε μόνο τις τέσσερις πιο σημαντικές θεωρίες που χρειάζεται να καταλάβετε και να χρησιμοποιήσετε για να μεγιστοποιήσετε τη χρήση του χρόνου σας, οι οποίες ακολουθούνται και από 20 ιδέες για εξοικονόμηση χρόνου.

• Ποτέ δεν θα βρείτε χρόνο για κάτι. Εάν πράγματι θέ-

λετε να φέρετε κάτι εις πέρας, αλλά δεν έχετε τώρα το χρόνο, πρέπει να το προγραμματίσετε σε κάποια συγκεκριμένη μελλοντική στιγμή και να το κάνετε.

• Παίρνει λιγότερο χρόνο το να κάνετε κάτι σωστά από το να το ξανακάνετε. Αυτοί που συνήθως βιάζονται για το χρόνο συχνά τον ξοδεύουν με το να κάνουν την ίδια δουλειά πάλι και πάλι. Χειρότερο, δε, είναι στις ευκαιρίες (εκτυπώσεις, μάθηση κ.λπ.) που τις χάνουμε γιατί τρέχουμε να τις προλάβουμε, χωρίς να αντιλαμβανόμαστε τη σημασία τους.

• Δεν πληρώνεστε με την ώρα. Οι ώρες που εργάζεστε δεν είναι τόσο σπουδαίες όσο η ποιότητα των ωρών αυτών.

• Το χειρότερο σημείο σε κάθε δουλειά είναι η αρχή. Το να ξεπεράσουμε την αναβλητικότητα και τη φυγή, που τόσο συχνά παρουσιάζονται μπροστά μας, είναι το κλειδί για τον έλεγχο του χρόνου μας και όχι για τον έλεγχό μας από το χρόνο.

ΕΙΚΟΣΙ ΙΔΕΕΣ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗΣ ΧΡΟΝΟΥ

1. Διαχωρισμός.
2. Χρήση ειδικών.
3. Ασχοληθείτε με κάθε χαρτί, μόνο μία φορά.
4. Θέστε και τηρήστε προθεσμίες.
5. Γράψτε απαντήσεις για γράμματα, στα ίδια τα γράμματα.
6. Κρατάτε το ρολόι σας πέντε λεπτά μπροστά.
7. Πριν κάνετε κάτι, ρωτήστε τον εαυτό σας τι θα συμβεί εάν δεν το κάνετε καθόλου.
8. Μην παρακολουθείτε τηλεόραση.
9. Μην πηγαίνετε έξω για φαγητό.
10. Μην απαντάτε στο τηλέφωνο.
11. Κλείστε την πόρτα.
12. Κάντε μια τηλεφωνική διάλεξη αντί ενός meeting.
13. Δουλέψτε με βάση το πόσο θα επωφεληθείτε από αυτά που κάνετε και όχι από το τι χρειάζεστε γρηγορότερα.
14. Να δέχεστε επισκέψεις και να μην κάνετε.

15 Χρησιμοποιήστε το χρόνο μετάβασης στη δουλειά για να μαγνητοφωνείτε γράμματα, να σχεδιάζετε, να ακούτε εκπαιδευτικές κασέτες κ.λπ.

16 Μην κρατάτε αρχεία για πληροφορίες που αποκτούνται εύκολα από αλλού.

17 Τηλεφωνείτε πριν τις 9 π.μ. ή μετά τις 3 μ.μ. για να μην βρίσκετε τους ανθρώπους σας σε meetings.

18 Οργανώστε το γραφείο σας τόσο αυστηρά όσο οργανώνετε το χρόνο σας. Ποτέ μην έχετε πάνω στο γραφείο τίποτε άλλο απ' ό,τι χρειάζεται για μία μόνο δουλειά. Χρησιμοποιήστε τα συρτάρια του γραφείου μόνο για τα πρόσφατα σχέδιά σας.

19 Να βασίζετε το χρόνο που θα αφιερώσετε σε μια δραστηριότητα στο όφελος που θα σας δώσει αυτή.

20 Χρησιμοποιήστε τον πιο αποδοτικό τρόπο για την εξοικονόμηση χρόνου. Τη λέξη «όχι». ΝΑΙ

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ

Οι στόχοι μου για τον επόμενο χρόνο και τα επιτεύγματά μου κατά το χρόνο αυτόν

	Η ΤΩΡΙΝΗ ΜΟΥ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ	ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΜΟΥ ΓΙΑ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ	Η ΠΡΟΟΔΟΣ ΜΟΥ ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
Ακίνητο			
Σπίτι			
Δουλειά			
Άλλο			
Ασφάλεια Ζωής			
Καθαρή αξία			
Ρευστό στην τράπεζα			
Κεφάλαιο ανάγκης			
Μόνιμες οικονομίες			
Άλλοι λογαριασμοί			
Επενδύσεις			
Ομόλογα			
Μετοχές			
Αμοιβαία Κεφάλαια			
Προσωπική περιουσία			
Έπιπλα σπιτιού			
Σπίτι			
Κοσμήματα, πολυτελή αντικείμενα			
Διάφορα			
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ			
ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
Ενυπόθηκα Δάνεια			
Σπίτι			
Άλλο			
Δάνεια			
Αυτοκίνητο			
Προσωπικά			
Τρέχοντες Λογαριασμοί			
Γιατρός			
Οδοντίατρος			
Μαγαζιά			
Διάφορα			
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ			
ΚΑΘΑΡΗ ΑΞΙΑ			

ΠΩΣ Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΜΟΥ ΞΟΔΕΨΕ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΜΑΣ ΤΟΥΣ 12 ΤΕΛΕΥΤΑΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ

		ΕΤΗΣΙΑ	ΜΗΝΙΑΙΑ
Σταθερά Έξοδα	Ενοίκιο, πληρωμές δανείων	.....	.....
	Έξοδα ηλεκτρικού, τηλεφώνου, νερού	.....	.....
	Ασφάλεια Ζωής	.....	.....
	Ασφάλεια Πυρός	.....	.....
	Φόροι Περιουσίας	.....	.....
	Φόρος Εισοδήματος	.....	.....
	ΙΚΑ κ.λπ.	.....	.....
	Άλλα	.....	.....
	Σύνολο	.....	.....
Καθημερινά Έξοδα	Τροφή	.....	.....
	Ένδυση	.....	.....
	Καθαριστήριο κ.λπ.	.....	.....
	Τσιγάρα και εξωπραγ. γεύματα	.....	.....
	Έξοδα αυτοκινήτου	.....	.....
	Ιατρικά, οδοντιατρικά, φάρμακα	.....	.....
	Άλλα	.....	.....
	Σύνολο	.....	.....
Επαγγελματικά Έξοδα	Προώθηση πωλήσεων, διαφήμιση και αλληλογραφία, περιοδικά	.....	.....
	Συνδρομές, σύλλογοι	.....	.....
	Τηλέφωνο, είδη γραφείου	.....	.....
	Προμήθειες	.....	.....
	Ταξιδιωτικά έξοδα και αυτοκίνητο	.....	.....
	Επαγγελματική διασκέδαση	.....	.....
	Τραπεζικές υπηρεσίες	.....	.....
	Άλλα	.....	.....
	Σύνολο	.....	.....
Οικονομίες	Ασφάλειες Ζωής	.....	.....
	Αποταμίευση	.....	.....
	Πληρωμή χρεών	.....	.....
	Επενδύσεις	.....	.....
	Άλλα	.....	.....
	Σύνολο	.....	.....
Διάφορα	Φιλανθρωπίες	.....	.....
	Θέατρο - Διασκέδαση	.....	.....
	Clubs	.....	.....
	Δώρα	.....	.....
	Διακοπές	.....	.....
	Άλλα	.....	.....
	Σύνολο	.....	.....

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ

Πώς οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μπορούν να αυξήσουν το εισόδημά τους;

Ο κ. Δημήτρης Μπάτρης.

Η διατήρηση των υπαρχόντων πελατών είναι πολύ σημαντική στο πελατολόγιό σας διότι αμείβεστε από αυτούς σχεδόν όλα τα χρόνια.

Όπως γνωρίζουμε, ο σκοπός των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών αλλά και των υπολοίπων πωλητών είναι «απόκτηση και διατήρηση κερδοφόρων πελατών με δημιουργία και αύξηση του εισοδήματος».

Ας δούμε τους βασικούς παράγοντες που θα βοηθήσουν στο να επιτευχθεί αυτός ο σκοπός.

ΕΠΙΛΟΓΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Η επιλογή των πελατών είναι πολύ σημαντικό και κύριο, πρωτεύον θέμα, γιατί «η ποιότητα των πελατών καθορίζει την τύχη του πελατολογίου, άρα και της επιχείρησης».

Προκειμένου να επιλέγονται υποψήφιοι πελάτες που να μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες ή τις επιθυμίες τους με τα προϊόντα που διαθέτει ο πωλητής, απαιτείται γνώση της συγκεκριμένης ομάδας, των αναγκών που έχει αυτή, λόγω μορφής επιχείρησης ή επαγγέλματός τους, αλλά και των προσωπικών τους αναγκών λόγω διαφοροποιημένης κατάστασής τους.

ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΒΑΣΙΣΜΕΝΟ ΣΤΗ ΓΝΩΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

- Η πολύ καλή γνώση των προϊόντων ή των υπηρεσιών, αλλά και του ανταγωνισμού για να καλύψουν τις ανάγκες των πελατών.
- Ο σχεδιασμός προσέγγισης και ραντεβού πρώτα για τις ανάγκες και έπειτα για παρουσίαση και κλείσιμο της πώλησης.
- Η αυστηρή πειθαρχία στο ημερήσιο πρόγραμμα.
- Ο καθημερινός έλεγχος των πωλήσεων και ο υπολογισμός του κέρδους από αυτές.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΥΠΑΡΧΟΝΤΟΣ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟΥ

Η προσέγγιση στο υπάρχον πελατολόγιο για εξεύρεση νέων αναγκών είναι κρίσιμη και απαραίτητη. Η μεγάλη ποικιλία των προϊόντων που υπάρχουν σχεδιάζονται για τις ποικίλες ανθρώπινες ανάγκες. Εάν δεν το κάνετε εσείς,

θα το κάνει κάποιος άλλος.

Είναι μια νέα ευκαιρία για να ζητήσετε να σας συστήσουν σε νέους υποψήφιους πελάτες. Πρόσφατη έρευνα μας γνωρίζει ότι το 72% των πελατών αναφέρει πως δεν ζητούν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι συστάσεις. Μην ξεχνάτε ότι:

Η διατήρηση των υπαρχόντων πελατών είναι πολύ σημαντική στο πελατολόγιό σας διότι αμείβεστε από αυτούς σχεδόν όλα τα χρόνια.

Η διατήρηση των πελατών απαιτεί συμμετοχική πώληση με ερωτήσεις για να εντοπίσετε μαζί το πρόβλημα ώστε να δίνετε πάντα «την καταλληλότερη λύση».

Πρέπει οπωσδήποτε να εφαρμόζετε πιστά ένα πρόγραμμα επισκέψεων για εντοπισμό νέων αναγκών, διότι οι ανάγκες αλλάζουν και διαμορφώνουν νέα προβλήματα προς λύση.

ΟΙΚΟΔΟΜΗΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

Μην ξεχνάτε, αναπτυσσόμαστε μαζί τους και ενδιαφερόμαστε για την ανάπτυξή τους, ενώ παράλληλα βρισκόμαστε δίπλα τους όχι μόνο στις στιγμές που πρέπει να λειτουργήσει το συμβόλαιο, αλλά και στις άλλες σημαντικές στιγμές τους.

Δεν τους ξεχνάμε στις σημαντικές ημερομηνίες τους, όχι μόνο τις ημερομηνίες προς πληρωμή των υποχρεώσεών τους.

Η ύπαρξη ενός CRM θα σας βοηθήσει πολύ να έχετε τη συνολική εικόνα του πελάτη, σαν άτομο ή εταιρεία, προσθέτοντας συνεχώς νέα στοιχεία.

Οι αναπτυσσόμενοι πελάτες μπορεί ήδη να έχουν καλύψει πολλές από τις ανάγκες τους με διαφορετικούς συναδέλφους σας και εσείς έχετε μόνο μια-δυο. Το φαντάζεστε

πόσο θα είχε αυξηθεί το εισόδημά σας εάν είχατε εσείς καλύψει όλες τις ανάγκες;

ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑΣ (PERSONAL BRANDING)

Πρέπει να αναρωτηθείτε: Οι πελάτες σας γνωρίζουν σε ποιους κινδύνους εσείς μπορείτε να δώσετε λύσεις; Ή πιστεύουν ότι είστε μόνο για ένα θέμα;

Η επαγγελματική σας κάρτα, αυτό που γράφει, βοηθά να καταλαβαίνει ο μέσος πελάτης σε τι είστε εξειδικευμένος;

Αναγνωρίζουν το ανταγωνιστικό σας πλεονέκτημα;

Έχετε δικό σας site και μία επαγγελματική παρουσία στα social media, για να σας ψάξει όταν αυτός θέλει ή το άτομο που θα σας συστήσει;

ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Οι κερδοφόροι πελάτες δεν είναι αυτοί που δεν θα προκαλέσουν ασφαλιστική ζημία, αλλά αυτοί που πληρώνουν τις υποχρεώσεις με συνέπεια, αποκτούν και άλλα προϊόντα από εσάς εφόσον εσείς ασχοληθείτε και σας συστήνουν υποψήφιους πελάτες εάν τους το ζητήσετε.

Υπάρχει μια παρεξήγηση μεταξύ στόχου ασφαλίστρων και στόχου προμηθειών.

Όπως άλλωστε γνωρίζετε, στους ισολογισμούς οι εταιρείες διαμεσολάβησης δεν αναφέρουν τα ασφάλιστρα, αλλά τις προμήθειες, γιατί αυτό είναι το καύσιμο της επιχείρησης, το ίδιο θα πρέπει να υπολογίζετε κάθε μήνα, τις προμήθειές σας, και ό,τι άλλο προβλέπεται από τους κανονισμούς των εταιρειών, όπως Bonus παραγωγή μηνός ή τριμήνου, διατηρησιμότητα πελατών, αμοιβή καλού αποτελέσματος και ό,τι άλλο σας προσφέρουν.

ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ ΥΨΗΛΩΝ ΣΤΟΧΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΕΥΣΗ ΜΕΓΑΛΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Υποψήφιοι πελάτες υπάρχουν πάντα, και όταν η εταιρεία σας δίνει ένα κίνητρο στόχου πωλήσεων (ένα ταξίδι-συμμετοχή σε συνέδριο ή χρηματικό ποσό), αλλά και όταν θέσετε εσείς τον μεγάλο προσωπικό σας στόχο εισοδήματος.

Να θυμάστε ότι οι «εύκολοι» πελάτες έχουν μικρές ανάγκες, οι «μεγάλοι πελάτες», που συνήθως τους θεωρούμε δύσκολους, έχουν μεγάλες ανάγκες, άρα μεγάλα ασφάλιστρα. Την αγορά αυτή αξίζει να την έχετε εσείς που θέλετε να αυξηθεί το εισόδημά σας.

Τέλος, εισόδημα προέρχεται από μεγάλα ασφάλιστρα που έχουν και μεγάλες προμήθειες, αλλά και το επαναλαμβανόμενο μηνιαίο εισόδημα από το πελατολόγιό σας. Αυτά είναι τα βασικά που μπορείτε κάθε μήνα να υπολογίζετε, το επιπλέον εισόδημα από την ποσότητα και ποιότητα των πωλήσεων και πάντα να στοχεύετε σε αυτά διότι συμβάλλουν στην αύξηση του εισοδήματός σας.

ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΕΝΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Ο σωστός εβδομαδιαίος προγραμματισμός πωλήσεων με καθημερινά ραντεβού σε νέους και υπάρχοντες πελάτες με παράλληλη παρακολούθηση του προσωπικού σας στόχου και τη δική σας προσωπική υπέρβαση κάθε φορά και όχι των άλλων.

Όλα τα ανωτέρω συμβάλλουν στον πωλησιακό ενθουσιασμό, που είναι απαραίτητος για την αύξηση του εισοδήματός σας! Και την υψηλή αποδοτικότητά σας! ΝΑΙ

Ποιος είναι ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ

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

Αποστρατεύτηκε με το βαθμό του σμήναρχου (Ι). Ισόβιο μέλος της Αεροπορικής Ακαδημίας Ελλάδος & μέλος του Βετεράνων Πιλότων ΠΑΣΥΒΕΤΑ.

Ξεκίνησε την καριέρα στον ασφαλιστικό χώρο από την INTERAMERICAN. Το 1988 δ/ντής Υποκ/ματος στην AGF KOSMOS. 1990-1995 δ/ντής Πωλήσεων και το 1995-99 εμπορικός δ/ντής της ίδιας εταιρείας. Το 1999-2014 εμπορικός δ/ντής στην ALLIANZ Ελλάδος. 2015-2018 δ/ντής της BATRIS INSURANCE. Από το 2011 δ/ντής εκπαίδευσης στο ΙΧΟΣ.

Σεμινάρια Marketing και Πωλήσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Συστήματα Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Πωλήσεων Ασφαλειών Ζωής στη Metropolitan & New York Life USA.

Μέλος της ΕΕΔΕ και ΕΙΜ Ελληνικό Ινστιτούτο Marketing. Συμμετοχή ως ομιλητής σε συνέδρια σε Ελλάδα και Κύπρο. Σύμβουλος Ανάπτυξης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και Πρακτόρων. Αρθρογράφος στο «NextDeal».

ΝΙΚΟΣ ΚΑΡΚΟΥΛΑΣ

Πώς να αυξήσεις τα εισοδήματά σου...

Ο κ. Νίκος Κάρκουλας.

Πιστεύω ότι υπάρχουν διάφοροι τρόποι να αυξήσει κάποιος τα εισοδήματά του, για εμένα όμως υπάρχουν δύο βασικές προϋποθέσεις:

-να αγαπάς και να πιστεύεις σε αυτό που κάνεις,

-να το κάνεις πολύ καλά, με μεράκι, να είσαι από τους καλύτερους.

Επάγγελμα ασφαλιστής (ασφαλιστικός πράκτορας πλέον), ο βασιλιάς των πωλήσεων, λένε.

Ένα επάγγελμα δύσκολο που δεν κάνει για όλους, αν κάνει όμως σε εσένα, μπορεί να σε φτάσει πολύ ψηλά.

Από εμάς τους ασφαλιστές οι συνάνθρωποί μας αγοράζουν μια υπόσχεση, μια υπόσχεση για μελλοντική υποστήριξη στις δύσκολες στιγμές τους. Αν το δεις μόνο σαν οικονομική συναλλαγή... έχεις χάσει το έργο.

Οι σχέσεις που δημιουργούμε με τους πελάτες μας είναι μακρόχρονες. Και είναι σχέσεις αγάπης και εμπιστοσύνης.

Μαθαίνουμε να ακούμε. Να ακούμε τις ανάγκες τους και να δίνουμε τις λύσεις.

Σε μια πορεία ζωής, οι ανάγκες αλλάζουν συνεχώς και παρουσιάζονται και νέες. Αυτό από μόνο του αυξάνει τα εισοδήματά μας. Αυτό σημαίνει μακρόχρονη σχέση και συνεχή παρουσία, να ακούς, να είσαι πάντα εκεί.

Επιπλέον, η πολυπλοκότητα των αναγκών που δημιουργεί το σημερινό οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον κάνει ακόμα πιο επιτακτική την παρουσία ενός επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου για την ανάλυση και κάλυψη των προσωπικών, οικογενειακών και επαγγελματικών αναγκών του κάθε ανθρώπου.

Στο επάγγελμά μας, οι νέες ανάγκες δημιουργούν και νέες ευκαιρίες. Χρειάζεται όμως διορατικότητα, συνεχής παρακολούθηση των εξελίξεων και εκπαίδευση.

Η τεχνολογία, επίσης, δεν είναι εχθρός μας, αντίθετα είναι βοηθός μας, όπως έγινε φανερό και στην πολύ δύσκολη περίοδο της πανδημίας. Πρέπει να την αξιοποιούμε υπέρ μας.

Πάνω από όλα, όμως, χρειάζεται αγάπη για αυτό που κάνουμε, αγάπη, υγιής φιλοδοξία και όραμα για δημιουργία. Να είμαστε εμείς κοντά στους ανθρώπους μας και όχι να περιμένουμε να έρθουν αυτοί σε εμάς.

Να μιλάμε τη γλώσσα τους και όχι να θέλουμε να μιλήσουν αυτοί τη δική μας για να συνεννοηθούμε. Το κλειδί είναι οι άνθρωποι.

Αλλωστε... «όταν νομίζουμε ότι οι εποχές δεν είναι για οράματα, τότε είναι που μπορεί να υπάρξει το μεγαλύτερο».

Ποιος είναι ο ΝΙΚΟΣ ΚΑΡΚΟΥΛΑΣ

Ολοκλήρωσε τις σπουδές του στην Αγγλία το 1984, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και Marketing.

Εργάσθηκε ως στέλεχος Marketing σε μεγάλη ελληνική βιομηχανία έως το 1988, οπότε και ξεκίνησε την ασφαλιστική του καριέρα ως ασφαλιστικός σύμβουλος στη Nationale Nederlanden. Στα 35 χρόνια από τότε έχει διατελέσει Assistant και Agency Manager σε ασφαλιστικές εταιρείες, όπως επίσης και υψηλόβαθμο στέλεχος σε μεγάλες εταιρείες διαμεσολάβησης. Ιδρύοντας παράλληλα και μια δική του εταιρεία.

Σήμερα είναι διευθυντής Ανάπτυξης Δικτύων και μέλος του Δ.Σ. στην Designia Insurance Agents.

ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ

Πώς να αυξήσετε το εισόδημά σας

Η κ. Λάουρα Σταυρίδου.

Η επιθυμία για αύξηση εισοδήματος συνοδεύει πολλές από τις αλλαγές στη ζωή, όπως ένας γάμος, μια μετακόμιση, απόφαση για επιπλέον σπουδές και νέα μέλη στην οικογένεια.

Κάποιες φορές στη ζωή μας, όμως, συμβαίνει να είναι κάτι περισσότερο από επιθυμία, να είναι ανάγκη για αύξηση εισοδήματος. Υπάρχουν πολλές αιτίες για κάτι τέτοιο, όπως μείωση εισοδήματος εξαιτίας μεταστροφής της οικονομίας, π.χ. πληθωριστικές τάσεις ή εξαιτίας μιας πίεσης στη δική σας αγορά. Π.χ. αν το μεγαλύτερο ποσοστό του χαρτοφυλακίου σας απαρτίζεται από υψηλόβαθμα στελέχη, αλλά σημειώνονται πολλές εθελούσιες αποχωρήσεις, αυτό μπορεί να επηρεάσει τα εισοδήματά σας.

Όπως και να έχει, το κέρδος πρέπει να είναι πάντα ο βασικός στόχος. Πρώτον, μας επιτρέπει να χτίζουμε την καριέρα μας και, δεύτερον, θωρακίζει την επιχειρηματική μας δραστηριότητα από τις ιδιοτροπίες των διακυμάνσεων του εισοδήματος λόγω των συνθηκών της αγοράς.

Πώς μπορούμε λοιπόν να ενισχύσουμε το εισόδημά μας; Θα δούμε επιγραμματικά ορισμένες ιδέες, οι οποίες θα αναλυθούν στην πορεία, και εσείς μπορείτε να διαλέξετε ό,τι σας ταιριάζει καλύτερα:

- Πώληση σε υφιστάμενους πελάτες
- Πώληση προϊόντων με μεγαλύτερη προμήθεια
- Πώληση προϊόντων στα οποία είμαστε καλύτεροι συγκριτικά με άλλα
- Πώληση προϊόντων που ταιριάζουν στη φυσική μας αγορά
- Ένας πελάτης, μια πώληση, πολλά συμβόλαια
- Γρήγορη πώληση με pagers

Η πώληση σε υφιστάμενους πελάτες είναι από τις πιο παλιές ιδέες στη αγορά. Οι Αμερικανοί λένε πως «μια ομπρέλα για κάθε πελάτη κάνει να βρέχει χρήματα στον ασφαλιστή!».

Υπάρχουν πολλά θετικά σε αυτή την ιδέα και ένα μόνο αρνητικό.

Ένα από τα θετικά είναι πως για τους παλαιούς πελάτες το κόστος πρόσκτησης του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή είναι 0%. Έτσι το περιθώριο κέρδους είναι ιδιαίτερα αυξημένο.

Έχετε ένα ακόμα πρόσθετο πλεονέκτημα, αυτό της αυξημένης διατήρησης. Είναι αποδεδειγμένο πως όσα περισσότερα συμβόλαια έχει μαζί σας ένας πελάτης τόσο περισσότερο αυξάνεται η αφοσίωσή του σε εσάς.

Επιπλέον, η πιο ολοκληρωμένη κάλυψη θα σας κάνει να είστε αλλά και να φαίνεστε πιο επαγγελματίας στα μάτια των πελατών σας, οι οποίοι μπορεί στη συνέχεια να σας παραπέμψουν σε φίλους και συγγενείς.

Από την άλλη πλευρά, πολλοί διαμεσολαβητές ανησυχούν πως αν επικοινωνήσουν, σε μια δύσκολη οικονομικά αγορά, με πελάτες, είναι πιο πιθανό να τους ζητήσουν μείωση, παρά να δεχτούν αύξηση.

Ωστόσο, καθώς το πιθανό όφελος και για εσάς και για τον πελάτη είναι πολύ μεγαλύτερο από την ενδεχόμενη ζημία, το καλύτερο που έχετε να κάνετε είναι να το προσπαθήσετε.

Η πώληση προϊόντων με μεγαλύτερη προμήθεια είναι μια διαδικασία, η οποία απαιτεί καλό σχεδιασμό. Αφού επιλέξετε το σύνολο των προϊόντων που ταιριάζουν στον στρατηγικό σας σχεδιασμό, θα πρέπει να οργανώσετε την «αγορά-στόχο» σας. Πάντα υπάρχει μια αγορά δεκτική για ένα συγκεκριμένο προϊόν.

Εδώ θα κινηθείτε αντίστροφα. Δεν θα ταιριάξετε το προϊόν στις ανάγκες του πελάτη, αλλά θα βρείτε πρώτα το προϊόν και μετά τον πελάτη που του ταιριάζει. Αν χρειαστεί,

κάντε και μια μικρή έρευνα αγοράς πριν ξεκινήσετε. Φτιάξτε ένα μικρό ερωτηματολόγιο και επιλέξτε ορισμένα άτομα από αυτή την αγορά. Βρείτε τον τρόπο με τον οποίο θα ήταν πιο δεκτικοί στις προτάσεις σας.

Πώληση προϊόντων στα οποία είμαστε καλύτεροι συγκριτικά με άλλα. Όταν κρατάμε στατιστικά, είναι πολύ εύκολο να βρούμε τα προϊόντα στα οποία είμαστε καλύτεροι, από την προσέγγιση ως το κλείσιμο. Κατ' αρχάς, θα πρέπει να μετράμε το Δείκτη κλεισίματος που έχουμε σε κάθε προϊόν. Μετράμε το Δείκτη κλεισίματος ως εξής: Συμβόλαια/Τελικές συνεντεύξεις x 100. Φυσικά αυτό σημαίνει ότι οι μετρήσεις θα γίνουν σε μεγάλα νούμερα (κανονικά στις 100 Τ.Σ.) και όχι σε τρία άτομα.

Δεν είναι καθόλου ασυνήθιστο για έναν ασφαλιστικό διαμεσολαβητή να είναι πολύ καλός π.χ. στην επένδυση για σπουδές, ενώ στο συνταξιοδοτικό να έχει χαμηλότερο δείκτη κλεισίματος.

Είστε επιχειρηματίας και ο χρόνος (μαζί με την τεχνογνωσία) είναι το κεφάλαιό σας. Θα πρέπει να μετράτε το πού τα επενδύετε για να σας αποφέρουν τα περισσότερα χρήματα.

Πώληση προϊόντων που ταιριάζουν στη φυσική μας αγορά. Κάθε ασφαλιστικός διαμεσολαβητής έχει τη δική του φυσική αγορά. Η φυσική μας αγορά είναι το σύνολο των ανθρώπων στους οποίους κινούμαστε πολύ εύκολα. Είτε διότι παλαιότερα αποτελούσαν επαγγελματικό περιβάλλον για εμάς είτε γιατί έχουμε εύκολη πρόσβαση είτε γιατί έχουμε το ίδιο γνωστικό πεδίο. Οι συστάσεις δεν είναι φυσική αγορά, διότι έχουν μια τυχαία διασπορά στοιχείων. Η φυσική σας αγορά είναι ομοιογενής με βασικά στοιχεία που σας ταιριάζουν. Βρείτε την αγορά στην οποία έχετε πλεονέκτημα και αυξήστε την κινητικότητά σας εκεί.

Ένας πελάτης, μια πώληση, πολλά συμβόλαια. Είναι μια τεχνική η οποία πραγματικά αυξάνει γρήγορα το εισόδημα, ενώ ταυτόχρονα έχει μικρά έξοδα πρόσκτησης.

Ας πάρουμε τη περίπτωση ενός δυνητικού πελάτη, μέλος Δ.Σ., που χρειάζεται ένα συμβόλαιο κυβερνο-ασφάλισης. Στην πράξη, για να είναι καλά προστατευμένος θα πρέπει να του φτιάξετε ένα «πακέτο» καλύψεων. Το πακέτο θα πρέπει να περιλαμβάνει: α) κάλυψη ηλεκτρονικού εξοπλισμού, β) νομική προστασία, γ) συμβόλαιο Cyber Risk και δ) Αστική Ευθύνη που καλύπτει και τη διαρροή δεδομένων.

Αν και τα συμβόλαια Cyber Risk μπορεί να έχουν νομική προστασία και αστική ευθύνη, ωστόσο τα όρια είναι μικρά.

Στην πραγματικότητα, θα είναι προστατευμένος με ένα πακέτο καλύψεων παρά με ένα συμβόλαιο.

Ένα άλλο παράδειγμα είναι ένας γιατρός που χρειάζεται αστική ευθύνη. Κατ' ουσίαν, για να προστατέψει την επαγγελματική του δραστηριότητα που είναι η περιουσία του, χρειάζεται οπωσδήποτε μια ξεχωριστή νομική προστασία μαζί με την αστική ευθύνη, ένα μικρό κεφάλαιο ασφάλισης εισοδήματος και ανικανότητας και κάλυψη για το ιατρείο του (μαζί με τα τυχόν μηχανήματα). Αυτό γίνεται διότι ο πελάτης μπορεί να βλέπει μόνο μια ανάγκη, εσείς όμως βλέπετε την ουσία, που είναι να προστατέψετε την εργασιακή του καθημερινότητα συνολικά.

Η επιλογή των κατάλληλων δυνητικών πελατών είναι αποφασιστικής σημασίας, όπως και η παρουσίαση που θα γίνει, ώστε το «πακέτο» να δείχνει ως ένα προϊόν. Αξίζει όμως τον κόπο, καθώς είναι γνωστή η ρήση που λέει ότι ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής έχει ως εισόδημα το μέσο εισόδημα των πελατών που απαρτίζουν το χαρτοφυλάκιό του.

Γρήγορη πώληση με pagers. Το pager είναι η παρουσίαση μιας ιδέας, με μια εικόνα και λίγα λόγια. Ως εργαλείο

έχει χρησιμοποιηθεί σε περιόδους κρίσης ώστε ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής να έχει όσο πιο πολλές συναντήσεις γίνεται και να γνωρίζει από την αρχή αν ο πελάτης ενδιαφέρεται για αυτή την ιδέα.

Το pager όμως μπορεί να χρησιμοποιηθεί και σε παλαιότερους πελάτες, προκειμένου να αγοράσουν περισσότερη κάλυψη ή ένα νέο συμβόλαιο.

Δείτε δύο από τα παλιά και κλασικά pagers:

1.Σύνταξη:

Δείχνοντας το παραπάνω pager στον πελάτη, του λέμε: «Αυτή τη στιγμή, το εισόδημά σας προέρχεται κατά το μεγαλύτερο μέρος από την εργασία σας και το μικρότερο από επενδύσεις. Έχετε μπροστά σας 30 χρόνια για να κάνετε μια ΑΝΤΙΣΤΡΟΦΗ. Όταν φτάσετε στην ηλικία για συνταξιοδότηση, θα πρέπει το μεγαλύτερο μέρος να προέρχεται από τις επενδύσεις σας και το μικρότερο από την εργασία. Άλλωστε, από μια ηλικία και πάνω η εργασία δεν πουλιέται... ενώ εσείς πρέπει να διατηρήσετε τον τρόπο ζωής σας!».

Μπορείτε να φτιάξετε το pager με τον τρόπο και την εικόνα που προτιμάτε, αλλά η ιδέα της αντιστροφής πρέπει να είναι εμφανής.

2. Κατάλληλο για κάθε είδους πώληση που υποστηρίζει το υπάρχον επίπεδο ζωής, από ασφάλεια περιουσίας ως και υγεία/ανικανότητα/κεφάλαια και ασφάλιση εισοδήματος:

Η ιδέα είναι η εξής: «Η καθημερινή προσπάθεια που κάνουμε όλοι μας στην οικονομία, είναι να "αναρριχηθούμε" σε όσο ψηλότερο επίπεδο της πυραμίδας γίνεται. Εσείς πού βρίσκεστε σήμερα, κύριε πελάτη;

Στην άνεση. Πολύ ωραία. Στην προσπάθειά σας για οικονομική άνοδο μπορεί να σας βοηθήσουν και θετικά γεγονότα, όπως μια κληρονομιά, ένα λαχείο ή μια προαγωγή.

Στη ζωή όμως συμβαίνουν και αρνητικά γεγονότα, που μπορεί να προκαλέσουν οικονομική εκροή. Αν η οικονομική ζημιά είναι μεγάλη ή διαρκής, τότε η «μπαλίτσα» που σηματοδοτεί το επίπεδο ζωής σας πιέζεται προς τα κάτω. Αναφέρομαι σε γεγονότα τυχαία και μη προβλέψιμα.

Υπάρχει όμως η δυνατότητα να τοποθετήσουμε ένα στήριγμα, ένα «Stopper», το οποίο θα σταματάει την πτώση, όποτε και να συμβεί, όσο απρόοπτη και να είναι.

Θα το σχεδιάσουμε μαζί και θα δούμε πόσο κάτι τέτοιο μπορεί να κοστίζει. Θα χρειαστεί όμως να σας κάνω κάποιες ερωτήσεις... (μπαίνουμε στην Ανάλυση Αναγκών)».

Όλοι οι παραπάνω τρόποι είναι δοκιμασμένοι και έχουν αποδώσει, όμως δεν κάνουν όλοι για όλους. Θα πρέπει να βρείτε το δικό σας στιλ ή να συνδυάσετε ιδέες με τέτοιον τρόπο που να τις υποστηρίζετε, διότι μόνο έτσι θα φέρουν αποτέλεσμα!

Ποια είναι η ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ

Η Λάουρα Σταυρίδου ξεκίνησε την ασφαλιστική της καριέρα το 1987 με έμφαση τις επιχειρηματικές ασφαλίσεις, παράλληλα με τη φοίτησή της στο Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών στο τμήμα Οικονομικών Σπουδών.

Ως LUTCF υπήρξε Moderator όλα τα έτη που το ΙΧΟΣ συνεργαζόταν με το TAC.

Μετά την αποχώρηση του προγράμματος LUTC από την Ελλάδα, προχώρησε στη συγγραφή του νέου εκπαιδευτικού υλικού του ΙΧΟΣ και συγκεκριμένα των εξής βιβλίων: Ασφαλίσεις Φυσικών Προσώπων (2 τόμοι), Ασφαλίσεις Νομικών Προσώπων (2 τόμοι), Επάλληλες Πωλήσεις (1 τόμος), Επιχειρηματική Ηθική και ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος σαν Επιχειρηματίας (1 τόμος).

Το 2010, το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου υιοθέτησε και ενέταξε όλα τα βιβλία στο εκπαιδευτικό του πρόγραμμα «ΔΑΔΑ». Το 2011 έθεσε τις βάσεις για μια ψηφιακή πλατφόρμα Ανάλυσης Αναγκών Επιχειρήσεων, το Risk Sharing Plan. Μεταξύ των ετών 2014 – 2017 με μια ομάδα επίλεκτων συναδέλφων κατάρτισε το πρώτο Ασφαλιστικό Πρωτόκολλο, ένα έργο για τη διευκόλυνση και την προστασία του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή από την Αστική του Ευθύνη.

Από το 2016 έως και σήμερα είναι συνιδρυτής του Insurance Academy με αντικείμενο την Εκπαίδευση, Μελέτη καιΈρευνα των Εφαρμοσμένων Ασφαλιστικών καθώς και τη δημιουργία videos ασφαλιστικού περιεχομένου, με στόχο την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης των δυνητικών πελατών και τη διευκόλυνση των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών στο έργο τους.

Το 2017, ολοκλήρωσε το Risk Sharing Plan - Κλειδόλιθος, το οποίο πλέον διαθέτει και Πιστοποίηση από το πρόγραμμα SIMCA για τη λειτουργικότητά του, καθώς και για τη δυνατότητα συγκέντρωσης meta data.

Το 2020, μετά από διαγωνισμό της ασφαλιστικής εταιρείας EuroLife Cyprus, ανέλαβε ως Insurance Academy την επικαιροποίηση καθώς και αναμόρφωση του εκπαιδευτικού υλικού της, δημιουργώντας το «The EuroLife Way».

ΡΙΤΑ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΑΤΟΥ

Πώς να αυξήσω το εισόδημά μου;

Η κ. Ρίτα Χριστοδουλάτου.

Η αύξηση πελατολογίου είναι επιβεβλημένη για την εξέλιξη ενός χρηματοασφαλιστικού συμβούλου.

Πολλοί επιζητούν απάντηση στο ανωτέρω ερώτημα, αλλά πόσο εύκολα μπορεί κάποιος να βγει από τη «ζώνη ασφαλείας του» και να ακολουθήσει κανόνες και διαδικασίες για να το πετύχει;

Ευτυχώς, στο επάγγελμα του χρηματοασφαλιστικού συμβούλου έχουν καταγραφεί, από επιτυχημένους επαγγελματίες (κυρίως από το εξωτερικού), πρακτικές που οδηγούν στο επιθυμητό αποτέλεσμα. Αυτές τις πρακτικές ακολούθησα και ακολουθώ και τις αναφέρω ευελπιστώντας ότι θα βοηθηθούν ιδιαίτερα οι νέοι συνάδελφοι.

Ο αείμνηστος Δημήτρης Κοντομηνάς μού έλεγε πόσο τυχερή είμαι που βρίσκομαι σ' αυτό το επάγγελμα, που δεν έχει... ταβάνι στα όνειρα και στόχους μου... αρκεί να θέλω να πετύχω. Και πράγματι έτσι είναι. Στη ζωή είναι σημαντικό να έχουμε όνειρα και μάλιστα μεγάλα, αλλά να είμαστε αποφασισμένοι να τα υποστηρίξουμε. Στη ζωή τίποτα δεν χαρίζεται. Η υπομονή, η επιμονή, η συνεχής προσπάθεια, η πίστη στον εαυτό μας ότι μπορούμε να τα καταφέρουμε, το να μην είμαστε φυγόπονοι, είναι βέβαιο ότι θα μας οδηγήσουν στην επιτυχία.

Η επιτυχία στην εργασία μας θα αυξήσει και το εισόδημά μας. Εφόσον ανήκουμε στην κατηγορία των ανθρώπων που εξαρτώνται από την εργασία τους (δεν είμαστε εισοδηματίες με παθητικό εισόδημα από ακίνητα και επενδύσεις), θα πρέπει να φροντίσουμε να αποκτήσουμε καλές εργασιακές συνήθειες οι οποίες θα μας οδηγήσουν στην επιτυχία και επομένως σε αύξηση εισοδήματος.

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΚΑΠΟΙΕΣ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΚΑΙ ΚΑΛΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΚΕΣ ΣΥΝΗΘΕΙΕΣ

Αρχές

Ακεραιότητα, σεβασμός στον άνθρωπο, σοβαρότητα, ειλικρίνεια, ευθύτητα, συνέπεια είναι μερικά από τα χαρακτηριστικά που συνθέτουν το προφίλ ενός επιτυχημένου επαγγελματία χρηματοασφαλιστικού συμβούλου.

Εργασιακές συνήθειες

• **Εκπαίδευση:** Είναι απαραίτητο να φροντίζουμε για τη συνεχή μας εκπαίδευση. Όχι μόνο στο αντικείμενό μας, αυτό είναι το αυτονόητο, αλλά και σε άλλα θέματα που θα μας βοηθήσουν να «σταθούμε» καλύτερα απέναντι στον πελάτη (σεμινάρια «ανάγνωσης» χαρακτήρων -σημαντικό για να καταλάβουμε τι περιμένει από εμάς ο πελάτης-, διαχείρισης του χρόνου μας, νέες τεχνολογίες που θα μας

Οι πελάτες μας είναι η «περιουσία» μας, και ως περιουσιακό στοιχείο θα πρέπει να τους φροντίζουμε.

βοηθήσουν στην καθημερινότητά μας, ειδικές δεξιότητες συνέντευξης και συναντήσεων, μάρκετινγκ κ.ά.).

• **Πειθαρχία στο χρόνο εργασίας μας:** Έχουμε τις συναντήσεις με τους πελάτες μας, αυτή είναι η δουλειά μας, αλλά είναι καλό να ξεκινάμε και να τελειώνουμε τη μέρα μας στο γραφείο. Ξεκινάμε το πρωί με την οργάνωση του χρόνου μας και τελειώνουμε τη μέρα μας καταγράφοντας και αρχειοθετώντας τα αποτελέσματα των συναντήσεών μας.

• **Επαγγελματικοί οργανισμοί:** Η συμμετοχή μας σε επαγγελματικούς οργανισμούς του αντικειμένου μας (εγχώριους και διεθνείς) μας βοηθά στο να ανήκουμε στην κοινότητα έμπειρων επαγγελματιών, όπου η ανταλλαγή απόψεων και πρακτικών που ακολουθούν στη δουλειά τους μας βοηθά στην εξέλιξή μας.

• **Δικτύωση:** Η συμμετοχή μας σε ημερίδες/συνέδρια/κλαδικές εκθέσεις επαγγελματικών και κοινωνικών οργανώσεων μας φέρνει σ' επαφή με υποψήφιους πελάτες.

• **Πρόσκτηση νέων πελατών:** Η αύξηση πελατολογίου είναι επιβεβλημένη για την εξέλιξη ενός χρηματοασφαλιστικού συμβούλου. Ο καλύτερος τρόπος για να επιτευχθεί είναι οι ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ. Με αυτόν τον τρόπο δημιουργείται ένα «ομοιογενές» πελατολόγιο (κοινά επαγγελματικά και κοινωνικά χαρακτηριστικά), γεγονός που βοηθά και στην καλύτερη διαχείρισή του.

• **Τακτική επικοινωνία με πελάτες:** Οι πελάτες μας είναι η «περιουσία» μας, και ως περιουσιακό στοιχείο θα πρέπει να τους φροντίζουμε. Η τακτική επικοινωνία μαζί τους -τηλεφωνικά, μέσω συναντήσεων (διά ζώσης ή διαδικτυακά), μέσω e-mails (με ενημερωτικά θέματα - θα αποδώσει στο να δημιουργήσουμε δυνατή «σχέση εμπιστοσύνης», να αυξήσουμε τη συνεργασία μας μαζί τους (κάλυψη περισσοτέρων ασφαλιστικών αναγκών), αλλά κυρίως να μας συστήσουν στον οικογενειακό/κοινωνικό/επαγγελματικό τους περίγυρο.

Υπάρχουν πολλά που θα μπορούσαν να σημειωθούν. Το κεντρικό μήνυμα όμως είναι ΕΝΑ. Δεν υπάρχουν μυστικά επιτυχίας, αλλά κανόνες και διαδικασίες που αν ακολουθούνται οδηγούν σ' αυτήν. Το παρακάτω ΜΟΤΟ με αντιπροσωπεύει και το ακολουθώ:

Αν αγαπάς αυτό που κάνεις, φροντίζεις για τη συνεχή σου εκπαίδευση και δεν φοβάσαι τη δουλειά, τότε... είσαι «καταδικασμένος» να πετύχεις.

Η επιτυχία στη δουλειά μας, μεταξύ άλλων, θα φέρει και το αυξημένο εισόδημα. Είναι προσωπική μας λοιπόν απόφαση το τι πραγματικά θέλουμε στη ζωή μας και πόσο διατιθέμενοι είμαστε να υπηρετήσουμε και υποστηρίξουμε τα θέλω μας. Καλή επιτυχία.

Ποια είναι η ΡΙΤΑ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΑΤΟΥ

Η Ρίτα Χριστοδουλάτου είναι σύμβουλος Ασφαλίσεων και Επενδύσεων και δραστηριοποιείται στον χρηματοασφαλιστικό χώρο από το 1992. Έχει πανεπιστημιακές σπουδές στην Αγγλία, αλλά και μετεκπαίδευση στην Ελλάδα σε ασφαλιστικά και οικονομικά θέματα. Έχει συμμετάσχει σε δεκάδες συνέδρια σε Ευρώπη και Αμερική, είτε ως σύνεδρος είτε ως ομιλήτρια, αντλώντας εμπειρία και διεθνή τεχνογνωσία από καταξιωμένους συναδέλφους της στο εξωτερικό, χρήσιμα στοιχεία για τη βελτιστοποίηση υπηρεσιών της στους πελάτες της. Κατέχει την ευρωπαϊκή πιστοποίηση του Financial Advisor από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό EFICERT, ενώ στοχεύει στη συνεχή επιμόρφωσή της στο αντικείμενο, προσδοκώντας στην καλύτερη δυνατή εξέλιξή της ως επαγγελματία. Η Ρίτα Χριστοδουλάτου είναι μέλος των κάτωθι διεθνών επαγγελματικών οργανισμών: The Premier Association of Financial Professionals (MDRT), ισόβιο μέλος, όπου διετέλεσε πρόεδρος επιτροπής Ελλάδος (2006-2008) και πρόεδρος επιτροπής Ευρώπης (2008-2011), Financial Planning Association – FPA. Αλλά και ελληνικών οργανισμών: Ένωσης Financial Planners Ελλάδος - HFPA, ιδρυτικό μέλος, ενώ διετέλεσε και πρόεδρος αυτής (2013-2017). Διεθνής Διαφάνεια Ελλάδος. Σήμερα κατέχει τη θέση Life Planning Director στην πολυεθνική εταιρεία συμβούλων ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων στην AON Greece, με εξειδίκευση στο Financial Planning και ιδιαίτερα στον συνταξιοδοτικό σχεδιασμό (Pension Planning). Στοιχεία επικοινωνίας: 6946855582 – rita.christodoulatou@aon.gr; www.aon.gr Social Media: LinkedIn - Facebook - Instagram

ΔΗΜΗΤΡΑ ΔΡΑΚΟΥΛΗ

Δουλειά - δουλειά - δουλειά είναι οι τρεις λέξεις που αυξάνουν εισοδήματα

Η κ. Δήμητρα Δρακούλη.

Για κάθε συνεργάτη που εισήλθε στο χώρο για να κάνει καριέρα η απάντηση για το πώς μπορεί να αυξήσει το εισόδημά του περιέχεται σε 3 λέξεις: ΔΟΥΛΕΙΑ - ΔΟΥΛΕΙΑ - ΔΟΥΛΕΙΑ. Το δικό μας επάγγελμα από τη φύση του απαιτεί συνέπεια και συνέχεια γιατί χτίζουμε σταδιακά για τον συνεργάτη καριέρα και εισόδημα.

Όπως σε κάθε οργανισμό που ασχολείται με την ανάδειξη στελεχών, απαιτούνται σεβασμός στις αρχές και στις διαδικασίες, αυστηρό χρονοδιάγραμμα και νομοτελειακή επίτευξη στόχων. Η ένταξη ενός ασφαλιστικού πράκτορα στο επάγγελμά μας απαιτεί κανόνες αξιολόγησης, έτσι ώστε να εισέρχονται άτομα με πλήρη γνώση για το θεσμό που έρχονται να υπηρετήσουν και ποια επιχειρηματική ανάδειξη θα ξετυλίξουν μέσα από το πρόγραμμα προσαρμογής.

Ο Manager που θα επιλέξει ένα τέτοιο στέλεχος πρέπει να αποτελέσει τον μέντορα και καθοδηγητή του. Ο μέντορας αποτελεί κάτι σπουδαίο, σημαντικό, γιατί πρώτα πρέπει να αντιληφθεί ο νέος τη μεγάλη ιδέα που έρχεται να υπηρετήσει και τη σχέση με τον Manager του. Για να αισθάνεται πλήρης και ασφαλής, η εκπαίδευσή του πρέπει να είναι άρτια συστηματική και να γνωρίζει το ετήσιο πρόγραμμά του!!! Η ενσωμάτωσή του στην αγορά είναι ιδιαίτερο και καθοριστικό στάδιο γιατί ξεκινάει να εφαρμόζει σταδιακά το πρόγραμμα που έχει συμφωνηθεί. Το πρόγραμμά του πρέπει να είναι πλήρες και σωστά δομημένο.

Οι τρόποι πρόσκτησης υποψήφιων πελατών θα πρέπει να είναι αρκετοί ώστε να μπορούν τα αποτελέσματά του να έρχονται μέσω της συστηματικής εργασίας του. Ένα από τα σημαντικότερα εργαλεία ενός ασφαλιστή είναι η τράπεζα υποψήφιων πελατών, και σε αυτό το στάδιο χρειαζόμαστε καθημερινή συνέχεια και εποπτεία ώστε να έχει πάντα πλούσια υποδομή υποψήφιων πελατών. Υπάρχουν πολλές μέθοδοι και δυνατότητες ανάπτυξης πελατολογίου, τις οποίες πρέπει να τις καλλιεργεί διαρκώς και ακατάπαυστα.

Οι συστάσεις, ενώ φαίνονται μία απλή διαδικασία, έχουν τακτική και βασίζονται σε κοινωνικούς και ψυχολογικούς κανόνες που μπορεί να αναπτύξει ο κάθε ασφαλιστικός πράκτορας. Χρειάζεται στο πρόγραμμά του να έχει κέντρα επιρροής για να πολλαπλασιάσει τη γνωριμία και τη διεκδίκηση σε ευρύτερα κοινωνικές ομάδες. Επίσης το target marketing είναι ένα εξειδικευμένο εργαλείο τμηματοποίησης των αναγκών, άρα και ανάδειξη πλήθους υποψήφιων πελατών.

Ιδιαίτερη σημασία στην εργασία του ασφαλιστικού πράκτορα είναι η χρήση των εξειδικευμένων εντύπων, τα οποία προσδιορίζουν την ταυτότητα του πελάτη και τις πραγματικές του ανάγκες προκειμένου να τον καλύψει από κάθε κίνδυνο και με διαφορετικά προϊόντα. Βασικός παράγοντας στη σχέση πράκτορα και πελάτη είναι η συνεχής επικοινωνία με σκοπό ο πελάτης να αισθάνεται πάντα ασφαλής και σίγουρος και ο συνεργάτης μας να επικαιροποιεί μέσω του εντύπου αναγκών τις αλλαγές που πιθανότητα έχουν προκύψει.

Νέες ανάγκες - νέα συμβόλαια: Με αυτή τη διαδικα-

σία πάντα θα ανακαλύπτει καινούργιες ανάγκες και θα έχει υψηλή διατηρησιμότητα στο χαρτοφυλάκιό του. Είναι σημαντικό να υπάρχει πάντα πρόγραμμα ανάπτυξης χαρτοφυλακίου και εισοδήματος. Άρα μετά το δεύτερο έτος προσαρμογής, η παραγωγικότητα και το εισόδημά του πρέπει να αυξάνονται κατά 30% κατά έτος, ακολουθώντας το σχέδιο δράσης. Το εισόδημα του ασφαλιστικού πράκτορα είναι απεριόριστο. Αυτό σημαίνει ότι αυξάνοντας την παραγωγικότητά του από χρόνο σε χρόνο, σε συνδυασμό με το χαρτοφυλάκιο που έχει ήδη δημιουργήσει, το εισόδημά του

μένους κανόνες όπως:

- Τη σωστή διαχείριση του προσωπικού του χρόνου
- Την ανάπτυξη αλυσίδας συστάσεων
- Τη συνεχή δημιουργία και διατήρηση κέντρων επιρροής
- Τη διείσδυση σε επιλεγμένες αγορές υποψήφιων πελατών με υψηλό εισόδημα
- Τη βελτίωση από χρόνο σε χρόνο των % κλεισίματος και των % διατηρησιμότητας
- Την πρόοδο στις γνώσεις τόσο σε επίπεδο προϊόντων

από έτος σε έτος θα είναι ολοένα και μεγαλύτερο. Ανακεφαλαιώνοντας, είναι απαραίτητο να ακολουθεί συγκεκριόσο και σε τεχνικές πωλήσεων.

Σε αυτό το επάγγελμα δεν υπάρχει όριο στις αμοιβές.

Ποια είναι η ΔΗΜΗΤΡΑ ΔΡΑΚΟΥΛΗ

Η Δήμητρα Δρακούλη γεννήθηκε στον Πειραιά, μεγάλωσε στην Αθήνα και σπούδασε οικονομικά και λογιστική. Απέκτησε εμπειρία στο χώρο των πωλήσεων της ένδυσης και αυτό της έδωσε σοβαρή εξειδίκευση και εμπειρία στο χώρο των πωλήσεων.

Εν έτει 1992, αναγνωρίζοντας τις δυνατότητες και την προοπτική εξέλιξης που παρέχει το ασφαλιστικό επάγγελμα, συνάπτει την ασφαλιστική της σύμβαση με την Εθνική Ασφαλιστική. Από την πρώτη στιγμή αποτέλεσε κορυφαίο στέλεχος στην κάθε βαθμίδα με σπουδαία αποτελέσματα και βραβεύσεις στην ασφαλιστική αγορά. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα τη διάκρισή της επί μεγάλο χρονικό διάστημα στη LIMRA INTERNATIONAL με τον τίτλο του ισοβίου μέλους. Κορυφαίος τίτλος σπουδών που απέκτησε από τη LIMRA είναι ο «CHARTERED INSURANCE AGENCY MANAGER».

Η μετεκπαιδευτική πορεία που ακολούθησε βασίστηκε στο χώρο των πωλήσεων, του management και της διοίκησης. Με γνώση και πεποίθηση ότι μπορεί να καθοδηγήσει τους ασφαλιστές της σε κορυφαία αποτελέσματα, ιδρύει το γραφείο της εν έτει 2019.Έχει αναδείξει ως τώρα 4 Manager και έχει πάντα στόχο την κορυφή.

ΚΩΣΤΑΣ ΜΑΡΚΟΥΛΙΔΑΚΗΣ

«Βλέπε κάθε μέρα κόσμο» το μυστικό για να αυξήσεις το εισόδημά σου!

Ο κ. Κώστας Μαρκουλιδάκης.

> Το αν θα αγοράσει ο πελάτης είναι κάτι που δεν εξαρτάται μόνο από μας, αλλά το πώς θα προγραμματίσουμε εμείς την ημέρα μας είναι σίγουρο ότι είναι δική μας απόφαση και απόλυτα ελεγχόμενο από εμάς.

Κάπου στα πρώτα χρόνια της καριέρας μου το 1985, αν θυμάμαι καλά, είχα την ευτυχία να παρακολουθήσω σε ένα συνέδριο που είχε γίνει τότε στο «Χίλτον» τον θρύλο ασφαλιστή Μπεν Φέλνμαν, τον άνθρωπο που πούλησε 1,5 δισ. $ ασφάλιστρα ζωής στην καριέρα του.

Η ερώτηση που του έγινε επανειλημμένα ήταν να μας πει το μυστικό της επιτυχίας του. Και απάντησε. Μάλιστα μας προέτρεψε να σημειώσουμε τα 10 μυστικά της επιτυχίας του:

1. βλέπε κάθε μέρα κόσμο
2. βλέπε κάθε μέρα κόσμο
3. βλέπε κάθε μέρα κόσμο και επανέλαβε το ίδιο 10 φορές.

Το σίγουρο είναι ότι αυτό που ελέγχουμε, αυτό που εξαρτάται από μας στη διαδικασία της πώλησης είναι η δική μας δραστηριότητα. Το αν θα αγοράσει ο πελάτης είναι κάτι που δεν εξαρτάται μόνο από μας, αλλά το πώς θα προγραμματίσουμε εμείς την ημέρα μας είναι σίγουρο ότι είναι δική μας απόφαση και απόλυτα ελεγχόμενο από εμάς.

Σημασία δεν έχει να επισκεφτώ τον πελάτη που θα αγοράσει, άλλωστε αυτό ποτέ δεν το ξέρω. Σημασία έχει να γνωρίζω κόσμο, να συζητάω μαζί του, να μπορώ να φέρω στην επιφάνεια τις ανάγκες που πιθανόν να έχει, να τον βοηθήσω να κάνει τον οικονομικό του προγραμματισμό, να συνειδητοποιήσει αυτό που χρειάζεται, να γίνει έκδηλο, και από κει και πέρα είναι θέμα χρόνου να επιλέξει το τι θα κάνει. Τότε όμως θα ξέρει, θα ξέρει τι χρειάζεται, τι είναι αναγκαίο.

Κι έτσι γεννιέται η ανάγκη του εργαλείου. Γεννιέται η ανάγκη της οργανωμένης παρουσίασης, της σταθερά επαναλαμβανόμενης οργανωμένης παρουσίασης.

Πριν φτάσουμε όμως στη σταθερά επαναλαμβανόμενη οργανωμένη παρουσίαση θα πρέπει πρώτα να μάθουμε και να πιστέψουμε ότι μπορούμε ανά πάσα στιγμή να βρούμε υποψήφιους πελάτες, να έχουμε τους υποψήφιους πελάτες που χρειαζόμαστε. Είναι το βασικό βήμα που πρέπει να περάσουμε πριν φτάσουμε στο καυτό πόμολο της προσέγγισης.

Και η οργανωμένη παρουσίαση δεν είναι αυτονόητη διαδικασία για τους περισσότερους ασφαλιστές. Ελάχιστοι είναι αυτοί που ακολουθούν συστηματικά συγκεκριμένα βήματα στην πώληση, ξεκινώντας από τη γνωριμία

του πελάτη, φτάνοντας στην καταγραφή των δεδομένων του και, αφού έρθουν στην επιφάνεια τα προβλήματα που θα αντιμετωπίσει στο μέλλον, να τα ποσοτικοποιήσουμε, να τα ιεραρχήσουμε και σε επόμενο ραντεβού να επανέλθουμε με προτάσεις για λύση τους. Οι περισσότεροι είτε παρουσιάζουν κάποιο προϊόν που θεωρούν ότι ενδιαφέρει τον πελάτη είτε παρουσιάζουν σε όλους το ίδιο προϊόν και όποιος ενδιαφερθεί. Με τον τρόπο αυτόν βέβαια αποκλείουμε μια σειρά πράγματα τα οποία δεν είναι προφανή και βέβαια ποτέ δεν θα είμαστε σίγουροι ότι ο πελάτης είναι σωστά ασφαλισμένος.

Και αν βέβαια αποφασίσω να τηρήσω σωστά την οργανωμένη παρουσίαση, τότε το έντυπο αναγκών είναι το απαραίτητο για την καταγραφή των δεδομένων.

Σκεφτείτε όλα τα έντυπα αναγκών που έχει συμπληρώσει κάποιος, να μην πω πολλά, τα τελευταία 15 χρόνια να μπορούσαν να ήταν ψηφιακά επεξεργάσιμα και να μπορούσε να ανατρέξει σε αυτά π.χ. για ένα σοβαρό προϊόν εφάπαξ καταβολών και ποιους θα ενδιέφερε!

Να μπορούσε ταυτόχρονα το έντυπο να συμπληρώνεται ηλεκτρονικά παραδείγματος χάριν σε μια διαδικτυακή συνάντηση για επανεξέταση των αναγκών του πελάτη!

Να μπορούσε να βγάλει μελέτη 80 σελίδων για τις ολικές ανάγκες του πελάτη με βάση τα στοιχεία που συνέλεξε ο συνεργάτης!

Να μπορούσε να ενημερώνει γραπτά και απομακρυσμένα τον πελάτη για όλα αυτά που είμαστε υποχρεωμένοι να τον ενημερώσουμε και να επιστρέφεται υπογεγραμμένο και να αρχειοθετείται αυτόματα!

Να δημιουργείται αυτόματα έντυπο αναγκών με την υποβολή αίτησης για τον κλάδο Αυτοκινήτου και να στέλνεται και να υπογράφεται απομακρυσμένα από τον πελάτη!

Και όμως, όλα αυτά υπάρχουν και για κάποιους είναι μια καθημερινότητα δουλειάς.

Αν κάτι δεν πηγαίνει καλά, είναι γιατί σίγουρα κάνω κάτι λάθος. Το πρόβλημα είναι ότι δεν ξέρω τι κάνω λάθος, γιατί αν το ήξερα θα το διόρθωνα. Σκεφτείτε να υπάρχει ένα εργαλείο το οποίο να με βοηθάει να εντοπίζω το λάθος και να μπορώ να το διορθώνω. Και να μπορώ να παρακολουθώ τη σταδιακή βελτίωση της αποτελεσματικότητάς μου με αντικειμενικό τρόπο!

Και όταν ψάχνω κάποιο εξειδικευμένο προϊόν να μπορώ να προστρέξω σε μια βάση δεδομένων που να με ενημερώνει ποια εταιρεία ασχολείται με το συγκεκριμένο προϊόν, τους όρους του και τα έντυπα που χρειάζομαι!

Και όλες τις πληροφορίες να μπορώ να τις έχω ηλεκτρονικά, ακόμα και από το κινητό μου τηλέφωνο, ώστε να μπορώ να απαντήσω σε κάτι επείγον ακόμη και σε ακατάλληλες ώρες!

Και όλα αυτά υπάρχουν και λειτουργούν. Είναι προϊόν συνέργειας της εμπειρίας των παλαιών και του αυθορμητισμού και της τεχνογνωσίας των νεότερων. Και είναι η συνταγή της επιτυχίας. Γιατί η δουλειά μας είναι ομαδική και αν κάποτε την εκπαίδευση δεξιοτήτων τη συναντούσαμε σε κάποιες εταιρείες, σήμερα βρίσκεται μόνο στα γραφεία που προέρχονται από τέτοιες συνεργασίες.

Και η πωλησιακή αποτελεσματικότητα είχε τη βάση της βέβαια στο προϊόν, τον διπλό ρόλο όμως παίζει το πώς θα παρουσιάσουμε το προϊόν αλλά και τον διπλό ρόλο από αυτό παίζει το ποιος παρουσιάζει το προϊόν.

Αλλάζουμε τις ζωές των ανθρώπων, μπορούμε να αλλάξουμε και τη δική μας ζωή.

Ποιος είναι ο ΚΩΣΤΑΣ ΜΑΡΚΟΥΛΙΔΑΚΗΣ

Τρίτης γενιάς Πειραιώτης, γεννημένος το 1959, ο Κώστας Μαρκουλιδάκης σπούδασε στον Πειραιά. Ράλλειος, Ιωνίδειος και Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο Πειραιά.

Ασφαλιστής από τα φοιτητικά του χρόνια, κλείνει 40 χρόνια στο χώρο με πολλές διακρίσεις τόσο παραγωγικές όσο και ποιότητας εργασίας, από το 1993 συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων της INTERAMERICAN με έδρα τον Πειραιά. Από τον Οκτώβριο του 2010 μαζί με το σύνολο των συνεργατών του ιδρύει τη Smart insurance ασφαλιστικές πρακτορεύσεις.

Μέλος του ΕΣΑΠΕ, του Hellenic Financial Planning Association και της GAMA Hellas. Μέλος της διοίκησης του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου τα τελευταία 23 χρόνια, διετέλεσε οικονομικός επόπτης, μέλος της Διοικητικής Επιτροπής του ΟΑΕΕ Πειραιά, του Περιφερειακού Επιμελητηρίου Αττικής και εκπρόσωπος του ΕΕΠ στην Κεντρική Ένωση Επιμελητηρίων. Πρωταγωνίστησε στην ηλεκτρονικοποίηση του ΕΕΠ, καθώς και στις δραστηριότητες του Επιμελητηρίου για την Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση σε συνεργασία με τα Επιμελητήρια της Αθήνας και της Θεσ/νίκης, καθώς και τα σωματεία της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης.

Ιστιοπλόος και μέλος του Δ.Σ. του Πανελληνίου Ομίλου Ιστιοπλοΐας Ανοιχτής Θαλάσσης για 24 χρόνια.

Είναι κάτοχος της European Insurance Intermediary SQF3 και European Financial Advisor SQF4 της Eficert.

ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ

Πες το με μαντινάδες...

Ο κ. Βασίλειος Μουντάκης.

Πίστεψε στον εαυτό σου, κάνε αυτό που πρέπει να κάνεις, απόκτησε καλές συνήθειες, ακολούθησέ τις πιστά και θα τα καταφέρεις.

Πολλές φορές μες στη ζωή μια μαντινάδα φτάνει...
να γράψεις ό,τι ένιωσες... που βιβλίο δεν τα βάνει...

Είναι γεγονός πως η ασφαλιστική αγορά έχει αλλάξει ριζικά τα τελευταία 15 χρόνια. Όσα θεωρούσαμε δεδομένα τώρα είναι ζητούμενα.

Ο καταναλωτής πλέον έχει μεγαλύτερες απαιτήσεις, περισσότερες γνώσεις αλλά και εξειδικευμένες ανάγκες. Οι επιλογές είναι πολλές, αλλά στην εποχή της πληροφορίας υπάρχει κίνδυνος να οδηγηθεί σε σύγχυση και να μην αποφασίσει σωστά.

Σε όλα αυτά πρέπει να λάβουμε υπ' όψιν μας ότι το εισόδημά του έχει πληγεί αρκετά καθώς ο πληθωρισμός, η ενεργειακή κρίση, ο πόλεμος της Ουκρανίας έχουν αυξήσει το κόστος ζωής.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν επιδοθεί σε μια ανελέητη πολιτική έντονου ανταγωνισμού, μείωσης κόστους πρόσκτησης και αύξησης της κερδοφορίας ανεξαρτήτως τρόπου.

Ο Ενεργός Ασφαλιστής πάντα θα ξεχωρίζει
γιατί μπορεί τον άνθρωπο σωστά να ασφαλίζει

Η ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ και η διαφάνεια είναι απαραίτητα συστατικά για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς. Όλοι εμείς οι ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ είμαστε στη μέση και δεχόμαστε ανάλογη πίεση και από τις δύο πλευρές. Παρ' όλα αυτά εμείς πρέπει να αντέξουμε και να αντεπεξέλθουμε.

Σήμερα ο Ασφαλιστής έχει μεγάλη Αξία...
γιατί είναι περιζήτητος, είναι περιουσία!

Η κρίση δημιουργεί και ευκαιρίες, αυτό να το βάλουμε καλά στο μυαλό μας.

Πολλοί θα εγκαταλείψουν την προσπάθεια, ελάχιστοι νέοι θα μπουν στο χώρο και κάποιοι θα βγουν κερδισμένοι από όλα αυτά.

Φίλε και Συνάδελφε, να μη το βάζεις κάτω
Ό,τι και αν σ' έβρει στη ζωή να 'λες εκάτεχά το

Εγώ είμαι από τη φύση μου αισιόδοξος άνθρωπος και βλέπω το ποτήρι μισογεμάτο και όχι μισοάδειο. Αυτή την αισιοδοξία μου και πίστη θέλω να μοιραστώ μαζί σας, με απλό και ξεκάθαρο τρόπο.

Κάθε πρωί που θα ξυπνάς, να χαμογελάς, να κάνεις
το σταυρό σου...

Και να θυμάσαι ότι χιλιάδες γύρω σου αλλά μπορείς και μοναχός σου

Σκοπός μου είναι να αφυπνίσω τις θετικές σκέψεις, διώχνοντας το φόβο, τις αρνητικές σκέψεις, τους μίζερους και τοξικούς ανθρώπους από δίπλα σου.

Να θυμάσαι: «Αυτοί που σου λένε δεν μπορείς, φοβούνται μήπως τα καταφέρεις».

Πίστεψε στον εαυτό σου, κάνε αυτό που πρέπει να κάνεις, απόκτησε καλές συνήθειες, ακολούθησέ τις πιστά και θα τα καταφέρεις.

Η γνώση είναι δύναμη και οι επιλογές αξία
Η πίστη, πάθος φιλότιμο έχουνε σημασία

Χρειάζονται συνεχής εκπαίδευση, διάβασμα, καθημερινή άσκηση και προπόνηση (ακόμα και ο Μέσι να είσαι, αν χάσεις κάποιες προπονήσεις θα κάτσεις στον πάγκο, μην το ξεχάσεις ποτέ αυτό). Η εποχή είναι απαιτητική και η διαρκής εξέλιξη και βελτίωση επιβάλλονται.

Διάβασε περισσότερα, μάθε τι και πώς καλύπτει
Το κάθε πρόγραμμα σωστά σε τι κανόνα εμπίπτει

Η γνώση σε κάνει πιο δυνατό και περισσότερο σίγουρο κι αυτό μπορεί να το διαπιστώσει ο πελάτης, από τον τρόπο που μιλάς, αντιμετωπίζεις τις απορίες του, κατανοείς τους δισταγμούς του. Η δική σου στάση είναι αυτή που θα καθορίσει αν θα κερδίσεις ή θα χάσεις τον πελάτη.

Η πρώτη εντύπωση είναι η μισή πώληση, «ποτέ δεν θα έχεις μια δεύτερη ευκαιρία να κάνεις μια πρώτη καλή εντύπωση». Μάθε ν' ακούς και δείξε στον πελάτη ότι νοιάζεσαι πραγματικά για αυτόν και όχι για τη τσέπη του.

Όποιος δε σε σέβεται και δε σε υπολογίζει
Φύγε από εκεί και μακριά γιατί η ζωή είναι λίγη

Να μιλάς με αγάπη και πάθος, η αγάπη δημιουργεί δύναμη και έλξη, το πάθος πολλαπλασιάζει τη δύναμη.

Μην αντιγράφεις τον ανταγωνισμό, διαφοροποιήσου, άνοιξε το δικό σου μονοπάτι.

Ανάλαβε πρωτοβουλίες, πάρε ρίσκο και βγες μπροστά.

Μη φοβάσαι την απόρριψη και την άρνηση, αυτά είναι που θα σε οδηγήσουν στο ΝΑΙ και στην επιτυχία, στο τέλος της ημέρας.

Διώξε το φόβο, ο φόβος σε κάνει αδύναμο και στο τέλος σε καταστρέφει.

Κανείς δεν είναι πιο όμορφος ή όμορφος από σένα
Εσύ αξίζεις πιο πολλά και να θυμάσαι εμένα

Επένδυσε στα δυνατά σου σημεία και προσπάθησε να βελτιώσεις τα όποια αδύναμα σημεία και αδυναμίες σου. Οι πετυχημένοι ασφαλιστές δεν υποτάσσονται στα μειονεκτήματά τους, αλλά πειθαρχούν επενδύοντας στα δυνατά τους σημεία. Βάζουν τον πήχυ ψηλά και αγωνίζονται να τον υπερβούν.

Στόχευε ψηλά, την κορυφή και προπονήσου με κάθε τρόπο γι' αυτό, με πίστη, με πάθος, με ψυχή.

Όποτε νιώθεις αδύναμος, να ψάξεις λίγο μέσα σου αριστερά στο στήθος
εκεί χτυπά η καρδιά και εκεί θα βρεις τη δύναμη

συνήθως...

Οι παραδοσιακοί τρόποι πώλησης πρέπει να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα, την εξέλιξη και την τεχνολογία πρέπει να την αποδεχτείς και να τη χρησιμοποιήσεις υπέρ σου.

Βάλε marketing στη δουλειά σου και εφάρμοσε νέες στρατηγικές.

Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές δεν γεννιούνται, αλλά φτιάχνονται με σκληρή δουλειά.

Με την ευκαιρία αυτή να αναφέρω το προσωπικό μου παράδειγμα, αν και είναι γνωστό σε πολλούς.

Ασφαλιστής εγίνηκα γιατί μου 'παν πως δεν κάνω...
Είπα τι είναι πάλι αυτό, τι θέλει παραπάνω;

Το 1988 σε ηλικία 20 ετών υπηρετούσα στο Πολεμικό Ναυτικό.

Εκεί υπήρχε ένας ασφαλιστής, ο Άλκης, και μάλιστα ήταν Manager, ήμουν μαζί με συναδέλφους παρέα, κάποιοι ήταν ήδη πελάτες του.

Απευθυνόμενος σ' εμένα, με ρωτά:

- Εσένα πότε θα σε ασφαλίσω;

- Αντί να με ασφαλίσεις να με κάνεις ασφαλιστή, να αγοράσω κι εγώ ένα αυτοκίνητο, γιατί έχω μόνον ένα μηχανάκι.

- Εσύ ασφαλιστής; Δεν κάνεις...

Σήκωσα το γάντι, αποδεχόμενος την πρόκληση, τα υπόλοιπα είναι γνωστά...

Κανείς δεν πρέπει να σταθεί εμπόδιο στη ζωή σου στο χέρι σου οι επιλογές καθώς και η προκοπή σου...

Αυτός είναι ο λόγος που συνηθίζω να λέω: «Πίστεψε στον εαυτό σου, σαν κι εσένα κανείς, είσαι ΜΟΝΑΔΙΚΟΣ και αναντικατάστατος»

Αν δεν το πιστέψεις πρώτα εσύ, μην περιμένεις να το πιστέψει άλλος.

Μοναδικός,ο ρόλος μας, η Αξία μας μεγάλη
Τέτοια ευκαιρία δυνατή δεν θα υπάρξει άλλη

Καλλιέργησε με προσοχή την προσωπικότητά σου και φτιάξε τη βιτρίνα σου.

Προγραμμάτισε σωστά το χρόνο σου, ο χρόνος δεν είναι για να τον σπαταλάς.

Σε κάθε δουλειά υπάρχουν οι κακοί, οι καλοί και οι μέτριοι.

Μη συμβιβαστείς ποτέ με το μέτριο, να γίνεις ΑΡΙΣΤΟΣ.

Μίλα για αξίες και οφέλη, αυτά επιζητά ο κόσμος.

Άλλο η τιμή και άλλο η ΑΞΙΑ.

Αν έχεις γύρω σου κακούς μη δίνεις σημασία
Δώσε τόπο στην οργή εσύ, εσύ γιατί έχεις Αξία

Δες τη «δουλειά» με άλλο μάτι, κάνε τη δουλειά σου χόμπι και δεν θα χρειαστεί να δουλέψεις ποτέ. Όπως έγραψε κάποιος, «όταν η εργασία είναι χαρά, η ζωή είναι ωραία. Όταν η εργασία είναι καθήκον, η ζωή είναι σκλαβιά»

Να χαίρεσαι που έγινες ασφαλιστής, πατέρα,
Και όχι υπάλληλος, γραφιάς. παπάς μια μέρα

Η δική μας η δουλειά είναι πολύ ωραία, εγώ το έχω πει και το έχω γράψει πολλές φορές.

Τη θεωρώ την πιο όμορφη δουλειά στον κόσμο, δεν θα μπορούσα ποτέ να κάνω άλλη δουλειά.

Αυτή τη δουλειά στην αρχή την ερωτεύτηκα, μετά την αγάπησα και μάλιστα με πάθος, για χίλιους λόγους.

Γιατί δίνεις, προσφέρεις...

...προσφέρεις ΑΓΑΠΗ, χρήματα, ζωή

δεν έχεις οροφή, δεν έχεις ταβάνι, δεν έχεις αφεντικά, δεν μπορεί να σε απολύσει κανείς, έχεις ελευθερία κινήσεων και απεριόριστες επιλογές.

Μακάρι να 'χα δυο ζωές ακόμα και άλλες τόσες
Ασφάλειες να έκανα, ζωής, πυρός και Αστικές καμπόσες

Με ρωτάνε πολλοί πού θα βρω πελάτες...

Οι πελάτες είναι γύρω μας. Μόνο πελάτες βλέπω γύρω μου (ανθρώπους, κτίρια, σπίτια, επιχειρήσεις, καταστήματα, αυτοκίνητα).

Αλήθεια εσείς τι βλέπετε, φαντάσματα ή ούφο;

Όπου γυρίσω την κεφαλή μόνο πελάτες βλέπω
Πάμε να τους ασφαλίσουμε, εγώ στο επιτρέπω

34 χρόνια στο δρόμο, στο πεζοδρόμιο, στα σαλόνια και στα αλώνια, με μια τσάντα στο χέρι. 34 χρόνια στο καφενείο, στην καφετέρια, στο ξενοδοχείο, στο χωράφι, στο εργοστάσιο, στη λαϊκή, στην έκθεση, στο καζίνο, στην ταβέρνα, στην κουζίνα, στο γήπεδο, πάντα ανάμεσα στον κόσμο.

Παντός καιρού και εποχής βρίσκομαι δίπλα στον άνθρωπο, στον πελάτη, στον οικογενειάρχη, στον ιδιώτη, στον επιχειρηματία, στον συνεργάτη.

Πολλά μη δίνεις σε πολλούς γιατί θα έρθει μια ώρα
λίγα να θες και θα σου πουν δεν περισσεύουν τώρα...

Μετά από μια 15ετή κρίση, εσωστρέφεια και προβλήματα τα πράγματα έχουν αλλάξει. Τίποτα δεν είναι όπως πριν. Είναι καιρός ν' αλλάξουμε κι εμείς.

Δεν φτάνει μόνο ν' ασχολείται κανείς μ' έναν κλάδο (αυτοκίνητο, υγεία, πυρός κ.λπ.)

Πρέπει να γνωρίζει τα πάντα, να μελετά, να διαβάζει και εφόσον το επιθυμεί, να εξειδικευτεί σε αυτό που του αρέσει περισσότερο.

Το αυτοκίνητο πέθανε δεν έχει πλέον Αξία
Για αυτό δεν δίνω πλέον εγώ μεγάλη σημασία

Μπορεί κάποιος να επιλέξει να έχει λιγότερους πελάτες, καλύπτοντας όλες τους τις ανάγκες (ζωή, υγεία, ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ, σπίτι, εξοχικό, αυτοκίνητο, αστική ευθύνη, νομική προστασία). Αυτό σίγουρα θα δώσει καλύτερη ποιότητα ζωής και περισσότερα έσοδα.

Κάποιος άλλος θα μπορούσε να εξειδικευτεί σε συγκεκριμένο κλάδο, π.χ. υγείας, αστικής ευθύνης, πυρός, ομαδικά με εξίσου καλά αποτελέσματα.

Αν όχι εγώ, εσύ, εμείς πείτε ποιος αυτό μπορεί να κάνει
Οι τράπεζες,το ίντερνετ, το ΚΤΕΟ, ο μπάτσος, το φιντάνι;

Η εξειδίκευση και οι επιλογές της επαγγελματικής διαδρομής έπονται πάντα της γνώσης.

Πάντα θα υπάρχει πόρτα ανοιχτή και θα σε περιμένει
Για αυτό σου λέω κερδίζει μόνο αυτός-ή που επιμένει

Οι αριθμοί είναι ξεκάθαροι και σαφείς:

Το 80% του πληθυσμού είναι ανασφάλιστο ή ελλιπώς ασφαλισμένο,

στις τράπεζες υπάρχουν πάνω από 200 δισ. καταθέσεις,

στα παίγνια της τύχης δαπανώνται πάνω από 20 δισ. ευρώ,

οι συντάξεις δίνονται πλέον μετά τα 67 έτη με τάση ανόδου,

η βασική σύνταξη μελλοντικά θα είναι 320 €,

οι ελλείψεις της δημόσιας υγείας είναι τεράστιες και ο συνολικός τζίρος είναι 5 δισ, περίπου 2,5% του ΑΕΠ.

Αυτό και μόνο δείχνει ότι έχουμε τεράστιες δυνατότητες ανάπτυξης.

Οπότε νιώσεις μοναχός και αδύναμος θυμήσου...
Έχεις ένα φίλο που κερνά και θα σταθεί μαζί σου...

Κλείνοντας θέλω να σας μεταφέρω αυτό που λέω συχνά στους συνεργάτες μου.

«Οποιος θέλει μπορώ να πάω μαζί του σε ραντεβού, αρκεί να οδηγεί και θα του κρατώ εγώ την τσάντα. Νιώθω "καθαρόαιμος" ΕΝΕΡΓΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ και όσο ζω μαθαίνω».

Στο εκατόν έξι στη Συγγρού, στο Φιξ στον τρίτο θα με βρείτε
Δεν έχω πολυτέλειες, μα ένα καφέ κρύο-ζεστό και μια ρακή θα πιείτε

Το ίδιο ισχύει για όλους σας, είμαι τη διάθεσή σας. Όχι στη θεωρία, αλλά στην πράξη.

Έλα να πιούμε μια ρακή..., μη βλες δεν έχεις χρόνο
Γιατί αξίζει στη ζωή κι η γνωριμία μόνο

Καλές δουλειές, υγεία πάντα, χαρές και τύχη!

Ποιος είναι ο ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ

Γεννήθηκε στο Ρέθυμνο το 1968 και κατοικεί στην Αθήνα. Αντλεί την καταγωγή του από τον Καλλικράτη Σφακίων, το 1920 οι πρόγονοί του διασκορπίστηκαν σε όλο το νησί, μετά από μια βεντέτα.

Από το 1988 δραστηριοποιείται στον ασφαλιστικό χώρο. Συνεργάστηκε με την Ελληνοβρετανική Ασφαλιστική, όπου το 1992 ανέλαβε τη θέση του διευθυντού καταστήματος και το 1999 του περιφερειακού διευθυντού. Την ALPHA Ασφαλιστική μέχρι το 2006, όπου η εταιρεία πουλήθηκε στην ΑΧΑ Ασφαλιστική. Στην ΑΧΑ Ασφαλιστική, παραμένει στη θέση του περιφερειακού διευθυντή έως τον Μάρτιο του 2015, όπου αποχώρησε διότι δεν συμφώνησε να υπογράψει τη νέα σύμβαση, μαζί με 50 περίπου ασφαλιστές.

Όλα αυτά τα χρόνια ανέπτυξε γραφεία στις περιοχές Συγγρού, Περιστέρι, Αγία Παρασκευή, Γλυφάδα, Σαλαμίνα, Ιωάννινα κ.α. Ανέπτυξε συνεργάτες σε πολλές περιοχές της Ελλάδας. Το 2012 αποφοίτησε από τη σχολή δημοσιογραφίας και επικοινωνίας και δημιούργησε τους Ενεργούς Ασφαλιστές με άποψη και χιούμορ.

Στόχος του να δώσει βήμα στον οποιονδήποτε ασφαλιστή και ιδιαίτερα στον «μικρό», τον «νέο», τον «ανώνυμο» ασφαλιστή.

Επί πολλά χρόνια κάνει το χόμπι του ως ρεπόρτερ και όχι ως δημοσιογράφος, έχοντας επί χρόνια παρουσία σε ραδιόφωνα, blogs και ιστοσελίδες.

Με έναν και μοναδικό σκοπό.

Την ανάδειξη του οφέλους της ασφάλισης και ιδιαίτερα της ΑΞΙΑΣ του ΕΝΕΡΓΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ !

Από τον Ιούνιο του 2015 ιδρύει την ΠΡΩΤΗ ΑΞΙΑ Ασφαλιστικοί Πράκτορες και Συντονιστές Ασφαλιστικών Πρακτόρων ΙΚΕ, στην οποία είναι διαχειριστής έως σήμερα.

ΒΑΣΩ ΜΟΥΤΑΦΗ

Η ηθική, η λογική και το πάθος αυξάνουν το εισόδημα!

Η κ. Βάσω Μουτάφη.

Οι θεμελιώδεις αξίες της Πειθούς, πάνω στις οποίες στηρίζεται το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου, είναι η Ηθική, η Λογική και το Πάθος.

Από τη φύση του ο ασφαλιστικός κλάδος είναι μία πολύπλοκη βιομηχανία με μεγάλο αριθμό προϊόντων, πλήθος από μεσάζοντες και πολύπλοκα μοντέλα τιμολόγησης.

Παρ' όλα αυτά, ο επαγγελματικός κλάδος των ασφαλιστικών πρακτόρων, ακόμα και σε περιόδους ύφεσης, όπως φάνηκε και στην τελευταία πανδημία, αποτελεί έναν σταθερό κλάδο. Ανεξάρτητα από τη διακύμανση των παγκόσμιων οικονομικών καταστάσεων, άνθρωποι και επιχειρήσεις έχουν πάντα την ανάγκη διασφάλισής τους από τους κινδύνους και από τον προσωπικό τους ασφαλιστή!

Η απόκτηση εισοδήματος μέσω της ασφαλιστικής πρακτόρευσης δεν είναι ιδιαίτερα εύκολη.

Όπως σε όλα τα επαγγέλματα που έχουν σχέση με πωλήσεις, το να είσαι ασφαλιστικός πράκτορας μπορεί να είναι είτε μία κακοπληρωμένη εύκολη δουλειά είτε μία δουλειά απαιτητική, δύσκολη, αλλά καλοπληρωμένη.

Απαιτεί χρόνο, συνεχή εκπαίδευση και ενημέρωση, εμπειρία, αγάπη για τον άνθρωπο και καλές επαγγελματικές συνήθειες.

Οι θεμελιώδεις αξίες της Πειθούς, πάνω στις οποίες στηρίζεται το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου, είναι η Ηθική, η Λογική και το Πάθος.

Η Ηθική: Περιλαμβάνει την εντιμότητα και την ακεραιότητα του χαρακτήρα σας, τη σχέση εμπιστοσύνης που χτίζετε με τον πελάτη σας. Είναι οι απαντήσεις που δίνει ο πελάτης στα ερωτήματα που έχουν να κάνουν με το πρόσωπό σας (Είναι άτομο έντιμο; Μπορώ να τον εμπιστευτώ; Θα είναι δίπλα μου εάν τον χρειαστώ; Θα επιλέξει το καλύτερο προϊόν για εμένα;).

Η Λογική: Είναι ο λόγος που ο πελάτης θα πρέπει να σας εμπιστευτεί. Εκεί εμπεριέχονται οι γνώσεις των προϊόντων, των όρων και της νομοθεσίας. Οι δεξιότητες της διερεύνησης των αναγκών και της ενεργητικής ακρόασης. Της απλής και κατανοητής παρουσίασης των προϊόντων και της επεξήγησης των εξαιρέσεων, όπως και η ευελιξία σας στα μέσα της τεχνολογίας.

Το Πάθος: Είναι η δύναμη του συναισθήματος που μεταφέρετε στους άλλους όταν μιλάτε για το επάγγελμά σας. Η υπερηφάνεια για τον κλάδο που εκπροσωπείτε, η πίστη σας για το θεσμό και αυτά που πρεσβεύει, η αγάπη για τον

άνθρωπο. Η πεποίθηση - βεβαιότητα ότι μπορείτε να δώσετε λύση στις ανάγκες των πελατών σας.

Καθώς το επάγγελμά μας στηρίζεται αμιγώς σε προμήθειες, εκτός από τα παραπάνω, απαιτεί καθημερινή ενασχόληση και αφοσίωση σε αυτό.

Τα δεδομένα των πελατών, των προϊόντων και της νομοθεσίας συνεχώς αλλάζουν. Η δυνατότητα προσαρμογής σας στα νέα δεδομένα αποτελεί μια μεγάλη πρόκληση για

• Μην παραλείπετε να βάζετε μέσα στο καθημερινό σας πρόγραμμα την επαφή σας με νέους πελάτες, τη λήψη συστάσεων, την επικοινωνία (service) με πελάτες που έχετε καιρό να μιλήσετε και τα κέντρα επιρροής σας.

• Εντάξτε τις διασταυρούμενες πωλήσεις στο πρόγραμμά σας και βάλτε νέους κλάδους (μετά από σχετική μελέτη) μέσα στο χαρτοφυλάκιό σας.

• Αναπροσαρμόστε τα κεφάλαια, όπου χρειάζεται, για

την επιτυχία σας.

Η Εκπαίδευση και τα εργαλεία της Εκπαίδευσης (σεμινάρια, συνέδρια, κλαδικά ΜΜΕ) είναι αυτά που θα καταφέρουν να μετατρέψουν την εμπειρία και την τεχνογνωσία σας σε πώληση. Επενδύστε στη μόρφωση και αφιερώστε χρόνο παρακολουθώντας Manager, Εκπαιδευτές, Επιτυχημένους Επαγγελματίες. Αυτό θα αλλάξει τον τρόπο σκέψης και εργασίας σας.

Οι Καλές Επαγγελματικές Συνήθειες δίνουν λύση στο χαοτικό περιβάλλον που πολλές φορές βιώνετε:

• Προγραμματίστε το πλάνο εργασιών της ημέρας σας.

• Ξεχωρίστε τα επείγοντα από τα σημαντικά και επιλύστε τα, προσφέροντας πάντα υψηλή ποιότητα υπηρεσιών στους πελάτες σας.

τους παλαιούς πελάτες και βελτιώστε τις παροχές στους ασφαλισμένους που οι ανάγκες τους έχουν αλλάξει.

• Δημιουργήστε ένα υποστηρικτικό δίκτυο συνεργατών (είτε είστε μόνοι σας είτε εργάζεστε σε οργανωμένο γραφείο).

• Παρακολουθείτε τις εξελίξεις, ακολουθείτε τους κανόνες που ορίζει η νομοθεσία και βελτιώστε τις δεξιότητες σας στις νέες τεχνολογίες.

• Να είστε ενεργό μέλος της κοινωνίας και των επαγγελματικών δικτύων.

• Δώστε σημασία στην εξωτερική σας εμφάνιση και την προσωπική σας υγιεινή. Η σωστή επαγγελματική εικόνα δείχνει σεβασμό στον πελάτη.

Μιλήσαμε μέχρι τώρα για τη Λογική, το Πάθος, την

Ηθική, τη συνεχή Εκπαίδευση, τις Καλές Επαγγελματικές Συνήθειες.

Οι άνθρωποι όμως που θέλουν να κάνουν τη διαφορά προσθέτουν άλλον έναν παράγοντα, το Στόχο-Όραμα.

Χρειάζεται να έχετε έναν Στόχο (συγκεκριμένο-εφικτό-ρεαλιστικό-μετρήσιμο) που θα τον θέλετε πολύ, θα τον σχεδιάσετε, θα τον οριοθετήσετε χρονικά, θα τον ονειρευτείτε και θα τον ελέγχετε κάθε μέρα!

Μπορεί για εσάς να αποτελεί προσωπική επιβράβευση, την αλλαγή στη βαθμίδα σας, την αλλαγή στην ποιότητα ζωής για εσάς και την οικογένειά σας, ένα ταξίδι που ονειρεύεστε, ένα δώρο που θέλετε να κάνετε, μία επιβεβαίωση που οφείλετε στον εαυτό σας. Απλά βρείτε το Όραμα που θα σας κάνει να χαμογελάτε κάθε φορά που θα το σκέφτεστε και αναζητήστε συμμάχους που μπορούν να σας βοηθήσουν στην επίτευξή του.

Στο επάγγελμά μας δεν σχεδιάζουμε ένα μεγαλύτερο εισόδημα, καταγράφουμε με σχέδιο και οργάνωση το Στόχο που οραματιστήκαμε και μετά τον μεταφράζουμε σε νούμερα.

Καλή επιτυχία! ΝΑΙ

Ποια είναι η ΒΑΣΩ ΜΟΥΤΑΦΗ

Το ταξίδι μου στο χώρο των ασφαλειών ξεκίνησε πριν από 27 χρόνια, μετά την ολοκλήρωση των σπουδών μου στην Οικονομία και Διοίκηση.

Ως ασφαλιστικός σύμβουλος και αργότερα ως Manager Ασφαλιστικών Συμβούλων στο γραφείο της τότε ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ (θυγατρικής του Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας) έμαθα τις αξίες, τους νόμους, τους κανόνες, αλλά και την πίστη στον άνθρωπο, στο θεσμό και την εταιρεία. Μέντορας και καθοδηγητής μου ήταν η μητέρα μου Δέσποινα.

Το 2007 η εταιρεία εξαγοράστηκε από τον μεγάλο γαλλικό ασφαλιστικό όμιλο της GROUPAMA. Με τεχνογνωσία και ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα, η GROUPAMA Ασφαλιστική στήριζε και στηρίζει το δίκτυο των ασφαλιστικών πρακτόρων και τηρεί τα συμβόλαια των ασφαλισμένων που είχαν υπογραφεί από ενάρξεως του γραφείου μας στη Ρόδο (1992).

Από το 1995 έως και σήμερα ακολούθησαν πολλές ώρες εργασίας, συνεχούς εκπαίδευσης, επιμόρφωσης και πιστοποίησης των γνώσεών μου από πανεπιστημιακούς φορείς. Συμμετοχές σε συνέδρια και σεμινάρια και ακόμα ένα πτυχίο στη Συμβουλευτική Ψυχολογία.

Ευτύχησα να αποκτήσω πανελλαδικές πρωτιές για εμένα και τους συνεργάτες μου στον κλάδο της Ζωής, της Υγείας, στον κλάδο των Επενδύσεων, όπως επίσης και στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων. Μεγάλη ηθική επιβράβευση είναι η διατηρησιμότητα των συμβολαίων του γραφείου μου, που ξεπερνά κάθε χρόνο το 95%.

Επένδυσα στην ειλικρινή και έντιμη συνεργασία με τους πελάτες, τους συνεργάτες και την εταιρεία μου.

Πιστεύω και τηρώ στη ζωή μου τη διά βίου μάθηση.

Στο πέρασμα των ετών μέσω της εταιρείας μου πληρώνονται κάθε μήνα συντάξεις και συνταξιοδοτικές αποζημιώσεις, προγράμματα σπουδών από γονείς και παππούδες, αποκαταστάθηκαν ζημιές σε περιουσίες, δόθηκαν χιλιάδες ευρώ σε αποζημιώσεις υγείας και ανικανότητας εργασίας. Οργανώθηκαν αεροδιακομιδές για τη σωτηρία ασθενών και πληρώθηκαν σπουδές παιδιών από γονείς που δεν ήταν πια στη ζωή.

Τιμώ και σέβομαι τους επαγγελματίες συναδέλφους για τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν και ξεπερνούν, όπως τιμώ και σέβομαι τους ασφαλισμένους που διατήρησαν μέσα από μεγάλες δυσκολίες τα συμβόλαιά τους και νιώθω διπλά υπερήφανη όταν έρχεται η ώρα που ολοκληρώνεται ο σκοπός των συμβολαίων τους.

Βαδίζοντας πάνω στην ίδια κουλτούρα με την εταιρεία μου, που θέλει τον επαγγελματία ασφαλιστή-πράκτορα και την εταιρεία δίπλα στον πελάτη, ατενίζω το μέλλον με αισιοδοξία. Έχω ως όραμα την ουσιαστική ανέλιξη του ασφαλιστικού επαγγέλματος και τη νέα περαιτέρω καλλιέργεια της ασφαλιστικής συνείδησης των πολιτών στη χώρα μας.

Η ενασχόλησή μου με το Σύλλογο Διαμεσολαβούντων στην Ιδιωτική Ασφάλιση Δωδεκανήσου «ΙΣΧΥΣ» ξεκίνησε από την έναρξη του Συλλόγου το 2008. Το 2016 εκλέχθηκα ως αντιπρόεδρος του συλλόγου και από τον Οκτώβρη του 2021 έχω την τιμή να είμαι η πρόεδρος.

Το σπουδαιότερο επίτευγμα της ζωής μου είναι η απόκτηση των δύο παιδιών μου. Της κόρης μου Δέσποινας, που είναι πτυχιούχος Ιατρικής, και του γιου μου Αναστάσιου (Τάσου), τελειόφοιτου Τμήματος Φιλολογίας.

for your peace of mind

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr
my interasco | ευχαριστώ

...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 5.000.000 πελάτες, 9,4 δισ. ευρώ κύκλο εργασιών, 2,4 δισ. ευρώ ίδια κεφάλαια και 101,9 δισ. ευρώ 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.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Πόσα λεφτά χρειάζομαι για να γίνω ευτυχισμένος;

Γράφει η ψυχολόγος – συγγραφέας
Δρ **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**

Όλοι γεννιόμαστε γνωρίζοντας την τέχνη της ευτυχίας. Γεννηθήκαμε μέσα σε ένα σώμα που μας πρόσφερε το ιδανικό καταφύγιο για να αναπτυχθούμε και να γεννηθούμε ως ανθρώπινα όντα με την πρώτη μας αναπνοή.

Ο ερχομός μας στον κόσμο έξω από το σώμα της μητέρας μας ήταν επώδυνος. Κάποιοι είχαμε μπερδευτεί στον ομφάλιο λώρο και αγωνιστήκαμε πολύ για να πάρουμε την

πρώτη μας ανάσα. Κάποιοι άλλοι είχαμε κολλήσει με τις ώρες και δεν λέγαμε να βγούμε - πιεστήκαμε- ζοριστήκαμε και τελικά τα καταφέραμε!

Η πρώτη εμπειρία του νεογέννητου έξω από τη φωλιά του αμνιακού σάκκου δεν είναι καθόλου ευχάριστη. Η πρώτη αναπνοή καίει τα πνευμόνια όταν το οξυγόνο τα επισκέπτεται και γι' αυτό το μωρό κλαίει. Αν λοιπόν τα πράγματα είναι τόσο δύσκολα στο «καλημέρα» της ζωής, τότε τι γίνεται με την ικανότητά μας να παραμένουμε γαλήνιοι; Η πρώτη ζεστή αγκαλιά και η πρώτη φορά που κάποιος θα μας ανακουφίσει από την περιπέτεια της γέννας σηματοδοτούν την ψυχολογική μας γέννηση κατά τον ψυχίατρο Eric Berne και μας βεβαιώνουν πως δεν χάθηκαν όλα! Μπορούμε λοιπόν να παραμένουμε ασφαλείς και χαρούμενοι γιατί υπάρχει μια καινούργια φωλιά. Γι' αυτό και φωνάζουμε όλοι οι ειδικοί της ψυχικής υγείας «πάρτε τα μωρά σας αγκαλιά και μην τα αφήνετε να κλαίνε αβοήθητα»!

Η πρώτη δεξιότητα με την οποία γεννιόμαστε είναι να μπορούμε να αισθανθούμε γαλήνιοι και ευτυχισμένοι όταν νιώθουμε ασφαλείς.

Στη δική μας σύγχρονη δυτική κοινωνία έχουμε λανθασμένα ταυτίσει την αίσθηση της ασφάλειας με το χρήμα. Είναι προφανές πως με τον τρόπο που λειτουργεί η κοινωνία μας σήμερα, χρειαζόμαστε χρήματα σχεδόν για το οτιδήποτε. Αυτό έχει μπερδέψει πολλούς ανθρώπους και τους έχει οδηγήσει στο να αναζητούν την ασφάλεια αποκλειστικά μέσα από τη δημιουργία περιουσίας, μεταφέροντας την ευτυχία για το μέλλον.

Συχνά ακούμε εκφράσεις όπως:

- Όταν θα έχω χτίσει το δικό μου σπίτι, θα είμαι καλά!

- Όταν θα έχω εξασφαλίσει οικονομικά τα παιδιά μου, θα κοιμάμαι ήσυχα!

- Όταν θα μπορώ να έχω εισοδήματα χωρίς να εργάζομαι, θα νιώθω ευτυχισμένος!

Μεταθέτοντας τη χαρά, την ευτυχία, την ξεκούραση, την απόλαυση για το μέλλον, χρησιμοποιώντας εκφράσεις που ξεκινούν με το «όταν θα», βάζουμε τον εαυτό μας στην παγίδα ενός ατέρμονου και χαμένου εξ αρχής αγώνα. Γιατί το «όταν θα» μοιάζει με τις πλαστικές χειρουργικές επεμβάσεις στην προσπάθεια να παραμείνουμε νέοι. Από τη στιγμή που τις ξεκινάς, δεν μπορείς να τις σταματήσεις.

Είναι προφανές πως ο καθένας από μας χρειάζεται διαφορετικά πράγματα στη ζωή του. Κάποιος επιθυμεί να έχει ιδιόκτητο σπίτι. Κάποιος άλλος επιθυμεί να έχει θαλάσσιο σκάφος. Ένας άλλος θέλει να οδηγεί ένα ακριβό αυτοκίνητο. Ορισμένοι αισθάνονται καλά κυκλοφορώντας με τα ΜΜΜ. Είμαστε διαφορετικοί. Το να εξαρτούμε όμως την ευτυχία μας από τα χρήματα, ρευστά ή ακίνητα, δεν είναι καθόλου καλή ιδέα.

Το ζητούμενο είναι να μπορούμε να είμαστε χαρούμενοι ενώ βρισκόμαστε στη διαδικασία να αποκτήσουμε αυτά που επιθυμούμε. Αυτός που αποφασίζει να φτάσει σε μια ψηλή κορυφή δεν αρκεί να περπατάει. Χρειάζεται να αναπνέει σωστά, να τρέφεται σωστά και να χαίρεται τη διαδρομή. Διαφορετικά, αν φτάσει ποτέ στην κορυφή, θα έχει εξουθενωθεί και η κορυφή δεν θα έχει πια το νόημα που είχε αρχικά. Πιθανόν να αισθανθεί προδομένος από το όνειρό του ή να ξεκινήσει για μια νέα ανάβαση που του φαίνεται πιο σημαντική ή απαραίτητη. Είναι πολλοί οι άνθρωποι που περνάνε τη ζωή τους κυνηγώντας κορυφές χωρίς ποτέ να σταθούν να δουν τη θέα, να χαρούν, να γιορτάσουν για αυτό που κατάφεραν και να αναρωτηθούν βαθιά μέσα τους για το νόημα της διαδρομής. Αυτοί οι άνθρωποι, όσα χρήματα και να βγάλουν, δεν θα είναι ποτέ ευτυχισμένοι.

Οι άνθρωποι που κυνηγούν τη μία επιτυχία πίσω από την άλλη και μεταθέτουν την ευτυχία για το μέλλον δεν θα μπορέσουν ποτέ να γαληνέψουν και να προλάβουν να αισθανθούν ευτυχείς σ' αυτή τη ζωή.

Όπως αναφέρθηκε και στην αρχή αυτού του άρθρου, η ευτυχία συνδέεται με το αίσθημα της ασφάλειας και της γαλήνης. Κάποιος εδώ μπορεί να σκεφτεί «μα πώς, όταν είμαστε ερωτευμένοι νιώθουμε ευτυχείς και ας γνωρίζουμε πως ο έρωτας δεν κρατάει για πάντα»! Ακριβώς! Η ευτυχία δεν είναι κάτι που κρατάει για πάντα. Όταν ερωτευόμαστε επιτυχώς, φυσικά και νιώθουμε ευτυχείς και πιστεύουμε πως μπορεί να κρατήσει για πάντα! Κάθε φορά που νιώθουμε ευτυχείς νομίζουμε πως θα κρατήσει για πάντα. Τη στιγμή που είμαστε ευτυχείς πλέουμε στα νερά της ασφάλειας που μας προκαλεί η σκέψη πως αυτό θα κρατήσει για πάντα. Γιατί συμβαίνει αυτό;

Το αίσθημα της ευτυχίας, του οποίου η ρίζα βρίσκεται στη χαρά, λειτουργεί ως καύσιμο για να συνεχίσουμε τον αγώνα.

Ο ορειβάτης που θα σταθεί να δει τη θέα και θα πάρει μια βαθιά αναπνοή απολαμβάνοντας τον καθαρό αέρα είναι αυτός που θα έχει περισσότερη αντοχή για να φτάσει στην κορυφή. Αντίθετα, εκείνος που θα ανεβεί αγκομαχώντας, μεταθέτοντας την απόλαυση για το τέλος της διαδρομής, θα φτάσει (αν φτάσει) εξουθενωμένος και πιθανότατα δεν θα ενδιαφερθεί καθόλου για τη θέα γιατί θα ασχοληθεί με

το να ανακουφίσει τον εαυτό του από την κόπωση χωρίς να μπορεί να απολαύσει!

Για να φτάσουμε τους στόχους μας χρειαζόμαστε αποθέματα ενέργειας που θα μας βοηθήσουν να αντέξουμε στις δυσκολίες της διαδρομής. Αν δεν υπάρχουν αυτά τα αποθέματα, θα κουραστούμε γρήγορα, θα αρχίσουμε να αναβάλλουμε, θα αρρωστήσουμε ενδεχομένως και πιθανά να εγκαταλείψουμε με μια δικαιολογία του τύπου «ας είχα εγώ... και θα 'βλεπες τι θα κατάφερνα»!

Οι άνθρωποι που ξοδεύουν τις ζωές τους με το «όταν θα... τότε θα...», έχουν στο τσεπάκι και τη δικαιολογία «ας είχα... και θα είχα...». Αυτοί οι άνθρωποι δεν θα προλάβουν να ευτυχήσουν ποτέ, όσα χρήματα και να βγάζουν! Θα βρίσκονται διαρκώς σε μια ατέρμονη αναζήτηση μιας ευτυχίας που δεν θα τους επισκεφθεί ποτέ!

Η αναβολή της ευτυχίας για το μέλλον όταν όλα θα είναι τέλεια αποτελεί ίσως τη μεγαλύτερη παγίδα του σύγχρονου ανθρώπου.

Τα πράγματα ποτέ δεν θα είναι τέλεια. Αυτό μας έχουν πει πως θα συμβεί στον παράδεισο! Είναι όμως απαραίτητο να είναι όλα τέλεια για να αισθανθούμε πως είμαστε στον παράδεισο; Μήπως τα λόγια του γνωστού τραγουδιού «εδώ είναι ο παράδεισος, κι η κόλαση εδώ» μπορούν να μας βοηθήσουν να γίνουμε λίγο σοφότεροι και να αποσυνδέσουμε την ευτυχία από το χρήμα;

Είπαμε πως το χρήμα στη σημερινή μας κοινωνία είναι απαραίτητο. Δεν είναι όμως ικανό για να μας κάνει ευτυχισμένους. Τι μπορεί τότε να μας κάνει ευτυχισμένους;

Πρώτα απ' όλα είναι η αίσθηση της ασφάλειας την οποία δεν μπορούμε να έχουμε όταν την περιμένουμε από εξωγενείς παράγοντες. Γιατί, όταν περιμένουμε να αισθανθούμε ασφαλείς επειδή δεν θα έχουμε πόλεμο ή θα έχει λυθεί το συνταξιοδοτικό ή θα έχουν διαπρέψει τα παιδιά μας, τότε όλος ο έλεγχος είναι έξω από μας. Πώς μπορούμε να νιώσουμε ασφαλείς όταν δεν έχουμε κανέναν έλεγχο πάνω στις συνθήκες που μπορούν να μας δώσουν ασφάλεια;

ΧΩΡΙΣ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ, ΕΥΤΥΧΙΑ ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ!

Άρα, ας στραφούμε μέσα μας, στις δυνάμεις μας, στα κίνητρά μας, στις αξίες μας, και ας καταλάβουμε πως μόνο αυτά τα οποία ελέγχουμε εμείς μπορούν να μας κάνουν να αισθανθούμε ασφαλείς. Που σημαίνει, ας φροντίσουμε το σώμα μας και το πνεύμα μας ώστε να παραμένουν υγιή για να μπορούν να μας οδηγήσουν σε νέες επιλογές αν ο δρόμος που διαλέξαμε είναι κλειστός.

Ας αδράξουμε κάθε μικρή ευκαιρία για να αισθανθούμε χαρά, γαλήνη και ευγνωμοσύνη. Αυτά τα μικρά καθημερινά θαύματα θα γεμίσουν το ρεζερβουάρ μας με αποθέματα ενέργειας για να αντέξουμε στον μακρύ δρόμο προς τους στόχους που έχουμε θέσει.

Που σημαίνει:

- Γιορτάστε κάθε μικρή σας επιτυχία. Μην περιμένετε να γιορτάσετε στο τέλος της διαδρομής.

- Αφιερώστε χρόνο με τους συνεργάτες σας για να γιορτάσετε οτιδήποτε έχετε καταφέρει που σας φέρνει πιο κοντά στον τελικό στόχο. Μην περιμένετε να γιορτάσετε αφού έχει επιτευχθεί ο τελικός στόχος.

Γιορτάστε την κάθε μικρή επιτυχία των παιδιών σας χωρίς να περιμένετε να γίνουν τέλεια σε κάτι. Δεν θα γίνουν ποτέ τέλεια και θα μείνουν με το παράπονο πως δεν σας έκαναν ποτέ ευτυχισμένους γονείς!

Για ένα υγιές σώμα, χρειάζονται μικρά και πολλά γεύματα.

Για μια καλή φυσική κατάσταση, χρειάζεται η σωστή άσκηση σε συχνές μικρές δόσεις. Ο πρωταθλητισμός αποτελεί ένα άλλο κεφάλαιο.

Για μια υγιή ψυχή, χρειάζονται πολλές μικρές δόσεις ευτυχίας!

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ

Η Δρ Σμαρούλα Παντελή είναι ψυχολόγος, συγγραφέας και ηθοποιός και σκηνοθέτης του θεάτρου Playback. Εργάζεται ως ψυχοθεραπεύτρια με ενήλικες που αντιμετωπίζουν φοβίες, κρίσεις πανικού και δυσκολίες στις σχέσεις τους. Έχει διδάξει για 8 έτη στο Παν/μιο Πειραιώς «Συναισθηματική Νοημοσύνη και Ηγεσία» και έχει συνεργαστεί ως σύμβουλος και εκπαιδεύτρια ανθρώπινου δυναμικού σε θέματα ψυχολογίας και επικοινωνίας με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες και με μεγάλους οργανισμούς και φορείς, καθώς και με το ΕΙΑΣ. Είναι συγγραφέας του βιβλίου «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας: από τη θεωρία στην πράξη», εκδ. Κριτική. Έχει θητεύσει για μία τετραετία στην Εθνική Αρχή Ιατρικώς Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής και έχει συγγράψει με τον συνάδελφό της Λευτέρη Μόρρου το βιβλίο «Τα παιδιά γεννιούνται στην καρδιά», εκδ. Πατάκη, ένα βιβλίο για όσους χρειάζονται ιατρική υποβοήθηση για να γίνουν γονείς. Αρθρογραφεί στο «ΝΑΙ» από τα πρώτα τεύχη, αρχές του 1990.

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

CNP ΖΩΗΣ

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

CNP assurances
Insuring a more open world

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

Πόσο κοστίζει η ευτυχία;

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

Είναι μία λέξη της οποίας όσοι συνειδητοποιούν το βάρος δεν τολμούν να την ξεστομίσουν εύκολα. Είναι κάτι σαν το όνομα του Κυρίου που δεν πρέπει να χρησιμοποιείται επί ματαίω.

Ένα φαινόμενο που απαντάται ή βιώνεται σε στιγμιαίες και φευγαλέες δόσεις. Και παρότι έχει αυτές τις ποιότητες, επιδιδόμαστε στο κυνήγι της και την αποζητούμε, ίσως ακόμα και να την αντιλαμβανόμαστε σαν ένα οροπέδιο στο οποίο μόλις βρεθούμε θα μπορέσουμε να θρονιαστούμε και να ζήσουμε εκεί για πάντα. Φαίνεται όμως πως η ευτυχία είναι κάποιο πολύτιμο ορυκτό που οξειδώνεται σύντομα αφότου έρθει σε επαφή με την πραγματικότητα ή μια κατάσταση του μυαλού που δύσκολα σταθεροποιείται, όπως μια ασταθής χημική ένωση.

Σίγουρα μπορούμε να βιώσουμε συνιστώσες της ευτυχίας. Αμοιβαία αγάπη, δημιουργικότητα, αυτοπραγμάτωση, ευδαιμονία, ευφορία, ηρεμία και γαλήνη, ερωτική έξαψη, επίτευξη στόχων, ικανοποίηση και η λίστα ίσως θα μπορούσε να συνεχιστεί.

Όμως ακόμα και όταν επιτυγχάνουμε αρκετές από τις συνιστώσες της, δεν είναι βέβαιο πως θα μπορέσουμε να την αγκαλιάσουμε. Ίσως επειδή η ευτυχία είναι μια υπόθεση ολοκληρωτική, μια περίπτωση του τύπου «όλα ή τίποτα». Μπορεί να είμαστε ικανοποιημένοι, δημιουργικοί και χαρούμενοι, αλλά όχι ευτυχισμένοι. Η ευτυχία φαίνεται να είναι σαν τη ζαχαροπλαστική: μια μικρή απόκλιση από τη συνταγή μπορεί να κάνει το κέικ παξιμάδι. Και σαν να μην έφτανε αυτό, για την ευτυχία δεν υπάρχουν συνταγές.

Όταν θεωρείς την ευτυχία με αυτόν τον τρόπο, δυσκολεύεσαι να προσδιορίσεις μία παράμετρο που μπορεί να σου την προσφέρει. Πολλοί προσπαθούν να το καταφέρουν με τα χρήματα.

Η Τζόαν Κόλινς είχε δηλώσει πως «τα χρήματα σίγουρα δεν φέρνουν τη δυστυχία, αλλά προτιμώ να περιφέρω τη δυστυχία μου μέσα στη Λίνκολν μου παρά με το λεωφορείο». Έχει και αυτή το δίκιο της. Παρ' όλα αυτά νέοι, ταλαντούχοι, ιδιαίτεροι άνθρωποι που δεν μπόρεσαν να αντιμετωπίσουν τους δαίμονές τους δεν μπόρεσαν, παρά τα χρήματα, τη φήμη ή τη δημιουργικότητά τους, να νιώσουν ευτυχισμένοι. Η Amy Winehouse, ο Kurt Cobain και τόσοι άλλοι μάς δείχνουν πως όχι απλώς η ευτυχία, αλλά και πολύ πιο ταπεινά σκαλοπάτια πριν από αυτήν απαιτούν από εμάς προσωπική ανάπτυξη και συναισθηματική σταθερότητα.

Έχουν γίνει προσπάθειες να προσδιοριστεί το επίπεδο οικονομικής ευμάρειας που μας κάνει πιο ευτυχισμένους. Αυτό δεν σημαίνει πως η ευτυχία αγοράζεται. Σημαίνει πως ένα συγκεκριμένο επίπεδο εισοδήματος μας διευκολύνει να βιώσουμε περισσότερη ευεξία. Το 2010 στις Ηνωμένες Πολιτείες το ποσό αυτό προσδιορίστηκε από την έρευνα των Kahneman & Deaton σε περίπου 75.000$ το χρόνο. Μετά από αυτό το εισόδημα τα άτομα δεν ανέφεραν πως ένιωθαν πιο ευτυχισμένα από πριν (δεν ξέρω αν κακοπερνούσαν βέβαια).

Ίσως η ευτυχία να είναι σαν την τελειότητα: Είσαι πιο ήρεμος όταν αποδέχεσαι πως μπορείς να προσπαθήσεις να την πλησιάσεις, αλλά σταματάς να την κυνηγάς ως αυτοσκοπό. Και αν σκεφτούμε αυτό που οι σοφοί λένε, πως η ευτυχία έρχεται από μέσα μας, ίσως ο τρόπος να την προσεγγίσουμε να είναι να οργώσουμε το χωράφι μέσα μας μέχρι να ματώσει και να ανθίσει. Πολλά τα ίσως...

Ίσως τελικά η πιο βασική συμβουλή για την ευτυχία είναι «να επουλώσεις τα παλιά τραύματα μέχρι να σιγουρευτείς πως ολοκλήρωσες τη δουλειά». Ποτέ δεν ξέρεις πότε θα χρειαστείς τον καλύτερό σου εαυτό και ποιες ευκαιρίες μπορεί να σου κοστίσουν οι «μισές δουλειές».

Το μόνο σίγουρο πάντως είναι πως τα χρήματα, αν και μπορούν να ομορφύνουν τη ζωή και να βελτιώσουν τις προϋποθέσεις και τις επιλογές για την ευεξία, φαίνεται να αποτυγχάνουν στο να μας αγοράσουν την ευτυχία.

ΒΑΓΓΕΛΗΣ Κ. ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ

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

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

OPEN HOUSE ATHENS 2023

Πάνω από 60 κτίρια άνοιξαν τις πύλες τους!

Χιλιάδες επισκέπτες ξεναγήθηκαν στο πλαίσιο του OPEN HOUSE Athens, που πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 1 & την Κυριακή 2 Απριλίου, με τις καθιερωμένες αρχιτεκτονικές ξεναγήσεις σε 60+ κτίρια και με 2 διαδρομές στο κέντρο της Αθήνας και στην Κηφισιά, με μεγάλο χορηγό της εκδήλωσης για άλλη μια χρονιά την εταιρεία κουφωμάτων SIAS S.A. Οι 450 εθελοντές της δράσης, χορηγός των οποίων είναι η εταιρεία γενικών ασφαλίσεων Ευρωπαϊκή Πίστη, ξενάγησαν τους επισκέπτες στα κτίρια του φετινού προγράμματος.

Το φετινό motto του OH «Building futures together» ανέδειξε τη βιοκλιματική αρχιτεκτονική και τη σημασία της στην ποιότητα ζωής των κατοίκων. Η θεματική ενότητα sustainability με χορηγό την PRODEA Investments περιελάμβανε αξιοσημείωτα παραδείγματα κτιρίων επαναπροσδιορίζοντας το παραδοσιακό οικοδομείν! Το OHA 2023 πραγματοποιήθηκε με την Αιγίδα του Δήμου Αθηναίων και με την υποστήριξη του Athens Culture Net του Δήμου Αθηναίων, στο πλαίσιο του Culture is Athens.

Στο πλαίσιο του OPEN HOUSE Athens 2023 υλοποιήθηκαν οι παρακάτω δράσεις:

MADE in Athens: 13 χώροι άνοιξαν τις πόρτες τους και έδωσαν τη δυνατότητα στους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν τη διαδικασία παραγωγής διαφόρων προϊόντων και να συνομιλήσουν με σχεδιαστές και designers.

OPEN SCHOOL: Μαθητικά- εκπαιδευτικά και άλλα οργανωμένα γκρουπ ξεναγήθηκαν από τους εθελοντές της εκδήλωσης σε ορισμένα από τα κτίρια που συμμετέχουν στο Open tours.

OPEN TOURS: Χιλιάδες επισκέπτες επισκέφτηκαν τα 60+ κτίρια του φετινού προγράμματος του OPEN HOUSE Athens, κτίρια νεοκλασικά, αλλά και σύγχρονα, δημόσια και ιδιωτικά, χώροι κατοικίας, εργασίας, πολιτισμού, αναψυχής, λατρείας, μνημεία - με ιδιαίτερο αρχιτεκτονικό ενδιαφέρον.

OPEN WALKs: Στο πρόγραμμα υπήρχαν και 2 θεματικές διαδρομές, τα αρχοντικά της Κηφισιάς και το Βυζάντιο κάτω από τη σκιά της Ακρόπολης, με χορηγό τη SIAS S.A., οι οποίες σύστησαν την αρχιτεκτονική και την ιστορία των περιοχών αυτών.

OPEN OFFICE 3.04: Το online κομμάτι της εκδήλωσης, OPEN OFFICE, με χορηγό την DIMAND real estate development, αφορούσε μαγνητοσκοπημένες συνεντεύξεις σε 3 αρχιτεκτονικά γραφεία που δραστηριοποιούνται στην Αθήνα και έκανε πρεμιέρα στο κανάλι του OPEN HOUSE Athens στο YouTube. Τα γραφεία που συμμετέχουν είναι το Elastic architects, το architects+ και το Dimitris Thomopoulos architects.

Η αυλαία του OPEN HOUSE Athens έκλεισε με το πάρτι λήξης στο 10am lofts.

Στην οργανωτική επιτροπή του OHA 2022 συμμετείχαν οι Τατιάνα Αναγνωστάρα, Κατερίνα Δουδούμη, Ρενάτα Δούμα, Ματθαίος Δαμίγος, Κυριακη Γεωργιάδου, Ελευθερία Κωνσταντινίδου, Ειρήνη Παπαλού, Ελπίδα Σπύρου, Αμαλία Σωτηροπούλου.

Στους χορηγούς επικοινωνίας ήταν και το nextdeal.gr.

NOS
INSURANCE SERVICES

Ασφάλεια με πρόσωπο!

Με περισσότερους από 2.000 σταθερούς συνεργάτες!

NOS ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΟΛΙΤΩΝ

ΚΕΠ

govgr	ΟΛΕΣ ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ
ΑΑΔΕ Ανεξάρτητη Αρχή Δημοσίων Εσόδων	ΟΛΕΣ ΟΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΜΕΣΑ

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΕΙΣ ΣΕ:

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ · ΦΟΡΤΗΓΑ · ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΕΣ · ΣΚΑΦΗ

Το Τμήμα Ζημιών αποτελείται από:

- Δίκτυο εξειδικευμένων ιατρών (Expert Opinion)
- 80 Πραγματογνώμονες (δίκτυο)
- 750+ Συνεργαζόμενα συνεργεία
- 51 Δικηγόρους

ΕΠΙΒΑΤΙΚΟ · ΚΑΤΟΙΚΙΑ · ΖΩΗΣ & ΥΓΕΙΑΣ · ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ · ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ · ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ · ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ · ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ · ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

210 9309300 · www.noslg.com · info@noslg.com

ΥΓΕΙΑ | Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Επιμέλεια: **ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ**

Ο Άρης Μπερζοβίτης.

Η Ανθή Αγγελοπούλου.

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

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

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

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

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

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

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

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ, εκδότης

affidea

5 αστέρια από την Ευρωπαϊκή Εταιρεία Ακτινολογίας για την ποιότητα και ασφάλεια των εξετάσεων!

Σημαντικές πιστοποιήσεις έλαβαν τα διαγνωστικά κέντρα του Ομίλου Affidea από την Ευρωπαϊκή Εταιρεία Ακτινολογίας (European Society of Radiology - ESR), κατακτώντας 5 αστέρια για την ποιότητα και την ασφάλεια των εξετάσεών τους. Τα διαγνωστικά κέντρα Affidea αποτελούν τα μοναδικά ιατρικά κέντρα στην Ελλάδα που βραβεύονται με την ανώτατη αυτή διάκριση από πλευράς ακτινοπροστασίας και κατατάσσονται στη λίστα «Wall of Stars» μαζί με την «αφρόκρεμα» των ιατρικών κέντρων της Ευρώπης.

Το «Eurosafe Imaging Stars» είναι μια πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Ακτινολογίας, η οποία στοχεύει στη δημιουργία ενός δικτύου ιατρικών μονάδων απεικόνισης υψηλής ποιότητας με εφαρμογή αυστηρών μέτρων ακτινοπροστασίας. Τα κέντρα Dose Excellence της Affidea συμμετέχουν μέσω του «EuroSafe Imaging Stars» σε προγράμματα ακτινοπροστασίας, ενημέρωσης και ασφάλειας των εξεταζομένων, συνεισφέροντας στην προσπάθεια βελτίωσης της ποιότητας των εξετάσεων και παράλληλα της ασφάλειας των εξεταζομένων στην καθημερινή πράξη.

Στο πλαίσιο του ελέγχου για την πιστοποίηση πραγματοποιείται επιθεώρηση και πιστοποιούνται οι επιδόσεις του ομίλου σε ιατρικό, τεχνικό και διοικητικό επίπεδο. Κατά τη διάρκεια της επιθεώρησης ελέγχονται το σύστημα ποιότητας και οι λειτουργίες των διαγνωστικών. Η απόκτηση του πιστοποιητικού, που ανανεώνεται κάθε τρία χρόνια, είναι απόδειξη ότι η Affidea καλύπτει τις απαιτήσεις και τα κριτήρια του προτύπου, καθώς τον Φεβρουάριο 2023 ανανεώθηκαν τα σχετικά πιστοποιητικά.

«Στόχος μας είναι να πραγματοποιήσουμε εξετάσεις αξονικής τομογραφίας λαμβάνοντας εικόνες υψηλής διαγνωστικής ευαισθησίας, ωστόσο με τη λιγότερη δυνατή ακτινική επιβάρυνση για τον εξεταζόμενο. Τα τελευταία χρόνια στα διαγνωστικά μας κέντρα, της Βάρης, του Πειραιά, της Θεσσαλονίκης και του Ηρακλείου Κρήτης, εφαρμόζουμε καθημερινά το πρόγραμμα Dose Excellence (DEP),

το οποίο με τη βοήθεια λογισμικού μάς επιτρέπει να ελέγχουμε τη δόση ακτινοβολίας σε κάθε εξέταση αξονικής τομογραφίας και να την περιορίζουμε όσο αυτό είναι δυνατό. Τα δεδομένα των εξετάσεων ελέγχονται και καταγράφονται από ειδική πλατφόρμα συνδεδεμένη με τα μηχανήματα των αξονικών τομογράφων, ενώ τα αποτελέσματα κοινοποιούνται στα κέντρα σε μηνιαία βάση», σημειώνει ο επιστημονικός διευθυντής της Affidea Ελλάδος, ακτινοδιαγνώστης, Δημήτριος Δαραβίγκας και προσθέτει:

«Είναι μεγάλη ικανοποίηση για εμάς στην Affidea που τα κέντρα μας βραβεύτηκαν με 5 αστέρια από τον Ευρωπαϊκό θεσμό "Eurosafe Imaging - Wall of Stars". Σκοπός μας είναι και τα λοιπά κέντρα να λάβουν αντίστοιχη βράβευση και εργαζόμαστε πάνω σε αυτό. Η πελατοκεντρικότητα και στα κλινικά μας πρωτόκολλα αναγνωρίζεται και η διαφορά της χαμηλότερης ακτινικής επιβάρυνσης σαφώς μετράει για τους εξεταζομένους μας».

ΙΑΤΡΙΚΟ ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Νέες χειρουργικές αίθουσες με κορυφαίο τεχνολογικό εξοπλισμό!

Το κόψιμο της κορδέλας των εγκαινίων από τον υπουργό Υγείας Θάνο Πλεύρη και τον περιφερειάρχη Κεντρικής Μακεδονίας Απόστολο Τζιτζικώστα. Παρόντες ο Δρ Γεώργιος Αποστολόπουλος, πρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου, καθώς και ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος, Χρήστος Αποστολόπουλος.

Στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα τα εγκαίνια των νέων υπερσύγχρονων χειρουργικών αιθουσών από τον υπουργό Υγείας Θάνο Πλεύρη και τον περιφερειάρχη Κεντρικής Μακεδονίας Απόστολο Τζιτζικώστα. Τον Αγιασμό στην τελετή των εγκαινίων πραγματοποίησε ο σεβασμιότατος μητροπολίτης Νεαπόλεως και Σταυρουπόλεως κ. Βαρνάβας.

Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών βρίσκεται πάντα ένα βήμα μπροστά και επενδύει στην τεχνολογία αιχμής με όραμα και συνέπεια, εξασφαλίζοντας άριστες συνθήκες για την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών υγείας. Συνεχίζοντας την περαιτέρω ανάπτυξη του Ιατρικού Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης, το οποίο κατατάσσεται στα πλέον σύγχρονα νοσοκομεία της Ευρώπης και ως ένα από τα πρωτοπόρα νοσοκομειακά ιδρύματα παγκοσμίως στην υιοθέτηση νέων τεχνολογιών, δημιουργήθηκαν τέσσερις νέες υπερσύγχρονες χειρουργικές αίθουσες: Η μοναδική ρομποτική υβριδική χειρουργική αίθουσα «Υπερίων», η πρώτη στη Βόρεια Ελλάδα, καθώς και τρεις πρωτοποριακές, ψηφιακές, χειρουργικές αίθουσες με κορυφαίο τεχνολογικό εξοπλισμό. Ο νέος αυτός εξοπλισμός δίνει τη δυνατότητα στους διακεκριμένους και με διεθνή αναγνώριση επιστήμονες του Ιατρικού Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης να πραγματοποιούν τις πλέον καινοτόμες και σύνθετες χειρουργικές επεμβάσεις. Το κόστος της επένδυσης προσεγγίζει τα 5 εκατ. ευρώ.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών

Η ρομποτική υβριδική χειρουργική αίθουσα «Υπερίων».

Μία από τις τέσσερις ψηφιακές χειρουργικές αίθουσες.

Ξενάγηση στη ρομποτική υβριδική χειρουργική αίθουσα «Υπερίων».

Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, ανοίγοντας την εκδήλωση, χαρακτήρισε την ημέρα των εγκαινίων σημαντική για την Ιατρική στη Θεσσαλονίκη και τόνισε πως τα δύο χρόνια της πανδημίας ήταν μία ευκαιρία για τον όμιλο να σχεδιάσει και να πραγματοποιήσει σημαντικές δράσεις. Μάλιστα, ανέφερε πως με τις πρωτοποριακές πρωτοβουλίες που ανέλαβε συνέβαλε στο brain gain, καθώς έφερε πίσω μέσα σε μία διετία περισσότερους από 40 λαμπρούς και άξιους Έλληνες γιατρούς της διασποράς.

Ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος υπογράμμισε πως «το Διαβαλκανικό και ο όμιλος πρωτοπορούν με στόχο την καλύτερη ποιότητα υπηρεσιών στον πολίτη» και πρόσθεσε πως το Ιατρικό Διαβαλκανικό αποτελεί την αιχμή του δόρατος στην αναπτυξιακή πορεία του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, που ήδη συγκαταλέγεται στα κορυφαία της Ευρώπης επιβεβαιώνοντας το «πάντα ένα βήμα μπροστά».

Ο υπουργός Υγείας Θάνος Πλεύρης από την πλευρά του υπογράμμισε την προσφορά του ομίλου στην υγεία και ειδικά το διάστημα της πανδημίας. Παράλληλα σημείωσε ότι το σύστημα συνεφημέρευσης των ιδιωτικών κλινικών με τα κρατικά νοσοκομεία έχει οδηγήσει σε μείωση των ράντζων στην Αθήνα με τελικό ωφελούμενο τον πολίτη. Υπογράμμισε, δε, ότι τα χρήματα που επενδύει ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών επιστρέφουν πίσω στην κοινωνία.

Ο περιφερειάρχης Κεντρικής Μακεδονίας Απόστολος Τζιτζικώστας έκανε ειδική αναφορά στην πρώτη και μόνη υβριδική αίθουσα, η οποία, όπως είπε, δείχνει ότι το Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης καινοτομεί και μαζί του καινοτομεί και η περιοχή. Παράλληλα, σημείωσε πως το Διαβαλκανικό άλλαξε τον υγειονομικό χάρτη της Βόρειας Ελλάδας και πέτυχε να είναι ένα από τα κορυφαία νοσοκομεία της Ευρώπης. «Το γεγονός ότι συνεχίζει έχοντας βάλει ψηλά τον πήχυ μάς γεμίζει αισιοδοξία», προσέθεσε ο κ. Τζιτζικώστας, υπογραμμίζοντας και τη σημαντική κοινωνική δράση του ομίλου, ο οποίος στηρίζει με δράσεις την κοινωνία της Θεσσαλονίκης και της Βόρειας Ελλάδας.

Ο πρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών Δρ Γεώργιος Αποστολόπουλος έκλεισε την εκδήλωση στην ομιλία του, κάνοντας την αναδρομή της πορείας του ομίλου, αναφέρθηκε στο όραμα που είχε όταν το 1984 άνοιγε το πρώτο Ιατρικό Κέντρο στο Μαρούσι, σημειώνοντας ότι ο μεγάλος στόχος του ήταν να μην πηγαίνει κανένας Έλληνας στο εξωτερικό για θεραπεία και να αποτελέσει το νέο Ίδρυμα σημείο συνάντησης της επιστήμης με την τεχνολογία. «Αλλάξαμε το χάρτη της υγείας στην Ελλάδα», τόνισε χαρακτηριστικά και υπογράμμισε πως ο όμιλος θα συνεχίσει να επενδύει εκφράζοντας την πρόθεσή του για τη δημιουργία Ιατρικής Σχολής στη Θεσσαλονίκη, το οποίο δήλωσε βέβαιος πως θα γίνει.

Για τον κορυφαίο τεχνολογικό εξοπλισμό μίλησαν οι διακεκριμένοι και με διεθνή αναγνώριση επιστήμονες του Ιατρικού Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης: Βλάσης Νινιός, επεμβατικός καρδιολόγος, διευθυντής Β΄ Καρδιολογικής Κλινικής. Αντώνιος Πίτσης, καρδιοχειρουργός, διευθυντής Α΄ Καρδιοχειρουργικής Κλινικής. Νικόλαος Μελάς, αγγειοχειρουργός, διευθυντής Α΄ Αγγειοχειρουργικής Κλινικής.

Στην εκδήλωση μεταξύ άλλων παρέστησαν ο δήμαρχος Πυλαίας - Χορτιάτη Ιγνάτιος Καϊτεζίδης, ο πρόεδρος του Πανελλήνιου Ιατρικού Συλλόγου Αθανάσιος Εξαδάκτυλος και ο πρόεδρος του Ιατρικού Συλλόγου Θεσσαλονίκης Νίκος Νίτσας.

METROPOLITAN GENERAL

Ρομποτική χειρουργική τεχνική για τον καρκίνο του πνεύμονα!

Οι πνεύμονες αποτελούνται από τμήματα τα οποία ονομάζονται λοβοί. Ο δεξιός πνεύμονας έχει 3 λοβούς (άνω, μέσο και κάτω) και ο αριστερός 2 (άνω και κάτω). Σε περιπτώσεις αρχικού σταδίου καρκίνου πνεύμονα η θεραπευτική χειρουργική επέμβαση που ενδείκνυται είναι η αφαίρεση του λοβού του πνεύμονα που περιέχει τον όγκο (λοβεκτομή). Οι λοβοί των πνευμόνων λαμβάνουν τον αναπνεόμενο αέρα μέσω της τραχείας, των βρόγχων και των διακλαδώσεών τους.

«Σε περιπτώσεις όπου ένας όγκος βρίσκεται μέσα σε έναν κεντρικό βρόγχο, τότε συχνά χρειάζεται να γίνει ολική αφαίρεση του πνεύμονα (πνευμονεκτομή), ώστε να εξασφαλίζονται υγιή όρια εκτομής. Όμως η πνευμονεκτομή επηρεάζει σημαντικά την αναπνευστική και καρδιακή λειτουργία», επισημαίνει ο Κωνσταντίνος Κωνσταντινίδης, MD, MSc, FEBTS, χειρουργός θώρακα, διευθυντής Β΄ Θωρακοχειρουργικής/Κλινικής Ελάχιστα Επεμβατικής Χειρουργικής Θώρακα Metropolitan General.

SLEEVE ΛΟΒΕΚΤΟΜΗ

Προς αποφυγή της πνευμονεκτομής και διατήρηση πνευμονικού ιστού, η επέμβαση που συστήνεται να γίνεται, εάν είναι δυνατόν, είναι η λεγόμενη λοβεκτομή δίκην μανικίου (sleeve λοβεκτομή). Κατά την επέμβαση αυτή διενεργείται (μετά την απολίνωση των αγγείων του πνεύμονα και της μεσολοβίου) εκτομή του αντίστοιχου βρόγχου και αναστόμωση του βρόγχου του εναπομείναντος λοβού με τον κεντρικό βρόγχο του πνεύμονα.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΛΑΧΙΣΤΑ ΕΠΕΜΒΑΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗΣ

Η ελάχιστα επεμβατική χειρουργική έχει διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στη Θωρακοχειρουργική και ιδιαίτερα στα χειρουργεία του πνεύμονα. Η χρήση της Ρομποτικής Χειρουργικής με το σύστημα Da Vinci Xi που διαθέτει το Metropolitan General δίνει τη δυνατότητα πραγματοποίησης τέτοιων πολύπλοκων επεμβάσεων με σημαντικά οφέλη για τους ασθενείς.

«Η αποφυγή της θωρακοτομής και η πραγματοποίηση της επέμβασης με ελάχιστα επεμβατική μέθοδο όπως με τη ρομποτική χειρουργική (RATS -Robotic-Assisted Thoracic Surgery) οδηγούν σε σημαντική μείωση των μετεγχειρητικών επιπλοκών, μείωση της απώλειας αίματος, μείωση των ημερών νοσηλείας. Αυτό επιτυγχάνεται κυρίως λόγω της μείωσης ανάγκης σε παυσίπονα, γρήγορη κινητοποίηση του ασθενούς και έναρξης της αναπνευστικής του φυσικοθεραπείας, που είναι ο πιο σημαντικός παράγοντας επιτυχούς έκβασης μετά από λοβεκτομή.

Ο κ. Κωνσταντίνος Κωνσταντινίδης.

Τα πλεονεκτήματα αυτά τα διαθέτει και η Θωρακοσκοπική Χειρουργική (VATS-Video Assisted Thoracic Surgery), την οποία επίσης χρησιμοποιούμε στην κλινική μας για επεμβάσεις πνεύμονα, μεσοθωρακίου και οισοφάγου», σημειώνει ο κ. Κωνσταντινίδης. Σε σύγκριση με τη VATS, η Ρομποτική Χειρουργική παρουσιάζει επιπλέον τα εξής οφέλη:

1. Ακόμα λιγότερος πόνος, καθώς οι βραχίονες του συστήματος Da Vinci ασκούν μικρότερη πίεση στα μεσοπλεύρια νεύρα.
2. Τρισδιάστατη/στερεοσκοπική όραση και μεγαλύτερη μεγέθυνση της εικόνας που διευκολύνει ακόμα περισσότερο τον χειρουργό στη διενέργεια της επέμβασης.
3. Μεγαλύτερο εύρος κινήσεων, χειρουργικών τεχνικών (π.χ. ραφές), καθώς η κίνηση των εργαλείων προσομοιάζει στην κίνηση του καρπού του χεριού.
4. Χρήση της κάμερας από τον χειρουργό και όχι από τον συνεργάτη χειρουργό.

ΜΗΤΕΡΑ
Με ευθύνη για τη ζωή
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΗΗΣ

Πρωτοποριακή τεχνική διπλής ταυτόχρονης αρθροσκόπησης ποδοκνημικής!

Πρωτοποριακή τεχνική διπλής ταυτόχρονης αρθροσκόπησης (πρόσθιας και οπίσθιας) ποδοκνημικής πραγματοποιήθηκε επιτυχώς στο ΜΗΤΕΡΑ, σε ασθενή 55 ετών, η οποία έλαβε εξιτήριο από τη Γενική Κλινική την ίδια κιόλας ημέρα.

Η απαιτητική και εξειδικευμένη αυτή επέμβαση πραγματοποιήθηκε από τον ορθοπαιδικό χειρουργό Παναγιώτη Κοντοβαζαινίτη, διευθυντή της Δ΄ Ορθοπαιδικής Κλινικής Αθλητικών Κακώσεων & Αρθροπλαστικών Γόνατος και Ισχίου (MIS), τον επιμελητή της Κλινικής, ορθοπαιδικό, Κώστα Αναγνώστου και την αναισθησιολόγο της Κλινικής Χριστίνα Μιμιγιάννη.

Με πλήρη αρθροσκοπική διαδικασία, με μια αναισθησία και σε ένα μόλις χειρουργείο αντιμετωπιστήκαν επιτυχώς τρεις διαφορετικές παθήσεις της ασθενούς, το σύνδρομο πρόσθιας προστριβής λόγω οστεοφύτων, η χόνδρινη βλάβη αστραγάλου και το σύνδρομο οπίσθιας προστριβής λόγω ευμεγέθους οσταρίου (os trigonum). Η ασθενής δεν χρειάστηκε νοσηλεία και εξήλθε από τη Γενική Κλινική του ΜΗΤΕΡΑ, βαδίζοντας και λαμβάνοντας απλά παυσίπονα.

Η τεχνική της διπλής ταυτόχρονης αρθροσκόπησης πρόσθιας και οπίσθιας ποδοκνημικής είναι μια σύγχρονη και απαιτητική, ελάχιστα επεμβατική μέθοδος, η οποία προσφέρει πολλά οφέλη τόσο στον ασθενή όσο και στον χειρουργό. Εφαρμόζεται από εξειδικευμένες και έμπειρες ομάδες χειρουργών και επιτρέπει με ασφάλεια και απόλυτη ακρίβεια την ταυτόχρονη αντιμετώπιση του ασθενούς σε ένα μόνο χειρουργείο. Επιπρόσθετα, κερδίζεται πολύτιμος χρόνος για τον ασθενή, καθώς επιτυγχάνονται ταχεία ανάρρωση και άμεση επιστροφή στις καθημερινές του δραστηριότητες.

ΕΡΕΥΝΑ

Γιατί καθυστερεί η διάγνωση του ασθενούς με ρευματικό νόσημα!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Η αντιπρόεδρος του ΡευΜΑζήν κ. Φωτεινή Ασημακοπούλου με την πρόεδρο του ΡευΜΑζήν κ. Κατερίνα Κουτσογιάννη.

Ξαιρετικά ενδιαφέροντα στοιχεία για το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί από την εμφάνιση των πρώτων συμπτωμάτων σε έναν ασθενή με ρευματικό νόσημα μέχρι την τελική διάγνωση προέκυψαν από έρευνα που πραγματοποίησε η Πανελλήνια Ομοσπονδία Συλλόγων Ασθενών, Γονέων, Κηδεμόνων και Φίλων Παιδιών με Ρευματικά Νοσήματα ΡευΜΑζήν.

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε με online συμπλήρωση ερωτηματολογίων σε ειδικά διαμορφωμένη πλατφόρμα από ασθενείς μέλη της ΡευΜΑζήν το χρονικό διάστημα 12 Οκτωβρίου με 12 Δεκεμβρίου 2022. Συνολικά συμμετείχε ένας ιδιαίτερα σημαντικός αριθμός ασθενών με ρευματικά νοσήματα, δηλαδή 463 ασθενείς, οι οποίοι απάντησαν σε 9 απλές ερωτήσεις σχετικά με την πορεία που ακολούθησαν από την εμφάνιση των πρώτων συμπτωμάτων μέχρι τη διάγνωση της νόσου τους.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, το 50% περίπου από τους συμμετέχοντες ανέφερε ότι καθυστέρησε να απευθυνθεί σε γιατρό σε διάστημα μεγαλύτερο του τριμήνου, με το 53% να δηλώνει ότι ο κυριότερος λόγος ήταν ότι δεν αξιολόγησε σοβαρά τα συμπτώματα. Ενδιαφέρον επίσης

παρουσιάζει ότι ενώ η ιατρική ειδικότητα που απευθύνθηκαν οι ασθενείς αρχικά ήταν κυρίως ο ορθοπαιδικός (37%) και σε μικρότερο βαθμό ο ρευματολόγος (23%) ή ο παθολόγος (19%), η ειδικότητα που έκανε την τελική διάγνωση ήταν κυρίως ο ρευματολόγος (77%).

Πιο συγκεκριμένα, το μεγαλύτερο ποσοστό (60%) όσων διαγνώστηκαν από την αρχική ειδικότητα είχε επισκεφθεί εξαρχής ρευματολόγο και το 64% αυτών δεν αντιμετώπισε κανένα πρόβλημα μέχρι τη διάγνωσή του. Αντίθετα, το 64% των συμμετεχόντων που διαγνώστηκαν από άλλη ειδικότητα ανέφερε ότι τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετώπισε μέχρι την τελική διάγνωση του νοσήματός χρόνια περίπου σε σχέση με όσους διαγνώστηκαν από την αρχική ειδικότητα.

«Τα στοιχεία που μας έδωσε η έρευνα τα υποψιαζόμασταν, αλλά τώρα έχουμε ποσοστά και αριθμούς. Συνοψίζοντας, τα αποτελέσματά της αναδεικνύουν την επιτακτική ανάγκη για ενημέρωση του γενικού πληθυσμού γύρω από τα συμπτώματα των ρευματικών νοσημάτων, προκειμένου ο ασθενής να τα αναγνωρίζει και να απευθύνεται έγκαιρα στον ειδικό γιατρό, ο οποίος δεν είναι άλλος από τον ρευματολόγο. Εξίσου σημαντική είναι επίσης η ανάγκη εκπαίδευσης και ενημέρωσης των γιατρών άλλων ειδικοτήτων, ειδικότερα στην ΠΦΥ, ώστε να

του αφορούσαν την καθυστερημένη διάγνωση σε μεγάλο ποσοστό (71%) και ζητήματα ενημέρωσης, αλλά και συμπεριφοράς από τους γιατρούς σε μικρότερη κλίμακα (40%).

Στατιστικά σημαντικά περισσότεροι συμμετέχοντες που διαγνώστηκαν από την αρχική ειδικότητα είναι «αρκετά/πάρα πολύ ικανοποιημένοι» από τις πληροφορίες που έλαβαν από τον γιατρό που τους έκανε τη διάγνωση, σε σχέση με όσους διαγνώστηκαν από άλλη ειδικότητα (74% vs 64%).

Παρατηρούμε επίσης ότι το χρονικό διάστημα σε όσους ασθενείς η διάγνωση έγινε από διαφορετική ειδικότητα απ' αυτήν που αρχικά επισκέφθηκαν ήταν μεγαλύτερο κατά δύο μπορούν να αναγνωρίσουν έγκαιρα τα συμπτώματα και να παραπέμψουν τον ασθενή άμεσα στον ρευματολόγο», δήλωσε η Κατερίνα Κουτσογιάννη, πρόεδρος Ομοσπονδίας ΡευΜΑζήν και αντιπρόεδρος της Ένωσης Ασθενών Ελλάδος, συμπληρώνοντας:

«Βλέπουμε ότι το ταξίδι του ασθενούς μέχρι τη διάγνωση μπορεί να φτάσει και τα τρία χρόνια, και σε μερικά νοσήματα, μάλιστα, πολύ παραπάνω. Για το λόγο αυτόν θα πρέπει όλοι οι εμπλεκόμενοι να εντείνουμε τις προσπάθειές μας ώστε αυτό το ταξίδι να γίνει σημαντικά πιο σύντομο και λιγότερο επώδυνο για τον ασθενή».

Health Spot BY HHG

Το συν στην υγεία σου

Stress Echo: Σύγχρονη τεχνική υπερήχων καρδιάς εντοπίζει βλάβες του μυοκαρδίου!

Η εξέταση Stress Echo είναι μία από τις πρωτοποριακές υπηρεσίες που προσφέρουν τα προηγμένα διαγνωστικά κέντρα HealthSpot. Σε Κηφισιά, Περιστέρι και Γλυφάδα τα HealthSpot δημιουργήθηκαν από το Hellenic Healthcare Group (HHG), τον μεγαλύτερο ιδιωτικό όμιλο παροχής υπηρεσιών υγείας στη χώρα, και είναι εξοπλισμένα με υπερσύγχρονη τεχνολογία, στελεχώνονται από ιατρούς υψηλής κατάρτισης και εξειδίκευσης, νοσηλευτικό και παραϊατρικό προσωπικό άρτια εκπαιδευμένο. Παράλληλα όμως τα HealthSpot είναι σε ανοιχτή επικοινωνία με τα θεραπευτήρια του Hellenic Healthcare Group (Υγεία, Metropolitan Hospital, Μητέρα, Metropolitan General, Λητώ, Creta InterClinic) προσφέροντας τη δυνατότητα πραγματοποίησης διαγνωστικών εξετάσεων και επίσκεψης σε ιατρό του ομίλου.

Το Stress Echo είναι μία γρήγορη, αξιόπιστη και ασφαλής εξέταση, η οποία προσφέρει σημαντικές πληροφορίες για τη λειτουργία του μυοκαρδίου και των καρδιακών βαλβίδων σε συνθήκες φόρτισης (stress). Διενεργείται συνήθως για τη διερεύνηση στεφανιαίας νόσου και την εκτίμηση βαλβιδοπαθειών και καρδιακής ανεπάρκειας. Η διαγνωστική αξία της εξέτασης είναι πολύ καλύτερη από την απλή δοκιμασία κόπωσης.

ΠΩΣ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΕΙΤΑΙ;

Η εξέταση μοιάζει με το υπερηχογράφημα triplex καρδιάς (echo), αλλά πραγματοποιείται κατά τη διάρκεια φόρτισης (stress), είτε με άσκηση του εξεταζόμενου σε κυλιόμενο τάπητα είτε με τη χορήγηση φαρμάκου που προκαλεί αύξηση της καρδιακής συχνότητας. Συνήθως, προτιμάται η φαρμακευτική κόπωση, η οποία επιτυγχάνεται με τη χορήγηση δοβουταμίνης, και ταυτόχρονα γίνεται καταγραφή του ηλεκτροκαρδιογραφήματος και της αρτηριακής πίεσης.

Ενδεχομένως κατά την εξέταση, η οποία διαρκεί περίπου 40 λεπτά, ο εξεταζόμενος να νιώσει την καρδιά του να χτυπάει δυνατά και γρήγορα, αλλά δεν είναι επώδυνο ή δυσάρεστο.

ΥΠΑΡΧΕΙ ΚΑΠΟΙΑ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ;

Πριν την εξέταση συμβουλευτείτε τον καρδιολόγο σας για πιθανή διακοπή κάποιου φαρμάκου 2 ημέρες πριν από την εξέταση. Συνήθως πρόκειται για φάρμακα που μειώνουν την καρδιακή συχνότητα όπως οι β-αναστολείς. Ωστόσο είναι σημαντικό να μη διακόψετε κάποιο φάρμακο μόνοι σας.

- Μπορείτε να καταναλώσετε ένα ελαφρύ γεύμα 2-3 ώρες πριν την εξέταση.
- Αποφύγετε την κατανάλωση καφέ και καπνού λίγες ώρες πριν την εξέταση.
- Καλό είναι να προσκομίσετε κάποια στοιχεία για το ιστορικό σας (σημείωμα από τον ιατρό/προηγούμενες εξετάσεις/πόρισμα προηγούμενης στεφανιογραφίας ή χειρουργείου), καθώς και στοιχεία για τη φαρμακευτική αγωγή που λαμβάνετε.
- Αν πρόκειται να υποβληθείτε σε άσκηση αντί φαρμακευτικής κόπωσης, προτιμήστε άνετα ρούχα και παπούτσια.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΝΤΕΝΔΕΙΚΝΥΤΑΙ;

Το stress echo είναι πολύ ασφαλής εξέταση και ο κίνδυνος είναι ιδιαίτερα χαμηλός. Δεν μπορούν παρ' όλα αυτά να υποβληθούν σε stress echo όλοι οι άνθρωποι. Κοιλιακές αρρυθμίες, σοβαρή στένωση αορτής, μη σταθεροποιημένη ασταθής στηθάγχη είναι μερικές από τις απόλυτες αντενδείξεις διεξαγωγής της εξέτασης.

Η πραγματοποίησή της απαγορεύεται σε όσους βιώνουν κρίση άσθματος, σε όσους έχουν χαμηλή αρτηριακή πίεση και σφυγμούς που δεν ξεπερνούν τους 40 ανά λεπτό, αλλά και σε όσους έχουν μη ρυθμισμένη υπέρταση. Η λήψη διπυριδαμόλης κατά τις τελευταίες 24 ώρες, αλλά και καφεΐνης 12 ώρες πριν το τεστ αποτελούν, επίσης, αντενδείξεις.

ΙΑΣΩ Γενική Κλινική
Για ό,τι πιο πολύτιμο έχεις.

Το πρώτο Υβριδικό Κέντρο Αντιμετώπισης της Λιθίασης του Ουροποιητικού στην Ελλάδα!

Η Γενική Κλινική του ΙΑΣΩ διαθέτει τον τελευταίας γενιάς Εξωσωματικό Λιθοτρίπτη Modulith SLX F2 CONNECT. Είναι το πιο προηγμένο σύστημα Εξωσωματικής Λιθοτριψίας παγκοσμίως και μοναδικός στην Ελλάδα. Αποτελεί τη ναυαρχίδα της Μονάδας Εξωσωματικής Λιθοτριψίας, καθώς διαθέτει συγκριτικά πλεονεκτήματα έναντι των παρωχημένων μηχανημάτων.

Η Γενική Κλινική του ΙΑΣΩ έχει δημιουργήσει ένα υπερσύγχρονο υβριδικό κέντρο αντιμετώπισης της λιθίασης του ουροποιητικού σε έναν ειδικά σχεδιασμένο χώρο, ο οποίος ενσωματώνει όλες τις σύγχρονες τάσεις της Ουρολογίας. Το κέντρο είναι στελεχωμένο με εξειδικευμένο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό και παρέχει τη δυνατότητα πλήρους αντιμετώπισης της λιθιασικής νόσου, τόσο στην πρόληψη, διάγνωση και παρακολούθηση όσο και στη θεραπεία αυτής.

Το συγκεκριμένο σύστημα, ανάλογα με την επιλεγμένη λειτουργία λήψης και το ρυθμιζόμενο ύψος ασθενούς, ορίζει αυτόματα τις παραμέτρους έκθεσης και λήψης, καθώς και το πεδίο του θαλάμου ιονισμού. Το σημείο εστίασης, η τάση της λυχνίας και το ρεύμα της λυχνίας επιλέγονται με τέτοιον τρόπο από το σύστημα, ώστε να ελαχιστοποιείται ο κίνδυνος έκθεσης σε ακτινοβολία για τον ασθενή και το προσωπικό. Επίσης είναι πολύ σημαντικό ότι δεν προκαλεί καμία βλάβη σε γειτονικά όργανα.

Υπάρχει δυνατότητα παραλαβής εικόνων με DICOM και παράδοση στον ασθενή εξαιρετικής ποιότητας. Αποθηκεύει εικόνες με αποστολή σε PACS (ιστορικό ασθενούς). Διαθέτει C- arm - flat - panel με συγκριτικά πλεονεκτήματα έναντι όλων των υπολοίπων. Υπάρχει επιλογή μεγέθους εστιασμού σε 3 μεγέθη και δυνατότητα λιθοτριψίας σε όλο το ουροποιητικό σύστημα.

Η μοναδική δυνατότητα περιστροφής του σταθερού συστήματος ακτίνων Χ δημιουργεί επαρκή χώρο εργασίας πάνω από τον ασθενή, απεριόριστο οπτικό πεδίο και ελεύθερη πρόσβαση στο τραπέζι. Αυτό σημαίνει ότι το σύστημα Modulith SLX F2 CONNECT με τον ενσωματωμένο λιθοτρίπτη του είναι το μόνο σύστημα στην αγορά που ικανοποιεί όλες τις απαιτήσεις ενός σύγχρονου, ουρολογικού σταθμού εργασίας ακτίνων Χ.

Το σύστημα διαθέτει ένα μοναδικό παιδιατρικό πρόγραμμα για τη θεραπεία παιδιών. Με το πρόγραμμα αυτό ενεργοποιείται ένα πρόσθετο φίλτρο ακτινοβολίας. Έχει προκαθορισμένες ρυθμίσεις λήψης εικόνας για βέλτιστη απεικόνιση στο πλαίσιο της προβλεπόμενης χρήσης για εξωσωματική λιθοτριψία, για ενδοουρολογικές επεμβάσεις, όπως ουρητηρολιθοτριψία - νεφρολιθοτριψία - διαδερμική νεφρολιθοτριψία. Πραγματοποιείται τοποθέτηση - αφαίρεση stent - κυστεοσκόπηση - TUR-P, TUR B, ουρογραφία. Τα αποτελέσματα λιθοτριψίας είναι εντυπωσιακά, λόγω της εξελιγμένης τεχνολογίας κρουστικού υπερήχου τελευταίας γενιάς σε συνδυασμό με το μεγάλο εστιακό βάθος και τη μεγάλη επιφάνεια κεφαλής.

Πώς τα ιατρικά μας δεδομένα απειλούνται από τους χάκερ από τη χρήση της τηλεϊατρικής!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Όσο οι πάροχοι υγειονομικής περίθαλψης πασχίζουν να ξεπεράσουν τις καθυστερήσεις λόγω της πανδημίας COVID-19, αλλά και να εξυπηρετήσουν έναν πληθυσμό που γερνάει, η δημοτικότητα της τηλεϊατρικής θα συνεχίσει να μεγαλώνει.

Μην ξεχνάμε ότι κατά τη διάρκεια της πανδημίας οι υπηρεσίες τηλεϊατρικής ήταν ένας από τους τομείς που απέδειξαν πόσο πετυχημένες λύσεις μπορεί να δώσει η τεχνολογία, λένε οι ειδικοί από την ομάδα της παγκόσμιας εταιρείας ψηφιακής ασφάλειας ESET.

Όπως οι υπηρεσίες που βασίζονται στο cloud βοήθησαν τους εργαζομένους να παραμείνουν παραγωγικοί κατά τη διάρκεια της καραντίνας, έτσι ακριβώς και οι συνεδρίες τηλεϊατρικής εξασφάλισαν ότι οι γιατροί συνέχισαν να προσφέρουν βασική υγειονομική περίθαλψη και συμβουλές εξ αποστάσεως.

Είναι όμως ασφαλής η χρήση των υπηρεσιών τηλεϊατρικής; Είναι επαρκής η προστασία των δεδομένων των ασθενών; Θα μπορούσαν τα δεδομένα αυτά να πωληθούν σε τρίτους ή να κλαπούν από χάκερ και ακόμη να πουληθούν στο σκοτεινό Διαδίκτυο; «Καθώς η τηλεϊατρική γίνεται όλο και πιο διαδεδομένη, ίσως θα έπρεπε να ενδιαφερθείτε περισσότερο για αυτούς τους πιθανούς κινδύνους», λέει η ομάδα της ESET και μας εξηγεί παρακάτω ποιοι είναι οι κίνδυνοι για την προστασία των προσωπικών δεδομένων και τι μπορούμε να κάνουμε για να τα προστατέψουμε.

Ειδικότερα, η τηλεϊατρική, τηλε-θεραπεία ή τηλε-υγεία αναφέρεται σε οποιαδήποτε υπηρεσία που επιτρέπει σε έναν επαγγελματία υγείας να παρέχει φροντίδα στους ασθενείς του εξ αποστάσεως. Για τους περισσότερους ανθρώπους αυτό σημαίνει συνομιλία online μέσω βίντεο ή μέσω τηλεφώνου. Επιπλέον, τα γραπτά μηνύματα, τα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και οι υπηρεσίες ανταλλαγής αρχείων μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη μεταφορά σημαντικών πληροφοριών και συνταγών ασθενών. Η τηλεϊατρική επεκτείνεται επίσης στην απομακρυσμένη παρακολούθηση των ασθενών μέσω συνδεδεμένων συσκευών, όπως μετρητές σακχάρου, πιεσόμετρα και συσκευές παρακολούθησης δραστηριότητας.

ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Όπου υπάρχουν ευαίσθητα δεδομένα προς κλοπή ή αγορά, οι κυβερνοεγκληματίες και οι απατεώνες καραδοκούν. Τα δεδομένα των ασθενών είναι ιδιαίτερα πολύτιμα στις σκοτεινές γωνιές του Ίντερνετ, καθώς περιλαμβάνουν προσωπικές και οικονομικές πληροφορίες που μπορούν

να αξιοποιηθούν σε απάτες ταυτότητας και ασφάλισης ή για την παράνομη απόκτηση συνταγών φαρμάκων.

Μπορεί επίσης να περιλαμβάνουν προσωπικές ιατρικές πληροφορίες, οι οποίες θα μπορούσαν ακόμη και να χρησιμοποιηθούν ως μοχλός πίεσης σε απόπειρες εκβιασμού.

Υπάρχουν πολλαπλοί πιθανοί κίνδυνοι από τις ίδιες τις εφαρμογές και τους προγραμματιστές τους μέχρι τις συσκευές των ασθενών και των γιατρών. Σύμφωνα με την ESET, αυτοί είναι μερικοί που πρέπει να λάβουμε υπόψη:

• Συλλογή δεδομένων: Σύμφωνα με τη βρετανική μη κερδοσκοπική οργάνωση Privacy International: «Η πρόκληση των εφαρμογών τηλεϊατρικής είναι επίσης ο κινητήριος σκοπός πίσω από την ύπαρξή τους: η συλλογή δεδομένων υγείας από τα άτομα». Προσθέτει ότι ορισμένες εφαρμογές τηλεϊατρικής «συλλέγουν και αποθηκεύουν πολύ περισσότερα δεδομένα» από ό,τι οι παραδοσιακοί πάροχοι υγειονομικής περίθαλψης. Αυτό ενέχει τον κίνδυνο να πωληθούν σε τρίτους (αν και αυτό ρυθμίζεται αυστηρά στην Ευρώπη με τον Γενικό Κανονισμό για την Προστασία Δεδομένων - GDPR) ή να κλαπούν/διαρρεύσουν, εάν ο πάροχος της εφαρμογής δεχθεί κυβερνοεπίθεση. Το 2020 μια διαρροή δεδομένων στην Babylon Health οδήγησε στην αποστολή βίντεο ιδιωτικών συνεδριών σε άλλους ασθενείς.

• Ευπάθειες λογισμικού: Το λογισμικό τηλεϊατρικής μπορεί να περιέχει σφάλματα ασφαλείας που μπορούν να αξιοποιηθούν από χάκερ για να αρπάξουν πληροφορίες ασθενών και να διαπράξουν απάτη.

• Κλοπή διαπιστευτηρίων εφαρμογών: Εάν οι χρήστες χρησιμοποιούν αδύναμους ή εύκολα αναγνωρίσιμους κωδικούς, υπάρχει ο κίνδυνος οι χάκερ να υποκλέψουν το λογαριασμό τους και να συλλέξουν ευαίσθητες ιατρικές και οικονομικές πληροφορίες. Η επαναχρησιμοποίηση κωδικών πρόσβασης αποτελεί επίσης σημαντική απειλή: εάν χρησιμοποιείτε τον ίδιο κωδικό πρόσβασης στην εφαρμογή τηλεϊατρικής και σε άλλες ιστοσελίδες και εφαρμογές, τότε εάν παραβιαστούν, τα ίδια διαπιστευτήρια θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν από χάκερ για να ξεκλειδώσουν την εφαρμογή τηλεϊατρικής που χρησιμοποιείται.

• Κακόβουλες (ψεύτικες) εφαρμογές τηλεϊατρικής: Μια άλλη κλασική τεχνική των χάκερ για την παραβίαση των δεδομένων των χρηστών είναι η τοποθέτηση νόμιμων εφαρμογών παγιδευμένων με κακόβουλο λογισμικό σε αγορές εφαρμογών και η αναμονή για τη λήψη τους από ανυποψίαστους χρήστες. Θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν αυτό το κακόβουλο λογισμικό για να συλλέξουν προσωπικά και οικονομικά δεδομένα από το τηλέφωνο.

• Κίνδυνοι συνδεδεμένων συσκευών: Ακριβώς όπως οι εφαρμογές τηλεϊατρικής συλλέγουν τεράστιες ποσότητες δεδομένων, το ίδιο μπορούν να κάνουν και οι συνδεδεμένες συσκευές, όπως οι συσκευές παρακολούθησης της υγείας. Ορισμένες από αυτές υποδεικνύουν, για παράδειγμα, την τοποθεσία και τις δραστηριότητες του χρήστη και μπορεί να αποθηκεύονται τόσο από τον πάροχο υγειονομικής περίθαλψης όσο και από τον κατασκευαστή της συσκευής ή της εφαρμογής - πολλαπλασιάζοντας τον κίνδυνο διαρροών, παραβιάσεων και περαιτέρω πώλησης σε ύποπτα τρίτα μέρη.

• Υπολογιστές ασθενών και smartphones: Θα πρέπει επίσης να γνωρίζουμε ότι οι υπολογιστές ή οι συσκευές που χρησιμοποιούμε για την πρόσβαση στις υπηρεσίες τηλεϊατρικής μπορεί να κινδυνεύουν από κατασκοπεία ή πειρατεία. Εάν ένας χάκερ καταφέρει να αποκτήσει απομακρυσμένη πρόσβαση στον υπολογιστή σας ή σε άλλη συσκευή, θα έχει πρόσβαση στους κωδικούς σύνδεσης και τις πληροφορίες τηλεϊατρικής. Το ίδιο ισχύει και για τις συσκευές των επαγγελματιών υγείας.

• Κίνδυνοι απορρήτου της πλατφόρμας συνομιλίας: Οι εμπορικές πλατφόρμες τηλεδιάσκεψης, όπως το Skype και το Zoom, χρησιμοποιούνται επίσης συχνά για τηλεϊατρική. Στην πραγματικότητα, οι κανονισμοί χαλάρωσαν κατά τη διάρκεια της πανδημίας για να το επιτρέψουν αυτό. Ωστόσο, η χρήση τους θα μπορούσε να αυξήσει τον κίνδυνο πώλησης δεδομένων ασθενών σε τρίτους.

ΤΙ ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ

Τα παρακάτω βήματα μπορούν να σας βοηθήσουν να μετριάσετε πολλές από τις ανησυχίες που αναφέρονται παραπάνω:

1. Προστατέψτε τον υπολογιστή/τη συσκευή σας με λογισμικό ασφαλείας από αξιόπιστο προμηθευτή.

2. Χρησιμοποιείτε πάντα ισχυρούς και μοναδικούς κωδικούς πρόσβασης.

3. Προσθέστε ένα επιπλέον επίπεδο ασφάλειας στους κωδικούς πρόσβασης, ενεργοποιώντας τον έλεγχο ταυτότητας πολλαπλών παραγόντων, όπου είναι διαθέσιμος.

4. Διατηρείτε πάντα τις εφαρμογές τηλεϊατρικής και συνομιλίας ενημερωμένες.

5. Ρωτήστε τον πάροχο εφαρμογών τηλεϊατρικής που χρησιμοποιείτε πώς επεξεργάζονται και διασφαλίζονται οι προσωπικές πληροφορίες και οι πληροφορίες υγείας.

6. Βεβαιωθείτε ότι τυχόν εμπορικές εφαρμογές συνομιλίας που χρησιμοποιούνται για την τηλεϊατρική είναι κρυπτογραφημένες από άκρη σε άκρη.

7. Ποτέ μη συνδέεστε σε δημόσιο Wi-Fi hotspot ή κοινόχρηστο υπολογιστή/συσκευή.

8. Μην κλείνετε ραντεβού τηλεϊατρικής ή μη μοιράζεστε πληροφορίες με έναν πάροχο εφαρμογών τηλεϊατρικής που δεν γνωρίζετε ή με στοιχεία επικοινωνίας που δεν αναγνωρίζετε.

Με μεγάλο αφιέρωμα στην υγεία της γυναίκας κυκλοφορεί το «Health Next Generation»!

Με ένα μεγάλο αφιέρωμα στην υγεία της γυναίκας κυκλοφορεί το νέο τεύχος «Health Next Generation». Ειδικότερα, είκοσι διακεκριμένοι επιστήμονες παρουσιάζουν τα πιο συνηθισμένα προβλήματα υγείας που αφορούν στις γυναίκες, ώστε να μπορέσετε να τα διαγνώσετε και να τα αντιμετωπίσετε έγκαιρα.

Το ειδικό αφιέρωμα περιλαμβάνει άρθρο της αναπληρώτριας υπουργού Υγείας Μίνας Γκάγκα για τις δράσεις του υπουργείου σε ό,τι αφορά την υγεία των γυναικών, καθώς και άρθρο της υφυπουργού Υγείας, υπεύθυνης για θέματα ψυχικής υγείας Ζωής Ράπτη για τα Κέντρα Ημέρας και την ψυχοκοινωνική στήριξη των γυναικών.

Στο τεύχος του «Health Next Generation» μπορείτε να διαβάσετε τις αποκλειστικές συνεντεύξεις της διευθύνουσας συμβούλου του Ομίλου Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Τσέτη, κ. Ιουλίας Τσέτη, της κ. Agata Jakoncic, Managing Director MSD Greece, Cyprus & Malta - President Pharma Innovation Forum, της κ. Έλενας Χουλιάρα, προέδρου και διευθύνουσας συμβούλου της AstraZeneca Ελλάδος και Κύπρου, της κ. Φαίης Κοσμοπούλου, γενικής διευθύντριας ΠΕΦ, και της κ. Μαίρης Καραγεώργου, διευθύντριας Εταιρικών Υποθέσεων της Novo Nordisk Hellas.

Επίσης, στο τεύχος περιλαμβάνεται συνέντευξη του κ. Γιάννη Τούντα, ομότιμου καθηγητή Κοινωνικής και Προληπτικής Ιατρικής στην Ιατρική Σχολή του ΕΚΠΑ, του κ. Ιωάννη Λύρα, διευθυντή Β΄ Κλινικής Πλαστικής και Επανορθωτικής Χειρουργικής του «Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center», της κ. Κατερίνας Κουτσογιάννη, αντιπροέδρου της Ένωσης Ασθενών Ελλάδας, και της κ. Ευφροσύνης Μάρδα, ιδρύτριας του Κέντρου Ρεφλεξολογίας και Έρευνας.

Στο τεύχος μεταξύ άλλων μπορείτε να διαβάσετε την ιστορία του Μαιευτηρίου «ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ» και του νοσοκομείου «ΕΛΕΝΑ ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ». Να «γνωρίσετε» το «ΜΗΤΕΡΑ», ένα νοσοκομείο νέας γενιάς για τη νέα γενιά των παιδιών, και το «ΥΓΕΙΑ», εταιρεία-πρότυπο για το ελληνικό επιχειρείν.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΔΙΠΛΑ ΣΤΗ ΓΥΝΑΙΚΑ

Εθνική Ασφαλιστική: Ακρογωνιαίος λίθος της κοινωνίας η σύγχρονη γυναίκα

Διαβάστε ένα ενδιαφέρον άρθρο του κ. Γιάννη Σηφάκη, διευθυντή Marketing και Διαφήμισης της Εθνικής Ασφαλιστικής για τη γυναίκα τού σήμερα.

NN HELLAS: ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΚΑΘΕ ΓΥΝΑΙΚΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

Ενημερωθείτε για τα ασφαλιστικά προϊόντα που προσφέρει η εταιρεία για τη σύγχρονη γυναίκα στον τομέα της Υγείας τόσο σε επίπεδο πρωτοβάθμιας όσο και σε επίπεδο δευτεροβάθμιας περίθαλψης. Να σημειωθεί ότι η NN Hellas, μέλος του Ομίλου NN, βρίσκεται δίπλα στους ασφαλισμένους της για περισσότερα από 40 έτη.

Πλάνο Υγείας

ΑΠΟ ΤΗΝ
υδρόγειο

Η υγεία σε πρώτο πλάνο!

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

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

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

ΠλάνοΥγείας Primary
STANDARD | ADVANCE
Προγράμματα Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Πρόληψη & Διάγνωση

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

υδρόγειος
Ασφαλιστική

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

www.ydrogios.gr

Νέο ασφαλιστικό-επενδυτικό προϊόν στην αγορά

Ένα νέο ασφαλιστικό-επενδυτικό προϊόν, το οποίο συνδέεται με επενδύσεις σε μερίδια εσωτερικών μεταβλητών κεφαλαίων και προσαρμόζεται στις ανάγκες και τις προτιμήσεις του ασφαλισμένου, διαθέτει στην αγορά η NN Hellas.

Ο κ. Διονύσης Νοδάρος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas.

Πρόκειται για το NN Accelarator+, το οποίο απευθύνεται σε όσους επιθυμούν, αποταμιεύοντας προγραμματισμένα, να επενδύουν σταδιακά και μακροχρόνια, προστατεύοντας ταυτόχρονα τους ίδιους και τα αγαπημένα τους πρόσωπα, χωρίς να χρειάζεται να καταβάλουν κάποιο κεφάλαιο.

Τονίζεται ακόμη ότι ταιριάζει σε όσους επιθυμούν να συσσωρεύσουν κεφάλαιο, προσαρμόζοντας το ύψος του ασφάλιστρου που καταβάλλουν, σύμφωνα με τις εκάστοτε ανάγκες και υποχρεώσεις τους, αλλά και διατηρώντας τη δυνατότητα να ενισχύουν το κεφάλαιό τους με έκτακτες καταβολές, συνδυάζοντας τη δυνατότητα επένδυσης με τα οφέλη μιας ασφάλισης ζωής. Προσφέρει ευελιξία στους τρόπους και τις επιλογές επένδυσης. Τέλος, αποτελεί ιδανική επιλογή για αυτούς που ενδιαφέρονται για προγράμματα, τα οποία συνδέονται με αειφόρες επενδύσεις που συνεισφέρουν σε περιβαλλοντικούς ή/και κοινωνικούς στόχους.

«Στην NN Hellas υλοποιούμε μια ιδιαίτερα πελατοκεντρική επιχειρηματική στρατηγική, παρέχοντας εξαιρετική "εμπειρία" μέσα από κάθε μας προϊόν», τόνισε ο κ. Διονύσης Νοδάρος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas. Το νέο πρόγραμμα NN Accelarator+ προσφέρει μια σημαντική ασφαλιστική κάλυψη, συνδεδεμένη με πολλές επενδυτικές επιλογές, για όσους θέλουν να φροντίζουν όσα έχουν σημασία στο παρόν, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα το μέλλον, πρόσθεσε ο κ. Νοδάρος.

Στηρίζει την πρωτοβουλία «Νοιάζομαι για το παιδί μου»

Έχοντας πάντα τον άνθρωπο στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων της, αλλά και ενσυναίσθηση απέναντι στις σύγχρονες κοινωνικές προκλήσεις, η NN Hellas συνεχίζει για δεύτερη χρονιά να στηρίζει τη σημαντική πρωτοβουλία «Νοιάζομαι για το παιδί μου», που υλοποιείται από το Ινστιτούτο Prolepsis.

Στόχος του προγράμματος είναι, μέσα από την ευαισθητοποίηση, την ενημέρωση και την εκπαίδευση, να ενδυναμώσει το ρόλο των γονέων, των κηδεμόνων, αλλά και των ηλικιωμένων μελών της οικογένειας, σε θέματα πρόληψης και αντιμετώπισης δυσκολιών και προβλημάτων ψυχικής υγείας, που δημιουργούνται καθημερινά στην επαφή και τη σχέση τους με τα παιδιά. Το πρόγραμμα εμπλουτίστηκε με την προσθήκη τριών ακόμη ενοτήτων. Έτσι, οι οκτώ βασικοί θεματικοί πυλώνες το 2023 διαμορφώνονται ως εξής: Ψυχική Ανθεκτικότητα, Εξαρτήσεις, Εκφοβισμός, Αυτοεκτίμηση & Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης, Διαγενεακές Σχέσεις & Ψυχική Υγεία, Οριοθέτηση, Αντιμετώπιση Απώλειας και Στάδια Ανάπτυξης και Διαπαιδαγώγηση σχετικά με τα Όρια Σώματος.

Με νέο λογότυπο

Στον επανασχεδιασμό του λογοτύπου προχώρησε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών, με αφορμή τα 90 χρόνια πορείας από την ίδρυσή του αλλά και την ανάγκη για προσαρμογή της στρατηγικής του σε μία εποχή που μεταβάλλεται με ταχύτατους ρυθμούς.

Το νέο λογότυπο χαρακτηρίζεται από την απλότητα του σχεδιασμού και έχει διαμορφωθεί με τρόπο ώστε να δίνει την αίσθηση της σύνδεσης και της ένωσης μεταξύ των μελών. Διατηρώντας την ίδια φιλοσοφία του υφιστάμενου λογοτύπου, το νέο πλέον λογότυπο δημιουργήθηκε σε μία πιο δυναμική και σύγχρονη εκδοχή, σηματοδοτώντας τη νέα εποχή του Συνδέσμου, δηλώνοντας παράλληλα τη δέσμευσή του να ανταποκρίνεται συνεχώς στις ραγδαίες εξελίξεις και ανάγκες των μελών της.

Εξαγόρασε τη Franz Glosser

Συμφωνία για την εξαγορά της Franz Gossler Insurance Group, ενός από τους κορυφαίους ασφαλιστικούς μεσίτες που εστιάζει στην ασφάλεια ταινιών και ψυχαγωγίας στη Γερμανία και όχι μόνο, ανακοίνωσε η Howden. Όπως αναφέρεται, η συναλλαγή εκτελέστηκε από τον ειδικό μεσίτη Howden της Γερμανίας Howden Caninenberg, αντικατοπτρίζοντας τον στρατηγικό στόχο της εταιρείας να επενδύσει στην τοπική εξειδικευμένη τεχνογνωσία και να τοποθετηθεί ως η εξέχουσα επιλογή για εθνικούς και διεθνείς πελάτες στη βιομηχανία ψυχαγωγίας - συμπεριλαμβανομένων των αθλητικών, ταινιών, τηλεόρασης και ροής.

Νέα πρόσωπα στο Διοικητικό Συμβούλιο

Πρόεδρος επανεξελέγη ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Νέα σύνθεση έχει για τη διετία 2023-2024 το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το οποίο εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 7ης Μαρτίου. Πρόεδρος επανεξελέγη ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο κ. Robert Constantin Gauci αναλαμβάνει αντιπρόεδρος, ενώ ο κ. Πάνος Δημητρίου παραμένει γενικός γραμματέας.

ΤΟ ΝΕΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Πρόεδρος: **Σαρρηγεωργίου Αλέξανδρος**
Αντιπρόεδρος: **Gauci Robert Constantin**
Γενικός γραμματέας: **Δημητρίου Παναγιώτης**
Ταμίας: **Ζορμπάς Δημήτριος**
Μέλη: **Αντιμησάρης Νικόλαος**, **Βαγιακάκος Παναγιώτης**, **Ευσταθόπουλος Κίμων - Ρεϊνιέρ**, **Ζάχος Γεώργιος**, **Zorgno Giuseppe**, **Καντώρος Ιωάννης**, **Κασκαρέλης Παύλος**, **Κάτσιος Χρήστος**, **Λαπατάς Ιωάννης**, **Lathioor Frederic**, **Μινέτας Γεώργιος**, **Μοάτσος Ερρίκος**, **Σαΐας Κάρολος**, **Τζένης Γεράσιμος**, **Χαλκιόπουλος Νικόλαος**.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Μια εταιρία της Allianz

Καινοτόμος εκπαιδευτική δράση από «Super Heroes»

Ενισχύοντας η Ευρωπαϊκή Πίστη τη διαδικασία επιμόρφωσης των εργαζομένων της και με στόχο τη διαφοροποίησή της από τα συνήθη εκπαιδευτικά δεδομένα, δημιούργησε 3 νέα animated videos, ενημερώνοντας τις Εσωτερικές της Υπηρεσίες για σημαντικά θέματα που αφορούν στις λειτουργίες των Compliance Officer, Data Protection Officer και Security Officer.

Στόχος της εταιρείας, με τη δημιουργία των συγκεκριμένων φρέσκων και σύγχρονων videos, ήταν, όπως επισημαίνεται, να εξηγήσει με απλό και κατανοητό τρόπο τις σύνθετες λειτουργίες της Κανονιστικής Συμμόρφωσης, της Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα και της Ασφάλειας Πληροφοριών, ενδυναμώνοντας με αυτόν τον τρόπο την κουλτούρα του οργανισμού στα τρία αυτά πεδία. Αυτό επιτεύχθηκε με το σχεδιασμό ειδικών χαρακτήρων «Super Heroes», έναν για κάθε λειτουργία, που ενημερώνουν, αναλύουν και επεξηγούν στους εργαζομένους τα ενίοτε πολύπλοκα και δυσνόητα θέματα λειτουργιών που πρέπει όλοι να γνωρίζουν και να κατανοούν, αντικαθιστώντας σε κάποιες περιπτώσεις τις εκτενείς παρουσιάσεις και τα πολλαπλά e-mails.

Με τα διάρκειας περίπου 2 λεπτών videos, τα οποία έχουν δημιουργηθεί σύμφωνα με όλες τις σύγχρονες εικαστικές τάσεις, ενισχύεται η εμπλοκή του προσωπικού της εταιρείας στα επιμορφωτικά προγράμματα, αυξάνεται το ενδιαφέρον τους προς την εκπαίδευση και δημιουργείται ένας ευχάριστος τρόπος μετάδοσης πληροφοριών. Τα νέα animated videos παρουσιάστηκαν στους εργαζομένους της εταιρείας, αφήνοντας πολύ θετικές εντυπώσεις. Ειδικότερα, μέσα από τις 3 «Super Heroes» και τα animated γραφικά, απαντήθηκαν οι 5 συχνότερες ερωτήσεις για τη διαχείριση των προσωπικών δεδομένων, παρουσιάστηκαν ιστορίες κυβερνοασφάλειας για τους κινδύνους που εγκυμονεί η χρήση του Διαδικτύου και εξηγήθηκε η διαδικασία αναφοράς επιλήψιμων πράξεων (whistleblowing).

Η εν λόγω ενέργεια είναι μέρος της ψηφιακής στρατηγικής της εταιρείας, η οποία περιλαμβάνει μια σειρά από δράσεις και εκπαιδεύσεις για το σύνολο των στελεχών της εταιρείας, καθώς και του δικτύου πωλήσεων. Μπορείτε να δείτε τα videos στο κανάλι της εταιρείας στο YouTube.

Allianz

Βήμα σε πέντε κορυφαίους αθλητές

Η Allianz, ως περήφανος παγκόσμιος ασφαλιστικός συνεργάτης του Ολυμπιακού και Παραολυμπιακού Κινήματος 2021-2028, δίνει το βήμα σε πέντε κορυφαίους Έλληνες αθλητές, τους οποίους στηρίζει, να μεταφέρουν το πάθος, τις αξίες και την αφοσίωσή τους στον αθλητισμό, στην καθημερινότητα όλων μας, μέσα από την πρωτότυπη σειρά podcasts «Έτοιμοι για Ζωή», που δημιούργησε σε συνεργασία με τη LiFO.

Ένας πρωταθλητής καλείται να είναι διαρκώς προετοιμασμένος σε ψυχολογικό και σωματικό επίπεδο και να κατακτά τους στόχους του, ξεπερνώντας διαρκώς τα όρια και τον ίδιο του τον εαυτό. Ωστόσο, δεν είναι άτρωτος, πολλές φορές κουράζεται και χρειάζεται πραγματική υποστήριξη ώστε να αντεπεξέρχεται στις πιέσεις, τόσο της καθημερινότητας όσο και της αθλητικής του διαδρομής.

Στα επεισόδια του podcast «Έτοιμοι για Ζωή», οι αθλητές που στηρίζει η Allianz στην Ελλάδα μοιράζονται με τη δημοσιογράφο Άννα Κόκκορη βιώματα, αξίες και ιστορίες σκληρής δουλειάς. Πρόκειται για τους αθλητές Εμμανουήλ Καραλή (Ολυμπιονίκη Άλμα επί Κοντώ), Γρηγόρη Πολυχρονίδη (Παραολυμπιονίκη Μπότσια) και τη συνοδό αθλήτρια και σύζυγό του Κατερίνα Πατρώνη, Νάσο Γκαβέλα (Παραολυμπιονίκη Στίβου), Σωτήρη Γκαραγκάνη (Πρωταθλητή Στίβου) και Σεμέλη Ζαρμακούπη (Πρωταθλήτρια Kick Boxing και Tae Kwon Do), που ανοίγουν την καρδιά τους στο μικρόφωνο, δίνοντας μαθήματα αισιοδοξίας για το αύριο.

«Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που, μέσα από τη συνεργασία της Allianz με το Διεθνές Ολυμπιακό και Παραολυμπιακό Κίνημα αλλά και μέσα από τη στήριξη που προσφέρουμε σε κορυφαίους αθλητές, έχουμε την ευκαιρία να δημιουργήσουμε μια τέτοια πρωτοβουλία που εμπνέει όλους μας. Γεμάτες συγκίνηση και θετικά μηνύματα, οι ιστορίες των αθλητών μάς θυμίζουν την αξία της καθημερινής προσπάθειας και μας παρακινούν να βλέπουμε με αισιοδοξία το αύριο», δήλωσε η κ. Μαριτίνα Μεσσήνη, υπεύθυνη για τη συνεργασία της Allianz Ελλάδος με το Ολυμπιακό & Παραολυμπιακό Κίνημα.

Επιθεώρηση Κελεσίδη: Βραβεύσεις

Σαράντα δύο χρόνια επιτυχημένης πορείας στην ασφαλιστική αγορά συμπλήρωσε ο Δημήτρης Κελεσίδης, της Εθνικής Ασφαλιστικής, κορυφαίος διευθυντής Γραφείων Πωλήσεων όπως υπογράφει ο ίδιος. Μιλώντας κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης κοπής της πίτας και βράβευσης των κορυφαίων συνεργατών του, αναφέρθηκε στην επιτυχημένη διαδρομή του που ξεκίνησε το 1981 από τη Λ. Συγγρού.

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης στον κλάδο Ζωής για το 2021-2022: ΓΙΑΝΝΗΤΣΑΝΗΣ ΑΝΤΩΝΗΣ

1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης στους Γενικούς κλάδους για το 2021-2022 & 1ος Ασφαλιστής σε όλη την εταιρεία στους Γενικούς κλάδους για το 2021-2022: ΚΑΖΑΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

1. ΔΡΑΚΟΥ ΑΜΑΛΙΑ
2. ΒΑΡΒΑΛΟΥΚΑ ΜΑΡΙΑ
3. ΜΟΥΤΑΦΗ ΜΑΡΙΑ
4. ΤΑΡΑΤΟΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
5. ΠΟΥΛΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ
6. ΝΤΑΛΑΚΟΣ ΜΙΧΑΛΗΣ
7. ΛΑΜΠΡΟΓΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ
8. ΦΛΩΡΑΚΗΣ ΘΕΟΦΑΝΗΣ
9. ΠΑΠΑΜΑΚΡΗ ΚΥΡΙΑΚΗ
10. ΚΟΤΖΑΝΤΑΜΠΑΝΗΣ ΣΠΥΡΟΣ

Ειδική Βράβευση: ΠΟΛΙΤΑΚΗ ΜΑΡΙΑ

Atradius
Managing risk, enabling trade

Παρούσα στο MACM ANNUAL

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε το συνέδριο MACM ANNUAL CONFERENCE 2023 στη Μάλτα, με θέμα «International Economic Turmoil - The effect on Trade and Credit», με τη συμμετοχή επαγγελματιών της αγοράς.

Στο πλαίσιο του συνεδρίου, ο κ. Μάκης Τζένης, Managing Director της Atradius Greece και της Atradius Romania, ανέλυσε το μηχανισμό και τα ευεργετήματα της ασφάλισης πιστώσεων, πολύτιμο εργαλείο στην τρέχουσα ευμετάβλητη οικονομική συγκυρία.

Νέο σλόγκαν

Άλλαξε το σλόγκαν της Interasco ΑΕΓΑ «σίγουρα, γρήγορα... απλά!», το οποίο την ακολουθούσε και την ξεχώριζε επί σειρά ετών. Το σλόγκαν είναι το ίδιο με αυτό της μητρικής εταιρείας του Ομίλου Harel και, όπως επισημαίνει ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ κ. Κάρολος Σαΐας, «το "INTERASCO: for your peace of mind" παραπέμπει σ΄ ένα ευρύ φάσμα προνομίων, πάνω απ' όλα όμως στο αίσθημα της ασφάλειας, της εμπιστοσύνης και φυσικά του κύρους ενός από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς ομίλους παγκοσμίως, τη Harel, με εμπειρία πάνω από 80 χρόνια - €9.400.000.000 κύκλο εργασιών - €2.400.000.000 ίδια κεφάλαια - €101.900.000.000 επενδεδυμένα κεφάλαια και 5.000.000 πελάτες». «Οι πελάτες μας, περισσότερο από ποτέ, έχουν ανάγκη από πρεμία και ασφάλεια. Το νέο μας σλόγκαν αποτυπώνει στην πράξη το μήνυμα αυτό», υπογραμμίζει ο κ. Σαΐας.

Νέα εταιρική ταυτότητα

Τη νέα ολοκληρωμένη εταιρική της ταυτότητα λάνσαρε η NAK Katsiberis, που εδώ και 8 δεκαετίες αναπτύσσεται σταθερά και ταυτόχρονα συμβάλλει στις εξελίξεις της επιχειρηματικής ασφάλισης. Η συνολική φιλοσοφία και τοποθέτησή της συμπυκνώνεται στο motto που υπογράφει το νέο brand identity: «To protect is to empower». Το repositioning της NAK Katsiberis δηλώνει με σύγχρονη ματιά και αυτοπεποίθηση το όραμά της. Να διαδραματίζει έναν ολοένα και πιο πρωταγωνιστικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά, συμβάλλοντας σε ένα καλύτερο αύριο για όλους: τις επιχειρήσεις που υπηρετεί, τον κλάδο, την κοινωνία.

Στηρίζει τους σεισμόπληκτους

Δωρεά στον Ελληνικό Ερυθρό Σταυρό για τη στήριξη των σεισμόπληκτων της Τουρκίας και της Συρίας πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Σε συνέχεια του καλέσματος της ΕΑΕΕ προς τις ασφαλιστικές εταιρείες-μέλη της για παροχή ανθρωπιστικής βοήθειας προς τους πληγέντες στις γειτονικές χώρες, συγκεντρώθηκε σημαντικό ανθρωπιστικό υλικό το οποίο εστάλη στον Ελληνικό Ερυθρό Σταυρό.

Η ανθρωπιστική βοήθεια θα συμβάλει στην ανακούφιση των χιλιάδων σεισμοπαθών σε Τουρκία και Συρία που έχουν μείνει χωρίς στέγη και στερούνται ακόμα και των ειδών πρώτης ανάγκης.

GENERALI

Ισχυρή κεφαλαιακή θέση

Το καλύτερο λειτουργικό αποτέλεσμα στην ιστορία της εμφάνισε η Generali, με συνεχιζόμενη αύξηση ασφαλίστρων, καθαρών κερδών και εξαιρετικά ισχυρή κεφαλαιακή θέση το 2022. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του ομίλου έφθασαν τα €81,5 δισ., καταγράφοντας αύξηση +1,5%, ενώ ισχυρή ήταν η ανάπτυξη στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων +9,8%, η οποία βασίζεται στην ανάπτυξη των λοιπών γραμμών ασφάλισης πέραν αυτής του αυτοκινήτου. Οι καθαρές εισροές στον κλάδο Ζωής έδειξαν ανθεκτικότητα στα €8,7 δισ., χάρις στην αποκλειστική ανάπτυξη των προγραμμάτων προστασίας και των επενδυτικών προϊόντων Unit Linked, κάτι που όπως τονίζεται είναι απολύτως συνεπές με τη στρατηγική του ομίλου.

Να σημειωθεί ότι ο Όμιλος Generali εμφάνισε αύξηση 11,2% στα λειτουργικά του αποτελέσματα φτάνοντας τα €6,5 δισ., επίδοση που βασίζεται κυρίως στον κλάδο Ζωής αλλά και στην αύξηση των Γενικών Ασφαλίσεων. Ο Συνδυασμένος Δείκτης Ζημιών και Εξόδων ανήλθε στο 93,2% (+2,4 π.μ.), ενώ το Περιθώριο Νέας Παραγωγής παρουσίασε εξαιρετική απόδοση φτάνοντας στο 5,35% (+0,86 π.μ.).Τα καθαρά έσοδα έφτασαν τα €2.912 εκατ. (+2,3%). Παρουσίασε επίσης εξαιρετικά ισχυρή κεφαλαιακή θέση, με τον Δείκτη Φερεγγυότητας να ανέρχεται στο 221% (αντίστοιχο ποσοστό 227%, FY2021). Το προτεινόμενο μέρισμα ανά μετοχή ανέρχεται στο €1,16 (+8,4%), επιβεβαιώνοντας την εστίαση του ομίλου στις αποδόσεις των μετόχων.

Phillipe Donnet
Αυξημένο μέρισμα στους μετόχους

«Τα αποτελέσματα της Generali επιβεβαιώνουν τον επιτυχημένο μετασχηματισμό του οργανισμού μας, ο οποίος συνεχίζεται μέσα από την πειθαρχημένη και αποτελεσματική εφαρμογή του στρατηγικού μας πλάνου "Lifetime Partner 24: Driving Growth". Ξεκινώντας από ένα σαφές όραμα για τη θέση του ομίλου ως παγκόσμιου ηγέτη στην ασφάλιση και τη διαχείριση περιουσιακών στοιχείων, κάνουμε σταθερά και σχεδιασμένα βήματα με σκοπό την επίτευξη των στόχων και των φιλοδοξιών που απορρέουν από τη στρατηγική μας, επιτυγχάνοντας βιώσιμη ανάπτυξη και δημιουργία προστιθέμενης αξίας για όλους τους μετόχους μας, ακόμη και σε ένα περιβάλλον γεωπολιτικών και οικονομικών προκλήσεων. Από αυτή τη θέση έχουμε τη δυνατότητα να προτείνουμε στους μετόχους μας, για μία ακόμη φορά, αυξημένο μέρισμα, χάρη στη συνεχιζόμενη αύξηση των κερδών μας, στη ρευστότητα και την ισχυρή κεφαλαιακή θέση του ομίλου. Επιπλέον, η Generali συνεχίζει να ηγείται του στόχου της Βιωσιμότητας, έχοντάς την, πλέον, ενσωματώσει πλήρως σε όλες τις επιχειρηματικές δραστηριότητες του ομίλου, σύμφωνα με τη δέσμευσή μας να ενεργούμε ως υπεύθυνος ασφαλιστής, επενδυτής, εργοδότης και εταιρικός πολίτης. Όλα αυτά τα καταφέραμε χάρη στο πάθος των ανθρώπων μας και στο μοναδικό δίκτυο των ασφαλιστικών μας συμβούλων», δήλωσε σχετικά ο CEO του Ομίλου Generali, κ. Phillipe Donnet.

ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ Hospital Center

Organization Accredited by Joint Commission International

Ενισχύει τα προνόμια στις ασφαλιστικές εταιρείες

Σε μια περίοδο όπου ο ανταγωνισμός αποσύρει ή περιορίζει δραστικά τα προσφερόμενα προνόμια, το «Ερρίκος Ντυνάν» στηρίζει έμπρακτα τους συνεργάτες του. Στο πλαίσιο αυτό, επωμίζεται το επιπλέον κόστος και διατηρεί αμετάβλητα τα προσφερόμενα προς τους ασφαλισμένους προνόμια.

Το «Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center» θα συνεχίσει να προσφέρει τα ειδικά προνόμια υγείας σε δικαιούχους που καλύπτονται από συμβόλαιο υγείας. Ενδεικτικά:

• Απεριόριστες δωρεάν επισκέψεις σε 6-8 ιατρικές ειδικότητες (αναλόγως της ασφαλιστικής εταιρείας) στο Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών.

• Δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις €300-€500 ανά περιστατικό (αναλόγως της ασφαλιστικής εταιρείας) στο Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών.

• Έκπτωση έως 70% στον τιμοκατάλογο του «Ερρίκος Ντυνάν» για διαγνωστικές εξετάσεις σε περίπτωση υπέρβασης του δωρεάν ποσού.

Αντίστοιχα προνόμια ισχύουν και στα Τακτικά Εξωτερικά Ιατρεία. Η παροχή ειδικών προνομίων, που δρουν συμπληρωματικά με τις καλύψεις των συμβολαίων των ασφαλισμένων, εντάσσεται στο πλαίσιο συνεργασίας του «Ερρίκος Ντυνάν» με τις ασφαλιστικές εταιρίες και δεν εμπεριέχει καμία απολύτως οικονομική επιβάρυνση.

Να σημειωθεί ότι το «Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center» διαθέτει συμβάσεις συνεργασίας με όλες τις ελληνικές και τις μεγαλύτερες ξένες ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, παρέχοντας στους ασφαλισμένους τους ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας υψηλού επιπέδου, σε ιδανικές συνθήκες νοσηλείας.

Το «Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center», με διακεκριμένους γιατρούς και βιοϊατρικό εξοπλισμό αιχμής, κατέχει εξέχουσα θέση στην ελληνική επικράτεια ως ένα από τα μεγαλύτερα νοσηλευτήρια. Οι κορυφαίες ιατρικές υπηρεσίες έχουν άλλωστε τη Χρυσή Σφραγίδα Έγκρισης του οργανισμού Joint Commission International, η οποία αποδεικνύει την απόλυτη συμμόρφωσή του προς τις απαιτήσεις του διεθνώς αναγνωρισμένου προτύπου διαπίστευσης υπηρεσιών.

ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ ΠΡΟΣΟΧΗΣ ΤΟΥ Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ

Υπηρετεί με συνέπεια τις αξίες του, έχοντας πάντα στο επίκεντρο της προσοχής του τον άνθρωπο και τη διασφάλιση της υγείας του, επενδύει στην πρόοδο της ιατρικής επιστήμης και μέσω της εταιρικής του δράσης στηρίζει την κοινωνία.

Το «Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center» φέρει το όνομα του Ελβετού ανθρωπιστή και ιδρυτή του διεθνούς ερυθροσταυρικού κινήματος, καθώς στον πυρήνα των αξιών του βρίσκονται οι ιδέες της φροντίδας, της συμπαράστασης, της αλληλεγγύης και του σεβασμού της ανθρώπινης αξιοπρέπειας, τις οποίες υπηρετεί με ήθος και συνέπεια.

Ανήκει στην εταιρεία «ΗΜΙΘΕΑ ΜΑΕ» και αποτελεί ένα από τους πλέον σύγχρονους και μεγαλύτερους νοσηλευτικούς οργανισμούς που δραστηριοποιούνται στο χώρο της παροχής υπηρεσιών υγείας, τόσο στην Ελλάδα όσο και στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης.

Κατασκευάστηκε σύμφωνα με τις προδιαγραφές του Π.Δ. 517/91, με κτιριακές υποδομές εξαρχής και αποκλειστικά σχεδιασμένες για τη λειτουργία νοσοκομείου, το οποίο άρχισε να λειτουργεί το 2000.

Νέα εξαγορά

Σε μία ακόμη ουσιαστικής σημασίας συνέργεια με την Consensus Insurance Services προχώρησε η Howden Hellas. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, ολοκληρώθηκε η υπογραφή της συμφωνίας συνεργασίας με την Consensus Insurance Services, το χαρτοφυλάκιο της οποίας μεταφέρεται στη Howden Hellas.

Σε δηλώσεις του ο Φίλιππος Μυτιληναίος, επικεφαλής της Consensus Insurance Services, υπογράμμισε μεταξύ άλλων ότι «στόχος μας ήταν και πάντα θα είναι να ανταποκρινόμαστε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στις ανάγκες των πελατών μας και να τους παρέχουμε το μεγαλύτερο δυνατό εύρος προτάσεων και λύσεων για τις ασφαλιστικές τους ανάγκες».

Από την πλευρά του ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO Greece & Cyprus, τόνισε ότι «η Consensus Insurance Services διέπεται από το ίδιο δυναμικό επιχειρηματικό πνεύμα και την ανθρωποκεντρική φιλοσοφία της Howden και προσθέτει αξία στο μοντέλο ανάπτυξης εργασιών που έχουμε δομήσει».

Οι κ.κ. Φίλιππος Μυτιληναίος και Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

Αυξημένη παραγωγή

Με αυξημένη παραγωγή κατά 21,4% έκλεισε η χρήση του 2022 έναντι του 2021 για την Atradius Hellas, που διατήρησε τη θέση του market leader στην ασφάλιση πιστώσεων, κατέχοντας μερίδιο 47,09%. Κατά το περσινό δωδεκάμηνο η εταιρεία πέτυχε χαμηλό τεχνικό δείκτη ζημιών (Loss Ratio), μικρότερο του 35%, με το δείκτη Combined Ratio (ζημιές συν έξοδα κτήσεις - λειτουργίας/παραγωγή) να διαμορφώνεται σε 70%, εξασφαλίζοντας μια ακόμη κερδοφόρο χρήση.

Τα θετικά αποτελέσματα δείχνουν και τη μεγαλύτερη διείσδυση που αποκτούν χρόνο με το χρόνο οι ασφαλίσεις πιστώσεων στην ελληνική επιχειρηματική κοινότητα, τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της Atradius Hellas, κ. Γεράσιμος Τζένης.

Συναντήσεις με ΕΑΕΕ και ΤτΕ

Πρωτοβουλία ενημέρωσης των αρμόδιων ελληνικών φορέων σχετικά με την ανάπτυξη των εργασιών, την ενδυνάμωση των οικονομικών μεγεθών και τον στρατηγικό της σχεδιασμό για τα επόμενα έτη έλαβε η Euroins Ελλάδος, υποκατάστημα της βουλγαρικής ασφαλιστικής εταιρείας Euroins Insurance AD. Στο πλαίσιο αυτό, η διοίκηση της Euroins Ελλάδος, εκπροσωπούμενη από τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Evgeny Ignatov και τον αναπληρωτή διευθυντή κ. Αθανάσιο Ι. Σμυρνή, συναντήθηκε με τον πρόεδρο της ΕΑΕΕ κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου και τη γενική διευθύντρια της Ένωσης κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου. Παράλληλα, η διοίκηση της Euroins Ελλάδος συναντήθηκε με το επιτελείο της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλάδος, υπό τον διευθυντή κ. Σταύρο Κωνσταντά.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Νέο στέλεχος

Τη θέση του διευθυντή Κλάδου Ζωής και Υγείας της Ατλαντικής Ένωσης ανέλαβε από τις 15/2/2023 ο κ. Dieter Δημήτριος Krumbholz, κίνηση που θα συμβάλει αποφασιστικά στον ανασχεδιασμό και στους υψηλούς στόχους της εταιρείας. Ο κ. Krumbholz έχει φοιτήσει στο Universität Siegen της Γερμανίας και στο Τμήμα Οικονομικών Σπουδών της Νομικής Σχολής Αθηνών. Είναι απόφοιτος του The American College of Greece σε σπουδές «Marketing - Management» και κάτοχος μεταπτυχιακών σπουδών στο «Insurance and Financial Risk Management» από το CITY University London UK. Διαθέτει πολυετή ασφαλιστική εμπειρία, η οποία ξεκίνησε το 1998 και έχει διατελέσει στέλεχος σε θέσεις ευθύνης στους κλάδους Ατομικών και Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής σε ελληνικές και πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες με πιο πρόσφατες την ERGO και την AXA.

HELLAS DIRECT

COSMOTE | Insurance

Ασφάλιση κατοικίας

Τις δυνάμεις τους ενώνουν Hellas Direct και COSMOTE Insurance, προσφέροντας γρήγορη και εύκολη ασφάλιση κατοικίας σε όλους, ιδιοκτήτες, δανειολήπτες και ενοικιαστές.

Τα νέα αποκλειστικά προγράμματα ασφάλισης κατοικίας COSMOTE Insurance HOME, που παρέχονται σε συνεργασία με την Hellas Direct, σχεδιάστηκαν για να καλύπτουν κάθε ανάγκη. Είναι διαθέσιμα σε ιδιοκτήτες κατοικιών, με ή χωρίς δάνειο, αλλά και σε ενοικιαστές και αφορούν κύριες και εξοχικές κατοικίες. Τα ασφάλιστρα ξεκινούν μόλις από 2,5€/μήνα.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Συνεχής αναβάθμιση των υπηρεσιών

Κύκλο εκπαιδεύσεων για τους 40 εργαζόμενους τηλεφωνητές των συντονιστικών κέντρων Οδικής Βοήθειας στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη ολοκλήρωσε ο όμιλος επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα, στο πλαίσιο της συνεχούς επιμόρφωσης του ανθρώπινου δυναμικού του και με στόχο την αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών. Οι διήμερες εκπαιδεύσεις έλαβαν χώρα σε συνεργασία με την εταιρεία «AA+ Partners», ενώ η θεματολογία τους περιλάμβανε την επαγγελματική επικοινωνία, την τηλεφωνική εξυπηρέτηση και τη διαχείριση παραπόνων.

EUROHOLD

Ισχυρή κερδοφορία

Η Eurohold Bulgaria AD ανακοίνωσε ισχυρά οικονομικά αποτελέσματα για το τέταρτο τρίμηνο του 2022 ολοκληρώνοντας ένα ακόμη ισχυρό οικονομικό έτος. Σύμφωνα με τις ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις, η Eurohold Bulgaria κατέγραψε ετήσια αύξηση εσόδων 77% στα 3,2 δισ. ευρώ, ενώ σε επίπεδο κερδών προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) σημείωσε άνοδο 52% στα 146 εκατ. ευρώ. Τα ετήσια καθαρά κέρδη ανήλθαν σε 34,9 εκατ. ευρώ ενισχυμένα κατά 8,8%.

PENCO INSURANCE BROKERS

Συνεργασία με την OneGlobal

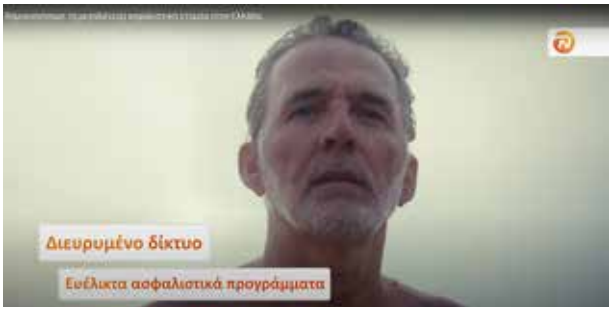
Την έναρξη της στρατηγικής της συνεργασίας με την εταιρεία Oneglobal Insurance Broking Limited ανακοίνωσε η PENCO SA Μεσίτες Ασφαλίσεων. Η στρατηγική αυτή συνεργασία, όπως αναφέρεται, έρχεται να καλύψει τις ανάγκες της προαιρετικής αντανασφάλισης και της ασφάλισης των μεγάλων εμπορικών και βιομηχανικών επιχειρήσεων, παρέχοντας ανταγωνιστικές, ευέλικτες και πελατοκεντρικές λύσεις αντασφάλισης σε ασφαλιστικές εταιρείες και μεγάλες επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα.

Στον «αέρα» η νέα διαφημιστική ταινία

«Όταν Μεγαλώσω» είναι ο τίτλος της νέας διαφημιστικής ταινίας της NN Hellas για το 2023. Η ταινία αποτελεί εξέλιξη της περσινής. Όπως αναφέρεται στο spot της:

«Μεγαλώνουμε σημαίνει ερχόμαστε πιο κοντά στα σχέδιά μας. Στην NN μεγαλώσαμε και δημιουργήσαμε τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα.

Έτσι, συνεχίζουμε με διευρυμένο δίκτυο, ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα και ακόμη μεγαλύτερη ευθύνη να στηρίζουμε τα σχέδιά σας και όσα έχουν σημασία για εσάς. Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά».



Στιγμιότυπο από την παραλαβή του αυτοκινήτου.

Η Ατλαντική Ένωση βραβεύει την Infotrust

Τους νικητές του διαγωνισμού πωλήσεων 2022 βράβευσε η Ατλαντική Ένωση, με έπαθλο τη χρήση εταιρικού αυτοκινήτου. Εκ μέρους της Infotrust, που είναι ένας από τους νικητές του διαγωνισμού, το αυτοκίνητο παρέλαβε από τον υποδιευθυντή Πωλήσεων της Ατλαντικής Ένωσης κ. Τέλη Μπάρδη ο υπεύθυνος Ανάπτυξης Κλάδου Ζωής της Infotrust κ. Μίλτος Μαντατζής, παρουσία του κ. Γιώργου Βλασσόπουλου, διευθυντή Ομαδικών Ζωής της Ατλαντικής Ένωσης.

Τι προσφέρει το SilverDAT FastTrackAI®

Η τελευταία 3ετία ήταν εξαιρετικά παραγωγική για την DAT Hellas, μιας και σύσσωμη η ομάδα της με επικεφαλής τον κ. Δημήτρη Βαλαβάνη εργάστηκαν εντατικά για την εξέλιξη του SilverDAT FastTrackAI®, που ανέπτυξε η μητρική εταιρεία, ώστε να προσαρμοστεί στα δεδομένα της ελληνικής αγοράς. Το SilverDAT FastTrackAI® είναι ένα εξαιρετικά σοφιστικέ πρόγραμμα που διευκολύνει σημαντικά το έργο των ασφαλιστικών εταιρειών, χάρη στην Τεχνητή Νοημοσύνη που ενσωματώνει.

Πρόκειται για μια εφαρμογή που απλοποιεί σημαντικά την αξιολόγηση της ζημιάς, μόνο και μόνο με τρεις φωτογραφίες. Και το ακόμα πιο εξαιρετικό είναι πως το πρόγραμμα αυτό κοστολογεί παράλληλα τη ζημιά σε μόλις 25 δευτερόλεπτα.

Τα οφέλη του SilverDAT FastTrackAI® μεταξύ άλλων είναι:

- Μείωση λειτουργικών εξόδων
- Μείωση χρόνου διεκπεραίωσης φακέλου ζημιάς
- Αύξηση παραγωγικότητας.

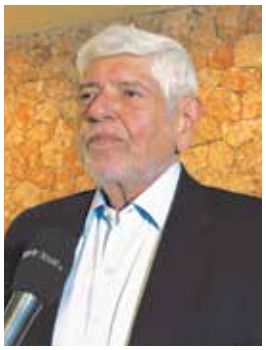
Βράβευσε τους κορυφαίους συνεργάτες

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Τις πρώτες βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών της πραγματοποίησε στους Δελφούς η Be.Brokers, η οποία δημιουργήθηκε το 2016 από την οικογένεια Μπράβου που έχει πορεία 60 χρόνων στον ασφαλιστικό κλάδο. Σήμερα, 7 χρόνια μετά την ίδρυσή της, επιδιώκει να γίνει μια από τις κορυφαίες εταιρείες στο χώρο της διαμεσολάβησης, δίνοντας τη δυνατότητα στους πελάτες και στους συνεργάτες της να έχουν την επιλογή όλων των προσφερόμενων ασφαλιστικών προϊόντων της αγοράς, εξασφαλίζοντας λύσεις για κάλυψη όλων των αναγκών τους.

Στιγμιότυπο από τις βραβεύσεις στους Δελφούς.

Δίνοντας το στίγμα της επόμενης ημέρας, ο ιδρυτής και πρόεδρος της Be.Brokers κ. Φωκίων Μπράβος τόνισε ότι η στόχευση είναι στα προσεχή χρόνια η εταιρεία να είναι μοναδική. Μιλώντας στους συνεργάτες αλλά και στην κάμερα του «NextDeal», που βρέθηκε στους Δελφούς για την εκδήλωση των βραβεύσεων, είπε χαρακτηριστικά ότι «στόχος μας είναι στα προσεχή χρόνια η Be.Brokers να αποκτήσει μία τέτοια οργάνωση που να είναι μοναδική. Δηλαδή να μπορούμε να έχουμε μία οργάνωση πληροφορικής που να δίνει στον ασφαλιστή όλη την υποστήριξη που χρειάζεται με έναν ενιαίο πίνακα για όλα τα προϊόντα της αγοράς. Να μπορεί ο ασφαλιστής να μπαίνει από το κινητό του ή από το laptop στο αρχείο του και να βλέπει τα πάντα. Τις ακυρώσεις, την ανάπτυξή του, να φροντίζει για τη διατηρησιμότητα και συνεχώς να υπάρχουν διαγωνισμοί, βραβεύσεις και επιβραβεύσεις. Με αυτό το σύστημα η εταιρεία σε λίγα χρόνια θα είναι κορυφαία εταιρεία στην ελληνική αγορά», τόνισε χαρακτηριστικά ο Φωκίων Μπράβος.



Ο κ. Φωκίων Μπράβος, ιδρυτής και πρόεδρος της Be.Brokers.

Τόνισε ακόμη ότι το μυστικό της Be.Brokers είναι ότι «στηριζόμαστε και υποστηρίζουμε τον συνεργάτη μας και τον βοηθάμε από καλός να γίνει καλύτερος».

Από την πλευρά του ο Γιάννης Μπράβος, συνιδρυτής & διευθύνων σύμβουλος Be.Brokers, τόνισε ότι όλο και περισσότεροι ασφαλιστές εμπιστεύονται την Be.Brokers.

Ο κ. Γιάννης Μπράβος, συνιδρυτής & διευθύνων σύμβουλος της Be. Brokers.

Το πλεονέκτημα της εταιρείας είναι ότι διαθέτει συμβάσεις και συνεργασίες με σχεδόν όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες της αγοράς, κάτι που δίνει πλεονέκτημα στους ασφαλιστές και στους πελάτες. «Κάνουμε έρευνα αγοράς και μπορούμε να φέρουμε στον πελάτη 2 και 3 προσφορές. Αυτό το πλεονέκτημα το έχουν αγκαλιάσει οι ασφαλιστές μας και βλέπουμε ότι κάθε χρόνο και μεγαλώνουν τα νούμερά τους και μεγαλώνουν τα εισοδήματά τους».

«Πλέον περνάμε τους 100 με 150 full time που ζουν αποκλειστικά από τα εισοδήματα της συνεργασίας με την Be. Brokers», είπε ο κ. Γιάννης Μπράβος.

Να σημειωθεί ότι η Be.Brokers παρέχει διαμεσολάβηση και πλήρη εξυπηρέτηση σε περισσότερα από 1.000 προϊόντα και υπηρεσίες από 45 ασφαλιστικές εταιρείες μέσω μίας πλατφόρμας που τα συγκεντρώνει όλα. Διαχειρίζεται την έκδοση συμβολαίων όλων των κλάδων ασφάλισης, την είσπραξη, την αποζημίωση και την καταβολή προμηθειών με εργαζομένους αφοσιωμένους στην καθημερινή στήριξη και εξυπηρέτηση των συνεργατών.

Η Be.Brokers λειτουργεί ως πρακτορειακή εταιρεία στα πρότυπα ενός full-serviced B2B insurance marketplace.

howden

Διπλή βράβευση

Δύο Silver Awards απέσπασε η Howden Hellas στη φετινή διοργάνωση Digital Finance Awards. Ειδικότερα, με Silver Award στις κατηγορίες Best Digital Tranformation Initiative και Best Insuretech Solution διακρίθηκε η Howden Hellas για την πρωτοποριακή επιχειρησιακή μελέτη που αφορά στην πλατφόρμα «EMPLOYEE BENEFITS» Group Insurance Policies Portal.

Πρόκειται για μια καινοτόμο προσέγγιση, που δίνει προστιθέμενη αξία στις υπηρεσίες που παρέχει ο Μεσίτης Ασφαλίσεων στις ασφαλισμένες με ομαδικά προγράμματα επιχειρήσεις. Η πλατφόρμα παρέχει πρόσβαση 24/7, τόσο στα δεδομένα που χρήζουν διαχείρισης από το HR κάθε εταιρείας όσο και σε αυτά που αφορούν στον κάθε έναν εργαζόμενο, δημιουργώντας ένα περιβάλλον που διευκολύνει κάθε συναλλαγή και αυξάνει τα μέτρα προστασίας των προσωπικών δεδομένων. Η τεχνική μελέτη, ο σχεδιασμός και η τεχνική υλοποίηση του «EMPLOYEE BENEFITS» Group Policies Portal πραγματοποιήθηκε από την INDICE A.E.

NP ασφαλιστική
Συνεπής σε όλα μας!

Πρωτοποριακά προϊόντα

Ασφαλίσεις «Περιβαλλοντικών Ευθυνών» με σύγχρονα πρωτοποριακά προϊόντα. Ειδικότερα, η NP Ασφαλιστική δραστηριοποιείται στις ασφαλίσεις «Περιβαλλοντικής Ευθύνης», όπου κατέχει μερίδιο αγοράς άνω του 30% επί της συνολικής ασφαλιστικής παραγωγής στην Ελλάδα για τα έτη 2021, 2022 και 2023 στις ασφαλίσεις μεταφοράς επικίνδυνων ή μη επικίνδυνων αποβλήτων.

INTERAMERICAN

Νέα καμπάνια

Με το μήνυμα «Ενδυναμώνουμε τις γυναίκες. Ονειρευόμαστε και προχωράμε προς ένα ισότιμο μέλλον», η INTERAMERICAN επέλεξε φέτος να τιμήσει την Παγκόσμια Ημέρα Γυναίκας.

Κεντρικά πρόσωπα της καμπάνιας ευαισθητοποίησης είναι η Έλσα Αλεξίου και η Ηρώ Τερζάκη, δύο γυναίκες με διακεκριμένη καριέρα στον ασφαλιστικό κλάδο. Στα βίντεο της καμπάνιας, με την ιδιότητα τους ως ασφαλιστικών συμβούλων της εταιρείας και από τη σχέση που έχουν αναπτύξει με τις ασφαλισμένες τους, μοιράζονται τις ανησυχίες τους για θέματα όπως οι πολλαπλοί ρόλοι που καλούνται να υπηρετήσουν, η προσπάθεια συμφιλίωσης προσωπικής και επαγγελματικής ζωής, η επαγγελματική ανέλιξη και η οικονομική ανεξαρτησία τους.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Ενημέρωση για τη Euroins Romania

Σε ανακοίνωσή της η Euroins Ελλάδος παρέχει διαβεβαιώσεις στους πελάτες και τους συνεργάτες της ότι δεν υφίσταται καμία απολύτως επίπτωση στη λειτουργία της από τις εξελίξεις στη γνωστή διαμάχη των ρυθμιστικών αρχών της Ρουμανίας με τη Euroins Romania.

Όπως τονίζεται, η μητρική εταιρεία της Euroins Ελλάδος, Euroins Bulgaria AD, συνεχίζει επίσης απρόσκοπτα την αναπτυξιακή της πορεία, η οποία επιβεβαιώνεται από τα ισχυρά θεμελιώδη μεγέθη της. Σημειώνεται ότι το οικονομικό έτος 2022 κατέγραψε κύκλο εργασιών 231,916 εκατ. ευρώ (+32% vs 2021). Η Euroins Ελλάδος δεσμεύεται ότι θα ενημερώνει εγκαίρως τους πελάτες και τους συνεργάτες της για κάθε νέα εξέλιξη.

Ρεκόρ σε έσοδα και λειτουργικά κέρδη το 2022

Ο κ. Oliver Bäte.

Αύξηση των λειτουργικών κερδών κατά 5,7%, στα 14,2 δισ. ευρώ, κατέγραψε το 2022 ο Όμιλος Allianz, λόγω της εξαιρετικής απόδοσης στους ασφαλιστικούς τομείς Περιουσίας-Ατυχημάτων και Ζωής-Υγείας.

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα συνολικά έσοδα του ομίλου αυξήθηκαν κατά 2,8%, στα 152,7 δισ. ευρώ, ενώ τα καθαρά έσοδα που αποδίδονται στους μετόχους αυξάνονται κατά 1,9%, στα 6,7 δισ. ευρώ.

Σε ανάρτησή του ο CEO της Allianz, Oliver Bäte, δήλωσε υπερήφανος για τα οικονομικά αποτελέσματα της Allianz και ευχαρίστησε τους ανθρώπους της Allianz, χωρίς την προσπάθεια των οποίων δεν θα είχε επιτευχθεί αυτό το αποτέλεσμα:

«Η Allianz ανακοίνωσε ετήσια οικονομικά αποτελέσματα-ρεκόρ, συμπεριλαμβανομένων των καλύτερων λειτουργικών κερδών στην ιστορία μας. Αυτό ενισχύει τη θέση μας ως ενός από τους μεγαλύτερους, πιο ανθεκτικούς και αξιόπιστους παγκόσμιους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς στον κόσμο. Αυτό το αποτέλεσμα δεν είναι τυχαίο. Η απόδοσή μας είναι προϊόν προσεγμένου σχεδιασμού και αξιόπιστης εκτέλεσης έναντι μιας συνεπούς, πολυετούς στρατηγικής για να είμαστε πιο απλοί, πιο πελατοκεντρικοί και πιο αποδοτικοί στο κεφάλαιο. Η δύναμη της επωνυμίας μας, η πίστη των πελατών και η ικανοποίηση των εργαζομένων μας έφτασαν σε νέα ύψη φέτος και συνεχίζουμε να είμαστε ηγέτης βιωσιμότητας σε πολλούς τομείς. Αυτοί οι δείκτες ισχυρής εταιρικής υγείας χρησιμεύουν ως βάση για την οικονομική και λειτουργική μας επιτυχία», υπογράμμισε ο Oliver Bäte. Πρόσθεσε ακόμη ότι το 2022 ο κόσμος αντιμετώπισε ξαφνικούς και επίμονους «κραδασμούς» όλων των ειδών: τον πόλεμο στην Ουκρανία, τις ενεργειακές ανησυχίες στην Ευρώπη, τις φυσικές καταστροφές, την ολοένα και πιο εδραιωμένη πόλωση και τις οδυνηρές συνέπειες του πληθωρισμού - όλα αυτά επιβάρυναν την ανάπτυξη και την οικονομική αισιοδοξία. «Με την κλίμακα και τις δεξιότητές μας, η Allianz επιδεικνύει περήφανα την ικανότητά μας να προσφέρουμε τις υπηρεσίες μας ως σταθεροποιητική δύναμη σε έναν κόσμο με αυξανόμενες κοινωνικές ανισορροπίες».

«Θα ήθελα να ευχαριστήσω τους ανθρώπους μας για την παροχή τόσο εξαιρετικών λειτουργικών αποτελεσμάτων. Μέσω της δουλειάς σας, ενισχύετε την ανθεκτικότητα των πελατών μας έναντι κινδύνων που είναι πιο παγκόσμιοι, πολύπλοκοι και συστημικοί από ποτέ - οι επιπτώσεις των οποίων γίνονται αισθητές και σε τοπικό, ατομικό επίπεδο. Εσείς κάνετε τη διαφορά και το σκοπό μας πραγματικότητα – "Εμείς ασφαλίζουμε το μέλλον σας"», σημειώνει στην ανάρτησή του ο CEO της Allianz.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

«Μία ΕΘΝΙΚΗ, μία ομάδα»!

Στιγμιότυπο από το ταξίδι του εταιρικού παραγωγικού δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής στο Cape Town.

Τη δύναμη της ομάδας, την κουλτούρα της επιβράβευσης και την εμπειρία ενός ξεχωριστού ταξιδιού στη Νότια Αφρική είχαν τη δυνατότητα να απολαύσουν οι συνεργάτες του εταιρικού δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής, που διακρίθηκαν για τα παραγωγικά αποτελέσματα του προηγούμενου έτους. Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε μεταξύ 12-20 Μαρτίου και συμμετείχαν σε αυτό συνεργάτες από όλη την Ελλάδα, ενώ την ομάδα συνόδευσε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Robert Gauci, επιβεβαιώνοντας την υψηλή αξία και στρατηγική προτεραιότητα ανάπτυξης που αποδίδεται στο Εταιρικό Δίκτυο.

Ο κεντρικός σχεδιασμός του ταξιδιού από τους ανθρώπους της Εθνικής Ασφαλιστικής, όπως άλλωστε η εταιρική παράδοση επιβάλλει, ως στόχο είχε τόσο να ψυχαγωγήσει όσο και να ενισχύσει τους δεσμούς της ομάδας, με πολλαπλές εναλλαγές και εκπλήξεις, διαδρομές και προορισμούς, όπως το Cape Peninsula και το Cape Point με τη θέα του ωκεανού, το Boulders Beach, αλλά και το νησί Robben, τη φυλακή όπου κρατείτο ο Νέλσον Μαντέλα για 18 χρόνια.

Ανάμεσα στις εμπειρίες που ξεχώρισαν κατά το 9ήμερο ταξίδι περιλαμβάνονται η επίσκεψη στους αμπελώνες και η δοκιμή των τοπικών κρασιών, το σαφάρι στο Aquila Private Game Reserve και, τέλος, το δείπνο στο ενυδρείο Two Oceans Aquarium που φιλοξενεί θαλάσσια είδη από δύο ωκεανούς.

Στην ομάδα συμμετείχαν, επίσης, από τη Διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής, οι κ.κ. Τάσος Αναστασίου, γενικός διευθυντής Γενικών Κλάδων & Μετασχηματισμού, Ηρακλής Δασκαλόπουλος, γενικός διευθυντής Κλάδων Ζωής & Υγείας, Αντώνης Χρηστίδης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν ιδέες και απόψεις με όλα τα στελέχη, για τους υψηλότερους στόχους και επιδόσεις και για την πρώτη ασφαλιστική που στοχεύει να είναι και η καλύτερη ασφαλιστική.

Allianz Active4Life: Συνδυάζει απόδοση και εγγύηση

Το Allianz Active4Life, ένα πρωτοποριακό χρηματοοικονομικό-ασφαλιστικό προϊόν τύπου Unit Linked, που δημιούργησε η Allianz Global Life, εταιρεία του Ομίλου Allianz, παρουσιάζει η Allianz Ελλάδος. Το νέο πρόγραμμα προσφέρει τη δυνατότητα υψηλών αποδόσεων, αλλά και προστασία της επένδυσης, ακόμη και στην περίπτωση διακυμάνσεων των αγορών, προσφέροντας απόδοση και εγγύηση σε μία μόνο λύση.

Το Allianz Active4Life δίνει στους ασφαλισμένους όλα τα απαραίτητα εργαλεία για την επίτευξη των στόχων που οι ίδιοι θέτουν και επιτρέπει την ενεργητική διαχείριση των επενδύσεων, με την τεχνογνωσία του Ομίλου Allianz και των θυγατρικών του: Allianz Global Life, Allianz Global Investors και Allianz Investment Management.

Συνολικά, το πρόγραμμα Allianz Active4Life, όπως επισημαίνεται, είναι η πιο σύγχρονη, ολοκληρωμένη και ευέλικτη απάντηση στις ανάγκες των ασφαλισμένων, που εναρμονίζεται απόλυτα με τη φιλοσοφία του Ομίλου Allianz για την παροχή αξιόπιστων και καινοτόμων λύσεων.

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ALLIANZ ACTIVE4LIFE ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ:

- 4 Διαφορετικές Επιλογές Επενδυτικής Στρατηγικής από την οικογένεια Allianz Strategy Select.
- Μείωση των κινδύνων της αγοράς, χάρη σε έναν καινοτόμο μηχανισμό εγγύησης επί του επενδυόμενου κεφαλαίου, αξιοποιώντας παράλληλα τις υψηλές δυνατότητες ανάπτυξης που προσφέρουν οι αγορές, ακόμη και σε περιόδους έντονης μεταβλητότητας.
- Δυνατότητα αλλαγής επενδυτικής στρατηγικής και εγγύησης κεφαλαίου σε κάθε ετήσια επέτειο του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Οι στρατηγικές επένδυσης με μια ματιά

Με το Allianz Active4Life ο ενδιαφερόμενος έχει στη διάθεσή του 4 Διαφορετικές Επιλογές Επενδυτικής Στρατηγικής:

1. AGL Allianz Strategy Select 30: Ισορροπημένο και Συνετό Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο με επίπεδο εγγύησης 93%. Επενδύει 70% στις αγορές μεσοπρόθεσμων ομολόγων των αγορών του ευρώ και 30% στις παγκόσμιες αγορές μετοχών.

2. AGL Allianz Strategy Select 40 Europe ESG: ESG Ισορροπημένο Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο με επίπεδο εγγύησης 92%. Επενδύει 60% στις αγορές μεσοπρόθεσμων ομολόγων των αγορών του ευρώ και 40% στις ευρωπαϊκές αγορές μετοχών.

3. AGL Allianz Strategy Select 50 F: Ισορροπημένο Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο με επίπεδο εγγύησης 90%. Επενδύει 50% στις αγορές μεσοπρόθεσμων ομολόγων των αγορών του ευρώ και 50% στις παγκόσμιες αγορές μετοχών.

4. AGL Allianz Strategy Select 75: Ισορροπημένο Επιθετικό Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο με επίπεδο εγγύησης 85%. Επενδύει 25% στις αγορές μεσοπρόθεσμων ομολόγων των αγορών του ευρώ και 75% στις παγκόσμιες αγορές μετοχών.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

32 ΧΡΟΝΙΑ

ΥΠΗΡΕΤΕΙ ΤΗΝ
ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΚΑΙ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr

ΕΙ ΝΑΙ καιρός να προβληθείτε τώρα!

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Εκπαιδεύει διαμεσολαβητές

Την έναρξη του ετήσιου προγράμματος τακτικών εκπαιδεύσεων για το 2023, το οποίο περιλαμβάνει προγραμματισμένες εκπαιδεύσεις μέσω της εκπαιδευτικής πλατφόρμας minetta-edu, ανακοίνωσε η Μινέττα Ασφαλιστική. Όπως αναφέρει η εταιρεία, αναγνωρίζει τη σημασία της ολοκληρωμένης, ποιοτικής εκπαίδευσης του σύγχρονου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και αναζητά διαρκώς τους πιο αποτελεσματικούς τρόπους ώστε να συνδράμει στην κατάρτισή του, ενισχύοντάς τον στην προσπάθεια επίτευξης βελτιωμένων ποιοτικών και παραγωγικών στόχων.

Συμπληρωματικά, κατά τη διάρκεια του έτους, θα διεξάγονται και έκτακτα σεμινάρια, εκπαιδεύσεις και Workshops με θεματολογία προσαρμοσμένη στις εκάστοτε ανάγκες των συνεργατών και θα υλοποιούνται, κατά περίπτωση, είτε διά ζώσης είτε διαδικτυακά.

Επιπρόσθετα, για ένα ακόμη έτος, η εταιρεία παρέχει σε συνεργάτες της, χωρίς οικονομική συμμετοχή από πλευράς τους, τα υποχρεωτικά Σεμινάρια Επαναπιστοποίησης Διαμεσολαβούντων (Εκπαιδευτικοί Τομείς Α' & Β').

NN

Στηρίζει την Τρίτη Ηλικία

Η NN Hellas υποστηρίζει για τρίτη χρονιά το πρόγραμμα «Φιλία σε κάθε Ηλικία» που υλοποιεί το Ινστιτούτο Prolepsis, με στόχο την καταπολέμηση της μοναξιάς και της κοινωνικής απομόνωσης στην Τρίτη Ηλικία.

Στο πλαίσιο της συνεργασίας, η NN Hellas καλύπτει την υποστήριξη της Τηλεφωνικής Γραμμής για τη Μοναξιά στην Τρίτη Ηλικία -210 6101300-, αλλά και την εκπαίδευση και εποπτεία των εθελοντών, που συνδέονται με ηλικιωμένους με στόχο την ανάπτυξη δεσμών «φιλίας». Οι εθελοντές στους οποίους συμμετέχουν και στελέχη της εταιρείας, μετά την κατάλληλη εκπαίδευση, επικοινωνούν τηλεφωνικά με μοναχικούς ηλικιωμένους σε εβδομαδιαία βάση. Επιπλέον, για πρώτη φορά, η NN Hellas υποστηρίζει και τις συλλογικές δράσεις του προγράμματος, οι οποίες στοχεύουν στη σωματική, πνευματική και κοινωνική ενδυνάμωση των ατόμων Τρίτης Ηλικίας.

Ρεκόρ τζίρου το 2022

Ισχυρές επιδόσεις και το 2022 κατέγραψε η ασφαλιστική εταιρεία Euroins Insurance AD, μέλος του ασφαλιστικού ομίλου Euroins Insurance Group AD (EIG), χάρη στους στέρεους ρυθμούς ανάπτυξης των διεθνών δραστηριοτήτων της, όπως αποτυπώνεται στις προκαταρκτικές καταστάσεις για το οικονομικό έτος 2022.

Σε ετήσιο επίπεδο, το συνολικό ύψος ασφαλίστρων της εταιρείας ενισχύθηκε κατά 32% στα 232 εκατ. ευρώ σε σχέση με το 2021, καταγράφοντας ιστορικό ρεκόρ. Σε επίπεδο ιδίων κεφαλαίων, το 2022 σημειώθηκε αύξηση κατά 29% στα 31 εκατ. ευρώ.

Στη σημαντική αύξηση των πωλήσεων συνέβαλαν όλες οι χώρες όπου δραστηριοποιείται η εταιρεία, με την Ελλάδα και την Πολωνία να συνεισφέρουν στα έσοδα από ασφάλιστρα σε ποσοστό 17% έκαστη και το Ηνωμένο Βασίλειο κατά 25%. «Τα αποτελέσματα δικαιώνουν τις στρατηγικές μας επιλογές για την ανάπτυξη της Euroins Bulgaria, ενώ ειδικότερα η Euroins Ελλάδος παρουσιάζει ισχυρούς ρυθμούς ανάπτυξης τόσο σε πελατειακή όσο και προϊοντική βάση», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της Euroins Bulgaria και της Euroins Ελλάδος, κ. Evgeny Ignatov.

Γενικός διευθυντής ο Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου

Από την 1η Ιουλίου 2023, εφόσον έχουν ολοκληρωθεί και οι διαδικασίες με τις εποπτικές αρχές, εκτιμάται ότι ο κ. Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου θα αναλάβει τη Γενική Διεύθυνση και νόμιμη εκπροσώπηση του υποκαταστήματος της HDI Global στην Ελλάδα. Ο προκάτοχός του, κ. Νότης Βαγιακάκος, θα συνταξιοδοτηθεί, αφού ηγήθηκε επιτυχώς του υποκαταστήματος για σχεδόν 20 χρόνια.

Ο κ. Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου ήδη έχει ενταχθεί στο στελεχιακό δυναμικό της HDI Global, ενώ για περισσότερα από 25 χρόνια κατείχε θέσεις ευθύνης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και δημιούργησε δυνατές σχέσεις με ένα μεγάλο δίκτυο διαμεσολαβητών, εξειδικευμένων στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. «Πιστεύουμε ότι είναι το κατάλληλο άτομο για να πραγματοποιήσει με επιτυχία την ανάπτυξή μας σε αυτό το σημαντικό κομμάτι της αγοράς», τόνισε μεταξύ άλλων ο David Hullin, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της HDI Global και υπεύθυνος για τις διεθνείς αγορές.

Πρώτο βραβείο Innovative Approach

Η μεθοδική και προηγμένη δουλειά της DAT Hellas αναγνωρίστηκε, αποσπώντας το πρώτο βραβείο Innovative Approach 2023 του DAT Group.

Το ετήσιο Sales Meeting διοργάνωσε το DAT Group στην Κωνσταντινούπολη, όπου όλοι οι αντιπρόσωποι του DAT Group έδωσαν δυναμικό παρών, θέτοντας επί τάπητος όλα τα ζητήματα του κλάδου Αυτοκινήτου. Επιπρόσθετα, το DAT Group βράβευσε και τους αντιπροσώπους που ξεχώρισαν με το έργο τους την περασμένη χρονιά.

Όπως τονίζεται, η βράβευση της DAT Hellas επετεύχθη χάρη στο άριστα καταρτισμένο προσωπικό της και την τεράστια τεχνογνωσία που διαθέτει, αλλά και την προσήλωσή του στην καινοτομία και στην ανάπτυξη νέων προϊόντων. Όπως ανέφεραν και οι επικεφαλής της DAT Hellas, ο κ. Σάββας Σιδηρόπουλος και ο κ. Δημήτρης Βαλαβάνης, η επιτυχία αυτή ήταν εφικτή χάρη στην άριστη συνεργασία που έχει η DAT Hellas με τους πελάτες της και την εμπιστοσύνη που δείχνουν οι τελευταίοι στα προϊόντα της εταιρείας

Διπλό βραβείο στα Digital Finance Awards

Στιγμιότυπα από τη βράβευση

Δύο βραβεία απέσπασαν Υδρόγειος Ασφαλιστική και SAS, στο πλαίσιο των Digital Finance Awards 2023, για το καινοτόμο ψηφιακό έργο αντιμετώπισης της ασφαλιστικής απάτης, το οποίο η Υδρόγειος Ασφαλιστική ανέπτυξε πάνω στο SAS Fraud Framework for Insurance. Για το συγκεκριμένο έργο, οι δύο εταιρείες απέσπασαν το bronze βραβείο στην κατηγορία Best Use of Technology for Claims και το silver βραβείο στην κατηγορία Best Analytics Digital Management.

Η Υδρόγειος Ασφαλιστική λειτουργεί προληπτικά απέναντι στο φαινόμενο της ασφαλιστικής απάτης κατά το στάδιο της ανάληψης κινδύνου (application fraud) με στόχο τη βελτιωμένη απόδοση του τμήματος ανάληψης κινδύνων αλλά και την παροχή οικονομικότερου ασφαλίστρου στους συνεπείς ασφαλισμένους της. Μέσα από τη μακροχρόνια στρατηγική της συνεργασία με τη SAS, η Υδρόγειος Ασφαλιστική αξιοποιεί στο application fraud τα δεδομένα από το σύστημα ασφαλιστικής απάτης διαχείρισης ζημιών (claims fraud), το οποίο χρησιμοποιεί επιτυχώς την τελευταία οκταετία. Απώτερος στόχος είναι η δημιουργία ενός συνεχώς βελτιούμενου συστήματος διαχείρισης της απάτης, που ενισχύει και επιταχύνει τον ψηφιακό μετασχηματισμό της εταιρείας μέσω της ανάλυσης δεδομένων (data analysis).

«Συγχαρητήρια στην ομάδα μας και τους συνεργάτες μας στη SAS για άλλη μία επιτυχία! Στην Υδρόγειο Ασφαλιστική υιοθετούμε ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο για την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης τόσο κατά την ανάληψη του κινδύνου όσο και για τη διαχείριση των ζημιών. Με σύμμαχο τις νέες τεχνολογίες είμαστε σε θέση να αντιμετωπίζουμε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα περιστατικά απάτης, προς όφελος των συνεπών ασφαλισμένων μας. Στην προσπάθειά μας αυτή έχουμε, για πολλά χρόνια τώρα, έναν ισχυρό στρατηγικό σύμμαχο - τη SAS, μια εταιρεία με υψηλή τεχνογνωσία στον συγκεκριμένο τομέα», ανέφερε σχετικά ο Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, Υδρόγειος Ασφαλιστική.

«Η διπλή διάκριση στα Digital Finance Awards αναδεικνύει την εμπειρία και εξειδίκευση της SAS στον χρηματοπιστωτικό κλάδο, αλλά και την ηγετική της θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και στις λύσεις αντιμετώπισης της απάτης. Είμαστε υπερήφανοι που η μακροχρόνια και στενή συνεργασία μας με την Υδρόγειο Ασφαλιστική επισφραγίζεται και με την αναγνώριση των ειδικών της αγοράς. Θερμά συγχαρητήρια στην ομάδα της Υδρογείου Ασφαλιστικής για την προσήλωση στην ψηφιακή καινοτομία, τη βελτιστοποίηση των διαδικασιών τους και την αύξηση της ικανοποίησης του πελάτη», δηλώνει η Mirella Cerutti, SAS Regional Vice President Italy, Austria and South Eastern Europe.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Στήριξε το TEDxAUEB

Ακόμη ένα TEDxAUEB πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στο Ωδείο Αθηνών, αυτή τη φορά με την υποστήριξη της Eurolife FFH. Για την εταιρεία αξία έχει να βρίσκεται δίπλα στους νέους και να στηρίζει ιδέες που αξίζει να διαδοθούν, για αυτό και επέλεξε να υποστηρίξει το TEDxAUEB ως Diamond Sponsor. Το TEDxAUEB αποτελεί μια πρωτοβουλία φοιτητών και αποφοίτων των διαφόρων τμημάτων του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και είναι ένα μη κερδοσκοπικό project που στόχο έχει τη διάδοση καινοτόμων ιδεών μέσω της συμμετοχής των φοιτητών. Το φετινό θέμα του TEDxAUEB ήταν η «Pangea» και προσείλκυσε πάνω από 1.000 άτομα.

ΠΑΝΟΡΜΟΣ
Συνεταιρισμός Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών

Βράβευσε τον Μιχάλη Μπριτζολάκη

Για τη σημαντική συμβολή του στην ίδρυση του ΠΑΝΟΡΜΟΥ και τη συνεισφορά του στη σταθερά αναπτυξιακή πορεία που διαγράφει το Συνεργατικό Σχήμα βραβεύθηκε εν τω μεταξύ ο οικονομολόγος και σύμβουλος επιχειρήσεων κ. Μιχάλης Μπριτζολάκης. Η βράβευση πραγματοποιήθηκε με την ευκαιρία των 7ων γενεθλίων του Συνεταιρισμού. Την τιμητική πλακέτα παρέδωσε στον κ. Μπριτζολάκη ο πρόεδρος του ΠΑΝΟΡΜΟΥ, Κλήμης Δημαρχιάδης, εξαίροντας τη συνεισφορά του.

MEGA BROKERS

Η επιβράβευση έγινε app

Το Mega Members Club είναι ένας νέος κόσμος προνομίων και δυνατοτήτων και είναι πλέον διαθέσιμος σε συσκευές με λειτουργικό iOS και Android αρχικά για συνεργάτες και διοικητικό προσωπικό και άμεσα για όλους τους πελάτες της εταιρείας. Όλοι οι κάτοχοι Mega Members Club πλέον απολαμβάνουν μοναδικές αποκλειστικές προσφορές, προνόμια και άλλες εκπλήξεις καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου. Το μόνο που χρειάζεται, όπως τονίζεται, είναι η δημιουργία λογαριασμού μέσω App, ενώ στο Mega Members Club είναι ήδη διαθέσιμες οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις.

ΕΙΟΡΑ: Στην Αθήνα η πρόεδρος

Την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος επισκέφθηκε η Petra Hielkema, πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων, και συναντήθηκε με τον πρόεδρο κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου και εκπροσώπους του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ. Στη συνάντηση συμμετείχε ο Σταύρος Κωνσταντάς, διευθυντής της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλάδος. Παράλληλα, η κ. Petra Hielkema πραγματοποίησε επίσκεψη στην Τράπεζα της Ελλάδος.

Γιώργος Φουφόπουλος: Ο πρώτος των πρώτων

Παρακολουθώντας κάποιος την εκδήλωση βραβεύσεων της Επιθεώρησης του Γιώργου Φουφόπουλου, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 24 Μαρτίου, αυτό που κάνει ιδιαίτερη εντύπωση είναι η κινητοποίηση τόσων προσωπικοτήτων στο πλευρό του και στο πλευρό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Ο υπουργός Οικονομικών Χρήστος Σταϊκούρας, η υφυπουργός Τουρισμού Σοφία Ζαχαράκη, ο κοινοβουλευτικός εκπρόσωπος της Ν.Δ. Χάρης Θεοχάρης, ο βουλευτής της Ν.Δ. Κωνσταντίνος Κυρανάκης είχαν να πουν μια καλή κουβέντα, στην κάμερα του nextdeal.gr, όχι μόνο για τον Γιώργο Φουφόπουλο, αλλά και το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, αποκαλύπτοντας μάλιστα κάποιοι εξ αυτών και τους λόγους που έχουν τόσο στενή σχέση με τον κλάδο.

Παράλληλα, κοντά στον Γιώργο Φουφόπουλο και τους συνεργάτες του η Affidea, με επικεφαλής τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο Θεόδωρο Καρούτζο και τον Θανάση Λοπατατζίδη, εμπορικό διευθυντή Affidea Europe. Και βέβαια δεν θα μπορούσε να λείπει από μια τόσο λαμπρή εκδήλωση η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής, με πρώτο τον διευθύνοντα σύμβουλο Robert Gauci, τον γενικό διευθυντή Πωλήσεων Αντώνη Χρηστίδη, τον διευθυντή Δικτύων Πωλήσεων Μιχάλη Τάτση.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ

Ο Γιώργος Φουφόπουλος είναι επιθεωρητής Πωλήσεων στην Εθνική Ασφαλιστική.

• Γεννήθηκε στον Πειραιά το 1957. Έγγαμος και πατέρας δύο παιδιών.

Επαγγελματική εμπειρία

• 1984 καταξίωση σαν οικονομικός σύμβουλος επιχειρήσεων.

• 1985 υπογραφή σύμβασης ασφαλιστικού συμβούλου με την Εθνική Ασφαλιστική.

• 1991 υπογραφή με την Εθνική Ασφαλιστική σύμβασης διευθυντή Γραφείου Παραγωγής.

• 1998 προαγωγή στη βαθμίδα του επιθεωρητή.

• Σήμερα από την 1η θέση του επιθεωρητή Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής έχει την ευθύνη 6 γραφείων

πωλήσεων σε Αθήνα και περιφέρεια, με περισσότερους από 30 συντονιστές ομάδας και 300 ασφαλιστικούς συμβούλους.

Η Επιθεώρησή του, τα γραφεία του και οι συνεργάτες του βραβεύονται επί 20 συναπτά έτη για τις επιδόσεις τους, ενώ από το 2004 κατέχει την πρώτη θέση ανάμεσα σε όλες τις Επιθεωρήσεις της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος

Εκπαίδευση

• Διοίκηση Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Πειραιά - Τμήμα Στατιστικής Επιστήμης. Ειδίκευση στη Μηχανογραφημένη Λογιστική και στη Φοροτεχνική Οργάνωση Επιχειρήσεων του ΕΛΚΕΠΑ.

Μέλος

• Ισόβιο μέλος στη Limra International, στην ΠΕΦΕ, στην Πανελλήνια Ένωση Συντονιστών Ελλάδος, στην Αθηναϊκή Λέσχη και στο Οικονομικό Επιμελητήριο Αθηνών.

Σεμινάρια

• Διδασκαλία στους υπαλλήλους του ΟΤΕ πωλήσεις και marketing υπηρεσιών.

• Διδασκαλία στο ΕΙΑΣ (Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλειών) στα τμήματα Διευθυντών Γραφείων Πωλήσεων με θέμα οργάνωση και ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού και διοίκηση ομάδων πωλήσεων.

• Παραδόσεις και διδασκαλία σε σχολές επιμόρφωσης και σε επιχειρήσεις με αντικείμενο τις πωλήσεις τόσο στον ιδιωτικό όσο και στον δημόσιο τομέα (ΙΕΚ - ΚΕΚ).

• Έχει κάνει εισηγήσεις σε ημερίδες και σεμινάρια, ενώ έχει συντάξει μελέτες σχετικές με τον ασφαλιστικό κλάδο. Επίσης αρθρογραφεί τακτικά στον ημερήσιο πολιτικό και οικονομικό Τύπο, αλλά και σε κλαδικά περιοδικά.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Η ΑΚΤΙΝΟΓΡΑΦΙΑ ΤΗΣ ΚΥΠΡΙΑΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Σε τροχιά υψηλών επιδόσεων η παραγωγή ασφαλίστρων το 2022

Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Η εντυπωσιακή άνοδος της παραγωγής ασφαλίστρων κατά 15,7% από τις εταιρείες του κλάδου Ζωής το 2022 οδήγησε τον τζίρο της κυπριακής ασφαλιστικής βιομηχανίας πάνω από το ορόσημο του 1 δισ. ευρώ. Σύμφωνα με τα στοιχεία που συγκεντρώνει ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου (ΣΑΕΚ), ο κλάδος Ζωής (εξαιρουμένης της παραγωγής στον κλάδο Υγείας και Ατυχημάτων) κατέγραψε παραγωγή 520,074 εκατ. ευρώ το 2022 έναντι 449,510 εκατ. ευρώ το 2021 και ο Γενικός Κλάδος πέτυχε παραγωγή 533,172 εκατ. ευρώ έναντι 512,408 εκατ. ευρώ το 2021 (περιλαμβάνει και την παραγωγή στον κλάδο Υγείας και Ατυχημάτων από τις εταιρείες του κλάδου Ζωής), μια αύξηση 4,1%. Συνολικά το 2022 έχουμε μια παραγωγή ύψους 1,045 δισ. ευρώ, από 961,918 ευρώ, μια αύξηση 8,74%.

Η ασφαλιστική αγορά ακολουθεί τον υψηλό ρυθμό ανάπτυξης της κυπριακής οικονομίας, η οποία το 2022 έτρεξε με ρυθμό 5,6% κόντρα στις αρχικές δυσοίωνες προβλέψεις ακόμη και για ύφεση. Η κυπριακή οικονομία αποδείχθηκε ανθεκτική στις επιπτώσεις της εισβολής της Ρωσίας στην Ουκρανία. Η κατανάλωση ανέκαμψε χάρη στη μετα-COVID ανεβασμένη ζήτηση, οι αφίξεις τουριστών ανέκαμψαν (παρά τον αντίκτυπο του πολέμου στις αφίξεις από τη Ρω-

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Παραγωγή εταιρειών στον Γενικό Κλάδο

Εταιρεία	2022	2021	Μερίδιο 2022	Μεταβολή**
CNP Ασφαλιστική	62.857.726	58.833.102	11,8%	6,7%
Γενικές Ασφάλειες Κύπρου	59.033.226	53.336.890	11,1%	10,7%
Trust	42.041.326	38.742.826	7,9%	8,5%
Universal	39.588.332	39.821.482	7,4%	-0,8%
Παγκυπριακή	38.166.834	37.013.757	7,2%	3,1%
AIG	29.651.473	28.645.836	5,6%	3,5%
Eurolife	24.161.982	23.923.754	4,5%	1%
Metlife	22.737.055	23.289.928	4,3%	-2,4%
Atlantic	21.717.192	21.388.409	4,1%	1,5%
Altius	20.212.029	20.575.903	3,8%	-1,8%
Εθνική Γενικές	18.939.786	17.769.707	3,6%	6,6%
Υδρόγειος	16.877.754	15.910.258	3,2%	6,1%
Κόσμος	16.749.377	18.356.303	3,1%	-8,8%
CNP Cyprialife	16.513.860	16.780.538	3,1%	-1,6%
Μινέρβα	15.755.186	15.027.026	3%	4,8%
Ύδρα	14.465.673	13.548.580	2,7%	6,8%
Commercial	12.656.823	12.013.043	2,4%	5,4%
Prime	12.249.824	11.584.43	2,3%	5,7%
Royal Crown	10.652.157	10.000.907	2%	6,5%
Interamerican	10.178.194	8.280.517	1,9%	22,9%
Eurosure	8.399.163	9.638.043	1,6%	-12,9%
Progressive	6.049.695	5.400.838	1,1%	12%
Allianz	4.777.778	4.115.826	0,9%	16,1%
Κεντρική	4.771.683	4.663.233	0,9%	2,3%
Lumen	3.410.352	2.957.247	0,6%	15,3%
Hellenic	558.102	589.716	0,1%	-5,4%
Σύνολο	533.172.580	512.408.102	4,1%	

*Περιλαμβάνει την παραγωγή από τον κλάδο Υγείας και Ατυχημάτων των εταιρειών Ζωής

**Μεταβολή στην παραγωγή σε σχέση με το 2021

σία και την Ουκρανία) και ο τομέας των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνίας (ΤΠΕ) συνέχισε να επεκτείνεται υποστηριζόμενος από την εισροή νέων εταιρειών. Η απασχόληση ανέκαμψε στα προ του COVID επίπεδα και η ανεργία μειώθηκε σε χαμηλό επίπεδο μετά τη χρηματοπιστωτική κρίση.

Ο ασφαλιστικός τομέας στην Κύπρο συνεχίζει να εμφανίζει ανοδική πορεία και παραμένει ανταγωνιστικός, με πολλές εταιρείες να κυνηγούν μεγαλύτερο κομμάτι από μια πίτα που μεγαλώνει κάθε χρόνο.

Ο ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ

Η ανάπτυξη του κλάδου υποστηρίζει σχεδόν όλες τις εταιρείες. Μόνο μία, η Μινέρβα, είχε απώλειες (-6,1%). Η Eurolife και η CNP Cuyprialife εξακολουθούν να έχουν τα μεγαλύτερα μερίδια αγοράς, με οριακές αλλαγές σε σχέση με το 2021. Και οι δύο μαζί έχουν το 52,30% της συνολικής παραγωγής. Στον πίνακα 2 παρουσιάζεται η παραγωγή του κλάδου Ζωής.

Η Eurolife, θυγατρική της Τράπεζας Κύπρου, βρίσκεται στην πρώτη θέση με παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 150.483.987 ευρώ το 2022, αυξημένη κατά 17% σε σχέση με το 2021 με μερίδιο 28,9%. Ακολουθεί η CNP Cyprialife με παραγωγή 121.637.241 ευρώ το 2022, αυξημένη κατά 9%, καταλαμβάνοντας το 23,4% του συνολικού μεριδίου αγοράς.

Η αύξηση της παραγωγής της CNP Cyprialife είναι χαμηλότερη σε σχέση με τη Eurolife, υποδεικνύοντας ότι η Eurolife καταφέρνει να αυξήσει το μερίδιο της αγοράς της σε βάρος των ανταγωνιστών της, εκμεταλλευόμενη και τις

πωλήσεις μέσω του δικτύου της Τράπεζας Κύπρου.

Στην τρίτη θέση παραμένει η Universal Life με μερίδιο 12,6%.

Αξιοσημείωτη είναι η παρουσία της Ancoria, η παραγωγή της οποίας αυξήθηκε σημαντικά κατά 67,1% στο 2022 σε σχέση με το 2021, φτάνοντας τα 42.043.846 ευρώ παραγωγής ασφαλίστρων, ανεβαίνοντας στην τέταρτη θέση με μερίδιο αγοράς 8,1%. Οι επιδόσεις της Ancoria υποδεικνύουν ένα ισχυρό δυναμικό ανάπτυξης για την εταιρεία.

Επίσης, αξίζει να σημειώσουμε τη Hellenic με αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων κατά 45,8% στο 2022, φτάνοντας τα 39.100.829 ευρώ.

Συνολικά, οι πωλήσεις ασφαλίστρων του κλάδου Ζωής της Κύπρου το 2022 αυξήθηκαν σημαντικά. Η Eurolife διατηρεί τη θέση της ως ηγέτιδα στον τομέα με υψηλότερο μερίδιο αγοράς, ενώ η Ancoria παρουσιάζει εντυπωσιακή αύξηση των πωλήσεών της.

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι η αγορά των ασφαλί-

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Παραγωγή εταιρειών του κλάδου Ζωής

Εταιρεία	2022	2021	Μερίδιο	Μεταβολή**
Eurolife	150.483.987	128.590.288	28,9%	17%
CNP Cyprialife	121.637.241	111.562.751	23,4%	9%
Universal Life	65.752.842	64.773.277	12,6%	1,5%
Ancoria	42.043.846	25.164.344	8,1%	67,1%
Hellenic	39.100.829	26.812.413	7,5%	45,8%
Metlife	34.440.971	31.795.774	6,6%	8,3%
Prime	26.661.920	24.960.239	5,1%	6,8%
Altius	23.894.062	21.131.463	4,6%	13,1%
Εθνική Ασφαλιστική	15.733.132	14.375.774	3%	9,4%
Μινέρβα	313.709	334.247	0,1%	-6,1%
Allianz	12.283	9.984	0%	0%
Σύνολο	**520.074.822**	**449.510.555**		**15,7%**

*Δεν περιλαμβάνει την παραγωγή των εταιρειών του κλάδου Ζωής στον κλάδο Υγείας και Ατυχημάτων

**Μεταβολή στην παραγωγή σε σχέση με το 2021

σεων Ζωής επηρεάζεται από πολλούς παράγοντες, όπως οι οικονομικές συνθήκες, οι δημογραφικές τάσεις και οι αλλαγές στον τομέα των ασφαλίσεων. Οι εταιρείες ασφαλίσεων συνεχίζουν να προσαρμόζονται σε αυτούς τους παράγοντες και να αναζητούν ευκαιρίες ανάπτυξης στη δυναμική αγορά των ασφαλίσεων Ζωής της Κύπρου.

Ο ΓΕΝΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ

Στον άκρως ανταγωνιστικό Γενικό Κλάδο πρωταγωνιστές παραμένουν οι εταιρείες CNP Ασφαλιστική και Γενικές Ασφάλειες Κύπρου (επίσης θυγατρική της Τράπεζας Κύπρου), που έχουν τη μεγαλύτερη παραγωγή ασφαλίστρων το 2022, με ποσά που ανέρχονται στα 62.857.726 και 59.033.226 αντίστοιχα. Και οι δύο εταιρείες εμφανίζουν αύξηση στην παραγωγή το 2022 σε σχέση με το 2021, με μεταβολές 6,7% και 10,7% αντίστοιχα, προκαλώντας αύξηση στο μερίδιο αγοράς τους.

Η CNP Ασφαλιστική σημείωσε εντυπωσιακή ανάπτυξη το 2022, με τα έσοδά της να αυξάνονται κατά 6,7% σε σχέση με το 2021, φτάνοντας τα 62.857.726 ευρώ.

Το μερίδιο της αγοράς της CNP Ασφαλιστικής ανήλθε στο 11,8%, κατακτώντας έτσι την πρώτη θέση στην αγορά ασφαλίσεων της Κύπρου το 2022 και ακολούθησε η εταιρεία Γενικές Ασφάλειες Κύπρου με μερίδιο 11,1%.

Εδώ οι δύο πρώτοι έχουν μερίδιο λίγο πάνω από 20% και ακολουθεί ένας αριθμός 24 εταιρειών που μοιράζονται την υπόλοιπη παραγωγή.

Οι εταιρείες Trust, Universal και Παγκυπριακή έχουν αξιοσημείωτη παραγωγή ασφαλίστρων που υπερβαίνει τα 37 εκατ. ευρώ το 2022. Ωστόσο, η εταιρεία Universal εμφανίζει μια μικρή μείωση (-0,8%) στην παραγωγή της το 2022 σε σχέση με το 2021, ενώ οι εταιρείες Trust και Παγκυπριακή εμφανίζουν αύξηση 7,9% και 3,1% αντίστοιχα.

Από τις εταιρείες της πρώτης δεκάδας, η παραγωγή της AIG αυξήθηκε κατά 3,5% και της Eurolife κατά 1%. Από την άλλη πλευρά, η Metlife μείωσε την παραγωγή της κατά 2,4% και η Altius κατά 1,8%. Η Atlantic πέτυχε άνοδο 1,5%.

Από τις υπόλοιπες εταιρείες, η Εθνική Γενικές είχε αύξηση της παραγωγής της κατά 6,6% και η Υδρόγειος κατά 6,1%. Η Κόσμος μείωσε την παραγωγή της κατά 8,8% και η CNP Cyprialife κατά 1,6%. Η Μινέρβα αύξησε την παραγωγή κατά 4,8%, η Υδρα κατά 6,8% και η Commercial κατά 5,4%, η Prime κατά 5,7% και η Royal Crown κατά 6,5%. Η Interamerican είχε σημαντική αύξηση της παραγωγής της κατά 22,9%. Η Allianz πέτυχε αύξηση παραγωγής κατά 16,1% και η Progressive αυξήθηκε κατά 12%. Αντίθετα, τη μεγαλύτερη μείωση είχε η Eurosure, κατά 12,9%.

Το μεγαλύτερο κομμάτι της παραγωγής στον Γενικό Κλάδο αφορά την ασφάλιση αυτοκινήτων, με παραγωγή 198,151 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 4,6% σε σχέση με το 2022. Ακολουθούν οι ασφαλίσεις υγείας με παραγωγή 135,833 εκατ. ευρώ, μειωμένη κατά 0,6%, με το συγκεκριμένο κομμάτι της αγοράς να σταθεροποιείται και να επωφελείται από τη μετεγκατάσταση στην Κύπρο 17.000 εργαζομένων (και των μελών των οικογενειών τους) στον τομέα της τεχνολογίας. Ακολουθούν ο κλάδος Πυρός με παραγωγή 122,731 εκατ. αυξημένη κατά 6,6% και της Αστικής Ευθύνης με παραγωγή 63,887 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 6,5%.

Αμιγώς ηλεκτρικό HYUNDAI IONIQ 6

Τεράστια αυτονομία και μοναδική ασφάλεια

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Το Hyundai IONIQ 6 είναι το νέο ηλεκτρικό μοντέλο της Hyundai που διακρίνεται για το αεροδυναμικό του design, την τεράστια ηλεκτρική αυτονομία που προσφέρει, όπως επίσης και για τα προηγμένα συστήματα ασφαλείας που προστατεύουν οδηγό, επιβάτες, αλλά και τους υπόλοιπους χρήστες του δρόμου.

Η Hyundai είναι μια μάρκα που έχει κάνει τεράστια βήματα προόδου στο πέρασμα των ετών και το IONIQ 6 το αποδεικνύει περίτρανα. Το IONIQ 6, το οποίο παρουσιάστηκε πρόσφατα και αναμένεται στη χώρα μας τον ερχόμενο Σεπτέμβριο, υιοθετεί τον αντισυμβατικό σχεδιασμό του Prophecy και στοχεύει στην περιορισμένη κατηγορία των ηλεκτρικών sedan.

ΑΕΡΟΔΥΝΑΜΙΚΟ ΣΧΗΜΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΔΥΝΑΤΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ

Το IONIQ 6 έχει κορυφαία αεροδυναμική σχεδίαση για μοντέλο παραγωγής και θυμίζει «streamliner» μοντέλα από τη δεκαετία του '30. Το IONIQ 6 ξεχωρίζει με τη διπλή αεροτομή, αλλά και χάρη στο τόξο της οροφής, που κλείνει υπέροχα στο πίσω τμήμα. Για να τονισθεί ο τεχνολογικά προηγμένος χαρακτήρας του μοντέλου, υπάρχουν κάμερες αντί συμβατικοί καθρέπτες που ενισχύουν την αεροδυναμική του αμαξώματος. Κερασάκι στην τούρτα τα αεροδυναμικά flaps και οι κουρτίνες στον εμπρός προφυλακτήρα που ενισχύουν την αεροδυναμική και βοηθούν στο να αγγίξει η ηλεκτρική αυτονομία τα 614 χιλιόμετρα.

ΜΕ ΤΡΕΙΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΙΣΧΥΟΣ

Το φουτουριστικό IONIQ 6 θα προσφέρεται με τρεις εκδόσεις ισχύος. Στη βάση συναντάμε την έκδοση με την μπαταρία χωρητικότητας 53 kWh που προσφέρει αυτονομία 419 χλμ. Αμέσως μετά υπάρχει η ισχυρότερη έκδοση με ισχύ 228 ίππων, με τον ηλεκτροκινητήρα να αντλεί ενέργεια από μια μπαταρία 77,4 kWh. Σε αυτή την περίπτωση η αυτονομία αγγίζει τα 614 χλμ. Στην κορυφή συναντάμε την πανίσχυρη και 4κίνητη έκδοση με δύο ηλεκτροκινητήρες και 325 ίππους. Εδώ η αμιγώς ηλεκτρική κίνηση αγγίζει τα 519 χλμ.

Στην υπηρεσία του οδηγού υπάρχουν τρία προγράμματα οδήγησης, ECO, Normal και Sport, που ελέγχονται από ένα πολύ εύχρηστο περιστροφικό μπουτόν στο τιμόνι. Επιπλέον, μπορεί να παραμετροποιηθεί η απόδοση, ενώ μέσω των τοποθετημένων στα πλαϊνά του τιμονιού paddles ρυθμίζεται η δύναμη της ανάκτησης.

ΠΟΙΟΤΙΚΟ ΚΑΙ ΦΟΥΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ

Το εσωτερικό του IONIQ 6 είναι μια εξίσου ξεχωριστή εμπειρία. Βγάζει μια αβίαστη τεχνολογική υπεροχή και προσφέρει την τελευταία λέξη της τεχνολογίας. Το highlight είναι η αιωρούμενη κεντρική κονσόλα με τις δύο οθόνες, αμφότερες με διαγώνιο 12 ιντσών, η πρώτη ως ψηφιακός πίνακας οργάνων πίσω από το τιμόνι και η δεύτερη τοποθετημένη κεντρικά που ενσωματώνει το σύστημα infotainment.

Η ποιότητα των υλικών είναι καλή, όπως και η συναρμογή. Οι διακόπτες κρύβονται πίσω από μια γυαλιστερή μαύρη επιφάνεια και η πρακτικότητα εντυπωσιάζει.

Το μεγάλο μεταξόνιο των 2.950 χλστ. εξασφαλίζει άνετους χώρους για τους πίσω επιβάτες. Το απόλυτα επίπεδο δάπεδο διευκολύνει την άνετη φιλοξενία και ενός τρίτου

φιλοξενουμένου. Ο χώρος αποσκευών αγγίζει τα 401 λίτρα, ενώ στο εμπρόσθιο μέρος του αυτοκινήτου υπάρχει ένας επιπλέον αποθηκευτικός χώρος 45 λίτρων (15 λίτρα στην 4κίνητη έκδοση).

ΠΡΟΗΓΜΕΝΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΥΠΟΒΟΗΘΗΣΗΣ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΥΨΗΛΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

Το IONIQ 6 είναι εξοπλισμένο με το επόμενο επίπεδο Hyundai SmartSense, Advanced Driver Assistance Systems, διασφαλίζοντας ασφάλεια και άνεση στο δρόμο. Το σύστημα Highway Driving Assist 2 (HDA 2) βοηθά στη διατήρηση μιας καθορισμένης απόστασης και ταχύτητας από το προπορευόμενο όχημα κατά την οδήγηση σε αυτοκινητόδρομο και βοηθά στο κεντράρισμα του οχήματος στη λωρίδα κατά την οδήγηση, ακόμη και σε στροφή. Εάν οδηγείτε πάνω από μια συγκεκριμένη ταχύτητα, κρατάτε το τιμόνι και χειρίζεστε το διακόπτη του φλας, αλλάζει αυτόματα τη λωρίδα προς την υποδεικνυόμενη κατεύθυνση.

Το Smart Cruise Control (SCC) βοηθά στη διατήρηση της απόστασης από το προπορευόμενο όχημα με ταχύτητα που ορίζει ο οδηγός, αντικατοπτρίζοντας το στιλ οδήγησης του οδηγού. Όταν το SCC είναι ανενεργό, η λειτουργία μαθαίνει τον τρόπο οδήγησης του οδηγού. Όταν είναι ενεργοποιημένο το SCC, σταματά την εκμάθηση και οδηγεί αυτόματα μιμούμενο το στιλ οδήγησης του οδηγού.

Το Forward Collision-Avoidance Assist (FCA) βοηθά στην αποφυγή συγκρούσεων με αντικείμενα μπροστά από το όχημα κατά την οδήγηση. Εάν ένα προηγούμενο όχημα επιβραδύνει ξαφνικά ή αν εντοπιστεί κίνδυνος εμπρόσθιας σύγκρουσης, όπως ένα σταματημένο όχημα ή ένας πεζός, το αυτοκίνητο προειδοποιεί τον οδηγό και στη συνέχεια και εφόσον ο κίνδυνος σύγκρουσης παραμένει, ενεργοποιεί το φρενάρισμα έκτακτης ανάγκης.

Ανάλογα με τα επίπεδα εκδόσεων, περιλαμβάνονται βελτιωμένες λειτουργίες Junction Crossing, Lane-Changing Oncoming και Lane-Changing Side και Evasive Steering Assist.

Άλλα χαρακτηριστικά ημιαυτόνομης οδήγησης περιλαμβάνουν το Intelligent Speed Limit Assist (ISLA), το οποίο προσαρμόζει την ταχύτητα του οχήματος ώστε να ταιριάζει με το όριο ταχύτητας και το High Beam Assist (HBA), το οποίο μπορεί να βοηθήσει στην ενεργοποίηση και απενεργοποίηση των φώτων μεγάλης σκάλας τη νύχτα όταν πλησιάζουν οχήματα από απέναντι στην αντίθετη λωρίδα.

Το IONIQ 6 διαθέτει αρκετές λειτουργίες που σχετίζονται με την προσοχή του οδηγού. Το Driver Attention Warning (DAW) αναλύει την προσοχή του οδηγού κατά την οδήγηση και προειδοποιεί όταν χρειάζεται. Παρέχει προειδοποίηση όταν εντοπίζονται σημάδια απροσεξίας του οδηγού και συνιστά ανάπαυση εφόσον χρειάζεται. Κατά τη διάρκεια στάσης, ο οδηγός ειδοποιείται εάν το προπορευόμενο όχημα αναχωρήσει.

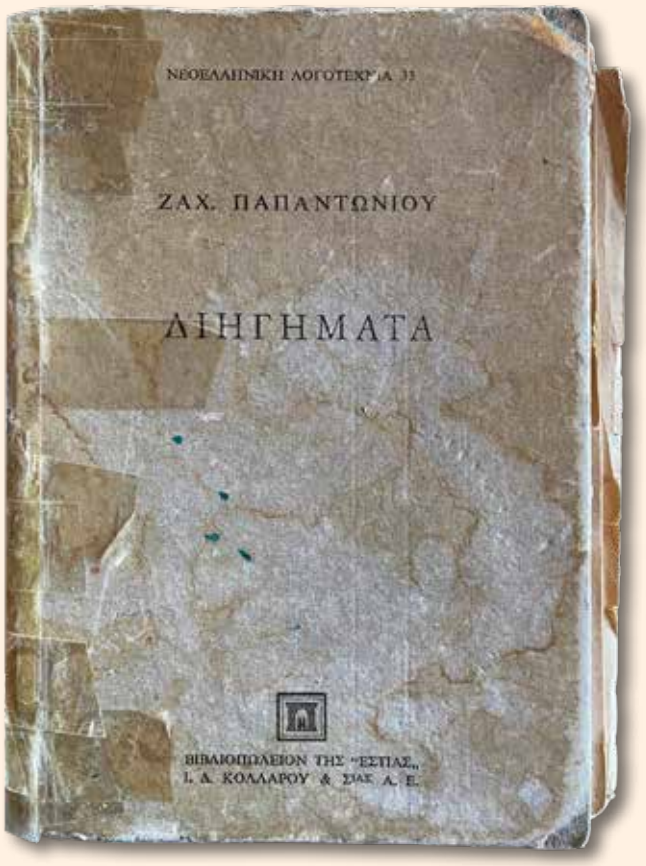
ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ

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!

Η Πέτρα του Γριβόδημου



ΝΕΟΕΛΛΗΝΙΚΗ ΛΟΓΟΤΕΧΝΙΑ 33

ΖΑΧ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΙΟΥ

ΔΙΗΓΗΜΑΤΑ

ΒΙΒΛΙΟΠΩΛΕΙΟΝ ΤΗΣ «ΕΣΤΙΑΣ»
Ι.Δ. ΚΟΛΛΑΡΟΥ & ΣΙΑΣ Α.Ε.

— ΠΟΥ ΠΑΣ, μωρέ Γριβόδημε; Άδικα πας, χαντακωμένε!

— Θα πάω! Έλεγε με πείσμα ο Γριβόδημος. Τόταξα να πάω. Μια φορά, θα γένη.

— Κλαρί πας να βγάλης, καϊμένε, απ' το μαύρο κούτσουρο;

— Όλα γένονται!

Και ξεκίνησε για το Άγιον Όρος, πιστεύοντας πως θα φέρη πίσω το γυιο του τον καλόγερο. Γιατί τάχα; Κι άλλοι πέταξαν τα ράσα τους. Μπορεί κι αυτός, ό άμυαλος, αν ένοιωσε τι αξίζουν τα εικοσιέξι χρόνια του, να γυρεύη αφορμή να τα πετάξη. Ας του δώση κάποιος αυτή την αφορμή.

Είχε δύο παιδιά ο Γριβόδημος, προκομένα και τα δυο. Κορίτσια δεν έκαμε, τη γυναίκα του την έχασε. Μολαταύτα κ' οι τρεις τους εδούλευαν, τα χωράφια του και τ' αμπέλι του κάρπιζαν, και το τζάκι του έβγαζε καπνό. Ξαφνικά, ο μεγαλύτερος, ο πιο προκομένος, χέρι γερό, τεχνίτης με τρεις τέχνες, καρεκλάς, σιδεράς, μαραγκός, και κατά την ανάγκη ζευγάς κι αγωγιάτης, πέταξε τα εργαλεία του και πήγε και καλογέρεψε. Ο κόσμος εβούϊξε, ο Γριβόδημος θάνατο δεν είδε και πεθαμένον είχε.

— Τα γράμματα μου τον έφαγαν! συλλογιόταν ο γέρος, καθώς ταξίδευε για το Όρος. Αν δεν ήξερε γράμματα, δε θα διάβαζε τη Σύνοψη και τα Μηναία! Αν δεν τα διάβαζε, θα γλύτωνα το κακό!

Κ' έπειτα γύριζε στην άλλη σκέψη!

— Νάχε κανένα καϊμό;

Ο κόσμος, που τα λέει όλα, το είπε κι αυτό. Μα τι ξέρει ο κόσμος; Το μόνο που ξέρουμε σωστά είναι πως στο σπίτι του Γριβόδημου είχε ξεχαστή από χρόνια ένα παλιό Μηναίο της εκκλησίας, και συχνά ο γυιος του, που είχε μανία με τα γράμματα, το ξεφύλλιζε. Μα ήταν και κάτι άλλο. Είχε ο πατέρας του έναν ξάδερφο

ιερωμένο. Αυτός φαινόταν κάπου - κάπου στο χωριό με καινούριο ράσο, μεγαλόπρεπη περπατησιά, επισκοπικόν αέρα, κ' έλεγεν απόξω τα λόγια της Γραφής. Μιλούσε για την τιμωρία και την ανταμοιβή των ψυχών με ακρίβεια, σα να είχε πολλές φορές περπατήσει μέσα στην Παράδεισο και να γνώριζε το κάθε της μονοπάτι. Αν, μαζί με τον ήχο που άφηναν τα λόγια του ιερωμένου και τα κυματιστά του και λαμπερά φαρδομάνικα, λογαριάσωμε τα κόκκινα κεφαλαία του βιβλίου, που είχε λησμονηθή στο σπίτι του Γριβόδημου, και τ' ανακατέψωμε αυτά στη φαντασία του νέου, μαζί με τις φτηνές βιογραφίες αγίων που αγόραζε στο δρόμο – είν' αρκετό για να ρημάξη ένα σπίτι.

Όταν ο πατέρας έφτασε στις Καρυές κι άκουσε τη θανατερή σιωπή της ασκητικής αυτής πολιτείας, και μέσα στους δρόμους με τα νεκρά μαγαζιά που πουλούν κομπολόγια δεν είδε ούτε σκύλο να γυρίζη, ούτε μια κότα να τσιμπάη τη γη, κατάλαβε τη συφορά του. Ακόμα καλύτερα την ένοιωσε όταν, απ' του Καρακά-

λου και πέρα, βυθίστηκε στις καστανιές, που σκεπάζουν με τις πράσινες ομπρέλες τους τον ουρανό, και ταξίδευε προς τη Λαύρα. Γι' αυτές τις ερημιές ανάσταινε το γυιο του! Γι' αυτή την ορθή και κοφτερή λεπίδα, την κορφή του Άθωνα, τον κούναγε η μάννα του! Να, τα γραμμένα! Κ' ενώ καμάρες κλειστές από θάμνους, δέντρα, βάτους, πνιγμένες πυκνές κι ανάκατες φυλλωσιές, τον έπαιρναν στα βάθη τους, και σκίζονταν πότε – πότε, φανερώνοντας για μια στιγμή απ' τις τρύπες τους γκρεμούς φυτεμένους, συννεφιασμένες ράχες, αφροκοπούσες θάλασσες, και πάλι έκλειναν και τον κατάπιναν, ο γέρος ένοιωθε πως ήταν μικρός για να τα βάλη με τέτοια φοβέρα. Τότε γύριζε στο γυιο του το μικρότερο, στο Γιωργάκη, που τον είχε φέρει μαζί του για βοήθεια, μαζί του για δόλωμα, και τούλεγε:

— Όρε Γιωργάκη! Θηλειά θα του γένης, άκουσες; Εμένα τον παλιόγερο μπορεί να με παραπετάξη. Μα εσύ, ο αδερφός του μπορείς να τον πάρης. Στο λαιμό να του κρεμαστής, ορέ! Πες του για τον κόσμο, πες του για τη ντροπή. Μίλα του γι' αμπέλια, για θημωνιές, για ευτυχία, μωρέ! Ρίχ' του ό,τι μπορείς, ευκές, φοβέρες, παρακάλια, κατάρες!

Παρά λίγο να γίνη αυτό που έλεγε. Όταν έφτασαν το βράδυ στη Λαύρα κι ο νέος καλόγερος είδε μπροστά του το γέρο και το μικρό του αδερφό χωρίς να τους περιμένη, λύθηκαν για μια στιγμή τα γόνατά του και λίγο έλειψε να χυθή στο λαιμό τους και να κλάψη. Μα βλέποντας ο ίδιος πως κινδύνευε να προδώση το ράσο, αρπάχτηκε μονομιάς απ' το πείσμα του, έστησε την ύπαρξή του ορθή, κι αποφάσισε να μη γλιστρήση. Δεν τους έδιωξε. Μα δεν τους έκαμε και περίφημη υποδοχή. Λίγα λόγια. Κι όλο για ξένες έγνοιες. Το βράδυ, που ο πατέρας άνοιξε το ταγάρι του και πετάχτηκεν ένα κύμα μυρωδιές από ρόϊδα, μήλα, μαντζουράνες, μικρά φιλέματα και μεγάλα δολώματα, ο καλόγερος, νοιώθοντας πως ανασαίνουν κοντά του γνώριμα περιβόλια κι ανοίγουν παλιά σεντούκια, άπλωσεν ένα χέρι ατσαλένιο κ' έκλεισε το ταγάρι, λέγοντας:

— Σε κελλί δε μπαίνουν αυτά, πατέρα! Θα τα πάρης πίσω, όπως τάφερες!

Βλέποντας ο γέρος τον εχθρό ταμπουρωμένο, έχασε τη σειρά της ομιλίας, κι αντίς ν' αρχίση από κει που λογάριαζε, έφτασεν αμέσως στο σκοπό.

— Ό,τι έκαμες, έκαμες, του είπε. Είναι πολλά τα δάκρυα που χύσαμε για σένα. Σήκω τώρα να πάμε πίσω... Ν' ανοίξης σπίτι.

— Σπίτι; απάντησεν ο καλόγερος.

— Είσαι εικοσιέξι χρονών. Να ξαναπιάσης τα εργαλεία, να ζήσης σαν άνθρωπος και να παντρευτής.

— Να κάμω κι άλλους ψεύτες, είπεν ο καλόγερος, κι άλλους απατεώνες; Κι άλλους ασυνείδητους, κι άλλους φονιάδες, δυστυχισμένους;... Κι αυτοί πάλι να γεννήσουν άλλους για τον ίδιο σκοπό; Για να κλέβουν κ' εκείνοι, ν' απατούν, να σκοτώνουν; Κι όπως βγάζομε απ' τη γη τις φακές, τα ρεβίθια και τα λάχανα, έτσι να φυτεύωμε ανθρώπους; Και να περιμένωμε την εσοδεία, που λέγεται υποκρισία, δολιότητα, μίσος, απάτη;... Κι άλλα σπαρτά ακόμα... Ματαιοδοξία, ανοησία, κοιλιοδουλία... Κι άλλα ακόμα... Αρρώστεια, τραυλίσματα, ποδάγρα, δεκανίκια... Και για όλ' αυτά θες να προσπαθούμε και να λαχανιάζωμε; Και να βρίσκωμε τέχνες, για να δυστυχούμε;... Να ρίχνωμε γι' αυτό γεφύρια στα ποτάμια και πλοία στη θάλασσα; Και λαός να τρώγη το λαό και γυιος τον πατέρα κι αδερφός τον αδερφό;... Και σακάτης να γεννοβολά το σακάτη, κακομούτρης τον κακομούτρη, δόλιος το δόλιο, χοίρος το χοίρο; Γι' αυτά να γυρίσω πίσω;

Ο γέρος έχασε το παιγνίδι. Μα η ελπίδα του ήταν στην έφοδο του μικρότερου αδερφού. Την άλλη μέρα το πρωί, ο Γιωργάκης βρήκε τον καλόγερο να ξεκουράζεται στην αυλή, με την πλάτη στον κορμό του κυπαρισσιού – και, καθώς πλησίαζε να του μιλήση, παράξενο! του φάνταξεν ο καλόγερος στα μάτια σα να μην ήταν του κόσμου τούτου. Σα μαβιά, σα γαλάζια, σαν τριανταφυλλένια φώτα έπεφταν απάνω στο ράσο του, στα μακρυά του χέρια, στα λιγοστά του γένεια, μαζί με τον ήλιο που στάλαζεν απ' τα κλαριά του κυπαρισσιού, και φαινόταν λαμπροφωτισμένος από άστρο που μόνο γι' αυτόν εδιάβαινε στον ουρανό! Ήταν προμεσήμερο του καλοκαιριού. Η πλάση έχει τέτοιες φαντασίες. Έχει τις τρέλλες της και τους στοχασμούς της. Ποιος θα τη μάθη ποτέ; Ποιος θα τη διαβάση; Παίζοντας με τον ήλιο και με το κλαρί, σ' αυτή την ήσυχην ώρα, χρωματίζοντας τους ίσκιους της, σκόρπιζε στις πλάκες απάνω, στα κούτσουρα, στις πέτρες και στα ράσα, υπερκόσμιους ανθούς, υποψίες παραδείσων, όνειρα δικαίων, που κάποτε περνούν εδώ κάτου για να σβήσουν έπειτ' από μια στιγμή, αφήνοντας θαμπωμένα

τα μάτια που τα είδαν και τις ψυχές διψασμένες για το άγνωστο και το ανείπωτο. Με τέτοιες φαντασίες η δημιουργία ξεσηκώνει τις ψυχές των ανθρώπων, έτσι που να μην πιστεύουν σ' αυτή την ίδια. Με φώτα εβύθιζε στην ομορφιά τον καλόγερο που τη σκότωνε! Ο Γιωργάκης ήταν θαμπωμένος. Του φάνηκε πως δεν είναι ξυπνός... Μόνο σαν πλησίασε τον αδερφό του, ήρθε στον εαυτό του. Τα χρώματα είχαν φύγει. Ο καλόγερος ακουμπούσε πάντα στο κυπαρίσσι. Ο Γιωργάκης άνοιξε τη γλώσσα του και του τα είπε, του τάρριξε όλα, μονομιάς, σα θηλειά. Τον ξόρκιζε να μετανοιώση, να γυρίση.

— Άμυαλε άνθρωπε, του απάντησεν ο καλόγερος, που το κεφάλι σου είναι κουρούπι για να πίνουν νερό οι κότες – κι όσο τα λόγια του ήταν μαλώματα, τόσο έβραζεν από μέσα το κύμα της αγάπης που είχε για τον αδερφό του, κ' ένοιωθε πόσο δύσκολο θα ήταν τώρα που τον ξαναείδε να τον χωριστή –, ξεκουτιασμένε και πετεινοκέφαλε, κούφιο καρύδι κι αδειανή τσότρα, γιατί μιλάς στον αέρα; Τούτες οι πλάκες είδαν πολλούς σαν εμένα. Σ' εκείνα τα στασίδια πόνεσαν πολλά κόκκαλα. Κι αυτό εδώ το κυπαρίσσι είναι χίλιω χρονών. Σώπα! Μόνο κοίταξε αυτούς εκεί με τα τρύπια σακκούλια, τα κουρέλια και τα παλιοπάπουτσα, που μπαίνουν στην αυλή... - και τούδειξε τους ερημίτες, που έφταναν απ' την έρημο του Άθω, για να πάρουν απ' το μοναστήρι λίγο ψωμί. Κοίταξέ τους. Πόσο είναι πιο δίκαιοι από μας! Κρυμμένος σε μια τρύπα της γης, καθένας τους δέχεται τη βροχή και το χιόνι κι ακούει τους κεραυνούς. Στην ιδιοκτησία του δεν έχει τίποτ' άλλο απ' το ταγάρι του κι απ' το κοπίδι που μ' αυτό εργάζεται τα ξυλένια χουλιάρια και τα φυλαχτά του. Για συμφέροντα δε μάχεται, δίκες δεν του έκαμαν, ούτε έκαμε, μίση δεν τον εδάγκασαν, σωπαίνει σ' όλη του τη ζωή, λάδι δεν εγεύτηκε ποτέ, τα βραστά κουκκιά με το ψωμί του είναι νοστιμώτερα από τα φαγητά που ευφραίνονταν ο πλούσιος, όταν τον παρακαλούσεν ο Λάζαρος για ένα ψίχουλο και δεν το έδινε... Τι έχεις να πης γι' αυτούς που αρνήθηκαν τα πάντα; Γιατί εμείς εδώ, στα μεγάλα μοναστήρια, είμαστε ακόμα μία κοινωνία και βλέπομε τα κλαριά και τη θάλασσα όλοι μαζί κ' έχομε κατοικία και τροφή και μίση και πάθη. Μα, έγνοια σου, μια μέρα θα τραβήξω κ' εγώ προς την έρημο, για να γίνω δίκαιος. Μόνο ετοιμάσου να γυρίσετε. Και φρόντισε στον δρόμο ν' απελπίσης τον πατέρα, για να μην πιστεύη άδικα πως θάχω την τρέλλα να γυρίσω. Και να ζήσετε από δω και πέρα κ' οι δυο σας ήσυχα, χωρίς εμένα. Θα σας προβοδίσω ίσαμε τα μισά του δρόμου.

Τους προβόδισεν ως τα μισά του δρόμου.

Ο γέρος πήγαινε με το μουλάρι του μπροστά, γιατί πάντα έλπιζε πως ο Γιωργάκης, αν του πη κι άλλα στο δρόμο, την τελευταία στιγμή, θα τον λυγίση. Τα δυο αδέρφια έρχονταν πίσω. Μιλούσαν. Δεν τους άκουγε κανένας. Ο αγωγιάτης ήταν ο μουγγός του μοναστηριού. Και καθώς ο γέρος, γυρνώντας το κεφάλι πίσω, έβλεπε το λυγερό κι ατσαλένιο κορμί του καλόγερου, που κυμάτιζε στα τινάγματα του μουλαριού, χτυπούσε η καρδιά του για την τελευταία στιγμή που πλησίαζε. Θαρθή; Θα τον χάση για πάντα; Και, ξανακοιτάζοντας, είδε πως ο Γιωργάκης είχε σωπάσει κι άκουγε τον αδερφό του, που, χωρίς διακοπή, κινώντας το χέρι σ' ανατολή και δύση, του μιλούσε, κυλώντας, καθώς φαίνεται, ένα ποτάμι από ιστορίες, ψαλμούς και οράματα... Κι όταν έφτασαν κοντά στο άγριο μικρό λιμάνι, όπου ήταν ένας ταρσανάς και μαδέρια σωριασμένα, κ' ένα χρωματιστό καΐκι δεμένο στη μέση το χόρευεν η ταραγμένη θάλασσα, εκεί τα δυο αδέρφια σταμάτησαν. Και, γυρίζοντας άξαφνα τα ζώα τους πίσω, τα χτύπησαν δυνατά και τράβηξαν πάλι και τα δυο με ορμή κι απόφαση προς το μοναστήρι. Για έλεος μόνο πρόφτασεν ο μεγαλύτερος να φωνάξη στο γέρο:

— Έχε γεια, πατέρα! Το Γιωργάκη από σήμερα τόνε λένε Γαβριήλ!

Και χάθηκαν κ' οι δυο αδερφοί καλόγεροι, ο περσινός κι ο σημερινός, κυνηγημένοι από τα κύματα της ταραγμένης θάλασσας, που, πηδώντας και κυλώντας, άλογα θαρρείς μαστιγωμένα, δαιμόνια θυμωμένα, πνεύματα τρελλά που παίζουν ανάμεσα Όρος, Θάσο και Λήμνο, φύσηξαν τους αφρούς τους και πέσανε κοπάδι, με χορούς, φωνές, βοή και χάχανα, κυνηγώντας τα νιάτα που έφευγαν για να θαφτούν στο κελλί.

Ο Γριβόδημος δεν πρόφτασεν ούτε να φωνάξη, ούτε να στενάξη. Πέτρωσε. Είναι αυτός ο βράχος εκεί που τον βλέπετε. Να το μουλάρι του, να το κεφάλι του κ' οι πλάτες του, να η φουστανέλλα του, να το ταγάρι του με τα ρόϊδα που φουσκώνει ακόμα.

Ογδόντα χρόνια τώρα, ο βράχος του Γριβόδημου κοιτάζει προς τη Λαύρα.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ – ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ:

- **Προστατέψτε τους πελάτες σας με ασφάλειες ζωής που δίνουν και σε εσάς επιτυχημένη καριέρα!**
- **Αξιόλογα στελέχη αναφέρονται στις ασφάλειες ζωής – προστασίας, στα είδη, στα προγράμματα, στη χρησιμότητα, στις προμήθειες και στο ποιες ταιριάζουν στον καθέναν!**
- **Ποιοι διαμεσολαβητές τις γνωρίζουν καλά και ποιους να εμπιστευτείτε!**
- **Υπάρχουν διαφορές στις ασφαλιστικές εταιρείες Ζωής και ποιες είναι από τις εταιρείες Γενικών Ασφαλίσεων;**
- **Μήπως διαφέρουν και οι διαμεσολαβητές Ζωής από τους άλλους; Τι να προσέξετε στο INTERNET.**

Όλα όσα πρέπει να γνωρίζετε πριν αγοράσετε ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ στο επόμενο «ΝΑΙ»!

Στο επόμενο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ***που είναι σημείο συνάντησης επιτυχημένων!***

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr

ERGO My Fund

Επενδύστε για το μέλλον σας με ασφάλεια.

**Αξιοποιήστε άμεσα τα διαθέσιμα εισοδήματά σας,
με ευελιξία, πλήρη έλεγχο και ασφάλεια,
και δημιουργήστε το κεφάλαιο που χρειάζεστε αύριο:**

- Για την ενίσχυση της σύνταξής σας.
- Για τις σπουδές των παιδιών σας.
- Για την αγορά περιουσιακού στοιχείου.
- Για την αξιοποίηση του διαθέσιμου κεφαλαίου σας.

Καινοτόμα επενδυτικά - ασφαλιστικά προγράμματα που αξιοποιούν την τεχνογνωσία & εξειδίκευση των Ομίλων **Munich Re** και **ERGO Group**.

Σχεδιάστε εύκολα την επενδυτική σας στρατηγική
με το κατάλληλο πρόγραμμα **ERGO My Fund**
και κάντε πράξη τα μελλοντικά σας σχέδια, από σήμερα.

ERGO

Μάθετε περισσότερα στο **ergohellas.gr**

Allianz

Να έχεις μία
όμορφη μέρα.
Με τη σωστή
προετοιμασία,
οι πιθανότητες είναι
με το μέρος σου.