

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 202 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2023 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΑΦΙΕΡΩΜΑ
42
σελίδων

ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ζωής

Πόση προσφέρει η ασφαλιστική αγορά;



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



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.

Σχεδιάστε εύκολα την επενδυτική σας στρατηγική
με το κατάλληλο πρόγραμμα **ERGO My Fund**
και κάντε πράξη τα μελλοντικά σας σχέδια, από σήμερα.

Καινοτόμα
επενδυτικά - ασφαλιστικά
προγράμματα που
αξιοποιούν την τεχνογνωσία
& εξειδίκευση των Ομίλων
Munich Re
και **ERGO Group**.

Σε μία δύσκολη περίοδο για τη χώρα μας,
ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών προσέφερε
με υψηλό αίσθημα ευθύνης



20 Διεθνείς πιστοποιήσεις με τα αυστηρότερα standards

Nextdeal.gr



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



SPIROUEDITIONS



**Αξία έχει να κάνεις
τους άλλους
να πιστεύουν
στον εαυτό τους**

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

Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 202 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2023

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΗΜΗΝΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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 As μιλήσουμε για γυναίκες!
- 12** Συναισθηματικά Η θέση της γυναίκας στην κοινωνία
- 28** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting
- 44** 23η Συνάντηση ασφαλιστών και αντασφαλιστών στην Ύδρα
- 50** Αποκαλυπτήρια της προτομής του Δημήτρη Κοντομηνά στα γραφεία της INTERAMERICAN
- 58** INTERAMERICAN Βράβευσε τους κορυφαίους των δικτύων πωλήσεων

- 60** NN Η πρωτιά συμπορεύεται με την ευθύνη
- 66** Στην NN Hellas «Μαζί... πιο δυνατοί από ποτέ» βλέπουν τον κόσμο διαφορετικά!
- 72** GENERALI Αλλάζει τα στερεότυπα στην ασφάλιση
- 74** ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Η οικογένεια παραμένει καθολική αξία στην Ελλάδα



12

ΓΡΗΓΟΡΗΣ
ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ

**Η θέση της γυναίκας
στην κοινωνία**

- 78** EUROINS Νέα συναρπαστικά προϊόντα ασφάλισης κατοικίας και προσωπικού ατυχήματος
- 80** ERGO Νέοι Κανονισμοί Πωλήσεων
- 82** ΑΦΙΕΡΩΜΑ Ασφαλίσεις ζωής και προστασίας
- 116** Η διατηρησιμότητα των συμβολαίων ζωής
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ
- 120** Καλοκαίρι, η μεγάλη παγίδα της χρονιάς!



50



44



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 ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ,
ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ,
ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΣΤΡΑΤΟΣ ΧΑΒΑΛΕΖΗΣ
ACERPHOTOGRAPHY.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 - ΒΙΒΛΙΟΔΕΞΙΑ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



ΓΙΩΡΓΟΣ ΛΟΥΒΑΡΗΣ



**ΤΑΚΗΣ
ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ**

122 Μη στείλεις τον υφιστάμενό σου για coaching,
αλλά τον εαυτό σου: Οδηγίες χρήσεως coaching
για managers

128 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Τάκης Παλαιολόγος και Γιώργος
Λούβαρης 10 χρόνια 3P Insurance

ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ και ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ



134 ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΕΔΙΠΤ Αλέξανδρος
Σαρρηγεωργίου: Η σπουδαία
προσφορά του κληδικού
ασφαλιστικού Τύπου

ΥΓΕΙΑ

144 ΕΡΕΥΝΑ ΤΟΥ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ
ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ
Τον ιδιωτικό τομέα
επισκέπτεται το 40,6%
με ικανοποιημένους το
84,3%!

148 ΕΡΕΥΝΑ SERVIER
HELLAS ΚΑΙ
ΟΜΙΛΟΥ ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ.

150 ΕΙΔΗΣΕΙΣ-ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

182 ΚΥΠΡΟΣ Έξι κινήσεις
για την ενδυνάμωση
του συνταξιοδοτικού
εισοδήματος στην Κύπρο

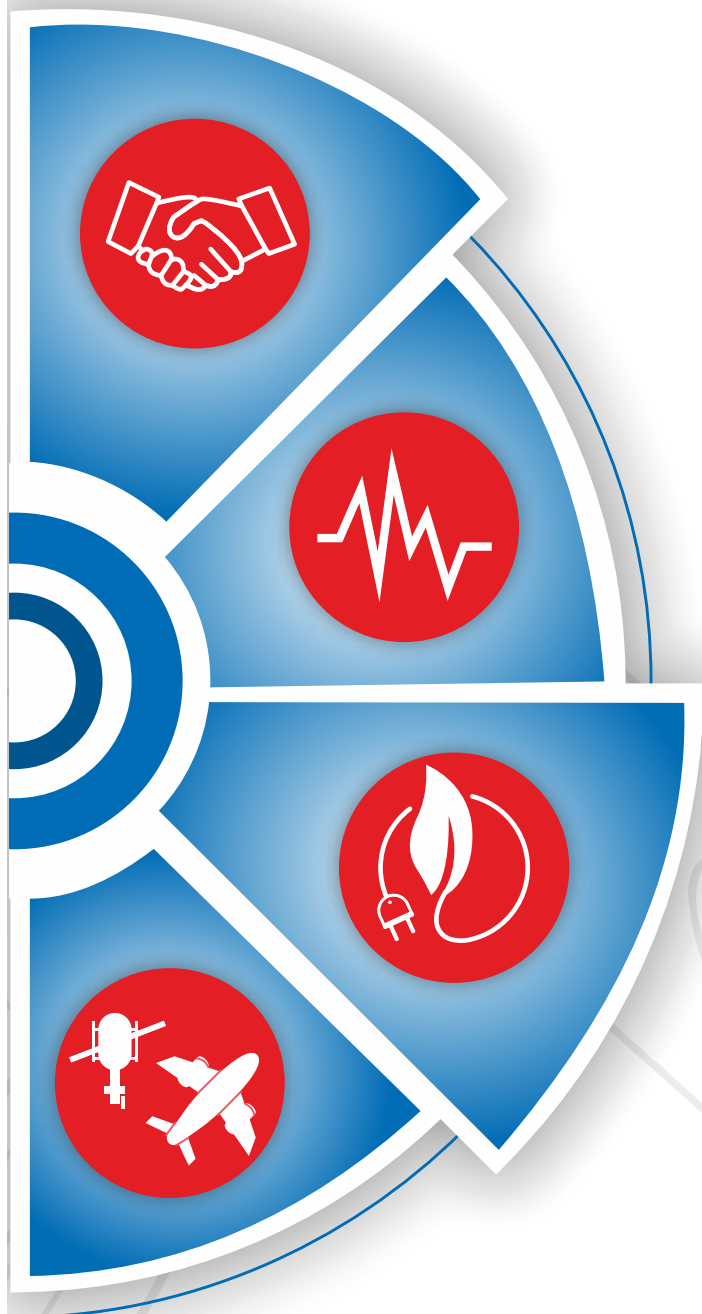
186 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ RENAULT
RAFALE Με Τεχνητή
Νοημοσύνη & συστήματα
ADAS που μειώνουν τα
ατυχήματα

60





ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Π Ι Χ Ε Ι Ρ Η Σ Ε Ω Ν



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

Νοιαζόμαστε για σας!



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



11.555

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

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

ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ με ασφάλεια!

Με Δείκτη Φερεγγυότητας

284,34%

για 7η 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 **7,3** δισ. ευρώ και Ενεργητικό που υπερβαίνει τα **88,4** δισ. ευρώ, συμβάλλοντας έτσι καθοριστικά στο να είναι σήμερα η Ατλαντική Ένωση **ισχυρότερη από ποτέ άλλοτε!**



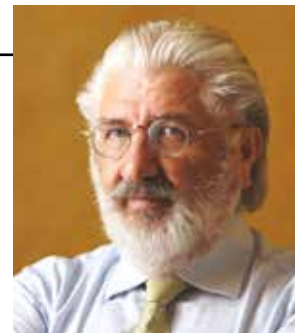
περισσότερα από

50+

χρόνια δίπλα σας!



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



Ας μιλήσουμε για γυναίκες!

«**Ε**λλάδα καλλιγύναικα», δηλαδή Ελλάδα που έχει όμορφες γυναίκες, ονόμασε ο Φοίνικας, βασιλιάς των Δολόπων της Θεσσαλίας και παιδαγωγός του Αχιλλέα που τον συνόδευσε στην Τροία και τον νουθετούσε στους παροξυσμούς της οργής του. Ήταν γιος του Αμύντορα, βασιλιά του Ορμένου της Θεσσαλίας, ο οποίος τον έδωσε για κάποια ασεβή πράξη και τον ανάγκασε να ζήσει στον βασιλιά της Φθίας, Πηλέα. Στην «Ιλιάδα» του Ομήρου αναφέρεται αυτή η φράση από τον Φοίνικα, όταν προσπαθούσε να πείσει τον Αχιλλέα να μην εγκαταλείψει τους Έλληνες όταν ήθελε να γυρίσει στην Ελλάδα επειδή είχε θυμώσει με τον Αγαμέμνονα (Ομήρου Ιλιάδα Ι 446).

Γυναίκα όμορφη ήταν η Ελένη που έγινε αφορμή για τον Τρωικό Πόλεμο, που όταν την είδαν οι αρχηγοί των Τρώων έλεγε ο ένας στον άλλον: «Δεν είναι να οργίζεσαι αν Αχαιοί και Τρώες τόσον καιρόν πάσχουν πολλὰ για μια γυναίκα τέτοια με τις αθάνατες θεές στην όψη τόσο μοιάζει» (Ιλιάδα Γ' 156).

Αφορμή, λοιπόν, να μιλήσουμε για τη γυναίκα, για γυναίκες και για το ρόλο της. Θα μας βοηθήσει στην οικογένεια, στις σχέσεις των δύο φύλων, στην πολιτική, στην κοινωνία. Ας σκύψουμε να καταλάβουμε τις έννοιες περί τη γυναίκα.

Γυνή: «Το όνομα γυνή εκ του γονή μοι φαίνεται είναι», έγραψε ο Πλάτων στον Κρατύλο. Ένας άλλος σοφός, ο Πτολεμαίος ο γραμματικός από την Αλεξάνδρεια, συμπλή-

ρωσε ότι «γυνή, παρά το γεννάν, ή γη εοικέναι (ομοιάζει με την γην), εν τω σπειρέσθαι και γεννάν».

Εξ αυτής της αντιλήψεως, γράφει η Άννα Τζιροπούλου στο βιβλίο «Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ» (Εκδόσεις Γεωργιάδης) ότι η κοιλιά της γυναίκας αποκαλείται και άρουρα = καλλιεργήσιμη γη. Άροτος σημαίνει σπορά, καρπός. Έτσι στην ελληνική γλώσσα ο άνδρας γεννά επειδή φέρει τον γόνον που διαιωνίζει τη γενεά και η γυναίκα τίκτει αφού προσλάβει τον γόνον. Τίκτω σημαίνει κατασκευάζω από το τέυχω. Ακολουθούν ο τοκετός και ο τόκος, το τέκνον (τόκος = καρπός = κέρδος). Για αυτόν το λόγο και η μητέρα γυναίκα καλείται τοκάς. Ο Ευριπίδης έγραψε πως «άνευ πατρός τέκνον ουκ εἴη ποτέ αν». Και ο Αριστοτέλης συμπληρώνει πως «οι ἄρρενες ἔχουν τον θορόν (= σπέρμα) και αι θηλέαι τα ὠά ἔχουσι». Στο www.in.gr τον Μάιο 2004 δημοσιεύθηκε είδηση με τίτλο «Ο πατέρας κληροδοτεί στο έμβρυο και άλλες πληροφορίες εκτός του DNA» με σημαντικό ρόλο. Ερευνητές αναφέρουν ότι ενδεχομένως αυτό να εξηγεί αποτυχίες στην κλωνοποίηση. Ίσως να μετανιώσουν πικρά όσοι δεν αγωνιούν και δεν προβληματίζονται με όσα συμβαίνουν σε νομικά και ιατρικά δρώμενα με τις παρεμβάσεις «παρά φύσιν» και τις επιλογές φύλων και άλλα «αμαρτωλά» δόθεν πρωτοπόρων και δόθεν «πολιτισμένων» λαών κ.λπ. Να θυμηθούμε και τον Άγγελο Σικελιανό που έγραψε: «Δένε και στέργωνε το σπόρο, στην καρδιά τ' αντρός! Μέσ' την κοιλιά της γυναικός θεμελιώνει τ' αρσενικά»... Στον Τιμαίο ο Πλάτων αναφέρει ότι «...η επιθυ-



μία και ο έρως... οίον από δένδρων καρπόν καταδρέψαντες, ως εις άρουραν την μήτραν, άόρατα υπό σμικρότητος και αδιάπηλαστα ζώα κατασπείραντες και διακρίναντες, μεγάλα εντός εκθρέψωνται και μετά τούτο εις φως αγάγοντες αποτελέσωσιν γένεσιν...». Mas ήέει δηλαδή ότι τα μικρά σπερματοζωάρια (μικρά, άόρατα) θα διακριθούν τα καλύτερα για να αναπτυχθούν εντός της άρουρας-μήτρας...

Από τις ήέξεις γύρω στη γυναίκα θα μάθουμε τον υιό, τη θυγατέρα, το τέκνο, τον γόνο, τον βηαστό, το βρέφος, το νήπιο, το παιδί, το παιδεύω, τον νέο, το νεανισμό, το παλικάρι, τον έφηβο, το αγόρι, την παρθένο, τη γραία, τον απόγονο, τον πατέρα, τη μητέρα, τον παππού-γιαγιά, τους γονείς, τους αδελφούς, τα εγγόνια, τους συγγενείς, τους γαμβρούς, τις νύφες, τους ανιψιούς, την οικογένεια, τον οίκο (μικρός χώρος όπου φθάνουν οι συγγενείς), την οικία, το γάμο, τον αρραβώνα, τη συζυγία, τη σύζευξη, την προίκα, τη συμβία και συμβίωση, τον ομόκληνο, τη δέσποινα κυρία του οίκου, την σύνεuno και μη σύνεuno μοιχό, την εταίρα, την ερωμένη, την πόρνη, την ιερόδουλο, την παλλακίδα, τη «σπιτωμένη» (στεγίτης), την ποτοπαγίδα (ηρος ποτού παγιδεύουσα-consomatrice), τη μοιχό (έξω του οίκου - μη + οίκος), την πότνια = σεβαστή σύζυγο, τη διαζευγμένη, τη χήρα, το μαστό, το θηλασμό, το μητρικό γάλα...

Από τους καρπούς της γυναίκας θα έρθουν και οι μεταγενέστεροι, όπως ήέει ο Κωστής Παλαμάς: «Η καινούργια γέννα, που όλο την περιμένουμε κι όλο κινάει νάρθη»...

Η γυναίκα, η άρουρα γη, η καλλιιεργήσιμη γη, έχει τη

ζωή που συνεχίζεται ξεκινώντας ως καρπός της κοιλιάς της. Η ζωή, η ιδιότης του ζωντανού οργανισμού, που η διάρκειά της είναι ο βίος του ανθρώπου. «Ζώεις αγαθόν βίον», έγραψε ο Όμηρος, διαχωρίζοντας το βίο και τη ζωή. «Ζεις ευχάριστο βίο», παρατήρησε ο Οδυσσέας για τον Εύμαιο (Οδύσ. Ο 491).

Για τη γυναίκα γράφει πολλή ο Γρηγ. Κωσταράς στις σελίδες με τα ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ αυτού του τεύχους του «ΝΑΙ». Θα ήθελα να ευχηθώ όλοι μας να την τιμούμε, να τη σεβόμαστε, να της αναγνωρίζουμε τον θεϊκό ρόλο της συνέχισης της ζωής και να την προστατεύουμε με κάθε τρόπο. Οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι ασφαλιστές μας γυναίκες και άνδρες της χρωστάνε πολλή και αξίζει να την ασφαλίσουν. Έχει πολυρολισμό στη σημερινή μας κοινωνία, ως γυναίκα, ως φίλη, ως ερωμένη, ως αγάπη, ως σύζυγος, ως μάνα, ως εργαζόμενη, ως παιδαγωγός τέκνων, ως πολιτικός, ως διαζευγμένη, ως ανύπαντρη, ως μονογονεϊκή οικογένεια, ως χήρα, ως φυσικά πιο αδύναμη του άνδρα σωματικά, ως γυνή έγκυος, ως θηλάζουσα, ως μήτηρ και τροφός, ως μοναχή, ως γυναίκα και μάνα ηρώων και στρατιωτών...

Φίλοι ασφαλιστές, δώστε λίγο παραπάνω προσοχή στις ασφαλιστικές υπηρεσίες σας προς τη γυναίκα. Τα συμβόλαιά σας as είναι τα καλύτερά σας στο ρόλο της και τα λόγια σας κόκκινα τριαντάφυλλα ευγνωμοσύνης στην παρουσία της, μαζί με τις προσευχές σας στην Παναγία, ως προστάτιδά της.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΓΥΝΑΙΚΑΣ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ



Του καθηγητή
ΓΡΗΓΟΡΗ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑ

ΓΥΝΑΙΚΕΙΟΝ ΔΡΑΜΑ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΗ ΠΟΛΙΤΕΙΑ (Ι)

«Δεν υπάρχει βέβαια, φίλε μου, κανένα επάγγελμα από όσα αναφέρονται στη διοίκηση της Πολιτείας, που να ανήκει στη γυναίκα, επειδή είναι γυναίκα, ούτε στον άνδρα, επειδή είναι άνδρας, αλλά οι φυσικές προδιαθέσεις είναι ομοίως μοιρασμένες και στα δύο φύλα, και σε όλα τα επιτηδεύματα μετέχει η γυναίκα από τη φύση της, το ίδιο και ο άνδρας...»

ΠΛΑΤΩΝ («Πολιτεία» 455d6-c1)

Είκοσι πέντε περίπου αιώνες από σήμερα, ο Πλάτων επισημαίνει πόσον ενδιαφέρον και συγχρόνως πόσον επίδοκο θέμα είναι η θέση της γυναίκας μέσα στην κοινωνία. Οι ιδέες του Πλάτωνος για τη γυναίκα και τη δραστηριότητά της, για την παιδεία και την ελευθερία της, για την επαγγελματική της μόρφωση και τη συμμετοχή της στα κοινά, είναι τόσο επίκαιρες και τόσο προοδευτικές, ώστε

αν εφαρμόζονταν στο σύνολό τους, θα άλλαζε το κοινωνικό και πολιτικό σκηνικό της εποχής μας προς το καλύτερο βέβαια.

Πρόκειται για μια ειρηνική επανάσταση. Η οποία θα οικοδομούσε μία δίκαιη και δικαίως λειτουργούσα Πολιτεία. Μέσα σε μία τέτοια Πολιτεία, μεταβάλλονται: α) η νομική θέση της γυναίκας, β) η κοινωνική της θέση και γ) η όλη αντίληψη και νοοτροπία της εποχής για τη γυναίκα. Ζωή,





κοινωνία, ιστορία, εξελικτική διαδικασία δεν νοούνται χωρίς τη δημιουργική παρουσία και την απροσμέτρηση προσφορά του θήλεος.

Το «γυναικείον δράμα», μία φράση πολύσημη και εξαιτίας της πολυσημίας της σχεδόν αμετάφραστη, δηλαδή η «γυναικεία δραστηριότητα», θα αποτελέσει για τον Πλάτωνα ένα πρόβλημα δύσκολο και γι' αυτό θα το αντιμετωπίσει μεθοδικά και συστηματικά. Σε ένα από τα σπουδαιότερα έργα του, στην «Πολιτεία» (451c1-3) -όπου αναζητεί τον καλύτερο τρόπο συγκροτήσεως, οργανώσεως και διακυβερνήσεως μιας ενάρετης και ευνομούμενης πόλεως, δηλαδή κράτους-, υπογραμμίζει ο Πλάτων: «Τάχα δε ούτως αν ορθώς έχοι, μετά ανδρείων δράμα παντελώς διαπερανθέν το γυναικείον αυ περαίνειν, άλλως τε και επειδή συ ούτω προκαλή: ίσως όμως να είναι προτιμότερον έτσι, αφού δηλαδή εξετάσαμε διεξοδικά την ανδρική δραστηριότητα μέσα στην πολιτεία, πρέπει να τελειώνουμε τώρα και το γυναικείον δράμα, επειδή άλλωστε το απαιτείς και συ».

Ο Πλάτων νομίζει ότι η μεταβολή της θέσεως της γυναίκας είναι εφικτή και σκόπιμη μέσα σε έναν ευρύτερο σχεδιασμό, που θα επηρεάζει βαθύτατα το πεπρωμένο της κοινότητας: η μεταβολή αυτή είναι δυνατή στο πλαίσιο μιας δίκαιης Πολιτείας. Μια δίκαιη, τώρα, Πολιτεία θα είναι τοιαύτη και εξαιτίας της αλληγάς της θέσεως της γυναίκας. Τι είναι η δίκαιη Πολιτεία και ποια η θέση της γυναίκας μέσα σ' αυτή; Ποιες ήταν οι αντιλήψεις των χρόνων πριν από τον Πλάτωνα και των συγχρόνων του; Πόσον επηρεάζουν οι πλάτωνικές απόψεις τους βαθείς μετασχηματισμούς της εποχής μας;

ΕΝ ΑΡΧΗ ΗΝ Η ΔΙΚΑΙΗ ΠΟΛΙΤΕΙΑ ΣΤΟ ΠΝΕΥΜΑ ΤΟΥ ΠΛΑΤΩΝΟΣ

Από τον αργαλειό, τώρα, του πλάτωνικού νου, βγήκε ένα γιγάντιο έργο. Η διανοητική σαΐτα του Πλάτωνος ύφανε, επάνω σε πυκνό στημόνι, πολύχρωμα ψηφιδωτά - τα επιμέρους συγγράμματα. Αυτά τα ψηφιδωτά είναι βέβαια ενταγμένα αρμονικά μέσα σ' ένα ενιαίο Όλο: συγχρόνως, όμως, φαντάζουν ανεξάρτητα με τη δική τους φυσιογνωμία, με τη δική τους λάμψη, με το ατομικό τους περίγραμμα. Οι ψηφίδες, τώρα, κάθε επιμέρους ψηφιδωτού -οι έννοιες-, βρίσκονται στην ίδια εκείνη αρμονική αναλογία, κατά την οποία υπάρχει το ψηφιδωτό προς το σύνολο.

Ανοίγονται, έτσι, δύο δρόμοι για μία πιθανόν ορθή προσέγγιση αυτού του μεγαλειώδους έργου: Ο ένας είναι να ερευνήσουμε το συγκεκριμένο πρόβλημα, μελετώντας το αντίστοιχο σύγγραμμα, όπου ο Πλάτων το συζητεί. Ο άλλος δρόμος είναι να αντιμετωπίσουμε το ερώτημα μέσα από το πνεύμα του όλου έργου. Η δεύτερη αυτή μέθοδος μου φαίνεται ότι είναι η πιο σωστή. Μια ενιαία αναπαράσταση, συνολική θεώρηση και συνθετική ερμηνεία θα μας

απεκάλυπτε ίσως τα μεγάλα θέληντρα του ύψιστου ζωτικού πλάτωνικού λόγου: το απύθμενο φιλοσοφικό-θεωρητικό και πρακτικό του βάθος και το απροσμέτρητο κάλλος του, την εσωτερική του κίνηση, τη μουσικότητα και την πλάστικότητα, την ισορροπη αρμονία, με μια λέξη: την αθάνατη Αρετή του.

Ειδικότερα η μελέτη των περί Πολιτείας αντιλήψεων του Πλάτωνος δεν μπορεί να στηριχθεί μόνο στη σπουδή της «Πολιτείας», του «Πολιτικού» και των «Νόμων» του ή ακόμη της «Ζ' Επιστολής», του «Κριτία», του «Πρωταγόρα», της «Απολογία», του «Κρίτωνα» και του «Μενέξενου» - έστω και αν εδώ ο Πλάτων ερευνά μεθοδικά και συστηματικά το φαινόμενο της ανθρωπίνης -ατομικής και ομαδικής- πολιτικής συμπεριφοράς. Διότι όλοι οι διάλογοι θίγουν σημαντικά προβλήματα ηθικής, δηλαδή πρακτικής φιλοσοφίας, που είναι αδύνατο κάθε σοβαρός ερευνητής να παραβλέψει.

Εξάλλου, τη συνολική θεώρηση ως μέθοδο ερμηνείας του πλάτωνικού έργου επιβάλλει όχι μόνον η διαπιστωμένη γενετική και εξελικτική πορεία του φιλοσοφικού του στοχασμού, αλλά και οι διορθωτικές εκ των υστέρων επεμβάσεις του σε καίρια θέματα, τις γραμμές των οποίων είχε ήδη, τόσο βαθιά μάλιστα, χαράξει. Δείγματα διορθωτικών επεμβάσεων:

Στους «Νόμους» η άποψή του για την ιδιοκτησία και την οικογένεια, για την κοινότητά τους, όπως είχε διατυπωθεί στην «Πολιτεία», εγκαταλείπεται. Στην «Πολιτεία» η οικογένεια, αν δεν καταργείται ολωσδιόλου, πάντως διευρύνεται τόσο, ώστε να περιλάβει ολόκληρη την πόλη: «Νομιούσι δε πάντες πάντας αυτούς ομογενείς: ο καθένας πρέπει να βλέπει όλους τους άλλους ως ανήκαν στην ίδια οικογένεια» (Τίμ. 18d). Στους «Νόμους», ωστόσο, αναγνωρίζει ο Πλάτων και την ιερότητα και τη σκοπιμότητα του οικογενειακού θεσμού.

Στην «Πολιτεία» του ο Πλάτων είναι πεπεισμένος ότι: «Αν (.....) ή οι φιλόσοφοι δεν γίνουν στα κράτη βασιλείς ή αν δεν αποκτήσουν οι λεγόμενοι σήμερα βασιλείς και δυνάστες επαρκή και γνήσια φιλοσοφική μόρφωση, αν ακόμη δεν συναντηθούν στο αυτό πρόσωπο αυτά τα δύο, δηλαδή και η πολιτική δύναμη και η φιλοσοφία (.....), δεν μπορεί να υπάρξει για τα κράτη σταμάτημα των δεινών (.....) και όπως νομίζω ούτε για το ανθρώπινο γένος, ούτε βλέπω τρόπο, πριν γίνουν αυτά, να ξεφυτρώσει, όσο είναι κατορθωτό, και να ιδεί το φως του ήλιου το πολίτευμα, που εμείς τώρα με το λόγο έχομε χαράξει» (Πολ. 473c11 - d1-8). Εδώ προϋπόθεση για να πραγματοποιηθεί και να λειτουργήσει η ορθή Πολιτεία είναι να κυβερνήσουν οι βασιλείς φιλόσοφοι.

Στον «Πολιτικό» του, όμως, υποκαθιστά τον φιλόσοφο-βασιλέα με έναν πολιτικό μονάρχη, ο οποίος, ως αγαθός και σοφός, και τους νόμους δεν θα καταστρατηγεί και



προς το καλό της κοινότητας θα εργάζεται. Ένα τρίτο παράδειγμα διορθωτικής πορείας στην πλάτωνική αντίληψη για την Πολιτεία:

Στους «Νόμους» του ο φιλόσοφος θεμελιώνει την κοινωνική συνοχή και την αρμονική συμβίωση στην ευσέβεια προς τους θεούς (Νόμ. 885b – 910e) και στην υποταγή στους νομοθετικούς κανόνες της πόλεως, ενώ στην «Πολιτεία» του είχαν εξαρτήσει και την αποφυγή αντιθέσεων και συγκρούσεων ανάμεσα στα μέλη μιας τάξεως και την αρμονική συνύπαρξη των τριών τάξεων αποκλειστικά από την αρετή της δικαιοσύνης.

Όλος ο θεωρητικός μόχθος του Πλάτωνος στην «Πο-

λιτεία» του αποβλέπει στη θεμελίωση της ορθής κοινωνικής και πολιτικής πράξεως: «Χθες», λέγει ο Πλάτων (Τίμ. 17b 11-c1-2), «το κύριο νόημα των λόγων, τους οποίους είπα περί της πολιτείας ήταν αυτό: ποία πολιτεία και από ποίους άνδρας αποτελουμένη θα μου φαινόταν ότι είναι η καλύτερα».

Στους «Νόμους» (702a) επίσης συνοψίζει ως σκοπό της όλης έρευνας το «κατιδείν πώς ποτ' αν πόλις άριστα οικoίη, και ιδία πώς αν τις βέλτιστα τον εαυτόν βίον διάγοι: να ιδούμε καλή με ποιον τρόπο θα μπορούσε να διοικηθεί άριστα ένα κράτος και πώς θα περνούσε κανείς, ιδιαίτερα στον ατομικό του βίο, όσο το δυνατόν καλύτερα».



ΓΥΝΑΙΚΕΙΟΝ ΔΡΑΜΑ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΗ ΠΟΛΙΤΕΙΑ (II)

«Αν, λοιπόν, θέλουμε να μεταχειρισθούμε τις γυναίκες με τον ίδιο τρόπο, όπως και τους άνδρες, πρέπει να τις διδάσκουμε τα ίδια κι αυτές... Υπάρχουν βέβαια πολλές γυναίκες ανώτερες σε πολλά από τους άνδρες... Και είναι κάτι καλύτερο για την πόλη από το να βρίσκονται μέσα σ' αυτή, όσο γίνεται, άριστες γυναίκες και άνδρες;»

ΠΛΑΤΩΝ («Πολιτεία» 451e6, 455d3, 456e6)

Η οργανωμένη Πολιτεία είναι βέβαια η εικόνα του ανθρώπου σε μεγέθυνση. Όπως διαιρεί ο Πλάτων την ψυχή του ανθρώπου σε τρία μέρη (στο λογιστικόν, το θυμοειδές και το επιθυμητικόν, Τίμ. 41c, 70a-e και «Πολιτεία» 581a), έτσι διακρίνει μέσα στην κοινωνία τρεις αντίστοιχες προς αυτά τάξεις: είναι α) η τάξη των φιλοσόφων-βασιλέων, β) των επικούρων-στρατιωτών και γ) των χρηματιστών-παραγωγών (Πολ. 403d – 405a, 484a, 493c).

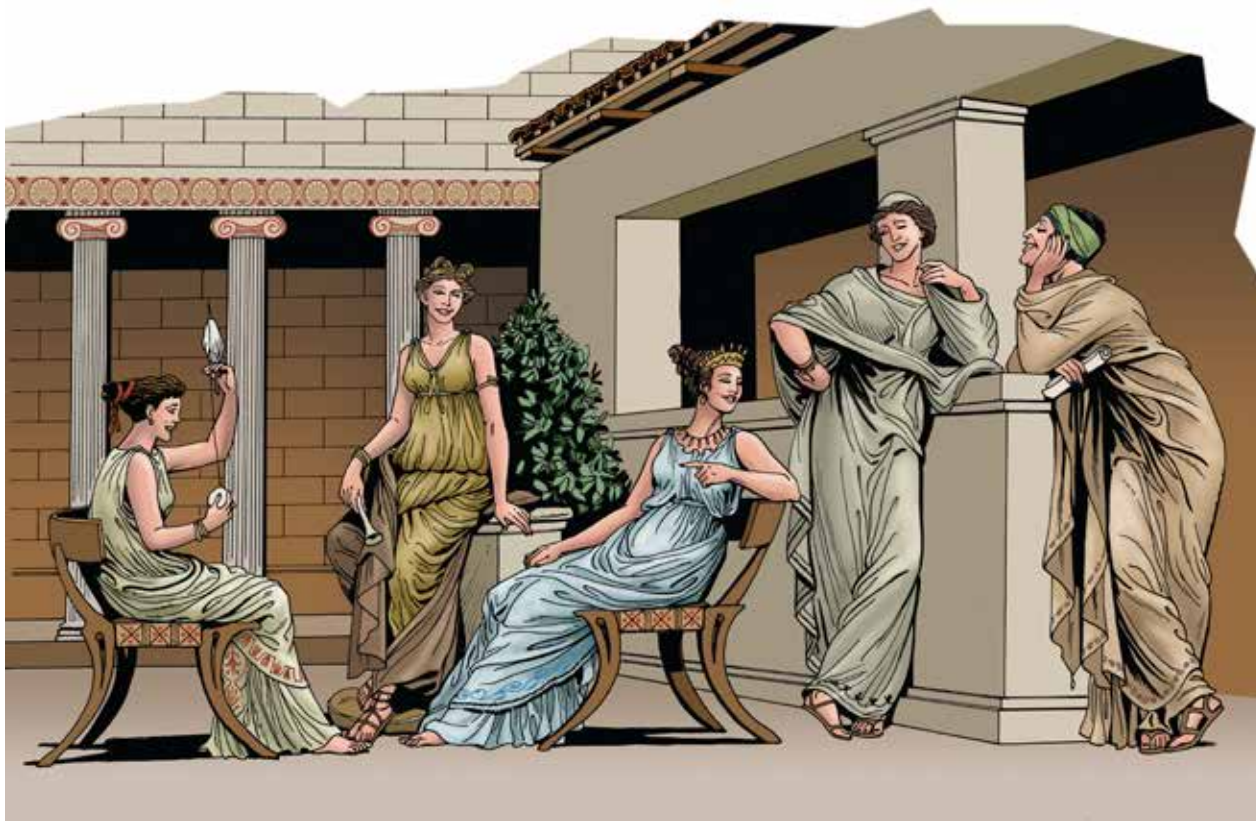
Οι πρώτοι, ως πεπαιδευμένοι ηγέτες και άρχοντες -που νομοθετούν, επιβλέπουν στην τήρηση του νόμου και διευθύνουν προς όφελος του συνόλου τις τύχες του κράτους- πρέπει να καλλιεργήσουν σε ύψιστο βαθμό την αρετή του λογιστικού, τη σοφία (Πολιτεία 432d – 437d, 504a 4-6). Οι δεύτεροι, ως φρουροί και φύλακες της πόλεως, που υπερασπίζονται και προστατεύουν το σύνολο, οφείλουν να αναπτύξουν την ανδρεία ως αρετή, η οποία είναι το γνώρισμα πληρότητας του θυμοειδούς (Πολ. 439c – 440a). Οι τρίτοι, ως δημιουργοί που εργάζονται και γεωργούν εξασφαλίζοντας στην πόλη τα υλικά αγαθά, χρειάζεται να ασκούνται στη σωφροσύνη, στην αυτοκυριαρχία και να ηνιοχούν τις ορμές και τις επιθυμίες τους (Πολ. 433a-c).

Όμως η σοφία κινδυνεύει να μετατραπεί σε πανουργία, η ανδρεία σε θράσος και η σωφροσύνη σε δειλία, αν δεν συνοδεύεται από τη μέγιστη των αρετών, τη δικαιοσύνη (Νόμ. 885b – 910e). Η οποία ως συνεκτικός δεσμός σώζει την ενότητα ανάμεσα στα τρία μέρη της ψυχής και ποιμαίνει την αρμονική συνεργασία ανάμεσα στις τρεις τάξεις της κοινωνίας. Αυτοί είναι οι βασικοί αρμοί, επάνω στους οποίους οικοδομείται η άριστη, δηλαδή η δίκαιη Πολιτεία και αυτές είναι οι απαντήσεις του Πλάτωνος σε δύο θεμελιώδη προβλήματα κάθε πολιτικής θεωρίας: «Ποιοι πρέπει να άρχουν» και «πώς πρέπει να άρχουν». Οι άριστοι, δηλαδή οι σοφοί καγαθοί, με δικαιοσύνη προς το κοινό καλό.

Τι είναι, τώρα, δικαιοσύνη κατά τον Πλάτωνα, είναι ένα δύσκολο ερώτημα. Μερικοί, όχι μάλιστα τυχαίοι μελετητές (Κ. Πόππερ, Η ανοιχτή κοινωνία και οι εχθροί της, τόμ. Ι, σελ. 160, εισαγωγή-μετάφραση Ειρήνης Παπαδάκη, Δωδώνη, Αθήνα 1980), θεωρούν ότι ο όρος «δίκαιος» είναι συνώνυμος στην «Πολιτεία» αυτού, που αφορά στο συμφέρον της πόλεως και ότι αδικία είναι ό,τι βλάπτει την πόλη: «Κακουργίαν δε την μεγίστην της εαυτού πόλεως ουκ αδικίαν φήσεις είναι:» (Πολ. 434c 4-5), ερωτά ο ίδιος ο Πλάτων στην «Πολιτεία» του, ενώ στους «Νόμους» βεβαιώνει πως νομοθετεί «με γνώμονα το τι είναι καλύτερο για ολόκληρη την πόλη», διότι «τοποθετώ», λέγει, «δίκαια τα συμφέροντα του ατόμου σε ένα κατώτερο αξιολογικό επίπεδο...» (Νόμ. 923b).

Στην «Πολιτεία» του ο Πλάτων συζητεί όλες τις εκδοχές για τη δικαιοσύνη και ελέγχει αδυσώπητα πλήθος ορισμών. Εκδιπλώνεται εδώ μια σκέψη τόσο βαθιά και τόσο ουσιαστική, η οποία δεν αφήνει «εκτός δικαιοσύνης» ούτε την ίση κατανομή του βάρους της συμμετοχής στα κοινά ούτε την ίση αντιμετώπιση των πολιτών προ του νόμου ούτε την ίση ευθύνη ούτε την ίση απολαυή ούτε την ίση μεταχείριση των πολιτών απέναντι στα δικαστήρια: Ισονομία, ευνομία, ισκρατία, ισηγορία, ισοτέλεια και εύθυνα είναι τα τέκνα της δικαιοσύνης, που αποτελεί τη σπονδυλική στήλη μιας καλής οργανωμένης κοινωνίας και αναβαθμίζει την ποιότητα ζωής των πολιτών.

Η δικαιοσύνη είναι και ατομικό και κοινωνικό ιδεώδες. Ως τάξη και ισορροπία εξασφαλίζει στον κάθε άνθρωπο την εσωτερική του αρμονία και τον οδηγεί έτσι στην ευδαιμονία. Αυτή η υγεία του ατόμου και η τέλεια ισορροπία της ψυχής του γίνεται, μέσα στην κοινωνία και μέσα στην πόλη, ενάρτη συμπεριφορά και ηθική πολιτική δραστηριότητα. Ως τάξη και ισορροπία του συνόλου, τώρα, η δικαιοσύνη εγκαθιδρύει την αρμονία μέσα στην κοινωνία. Η τέλεια αυτή αρμονία, η ευδαιμονία της κοινωνίας, η επίτευξη του



αγαθού, συναρτάται προς την εμπραγμάτωση του ιδεώδους της κοινωνικής δικαιοσύνης.

Θεμελιώδης προϋπόθεση για την κυριαρχία μιας τέτοιας δικαιοσύνης είναι να συνειδητοποιήσει κάθε άνθρωπος την αξία και την αποστολή του ως μέλους της πολιτικής κοινότητας. Η δικαιοσύνη έτσι είναι το τα «αυτού πράττειν» (Πολ. 433b4). Είναι η οικειοπραξία, είναι η αρχή, το αίτημα να ενεργεί κάθε πολίτης σύμφωνα με την ψυχική του ιδιοσυστασία, σύμφωνα με τις εσωτερικές του ικανότητες και να περιορίζεται στο αντίστοιχο με αυτές έργο. Αν τούτο δεν συμβεί, τότε η πόλη απειλείται με όλεθρο, απότοκο μιας διαιτυλικής πολυπραγμοσύνης. Η πολυπραγμοσύνη, ως ενασχόληση με πολλὰ και ξένα προς τη βαθύτερη ουσία μας, και το άτομο αλλοτριώνει και το σύνολο αποδιοργανώνει: αποθραύει την ισορροπία του ατόμου και της πολιτικής κοινότητας την αρμονία. Διὰ τούτο ονομάζεται μέγιστη βλάβη, κακούργημα για την πόλη και ταυτίζεται με την αδικία (Πολ. 434a – 435a).

Είναι σχεδόν αυτονόητο ότι μία αυστηρή επιλογή του κατάλληλου για το κατάλληλο έργο και κυρίως μακρόχρονη εκπαίδευση θα βοηθήσει τους ανθρώπους κάθε τάξεως να εκπληρώσουν την αποστολή τους υποτάσσοντας το ατομικό συμφέρον και τις κερδοσκοπικές μικρότητες στο συμφέρον της πόλεως (Πολ. 485a-e, Νόμ. 875b-c). Γι' αυτό καθορίζεται από τον Πλάτωνα επακριβώς ο σκοπός και η ουσία της παιδείας. Η οποία ποιεί τον άνθρωπο «επιθυμη-

τήν τε και εραστήν του πολίτην γενέσθαι τέλειον, άρχειν τε και άρχεσθαι επιστάμενον μετά δίκης» (Νόμ. 643e). Η αγωγή είναι ο ακρογωνιαίος λίθος μιας δίκαιης Πολιτείας. Στο ιδεώδες της εκπαίδευσεως των πολιτών, στην ορθή ανατροφή τους στηρίζεται η ενάρτηση πολιτική τους συμπεριφορά. Αυτό είναι το σχεδιάγραμμα της δίκαιης Πολιτείας.

Η καινοτόμος, ριζοσπαστική και ρηξικέλευθη σκέψη του Πλάτωνος είδε καθαρά ότι η αγωγή, η διδασκαλία, πρέπει να επεκταθεί και στις γυναίκες, γιατί θεωρεί πως και τα δύο φύλα είναι, ανάλογα με τη φύση τους, το ίδιο πολύτιμα για μία δίκαιη Πολιτεία: «Ει άρα ταις γυναίξιν επί ταυτά χρσόμεθα και τοις ανδράσι, ταυτά και διδακτέον αυτάς» (Πολ. 451e 6-7). Με την αντίληψή του αυτή ο Πλάτων κηρύσσει ένα είδος για την εποχή του επαναστάσεως και αλληάζει, όπως είπαμε, άρδην α) τη νομική θέση της γυναίκας, β) την κοινωνική θέση της γυναίκας και γ) την καθολική εκτίμηση για τη γυναίκα ως μέλος και του οίκου και της πόλεως.

Ός κόρη, ως μνηστή, ως σύζυγο, ως μητέρα, ως τιτθίν, ως τροφόν, ως γαμήτην, ως θήλυ, ως θυγατέρα, ως παιδαγωγόν, ως οψοποιόν, ως κομμώτριαν, ως μάγειρον, ως αοιδόν, ως ιέρειαν, σε κάθε στιγμή και μορφή ζωής παρακολουθεί ο λεπτολόγος πλατωνικός νους τη γυναίκα και αποκαλύπτει την ουσία της γυναικείας ψυχής και την εσωτερική της ενέργεια.

Στον «Φαίδρο», στον «Τίμαιο», στον «Μενέξενο»,



στον «Πολιτικό», στον «Κρίτωνα», στον «Αλκιβιάδη», στην «Απολογία», στους «Νόμους» βέβαια αναφέρεται ο Πλάτων στη γυναίκα. Στην «Πολιτεία» του όμως επιχειρεί μία απομυθοποίηση της γυναίκας και μία τοποθέτηση στα πραγματικά της όρια, εκτιμώντας τις πολλές και μεγάλες δυνατότητές της.

Η εποχή του -και γιατί όχι και η εποχή μας;- ήταν φορτωμένη με πολυαίωνες προκαταλήψεις, οι οποίες ύφαναν μια ωρισμένη νοοτροπία και οδήγησαν στη δημιουργία μιας αντιφατικής εικόνας, η οποία ούτε στην ψυχική της ζωή ανταποκρινόταν ούτε τον πολιτικό και κοινωνικό της ρόλο απέδιδε. Την μεταχειριζόταν βάνουσα και συγχρόνως την

έβλεπε, στις ειδικές βέβαια στιγμές, ως τρυφερή ύπαρξη.

Από το ένα μέρος ήταν σκεύος ηδονής, άμισθη υπηρετριά, μηχανή παιδοποιίας, αδύνατο, ανελεύθερο, απολιτικό, ανίσχυρο, περιορισμένης -λόγω εμμήνου κύκλου, εγκυμοσύνης και τοκετού- αξίας ον, αναγκαστικά υποταγμένο στη μυϊκή ανδρική δύναμη, δούλο του ανδρός που με τα δύσκολα, επικίνδυνα και μεγάλα έργα του έδινε τη χειροπιαστή απόδειξη της υπεροχής του. Από το άλλο μέρος, η αγάπη προς τη μητέρα και ο έρωτας προς το θήλυ οδηγούσε στο σχηματισμό μιας ιδανικής, αρχετυπικής εικόνας, σε μία θέωση του θήλεος. Αυτές είναι οι δύο βαθιές ρίζες του μύθου που με τον Πλάτωνα αρχίζουν να κλονίζονται.

ΓΥΝΑΙΚΕΙΟΝ ΔΡΑΜΑ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΗ ΠΟΛΙΤΕΙΑ (III)

«Πρέπει, λοιπόν, να ασκήσουμε και τις γυναίκες και στις δύο αυτές τέχνες -τη γυμναστική και τη μουσική- και να τις γυμνάσουμε και για τον πόλεμο και για να τις χρησιμοποιούμε στις ίδιες δουλειές»

ΠΛΑΤΩΝ («Πολιτεία» 452a 4-5)

Το Ε' βιβλίο της «Πολιτείας» αφιερώνεται σχεδόν εξ ολοκλήρου στο «γυναικείον δράμα», μία δράση σχεδόν αμεταγλήπτιστη εξαιτίας της πολυσημίας της: «Τάχα δε ούτως αν ορθώς έχοι, μετά ανδρείον δράμα παντελώς διαπερανθέν το γυναικείον αυ περαίνειν: Ίσως όμως να είναι και ορθότερον έτσι, μια που πήρε πλέον ολωσδιόλου τέλος το ανδρικό δράμα, να τελειώνουμε τώρα και το γυναικείον δράμα» (Πολ. 451c 1-3). Αυτό σημαίνει πως, αφού ερευνήθηκε ως εδώ με κάθε λεπτομέρεια το ανδρείον δράμα, οι δραστηριότητες των ανδρών μέσα στην Πολιτεία, είναι καιρός να ιδούμε και να εξετάσουμε ως το τέλος το ρόλο, τη δράση των γυναικών, τη συμμετοχή τους ή όχι στο πολιτικό φαινόμενο.

Αφού εξήτασε το ζήτημα της «κοινότητας», δηλαδή της κοινοκτημοσύνης (αγαθών, τέκνων, γυναικών) και αφού ερεύνησε τις φυσικές διαφορές ανάμεσα στον άνδρα και στη γυναίκα, θα δείξει ο Πλάτων στη συνέχεια ότι «ουδέν άρα εστί, ως φίλε, επιτήδευμα των πόλιν διοικούντων γυναικός διότι γυνή, ουδ' ανδρός διότι ανήρ, αλλ' ομοίως διεσπαρμένοι αι φύσεις εν αμφοίν τοιν ζώοιν και πάντων μεν μετέχει γυνή επιτηδευμάτων κατά φύσιν, πάντων δε ανήρ, επί πάσι δε ασθενέστερον γυνή ανδρός» (Πολ. 455d6-c1).

Τη συμμετοχή των γυναικών «εις τα της πόλεως» κρίνει ως ύψιστα ζωτική: «Έστι δε τι πόλει άμεινον ή γυναίκας τε και άνδρας ως άρίστους εγγίγνεσθαι: ουκ έστειν» (Πολ. 456e 6-9).

Η προνοητική γραφίδα του Πλάτωνος δεν εννοεί να αφήσει, επάνω σε ένα τόσο σοβαρό θέμα, όπως είναι η καθιέρωση των αυτών πολιτικών δικαιωμάτων και για τον άνδρα και για τη γυναίκα, καμία σκιά αμφιβολίας. Γι' αυτό θα επαναλάβει στον «Τίμαιο» ότι «πρέπει να εναρμονίζουμε τη φύση των γυναικών προς εκείνη των ανδρών, ώστε να γίνει σχεδόν όμοια με αυτήν και να αναθέσουμε σε όλες τις ίδιες με τους άνδρες ασχολίες και ως προς τον πόλεμον και ως προς τις άλλες περιπτώσεις της ζωής» (Τίμ. 18e 1-4).

Είναι αυτονόητο πως η συμμετοχή της γυναίκας στα κοινά προϋποθέτει καλλιέργεια των εμφύτων στοιχείων της και εκδίπλωση και εμφάνιση των ψυχικών και πνευματικών της ιδιοτήτων. Η αγωγή ανδρών και γυναικών είναι δυνατή και αναγκαία. Ακόμη και στη γυμναστική μπορεί να είναι αυτή: Δεν βρίσκει ούτε ανήθικο ούτε γελοίο την από κοινού άσκηση ανδρών και γυναικών στις παλαισטרές και προτιμά, αντί για το χιτώνα, οι γυμναζόμενες γυμνές γυναίκες να φέρουν καλύτερα το πιο βέβαιο ένδυμα, το ένδυμα της αρετής. Αλλά ούτε η παρουσία γυναικών, που είναι γεροντότερες και γυμνές στις παλαισטרές, πρέπει να προσβάλλει την αισθητική



μας όρεξη και να οδηγήσει σε αποστροφή, αν σκεφθούμε με πόση ευχαρίστηση γυμνάζονται εκεί άνδρες φέροντας «καταζαρωμένοι και μια αηδία να τους βλέπει κανείς: Ρυσσοί και μη ηδείς την όψιν όμως φιλογυμναστώσιν!» (Ποη. 452a9-b 1-3).

Την «κοινωνίαν», το ζευγάρι, το γάμο ανδρών-γυναικών θα τον καθορίζουν οι άρχοντες, οι αρχές κατά τρόπον, ώστε να αποφεύγονται οι αιμομιξίες και να υπηρετείται ο ευγονισμός: «Δει μιν (.....) εκ των ωμοιογενέων τους αρίστους ταις αρίσταις συγγίγνεσθαι ως πλειστάκις, τους δε φαυλοτάτους ταις φαυλοτάταις τουναντίον, και των μιν τα έκγονα τρέφειν, τω δε μη (.....) τα δε των χειρόνων, και εάν τι των ετέρων ανάπηρον γίγνηται, εν απορρήτω τε και αδήλῳ κατακρύψουσι ως πρέπει. Είπερ μέλει (.....) καθαρὸν το γένος των φυλάκων έσεσθαι!» (Ποη. 459d 7-10 και 460c 3-7).

Οι γάμοι αυτοί οι κοινού τελούνται υπό την άγρυπνη και σοφή εποπτεία των αγαθών αρχόντων και πραγματοποιούνται ύστερα από θυσίες και προσευχές που κάνουν σε κάθε γάμο οι ιερείς και οι ιέρειες και όλη μαζί η πόλη. Η θεία σπουδαιότητα είναι τέτοια, ώστε θα σημειώσει ο Πλάτων πως αν δεν τηρηθεί αυστηρά αυτή η διαδικασία, όποιο παιδί έλθει στον κόσμο θα είναι «υπό σκότον μετά δεινής ακρα-

τείας γεγονώς: λαθραίος δηλαδή καρπός του σκότους και της πλέον ασυγχώρητης ακολασίας» (Ποη. 452a3 – b 1-2).

Ο Πλάτων γνωρίζει καλά πως οι ιδέες του ήταν δυναμίτες στα θεμέλια του τότε πολιτικού και κοινωνικού συστήματος και άκρως αντίθετες προς την αντικειμενική ηθική των χρόνων του. Μερικές θα φανούν γελοίες «ως γε εν τω παρεστώτι: Καθώς έχουν σήμερα τα πράγματα» και άλλες αλλόκοτες και σκληρές, «αλλή, επείπερ λέγειν ηξάμεθα, πορευτέον προς το τραχύ του νόμου. Αλλή, αφού αρχίσαμε βέβαια να ομιλούμε, ας ανεβούμε τνο τραχύ κι ενάντιο δρόμο του νόμου» (Ποη. 452be4-5).

Οι ιδέες του Πλάτωνος και η θέση του απέναντι στο «γυναικείον δράμα» είναι πράγματι επαναστατικές και αλλιάζουν όλο το πολιτικό σκηνικό. Διότι με αυτές ο Πλάτων:

1. Κατοχυρώνει την ελευθερία της γυναίκας.
2. Της δίνει πολιτικά δικαιώματα και υποχρεώσεις, όπως τη συμμετοχή της στην Εκκλησία του Δήμου, στα Δικαστήρια, στη διοίκηση της πόλεως.
3. Καταργεί τον εις βάρος της διαχωρισμό άρρενος-θή-λεος.
4. Της αναγνωρίζει κληρονομικά δικαιώματα.
5. Ρυθμίζει τα του διαζυγίου υπέρ της.
6. Αναβαθμίζει τον κοινωνικό της ρόλο.



7. Την εξασφαλίζει επαγγελματικά.

8. Κατοχυρώνει την παιδεία της και

9. την αναγνωρίζει ως οργανικό μέλος της πολιτικής και κοινωνικής ζωής.

Πόσον, τώρα, πρωτοποριακές είναι οι εισηγήσεις του Πλάτωνος και πόσο εκπληκτική για τους καιρούς του η αντίληψη ότι δίκαιη Πολιτεία και ισόρροπη χωρίς την παρουσία της γυναίκας δεν είναι δυνατόν να υπάρξει, θα γίνει καλύτερα φανερό από μία σύγκριση με τις απόψεις, που τότε επικρατούσαν.

Είναι γνωστή η παράινση του Περικλέους στον Επιτάφιό του (Θουκυδ. II45) προς τις συγγενείς των νεκρών: «Κι αν ακόμη πρέπει να πω κάτι και για των γυναικών την αρετή... μεγάλη σας η δόξα, το ίδιο και σε όποια τ' όνομά της θ' ακουστεί μεταξύ των ανδρών όσο γίνεται πιο λίγο, είτε για καλό είτε για κακό».

Ο Ευριπίδης χλευάζει στην «Ανδρομάχη» του (στ. 597-598) τις Σπαρτιάτισσες που «παράτνε τα σπίτια τους και με ξέσκεπα πόδια» και με τα πέπλα ανεμίζοντας γυμνάζονται στα στάδια και στις παλαισטרές μαζί με τ' αγόρια. Ο Ισχύμαχος στον «Οικονομικό» του Ξενοφώντος (7-10, κεφ.) εξηγεί στη γυναίκα του, που ήταν-δεν ήταν 15 χρόνων: «Κατάλαβες τώρα γιατί σε παντρεύτηκα και γιατί οι γονείς σου σ' έδωσαν σ' εμένα; Πώς θα μπορούσα να εύρισκα χωρίς δυσκολία ένα άλλο πρόσωπο να μοιράζομαι μαζί της το κρεβάτι μου, το βλήπεις καθαρά, είμαι σίγουρος. Σε διάλεξα σκεπτόμενος εγώ για τον εαυτό μου και οι γονείς σου για σένα ποιον να μπορούσαμε να κάνουμε σύντροφο του σπιτιού...». Μέσα σ' αυτό το σπίτι είναι κλεισμένη η γυναίκα και έχει ως έργο:

1. Να επιθεωρεί τους δούλους.

2. Να ανατρέφει τα παιδιά.

3. Να ζυμώνει, να μαγειρεύει ή να επιβλέπει σ' αυτές τις εργασίες και

4. να γνέθει, να υφαίνει, να διαχειρίζεται και να βελτιώνει όσα της εξασφαλίζει ο άνδρας.

Στο σπίτι μένει στο γυναικωνίτη, με θύρες που τη νύχτα κλείνουν απ' έξω. Όταν έβγαινε από το σπίτι, επειδή την ανάγκαζαν οι περιστάσεις, συνοδευόταν πάντοτε από μία δούλη, ακόμη και στις γιορτές, όπως τα «Θεσμοφόρια», τις αφιερωμένες στις παντρεμένες γυναίκες.

Στον Λυσία διαβάζουμε (Υπέρ Ερατοσθένους φόνου απολογία, 7-8 και 20): «Τον πρώτο καιρό η γυναίκα μου ήταν πρότυπο συζύγου, νοικοκυρά, ικανή και οικονόμα... Μα έχασα τη μητέρα μου... Στην κηδεία την είδε ο Ερατοσθένης· ύστερα παρακολούθησε την υπηρέτρια, όταν πήγαινε στην αγορά, ήρθε έτσι σ' επαφή με τη γυναίκα μου και το σπίτι μου κατεστράφη».

Ο Αριστοτέλης (Πολιτικά VI 15 1299a) αναφέρει πως ο Σόλων όρισε ειδικό άρχοντα, τον Γυναικονόμο, για να επιβλέπει τη συμπεριφορά των γυναικών. Ο Δημοσθένης (Κατά Ψευδο-Νεαίρας 122) γράφει: «Εχομε τις εταιρές για την ηδονή του πνεύματος, τις παλληκίδες για την ευχαρίστηση των αισθήσεων και τη σύζυγο για να μας χαρίζει παιδιά». Η παιδοκτονία, άλλωστε, ήταν μια πράξη χωρίς σημασία. Τα μη ρωμαλέα βρέφη τα έδιναν στους αποθέτες για τα περαιτέρω (Πληουτάρχου Λυκούργος). Στις κηδείες μόνον σε ορισμένες, στενές συγγενείς του νεκρού επέτρεπαν την παρακολούθηση. Αποστολή τους: να θρηνούν!

ΓΥΝΑΙΚΕΙΟΝ ΔΡΑΜΑ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΗ ΠΟΛΙΤΕΙΑ (IV)

«Το ζωντανό κάλλος είναι ασυγκρίτως ωραιότερο από το ωραιότερο έργο τέχνης και ευγενικότερο και από αυτό ακόμη το πνεύμα· διότι αποτελεί την πηγή του πρώτου και το σκοπό του δευτέρου.

Εάν η ζωή ήταν ωραία, δεν θα είχαν ανάγκη πνεύματος· αν όμως ήταν πλήρης πνεύματος, θα αγωνιζόταν να γίνει ωραία»

Γ. ΝΤΙΟΥΡΑΝΤ

Στις «Τρωάδες» (640-51) του Ευριπίδη διαβάζουμε: «Οποιανής πρώτα-πρώτα αρέσει το έξω, βγάζει όνομα κακό... τέτοιοι πόθο τον έδιωξαν: Στον άνδρα μου μπροστά σιωπή, ησυχία». Ο Αριστοφάνης στη «Λυσιστράτη» (15-19) σημει-

ώνει: «Κλεονίκη: Μα θα 'ρθούνε καλή μου. Δεν είν' εύκολο σε μας τις γυναίκες να ξεπορτίζουμε. Η μία έχει να φροντίσει τον σύζυγο, η άλλη να ξυπνήσει τον δούλο κι άλλη το μωρό να πηγαίσει». Ο Μένανδρος στην «Περικειρομένη» (στ. 435-437) αναφέρει: «Παταικός: Σου δίνω αυτήν την κόρη μου,

για να σου γεννήσει νόμιμα παιδιά. Πολέμων: Την παίρνω. Παταικός: Σου δίνω και μια προίκα τρία τάλαντα. Πολέμων: Τα δέχομαι κι αυτά με ευχαρίστηση».

Υπάρχουν πολλά κείμενα πολλών συγγραφέων, τα οποία συγκεντρούμενα κατά χρονολογική σειρά θα μπορούσαν να μας δώσουν τη θέση της γυναίκας στην αρχαία ελληνική κοινωνία. Από τα κείμενα αυτά προκύπτει ότι ο Πλάτων προηγείται, όταν ομιλεί για τη γυναίκα της εποχής του – και κάποτε και της εποχής μας. Ουδείς, ακόμη, πριν από τον Πλάτωνα μπόρεσε να συλλάβει τον μεγαλειώδη ρόλο της γυναίκας μέσα στην κοινωνία και μέσα στη ζωή, αυτό το γυναικείο δράμα μέσα στο κοινωνικό και ιστορικό γίγνεσθαι.

Αν, τέλος, θα έπρεπε να σταθεί κανείς σε κριτική απόσταση απέναντι στον μεγάλο φιλόσοφο, θα έλεγε ότι τόσο το ανδρείον όσο και το γυναικείον δράμα ούτε επεράνθησαν, ούτε θα περανθούν ποτέ. Οποιαδήποτε Πολιτεία, όσο τέλεια, δεν είναι ποτέ τελική. Η εξελικτική διαδικασία, όσο υπάρχει ανθρώπινη κοινωνία, ιστορία και ζωή, θα συνεχίζεται.

Η φωνή του Πλάτωνος, που φαίνεται σήμερα τόσο προσοδευτική και πολύ επίκαιρη, θεωρήθηκε ακόμη και από τον μεγάλο μαθητή του, τον Αριστοτέλη, ως ρομαντική. Ο Σταγίριτης πιστεύει ότι η γυναίκα είναι μία εξελικτική αστοχία και μία ανεπιτυχής προσπάθεια της φύσεως να δημιουργήσει άνδρα και γι' αυτό την αποκλείει από τον δημόσιο βίο, ενώ παράλληλα ισχυρίζεται ότι διά την καλή οργάνωση του σπιτιού πρέπει «να ασκείται εξουσία και στη γυναίκα και στα παιδιά – και στους δύο βέβαια όπως ταιριάζει σε ελεύθερους ανθρώπους.... γιατί εκ φύσεως ο άνδρας είναι καμωμένος για την εξουσία περισσότερο από τη γυναίκα» (Πολιτικά Ι, 1252b-1259b).

Για να κατανοηθεί πόσο προηγμένες ήταν –και είναι ίσως ακόμη και σήμερα– οι πλατωνικές αντιλήψεις, αναφέρεται εδώ ότι η αρχαία εβραϊκή άποψη κατέτασσε τις γυναίκες μαζί με τα κτήνη και τα υλικά αγαθά: Το θήλυ θεωρούσαν ως αιτίαν δυστυχίας, ανεκτόν μόνο, γιατί ήταν η πηγή στρατιωτών. Όταν γεννιόταν ένα κορίτσι, δεν άναβαν κεριά και υπέβαλλαν τη μητέρα σε διηκό εξαγνισμό. Ούτε οι υστερότερες εποχές έδειξαν κατανόηση για τη γυναίκα. Βέβαια η Ντυ Μπαρρύ και η Πομπαντούρ –κατά το πρότυπο της Ασπασίας και της Φρύνης– έγιναν, με τη βοήθεια των θεληγέτρων τους, αφορμή να συγκεντρώνονται στα σπίτια τους σπουδαίοι πνευματικοί άνδρες. Ούτε αυτή η ίδια η Γαλλική Επανάσταση κατοχύρωσε τα «δικαιώματα της γυναίκας», καίτοι η ελευθερία είχε γυναικείο όνομα.

Οι νεότεροι χρόνοι και η εποχή μας ακόμη ως το 1900 δεν ανεγνώριζαν δικαιώματα στη γυναίκα. Σπουδαίοι μάλιστα πνευματικοί άνδρες χρησιμοποίησαν αντί μελάνης χολήν εναντίον της. Ο Βάινικερ έδειξε ότι «οι γυναίκες δεν έχουν ψυχή». Ο Σοπενάουερ στο «Δοκίμιο για τις γυ-

ναίκες» τις χαρακτηρίζει ως «υπανάπτυκτο γένος» και ο Νίτσε κατηγορηματικά συμβουλεύει «να μη λησμονούμε το μαστίγιο» στη συναναστροφή με τις γυναίκες. Αλλά και στις αρχές του αιώνα μας, οι γυναίκες δεν είχαν δικαιώματα: Στην ευδαίμονα Αγγλία, ο σύζυγος μπορούσε κάθε νύχτα να διαπράττει μοιχεία. Στην Αφρική οι γυναίκες επωλούντο ως εργαλεία, ενώ στην Ταϊτή θήλαζαν τους χοίρους!

Πόση απόσταση από τη θεήλητη φωνή του Πλάτωνος, ο οποίος υποστήριζε ότι μία άδικη μεταχείριση της γυναίκας κατέστρεφε όλη την προσπάθεια για σύσταση δίκαιης και ευνομούμενης Πολιτείας!

Οι ιδέες, ωστόσο, του Πλάτωνος για τη θέση της γυναίκας μέσα στην κοινωνία, για την ανάγκη μορφώσεώς της και τον αποφασιστικό της ρόλο μέσα στη ζωή άσκησαν βαθιά –όχι θεαματική– επίδραση στους χρόνους που ακολούθησαν και συνεχίζουν να επηρεάζουν τη σκέψη των συγχρόνων κοινωνιολόγων, πολιτειολόγων, φιλοσόφων και νομοθετών. Οι αντιλήψεις, εξ άλλου, του μεγάλου αυτού Αθηναίου στο-

χαστή βρίσκουν την επιστημονική τους επιβεβαίωση στη σύγχρονη προηγμένη έρευνα.

Η αλληλαγία της θέσεως της γυναίκας έγινε με πολύ αργά βήματα, αφού δώδεκα μέσα από δυσκολίες και χρόνους χαλεπούς. Βαθύτα-





τοι ψυχικοί μετασχηματισμοί και εσωτερικές αλλαγές, αλλαγές νοοτροπίας, μεταβολή των όρων και των συνθηκών ζωής, νέοι οικογενειακοί και κοινωνικοί προσανατολισμοί, άνοδος της πολιτιστικής στάθμης, έκαναν δυνατή αυτήν την αναβάθμιση της σημασίας της γυναίκας, κυρίως, για την κοινωνική ζωή. Διότι ο ρόλος της μέσα στην οικογένεια και η προκοπή της - ηθική, υλική, πνευματική, θρησκευτική- χρωματιζόταν αποφασιστικά από τη γυναικεία παρουσία, είτε ως σύζυγος και μητέρα είτε ως αδελφή και κόρη - ανεξάρτητα από το γεγονός της δημόσιας αναγνώρισής αυτής της συμβολής της από μέρους του εγωιστή ανδρός.

Γενικότερα στην αλλαγή της θέσεως της γυναίκας στη σύγχρονη κοινωνία συνέβαλε μία ουσιαστικότερη καλλιέργεια και ο βαθμιαίος εξανθρωπισμός του ανθρώπου. Ειδικότερα το πνεύμα του Χριστιανισμού, του ιπποτισμού, του ρομαντισμού, η επιστημονική πρόοδος και η τεχνολογία υπήρξαν κρίσιμοι παράγοντες για το κοινωνικό πεπρωμένο του θήληος.

Με την εμφάνιση του Χριστιανισμού, η ιδέα του ανθρώπου έλαβε άπειρο βάθος, ο αρχαιοελληνικός ανθρωπισμός απογυμνώθηκε από μία κάποια σκληρότητα και απέκτησε μέγα εύρος. Από την «καινήν εντολήν» ανέβηκε μία καινούργια ζωή με τις νέες ηθικές της αξίες. Στη συμβουλή του Περικλέους προς τις αρχαίες Ελληνίδες της Αθήνας «να

μην ακούονται στην αγορά» ή στην αντίληψη του Δημοσθένους για τις γυναίκες ως εταίρες, παλληκίδες και συζύγους, ο Απόστολος των Εθνών Παύλος θεωρεί τη γυναίκα ως ισάξιο μέλος του άνδρα και συνιστά αιώνια αγάπη, πίστη και αφοσίωση. Όπως αγαπά την «εαυτού σάρκα» ο άνδρας και την εκτρέφει, έτσι οφείλει να αγαπά και τη γυναίκα του, αφού η συζυγική ζωή στηρίζεται σ' αυτήν την αμοιβαία αγαπητική σχέση και στον εκατέρωθεν σεβασμό. Η άποψη ότι ο Χριστιανισμός δεν ανύψωσε τη γυναίκα είναι τουλάχιστον αστήρικτη και παρερμηνεύει το βαθύτατο ανθρωπιστικό πνεύμα του Χριστιανισμού.

Το «ουκ ένι Ιουδαίος ουδέ Έλλην, ουκ ένι δούλος ουδέ ελεύθερος, ουκ ένι άρσεν και θήλυ: Δεν υπάρχει διάκριση ανάμεσα στον Ιουδαίο και στον Έλληνα, στον δούλο και στον ελεύθερο, στον άνδρα και στη γυναίκα» (Προς Γαλάτας, γ' 28) κατέλυσε τα παραπετάσματα και τους σκοτεινούς φραγμούς, τις κοινωνικές διαφορές και τα στρώματα και υπογράμμισε την υπέρτατη αξία του Ανθρώπου, που πάσχει και δοκιμάζεται, όταν μάλιστα η ψυχή του πλημμυρίζει η Αγάπη: «Η μακροθυμούσα, η χρηστευόμενη, η στέγουσα τα πάντα, η υπομένουσα τα πάντα, η μη ασχημονούσα ή παροξυνόμενη ου ζητούσα τα εαυτής αλλ' η συχαίρουσα τη αληθεία» (Προς Κορινθ. ιγ' 4).

ΓΥΝΑΙΚΕΙΟΝ ΔΡΑΜΑ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΗ ΠΟΛΙΤΕΙΑ (V)

«Σε ποια κατηγορία ανήκει το θήλυ; Στο Είναι διά το Άλλο... Την σκέπτομαι ως μητέρα, υγιά, ανθισμένα, εύρωστη, να κρατεί στην αγκαλιά της το παιδί και να έχει στρέψει επάνω του όλη την έγνοια της ως να μην υπήρχε η ίδια πουθενά, παρά μόνο στο βλέμμα της. Είναι μία από τις πλέον συγκλονιστικές εικόνες της ανθρώπινης ζωής, ένας μύθος της φύσεως που πρέπει να γίνεται αντικείμενο της Τέχνης μόνον αλλ' όχι της πραγματικότητας»

ΖΑΙΠΕΝ ΚΙΡΚΕΓΚΩΡ

Με τον ιπποτισμό και το ρομαντισμό σημειώνεται μία ριζική μεταβολή. Από τις καρδιές αναβλύζουν κρουνοί τρυφερότητας και θαυμασμού προς τη γυναίκα. Ο έρωας γίνεται, τώρα, ευγενικό κίνητρο για μια κραταιά, όχι αισθησιακή δημιουργία. Δεν αποβλέπει πλέον τόσο και μόνο στην τυφλή πλήρωση, όσο μεταβάλλεται

σε βαθύτερο συναίσθημα αγάπης, που ανοίγει τις πύλες των ψυχών και τις κάμνει να κοινωνούν μεταξύ τους. Η γυναίκα καθίσταται πηγή μεγάλων συλλήψεων και μεταφυσικών πτήσεων και αφορμή και μούσα άμετρης αγάπης, υψηλής ποιήσεως και βαθέος στοχασμού. Μερικά από τα ωραιότερα κείμενα στην παγκόσμια βιβλιογραφία εκπορεύονται από αυτήν ως σύμβολο ζωής και ανώτερο τρόπο υπάρξεως:

«Μερικοί», γράφει στο έργο του «Επανάληψη» ο Δανός φιλόσοφος Ζαίρεν Κίρκεγκωρ, «έχουν γίνει μεγαλοφυΐες χάρη σε μια νέα, άλλοι ήρωες χάρη σε μια νέα, κάποιοι άλλοι ποιητές χάρη σε μια νέα, μερικοί άγιοι χάρη σε μια νέα. Κανένας όμως δεν έγινε μεγαλοφυΐα με τη νέα που συνεζεύχθη - με αυτήν έγινε μόνον εμπορικός σύμβουλος· κανένας δεν έγινε ήρωας με τη νέα, την οποία συνεζεύχθη - με αυτήν έγινε μόνον στρατηγός· κανένας δεν έγινε ποιητής με τη νέα, που έκαμε σύζυγο - με αυτήν έγινε μόνον πατέρας. Κανένας δεν έγινε άγιος με τη νέα, την οποία έλαβε ως σύζυγο - διότι δεν πήρε καμιά νέα ποτέ ως σύζυγο!».

Η επιστημονική πρόοδος και τεχνολογία θα δώσουν επίσης την ευκαιρία της μορφώσεως και αναπτύξεως όλων των ικανοτήτων της γυναίκας. Έτσι καταφέρεται ένα ισχυρό πλήγμα στην αντίληψη ότι το θήλυ είναι ένα ον ασθενέστερο ψυχολογικά και βιολογικά, άμισθη υπηρέτρια, ιδιοκτησία και παίγνιο στα χέρια του άνδρα.

Η τεχνολογία επέβαλε μια νέα κοινωνική συννοδόντωση, άλλαξε το πρόσωπο της επαγγελματικής δραστηριότη-

τας και κατέστησεν αναγκαία την ενεργότερη συμμετοχή της γυναίκας μέσα στο κοινωνικό σύνολο. Τα γοργά βήματα αυτής της αλλαγής δεν ήταν δυνατόν να συνοδευθούν και από αντίστοιχη μεταβολή της νοοτροπίας του άνδρα. Γι' αυτό και σήμερα ακόμη συζητούν τον τύπο της καλής νοικοκυράς και υπονοούν με το «καλή» τη «μορφωμένη» και με το «νοικοκυρά» τη «σύζυγο». Τα νέα κριτήρια: να είναι «μορφωμένη», «κοινωνική», «αισιόδοξη», με «πλητιά ενδιαφέροντα», ερμηνεύονται για κάποιους ως μεταφάσεις εκείνων που ήθελαν ιδανική τη γυναίκα μόνο όταν αυτή ήταν «καλή νοικοκυρά» και αφοσιωμένη «τροφός του οίκου και του συζύγου».

Η αλλαγή της θέσεως των γυναικών μέσα στην κοινωνία κατά τον 20ό αιώνα αποτελεί τη βαθύτερη τομή της Ιστορίας. Πρόκειται για μία εκπληκτική «επανάσταση», τις συνέπειες της οποίας δεν έχουμε ακόμα συνειδητοποιή-





σει. Με την εκβιομηχάνιση, οι γυναίκες εισβάρησαν στα εργοστάσια ως φθηνότερα εργατικά χέρια, αφού μάλιστα ο νόμος του 1882 στην Αγγλία κατοχύρωνε το δικαίωμα των γυναικών να κρατούν όσα χρήματα κέρδιζαν! Έτσι τα σπίτια μένουν «κενά», τα παιδιά μεγαλώνουν μακριά από τις μητρικές αγκάλες, κλεισμένα στα «τσιμεντένια κουτιά» των μεγαλουπόψεων που «εκρήγνυνται» σε πληθυσμό, ο θεσμός της οικογένειας κλονίζεται, η πολυτεκνία σπανίζει, τα ήθη ανατρέπονται, οι σφύζουσες από μητρότητα και ζωή γυναίκες του Ρούμπενς αντικαθίστανται από τις εύθραυστες και οστεώδεις γυναικείες μορφές - αδερφές της στειρότητας, που ασθμαίνουνες τρέχουν πίσω από τη μόδα και κάποτε πίσω από την εμετική ανδρική χυδαιολογία. Η γυναίκα χειραφετείται.

ΤΟ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΤΗΣ ΨΗΦΟΥ ΤΙΣ ΕΙΣΑΓΕΙ ΩΣ ΑΠΟΦΑΣΙΣΤΙΚΟ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑ ΣΤΗ ΔΗΜΟΣΙΑ ΖΩΗ

Ωστόσο, η αλληλαγή κατέστη δυνατή, επειδή έγινε αίτημα καθολικό, που πρώτα κυοφορήθηκε μακρόχρονα στην ψυχή του άνδρα και από εδώ εκπορεύθηκε, είτε ως ιηποτισμός είτε ως ρομαντισμός ή έγινε παραδεκτή η μεταβολή αυτή ως συρμός. Κατανοήθηκε δηλαδή η δημιουργική παρουσία της γυναίκας σε κάθε μορφή ζωής και συνειδητοποιήθηκε ο ευεργετικός από τούτη την παρουσία αντίκτυπος επάνω στο κοινωνικό σύνολο, όπου πάντοτε η γυναίκα προσφέρει με την ευταξία της, την έμπνευσή της και προπαντός με την αναμφισβήτητη εργατικότητα της και την επιμέλεια: Αναπληρώνει, συμπληρώνει και ωραιοποιεί.

Συνοπτικά: Η αλληλαγή της θέσεως της γυναίκας στη σύγχρονη κοινωνία είναι αποτέλεσμα πολυαιώννης διεργασίας και ιστορικής διαδικασίας. Είναι συνισταμένη της αλληλαγής των αντιλήψεων και των τρόπων ζωής και συνέπεια, που προέρχεται από τον βαθύ ψυχικό μετασχηματισμό του ανθρώπου. Αυτός ο μετασχηματισμός, ως επίγνωση των δυνατότητων και των αδυναμιών, κάμνει την παρουσία της γυναίκας έντονη, την προσφορά της πλέον αποδοτική και την επικοινωνία της με το έτερο ήμισυ περισσότερο διαλεκτική.

Δύο πράγματα, δεν πρέπει να θίξει -και κατά βάθος δεν θίγει- η μεταβολή της θέσεως της γυναίκας στον σημερινό κόσμο: το ρόλο της ως συζύγου και το ρόλο της ως μητέρας. «Σύζυγος και μητέρα» είναι μορφή ζωής θεμελιώδης, μεγαλειώδης και αρμόζουσα. Η οποία δεν βιάζει τη φύση και δεν γρονθοκοπεί τα εμπειρικά δεδομένα. Οποιοδήποτε υποκατάστατο δεν οδηγεί σε πλήρωση, ικανοποίηση και πληρότητα τη γυναικεία ψυχή. Αντιθέτως μάλιστα αποδεδειγμένα τις πιλούσιες σωματικές, ψυχικές και πνευματικές της δυνάμεις, για να τις στρέψει εναντίον της, εναντίον της

εσωτερικής της υγείας.

Οι παντοίες σχέσεις, η επικοινωνία δηλαδή μεταξύ των δύο φύλων, πρέπει να καθορίζονται από την εξής αδιάσειστη αρχή: τα δύο φύλα είναι ισάξια. Το θήλυ (: κόρη, μητέρα, σύζυγος, συνεργάτιδα) πρέπει να αντιμετωπίζεται όπως και το αρρεν: ως ισότιμο μέλος της οικογένειας και της κοινωνίας, με τα ίδια δικαιώματα και τις αυτές υποχρεώσεις, χωρίς καμιά απολύτως διάκριση, ως ισάξια και ισοδύναμη ύπαρξη με τον άνδρα. Η οποία οφείλει, όπως και εκείνος, να εργάζεται όχι μόνο καταναλωτικά και αναπαραγωγικά, αλλά και να συμβάλλει παραγωγικά στο φαινόμενο της ζωής και στην πρόοδο της κοινωνίας. Πρόβλημα ισότητας εδώ δεν τίθεται.

Όμως και ο πλέον ακραίος Feminismus δεν μπορεί παρά να αναγνωρίσει ότι τα δύο φύλα είναι ριζικώς διάφορα. Έτσι, αυτός ο -ισμός θα ξέφευγε από τον κανόνα: «Κάθε -ισμός έχει ίσως δίκαιο σε ό,τι δέχεται· είναι τυφλός και άδικος σε ό,τι αρνείται». Αυτή η ετερότητα, η διαφοροποίηση είναι η αιτία της ζωής και η πρωταρχική κάθε πραγματικότητας: το καλό θέτει το κακό, το φως δίνει υπόσταση στο σκότος, η αλήθεια στο ψεύδος, η κίνηση στη στάση, η δικαιοσύνη στην αδικία, το ποιόν στο ποσόν. Από την αναρίθμητη και ατελείωτη σειρά των αντιθέσεων προκύπτει ο κόσμος.

Κάθε είδους αλήθεια και πραγματικότητα στηρίζεται στο Έτερον. Εδώ - Εσύ είναι η μήτρα της Υπάρξεως: «Die Wahrheit beginnt mit zwei: η αλήθεια αρχίζει με δύο», τονίζει ο Νίτσε, είτε σωματική πραγματικότητα είναι είτε ψυχική και πνευματική.

Οι διαφορές ανάμεσα στο αρρεν και στο θήλυ έχουν βιολογική, ψυχολογική και κοινωνική αιτιολόγηση. Τα έμφυτα στοιχεία του φύλου και το περιβάλλον, οι διαφορετικές συνθήκες ζωής, οικοδομούν διαφορετικό τύπο προσωπικότητας στο κάθε φύλο.

Η διαφορετική σωματική δομή και ανάπτυξη οφείλεται στη διαφορετική αναλογία των ορμονών, στην υφή των κυττάρων, στο ρόλο αναπαραγωγής. Στο βάρος και ύψος, όπως και στη δύναμη υπερέχει το αρρεν, ενώ το θήλυ πλεονεκτεί ως προς το ρυθμό ανάπτυξεως. Εδώ οφείλεται και η υπεροχή των θήλεων κατά τα πρώτα κυρίως έτη μαθήσεως. Γενικά η σωματική αντοχή και υγεία του θήλεος είναι καλύτερη.

Στην ψυχική ζωή, οι διαφορές, αν και δεν είναι ορατές, είναι επίσης σημαντικές. Το συναίσθημα στον άνδρα είναι βαθύτερο και μονιμότερο, στη γυναίκα ευρύτερο και ασταθέστερο. Η βούληση στον άνδρα είναι ισχυρότερη, ενώ στη γυναίκα είναι ελαστικότερη και κάποτε κηρώδης. Στη γνωστική σφαίρα υπάρχουν ουσιαστικές διαφορές ως προς τη γλωσσική ανάπτυξη, τη νοητική ικανότητα, την κρίση και το συλλογισμό, τη φαντασία και τη μνήμη.

ΓΥΝΑΙΚΕΙΟΝ ΔΡΑΜΑ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΗ ΠΟΛΙΤΕΙΑ (VI)

«Εγώ θα σας πω για τις γυναίκες την αλήθεια, μόνον όταν θα έχω το ένα πόδι μου στον τάφο. Θα πω την αλήθεια, θα τρυπώσω στο φέρετρό μου, θα τραβήξω επάνω μου το σκέπασμα και θα φωνάξω: Κάμετέ μου ό,τι θέλετε τώρα!»

Λ. ΤΟΛΣΤΟΪ

Το πλάτος της συνειδήσεως στη γυναίκα είναι μικρό, αλλιά η ένταση ζωηρότερη. Αναπτυγμένη ακόμη στη γυναίκα είναι η ενόραση: Βιώνει αμέσως και γνωρίζει χωρίς την παρεμβολή της νοήσεως.

Θεμελιώδεις διαφορές ανάμεσα στα δύο φύλα υφίστανται στην περιοχή των θεμελίων της σωματικής και ψυχικής ζωής. Στη γυναίκα πρυτανεύει η ορμή της μητρότητας, γενέθλια γη μεγάλων βιωμάτων. Εδράζεται στον εγκέφαλο και δεν εξαρτάται από τα γεννητικά όργανα. Δεν πρέπει, προς τούτοις, να συγχέεται με την κοινή στα δύο φύλα γενετήσια ορμή και τον ερωτισμό. Η ευγενική σεμνότητα και η περισκεμμένη διακριτικότητα στον έρωτα αποκαλύπτει τη φυσική της ευφυΐα και συγχρόνως την υπεροχή της απέναν-

τι στο άρρεν ως προς το σημείο τούτο: Υπερασπίζεται έτσι τα συμφέροντα του είδους, επιλέγοντας προσεκτικά τον μελλοντικό πατέρα των παιδιών της και προφυλάσσεται από τις συνέπειες ενός πιθανού δεσμού που πάντοτε έχει βαθύτερες συνέπειες για το θήλυ. Το γεγονός αυτό οδήγησε τον Δαρβίνο στην πεποίθηση ότι το θήλυ, στα περισσότερα είδη, παρουσιάζει ερωτική αδιαφορία. Τον Λομπρόζο, τον Κις, τον Κραφτ-Έμπικ και άλλους σοφούς ερευνητές, στην πίστη ότι το 40% του αδυνάτου φύλου εμφανίζει αυτήν την απάθεια.

Δεν πρόκειται, όμως, για απάθεια. Αντιθέτως, είναι τρόποι εκφράσεως του «είναι» της. Η γυναίκα δεν παραδίδει εύκολα τα κλειδιά αυτού του εσωτερικού, ψυχικού της «είναι». Ένα από τα γνωρίσματά της είναι η πολυφωνία εκδηλώσεων, υπό την οποία καλύπτει τον πραγματικό της κόσμο. Γίνεται μυστήριο, που φοβίζει και έναν Τολστόι ακόμη.

Στην παραλία της Κριμαίας, ο Γκόρκι και ο Τσέχωφ έκαναν περίπατο. Σε κάποια στιγμή συνάντησαν εκεί τον Τολστόι να κάθεται «με την πελώρια κεφαλή του κύπτουσαν κάτω από το βάρος των σκέψεών του, με την ατέλειωτη γενειάδα του να εγγίζει την άμμο». Θέλοντας να συνεχί-





σουν τη συζήτησή τους για τη γυναίκα, κάθισαν δίπλα στον Τοηστό, ώστε να μετάσχει και εκείνος σ' αυτήν. Ο Τοηστό παρακολουθούσε αμίλητος επί πολλήν ώρα. Ξαφνικά δέησε δειλία και αδυναμία να εκφρασθεί για τις γυναίκες. Είναι περίπου η ίδια απάντηση με εκείνην του Μπέρναρντ Σω προς τον Κόμντα Κάιζερλιγκ, ο οποίος τον είχε παρακαλέσει να συνεργασθούν στη συγγραφή ενός δοκιμίου με τίτλο «Βιβλίο για το Γάμο»: «Κανένας άνδρας δεν μπορεί και δεν τοημά να γράψει την αλήθεια για το γάμο, εν όσω ακόμη η σύζυγός του ζει!»

Το θήλυ είναι η μήτρα της ζωής: Παίζει πρωταρχικό ρόλο στη διαιώνιση του είδους, αφού το ρεύμα της δημιουργίας κυλάει στις φλέβες της. Βεβαιότερη ως προς τη γενετήσια ορμή της και τον προορισμό της, παρουσιάζεται περισσότερο ψύχραιμη κατά την εκλογή του συντρόφου της. Η αυτάρκεια του φύλου της της επιτρέπει να δίνει λιγότερη σημασία στη σωματική ηδονή, ενώ η επιθυμία να είναι αντικείμενο στοργής και ενδιαφέροντος εμφανίζεται έντονη. Είναι τούτο μία μορφή έρωτα που διαποτίζει το «είναι» της και τη βεβαιώνει για την ύπαρξή της.

Δεν δέχεται καμία συμμετοχή ή αντίπαλο σ' αυτή τη στοργή. Γι' αυτό η φιλία, ενώ για τον άνδρα είναι ανάγκη ψυχής, για τη γυναίκα δεν είναι απαραίτητη. Επιζητούσα την αποκλειστικότητα οδηγείται σε αβυσσαλέα ζήλια, η οποία θολώνει την κρίση της και καταργεί τη λογική της: τη μεταμορφώνει σε Μήδεια.

Προικισμένη με φυσική αντοχή στις καθημερινές δυσκολίες και αξιόλογη επιμονή, δίνει τις «μάχες» όχι κατά μέτωπον. Η στρατηγική της είναι η υποχώρηση για λόγους που της επιβάλλει η έλλειψη δυνάμεως και μαχτικότητας, γνωρίσματα ως επί το πλείστον του άρρενος.

Είναι περισσότερο κοινωνική, περισσότερο εκδηλωτική, περισσότερο ομιλητική. Η ορμή προς ανακοίνωση είναι βασανιστική. Γι' αυτό δύσκολα κρατεί κάποιο μυστικό. «Η γυναίκα και η εχεμύθεια δεν κατοικούν ποτέ στην ίδια στέγη», παρατηρεί ο Βοηταίρος, ενώ ο Φραγκλίνος ισχυρίζεται ότι «τρεις γυναίκες μπορούν να κρατήσουν ένα μυστικό, εάν οι δύο είναι νεκρές». Αν και κυριαρχείται εύκολα από τις συγκινήσεις, δεν κάμπτεται, ωστόσο, από τη χαλεπότητα των ημερών: «Τα στήθη της είναι τάφοι», θα πει ο Μέρνεντλ.

Από τη φύση της μιμητική, συντηρητική και ομαδική, αφήνει τις πρωτοβουλίες στον άνδρα και αποφεύγει την περιπέτεια των αλλαγών. Γιατί ξέρει ότι κάθε αλλαγή, όσο επιθυμητή και απαραίτητη, εγκλείει κινδύνους οπισθοδρομήσεως και απώλειας εκείνων, που ως τότε έχουν επιτευχθεί. Αφοσιούμενη περισσότερο σε πρόσωπα και πράγματα, δεν ρέπει προς τις θεωρίες. Οπλισμένη με πρακτικό πνεύμα και ωθούμενη από τη σωματική της αδυναμία, αναζητεί το παντοδύναμο άρρεν διά να το ακολουθήσει.

Η σωματική, ψυχική και πνευματική ωρίμανση της γυ-

ναίκας ακολουθεί ταχύ ρυθμό. Είναι το δένδρο της ζωής, που πρέπει να απλώσει βαθέες τις ρίζες του και να υψώσει θαλερούς τους κλώνους του για να είναι ασφαλής στους χειμέριους ανέμους, που οπωσδήποτε θα πνεύσουν - κάποτε μάλιστα σαρωτικοί και θυελλώδεις.

Βέβαια στο χώρο του πνεύματος η απόδοση της γυναίκας δεν είναι ιδιαίτερα υψηλή. Όχι μόνο στον επιστημονικό τομέα, όπου απουσιάζουν μεγάλα και πρωτότυπα έργα της, αλλά και στην περιοχή των τεχνών, η παρουσία της είναι υποτονική. Ακόμη και στην ποίηση ή κυρίως στη μουσική, η δημιουργική ευαισθησία της είναι χαμηλή. Φαίνεται πως η γυναικεία ιδιοφυΐα και μεγαλοφυΐα δεν μπορούν να προχωρήσουν χωρίς να υποβάλλουν τα σέβη τους στη μητρότητα! Όπως η στοργικότητα, η τρυφερότητα και ο έρωας, έτσι και η καλλιτεχνική ευαισθησία, το σπινθηροβόλο πνεύμα και η δημιουργική της ικανότητα κινούνται στα επίπεδα της θεραπείας των αναγκών της καθημερινής πρακτικής ζωής.

Αν οι πνευματικές αδυναμίες της γυναίκας δεν είναι σύμφυτες με το φύλο τους, ίσως υπερβαθούν μέσα στις νέες προοπτικές που ανοίγονται ενώπιόν μας.

Είναι άκρως ευχάριστο γεγονός η εμπραγμάτωση εκείνων, που τόσους αιώνες πριν ευαγγελίσθηκε ο ένθεος Πλάτων για τη γυναίκα. Έτσι καταργήθηκε μία κατάσταση παράλογη και ανεπίτρεπτη. Η κατάργησή της, όμως, δεν σημαίνει και κατάλυση των φυσικών διαφορών, όπως νομίζουν τα «γυναικεία κινήματα». Τα οποία, ψευδεπίγραφα και άληθους σκοπούς κάποτε επιδιώκοντα, εργάζονται εναντίον των γυναικείων συμφερόντων.

Όπως πολλοί από τους άνδρες, ανασφαλείς και αμήχανοι, κατέφυγαν στον αυταρχισμό, έτσι και πολλές από τις «χειραφετημένες» και «οργανωμένες» γυναίκες προχώρησαν σε υπερβολές: σε ειδικευση στην τέχνη του αναπαύεσθαι, εμπορία θεληγήτων, δαπανηρή σκηνηρία και καλλιηλωισμό, αγαμία και ατεκνία, τερατώδη ανηθικότητα, επιτηδευμένο εκχυδαισμό, αντιστροφή των ρόλων, δουλικό πιθηκισμό ή δυσήνιο φανατισμό, σε λήγνο γυμνότητα, που εξασθενεί των ανδρών τη φαντασία για το γυναικείο κάλλος και διαλύει, όπως θα έλεγε και ο Άλντους Χάξλεϊ, τον ποιητικότερο μύθο τους: για την αρετή των γυναικών.

Ανεξάρτητα όμως από αυτά, η νοοτροπία των υπερβολών υποχωρεί: Οι νέοι καιροί βλέπουν τη γυναίκα ως ενεργό κοινωνικό μέλος, έτοιμη και ικανή να προσφέρει πολυτιμότερα ακόμη στον πολιτισμό. Σιγά σιγά το ανδρικό συναίσθημα υπεροχής πεθαίνει και οι σχέσεις ανάμεσα στα δύο φύλα αναθεωρούνται σε επίπεδο όχι μαστιγίου, αλλά διαλόγου. Εκείνο που δεν πρέπει να πεθάνει είναι η επίγνωση της οικογενειακής αποστολής και της συζυγικής ζωής ανδρός-γυναίκας και κυρίως η συνείδηση ευθύνης, χωρίς υποβάθμιση του ρόλου τους μέσα στον κοινωνικό στίβο.

Ότι ωρίμασαν οι ανδρικές συνειδήσεις και κατά βάθος

εγκρίνουν αυτή την αλλαγή φαίνεται από το γεγονός ότι εγκατέλειψαν τα παλαιά μέσα πειθούς! Ότι η «νέα» γυναίκα κινείται στη διάσταση της ευθύνης φαίνεται από το γεγονός ότι τη μικροπρεπή, υπερκαταναλωτική, ματαιόδοξη, «λιουσομανή», φιλόνηκη, φλύαρη, πείσμονα αντικαθιστά η εργατική και συνεργατική, η υπεύθυνη και συνεπής, η μη γρονθοκοπούσα τη φύση και την αποστολή της, η μη ερμηνεύουσα την εξίσωση ως ισοπέδωση των δικαιωμάτων του άλλου, η μη απορρίπτουσα την ανδρική παρουσία και

προσφορά. Ας γίνει τέλος συνείδηση ότι:

1. Τα δύο φύλα αποτελούν σκέλη ενός διαβήτη ισοϋψούς και αναγκαία για να χαράσσουν τέλειο τον κύκλο της Ζωής.

2. Η ψυχή του ανθρώπου πληρούται όχι τόσο από την πρόσκαιρη γοητεία του σαρκικού έρωτα όσο από τη θείκη αμβροσία του ιδεώδους.

3. Ο πόθος κρύβει μία αιώνια αγωνία και «αγάπη δεν είναι ένας εναγκαλισμός»! .ΝΑΙ

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 Κοπεγχάγης 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 υπηγής, επίκουρος καθηγητής, αναπληρω-

τής 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.

Ποιυσήμαντο είναι και το μεταφραστικό του έργο: K. Fr. von Weizsacker, ο πλέον διάσημος δάσκαλός του, G. Müller, F. Austeda, Ortega y Gasset κ.ά. Είναι μερικοί από τους συγγραφείς, τα έργα των οποίων μεταφράζει, ενώ αναλύει και εκτενώς σχολιάζει του μέγιστου Ποιωνού φιλοσόφου I.M. Bochenski 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 συνέγραψαν 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, γάργαρας 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



Η ΑΝΑΤΟΛΗ Εταιρεία Αμοιβαίων Ασφαλείων Ζωής - Ασφαλιστήριο Ζωής (Προικοδοτήσεως) εις χρυσόν, μιας εκ των πρώτων ελληνικών εταιρειών ζωής, διάρκειας 15 ετών, 1908
THE ORIENT Mutual Life Insurance Company - Life Insurance contract concerning an endowment in gold, for one of the first Life Insurance Companies in Greece, with a duration of 15 years, 1908

ΕΙΣ ΚΡΙΣΙΝ

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΠΡΟΙΚΟΔΟΤΗΣΕΩΣ

Το παρόν συμβόλαιον, υποβαλλομένη υπό τῆς Κ^{ας} Μαρίας Αμυρίου
γεννηθείσης τῆς 1867 ἐν Σαμαρίᾳ καὶ κατοικοῦσας ἐν Σαμαρίᾳ
ἔχοντος ἐπὶ τῆς ζωῆς τῆς Δ^{ας} Γεωργίας Α. Αμυρίου, προμεινένης τῆς
1901 ἐν Σαμαρίᾳ Σωμίου καὶ νομιμοῦσας τὴν
ὑποβάλλουσα εἰς τὴν γενικὴν δόσιν τὴν ἐν τῇ παρούσῃ Καταστατικῇ ἀπογεγραμμένην
τοιαύτης τῆς Ἀνατολῆς καὶ τοῦς εἰδικὰς ἔδρας τῆς κατωθὶ καθοριζόμενης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟΝ ΗΣΦΑΙΣΜΕΝΟΝ

Ἐν περὶ τῆς ζωῆς τοῦ προικοδοτούμενου κατὰ τὴν λήξιν τοῦ Συμβολαίου Η ΑΝΑΤΟΛΗ ἔσφαλται ἡ δόσις ποσὶς ἐκ δὲ τῆς

Δύο ἑκατῶν Διακοσίων ἑρηνικῶν

Εἰς τὸ ποσὶς τοῦτο διὰ προστεθῶσαν διὰ τὴν κερδὴ τῆς ασφαλείας περιουσίας πρὸς τὸ ἄρθρον 23 τοῦ Καταστατικοῦ.

Ἐν περὶ τῆς θανάτου τοῦ προικοδοτούμενου πρὸ τῆς λήξεως τοῦ συμβολαίου Η ΑΝΑΤΟΛΗ ἔσφαλται εἰς τὸν ἑγγεγραμμένον τὴν ἐπιστροφήν τῶν ἐπ' αὐτοῦ καταβληθέντων δόσεων μέχρι τῆς ἡμέρας τοῦ θανάτου τοῦ προικοδοτούμενου.

ΚΑΤΑΒΟΛΗ

Ἀνάμνη τοῦ παρόντος συμβολαίου ὁ ἑγγεγραμμένος ἐπιχειροῦμαι εἰς καταβολὴν ἐτησίαν ἐκ δόσεως τῆς

ἑκατῶν ἑκακοσίων ἑρηνικῶν

ἀπὸ τῆς 1^{ης} Σεπτεμβρίου 1908 μέχρι τῆς 1^{ης} Σεπτεμβρίου 1923

Ἐν περὶ τῆς θανάτου τοῦ ἑγγεγραμμένου πρὸ τῆς λήξεως τοῦ συμβολαίου ὁ προικοδοτούμενος ἀπολύεται τῶν περὶ τὴν καταβολὴν ἢ δ' ἑταίρεια ἑγγράται τὴν πληρωμὴν τῆς προκείας κατὰ τὴν λήξιν τοῦ συμβολαίου ἐνδὲν ἐπιγραφόμενῇ ἐν ἄρθρῳ 15^ῳ ἐν Κανὼν Ὁλοκλήρωσις

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

Ἡ διάρκεια τοῦ παρόντος συμβολαίου ὁρίζεται εἰς Δύο ἑκατῶν ἐτη ἀπὸ τῆς πληρωμῆς τῆς πρώτης καταβολῆς Σεπτεμβρίου 1908

ΔΙΚΑΙΟΥΤΗΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ

Ἀπὸ τοῦ παρόντος ὁρίζεται ὡς δικαιούχος ὁ ἑγγεγραμμένος καὶ ἐν ἐλλείψει αὐτοῦ τῆς Δ^{ας} Γεωργίας Α. Αμυρίου

Ἡ ἑγγεγραμμένη δύνανται πάντοτε ν' ἀλλάξῃ δικαιούχον ἀλλ' ὅποτε νὰ δηλώσῃ τὴν ἀλλαγὴν ταύτην ἐν ἀσυνόδῳ διὰ συντημέτης ἐπιστολῆς.

ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ

Ἡ ἀκαθάρτης τοῦ παρόντος συμβολαίου κατὰ τὴν λήξιν γενήσεται ἐντὶς 30 ἡμερῶν τὸ βραδύτερον ἀπὸ τῆς ἐπιβολῆς τῶν δικαιοδογητικῶν ἐγγράφων.

Ἡ ΠΑΥΣΙΣ ΤΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ δὲν συνεπύγεται παντελὴ ἀπώλειαν τῶν δικαιωμάτων, ἐὰν καταβληθῶσαν αἱ τρεῖς πρώται δόσεις. Ἐν τοιαύτῃ περιπτώσει τὸ ασφαλισμὸν κεφάλαιον περιουσιζέται ἀνελόγως τῶν καταβληθέντων δόσεων (ἄρθρον 30 τοῦ Καταστατικοῦ).

Ἡ ὁλοκλήρωσις ὁ ἐπιθυμῶν τὴν ἀκαθάρτην τῶν δικαιωμάτων τὸν δύναται νὰ αἰτήσῃται τὴν προεξόφλησιν τῆς ἀξίας τοῦ συμβολαίου τούτου.

Αἰφύ. Νόμος 2

Προσωπ. Νόμος καὶ Κανὼν

ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ ΧΡΟΝΙΚΟΙ. Σύνδεσμοι είναι οι άκλιτες λέξεις με τις οποίες συνδέονται μεταξύ τους άλλες λέξεις ή προτάσεις. Είναι συμπληκτικοί, διαζευκτικοί, αντιθετικοί ή εναντιωματικοί, συμπερασματικοί, ειδικοί, αιτιολογικοί, τελικοί, υποθετικοί και χρονικοί. Οι χρονικοί είναι: εάν (ότε + αν), ως, ότε, οπότε, οπότε, έως, άχρι, έστε, μέχρι, νήκα... Βλέποντας τις φωτογραφίες έκανα πολλούς φανταστικούς χρονικούς συνδέσμους μέσα μου, κυρίως με το σύνδεσμο όταν... όταν ήμουν με τον Δελένδα, όταν ήμουν πρόεδρος συλλόγου, όταν ήμουν στο Λονδίνο... όταν χαιρέτησα τον Κώστα Μητσotάκη...! Χάνονται οι μνήμες και οι αναμνήσεις στις θύελλες των καιρών, αλλήλ έρχονται κάποιοι χρονικοί σύνδεσμοι, ξανασμίγουν και ξανασυνδέουν προτάσεις και λέξεις και φιλίες και αισθήματα, αλλήλ και στέκονται αντίθετα πολλές φορές με προβληματισμό...



Με τον Κώστα Μητσotάκη στο Μαραθί Χανίων κρατώντας το ΝΑΙ στο χέρι του.



Λονδίνο.



Με τον Χρόνη Αηδονίδη και Δημοσχάκη στα Μελίσσια.



Με τους Ταμπουρά Αλέξανδρο και Φ. Μωράκη.



ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ - Η Μαρία με τον Σπαθάρη.



Με τους Ευγένιο Σπαθάρη και Γ. Σπύρου (πατέρας) στο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ.



Με τους Γιάννη Χατζηθεοδοσίου και Μιλένα Αποστολάκη (ΠΑΣΟΚ). Δίπλα ο Χρήστος Πρωτόπαπας.



Με τον Κώστα Μπερτσιά.



Δ. Κοντομηνάς - Γ. Ψαρράς.



Με τους Τζ. Τέρνερ και νεαρό Γιώργο Φουφόπουλο.



Με τους Νίκο Αντιμησάρη και Ε. Σοφό (ERGO).



Εγκαίνια ING BANK.



Με τον Ιερώνυμο Δελένδα της ALLIANZ.



Με τον Γαβριήλ Αντωνιάδη, συνομιλία που ακούει ο υπ' αριθμόν 1 της ALLIANZ Dr Schulte-Noelle.



Απέναντι από τον Β. Μπακούση της Ατλαντικής Ένωσης.

Ας φρόντιζαν

Κατήντησα σχεδόν ανέστιος ἡ πένης.
Αυτή η μοιραία πόλις, η Αντιόχεια
όλα τα χρήματά μου τα 'φαγε:
αυτή η μοιραία με τον δαπανηρό της βίο.

Αλλά είμαι νέος ἡ με υγείαν ἀρίστην.
Κάτοχος της ελληνικής θαυμάσιος
(ξέρω ἡ παραξέρω Αριστοτέλη, Πλάτωνα
τι ρήτορας, τι ποιητάς, τι ὅ,τι κι αν πεις).
Από στρατιωτικά έχω μιαν ιδέα,
κι έχω φιλίες με αρχηγούς των μισθοφόρων.
Είμαι μπασμένος κάμποσο ἡ στα διοικητικά.
Στην Αλεξάνδρεια έμεινα έξι μήνες, πέρσι·
κάπως γνωρίζω (κι είναι τούτο χρήσιμον) τα εκεί:
του Κακεργέτη βλέψεις ἡ παληανθρωπιές, ἡ τα λοιπά.

Όθεν φρονώ πως είμαι στα γεμάτα
ενδεδειγμένος για να υπηρετήσω αυτήν την χώρα,
την προσφιλή πατρίδα μου Συρία.

Σ' ὅ,τι δουλειά με βάλουν θα πασχίσω
να είμαι στην χώρα ωφέλιμος. Αυτή είν' η πρόθεσίς μου.
Αν πάλι μ' εμποδίσουνε με τα συστήματά τους -
τους ξέρουμε τους προκομένους: να τα λέμε τώρα;
αν μ' εμποδίσουνε, τι φταίω εγώ.

Θ' απευθυνθώ προς τον Ζαβίνα πρώτα,
κι αν ο μωρός αυτός δεν μ' εκτιμήσει,
θα πάγω στον αντίπαλό του, τον Γρυπό.
Κι αν ο ηλίθιος κι αυτός δεν με προσλάβει,
Πηγαίνω παρευθύς στον Υρκανό.

Θα με θελήσει πάντως ένας απ' τους τρεις.

Κι είν' η συνείδησίς μου ήσυχη
για το αψηφιστο της εκλογής.
Βλάπτουν κι οι τρεις τους την Συρία το ίδιο.

Αλλά, κατεστραμμένος άνθρωπος, τι φταίω εγώ.
Ζητώ ο ταλαίπωρος να μπαλωθώ.
Ας φρόντιζαν οι κραταιοί θεοί
να δημιουργήσουν έναν τέταρτο καλό.
Μετά χαράς θα πήγαινα μ' αυτόν.



Σ.Σ.: Ιστορικοφανές ποίημα. Κακεργέτης είναι παρατσούκλι του Πτολεμαίου Η' Ευεργέτου, του επιτεγομένου και Φύσκωνος (Φούσκα). Ζαβίνας: παρατσούκλι του Αλεξάνδρου Β', δήθεν γιου του τυχοδιώκτη Αλεξάνδρου Βαλά. Υρκανός ήταν ένας βασιλιάς των Ιουδαίων που επωφεληθήκε από τις διαμάχες της Συρίας.

Ο ΜΩΡΙΣ ΚΑΠΟΥΑΝΟ τίμησε και τιμά τον ασφαλιστικό κλάδο με την παρουσία της εταιρείας CAPOUANO INSURANCE BROKERS στην Ελλάδα, το ήθος και τον επαγγελματισμό του, καθώς και την εν γένει δραστηριότητά του. Ως μεσίτης ασφαλίσεων, διδάσκει το πώς ένας μεσίτης ενεργεί αποκλειστικά για λογαριασμό του ασφαλιζομένου και με μοναδικό κριτήριο το συμφέρον αυτού (σε αντιδιαστολή με τον ασφαλιστικό πράκτορα).

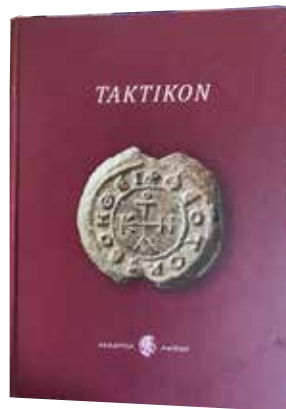
Η παρουσία του σε κοινωνικούς φορείς και θεσμούς, όπως στο Ίδρυμα JANET ZAKOS ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΛΕΤΗ ΤΟΥ ΒΥΖΑΝΤΙΟΥ, προσδίδει ιδιαίτερη αξία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και σε εμένα που εκπροσωπώ την ασφαλιστική δημοσιογραφία. Η Ελλάδα, που σε πολλή περιέπεσε σε αμάθεια στις μέρες μας, έχει άμεση ανάγκη ανθρώπους σαν τον Μωρίς, που απεχθάνεται τις πολλές «παλιοπαρέες» και εμπνέεται από πνευματικούς ανθρώπους, ηγέτες έργων και δημιουργούς έργων.

Στο πλαίσιο αυτό, προσέτρεξε να συμβάλει στην έκδοση του Τόμου «ΤΑΚΤΙΚΟΝ», που είναι αφιερωμένος στη μελέτη των βυ-

ζαντινών σφραγίδων, της ερευνήτριας Όλγας Καραγεώργου, μέσω του Ιδρύματος Janet Zakos, ως πρόεδρός του. Ο Τόμος «ΤΑΚΤΙΚΟΝ» εκδόθηκε με οικονομική χορηγία του Ιδρύματος Ι. Σ. Λάτση, της Μεσιτικής Εταιρείας ΚΑΠΟΥΑΝΟ Μεσίται Ασφαλίσεων Α.Ε. και των ασφαλιστικών εταιρειών GENERALI και EUROLIFE FFH.

Το Ίδρυμα Janet Zakos-Bentley, με έδρα τη Γενεύη, ιδρύθηκε το 2005 από την κληρονομιά της Ελβετίδας υπηκόου Janet Zakos, σύμφωνα με επιθυμία της. Το Ίδρυμα έχει δύο βασικούς σκοπούς: τη χορήγηση υποτροφιών αποκλειστικά σε αριστούχους, αλλθά άπορους φοιτητές Βυζαντινών Σπουδών, που τα τελευταία χρόνια χορηγούνται από το Πανεπιστήμιο Αθηνών, και με την αγορά και εν συνεχεία δωρεά σε μουσεία βυζαντινών εκθέσεων. Η Janet ήταν σύζυγος του Κωνσταντινουπολίτη Γεωργίου Ζάκου, αρχαιοπώλη, λήτρη της Ιστορίας του Βυζαντίου. Πολλά μπορεί να μάθει κάποιος στο: www.academia.edu/21815905/GeorgiosZacosLeadSeals.

Ο Μωρίς Καπουάνο μου έστειλε έναν Τόμο «ΤΑΚΤΙΚΟΝ» και τον ευχαριστώ, μαζί με επιστολή όπου έγραφε:



ΜΩΡΙΣ ΚΑΠΟΥΑΝΟ

Μελετοπούλου 6, 154 52 Π. Ψυχικό
Τηλ.: 210 6777011

Κο ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ
Όθωνος & Φιλελλήνων 3
10557 Αθήνα

Χαλάνδρι, 04 Μαΐου 2022

Αγαπητέ κύριε Σπύρου

Διαβάζοντας τόσα χρόνια το «ΝΑΙ» κατέγραψα ότι πέραν των ασφαλιστικών θεμάτων περιέχονται και άρθρα γενικότερου ιστορικού ενδιαφέροντος.

Με την ευκαιρία λοιπόν της έκδοσης του συνημμένου έργου για την δημιουργία του οποίου το Ίδρυμα μας πρωτοστάτησε μαζί και με την ευγενική χορηγία της Καπουάνο ΑΕ, του Κοινοφελούς Ιδρύματος Ι. Σ. Λάτση, της Eurolife και της Generali, έχω την ευχαρίστηση να σας το προσφέρω καθότι ενδεχομένως να αποτελέσει έμπνευση για κάποιο μελλοντικό άρθρο σας.

Με εκτίμηση

Για το Ίδρυμα Janet Zakos
Για την Μελέτη του Βυζαντίου

Μωρίς Καπουάνο Μάϊσσα
Πρόεδρος

Ο ΤΕΛΑΛΗΣ ΤΩΝ ΑΘΗΝΩΝ: Τελάλης είναι ο δημόσιος κήρυκας, ο διαλαλητής, ο κράχτης. Ήταν του Agency ο Μάρκογλου, στο Υπ/μα της AMERICAN LIFE (ALICO, METLIFE) στην οδό Καραγεώργη Σερβίας 4, το έτος 1969, που έφυγε από τη ζωή πρόσφατα, και ο Δημήτρης Κοντομινάς (1963-1968). Από εκεί πέρασαν πολλά μεγάλα ονόματα της ασφαλιστικής αγοράς, όπως ο Π. Ψωμιάδης και άλλοι, που φαίνονται στην κατάσταση παραγωγής και διέηρεψαν πρώτα στην INTERAMERICAN και μετά σε άλλες εταιρείες.

Διαβάστε τον πίνακα παραγωγής, ΜΕΓΑ κίνητρο νέας

παραγωγής, που οι εταιρείες σήμερα ΣΤΑΜΑΤΗΣΑΝ, λόγω κακών αποτελεσμάτων, κυρίως στη ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ. Φοβούνται και ντρέπονται οι σημερινοί να δείξουν την ΑΛΗΘΕΙΑ, επειδή κάθε τρίτος θα έβγαζε πολλά συμπεράσματα για την ποιότητα δουλειάς και τα εισοδήματα των διαμεσολαβητών.

Έτσι για την ιστορία, δημοσιεύω αυτόν τον ΤΕΛΑΛΗ ΤΩΝ ΑΘΗΝΩΝ, για να θυμόμαστε ότι υπήρξε μια μεγάλη εταιρεία που προσέφερε πολλά, αλλά η ιστορία της... πουλήθηκε και ίσως την ξεχάσουμε!

THE Town Crier of Athens
Bulletin of the Marcoglou Agency of
AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY
Wilmington, Delaware, U.S.A.
4 Karageorgi Serriaz, Suite 601-602, Phone 235-364

Volume 2, Number 3 March, 1969
(Feb. 8 - M. 14)

IN MARCH 1968
SIXTEEN AGENTS HAD BROUGHT 10.900.000
THIS MARCH 1969
THIRTY TWO AGENTS BROUGHT 30.550.000!!!
OR
OVER ONE MILLION DOLLARS!!!
ELEVEN AGENTS BRING IN
OVER 1.000.000 DRACHMAE EACH
WHILE
EFTHIMIOS LABROUSSIS
LEADS IN VOLUME
AND
PAUL PSOMIADES
IN LIVES AND PREMIUMS!!!

MARCH				
Volume	Lives	Premium		
Labroussis 4.250.000	Psomiades 14	Psomiades 111.712		
Psomiades 3.800.000	Diamantides 8	Labroussis 88.280		
Darras, E. 2.850.000	Labroussis 8	Darras, E. 73.189		
Providakis 1.750.000	Darras, E. 7,5	Darras, A. 59.010		
Diamantides 1.700.000	Providakis 6	Diamantides 57.992		
Darras, A. 1.650.000	Sannios 6	Providakis 51.817		
Sannios 1.500.000	Darras, A. 4	Giannoudaki 46.312		
Giannoudaki 1.200.000	Alepis 3	Sannios 41.624		
Patsios 1.200.000	Digrintakis 3	Digrintakis 39.952		
Papanikolaou 1.100.000	Giannoudaki 3	Michali 26.700		
Michali 1.000.000	Schinas 3	Patoucha 24.496		
Digrintakis 900.000	Mantoukos 2,5	Karademou 23.476		
Karademou 800.000	Dourdounas 2	Schinas 22.442		
Sourikas 700.000	Karademou 2	Patsios 22.118		
Kafka 550.000	Paraschos 2	Dourdounas 20.784		
Kapsoulaki 550.000	Patoucha 2	Mantoukos 20.216		
Mantoukos 550.000	Patsios 2	Kafka 17.140		
Patoucha 550.000	Sourikas 2	Kapsoulaki 17.140		
Dourdounas 500.000	Fafoutis 1,5	Sourikas 16.620		
Farros 500.000	Papanikolaou 1	Papanikolaou 16.258		
Alepis 400.000	Kafka 1	Tsaltas 16.080		
Schinas 400.000	Kapsoulaki 1	Alepis 13.364		
Tsaltas 400.000	Kremidas 1	Kremidas 9.404		
Paraschos 300.000	Krionas 1	Tsiacou 8.360		
Stavrides 300.000	Michali 1	Paraschos 8.148		
Kremidas 200.000	Morfis 1	Romanos 7.172		
Romanos 200.000	Papanikolaou 1	Stavrides 7.140		
Tsiacou 200.000	Stavrides 1	Tsibourakis 6.400		
Tsibourakis 200.000	Tsaltas 1	Fafoutis 5.842		
Fafoutis 150.000	Tsiacou 1	Farros 4.620		
Krionas 100.000	Tsibourakis 1	Morfis 3.020		
Morfis 100.000	Romanos 0,5	Krionas 2.456		
30.550.000	94	879.846		

* The Above Rates Are in Greek Drachmae. 30 Drachmae = 1 U.S. Dollar
* THE TOWN CRIER OF ATHENS = Ο ΤΕΛΑΛΗΣ ΤΩΝ ΑΘΗΝΩΝ



Καθιστοί από αριστερά: Άγγελος Τερζάκης, Κ.Θ. Δημαράς, Γιώργος Κασιμάτης, Κοσμάς Πολίτης, Ανδρέας Εμπειρίκος. Όρθιοι: Θανάσης Πετσάλης-Διομήδης, Ηλίας Βενέζης, Οδυσσέας Ελύτης, Γιώργος Σεφέρης, Ανδρέας Καραντώνης, Στέλιος Ξεφλούδας, Γιώργος Θεοτοκάς (Μάρτιος 1963).

ΜΕ ΟΔΗΓΟ ΤΗΝ ΠΟΙΗΣΗ, πνευματικοί άνθρωποι «δούλεψαν» για να σηκωθεί λίγο ψηλότερα η Ελλάδα στα μάτια του κόσμου, μέσα από τους πολέμους του 1897, του 1904, του 1912, του 1914-18, του 1922 κ.λπ. Στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» δημοσιεύω μία φωτογραφία από μία ομάδα ανθρώπων της γενιάς του 1930, που ανάμεσά τους, δίπλα-δίπλα, ο Γ. Σεφέρης με τον Οδ. Ελύτη, που αξιώθηκαν τα δύο Νόμπελ Λογοτεχνίας. Η σημερινή πνευματική ξηρασία αντανακλά στην κρίση πολιτισμού και οικονομίας, στην κρίση της πολιτικής, των θεσμών, της Εκκλησίας κ.λπ.

Έγραφε ο Οδυσσέας Ελύτης:

«Στη λογοτεχνία ξημέρωνε η Γενεά του '30. Τα βράδια, επιστρέφοντας από τις παρόδους του Λυκαβηττού, "φρέσκοι ακόμη από τα φιλήματα των κοριτσιών", κρατούσαμε το Ελεύθερο Πνεύμα του Γιώργου Θεοτοκά και το καρδιοχτύπι μας δεν ξέραμε αν ήταν τόσο δυνατό για τη Λογοτεχνία ή για τον Έρωτα. Όλα μαζί, χρυσωμένα με νεότητα, αποτελούσανε το πνεύμα που δε δυσκολευότανε να ευδοκμεί μέσα στους φτωχούς συνοικιακούς δρόμους της προπολεμικής Αθήνας» («Το Χρονικό μιας Δεκαετίας», Ανοιχτά Χαρτιά).

[Πηγή: ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΕΛΥΤΗΣ, Ο Ναυτίλος του Αιώνα, Εκδ. Ίκαρος]

Αφόντας μπήκα σ' έρωτα για τούτα τα κορμάκια λίγνεψα, έφεξα.

Σ' ύπνο και ξύπνο άλλο στο νου δεν είχα – πώς να τα μεγαλώσω, μια μέρα να τα κοιμηθώ. Παραμόνευα πίσω απ' τις θύρες. Έμαθα να τα πιάνω στον αέρα, στο νερό. Αλλά πώς να τα πω δεν ξέρω ακόμα.

Α. – Λευκό ή κυανό, ανάλογα με τις ώρες και τη θέση των άστρων.

Λ. – Πραγματικά βρεμένο. Ίδιο βότσαλο.

Γ. – Το πιο ελαφρύ που η αδυναμία σου να το προφέρεις, δείχνει το βαθμό της βαρβαρότητάς σου.

Ρ. – Παιδικό και, μάλιστα, σχεδόν πάντοτε θηλυκού γένους.

Ε. – Όλο αέρα. Το πιάνει ο μπάτης.

Τ. – Το πιο ελληνικό γράμμα. Μια υδρία.

Σ. – Ζιζάνιο. Μα ο Έλληνας πρέπει κάποτε και να σφυριζεί.

«Και με φως και με θάνατον», 2. Ο ΜΙΚΡΟΣ ΝΑΥΤΙΛΟΣ

Κάθε τόσο μου στέλνουν ένα μπουκετάκι με μισοσπασμένες λέξεις δυο μακρινές ξαδέλφες μου από την εποχή της Σαφώς. Τη μία τη ρένε Ασρινή και την άλλη Λεμονέσσα.

ΕΚ ΤΟΥ ΠΛΗΣΙΟΝ

Προσωπικά εγώ είχα μαγνητισθεί κι από ένα άλλο του βιβλίο (του Γιώργου Θεοτοκά, από τις «Ώρες Αργίας». Μου άρεσε αυτό το πρωτότυπο, το ακαθόριστο είδος, το ύφος το ξέγνοιαστο και τολημρό μαζί, ένα παιχνίδι που κατάφερνε να σε παρασύρει χωρίς να το καταλαβαίνεις στα πιο σοβαρά θέματα, τον Ελληνισμό, την Ομορφιά, την Έμπνευση, τη Δημιουργία. Διάβαζα και ξαναδιάβαζα το κείμενο όπου μιλούσε για το Αιγαίο. Πρώτη φορά έβλεπα να προσπαθεί κάποιος να συνειδητοποιήσει ένα πνεύμα γενικότερο, που αφορούσε τη θαλασσινή φυσιογνωμία της Ελλάδας και που ένιωθα ότι, τροφοδοτημένο από τη μόνη γνήσια προσωπική μου εμπειρία, με πλημμύριζε και ζητούσε με χίλιες δυνατότητες εναλλαγής να βρει την έκφρασή του στη γλώσσα της σημερινής ευαισθησίας, στο καινούργιο ποιητικό ιδίωμα.

«Το Χρονικό μιας Δεκαετίας», ΑΝΟΙΧΤΑ ΧΑΡΤΙΑ

Αυτός ήταν ο Θεοτοκάς που τώρα σιγόπινε αντίκρι μου ένα κονιάκ και φοβέριζε τον Πελοποννήσιο Κασιμάτη με τους Αιγαιοπελαγίτες. Κι ήμασταν, αλήθεια, όλοι μας εκεί: η Σάμος, η Χίος, η Μυτιλήνη, η Ιωνία. Σάμος ήταν ο Νικοηραεΐζης. Ένα δοκίμιό του, «Ο ηδονισμός στην ποίηση του Καβάφη», δημοσιευμένο στη «Νέα Εστία», στάθηκε ικανό, και μόνον αυτό, να τον επιβάλει στη συνειδησή μας. Καινούργια γλώσσα, καινούργιο ύφος, πρωτότυπες πυκνές ιδέες, επίπεδο σκέψης κριτικής ευρωπαϊκό, κάτι που όλοι μας ζητούσαμε και περιμέναμε.

«Το Χρονικό μιας Δεκαετίας», ΑΝΟΙΧΤΑ ΧΑΡΤΙΑ



ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ Δ. ΚΑΛΤΣΑΣ (1930–2023)

Έφυγε ο υπ' αριθμόν 2 άνθρωπος της INTERAMERICAN, εποχής Δ. Κοντομνή. Διύθυνε με ανθρώπινο Management έναν «σκληρό» οικονομικό όμιλο, με ασφάλειες, τράπεζες, Αμοιβαία Κεφάλαια, Χρηματιστήρια, Υπηρεσίες Οδικής και Ιατρικής Βοήθειας κ.λπ. Ήταν πάνω απ' όλα άνθρωπος.

Αιώνία η μνήμη του.

Με τον μεγάλο ΚΥΡ, σε κάποια εκδήλωση



Οι γνωριμίες μου με πολλούς αξιόλογους δημιουργούς στην ελληνική κοινωνία ήταν μεγάλο τυχερό για μένα. Οι παλιοί ηγέτες στην ασφαλιστική αγορά συνέδεαν τις εταιρείες τους με επιτυχημένους πνευματικούς ανθρώπους, με αφορμές τα ημερολόγια, εκδόσεις βιβλίων, εκθέσεις, έργα πολιτισμού.

Τελευταία υπάρχει μία ατολμία σε πολλές εταιρείες, που εύκολα χορηγούν «γήπεδα βίας»...

Μάλλον, πρόεδρε της ΕΑΕΕ κ. Σαρρηγεωργίου, πρέπει να ηγηθείς, ώστε η ιδιωτική ασφάλιση να βγει προς τα έξω, στην κοινωνία, στον πολιτισμό...



ΓΟΝΕΑΣ 1 ΚΑΙ ΓΟΝΕΑΣ 2

Καταργούνται, λοιπόν, η «μαμά» και ο «μπαμπάς» στη Γαλλία. Τα παιδιά θα έχουν «γονέα 1» και «γονέα 2». Για να ικανοποιήσει την κοινότητα των ομοφυλοφίλων και να αντιμετωπίσει, δήθεν, τον κοινωνικό ρατσισμό, ο Γάλλος πρόεδρος και η κυβέρνησή του κατέθεσαν τροπολογία που αλλιάζει τα οικογενειακά δεδομένα. Στις αιτήσεις εγγραφής στα σχολεία, αντί για «Όνομα Πατρός» και «Όνομα Μητρός», θα αναγράφεται «Γονέας 1» και «Γονέας 2». Η σχετική τροπολογία συζητήθηκε στη Βουλή και η υπουργός Βαλερί Πετί, που έθεσε το ζήτημα, εξήγησε ότι είναι αναχρονιστική η διάκριση (!) της οικογένειας με βάση το φύλο των γονέων τους. Το σχετικό διάταγμα αναφέρει ότι: «Για αποφυγή διακρίσεων, οι σχολικές εγγραφές, οι σχολικοί κατάλογοι, οι γονικές εξουσιοδοτήσεις και κάθε άλλο επίσημο έγγραφο που αφορά τα παιδιά θα περιλαμβάνουν αποκλειστικά τις λέξεις Γονέας 1 και Γονέας 2». Να μιλήσουμε για φαινόμενο ή κατάντημα; Καταργούν, χωρίς ντροπή, τις πιο αγαπημένες λέξεις, που έθρεψαν και συγκίνησαν γενεές γενεών, μητέρα-πατέρας, μαμά-μπαμπάς. Ο πατέρας της αυταπαρνήσεως που αγωνίζεται για την οικογένειά του, η μητέρα της θυσίας που ξαγρυπνάει στο λίκνο του σπλάχνου της, αναμμένη λαμπάδα στο βωμό του καθήκοντος. Αδιάφοροι μπροστά σε τέτοια ιερά συμπλέγματα, που εμπνέουν τις μεγάλες ψυχές και δημιουργούν τα αριστουργήματα της τέχνης. Αδιάντροπα και αξιοθλιπτα νούμερα απέναντι στο ψυχικό μεγαλείο.

Αυτά διάβασα, τέτοια εποχή, στο περιοδικό «ΖΩΗ», πριν από τρία χρόνια και σκεπτόμουν και όλη τη φρασεολογία των ασφαλιστών, που στήνουν την επιχειρηματολογία τους για κλείσιμο ασφαλειών ζωής πάνω στις λέξεις «πατέρας» και «μάννα» και στην αγωνία του εργαζόμενου πατέρα για τα παιδιά του. Δυστυχώς, και στην Ελλάδα κάποιοι βουλευτές που ψηφίζουν ό,τι τους «διατάξουν» οι από πάνω, που στηρίζονται σε ξένα κέντρα αποφάσεων, με το πρόσχημα δήθεν της διαφορετικότητας, της ελευθερίας διαθέσεως του σώματος, ελεύθερου προσδιορισμού και... άλλες σαχλαμάρες αποτυχημένων της προσωπικής ζωής, αποτυχημένων στην Παιδεία, αποτυχημένων στην οικογένεια, πιθανόν «συντρίμμια» παιδικών χρόνων, διαζευγμένων ανίκανων γονέων κ.λπ. κ.λπ...

Ρίξτε μια ματιά στο βιογραφικό τους και θα καταλάβετε τη ρίζα των αποφάσεων και επιλογών τους. Είναι οι ίδιοι που δεν θέλουν εργασία και κόπο και φυσικά είναι εναντίον και της «αριστείας» στα σχολεία. Θέλουν, όμως, τον καλύτερο γιατρό, τον καλύτερο εργοδότη, τον καλύτερο ποδοσφαιριστή, τον καλύτερο τραγουδιστή, τον καλύτερο κουρέα, τεχνίτη, μηχανικό, κτίστη κ.λπ.

Αντισταθείτε σ' αυτήν τη νοοτροπία... Ιδεολογικά και επαγγελματικά. Οι γονείς της θυσίας, οι ήρωες γονείς, ασφαρίζονται... Οι άηλοι είναι στο «δε βαριέσαι», «τσιμέντο να γίνουν οι άηλοι» εάν αυτοί πάθουν κάτι...

ΜΠΗΚΑΝ ΛΥΚΟΙ στα χαρτοφυλάκια!

Ξεθάρρεψαν αρκετοί «λύκοι» με μορφή καλών προβάτων, που πλησιάζουν ευκολόπιστους ασφαλιστές πρώτης γραμμής και «κατασπαράζουν» πελατολόγια αποκλειστικών και μη αποκλειστικών συνεργατών στην ασφαλιστική αγορά. Οι «λύκοι» έχουν διάφορες ιδιότητες και με «καλοπιάσματα» προσπαθούν να καρπωθούν ξένο ιδρώτα.

Δεν είναι εύκολο σε έναν μη καλό γνώστη του παρελθόντος, αλλιά και των «μυστικών» της αγοράς, να προφυλαχθεί. Δήθεν άλλαξε η αγορά και είμαστε στην Τεχνητή Νοημοσύνη, δήθεν «έλα εδώ, μη μένεις μόνος έξω από το μαντρί», δήθεν «θα σε εξασφαλίσουμε με σύγχρονες μεθόδους, με Internet, με πλατφόρμες, με..., με..., με...», δήθεν «θα παίρνεις καλύτερες προμήθειες» κ.λπ. κ.λπ.

Μέσα σε όλα, κάποιοι βρήκαν και εύκολες βραβεύσεις με κύπελλα και επαίνους και με πρωτιές ποιότητας και «εξυπηλάδας» και με πιστοποιητικά ανύπαρκτων παλαιμάχων και ειδικών και «Made in England» αναγνωρίσεως και εξασφάλιση αξιοκρατίας κατά παραγγελία και πησάρονται ως Μεσσίες και Σωτήρες στο «πόπολο»...

Όμως, ακόμη κάποιοι από αυτούς χρωστάνε 70 εκατομμύρια στην ΑΣΠΙ-ΔΑ και ακόμα δεν ξεκαθάρισαν οι εκκαθαριστές εκκρεμότητες σε ένα σωρό άλλες εταιρείες, σε Ελλάδα και Ρουμανία και σε ΕΠΥ που άφησαν χρέη...

Προσοχή! Οι λύκοι δεν μιλάνε, δαγκώνουν! Βγάζουν τις γραβάτες και είναι casual τυπάκια ανάμεσά μας...



Χωρίς λόγια...



ΤΙ ΟΝΕΙΡΑ ΕΙΧΕ Ο ΧΡ. ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ;

Με το τέλος της νομικής συγχώνευσης ALLIANZ και ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ, να δούμε ποιες αρχές και ποια όνειρα είχε ο Χρ. Γεωργακόπουλος. Θα βοηθήσει όλους.

Αρχές

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ -και οι θυγατρικές της- οικοδομήθηκε πάνω σε ένα πλέγμα αρχών που παρέμειναν αναλλοίωτες στο χρόνο και απετέλεσαν την κυριότερη ωστική δύναμη, που την οδήγησαν από τη θέση μιας μικρής, άγνωστης και ασήμαντης εταιρείας (1977) στη σημερινή εξέχουσα θέση της. Η θέση αυτή αποδεικνύεται από την αδιάψευστη μαρτυρία των αριθμών, ειδικότερα εάν λάβει κανείς υπό σημείωση ότι η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ δεν είχε ποτέ την οικονομική στήριξη μιας τράπεζας, μιας πολυεθνικής, του Ελληνικού Δημοσίου κ.ο.κ., αλλά και από τις τομές που έχει εισαγάγει στην ασφαλιστική αγορά στον τομέα των «προϊόντων», των συστημάτων διανομής κ.ά. Οι αρχές αυτές, μεταξύ πολλών άλλων, είναι η αδιαπραγμάτευτη εντιμότητα στις συναλλαγές της, η συνέπεια σε κάθε της υποχρέωση και η φιλεργατικότητα, τόσο της Διοίκησης όσο και του συνόλου των εργαζομένων.

Δεοντολογία

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ τηρεί αναλλοίωτη στο χρόνο τη φιλοσοφία της να είναι κοντά στους ασφαλισμένους της, με ανθρώπινο πρόσωπο, την κρίσιμη στιγμή της αποζημίωσης, εξυπηρετώντας τους με συνέπεια και αφοσίωση. Η φιλοσοφία αυτή, που χαρακτηρίζει τη Διοίκηση της εταιρείας και το σύνολο των εργαζομένων σε αυτή, περιλαμβάνεται στο κεντρικό μήνυμα της εταιρείας «Πληρώνει αμέσως». Το μήνυμα αυτό υποδηλώνει την ξεχωριστή και έξω από τα γνωστά δεδομένα αντίληψη service, που η εταιρεία έχει για τους πελάτες, τους μετόχους και τους συνεργάτες της.

Στρατηγικοί στόχοι - Όραμα

Η εταιρεία έχει όραμα και στρατηγικούς στόχους, όπως περιγράφονται κατωτέρω:

Όραμα

Η δημιουργία και η ανάπτυξη ενός οργανισμού, κοντά στον οποίον ο πολίτης θα βρίσκει πλήρη ικανοποίηση όλων των αναγκών του στις δύσκολες ώρες του και όλων των επιθυμιών του.

Η δημιουργία και η ανάπτυξη ενός οργανισμού, κοντά στον οποίο οι εργαζόμενοι θα βρουν μόνιμη και σταθερή δουλειά, αλλά και διέξοδο στις οικονομικές, διοικητικές και κοινωνικές φιλοδοξίες τους.

Η δημιουργία και η ανάπτυξη ενός οργανισμού, κοντά

στον οποίον οι επενδυτές -οι μέτοχοι- θα βρουν δικαίωση για την εμπιστοσύνη τους.

Η δημιουργία ενός πανίσχυρου οικονομικά, συναισθηματικά και πνευματικά οργανισμού.

Στρατηγικοί στόχοι

Η συνεχής βελτίωση της ποιότητας και της ποσότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών στον πολίτη-πελάτη.

Η δημιουργία μιας κοινωνίας ευχαριστημένων ανθρώπων -των ανθρώπων της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ-, η ικανοποίηση των οποίων θα πηγάζει από τη συμμετοχή τους στους μηχανισμούς των αποφάσεων και στα αποτελέσματα.

Η επιρροή και κατάκτηση καθημερινά μεγαλύτερου μέρους της αγοράς πελατών και της αγοράς εργασίας, με στόχο την κατάκτηση μιας εκ των κορυφαίων θέσεων στην αγορά.

Η δημιουργία και ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, με σκοπό την καθετοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών και την ταχύτερη υλοποίηση των οικονομικών και διοικητικών φιλοδοξιών των στελεχών της εταιρείας.

Η ταχεία ανάπτυξη και η είσοδος της σε όλο το φάσμα των χρηματοπιστωτικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Η σύναψη λειτουργικών συμμαχιών και συμμαχιών ισχύος, τόσο σε επίπεδο συμφωνιών σύμπραξης δικτύων όσο και σε επίπεδο κοινοπρακτικών παρεμβάσεων στις αγορές, μέσω δυναμικών σχημάτων corporations.

Ποιοι θα τον μνηθούν;



Απρόθυμοι οι διαμεσολαβητές Ομίλου Π. ΑΣΠΙΣ να εξοφλήσουν περί τα 70 εκατομμύρια ευρώ που οφείλουν ακόμα!

Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Πολλοί είναι οι διαμεσολαβητές που κυκλοφορούν στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, δήθεν σφυρίζοντας αδιάφορα, και συναληθάσσονται με ασφαλιστικές εταιρείες και νέους πελάτες, ενώ όλοι μαζί πήραν ασφάλιστρα που δεν απέδωσαν 15 χρόνια μετά (από το 2008)... Σύμφωνα με στοιχεία, με αγωγές ζητούν οι εκκαθαριστές περί τα 70 εκατομμύρια ευρώ και οι έχοντες υποχρέωση πάνε «κούτσα... κούτσα...».

Τα ονόματα είναι γνωστά, όπως και τα ποσά που οφείλουν. Εκατοντάδες μικροποσά δεν τα διεκδικούν οι εκκαθαριστές και έχουν επικεντρωθεί σε 1.600 περίπου αγωγές με μεγάλα ποσά. Πολλοί από αυτούς ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΝΤΑΙ με άλλα σχήματα και νέες άδειες, σε άλλα ονόματα συγγενών και φίλων... Αν οι «μεγαλοδιευθυντάδες» στις Διευθύνσεις Πωλήσεων των εταιρειών κληθούν να μας πουν, θα τα διαπιστώσουν αμέσως... Και η ΔΕΙΑ μπορεί να βρει αριθμούς και ονόματα...

Οι νόμοι και όσα γράφουν οι συμβάσεις δεν τηρήθηκαν όταν έκλεισε ο Όμιλος και άλλες εταιρείες και αρκετές εταιρείες καρπώθηκαν ΑΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΑ χρήματα και δυναμικό πωλήσεων, που δεν τακτοποίησε εκκρεμότητες πριν υπογράψει νέα σύμβαση...

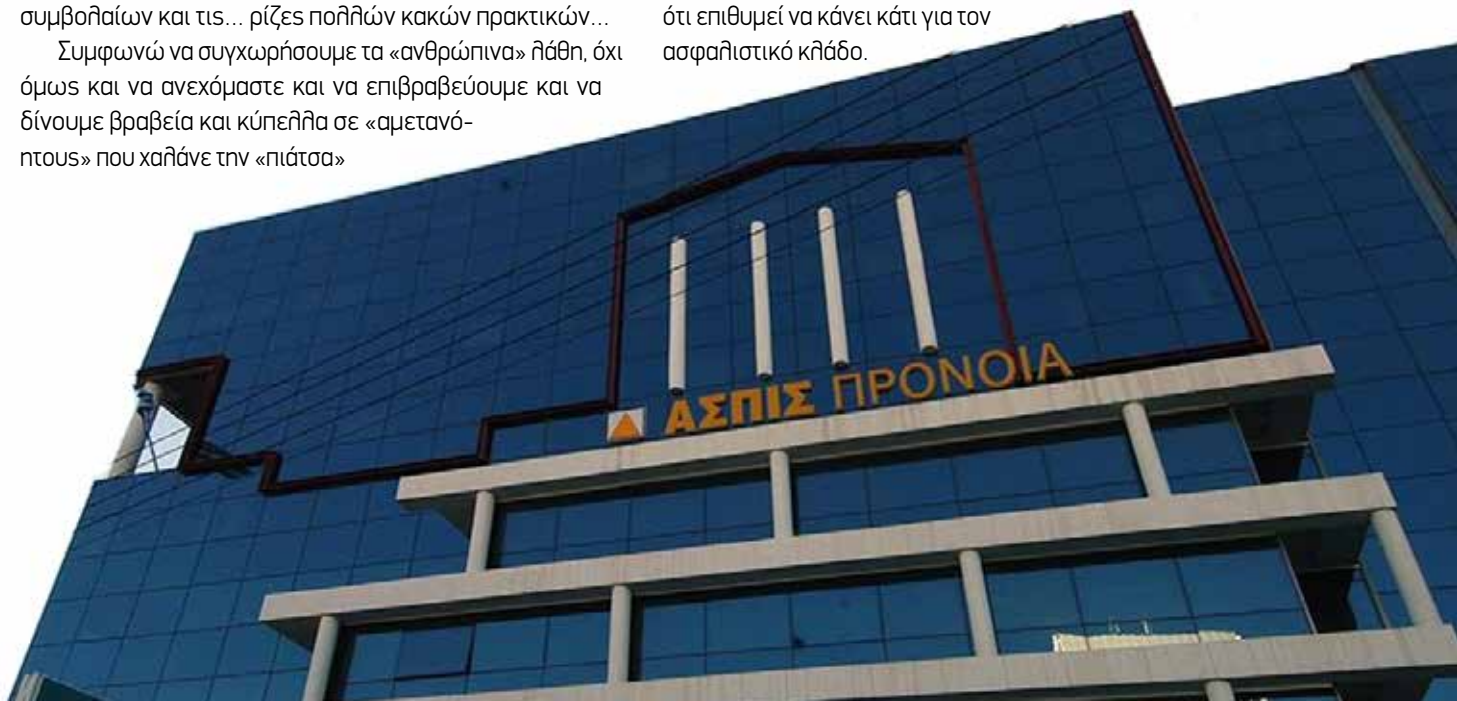
Κάποιοι που μας κάνουν «μαθήματα» ηγεσίας και ομιλούν περί του «πρακτέου» και πώς θα «ξεκολλήσουμε» από το 2% του ΑΕΠ και να γίνουμε «Ευρωπαίοι», ας ρίξουν μια ματιά σε όσα συμβαίνουν με τις μετακινήσεις στελεχών και συμβολαίων και τις... ρίζες πολλών κακών πρακτικών...

Συμφωνώ να συγχωρήσουμε τα «ανθρώπινα» λάθη, όχι όμως και να ανεχόμαστε και να επιβραβεύουμε και να δίνουμε βραβεία και κύπελλα σε «αμετανόητους» που χαλάνε την «πιάτσα»

και τα ήθη και τα έθιμα... και αυθαδιάζουν ανενόχλητοι και προκλητικοί σε βάρος του ιερού θεσμού της ασφάλισης, «άδεια πουκάμισα» και πρόσωπα που αποτρέπουν τη νέα γενιά να μπει στις τάξεις μας και να πυκνώσει το ανθρώπινο δυναμικό εταιρειών που επενδύουν τεράστια ποσά για ανάπτυξη... Ταυτόχρονα οδηγούν σε «πειρασμό» και άλλες υγιείς μονάδες, που ανήμποροι είναι στο «παρά τσак» να κάνουν τα ίδια για να επιβιώσουν...

Πληροφορίες που φθάνουν στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» αναφέρονται και σε ένα «όργιο» πλαστογραφήσεων εγγράφων και καταστρατήγησης εγκυκλίων και συμφωνιών. Στα δικαστήρια υποφέρει η φήμη και εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς. Δυστυχώς, και στις δύσκολες ώρες πελατών στα νοσοκομεία, την ιερή ώρα της αποζημίωσης, μαθαίνουμε ότι δειλά δειλά άρχισαν τα «παζάρια» για περικοπές και «δήθεν» λάθη στη σύναψη των συμβολαίων και άλλα... αμαρτωλά. Πολλοί καταφεύγουν σε μας να βρουν το δίκιο τους...

Πρόεδρε της ΕΑΕΕ, κάλεσε τα μέλη να βγάλουν τον «ΕΛΕΦΑΝΤΑ» της κακής φήμης των επιπτώσεων των πολλών κλεισιμάτων εταιρειών που άφησαν μαύρες σελίδες πεπραγμένων από την είσοδο των εταιρειών για να βγει ΕΥΚΟΛΑ ο θεσμός στην ελληνική κοινωνία. Πετάξτε από το χώρο αυτού που θρέφουν ακόμα «ελέφαντες». Είναι πολλοί! Στη νέα σας θητεία, περιμένουμε να λάμψει η ιδιωτική ασφάλιση. Θα είναι ένας από τους μεγάλους άθλους σας, τώρα που αλλιάζει η αγορά και η νέα κυβέρνηση δείχνει ότι επιθυμεί να κάνει κάτι για τον ασφαλιστικό κλάδο.



ΗΜΟΥΝ ΚΟΝΤΑ ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΤΗΣ ΝΝ

από το ξεκίνημα και από τα εγκαίνια του κτιρίου της στη Λεωφόρο Συγγρού. Εγνώρισα και ενθάρρυνα τους πάντες, φιλοσοφώντας σε πολλά κοσμικά και... μεταφυσικά με τον Μανώλη Ανδρόνικο. Μέρους του 2023, μιλάω ακόμα τηλεφωνικώς με τον Τάκη Καραλή. Έζησα όλους τους μετασχηματισμούς της ΝΝ και τώρα εύχομαι η νέα διοίκηση υπό τη Φιλίππα Μιχαήλ να πετύχει... Δύσκολες οι συγχωνεύσεις, όταν μαζί με τα χρήματα προστίθενται και άνθρωποι που αγωνιούν για την τύχη τους. Ελπίζουμε να πάνε όλα καλά.

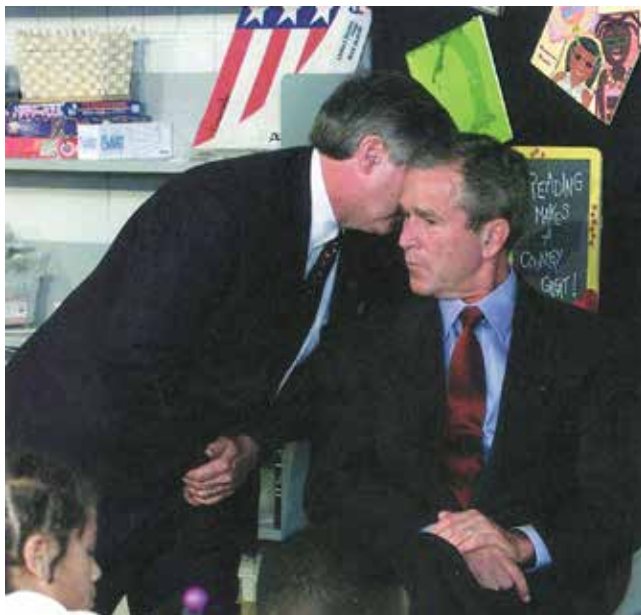
Στη φωτογραφία μαζί με τη σύζυγό μου Μαρία, στο συνέδριο του 1994.



ΤΙ ΝΑ ΛΕΝΕ ΣΤΟ ΑΥΤΙ των μεγάλων ηγετών Γκορμπατσόφ και Ρίγκαν αυτοί οι άγνωστοι σε μας; Πάντα είχα περιέργεια αν τους λένε ακριβώς τι πρέπει να μάθουν. Αχ! Ποιοι κυβερνούν τον κόσμο! Και ποιοι σκοτώνονται στις ιδεολογίες και μάχες!



Κάτω ο Τζορτζ Μπους μαθαίνει για το χτύπημα στους Δίδυμους Πύργους. Μετά από αυτά που άκουσε, άλλαξε ο κόσμος.



ΣΤΑΜΑΤΗΣΤΕ ΝΑ ΕΧΕΤΕ ΣΤΗΝ ΑΜΜΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΙ!

Οι ασφαλιστές δεν έχουν κύρος στην ελληνική κοινωνία! Ψάξτε να βρείτε τι φταίει και ο κόσμος μάς γυρίζει την πλάτη. Πάνε για «ντελιβεράδες» οι νέοι που δεν έφυγαν στο εξωτερικό ή για γκαρσόνια στα νησιά. Οι Ημέρες Καριέρας μάς νύχτωσαν και δεν βγάζουν κάτι σε σχέση με τις προσδοκίες. Έχουμε χρόνια να πάμε σε «αγιασμό» νέων γραφείων.

Ας σοβαρευτούμε! Οι ασφαλιστές πρέπει να βγουν, να ασφαλίσουν τους ανασφάλιστους... Έρχονται φωτιές, πλημμύρες, σεισμοί και η χώρα είναι απροστάτευτη. Ξεκινήστε μαθήματα ασφάλισης - προστασίας!



23η ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΣΤΗΝ ΥΔΡΑ

Πρόεδρος ΕΑΕΕ: Συνεργασία με την Πολιτεία για να μειωθούν οι ανασφάλιστοι



Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος ΕΑΕΕ.

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στην Ύδρα η καθιερωμένη, ετήσια Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών που διοργανώνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Φέτος υπήρξε ρεκόρ συμμετοχής με πάνω από 320 υψηλόβαθμα στελέχη της ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς, τόσο από την Ελλάδα όσο και από χώρες της Ευρώπης. Η Συνάντηση έδωσε και την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να παρακολουθήσουν συζητήσεις για καίρια θέματα της ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς, να ανταλλάξουν απόψεις και να πραγματοποιήσουν συναντήσεις με στόχο την ενίσχυση και την ανάπτυξη συνεργασιών.

Το παρών στη φετινή Συνάντηση έδωσαν μεταξύ άλλων η βουλευτής κ. Όλγα Κεφαλογιάννη και ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου.

Το έναυσμα των εργασιών του συνεδρίου έδωσε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. Στην εναρκτήρια τοποθέτησή του ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ αναφέρθηκε σε μία σειρά από προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική αγορά σε ευρωπαϊκό επίπεδο και ακολούθως στην Ελλάδα: τον πληθωρισμό, την ψηφιοποίηση, την ενσωμάτωση κριτηρίων ESG στη λειτουργία της, την κανονιστική συμμόρφωση και την προσέλιψη ανθρωπίνου δυναμικού υψηλού επιπέδου. Ο κ. Σαρρηγεωργίου αναφέρθηκε ιδιαίτερα στο μεγάλο κενό προστασίας που υπάρχει στη χώρα μας. Πολιτεία και ασφαλιστική αγορά πρέπει να συνεργαστούν ώστε να μειωθούν οι ανασφάλιστοι, που είναι επικίνδυνα πολλοί και φέρουν καθημερινά το ρίσκο να καλύψουν μόνοι τους το κόστος από μία ζημιά, πρόβλημα υγείας και άλλα, ανέφερε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ.



(Από αριστερά): Giuseppe Zorgno, Country Manager, AIG Europe SA, του παραρτήματος της Ελλάδος, Mark Cooper, Chief Market Development Officer, Lloyd's Europe, Angus Scorgie, Head of Prudential Regulation & International Affairs, Insurance Europe, Nikhil da Victoria Lobo, Head Western & Southern Europe, Managing Director, Swiss Re, Teoman Kaplan, Head of Insurance Advisory, Allianz Global Investors GmbH.

τονίζοντας παράλληλα την ανάγκη συναίνεσης όλου του πολιτικού τόξου για να μειωθεί το κενό προστασίας.

Στη συνέχεια το λόγο πήρε η κ. Βασιλική Λαζαράκου, πρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, η οποία σημείωσε τη σημασία της ασφαλιστικής και ανασφαλιστικής αγοράς για την εθνική οικονομία και τα θέματα που συζητούνται σε ευρωπαϊκό επίπεδο για την αγορά αυτή, με επίκεντρο αυτά της βιωσιμότητας και του ψηφιακού μετασχηματισμού των ασφαλιστικών εταιρειών, ενώ στη συνέχεια αναφέρθηκε στο έργο της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο, εστιάζοντας, μεταξύ άλλων, στα θέματα της νομοθεσίας για τη βιώσιμη χρηματοδότηση (sustainable finance).

Την ομιλία της προέδρου της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ακολούθησε η συνεδριακή ενότητα με θέμα «Insurance forecast: trends, challenges & risks», στην οποία συμμετείχαν οι κ.κ. Mark Cooper, Chief Market Development Officer, Lloyd's Europe, Nikhil da Victoria Lobo, Head Western & Southern Europe, Managing Director, Swiss Re, Teoman Kaplan, Head of Insurance Advisory, Allianz Global Investors GmbH, και Angus Scorgie, Head of Prudential Regulation & International Affairs, Insurance Europe. Συνομιλητές της συζήτησης ήταν ο κ. Giuseppe Zorgno, Country Manager, AIG Europe SA, του παραρτήματος της Ελλάδος.

Οι ομιλητές εξέφρασαν τις απόψεις τους σχετικά με το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς, τις τάσεις και τις

(Από αριστερά): Ελίνα Παπασυροπούλου, γενική διευθύντρια της EAEE, Robert Constantin Gauci, CEO της Εθνικής Ασφαλιστικής, Νικόλαος Χαλκιάπουλος, CIO της Allianz - Ευρωπαϊκής Πίστης, Νίκος Αντιμυσάρης, CEO της ERGO Hellas.





μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος, με ιδιαίτερη έμφαση στο κενό προστασίας, στους μεγάλους κινδύνους όπως η κλιματική αλλαγή και οι φυσικές καταστροφές, στον πληθωρισμό, στο εποπτικό πλαίσιο και άλλα.

Τη Συνάντηση στήριξαν οι χορηγοί των εκδηλώσεων AON Greece Reinsurance Solutions, Carpenter Turner SA, Eurolife FFH, Howden και SRS Group of Companies, η οποία χορήγησε και το δώρο της διοργάνωσης, καθώς και η INTERAMERICAN με την παροχή ασθενοφόρου.

Την επόμενη μέρα πραγματοποιήθηκε συζήτηση υψηλόβαθμων στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς με θέμα

τις εξελίξεις του κλάδου στην Ελλάδα. Στη συζήτηση συμμετείχαν οι κ.κ. Νίκος Αντιμυσάρης, CEO της ERGO Hellas, Νικόλαος Χαλκιάπουλος, CIO της Allianz - Ευρωπαϊκής Πίστης, και Robert Constantin Gauci, CEO της Εθνικής Ασφαλιστικής. Συντόνισε η κ. Ελίνα Παπασυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ.

Οι συμμετέχοντες στη συζήτηση αναφέρθηκαν σε σημαντικά για την ελληνική ασφαλιστική αγορά θέματα, όπως η επίδραση της τεχνολογίας, ο ρόλος της διαμεσολάβησης, τα αδήματα αξιοπιστίας και φερεγγυότητας που έχει κάνει ο κλάδος τα τελευταία χρόνια και το πώς ανταποκρίνεται η αγορά στις ανάγκες των πολιτών. **NAI**





ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ



Απέτισε φόρο τιμής στον ιδρυτή της **ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ**

Η INTERAMERICAN τίμησε την προσφορά
του στην εταιρεία, αλλά και στο σύνολο
της ασφαλιστικής αγοράς και κοινωνίας

Σε μια συγκινητική εκδήλωση η INTERAMERICAN πραγματοποίησε τα αποκαλυπτήρια της προτομής του ιδρυτή της, Δημήτρη Κοντομηνά, τιμώντας την προσφορά του στην INTERAMERICAN, αλλά και στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς και κοινωνίας.

Στην τελετή που έλαβε χώρα στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας, παρευρέθησαν εκπρόσωποι από τον πολιτικό, επιχειρηματικό και ακαδημαϊκό χώρο, συμπεριλαμβανομένου του δημάρχου Αθηναίων, κ. Κώστα Μπακογιάννη, του αντιπεριφερειάρχη Νοτίου Τομέα Αττικής, κ. Χρήστου Θεοδωρόπουλου, του προέδρου του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών κ. Γιάννη Χατζηθεοδοσίου, του αντιπρύτανη του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, κ. Βασίλη Παπαδάκη. Στην εκδήλωση συμμετείχαν μέλη της οικογένειας του Δημήτρη Κοντομηνά και τίμησαν με την παρουσία τους στενοί φίλοι, εργαζόμενοι της INTERAMERICAN, εκπρόσωποι των μέσων ενημέρωσης, αλλά και πρώην στελέχη και συνεργάτες από το δίκτυο πωλήσεων Agency της εταιρείας, μετατρέποντας την ημέρα αυτή σε ένα σύμβολο σύνδεσης του παρελθόντος του παρόντος και του μέλλοντος της εταιρείας.

Την αποκάλυψη της προτομής του Δημήτρη Κοντομηνά πραγματοποίησε ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, και οι πρώην διευθύνοντες σύμβουλοι της INTERAMERICAN κ.κ. Μίνος Μωυσής, Κώστας Μπερτσιάς και Γιώργος Κώτσαλης.

Η INTERAMERICAN, εμπνευσμένη από το πάθος του οραματιστή Δημήτρη Κοντομηνά για την αριστεία και τιμώντας τη μνήμη του, ανακοίνωσε δύο πρωτοβουλίες που φέρουν το όνομά του. Συγκεκριμένα, τη χορηγία υποτροφίας στο πρόγραμμα Executive MBA του Οικονομικού Πανεπιστημίου

Αθηνών, η οποία θα παρέχεται στον αριστεύσαντα φοιτητή κάθε έτους, και το βραβείο πωλήσεων «Δημήτρης Κοντομηνάς», το οποίο έχει θεσμοθετηθεί από το 2022 και θα απονέμεται κάθε χρόνο σε ασφαλιστικό/ή σύμβουλο για την κατάκτηση της πρώτης θέσης στη νέα παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας.

Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, αναφέρθηκε στη διαρκή κληρονομιά του Δημήτρη Κοντομηνά: «Ο Δημήτρης Κοντομηνάς αποτελεί σύμβολο καινοτομίας, αποφασιστικότητας και αληθινής φροντίδας. Το πρωτοπόρο πνεύμα του, η απεριόριστη γενναιοδωρία του και η ακλόνητη δέσμευσή του στις αξίες του οργανισμού, είναι οι βάσεις πάνω στις οποίες χτίστηκε και μεγαλώνει η INTERAMERICAN. Είμαστε εξαιρετικά υπερήφανοι που ανήκουμε σε αυτή τη μεγάλη οικογένεια και συνεχίζουμε το όραμά του».

Στην εκδήλωση, μίλησαν επίσης ο εκδότης Ευάγγελος Σπύρου, που θύμησε τη φράση του Δημήτρη Κοντομηνά «Η INTERAMERICAN είναι η άνθρωπότητά της», η οποία αναγράφεται και στην προτομή, ο Μίνος Μωυσής, πρώην διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, ο Κώστας Μπερτσιάς, πρώην διευθύνων σύμβουλος Γενικών Ασφαλειών, ο Γιώργος Κώτσαλης, πρώην διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, και ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής & Υγείας.

Η προτομή του Δημήτρη Κοντομηνά φιλοτεχνήθηκε από τον εικαστικό καλλιτέχνη Αντώνη Νταγαδάκη, ενώ το σχεδιασμό και την επίβλεψη του έργου επιμελήθηκε η αρχιτέκτονας Ελπίδα Σπύρου. Την παρουσίαση και το συντονισμό της εκδήλωσης πραγματοποίησε ο δημοσιογράφος Αντώνης Σρόιτερ. **NAI**



ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

1939 - 2022

Ιδρυτής INTERAMERICAN



(Από αριστερά): Ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN, και οι πρώην διευθύνοντες σύμβουλοι της INTERAMERICAN κ.κ. Γιώργος Κώτσατος, Κώστας Μπερτσιάς και Μίνος Μωυσής.



Η κ. Ελπίδα Σπύρου, αρχιτέκτονας, και ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής & Υγείας της INTERAMERICAN.



(Από αριστερά): Η κ. Μελίνα Δασκαλάκη, πρόεδρος του Κέντρου Υποδοχής και Αλληλεγγύης του Δήμου Αθηναίων, ο κ. Κώστας Μπακογιάννης, δήμαρχος Αθηναίων, ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN, και ο κ. Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Corporate Marketing Leader της INTERAMERICAN





(Από αριστερά): Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου, εκδότης, ο κ. Γιάννης Καντώρας, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN, η κ. Μαρία Σπύρου, εκπαιδευτικός, και η κ. Ελπίδα Σπύρου, αρχιτέκτονας.





Στιγμιότυπα (πάνω αριστερά και δεξιά) από την εκδήλωση των αποκαλυπτηρίων της προτομής του Δημήτρη Κοντομηνά στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN.



Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου εκδότης, η κ. Μαρία Σπύρου, εκπαιδευτικός, και ο Δρ Γεώργιος Β. Αποστολόπουλος, πρόεδρος του Ιατρικού Κέντρου.









Ειδική αναφορά στην εκδήλωση αποκάλυψης της προτομής Κοντομηνά έκανε στην τηλεοπτική εκπομπή Happy Day της Σταματίνας Τσιφταζή στον Alpha ο Δήμος Βερύκιος.





Βράβευσε τους κορυφαίους των δικτύων πωλήσεων

Σημαντικές στιγμές της εκδήλωσης αποτέλεσαν οι δύο τιμητικές βραβεύσεις της εταιρείας, το βραβείο «Δημήτρης Κοντομηνάς» και το βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς».

Με το μήνυμα «Μαζί σε πορεία επιτυχίας» η διοίκηση της INTERAMERICAN για μια ακόμα χρονιά τίμησε και βράβευσε τους διακριθέντες/διακριθείσες συνεργάτες/συνεργάτιδες των δικτύων πωλήσεων για τις υψηλές παραγωγικές επιδόσεις τους το 2022. Η μεγάλη γιορτή των «Sales Awards 2022» πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 8 Ιουνίου στο Ble Azure-Pavillion και ήταν αφιερωμένη σε όλους εκείνους που μέσα από εξαιρετικές επιδόσεις οδήγησαν την εταιρεία στις κορυφαίες θέσεις τον περασμένο χρόνο.

Σημαντικές στιγμές της εκδήλωσης αποτέλεσαν οι δύο τιμητικές βραβεύσεις της εταιρείας, το βραβείο «Δημήτρης Κοντομηνάς» και το βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς».

Συγκεκριμένα, το βραβείο «Δημήτρης Κοντομηνάς», το οποίο θεσμοθετήθηκε φέτος προς τιμήν του ιδρυτή της INTERAMERICAN και θα απονέμεται σε ασφαλιστικό/ή σύμβουλο για την κατάκτηση της πρώτης θέσης στη νέα παραγωγή ασφαλιστρων Ζωής και Υγείας, απονεμήθηκε στον Ηλία Αποστολόπουλο, από το Γραφείο Πωλήσεων της Σοφίας Ζερβουδάκη.

Το βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς» απονεμήθηκε στον Αναστάσιο Αντωνάκο, συντονιστή Ασφαλιστικών Συμβούλων στο Άργος, επί 44 έτη συνεργάτη της εταιρείας, για τον επαγγελματισμό, το ήθος και τις εξαιρετικές παραγωγικές επιδόσεις του.

Στην αρχή της εορταστικής βραδιάς, ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, δήλωσε: «Η INTERAMERICAN είναι μια επιχείρηση που εξελίσσεται τεχνολογικά, αγκαλιάζει την αλλαγή και απο-



Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

δέχεται τις προκλήσεις».

«Τα επόμενα χρόνια η δουλειά μας θα αλλάξει, λόγω της τεχνολογικής επανάστασης και της Τεχνητής Νοημοσύνης. Αυτό που δεν πρόκειται ποτέ να αλλάξει και είναι το δυνατό μας όπλο είναι η ανθρώπινη επαφή, που δεν μπορεί να αντικατασταθεί. Ως αναγνώριση των σημαντικών προ-





Ο Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της INTERAMERICAN.



Ο Αναστάσιος Αντωνιάκος, συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων, που έλαβε το βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς».

σπαθειών που κατέστησαν την INTERAMERICAN συνώνυμο του ασφαλιστικού κλάδου στη χώρα, συνεχίζουμε να επενδύουμε στους ανθρώπους μας ως ένα μικρό δείγμα ευγνωμοσύνης για την ανεκτίμητη συμβολή του καθενός από εσάς στη διαμόρφωση της λαμπρής ιστορίας της εταιρείας μας. Συγχαρητήρια! Ενα μεγάλο ευχαριστώ για όσα



Ο Ηλίας Αποστολόπουλος, ασφαλιστικός σύμβουλος, που έλαβε το βραβείο «Δημήτρης Κοντομηνάς».



Στιγμιότυπο από τα INTERAMERICAN Sales Awards 2022.

κάνατε!» υπογράμμισε ο κ. Γιάννης Καντώρος.

Ο Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της INTERAMERICAN, υπογράμμισε στην ομιλία του τη σημαντικότητα των δικτύων πωλήσεων στην καθοδήγηση του πελάτη, σε κάθε στάδιο της διαδρομής του, ενώ αναφέρθηκε στον καθοριστικό ρόλο που διαδραματίζει η τεχνολογία στην παροχή υπηρεσιών και την εμπειρία των πελατών, συμβάλλοντας καταλυτικά τόσο στην επιχειρησιακή εξέλιξη όσο και σε υψηλότερα επίπεδα ικανοποίησης. Ένα επιπλέον σημείο στο οποίο έδωσε έμφαση ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων της εταιρείας είναι οι συνεργατικές προσπάθειες και στρατηγικές πρωτοβουλίες που έχουν πάντα επίκεντρο τον πελάτη, τονίζοντας: «Η INTERAMERICAN στοχεύει στη δημιουργία ενός οικοσυστήματος που θα συμβάλει στην παραγωγή μιας πιο ασφαλούς και βελτιωμένης ποιότητας ζωής για την πολύτιμη πελατεία της», τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Ηλιακόπουλος. **NAI**



ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Η πρωτιά συμπορεύεται με την ευθύνη

Με κεντρικό μήνυμα «Μαζί... πιο δυνατοί από ποτέ!» πραγματοποιήθηκε στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος» το ετήσιο συνέδριο του δικτύου πωλήσεων της NN Hellas.

Οι συνεργάτες της εταιρείας βρέθηκαν μαζί για να γιορτάσουν τις υψηλές επιδόσεις του 2022, αλλιά και να θέσουν νέους και ακόμα πιο υψηλούς στόχους, ενώ για πρώτη φορά το δίκτυο πωλήσεων γιόρτασε στο φετινό συνέδριο, ως συνεργάτες της ενοποιημένης πλέον εταιρείας, η οποία αποτελεί τη μεγαλύτερη ασφαλιστική στην Ελλάδα.

«Δεν μας αρκεί να είμαστε η μεγαλύτερη εταιρεία. Στόχος μας είναι να είμαστε η καλύτερη εταιρεία», τόνισε η πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, κ. Φιλίππα Μιχάλη, στην ομιλία της. Πρόσθεσε επίσης ότι η πρωτιά συμπορεύεται με την ευθύνη.

ΟΛΟΚΛΗΡΗ Η ΟΜΙΛΙΑ ΤΗΣ ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ

Ειδικότερα η κ. Μιχάλη εξέφρασε τη χαρά της και τη συγκίνηση, αλλιά και το άγχος της που βρέθηκε να μιλά στο ετήσιο συνέδριο της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας. Στη συνέχεια η κ. Μιχάλη είπε: «Όταν ξεκίνησα να δουλεύω πριν από λίγο περισσότερα από 25 χρόνια, θυμάμαι ότι είχα πάρα πολλή όρεξη για δουλειά, πάθος και ενέργεια να κάνω και να δημιουργήσω πράγματα. Τεράστια περιέργεια να μάθω, να καταλάβω τον κόσμο γύρω μου και

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.



Από αριστερά: Ο κ. Gabor Szegedi, γενικός οικονομικός διευθυντής της NN Hellas, η κ. Φιλιππα Μιχάλη, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, και ο κ. Διονύσης Νοδάρος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas.

πολλά όνειρα. Είχα και το όνειρο να θέλω να είμαι σε έναν οργανισμό στον οποίο να νιώθω ότι μπορώ να προσφέρω, μπορώ να εξελιχθώ, μπορώ να μάθω και να αισθάνομαι και να περνάω και όμορφα. Και κάποια χρόνια μετά, όχι τόσα λίγα, βρίσκομαι εδώ ανάμεσα σε όλους εσάς, μια υπέροχη και δυναμική ομάδα στην πρώτη ασφαλιστική εταιρεία της ελληνικής αγοράς, μέλος ενός πολύ μεγάλου ευρωπαϊκού ομίλου. Και η αλήθεια είναι ότι βρίσκομαι ακριβώς εκεί όπου θα ήθελα! Και πιστέψτε με, έχω το ίδιο πάθος που είχα όταν ξεκίνησα, την ίδια περιέργεια να μάθω και να ανακαλύψω μαζί σας και άλλα πράγματα και είμαι πανέτοιμη να ενώσουμε δυνάμεις και με κοινές αξίες και κοινό όραμα να μπορέσουμε να δημιουργήσουμε μια ακόμα πιο ισχυρή ομάδα και να κατακτήσουμε τις καρδιές όλων των πελατών μας. Θέλω να ξεκινήσω λίγο για αυτά που καταφέραμε, που καταφέρατε τη χρονιά που μας πέρασε! Σίγουρα δεν ήταν μια εύκολη χρονιά. Πάντα οι συνενώσεις εταιρειών φέρνουν προκλήσεις, φέρνουν αμφιβολίες, φέρνουν ερωτηματικά και φοβερό όγκο δουλειάς. Δεν επιτρέψατε ούτε μια στιγμή αυτό να στερήσει ποιότητα υπηρεσιών προς τους πελάτες μας και τα καταφέρατε περίφημα! Και η αλήθεια είναι ότι δεν νομίζω ότι υπάρχει κάποιος ο οποίος περίμενε κάτι λιγότερο από εσάς που είστε οι καλύτεροι επαγγελματίες της ελληνικής αγοράς. Έχουμε καταφέρει μαζί να κάνουμε την NN να ξεχωρίζει και θέλω να σταθώ σε κάποια από αυτά. Ξεχωρίζει κατ' αρχάς για τις επιδόσεις της, με μια παραγωγή ασφαλιστρών στα 884 εκατομμύρια ευρώ, έχοντας δώσει στους πελάτες μας περισσότερο από μισό δισ. αποζημιώσεις, λήξεις, εξαγορές, όλα αυτά για τα

οποία είμαστε εκεί και δουλεύουμε κάθε μέρα. Πέρα από αυτά όμως, έχουμε ξεχωρίσει και στους πελάτες μας, στις καρδιές των πελατών μας, όπως οι ίδιοι μας ανταμείβουν βαθμοποιώντας μας πάνω από την αγορά στο δείκτη Net Promoter Score, που τον μετράμε με πολλή συνέπεια μέσα στα χρόνια. Ταυτόχρονα ξεχωρίζουμε τους ανθρώπους μας, το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας, θέλουμε να δημιουργούμε ένα ιδανικό περιβάλλον εργασίας και είμαστε χαρούμενοι που για πέμπτη συνεχή χρονιά μάς αποδόθηκε, μας απονεμήθηκε ο τίτλος του Top Employer. Και βαθιά στην καρδιά μας είναι ότι ξεχωρίζουμε και στην κοινωνία, στεκόμαστε πολύ δίπλα σε προγράμματα τα οποία στηρίζουν την ψυχική και τη σωματική υγεία, αθλή και προσφέρουν ανακούφιση σε ανθρώπους της τρίτης ηλικίας. Σε όλα αυτά πρωταγωνιστές και βοηθοί για να μπορέσουμε να πετύχουμε είστε όλοι εσείς και θέλω να αδράξω την ευκαιρία σήμερα που είμαστε όλοι εδώ και εκ μέρους όλου του διοικητικού μηχανισμού της εταιρείας να πω ένα τεράστιο μπράβο και μέσα από την καρδιά μου ένα πάρα πολύ μεγάλο ευχαριστώ για όσα έχετε κάνει και έχετε καταφέρει.

Όλοι εμείς, ο διοικητικός μηχανισμός, είμαστε εδώ αρωγοί στον δικό σας αγώνα.

Φέτος ξεκινήσαμε θανσάροντας κατ' αρχάς τρία καινούργια προϊόντα, ενισχύοντας τον κοινό βηματισμό του δικτύου μέσα από έναν κανονισμό πωλήσεων εξαιρετικά ανταποδοτικό και ανταγωνιστικό, τον καλύτερο μάλλον της ελληνικής αγοράς. Βοηθώντας ακόμα περισσότερο νέους να ενταχθούν και να μείνουν στο επάγγελμά μας με ουσιαστική εκπαίδευση αθλή και ουσιαστική στήριξη και θεσμοθετώ-

ντας την ακαδημία των Unit Managers. Μας ενδιαφέρει να δημιουργήσουμε τα στελέχη του αύριο για το δίκτυο. Τώρα όλα αυτά ενώ ταυτόχρονα συνεχίζουμε τη διαδικασία της λειτουργικής ενοποίησης των 2 εταιρειών. Ξέρετε, δεν είναι ένα εύκολο ταξίδι και μας ενδιαφέρει πάρα πολύ, του δίνουμε την προτεραιότητα για να μπορέσουμε να το ολοκληρώσουμε, θα το ολοκληρώσουμε επιτυχημένα, και να το ολοκληρώσουμε στους χρόνους που έχουμε βάλει. Και αυτό γιατί θα μας απελευθερώσει χρόνο, δυνάμεις και ενέργεια για να εστιάσουμε ακόμα περισσότερο στο μετασχηματισμό της εταιρείας, σε όλες τις λειτουργίες, για να μπορέσουμε να δημιουργήσουμε ακόμα περισσότερα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Γνωρίζουμε και γνωρίζετε ότι οι ευκαιρίες εκεί έξω είναι πολλές. Νομίζω ότι μπορούμε, θέλουμε και το οφείλουμε στους εαυτούς μας να είμαστε εκεί και να τις αδράξουμε όλες. Θέλω να σταθώ λίγο σε αυτό που είδαμε στο βίντεο. Δεν μας αρκεί να είμαστε η μεγαλύτερη ενέργεια, θέλουμε να είμαστε η καλύτερη εταιρεία! Και θα μου επιτρέψετε σήμερα να μοιραστώ μαζί σας πώς το βλέπω εγώ, τι σημαίνει για εμένα η καλύτερη εταιρεία. Ξεκινώντας να πω ότι δεν είμαστε, δεν λειτουργούμε προφανώς μόνοι μας αυτόνομα μέσα σε μια γυάλα. Είμαστε μέλη μιας ευρύτερης κοινωνίας, ενός μεγάλου οικοσυστήματος, που βασικό μέλος του οποίου είστε όλοι εσείς οι νέοι άνθρωποι μας, είναι ο μέτοχός μας, η ασφαλιστική αγορά ευρύτερα, η κοινωνία μέσα στην οποία ζούμε και φυσικά στην καρδιά όλων αυτών είναι οι πελάτες μας. Μια κοινότητα, ένα οικοσύστημα για να μπορεί να είναι υγιές πρέπει να είναι σε ισορροπία, πρέπει όλοι οι συμμετέχοντες να ζουν αρμονικά και να μην υπάρχει κάποιος που κερδίζει σε βάρος κάποιου άλλου. Γι' αυτό πρέπει να είμαστε καλύτερη εταιρεία για όλους αυτούς. Η καλύτερη εταιρεία κατ' αρχάς για τους πελάτες μας, να είμαστε δίκαιοι, να τους μιλάμε με σεβασμό και με διαφάνεια και να μπορούμε να εξελισσόμαστε συνεχώς για να τους προσφέρουμε απλές και σύγχρονες λύσεις. Να είμαστε καλύτερη εταιρεία για το ανθρώπινο δυναμικό μας, να φροντίσουμε να έχουμε ένα περιβάλλον εργασίας που είναι ελκυστικό, που δίνει στους ανθρώπους ευκαιρίες να εκπαιδευτούν και να εξελιχθούν μέσα σε αυτή. Να είμαστε καλύτερη εταιρεία για τον μέτοχο, φροντίζοντας και προστατεύοντας τη φήμη του ονόματος που όλοι έχουμε στις φανέλες μας και να φροντίζουμε με το αποτέλεσμα της δουλειάς μας να παίρνετε αποτελέσματα που αναμένει από την επένδυση που έχει κάνει στην ελληνική αγορά.

Καλύτερη εταιρεία για την αγορά την ίδια. Οφείλουμε να συμμετέχουμε, να συνεισφέρουμε στο να διεκδικήσουμε πράγματα για την αγορά, να δυναμώσουμε την ασφαλιστική συνείδηση, να μπορέσουμε να τονώσουμε τη φωνή της ασφαλιστικής αγοράς.

Τι σημασία έχει να έχεις ένα μεγάλο μερίδιο αγοράς σε

μια αγορά, η οποία παραμένει μικρή; Οφείλουμε να βοηθήσουμε, να συνεισφέρουμε, να δημιουργήσουμε τις προϋποθέσεις ώστε να μεγαλώσει η ασφαλιστική αγορά και είμαι απόλυτα σίγουρη ότι εμείς θα έχουμε το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς σε εκείνη. Να είμαστε η καλύτερη εταιρεία για την κοινωνία, βοηθώντας να ενισχύσουμε τη χρηματοοικονομική παιδεία, την ασφαλιστική συνείδηση, αλληλά να είμαστε και κοντά σε ευπαθείς ομάδες ως ένας χρήσιμος και υπεύθυνος κοινωνικός εταίρος. Και, τέλος, καλύτερη εταιρεία για όλους εσάς, για όλους εσάς που δουλεύετε με πολύ πάθος κάθε μέρα, δίνοντάς σας σωστά και σύγχρονα εργαλεία δουλειάς, σωστά και σύγχρονα προϊόντα, δίκαιες αμοιβές και κυρίως να έχουμε μάτια, αυτιά και μυαλά ανοιχτά να ακούμε για να εξελισσόμαστε. Και προφανώς το να διεκδικούμε και να προσπαθούμε πάντα να είμαστε οι καλύτεροι δεν είναι κάτι απλό. Αλλά δεν νομίζω ότι υπάρχει έστω και ένας σε αυτή την αίθουσα που είναι εδώ για τα απλά ή που διεκδικεί και προσδοκά κάτι λιγότερο από το καλύτερο! Γι' αυτό θέλω να σας ζητήσω να δώσετε όλοι τον καλύτερό σας εαυτό, να δώσουμε όλοι μας τον καλύτερό μας εαυτό και να μην ξεχνάμε να έχουμε στο μυαλό μας ότι η πρωτιά συμπορεύεται με την ευθύνη. Και με το μέγεθος που πλέον έχουμε στην ελληνική αγορά έχουμε μεγιστοποιήσει και την ευθύνη που έχουμε. Την ευθύνη απέναντι σε ανθρώπους οικογένειες, επιχειρήσεις που έχουν εμπιστευτεί σε εμάς πολύ σημαντικά πράγματα, την υγεία, τη ζωή, την περιουσία τους, απέναντι σε όλο το οικοσύστημα που συζητήσαμε πριν, και θα έλεγα και κυρίως και απέναντι στους ίδιους μας τους εαυτούς. Έχουμε πετύχει ήδη πάρα πολλά και είμαι σίγουρη ότι μπορούμε να πετύχουμε και πολλά περισσότερα. Και σήμερα είμαστε εδώ για να γιορτάσουμε όλοι μαζί όλους εσάς που ξεχωρίσατε την προηγούμενη χρονιά, να σας χειροκροτήσουμε και να ευχαριστηθούμε πραγματικά αυτή την ημέρα που είναι αφιερωμένη σε εσάς αλλά και να δώσουμε μια υπόσχεση: Ότι θα δώσουμε όλοι μας τον καλύτερό μας εαυτό, από εμένα να το θεωρείτε δεδομένο. Σας ευχαριστώ πάρα πολύ!

Η ΟΜΙΛΙΑ ΤΟΥ GABOR SZEGEDI

Από την πλειυρά του ο κ. Gabor Szegedi, γενικός οικονομικός διευθυντής της NN Hellas, ανέφερε κατά την ομιλία του ότι «με συνολική παραγωγή ασφαλιστρων 884 εκατ. ευρώ, γίναμε η 4η σε μέγεθος εταιρεία του NN Group στην Ευρώπη. Δεν σκοπεύουμε να σταματήσουμε να μεγαλώνουμε, ο στόχος μας είναι να ξεπεράσουμε τις σημερινές επιδόσεις, φέρνοντας ακόμη καλύτερα αποτελέσματα, γιατί φυσικά μαζί είμαστε πιο δυνατοί από ποτέ».

Η ΟΜΙΛΙΑ ΤΟΥ ΔΙΟΝΥΣΗ ΝΟΔΑΡΟΥ

Ο κ. Διονύσης Νοδάρης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas, υπογράμμισε ότι «ξεκινώντας από την προ-



Ο κ. Διονύσης Νοδάρος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas.

ηγούμενη χρονιά, εγκαινιάσαμε όλοι μαζί τη νέα εποχή στην ιστορία της NN Hellas. Δεν πανηγυρίζουμε για όλα όσα καταφέραμε, αλλιά με θάρρος αποδεχόμαστε ότι έχουμε ακόμη πολλά να κάνουμε». Επίσης αναφερόμενος στη στρατηγική του δικτύου πωλήσεων, τόνισε: «Η στρατηγική μας για το μέλλον φέρει το όνομα Bionic Advisor και βασίζεται στις ψηφιοποιημένες διαδικασίες πωλήσεων, ενώ συγχρόνως εξακολουθεί να παρέχει συμβουλές στους ασφαλισμένους μας, με τον συνεργάτη να έχει καθοριστικό ρόλο σε όλα τα στάδια».

ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΤΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ BIONIC ADVISOR

1. Κάθε επικοινωνία με τους πελάτες θα είναι στοχευμένη στις ανάγκες, στις προσδοκίες και τις επιθυμίες τους, εντοχρηστώνοντας όλα τα σημεία επαφής μαζί τους.
2. Agency & agent management: ψηφιακή υποστήριξη (έμφαση στις κινητές συσκευές) με αναλυτικά δεδομένα και AI για την αύξηση της παραγωγικότητας.
3. Ευρεία γκάμα προϊόντων & υπηρεσιών: από τα προϊόντα της NN, αλλιά και τρίτων για την κάλυψη των αναγκών των πελατών και την παροχή πλήρους φάσματος οικονομικών συμβουλών.
4. Lead generation: από πολλήs διαφορετικές πηγές και βελτιωμένη διαχείριση με στόχο τη μετατροπή τους σε

πωλήσεις.

Ο κ. Νοδάρος τόνισε ότι το Bionic Advisor είναι η στρατηγική που βασίζεται σε ψηφιοποιημένες διαδικασίες πωλήσεων, ενώ εξακολουθεί να παρέχει ανθρώπινες συμβουλές, με τον συνεργάτη να έχει καθοριστικό ρόλο σε όλα τα στάδια.

Κάλεσε μάλιστα τους συνεργάτες να γίνουν οι πραγματικοί Bionic Advisors, που εκμεταλλεύονται τα ψηφιακά εργαλεία τόσο για να αυξήσουν την προστιθέμενη αξία των συμβουλευτικών τους υπηρεσιών όσο και για να ενισχύσουν την καθημερινή τους δραστηριότητα.

Τόνισε ακόμη ότι κινητήριος μοχλός σε αυτή την προσπάθεια είναι τα εφόδια που έχουν στην διάθεσή τους οι συνεργάτες:

- Ο Κανονισμός Πωλήσεων του Δικτύου, ο οποίος, εκτός από μακράν πιο αναπτυξιακός της αγοράς, προσφέρει ξεκάθαρα μονοπάτια σταδιοδρομίας σε όλους τους συνεργάτες.
- Η Πρακτορειακή, που με την εξαιρετική της λειτουργία συμβάλει καθοριστικά στην ολοκληρωμένη κάλυψη των πελατών.
- Το Εκπαιδευτικό Κέντρο, παράδειγμα συνύπαρξης της τεχνολογίας με την ανθρώπινη επαφή, που σύντομα θα αποτελεί μια πραγματική Ασφαλιστική Ακαδημία, μοναδική για τα ελληνικά δεδομένα. **NAI**





Στην NN Hellas «Μαζί... πιο δυνατοί από ποτέ» βλέπουν τον κόσμο διαφορετικά!

Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Φεύγοντας αργά το απόγευμα στις 18 Μαΐου 2023 από το ετήσιο συνέδριο του δικτύου πωλήσεων της NN Hellas, όπου έζησα για ώρες τον παλμό και το επαγγελματικό πάθος του ισχυρού δικτύου των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της, ξαναμπήκα στο Internet να ξαναψάξω στο nnhellas.gr και άηλτες λεπτομέρειες για το τι τους προσφέρει η εταιρεία τους και είναι έτσι παθιασμένοι, δυνατοί και ελπιδοφόροι, «Μαζί... πιο δυνατοί από ποτέ» συνεργάτες μιας ενοποιημένης εταιρείας με ανθρώπους NN και MetLife.

Το πρώτο που είδα ήταν ένα μήνυμα ότι εμείς «βλέπουμε τον κόσμο διαφορετικά» με επίκεντρο τον άνθρωπο. Διάβασα λεπτομέρειες για τον όμιλο NN που έχει δραστηριότητα από το 1845, ισχυρή παρουσία σε 11 χώρες σε Ευρώπη και Ιαπωνία και προσφέρει μια ευρεία γκάμα ασφαλιστικών και επενδυτικών λύσεων, έχοντας πάντα ως οδηγό τις εταιρικές του αξίες «Νοιαζόμαστε, είμαστε ξεκάθαροι, δεσμευόμαστε».

Ενημερώθηκα για την NN πρακτορειακή που λέει «ότι καλύπτουμε όλες τις ανάγκες σας» για ασφάλιση: αυτοκινήτων, πυρός, αστική ευθύνη, σκάφους, μεταφορών, τεχνικών έργων, ταξιδιών, προϊόντα πολλών ασφαλιστικών εταιρειών.

Ιδιαίτερη εντύπωση στον ενημερωτικό αναλυτικό περίπατο μου έκανε το «προφίλ Insurance Agent» που στοχεύει η NN Hellas. Τα προσόντα που ζητάει για τους νέους συνεργάτες είναι ενθαρρυντικά για το μέλλον της αλήθαι για την ελληνική ασφαλιστική αγορά: Ζητά εμπειρίες και δεξιότητες, πτυχίο ΑΕΙ/ΤΕΙ, καλή χρήση προγραμμάτων Η/Υ και ικανότητες βασισμένες στις ανθρώπινες σχέσεις, ικανότητες να κάνει διάλογο και να ακούει, ικανότητες δημιουργίας ανθρώπινων σχέσεων, ικανότητες προγραμματισμού και κυρίως αποτελεσματικότητα. Έναντι αυτών των προσόντων η εταιρεία φροντίζει και προσφέρει εκπαίδευση και ανάπτυξη, επαγγελματική εξέλιξη, διαχρονικές



προμήθειες, bonus, ταξίδια, ομαδικό-συνταξιοδοτικό πρόγραμμα. Ελπιδοφόρο ανθρώπινο δυναμικό.

Αυτό που έβλεπα, στη διάρκεια του συνεδρίου και στις φιλικές συνομιλίες στα διαλείμματα του συνεδρίου, ήταν κάτι που οι πρωτεργάτες αυτής της εταιρείας Τ. Κάραλης και Μανώλης Ανδρόνικος με τους αρχικούς τους συνεργάτες στην NN Hellas, αλήθαι και οι οραματιστές ηγέτες της METLIFE-ALICO, φιλοδοξούσαν να γίνει στην ανατολή των πρώτων γραφείων. Σίγουρα θα ήταν περήφανοι για τον επαγγελματισμό και το έργο ασφαλιστικών και συντονιστών απ' όλη τα μέρη της Ελλάδος. Στις πολλές χειραψίες και αγκαλιές φίλων από τη Θεσσαλονίκη, την Κρήτη, τον

Βόλο, την Πάτρα, τα Χανιά, τη Μακεδονία, τη Θράκη, την Αθήνα, από παντού στην Ελλάδα, ζούσα αυτό το πείσμα για διάκριση, για προσφορά, για επιτυχία, για διάδοση του θεσμού ασφαλίσις, για αυτοβελτίωση, για ακόμα καλύτερα αποτελέσματα.

Δίκαια τόνισε ο Διονύσης Νοδάρος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas ότι η εταιρεία θα εξακολουθεί «να παρέχει συμβουλές στους ασφαλισμένους, με τον συνεργάτη να έχει καθοριστικό ρόλο σε όλα τα στάδια σε

στόχος εάν θυμηθούμε τι είχε νωρίτερα ο Gadoz Szegedi, γενικός οικονομικός διευθυντής της NN: «Με συνολική παραγωγή ασφαλιστρών 884 εκατ. ευρώ γίναμε η 4η σε μέγεθος εταιρεία του NN Group στην Ευρώπη. Δεν σκοπεύουμε να σταματήσουμε να μεγαλώνουμε, ο στόχος μας είναι να ξεπεράσουμε τις σημερινές επιδόσεις, φέρνοντας καλύτερα αποτελέσματα, γιατί φυσικά είμαστε πιο δυνατά από ποτέ!».

Στη Διοίκηση υπό τη Φιλίππα Μιχάλη είναι ακόμα ο



περιβάλλον που βασίζεται σε διαδικασίες πωλήσεων ψηφιοποιημένες».

Όλοι γνωρίζουμε ότι πρωταγωνιστής στις πωλήσεις είναι ο άνθρωπος ασφαλιστής που χρησιμοποιεί «κουμπιά» νέων τεχνολογιών, όπως ο πιλότος στα υπερσύγχρονα αεροπλάνα θέλει τις λειτουργίες σε περισσότερα «κουμπιά» απ' ό,τι στο παρελθόν! Και ο σύγχρονος ασφαλιστής NN «ψηφιοποιείται» κρατώντας τα κουμπιά στον έλεγχό του!

Η Διοίκηση της NN Hellas μπαίνοντας σε νέα εποχή υπό τη Φιλίππα Μιχάλη, πρόεδρο Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλο, στοχεύει η NN να είναι η καλύτερη εταιρεία. «Δεν μας αρκεί να είμαστε η μεγαλύτερη εταιρεία!» είπε. Μεγάλος

Frederick Lathiooz, γενικός διευθυντής διαχείρισης Κινδύνων, ο Gadoz Szegedi, ο Διονύσης Νοδάρος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, ο Κ. Κουγιουμτζής, γενικός διευθυντής Λειτουργιών, η Δώρα Αναστασοπούλου, γενική διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού, και η Φρύνη Παυλίδου, γενική διευθύντρια Τεχνολογίας.

Η κ. Μιχάλη επιθυμεί να έχει η εταιρεία και οι άνθρωποί της εισιτήριο ΠΡΩΤΗΣ ΘΕΣΕΩΣ παντού. Να είναι οι καλύτεροι. Να «γεύονται» οι πελάτες της NN ότι έχουν υπηρεσίες από τους καλύτερους της αγοράς. Από αυτούς που είναι και ξέρουν περισσότερα.

Στο ετήσιο συνέδριο που πραγματοποιήθηκε στις



18.05.2023 πήραμε μια εικόνα και γεύση αυτού που έρχεται. Είχε μια μεταδοτική αισιοδοξία και σιγουριά για καλύτερες μέρες και μπράβο στην Κωνσταντίνα Μήλη και τους συνεργάτες της που το οργάνωσαν με εξαιρετική επιτυχία! Ευχόμαστε εδώ από το «Ασφαλιστικό NAI» υγεία και προκοπή σε όλους! Και συγχαρητήρια που αντιστέκονται στα συνηθισμένα!

Διάλεξα στο τέλος να μοιραστούμε όσα είπε ο Διονύσης Νοδάρης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN, έτσι για την ιστορία, αλλά και να την ξαναδιαβάσουν οι συνεργάτες της NN στους καθημερινούς αγώνες τους σε δύσκολες αλλήλ και όμορφες μέρες στις πορείες τους προς τις κορυφές.

«Αγαπητοί συνεργάτες, φίλες και φίλοι καθησπέρα!!

Καλώς ορίσατε στο Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της Μεγαλύτερης Ασφαλιστικής Εταιρείας στην Ελλάδα!!!

Σήμερα τιμούμε τους κορυφαίους επαγγελματίες της ελληνικής Αγοράς, εσάς, που ξεχωρίσατε με τις παραγωγικές σας επιδόσεις, που δώσατε και την ψυχή σας ώστε το όνειρο να γίνει πραγματικότητα.

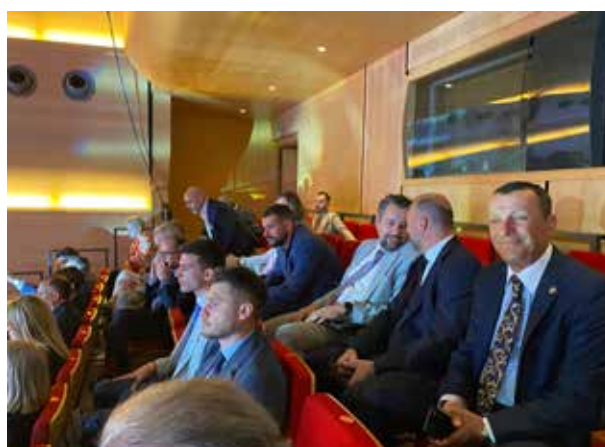
Ξεκινώντας από την προηγούμενη χρονιά, εγκαينιάσαμε όλοι μαζί τη νέα εποχή στην ιστορία της NN Hellas. Είμαι σίγουρος ότι όλοι θυμάστε τη δέσμευσή μας για 1

δισ. παραγωγή σε δύο χρόνια – οι μόνοι που τη θυμούνται καλύτερα από εμάς είναι όσοι τη θεώρησαν μια ηλεκτρική παρόρμηση, βασισμένη περισσότερο στον ενθουσιασμό παρά στην πραγματική μας δυναμική...

Σήμερα, ακούγοντας τον Gabor να απαριθμεί τα οικονομικά μας επιτεύγματα, είμαι ακόμα πιο σίγουρος για την επίτευξη του ενός δισεκατομμυρίου, αριθμός μέχρι σήμερα αδιανόητος για ασφαλιστική εταιρεία!!

Κι όμως, υπάρχει κάτι σε αυτή τη διαδρομή που με κάνει ακόμα πιο περήφανο από το ύψος της παραγωγής, των κερδών, των κεφαλαίων....και αυτό δεν είναι άλλο από τον τρόπο με τον οποίο συνεργαστήκαμε, σε όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας, εσωτερικά και εξωτερικά, με δυο λέξεις να τον χαρακτηρίζουν: Ταχύτητα και Σεβασμός.

Χρειαστήκαμε περίπου έναν χρόνο –αλήθεια πόσο γρήγορα πέρασε– για να ενώσουμε δύο Οργανισμούς με ιστορία δεκαετιών στην αγορά μας. Φέραμε κοντά όλους εσάς, χίλιους τετρακόσιους και πλέον επαγγελματίες όλων των βαθμίδων. Καθώς βρισκόμαστε πια στο τέλος της αρχής αυτής της διαδρομής, δεν πανηγυρίζουμε για όλα όσα υλοποιήσαμε, αλλά με θάρρος αποδεχόμαστε ότι έχουμε ακόμα πολλή να κάνουμε για να πετύχουμε το πραγματικό ζητούμενο – τον κοινό, συντονισμένο βηματισμό όλης της



ομάδας μας.

Την ίδια στιγμή, σε όλη αυτή την πορεία ακούσαμε και θα συνεχίσουμε να ακούμε τη φωνή όλων χωρίς καμία προκατάληψη. Επιλέξαμε προσεκτικά τις καλύτερες πρακτικές ανεξάρτητα από την προέλευσή τους, πιστεύοντας ότι όλες οι απόψεις έχουν έναν και μοναδικό στόχο – τη δημιουργία ενός πραγματικά κορυφαίου, ηγετικού ασφαλιστικού οργανισμού, πρότυπο στην ελληνική ιδιωτική ασφάλιση!

Και τα καταφέραμε! Είμαστε και θα είμαστε για πολλή χρόνια οι ηγέτες του Κλάδου μας, οι πρωτοπόροι στη διαμόρφωση στρατηγικής, το σημείο αναφοράς για παλιούς και νέους ασφαλισμένους, το κέντρο εστίασης της αγοράς μας...

Η κορυφή δεν διαφοροποιεί τις δεσμεύσεις και τις φιλοδοξίες μας – αλίμονο αν δεχτούμε ότι τα μεγαλύτερα επιτεύγματά μας είναι πίσω μας και όχι μπροστά μας! Εξακολουθούμε να παρέχουμε προς τους ασφαλισμένους μας μια ολοκληρωμένη εμπειρία σε όλα τα στάδια της ζωής τους. Συνεχίζουμε τη στρατηγική μας στις ασφαλίσσεις ζωής & υγείας, διευρύνουμε ακόμη περισσότερο το κοινωνικό μας αποτύπωμα, παραμένουμε μια εταιρεία αναφοράς για τους εργαζομένους μας.

As αποθαύσουμε λοιπόν αυτές τις στιγμές χαράς –

αλλά, την ίδια ώρα, as βρούμε το σθένος να αναλογιστούμε τις πολύ περισσότερες ώρες ευθύνης που βρίσκονται μπροστά μας...

Ευθύνη που απορρέει από τον ηγετικό μας ρόλο, ευθύνη όχι μόνο συνολική αλλά και του κάθε ενός από εμάς, που συνοψίζεται στο να υλοποιήσουμε τη στρατηγική του ομίλου μας για το δίκτυό μας.

"BIONIC ADVISOR"

Η στρατηγική μας για την περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου, για αύξηση της παραγωγικότητας και της απόδοσης. Οι βασικές αρχές της είναι οι ακόλουθες:

1. Κάθε επικοινωνία με τους πελάτες θα είναι στοχευμένη στις ανάγκες, στις προσδοκίες και τις επιθυμίες τους, ενορχηστρώνοντας όλα τα σημεία επαφής μαζί τους
2. Agency & agent management: ψηφιακή υποστήριξη (έμφαση στις κινητές συσκευές) με αναλυτικά δεδομένα και AI για την αύξηση της παραγωγικότητας
3. Ευρεία γκάμα προϊόντων & υπηρεσιών: από τα προϊόντα της NN αλλά και τρίτων για την κάλυψη των αναγκών των πελατών και την παροχή πλήρους φάσματος οικονομικών συμβουλών
4. Lead generation: από πολλές διαφορετικές πηγές



και βελτιωμένη διαχείριση με στόχο τη μετατροπή τους σε πωλήσεις.

Bionic advisor, η στρατηγική που βασίζεται σε ψηφιοποιημένες διαδικασίες πωλήσεων, ενώ εξακολουθεί να παρέχει ανθρώπινες συμβουλές, με τον συνεργάτη να έχει καθοριστικό ρόλο σε όλα τα στάδια.

Ελάτε να γίνουμε οι πραγματικοί Bionic Advisors, που εκμεταλλεύονται τα ψηφιακά εργαλεία τόσο για να αυξήσουν την προστιθέμενη αξία των συμβουλευτικών τους υπηρεσιών όσο και για να ενισχύσουν την καθημερινή τους δραστηριότητα.

Να ενισχύσουμε τον ενθουσιασμό μας, την ενεργητικότητα και την τόλημ μας, που αποτελούν αναμφίβοηα τον κινητήριο μοηλό σε αυτή την προσπάθεια, με τα εφόδια που έχουμε στη διάθεσή μας

- Τον Κανονισμό Πωλήσεων του Δικτύου μας ο οποίος, εκτός από μακράν πιο αναπτυξιακός της αγοράς, προσφέρει ξεκάθαρα μονοπάτια σταδιοδρομίας σε όλους τους συνεργάτες.

- Την Πρακτορειακή μας, που με την εξαιρετική της λειτουργία συμβάλλει καθοριστικά στην ολοκληρωμένη κάλυψη των πελατών μας

- Το εκπαιδευτικό μας κέντρο, παράδειγμα συνύπαρξης της τεχνολογίας με την ανθρώπινη επαφή, που σύντομα θα αποτελεί μια πραγματική Ασφαλιστική Ακαδημία, μοναδική για τα ελληνικά δεδομένα.

Να δείξουμε όμως ότι είμαστε πειθαρχημένοι, με ενσυναίσθηση, ωριμότητα και ταπεινότητα, χαρακτηριστικά που θα μας καθορίσουν στα μάτια των ασφαλισμένων μας ως τους κορυφαίους της ελληνικής αγοράς.

- Πειθαρχία, πρώτιστα εσωτερική, στην επίτευξη των ατομικών ποσοτικών αηηά και ποιοτικών στόχων

- Ενσυναίσθηση, κατανόηση των πραγματικών αναγκών του πεηάτη και χτίσιμο διαχρονικών σχέσεων εμπιστοσύνης

- Ωριμότητα, κατανόηση της πραγματικότητας, στήριξη των απαραίτητων και όχι μόνο των ευχάριστων αποφάσεων

- Ταπεινότητα, μακριά από την αηαζονεία της κορυφής...

Αυτή είναι η ευθύνη μας και αυτήν σας καηώ όχι μόνο να δεχθείτε αηηά και να την αγαπήσετε!

Η διαδρομή μπροστά μας είναι ανηφορική, αηηά μέσα της έχει και τις πιο όμορφες μέρες μας, αυτές που δεν ζήσαμε ακόμα. Και είναι οι πιο όμορφες γιατί μέσα στους κρύβονται οι μεγαηύτερες επιτυχίες μας, που πάντοτε θα βρίσκονται μπροστά μας και όχι πίσω μας, που πάντα θα τις αναζητούμε και θα τις δημιουργούμε, γιατί αυτή είναι η αποστολή και το βραβείο μας – βραβείο που αξίζει στους πραγματικούς ηγέτες!

As χαρούμε ηιοιπόν όηοι με τη χαρά αυτών που σήμερα βραβεύουμε, as πάρουμε δύναμη από τη δύναμή τους!!!». **NAI**

Κορυφαία Διάκριση, για δεύτερη φορά.

Το **Ερρίκος Ντυνάν** για δεύτερη συνεχόμενη τριετία απέκτησε τη Χρυσή Σφραγίδα Έγκρισης από τον οργανισμό **Joint Commission International**.

Σταθερά στην κορυφή, σταθερά για τον άνθρωπο.



Organization
Accredited
by Joint
Commission
International



Αλλάζει τα στερεότυπα στην ασφάλιση

Ο οργανισμός που επιδιώκει στρατηγικά να αλλάξει τα στερεότυπα με τα οποία συνδέεται η ασφάλιση συμμετείχε στη διήμερη διοργάνωση με μια ξεχωριστή παρουσίαση και προσέφερε στους συμμετέχοντες δύο θέσεις αμειβόμενης πρακτικής άσκησης

Ενα δυναμικό ασφαλιστικό σύμπαν που ακολουθεί τον άνθρωπο σε κάθε του βήμα και συνδέεται με τη σύγχρονη αγορά εργασίας παρουσίασε η Generali στις νέες και τους νέους που παρακολούθησαν το πρόγραμμα του φετινού ThinkBiz Academy -της ετήσιας φοιτητικής συ-

νάντησης για τη νεανική επιχειρηματικότητα και την αγορά εργασίας-, που πραγματοποιήθηκε στην Τεχνόπολη του Δήμου Αθηναίων.

Η εταιρεία, που συμμετείχε για πρώτη φορά στη διοργάνωση με ομιλήτρια την επικεφαλής του Τμήματος Ανθρώπινου Δυναμικού της, κ. Ελένη Κορδάτου, κέρδισε το ενδια-

Γιάννης Σίνος, Σωτήρης Γουγουύσης, Έλενα Τσαγκαράκη, Δωροθέα Αποστολοπούλου, Αντώνης Δημητρίου.



φέρον των παρευρισκομένων και απέσπασε το θερμό τους χειροκρότημα. Η κ. Κορδάτου προσκάλεσε το κοινό -φοιτητές και απόφοιτους Πανεπιστημιακών Σχολών, ηλικίας 18-25 ετών, που σχεδιάζουν τα πρώτα τους επαγγελματικά βήματα- να την ακολουθήσουν σε ένα ταξίδι στον Πλανήτη GEN για να τους ξεναγήσει στο σύγχρονο ασφαλιστικό και εργασιακό περιβάλλον της Generali.

Οι συμμετέχοντες περιηγήθηκαν στο βιοκλιματικό κτίριο

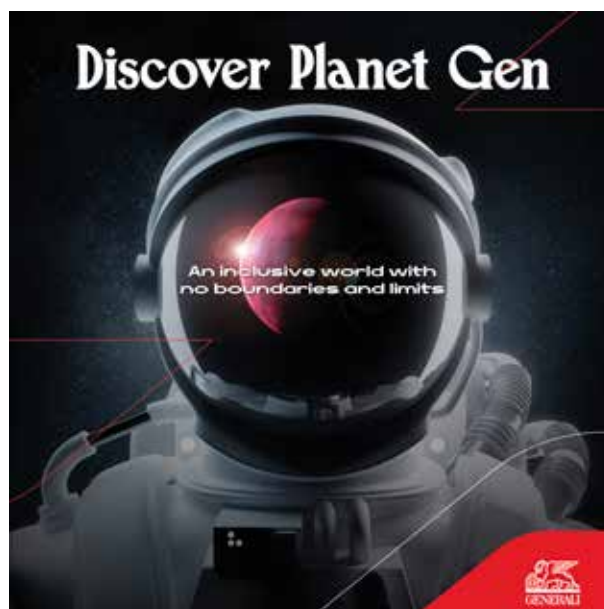


Η κ. Ελένη Κορδάτου, επικεφαλής Ανθρώπινου Δυναμικού Generali.

των νέων γραφείων της εταιρείας και μοιράστηκαν το χώρο με τους «κατοίκους» του Πλανήτη GEN. Αναρωτήθηκαν για το αν γνωρίζουν τι πραγματικά κάνει μια ασφαλιστική εταιρεία, για να καταλήξουν στο συμπέρασμα ότι «Ασφαλιστής» δεν είναι μόνο ο επαγγελματίας των Πωλήσεων, αλλά κάθε εργαζόμενος στον οργανισμό. Με αυτόν τον τρόπο αναδείχθηκε ένα ευρύ φάσμα σύγχρονων εργασιακών αντικειμένων στα οποία θα μπορούσε ένας νέος να εργαστεί, ανατρέποντας -ταυτόχρονα- τη στερεοτυπική εικόνα που ακολουθεί τους ανθρώπους της ασφάλισης. Εντυπωσιάστηκαν με τη -σχεδόν μηδενική- μισθολογική ανισότητα και το υψηλό ποσοστό γυναικών και νέων κάτω των 40 ετών σε διοικητικές θέσεις. Αναζητήσαν την πραγματική αξία της ασφάλισης ως το προστατευτικό πλαίσιο για όλα όσα είναι σημαντικά στη ζωή καθενός και επέστρεψαν στην καθημερινότητα με μια νέα επαγγελματική οπτική να ανοίγεται μπροστά τους.

Συνδυάζοντας την επιστήμη με την ανθρώπινη προσέγγιση, την τεχνολογία με τη διαπροσωπική επαφή, και

την εκπαίδευση με την εμπειρία, ο ασφαλιστικός χώρος αποτελεί υπόδειγμα βιώσιμου επιχειρηματικού μοντέλου. Ο οργανισμός, που αναζητά πάντοτε αξιόλογα στελέχη πολλών και διαφορετικών ειδικοτήτων, τα οποία καλύπτουν ένα σημαντικό διαγενεακό και ηλικιακό εύρος, επιδιώκει με κάθε ευκαιρία να φωτίζει το εργασιακό περιβάλλον του ασφαλιστικού χώρου, υπογραμμίζοντας ότι πρόκειται για ένα εύρωστο επιχειρηματικό πλαίσιο που αναπτύσσεται βάσει



της ανθρώπινης ανάγκης, παραμένοντας συνεχώς ενδιαφέρον και προσφέροντας αμέτρητες ευκαιρίες εξέλιξης για όσους εργάζονται σε αυτό.

Στο τέλος της ομιλίας της, η κ. Κορδάτου ανακοίνωσε ότι η Generali προσφέρει στους συμμετέχοντες δύο θέσεις αμειβόμενης πρακτικής άσκησης στον οργανισμό και κάλεσε τους ενδιαφερόμενους να επισκεφθούν το booth της εταιρείας για να λάβουν μέρος στην gaming εμπειρία αξιολόγησης κοινωνικών δεξιοτήτων που διαμόρφωσε ειδικά για την περίπτωση η Owiwi μέσω της πλατφόρμας της που ενσωματώνει ψυχομετρικά εργαλεία αιχμής. Περισσότεροι από 100 υποψήφιοι ολοκλήρωσαν τη διαδικασία και ακόμη περισσότεροι επισκέφθηκαν το σημείο προβολής της Generali για να συνομιλήσουν με τους ανθρώπους της.

Η Generali, που επιδιώκει να αποτελέσει εργοδότη επιλογής, επενδύει στο μέλλον της ασφάλισης, εξασφαλίζοντας έναν ανοιχτό εργασιακό χώρο χωρίς διακρίσεις φύλων, με ίσες ευκαιρίες ανέλιξης και όρους μισθολογικής ισότητας, θετικό αποτύπωμα στην κοινωνία και πηγή έμπνευσης προς όλους.

Τη στρατηγική της επικοινωνίας σχεδίασε η Quenno και τη δημιουργική υλοποίησή της ανέλαβε η Symposium Communications. 



ΜΕΛΕΤΗ

Η οικογένεια παραμένει καθολική αξία στην Ελλάδα

Μεγάλη έρευνα του ΕΚΚΕ για
την Υδρογείο Ασφαλιστική



Από αριστερά προς τα δεξιά: Ο κ. Θεόδωρος Τσέκος, καθηγητής Δημόσιας Διοίκησης στο Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου και διευθυντής Ινστιτούτου Πολιτικών Ερευνών ΕΚΚΕ, ο κ. Απόστολος Μαγνηριάδης, συντονιστής της εκδήλωσης, ο κ. Πάυλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, η κ. Ιωάννα Τσίγκανου, διευθύντρια του ΕΚΚΕ, ο κ. Θωδωρής Γεωργακόπουλος, διευθυντής Περιεχομένου της διαΝΕΟσις, και ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, πρόεδρος της Υδρογείου Ασφαλιστικής.

Με την παρουσίαση μεγάλης κοινωνικής έρευνας για την οικογένεια στη σύγχρονη ελληνική κοινωνία, η Υδρογείος Ασφαλιστική σηματοδότησε την επέτειο συμπλήρωσης 50 χρόνων από την ίδρυσή της. Η έρευνα, που διενήργησε το Εθνικό Κέ-

ντρο Κοινωνικών Ερευνών για λογαριασμό της Υδρογείου Ασφαλιστικής, αποτελεί μέρος της ευρύτερης επετειακής καμπάνιας της εταιρείας, που έχει στόχο να φωτίσει τις αλλαγές που συντελούνται στο θεσμό της οικογένειας και να συνδράμει με νέα γνώση και δεδομένα στη διαμόρφωση πολιτικών και υπηρεσιών υποστήριξής της.

Η παρουσίαση έγινε στο πλαίσιο ενημερωτικής εκδήλωσης για τα 50 χρόνια λειτουργίας της Υδρογείου Ασφαλιστικής. Μιλώντας για αυτό το σημαντικό ορόσημο, ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κύριος Παύλος Κασκαρέλης, αναφέρθηκε στην οικογένεια της Υδρογείου Ασφαλιστικής, που αριθμεί 214 εργαζομένους, πάνω από 2.000 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και πανελλαδικό δίκτυο εταιρικών υποκαταστημάτων και γραφείων σε όλη την Ελλάδα.

Ο διευθύνων σύμβουλος σημείωσε ότι στόχος της εταιρείας είναι να συνεχίσει να προσφέρει καινοτόμες αλλά πάνω από όλα ανθρωποκεντρικές υπηρεσίες στους 400.000 ασφαλισμένους της, διεκδικώντας ταυτόχρονα μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στις ασφαλίσεις περιουσίας, αστικών ευθυνών και υγείας. Υπογράμμισε ότι η Υδρόγειος Ασφαλιστική είναι μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στον κλάδο των Γενικών Ασφαλειών, με ενεργητικό που, στο πρώτο τρίμηνο του 2023, ανέρχεται σε €232,3 εκατ. Τόνισε ότι κατά το ίδιο διάστημα η εταιρεία ενίσχυσε περαιτέρω την κεφαλαιακή της επάρκεια, με αποτέλεσμα ο

Δείκτης Κάλυψης Κεφαλαιακών Αναγκών (SCR Ratio), που αποτελεί ένα από τα ισχυρότερα κριτήρια φερεγγυότητας, να ανέρχεται σε 182,8%.

Ο κύριος Κασκαρέλης ανέφερε ότι το 2022 η Υδρόγειος Ασφαλιστική αύξησε την παραγωγή της κατά 5% σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο, επίδοση πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς, καταγράφοντας κύκλο εργασιών €89,4 εκατ., ενώ τα στοιχεία του 2023 δείχνουν μία περαιτέρω ενίσχυση των παραγωγικών αποτελεσμάτων της τάξης του 6%.

Κλείνοντας, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας υπογράμμισε ότι για την Υδρόγειο Ασφαλιστική η οικογένεια είναι αξία συνώνυμη της φροντίδας, της αποδοχής, της υποστήριξης, της εμπιστοσύνης και της αλληλεγγύης, εννοιών άρρηκτα συνδεδεμένων τόσο με το θεσμό της ασφάλισης όσο και με την ίδια την ταυτότητα της εταιρείας.

Η ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

Στη συνέχεια παρουσιάστηκαν τα πρώτα ευρήματα της έρευνας που υλοποίησε το Εθνικό Κέντρο Κοινωνικών Ερευνών (ΕΚΚΕ), η οποία κατέγραψε στάσεις και αντιλήψεις της



Ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, κ. Παύλος Κασκαρέλης, σχολιάζει τα αποτελέσματα της έρευνας.



Ο συντονιστής της εκδήλωσης, κ. Απόστολος Μαγγηριάδης, και ο διευθυντής Περιεχομένου της διαΝΕΟσις, κ. Θωδωρής Γεωργακόπουλος, κατά το σχολιασμό των αποτελεσμάτων της έρευνας.



Η επιστημονικά υπεύθυνη της έρευνας για την οικογένεια και διευθύντρια Ερευνών του ΕΚΚΕ, κ. Ιωάννα Τσίγκανου.

σύγχρονης ελληνικής κοινωνίας απέναντι στην αξία και το θεσμό της οικογένειας.

Μεταξύ άλλων παρουσιάστηκαν τα ακόλουθα ευρήματα:

- Οι Έλληνες εξακολουθούν, κατά το μεγαλύτερο ποσοστό, να θεωρούν την οικογένεια πολύ σημαντική. Συγκεκριμένα, στο 96% των απαντήσεών τους οι αποκρινόμενοι δηλώνουν ότι η οικογένεια είναι για αυτούς πολύ και πάρα πολύ σημαντική (24% και 72% των απαντήσεων αντίστοιχα).

- Στο «ποιους θεωρούμε σήμερα οικογένεια», οι συμμετέχοντες απαντούν κυρίως τους γονείς (81,8% των απαντήσεων), τον/τη σύντροφο (76,9%) και τα παιδιά (73%). Σημαντική ωστόσο θέση κατέχουν και οι παππούδες-γιαγιάδες (55,6%) και οι λοιποί συγγενείς (41,9%), γεγονός που κατα-

ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΓΑΜΟΣ ΓΙΑ ΕΣΑΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ;



δεικνύει τον σημαντικό ρόλο της ευρύτερης οικογένειας. Αξιοσημείωτο επίσης είναι ότι τα κατοικίδια θεωρούνται σήμερα μέλη της οικογένειας, τουλάχιστον από το 1/3 των ατόμων που απάντησαν στην έρευνα.

- Ο βασικός λόγος που οι άνθρωποι δυσκολεύονται να κάνουν οικογένεια και παιδιά είναι οι οικονομικές δυσκολίες (49% των απαντήσεων) και ο στενά συσχετισμένος με αυτόν λόγος της εργασιακής ανασφάλειας (12,10%), με τις γυναίκες και τους νέους να δίνουν συχνότερα αυτές τις απαντήσεις.

- Σε ποσοστό 64%, οι ερωτηθέντες πιστεύουν ότι η τηλεργασία διευκολύνει από πολύ (41,8%) έως παρά πολύ (22,2%) το συνδυασμό εργασιακής και οικογενειακής ζωής.

- Έλλειψη επικοινωνίας, απιστία, εγωισμός και βία στην οικογένεια είναι οι συχνότερες κατά σειρά απαντήσεις στην ερώτηση «γιατί πιστεύετε ότι χωρίζουν σήμερα τα ζευγάρια».

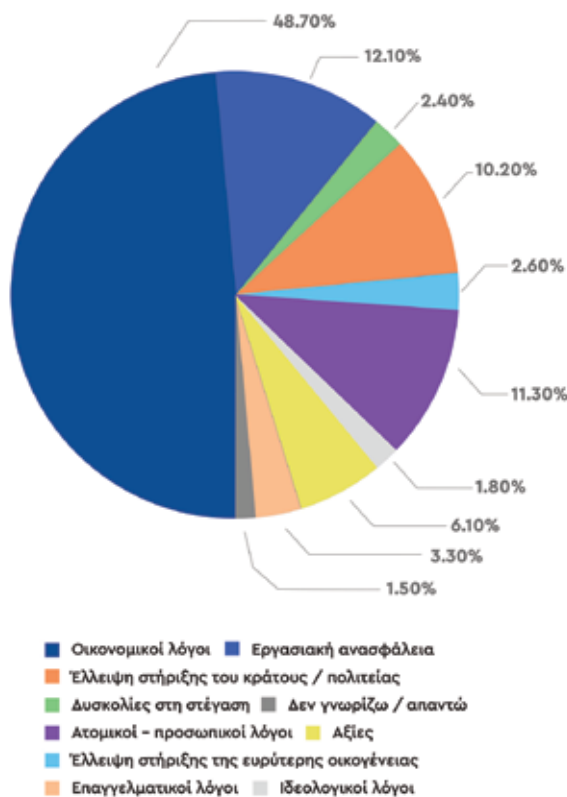
- Συντριπτικά ποσοστά απαντήσεων (συνολικά 93,3%) καταγράφουν οι θετικοί χαρακτηρισμοί της οικογένειας, ως «στοργικής αγκαλιάς» (59,2%) και «καταφυγίου στις δύσκολες στιγμές» (34,12%).

- Η εικόνα ωστόσο δεν είναι πάντα ρόδινη, καθώς εντοπίζεται και η πρόσληψη της οικογένειας ως πηγής «κινδύνου». Ποσοστό 85% του δείγματος πιστεύει ότι η ενδοοικογενειακή βία είναι πάρα πολύ συχνή και πολύ συχνή σήμερα στη χώρα μας.

Παρουσιάζοντας την έρευνα, η επιστημονικά υπεύθυνη κυρία Ιωάννα Τσίγκανου, διευθύντρια Ερευνών του ΕΚΚΕ, ανέφερε ότι η διαπιστούμενη φιλελευθεροποίηση των ηθών, ενώ συσχετίζεται με την εξέλιξη των νοοτροπιών, έχει αφήσει ανέπαφο στη συλλογική συνείδηση το θεσμό της οικογένειας, ο οποίος εμφανίζεται εξαιρετικά σημαντικός για τη σύγχρονη ελληνική κοινωνία.

Στη συνέχεια πρόσθεσε ότι οι ερωτηθέντες του δείγματος νοηματοδοτούν το θεσμό της οικογένειας κυρίως

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑ ΤΗ ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ Ο ΚΥΡΙΟΤΕΡΟΣ ΛΟΓΟΣ ΠΟΥ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΣΗΜΕΡΑ ΔΥΣΚΟΛΕΥΟΝΤΑΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΗΛΙΚΙΑ;

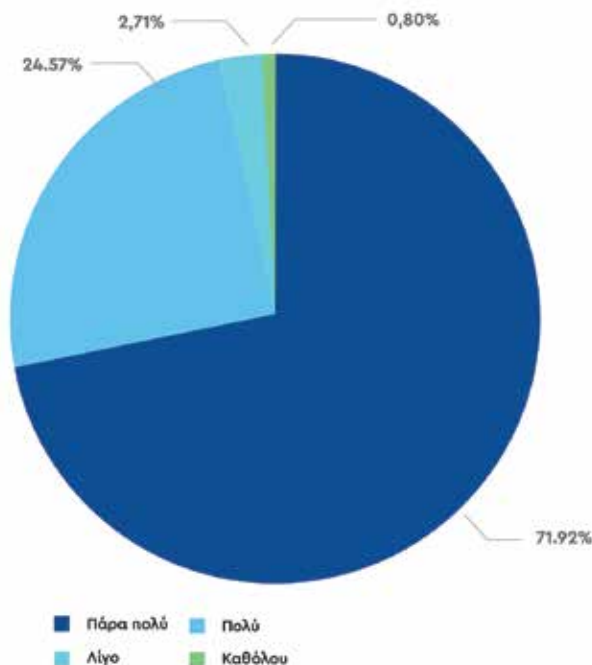


ως αγάπη και δευτερευόντως ως τεκνοποίηση, συντροφικότητα και ευτυχία. Σύμφωνα με την κυρία Τσίγκανου, από τις νοηματοδοτήσεις αυτές προκύπτει η διαπίστωση ότι στη σύγχρονη εποχή των αβεβαιοτήτων κυριαρχούν έντονα τα συναισθηματικά αντίβαρα παρά το αναπαραγωγικό καθήκον. Επιπλέον, ανέφερε ότι στον ελληνικό κοινωνικό σχηματισμό η οικογένεια συνιστά μια καθολική αδιαμφισβήτητη αξία, η οποία κυριαρχεί με διαφορά στο τοπίο της ιεραρχίας των αξιών.

Η επιστημονικά υπεύθυνη της έρευνας είπε ότι η αστάθεια και η κόπωση που παρατηρούνται στο θεσμό του γάμου σήμερα δεν φαίνονται να έχουν επηρεάσει την κεντρική θέση του θεσμού, καθώς τα άτομα επιθυμούν να «παντρευτούν και να κάνουν οικογένεια». Όπως σημείωσε, η αστάθεια και η κόπωση, όπου αυτές εντοπίζονται, αφορούν κυρίως οικονομικές και επαγγελματικές παραμέτρους, παρά τον ίδιο το θεσμό της οικογένειας και του γάμου.

Σχολιάζοντας τα ευρήματα της έρευνας από τη σκοπιά του δημογραφικού, ο διευθυντής Περιεχομένου της δι-ΝΕΟσις, κύριος Θωδωρής Γεωργακόπουλος, επεσήμανε ότι μοιρολότι ο θεσμός της οικογένειας και του γάμου,

ΠΟΣΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΕΙΝΑΙ ΓΙΑ ΣΕΝΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ;



οποιασδήποτε μορφής, εξακολουθούν να απολαμβάνουν καθολικής αποδοχής, αυτό δεν αποτυπώνεται και στο δείκτη γονιμότητας, που στη χώρα μας είναι κάτω από 1,4. Την ίδια στιγμή, ενδεικτικά, στη Σουηδία ο αντίστοιχος δείκτης είναι πάνω από 1,8 και τα μισά παιδιά γεννιούνται εκτός γάμου.

Στη συνέχεια, ο κύριος Γεωργακόπουλος πρόσθεσε ότι στη χώρα μας δεν τίθεται θέμα «πολιτισμικού» δημογραφικού, δεδομένου ότι τα ζευγάρια θέλουν κατά κανόνα να παντρευτούν και να κάνουν παιδιά, αλλιώς τελικά δεν κάνουν όσα ενδεχομένως να ήθελαν. Σε αυτό το σημείο ανέφερε ως παράδειγμα αντιμετώπισης του δημογραφικού χώρες όπως η Γαλλία και η Σουηδία, όπου καταγράφονται οι υψηλότεροι δείκτες γονιμότητας στον ανεπτυγμένο κόσμο και εφαρμόζονται πολιτικές στήριξης της επαγγελματικής σταδιοδρομίας των γονέων και κυρίως των γυναικών και υποστήριξη της ισοτιμίας στον χώρο της εργασίας.

Τέλος, αναφερόμενος στην «παντοδυναμία» της οικογένειας που κατέδειξε η έρευνα, επεσήμανε ότι η κοινωνία στην Ελλάδα, που ως χώρα βρίσκεται στις τελευταίες θέσεις σε όλους τους δείκτες «κοινωνικού κεφαλαίου», εξακολουθεί να έχει την οικογένεια ως αντίβαρο και πρόσθεσε ότι η οικογένεια φαίνεται ότι ήταν η πηγή της ανθεκτικότητας της ελληνικής κοινωνίας μέσα στις κρίσεις των τελευταίων ετών.

Αναφορικά με την έρευνα, ο διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, κύριος Παύλος Κασκαρέλης, σχολίασε:

«Η διερεύνηση των στάσεων και αντιλήψεων της σημερινής κοινωνίας απέναντι στο θεσμό της οικογένειας είναι εξαιρετικά σημαντική, δεδομένου ότι η ίδια η κοινωνία αλληλάζει ταχύτατα και δείχνει να αποκτά νέα ήθη, αξίες και θεσμούς. Σε αυτό το πλαίσιο, ίσως να περίμενε κανείς μία "απομείωση" της αξίας του θεσμού της οικογένειας ή την εικόνα μιας οικογένειας σε κρίση. Ωστόσο, η πραγματικότητα που σκιαγραφεί η έρευνα είναι τελείως διαφορετική. Φαίνεται ότι η οικογένεια, σε όλες τις μορφές της, παραδοσιακές και σύγχρονες, παραμένει μια κοινωνική αξία που εξακολουθεί να συγκινεί μαζικά και να αποτελεί, ταυτόχρονα, συμβολικό προσορισμό και καταφύγιο ζωής για τους ανθρώπους. Είναι μια αντίληψη κοινή στους περισσότερους από εμάς, ένα σημείο που μας ενώνει και υπό αυτήν την έννοια ένας θεσμός που πρέπει να στηριχθεί τόσο από τις επιχειρήσεις, με στοχευμένα προγράμματα και υπηρεσίες, όσο και από την Πολιτεία, με πολιτικές στήριξης».

Ο καθηγητής Δημόσιας Διοίκησης στο Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου και διευθυντής Ινστιτούτου Πολιτικών Ερευνών ΕΚΚΕ, κύριος Θεόδωρος Τσέκος, είπε:

«Η συνεργασία ανάμεσα σε έναν ιδιωτικό επιχειρηματικό φορέα όπως είναι η Υδρογείου Ασφαλιστική και έναν δημόσιο ερευνητικό φορέα όπως είναι το Εθνικό Κέντρο Κοινωνικών Ερευνών ήταν και στην περίπτωση της διερεύνησης του θεσμού της ελληνικής οικογένειας στη σύγχρονη κοινωνική συνθήκη πραγματικά εποικοδομητική και, εκ του αποτελέσματος, πολύ παραγωγική και πλούσια! Με την πρωτοβουλία της Υδρογείου Ασφαλιστικής δόθηκε η ευκαιρία στο ΕΚΚΕ να συνεχίσει την ερευνητική του επένδυση σε ένα θέμα σημαντικό και κεντρικό για την κοινωνία μας και να εμπλουτίσει τη μακρόχρονη ερευνητική συμβολή του στο πεδίο αυτό. Όπως η έρευνα κατέδειξε, στη σημερινή συγκυρία γενικευμένης ρευστότητας και αβεβαιότητων, η ελληνική οικογένεια παραμένει σταθερή και καθολική αξία. Στο πλαίσιο των μετασχηματισμών που συντελούνται, η ελληνική οικογένεια αλληλάζει και ταυτόχρονα αναπαράγεται στηρίζοντας και υποστηρίζοντας και τον σύγχρονο κοινωνικό σχηματισμό».

Την εκδήλωση συντόνισε ο δημοσιογράφος Απόστολος Μαγγηριάδης.

Το ερευνητικό έργο υλοποιήθηκε μεταξύ Μάρτιου και Ιουνίου 2023, με πανελλαδική ποσοτική έρευνα από την MRB Hellas, σε σταθμισμένο δείγμα 1.000 ατόμων μεταξύ 20 και 65 ετών. Παράλληλα, διενεργήθηκε ποιοτική έρευνα με 90 εστιασμένες συνεντεύξεις, σε διαφορετικές ηλικιακές κατηγορίες πληθυσμού, καθώς και ομάδες εστιασμένης συνέντευξης (focus groups) σε ειδικούς και εμπειρογνώμονες, εκπαιδευτικούς, ψυχολόγους - ψυχιάτρους, κοινωνικούς λειτουργούς και εκπροσώπους φορέων οικογενειακών επιχειρήσεων. **NAI**



Νέα συναρπαστικά προϊόντα ασφάλισης κατοικίας και προσωπικού ατυχήματος



Πιστή στη δέσμευσή της για παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας και αξιοπιστίας στους ασφαλισμένους της, η Euroins Ελλάδος εμπλουτίζει το χαρτοφυλάκιό της με δύο νέα ασφαλιστικά προϊόντα, σύγχρονης αντίληψης και πρωτοπόρου τεχνολογίας, για την ασφάλιση κατοικίας «HomeSafe» και την ασφάλιση προσωπικού ατυχήματος «KeepSafe».

Σφραγίδα αξιοπιστίας με έξι πιστοποιήσεις ISO



ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΔΙΑΧΕΡΙΣΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ
ΕΛΟΤ ΕΛΠ ISO 9001:2015 | 22301:2018 |
14001:2015 | 45001:2018 | 27001:2013 | 37001:2017



Η ασφάλιση κατοικίας «HomeSafe» προσφέρει ολοκληρωμένα, ευέλικτα προγράμματα προσαρμοσμένα στις ανάγκες και τις δυνατότητες του ασφαλισμένου. Απευθύνεται στους ιδιοκτήτες (συμπεριλαμβανομένων των ιδιοκτητών κατοικίας μακροχρόνιας μίσθωσης και των ιδιοκτητών εξοχικής κατοικίας), ρήτες ή όχι στεγαστικού δανείου, και τους ενοικιαστές.

Στα πλεονεκτήματα του προγράμματος περιλαμβάνονται τα προσιτά ασφαλιστρα, οι απλοί και σαφείς όροι ασφάλισης και η ευελιξία των προγραμμάτων στη βάση προαιρετικών καλύψεων για κάθε ανάγκη. Στο πλαίσιο αυτό, περιλαμβάνει πέντε διαφορετικά προγράμματα (Basic, Bronze, Silver, Silver Apartment και Gold).

Η ασφάλιση προσωπικού ατυχήματος «KeepSafe» απευθύνεται σε άντρες και γυναίκες, εργαζομένους ή φοιτητές, ηλικίας 18 έως 70 ετών, και προσφέρει τη μέγιστη δυνατή εξασφάλιση για τους ίδιους και την οικογένειά τους 24 ώρες το 24ωρο.

Στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του προϊόντος περιλαμβάνονται η ταχεία, ευέλικτη διαδικασία αποζημίωσης, η δυνατότητα εξατομίκευσης σύμφωνα με τις ανάγκες και τις δυνατότητες του ασφαλισμένου, καθώς και το εύρος καλύψεων που περιλαμβάνει.

Η ελληνική αγορά αποτελεί για τη Euroins Ελλιάδος σταθερή προτεραιότητα και επενδύει διαρκώς στο εύρος και την εμβέλεια των προϊόντων που προσφέρει στους πελάτες της. Τα νέα προϊόντα «HomeSafe» και «KeepSafe», που εισάγονται σήμερα στην ελληνική αγορά, αποτελούν έμπρακτη απόδειξη της καινοτομίας με την οποία προσεγγίζει τις ανάγκες των πελατών της στην Ελλάδα και συνολικά στην Ευρώπη. Παράλληλα, συνεχίζονται με αμείωτη ένταση οι επενδύσεις στην περαιτέρω διεύρυνση των υπηρεσιών με στόχο πολύ σύντομα να καλύπτεται με αμεσότητα, ευελιξία και αξιοπιστία κάθε ανάγκη ασφάλισης των πολιτών. **NAI**

Η Euroins Ελλιάδος προχώρησε στην πιστοποίηση της επιχειρησιακής λειτουργίας της κατά το διεθνές πρότυπο ποιότητας ISO. Η εταιρεία εξασφάλισε την κορυφαία πιστοποίηση ISO από την Ανώνυμη Εταιρεία Βιομηχανικής Έρευνας, Τεχνολογικής Ανάπτυξης και Εργαστηριακών Δοκιμών, Πιστοποίησης και Ποιότητας (EBETAM) στους ακόλουθους τομείς:

- Πιστοποίηση Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας (ISO 9001)
- Πιστοποίηση Συστήματος Διαχείρισης Επιχειρησιακής Συνέχειας (ISO 22301)
- Πιστοποίηση Συστήματος Περιβαλλοντικής Διαχείρισης (ISO 14001)
- Πιστοποίηση Συστήματος Διαχείρισης Υγείας & Ασφάλειας Εργασίας (ISO 45001)
- Πιστοποίηση Συστήματος Διαχείρισης Ασφάλειας Πληροφοριών (ISO 27001)
- Πιστοποίηση Συστήματος Διαχείρισης κατά της Δωροδοκίας (ISO 37001).

Σημειώνεται ότι η EBETAM αποτελεί εταιρεία δημόσιου συμφέροντος μικτού χαρακτήρα, στο μετοχικό κεφάλαιο της οποίας συμμετέχουν τόσο φορείς και εταιρείες του δημόσιου τομέα όσο και ιδιωτικές εταιρείες. Η EBETAM λειτουργεί υπό την επίβλεψη της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας του υπουργείου Ανάπτυξης.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Euroins Ελλιάδος, κ. Evgeny Ignatov, δήλωσε σχετικά: «Στο πλαίσιο της ενίσχυσης και εμβάθυνσης της παρουσίας της Euroins στην ελληνική αγορά, προχωρήσαμε στην πιστοποίηση της ποιότητας των λειτουργιών της Euroins Ελλιάδος σύμφωνα με τα κορυφαία ευρωπαϊκά και διεθνή πρότυπα. Συμπληρωματικά προς τη διεύρυνση των προσφερόμενων προϊόντων μας, ώστε να καλύπτουμε κάθε ασφαλιστική ανάγκη των πελατών μας, επιτυγχάνουμε διαρκή και ουσιαστική αναβάθμιση της ποιότητας των υπηρεσιών μας σύμφωνα με τα σύγχρονα πρότυπα της Εταιρικής Διακυβέρνησης».

ERGO

Νέοι Κανονισμοί Πωλήσεων

Με νέους αναπτυξιακούς Κανονισμούς Πωλήσεων υποστηρίζει η ERGO Ασφαλιστική το ποιοτικό και ποσοτικό δίκτυο των συνεργατών της. Όπως τονίζεται, οι νέοι κανονισμοί διακρίνονται για την ανταποδοτικότητά τους, ανοίγουν προοπτικές σε νέους συνεργάτες και δημιουργούν τις απαραίτητες προϋποθέσεις για τη διεύρυνση των δικτύων της εταιρείας.

Ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων για το Δίκτυο Ανεξάρτητων Συνεργατών, μεταξύ άλλων, περιλαμβάνει: απλοποίηση και βελτίωση των προϋποθέ-

σεων για καταβολή προμηθειών και bonus, βελτίωση του «Bonus Αύξησης Χαρτοφυλακίου Ασφαλιστρών» Γενικών Κλάδων, εφαρμογή ενός νέου και ιδιαίτερα σημαντικού bonus με τίτλο «Bonus Συμμετοχής στην Κερδοφορία» Γενικών Κλάδων, σημαντική ηρμιοδότηση των αυτοματοποιημένων τρόπων είσπραξης και αποστολής των ασφαλιστηρίων Γενικών Κλάδων, πλήρη αναμόρφωση και σημαντική αναβάθμιση των bonus Κλάδου Ζωής & Υγείας και καθιέρωση νέων bonus.

Όσον αφορά το Εταιρικό Δίκτυο, ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων θεσπίζει τη δημιουργία Νέας Κλίμακας Επιδόματος Μηνιαίας Παραγωγικότητας, τη βελτίωση μηνιαίων και απολογιστικών bonus του νέου ασφαλιστικού πράκτορα, τη δημιουργία βαθμίδας Νέου Επιδοδοτούμενου Ασφαλιστικού Πράκτορα, τη χορήγηση σημαντικών κινήτρων για τη στελέχωση συνεργατών, τη χορήγηση κινήτρων για την ανάπτυξη των ομαδικών ασφαλιστηρίων Ζωής και Υγείας, τη δημιουργία νέων βασικών προ-



μηθειών στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, τη βελτίωση του «Bonus Αύξησης Χαρτοφυλακίου Ασφαλιστών» Γενικών Κλάδων, τη βελτίωση του «Bonus Σύνθεσης Χαρτοφυλακίου» Γενικών Κλάδων, καθώς και σημαντική ηριμολόγηση των αυτοματοποιημένων τρόπων είσπραξης και αποστολής των ασφαλιστηρίων Γενικών Κλάδων.

Ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων της εταιρείας, σε δηλώσεις του τόνισε ότι «η ERGO Ασφαλιστική διαχρονικά επενδύει στα δίκτυα διαμεσολάβησής της, αναγνωρίζοντας τη σημαντική συμβολή τους



Ο κ. Στάθης Τσαούσης.

στη σταθερά ανοδική πορεία της και στην επίτευξη των παραγωγικών της στόχων. Εμείς στην ERGO υποστηρίζουμε ουσιαστικά με αναπτυξιακούς Κανονισμούς την ενίσχυση

τόσο του εταιρικού όσο και του ανεξάρτητου δικτύου συνεργατών μας. Οι νέοι Κανονισμοί Πωλήσεων της εταιρείας, σύγχρονοι, δίκαιοι, διαφανείς και άκρως ανταποδοτικοί, αποτελούν ένα πολύτιμο εργαλείο κερδοφόρας ανάπτυξης για όλους τους συνεργάτες μας και ένα σοβαρό κίνητρο για τους επαγγελματίες της αγοράς που επιθυμούν να συνεργαστούν με την ERGO. Διασφαλίζουν ιδιαίτερα υψηλές αμοιβές και κίνητρα για επιπλέον bonus και ηριμ για τους ασφαλιστικούς αιμεσολαβητές, ενισχύοντας σημαντικά τα εισοδήματα όσων συνεργάζονται με την εταιρεία και συμβάλλουν με τα παραγωγικά τους αποτελέσματα στην επίτευξη των κοινών στρατηγικών μας στόχων».

Παράλληλα, ο κ. Τσαούσης σχολίασε πως η τεχνολογία, σταδιακά, άλλαξε συνήθειες δεκαετιών στην Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση, δημιουργώντας νέους τρόπους επικοινωνίας των πελατών με τον ασφαλιστή τους, για αυτό και η ERGO αναβαθμίζει συνεχώς τα ψηφιακά εργαλεία που προσφέρει στους συνεργάτες της για αποτελεσματικότερη και καλύτερη ποιότητα εξυπηρέτησής τους, αλλά και των πελατών τους. Ενώ ταυτόχρονα η εταιρεία, μέσα από ένα εύρος εκπαιδευτικών σεμιναρίων που τους παρέχει, ενισχύει τις γνώσεις και δεξιότητές τους με στόχο να στηρίξει την ανάπτυξή τους.

Όλες τις λεπτομέρειες του νέου Κανονισμού Πωλήσεων για κάθε δίκτυο αλλά και πρακτικά παραδείγματα που αναδεικνύουν την ανταγωνιστικότητά του είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν όλοι οι συνεργάτες της ERGO σε ειδικές ημερίδες που διοργάνωσαν οι αντίστοιχες Διευθύνσεις Πωλήσεων σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα και Ηράκλειο Κρήτης. **NAI**

Συμμετείχε στο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας

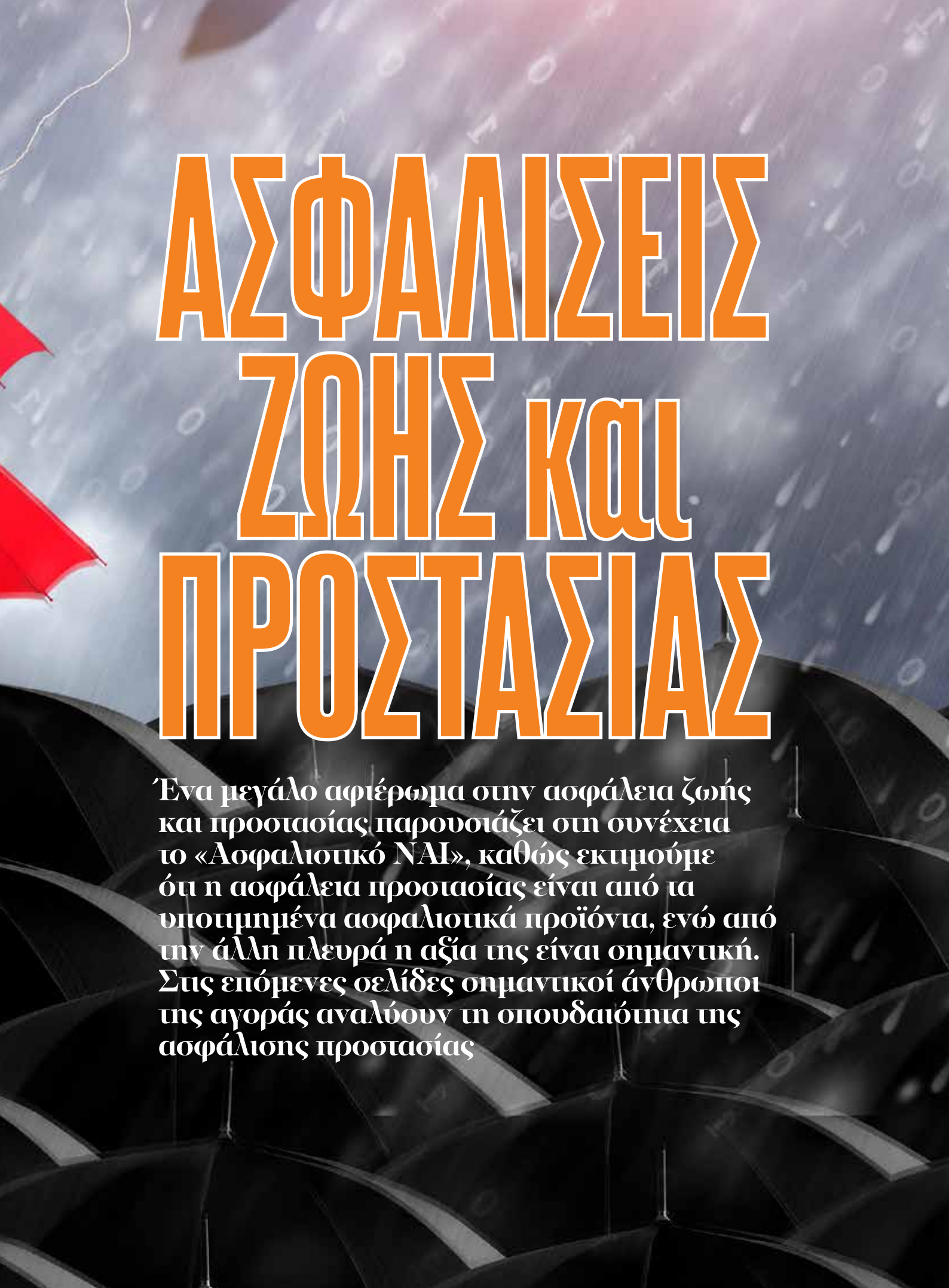
Η ERGO Ασφαλιστική, με στόχο τη στήριξη των νέων επαγγελματιών και την ανάπτυξή τους στον επιχειρηματικό στίβο, συμμετείχε ως Αργυρός Χορηγός στο «13ο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας», τη μεγαλύτερη συνάντηση Φοιτητών, Αποφοίτων και Νέων Επαγγελματιών με τον κόσμο των Επιχειρήσεων, που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής.

Στο πλαίσιο της συνάντησης έδωσε τη δυνατότητα σε ένα μεγάλο πλήθος υποψηφίων να συζητήσουν με στελέχη της εταιρείας και μέλη της ομάδας Ανθρώπινου Δυναμικού, να λάβουν συμβουλές για την εξέλιξη της καριέρας τους και να ενημερωθούν για τις δράσεις και τις ευκαιρίες επαγγελματικής σταδιοδρομίας στην ERGO.



A dramatic low-angle shot looking up at a large, vibrant red umbrella that dominates the upper half of the frame. Below it, a sea of black umbrellas creates a dense, textured pattern. A hand is visible gripping the handle of one of the black umbrellas in the lower center. The background is a dark, overcast sky with rain falling in visible streaks, and a bright light source, possibly the sun or moon, is partially obscured by clouds in the upper left.

**ΜΕΓΑΛΟ
ΑΦΙΕΡΩΜΑ**



ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ και ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Ένα μεγάλο αφιέρωμα στην ασφάλεια ζωής και προστασίας παρουσιάζει στη συνέχεια το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», καθώς εκτιμούμε ότι η ασφάλεια προστασίας είναι από τα υποτιμημένα ασφαλιστικά προϊόντα, ενώ από την άλλη πλευρά η αξία της είναι σημαντική. Στις επόμενες σελίδες σημαντικοί άνθρωποι της αγοράς αναλύουν τη σπουδαιότητα της ασφάλισης προστασίας



Στο ένα τρίτο το μέσο ασφαλιστρο προστασίας έναντι του επενδυτικού!

Η έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) με τα στατιστικά ασφαλίσεων ζωής 2022 διαχωρίζει τις ασφαλίσεις ζωής σε ατομικές και ομαδικές και εξετάζει τις ασφαλιστικές εργα-

σίες με βάση τον καθυπτόμενο κίνδυνο: ασφάλιση ζωής, ασφάλιση υγείας, ατυχημάτων, ασθενειών, ασφάλιση ζωής συνδεδεμένη με επενδύσεις. Επίσης, αναλύει την παραγωγή ασφαλιστρών ανά κανάλι διανομής.

Στην έρευνα συμμετείχαν 20 ασφαλιστικές επιχειρή-

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (€)

		2022		2021	
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής	505.420.935	24,1%	480.187.926	23,0%
	Υγείας – Ατυχημάτων - Ασθενειών	735.940.888	35,2%	697.084.261	33,5%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	852.976.175	40,7%	905.773.452	43,5%
	Σύνολο	2.094.337.998	100,0%	2.083.045.639	100%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	54.442.265	8,0%	54.110.122	8,8%
	Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων)	278.220.997	41,2%	264.190.585	43,0%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	343.157.773	50,8%	296.404.519	48,2%
	Σύνολο	675.821.035	100,0%	614.705.226	100%
Γενικό Σύνολο		2.770.159.033		2.697.750.865	

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ - ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (€)

		2022		2021	
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής	185.019.600	24,9%	162.451.403	19,7%
	Υγείας – Ατυχημάτων - Ασθενειών	47.419.080	6,4%	45.922.637	5,5%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	509.113.661	68,7%	617.641.605	74,8%
	Σύνολο	741.552.341	100,0%	826.015.645	100%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	913.842	1,0%	1.015.002	1,3%
	Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων)	39.018.484	42,6%	26.043.391	33,9%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	51.680.064	56,4%	49.763.201	64,8%
	Σύνολο	91.612.390	100,0%	76.821.594	100,0%
Γενικό Σύνολο		833.164.731		902.837.239	

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (€)

		2022		
		Περιοδικές Καταβολές	Εφάπαξ Καταβολές	Σύνολο Νέων Εργασιών
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής	8.498.952	176.520.648	185.019.600
	Υγείας – Ατυχημάτων - Ασθενειών	-----		47.419.080
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	94.025.235	415.088.426	509.113.661
	Σύνολο Ατομικών			741.552.341
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	-----		913.842
	Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων)	-----		39.018.484
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	6.113.391	45.566.673	51.680.064
	Σύνολο			91.612.390
Γενικό Σύνολο				833.164.731

σεις, εκ των οποίων 4 επιχειρήσεις ασφαλίσεων ζωής και 16 επιχειρήσεις ζωής, ατυχημάτων, ασθενειών και άλλων ασφαλίσεων.

ΕΥΡΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Σύνολο παραγωγής ασφαλίσεων ζωής και υγείας (€) 2.770.159.033

Εκ των οποίων:

- Ατομικές ασφαλίσεις 2.094.337.998
- Ομαδικές ασφαλίσεις 675.821.035

Πλήθος συμβολαίων: 1.805.225

Εκ των οποίων:

- Ατομικές ασφαλίσεις: 1.797.103
- Ομαδικές ασφαλίσεις: 8.122

Καταβολές αποζημιώσεων (€): 1.749.421.014

Εκ των οποίων:

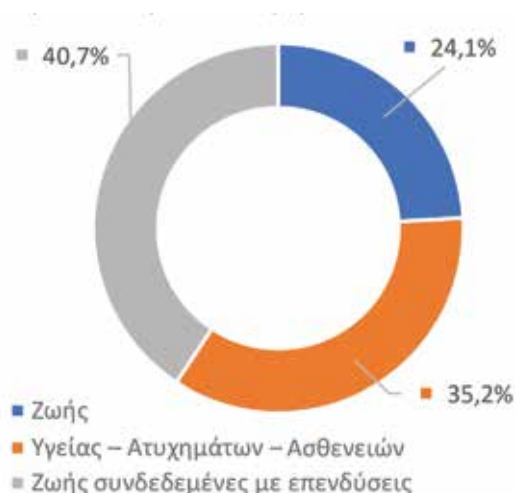
- Ατομικές ασφαλίσεις: 1.294.245.180
- Ομαδικές ασφαλίσεις: 455.175.834

A1. Παραγωγή ασφαλιστρών - Σύνολο εργασιών

Από την επεξεργασία των απαντήσεων στο ερωτηματολόγιο του έτους 2022 (για το 2021 καταγράφονται τα ευρήματα της αντίστοιχης έρευνας) προκύπτουν τα εξής:

Η ετήσια αύξηση της συνολικής παραγωγής ασφαλί-

ΓΡΑΦΗΜΑ 1 ΣΥΝΘΕΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (%)



στρων ζωής & υγείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της παρούσας έρευνας έφθασε το 2,7%, αναδυόμενη σε 0,5% αύξηση των ατομικών ασφαλίσεων και 9,9% των ομαδικών. Επίσης, καταγράφηκε παραγωγή από αντασφαλίσεις ύψους 1,17 εκατ. € (ατομικές και ομαδικές ασφαλίσεις).

A2. Παραγωγή ασφαλιστρών - Νέες Εργασίες

Από το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών του 2022, ποσό 833,2 εκατ. € αντιστοιχεί στις νέες εργασίες του κλάδου (εκ των οποίων 741,6 εκατ. € στις ατομικές ασφαλίσεις και 91,6 εκατ. € στις ομαδικές ασφαλίσεις).

Τα αντίστοιχα ποσά νέων εργασιών του 2021 ήταν 902,8 εκατ. € στο σύνολο (εκ των οποίων 826 εκατ. € στις ατομικές και 76,8 εκατ. € στις ομαδικές).

Η ετήσια μείωση των νέων εργασιών των ασφαλιστι-

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 ΠΛΗΘΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ

		2022		2021	
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής	1.407.279	78,3%	1.380.676	80,2%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	389.824	21,7%	339.976	19,8%
	Σύνολο	1.797.103	100,0%	1.720.652	100%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	186	2,3%	170	2,3%
	Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων)	6.705	82,6%	6.089	80,9%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	1.231	15,2%	1.263	16,8%
	Σύνολο	8.122	100,0%	7.522	100,0%
Γενικό Σύνολο		1.805.225		1.728.174	

ΠΙΝΑΚΑΣ 5 ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (€)

	2022		2021	
Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας	763.843.693	36,5%	762.653.173	36,6%
Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές μη αποκλειστικής συνεργασίας	291.213.398	13,9%	263.359.004	12,6%
Άμεσες Πωλήσεις (μέσω διαδικτύου με χρήση ψηφιακής πλατφόρμας)	239.364	0,01%	600.058	0,03%
Άμεσες Πωλήσεις (Call Center, Direct mail)	22.816.723	1,1%	19.204.774	0,9%
Άμεσες Πωλήσεις (Corporate Sales, Ασφαλιστικοί Υπάλληλοι)	4.563.479	0,2%	4.565.265	0,2%
Συνεργασία με τράπεζες	1.011.661.341	48,3%	1.032.663.365	49,6%
Σύνολο	2.094.337.998	100,0%	2.083.045.639	100%

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6 ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΟΜΑΔΙΚΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (€)**

	2022		2021	
Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας	72.828.125	10,8%	94.107.584	15,3%
Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές μη αποκλειστικής συνεργασίας	272.241.485	40,3%	209.646.455	34,1%
Άμεσες Πωλήσεις (μέσω διαδικτύου με χρήση ψηφιακής πλατφόρμας)	52.369	0,01%	10.806.681	1,7%
Άμεσες Πωλήσεις (Call Center, Direct mail)	51.800.750	7,6%	64.939.877	10,6%
Άμεσες Πωλήσεις (Corporate Sales, Ασφαλιστικοί Υπάλληλοι)	187.613.169	27,8%	166.576.086	27,1%
Συνεργασία με τράπεζες	91.285.137	13,5%	68.628.542	11,2%
Σύνολο	675.821.035	100%	614.705.226	100%

ΠΙΝΑΚΑΣ 7 ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ (€)

		2022		2021	
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής	502.766.006	38,8%	466.767.031	35,6%
	Υγείας – Συμπληρωματικές	428.186.953	33,1%	413.253.856	31,5%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	355.476.536	27,5%	424.347.350	32,3%
	Συντάξεις	7.815.685	0,6%	7.386.264	0,6%
	Σύνολο	1.294.245.180	100,0%	1.311.754.501	100,0%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	42.127.783	9,3%	46.252.917	9,1%
	Εργαζομένων	206.362.523	45,3%	199.562.605	39,3%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	183.567.516	40,3%	238.436.662	47,0%
	Συντάξεις	23.118.012	5,1%	23.201.454	4,6%
	Σύνολο	455.175.834	100,0%	507.453.637	100,0%
Γενικό Σύνολο		1.749.421.014		1.819.208.138	

κών επιχειρήσεων της παρούσας έρευνας έφθασε το 7,7%, αναδυόμενη σε 10,2% μείωση των ατομικών ασφαλίσεων και 19,3% αύξηση των ομαδικών. Από το σύνολο των νέων εργασιών, οι εφάπαξ καταβολές το 2022 ανήλθαν στα 637,2 εκατ. € στο σύνολο (εκ των οποίων 591,6 εκατ. € στις ατομικές ασφαλίσεις και 45,6 εκατ. € στις ομαδικές).

Β. Πλήθος συμβολαίων

Η αύξηση του πλήθους των συμβολαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της παρούσας έρευνας έφθασε το 4,5% στο σύνολο, οφειλόμενη σε αύξηση 4,4% των ατομικών συμβολαίων και 8,0% αύξηση των ομαδικών.

Γ. Κανάλια διανομής

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι οι ασφαλίσεις προστασίας είναι ένα κλάσμα της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων ζωής, καθώς η πλειοψηφία της παραγωγής (40,7%) είναι παραγωγή συνδεδεμένων με επενδύσεις.

Να σημειωθεί ακόμη ότι το μέσο ασφάλιστρο ανά συμβόλαιο στα προγράμματα συνδεδεμένα με επενδύσεις είναι 2.188 ευρώ, ενώ στα συμβόλαια ζωής και υγείας το μέσο ασφάλιστρο ανά συμβόλαιο είναι μόλις 882 ευρώ. Οι περισσότεροι ασφαλισμένοι κυνηγούν φαίνεται το δένδρο του «αμερικανικού ονείρου», δηλαδή μιας επιτυχημένης επένδυσης, αλλιώς χάνουν το «δάσος» της προστασίας. **ΝΑΙ**



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΥ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΑΝΑΛΗΨΗΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Οι ασφαλίσεις προστασίας στηρίζουν την οικογένεια

Οι ασφαλίσεις προστασίας ως ασφαλιστήρια συμβόλαια ή συνδυαστικά με ασφάλιση ζωής έρχονται να παρέχουν την απαραίτητη και αναγκαία βοήθεια σε περίπτωση μόνιμης και ολικής ανικανότητας του ασφαλισμένου να ασκήσει το βιοποριστικό επάγγελμα, το οποίο του εξασφάλιζε τα απαιτούμενα για τη ζωή, και να συμβάλουν οικονομικά άμεσα στην απρόσκοπτη συνέχιση της καθημερινότητας της οικογένειάς του

Τα παραπάνω τονίζει ο Δημήτρης Παπαχρήστος, διευθυντής Ανάληψης Ζωής και Υγείας στην Εθνική Ασφαλιστική, μιλώντας στο αφιέρωμα του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τις ασφαλίσεις ζωής και προστασίας.

— Ποια είναι τα βασικά χαρακτηριστικά των ασφαλειών ζωής-προστασίας;

Στον κλάδο ασφάλισης προσώπων η πρώτη ασφάλεια που έχει καταγραφεί στην ιστορία είναι η ασφάλεια (απώλειας) ζωής.

Τα εν λόγω συμβόλαια προσφέρουν κεφάλαιο θανάτου, δηλαδή ο υποψήφιος δικαιούχος ή περισσότεροι του ενός λαμβάνουν το ασφαλισμένο ποσό σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου προσώπου.

Οι ασφαλίσεις ζωής αποτελούν εκείνο το δίκτυ ασφαλείας που εξασφαλίζει την αξιοπρεπή επιβίωση και την οικονομική ευημερία της οικογένειας ή των αγαπημένων προσώπων σε περίπτωση θανάτου. Είναι μια πράξη ευθύνης που διαμορφώνει τις συνθήκες για ένα μέλλον με λιγότερο άγχος, μιας και προσφέρει στους πελάτες προστασία και σιγουριά, εξασφαλίζοντας τα αγαπημένα τους πρόσωπα σε κάθε αναπάντεχο και δυσάρεστο γεγονός.

Οι ασφαλίσεις προστασίας ως ασφαλιστήρια συμβόλαια ή συνδυαστικά με ασφάλιση ζωής έρχονται να παρέχουν την απαραίτητη και αναγκαία βοήθεια σε περίπτωση μόνιμης και ολικής ανικανότητας του ασφαλισμένου να ασκήσει το βιοποριστικό επάγγελμα, το οποίο του εξασφάλιζε τα απαιτούμενα για τη ζωή, και να συμβάλουν οικονομικά άμεσα στην απρόσκοπτη συνέχιση της καθημερινότητας της οικογένειάς του.

Επίσης σε περίπτωση μίας σοβαρής ασθένειας οι ασφαλίσεις προστασίας έρχονται επιδοματικά να συνδράμουν και να διατηρήσουν σταθερό το επίπεδο της οικονομικής ζωής της οικογένειας και να αντιμετωπίσουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την ξαφνική και αναπάντεχη δύσκολη στιγμή.

— Ποιες είναι οι καλύψεις που προσφέρουν και ποια τα οφέλη για τους πολίτες που τις επιλέγουν;

Όπως αναφέρθηκε, οι καλύψεις που προσφέρουν οι ασφάλιες ζωής και προστασίας είναι η ασφάλιση θανάτου από οποιαδήποτε αιτία (ασθένεια ή ατύχημα), η μόνιμη ολική

ανικανότητα και η κάλυψη των σοβαρών ασθενειών.

Στην ασφαλιστική αγορά οι καλύψεις αυτές σήμερα παρέχονται είτε μέσω της ισόβιας ασφάλισης ζωής είτε μέσω της πρόσκαιρης ασφάλισης ζωής (σταθερού ή μειούμενου κεφαλαίου), με τις καλύψεις προστασίας να διατίθενται είτε μόνες τους, ως ανεξάρτητα ασφαλιστήρια συμβόλαια, είτε ως παραρτήματα σε συμβόλαιο ασφάλισης ζωής.

Η Εθνική Ασφαλιστική για όλα τα παραπάνω έχει προσιτές λύσεις και διαθέτει προγράμματα και καλύψεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες απαιτήσεις του καταναλωτικού κοινού και στις ανάγκες της κάθε κοινωνικής ομάδας. Ενδεικτικά αναφέρουμε:

Ισόβιος ασφάλιση ζωής

Βασικός στόχος είναι η οικονομική εξασφάλιση της οικογένειας, των δικαιούχων ή και των κληρονόμων των υποψήφιων προς ασφάλιση ατόμων σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιστικού κινδύνου, που είναι η απώλεια της ζωής τους από ασθένεια ή ατύχημα.

- Απευθύνεται σε εκείνους που ανησυχούν και αγωνιούν, μιας και γνωρίζουν ότι όποτε και αν απολέσουν τη ζωή τους, θα υπάρξουν βέβαιες οικονομικές ανάγκες για τα αγαπημένα τους πρόσωπα (π.χ. φόρος κληρονομιάς, μειωμένο εισόδημα της οικογένειας που πρέπει να αναπληρωθεί για να αντεπεξέλθει στις υποχρεώσεις της, αποπληρωμή δανείων, φροντιστήρια, σπουδές κ.λπ.)

- Αποτελεί ανταποδοτικό πρόγραμμα, αφού έχει αξία εξαγοράς, και

- όσο νωρίτερα επιλέγει να ασφαλιστεί ο πελάτης τόσο φθηνότερο ασφαλιστρο θα πληρώνει.

Πρόσκαιρη ασφάλιση ζωής

Η πρόσκαιρη ασφάλισης ζωής αποτελεί ιδανική λύση για ανθρώπους που θέλουν με μικρό κόστος να διασφαλίσουν την ποιότητα ζωής της οικογένειάς τους, σε περίπτωση απώλειας ζωής μέσα σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.

Δίνεται σε προνομιακή τιμή, καθώς σε περίπτωση επιβίωσης ο πελάτης δεν θα πάρει επιστροφή ασφαλιστρών, αλλά σε περίπτωση θανάτου θα έχει εξασφαλίσει στους δικαιούχους ένα σημαντικό κεφάλαιο που δεν θα μπορούσε να είχε αποταμιεύσει έτσι κι αλλιώς, με χαμηλό ασφαλιστρο.

- Απευθύνεται επίσης σε επιχειρηματίες και ελεύθερους επαγγελματίες, οι οποίοι ανησυχούν για τη διασφάλιση της λειτουργίας της επιχείρησής τους σε περίπτωση απώλειας της ζωής των ιδίων ή σημαντικών στελεχών/μετόχων.

- Και σε αυτήν την περίπτωση όσο νωρίτερα επιλέγει να ασφαλιστεί ο πελάτης τόσο φθηνότερο ασφαλιστρο θα πληρώνει.

Πρόσκαιρη ασφάλιση ζωής μειούμενου κεφαλαίου

Η πρόσκαιρη ασφάλισης ζωής μειούμενου κεφαλαίου αποτελεί παραλλαγή της πρόσκαιρης, όπου το ασφαλισμένο κεφάλαιο μειώνεται κάθε έτος και απευθύνεται σε εκείνους

που με το πέρασμα των ετών ελαττώνεται η έκθεσή τους στον κίνδυνο, συνεπώς μειώνονται και οι οικονομικές ανάγκες που θα δημιουργηθούν σε περίπτωση θανάτου τους.

Για παράδειγμα, άτομα που λαμβάνουν δάνεια των οποίων το ανεξόφλητο υπόλοιπο μειώνεται ή άτομα που δεν έχουν λάβει δάνειο, οι οικονομικές ανάγκες τους που θα δημιουργηθούν ωστόσο σε περίπτωση θανάτου τους μειώνονται με το πέρασμα των ετών (π.χ. τα παιδιά μετά από κάποια ηλικία αρχίζουν να εργάζονται συνεισφέροντας στο οικογενειακό εισόδημα).

Είναι επίσης πρόγραμμα σταθερού ασφαλιστρου και καθώς το ασφαλισμένο κεφάλαιο μειώνεται, το ασφάλιστρο είναι ιδιαίτερα προσιτό, εξασφαλίζοντας πως ο πελάτης δεν θα είναι «υπερασφαλισμένος».

Ασφάλιση διαρκούς ολικής ανικανότητας

Με την κάλυψη αυτή σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος μείνει ολικά ανίκανος για εργασία του καταβάλλεται το ασφαλισμένο κεφάλαιο που ο πελάτης έχει επιλέξει.

Η κάλυψη αυτή απευθύνεται σε κάθε εργαζόμενο και ελεύθερο επαγγελματία και δίνει τη δυνατότητα να επιλέξει ανάλογα με τις ανάγκες του το ασφαλισμένο ποσό που σε περίπτωση απώλειας της ικανότητας για εργασία θα του εξασφαλίσει τη δυνατότητα συνέχισης της ζωής του με τους ίδιους όρους και τον πολύτιμο χρόνο για να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα.

Ασφάλιση σοβαρών ασθενειών

Η κάλυψη αυτή προσφέρεται σε όλους όσοι θέλουν να εξασφαλιστούν έναντι των απρόβλεπτων και πολίθες φορές σημαντικών εξόδων που προκύπτουν και βαρύνουν τον παθόντα και την οικογένειά του σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος νοσήσει εξαιτίας μίας από τις καλυπτόμενες σοβαρές ασθένειες.

— Πώς κρίνεται το επίπεδο διεύθυνσης των ασφαλειών αυτών στον πληθυσμό;

Στη σημερινή ελληνική ασφαλιστική αγορά, οι ασφάλιες αυτές έχουν χαμηλότερη διεύθυνση, συγκριτικά με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές αγορές.

Από τα πρόσφατα στατιστικά στοιχεία που ανακοίνωσε η ΕΑΕΕ για το 2022 από ερωτηματολόγια έρευνας που συνέλεξε από 20 ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας και συγκεντρώνουν το 99% της παραγωγής ασφαλιστρων ζωής της αγοράς, διαπιστώνεται πως μόλις το 24,1% των ασφαλιστρων των ατομικών συμβολαίων ζωής και υγείας αφορούν ασφάλισεις ζωής. Το καθαρό βέβαια ποσοστό που αφορά αποκλειστικά ασφαλισμένα κεφάλαια θανάτου (πλην αποταμιευτικών προγραμμάτων) είναι αρκετά χαμηλότερο, γεγονός που προβληματίζει τις ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες αναζητούν τρόπους ανάπτυξης των ασφαλίσεων ζωής και προστασίας.

— Τι πρέπει να γίνει προκειμένου να αυξηθεί περαιτέρω η παραγωγή στους συγκεκριμένους κλάδους;

Η χώρα μας τα τελευταία χρόνια αντιμετώπισε αρκετές δύσκολες συνθήκες, κυρίως στον οικονομικό τομέα.

Η οικονομική κρίση στην αρχή, για να ακολουθήσει στη συνέχεια η πανδημία Covid-19, που επηρέασε όλους τους βασικούς τομείς δραστηριοτήτων, και, τέλος, ο πόλεμος στην Ουκρανία, που συνεχίζεται μέχρι σήμερα και δυστυχώς έχει ως αποτέλεσμα πέραν της ενεργειακής κρίσης και την εκτίναξη του πληθωρισμού.

Προφανώς η ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν θα μπορούσε να μείνει ανεπηρέαστη.

Η πολυετής οικονομική κρίση στέρησε οικονομικούς πόρους από τον τομέα της Υγείας, με αποτέλεσμα τα νοσοκομειακά προγράμματα υγείας να αναδειχθούν σε πολύτιμο αγαθό και πρώτη ασφαλιστική προτεραιότητα για τη μεγαλύτερη μερίδα του πληθυσμού, ανεξαρτήτως οικονομικής κατάστασης, κυρίως λόγω της ανασφάλειας σχετικά με την ποιότητα της παρεχόμενης δημόσιας ιατρικής περίθαλψης. Δεν συνέβη όμως το ίδιο με τις ασφάλισεις ζωής και προστασίας, παρά το γεγονός ότι η πανδημία ανέδειξε με εκκωφαντικό τρόπο την αναγκαιότητά τους.

Οι ασφάλιες ζωής και προστασίας από την αρχή λειτούργησαν τους και το σκοπό τους δεν είναι ευχάριστες. Είμαστε μαθημένοι να είμαστε αισιόδοξοι και να μη σκεφτόμαστε ποτέ το κακό! Δεν μπορεί όμως να μη θεωρούμε βασική ασφαλιστική μας ανάγκη την ασφάλιση ζωής και προστασίας όταν τόσο πρόσφατα περάσαμε από τις συμπληγάδες μίας πανδημίας που διήρκεσε περισσότερο από τρία χρόνια και ανέδειξε με τον πιο τραγικό τρόπο κάτι που όλοι μας είχαμε παραμερίσει σε μία άκρη του μυαλού μας: Το πόσο ευάλωτοι είμαστε και το πόσο γρήγορα ένα ατυχές συμβάν μπορεί να αλλιάξει τη ζωή μας.

Εδώ λοιπόν θα πρέπει να σταθούμε και να επαναξιολογήσουμε τις προτεραιότητές μας πρώτα ως κοινωνία και μετά ως αγορά.

Θα πρέπει να επενδύσουμε στην εκπαίδευση του κοινού για τα οφέλη των ασφαλίσεων ζωής και προστασίας και να αναδείξουμε την αναγκαιότητα ένταξης των ασφαλίσεων αυτών στην κουλτούρα μας.

Θα πρέπει να εκπαιδευτούν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές όχι για την αναγκαιότητα ενός συμβολαίου ζωής που τη γνωρίζουν καλύτερα από τον καθένα μας, αλλά για τον τρόπο ανάδειξής του ως βασική επιλογή και για τον τρόπο προσέγγισης και ανάλυσης της ασφαλιστικής ανάγκης.

Θα πρέπει να αντιληφθούμε πως η ασφάλιση είναι ο μοναδικός τρόπος να μετριάσθουν οι συνέπειες ενός ξαφνικού θανάτου που θα στερήσει το εισόδημα μιας οικογένειας ή μίας βαριάς ασθένειας που θα αφαιρέσει από τον άνθρωπο

τη δυνατότητα βιοπορισμού.

Η ασφαλιστική αγορά όλα αυτά τα χρόνια έχει αποδείξει πως έχει προσιτά προϊόντα και πάνω από όλα την εμπειρία, την τεχνογνωσία και τα καινοτόμα εκείνα εργαλεία για να προσφέρει τις καλύτερες δυνατές λύσεις.

Από πλευράς Πολιτείας, αυτό που χρειάζεται είναι να γίνει αντιληπτή η σημαντικότητα της ανάπτυξης των ασφαλίσεων ζωής για τους πολίτες, το κράτος και την οικονομία και να συνδράμει δίνοντας κίνητρα στους πολίτες που θα επιλέξουν να συνάψουν ένα ασφαλιστήριο ζωής.

— Προωθούνται οι ασφαλίσεις αυτές από το Internet και άλλα εναλλακτικά κανάλια διανομής και ποιοι οι κίνδυνοι για τους ασφαλισμένους;

Τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες, πράκτορες και μεσίτες άρχισαν να δραστηριοποιούνται στο χώρο των ασφαλειών μέσω του Διαδικτύου.

Πρόσφατη έρευνα αποτυπώνει πως τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης είναι η πλέον αγαπημένη ασχολία, καθώς το 58% δηλώνει ότι δραστηριοποιείται καθημερινά στα social media, ποσοστό που ανεβαίνει στο 85% στις ηλικίες 18-34 ετών και στο 60% στην κατηγορία 35-54 ετών.

Είναι αλήθεια πως ο μέσος καταναλωτής κάνει έρευνα αγοράς μέσω του Διαδικτύου, συγκρίνει τιμές, εταιρείες και χαρακτηριστικά πριν προχωρήσει σε αγορά οποιουδήποτε προϊόντος, του ασφαλιστικού συμπεριλαμβανομένου.

Η φύση όμως και το είδος αυτών των ασφαλίσεων προστασίας δεν καθιστά προσιτή την πώληση μέσα από ένα τέτοιο κανάλι. Κύρια δυσκολία αποτελεί η διερεύνηση και ανάλυση του αναγκαίου επιπέδου και εύρους κάλυψης, όπως και η πλήρης και λεπτομερής ενημέρωση για αυτήν. Σε αυτό το σημείο είναι κρίσιμος ο ρόλος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, ο οποίος θα προβεί σε ανάλυση αναγκών, θα επιλέξει τη βέλτιστη λύση κάλυψης και θα εξηγήσει με λεπτομέρεια

και σαφήνεια το ασφαλιστικό πρόγραμμα στον υποψήφιο πελάτη. Ιδιαίτερα μάλιστα όταν υπάρχει ανάγκη ασφάλισης με υψηλό ασφαλισμένο κεφάλαιο, η ανάληψη απαιτεί ειδικούς χειρισμούς και η διαμεσολάβηση είναι αναγκαία.

Αυτό βέβαια δεν αποτελεί λόγο για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, κυρίως της νέας γενιάς, να μην αναθεωρήσουν την προσέγγιση τακτικής και εξερεύνησης νέων πελατών και να ανακαλύψουν νέες τεχνικές για την προώθηση των προϊόντων αυτών μέσω των social media και γενικότερα του Internet.

Ένα μεγάλο όπλο επίσης των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών έναντι των απρόσωπων ιστοσελίδων είναι η προσωπική επαφή, καθώς για κάποια είδη ασφαλίσεων, όπως αυτό των ασφαλίσεων ζωής και προστασίας, οι περισσότεροι καταναλωτές προτιμούν την ενημέρωση από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που εμπιστεύονται.

— Ποιος ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στην προώθηση των ασφαλειών ζωής-προστασίας;

Με βάση όλα τα παραπάνω είναι ξεκάθαρο πως ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είναι κρίσιμος στη σωστή ανάλυση αναγκών και ενημέρωση των καταναλωτών προκειμένου αυτοί να αποκτήσουν ένα συμβόλαιο προστασίας προς όφελος των ιδίων και των αγαπημένων τους προσώπων. Έτσι στην προσπάθεια της αγοράς να αναδείξει τη σπουδαιότητα των ασφαλίσεων ζωής και προστασίας και να ενισχύσει τη διεξόδυσή τους, ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είναι κομβικός.

Οι εταιρείες συνεπώς οφείλουν να παρέχουν στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές όλα τα απαραίτητα εργαλεία και εφόδια που θα ενισχύσουν την ικανότητά τους να προωθούν ασφαλίσεις ζωής και προστασίας, ώστε να κάνουν αυτό που γνωρίζουν καλύτερα από όλους, να ασφαλίζουν και να εξασφαλίζουν τους συνανθρώπους μας! **ΝΑΙ**

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΥ

Ο Δημήτρης Παπαχρήστου είναι στην Εθνική Ασφαλιστική από το 1989. Έχει ολοκληρώσει χρηματοοικονομικές σπουδές και είναι παντρεμένος με δύο παιδιά.

Μέχρι το 1998 εργαζόταν στη Διεύθυνση Αντασφαλίσεων της εταιρείας με κύριο αντικείμενο τη διαχείριση των συμβάσεων Life & Non-Life. Από τον Σεπτέμβριο του 1998 εντάχθηκε στον κλάδο Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής, όπου και παραμένει μέχρι και σήμερα, έχοντας περάσει από όλα τα αντικείμενα εργασίας του κλάδου, αρχικά ως underwriter με εκπαίδευση τόσο στο εσωτερικό (ΕΙΑΣ) όσο και σε μεγάλες εταιρείες του εξωτερικού, από το 2004 μέχρι και το 2014 στις αποζημιώσεις του κλάδου Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, ως και προϊστάμενος του τομέα Αποζημιώσεων, για να επιστρέψει το 2014 ως υποδιευθυντής στην Ανάληψη Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας. Από τον Δεκέμβριο του 2019 είναι διευθυντής Ανάληψης Ζωής και Υγείας με αντικείμενο την ανάληψη των κινδύνων και τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου.

Αγαπάει τον αθλητισμό, ενώ μεγάλη του αδυναμία είναι τα ταξίδια.

ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΜΠΑΦΙΤΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΑΝΑΛΗΨΗΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ, ERGO

Είμαστε από τις πιο υπασφαλισμένες χώρες

Στην Ελλάδα η ασφάλιση ζωής-προστασίας δεν είναι τόσο διαδεδομένη όσο στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες, τονίζει ο κ. Κυριάκος Μπαφίτης, διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Ζωής και Υγείας, μιλώντας στο αφιέρωμα για τις ασφαλίσεις ζωής και προστασίας του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ». Έτσι είμαστε μία από τις πιο υποασφαλισμένες χώρες στην Ευρώπη, συμπληρώνει ο ίδιος.

— Ποια είναι τα βασικά χαρακτηριστικά των ασφαλειών ζωής-προστασίας;

Οι ασφαλίσεις ζωής-προστασίας παρέχουν κάλυψη του ασφαλισμένου στην περίπτωση της απώλειας ζωής ή της αναπηρίας του. Η ασφάλιση ζωής-προστασίας έχει ως στόχο την παροχή προστασίας τόσο στον ίδιο τον ασφαλισμένο, στην περίπτωση της αναπηρίας του, όσο και στην οικογένειά του, παρέχοντας ένα σημαντικό κεφάλαιο που θα είναι στη διάθεσή τους, προκειμένου να αντιμετωπίσουν τυχόν οικονομικές εκκρεμότητες, καθώς και τρέχουσες ανάγκες, βοηθώντας τους παράλληλα στη διατήρηση της ποιότητας ζωής που έχουν συνηθίσει.

— Ποιες είναι οι καλύψεις που προσφέρουν και ποια τα οφέλη για τους πολίτες που τις επιλέγουν;

Οι ασφάλιες ζωής-προστασίας προσφέρουν μια ευρεία γκάμα καλύψεων στους ασφαλισμένους. Η βασικότερη κάλυψη είναι φυσικά η παροχή αποζημίωσης στους δικαιούχους του ασφαλισμένου σε περίπτωση απώλειας της ζωής του. Το ποσό αυτό μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να καλυφθούν τα έξοδα της κηδείας, φόροι κληρονομιάς, πιθανά χρέη του θανόντος, τα έξοδα διαβίωσης, καθώς και άλλες ανάγκες των οικείων του. Μια ακόμα σημαντική κάλυψη είναι η αποζημίωση σε περίπτωση μόνιμης αναπηρίας, μερικής ή και ολικής. Αυτό σημαίνει ότι αν ο ασφαλισμένος υποστεί ατύχημα ή ασθένεια που τον καθιστά μόνιμα ανάπηρο, μπορεί να λάβει αποζημίωση για να καλύψει τις

ιατρικές του δαπάνες και την απαραίτητη φροντίδα που θα χρειαστεί. Τέλος, υπάρχουν και επιπρόσθετες προαιρετικές καλύψεις, πέραν της βασικής ασφάλισης, που προστατεύουν από ατυχήματα, σοβαρές ασθένειες και προσφέρουν αποζημίωση στην περίπτωση απώλειας εισοδήματος λόγω αναπηρίας κ.λπ. Οι πελάτες μπορούν να επιλέξουν αυτές τις προαιρετικές καλύψεις ανάλογα με τις ατομικές τους ανάγκες και προτιμήσεις.

Αντίστοιχα, τα οφέλη από τις ασφάλιες ζωής-προστασίας της ERGO Ασφαλιστικής είναι πολλά με κύρια την οικονομική ασφάλεια που παρέχεται στους ασφαλισμένους και στις οικογένειές τους από τις αποζημιώσεις που θα λάβουν για την κάλυψη των οικονομικών αναγκών τους, όπως η πληρωμή χρεών, η εκπαίδευση των παιδιών και άλλα οικογενειακά έξοδα. Παράλληλα, παρέχουν προστασία από κινδύνους που μπορεί να προκύψουν στην οικογένεια από τυχόν αναπηρία ή απώλεια εισοδήματος λόγω ασθένειας ή ατυχήματος, ενώ παρέχουν ένα αίσθημα ασφάλειας για την «κακή στιγμή», καθώς μειώνουν το άγχος στην οικογένεια του ασφαλισμένου. Τα προγράμματα της ERGO είναι ευέλικτα δίνοντας τη δυνατότητα στους πελάτες μας να επιλέξουν μέσα από ένα εύρος ασφαλιστικών καλύψεων, για να είναι σε θέση να φροντίσουν την οικογένειά τους σήμερα, αλλού και στο μέλλον. Βοηθάμε να εξασφαλίσουν ένα σημαντικό κεφάλαιο, που θα είναι στη διάθεση της οικογένειάς τους για να αντιμετωπίσει ενδεχόμενες οικονομικές εκκρεμότητες, καθώς και τρέχουσες ανάγκες, διατηρώντας παράλληλα την ποιότητα ζωής που έχει συνηθίσει.

— Πώς κρίνεται το επίπεδο διείσδυσης των ασφαλειών αυτών στον πληθυσμό;

Στην Ελλάδα παρατηρούμε ότι η ασφάλιση ζωής-προστασίας δεν είναι τόσο διαδεδομένη όσο στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες. Στη γενική κατάταξη της ασφαλιστικής διείσδυσης η χώρα μας βρίσκεται πολύ πιο χαμηλά από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, με το ποσοστό να μην ξεπερνά το 2,5% επί του πληθυσμού. Έτσι είμαστε μία από τις πιο





υποασφαλισμένες χώρες στην Ευρώπη. Πιστεύουμε ότι αυτό συμβαίνει γιατί η ελληνική κοινωνία δεν είναι τόσο εξοικειωμένη με τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, είτε γιατί οι Έλληνες θεωρούν ότι δεν τις έχουν ανάγκη είτε γιατί δεν γνωρίζουν ότι υπάρχει αυτή η δυνατότητα ασφάλισης ή ακόμα γιατί πιστεύουν ότι δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα για τις υπηρεσίες αυτές. Αυτή είναι μια λανθασμένη πεποίθηση, δεδομένου ότι η ουσία της ασφάλισης είναι να προστατεύει πρωτίστως τους οικονομικά ασθενέστερους, ενώ τα προγράμματα προσαρμόζονται σύμφωνα με τις ανάγκες αλλά και στις οικονομικές δυνατότητες του καθενός. Είμαστε όμως αισιόδοξοι πως αυτό που λέμε χαμηλή ασφαλισιμότητα θα αλλάξει. Τα πράγματα θα βελτιωθούν και έστω και αργά ο Έλληνας θα αντιληφθεί την πραγματικότητα, ότι δηλαδή η ασφάλιση δεν είναι έξοδο, αλλά επένδυση.

— Τι πρέπει να γίνει προκειμένου να αυξηθεί περαιτέρω η παραγωγή στους συγκεκριμένους κλάδους;

Θεωρώ ότι πολύ σημαντικό ρόλο στην αύξηση της παραγωγής στον συγκεκριμένο κλάδο μπορεί να διαδραματίσει η Πολιτεία με το κανονιστικό πλαίσιο που θέτει σε εφαρμογή, καθώς και με κίνητρα που μπορεί να προωθήσει ώστε να ενισχύσει την ασφάλιση ζωής στην Ελλάδα, κάτι που θα έχει σαν αποτέλεσμα την καλύτερη προστασία των οικονομικά ασθενέστερων. Παράλληλα, από την πλευρά μας θεωρούμε σημαντικό να ενισχυθεί η ευαισθητοποίηση του κοινού σχετικά με τη σημασία της ασφάλισης και τα οφέλη που προσφέρει, μέσω εκστρατειών ενημέρωσης και εκπαίδευσης, ώστε να ενθαρρυνθεί ο πληθυσμός και να αξιολογήσει καλύτερα τις επιλογές που έχει στη διάθεσή του. Οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούμε να συνεργαστούμε με τις αρμόδιες αρχές και θεσμικούς φορείς, ώστε να δημιουργήσουμε ένα ευνοϊκό περιβάλλον για την αύξηση της διείσδυσης της ασφάλισης στο κοινό. Η συνεργασία μπορεί να περιλαμβάνει την ανάπτυξη κοινών προγραμμάτων, την ανταλλαγή πληροφοριών και την αναζήτηση τρόπων για

Οι ασφάλειες ζωής-προστασίας προσφέρουν μια ευρεία γκάμα καλύψεων στους ασφαλισμένους. Η βασικότερη κάλυψη είναι φυσικά η παροχή αποζημίωσης στους δικαιούχους του ασφαλισμένου σε περίπτωση απώλειας της ζωής του.



την ενίσχυση της ασφαλιστικής κουλτούρας στην ελληνική κοινωνία.

— Προωθούνται οι ασφάλισεις αυτές από το Internet και άλλα εναλλακτικά κανάλια διανομής και ποιοι οι κίνδυνοι για τους ασφαλισμένους;

Η πανδημία εκτίναξε τις διαδικτυακές πωλήσεις διεθνώς. Έρευνες έδειξαν ότι οι καταναλωτές αύξησαν τη χρήση ψηφιακών υπηρεσιών (π.χ. παραγγελία μέσω εφαρμογής και ανέπαφη παραλαβή) και στράφηκαν σε ψηφιακά κανάλια εξυπηρέτησης πελατών (π.χ. ιστότοπος ή εφαρμογή για κινητά, συνομιλία με chatbot). Αυτή η δυναμική χρήση του Διαδικτύου για αγορά προϊόντων και υπηρεσιών επηρέασε και τον δικό μας κλάδο, καθώς επιτάχυνε τις διαδικασίες χρήσης ψηφιακών μέσων, τόσο από πλευράς εταιρειών όσο και ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Οι ανάγκες των καταναλωτών αλληλάζουν κι εμείς, μια εταιρεία με πελατοκεντρικό προσανατολισμό, οφείλουμε να τις κατανοούμε και να τις ικανοποιούμε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Έτσι, υπάρχει μια μερίδα καταναλωτών που επιλέγουν το Διαδίκτυο για την απόκτηση κάποιου ασφαλιστικού προγράμματος και την εξυπηρέτησή τους. Αυτό όμως σε καμία περίπτωση δεν αλλιάζει την πεποίθησή μας ότι ο ρόλος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή παραμένει κομβικός και στην ψηφιακή εποχή που διανύουμε, καθώς είναι εκείνος που έχει τις εξειδικευμένες γνώσεις ώστε να εστιάσει και να αναλύσει τις ανάγκες ενός πελάτη και να του προτεί-

νει τις κατάλληλες ασφαλιστικές λύσεις. Για παράδειγμα, στις ασφάλισεις ζωής, η ύπαρξη ενός καλώς εκπαιδευμένου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, ο οποίος μπορεί να παρέχει πολύτιμες συμβουλές και προτάσεις καθ' όλη τη διάρκεια της ασφάλισης, είναι ανεκτίμητη, καθώς αναλαμβάνει από την εξήγηση των όρων της ασφάλισης, την υποβολή της αίτησης ασφάλισης, την επίλυση οποιωνδήποτε αποριών ή ανησυχιών που μπορεί να έχει ο ασφαλισμένος, έως και την υποστήριξη σε περίπτωση αποζημίωσής του.

— Ποιος ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στην προώθηση των ασφαλειών ζωής-προστασίας;

Για την προώθηση προγραμμάτων ζωής-προστασίας απαιτείται κατ' αρχάς ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής να έχει τις απαραίτητες πιστοποιήσεις. Η ERGO Ασφαλιστική, ανταποκρινόμενη στις ανάγκες των δικτύων της, υποστηρίζει τους συνεργάτες-διαμεσολαβητές της με εντατική εκπαίδευση, προκειμένου οι ενδιαφερόμενοι να αποκτήσουν τις σχετικές πιστοποιήσεις. Είναι επίσης εξαιρετικά σημαντικό ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής να αναπτύσσεται μέσα από μία δομημένη διαδικασία, που περιλαμβάνει τη δική του συνεχή εκπαίδευση, ώστε να μπορεί εμπεριστατωμένα να ενημερώνει τον πελάτη για την αξία των προγραμμάτων, να παρέχει συμβουλές μετά από μια ολοκληρωμένη χαρτογράφηση των ασφαλιστικών του αναγκών και φυσικά να φροντίζει τις υπηρεσίες after sales που πρέπει να είναι άμεσες και κυρίως εξατομικευμένες. **ΝΑΙ**

ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΜΠΑΦΙΤΗΣ

Ο κ. Κυριάκος Μπαφίτης γεννήθηκε στη Ρόδο, σπούδασε Μαθηματικά στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης και είναι αδειούχος Αναλογιστής.

Ξεκίνησε το 2004 τη σταδιοδρομία του στην ασφαλιστική αγορά και συγκεκριμένα στη Λαϊκή Ζωής ως βοηθός Αναλογιστή. Το 2008 ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή Αναλογιστικής και Αντασφαλειών στη Marfin Ζωής ενώ το 2017 εντάχθηκε στην Εκτελεστική Επιτροπή της CNP Ζωής.

Τον Ιούνιο του 2018 ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή Ανάληψης Κινδύνων Ζωής και Υγείας στην ERGO Ασφαλιστική.



ΣΤΑΘΗΣ ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ CONTRACT

Οι ασφάλειες ζωής ενισχύουν το αίσθημα ασφάλειας

Τα προγράμματα ζωής ενισχύουν το αίσθημα της ασφάλειας για το παρόν, αλλά και για το μέλλον και να μας παρέχουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες σε κάθε μας βήμα, προσωπικό, οικογενειακό ή επαγγελματικό.

Τα παραπάνω τονίζει μιλώντας στο αφιέρωμα του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τις ασφαλίσεις ζωής και προστασίας ο κ. Στάθης Μπουτάκης, γενικός διευθυντής του δικτύου εταιρειών Contract.

Προσθέτει ακόμη ότι η ασφάλιση ζωής μάς παρέχει την εξασφάλιση που όλοι χρειαζόμαστε στη δύσκολη στιγμή. Τα προγράμματα ζωής & προστασίας καλύπτουν τις ανάγκες που θα προκύψουν λόγω της πρόωρης απώλειας ζωής ή αναπηρίας, αλλά και πρόσκαιρες ανάγκες ανικανότητας για εργασία.

— Ποια είναι τα βασικά χαρακτηριστικά των ασφαλειών ζωής-προστασίας;

Η ανάγκη της προστασίας και της εξασφάλισης της οικονομικής μας αποτελεί πρωταρχικό μέλημα όλων μας. Εξάλλου, οι κοινωνικοοικονομικές συνθήκες των τελευταίων ετών έχουν συμβάλει σημαντικά στο γεγονός ότι οι άνθρωποι στρέφονται στην ιδιωτική ασφάλιση όλο και περισσότερο και υπάρχει έντονο το ενδιαφέρον να ενημερωθούν για ασφαλιστικά προγράμματα ζωής και προστασίας.

Σε αυτό ακριβώς το σημείο, έρχονται τα προγράμματα ζωής να ενισχύουν το αίσθημα της ασφάλειας για το παρόν, αλλά και για το μέλλον και να μας παρέχουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες σε κάθε μας βήμα, προσωπικό, οικογενειακό ή επαγγελματικό.

Οι ασφαλίσεις ζωής χωρίζονται σε δύο μεγάλες κατηγορίες, στις βασικές και στις συμπληρωματικές. Οι βασικές ασφαλίσεις μπορεί να παρέχουν την απαραίτητη οικονομική υποστήριξη στην οικογένεια για την περίπτωση απώλειας ζωής του ασφαλισμένου ή ένα κεφάλαιο στον ίδιο τον ασφαλισμένο για την περίπτωση επιβίωσης και οι μικτές αποτελούν συνδυασμό των δύο παραπάνω κατηγοριών.

Οι συμπληρωματικές καλύψεις ενισχύουν την προστασία της οικογένειας από κινδύνους ατυχημάτων και υγείας και διασφαλίζουν την ομαλότητα στο σχεδιασμό και τους προγραμματισμούς της.

Πρόκειται για προγράμματα παραδοσιακού τύπου που διαφέρουν από τα σύγχρονα επενδυτικά προγράμματα, τα οποία δημιουργούν την προοπτική για το μέλλον, αλλά δεν παρέχουν υψηλό επίπεδο στην εγγύηση προστασίας και αποδόσεων και τη δυνατότητα συνδυασμού τους με συμπληρωματικές καλύψεις.

— Ποιες είναι οι καλύψεις που προσφέρουν και ποια τα οφέλη για τους πολίτες που τις επιλέγουν;

Η ασφάλιση ζωής μάς παρέχει την εξασφάλιση που όλοι χρειαζόμαστε στη δύσκολη στιγμή. Τα προγράμματα ζωής & προστασίας καλύπτουν τις ανάγκες που θα προκύψουν λόγω της πρόωρης απώλειας ζωής ή αναπηρίας, αλλά και πρόσκαιρες ανάγκες ανικανότητας για εργασία.

Ωστόσο οι κλάδοι ασφαλίσεων ζωής δεν αφορούν μόνο στην κάλυψη των κινδύνων που σχετίζονται με τη σωματική ακεραιότητα του ανθρώπου, αλλά και τις όποιες συνέπειες αυτή επιφέρει στην οικογένειά του.

Κάποιες από τις σημαντικότερες καλύψεις των εν λόγω προγραμμάτων είναι η οικονομική εξασφάλιση της οικογένειας, το προσφερόμενο κεφάλαιο έκτακτης ανάγκης στην τρίτη ηλικία και η χρήση της ασφάλισης ως περιουσιακού στοιχείου των δικαιούχων για την αντιμετώπιση των έκτακτων εξόδων.

Ταυτόχρονα, η ασφάλεια ζωής και προστασίας δύναται να καλύψει σημαντικές προσωπικές και οικογενειακές ανάγκες, όπως τρέχοντα έξοδα, αποπληρωμή στεγαστικών δανείων, πληρωμή πιστωτικών καρτών και καταναλωτικών δανείων, χρηματοδότηση μελλοντικών σπουδών για τα παιδιά, αποταμίευση και συνταξιοδοτικό πρόγραμμα.

Εν ολίγοις, είναι το μέσο που παρέχει στον οικογενειάρχη τη σιγουριά πως ό,τι κι αν συμβεί τα παιδιά θα σπουδάσουν



και θα αποκατασταθούν, ότι η οικογένεια θα συνεχίσει να ζει ποιοτικά χωρίς να διαταραχθούν οι ρυθμοί της ζωής τους, ότι τα δάνεια θα αποπληρωθούν, ότι οι στόχοι θα επιτευχθούν και μάλιστα με τον τρόπο που εκείνος επιλέγει.

Παράλληλα, είναι το μέσο που του δίνει τη δυνατότητα να επιλέξει ο ίδιος το επίπεδο κάλυψης, τα κεφάλαια, αλλά και την περίοδο κάλυψης, ανάλογα με τις ανάγκες της δικής του οικογένειας, και μάλιστα να προσαρμόζει το επίπεδο προστασίας στις τρέχουσες συγκυρίες που βιώνει η οικογένειά του.

Σήμερα περισσότερο από ποτέ η ασφάλιση αποτελεί μια αναγκαία επένδυση στη ζωή μας, επένδυση στην προοπτική μιας καλύτερης ζωής. Οι ασφάλιες ζωής είναι ένα μέσο εξασφάλισης βέλτιστου βιοτικού επιπέδου ακόμη και στις πιο αντίξοες συνθήκες.

— Πώς κρίνεται το επίπεδο διείσδυσης των ασφαλειών αυτών στον πληθυσμό;

Η ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας δεν βρίσκεται στα ίδια επίπεδα με τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Ωστόσο, τα τελευταία χρόνια η εικόνα αυτή μεταβάλλεται αισθητά, γιατί ο κόσμος έχει αρχίσει να αντιλαμβάνεται ότι η ιδιωτική ασφάλιση συμπληρώνει σημαντικά την ανεπαρκή, δυστυχώς ακόμη, κοινωνική ασφάλιση και ταυτόχρονα αποτελεί μια βαρύνουσα αποταμιευτική δραστηριότητα.

Έχουμε, όμως, πολύ δρόμο μπροστά μας για να φθάσουμε στο επιθυμητό επίπεδο διείσδυσης των ασφαλειών αυτών

στον γενικότερο πληθυσμό. Ωστόσο, στην Contract A.E. αισθανόμαστε ευλογημένοι, θα έλεγα, καθώς οι στρατηγικές μας συνεργασίες με τις ηγέτιδες εταιρείες του ασφαλιστικού κλάδου μάς παρέχουν όλα τα απαραίτητα εργαλεία, για να σχεδιάσουμε την επόμενη ημέρα και να εξασφαλίσουμε πρόσβαση στα προγράμματα ζωής και προστασίας, σε όλο και περισσότερους συμπολίτες μας.

Επίσης, οι άρτια κατηρτισμένοι και καταξιωμένοι ασφαλιστικοί μας συνεργάτες διαθέτουν τη γνώση και την εμπειρία να καθοδηγήσουν τον πελάτη στην επιλογή της κατάλληλης ασφαλιστικής πρότασης, παρέχοντας αιτιολογημένη συμβουλή μετά τη μελέτη και ιεράρχηση των ασφαλιστικών τους αναγκών.

— Τι πρέπει να γίνει προκειμένου να αυξηθεί περαιτέρω η παραγωγή στους συγκεκριμένους κλάδους;

Να κατανοήσουμε εμείς πρώτα την αναγκαιότητα και τα οφέλη των συγκεκριμένων κλάδων. Απαιτείται ένας στρατηγικός σχεδιασμός ενημέρωσης του κοινού, από τους όλους τους συναδέλφους στον κλάδο των ασφαλειών, σύμπνοια και συνέργεια για να περάσουμε στην καλλιέργεια ασφαλιστικής συνείδησης.

Η πλειονότητα των πελατών γνωρίζει την ιδιωτική ασφάλιση λόγω της υποχρεωτικότητας του κλάδου Αυτοκινήτου και χρειάζεται αρκετή δουλειά για να καθιερωθεί η ουσία της ιδιωτικής ασφάλισης κλάδου Ζωής, αλλά και

Γενικών Ασφαλίσεων, μέσα από τη δημιουργία ασφαλιστικής κουιτούρας.

Ο κόσμος μεταβάλλεται, το ίδιο και οι ανάγκες τους, και εμείς οφείλουμε να αφουγκραζόμαστε πρώτοι αυτές τις ανάγκες και να δημιουργούμε προϊόντα αντάξια των προσδοκιών τους.

Αμέτοχη δεν μπορεί να μείνει ούτε η Πολιτεία, η οποία οφείλει να μεριμνήσει αφενός για τον πολίτη, επαναφέροντας οφέλη μέσω φοροαπαλλαγών και οικονομικών κινήτρων, ώστε να έχει τη δυνατότητα να εξασφαλίσει ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής και προστασίας, δημιουργώντας καλύτερο επίπεδο διαβίωσης των πολιτών. Αφετέρου, μεγαλύτερων προοπτικών ανάπτυξης της οικονομικής ευρωστίας του κράτους μέσα από τις επενδύσεις του τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης.

— Προωθούνται οι ασφάλισεις αυτές από το Internet και άλλα εναλλακτικά κανάλια διανομής και ποιοι οι κίνδυνοι για τους ασφαλισμένους;

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός των συναλλαγών είναι γεγονός και στον δικό μας κλάδο. Σαφώς και προωθούνται ασφαλιστικά προϊόντα μέσω του Διαδικτύου και όχι μόνο. Το γεγονός αυτό από μόνο του δεν θα το χαρακτηρίζαμε αρνητικά. Αντιθέτως, οι ενδιαφερόμενοι έχουν τη δυνατότητα να λαμβάνουν γρήγορη πληροφόρηση, να συγκρίνουν προϊόντα και τιμές. Ωστόσο, πρέπει να είμαστε πολύ προσεκτικοί, γιατί οι ασφαλισμένοι συχνά παρασύρονται από την τιμή και ζημιώνονται σημαντικά σε ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Τα συγκεκριμένα προϊόντα είναι δύσκολο να προωθηθούν μέσω Διαδικτύου, διότι είναι «custom made» και απαιτείται λεπτομερής μελέτη των προσωπικών και οικογενειακών αναγκών του κάθε πελάτη και σωστή ιεράρχησή τους, ώστε ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής να καταλήξει στη σωστή συμβουλή, οδηγώντας τον πελάτη στην κατάλληλη ασφαλιστική λύση.

Άλλωστε, πρόκειται για μακροχρόνιας διάρκειας ασφαλιστήρια συμβόλαια, τα οποία σε βάθος χρόνου θα χρειαστούν πιθανώς αρκετές προσαρμογές στις τρέχουσες συνθήκες ζωής και διαβίωσης, οπότε ο πελάτης έχει άμεση ανάγκη

τον ασφαλιστικό του σύμβουλο.

Καλό θα ήταν λοιπόν να αποδείξουμε στον πελάτη μας πόσο σημαντική είναι η συνδρομή μας, ειδικά σε αυτού του τύπου τα ασφαλιστήρια συμβόλαια, παρέχοντάς του πρώτα από όλα τη σιγουριά της μακροχρόνιας υποστήριξής μας, με σοβαρότητα και επαγγελματισμό.

— Ποιος ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στην προώθηση των ασφαλειών ζωής-προστασίας;

Αναμφίβολα ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής διαδραματίζει κρίσιμο, θα λέγαμε, ρόλο. Είναι ο άνθρωπος που θα εμπνεύσει τον πελάτη, θα ακούσει και θα κατανοήσει τις ανάγκες του και βάσει αυτών θα του προσφέρει το πρόγραμμα, που θα εξασφαλίσει το μέλλον το δικό του και της οικογένειάς του.

Κατά συνέπεια, η τεχνογνωσία και η εμπειρία του διαμεσολαβητή αποτελούν απαραίτητη προϋπόθεση για τη στρατηγική προώθηση των ασφαλειών ζωής και προστασίας.

Στην «οικογένεια» της Contract διαθέτουμε μακρόχρονη εμπειρία στον κλάδο Ασφάλισης Ζωής και διακρινόμαστε διαχρονικά από τις μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου.

Επενδύουμε σταθερά στην εκπαίδευση στα αντίστοιχα προγράμματα και είμαστε δίπλα σε κάθε συνεργάτη μας, έχοντας ως κύριο μέλημα και φροντίδα την ολοκληρωμένη κατάρτιση και τη διαρκή καθοδήγηση και υποστήριξή του, μέσα από οργανωμένο πρόγραμμα εκπαίδευσης, το οποίο διεξάγεται τόσο από εμάς όσο από συνεργαζόμενες εταιρείες, αλλιά και εξωτερικούς συνεργάτες μας.

Έχοντας δημιουργήσει πλέον το δίκτυο εταιρειών Contract, που προσφέρει ακόμη περισσότερες επιλογές στον πελάτη, αλλιά και στο δίκτυο συνεργατών μας και μέσω των 24 υποκαταστημάτων μας ανά την Ελλάδα, είμαστε δίπλα σε κάθε πελάτη που συνάπτει ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής, από την προσφορά έως την αποζημίωση.

Με τη γνώση και την εμπειρία, που αποτελεί προαπαιτούμενο για την προώθηση ασφαλιστικών προγραμμάτων του κλάδου Ζωής, αφού μελετήσουμε τις ανάγκες του πελάτη μας, κάνουμε έρευνα αγοράς για να του παρέχουμε προσωποποιημένη συμβουλή, δίνοντας τη βαρύτητα που αξίζει σε ένα από τα πιο σημαντικά ασφαλιστικά ζητήματα, την ασφάλιση της ίδιας του της ζωής. **ΝΑΙ**

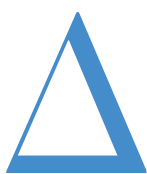
ΣΤΑΘΗΣ ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ

Ο Στάθης Μπουτάκης είναι πτυχιούχος Ανώτατης Τεχνολογικής Εκπαίδευσης στο Τμήμα Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών σπουδών και με μεταπτυχιακές σπουδές στο Πανεπιστήμιο «Μακεδονία». Επίσης έχει παρακολουθήσει ειδικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα που οργανώθηκε από την Allianz Ελλάδος. Επίσης, είναι πιστοποιημένο χρηματιστηριακό στέλεχος, μετά από επιτυχείς εξετάσεις που διοργανώθηκαν με ευθύνη της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΒΙΟΛΑΡΗΣ

SOLUTIONS 4U INSURANCE AGENTS & CONSULTANTS LTD

Προτεραιότητα οι ασφαλίσεις προστασίας και στην Κύπρο



εν ισχυρίζομαι ότι δεν θα πρέπει οι ασφαλιστικές εταιρείες να προσφέρουν επενδυτικά ή αποταμιευτικά προγράμματα, αλλιώς αυτό θα έπρεπε να είναι η δευτερεύουσα δραστηριότητα αφού πρώτα εξασφαλίζουμε στον πελάτη μας τις ανάγκες καλύψεων για τους κινδύνους που απειλούν το εισόδημά του και τις συνέπειες του θανάτου, της ανικανότητας και όλων των υπόλοιπων κινδύνων που μπορούμε να καλύψουμε.

Τα παραπάνω τονίζει στο αφιέρωμα του περιοδικού «Ασφαλιστικό NAI» για τις ασφάλειες ζωής και προστασίας ο κ. Γιάννης Βιολάρης της Solutions 4U Insurance Agents & Consultants Ltd.

Μπαίνοντας στην ασφαλιστική βιομηχανία, έμαθα πως η ασφάλεια ζωής είναι το εργαλείο το οποίο θα προστατεύσει την οικογένεια στην περίπτωση που φύγει από τη ζωή αυτός ο οποίος κερδίζει το εισόδημα. Ακόμη σοβαρότερο πρόβλημα μπορεί να δημιουργηθεί στην περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία, αφού, πέραν της απώλειας του εισοδήματος της οικογένειας, δημιουργούνται ανάγκες και έξοδα για να παραμείνει στη ζωή το άτομο με τη μόνιμη ολική ανικανότητα. Υπήρχαν, βέβαια, και κάποια άλλα ωφέληματα τα οποία θα μπορούσαν να προστεθούν στο συμβόλαιο, όπως νοσοκομειακά, ατυχήματα, αντικατάσταση εισοδήματος κ.ά.

Τα πιο πάνω αποτελούσαν την πρώτη και βασική προτεραιότητα για ασφαλιστική κάλυψη. Εάν το διαθέσιμο εισόδημα το επέτρεπε, τότε και μόνο θα μπορούσαμε να προσθέσουμε το πλεονάζον ποσό ως αποταμίευση, με στόχο να καλυφθούν ανάγκες δημιουργίας κεφαλαίου, όπως σπουδές, συμπληρωματική σύνταξη και άλλα.

Σιγά σιγά, μέσα από τα χρόνια, το σκηνικό άλλαξε. Σήμερα οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι διαμεσολαβητές εξετάζουν το επενδυτικό προφίλ του υποψήφιου πελάτη, προτείνουν επενδύσεις και φοροαπληθαγές. Σε κάποιες περιπτώσεις μειώνουν τις καλύψεις ζωής στο ελάχιστο

αποδεκτό, ούτως ώστε τυχόν αποδόσεις των επενδύσεων να καταλήξουν σε υψηλότερο ποσό κατά την εξαγορά του συμβολαίου ή στη λήξη του.

Μπήκα πριν από λίγες μέρες στην ιστοσελίδα του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου για να δω κατά πόσον έχει αυξηθεί ή όχι η ασφαλιστική συνείδηση των Κυπρίων. Αυτό θα μπορούσαμε να το συμπεράνουμε αφαιρώντας από τις ασφαλιστικές καλύψεις τις καλύψεις οι οποίες έχουν προσφερθεί από τις τράπεζες -συνήθως για κάλυψη δανειακών υποχρεώσεων- και στη συνέχεια διαιρώντας τις καθαρές καλύψεις με τον πληθυσμό και συγκρίνοντας με τα αποτελέσματα προηγούμενων ετών.

Με έκπληξη διαπίστωσα ότι το ύψος των καλύψεων δεν θεωρήθηκε σημαντικό για να συμπεριλαμβάνεται στα αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιρειών. Υπήρχαν στοιχεία για τις αποδόσεις των επενδυτικών ταμείων, ο αριθμός των νέων συμβάσεων, τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα κ.λπ. Όχι, όμως, στοιχεία για τις καλύψεις ζωής.

Όταν η βιομηχανία αναφέρεται σε αύξηση εργασιών, αναφέρεται στην αύξηση των εισπραχθέντων ασφαλίσεων. Με αυτόν ακριβώς τον τρόπο αξιολογούνται και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές. Η αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης φαίνεται πως δεν είναι στόχος κανενός.

Διαχρονικά οι θάνατοι στην Κύπρο του ενός εκατομμυρίου κατοίκων ανέρχονται στις 5.000 έως 6.000 ετησίως. Ο αριθμός των περιπτώσεων αποζημίωσης από ασφαλίσεις ζωής, περιλαμβανομένων των τραπεζικών εργασιών, ανέρχεται περίπου στις 600, με μέσο ποσό κάλυψης γύρω στις €60.000 ανά περίπτωση. Αυτή είναι η ασφαλιστική συνείδηση που αποτυπώνεται. Το ότι ξεπεράσαμε σε ασφάλιστρα ζωής το 1,9% του ΑΕΠ δεν μου λέει τίποτε άλλο παρά μόνο πόσα ασφάλιστρα εισέπραξαν οι ασφαλιστικές εταιρείες.

Μήπως έχουμε αποπροσανατολιστεί; Το πλεονέκτημα της βιομηχανίας είναι πρωτίστως οι καλύψεις τις οποίες μπορεί να προσφέρει και αυτό δεν μπορεί να το κάνει κανείς άλλος παρά η ασφαλιστική βιομηχανία. Στο χώρο

των επενδύσεων υπάρχουν καλύτεροι από εμάς και δεν είναι άλλοι από αυτούς στους οποίους απευθύνονται και οι ασφαλιστικές εταιρείες για τις επενδύσεις των ασφαλιστικών τους ταμείων.

Δεν ισχυρίζομαι ότι δεν θα πρέπει οι ασφαλιστικές εταιρείες να προσφέρουν επενδυτικά ή αποταμιευτικά προγράμματα, αλλά αυτό θα έπρεπε να είναι η δευτερεύουσα δραστηριότητα και ενδιαφέρον, αφού πρώτα εξασφαλίζουμε στον πελάτη μας τις ανάγκες καλύψεων για τους κινδύνους που απειλούν το εισόδημά του και τις συνέπειες του θανάτου, της ανικανότητας και όλων των υπόλοιπων κινδύνων που μπορούμε να καλύψουμε. Αν αυξάνεται ή όχι

η ασφαλιστική συνείδηση, είναι το αποτέλεσμα της στρατηγικής και των ενεργειών της ασφαλιστικής βιομηχανίας, η οποία έχει την αποκλειστική ευθύνη γι' αυτό.

Να προσεγγίζουμε τον πελάτη για να μας δίνει €1.000 ετησίως και σε 30 χρόνια, υπό προϋποθέσεις, να του επιστρέψουμε €40.000, λαμβάνοντας υπόψη και τις φοροπαλλήλαγές, αυτό ίσως είναι καλό. Δεν ξέρω εάν αυτό είναι καλή επένδυση, αλλά οπωσδήποτε δεν είναι ασφάλεια ζωής ούτε προστασία της οικογένειας.

Κάποιος θα μπορούσε να ισχυριστεί ότι €60,00, που αποτελεί τη μέση αποζημίωση στην Κύπρο, είναι ικανοποιητικό ποσό. Εάν, όμως, κάποιος οικογενειάρχης κερδίζει €25.000 ετησίως και είναι σήμερα 35 ετών -άρα του υπολείπονται άλλα 30 χρόνια να εργαστεί-, πόσο ικανοποιητικό φαίνεται αυτό το ποσό; Χωρίς να λάβουμε υπόψη αυξήσεις στο μισθό ή τον πληθωρισμό, αυτός ο οικογενειάρχης θα κέρδιζε στη διάρκεια της ζωής του περίπου €750.000. Με βάση τα εισοδήματα αυτά, έχει κάνει τα όνειρά του και το σχεδιασμό για το μέλλον της οικογένειάς του. Πόση ασφαλιστική κάλυψη νομίζετε πως θα έπρεπε να έχει, έτσι που σε περίπτωση απρόοπτου θανάτου η οικογένειά του να μην επηρεαστεί και οικονομικά, πέραν της απώλειας του συζύγου ή πατέρα; Νοείται πως ό,τι ισχύει για τον σύζυγο και πατέρα ισχύει και για τη σύζυγο και μητέρα.

Βρισκόμαστε, πιστεύω, σε μια κρίσιμη στιγμή όπου θα πρέπει να επαναπροσδιορίσουμε το ρόλο μας. Έναν ρόλο ουσιαστικό, στον οποίο κανείς άλλος δεν μπορεί να μας αντικαταστήσει και ο οποίος έχει τόσα πολλὰ να προσφέρει στην κοινωνία και τους επαγγελματίες του κλάδου. **ΝΑΙ**

ΙΩΑΝΝΗΣ ΒΙΟΛΑΡΗΣ

Είναι στην ασφαλιστική βιομηχανία από το 1980. Πρώην πρόεδρος των εταιρειών LIMRA για Κύπρο και Ελλάδα και μέλος του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου. Αφυπνέτησε πρόωρα από τη Eurolife Ltd ως αναπληρωτής γενικός διευθυντής και διευθυντής Πωλήσεων και Marketing. Το βιβλίο του για το Bankassurance είχε επιλεγεί από τη Munich-re, εκδόθηκε και κυκλοφόρησε σε όλο τον κόσμο. Το 2013 ίδρυσε την εταιρεία ασφαλιστικής πρακτορείου Solutions 4U Insurance Agents & Consultants Ltd, η οποία αριθμεί σήμερα πολλούς συνεργάτες τόσο στην Κύπρο όσο και στην Ελλάδα, προσφέροντας ασφαλιστικές λύσεις για κάθε ανάγκη. Εξειδικεύεται, επίσης, στις ανάγκες των διοργανωτών ταξιδιών και στα ταξίδια. Προωθεί κατ' αποκλειστικότητα την ταξιδιωτική ασφάλιση VoygeShield, την οποία προγραμματίζει να αναπτύξει σε όλη την Ευρώπη.



ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ
ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΗΣ

Κλάδος ΖΩΗΣ στην Ελλάδα «εν αποδρομή»

Αραγε ποιος κακοήθης ισχυρίζεται το 2023 μια τόσο απαισιόδοξη εξέλιξη; Μα όσοι διαπιστώνουν πως η συντριπτική πλειοψηφία του αντίστοιχου τζίρου όλων των ασφαλιστικών εταιρειών, όσον αφορά τις νέες πωλήσεις ατομικών συμβολαίων ΖΩΗΣ εδώ και μερικά χρόνια (και κυρίως μετά το Solvency II), αποτελείται από συμβόλαια τύπου Unit Linked, με κοινό χαρακτηριστικό τους γνώρισμα το μηδενικό επενδυτικό ρίσκο για τις ασφαλιστικές εταιρείες/εκδότες τους.

Ο παραπάνω τζίρος κινδυνεύει να χαθεί πλήρως αν επικρατήσει τελικά η άποψη όσων στην Ε.Ε. γυροφέρνουν την ιδέα επιβολής μηδενισμού των προμηθειών αυτών των ατομικών συμβολαίων, τα οποία ειρήσθω εν παρόδω προσφέρουν μεταξύ άλλων και σημαντικά οφέλη στις τοπικές οικονομίες, λόγω του πολύ μεγάλου επενδυτικού τους ορίζοντα (τουλάχιστον μιας 10ετίας) και της συνύπαρξης αισθητών penalties σε πρόωρες ρευστοποιήσεις/εξαγορές.

Ταυτόχρονα οι «ισόβιες» καλύψεις «Υγείας», με αιχμή του δόρατος εκείνες που αφορούν θέματα αβάρθειας και κυρίως β'βάθμιας περίθαλψης, έχουν πάψει εδώ και αρκετά χρόνια να αποτελούν τον σημαντικότερο συμπληρωματικό (rider) τζίρο στον κλάδο ΖΩΗΣ και έχουν μετακομίσει μαζικά στους Γενικούς Κλάδους, με τη μορφή των ετησίως ανανεούμενων καλύψεων.

Οι λόγοι για αυτή τη βασική αλλαγή στη διάρκεια ισχύος αυτών των καλύψεων και η μαζική μετακόμισή τους στους Γενικούς Κλάδους είναι προφανείς σε όσους ασχολούνται με τις επιπτώσεις αυτών των καλύψεων στους ισολογισμούς των ασφαλιστικών εταιρειών, αλλά ακόμα παραμένουν επιμελώς άγνωστοι αποκλειστικά και μόνο στους νομοθέτες μας.

Τι εννοώ με τις παραπάνω αιχμές εναντίων όσων νομοθετούν χωρίς προηγουμένως να εμβαθύνουν στο αντικείμενο για το οποίο νομοθετούν;

Επειδή το «κακό» για τους ασφαλισμένους και «καλό» για τους ισολογισμούς των ασφαλιστικών εταιρειών ξεκίνη-

σε όταν οι ασφαλιστικές εταιρείες αποφάσισαν συλλήβδην να απενεργοποιήσουν οριστικά τα δήθεν δίκαια πρόστιμα που τους έβαζε ο Συνήγορος του Καταναλωτή (ως Ανεξάρτητη Αρχή) για τις κατά κανόνα μεγάλες αυξήσεις ασφαλίσεων στις αντίστοιχες «ισόβιες» καλύψεις, με το σαθρό επιχείρημα πως αυτές οι αυξήσεις δεν ήσαν εκ των προτέρων γνωστές στους ασφαλισμένους!

Βλέπετε, κατά τον νομοθέτη, οι ασφαλιστικές εταιρείες γνώριζαν εκ των προτέρων (π.χ. από το 1980) πόσο ιατρικό πληθωρισμό θα υφίσταντο τις επόμενες 10ετίες κάθε χρόνο οι αποζημιώσεις τους, τις οποίες διαμόρφωναν αποκλειστικά και μόνο οι διάφοροι «τρίτοι» πάροχοι (κλινικάρχες ιδιωτικών κλινικών, ιατροί διαφόρων ειδικοτήτων, εταιρείες προμήθειας φαρμακευτικού & ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού κ.λπ.) και τον έκρυβαν σκόπιμα και δόλια από τους ασφαλισμένους τους και τα δίκτυα πωλήσεών τους!

Αν στα παραπάνω προσθέσει κανείς και τα προβλήματα που δημιουργούν στις ασφαλιστικές εταιρείες από το 2023 τα νέα λογιστικά πρότυπα (IFRS 17), μάλλον θα πρέπει να ξανασκεφτεί κάποιος αν και πόσο ισχύει ο παραπάνω απαισιόδοξος χαρακτηρισμός «κακοήθης».

Τώρα θα μου πείτε γιατί οι ασφαλιστικές εταιρείες εδώ και αρκετά χρόνια αποφεύγουν «σαν τον διάολο το ριβάνι» εκείνα τα παλιά, παραδοσιακά και εύκολα διαθέσιμα ατομικά προγράμματα ΖΩΗΣ μεγάλης διάρκειας ισχύος (Μικτές, Ισόβιες, Επιβιώσεις, Συνταξιοδοτικά κ.λπ.), στα οποία ο κλάδος ΖΩΗΣ οφείλει όχι μόνο την ύπαρξή του, αλλά και την ουσιαστική του ανάπτυξη από τα μέσα της 10ετίας του 1960 και ιδιαίτερα από τις αρχές του 1990 με την περίφημη ΣΥΜΑ(*);

Η απάντηση κρύβεται στους Αναλογιστές των ασφαλιστικών εταιρειών, οι οποίοι εντόπισαν πρώτοι τα δεινά που θα κληθούν να αντιμετωπίσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, επειδή τα παραπάνω παραδοσιακά ατομικά προγράμματα απαιτούσαν υπολογισμούς ασφαλίσεων, αποθεμάτων, εξαγορών και «κεφαλαίων λήξεως» με χρήση ενός σταθερού ετησίου επιτοκίου i% (το περίφημο «τεχνικό» επιτόκιο i%) σε όλη τη διάρκεια ισχύος τους, χωρίς την παραμικρή

δυνατότητα μελλοντικής επέμβασής τους στην αρχική του τιμή, δηλαδή στην τιμή που ίσχυε στην έναρξη ισχύος αυτών των παραδοσιακών ατομικών προγραμμάτων πριν από μερικές 10ετίες.

Με άλλα λόγια, η παρουσία του κλάδου ΖΩΗΣ στην τοπική μας ασφαλιστική αγορά άρχισε να γίνεται αισθητή γύρω στο 1965 με τον ερχομό στη χώρα μας της τότε «Alico» (American Life Insurance Company) και τις τότε νομοθετικά οριζόμενες ανώτατες τιμές «τεχνικών» επιτοκίων i% (4,25%, 4,5% και 5%).

Οι παραπάνω ανώτατες τιμές «τεχνικών» επιτοκίων i% μειώθηκαν νομοθετικά στο 3,5% αρκετά χρόνια αργότερα,

μια «ισόβια» καταβολή χρημάτων (συντάξεων).

Έτσι, δε, και τα σαΐνια της Ε.Ε. καταφέρουν να επιβάλουν το μηδενισμό των προμηθειών στα ατομικά συμβόλαια τύπου Unit Linked που προωθούν οι ανά την Ευρώπη ασφαλιστικές εταιρείες, η κηδεία του κλάδου ΖΩΗΣ εντός Ε.Ε. είναι αναπόφευκτη, μια και δεν θα μπορεί να κρατηθεί ζωντανός μόνο με τις ασφαλίσεις έναντι του κινδύνου «θανάτου» κυρίως των δανειοληπτών, όπου το ρίσκο θανάτου επαναυπολογίζεται κάθε χρόνο, χάρη στο αναλογιστικό εύρημα της «Yearly Renewable Term» και χάρη στην «ΑΠΑ» που τη συνοδεύει, μόνο όταν τη σχετική κάλυψη/προστασία την προωθούν κατάλληλα κατηρτισμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

ΤΙ ΜΕΛΛΕΙ ΓΕΝΕΣΘΑΙ ΑΝ Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΚΑΙ ΚΑΤ' ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΚΑΙ Η ΠΟΛΙΤΕΙΑ ΘΕΛΟΥΝ ΝΑ ΜΑΚΡΟΗΜΕΡΕΥΣΕΙ Ο ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ

Προσωπικά θα αποφύγω για πολλοστή φορά να κάνω χρήση των χιλιοειπωμένων λέξεων «κίνητρα» της λογικής των «φοροαπαλλαγών», γιατί αν το κάνω είναι σαν να ακυρώνω όλα όσα κατά καιρούς έχω προτείνει μέσω του «NextDeal», όχι μόνο για τη διάσωση του κλάδου ΖΩΗΣ, αλλά και για την απρόσκοπτη περαιτέρω ανάπτυξή του, σε πείσμα όσων θα συνεχίζουν να τον αγνοούν επιμελώς και θα επεξεργάζονται νομοθεσίες και διεθνή λογιστικά πρότυπα ερήμην του.

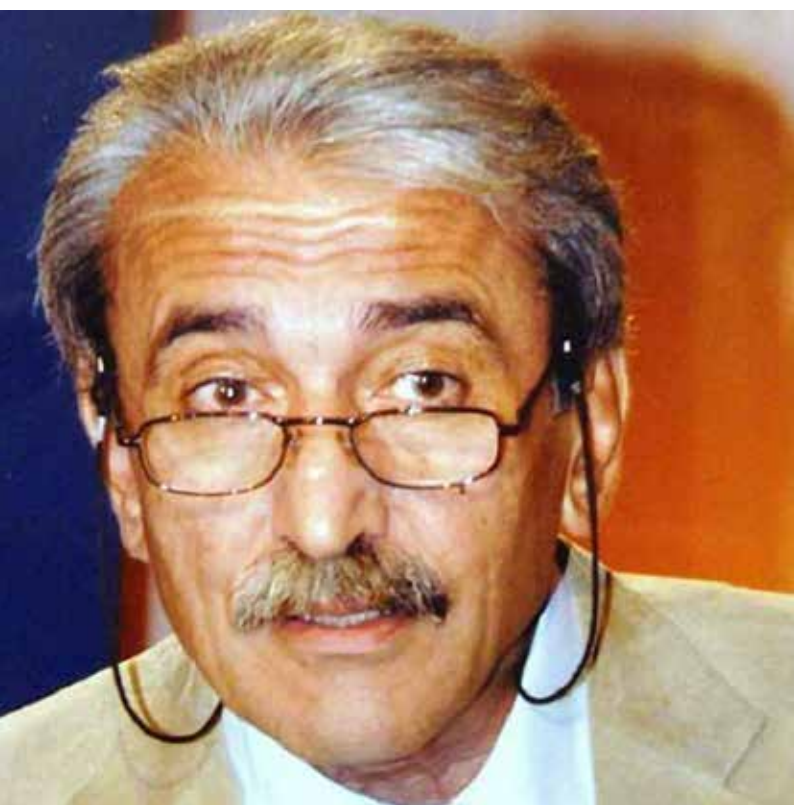
ΤΙ ΜΕΛΛΕΙ ΓΕΝΕΣΘΑΙ ΜΕ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΜΟΝΟ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Έχοντας υπόψη το ισχύον (2023) νομοθετικό πλαίσιο που αφορά τα των ιδιωτικών ασφαλίσεων στη χώρα μας, να συνεχίσουν τη διάθεση των καλύψεων «Υγείας» (εννοώντας εκείνες της α' βάρθμιας και κυρίως της β' βάρθμιας περιθαλψής) όπως το κάνουν τα τελευταία χρόνια, δηλαδή μέσω της «ετησίως ανανεούμενης» τιμολόγησής τους, αλλά μεθοδεύοντας μέσω της ΕΑΕΕ υπολογισμούς «Δεικτών Υγείας» για τον «ιατρικό πληθωρισμό» ιδιωτικά ασφαλισμένων ατόμων, οι οποίοι «Δείκτες» να αφορούν το συνολικό χαρτοφυλάκιο καθεμίας ασφαλιστικής εταιρείας και όχι μόνο εκείνον που σκόπιμα δίνουν στον ΙΟΒΕ, δηλαδή έναν συνεχώς φθίνοντα σε πλήθος ασφαλισμένων μέσω των παιδιών «ισόβιων» προγραμμάτων β' βάρθμιας (νοσοκομειακής) περιθαλψής και με συνεχώς αυξανόμενη τη μέση ασφαλιστική τους ηλικία.

Όσον αφορά τα παραπάνω αναφερόμενα ατομικά συμβόλαια τύπου Unit Linked, καλόν θα είναι να τα βελτιώσουν στα παρακάτω τους σημεία:

1ο σημείο

Όταν λήγει ένα ατομικό συμβόλαιο τύπου Unit Linked, να μη ρευστοποιούν (εξαγοράζουν) υποχρεωτικά (αυτόματα) όλα τα μερίδια των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που βρίσκουν



αλλά μόνο για τις νέες πωλήσεις, ήες και τα μέχρι τότε αντίστοιχα ασφαλιστικά χαρτοφυλάκια θα εξαφανίζονταν μέσα σε ελάχιστα χρόνια «διά μαγείας» και γι' αυτό δεν έπρεπε αυτά τα χαρτοφυλάκια να απασχολήσουν καθόλου τον τότε νομοθέτη!

Εξυπακούεται ότι τα τελευταία χρόνια οι επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιρειών βρήκαν την εύκολη λύση των ατομικών συμβολαίων τύπου Unit Linked, αλλά με μηδενικό επενδυτικό ρίσκο για τις ασφαλιστικές τους εταιρείες και με μηδενικό ρίσκο «επιβίωσης ενός συνταξιούχου», εκμεταλλευόμενες την αμάθειά του για την κεφαλαιώδη διαφορά μεταξύ μιας μηνιαίας καταβολής χρημάτων (συντάξεων) μόνο για ορισμένα χρόνια (π.χ. 10, 15 ή 20) από



στη λήξη του, αλλιώς να επιτρέπουν στον δικαιούχο τους να ρευστοποιήσει όσα από αυτά εκείνος θέλει και τα υπόλοιπα να τα αφήνει να τα διαχειρίζεται η ασφαλιστική του εταιρεία μέχρις ότου είτε τα εξαντλήσει πλήρως με μελλοντικές εντολές εξαγοράς/ρευστοποίησής τους είτε μέχρις ότου αποβιώσει νωρίτερα.

Με αυτόν τον τρόπο θα αποφεύγονται προσχεδιασμένες ρευστοποιήσεις με αποκλειστική πρωτοβουλία/ευθύνη μόνο της ασφαλιστικής εταιρείας, οι οποίες ενδέχεται να γίνονται όταν οι χρηματιστηριακές αξίες μεριδίων συγκεκριμένων Αμοιβαίων Κεφαλαίων είναι πρόσκαιρα ιδιαίτερα χαμηλές.

2ο σημείο

Σε όσα συμβόλαια τύπου Unit Linked ο τίτλος τους περιλαμβάνει τη λέξη «Σύνταξη» να προσφέρουν στον μελλοντικό συνταξιούχο και μια επιλογή ισόβιας συνταξιοδότησής του, αναφέροντας στους όρους του ατομικού συμβολαίου ότι ο Αναλογιστικός Πίνακας μετατροπής κάθε εφάπαξ ποσού σε ισόβια μηνιαία σύνταξη θα καθορίζεται από καθημιά ασφαλιστική εταιρεία σε προκαθορισμένες ημερομηνίες κάθε 12μήνου (π.χ. στο τέλος κάθε 3μήνου), θα αφορά όλα τα ασφαλισμένα άτομα που ήδη θα έχουν συμπληρώσει τότε μια μεγάλη ηλικία (π.χ. μεγαλύτερη των 65 ετών) και θα ζητούν την εφαρμογή του τελευταίου Αναλογιστικού Πίνακα για να αρχίσουν να λαμβάνουν μια ισόβια σύνταξη γήρατος, υπολογισμένη με αντίστοιχο ετήσιο τεχνικό επιτόκιο $i\%$ που

θα το καθορίζει ανά Αναλογιστικό Πίνακα αποκλειστικά και μόνο η ασφαλιστική εταιρεία μέσω των Αναλογιστών της.

Επίσης όσες ασφαλιστικές εταιρείες θελήσουν να ενισχύουν το μελλοντικό εισόδημα του ασφαλισμένου-συνταξιούχου τους με έσοδα από τις μελλοντικές αποδόσεις $j\%$ των επενδύσεων των μαθηματικών του αποθεμάτων όταν αυτές θα ξεπερνούν το αντίστοιχο ετήσιο τεχνικό επιτόκιο $i\%$ (το οποίο κατά κανόνα οφείλει να είναι ιδιαίτερα συντηρητικό), θα μπορούν να το κάνουν μέσω μιας αρκετά πιο σοφής αναλογιστικής/μαθηματικής φόρμουλας ΣΥΜΑ(*), σε σχέση με εκείνη που αναφέρουν οι παλαιές παραδοσιακές καλύψεις ΖΩΗΣ των τύπων «Μικτές», «Ισόβιες», «Επιβιώσεις» και «Σύνταξης».

3ο σημείο

Αρκετές ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να επανεξετάσουν τα «διαχειριστικά έξοδα» με τα οποία χρεώνουν τα ατομικά συμβόλαια τύπου Unit Linked και κυρίως εκείνα που «δεν φαίνονται με την πρώτη ματιά» σε όποιον διαβάζει τους όρους αυτών των συμβολαίων, επειδή έχουν παρατηρηθεί φαινόμενα υπερβολής σε βάρος των κατόχων αυτού του τύπου των ατομικών συμβολαίων.

Πιο κομψά δεν θα μπορούσα να το γράψω και κατά τη γνώμη μου ακριβώς αυτό το σημείο εκμεταλλεύονται όσοι από την Ε.Ε. προσπαθούν να μηδενίσουν τις προμήθειες που δίνουν οι ασφαλιστικές εταιρείες στα δίκτυα πωλήσεών

Οι ασφαλιστικές εταιρείες γνώριζαν εκ των προτέρων πόσο ιατρικό πληθωρισμό θα υφίσταντο τις επόμενες 10ετίες κάθε χρόνο οι αποζημιώσεις τους, τις οποίες διαμόρφωναν αποκλειστικά και μόνο οι διάφοροι «τρίτοι» πάροχοι.



τους γι' αυτού του τύπου τα ατομικά συμβόλαια.

ΤΙ ΜΕΛΛΕΙ ΓΕΝΕΣΘΑΙ ΜΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΚΑΙ ΤΟΥ ΝΟΜΟΘΕΤΗ

Εδώ ορισμένοι είμαι βέβαιοι πως θα θέλουν να μου πουν «Γιάννη, πιάσε ένα αυγό και αν καταφέρεις να το κουρέψεις, τότε τα ξαναλέμε».

Η δική μου άποψη είναι πως και εδώ υπάρχουν πάρα πολλές λύσεις, αρκεί:

- Αυτή η συνεργασία να είναι έντιμη.
- Οι συνεργαζόμενοι να μη σκέφτονται μόνο τα δικά τους συμφέροντα με ορίζοντα ολίγων ετών, αλλά και εκείνα των ασφαλισμένων, των συμβαλλόντων, των δικαιούχων ασφαλισμάτων και των ανθρώπων που διαμεσολαμβάνουν για την πώλησή τους σε έναν κατά κανόνα αδαές ασφαλιστικά κοινό.
- Οι συνάδελφοι Αναλογιστές, οι οικονομικοί δ/ντές, οι δ/ντές Marketing & Πωλήσεων και οι δ/ντές Νομικών Υπηρεσιών που θα έχουν την τύχη να συμμετέχουν σε αυτές τις συνεργασίες (αλλά και εκείνοι της ΔΕΙΑ της ΤτΕ) να καταφέρουν να βγουν από το καθ' όλα άρτιο επιστημονικό τους καβούκι και να προτείνουν ιδέες, οι οποίες όχι μόνο να είναι εφαρμόσιμες για λίγα χρόνια και «μετά το ξαναβλέπουμε», αλλά να είναι ικανές να προάγουν το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας πολύ περισσότερο από ό,τι μέχρι σήμερα φαίνεται να το κάνουν οι συνάδελφοί τους εντός της Ε.Ε.

Ελπίζω να μη ρωτήσει κανείς πώς γίνεται να έχω και εγώ σ' αυτή την ηλικία μερικές ιδέες, γιατί θα τον απογοητεύσω.

ΤΙ ΜΕΛΛΕΙ ΓΕΝΕΣΘΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΑΝΤΙΠΑΡΑΘΕΣΗ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ & ΤΩΝ ΙΕΣΠ-ΤΕΑ

Η δική μου άποψη είναι να πάψουν να «ξύνονται στην γκλίτσα του τσοπάνη» για το ποια πλευρά προστατεύει καλύτερα τα συμφέροντα του αδαούς ασφαλιστικά κοινού και να πάνε στον νομοθέτη με κοινές προτάσεις, τις οποίες ταυτόχρονα να τις δημοσιοποιήσουν όσο μπορούν περισσότερο.

Με αυτόν τον τρόπο θα δώσουν τη δυνατότητα σε δημόσιους φορείς, οι οποίοι εκ των πραγμάτων οφείλουν να έχουν τεκμηριωμένη άποψη επί του συγκεκριμένου θέματος, όπως είναι η Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος (ΕΑΕ), η Εθνική Αναλογιστική Αρχή (ΕΑΑ) και η Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ), να τις κρίνουν δημόσια και ενδεχομένως να συμβάλλουν υπέρ μιας καλύτερης διατύπωσής τους, επί ωφελεία όλων των ενδιαφερόμενων μερών. **ΝΑΙ**

* Για τους μη ειδικούς, «ΣΥΜΑ» (ή «ΠΥΜΑ») σημαίνει την ετήσια συμμετοχή της Βασικής Κάλυψης ενός ατομικού συμβολαίου ΖΩΗΣ (π.χ. μιας «Μικτής» ή «Ισόβιας» ή «Επιβίωσης» ή «Σύνταξης») στα ετήσια έσοδα της ασφαλιστικής εταιρείας από την επένδυση των μαθηματικών της αποθεμάτων, όταν η απόδοση αυτής της επένδυσης j% υπερβαίνει τη διαφορά i% + k%, όπου i% είναι το ετήσιο «τεχνικό επιτόκιο» που χρησιμοποιούν οι Αναλογιστές για τους υπολογισμούς των ασφαλίσεων, των εξαγορών και των κεφαλαίων ή ήξεως αυτών των καλύψεων και k% είναι μια τιμή προκαθορισμένη από τους Αναλογιστές έτσι ώστε να μην υπολογίζουν αυτή τη συμμετοχή όταν η τιμή του j% υπερβαίνει ελάχιστα την τιμή του αντίστοιχου «τεχνικού επιτοκίου» i%.

ΓΙΑΝΝΗΣ Δ. ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ

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

ΦΩΤΗΣ ΠΟΥΛΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ ΟΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Ανεπανάληπτη η αξία ενός Ασφαλιστηρίου Ζωής - Θανάτου!



Η ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν ακολουθεί πλέον τον δύσκολο δρόμο της συμβουλευτικής, αλλά ακολουθεί τον πιο εύκολο της παραγγελιοληψίας, τονίζει ο διευθυντής της ΟΤΕ Ασφάλισης, κ. Φώτης Πουλής, μιλώντας στο αφιέρωμα του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τις ασφαλίσσεις ζωής και προστασίας. Η πιο υπέρτατη ανθρώπινη αξία, η ίδια η Ζωή του ανθρώπου, μπορεί να ασφαλιστεί μόνο από άνθρωπο που αντιλαμβάνεται, ενστερνίζεται και μπορεί να αναδείξει το μεγαλείο και την τεράστια μοναδική και ανεπανάληπτη αξία ενός Ασφαλιστηρίου Θανάτου, προσθέτει ο κ. Πουλής.

Τίτλος έργου: «Θα παρακαλώ το παιδί σας να αρρωσταίνει σοβαρά...»

Σκηνή 1η

1ο ραντεβού με υποψήφιο πελάτη, νέο και πανευτυχή πατέρα, με «καθαρή» άποψη, θέληση και θέση...

Υπ. πελάτης: Θέλω ένα «πολύ καλό νοσοκομειακό πρόγραμμα» για το βλυστάρι μου...

Ασφαλιστής: Να θέσω κάποιες ερωτήσεις πρώτα;

Υπ. πελάτης: Όπως; (αρ-

κετά παραξενεμένους)

Ασφαλιστής: Σκέφτομαι πώς θα μεγαλώσει το παιδί, που εξαρτάται απόλυτα οικονομικά από εσάς, εάν εσείς φύγετε από τη ζωή; Με ποιους οικονομικούς πόρους θα μεγαλώσει; Δεν πρέπει να δώσουμε προτεραιότητα σε αυτό το ερώτημα και να επεξεργαστούμε λύσεις; Γιατί εγώ ως ασφαλιστής έχω αποκλειστικά και τέτοιες λύσεις.

Υπ. πελάτης: Μα τι είναι αυτά που λες; Εγώ θέλω ένα πολύ καλό νοσοκομειακό, όπως αρχικά σου είπα...

Μετά από άκαρπη μικρή διαλογική συζήτηση, ο ασφαλιστής δεν παίρνει απάντηση σε αυτό το εύλογο αλλήλ συναισθηματικά βαρύ ερώτημα, αλλήλ εισπράττει την επιμονή του υπ. πελάτη-πατέρα για ένα «πολύ καλό νοσοκομειακό πρόγραμμα» και μάλιστα δείχνει πλεόν και ενοχλημένος...

Ο ασφαλιστής εκφράζει τη σκέψη, «δηλαδή, εάν εσείς φύγετε από τη ζωή, εγώ μάλλον θα παρακαλώ το παιδί σας να αρρωσταίνει σοβαρά ώστε να νοσηλεύεται για να έχει ένα πιάτο φαγητό, ειδικά στο σπίτι θα τρώει τους τοίχους...».

Το «έργο» μας διακόπτεται απότομα...

Το ραντεβού «ολοκληρώθηκε» με τον κάθε έναν να μένει στην αρχική του θέση, αλλήλ ο «σπόρος» στον πατέρα είχε μπει.

Μόνο η πραγματική ζωή μπορεί να γράψει τις επόμενες «Σκηνές». Άλλες χαρούμενες, άλλες ουδέτερες, άλλες θλιβερές...

Στη δική μου πραγματική ανωτέρω «Σκηνή», πριν περίπου 30 και κάτι χρόνια, εγώ, ως μάλλον ακόμη «άγουρος» ασφαλιστής, μετέφερα το μήνυμα λίγο ωμά, λίγο άγαρμπα ίσως, έμεινα ως εκ τούτου χωρίς πώληση και χωρίς εισόδημα, πράγμα επώδυνο μεν, αλλήλ και καθοδυαστικό στην επαγγελματική και κοινωνική μου συνείδηση, διότι ένιωθα ότι έπραξα το «σωστό».

Το ερώτημα όμως παρέμενε, μπορεί να υπάρξει ένας τρόπος, ένα ηλεκτικό, μια μέθοδος που να συγκεράσει το «σωστό» με το «αποτελεσματικό»;

Στο ανωτέρω πραγματικό παράδειγμα, η «ηλύτρωση» και η δικαίωση για εμένα ήρθαν λίγο αργότερα, διότι ο «σπόρος» μου λειτούργησε. Ο φρέσκος ακόμη πατέρας, μιλώντας με τον κοινό μας γνωστό που μου είχε δώσει τη σύσταση, με κάλεσε λίγο αργότερα και βρήκαμε τη «χρυσή τομή», τη «φόρμουλα». Αγόρασε ένα «καλό νοσοκομειακό πρόγραμμα» για το βλαστάρι του, αγόρασε όμως και καθύψει που εξασφαλίζουν εισόδημα σε λιγότερο ατυχή ή και ακραία, και ως εκ τούτου, πιο σπάνια αλλήλ καταστροφικά περιστατικά για την οικογένεια (Απώλεια Εισοδήματος, Μόνιμη Ολική Ανικανότητα, Θάνατο). Μάλιστα για την «καθ' οικονομία» διαχείριση (και βάσει της θεολογικής προσέγγισης και βάσει ιεραρχικού ρίσκου), δόθηκε, και λόγω νεαρού ηλικίας του πατέρα, μεγαλύτερη έμφαση στα

ατυχηματικά γεγονότα, που είναι πολύ πιο οικονομικά σε σχέση με την ασθένεια.

Καλά λοιπόν εκεί που ο «σπόρος» μου λειτούργησε, θα λειτουργεί όμως πάντα; Όπως λέει και το Ευαγγέλιο στην παραβολή «Του καλού Σπορέα», όλοι οι σπόροι δεν αποδίδουν, αλλήλ οι «σπόροι που έπεσαν σε πρόσφορο έδαφος απέδωσαν 100 φορές περισσότερο»...

Ένα βασικό ερώτημα είναι: Εμείς οι ασφαλιστικοί δι-αμεσοδηβητές, οι ασφαλιστικές εταιρείες, από όποιο με-τερίζι και να υπηρετούμε το θεσμό, έχουμε τη θέληση, τη στρατηγική, έχουμε ανακαλύψει την «ιερότητα» να «σπέρ-νουμε» τον καλό και χρήσιμο αυτόν λόγο στην κοινωνία;

Άκουσα λίγο μετά σε ένα σεμινάριο από τον φίλο και εξαιρετικό εκπαιδευτή Άκη Αγγελάκη τη φράση: «Τι που-λάει ο ασφαλιστής; Ο ασφαλιστής λοιπόν πουλάει αυτό που η μεγαλύτερη αγάπη στον κόσμο δεν μπορεί να αγοράσει». Αυτό ήταν. Η φράση, που κατά την άποψή μου περικλείει όλη την ουσία και όλη την αλήθεια. Ίσως να είναι η «φόρ-μουλα» που θα συγκεράσει το «σωστό» με το «αποτελε-σματικό».

Η μεγαλύτερη αγάπη στον κόσμο είναι η γονεϊκή. Όλα μπορεί να τα κάνει. Όλα, εκτός από ένα. Να είναι παρών ο γονέας δίπλα στο «βλαστάρι» του, όπως και δήποτε, για όλο το χρονικό διάστημα που απαιτείται. Όσα και να πλη-ρώσει ο γονέας ΔΕΝ μπορεί να αγοράσει τη συνθήκη ότι θα είναι δίπλα στο παιδί του, μέχρι να γίνει αυτό αυτόνομο, ανεξάρτητο και οικονομικά αυτόαρκες.

Αυτό, λοιπόν, που ο κάθε γονέας δεν μπορεί να εξα-σφαλίσει, το εξασφαλίζει στην οικονομική του διάσταση αυτό που η ανεπανάληπτη ανθρωπίνη δημιουργικότητα εφηνύρε. Την Ασφάλιση Θανάτου!!!

Αυτό το εργαλείο, αυτός ο μοναδικός και αναντικατά-στατος μηχανισμός, που κάνει ακόμη και τον φτωχό τόσο πλούσιο όσο οι συνθήκες το απαιτούν, χωρίς χρέη, χωρίς άλλες υποχρεώσεις και δεσμεύσεις, δίνοντας την αξιο-πρέπεια που πρέπει και κάνοντας τη ζωή να συνεχίζει. Για όσες και όσους συναδέλφους ασφαλιστές είχαν την εμπει-ρία απόδοσης χρημάτων που στηρίζουν ολόκληρες οικο-γένειες στη δύσκολη και βαριά εκείνη ώρα της απώλειας του οικονομικού προστάτη, είναι χάραγμα ψυχής, μοναδικό και βαθιά ανθρωπινό συναίσθημα και φάρος/οδηγός για τις επόμενες επαγγελματικές συναντήσεις τους.

Η ιδέα και ο θεσμός της ασφάλισης της ανθρωπίνης ζωής, δηλαδή με το γεγονός του θανάτου, εφόσον έχουν προπληρωθεί ασφάλιστρα, να καταβάλλεται στους δικαι-ούχους άμεσα πολύ πολλαπλό χρηματικό ποσό, είναι πολύ ανεπτυγμένη και επί πάρα πολλά χρόνια δουλεμέ-νη. Μην ξεχνάμε ότι η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία ζωής λειτούργησε οργανωμένα για πρώτη φορά στο Λονδίνο το 1698!!!



Τελικά, όμως, πουλήσαμε ασφαλιστήρια θανάτου; Γίνονται ασφαλιστήρια θανάτου;

Προσωπικά, έχω σε γνώση μου δύο σημαντικά, κατά την άποψή μου, ιστορικά γεγονότα που αναφέρονται στο θέμα μας.

Σε εφημερίδες του 2001, υπήρχε ανακοίνωση από δικηγорικό γραφείο των ΗΠΑ που αναζητούσε κληρονόμους θανόντων στη Μικρασιατική Καταστροφή του 1922 για να τους αποδοθούν ασφαλισμάτα από κεφάλαια θανάτου, που δεν είχαν ζητηθεί από τους άμεσους δικαιούχους ή κληρονόμους αμέσως μετά το θάνατό τους. Κατά την αμερικανική νομοθεσία προφανώς, κεφάλαια θανάτου που δεν έχουν αποδοθεί στους δικαιούχους ή κληρονόμους, μετά από 80 χρόνια, περνάνε στο αμερικανικό Δημόσιο, και οι ασφαλιστικές εταιρείες, είτε επειδή υποχρεούτο είτε επειδή ήθελαν να επιτελέσουν το ρόλο τους, έκαναν την αναζήτηση. Και η λίστα των θανόντων ήταν μεγάλη. Συμπέρασμα. Οι Έλληνες της Μικράς Ασίας και πριν από το 1922 ήταν δεκτικοί και έκαναν Ασφαλιστήρια θανάτου, προστατεύοντας τις οικογένειές τους!!!

Σε πρωτοσέλιδο της εφημερίδας «ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΗ» στις 10/4/1941 υπάρχει το άρθρο: «ΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΖΩΗΣ, ΕΥΕΓΕΡΤΙΚΑ ΜΕΤΡΑ ΥΠΕΡ ΤΩΝ ΚΑΛΟΥΜΕΝΩΝ ΕΙΣ ΕΚΤΕΛΕΣΙΝ ΤΗΣ ΣΤΡΑΤ. ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ ΗΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ». Σκέφτομαι ότι σε τέτοιες συνθήκες το να ασχοληθεί η Βουλή για να ψηφίσει ευεργετικό νόμο για τους έχοντες Ασφαλιστήριο θανάτου και μια εφημερίδα να το βάλει στο πρωτοσέλιδο της μάλλον θα ενδιέφερε αρκετούς Έλληνες της εποχής. Συμφωνείτε;

Σήμερα όμως τι γίνεται;

Σταδιακά, νομίζω, το κέντρο του ενδιαφέροντος πέρασε σε προγράμματα κάλυψης υγειονομικών εξόδων και λιγότερο σε διασφάλιση της παραγωγικής ικανότητας και κυρίως της κάλυψης του θανάτου.

Γιατί; Πιθανόν επειδή έχει αναπτυχθεί πολύ ο ιδιωτικός υγειονομικός χάρτης με πολλές και καλές κλινικές που επενδύουν στη σύγχρονη ιατρική τεχνολογία, αλλά και επειδή η ασφαλιστική αγορά μας δεν ακολουθεί πλέον τον δύσκολο δρόμο της συμβουλευτικής, αλλά ακολουθεί τον πιο εύκολο της παραγγελιοληψίας.

Ο άνθρωπος, από τη φύση του, στρουθοκαμηλίζει, για να μπορεί να είναι αισιόδοξος, θάβοντας όλα τα αρνητικά πιθανά γεγονότα στο υποσυνείδητο και ο ασφαλιστής πρέπει με το λόγο και την τέχνη του να τα «εξορύξει», να τους βάλει το «θετικό πρόσημο» του προβληματισμού και να δώσει ανεκτές οικονομικά, λειτουργικές και αποδεκτές λύσεις. Επιστήμη και Τέχνη μαζί. Δύσκολος συνδυασμός, αλλά ταυτόχρονα και συναρπαστικός. Ο φίλος και δάσκαλος Πάνος Ρογάρης έλεγε: «Μακάριοι οι γνωρίζοντες την Τέχνη του Ασφαλίζειν»...

Σκέφτεται ο σημερινός ασφαλιστής που οικονομικά αντεπεξέρχεται επειδή πούλησε και πήρε προμήθεια και όχι επειδή συμβούληψε. Εάν εναντιωθώ στη θέληση του υπ. πελάτη που θέλει άλλα, αλλά όχι να ακούσει για Ασφάλεια θανάτου, μήπως δεν πουλήσω και ως εκ τούτου εισόδημα μηδέν; Και έχει δικίο από αυτή την πλευρά. Ενώ εάν του παρέχω αυτό που ζήτησε, τότε αυξάνω την πιθανότητα πώλησης, άρα και εισοδήματος.

«Η ανάγκη και Θεός πείθει», έλεγαν οι αρχαίοι υμών πρόγονοι.

Πολλές φορές φέρνω στη μνήμη μου τι κάνουν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Πριν την απογείωση έχουν στάνταρ οδηγίες. Δεν κουράζονται να τις λένε; Θα γίνουν τη δύσκολη και απευκαταία ώρα όλα αυτά που λένε ώστε να υπάρχουν οι λιγότερες δυνατές απώλειες;

Δεν νοιάζει καθόλου αυτό. Είναι επαγγελματίες και λένε αυτό που πρέπει. Μετά, υπάρχει και η ατομική ευθύνη.

Τι λένε λοιπόν, μεταξύ άλλων; «Εάν πέσουν οι μάσκες οξυγόνου και συνοδεύετε μικρά παιδιά, θα πρέπει πρώτα εσείς να βάλετε τη μάσκα οξυγόνου και μετά να την τοποθετήσετε στα μικρά παιδιά». Τι θα κάνει ένα παιδί με μάσκα οξυγόνου μεν, αλλά τον μπαμπά ή τη μαμά λιποθύμο/η;

Πλήρης παραληληλισμός με το δικό μας συμβουλευτικό έργο. Τι θα κάνω ως ασφαλιστής εάν ο γονιός φύγει και δεν έχω να δώσω λεφτά στην εναπομείνασα οικογένεια; Πώς θα αντεπεξέλθουν σε έναν κόσμο χρήματος, χωρίς χρήματα;

Εν ολίγοις, πρέπει ο ασφαλιστής να κάνει σωστά τη δουλειά του, αλλά και να πουλήσει.

Πάμε να δούμε λειτουργικές και αποτελεσματικές ιδέες.

Μεγάλο βοηθητικό εργαλείο το υποχρεωτικό εδώ και χρόνια από τη νομοθεσία «Εντυπο Αναγκών». Εάν γίνει με τη δέουσα αξία και σοβαρότητα και ακολουθώντας κανόνες Financial Planning, καταγράφοντας όλες τις εν δυνάμει πραγματικές ανάγκες και κινδύνους και ιεραρχώντας τους, θα έρθει στην επιφάνεια προς συζήτηση και το θέμα της κάλυψης θανάτου ή όπως πιο πωλησιακά λέγεται «Ασφάλεια Ζωής». Και να μην υπάρξει αποδοχή σε εκείνη τη συζήτηση, ο ασφαλιστής θα έχει κάνει σωστά τη δουλειά του, θα είναι νομικά καλυμμένος σε κάθε ενδεχόμενο και, το κυριότερο, θα έχει κάνει τη «σπορά» που λέγαμε. Ο ίδιος ο πελάτης ή υπ. πελάτης θα έχει τώρα τη «φωτιά» στα χέρια του και θα είναι πιο «οργωμένο» και έτοιμο το «έδαφος» για να βλαστήσει...

Ο ασφαλιστής, σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει να φέρνει τη συζήτηση στις σωστές ράγες και να προσέχει λεπτομέρειες που προσθέτουν αξία και δεν αφαιρούν. Ποτέ δεν αναφέρουμε την περίπτωση θανάτου για το μέλλον. Πάντα υποθετικά στο παρελθόν, τονίζοντας τις συνέπειες. «Πώς

θα ήταν η κατάσταση στην οικογένειά σας σε οικονομικό επίπεδο σήμερα, εάν εσείς είχατε φύγει από τη ζωή πριν 2 μήνες;». Το ερώτημα που δεν θέλει βοήθεια, ο κάθε ένας καλείται να το συνειδητοποιήσει και να το απαντήσει με τα πραγματικά οικογενειακά δεδομένα μόνος του. Ο λόγος δεν γεννάει τίποτε, αλλά η ικανότητα προνόησης για σύνθετα θέματα και σε μεγάλα βάρη χρόνου είναι ένα δώρο Θεού. Δικαιούμαστε άκοπα να το απαξιώσουμε; Μετά την τοποθέτηση, και εφόσον συμφωνήσει ότι θα υπάρχει ένα γενικό πρόβλημα, πρέπει να απαντηθούν επιμέρους ειδικά προβλήματα. Δηλαδή, Κε/κα, τι ακριβώς θα σημαίνει αυτό; Πώς θα πληρωνόντουσαν το ενοίκιο, το ή τα δάνειο(α), η διατροφή, τα φροντιστήρια των παιδιών κ.ά.; Μήπως λόγω έλλειψης χρημάτων θα αναγκάζονταν τα υπόλοιπα μέλη της οικογένειας να πάνε σε μικρότερο σπίτι ή σε άλλη περιοχή ή/και να σταματούσαν τα φροντιστήρια και τα άλλα εξωσχολικά; Μήπως θα άλλαζαν πλήρως την καθημερινότητα και τα σχέδια για το μέλλον τους; Μήπως θα συσσωρευαν χρέη;

Αλήθειες που γεννούν αρνητικά συναισθήματα μεν, αλλά με τις λύσεις που έχει ο ασφαλιστής θα φροντισθεί να μη γίνουν ποτέ πράξη.

Δεν αξίζει;

Ο συγχωρεμένος Μανώλης Ανδρόνικος, δ/ντής Πωλήσεων επί πολλαά χρόνια της Nationale Nederlanden (σήμερα NN), στο 10ο Συνέδριο της Allianz Ελλάδος στο Μονακό το 2001, όπου είχε προσκληθεί ως ομιλητής, είχε πει: «Service. Ακούω ασφαλιστές ότι κάνουν Service στους πελάτες τους και δεν καταλαβαίνω τι κάνουν. Να σας πω εγώ τι είναι Service. Service λοιπόν είναι να πάρεις τηλέφωνο τον πελάτη σου τον Γιώργο που είναι ξυλουργός και έχει δύο μικρά παιδιά και η γυναίκα του δεν δουλεύει και να του πεις: Γιώργο, αύριο θα έρθω από το μαγαζί σου στις 14:00 και σε παρακαλώ να έχεις το συμβόλαιο που έχουμε κάνει μαζί σου. Όταν πάει ο ασφαλιστής, θα ανοίξει το συμβόλαιο και θα του πει: Γιώργο, βλέπεις αυτό; Είναι το κεφάλαιο που θα έφερνα στη γυναίκα και στα παιδιά σου σήμερα εάν εσύ είχες πεθάνει χτες. Το βλέπεις; 1.000.000 δρχ. (καιρό είχα να γράψω δρχ.), αυτά θα ήθελες να φέρω; Έλα να κάνουμε ένα ακόμη ασφαλιστήριο θανάτου για να νιώθω καλά με το ποσό που θα φέρω, αλλά να είναι και εντάξει, χωρίς ελλείμματα και προβλήματα η οικογένειά σου».

Δεν θα τους φτάνει η δική σου απώλεια και τα πολλαά προβλήματα που θα έχουν να διαχειριστούν, θα πρέπει να έχουν και οικονομικά προβλήματα;

Ιδέα λοιπόν. Πουλιάμε στον πελάτη, εφόσον δεν πεισθεί με τη χρήση του «Εντύπου Αναγκών» για αυτά που πρέπει, αυτά που θέλει, και μετά, εφόσον τον έχουμε ήδη πελάτη, φροντίζουμε για Service όπως έλεγε ο μοναδικός Μανώλης Ανδρόνικος.

Στο ξεκίνημα της καριέρας μου, σκοτώθηκε σε τροχαίο, χωρίς ευθύνη του, ένας πελάτης μου αθουμινάς, με τη σύζυγο να μη δουλεύει και δύο κορίτσια Γυμνασίου. Αμέσως από το προσωπικό του συμβόλαιο πληρώθηκαν 7.000.000 δρχ. Ήταν καλό για την εποχή ποσό, αλλά με αυξημένες υποχρεώσεις (έφτιαχναν και τον δεύτερο όροφο) και χωρίς επαγγελματική συνέχεια τα πράγματα φάνταζαν δύσκολα. Η ασφαλιστική του αυτοκινήτου ήταν πρόθυμη να καταβάλει αμέσως και εξωδικαστικά 20.000.000 δρχ. Η υπόθεση πήγε δικαστικά και το δικαστήριο επιδίκασε αποζημίωση 50.000.000 δρχ. Με αυτό το ποσό, η οικογένεια πλέον δεν είχε κανένα θέμα οικονομικό. Η σύζυγος αγόρασε ταξί και μπόρεσε να μεγαλώσει τα κορίτσια χωρίς εκπώσεις και ελλείμματα και να τους αφήσει και ένα σημαντικό επιπρόσθετο περιουσιακό στοιχείο. Σήμερα, τόσα χρόνια μετά, είμαι περήφανος που εκείνα τα 7.000.000 δρχ. ήταν η αιτία που η μαμά δεν ζορίστηκε ώστε να πάρει κάτω από συνθήκες πίεσης τα 20.000.000 δρχ. της εξωδικαστικής προσφοράς. Η άμεση καταβολή έδωσε όλη την άνεση να γίνει το δικαστήριο και, αντί για 20.000.000 δρχ., να καταβληθούν 30.000.000 δρχ. περισσότερα. Αυτή η σημαντική ανάσα ζωής των 7.000.000 δρχ. τότε στον Γιώργο για να τα αγοράσει δεν κόστισαν, εάν δεν με απατά η μνήμη μου, περισσότερο από 15.000 δρχ. το χρόνο. Και αποδίδουν ακόμη, μιας και η έξυπνη και καλή διαχείριση της συγχωρεμένης, πλέον, μαμάς φέρνει εισόδημα στα κορίτσια, αφού μισθώνουν το ταξί μέχρι και σήμερα.

Και όλα αυτά μέσω της δουλειάς/λειτουργήματός μας. Η ψυχολογία στη δουλειά μας παίζει καθοριστικό ρόλο. Είμαστε περήφανοι για τη δουλειά μας;

Για να αγοράσει κάποιος ασφάλεια θανάτου, θα πρέπει να υπάρξει έγερση και συναισθήματος εκτός των όποιων λογικών επιχειρημάτων. Άνθρωπος με πραγματικό ενδιαφέρον και νοιάξιμο με αυξημένη συναισθηματική νοημοσύνη συνομιλεί με άνθρωπο με ανάγκες, επιθυμίες και καθημερινό αγώνα για να καλύψει τις οικογενειακές του ανάγκες. Με σεβασμό σε αυτή τη βιοπάλη, στον καθημερινό αγώνα της κάθε μιας, του κάθε ένα.

Η πιο υπέρτατη ανθρώπινη αξία, η ίδια η ζωή του ανθρώπου, μπορεί να ασφαλιστεί μόνο από άνθρωπο που αντιλαμβάνεται, ενστερνίζεται και μπορεί να αναδείξει το μεγαλείο και την τεράστια μοναδική και ανεπανάληπτη αξία ενός Ασφαλιστηρίου θανάτου.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να μην ξεχάσουν ότι ο γνήσιος χαρακτήρας, ο κυτταρικός πυρήνας γύρω από τον οποίο, δορυφορικά, μπορούν να αναπτύσσονται πολλαά άλλες ασφαλιστικές υπηρεσίες που αφορούν τον άνθρωπο, είναι η ίδια η ζωή. Το Ασφαλιστήριο Ζωής που εξασφαλίζει και το παρών αλλά και το μέλλον και της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

«Τι πουλάει ο ασφαλιστής; Ο ασφαλιστής λοιπόν πουλάει αυτό που η μεγαλύτερη αγάπη στον κόσμο δεν μπορεί να αγοράσει».



Μια ιδέα που θα μπορούσε να βοηθήσει κατά την άποψή μου, εφόσον εκτιμώ ότι μπορούν να ελεγχθούν τα επαγγελματικά ραντεβού ζωής και να καταγραφεί η δραστηριότητα σε ελεγχόμενα δίκτυα Πωλήσεων, είναι να υπάρξει αμοιβή προς τους τελικούς ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που δεν μπόρεσαν να πουλήσουν, εφόσον όμως αποδεδειγμένα μίλησαν στους υποψήφιους πελάτες για Ασφάλεια Θανάτου. Ο ασφαλιστής που κάνει το ραντεβού δαπανά πόρους (χρόνο, χρήμα κ.ά.) με αβέβαιο αποτέλεσμα. Ο πειρασμός να γίνει λιγότερο σύμβουλος για να αυξήσει την πιθανότητα πώλησης και να αμειφθεί είναι μεγάλος. Εάν όμως γνωρίζει ότι κάνοντας σωστά τη δουλειά του ως σύμβουλος θα αμειφθεί με ένα ορισμένο ποσό, τότε όλοι μας θα έχουμε ελπίδα. Διότι στο «χωράφι» γίνεται «όργωμα» και είναι βέβαιο ότι οι «σπόροι» που θα πέσουν σε «πρόσφορο έδαφος» θα αποδώσουν 100 φορές περισσότερο...

Κλείνοντας, θα ήθελα να μοιραστώ μια ιστορία απλή όσο και συγκλονιστική που σε ένα συνέδριο του MDRT ένας μεγάλος Αμερικανός ασφαλιστής μοιράστηκε με όλους

εμάς. «Ο Στιβ, παλιός γνώριμος και πελάτης, νέος άνθρωπος, μόλις παντρεύτηκε και η γυναίκα του ήταν έγκυος με κάλεσε και κάναμε ένα Συμβόλαιο Θανάτου. Λίγα χρόνια αργότερα έμαθα με μεγάλη μου λύπη ότι ο Στιβ πέθανε. Λίγο μετά που εστάλησαν τα απαραίτητα δικαιολογητικά, είχα την επιταγή αποζημίωσης. Συνεννοήθηκα με τη σύζυγο και μητέρα για το ραντεβού παράδοσης της επιταγής στο σπίτι και για να έχει κοιμηθεί η μικρή η ώρα ήταν νωρίς το βράδυ. Μετά την παράδοση της επιταγής και της διάζωσης συλλυπητήριες ευχές μου, λίγο πριν να διαβώ την εξώπορτα, ακούστηκε η φωνή της μικρής από το δωμάτιο. Όσοι έχουμε μικρά παιδιά γνωρίζουμε ότι δεν κοιμούνται αμέσως με το που τα βάζουμε στο κρεβάτι, η μικρή με την αθωότητα και αυθορμητισμό που διακρίνει αυτές τις μικρές ηλικίες ρώτησε καθαρά: "Μαμά, ο μπαμπάς είναι;". Εμείνα αποσβολωμένος κοιτάζοντας τη μαμά και μη ξέροντας τι να πω. Και η μαμά, κοιτάζοντας την επιταγή με δάκρυα στα μάτια και τρεμάμενη φωνή, απάντησε: "Ναι, μικρή μου, ο μπαμπάς ήταν μόλις ΕΔΩ"»!!! **ΝΑΙ**

ΦΩΤΗΣ ΠΟΥΛΗΣ

Γεννήθηκα τον Μάιο του 1967 στην Πάτρα, αλλιά μεγάλωσα στον Κορυδαλλό, στην ευρύτερη περιοχή του Πειραιά. Στις 18/10/1989, στα 22 χρόνια μου, ξεκίνησα την καριέρα του ασφαλιστικού συμβούλου Ζωής μέσα από το Agency Πειραιά της τότε πολυμετοχικής ασφαλιστικής METROLIFE. Ενστερνίστηκα την «ιερότητα» του ρόλου μου, μέσα από τις υπηρεσίες μου να γίνομαι χρήσιμος και να στηρίζω στις δύσκολες ώρες άτομα και οικογένειες, πολλαπλασιάζοντας όσο απαιτείτο ή είχε συμφωνηθεί το μικρό σχετικά ασφάλιστρο που είχε καταβάλει ο πελάτης μου. Αυτή η μοναδική ιδέα με είχε, και με έχει, συνεπάρει. Το 1990 εντάχθηκα στο Agency της ελβετικής Schweiz Life, όπου ασχολήθηκα και με το Management Ασφαλιστών. Με την αποχώρηση της εταιρείας το 1992, εντάχθηκα στον όμιλο της International Life το 1993, όπου έφθασα μέχρι και στο βαθμό του Assistant Agency Manager. Το 2001 εντάχθηκα ως Agency Manager στην Allianz. Το 2010, εντάχθηκα ως στέλεχος ανάπτυξης κλάδου Ζωής στο Ασφαλιστικό Πρακτορείο «ΟΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΗ Α.Ε.», θυγατρική κατά 100% του Ομίλου ΟΤΕ. Το 2018, ανέλαβα τη Δ/νση της ΟΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΗ, μετά την αποχώρηση, λόγω συνταξιοδότησης, του δ/ντος συμβούλου κ. Ρογάρη. Το 2012 απέκτησα το «Δίπλωμα Ασφαλιστικών Σπουδών» από το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου. Το 2019 απέκτησα πτυχίο «Διοίκησης Επιχειρήσεων» από το Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου. Έχω πλήθος Εκπαιδεύσεων και Πιστοποιήσεων από το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών, το Πανεπιστήμιο Πειραιώς και από την EFICERT. Είμαι μέλος στην «Ένωση Ελλήνων Φαϊνάνσιαλ Πλάνερς (HFPA)» και ιδρυτικό μέλος του «Συνεταιρισμού Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών ΠΑΝΟΡΜΟΣ». Από το 2022, είμαι δε και εκλεγμένο μέλος στο Δ.Σ. του «ΠΑΝΟΡΜΟΣ ΣΥΝΠΕ». Από τον Οκτώβριο ξεκινάω μεταπτυχιακό στο Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο, σε σύμπραξη με το Πανεπιστήμιο Νεάπολης Πάφου, στο γνωστικό αντικείμενο «Δίκαιο Οικονομίας και Επιχειρήσεων». Έχω μια κόρη, τη Στέλλα - Μαρκέλλα, 17 ετών.



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΣΚΙΤΖΗΣ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ ΧΑΝΙΩΝ

Να γίνει στροφή του ελεύθερου δικτύου στις ασφαλίσεις ζωής

Οι ασφάλειες ζωής λειτουργούν σαν κουμπάρας, αναφέρει ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Διαμεσοδολητών Χανίων Δημήτρης Σκιτζίς, μιλώντας στο αφιέρωμα του «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τις ασφαλίσσεις ζωής και προστασίας.

Ο ίδιος υπογραμμίζει ότι για να αναπτυχθούν οι ασφάλειες ζωής και προστασίας θα πρέπει να γίνει στροφή του ελεύθερου δικτύου στις ασφαλίσσεις ζωής. Αυτό μπορεί να γίνει με εντατικότερη εκπαίδευση του δικτύου από τις εταιρείες και ενημέρωση των πρακτόρων από θεσμικούς φορείς και σωματοειδή σχετικά με τη σπουδαιότητα του συγκεκριμένου κλάδου στο ευ ζην των συμπολιτών μας, προσθέτει.

— Ποια είναι τα βασικά χαρακτηριστικά των ασφαλειών ζωής-προστασίας;

Το κύριο χαρακτηριστικό των ασφαλειών ζωής-προστασίας είναι ότι λειτουργούν σαν ένας κουμπάρας. Πολλοί αποταμιεύουν λίγα και οι λίγοι που θα βρεθούν στην ανάγκη επωφεληθούν με αποζημιώσεις υψηλών ποσών. Στην ουσία, είναι διαμοιρασμός του κινδύνου μεταξύ μίας ομοειδούς ομάδας ασφαλισμένων.

Τα επιπλέον χαρακτηριστικά είναι τα εξής:

- Μπορεί να επιλεγεί πρόγραμμα ισόβιας ή προκαθορισμένης διάρκειας.
- Υπάρχει η δυνατότητα να καλυφθούν προϋπάρχουσες και συγγενείς παθήσεις, μετά από εξέταση του ιατρικού ιστορικού από την εταιρεία.
- Το ασφάλιστρο εξαρτάται από την ηλικία, το επάγγελμα και σε μερικές περιπτώσεις από το φύλο του ασφαλισμένου, καθώς στατιστικά οι γυναίκες έχουν μεγαλύτερο προσδόκιμο ζωής.
- Το ασφάλιστρο μπορεί να είναι ανταποδοτικό ή όχι, ανάλογα με το είδος της κάλυψης. Μπορεί δηλαδή ο ασφαλισμένος με τη λήξη του προγράμματος να πάρει το αποθεματικό που έχει σχηματιστεί στη διάρκεια της ασφάλισης - εάν έχει επιλέξει κάλυψη που δίνει αυτή τη δυνατότητα.
- Μερικά προγράμματα ασφάλισης δίνουν τη δυνατότητα απομείωσης του ασφαλισμένου κεφαλαίου, καθώς ο κίνδυνος συχνά είναι μεγαλύτερος τα πρώτα χρόνια της ασφάλισης και μειώνεται όσο περνάει ο καιρός. Για παράδειγμα, η ασφάλεια ζωής μειωμένου κεφαλαίου ενός οικογενειάρχη μπορεί αρχικά να καλύψει τις ανάγκες οικογένειας με μικρά παιδιά με μεγάλα κεφάλαια, τα οποία μειώνονται, καθώς τα παιδιά μεγαλώνουν και, ενδεχομένως μπορούν να εργαστούν. Το ίδιο ισχύει για την ασφάλεια ζωής δανειολήπτη, όπου το οφειλόμενο κεφάλαιο προς την τράπεζα σταδιακά μειώνεται.

— Ποιες είναι οι καλύψεις που προσφέρουν και ποια τα οφέλη για τους πολίτες που τις επιλέγουν;

Ο άνθρωπος είναι μία παραγωγική μηχανή χρήματος, υπό την έννοια ότι εργάζεται ή προσφέρει υπηρεσίες για να συντηρηθεί ο ίδιος και να ζήσει την οικογένειά του. Υπάρχουν όμως κίνδυνοι που απειλούν την καλή του υγεία και άρα την ικανότητά του να παράγει χρήμα. Οι κίνδυνοι μπορούν να παρουσιαστούν είτε κατά τη διάρκεια του εργασιακού του βίου είτε κατά τη συνταξιοδότησή του. Επίσης, μετά θάνατον υπάρχει ο κίνδυνος βιωσιμότητας της οικογένειάς του, λόγω αυξημένων υποχρεώσεων και αδυναμίας κάλυψης του εισοδήματος που παρήγαγε ο εκληπών.

Με τον όρο ασφάλεια ζωής εννοούμε μία ομπρέλα καλύψεων που καλύπτουν τις προαναφερθείσες ανάγκες. Πιο συγκεκριμένα, οι βασικές κατηγορίες και οι υποκατηγορίες τους είναι:

1. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΕΞ ΑΙΤΙΑΣ ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ Ή ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ. Ο κίνδυνος αυτός αποσβεστεί με την καταβολή ενός προκαθορισμένου ποσού επιλέγοντας μία ή περισσότερες από τις παρακάτω καλύψεις:

- πρόσκαιρη ανικανότητα για εργασία
- μόνιμη ανικανότητα για εργασία
- κάλυψη επαγγελματικής ανικανότητας εστιασμένη στις ιδιαιτερότητες του επαγγέλματος που ασκεί ο ασφαλισμένος
- απαλλοτρίωση πληρωμής ασφαλιστρών λόγω μόνιμης ανικανότητας προς εργασία.

2. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΕΛΛΙΠΟΥΣ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ

• Πρόγραμμα πρωτοβάθμιας περίθαλψης με επισκέψεις σε γιατρούς, προληπτικά check ups, διαγνωστικές εξετάσεις

• Νοσηλευτική περίθαλψη σε κρατικά ή ιδιωτικά νοσοκομεία επιλογής του ασφαλισμένου. Η περίθαλψη ανάλογα με την επιλογή του ασφαλισμένου μπορεί να καλυφθεί από το πρώτο ευρώ ή με κάποια μικρή συμμετοχή του. Επίσης, ο θεσμός των συμβεβλημένων νοσοκομείων όπου η πληρωμή των νοσηλείων γίνεται απευθείας από την ασφαλιστική αποτελεί μία σοβαρή οικονομική ανάρρηση προς τον ασφαλισμένο

• Κάλυψη σοβαρών ασθενειών με εφάπαξ καταβολή ποσού σε περίπτωση εμφάνισης προκαθορισμένων σοβαρών ασθενειών

• Καταβολή χειρουργικού επιδόματος με ποσό που διαφέρει ανάλογα με τη βαρύτητα της επέμβασης

• Νοσοκομειακό επίδομα

3. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΕΛΛΙΠΟΥΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΗΣΗ

Είναι γνωστό ότι ο βαθμός αναπηρώσεως του εισοδή-

ματος από τη σύνταξη είναι αρκετά χαμηλός. Ο άνθρωπος όταν συνταξιοδοτείται πρέπει να ξεκουράζεται και να περνάει ήρεμα στην τρίτη ηλικία. Αυτό όμως δεν είναι εφικτό όταν τα χρήματα της σύνταξης δεν φτάνουν για να καλύψουν τις βασικές του ανάγκες. Το πρόβλημα είναι διαρκώς εντεινόμενο λόγω της γήρανσης του πληθυσμού και της αύξησης του μέσου όρου ζωής. Για το σκοπό αυτόν έχουν δημιουργηθεί προγράμματα αποταμίευσης-επένδυσης που βοηθούν τον ασφαλισμένο να κάνει συστηματική αποταμίευση και ανάλογα με το βαθμό που επιθυμεί να αναλάβει ρίσκο να επενδύσει σε αγορές που δεν θα μπορούσε από μόνος του. Πιο συγκεκριμένα, υπάρχουν προγράμματα συνταξιοδότησης που επενδύουν σε:

- Ομόλογα του Δημοσίου ή ιδιωτικά, τα οποία δεν προτιμούνται πλέον λόγω των πολύ χαμηλών επιτοκίων.
- Unit Linked, προϊόντα που αποτελούν συνδυασμό επένδυσης και ασφάλειας ζωής. Το επενδυτικό προφίλ του ασφαλισμένου καθορίζει το βαθμό του ρίσκου που επιθυμεί να αναλάβει. Κάποια από αυτά προσφέρουν μερική ή ολική εξασφάλιση του κεφαλαίου, τηρουμένων κάποιων προϋποθέσεων, σε περίπτωση που η πορεία των αγορών είναι αρνητική. Υπάρχει η ευελιξία είτε εφάπαξ καταβολής του ασφαλιστρού είτε τμηματικών καταβολών κατά τη διάρκεια της ασφάλισης.

4. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΕΛΛΙΠΟΥΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΛΟΓΩ ΘΑΝΑΤΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ. Υπάρχει μία πληθώρα ασφαλειών ζωής που εξασφαλίζουν στην οικογένεια του θανόντος μία αξιοπρεπή διαβίωση. Οι κυριότερες κατηγορίες είναι:

- Απλή ασφάλεια θανάτου με προκαθορισμένη λήξη και μη ανταποδοτικό χαρακτήρα.
- Ισόβιος ασφάλεια, είτε περιορισμένων είτε ισόβιων καταβολών ασφαλιστρού με μερικώς ανταποδοτικό χαρακτήρα.
- Μικτή ασφάλεια ζωής με μεγαλύτερη ανταποδοτικότητα συσσωρευμένου κεφαλαίου από την ισόβιο ασφάλιση.
- Ασφάλεια μειωμένου κεφαλαίου, όπου τόσο το κεφάλαιο θανάτου όσο και το ασφαλιστρού μειώνονται ετησίως.

Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι προγράμματα αποταμίευσης-επένδυσης υπάρχουν και για μικρά παιδιά. Αυτά βοηθούν ώστε κατά την ηλικία φοίτησης του παιδιού στο πανεπιστήμιο ή την έναρξη του εργασιακού του βίου να έχει σχηματιστεί ένα κεφάλαιο που θα του επιτρέψει να περτάσει απρόσκοπτα τις σπουδές του ή να κάνει έναρξη της δικής του επιχείρησης.

— Πώς κρίνεται το επίπεδο διείσδυσης των ασφαλειών αυτών στον πληθυσμό;

Αρκετά χαμηλό και αυτό οφείλεται σε διάφορους παράγοντες, όπως:

- Τα χαμηλά ημερομίσθια και το ακριβό κόστος ζωής δεν αφήνουν πολλά περιθώρια στη μεσαία τάξη να ικανοποιήσει ανάγκες πέραν αυτών που αφορούν την επιβίωση.

- Η αρνητική εικόνα που ενδεχομένως έχει δημιουργηθεί στους καταναλωτές, λόγω της εισόδου κάποιων παλαιότερα στο χώρο ασφαλιστών που είχαν τις ασφάλειες σαν πάρεργο. Η εικόνα αυτή έχει σε μεγάλο βαθμό αντιστραφεί με τις απαιτήσεις πιστοποίησης και επαναπιστοποίησης, καθώς και από τις αυξημένες οικονομικές υποχρεώσεις που συνεπάγεται η άσκηση του επαγγέλματος και έχουν σαν συνέπεια ο ασφαλιστής να είναι πλέον επαγγελματίας πλήρους απασχόλησης.

- Η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων, που λόγω ιδιοσυγκρασίας πιστεύουν ότι όλα τα κακά θα συμβούν στους άλλους και όχι σε αυτούς τους ίδιους.

- Ο λανθασμένος χειρισμός του κράτους στην υπόθεση ανάιρεσης της άδειας λειτουργίας της Ασπίς Πρόνοια. Δημιούργησε αίσθημα ανασφάλειας στους ήδη ασφαλισμένους και απομάκρυνε αρκετούς που έβλεπαν θετικά την ασφάλιση ζωής.

- Η στόχευση του ελεύθερου κυρίως δικτύου των ασφαλιστικών πρακτόρων στις ασφάλειες αυτοκινήτων λόγω υποχρεωτικότητας και στις ασφαλίσεις Γενικών Κλήδων, αντί αυτές του κλάδου Ζωής, που απαιτούν εξειδικευμένες γνώσεις και ικανότητες πώλησης.

— Τι πρέπει να γίνει προκειμένου να αυξηθεί περαιτέρω η παραγωγή στους συγκεκριμένους κλάδους;

Αρχικά, θα πρέπει να γίνει στροφή του ελεύθερου δικτύου στις ασφαλίσεις ζωής. Αυτό μπορεί να γίνει με εντατικότερη εκπαίδευση του δικτύου από τις εταιρείες και ενημέρωση των πρακτόρων από θεσμικούς φορείς και σωματεία σχετικά με τη σπουδαιότητα του συγκεκριμένου κλάδου στο ευ ζην των συμπολιτών μας. Επιπλέον, μπορεί να καθιερωθεί φοροαπαλλογή στα ασφαλιστρα ζωής, όπως ίσχυε παλιά, και να γίνει μεταρρύθμιση της επικουρικής ασφάλισης και κινητροδότηση του δεύτερου και τρίτου πυλώνα, ώστε να αναπτυχθεί περαιτέρω το κεφαλαιοποιητικό σύστημα συνταξιοδότησης. Τέλος, θα ήταν ωφέλιμη η διασύνδεση των οικονομικών τμημάτων των πανεπιστημίων με την αγορά εργασίας, ώστε να υπάρχει συνεχής ροή ανθρώπων με νέες ιδέες στο επάγγελμα του ασφαλιστή.

— Προωθούνται οι ασφαλίσεις αυτές από το Internet και άλλα εναλλακτικά κανάλια διανομής και ποιοι οι κίνδυνοι για τους ασφαλισμένους;

Το Internet και άλλα εναλλακτικά κανάλια διανομής προωθούν ασφαλιστικά προϊόντα και των τριών κλάδων

ασφάλισης. Ωστόσο, τα βασικά κανάλια διανομής των ασφαλιστικών προϊόντων ζωής και υγείας που χρησιμοποιούν σχεδόν όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες ζωής στην Ελλάδα είναι οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές. Κάποιες από τις ασφαλιστικές χρησιμοποιούν ως κανάλια διανομής και τράπεζες, με τις οποίες συνεργάζονται στον κλάδο των τραπεζικών ασφαλίσεων (bankassurance).

Ο κίνδυνος για τους ασφαλισμένους από την προώθηση ασφαλειών ζωής μέσω Ιντερνέτ και εναλλακτικών καναλιών έγκειται στα εξής:

- Για να προταθεί ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής χρειάζεται ενδελεχής ανάλυση των αναγκών του πελάτη. Η ανάλυση προκύπτει από ερωτηματολόγιο (έντυπο αναγκών), το οποίο δύσκολα συμπληρώνεται αν δεν γίνει διά ζώσης συνάντηση του ασφαλιστή με τον υποψήφιο ασφαλιζόμενο.

- Οι ασφαλίσεις ζωής προϋποθέτουν γνώση του αντικειμένου από πλευράς του ασφαλιστή και συνεχή εκπαίδευση. Αυτό απαιτεί ο διαμεσολαβητής να έχει σαν κύριο επάγγελμά του τις ασφαλίσεις και όχι να τις προωθεί επειδή έχει την υποχρέωση να το κάνει. Ο δε ενδιαφερόμενος προς ασφάλιση πρέπει να έχει σαν κύριο κριτήριο επιλογής ασφαλιστικού προγράμματος τη γνώση του αντικειμένου από πλευράς του ασφαλιστή και όχι την ευκολία ασφάλισης.

- Ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής έχει πολλές παραμέτρους, όπως όρια κάλυψης, απαλλαγές, συμπληρωματικές καλύψεις. Όλα αυτά χρειάζεται να εξηγούνται στον υποψήφιο προς ασφάλιση και να προτείνεται η βέλτιστη λύση ασφάλισης. Αυτό είναι δύσκολο να γίνει όταν δεν υπάρχει αλληλεπιδραστικότητα μεταξύ ασφαλιστή και ασφαλισμένου, όπως όταν ασφαρίζεται κάποιος μέσω online πλατφόρμας ασφάλισης.

- Ενδέχεται οι όροι ενός online προγράμματος ασφάλισης ζωής να είναι υποδεέστεροι από ένα παρόμοιο που διατίθεται μέσω φυσικού δικτύου λόγω προσπάθειας περιορισμού του κόστους.

— Ποιος ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στην προώθηση των ασφαλειών ζωής-προστασίας;

Ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στην προώθηση των ασφαλειών ζωής-προστασίας είναι καθοριστικός και αυτό συμβαίνει γιατί η πώληση ασφαλειών ζωής απαιτεί ευρεία γνώση του αντικειμένου και ικανότητα μετάδοσης αυτών των γνώσεων στον ασφαλισμένο. Ο υποψήφιος προς ασφάλιση πρέπει να αγοράσει κάτι το οποίο δεν έχει ανάγκη σήμερα, αλλά πιθανότατα θα το χρειαστεί στο μέλλον. Η ικανότητα πώλησης είναι εν μέρει έμφυτο ταλέντο και εν μέρει επίκτητη. Αποκτιέται με συνεχή εκπαίδευση και διάθεση βελτίωσης εκ μέρους του ασφαλιστή. Κανείς υποψήφιος πελάτης δεν θα κάτσει να διαβάσει επιχειρήματα πώλησης στο Ιντερνέτ ή να τα ακούσει από έναν πιστοποιημένο υπάλληλο τράπεζας. Άλλωστε, οι τραπεζικοί υπάλληλοι πουλάνε τυποποιημένα προϊόντα ζωής επειδή υποχρεούνται και όχι επειδή είναι το κυρίως αντικείμενο βιοπορισμού τους.

Η σύναψη ασφαλιστηρίου ζωής προϋποθέτει ένα «πάντρεμα» ασφαλιστή και ασφαλισμένου, καθώς η σχέση θα είναι μακροχρόνια. Τοιμώ να πω ότι μερικές φορές είναι σχέση ζωής. Ένας από τους πρώτους μου πελάτες συνήψε το ασφαλιστήριο ζωής με εμένα το 1996, δηλαδή 27 χρόνια πριν. Εξακολουθεί να είναι ασφαλισμένος στο γραφείο μου και έχουμε γίνει φίλοι. Η σχέση αυτή δεν μπορεί να αντικατασταθεί από κανένα απρόσωπο δίκτυο πωλήσεων. 

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΣΚΙΤΖΗΣ

Ξεκίνησα την πορεία μου στον ασφαλιστικό κλάδο το 1993. Ήμουν διασυνδεδεμένος ασφαλιστικός σύμβουλος στην Ασπίς Πρόνοια από τον Νοέμβριο του 1993 έως τον Σεπτέμβριο του 2009. Από τον Νοέμβριο του 2009 έως σήμερα διατηρώ γραφείο ασφαλειών ως ανεξάρτητος πράκτορας. Είμαι πιστοποιημένος με τα πτυχία Α' και Δ' της ΤΤΕ, κατέχω τον τίτλο LUTC Fellow, έχω βεβαίωση σπουδών στο Advanced Business Management του Ανοικτού Πανεπιστημίου του ΕΛΚΠΑ, μιλώ αγγλικά και γερμανικά.

Από τον Ιούνιο του 2013 μέχρι και σήμερα εκλέγομαι πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Χανίων.

Τον Δεκέμβριο του 2019 εκλέχθηκα μέλος τριετούς θητείας στο διοικητικό συμβούλιο της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών ΠΟΑΔ. Τον Ιανουάριο του 2023 εκλέχθηκα για δεύτερη φορά στο εννεαμελές Δ.Σ. της Ομοσπονδίας στη θέση του ταμία.

Είμαι μέλος του Δ.Σ. της Σύμπραξης Φορέων Χανίων για την Ανάπτυξη και την Απασχόληση.

Είμαι παντρεμένος και πατέρας δύο παιδιών.



Η διατηρησιμότητα των ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΖΩΗΣ

Όταν ήμουν διευθυντής υποκαταστήματος το 1985 στην INTERAMERICAN, η υπηρεσία εκπαίδευσής μου έστειλε το θέμα «διατηρησιμότητα Συμβολαίων Ζωής» για τη συγκέντρωση του γραφείου. Μοιράζομαι 38 χρόνια μετά την ιδέα στη μνήμη του Ν. Πάππα. Διαβάστε την επιστολή και κάνετε το ίδιο:

«Είναι γεγονός ότι κάθε εβδομάδα γίνονται συγκεντρώσεις των Συνεργατών των Υποκαταστημάτων. Ενώ αυτό είναι πραγματικότητα, υπάρχει ανάγκη να διοργανώσουμε καλύτερα τα θέματα που έχουμε βάλει στην ημερήσια διάταξη, ώστε να τα προετοιμάσουμε με τις κατάλληλες ιδέες και εκπαιδευτικά θέματα που θα μας επιτρέψουν να συνεχίζουμε τις συζητήσεις μας γύρω από τα θέματα του επαγγέλματος σε μια οργανωμένη και πιο ουσιαστική βάση.

Συνεχίζοντας την τακτική που ξεκινήσαμε πριν μερικά χρόνια συνημμένως σας αποστέλλουμε μια ιδέα για τη συγκέντρωση του Υποκαταστήματός σας για την επόμενη εβδομάδα με θέμα: “Η διατηρησιμότητα των Συμβολαίων Ζωής”. Ελπίζω οι ιδέες αυτές να σας φανούν χρήσιμες και θα χαρούμε να ακούσουμε τις απόψεις και τα σχόλιά σας».

Με φιλικούς χαιρετισμούς

Ν. Πάππας, Διευθυντής Εκπαίδευσης

IN/επ ΚΟΙΝ: κ.κ. Δ. Κοντομηνά, Β. Καητιά
Διευθυντές Πωλήσεων
Επιθεωρητές Πωλήσεων

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Εάν αγοράσω ένα αυτοκίνητο και δεν το συντηρώ, θα καταστραφεί γρήγορα και δεν θα έχω αυτοκίνητο.

Εάν φυτέψω ένα δέντρο και δεν το περιποιούμαι, θα ξεραθεί και δεν θα φάω ποτέ από τους καρπούς του.

Εάν πουλήσω μία ασφάλεια ζωής και δεν την πουλήσω σωστά ή δεν φροντίζω τον πελάτη, και αυτή θα ακυρωθεί και το αποτέλεσμα θα είναι απώλεια εισοδήματος.

Στη δουλειά μας σαν ασφαλιστές, επιτυχία δεν σημαίνει μονάχα να πουλήσουμε όσες πιο πολλές ασφάλειες μπορούμε, αληθιά και να τις διατηρήσουμε. Σημασία έχει να διατηρούμε τις ασφάλειες που πουλάμε. Είναι κρίμα να καταβάλουμε τόσες προσπάθειες να πουλήσουμε μία ασφάλεια ζωής και να την αφήνουμε, για διάφορους λόγους, να ακυρώνεται. Μία ακυρωμένη ασφάλεια ζωής ζημιώνει τον ασφαλιστή, ζημιώνει την εταιρεία μας, ζημιώνει το θεσμό και το επάγγελμα γενικά.

Τα ασφαλιστήρια ζωής ακυρώνονται για τους εξής λόγους:

1. Ο πελάτης «αγόρασε» περισσότερη κάλυψη απ' ό,τι



μπορεί άνετα να αντέξει οικονομικά.

2. Ο πελάτης δεν έχει πεισθεί για το επείγον της ανάγκης του ασφαλιστηρίου που «αγόρασε».

3. Το πρόγραμμα που του σχεδιάσαμε δεν ήταν το πλέον κατάλληλο για τις ιδιαίτερες ανάγκες του πελάτη.

4. Η παράδοση του συμβολαίου ήταν κυριολεκτικά μία «χειρονομία παραδόσεως», δηλαδή ο ασφαλιστής δεν αφιέρωσε το χρόνο να ανακεφαλαιώσει τους λόγους και τις συγκεκριμένες ανάγκες για τις οποίες αγόρασε ο πελάτης την προστασία και τις παροχές του συμβολαίου.

5. Η σύζυγος του ασφαλισμένου δεν γνωρίζει την ανάγκη που εξυπηρετεί το ασφαλιστήριο ζωής ή δεν έχει πεισθεί ότι το ασφαλιστήριο ζωής παρέχει λύση στο σημερινό ή μελλοντικό τους οικονομικό πρόβλημα.

6. Το συμβόλαιο δεν «αγοράσθηκε» για να αντιμετωπίσει κάποια συγκεκριμένη ανάγκη.

7. Ο ασφαλιστής πούλησε την ιδέα της ασφάλισης, αλλά δεν πούλησε τις παροχές που αποκομίζονται από το ασφαλιστήριο ζωής.

8. Ο πελάτης αισθάνεται ότι πείστηκε να αγοράσει από έναν «επιτήδειο πωλητή», παρά από έναν ασφαλιστή που του ενέπνευσε εμπιστοσύνη ως προς την αναγκαιότητα της ασφάλισής του.

9. Η τακτοποίηση των καταβολών ασφαλιστρών δεν έγινε έτσι ώστε να εξυπηρετεί κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο τον πελάτη.

10. Ο ασφαλιστής θεώρησε ότι τελείωσε η επαγγελματική του υποχρέωση έναντι του πελάτη μετά την αγορά του συμβολαίου από τον πελάτη.

11. Συχνά, τα αίτια της ακυρώσεως βρίσκονται στο στάδιο της συνέντευξης πωλήσεως και στην ελλιπή ενημέρωση του πελάτη εκ μέρους του ασφαλιστή.

Η ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΚΑΙ ΣΥΜΦΕΡΕΙ ΤΟΥΣ ΠΑΝΤΕΣ

Βεβαίως, στην εργασία διατήρησης των συμβολαίων, πρωτεύοντα ρόλο παίζει ο ασφαλιστής, με τη συμπαράσταση και κατεύθυνση του υποκαταστήματος και της εταιρείας. Η βελτίωση των παραγόντων που επηρεάζουν το ποσοστό της διατηρησιμότητας σημαίνει μεγαλύτερο εισόδημα για τον ασφαλιστή, το υποκατάστημα και την εταιρεία.

ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ ΤΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ Η ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Η απάντηση στην ως άνω ερώτηση εξαρτάται από τις εξής μικρότερες ερωτήσεις και απαντήσεις, στις οποίες ο ασφαλιστής μπορεί να δώσει πιο συγκεκριμένες απαντήσεις:

- Ποιοι είναι οι κύκλοι αναζητήσεως πελατών του;
- Ποιος είναι ο πελάτης; (Εχει ανθρωπιά; Οικογενειακά συναισθήματα;)

- Ποιο είναι το επάγγελμά του; (Σταθερότητα εισοδήματος)
- Ποιες είναι οι πραγματικές του οικονομικές δυνατότητες;
- Γιατί έκανε την ασφάλεια; (Ηλικία, οικογενειακές υποχρεώσεις κ.λπ.)

- Τι εξυπηρέτηση (service) του παρέχω; (Προσωπικό ενδιαφέρον, τακτική επικοινωνία, ανανέωση σκοπού και αξία συμβολαίου, τροποποιήσεις συμβολαίου, αλληλαγές κ.λπ.)
- Ποια η συχνότητα καταβολής ασφαλιστρών;

Σε όλους αυτούς τους παράγοντες, τον σημαντικότερο ρόλο παίζει ο ασφαλιστής.

Συμπέρασμα: Ακυρωμένα συμβόλαια ζωής δεν σημαίνει μόνον απώλεια σταθερού εισοδήματος εκ μέρους του ασφαλιστή, αλλά επίσης ότι έχει κλονιστεί η πίστη του πελάτη στο θεσμό της ασφάλειας ζωής. Ανανεώστε τις επαφές με τους πελάτες σας και προλάβετε τις ακυρώσεις!

ΙΔΕΕΣ ΠΟΥ ΒΟΗΘΟΥΝ ΣΤΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

Ένας ασφαλιστής από την Οκλαχόμα της Αμερικής, μαζί με την παράδοση του συμβολαίου, δίνει και την ακόλουθη επιστολή στον κάθε πελάτη του, που αποστολέας είναι το ίδιο το συμβόλαιό του:

Είμαι το Ασφαλιστήριο Ζωής σας.

Εσείς κι εγώ έχουμε κοινούς σκοπούς σ' αυτόν τον κόσμο. Είναι δική σας δουλειά, δική σας υποχρέωση να προμηθεύετε τροφή, ρουχισμό, στέγαση, μόρφωση, ιατρική περίθαλψη και πολλά άλλα αγαθά στα αγαπημένα σας πρόσωπα. Και κάνετε τη δουλειά σας αυτή, ενώ εγώ θα βρίσκομαι σε κάποιο συρτάρι ή χρηματοκιβώτιό σας.

Σας πιστεύω και σας εμπιστεύομαι. Μέσα από τα εισοδήματά σας, δεβαίω, θα βγει και το κόστος της συντήρησής μου. Μερικές φορές, πιθανόν να σας φανώ άχρηστο, αλλά κάποια μέρα (και ποιος ξέρει πότε...) εσείς και εγώ θα αλλάξουμε ρόλους.

Όταν εσείς θα αναπαύεστε, θα ζωντανέψω εγώ και θα αναλάβω τη δική σας δουλειά, τις δικές υποχρεώσεις. Εγώ θα προμηθεύσω την τροφή, τα ρούχα, τη στέγη, τη μόρφωση, την ιατρική περίθαλψη και τα άλλα πράγματα που θα συνεχίσει η οικογένειά σας να χρειάζεται, όπως ακριβώς κάνετε εσείς τώρα. Όταν η δική σας δουλειά, ο δικός σας αγώνας συμπληρωθεί, δ' αρχίσει ο δικός μου. Μέσω εμού, τα δικά σας τα χέρια θα συνεχίσουν να δουλεύουν. Και οποτεδήποτε αισθανθείτε ότι το τίμημα που πληρώνετε για τη συντήρησή μου είναι λίγο βαρύ, να θυμάστε ότι εγώ θα κάνω πιο πολλά πράγματα για σας και την οικογένειά σας, απ' ό,τι εσείς για μένα. Αν εσείς κάνετε το καθήκον σας, θα κάνω κι εγώ το δικό μου.

Με ειλικρίνεια δικό σας,

Το Συμβόλαιό σας

Γιατί οι άνθρωποι αγοράζουν ασφάλεια ζωής:

1. Οι υποψήφιοι πελάτες θέλουν να είναι απαλλαγμένοι οικονομικών υποχρεώσεων σε περίπτωση θανάτου τους και δεν θέλουν να φορτώσουν τα έξοδα της κηδείας τους στις οικογένειές τους (Πρόγραμμα τελευταίων εξόδων).
2. Οι υποψήφιοι πελάτες θέλουν να συμπληρώσουν την κύρια ασφαλιστική τους κάλυψη, ώστε οι οικογένειές τους να συνεχίσουν να ζουν στο ίδιο επίπεδο ζωής.
3. Οι υποψήφιοι πελάτες θέλουν να συμπληρώσουν την κύρια ασφαλιστική τους κάλυψη, ώστε μετά τη συνταξιοδότησή τους να μη δουν το επίπεδο διαβιώσεώς τους να πέφτει δραστικά.
4. Αν οι υποψήφιοι πελάτες πεθάνουν και αφήσουν ασφάλεια ζωής που να καλύπτει μόνο τα τελευταία έξοδα, οι οικογένειές τους δεν θα έχουν αρκετά χρήματα για να καλύψουν τα κενά που θα δημιουργηθούν μετά το θάνατο του πατέρα (Κεφάλαιο Προσαρμογής).
5. Στη διάρκεια των ετών που ο γονέας που επιζεί πρέπει να μείνει σπίτι για να φροντίσει τα παιδιά, η ασφάλεια ζωής μπορεί να εγγυηθεί ένα σταθερό εισόδημα.
6. Οι υποψήφιοι πελάτες χρειάζονται ένα κατάλληλο εγγυημένο εισόδημα (Πρόγραμμα Συνταξιοδοτήσεως).
7. Οι υποψήφιοι πελάτες χρειάζονται ένα σαφές πρόγραμμα με σαφείς στόχους που δεν εξαρτάται από τυχοδιωκτικές ενέργειες.
8. Ο υποψήφιος πελάτης ίσως έχει αγοράσει κάποιο σπίτι και θέλει να βεβαιωθεί ότι θα παραμείνει στην οικογένεια, ακόμα κι αν δεν βρίσκεται στη ζωή για να πληρώνει τις δόσεις (Πρόγραμμα καλύψεως ενυπόθηκου δανείου).
9. Οι περισσότεροι γονείς θέλουν να δουν τα παιδιά τους να πηγαίνουν σε Ανώτατη Σχολή (Κεφάλαιο Σπουδών).
10. Οι γονείς θέλουν να δουν τα παιδιά τους προστατευμένα, όσο ακόμα αυτά είναι νέα (Ασφάλιση Νεότητας).
11. Οι οικογένειες θέλουν έναν τρόπο για να λύσουν τις βασικές ανάγκες της προστασίας για κάθε μέλος τους (Οικογενειακό Πρόγραμμα).
12. Ο θάνατος της μητέρας μπορεί να έχει τον ίδιο οικονομικό αντίκτυπο με το θάνατο του πατέρα.
13. Οι γονείς επιθυμούν να αφήσουν ένα κεφάλαιο μετά το θάνατό τους για κάποιον ειδικό λόγο, όπως να βοηθήσουν τα παιδιά τους να φτιάξουν μια δική τους επιχείρηση, να εξασφαλίσουν το ανάπηρο παιδί τους κ.λπ.
14. Η γέννηση ενός παιδιού αυξάνει τις ευθύνες του πατέρα και της μητέρας.
15. Ο γάμος αυξάνει τις ευθύνες του ατόμου.
16. Μια νέα δουλειά ή μια προαγωγή αυξάνει την «αξία» ενός ατόμου και την ικανότητά του να πληρώσει για μια κατάλληλη ασφαλιστική προστασία.
17. Η αποφοίτηση από ανώτερη ή ανώτατη σχολή σημειώνει την αρχή της οικονομικής ανεξαρτησίας του ατόμου.
18. Μια επιχείρηση πρέπει να προστατεύει την επένδυσή της σε υπαλλήλους που κατέχουν θέσεις-κλειδιά.
19. Οι επιχειρήσεις χρειάζονται μεθόδους για να ανεβάσουν την πιστωτική τους θέση.
20. Οι επιχειρηματίες με προσωπικές επιχειρήσεις πρέπει να έχουν ένα πρόγραμμα για την προστασία των επιχειρήσεών τους για λογαριασμό αυτών που θα τους διαδεχθούν.
21. Οι συντάξιμοι πρέπει να προστατεύονται από τον κίνδυνο να χαλάσει ο συνταξιοδοτικός εξαιτίας ενός αδιάφορου κληρονόμου.
22. Ίσως είναι απαραίτητη μια μέθοδος για τη ρευστοποίηση των συμφερόντων ενός μετόχου.
23. Ίσως είναι απαραίτητη μια μέθοδος για τη χρηματοδότηση μιας συμφωνίας αγοράς και πωλήσεως.
24. Ίσως χρειάζεται κάποια μέθοδος για τη χρηματοδότηση συνταξιοδοτικών προγραμμάτων.
25. Οι υποψήφιοι πελάτες θα θέλουν να προετοιμαστούν για συνταξιοδότηση.



ΚΑΛΟΚΑΙΡΑΚΙ, η μεγάλη παγίδα της χρονιάς!

Γράφει η ψυχολόγος – συγγραφέας Δρ **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**

Η Ελλάδα είναι η κατεξοχήν χώρα του καλοκαιριού! Ήλιος, θάλασσα, ψάρια, διακοπές! Οι περισσότεροι περιμένουμε το καλοκαίρι πώς και πώς για να βγούμε, να φάμε, να πιούμε, να κολυμπήσουμε, να ξενυχτήσουμε, να αθλητέψουμε και τόσα άλλα!

Μεγάλη παγίδα το ελληνικό καλοκαίρι. Όλοι φαντασιωνόμαστε τα καλύτερα, τα νοστιμότερα, τα πιο ξέγνοιαστα, αλλήλα πόσοι από μας τελικά θα κάνουμε το όνειρο πραγματικότητα;

Θα ήθελα να σας προσκαλέσω να ξεχωρίσουμε το όνει-

ρο από την προσδοκία.

Το όνειρο αποτελεί το απαραίτητο καύσιμο για να αντέχουμε στο στρες, στις κακουχίες, στις ματαιώσεις, στα δύσκολα γενικώς. Είναι πολύ σημαντικό για την ψυχική μας υγεία να επιτρέπουμε στον εαυτό μας να ονειρεύεται. Τα όνειρα βοηθούν τον εγκέφαλό μας να παραγάγει τις απαραίτητες ορμόνες της χαράς που μας βοηθούν να συγκεντρωνόμαστε πιο εύκολα στη δουλειά μας, να κουραζόμαστε λιγότερο, να μην παχαίνουμε, να κοιμόμαστε καλύτερα, να είμαστε πιο ήρεμοι, πιο συνεργάσιμοι, λιγότερο γκρινιάρηδες, πιο καλοί για τον πλανήτη!

Ο άνθρωπος που ονειρεύεται δεν αποκαρδιώνεται εύκολα γιατί ξέρει πως αν το όνειρό του δεν πραγματοποιηθεί τώρα, θα πραγματοποιηθεί αργότερα. Κι αν δεν γίνει ακριβώς αυτό που ονειρεύτηκε, θα γίνει κάτι άλλο καλό που το πλησιάζει. Ταυτόχρονα, ο άνθρωπος που ονειρεύεται περνάει πολύ όμορφο χρόνο αγκαλιά με το όνειρό του.

Όταν κάνουμε όνειρα, είναι σαν να βάζουμε ένα αναπαικτικό μαξιλαράκι στη μέση μας ή στον αυχένα μας, εκεί όπου πονάμε. Τα όνειρα μας δίνουν μια ανακούφιση και μια προοπτική. Μας συντροφεύουν στις δυσκολίες και μας δείχνουν το ξέφωτο που υπάρχει κάπου εκεί κι αν μην το βλέπουμε τη δεδομένη στιγμή.

Επίσης το άλλο καλό με τα όνειρα είναι πως δεν κοστίζουν! Δεν υπόκεινται σε ΦΠΑ, ούτε φορολογούνται στο εισόδημα! Είναι τσάμπα! Και φυσικά δεν δίνουμε σε κανέναν λογαριασμό για τα όνειρά μας. Δεν οφείλουμε εξηγήσεις, ούτε χρειάζεται να απολογηθούμε!

Πολλοί άνθρωποι που μεγάλωσαν σε σπίτια όπου δεν τους επέτρεπαν να αξιοποιούν τη φαντασία τους μπορεί να γυρίσουν και να σε αποκαλέσουν «ψωνάρα» για το όνειρό σου! Μη μασάς! Δεν είσαι εσύ «ψωνάρα», είναι αυτοί «ψυχικά ανάπηροι».

Δυστυχώς, κάποιοι γονείς μεγαλώνουν τα παιδιά τους σε ένα κλίμα όπου πρωταγωνιστεί το σωστό και το λάθος, το χρήσιμο και το περιττό, το συμφέρον και η σπατάλη. Τα παιδιά που μεγαλώνουν μέσα σε οικογένειες όπου δεν επιτρέπεται να ονειρεύονται, δεν επιτρέπεται να φαντασιώνονται όμορφα πράγματα, εξελίσσονται σε άτομα δύσκαμπτα, όχι δημιουργικά και επικριτικά προς τους άλλους. Αυτά είναι τα άτομα που θα σε πουν «ψωνάρα». Οπότε απλά δεν τα παίρνεις στα σοβαρά!

Συνέχισε λοιπόν να ονειρεύεσαι με καμάρι και μοιράσου τα όνειρά σου με αυτούς που μπορούν να τα εκτιμήσουν και να τα σεβαστούν.

Ας περάσουμε τώρα στις προσδοκίες. Οι προσδοκίες δεν αποτελούν όνειρα, αντίθετα είναι μεγάλες και επικίνδυνες παγίδες. Οι προσδοκίες βάζουν μπροστά μας μια εικόνα που μοιάζει με όνειρο, αλλά αν αυτή η φανταστική εικόνα δεν πραγματοποιηθεί, τότε αποκαρδιωνόμαστε, τα βάζουμε μαύρα κι άραχνα, θυμώνουμε, παθαίνουμε κατάθλιψη και άντε μετά να συνέλθουμε!

Αυτό παθαίνει κάποιος που λέει «θα έχω χάσει 12 κιλά μέχρι τις διακοπές» ή «θα είμαι καλά όταν το παιδί μου μπει στο παν/μιο» ή «φέτος το καλοκαίρι θα ερωτευτώ» ή, το απλό, «στις διακοπές θα περάσω τέλεια»! Δυστυχώς όταν δεν επαληθεύονται αυτού του είδους τα προγνωστικά, ερχόμαστε σε πολύ άσχημη θέση.

Κάθε είδους προγνωστικό είναι παγίδα! Τα κακά προγνωστικά λειτουργούν ως αυτοεκληθευόμενες προφητείες. Για παράδειγμα όταν σκεφτόμαστε «να δεις που και φέτος δεν θα περάσω καλά», αυτό λειτουργεί ανασταθμικά και μας συντονίζει σε συμπεριφορές που οδηγούν σε δυσάρεστες εμπειρίες. Χωρίς να το καταλαβαίνουμε, με έναν τρόπο ασυνείδητο, φέρνουμε τα πράγματα έτσι που στο τέλος δεν περνάμε καλά.

Εξίσου παγιδευτική είναι και μια προσδοκία με θετικό πρόσημο. «Φέτος θα κάνω τις καλύτερες διακοπές»! Και τι θα γίνει αν σπάσω το πόδι μου, αν κάποιος δικός μου πάθει κάτι, αν μου κλέψουν το πορτοφόλι με όλες μου τις κάρτες, αν το δωμάτιο που έκλεισα στο νησί είναι μάπα, αν η φίλη που θα ερχόταν μαζί μου αρρωστήσει και δεν έρθει, αν το παιδί μου βαριέται και γκρινιάζει, αν έχει πολλή κουνούπια...

Ονειρευτείτε λοιπόν άφοβα χωρίς δεσμεύσεις. Μάλιστα σας προτείνω να ονειρευτείτε και να πείτε στον εαυτό σας «κι αν αυτό δεν γίνει, κάτι καλύτερο θα συμβεί»!

Οχυρώστε τον εαυτό σας με θετική ενέργεια, προσκαλώντας κοντά σας το καλύτερο, χωρίς να το δένετε κόμπο, και καλές διακοπές! **ΝΑΙ**

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 εκπαιδευτρια 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 Ιατρικής 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.

**Μη στείλεις τον
υφιστάμενό σου
για coaching, αλλά
τον εαυτό σου:
Οδηγίες χρήσεως
coaching για
managers**



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

Συνήθως στη θεραπεία/συμβουλευτική ζεύγους ο ένας από τους δύο θεωρεί πως ο ίδιος δεν θα έπρεπε να βρίσκεται στο γραφείο του θεραπευτή. Συχνά έρχεται η στιγμή κατά τη διάρκεια της συνεδρίας, στην οποία το ένα μέρος της σχέσης πηγαίνει στην τουαλέτα και τότε ο άλλος γέρνει προς τον θεραπευτή και λέει:

«Εγώ δεν έχω κάποιο πρόβλημα. Πρέπει όμως να βοηθήσουμε την/τον Χ. Για αυτό είμαι εδώ. Ό,τι χρειαστείτε να μου πείτε, νοιάζομαι».

Βλέπετε, στις σχέσεις και όχι μόνο μας αρέσει να φροντίζουμε τον άλλο, μας είναι πιο εύκολο να πιστεύουμε πως ο άλλος χρειάζεται να αλληλέν.

Το ίδιο συμβαίνει και στο coaching στις επιχειρήσεις, όταν ο manager επιλέγει να εντάξει τον υφιστάμενό του σε ένα πρόγραμμα coaching. Συνήθως εντοπίζει κάποια χαρακτηριστικά τα οποία θα ήθελε να δει τον συνεργάτη του να βελτιώνει και τον ενημερώνει πως η εταιρεία του παρέχει ένα πρόγραμμα coaching. Ο υφιστάμενος είτε νομίζει πως έχει κάποιο πρόβλημα και η συμμετοχή του σε ένα τέτοιο πρόγραμμα τον στοχοποιεί, καθώς το βλέπει σαν ένα πρόγραμμα αναμόρφωσης, είτε νομίζει πως είναι καταπληκτικός και η εταιρεία τον επιβραβεύει για την τελειότητά του.

Το coaching όμως δεν λειτουργεί έτσι. Πρώτον, ο manager χρειάζεται να επικοινωνήσει στον υφιστάμενο πως ο οργανισμός επιλέγει να επενδύσει σε εκείνον ώστε να ωφεληθεί μέσα από αυτή τη διαδικασία προσωπικής ανάπτυξης και να του γνωστοποιήσει την ατζέντα πάνω στην οποία θέλει να εστιάσει. Αυτό μάλιστα μπορεί να γίνει ακόμα πιο ολοκληρωμένα αξιοποιώντας την αξιολόγηση

του ατόμου ώστε να είναι σαφή τα σημεία προς ανάπτυξη και το τι έχει το άτομο να ωφεληθεί από την ανάπτυξη των σημείων αυτών.

Δεύτερον, τις περισσότερες φορές ο manager παραπέμπει τον υφιστάμενό του για coaching με την ίδια αντίληψη με την οποία και οι προπονητές στέλνουν τον αθλητή τους στον αθλητικό ψυχολόγο και οι γονείς πηγαίνουν το παιδί τους στον ψυχολόγο: «Φτιάξε το!» Και τις περισσότερες φορές είναι ο προπονητής που χρειάζεται να βελτιώσει την προσέγγισή του και οι γονείς που χρειάζεται να μάθουν πώς να προσεγγίζουν και να επικοινωνούν με το παιδί. Έτσι και στο coaching, συχνά η ευκαιρία κρύβεται όχι στο να κάνει coaching ο υφιστάμενος, αλλά ο manager ώστε αναπτύξει τις δεξιότητες να ηγείται, να διαχειρίζεται διαφορετικές προσωπικότητες, να δέχεται τις πληροφορίες που του τροφοδοτεί η ομάδα του, να αναπτύξει αισθητήρες για το επίπεδο πίεσης που μπορεί η ομάδα του να δέχεται και να αναπτύξει κάθε άλλη δεξιότητα που θα τον βοηθήσει να αντιμετωπίσει παθογένειες που μπορεί να προέρχονται ακόμα και από τον ίδιο τον οργανισμό.

Είναι σημαντικό, λοιπόν, ο manager να εστιάζει πρωτίστως στο τι χρειάζεται να βελτιώσει και ποιες δεξιότητες θα του είναι χρήσιμες να αναπτύξει ο ίδιος για τον δικό του ρόλο και έπειτα βεβαίως να παρέχει την ίδια ευκαιρία ανάπτυξης επενδύοντας και στο coaching των υφισταμένων του. Αν δεν το κάνει, τότε ο υφιστάμενος θα αναπαράγει το ίδιο σκεπτικό, δηλαδή το ότι «όταν κάτι δεν μπορώ να διαχειριστώ, θα στέλνω τους υφιστάμενους μου σε εκπαιδεύσεις και coaching». Όμως, το coaching δεν είναι outsourcing προβλημάτων που δυσκολευόμαστε να διαχειριστούμε, αλλά μια επένδυση στους ανθρώπους μας ώστε να ανεβαίνει η στάθμη της ποιότητας και της αποτελεσματικότητας όλης της ομάδας. Μιλάμε δηλαδή για τη δημιουργία μιας κουλτούρας. Και οι κουλτούρες διαποτίζουν ένα σύνολο πιο αποτελεσματικά όταν ηγούμαστε με το παράδειγμά μας! **ΝΑΙ**

ΒΑΓΓΕΛΗΣ Κ. ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ



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

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



ΕΛΠΕ:

Στα €1,72 δισ. η ασφαλισμένη αξία για τα σκάφη αναψυχής

Στα 1,724 δισ. ευρώ ανήλθε η ασφαλισμένη αξία για τα σκάφη αναψυχής στην Ελλάδα, σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, αναφορικά με τα στατιστικά στοιχεία ασφαλίσεων σκαφών αναψυχής 2022.

Ειδικότερα, η συνολική ασφαλισμένη αξία των συμβολαίων έφτασε τα 1,72 δισ. ευρώ, η συνολική ασφαλισμένη αξία των επαγγελματικών σκαφών με πλήρωμα έφτασε τα 672,5 εκατ. ευρώ, ενώ η συνολική ασφαλισμένη αξία των επαγγελματικών σκαφών χωρίς πλήρωμα έφτασε τα 215,9 εκατ. ευρώ.

Κυρίαρχη μορφή διαμεσοδήλησης στις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής ήταν η μη αποκλειστική συνεργασία με πράκτορες (66,4% του συνόλου της παραγωγής ασφαλιστρών του κλάδου), ακολουθούμενη από τη συνεργασία με τους μεσίτες ασφαλίσεων (20,6% αντίστοιχα).

ΖΗΜΙΕΣ - ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που είχαν εκδοθεί το 2022 δηλώθηκαν 379 ζημιές εντός του 2022. Πληρώθηκαν αποζημιώσεις ύψους 0,7 εκατ. ευρώ εντός του 2022, ενώ στις 31 Δεκεμβρίου 2022 σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων 3,3 εκατ. ευρώ.

Επισημαίνεται ότι οι δηλωθείσες ζημιές και το απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων αφορούν στην αρχική εκτίμηση του πρώτου έτους (έτους έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου 2022).

Τονίζεται ότι τόσο το πλήθος των ζημιών όσο και το τελικό ποσό της αποζημίωσης των συμβολαίων αυτών θα διαφέρει όταν προστεθεί η μεταγενέστερη πληροφόρηση για τα συμβόλαια του συγκεκριμένου έτους, που δεν ήταν διαθέσιμη κατά τη σύνταξη της αναφοράς, μέχρι και τη λήξη όλων των συμβολαίων που είχαν εκδοθεί εντός του έτους.

ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ 2022

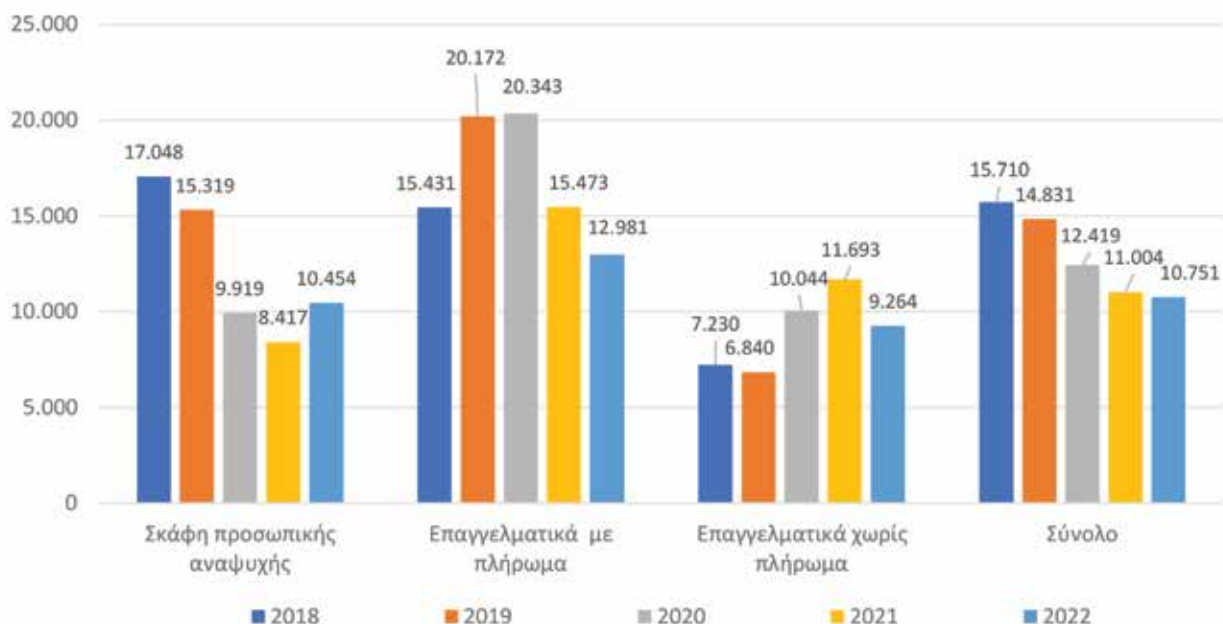
	Πλήθος Συμβολαίων	%	Ασφαλιζόμενη αξία (€)	%
Σκάφη προσωπικής αναψυχής	7.840	70,2%	835.794.980	48,5%
Επαγγελματικά με πλήρωμα	1.742	15,6%	672.492.608	39,0%
Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα	1.584	14,2%	215.904.612	12,5%
Σύνολο	11.166	100,0%	1.724.192.200	100,0%

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΚΑΛΥΨΕΩΝ ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ 2022

	Κάλυψη ελικοαξονικού συστήματος	% κάλυψης	Κάλυψη μηχανικών βλαβών	% κάλυψης
Σκάφη προσωπικής αναψυχής	1.239	15,8%	1.035	13,2%
Επαγγελματικά με πλήρωμα	538	30,9%	455	26,1%
Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα	50	3,2%	158	10,0%
Σύνολο	1.827	16,4%	1.648	14,8%

ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ 2022

	Πλήθος ζημιών	Πληρωθείσες αποζημιώσεις (€)	Εκκρεμείς αποζημιώσεις (€)
Σκάφη προσωπικής αναψυχής	177	361.954	1.488.372
Επαγγελματικά με πλήρωμα	95	232.162	1.000.999
Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα	107	154.463	836.834
Σύνολο	379	748.579	3.326.204

ΜΕΣΗ ΖΗΜΙΑ (€)


Σύμφωνα με τις απαντήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών επί του σκέλους του ερωτηματολογίου που αναφέρεται μόνο στα πολυσυμβατικά συμβόλαια, εκδόθηκαν 11.166 συμβόλαια κατά τη διάρκεια του 2022, ενώ καταγράφηκαν ακόμη 28.494 αυτόνομα συμβόλαια κάλυψης αστικής ευθύνης, μέρος των οποίων παρέμεινε σε ισχύ και εντός του 2023.

Τέλος, όπως επισημαίνεται, στην έρευνα του 2022 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 14 ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το 94,5% της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων των καλύψεων σκαφών και αστικής ευθύνης σκαφών, εκ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. **ΝΑΙ**



ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΗΡΩΜΑΤΩΝ ΠΛΟΙΩΝ:

**Αυξήθηκαν κατά 21%
οι δηλωθείσες ζημίες**



Αύξηση κατά 21% για τις δηλωθείσες ζημιές στις ασφαλίσεις πληρωμάτων πλοίων, το 2022, καταγράφει η έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ενώ μείωση σημειώθηκε στις πληρωθείσες αποζημιώσεις (-10,7%)

Ειδικότερα σύμφωνα με την έρευνα, συνολικά 968 συμβόλαια ήταν σε ισχύ το 2022 (998 αντίστοιχα το 2021). Δηλώθηκαν 2.077 ζημιές (1.717 το 2021) για τις οποίες πληρώθηκαν 0,7 εκατ. € και σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 2,0 εκατ. €. Τα αντίστοιχα μεγέθη για το 2021 ήταν 0,7 εκατ. € και 1,6 εκατ. €.

Από την επεξεργασία των απαντήσεων στο ερωτηματολόγιο του έτους 2022 (για το 2021 καταγράφονται τα ευρήματα της αντίστοιχης έρευνας) προκύπτουν τα εξής: Ενώ υπήρξε μια μικρή μείωση στο πλήθος των συμβολαίων τον τελευταίο χρόνο, αυξήθηκαν αρκετά (+21,0%) οι δηλωθείσες ζημιές του κλάδου.

Μείωση σημειώθηκε στις πληρωθείσες αποζημιώσεις (-10,7%), ενώ το απόθεμα των εκκρεμών αποζημιώσεων τέλος του έτους αυξήθηκε αρκετά (+22,5%).

Τα αίτια που προκάλεσαν τις αποζημιώσεις αναλύονται ξεχωριστά για τις πληρωθείσες και τις εκκρεμείς. Τα αίτια κατηγοριοποιούνται ως εξής: θάνατος (από ασθένεια ή από ατύχημα), μόνιμη ανικανότητα, πρόσκαιρη ανικανότητα (από ασθένεια ή από ατύχημα), νοσοκομειακή περίθαλψη, εξωνοσοκομειακή περίθαλψη και παλιννοστήσεις-αντικαταστάσεις.

Σύμφωνα με τα δεδομένα των αποζημιώσεων ανά αιτία τα οποία συλλέχθηκαν για το 2022, διαπιστώνεται ότι το μεγαλύτερο πλήθος περιστατικών αντιστοιχεί στην εξωνοσοκομειακή περίθαλψη, ενώ τα μεγαλύτερα ποσά αποζημιώσεων αντιστοιχούν στις παλιννοστήσεις-αντικαταστάσεις.

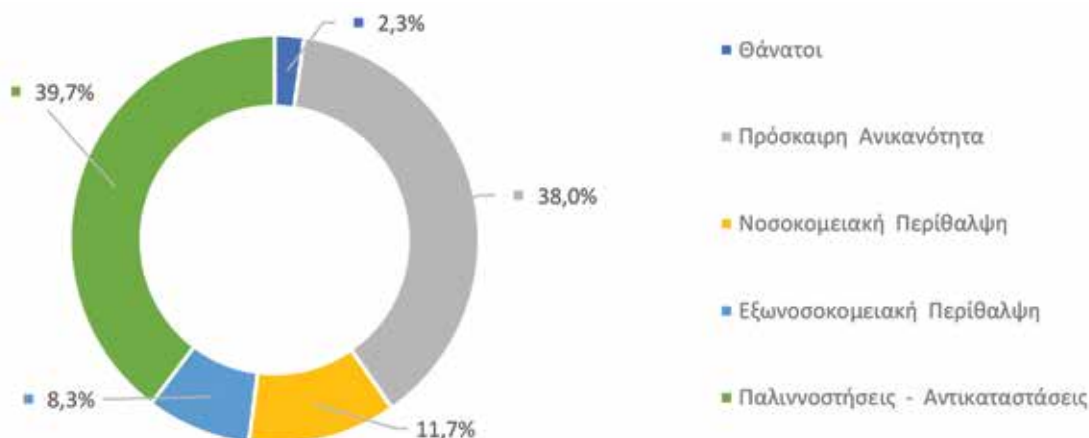
Κυρίαρχη μορφή διαμεσολήβησης στις ασφαλίσεις πληρωμάτων ήταν η μη αποκλειστική συνεργασία με πράκτορες (71,6% του συνόλου της παραγωγής ασφαλίσεων του κλάδου), ακολουθούμενη από την αποκλειστική συνεργασία με δίκτυα και πράκτορες (16,5% αντίστοιχα).

Στην έρευνα του 2022 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 3 ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το σύνολο της κάλυψης των πληρωμάτων πλοίων μεταξύ των επιχειρήσεων που είναι εγκατεστημένες στην Ελλάδα. **ΝΑΙ**

ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

	2022	2021	Μεταβολή (%)
Πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων (πλοία) ¹	968	998	-3,0%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών εντός του έτους για τα ανωτέρω συμβόλαια	2.077	1.717	+21,0%
Πληρωθείσες αποζημιώσεις εντός του έτους για τις παραπάνω ζημιές (€)	662.503	741.761	-10,7%
Απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων στο τέλος του έτους για τις παραπάνω ζημιές (€)	1.999.430	1.631.931	+22,5%

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ (ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ + ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ) ΑΝΑ ΑΙΤΙΑ



ΤΑΚΗΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ και ΓΙΩΡΓΟΣ ΛΟΥΒΑΡΗΣ

10 χρόνια 3P Insurance



Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Με θετικό πρόσημο είναι ο απολογισμός δεκαετίας της εταιρείας 3P Insurance, που παρουσιάζουν με συνέντευξή τους στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» οι συνιδρυτές της Τάκης Παλαιολόγος και Γιώργος Λούβαρης. Όπως τονίζουν, ο πρώτος υπερδωδεκάμηνος ισολογισμός της εταιρείας εμφάνισε έσοδα ασφαλιστικών εργασιών 2.095.697 ευρώ και ασφάλιστρα υπό διαχείριση (καθαρά συν δικαίωμα) 11.250.000 ευρώ. Ο αριθμός των συνεργατών ανέρχεται στους 285, των υπαλλήλων στους 14, ενώ τα κέρδη χρήσης ανέρχονται στις 110.882 ευρώ. Ερωτηθείς σχετικά, τονίζει ότι τον ασφαλιστικό σύμβουλο δεν μπορεί να τον αντικαταστήσει κανένας ηλεκτρονικός και διαδικτυακός πωλητής, ιδιαίτερα στα προϊόντα που απαιτούν εξειδίκευση, συνεχή ενημέρωση και υποστήριξη.

Διαβάστε αναλυτικά την συνέντευξη

— Δώστε μας περισσότερες πληροφορίες για την εταιρεία σας.

Η εταιρεία μας το 2023 διανύει το 10ο έτος της λειτουργίας της, οπότε αυτή η συνέντευξη είναι και κάτι σαν συνοπτικός απολογισμός δεκαετίας.

Η 3P Insurance εμπνεύστηκε και ιδρύθηκε το 2013 από καταξιωμένα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς διαφορετικής επαγγελματικής εξειδίκευσης. Ο πρώτος υπερδωδεκάμηνος ισολογισμός της εταιρείας είχε την ακόλουθη εικόνα:

- Έσοδα ασφαλιστικών εργασιών 2.095.697 ευρώ.
- Ασφάλιστρα υπό διαχείριση (καθαρά συν δικαίωμα) 11.250.000 ευρώ.
- Αριθμός συνεργατών 285.



Ο κ. Γιώργος Λούβαρης.

- Αριθμός υπαλλήλων 14.
 - Κέρδη χρήσης 110.882 ευρώ.
- Σύμφωνα με τον τελευταίο δημοσιευμένο ισολογισμό (2021), τα αντίστοιχα στοιχεία ήταν:
- Έσοδα ασφαλιστικών εργασιών 6.006.297 ευρώ.
 - Ασφάλιστρα υπό διαχείριση (καθαρά συν δικαίωμα) 32.950.000 ευρώ.
 - Αριθμός συνεργατών 752.
 - Αριθμός υπαλλήλων 36.
 - Κέρδη χρήσης 666.034 ευρώ.
- Η σύνθεση χαρτοφυλακίου της εταιρείας ήταν:
- Κλάδος Αυτοκινήτου 52%
 - Κλάδος Ζωής & Υγείας 33%
 - Κλάδος Γενικών 15%
- Παράλληλα, η 3P κάθε χρόνο κατακτούσε όλο και πε-



Ο κ. Τάκης Παλαιοδόγος.

ρισσότερες βραβεύσεις και διακρίσεις από τις κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες της Αγοράς.

— Πώς έκλεισε το 2022 παραγωγικά και ποιοι είναι οι στόχοι για τη νέα χρονιά;

Το 2022 έκλεισε με αύξηση παραγωγής 7,5%, διατηρώντας παράλληλα την ίδια πολύ καλή σύνθεση χαρτοφυλακίου. Για το 2023 οι στόχοι μας είναι ακόμη πιο αισιόδοξοι και φιλοδοξούμε να αυξήσουμε:

- Το χαρτοφυλάκιό μας κατά 17% και
- τον αριθμό των συνεργατών μας κατά 200 άτομα.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του πρώτου τετραμήνου του 2023:

- Ο ρυθμός αύξησης του χαρτοφυλακίου μας είναι 15,7% και

Τον ασφαλιστικό σύμβουλο δεν μπορεί να τον αντικαταστήσει κανένας ηλεκτρονικός και διαδικτυακός πωλητής, ιδιαίτερα στα προϊόντα που απαιτούν εξειδίκευση, συνεχή ενημέρωση και υποστήριξη.



• ο αριθμός των συνεργατών μας έχει αυξηθεί κατά 95 άτομα.

— Πώς βλέπετε διαχρονικά το ρόλο της ασφαλιστικής διαμεσοδήλησης; Πώς κρίνετε τη συνεργασία σας με τις ασφαλιστικές εταιρείες; Αισθάνεσθε ως ασφαλιστικοί διαμεσοληλητές πίεση από τα «ανταγωνιστικά» δίκτυα πωλήσεων (τραπεζικά, διαδικτυακά κ.λη.);

Κατά την εκτίμησή μας έχει παρέλθει, άκαρπα, η εποχή που θεωρείτο ο ασφαλιστικός διαμεσοληλητής «αναγκαίο κακό».

Οι διαμεσοληλητές ή διανομείς, ή όπως αλλιώς μας ονομάζουν, θα παραμένουν ασφαλιστικοί σύμβουλοι, τουλάχιστον στην πλειοψηφία τους. Αυτοί οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι άντεξαν στο χρόνο, εκπαιδεύτηκαν, πείσμωνσαν και απέδειξαν τη χρησιμότητά τους, αλλιώς και την αναγκαιότητά τους.

Επίσης έδειξαν ότι μπορούν να συσπειρωθούν και να ενταχθούν σε μεγάλες εταιρείες Ασφαλιστικής Διαμεσοδήλησης που μπορούν βοηθήσουν το έργο τους, να υποστηρίξουν το εισόδημά τους και να διευρύνουν τους ορίζοντές τους.

Όσον αφορά τις σχέσεις μας με τις ασφαλιστικές εται-

ρείες, αυτές διέπονται από:

- Αμοιβαία εκτίμηση και σεβασμό στο κοινό μας έργο
- Εμπιστοσύνη και
- Αμοιβαίο όφελος.

Κατά την άποψή μας, τα παραπάνω αποτελούν ισχυρούς κρίκους στην αλυσίδα μεταξύ του ασφαλιστικού διαμεσοληλητή και της ασφαλιστικής εταιρείας.

Τώρα, όσον αφορά τα εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων, η αγορά έχει θέση για όλους, αρκεί να μην υπάρχει αθέμιτος ανταγωνισμός.

Εδώ η ευθύνη βαρύνει καθαρά και σχεδόν αποκλειστικά τις ασφαλιστικές εταιρείες.

— Πόσο εύκολη είναι η ανανέωση του δικτύου σας; Βρίσκετε νέους που θέλουν να γίνουν ασφαλιστικοί διαμεσοληλητές;

Όχι, δεν είναι καθόλου εύκολη η ανανέωση του δικτύου, εκτός εάν εννοούμε περιστασιακές καταστάσεις. Ένας νέος και μορφωμένος άνθρωπος δεν έχει σχεδόν κανένα κίνητρο να γίνει ασφαλιστικός διαμεσοληλητής.

Δεν έχει καμία οικονομική υποστήριξη στο διάστημα που

ΤΑΚΗΣ Δ. ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ

Την πρώτη επαφή με την ασφαλιστική βιομηχανία την είχε κατά το διάστημα των σπουδών του -business administration-, όπου εργάσθηκε ως part time ασφαλιστικός σύμβουλος στη Nationale-Nederlanden και «κόλλησε» τα πρώτα του έτη ως έμμισθος ασφαλιστής.

Το 1984 εντάσσεται ως Unit Manager στη νεοϊδρυθείσα ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ. Στα επτά χρόνια της συμμετοχής του στο εμπορικό δίκτυο της εταιρείας εξελίσσεται μέχρι την ιεραρχική θέση του περιφερειακού διευθυντή.

Το 1990 μετακινείται στη νεοεισερχόμενη στην Ελλάδα COMMERCIAL UNION LIFE ως διευθυντής Πωλήσεων. Παραμένει 19 χρόνια συμβάλλοντας καθοριστικά στις συνεχείς συγχωνεύσεις της εταιρείας, στη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων αλλιώς και στην εμπορική της ανάπτυξη από τις θέσεις του διευθυντή Πωλήσεων και του γενικού διευθυντή.

Τον Ιούνιο του 2009 αποχωρεί από τη θέση του γενικού διευθυντή της τότε COMMERCIAL VALUE.

Στα επόμενα χρόνια αποφασίζει να «διαβεί τον Ρουβίκωνα» και να εργασθεί ως σύμβουλος-στέλεχος στην αγορά της Ασφαλιστικής Διαμεσοδήλησης. Το 2013 συναποφασίζουν με τον σημερινό συνεταίρο και φίλο Γιώργο Λούβαρη να ιδρύσουν τη 3P Insurance Brokers.

Στα δέκα αυτά χρόνια θεωρεί ότι διανύει την πιο γόνιμη και δημιουργική περίοδο της επαγγελματικής του καριέρας, καταθέτοντας ψυχή και πολύχρονη εμπειρία.

πρέπει να διαρκέσει η σωστή εκπαίδευσή του, να πιστοποιηθεί και να αποκτήσει τα σωστά και αναγκαία εφόδια για να ξεκινήσει την καριέρα του.

Πιστεύουμε ότι ασφαλιστικές εταιρείες και εταιρείες Διαμεσολάβησης πρέπει να καθίσουν στο τραπέζι μιας τέτοιας συζήτησης και η κάθε πλευρά να αναλάβει αυτό που τις αναλογεί.

Όλοι έχουμε ευθύνη να δημιουργήσουμε τις συνθήκες και το πλαίσιο που απαιτείται για την ανάπτυξη του ανθρωπίνου δυναμικού του κλάδου μας.

— Γενικότερα εκτιμάτε ότι επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή έχει προοπτικές, δεδομένης και της ενισχυμένης παρουσίας των διαδικτυακών πωλήσεων;
Ασφαλώς έχει προοπτικές!

Το είπαμε και προηγουμένως. Τον ασφαλιστικό σύμβουλο δεν μπορεί να τον αντικαταστήσει κανένας ηλεκτρονικός και διαδικτυακός πωλητής, ιδιαίτερα στα προϊόντα που απαιτούν εξειδίκευση, συνεχή ενημέρωση και υποστήριξη.

Οι phygital μέθοδοι προώθησης θα εντάξουν προφανώς και άλλα προϊόντα ασφάλισης, εκτός αυτοκινήτου, αλλά ο ρόλος του επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στα προσωποποιημένα και σύνθετα προϊόντα εκτιμούμε ότι θα παραμείνει αναντικατάστατος. Προσθέστε σε αυτό την ανθρωπινή σχέση και επαφή και το μίγμα που δημιουργείται είναι πολύ ισχυρό. Η γκρίνια δεν βοηθάει κανέναν. Η εξειδίκευση, η προσαρμογή στην εποχή μας και η ανάπτυξη δεξιοτήτων είναι τα κλειδιά που απαιτούνται.

Όπως προαναφέραμε, η αγορά έχει χώρο για όλους που λειτουργούν στο πλαίσιο του υγιούς ανταγωνισμού.

— Έχετε μια τεράστια εμπειρία από τη μακροχρόνια παρουσία σας στην ασφαλιστική αγορά. Βλέπετε να έχουν γίνει βήματα μπροστά όλα αυτά τα χρόνια;

Βεβαίως έχουν γίνει. Κατ' αρχάς, έχουν γίνει μεγάλα βήματα στο περίφημο consolidation. Πλέον η σημαντική πλειοψηφία της αγοράς έχει περάσει στα χέρια των πολυεθνικών και των funds. Οι εκατόν σαράντα εταιρείες έγιναν λιγότερες από σαράντα. Αυτό σημαίνει ότι ο έντονος ανταγωνισμός που έχει δημιουργηθεί βελτιώνει τόσο τις υπηρεσίες όσο και τα προϊόντα. Παράλληλα ο δείκτης κεφαλαιοποίησης των εταιρειών είναι πλέον πάρα πολύ υψηλός και αυτό συμβάλλει σημαντικά στη δημιουργία της απαιτούμενης εμπιστοσύνης. (Το ύψος των ιδίων κεφαλαίων είναι ισόποσο των συνολικών ασφαλιστρών!) Από την άλλη πλευρά και κατά την εκτίμησή μας, τα τελευταία δέκα χρόνια ο τομέας της Διαμεσολάβησης έχει κάνει αλητάωδη βήματα. Ίσως πιο εντυπωσιακά από αυτά των ασφαλιστικών. Τόσο τα νεοεισερχόμενα στελέχη στον κλάδο όσο και τα μεγάλα περιθώρια βελτίωσης που υπήρχαν άλλαξαν ριζικά την εικόνα των

TOTAL PENETRATION PER COUNTRY

	2019	2020	
LU	62,1%	55,2%	1
DK	10,5%	11,2%	2
FI	11,1%	10,0%	3
UK	10,3%	9,9%	4
IT	9,4%	9,6%	5
NL	9,2%	9,6%	6
FR	9,2%	8,7%	7
SE	7,2%	8,1%	8
CH	8,7%	7,7%	9
DE	6,3%	6,6%	10
BE	6,0%	6,0%	11
SI	5,0%	5,4%	12
ES	5,0%	5,1%	13
NO	4,5%	5,0%	14
PT	5,7%	4,9%	15
AT	4,5%	4,8%	16
MT	4,5%	4,5%	17
CY	4,1%	4,4%	18
CZ	2,8%	2,9%	19
HR	2,6%	2,9%	20
GR	2,4%	2,6%	21
PL	2,6%	2,6%	22
BG	2,6%	2,6%	23
HU	2,3%	2,5%	24
IS	2,2%	2,4%	25
SK	2,4%	2,4%	26
LV	1,8%	1,9%	27
EE	1,8%	1,7%	28
TR	1,3%	1,6%	29
RO	1,1%	1,2%	30

Πηγή: INSURANCE EUROPE STATISTICS

εταιρειών Διαμεσοθάβησης. Συνέπεια των παραπάνω είναι να έχει δημιουργηθεί ένα πολύ πιο επαγγελματικό profile στην αγορά μας.

Ξέρετε όμως ποιο θεωρούμε το μεγαλύτερο πρόβλημα της αγοράς; Ότι διεκδικούμε όλοι μερίδιο από μια πίτα που παραμένει ίδια εδώ και πολλές δεκαετίες. Δύο τοις εκατό (2%) του ΑΕΠ ήταν πριν από 30 χρόνια η πίτα της αγοράς, 2,6% είναι σήμερα. Ασφαλιστικές κυρίως, αλλά και διαμεσοθάβητες αγωνίζονται ποιος θα πάρει το μεγαλύτερο μέρος της υπάρχουσας πίτας. Η αγορά (πίτα) δεν μεγαλώνει. Απλά το μερίδιο των εταιρειών μεγαλώνει λόγω... consolidation.

Αυτή η αδυναμία ανάπτυξης όμως της αγοράς οφείλεται και σε μεγάλο βαθμό, κατά την άποψή μας, στη στάση της Πολιτείας. Η Πολιτεία δεν μπορεί να καλύπτει τα πάντα όταν οι κίνδυνοι έχουν διαφοροποιηθεί και πολλαπλασιασθεί (κλιματική αλλαγή, φυσικές καταστροφές, μελλοντικές πανδημίες, γήρανση πληθυσμού, διαδικτυακοί κίνδυνοι κ.λπ.) Μετά την

εφαρμογή του Solvency II, τη μεγάλη κεφαλαιοποίηση των εταιρειών και την ένταξή τους σε εποπτεία από την Τράπεζα της Ελλάδος, είναι πλέον επιτακτική η ανάγκη να επικοινωνηθεί στους πολίτες η αξία της ιδιωτικής ασφάλισης και να δοθούν τοιμηρά κίνητρα για το όφελος των πολιτών, αλλά και της ίδιας, δεδομένου ότι ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής της χώρας είναι οι ασφαλιστικές εταιρείες.

— **Πρέπει να είμαστε αισιόδοξοι για το μέλλον του ασφαλιστικού κλάδου και την ασφαλιστική διαμεσοθάβηση;**

Θα μπορούσαμε να πούμε ναι. Εξαρτάται πώς διαβάξει κανείς τον παραπάνω πίνακα, όπως και όλους τους σχετικούς πίνακες.

— **Ευκαιρία η απειλή;**

Ερώτημα προς πολλούς αποδέκτες. **ΝΑΙ**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΛΟΥΒΑΡΗΣ

Ξεκινώντας την επαγγελματική του καριέρα το 1984 στο χώρο της κλωστοϋφαντουργίας ως υπεύθυνος ποιότητας προϊόντων στην εταιρεία Καμψίσσας Α.Ε., ανακαλύπτει την επιχειρηματική του κλίση και επενδύει σε μία μικρή ξενοδοχειακή μονάδα, την οποία και διαχειρίζεται εξ ολοκλήρου μέχρι το 1990.

Έρχεται σε επαφή με το χώρο των ασφαλειών στο τέλος του 1989 και υπογράφει την πρώτη του σύμβαση με την American Life (Alico - Metlife σήμερα). Η ενασχόληση αυτή τον απορροφά, τον καλύπτει επιχειρηματικά, αλλά και σε προσωπικό επίπεδο ο κοινωνικός προσανατολισμός, η επαφή με τον άνθρωπο και τις ανάγκες του.

Το 1994 ιδρύει το πρώτο του πρακτορείο ασφαλειών στη συνοικία του Πειραιά, όπου γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Νίκαια. Οι επιχειρηματικοί του στόχοι όσο γνωρίζει την ασφαλιστική αγορά επεκτείνονται και η εταιρεία του με αποκλειστικό σκοπό την ποιότητα και την εντιμότητα στις σχέσεις με τους πελάτες ξεκινάει συνεργασία και με ασφαλιστικούς διαμεσοθάβητες που μοιράζονται την ίδια πίστη στο θεσμό της διαμεσοθάβησης.

Το 1998 ιδρύει παράλληλα την ΕΛΙΞΗ ΑΕΛΔΕ, Ανώνυμη Εταιρεία Λήψης και Διαβίβασης Εντολών.

Ως διευθύνων σύμβουλος της επεκτείνει τις δραστηριότητές της με τρία υποκαταστήματα σε Περιστέρι, Νίκαια και Χανιά.

Το 2004 με την εμπειρία 14 ετών στην ασφαλιστική και χρηματιστηριακή αγορά αποφασίζει να μπει στον στίβο των Μεσσιτών Ασφαλίσεων.

Εκπαιδεύσεις, πιστοποιήσεις και δεκάδες βραβεύσεις συνοδεύουν αυτή τη διαδρομή.

Μία μεγάλη μονάδα πλέον ξεκινά επί της Λ. Ποσειδώνος στον Άλιμο, με υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη και εκατοντάδες συνεργάτες σε όλη την Ελλάδα. Επاندόμενη με στελέχη γεμάτα όρεξη για δημιουργία και εκσυγχρονισμό, με στόχους και όραμα για καινοτομίες και διαρκή επένδυση στην τεχνολογία, είναι το αποτέλεσμα μιας διαρκούς και μεγάλης προσπάθειας όλα αυτά τα χρόνια.

Το 2013 αποφασίζει να συνεχίσει και να μοιραστεί αυτή τη διαδρομή με τον φίλο του και έμπειρο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς Τάκη Παλαιολόγο, αντιλαμβανόμενος τις νέες προκλήσεις και ανάγκες της Ασφαλιστικής Διαμεσοθάβησης και ιδρύουν την 3P Insurance Brokers.

Όλα αυτά όμως δεν θα μπορούσαν να πραγματοποιηθούν όπως καταθέτει ο ίδιος:

«Αν δεν υπήρχαν σε όλη αυτή την πορεία οι άνθρωποι που μοιράστηκαν μαζί μου και στήριξαν τα ίδια όραμα-τα τις ίδιες αγωνίες, τις ίδιες επιτυχίες, τίποτα δεν θα ήταν το ίδιο. Και αυτοί είναι τα στελέχη της εταιρείας και οι συνεργάτες μας. Άλλωστε, όπως λέω σε όλη αυτή την πορεία, “κανείς δεν μας έταξε, ούτε μας υποσχέθηκε τίποτα όταν γεννηθήκαμε”, όλα πρέπει να τα προσπαθήσουμε και να τα πραγματώσουμε μόνοι μας».

Βοηθάμε τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα

**Είμαστε ένας οργανισμός
που ζει για να ζεις καλύτερα.**

Για περισσότερα από 50 χρόνια είμαστε μέρος της ζωής σου, δίπλα σου σε κάθε μεγάλη ή μικρή στιγμή.

Φροντίζουμε και υποστηρίζουμε με αξιοπιστία περισσότερους από 1.000.000 πελάτες.

Σήμερα προσφέρουμε νέες δυνατότητες, εστιάζουμε στην καινοτομία και αξιοποιούμε κάθε σύγχρονο τεχνολογικό εργαλείο, κάνοντας καλύτερη την καθημερινότητα και προσφέροντας έναν ολοκληρωμένο κόσμο υπηρεσιών.

Μαζί δημιουργούμε ένα αισιόδοξο και βιώσιμο μέλλον για σένα, την οικογένειά σου, την κοινωνία. Για όλους μας.

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου: Η σπουδαία προσφορά του κλαδικού ασφαλιστικού Τύπου

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε ημερίδα που διοργάνωσε η Ένωση Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου, με θέμα: «Η δυναμική των περιοδικών σήμερα», στην αίθουσα εκδηλώσεων της ΕΔΙΠΤ. Η ημερίδα τελούσε υπό την αιγίδα της Γενικής Γραμματείας Επικοινωνίας και Ενημέρωσης, ενώ παρευρέθησαν πάνω από 100 εκδότες εφημερίδων και περιοδικών όλης της χώρας και εκπρόσωποι φορέων.

Στην εκδήλωση μίλησε και ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο οποίος μεταξύ άλλων επεσήμανε ότι μέσα από το αρχείο των κλαδικών περιοδικών καταγράφεται η ιστορία ενός κλάδου, όπως των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Όσον αφορά τη σχέση του με τον κλαδικό Τύπο, ο κ. Σαρρηγεωργίου είπε ότι αρχικά ξεκίνησε όταν σπούδαζε πολιτικός μηχανικός στις ΗΠΑ, όπου «σαν φοιτητής στο Πολυτεχνείο στη Νέα Υόρκη έπιασα στα χέρια μου για πρώτη φορά κλαδικό περιοδικό, μια μεγάλη έκδοση που έμοιαζε πολύ με αυτά που έχουμε τώρα, τα ασφαλιστικά, με την έννοια ότι ένας νέος φοιτητής που μπαίνει σε ένα επάγγελμα έβλεπε, λίγο-πολύ, πώς είναι το επάγγελμα στο οποίο κάπως είχε αποφασίσει να συνεχίσει».

«Ο κλαδικός ασφαλιστικός Τύπος στην Ελλάδα έχει παίξει μια ιστορία, έβλεπα πάλη έναν κόσμο με ιστορίες, με πράγματα που μπορούσες να μάθεις σιγά σιγά» και μέσω αυτού μπήκε σταδιακά στον κόσμο των ασφαλιστικών εταιρειών. Χαρακτήρισε τον κλαδικό ασφαλιστικό Τύπο σημαντικό τόσο για την εταιρεία όσο και για την Πολιτεία, σημειώνοντας ότι μέσα από τα αρχεία των κλαδικών περιοδικών «γράφεται η ιστορία της αγοράς μας και μεγαλώνοντας σε μια αγορά έχει σημασία να υπάρχει ιστορία, τι έγινε, πώς έγινε τι, ποιοι ήταν οι άνθρωποι της ένωσης, τα στελέχη της αγοράς...».

Το καλύτερο όμως για τον κλαδικό ασφαλιστικό Τύπο το κράτησε ο κ. Σαρρηγεωργίου για το τέλος, όταν είπε ότι και αυτός στην αρχή εξέφρασε την απορία «τι τα θέλουμε αυτά τα περιοδικά;». «Είναι εύκολο να το "αγοράσεις" αυτό, ειδικά όταν είσαι καινούργιος στην αγορά, και εγώ το



**Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών
κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.**

“αγόρασα” κάποτε. Όμως, ξέρετε, γηράσκω αεί διδασκόμενος, και καταλαβαίνεις την αξία σε κάποια πράγματα, η αξία έρχεται “ανεπαισθήτως”, όπως θα έλεγε και ο Καβάφης».

Η ΕΚΔΗΛΩΣΗ

Την έναρξη της ημερίδας της ΕΔΙΠΤ έκανε ο υπουργός Επικρατείας και κυβερνητικός εκπρόσωπος Άκης Σκέρτσος, επισημαίνοντας ότι «σε έναν κόσμο που τον χαρακτηρίζει η πολυηλεκτικότητα, με προκλήσεις όλο και πιο σύνθετες, η ενημέρωση που παρέχει ο εξειδικευμένος περιοδικός Τύπος είναι πολύτιμη, σχεδόν αναντικατάστατη».

Νωρίτερα καλωσορίζοντας τους παρευρισκομένους ο γεν. γραμματέας της ΕΔΙΠΤ Κωνσταντίνος Σπύρου, τόνισε τη δυναμική της ΕΔΙΠΤ με τα 200 περίπου έντυπα που διαθέτει σε όλη τη χώρα, με πάνω από 2 εκατομμύρια αναγνώστες. Η πρόεδρος της Ένωσης Πέννυ Καθύβα τόνισε τη σημασία της πρόσφατης αναγνώρισης των περιοδικών και επίσημα ως Έντυπου Τύπου με την υπαγωγή τους στο Μητρώο Έντυπου Τύπου της Γενικής Γραμματείας Ενημέρωσης.

Χαιρετισμούς απηύθυναν ο Δημήτρης Μάντζος, εκπρό-

σώεδρος της ΕΔΙΠΤ Μιχάλης Σαββάκης, με θέμα «Περιοδικός Τύπος και πρόσφατες νομοθετικές ρυθμίσεις», ο γεν. γραμματέας Επικοινωνίας και Ενημέρωσης Δημήτρης Γαλαμάτης ανέλυσε με λεπτομέρειες τις επιμέρους διατάξεις του νόμου για τα Μητρώα Έντυπου και Ηλεκτρονικού Τύπου, ενώ ο Executive Director της European Magazine Media Association (EMMA) Ηλίας Κοντέας ενημέρωσε τους συμμετέχοντες για τις νέες ευρωπαϊκές πρακτικές που μπορεί να συμβάλουν στην ενίσχυση του περιοδικού Τύπου. Ο διευθυντής του Οργανισμού Συλλογής και Δια-



**Ο γραμματέας της ΕΔΙΠΤ
κ. Κωνσταντίνος Σπύρου.**



**Ο κ. Άκης Σκέρτσας, εκπροσωπώντας την
κυβέρνηση.**



**Ο κ. Δημήτρης Μάντζος,
εκπροσωπώντας το ΠΑΣΟΚ-ΚΙΝ.ΑΛ.**

σώπος Τύπου του ΠΑΣΟΚ-ΚΙΝ.ΑΛ., και ο πρόεδρος του Δημοτικού Συμβουλίου Λευτέρης Σκιαδάς, εκπροσωπώντας τον δήμαρχο Αθηναίων. Παρίσταντο μεταξύ άλλων οι πρώην υπουργοί Θωδωρής Ρουσόπουλος και Φάνη Πάλλη-Πετραλιά, ο αντιπεριφερειάρχης Αττικής Βασίλης Γιαννακόπουλος και ο πρώην δήμαρχος Αθηναίων Γιώργος Μηρούλιας.

Στη συνέχεια, οι ενδιαφέρουσες τρεις θεματικές ενότητες και οι υψηλού επιπέδου εισηγήσεις των ομιλητών κράτησαν αμείωτο το ενδιαφέρον των συμμετεχόντων.

Στην πρώτη θεματική ενότητα, που συντονίζει ο πρώην

χείρισης Έργων Λόγου Γεωργανδρέας Ζάννος αναφέρθηκε στην κατοχύρωση των πνευματικών δικαιωμάτων των εκδοτών και τις δράσεις του ΟΣΔΕΛ. Ο πρόεδρος του Ινστιτούτου Πωλήσεων Ελλάδος Αντώνης Ποταμίτης εστίασε στην αξία του κλαδικού Τύπου, ενώ για την προσαρμογή του έντυπου Τύπου στο σύγχρονο ψηφιακό περιβάλλον και της δημοσιογραφίας μίλησε ο επικεφαλής του ECI - European Communication Institute & επιστημονικός συνεργάτης του Ιδρύματος Προαγωγής Δημοσιογραφίας Αθ. Μπότση Μάριος Νόττας.

Στη δεύτερη ενότητα, με συντονιστή τον αντιπρόεδρο



Ο γραμματέας της ΕΔΙΠΤ κ. Κωνσταντίνος Σπύρου, η πρόεδρος της Ένωσης Πέννυ Καλήβα και ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.



Ο πρώην υπουργός κ. Θοδωρής Ρουσόπουλος με τον εκδότη κ. Ευάγγελο Σπύρου.



Ο εκδότης κ. Ευάγγελος Σπύρου με την πρώην υπουργό κ. Φάνη Πάλλη-Πετραλιά.

της ΕΔΙΠΤ Ευάγγελο Παπαλιό, με θέμα «Η αξία του κληδικού Τύπου στην εξειδικευμένη ενημέρωση», μίλησαν όπως προαναφέρθηκε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και ο πρόεδρος του Ινστιτούτου Πωλήσεων Ελλάδος Αντώνης Ποταμίτης, ο οποίος εστίασε στην αξία του κληδικού Τύπου και στην ανάγκη συμπίεσής του με τη νέα ψηφιακή εποχή.

Στην τρίτη θεματική ενότητα, με συντονίστρια την πρόεδρο της ΕΔΙΠΤ Πέννυ Καλήβα, με θέμα «Οι νέες προκλήσεις για τα περιοδικά», η Ξένια Κούρτογλου, MSc, ιδρύτρια Focus Bari & Resilience Expert, επεσήμανε ότι οι καταξιωμένοι, διαχρονικοί και έγκυροι τίτλοι περιοδικών και περιφερειακών εφημερίδων παραμένουν δημοφιλείς και

ο κόσμος τα εμπιστεύεται περισσότερο και στη διαδικτυακή τους παρουσία, γιατί βασίζονται στην επώνυμη αρθρογραφία και τη δημοσιογραφική έρευνα. Ο αντιπρόεδρος της Εθνικής Επιτροπής Τεχνοθικής και Βιοθικής, κύριος ερευνητής του Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών, Χαράλαμπος Τσέκερης, ανέπτυξε ζητήματα της Τεχνητής Νοημοσύνης και της παιδείας στα Μέσα, ενώ επεσήμανε ότι τα κληδικά έντυπα αποτελούν «ανάχωμα» στην παραπληροφόρηση. Τέλος, ο δ/νων σύμβουλος της Dentsu Greece & μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης Εταιρειών Διαφήμισης και Επικοινωνίας Ελλάδος Πέτρος Καραχάλιος περιέγραψε τις συνθήκες του σύγχρονου Έλληνα αναγνώστη έντυπων και ψηφιακών περιοδικών. **ΝΑΙ**

Περήφανοι που συμμετέχουμε σε αυτό το ταξίδι

Στηρίζουμε το Ολυμπιακό και
το Παραολυμπιακό Κίνημα ως
Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης
από το 2021 έως το 2028.





ΥΓΕΙΑ | Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Επιμέλεια: **ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ**



Ο Άρης Μπερζοβίτης.



Η Ανθή Αγγελιοπούλου.

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

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

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

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

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

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

Πώς θα μειωθούν η θνησιμότητα και το κόστος των αναπνευστικών νοσημάτων!

Σε 611 δισ. ευρώ ανέρχεται σήμερα το κοινωνικό και οικονομικό κόστος!

Κατά 1/3 μπορεί να μειωθεί σε όλο τον κόσμο μέχρι το 2030 η θνησιμότητα από αναπνευστικά νοσήματα, εάν διαμορφωθούν σαφείς και μετρήσιμες εθνικές στρατηγικές για το μετασχηματισμό της μεταπανδημικής περίθαλψης του αναπνευστικού συστήματος. Την επισήμανση αυτή κάνει προς τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής στις ευρωπαϊκές χώρες, που είναι υπό την εποπτεία του ΠΟΥ, ο Διεθνής Συνασπισμός για τις αναπνευστικές παθήσεις (International Respiratory Coalition-IRC) με το μανιφέστο που δημοσίευσε στις 26 Ιουνίου 2023. Ο IRC αποτελεί συνασπισμό επαγγελματιών υγείας, ασθενών και εταιρών του κλάδου της Υγείας, υπό την ηγεσία της Ευρωπαϊκής Πνευμονολογικής Εταιρείας (ERS). Στο IRC συμμετέχει και η χώρα μας με φορείς μεταξύ άλλων την Ελληνική Πνευμονολογική Εταιρεία (μέλος της ERS) και την Ένωση Ασθενών Ελλάδας.

Οι αναπνευστικές παθήσεις έχουν σημαντικό κοινωνικό και οικονομικό κόστος, που ανέρχεται συνολικά σε πάνω από 611 δισεκατομμύρια ευρώ, με την επιβάρυνση να επηρεάζει αρνητικά τα συστήματα υγειονομικής περίθαλψης, τη ζωή των ασθενών και των οικογενειών τους, να μειώνει την παραγωγικότητα και να διευρύνει το χάσμα στο προσδόκιμο ζωής μεταξύ των φτωχότερων και των πλουσιότερων χωρών.

Σημαντικό ποσοστό της επιβάρυνσης μπορεί να προηγηθεί -αλλά δεν γίνονται αρκετά-, η πρόοδος έχει σταματήσει, ενώ για την προώθηση της βελτίωσης έχουν θεσπιστεί μόνο περιορισμένες στρατηγικές ή σχέδια.

Το μανιφέστο εστιάζει σε τέσσερις άξονες:

- Πρόληψη των αναπνευστικών παθήσεων. Εφαρμογή προληπτικών προσεγγίσεων, αύξηση του ποσοστού εμβολιαστικής κάλυψης σε όλες τις ηλικίες και αντιμετώπιση των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής και της περιβαλλοντικής ρύπανσης.

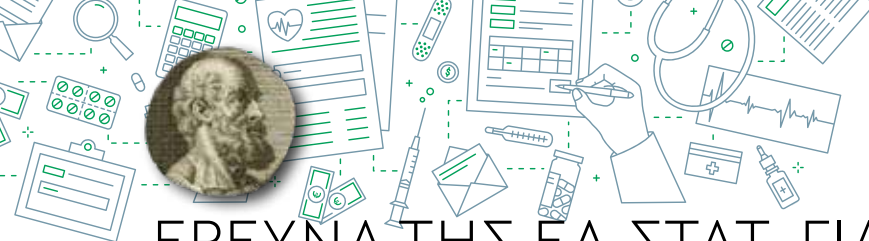
- Πρόσβαση στη σωστή θεραπεία, τη σωστή στιγμή. Έλεγχος υγείας των πνευμόνων για την έγκαιρη και ακριβή-στερη διάγνωση. Εξασφάλιση ολοκληρωμένης πρωτοβάθμιας, δευτεροβάθμιας και τριτοβάθμιας περίθαλψης - προώθηση της ολιστικής διαχείρισης των ασθενών, βελτίωση



της πρόσβασης σε ενδεδειγμένη θεραπεία και εφαρμογή των κατευθυντήριων γραμμών για τις αναπνευστικές παθήσεις σε κάθε επίπεδο περίθαλψης.

- Δράση για τη μείωση των ανισοτήτων. Τοποθέτηση των ανθρώπων και των δικαιωμάτων τους στο επίκεντρο της υγείας του αναπνευστικού συστήματος και αντιμετώπιση των κοινωνικών παραγόντων της κακής υγείας για τη βελτίωση της προσβασιμότητας και της παροχής υγειονομικής περίθαλψης, παροχή προτεραιότητας στις περιθωριοποιημένες και δυσπρόσιτες κοινότητες, μέσω της καλύτερης συμμετοχής των ηγετών των κοινοτήτων και των ειδικών στη δικτύωση για θέματα υγείας.

- Προτεραιοποίηση της έρευνας, των δεδομένων και της γνώσης για τη βελτίωση της περίθαλψης. Εστίαση στην έρευνα και τη γνώση στην καινοτομία και τη φροντίδα για την προώθηση της υγείας των πνευμόνων, όπως π.χ. η Τεχνητή Νοημοσύνη, η χρήση δεδομένων και στοιχείων από τον πραγματικό κόσμο, οι νέες θεραπείες, ο σχεδιασμός δοκιμών, οι στρατηγικές στοχευμένης έρευνας και τα μητρώα δεδομένων για εστίαση στην ανισότητα και τις περιοχές με τις μεγαλύτερες ανάγκες. **ΝΑΙ**



ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ ΕΛ.ΣΤΑΤ. ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

Το 24,3% των Ελλήνων που χρειάστηκαν ιατρική φροντίδα δεν την έλαβε!

- Οι 7 στους 10 (66,8%) δεν είχαν να πληρώσουν
- Υπέρβαροι ή παχύσαρκοι το 55%

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Τραγικά είναι τα ευρήματα της τελευταίας έρευνας της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής (ΕΛ.ΣΤΑΤ.) για την υγεία των Ελλήνων ηλικίας 16 ετών και άνω στη διάρκεια του 2022.

Κατά τους τελευταίους 12 μήνες πριν από τη διενέργεια της έρευνας, περίπου 1 στους 2 (54,0%) ηλικίας 16 ετών και άνω χρειάστηκε ιατρική εξέταση ή θεραπεία. Ωστόσο, ποσοστό 24,3% όσων χρειάστηκαν ιατρική εξέταση ή θεραπεία δεν την έλαβε κάθε φορά που χρειάστηκε. Σύμφωνα με την έρευνα, ποσοστό 19,9% του φτωχού πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω δεν έλαβε ιατρική εξέταση ή θεραπεία κάθε φορά που χρειάστηκε. Το ποσοστό για τον μη φτωχό πληθυσμό ανέρχεται στο 11,6%. Για περίπου 7 στους 10 (66,8%) ο κύριος λόγος ήταν οικονομικός.

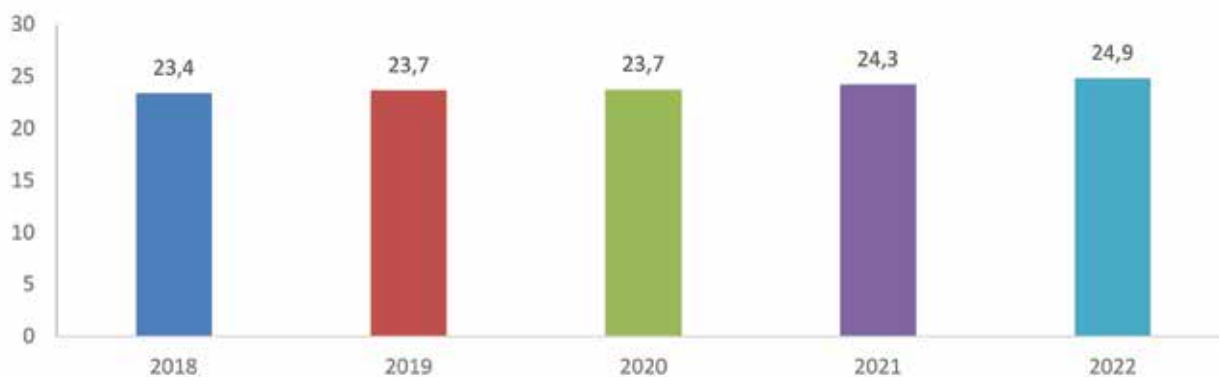
Ακόμη χειρότερα είναι τα πράγματα στον τομέα της οδοντιατρικής φροντίδας. Κατά τους τελευταίους 12 μήνες πριν

από τη διενέργεια της έρευνας, περίπου 1 στους 2 (46,8%) χρειάστηκε οδοντιατρική/στοματολογική/ορθοδοντική εξέταση ή θεραπεία. Ποσοστό 32,0% όσων χρειάστηκαν οδοντιατρική/στοματολογική/ορθοδοντική εξέταση ή θεραπεία δεν την έλαβε κάθε φορά που χρειάστηκε.

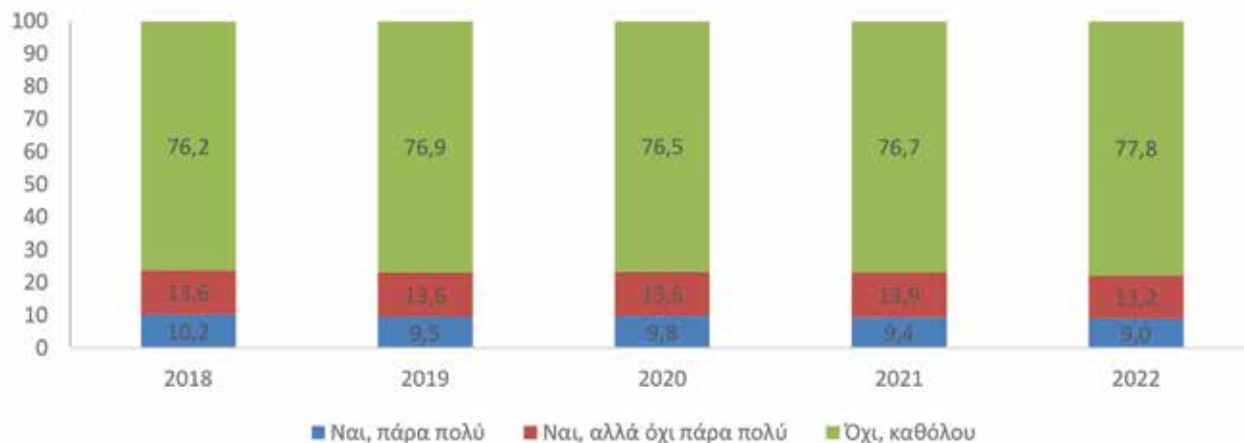
Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, ποσοστό 21,0% του φτωχού πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω δεν έλαβε οδοντιατρική/στοματολογική/ορθοδοντική εξέταση ή θεραπεία κάθε φορά που χρειάστηκε. Το αντίστοιχο ποσοστό του μη φτωχού πληθυσμού ανέρχεται στο 13,7%. Για περίπου 9 στους 10 (87,5%) ο κύριος λόγος ήταν οικονομικός.

Ειδικότερα, η Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛ.ΣΤΑΤ.) ανακοίνωσε στοιχεία για την υγεία του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω. Τα στοιχεία προέρχονται από την Έρευνα Εισοδήματος και Συνθηκών Διαβίωσης των Νοικοκυριών, έτους 2022. Με την έρευνα, η οποία διενεργείται ετησίως, συγκεντρώνονται αναλυτικές πληροφορίες για τη γενική κατάσταση υγείας του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω, καθώς και για τη χρήση υπηρεσιών υγείας (πραγματοποίηση ή μη ιατρικών και οδοντιατρικών εξετάσεων, λήψη ή μη θε-

ΧΡΟΝΙΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ Ή ΠΑΘΗΣΗ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ ΗΛΙΚΙΑΣ 16 ΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΝΩ, 2018 - 2022



ΔΕΙΚΤΗΣ GALI: ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ ΗΛΙΚΙΑΣ 16 ΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΝΩ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟ ΒΑΘΜΟ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΥ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΛΟΓΩ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΥΓΕΙΑΣ, 2018 - 2022



ραπείας), ανάλογα με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά (φύλο και ηλικία), την εκπαίδευση, την ασχολία και το εισόδημα.

Στην έρευνα του 2022 συγκεντρώθηκαν πληροφορίες και για το Δείκτη Μάζας Σώματος, για την ικανότητα του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω να εκτελεί βασικές λειτουργίες (όραση, ακοή, μετακίνηση, μνήμη/συγκέντρωση), για παράγοντες που επηρεάζουν -θετικά ή αρνητικά- την κατάσταση της υγείας, όπως είναι η φυσική άσκηση, η κατανάλωση φρούτων και λαχανικών, το κάπνισμα, η κατανάλωση αλκοόλ, καθώς και για την επιβάρυνση δαπανών υγείας των νοικοκυριών.

ΜΕ ΧΡΟΝΙΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ 1 ΣΤΟΥΣ 4

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, το 7,4% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω δήλωσε ότι έχει πολύ κακή ή κακή υγεία, το 15,4% μέτρια, ενώ το 77,2% πολύ καλή ή καλή υγεία.

Το 24,9% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω έχει χρόνια πρόβλημα υγείας. Χρόνιο πρόβλημα ή χρόνια πάθηση

δηλώνουν περίπου 3 στις 10 γυναίκες (27,0%) και 2 στους 10 άνδρες (22,6%). Χρόνιο θεωρείται το πρόβλημα υγείας ή η πάθηση που διαρκεί ή πρόκειται να διαρκέσει περισσότερους από 6 μήνες, με ή χωρίς φαρμακευτική αγωγή.

Το 9,0% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω για διάστημα έξι μηνών ή περισσότερο είχε περιορίσει, λόγω δικού του προβλήματος υγείας, κάποιες συνήθειες για τον γενικό πληθυσμό δραστηριότητες ή είχε δυσκολευτεί σε αυτές πάρα πολύ, ενώ το 13,2% είχε περιορίσει κάποιες δραστηριότητες ή δυσκολευτεί σε αυτές, αλλά όχι πάρα πολύ.

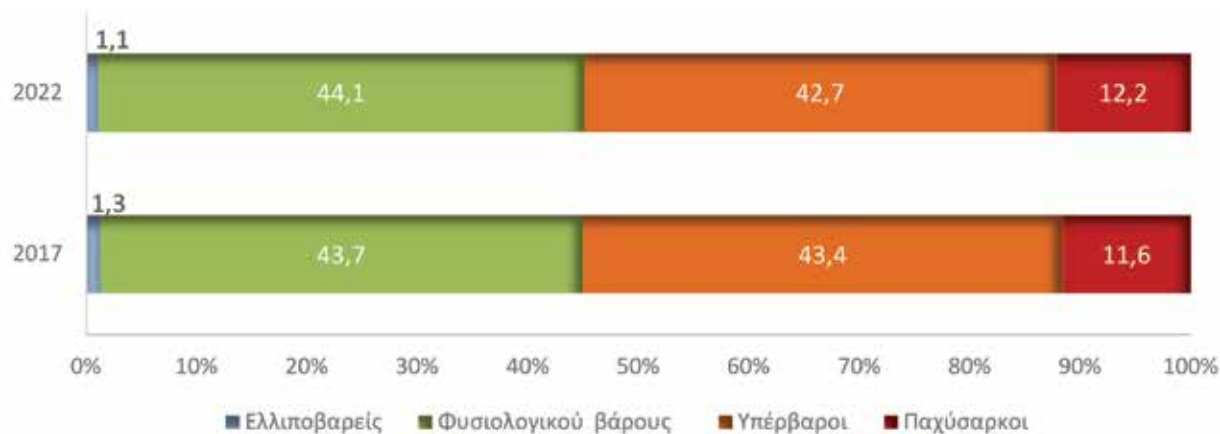
ΥΠΕΡΒΑΡΟΙ Ή ΠΑΧΥΣΑΡΚΟΙ ΤΟ 55%

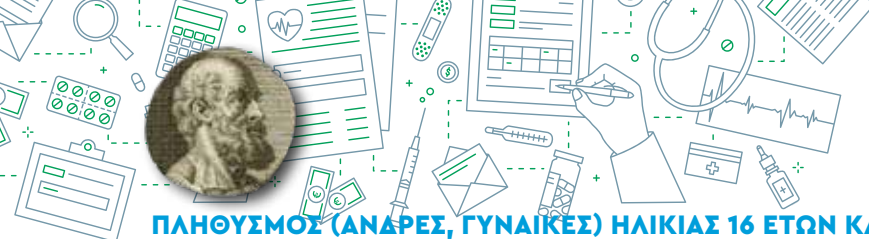
Σε ό,τι αφορά το βάρος, η έρευνα κατέδειξε ότι στο σύνολο του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω:

- 1,1% είναι ελλιποβαρείς.
- 44,1% είναι φυσιολογικού βάρους.
- 42,7% είναι υπέρβαροι.
- 12,2% είναι παχύσαρκοι.

Η αναλογία στους άνδρες είναι 1 στους 2 (50,3%), ενώ

ΔΕΙΚΤΗΣ ΜΑΖΑΣ ΣΩΜΑΤΟΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ, 2017 ΚΑΙ 2022





ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ (ΑΝΔΡΕΣ, ΓΥΝΑΙΚΕΣ) ΗΛΙΚΙΑΣ 16 ΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΝΩ, ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΜΣ, 2022



η αναλογία υπέρβαρων γυναικών είναι περισσότερες από 3 στις 10 (35,6%).

Εξάλλου η έρευνα κατέγραψε περιορισμούς που υφίστανται στις αισθητηριακές και σωματικές λειτουργίες του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω, πιο συγκεκριμένα το βαθμό δυσκολίας στην όραση, στην ακοή, στην κινητικότητα και τη μνήμη και συγκέντρωση, ανεξάρτητα εάν οι περιορισμοί προκύπτουν λόγω ηλικίας, ασθενειών, ατυχημάτων ή εκ γενετής προβλημάτων. Συγκεκριμένα:

- Το 13,5% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω αντιμετωπίζει δυσκολία στην όραση (κάποια δυσκολία, μεγάλη δυσκολία, δεν βλέπουν τίποτα). Ποσοστό 78,8% αυτών είναι ηλικίας 65 ετών και άνω.
- Το 11,0% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω αντιμετωπίζει δυσκολία στην ακοή (κάποια δυσκολία, μεγάλη δυσκολία, δεν ακούνε τίποτα). Ποσοστό 86,6% αυτών είναι ηλικίας 65 ετών και άνω.
- Το 15,8% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω αντιμετωπίζει δυσκολία κατά τη μετακίνησή του (κάποια δυσκολία, μεγάλη δυσκολία, δεν μπορούν να περπατήσουν ή να ανέβουν/ κατέβουν σκάλα χωρίς τη χρήση οποιουδήποτε βοηθήματος ή βοήθειας από άλλον). Ποσοστό 74,4% αυτών

είναι ηλικίας 65 ετών και άνω.

- Το 11,6% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω αντιμετωπίζει δυσκολία με τη μνήμη/ συγκέντρωση (κάποια δυσκολία, μεγάλη δυσκολία, δεν θυμούνται τίποτα ή δεν μπορούν να συγκεντρωθούν σε ό,τι κάνουν). Ποσοστό 82,5% αυτών είναι ηλικίας 65 ετών και άνω.

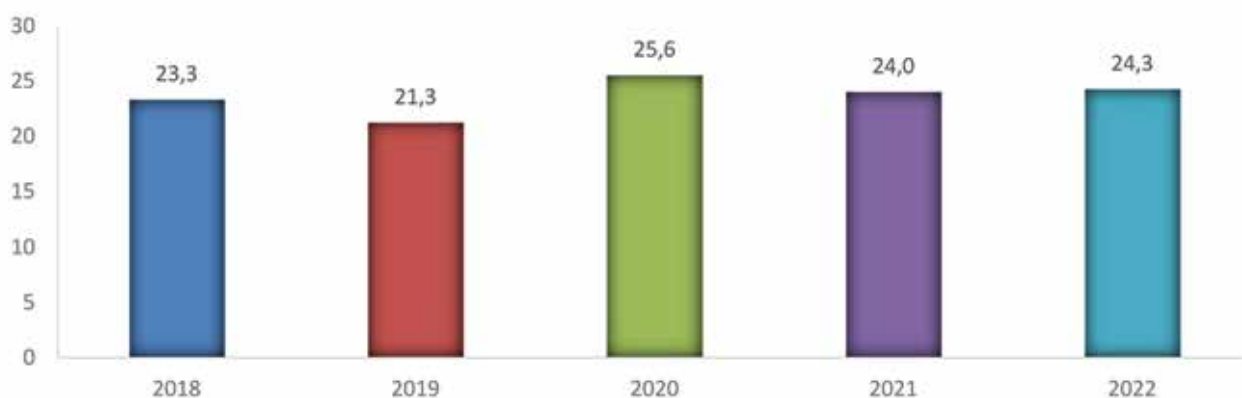
- Το 8,0% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω αντιμετωπίζει δυσκολία με τη φροντίδα (κάποια δυσκολία, μεγάλη δυσκολία, δεν μπορούν να φροντίσουν τον εαυτό τους, όπως να πλένονται, να ντύνονται κ.λπ.). Ποσοστό 78,1% αυτών είναι ηλικίας 65 ετών και άνω.

- Το 4,7% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω αντιμετωπίζει δυσκολία στην επικοινωνία με τους άλλους ανθρώπους (κάποια δυσκολία, μεγάλη δυσκολία, δεν τους καταλαβαίνουν ή δεν τον/την καταλαβαίνουν, παρ' όλο που μιλούν την ίδια γλώσσα). Ποσοστό 70,1% αυτών είναι ηλικίας 65 ετών και άνω.

ΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

Στην έρευνα εξετάζονται οι παράγοντες που επηρεάζουν -θετικά ή αρνητικά- την κατάσταση υγείας του πληθυσμού,

ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΙΑΤΡΙΚΗ ΕΞΕΤΑΣΗ Ή ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΠΟΥ ΔΕΝ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΘΗΚΕ. ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ ΗΛΙΚΙΑΣ 16 ΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΝΩ ΠΟΥ ΕΙΧΕ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΗ ΑΝΑΓΚΗ, 2018-2022





όπως είναι η άσκηση, η κατανάλωση φρούτων και λαχανικών, το κάπνισμα και η κατανάλωση αλκοόλ. Τα ευρήματα έχουν ως εξής:

- Περίπου 1 στους 10 (11,9%) δεν ασκείται καθόλου στη διάρκεια μίας συνηθισμένης εβδομάδας.

- Περίπου 4 στους 10 (41,1%) ηλικίας 16 ετών και άνω καταναλώνουν φρούτα καθημερινά, ενώ ποσοστό 0,7% δεν καταναλώνει καθόλου. Περισσότεροι από 4 στους 10 (46,9%) ηλικίας 16 ετών και άνω καταναλώνουν λαχανικά ή σαλάτες καθημερινά, ενώ ποσοστό 0,5% δεν καταναλώνει καθόλου.

Σε ό,τι αφορά τις καπνιστικές συνήθειες του πληθυσμού, στη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών διαπιστώνονται τα εξής:

- Το 24,8% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω καπνίζει καθημερινά, το 1,9% καπνίζει μερικές φορές την εβδομάδα, το 1,5% καπνίζει μερικές φορές το μήνα, το 1,1% καπνίζει μερικές φορές το χρόνο.

- Το 71,3% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω

δεν κάπνισε καθόλου.

Επίσης με την έρευνα καταγράφονται πληροφορίες για την κατανάλωση αλκοολούχων ποτών, οποιουδήποτε είδους (μπύρα, κρασί, ουίσκι, ρικέρ, ούζο, τσίπουρο, ρακή κ.ά.). Συγκεκριμένα, καταγράφεται η συχνότητα κατανάλωσης κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών, ανεξάρτητα από την ποσότητα:

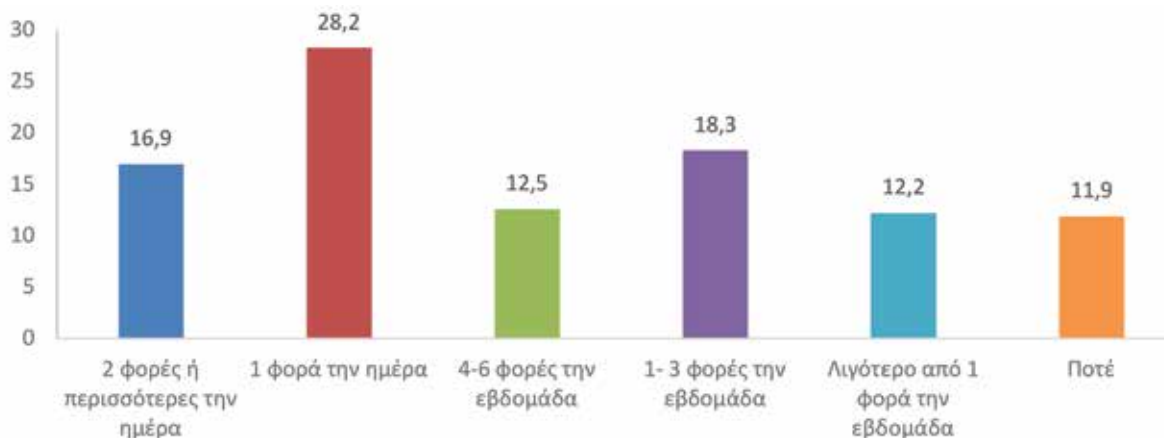
- Το 3,8% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω καταναλώνει καθημερινά αλκοολούχα ποτά. Λιγότεροι από 2 στους 10 (18,7%) καταναλώνουν μερικές φορές την εβδομάδα. Περίπου 2 στους 10 (24,9%) καταναλώνουν μερικές φορές το μήνα. Λιγότεροι από 2 στους 10 (17,4%) καταναλώνουν μερικές φορές το χρόνο.

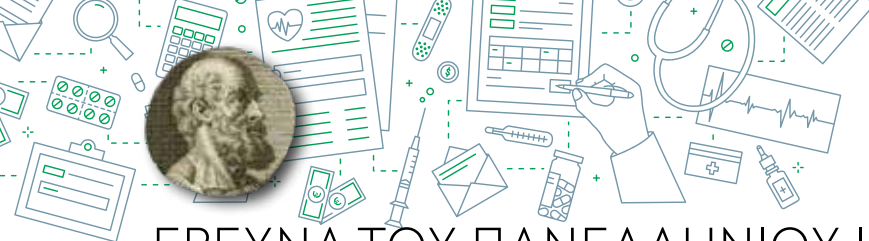
- Το 35,3 % του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω δεν κατανάλωσε καθόλου αλκοολούχα ποτά.

Τέλος, με την έρευνα εξετάζεται κατά πόσο οι δαπάνες υγείας επιβάρυναν οικονομικά τα νοικοκυριά κατά τους τελευταίους 12 μήνες. Συγκεκριμένα το ποσοστό του πληθυσμού 16 ετών και άνω που επιβαρύνεται πάρα πολύ οικονομικά από τις δαπάνες:

- Για παροχή ιατρικής φροντίδας ήταν 8,6%.
- Για παροχή οδοντιατρικής/ στοματικής φροντίδας ήταν 10,6%.
- Για αγορά φαρμάκων ή βιταμινών ήταν 7,3%. **ΝΑΙ**

ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ ΑΣΚΗΣΗΣ, ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ, ΓΥΜΝΑΣΤΙΚΗΣ ΓΙΑ ΤΟΥΛΑΧΙΣΤΟΝ 10 ΛΕΠΤΑ ΣΥΝΕΧΟΜΕΝΑ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ. ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ ΗΛΙΚΙΑΣ 16 ΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΝΩ, 2022





ΕΡΕΥΝΑ ΤΟΥ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ

Τον ιδιωτικό τομέα επισκέπτεται το 40,6% με ικανοποιημένους το 84,3%!

Ξεχωριστές συμβάσεις με τις ασφαλιστικές ζητούν οι γιατροί

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Η συντριπτική πλειοψηφία των πολιτών (84,3%) δηλώνει ικανοποιημένη από τις υπηρεσίες υγείας που προσφέρονται από τον ιδιωτικό τομέα υγείας (ιδιώτη γιατρό ή ιδιωτική κλινική), ενώ μόνο το 40,6% δηλώνει ικανοποιημένο από τις υπηρεσίες υγείας που προσφέρονται στον δημόσιο τομέα υγείας (νοσοκομεία, Κέντρα Υγείας κ.λπ.), με περισσότερο ικανοποιημένους εκείνους που διαμένουν στις περιφέρειες εκτός της Αττικής και της Κεντρικής Μακεδονίας.

Τα ευρήματα αυτά αποτυπώνονται στην τελευταία έρευνα για τις προσφερόμενες υπηρεσίες και γενικότερα το σύστημα υγείας της χώρας μας, που διεξήχθη από την εταιρεία GPO για λογαριασμό του Πανελληνίου Ιατρικού Συλλόγου (ΠΙΣ) από 12 έως 21 Απριλίου σε 13 περιφέρειες της Ελλάδας, σε δείγμα 1.198 ατόμων άνω των 17 ετών γενικό κοινό (αντιπροσωπευτική δειγματοληψία ανά περιφέρεια) και σε 700 ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων (τυχαία δειγματοληψία στο σύνολο της επικράτειας).

Στο μεταξύ, με αφορμή την παρουσίαση της έρευνας, ο πρόεδρος του ΠΙΣ Δρ Αθανάσιος Εξαδάκτυλος έθιξε και το θέμα της παροχής υπηρεσιών από τους γιατρούς προς τους ασθενείς που είναι ασφαλισμένοι από ασφαλιστικές εταιρείες, επισημαίνοντας χαρακτηριστικά τα εξής:

«Οι ασφαλιστικές εταιρείες στη χώρα μας, σε ό,τι αφορά στην κάλυψη των πελατών τους για ιατρικές δαπάνες, έχουν προχωρήσει σε μια πρακτική που συμφωνούν σε αμοιβές για τους γιατρούς χωρίς συνεννόηση με τους γιατρούς, αλλιά απευθείας με τις ιδιωτικές κλινικές στις οποίες αυτοί προσφέρουν τις υπηρεσίες τους. Η συμφω-

νία αυτή προφανώς είναι παράλογη και δεν έχει και νομική βάση, καθώς αυτός που παρέχει τις υπηρεσίες του δεν έχει κληθεί ούτε να συμφωνήσει ούτε να συμμετάσχει στη συμφωνία. Μοχλός πίεσης για να αποδεχθούν αυτήν την πρακτική οι γιατροί είναι ο αποκλεισμός τους από τις ιδιωτικές κλινικές.

Αυτό, λοιπόν, δημιουργεί πολλά προβλήματα, διότι οι μεν ασφαλισμένοι έχουν την αίσθηση ότι καλύπτονται για τους γιατρούς, ενώ στην πραγματικότητα υπάρχουν αμοιβές οι οποίες έχουν προκαθορισθεί από τις ασφαλιστικές εταιρείες και περιορίζουν την ελεύθερη επιλογή των ασθενών. Έχουμε κατ' επανάληψη ζητήσει από τις ασφαλιστικές εταιρείες να αλλιάσουν αυτήν την πρακτική και θα κινηθούμε προς την κατεύθυνση της αποκατάστασης της νομιμότητας στον τομέα αυτόν».

Ωστόσο το 65,1% των πολιτών θεωρεί ότι έχει αυξηθεί το κόστος της ιατρικής φροντίδας. Από την πλευρά των γιατρών, το 49,7% έχει αρνητική άποψη για το σύστημα υγείας της χώρας μας και κυρίως σε αυτούς ανήκουν όσοι εργάζονται στον δημόσιο τομέα υγείας. Σε ό,τι αφορά τις αλλιάγες στην ιατρική νομοθεσία που έχουν γίνει τα τελευταία χρόνια, περισσότερο θετικά (36,6%) τις κρίνουν όσοι εργάζονται στον ιδιωτικό τομέα υγείας.

Τα ευρήματα αυτά αποτυπώνονται στην τελευταία έρευνα για τις προσφερόμενες υπηρεσίες και γενικότερα το σύστημα υγείας της χώρας μας, που διεξήχθη από την εταιρεία GPO για λογαριασμό του Πανελληνίου Ιατρικού Συλλόγου (ΠΙΣ) από 12 έως 21 Απριλίου σε 13 περιφέρειες της Ελλάδας, σε δείγμα 1.198 ατόμων άνω των 17 ετών γενικό κοινό (αντιπροσωπευτική δειγματοληψία ανά Περιφέρεια) και σε 700 ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων (τυχαία δειγματοληψία στο σύνολο της επικράτειας).

Ειδικότερα, η συντριπτική πλειοψηφία των πολιτών δηλώνει ικανοποίηση από τον ιδιωτικό τομέα υγείας (ιδιώτη

ΕΙΣΑΣΤΕ ΓΕΝΙΚΑ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟΣ/Η Ή ΔΥΣΑΡΕΣΤΗΜΕΝΟΣ/Η ΑΠΟ ΤΙΣ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ;

	ΣΥΝΟΛΟ	ΦΥΛΟ		ΗΛΙΚΙΑ					
		Άνδρας	Γυναίκα	17-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65+
Ικανοποιημένος/η	41,5%	36,5%	46,4%	30,2%	48,5%	51,0%	26,8%	38,1%	46,7%
Δυσανεστημένος/η	31,2%	32,2%	30,2%	30,9%	28,6%	22,9%	40,5%	41,5%	30,3%
Ούτε - ούτε (αυθ.)	26,3%	30,3%	22,4%	36,9%	22,0%	25,7%	30,9%	19,5%	22,6%
ΔΓ/ΔΑ	1,0%	1,0%	1,0%	2,0%	0,8%	0,3%	1,8%	0,8%	0,5%

γιατρό ή ιδιωτική κλινική) κατά 84,3%. Αυτό όμως θα πρέπει να προβληματίσει τους αρμόδιους φορείς, γιατί εκτιμούμε ότι η άποψη αυτή δεν οφείλεται μόνο στις ελλείψεις που συναντά κανείς στον δημόσιο τομέα υγείας, αλλά ίσως γενικότερα στον τρόπο αντιμετώπισης του προσωπικού προς τους ασθενείς (άλλωστε η τελευταία έκθεση του Συνηγόρου του Πολίτη που παρουσιάζει τα παράπονα των πολιτών ενισχύει την άποψη αυτή). Ωστόσο πάλι η συντριπτική πλειοψηφία των πολιτών (86,7%) είναι ικανοποιημένη από το πολύ καλό επίπεδο του ιατρικού προσωπικού.

Ειδικότερα, το 41,5% των πολιτών δηλώνει ικανοποιημένο από τις προσφερόμενες υπηρεσίες υγείας στη χώρα μας, το 31,2% είναι δυσανεστημένο, ενώ το 26,3% δεν είναι ούτε ικανοποιημένο ούτε δυσανεστημένο. Από όσους δηλώνουν ικανοποιημένοι, το 46,4% είναι γυναίκες και το 36,5% άνδρες, ενώ το 51% ανήκει στις ηλικίες 35-44 ετών.

Από όσους δηλώνουν δυσανεστημένοι το 32,2% είναι άνδρες και το 30,2% γυναίκες, με πιο δυσανεστημένους τις ηλικίες 45-54 ετών κατά 40,5% και τις ηλικίες 55-64 ετών κατά 41,5%, δηλαδή οι ηλικίες εκείνες που έχουν τα περισσότερα προβλήματα υγείας και επισκέπτονται συχνότερα ιατρείο, νοσοκομείο ή κλινική. Περισσότερο ικανοποιημένοι εμφανίζονται κατά 48,2% οι πολίτες που διαμένουν στις περιφέρειες εκτός της Αττικής και της Κεντρικής Μακεδονίας, ενώ πιο δυσανεστημένοι δηλώνουν όσοι διαμένουν στην Αττική (41,1%) και στην Κεντρική Μακεδονία (43%), παρά το ότι στις δύο αυτές περιφέρειες είναι συγκεντρωμένες οι περισσότερες υπηρεσίες υγείας, δημόσιες και ιδιωτικές.

Εστιάζοντας περισσότερο στον τομέα της δημόσιας υγείας (νοσοκομεία, Κέντρα Υγείας κ.λπ.), το 40,6% δηλώνει ικανοποιημένο, ενώ δυσανεστημένο είναι το 34,7%. Πε-

ΠΩΣ ΑΞΙΟΛΟΓΕΙΤΕ ΓΕΝΙΚΑ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ;

	ΤΟΜΕΑΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ			ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ			ΧΡΟΝΙΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ		
	ΔΗΜΟΣΙΟΣ	ΙΔΙΩΤΙΚΟΣ	ΚΑΙ ΟΙ ΔΥΟ	ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑΚΟΣ	ΚΛΙΝΙΚΟΣ	ΧΕΙΡΟΥΡΓΟΣ	1 - 7	8 - 20	> 20
Θετικά	0,0%	22,4%	40,5%	25,0%	30,2%	21,2%	0,0%	25,4%	27,8%
Αρνητικά	75,0%	52,2%	37,8%	50,0%	43,0%	56,5%	85,7%	52,1%	45,4%
Ούτε - ούτε (αυθ.)	25,0%	23,1%	21,6%	25,0%	24,4%	21,2%	14,3%	22,5%	23,7%
ΔΓ/ΔΑ	0,0%	2,2%	0,0%	0,0%	2,3%	1,2%	0,0%	0,0%	3,1%



ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΧΡΟΝΙΑ ΕΧΟΥΝ ΓΙΝΕΙ ΑΡΚΕΤΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ. ΠΩΣ ΤΙΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΤΕ;

	ΤΟΜΕΑΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ			ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ			ΧΡΟΝΙΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ		
	ΔΗΜΟΣΙΟΣ	ΙΔΙΩΤΙΚΟΣ	ΚΑΙ ΟΙ ΔΥΟ	ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑΚΟΣ	ΚΛΙΝΙΚΟΣ	ΧΕΙΡΟΥΡΓΟΣ	1 - 7	8 - 20	> 20
Θετικά	25,0%	36,6%	43,2%	50,0%	30,2%	44,7%	7,0%	35,2%	42,3%
Αρνητικά	50,0%	34,3%	35,1%	25,0%	38,4%	31,8%	50,1%	32,4%	35,1%
Ούτε - ούτε (αμφ.)	25,0%	25,4%	16,2%	0,0%	27,9%	20,0%	42,9%	26,8%	19,6%
ΔΓ/ΔΑ	0,0%	3,7%	5,4%	25,0%	3,5%	3,5%	0,0%	5,6%	3,1%

ρισσότερο ικανοποιημένοι είναι οι πολίτες στις περιφέρειες εκτός Αττικής και Κεντρικής Μακεδονίας, ενώ από τους πιο δυσαρεστημένους είναι οι πολίτες της Αττικής (44,7%) και της Κεντρικής Μακεδονίας (47,2%). Για όσους δήλωσαν ικανοποιημένοι η ικανοποίηση οφείλεται στο πολύ καλό επίπεδο του ιατρικού προσωπικού κατά 87,6%, καθώς και του νοσηλευτικού προσωπικού κατά 69,8%. Για τους δυσαρεστημένους η δυσαρέσκεια οφείλεται κυρίως στην κακή οργάνωση (74%) και στην όχι καλή αναλογία προσωπικού/ασθενών (52,4%) και ακολουθούν ο κακός εξοπλισμός (37,8%) και οι κακές κτιριακές εγκαταστάσεις (36,4%).

Έχοντας πια μία χρονική απόσταση από την κορύφωση της πανδημίας του κορονοϊού, το 48,8% του γενικού κοινού δηλώνει ικανοποιημένο από τη λειτουργία του συστήματος υγείας της χώρας μας κατά τη διάρκεια της πανδημίας και μόνο το 24,6% είναι δυσαρεστημένο. Σε σχέση με την ιατρική τους περίθαλψη, το 40,6% του γενικού κοινού επισκέπτεται τα ιδιωτικά ιατρεία, το 31,6% τα νοσοκομεία και μόνο το 14% τους γιατρούς του ΕΟΠΥΥ ή τα Κέντρα Υγείας 7,5%. Μάλιστα το 84,3% δηλώνει ότι είναι ικανοποιημένο από τις υπηρεσίες που προσφέρονται σε ιδιωτική ιατρο ή σε ιδιωτική κλινική. Επίσης το 35% θεωρεί ότι κατά τα τελευταία δύο-τρία χρόνια η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών υγείας έχει βελτιωθεί.

Σε σχέση με το κόστος των υπηρεσιών, το 65,1% των πολιτών θεωρεί ότι έχει αυξηθεί και μόνο το 23,6% ότι έχει μείνει το ίδιο ή έχει ελαττωθεί (5,4%). Τέλος, το 66,2% δήλωσε ότι έχει κάνει εγγραφή στον προσωπικό γιατρό, ενώ το 11,7% δεν προτίθεται να το κάνει. Βέβαια στη φαινομενικά «αθρόα» συμμετοχή του κοινού για εγγραφή στο θεσμό του προσωπικού γιατρού έχει συμβάλει η απειλή για την επιβολή προστίμων από την πλειυρά του υπουργείου Υγείας για όσους δεν εγγραφούν.

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΑΠΟΦΕΙΣ ΤΩΝ ΓΙΑΤΡΩΝ

Στο μεταξύ, το 49,7% των γιατρών αξιολογεί αρνητικά το σύστημα υγείας της χώρας. Από το ποσοστό αυτό το 75% εργάζεται στον δημόσιο τομέα υγείας, με το 56,5% να έχει την ειδικότητα του χειρουργού και το 85,7% να έχει από 1 έως 7 χρόνια εργασίας. Παράλληλα μόνο το 37,7% των γιατρών θεωρεί ότι τα τελευταία χρόνια οι αλλαγές στη νομοθεσία της Υγείας είναι προς τη σωστή κατεύθυνση. Στο μεταξύ το 31,2% των πολιτών είναι δυσαρεστημένο από τις προσφερόμενες υπηρεσίες υγείας στη χώρα μας, με περισσότερο δυσαρεστημένους τους κατοίκους της Αττικής και της Κεντρικής Μακεδονίας, παρά το ότι αυτές οι περιοχές συγκεντρώνουν τον μεγαλύτερο αριθμό γιατρών, νοσοκομείων και κλινικών.

Αναλυτικότερα, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, στο σύνολο των ερωτηθέντων γιατρών το 49,7% αξιολογεί αρνητικά το σύστημα υγείας της χώρας, θετικά το 25,7%, ενώ το 22,9% ούτε θετικά ούτε αρνητικά. Από όσους αξιολογούν αρνητικά το σύστημα υγείας, το 75% ανήκει στον δημόσιο τομέα και το 52,2% στον ιδιωτικό. Μάλιστα περισσότερο δυσαρεστημένοι δηλώνουν οι χειρουργοί (56,5%) και ακολουθούν οι εργαστηριακοί γιατροί (50%) και οι κλινικοί γιατροί (43%) και κυρίως αυτοί που εργάζονται από 1 έως 7 χρόνια, ενώ λιγότερο αρνητική θέση έχουν όσοι εργάζονται για περισσότερο από 20 χρόνια (45,4%).

Επίσης, μόνο το 37,7% των γιατρών θεωρεί ότι τα τελευταία χρόνια οι αλλαγές στη νομοθεσία της Υγείας είναι προς τη σωστή κατεύθυνση, ενώ το 34,9% κρίνει τις αλλαγές αρνητικά και το 23,4% είναι αδιάφορο.

Περισσότερο θετικά τις κρίνουν όσοι είναι στον ιδιωτικό τομέα (36,6%) και λιγότερο όσοι είναι στο δημόσιο (25%), από αυτούς μάλιστα περισσότερο θετικοί είναι οι εργαστηριακοί γιατροί (50%) και οι χειρουργοί (44,7%). Όσοι γιατροί τις κρίνουν αρνητικά είναι κατά 50% στον δημόσιο τομέα,

κυρίως οι κλινικοί γιατροί (38,4%), καθώς και εκείνοι που έχουν 1-7 χρόνια υπηρεσίας. Σε σχέση με τον αριθμό των ασθενών που εξυπηρετούν τα τελευταία χρόνια, το 58,9% των γιατρών θεωρεί ότι έχει αυξηθεί.

Η προσπάθεια απαξίωσης του ιατρικού επαγγέλματος είναι για το 41,5% των γιατρών το σημαντικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν και ακολουθούν οι γενικότερες υλικο-τεχνικές ελλείψεις του δημόσιου τομέα υγείας (20,6%), ο περιορισμένος χρόνος για επιστημονική ενημέρωση (7,4%), η μείωση των συντάξεων και η αύξηση των ορίων συνταξιοδότησης (6,3%), οι πολλή νομοθετικές αλλαγές (5,7%), οι καθυστερήσεις πληρωμών (4,6%) κ.ά.

Επίσης το 56% των ερωτηθέντων γιατρών σκοπεύει να εργάζεται και μετά τη συνταξιοδότησή του, το 23,4% θα συνταξιοδοτηθεί στην ώρα του και μόνο το 4% επιθυμεί να συνταξιοδοτηθεί πρόωρα.

Το Διαδίκτυο είναι η βασική πηγή ενημέρωσης για την πηλοσηφία των γιατρών (51,4%), ενώ από τον Ιατρικό Σύλλογο αναζητούν ενημέρωση το 17,7%, από τα συνέδρια το 16,6%, από συναδέλφους το 5,1% κ.λπ. Σε σχέση με το θεσμό του οικογενειακού γιατρού, το 42,97% αντιμετωπίζει αρνητικά τις τελευταίες ρυθμίσεις και μόνο το 31,4% θεωρεί ότι οι ρυθμίσεις είναι θετικές.

Σε ό,τι αφορά τις προτάσεις του Πανελληνίου Ιατρικού Συλλόγου για τη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας, το 100% των γιατρών υποστηρίζει την πρόταση να δοθούν κίνητρα (οικονομικά και άλλα) για να στελεχωθούν τα νοσοκομεία σε άγονες και απομακρυσμένες περιοχές, το 98,8% να υπάρξουν νέες προσλήψεις σε νοσηλευτικό και ιατρικό προσωπικό στο ΕΣΥ, το 96,6% να αυξηθούν οι μισθοί των γιατρών του ΕΣΥ στο επίπεδο του μέσου όρου της αμοιβής στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες, το 93,7% να θεσπιστεί νέα διαδικασία επιλογής διοικήσεων με τεχνοκρατικά κριτήρια και αδιάβλητο τρόπο, το 86,9% να θεσπιστεί μια εισφορά της τάξης των 10 λεπτών σε όλα τα προϊόντα καπνού και τα έσοδα από αυτήν να διατίθεται για τη δημόσια υγεία, το 86,3% να δίνεται η δυνατότητα σε όσους έχουν ανάγκη νοσηλείας στο εξωτερικό (επειδή δεν υπάρχει αυτή η δυνατότητα σε δημόσιο νοσοκομείο) να χρησιμοποιούν ιδιωτική κλινική της χώρας, το 84% να διατηρήσουν τα νοσοκομεία τον δημόσιο χαρακτήρα τους και να μη μετατραπούν σε Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου και το 82,3% να θεσπιστεί ότι όλα τα φάρμακα θα δίνονται μόνο κατόπιν ιατρικής συνταγής.

Σε σχέση με τη δραστηριότητα του Πανελληνίου Ιατρικού Συλλόγου (δράση στην πανδημία, άλλες παρεμβάσεις για τη δημόσια υγεία κ.λπ.), το 55,4% έχει θετική άποψη, ενώ για την περίπτωση συστέγασης δερματολογικού ιατρείου με επιχείρηση αισθητικής ή οφθαλμολογικού ιατρείου με κατάσταση οπτικών το 62,9% έχει αρνητική άποψη. **ΚΑΙ**

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΕΞΑΔΑΚΤΥΛΟΣ

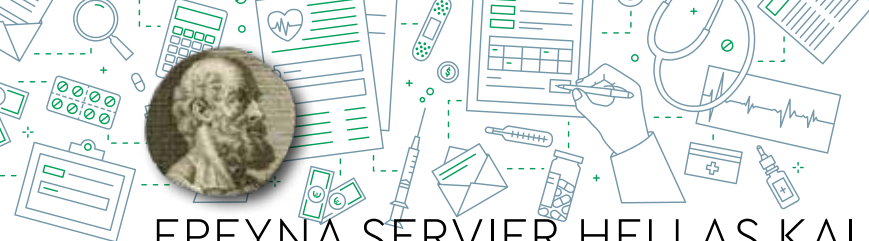
Οι ασφαλιστικές εταιρείες συμφωνούν σε αμοιβές χωρίς συνεννόηση με τους γιατρούς

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα κατά τη διάρκεια παρουσίασης της έρευνας στους ιατρικούς συντάκτες, ο πρόεδρος του ΠΙΣ Δρ Αθανάσιος Εξαδάκτυλος δήλωσε ότι «ο Πανελλήνιος Ιατρικός Σύλλογος δεν πρόκειται να επαναπαυτεί στα αξιόλογα ευρήματα της έρευνας και την ευρεία αποδοχή των προτάσεων του, απεναντίας θα καταβάλει συνεχείς προσπάθειες για καλύτερες συνθήκες εργασίας των γιατρών που υπηρετούν στον δημόσιο και τον ιδιωτικό τομέα και τη συνακόλουθη βελτίωση των ιατρικών υπηρεσιών στην ελληνική κοινωνία. Εξάλλου ο ΠΙΣ το επόμενο διάστημα θα αναλάβει διαρκείς δράσεις για θέματα δημόσιας υγείας, με καμπάνιες ενημέρωσης του κοινού σε σοβαρά ζητήματα, όπως η παιδική παχυσαρκία».

Επίσης, ο κ. Εξαδάκτυλος έθιξε το θέμα της παροχής υπηρεσιών από τους γιατρούς προς τους ασθενείς που είναι ασφαλισμένοι από ασφαλιστικές εταιρείες, επισημαίνοντας χαρακτηριστικά τα εξής:

«Οι ασφαλιστικές εταιρείες στη χώρα μας, σε ό,τι αφορά στην κάλυψη των πελατών τους για ιατρικές δαπάνες, έχουν προχωρήσει σε μια πρακτική που συμφωνούν σε αμοιβές για τους γιατρούς χωρίς συνεννόηση με τους γιατρούς, αλλήλ απευθείας με τις ιδιωτικές κλινικές στις οποίες αυτοί προσφέρουν τις υπηρεσίες τους. Η συμφωνία αυτή προφανώς είναι παράλογη και δεν έχει και νομική βάση, καθώς αυτός που παρέχει τις υπηρεσίες του δεν έχει κληθεί ούτε να συμφωνήσει ούτε να συμμετάσχει στη συμφωνία. Μοχλός πίεσης για να αποδεχθούν αυτήν την πρακτική οι γιατροί είναι ο αποκλεισμός τους από τις ιδιωτικές κλινικές.

Αυτό, λοιπόν, δημιουργεί πολλά προβλήματα, διότι οι μεν ασφαλισμένοι έχουν την αίσθηση ότι καλύπτονται για τους γιατρούς, ενώ στην πραγματικότητα υπάρχουν αμοιβές οι οποίες έχουν προκαθορισθεί από τις ασφαλιστικές εταιρείες και περιορίζουν την ελεύθερη επιλογή των ασθενών. Έχουμε κατ' επανάληψη ζητήσει από τις ασφαλιστικές εταιρείες να αλλιάξουν αυτήν την πρακτική και θα κινηθούμε προς την κατεύθυνση της αποκατάστασης της νομιμότητας στον τομέα αυτόν».



ΕΡΕΥΝΑ SERVIER HELLAS ΚΑΙ ΟΜΙΛΟΥ ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ.
για να μην αμελούν οι ασθενείς τη φαρμακευτική τους αγωγή!

Η σωστή τήρηση της αγωγής από τους ασθενείς θα είχε προλάβει 1 στα 10 καρδιαγγειακά συμβάματα!

Εχει διαπιστωθεί ότι πολλοί ασθενείς δεν ακολουθούν σωστά τις οδηγίες του γιατρού τους, με συνέπεια να διατρέχουν αυξημένο κίνδυνο νοσηλείας και θανάτου, ενώ 1 στα 10 καρδιαγγειακά συμβάματα θα είχε αποφευχθεί με τη σωστή τήρηση της αγωγής από τους ασθενείς.

Αναγνωρίζοντας την έκταση του προβλήματος, η Servier και ο Όμιλος ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ. (Πειραιϊκός Φαρμακευτικός Συνεταιρισμός) ένωσαν τις δυνάμεις τους για να υποστηρίξουν τους ασθενείς να αναλάβουν ενεργό ρόλο στη βελτίωση της διαχείρισης της αγωγής τους και, κατ'επέκταση, στη βελτίωση της υγείας τους.

Τα στοιχεία που καταδεικνύουν τη σημαντική συνεισφορά του φαρμακοποιού στη βελτίωση της προσήλωσης (ορθής λήψης της φαρμακευτικής αγωγής) για τους ασθενείς με χρόνια νοσήματα παρουσιάστηκαν στο πλαίσιο επιστημονικής εκδήλωσης με τίτλο «Adherence in patient's Life», που διοργάνωσε η φαρμακευτική εταιρεία Servier Hellas σε συνεργασία με το Συνεταιρισμό Φαρμακοποιών ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ. Στη διάρκεια της εκδήλωσης έγινε η ανακοίνωση των αποτελεσμάτων της μελέτης παρατήρησης «CONCORD: Evaluation of the program CONVINCe for the monitoriNg by the pharmacists of patients with Dyslipidemia, Hypertension & Chronic Venous Disease compliance», μία μοναδική μελέτη με αντικείμενο την καταγραφή και παρακολούθηση της προσήλωσης των ασθενών με χρόνια νοσήματα στην αγωγή που έχει συστήσει ο γιατρός τους.

Η διενέργεια της μελέτης παρατήρησης CONCORD εντάσσεται στο ευρύτερο πλαίσιο της Εκστρατείας Ευαισθητοποίησης για την Ορθή Χρήση Φαρμάκων με τίτλο «Μη γίνεσαι γιατρός του εαυτού σου!» την οποία υλοποιεί τα τελευταία δύο χρόνια η Servier Hellas με την υποστήριξη του Ομίλου ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ., υπό την αιγίδα της Ελληνικής Εται-

ρείας Αθροσκήλωσης, της Ελληνικής Καρδιολογικής Εταιρείας, του Ελληνικού Οργανισμού Εγκεφαλικών και του Πανελληνίου Φαρμακευτικού Συλλόγου. Στόχος της εκστρατείας είναι η ενημέρωση των ασθενών με χρόνιες παθήσεις για την αναγκαιότητα της απαρέγκλιτης τήρησης της αγωγής που έχει συστήσει ο θεράπων ιατρός.

Η διάρκειας 4 μηνών μελέτη πραγματοποιήθηκε με τη συμμετοχή 1.200 ασθενών και 120 φαρμακοποιών-μελών του δικτύου ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ. από όλη την Ελλάδα. Επιστημονικός φορέας της μελέτης είναι το Ινστιτούτο Πολιτικής Υγείας και υπεύθυνος ο καθηγητής Πολιτικής Υγείας του Πανεπιστημίου Πελοποννήσου, Κυριάκος Σουλιώτης. Οι συμμετέχοντες φαρμακοποιοί εκπαιδεύτηκαν σε τεχνικές επικοινωνίας και υποστήριξης των ασθενών τους για τη βελτίωση της τήρησης της αγωγής τους, ενώ η καταγραφή των αποτελεσμάτων πραγματοποιήθηκε με τη χρήση ερωτηματολογίου αυτοαξιολόγησης εκ μέρους των ασθενών. Οι φαρμακοποιοί αφιέρωσαν χρόνο με τους ασθενείς που παρακολουθούσαν, στους οποίους παρείχαν ενημέρωση και εξατομικευμένη υποστήριξη, ώστε να διασφαλιστεί ότι έχουν κατανοήσει σωστά τις οδηγίες λήψης των φαρμάκων τους, αλλά και για θέματα συνοδικής διαχείρισης της υγείας τους.

Όσον αφορά στα ευρήματα της μελέτης, υπογραμμίζεται πως με το τέλος των 4 μηνών του προγράμματος, διαπιστώθηκε μείωση κατά 24%, στο ποσοστό των ασθενών που ανέφεραν ότι ξεχνούν να λάβουν τα φάρμακά τους, μείωση 22% στο ποσοστό που ανέφεραν ότι ξέχασαν τις τελευταίες 30 ημέρες να λάβουν τα φάρμακά τους και μείωση 22% στους ασθενείς που διέκοψαν την αγωγή χωρίς τη συμβουλή του γιατρού τους. Με άλλα λόγια, διαπιστώθηκε αύξηση 23% στην προσήλωση των ασθενών, με πραγματικό θετικό αντίκτυπο στην υγεία τους.



Η κ. Στέλλα Χαθακατεβάκη, Marketing Manager Servier Ελλάδα, ο κ. Αθανάσιος Μουχτής, γενικός διευθυντής, ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ., ο κ. Ziad Matta, γενικός διευθυντής, Servier Ελλάδα και Κύπρου, και η κ. Ελένη Αθιεφέρη, αναπλ. γενική διευθύντρια, ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ.

Ταυτόχρονα, διαπιστώθηκε θετική αλληλαγή στη νοοτροπία των ασθενών. Οι συμμετέχοντες έγιναν πιο προσεκτικοί όσον αφορά στην τήρηση της αγωγής τους, αναλαμβάνοντας συχνότερα οι ίδιοι την πρωτοβουλία να συμβουλευθούν τον φαρμακοποιό τους για τη συνολική διαχείριση του νοσήματος. Από την πλευρά τους, οι φαρμακοποιοί ένιωσαν υπερήφανοι για το ρόλο τους και μεγάλη ηθική ικανοποίηση, αναγνωρίζοντας ότι η αυξημένη φροντίδα τους προς τους ασθενείς είχε αξία για τη βελτίωση της υγείας τους. Όπως επεσήμανε ο Αθανάσιος Μουχτής, γενικός διευθυντής Ομίλου ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ., οι ασθενείς εμπιστεύονται τον φαρμακοποιό τους και η εκπαίδευση των φαρμακοποιών για την αύξηση της συμμόρφωσης είναι ισχυρό εργαλείο για την επίτευξη αυτού του στόχου.

Από την πλευρά του, ο Ευάγγελος Λυμπερόπουλος, καθηγητής Παθολογίας Μεταβολικών Νοσημάτων Ιατρικής Σχολής ΕΚΠΑ, Α΄ Προπαιδευτική Παθολογική Κλινική, ΓΝΑ «Λαϊκό», παρουσίασε τα ανησυχητικά στοιχεία που καθιστούν επιτακτική την αύξηση της προσήλωσης των ασθενών, παρουσιάζοντας δεδομένα και ευρήματα ελληνικών και διεθνών μελετών που δείχνουν την άμεση και σαφή συσχέτιση της αύξησης των θανάτων από καρδιαγγειακά νοσήματα σε ασθενείς με αθηροσκληρωτική καρδιαγγειακή νόσο οι οποίοι εμφανίζουν χαμηλή προσήλωση. Όσον

αφορά στα αίτια του φαινομένου, ανέφερε πως οι ασθενείς δεν έχουν επαρκή κατανόηση των επιπτώσεων της χαμηλής προσήλωσης στην υγεία τους, ή στην περίπτωση που λαμβάνουν πολλά φάρμακα, ξεχνούν ή δυσκολεύονται να τηρήσουν το θεραπευτικό σχήμα. Επιπλέον, ορισμένοι θεωρούν ότι δεν αποκομίζουν όφελος από την αγωγή τους. Για όλους τους παραπάνω λόγους, ο κ. Λυμπερόπουλος τόνισε την αξία της ενημέρωσης των ασθενών για τους κινδύνους της διακοπής ή της μη ορθής λήψης της αγωγής τους. Στο πλαίσιο αυτό επεσήμανε την ανάγκη εφαρμογής ολοκληρωμένων στρατηγικών αντιμετώπισης του προβλήματος λαμβάνοντας υπόψη τη συμμετοχή όλων των εμπλεκόμενων μερών και δίνοντας ως παράδειγμα την εκστρατεία «Μη γίνεσαι γιατρός του εαυτού σου!».

Περιγράφοντας το πλαίσιο γύρω από την ανάληψη της πρωτοβουλίας διεξαγωγής της μελέτης CONCORD, ο Ziad Matta, γενικός διευθυντής Servier Ελλάδα και Κύπρου, ανέφερε πως η καταπολέμηση του φαινομένου της χαμηλής προσήλωσης και η αποτροπή των κινδύνων που ενέχει για την υγεία και τη ζωή των ασθενών αποτελεί κοινό στρατηγικό στόχο της Servier και του Ομίλου ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ. και υπογράμμισε τη σημασία που δίνει η εταιρεία στη συνεργασία με τους φαρμακοποιούς για την από κοινού ανάληψη δράσης. **ΝΑΙ**

Νέα οργανωτική δομή στη Διεύθυνση Πωλήσεων & Marketing

Σε επτά ομάδες με συγκεκριμένο αντικείμενο και στόχευση οργανώνεται πλέον η Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων & Marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής, στο πλαίσιο της νέας στρατηγικής της εταιρείας που στοχεύει στην επιτάχυνση του ρυθμού ανάπτυξης και την απλοποίηση του τρόπου λειτουργίας της.

Ειδικότερα, η νέα οργανωτική δομή περιλαμβάνει τέσσερις ομάδες καναλιών Παραγωγής:

α) την ομάδα του Ethniki Agency, β) την ομάδα Corporate Sales, γ) την ομάδα Retail Sales και δ) την ομάδα του Bancassurance, καθώς και τρεις ομάδες ενίσχυσης των καναλιών Παραγωγής μέσω της παροχής υπηρεσιών υψηλού επιπέδου:

α) το Marketing, β) την Υποστήριξη Πωλήσεων και γ) την Εκπαίδευση Πωλήσεων.

Η Εκπαίδευση Πωλήσεων, που έως τώρα υπαγόταν στην Υποστήριξη Πωλήσεων, πλέον αναβαθμίζεται και στο πλαίσιο της νέας οργάνωσης θα υπάγεται απευθείας στη Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων & Marketing, αναδεικνύοντας τον σημαντικό ρόλο που έχει η συνεχής εκπαίδευση στην επίτευξη των μακροχρόνιων στόχων μας.

Με αυτές τις αλλαγές, ολοκληρώνεται και ο οργανωτικός μετασχηματισμός της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων & Marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής, που ξεκίνησε πριν από περίπου έναν χρόνο, με την αναβάθμιση του ρόλου των Relationship Managers και την απλοποίηση του μοντέλου υποστήριξης των πελατών και συνεργατών μας.

Στη νέα οργανωτική δομή, τις αντίστοιχες ομάδες αναλαμβάνουν:

Η κ. Ντέμνη Διαμαντοπούλου ως Head of Ethniki Agency Sub-Division. Η Ντέμνη Διαμαντοπούλου έχει μακρά και επιτυχημένη πορεία στην Εθνική Ασφαλιστική όπου ξεκίνησε να εργάζεται το 1997. Η ομάδα του Ethniki Agency ενισχύεται περαιτέρω με την προσθήκη του Βαγγέλη Κόκκινου ως Senior Relationship Manager και Head of Corporate Sales, Ethniki Agency Sub-Division. Ο Βαγγέλης Κόκκινος εργάζεται στην Εθνική Ασφαλιστική από το 2004 και έχει

μακρά και επιτυχημένη πορεία δουλεύοντας κυρίως πάνω σε μεγάλους εταιρικούς κινδύνους και με μεγάλο αριθμό συνεργατών.

Η κ. Ελίζα Βασιλείου ως Head of Corporate Sales Sub-Division. Η Ελίζα Βασιλείου ξεκίνησε να εργάζεται στην Εθνική Ασφαλιστική το 2014, διαθέτει πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο και προέρχεται από την AIG.

Ο κ. Άγγελος Μπάρδας, ως Head of Retail Sales Sub-Division, εργάζεται στη Διεύθυνση Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής από το 2013, ενώ προηγουμένως είχε εργαστεί στην Attica Bank και την AXA.

Η κ. Αναστασία Νικολοπούλου ως Head of Bancassurance Division. Η Αναστασία Νικολοπούλου εντάχθηκε στην ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής το 2022. Διαθέτει πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο και έχει εργαστεί σε ING Greece και ERGO Hellas.

Ο κ. Γιάννης Σηφάκης, ως Head of Marketing Division. Με πολυετή εμπειρία στον χρηματοπιστωτικό και ασφαλιστικό κλάδο, πριν ενταχθεί στην ομάδα της Εθνικής το 2015, ο Γιάννης Σηφάκης είχε εργαστεί σε Citibank, Τράπεζα Πειραιώς, ING Greece και Αγροτική Ασφαλιστική.

Ο κ. Μίλτος Τσιάκαλος, ως Head of Sales Operations Sub-Division, ο οποίος αναλαμβάνει από τον Σωτήρη Σοφόπουλο, που μετά από 37 χρόνια καταξιωμένης πορείας στην Εθνική αποφάσισε να συνταξιοδοτηθεί από τον ερχόμενο Αύγουστο. Ο Μίλτος Τσιάκαλος βρίσκεται στην Εθνική Ασφαλιστική από το 2005 και στη Διεύθυνση Υποστήριξης Πωλήσεων από το 2014.

Ο κ. Γεράσιμος Μπόγρης, ως Head of Sales Training Department, ο οποίος εργάζεται στην Εθνική Ασφαλιστική από το 2006 και διαθέτει πολύπλευρη εμπειρία τόσο στις ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης και Λοιπών Γενικών Κλάδων όσο και στον κλάδο Ζωής.

Ο κ. Αντώνης Χρηστίδης ως General Manager, Sales & Marketing. Ο Αντώνης Χρηστίδης εντάχθηκε στην ομάδα της Εθνικής το 2022 και προηγουμένως εργαζόταν στην Oliver Wyman.



Κίνηση προσφοράς

Η Anytime, φέτος το Πάσχα, επέλεξε να υποστηρίξει τον ανθρωπιστικό οργανισμό Humanity Greece. Στο πλαίσιο αυτό εργαζόμενοι της Anytime βρέθηκαν στο Εθελοντικό Συντονιστικό Κέντρο του Humanity Greece στο Μεταξουργείο, όπου βοήθησαν στη δημιουργία των μηνιαίων πακέτων στήριξης του μητρώου ωφελούμενων, που πλέον ξεπερνάει τις 500 οικογένειες. Η ανθρωπιστική βοήθεια αποστέλλεται μία φορά το μήνα και περιλαμβάνει τρόφιμα και είδη πρώτης ανάγκης. Ως ελάχιστη κίνηση προσφοράς προς τους συνανθρώπους μας που έχουν ανάγκη, η Anytime καλύπτει το κόστος μεταφοράς 270 πακέτων σε οικογένειες της περιφέρειας.



Δυναμικό «παρών» στο Olympic Day Run

Για δεύτερη χρονιά η ομάδα των ανθρώπων του ομίλου επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα έδωσε δυναμικό «παρών» στο «6ο Olympic Day Run», που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη.

Πλήθος εργαζομένων του ομίλου έτρεξε στον αγώνα δρόμου των 5.000 μ., φτάνοντας επιτυχώς στη γραμμή τερματισμού, προωθώντας με τον τρόπο αυτό τη σωματική δραστηριότητα και καλλιεργώντας την αθλητική συνείδηση. Όπως τονίζεται, η συμμετοχή του ομίλου στη διοργάνωση αντικατοπτρίζει τη δέσμευσή του για την υποστήριξη του αθλητισμού, της ευεξίας και του υγιεινού τρόπου διαβίωσης των εργαζομένων του. Παράλληλα, κάνει πράξη «Γιατί η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ νοιάζεται για όλους!».



Κέρδισε τα πρώτα βραβεία



Στη σημαντική αύξηση στις online πωλήσεις, καθώς και γενικότερα της παρουσίας της Allianz Direct στο Διαδίκτυο συνεισέφερε η Globe One Digital. Η συνεργασία της Allianz Direct με την Globe One Digital ξεκίνησε το 2019, θέτοντας ως βασικούς στόχους την ενδυνάμωση της ψηφιακής παρουσίας της, καθώς και την αύξηση των online πωλήσεων και των οργανικών αποτελεσμάτων. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, σχεδιάστηκε ένα εξειδικευμένο και ολοκληρωμένο πλάνο δράσης.

Η συνεργασία δεν περιορίστηκε μόνο στις online πωλήσεις, αλλά διευρύνθηκε και στη δημιουργία υποδομών για το εταιρικό website, στη διαχείριση των social media, στην αξιοποίηση νέων τεχνολογιών, στην εφαρμογή πρακτικών SEO, στην ανάλυση δεδομένων, καθώς και στη βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη. Η πετυχημένη συνεργασία επιβραβεύτηκε στα πρόσφατα Growth Hacking Awards, όπου η Allianz Direct απέσπασε 7 βραβεία, μεταξύ αυτών και το μεγάλο βραβείο του «Most Awarded Growth Hacking Brand» για τη συνεργασία της με την Globe One Digital.

Στηρίζει το «Wheels of will»



Ο κ. Νίκος Παπαγγελής.

Υποστηρικτής, για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά, της φιλάνθρωπικής ποδηλατικής δράσης «Wheels of will», που διοργανώθηκε από την UPGR8, ήταν η Εθνική Ασφαλιστική, η οποία είναι διαχρονικά αρωγός κάθε ενέργειας που αφήνει θετικό αποτύπωμα στο κοινωνικό σύνολο. Ο παραολυμπιονίκης Ποδηλασίας Νίκος Παπαγγελής διήνυσε με το ποδήλατό του την απόσταση των 240 χιλιομέτρων, από την Αθήνα στην Πάτρα, μέσα σε, μόλις, 8 ώρες.

Έχοντας στο πλευρό του τον απλό κόσμο που αγκάλιασε αυτή την προσπάθεια, κατάφερε να συγκεντρώσει ένα σημαντικό ποσό για την ενίσχυση του Συλλόγου Γονέων Παιδιών με Νεοπλασματική Ασθένεια «Η Φλόγα».



HELLAS
DIRECT

Νέα διαφημιστική καμπάνια

Με βασικό μήνυμα «Αιχλάζουμε την ασφάλεια για τα καλά» βγήκε στον αέρα η νέα διαφημιστική καμπάνια της Hellas Direct. Η καμπάνια είναι ταυτισμένη με το χαρακτήρα της εταιρείας: γρήγορη, άμεση, σύγχρονη. Αναδεικνύει με περηφάνια όσα έκαναν την Hellas Direct να ξεχωρίζει, αλλή και με αυτοσαρκασμό τις όχι και τόσο επιτυχημένες στιγμές της.

Το τηλεοπτικό σποτ της Hellas Direct αφηγείται την ιστορία της: Τα πρώτα της βήματα δέκα χρόνια πριν. Τη διάθεσή της να ακούσει πραγματικά τους ασφαλισμένους. Τη φιλοδοξία της να θέσει τα δικά της standards και να ανεβάσει τον πήχυ, φέρνοντας αλλαγές στον κλάδο.

Δέκα χρόνια μετά, έχοντας πλέον περισσότερους από 500.000 ασφαλισμένους και παρουσία σε τρεις χώρες, η Hellas Direct υπενθυμίζει όσα πέτυχε: ασφάλεια προσαρμοσμένη στις ανάγκες του οδηγού, αστραπιαία διαχείριση ζημιών, ομάδες με πάθος να δίνουν λύση στη δύσκολη στιγμή μέρα και νύχτα, συνεργασίες που εξασφαλίζουν αξιοπιστία και ταχύτητα.



Σημαντική δωρεά στο Πυροσβεστικό Σώμα



Στιγμιότυπο από την επίσημη παράδοση.

Αρωγός στο σημαντικό έργο του Πυροσβεστικού Σώματος, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος προχώρησε στη δωρεά έξι εξειδικευμένων οχημάτων Ford Ranger, ενισχύοντας τη διαχείριση των πυρκαγιών στη χώρα μας. Τα οχήματα βρίσκονται ήδη στη διάθεση των Ειδικών Μονάδων Δασικών Επιχειρήσεων (ΕΜΟΔΕ) στην Αθήνα, στην Κρήτη, στη Θεσσαλονίκη, στην Πάτρα, στα Ιωάννινα και τη Λαμία.

Η επίσημη παράδοση της δωρεάς πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις του 1ου Πυροσβεστικού Σταθμού Αθηνών, παρουσία του προέδρου της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, της γενικής διευθύντριας της ΕΑΕΕ, κ. Ελίνας Παπασπυροπούλου, και του συντονιστή Επιχειρήσεων Αττικής, υποστράτηγου Π.Σ. Παναγιώτη Νιάφα.



Μια εταιρία της Allianz

Allianz Ελλάδος – Ευρωπαϊκή Πίστη: Νομική συγχώνευση

Τη δημιουργία μιας ενιαίας νομικής οντότητας ανακοίνωσαν η Allianz Ελλάδος και η Ευρωπαϊκή Πίστη και, όπως τονίζεται, πρόκειται για ένα ακόμη ορόσημο στην κοινή πορεία ανάπτυξης για τη δημιουργία μίας εταιρείας στην Ελλάδα, η οποία με βάση τα δημοσιευμένα στοιχεία του 2022, αποτελεί τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων.

Οι δύο εταιρείες δημιουργούν από κοινού μια ενιαία διοικητική και οργανωτική δομή, διαμορφώνοντας παράλληλα και μία ενιαία κουιτούρα, που συνδυάζει τα πιο δυνατά τους σημεία. Αξιοποιώντας τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των συγχωνευμένων εταιρειών, η νέα εταιρεία έχει ως πρώτο στόχο να αναδειχθεί ως η ασφαλιστική εταιρεία πρώτης επιλογής της κοινωνίας των πολιτών και της κοινωνίας των εργαζομένων.

Τα επόμενα ορόσημα στην κοινή πορεία των δύο εταιρειών αναμένονται μέσα στο 2024 και αφορούν:

- Την ολοκλήρωση μιας ενοποιημένης εμπορικής δομής, στο μεγαλύτερο και πιο ισχυρό δίκτυο συνεργατών στην Ελλάδα.
- Τη μετάβαση σε ένα κοινό εμπορικό brand.
- Την εφαρμογή ενός ενιαίου ανταγωνιστικού προϊοντικού καταλόγου.
- Τη σταδιακή υιοθέτηση ενός πλήρως ευθυγραμμισμένου μοντέλου λειτουργίας, με κοινές διαδικασίες, συστήματα και υποδομές, βασιζόμενοι στα επιτυχημένα μοντέλα και των δύο εταιρειών.

Ο CEO της ενοποιημένης εταιρείας κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος δήλωσε σχετικά: «Το αναλλοίωτο διαχρονικά όραμά μας είναι (α) να εξασφαλίζουμε στους ασφαλισμένους μας τα αγαθά για τα οποία αγωνίζονται νυχθημερόν όπως το εισόδημά τους, η οικογένειά τους, η περιουσία τους και η ποιότητα της ζωής τους, (β) να εξασφαλίζουμε



Ο CEO της ενοποιημένης εταιρείας κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος

στους εργαζομένους μας και ειδικότερα στα δίκτυα διανομής συνθήκες ασφάλειας, ανεμπόδιστων προοπτικών εξέλιξης, ανθρώπινο περιβάλλον εργασίας και δίκαιη ανταμοιβή της προσφοράς τους και (γ) να εξασφαλίζουμε στους μετόχους μας την καλύτερη δυνατή απόδοση με το χαμηλότερο δυνατό ρίσκο. Είμαστε αισιόδοξοι και αποφασισμένοι να πραγματοποιήσουμε το όραμά μας, καθώς έχουμε ισχυρή πεποίθηση ότι το όνειρο και η πραγματικότητα είναι ένα και το αυτό και ότι αυτό που τα χωρίζει είναι μόνο ο χρόνος».



Κλιματικά ουδέτερη για τρίτη συνεχή χρονιά

Για τρίτη συνεχή χρονιά, η Eurolife FFH έλαβε την πιστοποίησή της ως κλιματικά ουδέτερη εταιρεία, έπειτα από μελέτη που υλοποίησε για λογαριασμό της το Κέντρο Αειφορίας CSE και αφορά τις εγκαταστάσεις της εταιρείας στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη για το 2022. Κάνοντας την αρχή το 2020, η εταιρεία δεσμεύτηκε να συνεχίσει και τα επόμενα χρόνια να μετρά και να μειώνει τις εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα από τη λειτουργία της, έτσι προχώρησε στη συγκεκριμένη μελέτη για τρίτη συνεχή χρονιά φέτος. Την επαλήθευση της μελέτης του Κέντρου Αειφορίας CSE ανέλαβε ο κορυφαίος οργανισμός First Climate, ένας από τους σημαντικότερους ευρωπαϊκούς οργανισμούς αντιστάθμισης εκπομπών άνθρακα και διαχείρισης νερού, με περισσότερα από 20 χρόνια εμπειρίας και τεχνογνωσίας.

Η μεθοδολογία που ακολούθηθηκε βασίστηκε σε μετρήσεις εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, με στόχο να ληφθούν μέτρα για την ελαχιστοποίησή τους και για την αντιστάθμιση των ρύπων που προκύπτουν από τη λειτουργία της εταιρείας. Οι μετρήσεις που έγιναν περιλαμβάνουν την ηλεκτρική κατανάλωση για τις ανάγκες των κτιρίων της Eurolife FFH, τον τρόπο μεταφοράς των εργαζομένων προς και από το χώρο εργασίας τους, τα εταιρικά μεταφορικά μέσα και αεροπορικά ταξίδια, καθώς και την κατανάλωση χαρτιού και χαρτονιού.

Από τη συλλογή των δεδομένων προέκυψε ότι από τη λειτουργία της εταιρείας μέσα στο 2022 δημιουργήθηκαν 934 τόνοι αερίων θερμοκηπίου, οι οποίοι αφορούν σε έμμεσες και άμεσες εκπομπές. Οι μετρήσεις επαληθεύτηκαν σε πρώτη φάση από το Κέντρο Αειφορίας CSE, σύμφωνα με το Greenhouse Gas Protocol Standard και το ISO 14064, και στη συνέχεια επαληθεύτηκαν και από τον οργανισμό First Climate.



Με δεδομένο ότι δεν είναι εφικτό να αποφευχθούν όλες οι εκπομπές ρύπων από τη δραστηριότητα μιας εταιρείας, η Eurolife FFH προχώρησε και φέτος σε αντιστάθμιση άνθρακα για την ελαχιστοποίηση του αποτυπώματός της.

Ως μηχανισμός του Πρωτοκόλλου του Κιότο, και σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα, η διαδικασία της αντιστάθμισης έχει στόχο να υποστηρίξει αναπτυσσόμενες χώρες, προκειμένου να αναπτυχθούν με τρόπο φιλικό προς το περιβάλλον. Σε αυτό το πλαίσιο, η Eurolife FFH επέλεξε ως έργο αντιστάθμισης, για δεύτερη συνεχή χρονιά, το Bundled Wind Power project στο Tamil Nadu, τη νοτιότερη Ομόσπονδη Πολιτεία της Ινδίας, που έχει σημαντικό κοινωνικό αποτύπωμα πέρα από τη μείωση εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου. Το έργο σκοπό έχει την παραγωγή καθαρής ηλεκτρικής ενέργειας μέσα από την κατασκευή και λειτουργία ανεμογεννητριών, και μέσα από την υποστήριξη της σε αυτό η εταιρεία συμμετέχει στους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών για Καλή Υγεία και Ευημερία (Στόχος 3), Καθαρό Νερό και Αποχέτευση (Στόχος 6), Φτηνή και Καθαρή Ενέργεια (Στόχος 7), Αξιοπρεπή Εργασία & Οικονομική Ανάπτυξη (Στόχος 8), Βιομηχανία, Καινοτομία και Υποδομές (Στόχος 9), Δράση για το Κλίμα (Στόχος 13) και Ζωή στη Στεριά (Στόχος 15).

Τέλος, όπως επισημαίνει η Eurolife FFH, έχει δεσμευτεί να ελαχιστοποιεί το περιβαλλοντικό της αποτύπωμα, συμμετέχοντας παράλληλα σε σημαντικές πρωτοβουλίες για την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής.

HEALTH

Nextgeneration

ΥΓΕΙΑ | ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ | ΑΣΦΑΛΙΣΗ



...σε έντυπη και ηλεκτρονική μορφή σε ένα πλούσιο και ενημερωμένο site

Το περιοδικό για την Υγεία μας



www.healthng.gr

Στηρίζει το No Finish Line Athens



Στιγμιότυπο από τον αγώνα

Για 7η συνεχή χρονιά, η Εθνική Ασφαλιστική ήταν μεγάλος χορηγός του No Finish Line Athens, του κορυφαίου φιλανθρωπικού αγώνα στην Ελλάδα και τον κόσμο, για τα παιδιά που έχουν ανάγκη. Ο αγώνας κατέγραψε αύξηση 50% σε χιλιόμετρα και προσφορά. Χιλιάδες δρομείς, μέσα στο διάστημα των 100 ωρών του αγώνα, κάλυψαν απόσταση 93.937 χιλιομέτρων «προσφέροντας» στην Ένωση «Μαζί για το Παιδί» 29.537 ευρώ. Τα χρήματα θα διατεθούν από την Ένωση για την ενίσχυση μονογονεϊκών οικογενειών με ανήλικα παιδιά.

Η ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής διήνυσε 2.937 χιλιόμετρα και κατέλαβε την τέταρτη θέση στην κατηγορία των ομαδικών συμμετοχών.

«Η Εθνική Ασφαλιστική θα στέκεται πάντα αρωγός σε δράσεις που στηρίζουν την κοινωνία και τον άνθρωπο. Μηράβο σε όλους!», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Robert Gauci, CEO της Εθνικής Ασφαλιστικής.



Πρόγραμμα «ΜΑΜΑ» στη Θεσσαλονίκη

Στη Θεσσαλονίκη υλοποιείται για ολόκληρο το 2023 το πρόγραμμα «ΜΑΜΑ - Στηρίζουμε τις νέες και μέλλουσες μαμάδες», που πραγματοποιείται από το Solidarity Now με την υποστήριξη της Eurolife FFH. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε όλες τις οικογένειες, εγκυμονούσες και νέους γονείς από ευάλωτες κοινωνικές ομάδες, που θέλουν να ενημερωθούν και να ενδυναμωθούν σχετικά με τη φροντίδα της μητέρας, του μικρού παιδιού και όλης της οικογένειας. Στο πλαίσιο του προγράμματος «ΜΑΜΑ», παρέχεται ατομική και ομαδική συμβουλευτική σχετικά με θέματα όπως η διατροφή, η άσκηση και η φροντίδα στην περίοδο της εγκυμοσύνης, η προετοιμασία για τον τοκετό, ο θηλασμός και η φροντίδα του μωρού. Σε γονείς με μωρά και νήπια έως 2 ετών παρέχεται συμβουλευτική για την παιδική διατροφή και τη γονεϊκότητα. Παράλληλα, η ομάδα διοργανώνει συζητήσεις και δράσεις ευαισθητοποίησης για θέματα περιγεννητικής φροντίδας και γονεϊκότητας.



Ασφαλίζει τα οχήματα για το «Χαμόγελο του Παιδιού»

Η Euroins Ελλάδος, υποκατάστημα της Euroins Bulgaria AD, διευρύνει τη χορηγική της στήριξη προς το «Χαμόγελο του Παιδιού», αναλαμβάνοντας πλήρως το κόστος ασφάλισης του στόλου οχημάτων του οργανισμού. Από την πρώτη ημέρα της παρουσίας της στην Ελλάδα, η Euroins αποτελεί σταθερό και συνεπή αρωγό του οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού», συνδράμοντας στη λειτουργία και τις εξειδικευμένες δράσεις του για κάθε παιδί σε κίνδυνο ή ανάγκη. Η διεύθυνση της στήριξης προς τον οργανισμό εντάσσεται στο ενισχυμένο ετήσιο σχέδιο δράσεων Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που έχει καταρτίσει η εταιρεία για το 2023 στην Ελλάδα.



Νέα τηλεοπτική διαφήμιση

Η Anytime της INTERAMERICAN παρουσιάζει τη νέα της τηλεοπτική καμπάνια για το 2023 με τίτλο «Χρειάζεσαι ασφάλεια. Όχι το δράμα», που εξελίσσεται μέσα από τρεις διαφορετικές ταινίες με έμφαση στα προϊόντα ασφάλισης αυτοκινήτου, κατοικίας και ταξιδιού της Anytime. Η νέα διαφήμιση προβάλλει την άμεση και γρήγορη εξυπηρέτηση της Anytime στους ανθρώπους που την εμπιστεύονται, προσφέροντας λύσεις και υπηρεσίες που διευκολύνουν τη ζωή τους και τους κάνουν να νιώθουν πιο ασφαλείς... «χωρίς δράμα».

Συγκεκριμένα, με χιουμοριστική διάθεση και πρωτότυπο τρόπο, ένα ζευγάρι σε θεατρική σκηνή μάς μεταφέρει σε άλλη εποχή, συζητώντας για την αναγκαιότητα της ασφάλειας, αλλά και το πόσο σημαντικό είναι να έχεις κάποιον δίπλα σου τη στιγμή που τον χρειάζεσαι.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Στο δυναμικό της ο Μπάμης Αναστασιάδης

Ενα καινούργιο, έμπειρο στέλεχος εντάχθηκε στο ανθρώπινο δυναμικό της Eurolife FFH. Πρόκειται για τον Μπάμη Αναστασιάδη, ο οποίος αναλαμβάνει τη θέση



Ο κ. Μπάμης Αναστασιάδης.

του Chief Product Manager στη Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Product Development της εταιρείας. Ο Μπάμης Αναστασιάδης είναι στέλεχος με μεγάλη εμπειρία και γνώση της ασφαλιστικής αγοράς, αφού κατά τη διάρκεια της καριέρας του έχει αναλάβει σημαντικές θέσεις ευθύνης και έχει αποδείξει τις ικανό-

τητές του στην ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών για όλα τα δίκτυα πωλήσεων, καθώς και σε ενέργειες προώθησής τους, σε μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες.



Σεμινάρια επαναπιστοποίησης

Με απόλυτη επιτυχία ολοκληρώθηκαν τα σεμινάρια επαγγελματικών εκπαιδεύσεων επαναπιστοποίησης του Εκπαιδευτικού Κέντρου του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ «Δημήτρης Βαρσάμης» για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων. Τα σεμινάρια έλαβαν χώρα υβριδικά, με φυσική παρουσία περισσότερων από 100 συμμετεχόντων στην έδρα του Ομίλου της Ιντερσαλονίκας στη Θεσσαλονίκη και με περισσότερους από 500 διαδικτυακούς εκπαιδευομένους.

Τα τελευταία 8 χρόνια εκπαιδεύτηκαν περισσότεροι από 5.000 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές σε σεμινάρια επαναπιστοποίησης, πραγματοποιήθηκαν περισσότερες από 650 ώρες διδασκαλίας, ενώ δόθηκαν περισσότερες από 14.000 βεβαιώσεις περαίωσης.

Νοσοκομειακή περίθαλψη για όλους

Αποδεικνύοντας για μια ακόμη φορά η Συνεταιριστική Ασφαλιστική έμπρακτα την προσήλωσή της στην κοινωνία, δημιούργησε και προσφέρει ένα νέο, αληθινά καινοτόμο προϊόν, με το οποίο απευθύνεται στον καταναλωτή που έχει μεν υψηλό αίσθημα ασφαλιστικής συνείδησης, ωστόσο οι οικονομικές συνθήκες δυσκολεύουν την απόφασή του να επενδύσει σε ένα δαπανηρό νοσοκομειακό πρόγραμμα.

Με την ονομασία Synet Health for All, το νέο προϊόν της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής απευθύνεται κυριολεκτικά σε όλους, βάζοντας την ιδιωτική ασφάλιση σε κάθε σπίτι, αφού η ηλικία εισόδου είναι από 1 μηνός έως 70 ετών, ενώ ένας ενήλικας μπορεί να ασφαλιστεί από 12 ευρώ το μήνα!

Στόχος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής είναι να αγκαλιάσει όλες τις ηλικιακές και κοινωνικές ομάδες παρέχοντας πρακτικές λύσεις σε εκείνους που θα επέλεγαν τη λύση ενός ιδιωτικού νοσοκομείου σε ορισμένες περιπτώσεις, αλλά δεν θα απέκλειαν και τη νοσηλεία σε δημόσιο νοσοκομείο. Πρόκειται για ένα «υβριδικό» προϊόν που, μεταξύ άλλων, καλύπτει:

- 90% του κόστους νοσηλείας έως 1.000 ευρώ ημερησίως.
- Χειρουργικές επεμβάσεις έως 7.000 ευρώ.
- Χειρουργικές επεμβάσεις άνευ διανυκτέρευσης.
- Κάλυψη εκτάκτων/επειγόντων περιστατικών σε όλα τα συμβεβλημένα νοσοκομεία έως 500 ευρώ,

ενώ παράλληλα προσφέρει επιπλέον πρόνομια και παροχές για νοσηλεία σε δημόσια νοσοκομεία, επιβραβεύοντας με αυτόν τον τρόπο τον ασφαλισμένο.

Είναι πρακτικά ένα σύγχρονο νοσοκομειακό πρόγραμμα, το οποίο στην περίπτωση του ιδιωτικού νοσοκομείου δεν λειτουργεί επιδοματικά, αλλά αποζημιώνει βάσει των πραγματικών δα-



Synet Health for all

πανών που καταβάλλει ο ασφαλισμένος μέχρι του ποσού που ορίζουν οι όροι του ασφαλιστηρίου, ενώ στην περίπτωση εισαγωγής σε δημόσιο νοσοκομείο καταβάλλεται επίδομα νοσηλείας ή χειρουργικό.

Με πληθώρα καινοτόμων καλύψεων, όπως η κάλυψη δαπανών φιλοξενίας σε δομές φροντίδας ηλικιωμένων, αποθεραπεία/αποκατάσταση σε κλειστή νοσηλεία, μεγάλο εύρος συμβεβλημένων ιδιωτικών νοσοκομείων σε όλη την Ελλάδα, που έχουν ως στρατηγικό στόχο να καταστήσουν τη νοσοκομειακή περίθαλψη προσιτή σε όλα τα νοικοκυριά, το Synet Health for All ήρθε για να αλλάξει το τοπίο και να ανατρέψει τις προκαταλήψεις σχετικά με την ιδιωτική ασφάλιση, δίνοντας τη δυνατότητα σε όποιον το επιθυμεί να θωρακίσει την υγεία της οικογένειάς του και τη δική του.

Απρόοπτα μπορεί να συμβούν.

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

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

Για να αισθάνεσαι ηρεμία και σιγουριά
σε κάθε σου στιγμή.



Για περισσότερες πληροφορίες
σχετικά με τα προγράμματα
σκανάρετε εδώ.

 **συνεταιριστική**
Η Ασφάλειά σου!

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

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

 Syneteristiki Ins. Co
www.syneteristiki.gr

Συνεργασίες



UnipolSai
ASSICURAZIONI



icmif

eurlesa



talanh.

Ρεκόρ ασφαλίσεων και καθαρών εσόδων το 2022



Ρεκόρ ασφαλίσεων και καθαρών εσόδων για τον Όμιλο Talanx το 2022, που εκπροσωπείται στη χώρα μας από το ελληνικό υποκατάστημα της HDI Global SE Hellas. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 17,4% και ανήλθαν στα 53,4 δισ. ευρώ ή κατά 13,2% μετά τις σχετικές συναλλαγματικές προσαρμογές. Οι αποζημιώσεις για τις μεγάλες ζημιές ανήλθαν συνολικά στα 2,18 δισ. ευρώ, κυρίως εξαιτίας των φυσικών καταστροφών και των αποθεμάτων που δεσμεύτηκαν για τον επιθετικό πόλεμο της Ρωσίας κατά της Ουκρανίας. Παρά τις δυσμενείς αυτές επιπτώσεις, τα καθαρά έσοδα του ομίλου αυξήθηκαν κατά 15,9% στα 1.172 εκατ. ευρώ. Στο 12,9% (από 9,6%) η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων ήταν πολύ μεγαλύτερη από το στόχο του 8,4%. Ως εκ τούτου, το Διοικητικό Συμβούλιο και το Εποπτικό Συμβούλιο του ομίλου πρότειναν σημαντική αύξηση του μερίσματος κατά 0,40 σεντς στη Γενική Συνέλευση, ήτοι δηλαδή στα 2,00 ευρώ ανά μετοχή. Τα καθαρά έσοδα του ομίλου για

το οικονομικό έτος 2023 αναμένονται στο 1,4 δισ. ευρώ.

«Σε ένα έντονα μεταβαλλόμενο περιβάλλον, αναπτύξαμε τις δραστηριότητές μας με κερδοφορία και αυξήσαμε ακόμη περισσότερο τα πολύ ισχυρά κέρδη μας, αποδεικνύοντας την ανθεκτικότητά μας. Τα καθαρά έσοδα τόσο στον κλάδο πρωτασφάλισης όσο και στις αντασφαλιστικές μας δραστηριότητες βελτιώθηκαν, κυρίως λόγω των διεθνών μας δραστηριοτήτων. Τα ασφάλιστρα από τις εργασίες εκτός Γερμανίας αντιπροσωπεύουν πλέον το 83% του συνόλου των μικτών εγγεγραμμένων ασφαλίσεων, αυξημένα κατά 3 ποσοστιαίες μονάδες, σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Η στρατηγική μας, η οποία βασίζεται στα αποκεντρωμένα παραρτήματα και την κουλτούρα εμπιστοσύνης, καθώς και η εκτεταμένη διαφοροποίησή μας σε πολλές χώρες, κλάδους και κινδύνους, αποδίδει σωστά αποτελέσματα για άλλη μια φορά. Αυτό αποδεικνύεται εξίσου και από το γεγονός ότι ξεπεράσαμε όλους τους φιλόδοξους οικονομικούς μας στόχους έως το 2022. Κατά συνέπεια, είμαστε αισιόδοξοι για τις προοπτικές μας παρά το δύσκολο περιβάλλον της αγοράς και επιδιώκουμε να υλοποιήσουμε τους απαιτητικούς μας στόχους έως το 2025 με μεγάλη σιγουριά», δήλωσε ο Torsten Leue, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Talanx AG.

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



ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

210 74 90 800

info@ARAG.gr
www.ARAG.gr

Στην ομάδα The Most Sustainable Companies

Σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας ανακοινώθηκε από τον οργανισμό Quality Net Foundation η ηγετική ομάδα «The Most Sustainable Companies in Greece 2023», μεταξύ των οποίων περιλαμβάνεται η INTERAMERICAN. Για την ανάδειξη των The Most Sustainable Companies, αξιολογούνται οι εταιρικές επιδόσεις στα θέματα της Βιώσιμης Ανάπτυξης με βάση το «Sustainability Performance Directory», έναν τεχνικό δείκτη αξιολόγησης με στόχο τη δημιουργία του Χάρτη της Βιώσιμης Ανάπτυξης και της Υπεύθυνης Επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα.

«Η ένταξη της εταιρείας μας στην ηγετική αυτή ομάδα των επιχειρήσεων-πρότυπα αποτελεί τιμητική διάκριση και αναγνώριση αυτής της προσπάθειας να ενεργούμε ως υπεύθυνος εταιρικός πολίτης», τόνισε μεταξύ άλλων η Χρύσα Ελευθερίου, Sustainability and Stakeholders Relations Leader.



Ψηφιακή πλατφόρμα για την ψυχική υγεία

Η σημαντική πρωτοβουλία «Νοιάζομαι για το παιδί μου», που υλοποιείται από το Ινστιτούτο Prolepsis με την υποστήριξη της NN Hellas, αποκτά ψηφιακή πλατφόρμα, δίνοντας έτσι σε όλους και όλες πρόσβαση, όποτε το επιλέξουν, σε πλούσιο και έγκυρο ενημερωτικό και εκπαιδευτικό υλικό για την ψυχική υγεία του παιδιού και της οικογένειας.

Μέσα από την πλατφόρμα προσφέρονται πληροφορίες για καίρια θέματα που αφορούν όλη την οικογένεια, δραστηριότητες και εργαλεία που απευθύνονται σε παιδιά και γονείς, καθώς και προτάσεις παιχνιδιών, ταινιών και βιβλίων που σχετίζονται με τις θεματικές του προγράμματος και την ψυχική υγεία. Επιπλέον, είναι διαθέσιμο το πρόγραμμα για τα νέα εκπαιδευτικά σεμινάρια που διοργανώνονται, αλλήλα και ενημερωτικό υλικό για φορείς και γραμμές βοήθειας που παρέχουν στήριξη σε αντίστοιχα θέματα.



Βραβεύτηκε ο Philippe Donnet

Το βραβείο «Premio Galileo 2000» απονεμήθηκε στον CEO της Generali Group, Philippe Donnet, στη Φλωρεντία, μαζί με άλλα εξέχοντα άτομα. Όπως επισημαίνεται, το βραβείο αυτό απονέμεται σε άτομα που τα επιτεύγματά τους τα έχουν καταστήσει αξιοσημείωτα στον τομέα τους, σε αναγνώριση της συμβολής τους στην ειρήνη, στον πολιτισμό και το διάλογο.



Ο κ. Philippe Donnet.

Το βραβείο συμβολίζει το έργο που έχουμε κάνει και συνεχίζουμε να κάνουμε στην Generali. Αναγνωρίζει τη δέσμευσή μας να έχουμε μακροχρόνιο αντίκτυπο στον κόσμο και να δημιουργήσουμε μια κοινωνία βασισμένη στην ισότητα και το σεβασμό. «Για το λόγο αυτόν, αποδέχτηκα αυτό το βραβείο εκ μέρους των περισσότερων από 80.000 ανθρώπων της Generali και των πάνω από 160.000 πρακτόρων από όλο τον κόσμο», τόνισε ο Philippe Donnet.



Συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Αιγαίου

Στην υπογραφή μνημονίου συνεργασίας προχώρησε ο Όμιλος Ιντερσαλόνικα με το Τμήμα Στατιστικής και Αναλογιστικών Χρηματοοικονομικών Μαθηματικών του Πανεπιστημίου Αιγαίου, με στόχο την ανάπτυξη και ενίσχυση της συνεργασίας τους σε ποικίλους τομείς του εκπαιδευτικού και ερευνητικού πεδίου.

Το μνημόνιο συνεργασίας προβλέπει την υλοποίηση δράσεων που θα συμβάλουν στην ενίσχυση της εκπαίδευσης και της έρευνας, καθώς και στην προώθηση της συνεργασίας μεταξύ των δύο οργανισμών.

Στόχος του ομίλου μέσω αυτής της ενέργειας, όπως τονίζεται, είναι να αποτελέσει τον δίαυλο μεταξύ επιχειρηματικού και ακαδημαϊκού κόσμου, να στηρίξει τους εν δυνάμει επαγγελματίες και να συμβάλει στην εξέλιξη των φοιτητών.

Παράλληλα, θα προσφέρει στους φοιτητές ευκαιρίες για την απόκτηση δεξιοτήτων και πρακτικής εμπειρίας στον τομέα της ασφάλισης, θέτοντας τα θεμέλια για την αρμονική ένταξή τους στην αγορά εργασίας.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Ενισχύει το διάλογο

Το συνέδριο Φιλανθρωπία 2.0 με τίτλο «Η σημασία του κοινωνικού αντικτύπου», που διοργάνωσε το HIGGS, στήριξε η Eurolife FFH ως Μεγάλος Χορηγός. Στόχος του φετινού συνεδρίου ήταν να προωθήσει έναν δημιουργικό διάλογο γύρω από τον κοινωνικό αντίκτυπο που μπορούν να έχουν οι πρωτοβουλίες κοινωφελούς χαρακτήρα, καθώς και το πώς αυτές μπορούν να λειτούργησουν ως μοχλοί ανάπτυξης της κοινωνίας, κάτι που υπογραμμίστηκε πλήρως και από τη φετινή θεματική του συνεδρίου.

MEGA BROKERS

Στο Μαρόκο με τους συνεργάτες της



Το ταξίδι στο Μαρόκο είναι σίγουρα μια εμπειρία ζωής την οποία και έζησαν οι επιτυχόντες συνεργάτες του ετήσιου διαγωνισμού της MEGA Brokers για 5 ξεχωριστές ημέρες.

Οι πρώτες δύο μέρες ήταν αφιερωμένες στην Καζαμπλάνκα, ενώ το ταξίδι συνεχίστηκε στο Μαρακές, στη Μεδίνα και στην οροσειρά του Ατλάντα με τζιπ.

Το εταιρικό ταξίδι έκλεισε με το επίσημο δείπνο, σε εντυπωσιακό εστιατόριο, με συνδυασμό μαροκινής κουζίνας και υπέροχης ατμόσφαιρας με συνοδεία μαροκινής μουσικής, θαυμάζοντας το χορό της κοιλιάς, αλλιά και γυναίκες να χορεύουν έχοντας στο κεφάλι τους ασημένια αναμμένα κεριά. Τους κορυφαίους συνεργάτες της MEGA συνόδευσαν από πλευράς της εταιρείας ο Τάσος Χατζηθεοδοσίου, διευθύνων σύμβουλος, και ο Διογένης Μπαχτιάρογλου, εμπορικός διευθυντής.

Στη Νέα Υόρκη το δίκτυο πωλήσεων



Στιγμιότυπα από το ταξίδι του δικτύου πωλήσεων στη Νέα Υόρκη.

Με ένα ταξίδι στη Νέα Υόρκη, τη μητρόπολη του κόσμου επιβραβεύθηκαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές της Ευρωπαϊκής Πίστης για την επιτυχία τους στο διαγωνισμό πωλήσεων του 2022.

Τους κορυφαίους συνεργάτες της εταιρείας συνόδευσαν ο κ. Νίκος Χαλκιοπούλης - γενικός διευθυντής Χαρτοφυλακίου, ο κ. Γιώργος Γκοτζαγεώργης - διευθυντής Marketing & Υποστήριξης Δικτύου Πωλήσεων, η κ. Βασιλική Ρούσση - εμπορική διευθύντρια, ο κ. Κώστας Χαλκιώτης - προϊστάμενος Marketing & Δημ. Σχέσεων, όπως επίσης και ο κ. Στέφανος Μαθασιάς - γενικός εμπορικός διευθυντής της ενοποιημένης εταιρείας, μετά τη νομική συγχώνευση των εταιρειών Allianz και Ευρωπαϊκή Πίστη.

Κατά την παρουσία τους στην πολυπληθέστερη πόλη της Αμερικής, στην πόλη με τους περισσότερους ουρανοξύστες στον κόσμο και το μεγαλύτερο λιμάνι του πλανήτη, οι επιτυχόντες είχαν την ευκαιρία να ζήσουν εμπειρίες αξέχαστες για μία ζωή.

Ατένισαν μέσα από ποταμόπλοιο του Hudson River την κορυφογραμμή των ουρανοξυστών της πόλης, πέρασαν από τις διάσημες γέφυρες της Νέας Υόρκης και φυσικά είδαν από κοντά το γνωστότερο ίσως σύμβολο των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής, το άγαλμα της Ελευθερίας.

Είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το μουσείο Guggenheim, κτίριο το οποίο αποτελεί ένα από τα μεγαλύτερα αρχιτεκτονικά επιτεύγματα του 20ού αιώνα, το χώρο τέχνης Artechouse όπου σε συνεργασία με την Pantone και με αφορμή το Magenta, χρώμα του 2023, απόλαυσαν ένα πανέμορφο κινηματογραφικό ταξίδι σε ένα ευφορικό χρω-

ματικό σύμπαν, αλλά και να περιηγηθούν σε κάποιες από τις πιο αυθεντικές γειτονιές της Νέας Υόρκης, παίρνοντας έτσι μια γεύση από το τι σημαίνει να είσαι κομμάτι της πιο πολυσυζητημένης πόλης του κόσμου.

Από το πρόγραμμα δεν θα μπορούσε να λείπει η επίσκεψη στον τελευταίο όροφο του εμβληματικού Empire State Building, δραστηριότητα η οποία χάρισε φωτογραφίες ζωής, αλλά και η επίσκεψη στο Ground Zero και στο The Oculus, την τοποθεσία όπου βρίσκονταν οι Δίδυμοι Πύργοι και πλέον είναι ένα εντελώς διαφορετικό μέρος, το οποίο μεταξύ άλλων παρέχει ιστορικές γνώσεις, εκπαίδευση, αλλά και προκαλεί δέος.

Όπως επισημαίνεται, η Ευρωπαϊκή Πίστη τα τελευταία χρόνια, δίνοντας ιδιαίτερη σημασία στη ρεπεριτομέρεια, έχει συνηθίσει τους συμμετέχοντες σε ευχάριστες και φαντασμαγορικές εκδηλώσεις, δίνοντας προστιθέμενη αξία σε κάθε ταξίδι. Έτσι και φέτος δεν θα μπορούσε να γίνει διαφορετικά. Η εταιρεία είχε φροντίσει οι επιτυχόντες να παρακολουθήσουν το έργο Moulin Rouge, στο Broadway, σε μία παράσταση όπου το επίθετο «καθηλωτική» είναι λίγο για να περιγράψει την εμπειρία, ενώ στην καθιερωμένη βραδιά βραβείσεων και στο gala dinner, τα οποία πραγματοποιήθηκαν με κάθε επισημότητα, όλοι οι συμμετέχοντες μεταφέρθηκαν στον ειδικά διαμορφωμένο χώρο με λιμουζίνες, όπως αξίζει στους πρώτους των πρώτων. Κατά τη διάρκεια των βραβείσεων, οι συνεργάτες ανανέωσαν το ραντεβού τους για τον επόμενο προορισμό, ο οποίος θα έχει γεύση από Μέση Ανατολή, καθώς θα πραγματοποιηθεί στην Ιορδανία.



Οι ασφαλιστικές καλύψεις των ΑΠΕ

(Από αριστερά) Greta Krumina, Peter Fitzsimmons, Dan Stevens, Ekow Monney, Ηλίας Λάρδας, Παναγιώτης Δούμας, Matiss Lacis, Dainis Kruze, Michelle Houwers.



Η Howden Ελλάδας, σε συνεργασία με τα εξειδικευμένα στελέχη της AXIS και της Aeronas, διοργάνωσε ένα εξειδικευμένο σεμινάριο για την εξέλιξη των ασφαλιστικών προγραμμάτων των ΑΠΕ, στη διάρκεια του οποίου αναλύθηκαν και οι βασικότεροι κλιματικοί κίνδυνοι από τους οποίους απειλούνται τα αιοθικά και φωτοβοληταϊκά πάρκα. Τις εργασίες παρακολούθησαν 25 περίπου στελέχη των εταιρειών leaders στις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας, ενώ οι ομιλητές ανέπτυξαν θεματολογία που αφορούσε τις πλέον καινοτόμες και σύγχρονες εξελίξεις στις ασφαλιστικές καλύψεις των αιοθικών πάρκων, καθώς και στην αμεσότητα της ανταπόκρισης της ασφαλιστικής αγοράς στις ανάγκες που δημιουργούνται από την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών, ειδικά σε συνθήκες αυξανόμενων σε

ένταση και συχνότητα ακραίων καιρικών φαινομένων. Στο πλαίσιο των εργασιών, ο Παναγιώτης Δούμας, Member of the EXCO Howden Hellas, τόνισε μεταξύ άλλων ότι «η σωστή, πλήρης και niche ασφάλιση των ΑΠΕ αποτελεί για τη Howden πρώτη προτεραιότητα και ως οι leading brokers στην αγορά μας δεσμευόμαστε να παρέχουμε στους πελάτες μας κορυφαία ενημέρωση και τις καλύτερες δυνατές λύσεις σε διεθνές επίπεδο».

Εισηγητές του σεμιναρίου ήταν οι κ.κ. Peter Fitzsimmons, Head of International Onshore, London, AXIS, Dan Stevens, Head of Engineering, Renewable energy, AXIS, Ηλίας Λάρδας, Risk Analyst Renewables, AXIS, Dainis Kruze, CEO Aeronas, Greta Krumina - Business Development Director, Aeronas.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300



ασφαλιστική

Συνεπής σε ότι πει!



Επενδύει στο ανθρώπινο δυναμικό της

Συνεχίζει με ακόμα μεγαλύτερη ένταση η INTERAMERICAN να επενδύει στους εργαζομένους της με ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα παροχών, το οποίο καλύπτει την ποιότητα της ζωής τους και την ανάπτυξη της καριέρας τους.

Στον πυρήνα αυτού του προγράμματος, όπως επισημαίνεται, υπήρξε η εκτεταμένη προσαρμογή των αποδοχών, η περαιτέρω βελτίωση του συστήματος επιβράβευσης της απόδοσης των ανθρώπων της και η ενίσχυση σε σημαντικό βαθμό των εργοδοτικών εισφορών προς το Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης του προσωπικού.

Η σημαντική αυτή επένδυση έφθασε στο ύψος των 4,88 εκατ. ευρώ για το 2022-2023 και αντανάκλα τη σταθερή στρατηγική του οργανισμού να προσφέρει τις καλύτερες δυνατές συνθήκες εργασίας στους εργαζομένους της, αναγνωρίζοντας την προσφορά και την αφοσίωσή τους προς την εταιρεία.

Η INTERAMERICAN, πέρα από τις οικονομικές παροχές, συνεχίζει να παρέχει καινοτόμα προνόμια και υπηρεσίες στους ανθρώπους της. Συγκεκριμένα η εταιρεία, όπως έχει ανακοινώσει και στο πρόσφατο παρελθόν, υιοθέτησε το υβριδικό μοντέλο εργασίας, υποστηρίζοντας ενεργά την ισορροπία μεταξύ εργασίας και προσωπικής ζωής. Επιπλέον, έχει δημιουργήσει προγράμματα mentoring, που προσφέρουν πολύτιμη καθοδήγηση και υποστήριξη για την εξέλιξη της σταδιοδρομίας των εργαζομένων. Επιπρόσθετα προνόμια αποτελούν η εκτεταμένη άδεια μητρότητας στις νέες μητέρες και το Traineeship Program που παρέχει σημαντικές ευκαιρίες σε νέους να ξεκινήσουν πετυχημένα



Η κ. Δροσιά Καρδάση.

τη σταδιοδρομία τους στην INTERAMERICAN.

Με το νέο πρόγραμμα επένδυσης στο ανθρώπινο δυναμικό μας, στοχεύουμε να καλλιεργήσουμε μια κουλτούρα εκτίμησης, κινήτρων και αμοιβαίας επιτυχίας, ενισχύοντας την αίσθηση του ανήκειν και του κοινού σκοπού, τόνισε η κ. Δροσιά Καρδάση, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της εταιρείας. «Πιστεύουμε ακράδαντα ότι οι εργαζόμενοί μας είναι το μεγαλύτερό μας πλεονέκτημα και η συνεχής ανάπτυξη και ευημερία τους συμβάλλουν σημαντικά στη συνολική επιτυχία μας ως οργανισμός», πρόσθεσε η κ. Καρδάση.



Στήριξη στην «Kallithea Run»

Ως μέγας χορηγός η Euroins Ελλάδος υποστήριξε την κορυφαία διοργάνωση «Kallithea Run», η οποία ολοκληρώθηκε με μεγάλη επιτυχία και συμμετοχή. Η προσέλευση στον 11ο αγώνα της Καλλιθέας, που διοργάνωσε ο Φιλαθλητικός Σύλλογος Καλλιθέας με τη συνεργασία του Δήμου Καλλιθέας, ήταν μαζική και ενθουσιώδης, επιβεβαιώνοντας ότι αποτελεί «θεσμό» για τους δρομείς της ευρύτερης περιοχής των νοτίων προαστίων. Στη διοργάνωση συμμετείχαν χιλιάδες αθλητές, δρομείς, γονείς και παιδιά, ηλικιωμένοι, καθώς και άτομα με αναπηρία που μοιράζονται το ίδιο πάθος για την άθληση.

Από την πρώτη στιγμή της παρουσίας μας στην Ελλάδα, έχουμε υλοποιήσει στοχευμένες χορηγίες τόσο προς αθλητές όσο και προς αθλητικούς φορείς, τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της Euroins Ελλάδος, κ. Evgeny Ignatov.



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

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



Στην Πορτογαλία η συνάντηση πωλήσεων



Στιγμιότυπο από τη Μαδέρα.

Συνάντηση πωλήσεων στη Μαδέρα της Πορτογαλίας διοργάνωσε η Allianz Ελλάδος, επιδιώκοντας, όπως τονίζεται, τη συνεχή ενδυνάμωση των στελεχών και των συνεργατών της. Στο πλαίσιο του ταξιδιού, 18 μεσίτες και διοικητικά στελέχη της Allianz Ελλάδος και της Ευρωπαϊκής Πίστης συμμετείχαν σε συνάντηση εργασίας με κύριο ομιλητή τον Mathieu Vicomte, Sales & Distribution Manager, Mediterranean & Africa Region της Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), που αποτελεί παγκόσμιο πάροχο εταιρικών ασφαλίσεων και βασική επιχειρηματική μονάδα του Ομίλου Allianz.

Στη συνάντηση παρουσιάστηκε η απόδοση του Ομίλου Allianz, αλλά και της Allianz Ελλάδος, για το 2022, ενώ οι παρίσταμενοι ενημερώθηκαν για όλες τις τελευταίες εξελίξεις της συγχώνευσης με την Ευρωπαϊκή Πίστη. Παράλληλα, αναλύθηκε η στρατηγική του ομίλου για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (MidCorp), ενώ πραγματοποιήθηκε και ενημέρωση της Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) για τη στρατηγική ανάληψης κινδύνων ανά κλάδο. Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού, οι συνεργάτες και τα στελέχη της Allianz Ελλάδος και της Ευρωπαϊκής Πίστης είχαν την ευκαιρία να επισκεφτούν περιοχές της Μαδέρα και να γνωριστούν μεταξύ τους μέσα από μοναδικές εμπειρίες.



Ιατρική βοήθεια για τη Σύρο

Η INTERAMERICAN και η ONEX Neorion Shipyards ανέθεσαν για δεύτερη χρονιά τη μεταξύ τους συνεργασία, ασφαρίζοντας, μέσω χορηγίας, όλους τους κατοίκους του νησιού της Σύρου με το πρόγραμμα Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας της εταιρείας. Το πρόγραμμα ασφαλιστικής κάλυψης των κατοίκων της Σύρου από την INTERAMERICAN και την ONEX Neorion Shipyards έχει συμβάλει τα μέγιστα στην περιθαλψη κρίσιμων περιστατικών και στη διάσωση συμπολιτών μας. Ενδεικτικά, από την εφαρμογή του ομαδικού ασφαλιστήριου την προηγούμενη χρονιά, έγιναν τρεις επείγουσες αερομεταφορές, εκ των οποίων οι δύο με υγειονομικό αεροπλάνο και η μία με ελικόπτερο. Το σύνολο των περιστατικών διακομίστηκε στην Αθήνα. Την ευθύνη διαμεσολήψης έχει ο κ. Πέτρος Καπέλλης, manager του Γραφείου Πωλήσεων INTERAMERICAN Σύρου.



Πρόγραμμα «My Career»

Η NN Hellas, πιστή στις αξίες της «Νοιάζομαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», συνεχίζει για 5η χρονιά το πρόγραμμα σχολικού επαγγελματικού προσανατολισμού «My Career», που δημιουργήθηκε σε συνεργασία με το Junior Achievement Greece (JA Greece) και έχει ως στόχο να φέρει τους νέους πιο κοντά στην αγορά εργασίας. Από την έναρξή του τον Μάιο του 2019 μέχρι και σήμερα, το πρόγραμμα έχει στηρίξει πάνω από 5.500 μαθητές σε περισσότερα από 380 σχολεία της χώρας.

Η υποστήριξη της νεανικής επιχειρηματικότητας, της καινοτομίας και της ενίσχυσης των εκπαιδευτικών ευκαιριών, μέσα από πρωτοβουλίες όπως το πρόγραμμα «My Career», αποτελούν για την NN Hellas προτεραιότητα στην προσπάθειά της να συμβάλει σε ένα πιο αισιόδοξο μέλλον για τη νέα γενιά.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΧΑΡΑΛΑΜΠΗ

Απέκτησε το πλειοψηφικό πακέτο της NGU



Ο κ. Μανώλης Χαραλάμπης.

Το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Μανώλη Χαραλάμπη προχώρησε στην απόκτηση του πλειοψηφικού πακέτου της NGU Insurance Agents Α.Ε. Όπως τονίζεται, μετά την ολοκλήρωση και αυτής της επένδυσης, το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Χαραλάμπη αποτελεί ένα ολοκληρωμένο οικοσύστημα παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών στην ελληνική αγορά, σηματοδοτώντας την απαρχή μίας νέας εποχής στα ασφαλιστικά δρώμενα.

Πιο συγκεκριμένα, το νέο σχήμα απαρτίζεται από την AEGEAN ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε., την M2 ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε., την IONIOS NEW AGENCY Α.Ε., την NGU Insurance Agents Α.Ε., που είναι η νέα εταιρεία του συγκροτήματος, με πολυετή ισχυρή παρουσία στα ασφαλιστικά δρώμενα της χώρας, και τη FUTURE MOVING FORWARD S.A., που αποτελεί τη μεσιτική εταιρεία του συγκροτήματος.

Στις δηλώσεις του ο κ. Χαραλάμπης, καλωσορίζοντας τον Άγγελο Τσαουρδά και την NGU Insurance Agents Α.Ε., τόνισε μεταξύ άλλων ότι η δυναμική που δημιουργείται με το νέο σχήμα ισχυροποιεί το κοινό μας όραμα για παροχή κορυφαίων ασφαλιστικών υπηρεσιών.

«Με την εκκίνηση της κοινής πηδών πορείας μας με τον Μανώλη Χαραλάμπη, διαγράφεται μία λαμπρή προοπτική», τόνισε και κ. Τσαουρδάς.

MEGA BROKERS

Πρώτη στις Γενικές σε INTERAMERICAN για το 2022



Στιγμιότυπο από την τελετή απονομής.

Στην κορυφή στην κατηγορία εγγεγραμμένα γενικών ασφαλίσεων βρέθηκε και φέτος η MEGA Brokers σε τελετή απονομής «INTERAMERICAN Sales Awards 2022».

Τα βραβεία παρέλαβαν ο διευθύνων σύμβουλος Τάσος Χατζηθεοδοσίου και ο εμπορικός διευθυντής Διογένης Μπαχτιάρογλου από τα στελέχη της INTERAMERICAN κ.κ. Γιάννη Καντώρο, διευθύνοντα σύμβουλο, Τάσο Ηλιακόπουλο, γενικό διευθυντή Πωλήσεων, Μοσχονά Μάριο, διευθυντή Πρακτορειακού Δικτύου του Ομίλου INTERAMERICAN για τις κατηγορίες :

- 1η σε Εγγεγραμμένα Γενικών Ασφαλίσεων 2022
- 2η σε Νέα Παραγωγή Υγείας 2022
- 3η σε Εγγεγραμμένα Πυρός 2022
- 5η σε Εγγεγραμμένα Αστικής Ευθύνης & Τεχνικών Ασφαλειών 2022

«Για εμάς στη MEGA Brokers έχουν μεγάλη αξία οι διακρίσεις αυτές για ακόμη μια χρονιά, καθώς επιβεβαιώνουν πως οι πρωτιές και οι βραβεύσεις είναι αποτέλεσμα της στρατηγικής μας στην υλοποίηση ολοκληρωμένου προγράμματος ανάπτυξης παρέχοντας ποιοτικές και καινοτόμες υπηρεσίες», δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της MEGA Brokers Τάσος Χατζηθεοδοσίου.

Προοπτικές ανάπτυξης σε όλη την Ελλάδα



Στιγμιότυπα από τις συναντήσεις.



Με στόχο να καλλιεργήσει και να ενισχύσει ακόμη περισσότερο τη σχέση της με τους συνεργάτες της, που αποτελούν αναπόσπαστο και εξαιρετικά σημαντικό συστατικό της επιτυχίας της, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική πραγματοποίησε, από τις αρχές του έτους μέχρι και σήμερα, σειρά ταξιδιών και συνεντεύξεων σε όλη την Ελλάδα.

Σκοπός των ταξιδιών ήταν να βρεθούν ανώτατα στελέχη της εταιρείας κοντά στους συνεργάτες της, να γίνουν εις βάθος συζητήσεις σχετικά με τις ανάγκες τους, να ακουστούν τα αιτήματα, αλλά και οι ιδέες και οι προτάσεις τους σχετικά με την ανάπτυξη των εργασιών, να καταγραφούν οι ανάγκες τους, έτσι ώστε η εταιρεία να υποστηρίξει την ανάπτυξή τους με όλα τα ήδη διαθέσιμα εργαλεία, αλλά και με νέα, βελτιωμένα και επικαιροποιημένα, σύμφωνα με τις μεταβαλλόμενες συνθήκες.

Με επικεφαλής τον πρόεδρο της εταιρείας, κ. Αλέξανδρο Κοντό, το κλιμάκιο των στελεχών του εμπορικού τμήματος επισκέφθηκε τη Λάρισα, την Κοζάνη, τη Θεσσαλονίκη, τα Ιωάννινα, την Πάτρα, την Κατερίνη και την Καθαμάτα, παραχωρώντας σε κάθε πόλη συνέντευξη Τύπου με θέμα «Προοπτικές ανάπτυξης της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής».

Συγκεκριμένα, ο πρόεδρος κ. Κοντός, αναφερόμενος στην πορεία της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής όπου δραστηριοποιείται επιχειρηματικά τα τελευταία 45 χρόνια, τόνιζε σε κάθε πόλη-σταθμό την αμιγώς συνεταιριστική φιλοσοφία της εταιρείας, που άλλοτε προκύπτει και από τη μετοχική της σύνθεση, εξ ολοκλήρου αποτελούμενη από σπουδαίους ελληνικούς συνεταιριστικούς οργανισμούς, αλλά και ευρωπαϊκούς κολλοσσούς της συνεταιριστικής ιδέας, όπως η ιταλική Unipol, η μεγαλύτερη ασφαλιστική

εταιρεία στην Ιταλία με τζίρο πάνω από 14 δισ. ευρώ, η γαλλική Macif και η P&V Βελγίου, που της εξασφαλίζουν κεφαλαιακή επάρκεια και υψηλή τεχνογνωσία.

«Στεκόμαστε με συνέπεια στο πλευρό των συνεργατών μας, με κύριο στόχο να ενισχύουμε την ανταγωνιστικότητά τους, προσφέροντας διαρκή υποστήριξη και εκπαίδευση, ώστε να μεταβούν ομαλά στη νέα ψηφιακή εποχή και στο μετασχηματισμό της καθημερινότητάς τους», ήταν το μήνυμα του προέδρου της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής σε κάθε στάση του «road show» της εταιρείας στην περιφέρεια.

Ο κ. Δημητρίου, πρόεδρος του Αγροτικού Πτηνοτροφικού Συνεταιρισμού Ιωαννίνων «Πίνδος» και μέλος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, συμμετείχε σε κάθε συνέντευξη Τύπου της εταιρείας στην περιφέρεια ως ένας εκ των κεντρικών ομιλητών, αναδεικνύοντας τη μακροχρόνια και ενεργή συνεργασία των δύο οργανισμών, τονίζοντας την πρόθεσή του για περαιτέρω ενίσχυση των δεσμών τους.

Στις δικές του παρεμβάσεις, ο εμπορικός διευθυντής, κ. Στάθης Γκόργκας, επεσήμαινε πάντα ότι «η Συνεταιριστική Ασφαλιστική δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ασφάλισης με σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα που απευθύνονται σε όλους, τόσο σε ιδιώτες όσο και στους επιχειρηματίες, προσφέροντας τα ασφαλιστικά της προγράμματα μέσα από τον εκτενές δίκτυο της εταιρείας που ξεπερνάει τα 1.500 σημεία πώλησης σε όλη την Ελλάδα».

Παράλληλα, παρουσιάστηκαν δύο νέα ασφαλιστικά προγράμματα, το Synet Home και το Synet Health for All, που ήρθαν για να αλλιάξουν το τοπίο και να ανατρέψουν τις προκαταλήψεις σχετικά με την ιδιωτική ασφάλιση.



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 δυνατόι 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.

Τα οφέλη του Mobile Medi

Μια ακόμη καινοτομία της INTERAMERICAN στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού της είναι το Mobile Medi, η νέα ηλεκτρονική πλατφόρμα που βελτιώνει τον τρόπο αλληλεπίδρασης των συνεργατών του Δικτύου Υγείας της, αλλά και την εμπειρία των ασφαλισμένων της όταν επισκέπτονται παρόχους υγείας. Ως τέτοια, συνεπώς, διακρίθηκε με 2 Gold βραβεία στις κατηγορίες «Best Use of Technology for Claims» και «Best Paperless Digital Initiative» των Digital Finance Awards 2023.

Το Mobile Medi, προσαρμοσμένο στις σύγχρονες ανάγκες, ψηφιοποιεί τις διαδικασίες επίσκεψης, παραπομπής αλλά και αποζημίωσης, διασφαλίζοντας ταχύτητα, διαφάνεια, σωστή και έγκαιρη εξυπηρέτηση, ενώ, παράλληλα, παρέχει πολλαπλά οφέλη στους ασφαλισμένους, στους γιατρούς και τα διαγνωστικά κέντρα του Δικτύου Υγείας της INTERAMERICAN.

Χάρη στο Mobile Medi, οι ασφαλισμένοι της INTERAMERICAN έχουν άμεση ενημέρωση, δυνατότητα διατήρησης ηλεκτρονικού ιατρικού αρχείου, «ηλεκτρονική υπογραφή» της επίσκεψης μέσω SMS, ενώ ακόμη μπορούν να παραλάβουν ψηφιακά εκθέσεις ιατρικής εξέτασης και παραπεμπτικά διαγνωστικών εξετάσεων.

Οι συνεργαζόμενοι γιατροί, μέσω της πλατφόρμας Mobile Medi, μπορούν να ταυτοποιήσουν ψηφιακά τους ασφαλισμένους, να δημιουργήσουν και να στείλουν ψηφιακά ιατρικές εκθέσεις και παραπεμπτικά, να έχουν πρόσβαση σε προηγούμενες επισκέψεις του ασφαλισμένου, εφόσον αυτές πραγματοποιούνται στον ίδιο γιατρό, ενώ, μέσω της πλατφόρμας, είναι διαθέσιμη η πλήρως ψηφιοποιημένη διαδικασία πληρωμής και αποστολής τιμολογίων, αλλά και η παρακολούθηση εκκρεμοτήτων προς πληρωμή, σε πραγματικό χρόνο.

«Το μεγαλύτερο επίτευγμα του Mobile Medi έγκειται στη μαζική αποδοχή από τους ιατρούς του δικτύου, οι οποίοι το έχουν αγκαλιάσει, κάτι που αποδεικνύεται τόσο από τη χρήση της πλατφόρμας, η οποία υπερβαίνει το 90%, μειώνοντας εντυπωσιακά την κατανάλωση χαρτιού,



Στελέχη από το Health & Financial Future Tribe της INTERAMERICAN στα Digital Finance Awards 2023.

ενώ 9 στους 10 ιατρούς δηλώνουν ικανοποιημένοι ή πολύ ικανοποιημένοι από την εμπειρία τους κατά τη χρήση της πλατφόρμας», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Στέλιος Λιανός, Health Procurement Chapter Leader της INTERAMERICAN.

Από την πλευρά της η κ. Ευγενία Ντάλλα, διευθύντρια Αποζημιώσεων Ζωής και Υγείας της INTERAMERICAN, υπογραμμίζει ότι «με το Mobile Medi έχουμε φτάσει το 95% των πρωτοβάθμιων αποζημιώσεων Υγείας (88% του συνόλου) να αναγγέλλονται και να πληρώνονται πλήρως ψηφιακά (Straight Through Processing) ακολουθώντας μοντελοποιημένους κανόνες και ελέγχους».



ΜΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

Οικογένεια. Ένας κόσμος δικός μας που είναι εκεί για να μας στηρίξει, να μας σέβεται, να μας ενθαρρύνει, να μας δυναμώνει. Ένας κόσμος που εμπιστευόμαστε και αγαπάμε. Μια δική μας υδρόγειος. 50 χρόνια δίπλα σου, φροντίζουμε για την ασφάλεια του κόσμου σου, όσων αγαπάς και ονειρεύεσαι. 50 χρόνια είμαστε η δική σου Υδρόγειος.



Δύο νέες διοικητικές αλλαγές



Ο κ. Πάνος Κούβαλης.

Σε διοικητικές αλλαγές προχώρησε η INTERAMERICAN από την 1η Ιουνίου στους τομείς των ασφαλιστικών εργασιών και της διοίκησης του χαρτοφυλακίου των πελατών του ομίλου.

Συγκεκριμένα, ο Πάνος Κούβαλης αναλαμβάνει καθήκοντα γενικού διευθυντή Ασφαλιστικών Εργασιών και διαδέχεται τον Vincent Teekens, ο οποίος, μετά από πέντε χρόνια, ολοκλήρωσε τη θητεία του στη Γενική Διεύθυνση Ασφαλιστικών Εργασιών. Ο κ. Κούβαλης, στην πολυετή πορεία του στην INTERAMERICAN, κατείχε θέσεις ευθύνης στους τομείς του Αναλογιστικού και Underwriting. Το 2017 ανέλαβε επικεφαλής της Anytime, του direct brand της INTERAMERICAN, ενώ το 2019, στη νέα οργανωτική δομή του ομίλου, είχε την ευθύνη του Mobility and Convenience Tribe Leader.



Η κ. Linda Nieuwenhuizen.

Η Linda Nieuwenhuizen αναλαμβάνει καθήκοντα γενικής διευθύντριας Customer Value & Experience και εντάσσεται, ως μέλος, στην Εκτελεστική Επιτροπή της εταιρείας. Οι περιοχές ευθύνης της θα περιλαμβάνουν το Marketing και το Data Analytics Team (DAT). Η Linda είναι ένα στέλεχος με εκτενή εμπειρία σε θέσεις ευθύνης στην Achmea και ειδικότερα σε περιοχές σχετικές με την ανάπτυξη νέων εργασιών και την ευρύτερη αξιοποίηση του πελατολογίου μιας εταιρείας.

Η διοίκηση της εταιρείας ευχαριστεί θερμά τον Vincent Teekens για τη μέχρι σήμερα προσφορά του στον οργανισμό και εύχεται καλή επιτυχία στους μετέπειτα επαγγελματικούς στόχους του, ενώ καλωσορίζει τον Πάνο Κούβαλη και τη Linda Nieuwenhuizen στη νέα διοικητική ομάδα του ομίλου.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στηρίζει το «Just Go Zero»

Η Εθνική Ασφαλιστική είναι ο νέος συνεργάτης του προγράμματος «Just Go Zero» της Polygreen, μίας εταιρείας που εξειδικεύεται σε πιστοποιημένες υπηρεσίες διαχείρισης αποβλήτων.

Μέσω της εθελοντικής δράσης «Ώρα προσφοράς για ό,τι δεν φοράς», εργαζόμενοι και συνεργάτες της εταιρείας συλλέγουν ρούχα και παπούτσια που δεν τους είναι πλέον χρήσιμα προκειμένου να τους «χαρίσουν» μία δεύτερη ζωή. Για το σκοπό αυτόν, ειδικοί κάδοι έχουν τοποθετηθεί σε κεντρικό σημείο των κτιρίων της εταιρείας και καλωσορίζουν είδη που δεν χρησιμοποιούνται πια.



Συνεχίζεται η επιτυχημένη πορεία

- Αύξηση παραγωγής περί το 30% στον κλάδο Υγείας και 20% στον κλάδο Πυρός
- Στα 30 εκατ. ευρώ οι αποζημιώσεις

Την επιτυχημένη πορεία της συνέχισε και κατά το έτος 2022 η MINETTA Ασφαλιστική, με τη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών να ανέρχεται στα 61 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία πέτυχε αύξηση παραγωγής στους περισσότερους άξονες λειτουργίας της, με τη σημαντικότερη ανάπτυξη να σημειώνεται στον κλάδο Υγείας, όπου το ποσοστό αύξησης ανήλθε στο 29,91 % σε σχέση με το 2021, ενώ στον κλάδο Πυρός το ποσοστό αύξησης ήταν 19,81%.

Επίσης, οι αποζημιώσεις που κατέβαλε η εταιρεία για το 2022 ανέρχονται στα 30 εκατ. ευρώ, επιβεβαιώνοντας την προσήλωσή της στη δίκαιη, άμεση αποζημίωση και στην εξαιρετική εξυπηρέτηση.

Η MINETTA, έχοντας σταθερή επιδίωξή της να ανταποκρίνεται με τον καλύτερο τρόπο στις διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες του κοινού, δημιούργησε και κατά το 2022 προϊόντα και καλύψεις τα οποία ανταποκρίνονται ουσιαστικά στις ανάγκες των καταναλωτών. Στο παραπάνω πλαίσιο, εμπλούτισε τις προϊοντικές της λύσεις με προγράμματα για την ομαδική ασφάλιση αθλητών και μαθητών -τα Athlete's Pack & Student's Pack αντίστοιχα-, αλλά και με το νέο πρόγραμμα ασφάλισης κύριας κατοικίας Home Pack Apartment.

Επιπρόσθετα συμπεριέλαβε δύο νέες καλύψεις, χωρίς



κάποια επιβάρυνση για τους ασφαλισμένους, σε όλα τα πακέτα και σε όλες τις χρήσεις των ασφαλιστηρίων συμβολαίων κλάδου Αυτοκινήτου. Πρόκειται για τις καλύψεις «Υλικές Ζημιές από υπαίτιο όχημα εκτός Φιλικού Διακανονισμού» και «Υλικές Ζημιές από υπαίτιο όχημα με αλλοδαπές πινακίδες κυκλοφορίας».

Η MINETTA Ασφαλιστική εργάζεται διαρκώς, κατά τη διάρκεια των 50 ετών παρουσίας της στον ασφαλιστικό χώρο, για τη διεύρυνση και περαιτέρω ποιοτική αναβάθμιση των υπηρεσιών που προσφέρει, πάντα με σεβασμό στις ανάγκες του ασφαλισμένου και του συνεργάτη, σημειώνει η εταιρεία.

Συνεργασία ΠΑΝΟΡΜΟΥ με MINETTA

Σε εξαιρετικό κλίμα πραγματοποιήθηκε, όπως τονίζεται, η συνάντηση του προέδρου του ΠΑΝΟΡΜΟΥ Κλήμη Δημαρχιάδη και των μελών του Δ.Σ., Αγγελικής Φυλακτού, Κωνσταντίνου Λάμπρου, με την General Sales Manager της MINETTA, κ. Ναταλία Γιαννιού, και τον Sales Director, κ. Χαράλαμπο Βαρλά. Συζητήθηκαν πρακτικά θέματα και εξετάστηκαν ενέργειες που πρέπει να γίνουν ώστε να είναι μία αгаστή και αμοιβαία επωφελής συνεργασία.



Στιγμιότυπο από τη συνάντηση.

Η MINETTA διατηρεί το ανθρωποκεντρικό της πρόσωπο και προχωράει με σιγουριά προς το μέλλον, έχοντας ως κύριο μέλημά της να δημιουργεί σχέσεις εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες της, αντιμετωπίζοντας τον καθένα ως ξεχωριστή οντότητα.

Από την πλευρά του ο ΠΑΝΟΡΜΟΣ επιλέγει με προσοχή τις συνεργασίες του και συμπορεύεται με ασφαλιστικές που σέβονται το ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή· δεν υπάρχει καλύτερη εγγύηση γι' αυτό από την παρουσία του κ. Κωνσταντίνου Μπερταιά, ο οποίος ως αντιπρόεδρος της MINETTA συνέβαλε στην ολοκλήρωση της συμφωνίας και τον ευχαριστούμε πολύ γι' αυτό.

Στη Βραζιλία το δίκτυο πωλήσεων Agency



Στιγμιότυπο από τη Βραζιλία.

Ενα αξιοσημείωτο ταξίδι στη Βραζιλία διοργάνωσε η INTERAMERICAN, επιβραβεύοντας τους συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων Agency για το υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και τα εξαιρετικά παραγωγικά αποτελέσματά τους το 2022.

Στο ταξίδι συμμετείχαν 103 συνεργάτες του οργανισμού και συγκεκριμένα συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων, Unit Managers και ασφαλιστικοί σύμβουλοι, καθώς και διοικητικό προσωπικό, όπως ο Γιάννης Καντώρος, CEO INTERAMERICAN, ο Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, ο Μανώλης Κούτης, διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Agency, ο Γιάννης Γιαννακόπουλος, Sales Operations Manager, και οι Γιώργος Γάκης και Λουκάς Γερασίου, Senior Account Managers.

Έχοντας ως βάση την πόλη του Ρίο ντε Τζανέιρο, οι συμμετέχοντες/συμμετέχουσες απόλαυσαν ένα πλούσιο επτάημερο πρόγραμμα.

Επιπλέον η εταιρεία, στο πλαίσιο της στρατηγικής της για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη και τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος σε κάθε έκφραση της επιχειρηματικής δραστηριότητάς της, υπολόγισε, μέσω διεθνών προτύπων, τις εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου, τις οποίες και αντιστάθμισε σε διεθνή πιστοποιημένα περιβαλλοντικά έργα.

Βράβευσε τα στελέχη της



Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

Τα στελέχη της ομάδας της βράβευσε η Farantouris Insurance & Financial Advisors. «Τιμήσαμε τα στελέχη μας, τους Agency Managers, τους συνεργάτες που συνεργαζόμαστε 34 χρόνια μαζί, αυτούς που έκαναν την επιλογή ζωής να συνεχίσουν κοντά μας το 2014 ως Brokers, αυτούς που διακρίθηκαν στη Νέα Παραγωγή Ζωής το 2022 και βέβαια όσους στήριξαν διοικητικά την εταιρεία μας», τονίζει σε ανακοίνωσή της η εταιρεία.

Ιδιαίτερη μνεία έγινε στους Bronze & Silver Partners, δύο δυναμικές κατηγορίες που προκύπτουν από τα συνολικά εισπραχθέντα της χρονιάς από όλους τους κλάδους και προσφέρουν βάσει του Κανονισμού σημαντικά οφέλη, με ίσως προς το παρόν το πιο σημαντικό, την ομαδική ασφάλιση με σημαντικά κεφάλαια σε απώλεια ζωής και ανικανότητας, δύο τομείς που οι συνεργάτες του κλάδου πολλούς φορές είναι αμελείς, ενώ εργάζονται στο χώρο αυτόν.

Η επόμενη σημαντική κίνηση θα είναι η διανομή μερίσματος σε αυτούς που πιστεύουν στο όραμα της εταιρείας και το στηρίζουν κάθε μέρα με τον αγώνα τους και τον κόπο τους, τονίζει η εταιρεία και γνωστοποιεί ότι έκλεισε με εισπραχθέντα 5.700.000€, έχοντας «ιδανική» διασπορά και τιμώντας τον τίτλο Insurance & Financial Advisors: 45% κλάδος Ζωής, 10% Ομαδικά, 22% κλάδος Αυτοκινήτων & 15% Πυρός-Αστικής Ευθύνης.

Οι κυριότερες συνεργασίες ήταν με τις εταιρείες Generali, Eurolife, INTERAMERICAN και Ευρωπαϊκή Πίστη. Το 2023 ξεκίνησε ήδη δυναμικά και επιφυλάσσει πολλές εκπλήξεις, προστίθεται στην ανακοίνωση.



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



ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ



CNP ΖΩΗΣ Μ.Α.Α.Ε.

Λεωφόρος Συγγρού 162-166, ΤΚ: 17671 Καλλιθέα

τηλ.: 210 3279420 fax: 210 3279414

email: cnpzais@cnpgreece.com

www.cnpzais.com

ERGO

Εξελίσσει τις υπηρεσίες της

Το νέο της Chatbot, τη «Χαρά», παρουσίασε η ERGO Ασφαλιστική, εξελίσσοντας συνεχώς τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού της. Όπως τονίζεται, σκοπός της «Χαράς» είναι να προσφέρει την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση στους πελάτες και συνεργάτες της ERGO, παρέχοντας γρήγορη και ποιοτική εξυπηρέτηση και αλληλίζοντας πλήρως τα δεδομένα στην επικοινωνία.

Η «Χαρά» βρίσκεται στην ιστοσελίδα της ERGO και είναι διαθέσιμη 24 ώρες το 24ωρο, έτσι ώστε οι επισκέπτες να λαμβάνουν απαντήσεις σε συχνές ερωτήσεις σχετικά με τις διαδικασίες και τα προϊόντα της εταιρείας, να ενημερώνονται για οφειλές με όλα τα απαραίτητα στοιχεία, καθώς για την πληρωμή του ασφαλιστηρίου, ενώ έχουν τη δυνατότητα να εγγραφούν στην εφαρμογή ERGO forMe μέσω διαδραστικών διαλόγων.

Το Chatbot της ERGO Ασφαλιστικής λειτουργεί τόσο μέσω της δυνατότητας για προσυμπληρωμένες επιλογές όσο και με ελεύθερο κείμενο, όπου ο χρήστης μπορεί να γράψει την ερώτηση και η «Χαρά» θα τον καθοδηγήσει για τα επόμενα βήματα μέσα από ένα ιδιαίτερα εύχρηστο και φιλικό περιβάλλον, προσβάσιμο 24/7 από οποιαδήποτε συσκευή. Παράλληλα, στο τέλος κάθε διαλόγου η «Χαρά» ζητάει να αξιολογηθεί η εμπειρία από τον χρήστη.



Όπως αναφέρει ο κ. Κωνσταντίνος Χατζησυμεών, διευθυντής Τομέα Πληροφοριακών Συστημάτων & Διαδικασιών, «στην ERGO επενδύουμε συνεχώς στις νέες τεχνολογίες, όπως είναι η ρομποτική, με βάση την οποία δημιουργήσαμε τη “Χαρά”. Από την πλευρά της η κυρία Πανωραία (Ρέα) Θελερίτη, διευθύντρια Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού, σημείωσε ότι η πρόκληση για όλους εμάς στην ERGO είναι να εστιάσουμε στις υποδομές και στις τεχνολογίες εκείνες που θα έχουν άμεσο αντίκτυπο στη ζωή των πελατών και των συνεργατών μας.

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΥ

Πρωταθλήτρια και στο ποδόσφαιρο

Πρωταθλήτρια στο Πρωτάθλημα Ποδοσφαίρου Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΠΑΣΦΕ) για το 2023 αναδείχθηκε η ομάδα της Επιθεώρησης Φουφόπουλου, που επικράτησε με 3-2 στην παράταση σε έναν συγκλονιστικό τελικό της πανάξι-



as φιναλίστ Marsh. Η Ευρωπαϊκή Πίστη κατέκτησε την 3η θέση επικρατώντας στα πέναλτι της Εθνικής Ασφαλιστικής. Πρόκειται για τη δεύτερη κατάκτηση πρωταθλήματος για την ομάδα, που είχε κερδίσει τον ίδιο τίτλο στην πρώτη της συμμετοχή σε ΠΑΣΦΕ την περίοδο 2017-18. Παράλληλα ήταν και ο τρίτος συνολικά τίτλος των νέων πρωταθλητών, εφόσον πέραν είχαν κατακτήσει και το κύπελλο ΠΑΣΦΕ (2021-2022). Στη διαδικασία των πέναλτι κατέκτησε την τρίτη θέση στην τελική κατάταξη του ΠΑΣΦΕ 2022-23 η Ευρωπαϊκή Πίστη, επικρατώντας με 4-3 στην ψυχοφθόρο διαδικασία των πέναλτι της Εθνικής Ασφαλιστικής.



Νέος εκπαιδευτικός κύκλος



Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε ο εκπαιδευτικός κύκλος επαγγελματικής και προσωπικής ανάπτυξης Upskilling™ 2022-2023 που διοργανώθηκε από τα ασφαλιστικά γραφεία ΠΑΡΟΝ και My Life Partners υπό την Αιγίδα της Eurolife FFH. Το πρόγραμμα διήρκεσε τρεις μήνες και συμμετείχαν διακεκριμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές των δύο ασφαλιστικών γραφείων, με εισηγήτριες την κ. Δώρα Πηλαγίτη, σύμβουλο Οργανωσιακής Ανάπτυξης & Ανάλυσης & Ανθρώπινου Δυναμικού, και την κ. Αριάδνη Νικάκη, Public Relations & Business Development Consultant.

Αναφερόμενος στο πρόγραμμα, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH, κύριος Νίκος Δελένδας, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι στη Eurolife FFH το ανανεωμένο και πολυπληρες πλέον εκπαιδευσης των συνεργατών μας βοηθά τις Μονάδες Διαμεσολάβησης να βελτιώσουν τις δεξιότητες του ανθρώπινου δυναμικού τους, ώστε να αναβαθμίζουν τις γνώσεις και να αναπτύσσουν διαρκώς νέες δεξιότητες, που είναι απαραίτητες σε μια αγορά που γίνεται καθημερινά πιο ανταγωνιστική και σύνθετη.

Designia Insurance Agents

A FAIRFAX Company

Σημαντική διάκριση



Από αριστερά: Στέφανος Μαλαχιάς, Chief Commercial Officer της Allianz-Ευρωπαϊκής Πίστης, Γιάννης Βασιλείου, MOTOR & NETWORKS SALES SUPPORT SUPERVISOR, Designia Insurance Brokers.

Η Designia Insurance Agents βρέθηκε ανάμεσα στους διακριθέντες του διαγωνισμού Δικτύου Πωλήσεων της Ευρωπαϊκής Πίστης για 2022. Η εταιρεία αναδείχθηκε ως ένας από τους πιο σημαντικούς συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων της Ευρωπαϊκής Πίστης, αποδεικνύοντας για άλλη μια φορά την άριστη τεχνογνωσία των στελεχών της και τη σταθερά ανοδική πορεία της. Οι εξαιρετικές επιδόσεις των νικητών επιβραβεύτηκαν από την Ευρωπαϊκή Πίστη κατά τη διάρκεια ενός ταξιδιού που πραγματοποιήθηκε για όλους τους συνεργάτες που διακρίθηκαν στη Νέα Υόρκη.

Ο Νίκος Κάρκουλης, διευθυντής Ανάπτυξης Δικτύων της Designia Insurance Agents, δήλωσε σχετικά: «Η επιτυχία μας στο διαγωνισμό της Ευρωπαϊκής Πίστης αντανακλά τη συνέπεια και τον επαγγελματισμό με τον οποίο ανταποκρινόμαστε στους στόχους των πελατών μας. Επιθυμία μας είναι να εξελισσόμαστε διαρκώς, ακολουθώντας τις τάσεις της εποχής, ώστε να προσφέρουμε τις καλύτερες λύσεις σε κάθε επιχειρηματική ή προσωπική ανάγκη τους. Αυτή η διάκριση είναι κάτι που το επιβεβαιώνει και αποτελεί ακόμα ένα κίνητρο για εμάς να συνεχίσουμε με τον ίδιο ρυθμό και αφοσίωση».



Σε σταθερή πορεία ανάπτυξης

Ο Όμιλος της ARAG το 2022 αύξησε τα μικτά έσοδα εκ νέου κατά 9%, ήτοι κατά 182 εκατομμύρια ευρώ, και συνεπώς έφτασαν σχεδόν τα 2,2 δισεκατομμύρια ευρώ. Η συνολική απόδοση του ομίλου, υπερέβη τα 2,2 δισεκατομμύρια ευρώ, ενώ το τεχνικό αποτέλεσμα αυξήθηκε σημαντικά κατά 33,5% και έφτασε σχεδόν τα 158 εκατομμύρια ευρώ. Το αποτέλεσμα της συνήθους δραστηριότητας ανήλθε σε 97,3 εκατομμύρια ευρώ. «Η ARAG μεγαλώνει δυναμικά, βελτιώνει ταυτόχρονα τα έσοδά της και αξιοποιεί τα κέρδη της σε επενδύσεις στο προσωπικό και την τεχνολογία, όπως επίσης ενισχύει τη φερεγγυότητα», διευκρινίζει ο Dr. Renko Dirksen, εκπρόσωπος του Δ.Σ. της ARAG SE.

Στη γερμανική ασφαλιστική αγορά το ενδιαφέρον για ασφάλιση Νομικής Προστασίας και ασφάλιση υγείας παρέμεινε έντονο. Τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 8,2% και ανήλθαν σε σχεδόν 1,3 δισεκατομμύριο ευρώ, ενώ τα διεθνή υποκαταστήματα της ARAG σημείωσαν αύξηση κατά 10% και τα ασφάλιστρά τους ανήλθαν σε 907,2 εκατομμύρια ευρώ.

Στα τέλη του 2022 ο Όμιλος της ARAG διέθετε περίπου 12 εκατομμύρια ασφαλιστήρια στο χαρτοφυλάκιό του. Ο δείκτης combined ratio του ομίλου βελτιώθηκε το 2022 και ανήλθε σε 86,7% έναντι 89,2% το 2021. Τα έξοδα ζημιών αυξήθηκαν το 2022 και ανήλθαν σε 1,09 δισεκατομμύριο ευρώ έναντι 1,03 δισεκατομμύριο ευρώ το 2021. Λόγω της σημαντικής αύξησης εσόδων, ο δείκτης ζημιών του ομίλου μειώθηκε από 51,7% σε 50,2%. Ο δείκτης κόστους επίσης μειώθηκε από 37,5% σε 36,5%. Λόγω της εξέλιξης των οικονομικών αγορών το 2022, το αποτέλεσμα κεφαλαίων είναι 52 εκατομμύρια ευρώ, σαφώς κάτω από αυτό του προηγούμενου έτους (80,3 εκατομμύρια ευρώ). Ο όμιλος ισοστάμισε την εν λόγω μείωση με τα εξαιρετικά τεχνικά του αποτελέσματα. Το αποτέλεσμα της συνήθους δραστηριότητας έφτασε σε 97,2 εκατομμύρια ευρώ και συνεπώς σημειώθηκε αύξηση κατά 12,2% έναντι του προηγούμενου έτους (86,7 εκατομμύρια ευρώ).

Η συνεχής αύξηση εσόδων οφείλεται κυρίως στη σημαντική αύξηση του κλάδου της Νομικής Προστασίας, ο οποίος αυξήθηκε στη γερμανική ασφαλιστική αγορά κατά 5,9% και στις διεθνείς αγορές κατά 7,5%.

Για το 2023 τα συνολικά ασφάλιστρα το πρώτο τρίμηνο αυξήθηκαν σημαντικά κατά 11,5% και ανήλθαν σε 712,3 εκατομμύρια ευρώ (προηγούμενο έτος: 638 εκατομμύρια ευρώ). Η παραγωγή στη Γερμανία αυξήθηκε κατά 9,5%. Η ασφάλεια υγείας συνέβαλε σε αυτό με αύξηση 16%. Η διεθνής παραγωγή αυξήθηκε επίσης κατά 14,4% βελτιώνοντας το συνολικό αποτέλεσμα.



Ενισχύει τη συνεργασία με τη SAS

Η Υδρόγειος Ασφαλιστική ενισχύει τη συνεργασία της με τη SAS, επενδύοντας στο SAS Viya 4 on SAS Cloud. Με τη νέα αυτή πρωτοβουλία η Υδρόγειος Ασφαλιστική θέτει την cloud-first στρατηγική στο επίκεντρο της δραστηριότητάς της, με στόχο την παροχή ανωτέρου επιπέδου εμπειρίας στους ασφαλισμένους και συνεργάτες της και τη δημιουργία υπηρεσιών και προϊόντων προστιθέμενης αξίας με τη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης.

Η μεταφορά της τεχνολογικής υποδομής των Analytics και της Ασφαλιστικής Απάτης στο SAS Cloud on Microsoft Azure εξασφαλίζει στην Υδρόγειο Ασφαλιστική τον βέλτιστο βαθμό ανθεκτικότητας και ασφάλειας, δίνοντας έμφαση στην καινοτομία, στη βελτίωση της αποδοτικότητας και τη μείωση του λειτουργικού κόστους διαχείρισης υποδομών και εφαρμογών. Το έργο έρχεται σε συνέχεια της επιτυχούς μετάβασης των ρύσεων για τη Φερεγγυότητα II και τα ΔΠΧΑ στο Cloud.

ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ Στο Δ.Σ. του COB

Για δεύτερη συνεχή τριετή θητεία (06.2023-06.2026) εξελέγησαν στο ανώτατο όργανο διοίκησης του Συμβουλίου των Γραφείων (Council of Bureaux) το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης και το Επικουρικό Κεφάλαιο. Το Επικουρικό Κεφάλαιο θα εκπροσωπεί στο Διοικητικό Συμβούλιο του COB ο πρόεδρός του κ. Γεώργιος Βαθαΐης και το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης η γενική διευθύντριά του κ. Άννα Κωνσταντίνου.

Με περισσότερους από 2.000
σταθερούς συνεργάτες!



Κ Ε Π



ΟΛΕΣ ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ

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



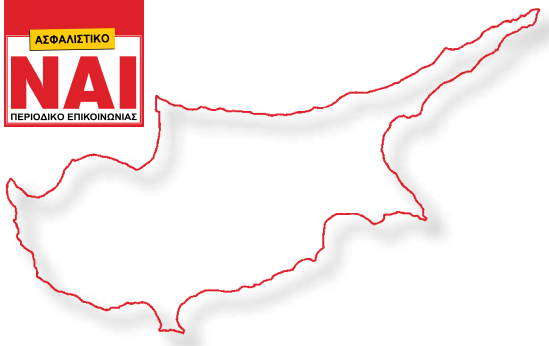
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ



ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΗ



ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ



ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΥΠΡΟΥ

Έξι κινήσεις για την ενδυνάμωση του συνταξιοδοτικού εισοδήματος στην Κύπρο

Η σύνταξη του πρώτου πυλώνα, αν και αποτελεί μία εξαιρετική βάση, δεν μπορεί να αντιμετωπίσει στην ολότητά του το σοβαρό θέμα της εξασφάλισης επαρκούς συνταξιοδοτικού εισοδήματος



Γράφει ο ανταποκριτής μας
στην Κύπρο

ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Το μείζον ζήτημα της επάρκειας των συνταξιοδοτικών παροχών θέτει το Συμβούλιο Οικονομίας και Ανταγωνιστικότητας Κύπρου (ΣΟΑΚ), το οποίο διαπιστώνει ότι ο πρώτος πυλώνας, δηλαδή η παροχή της σύνταξης από το Ταμείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων (ΤΚΑ), δεν αρκεί και προβαίνει σε εισηγήσεις για την ενίσχυση του δεύτερου και τρίτου πυλώνα (επαγγελματικά ταμεία συντάξεων και ιδιωτικά σχήματα συνταξιοδότησης, αντίστοιχα) με αιχμή την επέκταση του δεύτερου πυλώνα.

Οι προβληματισμοί και οι συστάσεις που θέτει το ΣΟΑΚ θα μπορούσαν να αφορούν και την Ελλάδα.

ΔΕΝ ΑΡΚΕΙ Η ΣΥΝΤΑΞΗ

Το ΣΟΑΚ, μελετώντας τον πρώτο πυλώνα, καταλήγει στο συμπέρασμα ότι αν και αποτελεί μία εξαιρετική βάση από μόνος του, δεν μπορεί να αντιμετωπίσει στην ολότητά του



το σοβαρό θέμα της εξασφάλισης επαρκούς συνταξιοδοτικού εισοδήματος για τους πολίτες, για τους πιο κάτω λόγους:

(α) Οι νέοι σήμερα εισέρχονται στην αγορά εργασίας σε σχετικά μεγαλύτερες ηλικίες απ' ό,τι παλαιότερα και αυτό έχει ως αποτέλεσμα οι συνεισφορές τους στο ΤΚΑ να είναι μικρότερες. Επακόλουθο της κατάστασης αυτής είναι η λήψη χαμηλότερων συντάξεων.

(β) Η συχνή αλλαγή θέσης εργασίας, που παρατηρείται στο σημερινό εργασιακό περιβάλλον, πολλές φορές σημαίνει και διακοπή στις εισφορές στο ΤΚΑ, γεγονός που μειώνει την τελική σύνταξη.

(γ) Οι νέοι σήμερα ξεκινούν να δημιουργούν τις οικογένειές τους σε σχετικά μεγαλύτερη ηλικία και αυτό μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα αυξημένες οικονομικές υποχρεώσεις κοντά στη συντάξιμη ηλικία, οι οποίες δεν μπορούν να καλυφθούν αποκλειστικά από την κρατική σύνταξη.

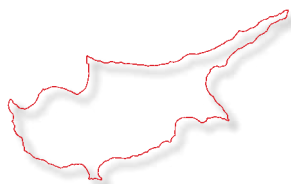
(δ) Οι συντάξεις που λαμβάνουν οι χαμηλά αμειβόμενοι είναι μειωμένες, αφού οι εισφορές τους στο ΤΚΑ είναι χαμηλές.

Σημειώνεται ότι η μηνιαία συνταξιοδοτική παροχή στην Κύπρο αντιστοιχεί περίπου στο 50% των εισοδημάτων στο σύνολο του εργασιακού βίου.

Το ΣΟΑΚ παρατηρεί ότι η ομάδα των χαμηλά αμειβόμενων εργαζομένων «πιθανόν να αντιμετωπίζει το μεγαλύτερο πρόβλημα, το οποίο θα συνεχίσει να υφίσταται εάν το συντάξιμο ποσό στηρίζεται αποκλειστικά στον πρώτο πυλώνα».

Επιπλέον, το ΣΟΑΚ εκφράζει ανησυχία για τη μακροπρόθεσμη διατήρηση της βιωσιμότητας του ΤΚΑ, κυρίως λόγω της γήρανσης του πληθυσμού και του φαινομένου της υπογεννητικότητας που παρατηρείται έντονα τα τελευταία χρόνια.

«Η διασφάλιση της αξιοπρεπούς διαβίωσης των πολιτών και η προστασία των συνταξιούχων από τη φτώχεια αποτελούν θέματα προτεραιότητας για κάθε σύγχρονο κράτος. Για το λόγο αυτόν, το θέμα της συνταξιοδότησης αποτελεί σημαντικό μέρος της μακροπρόθεσμης κοινωνι-



κοοικονομικής πολιτικής όλων των κρατών, αφού σχετίζεται με την αξιοσημείωτη διαβίωση των πολιτών της κοινωνίας στο σύνολό τους», αναφέρει το Συμβούλιο αιτιολογώντας την παρέμβασή του και συστήνει στην κυβέρνηση να λάβει τα απαραίτητα μέτρα και ενέργειες για την ενδυνάμωση του δεύτερου και τρίτου πυλώνα του συνταξιοδοτικού συστήματος, οι οποίοι συνδυαστικά με τον πρώτο πυλώνα θα μπορέσουν να προσφέρουν υψηλότερες συντάξεις και κατ' επέκταση μια αξιοσημείωτη διαβίωση κατά τη συντάξιμη περίοδο σε όλους τους πολίτες.

ΤΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Σε ό,τι αφορά τον δεύτερο πυλώνα, το ΣΟΑΚ ζητεί την καθιέρωση και εδραίωση του θεσμού των Επαγγελματικών Ταμείων Σύνταξης. Ειδικότερα εισηγείται:

1. Αυτόματη εγγραφή όλων των εργαζομένων του ιδιωτικού τομέα σε πολυ-επιχειρησιακό Επαγγελματικό Ταμείο Σύνταξης ή σε Επαγγελματικό Ταμείο Σύνταξης που προσφέρει ο εργοδότης.

Το 95% των επιχειρήσεων στην Κύπρο αποτελείται από πολύ μικρές εταιρείες που εργοδοτούν λιγότερα από 10 άτομα και που, οι περισσότερες από αυτές, δεν προσφέρουν ΕΤΣ. Προτεραιότητα για την ενίσχυση του συνταξιοδοτικού εισοδήματος θα πρέπει να αποτελέσει η οριζόντια προσέγγιση του θεσμού των ΕΤΣ, μέσω της επέκτασής τους και της αυτόματης εγγραφής (auto-enrollment) των εργαζομένων του ιδιωτικού τομέα σε πολυ-επιχειρησιακό ΕΤΣ ή σε ΕΤΣ που προσφέρει ο εργοδότης.

2. Μικρή εισφορά από τον εργοδότη στο Επαγγελματικό Ταμείο Σύνταξης.

Για να αντιμετωπιστούν ανησυχίες για επιβάρυνση των επιχειρήσεων με μια ακόμη εισφορά, προτείνεται ο καθορισμός μίας ελάχιστης μικρής εισφοράς εργοδότη στα ΕΤΣ, ενδεικτικά αναφέρεται ποσοστό 0,25%. Στόχος δεν είναι η οικονομική επιβάρυνση των επιχειρήσεων, αλλά η ενίσχυση της αποταμίευσης των εργαζομένων, τονίζεται.

3. Συνεισφορά του κράτους στις περιπτώσεις που εισόδημα του εργαζομένου δεν φορολογείται (χαμηλά αμειβόμενοι).

Οι υφιστάμενες φορολογικές εκπτώσεις που παρέχονται για εισφορές προς τα επαγγελματικά ταμεία συντάξεων/ασφάλισης ζωής έχουν αρνητικό οικονομικό αντίκτυπο στα φορολογικά έσοδα του κράτους. Ωστόσο οι χαμηλά αμειβόμενοι δεν έχουν το αντίστοιχο όφελος, αλλά ούτε και επιβαρύνουν τα δημόσια οικονομικά. Η Κύπρος έχει ένα από τα υψηλότερα αφορολόγητα όρια στην Ε.Ε. (19.500 ευρώ).

Προτείνεται σε εργαζομένους που δεν φορολογείται το εισόδημά τους το κράτος να συνεισφέρει στο Επαγγελματικό Ταμείο Σύνταξης.

4. Δικαίωμα μεταφοράς των συνταξιοδοτικών ωφελημάτων των εργαζομένων από ένα Επαγγελματικό Ταμείο Σύνταξης σε άλλο (transferability).

Η περαιτέρω προώθηση του δικαιώματος μεταφοράς συνταξιοδοτικών ωφελημάτων από ένα Επαγγελματικό Ταμείο Σύνταξης σε άλλο θεωρείται από το Συμβούλιο καίριας σημασίας. Μέσω του δικαιώματος μεταφοράς ενισχύεται η συνέχεια στην αποταμίευση και η μακροχρόνια διατήρησή της μέχρι την αφυπηρέτηση, καθώς και η πιο ορθολογιστική επένδυση των χρημάτων.

5. Ανάληψη χρημάτων με τη συμπλήρωση του ορίου αφυπηρέτησης και μείωση του ποσοστού δανεισμού από τα Επαγγελματικά Ταμεία Σύνταξης.

Το ΣΟΑΚ συστήνει να μελετηθεί το ενδεχόμενο απαγόρευσης της ανάληψης του συνολικού χρηματικού ποσού που δικαιούται ένας εργαζόμενος από τα ΕΤΣ πριν τη συμπλήρωση του ορίου συνταξιοδότησης. Αυτό θα βοηθήσει σημαντικά στην αύξηση της συνταξιοδοτικής αποταμίευσης και στη διασφάλιση επαρκούς εισοδήματος.

Σχετικά με το δανεισμό που επιτρέπεται στα μέλη από τα Επαγγελματικά Ταμεία Σύνταξης, το ΣΟΑΚ εισηγείται τη μείωση του ποσού του δανείου στο 20%-25% του συνολικού ποσού που είναι πιστωμένο το μέλος.

ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΣΧΗΜΑΤΑ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΗΣΗΣ

Το ΣΟΑΚ συστήνει την ενθάρρυνση της συμμετοχής των πολιτών σε ιδιωτικά σχήματα συνταξιοδότησης (ατομικά σχέδια). Ζητείται να εξεταστεί το ενδεχόμενο της παροχής οικονομικών κινήτρων/φορολογητέων εκπτώσεων, ανάλογων με εκείνα που προσφέρονται και στην περίπτωση συμμετοχής σε επαγγελματικά ταμεία σύνταξης/ασφάλισης ζωής.

Υποστηρικτικά αναμένεται να λειτουργήσει το Πανευρωπαϊκό Ατομικό Συνταξιοδοτικό Προϊόν (Pan-European Personal Pension Product – «PEPP») το οποίο θα δίνει σε εθελοντική βάση τη δυνατότητα στους πολίτες να αποταμιεύουν για τη συνταξιοδότησή τους μέσω ενός ευρέως φάσματος χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων σε ολόκληρη την Ε.Ε.

ΤΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το Συμβούλιο Οικονομίας και Ανταγωνιστικότητας Κύπρου αποτελεί ένα επίσημο συμβουλευτικό όργανο της κυπριακής κυβέρνησης, με αρμοδιότητα τη συστηματική παρακολούθηση και ανάλυση των εξελίξεων και των πολιτικών στον τομέα της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας. Έχει εκπονήσει τη Μακροπρόθεσμη Στρατηγική για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη της κυπριακής οικονομίας με τίτλο «Όραμα 2035», η οποία έχει υιοθετηθεί και υλοποιείται. **ΝΑΙ**



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

NAI

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

34 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



καιρός να προβληθείτε τώρα!



ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Η ομάδα που ξέρει να κερδίζει



Στιγμιότυπο από τις βραβεύσεις.

Μια μοναδική βραδιά βραβεύσεων πραγματοποιήθηκε στη Λεμεσό, γιορτάζοντας τις επιτυχίες των συνεργατών της Εθνικής Ασφαλιστικής (Κύπρου) & της Εθνικής Γενικών Ασφαλείων (Κύπρου).

Το κεντρικό μήνυμα της βραδιάς «Χωρίς Υπερβολές» τονίζει ότι η αδιάκοπη ανάπτυξη τα τελευταία 10 χρόνια δεν σημαίνει ότι η επιτυχία είναι δεδομένη. Η αποστολή της ομάδας μας είναι να εξακολουθήσει να κερδίζει καθημερινά την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων και των οικογενειών τους.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής Ελλάδος, ο πρόεδρος & τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου των θυγατρικών στην Κύπρο, το διοικητικό προσωπικό, το δίκτυο πωλήσεων και οι σύζυγοι των βραβευθέντων και διακεκριμένων συνεργατών.

Ο διευθυντής Πωλήσεων, κ. Δημοσθένης Τζιάζας, επεσήμανε ότι η φιλοσοφία αυτής της επιτυχημένης ομάδας πωλήσεων: «Κάθε μέρα κάτι ακόμα, κάθε μήνα κάτι περισσότερο, κάθε χρόνο κάτι καλύτερο» διαχρονικά αποφέρει ισχυρά αποτελέσματα. Η συνεχής πολύπληυρη υποστήριξη της εξέλιξης των ανθρώπων μάς επιτρέπει τον οραματισμό ενός μέλλοντος χωρίς φραγμούς και όρια.

Ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Ελευθέριος Βασιλείου, ανέφερε ότι η διαχρονική ανάπτυξη βασίζεται στην καθημερινή αρμονική συνεργασία όλων. Βεβαίως, πέρα από το τι έχει επιτευχθεί μέχρι χθες, είναι πιο σημαντικό να συνεχιστεί η σταθερή πορεία εξέλιξης. Προς τούτο, αναγνώρισε την καθοριστική συμβολή των ανθρώπων της εταιρείας και των οικογενειών τους που αδιαλείπτως στηρίζουν την ομαδική προσπάθεια.

Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου των εταιρειών, κ. Τάσος Αναστασίου, στον σύντομο χαιρετισμό του



Ο κ. Ελευθέριος Βασιλείου.



Ο κ. Δημοσθένης Τζιάζας.



Ο κ. Robert Gauci.



Ο κ. Andrzej Klesyk.



Ο κ. Τάσος Αναστασιού.



Ο κ. Κωνσταντίνος Ρόκας.

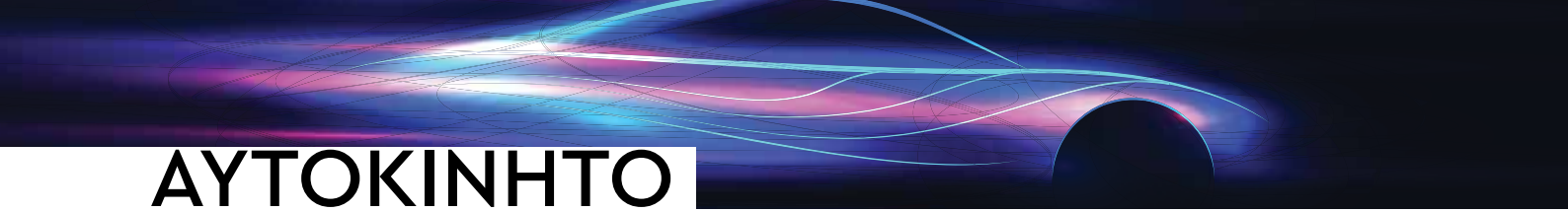
σχολίασε ότι το ισχυρό πνεύμα ομαδικότητας αποτελεί τον θεμέλιο λίθο για αυτή την επιτυχημένη πορεία και θα είναι οδηγός για τη συνέχεια. Ευχαρίστησε τους συμμετέχοντες για την εμφανή αλληλοϋποστήριξη και συνεργασία τα τελευταία 10 χρόνια, αναμένοντας ακόμα καλύτερα αποτελέσματα στο μέλλον.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής Ελλάδος, κ. Robert Gauci, εξήρε την ομαδικότητα, τον επαγγελματισμό και την εργασία υψηλής ποιότητας της ομάδας στην Κύπρο, που θα καταστήσουν την Εθνική Ασφαλιστική μια από τις πρωτοπόρους ασφαλιστικές εταιρείες της αγοράς, προσφέροντας καινοτόμες λύσεις στους πελάτες. Μαζί, σημείωσε, θα τα καταφέρουμε... χωρίς υπερβολές, αλλά με αποφασιστικότητα!

Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής Ελλάδος, κ. Andrzej Klesyk, στον δικό του θερμό χαιρετισμό ανέφερε ότι αισθάνεται ιδιαίτερα υπε-

ρήφανος που είχε την ευκαιρία να γνωρίσει από κοντά την ομάδα στην Κύπρο, που αποδεικνύει καθημερινά ότι ξέρει να κερδίζει, όπως φαίνεται μέσα από τα τελευταία 10 έτη συνεχούς ανάπτυξης. Παράλληλα, υποσχέθηκε ότι από τη δική του θέση θα υποστηρίξει τις προσπάθειες της ομάδας για περαιτέρω ενίσχυση στην Κύπρο!

Στο κλείσιμο της βραδιάς, ο Managing Director της CVC Capital Partners, κ. Κωνσταντίνος Ρόκας, επεσήμανε ότι ο μέτοχος είναι υπερήφανος για τα έως σήμερα αποτελέσματα, προτίθεται να μεγαλώσει την παρουσία του στην Κύπρο και θα στηρίξει την ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής και της Εθνικής Γενικών Ασφαλειών Κύπρου προς αυτή την κατεύθυνση. Επίσης, συνεχάρη τους συμμετέχοντες για τη συνεχή και βιώσιμη ανάπτυξη της εταιρείας όλα αυτά τα χρόνια και ευχήθηκε ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες στο προσεχές μέλλον! 



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

RENAULT RAFALE

Με Τεχνητή Νοημοσύνη & συστήματα ADAS που μειώνουν τα ατυχήματα

Η Renault παρουσίασε το νέο Rafale που ξεχωρίζει με τη δυναμική του σχεδίαση, με τις τεχνολογίες ασφαλείας που ενσωματώνει, αλλά και χάρη στα αποδοτικά μοτέρ του.

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Το νέο Renault Rafale διαθέτει τις πιο πρόσφατες τεχνολογίες στον τομέα της συνδεσιμότητας, ενώ εξοπλίζεται με full hybrid κινητήρα E-Tech 200 ίππων, που είναι οικονομικός και συμπαγής, ενώ για την κατασκευή του χρησι-

μοποιούνται ευρέως και ανακυκλωμένα υλικά. Το μοντέλο δημιουργήθηκε με στόχο να απογειώσει την αίσθηση της οδηγικής απόλαυσης, ενώ διαθέτει τεχνολογικές καινοτομίες ικανές να του εξασφαλίσουν μία περίοπτη θέση στον κόσμο των αυτοκινήτων υψηλών επιδόσεων, χάρη και στο νέο κινητήριο σύνολο των 300 ίππων της έκδοσης E-Tech 4x4.

ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ (AI)

Το νέο Renault Rafale ενσωματώνει πλήθος δυνατοτήτων AI,



που στόχο έχουν να βοηθήσουν τον οδηγό και τους επιβάτες. Σε πολλές περιπτώσεις, το σύστημα δρα προληπτικά, με τις δράσεις αυτές να βασίζονται σε μοτίβα «ρουτίνας», που το σύστημα Τεχνητής Νοημοσύνης επιλέγει και αναλύει με το πέρασμα του χρόνου.

Επιπλέον, το νέο Renault Rafale διαθέτει 32 προηγμένα συστήματα υποβοήθησης οδήγησης (ADAS) που χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες: οδήγηση, ασφάλεια και στάθμευση. Παράλληλα, το Σύστημα Ενεργής Υποβοήθησης οδηγού προσφέρει υποβοήθηση οδήγησης στον αυτοκινητόδρομο και σε συνθήκες αυξημένης κυκλοφορίας, εξασφαλίζοντας αυτόνομη οδήγηση επιπέδου 2 σε όλους τους τύπους δρόμων. Αυτό το επιτυγχάνει συνδυάζοντας το Προσαρμοζόμενο Cruise Control με το σύστημα Διατήρησης Λωρίδας, αλλά και αντλώντας πληροφορίες για τη γεωγραφική θέση από συγκεκριμένους χάρτες, ρυθμίζοντας τη συμπεριφορά του αυτοκινήτου, ώστε αυτή να προσαρμόζεται προληπτικά στις συνθήκες του δρόμου.

ΠΛΗΘΥΡΙΚΟ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΤΙΚΟ

Το ελαφρώς ανασκωμένο αμάξωμα τύπου fastback, κατατάσσει το νέο Renault Rafale στην κατηγορία των Coupe SUV. Το νέο Renault Rafale έχει μήκος 4,71 και πλάτος 1,86 μέτρα, διαστάσεις που το τοποθετούν στην καρδιά του segment D. Στο εμπρός μέρος ξεχωρίζει η νέα γρίλια και τα νέα, χαρακτηριστικά φωτιστικά σώματα, αλλά και το μυώδες καπό. Κοιτώντας το Rafale προφίλ, ξεχωρίζουν οι τονισμένοι ώμοι, αλλά και η έντονα κεκλιμένη οροφή.

Η ΕΠΙΤΟΜΗ ΤΗΣ ΥΒΡΙΔΙΚΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

Το νέο Renault Rafale εξοπλίζεται με τον full hybrid βενζινοκινητήρα E-Tech των 200 ίππων, που συνοδεύεται από αυτόματο κιβώτιο πολλαπλών λειτουργιών, χωρίς συμπλέκτη. Αυτή η κινητήρια μονάδα είναι ισχυρή, οικονομική και αυτοφορτιζόμενη. Παρέχει την καλύτερη αναλογία

απόδοσης/κατανάλωσης της αγοράς (4,7 λτ./100 χλμ. και 105 γρ. CO₂/χλμ.) και αυτονομία που προκαλεί για μεγάλα ταξίδια (έως 1.100 χλμ).

ΕΚΔΟΣΗ ΥΨΗΛΩΝ ΕΠΙΔΟΣΕΩΝ E-TECH 4X4 300 HP, ΔΙΑΘΕΣΙΜΗ ΣΤΟ ΠΡΟΣΕΧΕΣ ΜΕΛΛΟΝ

Στην κινητήρια γκάμα του νέου Renault Rafale, θα προστεθεί σύντομα ένα μηχανικό σύνολο με υβριδικό σύστημα κίνησης με απόδοση 300 ίππων. Το αναβαθμισμένο σύνολο έχει δύο τεχνικές προσθήκες. Η πρώτη αφορά στην προσθήκη ενός δεύτερου ηλεκτροκινητήρα στον πίσω άξονα, που κινεί απευθείας τους τροχούς, καθιστώντας το νέο Rafale ένα κουπέ-SUV με κίνηση και στους τέσσερις τροχούς. Παράλληλα, το νέο Rafale, στην εν λόγω έκδοση, υιοθετεί την τεχνολογία plug-in hybrid με δυνατότητα να χρησιμοποιείται ως αμιγώς ηλεκτροκίνητο σε όλες σχεδόν τις καθημερινές διαδρομές.

ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΗ ΟΡΟΦΗ

Στην καμπίνα του Renault Rafale εντύπωση προκαλεί η νέα γυάλινη οροφή Solarbay μήκους 1.470 χλστ. με τεχνολογία AmpliSky, σκουραίνοντας κάθε τμήμα ανάλογα με το πού χτυπούν οι ακτίνες του ηλίου. Η οροφή υγρών κρυστάλλων χωρίς το κλασικό σκιάδιο μπορεί να ελεγχεται είτε μέσω διακόπτη είτε με φωνητικές εντολές από το Google Assistant.

Η υπόλοιπη καμπίνα προέρχεται σε μεγάλο βαθμό από το Austral, με το ψηφιακό cockpit (OpenR) να αποτελείται από δύο οθόνες 12,3 και 12 ιντσών. Τα σπορ καθίσματα έχουν σχεδιαστεί από την αρχή, παρέχοντας τη βέλτιστη άνεση στους επιβάτες, με τον στάνταρ εξοπλισμό του αυτοκινήτου να περιλαμβάνει 32 συστήματα. Οι χώροι είναι κορυφαίοι, ειδικά για τους πίσω επιβάτες, με το πορτμπαγκάζ να έχει χωρητικότητα 530 λτ. **ΝΑΙ**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ



Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής και έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου. Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr.

Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr. Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!



Πώς θα βελτιωθείτε τέλος καλοκαιριού να ξαναβρείτε το ρυθμό σας, για να αυξήσετε την παραγωγικότητά σας!

- Σας παρουσίασαν σωστά;
- Τι είναι και πώς λειτουργεί ο ασφαλιστής;
- Πώς θα βρείτε τα δυνατά και αδύνατα σημεία σας ώστε να δείτε τις ικανότητες και δυνατότητες στο επάγγελμα του ασφαλιστή;
- Ξέρει ο διευθυντής Πωλήσεων ποια είναι η υπ' αριθμόν 1 δουλειά του;

Το επόμενο «ΝΑΙ» επιχειρεί να σας συντροφεύει με ιδέες να πιάσετε τους στόχους σας στο υπόλοιπο διάστημα μετά το καλοκαίρι!

Ψάξτε το με μια συνδρομή να έρχεται στον δικό σας χώρο!

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!

Επικοινωνήσε μαζί μας στο **generali.gr**

WE' RE ALL ABOUT YOU





"ΟΤΑΝ ΜΕΓΑΛΩΣΩ, ΘΑ ΝΙΚΑΩ
ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ" –ΣΤΑΥΡΟΣ



"ΟΤΑΝ ΜΕΓΑΛΩΣΩ, ΘΑ ΕΚΦΡΑΖΟΜΑΙ
ΟΠΩΣ ΘΕΛΩ" –ΔΗΜΗΤΡΗΣ



"ΟΤΑΝ ΜΕΓΑΛΩΣΩ, ΘΑ ΞΕΡΕΤΕ ΟΛΟΙ
ΤΟ ΟΝΟΜΑ ΜΟΥ" –ΛΩΞΑΝΔΡΑ

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.



nnhellas.gr

You matter