ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
Ο ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΕΤΟ... sfalistikonai.gr

ΒΕΛΤΙΩΘΕΙΤΕ!

ΜΕΛΕΤΗ ΕΠΑΝΤ

Ο ΚΑΘΡΕΦΤΗΣ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΜΕΓΑΛΟ ΑΦΙΕΡΩΜΑ 40 σελίδων για τη ΒΕΛΤΙΩΣΗ!

9 772623 436009 08>
ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Δημιουργήσαμε τη μεγαλύτερη ασφαλιστική στην Ελλάδα

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

NN

nnhellas.gr

You matter

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

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

Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

Allianz

Worldwide Olympic and Paralympic Insurance Partner

Περήφανοι που συμμετέχουμε σε αυτό το **ταξίδι**

Στηρίζουμε το Ολυμπιακό και το Παραολυμπιακό Κίνημα ως Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης από το 2021 έως το 2028.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Μια εταιρία της Allianz

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 203 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2023
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ Είναι «Δούρειος Ίππος» η Τεχνητή Νοημοσύνη για την πτώση της Τροίας - Δημοκρατίας;
12 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ Παιδεία, Ελευθερία και Δημοκρατία
24 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting
42 ΕΚΘΕΣΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ Ο καθρέφτης των υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα
52 ΕΡΕΥΝΑ ΕΑΕΕ Κερδίζει έδαφος η ασφάλιση Αστικής Ευθύνης
56 ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ Στις 235 οι ασφαλισμένες ζημιές
60 ΕΑΕΕ – ΟΑΣΕ Συνεννόηση και συναίνεση για τη νέα σύμβαση
70 GENERALI Ταξίδεψε στη Βενετία με το Bancassurance
74 EUROLIFE Έχει στο DNA της την επιχειρηματική υπευθυνότητα
76 INTERAMERICAN «Μαζί σε πορεία επιτυχίας»
82 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Η πολυεθνική δύναμη με τον ισχυρό μέτοχο και τη σταθερή ελληνική διοίκηση
84 ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Γιόρτασε 50 χρόνια λειτουργίας τιμώντας τους συνεργάτες της

90 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ισχυρό μήνυμα στήριξης στους συνεργάτες της!
92 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Στάθης Τσαούσης Ανοικτή πρόσκληση συνεργασίας στους επαγγελματίες διαμεσολαβητές
96 CONTRACT Τιμητικές διακρίσεις πολυετούς συνεργασίας
98 DAT «Εξάγει» τεχνογνωσία και στην Ιαπωνία
100 ΑΦΙΕΡΩΜΑ Βελτιωθείτε!
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ
136 Ποιος φοβάται τις μαυρίλες του Σεπτέμβρη;
140 Οδηγίες χρήσεως για να μη μελαγχολείτε το φθινόπωρο (ή οποτεδήποτε)

12 **ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ**
Παιδεία, Ελευθερία και Δημοκρατία

31
ΝΟΤΗΣ ΛΑΠΑΤΑΣ

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

twitter.com/nextdeal_gr

facebook.com/nextdeal.gr

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

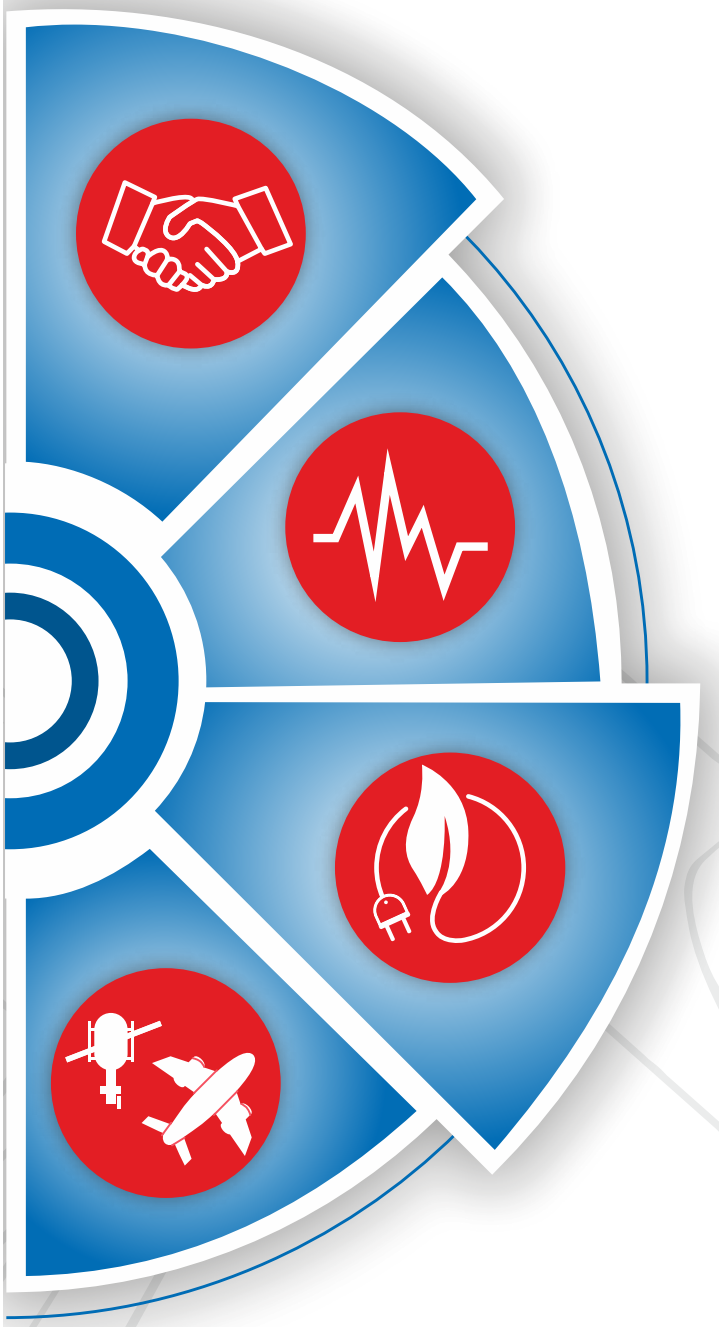
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΣΤΡΑΤΟΣ ΧΑΒΑΛΕΖΗΣ
ACEPHOTOGRAPHY.GR
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 1255)
ΙΝΤΕΡΝΕΤ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

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

ΑΡΘΡΑ
142 ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΤΙΡΙΩΝ: Γιατί το αυτονόητο είναι τόσο απρόσιτο;
148 Όλα τούμπα... στην ασφαλιστική αγορά
154 Αναλογιστές στην Ελλάδα του 2023
ΥΓΕΙΑ
158 Έρευνα ΕΛ.ΣΤΑΤ. Μειώθηκαν οι γιατροί, αυξήθηκαν οι νοσηλευτές το 2022 στα Κέντρα Υγείας της χώρας!
160 Γενικό Νοσοκομείο Νοσημάτων Θώρακος Αττικής «Η ΣΩΤΗΡΙΑ»!
164 ΕΙΔΗΣΕΙΣ-ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
186 Διατήρηση της διαρχίας στην εποπτεία της κυπριακής ασφαλιστικής βιομηχανίας

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



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

Νοιαζόμαστε για σας!

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

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

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ με ασφάλεια!

Με Δείκτη Φερεγγυότητας

284,34%

για 7η συνεχή χρονιά βρίσκεται στην **πρώτη θέση** των ασφαλιστικών εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής.

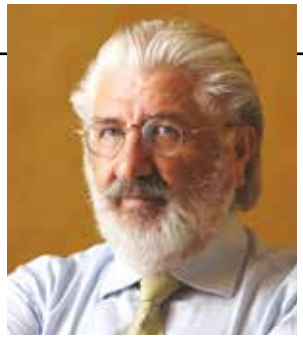
Η πολυεθνική εταιρεία με τη σταθερή και ευέλικτη Ελληνική Διοίκηση, είναι η μοναδική στη χώρα που οι στρατηγικές αποφάσεις λαμβάνονται εδώ, από έμπειρα στελέχη που 94 χρόνια έχουν ιστορία στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

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!

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ | baloise

www.atlantiki.gr



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

Είναι «Δούρειος Ίππος» η Τεχνητή Νοημοσύνη για την πώση της «Τροίας - Δημοκρατίας»;

Η Τεχνητή Νοημοσύνη μπήκε στη ζωή μας προκαλώντας περισσότερες και πιο έντονες θετικές και αρνητικές αντιδράσεις όταν βγήκε από τα ερευνητικά εργαστήρια το 2022 και βρέθηκε παντού στην καθημερινότητα με τη μορφή του GTP, που είναι ένας αλγόριθμος επεξεργασίας φυσικής γλώσσας βασισμένος σε μια τράπεζα κειμένων από το INTERNET με πάνω από 1 τρισ. λέξεις!

Πανίσχυροι υπολογιστές διαθέτουν προγράμματα μηχανικής μάθησης που λέγονται νευρωνικά δίκτυα (neutual networks), εμπνευσμένα από τον ανθρώπινο εγκέφαλο, τα οποία τροφοδοτούν με πακέτα κειμένων, που, αφού περάσουν τα κείμενα αυτά από τα δίκτυα, η μηχανή μαθαίνει τη μορφή που οι λέξεις ακολουθούν η μία την άλλη, τη γραμματική και το συντακτικό και τελικά αναζητώντας σχέσεις σε αυτόν τον όγκο των αποθηκευμένων κειμένων παράγει δικές της προτάσεις.

Το GTP μπορούσε να δίνει απαντήσεις σε ερωτήματα, να γράφει διηγήματα, ποιήματα, σενάρια ταινιών, επιστημονικές διατριβές, ειδήσεις και πολλά άλλα. Δημοσιογράφοι, πολιτικοί, επιχειρηματίες, εκπαιδευτικοί, διάφοροι επιστήμονες και πολλοί αναλυτές προβληματίστηκαν, πανικοβλήθηκαν, μαγεύτηκαν από τις εξελίξεις και αρκετοί ζήτησαν να σταματήσουν οι επόμενες κινήσεις της Τ.Ν. μέχρι οι κοινωνίες να ελέγξουν την κατάσταση.

Οι μεγάλοι φόβοι επικεντρώνονται στη διάδοση ψευδών ειδήσεων, λάθος απαντήσεων, στην κακόβουλη εκμετάλλευση για δόλιους σκοπούς, στην αναστάτωση των οικονομιών και κοινωνιών.

Πολλοί υποστηρίζουν ότι είναι επικίνδυνη η παραπλάνηση σε τομείς Υγείας και πολιτικής διακυβέρνησης και ότι δεν έχει ηθική κρίση και υπευθυνότητα. Άλλοι προσθέτουν ότι είναι εργαλείο υποστήριξης και όχι υποκατάστατο.

Χαρακτηριστική είναι η φράση του καρδιολόγου Νίκου Καρατζά σε ομιλία του με τίτλο «Πώς η Τεχνητή Νοημοσύνη θα γίνει βοηθός και όχι αντίπαλος του ιατρού»: «Η Τεχνητή Νοημοσύνη, παρότι αποδεικνύει ότι μπορεί να περάσει τις εξετάσεις του πτυχίου της Ιατρικής, δεν έχει δώσει τον όρκο του Ιπποκράτη»! (περιοδικό Health – τεύχος 15).

Στο πλαίσιο αυτών των προβληματισμών, με τη διείσδυση της τεχνολογίας παντού και την ελεύθερη διακίνηση ιδεών και πληροφοριών με την πρώτη εξάπλωση του INTERNET, παρατηρούμε ότι όσοι πίστεψαν πως το Διαδίκτυο θα ήταν χώρος ελευθερίας και εργαλείο εκδημοκρατισμού αρχίζουν να μελαγχολούν και να απογοητεύονται από τις νέες εφαρμογές της τεχνολογίας.

Η προπαγάνδα, η ισχύς των ολίγων, η πλεονεξία των πλουσίων, η αρρώστια των μονοπωλίων κυριαρχούν στα

κράτη, στις προνομιούχες τάξεις, στους στρατιωτικά υπέρτερους, στα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης, στις λεγόμενες κατ' όνομα «δημοκρατίες» των μειοψηφιών...

«Αντισυνταγματικά» άρθρα ψηφίζονται στα Συντάγματα, παραβιάζεται συνεχώς ο ιδιωτικός βίος των ανθρώπων κάθε φυλής και χρώματος, οι υποκλοπές συνομιλιών είναι καθεστώς, η κινητή τηλεφωνία νίκησε τα πάντα με τα έξυπνα κινητά που εντοπίζουν τα πάντα και πού βρίσκεται ο καθένας, δορυφόροι και Διαδίκτυα παρακολουθούν και καταγράφουν ανεξέλεγκτα όλους, φάκελοι συγκεντρώνουν συνεχώς στοιχεία για τις καταναλωτικές συμπεριφορές, για τις τραπεζικές δοσοληψίες και σχέσεις, για πιστωτικές κάρτες και φορολογικά στοιχεία, για προσωπικά δεδομένα υγείας στα νοσοκομεία (μάλιστα και μέσα στο χειρουργείο σε αναγκάζουν να υπογράψεις ότι δέχεσαι να χρησιμοποιηθούν από γιατρούς και κλινικές), για προσωπικά στοιχεία που αφορούν την υγεία και περιουσία σου πριν ασφαλιστείς σε ασφαλιστικές εταιρείες, δεδομένα για φάρμακα που παίρνεις κ.λπ. κ.λπ. κ.λπ...!

Όλα τα παραπάνω διευκολύνει η τεχνολογία να αποθηκεύονται και να ανακαλύπτονται πανεύκολα, με ταυτόχρονο αντίτιμο την παραίτηση δημοκρατικών δικαιωμάτων και εκμετάλλευση από ολίγους που εύκολα μπαίνουν στον πειρασμό χρησιμοποίησης για καλό και για κακό της τεράστιας βάσεως προσωπικών δεσομένων και μάλιστα «νομίμως» διασυνδεδεμένων μεταξύ τους... και με την Τεχνητή Νοημοσύνη ακόμα πιο «αποτελεσματικά»...

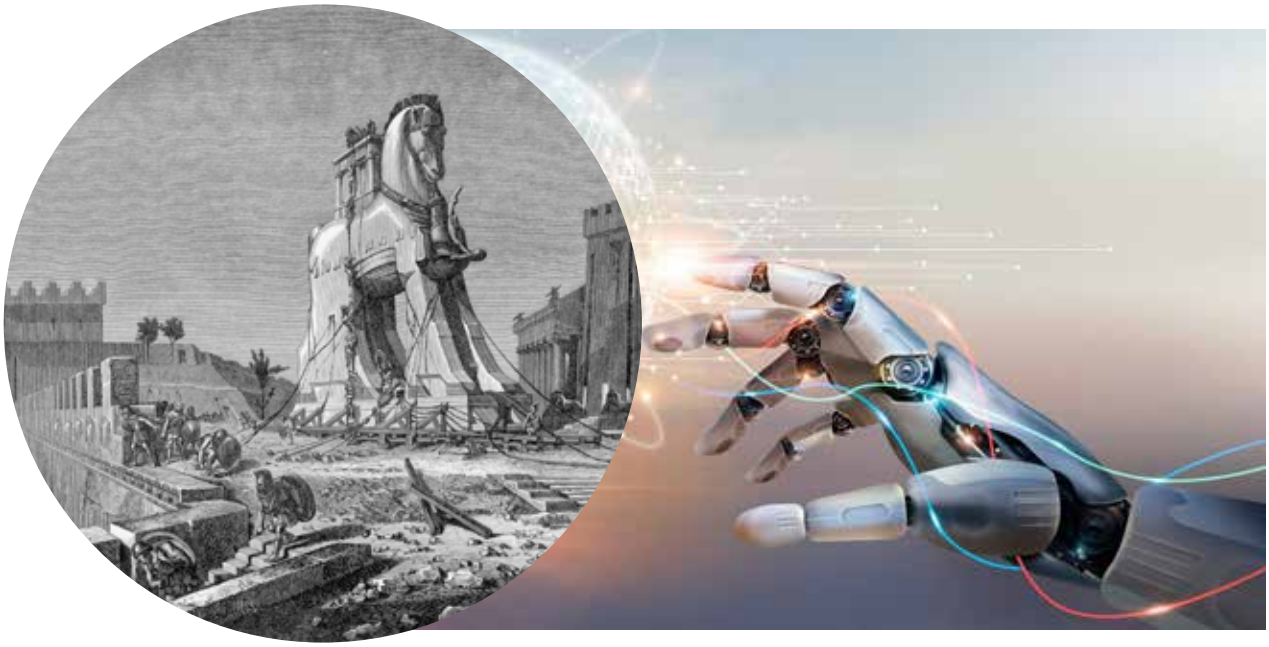
Φιλοσοφώντας αν τη Δημοκρατία τη λέγαμε «Τροία», ο Δούρειος Ίππος της ίσως να είναι η Τεχνητή Νοημοσύνη που θα την κυρίευε. Η Τροία δεν έπεσε με τα όπλα, αλλά με τη «νοημοσύνη» του Οδυσσέα. Η «μήτις», ευφυΐα του, ήταν ένα ιδιαίτερο είδος νοημοσύνης, πραγματικής, όχι αφηρημένης, που εκδηλώνεται με την προσήλωση σε όλες τις καταστάσεις της ζωής και αξιολογώντας το χρόνο και τη μέθοδο, γνωρίζοντας να αδράξει την κατάλληλη στιγμή για να δράσει και να περιμένει, έγραφε για τον ΟΔΥΣΣΕΑ ο Giulio Guidorizzi στο βιβλίο του «GRANDI MITI GRECI» («ΤΑ ΝΕΑ», 2022), που είχε προστάτιδα τη θεά Αθηνά, θεά της σοφίας.

Στην «Οδύσσεια» του Ομήρου (ραψ. Θ' 523- 525) ο Οδυσσέας μετά το ναυάγιο φεύγοντας από την Καλυψώ για Ιθάκη σώζεται από τη Λευκοθέα και φθάνει στο νησί των Φαιάκων, όπου τον περιμαζεύει η Ναυσικά και τον φιλοξενεί ο βασιλιάς πατέρας της Αλκίνοος. Στο πλούσιο συμπόσιο ο τραγουδιστής ψάλτης Δημόδικος με υπόδειξη του ίδιου του Οδυσσέα τραγουδά και διηγείται την ιστορία του Τρωικού Πολέμου. Στο άκουσμα της ιστορίας της πτώσης της πόλης που προκλήθηκε από την εξαπάτησή της με τον Δούρειο Ίππο, ο ήρωας Οδυσσέας κλαίει, όπως κλαίει μια γυναίκα που σκύβει πάνω από το σώμα του συζύγου της, ο οποίος έχει πέσει μπροστά στην πόλη, μπροστά στους συμπολίτες τους, για να προστατεύσει τα παιδιά του και την πατρίδα του από τη μοιραία ημέρα («Οδύσσεια» Θ. 523).

Για τον ήρωα Οδυσσέα με το τέχνασμα του Δούρειου Ίππου, η Ιθάκη έγινε όνειρο να επιστρέψει και εφιάλτης με όσα πέρασε και περιγράφει ο Όμηρος.

Για τους οπαδούς της Ιθάκης - Δημοκρατίας ίσως η Τεχνητή Νοημοσύνη να γίνει όνειρο και εφιάλτης, κάνοντας πολλούς να κλάψουν μέχρι να ξεπεραστούν τα προβλήματα και να μπουν κανόνες εφαρμογής, θυμίζοντας πολλούς ήρωες επαναστάτες που έπεσαν σε πολλούς αιματηρούς πολέμους, όπως γράφει η Ιστορία.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



ΠΑΙΔΕΙΑ, ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ και ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ή «Υπόθεσις δημοκρατικής πολιτείας ελευθερία»

(ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ)

Του καθηγητή
ΓΡΗΓΟΡΗ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑ

Η Ισχύς της Πολιτείας

Ο άνθρωπος, ενταγμένος σήμερα στα ευρύτερα κοινωνικά πλέγματα, απειλείται με βιασμό της ελευθερίας του και αποτροπή του εξανθρωπισμού του. Η απειλή αυτή γίνεται όλο και πιο ορατή, καθώς «ξεχαρβαλώθηκαν οι καιροί», για να θυμηθούμε τον Σαίξπηρ, και η διαγωγή της Πολιτείας δεν φαίνεται να αποθαρρύνει την υπονόμευση της ελευθερίας μας. Αυτό αποδεικνύει και την ιερότητα της αποστολής του σύγχρονου ανθρώπου:

Καλείται να αγωνισθεί, στο πλαίσιο, βέβαια, μιας άψογης δημοκρατικής συμπεριφοράς, για να βελτιώσει τις κοινωνικές συνθήκες και να δημιουργήσει μια νέα κοινωνική ηθική, βασισμένη στη συνετή και δίκαιη ρύθμιση των ανθρωπίνων σχέσεων, δηλαδή να οικοδομήσει μια καλά οργανωμένη, ενάρετη και ευνομούμενη Πολιτεία. Η οποία πρέπει να στηρίζεται σε πολιτικούς θεσμούς αρθρωμένους, όπως σωστά υποστηρίζει ο βαθυνούστατος φυσικομαθηματικός και κοινωνιολόγος-φιλόσοφος Κ. Πόππερ: «Με τέτοιον τρόπο, ώστε να είναι δυνατό οι κακοί ή ανίκανοι κυβερνήτες να εμποδίζονται από του να προξενούν πολύ μεγάλη ζημιά».

Αυτού του είδους η Πολιτεία έχει ως πρωταρχικό αγαθό και σκοπό τον Άνθρωπο και τα δικαιώματά του. Η ισχύς της υπηρετεί μόνο το κοινό καλό. Από αυτό πρέπει να προκύπτει και αυτό οφείλει να προασπίζει. Πουθενά αλλού δεν χρησιμοποιεί τη δύναμή της. Αλλιώς μεταβάλλεται σε πολιτειακό βαρβαρισμό, σε κρατική υπερ-εξουσία, που ευνοεί τον απάνθρωπο ομαδισμό και απλώνει όλο και πιο

βαθιά τα χέρια της στις τσέπες του πολίτη, «στα έργα και τις ημέρες», κατά τον Ησίοδο, του ιδιώτη και καταργεί αθόρυβα την ελευθερία του και την ελεύθερη πρωτοβουλία του. Έτσι, οι αρμοί των συνταγματικών δομών αχρηστεύονται και η μορφή του πολιτεύματος αλλοιώνεται. Η πολιτική βούληση του ατόμου μηδενίζεται και η κριτική του ικανότητα θεωρείται περιττή.

Οι κίνδυνοι από την υπονόμευση της ελευθερίας

Αλλά η ελευθερία μας σήμερα υπονομεύεται και με άλλους τρόπους, εξαιρετικά αποτελεσματικούς. Εννοώ τους πολύ σοβαρούς κινδύνους, που απειλούν να ανατρέψουν την έννομη δημοκρατική κοινωνική και πολιτειακή τάξη. Και υπογραμμίζουμε:

Πρώτον, τον κίνδυνο που προέρχεται από τις πολύχρωμες και ύποπτες πολιτικές ή απολιτικές ομάδες, τις μηχανές αυτές της σύγχρονης βίας, τρομοκρατίας και αναρχίας, που προκλητικά επιζητούν να καταλύσουν τις θεμελιακές αρχές και αξίες του δημοκρατικού πολιτεύματος και κυρίως να αμφισβητήσουν την ικανότητα των πολλών να τις υπερασπίσουν αποτελεσματικά. Η διστακτικότητα της Πολιτείας να εκπληρώσει βασική της αποστολή, που είναι η υπεράσπιση της ζωής και της περιουσίας των πολιτών και η προφύλαξή τους από την αυθαίρετη βούληση αυτών των ομάδων ή των ατόμων, προάγει την αποθράσυνσή τους και παράγει όλο και περισσότερη αδιαλλαξία και σκληρότητα. Η δικαιοσύνη, όμως, οφείλει να λειτουργεί ως ανεπιείκεια απέναντι στην επιείκεια. Γιατί, αν η ανθεκτικότητα δρασκελίσει τα όριά της και αν γίνει μεγάλη και υπερβολικά μακρόθυμη, αυτοκαταργείται. Αυτό σημαίνει ότι τελικά επικρατεί η αδιαλλαξία, δηλαδή οι αδιάλλακτοι, οι οποίοι και δυναστεύουν –γιατί όχι και εξαφανίζουν– τους επιεικείς!

Αυτό είναι το λεγόμενο παράδοξο της ανοχής ή η αντινομία της επιείκειας. Ο Πλάτων, αληθινός τιτάν και της θεωρίας και της πράξεως, το επεσήμανε στην «Πολιτεία» του πρώτος και μάλιστα στο πλαίσιο δύο στενότερων κοινωνιών, ολιγοπληθέστερων δηλαδή κοινωνικών ομάδων, όπως είναι η οικογένεια και το σχολείο, που αποτελούν όμως τα κύτταρα κάθε μορφής ζωής: «...Ο πατέρας θα συνηθίσει να γίνεται όμοιος με παιδί και να φοβείται τους

γιους του, το ίδιο πάλι και ο γιος να φέρεται σαν πατέρας και ούτε θα σέβονται ούτε θα εντρέπονται τους γονείς, για να είναι τάχα ελεύθεροι». Η αυτή κατάσταση θα κυριαρχεί και στο σχολείο: «... Ο δάσκαλος τότε και φοβείται και θωπεύει τους μαθητές του, ενώ οι μαθητές δεν δίνουν καμία σημασία στους δασκάλους τους και γενικά οι νέοι μεν απομιμούνται τους γεροντότερους και στα λόγια και στα έργα και τους συναγωνίζονται, οι δε γέροντες, κατεβαίνοντας στο επίπεδο των νέων, τους συνερίζονται και κάνουν τον ευτράπελο και χαριτωμένο για να μη θεωρούνται δήθεν φορτικοί και δεσποτικοί».

Από μια τέτοια όμως στάση των γονέων και των διδασκάλων απέναντι στα παιδιά εκπηδούν οδυνηρές για τους ίδιους τους νέους συνέπειες. Σημειώνω εδώ μόνο μία: Να νομίσουν δηλαδή οι νέοι ότι είναι ήδη αυτό το οποίο θα μπορούσαν να γίνουν! Να μη συνειδητοποιήσουν ότι πάντοτε είναι κατώτεροι σε σύγκριση με τις δυνατότητές τους! Να θεωρήσουν ότι έφθασαν πλέον εκεί, όπου διά βίου οφείλουν να οδοιπορούν!

Υπογραμμίζουμε, δεύτερον, έναν άλλον κίνδυνο, που υπονομεύει την ελευθερία του σύγχρονου ανθρώπου και υποσκάπτει τα θεμέλια της δημοκρατικής διακυβερνήσεώς του. Ο κίνδυνος αυτός εκπορεύεται από μία αυταρχική νοοτροπία και ολοκληρωτική κατά βάθος ιδεολογία, που δεν ανέχεται καμία έντιμη κριτική. Πρόκειται για μία πολιτική η οποία –κατά τον Καρλ Πόππερ– «διαπαιδαγωγεί τους κυβερνωμένους έτσι, ώστε να θεωρούν ότι το κράτος δεν ανήκει σ' αυτούς, αλλά στους κυβερνώντες». Οι οποίοι, με την απόκρυψη της αλήθειας, τη σκόπιμη επιλογή και μετάδοση πληροφοριών, τον έντεχνο, σχεδιασμένο και όχι σπάνια δύσοσμο τρόπο αποπροσανατολισμού του λαού, πάνε να αποξηράνουν τις ρίζες του ιστορικού του δυναμισμού, να τον αποθηλάσουν από τις εθνικές του μνήμες και να τον οδηγήσουν σε πνευματική και ιστορική ημικρανία.

Το χείριστο όλων είναι ότι οι κίνδυνοι αυτοί δεν ευρίσκονται extra muros (έξω των τειχών), αλλά intra muros (εντός των τειχών) των σημερινών δημοκρατικών Πολιτειών.

Αποδεικνύεται έτσι ότι και σήμερα -περισσότερο ίσως σήμερα- καμία μορφή ελευθερίας δεν είναι αυτονόητη. Παραλείπω βέβαια την εθνική ελευθερία, το σεβασμό δηλαδή του εθνικού του χώρου, που ένας λαός επιβάλλει. Μέσα στο χώρο τούτο ζει και αγωνίζεται εν ασφαλεία για την πρόοδό του. Η ελευθερία ταυτίζεται εδώ με την εθνική ανεξαρτησία. Η πάλη μας ως έθνους ελληνικού να φρουρήσουμε την εθνική ελευθερία ήταν διαιώνια και μετουσιώθηκε σε amor fati, σε αγάπη του πεπρωμένου, σε μοίρα του Έλληνα ανθρώπου, από χρονικά πανάρχαια βάθη ως τις ημέρες μας.

Όμως, εξίσου δύσκολη είναι και η φρούρηση της ελευθερίας ως ηθικού και πολιτικού αγαθού. Κάθε μορφή ελευθερίας είναι αγώνισμα και κατόρθωμα. Δεν δωρίζεται, κερδίζεται, εσωτερικά πρώτα. Μπορεί να την κατακτήσει ο άνθρωπος και αφού μπορεί, άρα οφείλει. Η ελευθερία βλασταίνει από μια αδιάκοπη εσωτερική πάλη. Είναι ηθική πρωταρχικά: είναι μία δυνατότητα, ποτέ μια μόνιμη πραγματικότητα. Μόνο βεβαιότητα για την αβεβαιότητά μας μπορούμε να έχουμε. Και την κατέχουμε μόνον υπό τη μορφή της ακοίμητης προσπάθειας. Αυτή είναι η αμείλικτη διαλεκτική της ελευθερίας. Αν η προσπάθεια αφλογιστήσει, εμφανίζεται η δουλεία και απειλεί με το απαίσιο προσωπείο της.

Η ηθική-υπερβατική ελευθερία είναι απροϋπόθετη. Δεν εξαρτάται από άλλους ή από

όρους. Εξαρτάται μόνο από τον άνθρωπο. Γιατί ο ίδιος εκλέγει καλύτερα, έχει τη δυνατότητα εκλογής, γι' αυτό και την ευθύνη της εκλογής, της αποφάσεως. Η εκλογή-επιλογή και η ευθύνη είναι τα συστατικά της ελευθερίας, ουσιώδη μάλιστα. Η δυνατότητα εκλογής ως ελευθερία εκλογής είναι, αντίθετα, η προϋπόθεση κάθε άλλης μορφής ελευθερίας. Η εκλογή αυτή είναι σήμερα υπόθεση απαράκαμπτη. Πρέπει να εκλέγει κανείς. Γιατί, και όταν ακόμη δεν εκλέξει, έχει ήδη εκλέξει: Να μην εκλέξει! Τούτο, όμως, είναι η πλέον στείρα άρνηση και αποκαλύπτει μειωμένη συνείδηση ευθύνης.

Η επιλογή ανάμεσα σε πολλές δυνατότητες, που απλώνονται ενώπιόν μας, είναι κατ' αρχάς πράξη εσωτερική, ενέργεια προσωπική. Με την οποία ο άνθρωπος εμφανίζει τον εσώτατο πυρήνα της ψυχής του και οικοδομεί μια γνήσια ύπαρξη, ενώ η άρνηση εκλογής μηδενίζει την ελεύθερη υπευθυνότητα, υποτάσσει τον άνθρωπο στο δισταγμό και τον αναγκάζει να αιωρείται, να τραμπαλίζεται ανάμεσα στην ελευθερία και στη δουλεία.

Μεταξύ εκλογής και ελευθερίας αναπτύσσεται τώρα μια γόνιμη διαλεκτική. Η οποία γεωργεί το χώρο, όπου θα κραταιωθεί ο άνθρωπος, ως ηθική προσωπικότητα. Η ελευθερία αναβλύζει έτσι ως η ύψιστη ποιότητα μιας θελήσεως, μιας αποφάσεως. Και τότε η ελευθερία της εκλογής οδηγεί στην εκλογή της ελευθερίας!

Μορφές ελευθερίας

«Εξ οίμαι της ακροτάτης ελευθερίας δουλεία πλείστη τε και αγριωτάτη [: Νομίζω ότι από την ακρότατη ελευθερία γεννιέται και η μεγαλύτερη και αγριότερη δουλεία»]

Ηθική ή υπερβατική ελευθερία, δηλαδή η εσωτερική βούληση και απόφαση για ελευθερία ως μόνιμη δυνατότητα που έχει κάθε άνθρωπος, πραγματώνεται διαρκώς μέσα σε μία δημοκρατική Πολιτεία. Γίνεται εξωτερική ελευθερία και παίρνει απτές μορφές κατοχυρωμένες: θρησκευτική, επιστημονική, πολιτική, οικονομική, κοινωνική ελευθερία. Ο Κ. Κριγκς νομίζει ότι όλες οι άλλες μορφές είναι τροποποιήσεις ή διαστάσεις της εσωτερικής ελευθερίας. Η αντικειμενική ελευθερία περιλαμβάνει όλα τα είδη πολιτικών, κοινωνικών και ατομικών ελευθεριών, ενώ η πρακτική ελευθερία είναι η αυτόνομη θέληση που θεμελιώνει την τάξη, θέτει σκοπούς και καθιερώνει κανόνες, υποχρεωτικούς για τον κάθε πολίτη.

Όπως η αντικειμενική ελευθερία βασίζεται στην πρακτική ελευθερία, έτσι και αυτή η τελευταία προϋποθέτει την υπερβατική ή ηθική ελευθερία και επάνω σ' αυτήν θεμελιώνεται. Φαίνεται τώρα καθαρά πόσο πολύτιμη και αρχέγονη είναι η δυνατότητα για ελευθερία, η χωρίς όρους απόφαση, εκλογή της ελευθερίας μας: στη θέληση των άλλων να μας υποδουλώσουν αντιτάσσουμε τη δική μας βούληση και άρνηση να δεχθούμε τη δουλεία. Ο ολοκληρωτισμός αποβλέπει, γι' αυτό, να ξεριζώσει κατ' αρχάς την εσωτερική, ηθική ελευθερία και να μαράνει έτσι και όλους τους άλλους κλάδους του δέντρου της ελευθερίας: Θέλει να πείσει αρχικά, να φανατίσει ύστερα και τέλος να χειραγωγεί άβουλα όργανα. Δεν αναγνωρίζει κανένα είδος ελευθερίας. Επιβάλλει βίαια τη σιωπή. Θραύει κάθε αντίδραση, δηλαδή εξέγερση της εσωτερικής μας ελευθερίας και εγκαθιστά το κράτος του τρόμου, μια αληθινή «Πολιτεία της Σιωπής». Συγχρόνως όμως, ο ολοκληρωτισμός, σφαγέας της ελευθερίας και της δημοκρατίας, ομιλεί για ανθρώπινη αξιοπρέπεια, για ελευθερία και δημοκρατία! Ψευδή συνθήματα και υφέρπουσες απειλές!

Η ηθική και πολιτική αρχή της ελευθερίας

Το μέγιστο χρέος σήμερα είναι η υπεράσπιση της ελευθερίας, ενός ηθικού και πολιτικού αγαθού. Στις πρώτες μάλιστα γραμμές αυτού του αγώνα οφείλουν να τεθούν, αψηφώντας κάθε κίνδυνο, οι πνευματικοί άνδρες, «άλας» που δεν πρέπει να μωρανθεί, αλλά να εννοήσει την απροσμέτρητη ευθύνη του. Γιατί «οι υπερήφανοι άνθρωποι της δράσεως», για να επικαλεστούμε τον Χάινε, δεν είναι τίποτε άλλο «παρά ασυνείδητα όργανα των ανθρώπων της σκέψεως... Ο Ροβεσπιέρος ήταν απλώς το χέρι του Ζαν-Ζακ Ρουσσώ». Δεν ενωτίζονται, τάχα, τα βήματα ολέθρου της ελευθερίας;

Ως ηθικό αγαθό, τώρα, η ελευθερία δεν είναι μονόδρομη πορεία: Απαιτώ για τον εαυτό μου ελευθερία, στο βαθμό που τη χορηγώ στον άλλο. Αν η ελευθερία να καθορίζω τις πράξεις μου είναι ευχάριστη και ζωτική, λέει ο Βάιτσζαϊκερ, και αν η ελευθερία του συνανθρώπου είναι επίσης αναγκαία και βασική, τότε αυτόματα αναπηδά το καθήκον να εγγυώμαστε τη μεταξύ μας ελευθερία. Η εγγύηση αυτή σημαίνει αναγνώριση του δικαιώματος της κοινωνίας να επιβάλλει κανόνες-νόμους περιοριστικούς της ελευθερίας, προς χάριν της ελευθερίας όλων. Οι αυθαίρετες ενέργειες, οι δήθεν ελεύθερες, υπαγορεύονται μάλλον από άγνοια, πρωτογονισμό, ψυχικά τραύματα ή ανεύθυνη ανωριμότητα. Αντίθετα, η εκούσια υποταγή στους κανόνες που εγγυώνται την κοινή ελευθερία, η υπακοή στους νόμους και ο αυτοπεριορισμός μας ύστερα από περίσκεψη προδίδουν μεγάλη συνείδηση έλλογης ευθύνης. Αυτή είναι η ηθική έννοια της αρχής της ελευθερίας. Η οποία υλοποιείται χάρη στη λογική, στον ανθρώπινο Λόγο, μόλις εκούσια αναγνωρίσει την αναγκαιότητά της: «Ο Λόγος καθιστά δυνατή την ελευθερία».

Ως πολιτικό αγαθό η ελευθερία είναι η επιβολή της αρχής της ελευθερίας. Η επιβολή αυτής της αρχής λύει τις αντιθέσεις, παραλύει τις συγκρούσεις, εναρμονίζει τις ανθρώπινες σχέσεις και έτσι δεν τραυματίζει την καθιερωμένη τάξη, απαραίτητη και ζωτική και για το άτομο και για το σύνολο. Μέσα σε αυτήν τη διάσταση του πολιτικού αγαθού της κοινωνικής τάξεως και ασφάλειας μπορεί να καλλιεργηθεί ο Λόγος, να αναπτυχθεί η νηφάλια σκέψη και περίσκεψη και να γίνει εφικτή η ευημερία του ατόμου και η αρμονική συμβίωση των ανθρώπων: «Η εν ασφαλεία και τάξει ελευθερία καθιστά δυνατό το Λόγο».

Η μεγάλη νίκη

Μέσα στην κοινωνική τάξη και ασφάλεια, η ελευθερία ως πολιτικό και ηθικό αγαθό απειλείται από δύο αντίρροπες δυνάμεις: από την αλόγιστη χρήση της ελευθερίας πρώτα και έπειτα από την άρνηση της ελευθερίας των άλλων εκ μέρους μας. Και οι δύο αυτές δυνάμεις τείνουν να καταργήσουν την ελεύθερη πολιτεία δικαίου και να επαναφέρουν τον άνθρωπο σε πρωτόγονες μορφές ζωής. Γι' αυτό στο ελεύθερο κράτος δικαίου η δικαιοσύνη, ασυμβίβαστη και φωτισμένη, βοηθά ώστε να κατοικεί άπτερη η ελευθερία στο σπίτι της: την κοινωνία, και στο ναό της: την ανθρώπινη ψυχή. Αυτό σημαίνει ότι δημιουργεί τις απαραίτητες προϋποθέσεις για την έλλογη ελευθερία η δικαιοσύνη, αδέκαστα: Ειδοποιεί τον ά-λογο ή παράλογο πολίτη, τον αναρχικό και αυθαίρετο, ότι ελευθερία δεν θα πει απουσία οποιουδήποτε ανασταλτικού ελέγχου. Έτσι εξασφαλίζεται ανθρώπινος συσχετισμός δυνάμεων, όπου πρέπει να εννοούμε και το συσχετισμό οι-

κονομικών δυνάμεων, και αποκλείονται βάρβαρες μορφές καταπιέσεως ή αποτρέπονται βαριές συνέπειες που προκύπτουν από τη μη εφαρμογή των νόμων. Ο συσχετισμός, ιδιαίτερα, των οικονομικών δυνάμεων πρέπει να είναι δίκαιος. Αλλιώς δίκαιος ίσως και μέγας θα είναι ο κίνδυνος να απολεσθεί η ελευθερία και να χαθεί η δημοκρατία.

Τα δημοκρατικά πολιτεύματα, αν δεν μειώσουν τις ιλιγγιώδεις κάποτε για τα κοινωνικά

δεδομένα οικονομικές αποστάσεις ανάμεσα στα άτομα, θα είναι οι υποψήφιοι αυτοκτόνοι, που θα εμπιστεύονται τη σωτηρία τους μόνο στην απέχθεια των ανθρώπων για την τυραννία και τη δουλεία. Αν όμως τα παραπάνω σημεία, που είναι σημεία μεγάλης τριβής και κρίσιμων αποφάσεων, διευθετηθούν με επιλογές βασισμένες στην Αρετή, τότε η υπεράσπιση της ελευθερίας θα είναι αποτελεσματική και το κάστρο της άπαρτο: θα είναι η μεγάλη νίκη της δημοκρατίας και της ελευθερίας. Μια τέτοια νίκη είναι σαν εκείνη που τραγουδάει ο αρχαίος σκηνικός, ο Ευριπίδης, στην «Ορέστειά» του: «Ω, ύψιστα σεμνή Νίκη, είθε να κυριαρχείς στη ζωή μου και να μην παύεις να τη στεφανώνεις»!

Η δύναμη της Δημοκρατίας

«Και δεν συνηθίζει ο δήμος να αναδείχνει κάθε τόσο έναν κατ' εξοχήν προστάτη του και να του χαρίζει περιωπή και μεγάλη δύναμη; Ναι...

Τότε είναι ολοφάνερο πως κάθε φορά που ξεφυτρώνει μια τυραννία, δεν πηγάζει από πουθενά αλλού, παρά από αυτόν τον προστάτη της Δημοκρατίας»

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

Η ισχύς του συστήματος αυτού έγκειται στη δυνατότητα που παρέχει στον πολίτη να επικρίνει με σφοδρότητα και καλή πίστη τις αρχές του και να διαφωνεί ως προς τον τρόπο που τον εφαρμόζουν εκείνοι που κάθε φορά κυβερνούν. Ένα από τα θεμελιώδη κριτήρια ορθής λειτουργίας της Δημοκρατίας είναι η ύπαρξη ελευθερίας σκέψεως και ελεύθερης αναζητήσεως της αλήθειας. Όχι μόνο δεν εμποδίζεται, αλλά διευκολύνεται ο πολίτης να εκφράσει δημόσια τις απόψεις του και κυρίως εκείνες που δεν θωπεύουν τους διοικούντες. «Η σκέψη», γράφει ο Πουανκαρέ, «είναι

ένα αστροπελέκι μέσα σε μια μακρινή νύχτα, αλλά αυτό το αστροπελέκι είναι το παν».

Τώρα, αν ο πολίτης δεν είναι δυνατό να πει ανοιχτά τη γνώμη του για τον τόπο όπου ζει και πονεί, αν δεν μπορεί να δυσανασχετήσει για τις πολιτικές συνθήκες που επικρατούν, να διστάζει να εκδηλωθεί εναντίον των οικονομικών αναλογιών που ισχύουν, αν φοβάται ότι επισημαίνοντας λάθη και ατασθαλίες θα θέσει σε κίνδυνο την επαγγελματική π.χ. σταδιοδρομία του ή θα γίνει βορά της οργανωμένης κομματικής εξουσίας, τότε η Δημοκρατία μόνο «στα χαρτιά και στα λόγια» ευδοκιμεί. Στην πράξη, βρυχάται ο τύραννος: Οι ολοκληρωτικές αντιδημοκρατικές δυνάμεις βρίσκονται σε πλήρη άνθηση. Όσο μάλιστα μεγαλύτερη δύναμη έδωσε ο λαός στην πολιτική του ηγεσία, που συμβαίνει να διέπεται από αλαζονεία και ολοκληρωτική αντίληψη, τόσο πιθανότερος εμφανίζεται ο κίνδυνος να ανατραπεί το δημοκρατικό πολίτευμα και να αντικατασταθεί από άλλο τυραννικό.

Πικρή γεύση του «ολοκληρωτικού αυτού δημοκρατισμού» προσφέρει κάποτε η νοοτροπία της πολιτικής εξουσίας στο θέμα της ενημερώσεως του λαού. Ασκεί απολυταρχικό έλεγχο στα μέσα μαζικής πληροφορήσεως. Θέλει –και έχει– την αποκλειστική ευθύνη της για να παραπληροφορεί και να αποπροσανατολίζει. Αποτέλεσμα: Θριαμβεύει ο παθογόνος κομματισμός, ο αντιπλουραλισμός, η εξοργιστική μονομέρεια, η πνευματική εκτράχυνση, η θρησκευτική σύγχυση, η κυνικά ιστορική ανακρίβεια, τα κακοήθη ιδεολογικά νεοπλάσματα. Την προχειρότητα συναγωνίζεται η ρηχότητα, την απόκρυψη ειδήσεων η στρέβλωση των πληροφοριών, την απουσία κριτικής αντιπαραθέσεως η σκόπιμη επιλογή γεγονότων, την έλλειψη δημιουργικού έργου η ψευδόμενη φλυαρία και η αναλήθεια. Με μια λέξη, η προπαγάνδα περιφέρεται ασύδοτη!

Η αποτέφρωση της Ιστορίας

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

Γιατί μόνο σε μια χωλαίνουσα ή παράλυτη δημοκρατία η πολιτική εξουσία ενοχλείται από το φως της αλήθειας, όπως «οι κλέφτες από την πανσέληνο ή οι ληστές από την

αστυνομία». Θυμίζει έτσι τον Πρώτο Αυτοκράτορα, τον Κινέζο Σιχ-Χουάγκ-Τι, που πρόσταξε να χτίσουν το δίχως αρχή και τέλος Σινικό Τείχος και μαζί να ρίξουν στο πυρ όλα τα πριν από αυτόν βιβλία, δηλαδή να κάψουν το παρελθόν: Να αποτεφρώσουν την Ιστορία! Γιατί άραγε ο Σιχ-Χουάγκ-Τι έτρεμε να αντικρίσει το τραχύ και αληθινό πρόσωπο της Ιστορίας;

Αντιθέτως, η υγεία της Δημοκρατίας και η λειτουργική της ρώμη αποκαλύπτονται στην υψηλή αντίληψη ελευθερίας και τη λεπτή ηθική ευαισθησία, που έχει η πολιτική εξουσία. Η οποία είναι ανοιχτή σε κάθε κριτική και μόνιμα έτοιμη για απολογισμό των πεπραγμένων της. Ούτε που φοβάται οποιουδήποτε ελέγχου το νυστέρι. Προς τι, άλλωστε, ο φόβος, όταν δεν υπάρχουν αποστήματα και όζουσες πληγές; Ακόμη, λειτουργεί εύρυθμα πράγματι η Δημοκρατία, όταν οι πολίτες είναι όχι μόνον απλώς ενημερωμένοι για να κρίνουν τους κυβερνώντες, αλλά και απόλυτα ελεύθεροι για να τους απομακρύνουν από την εξουσία ειρηνικά, αν χρειασθεί. Η ενημέρωση, η γνώση και η ελευθερία έχουν βαθύτατη συγγένεια: Με την ελευθερία αποφασίζουμε, όμως με τη γνώση και την ελευθερία μαζί αποφασίζουν σωστά ή τουλάχιστον υπεύθυνα και συνειδητά.

Η πρόοδος έργο ελευθερίας και όχι ανάγκης

Η γνήσια Δημοκρατία δεν ταΐζει την περιέργεια του κοινού, ούτε χαϊδεύει τα πάθη της μάζας, αλλά ακονίζει τη σκέψη τους και αφυπνίζει την πολιτική τους βούληση. Η παροιμιώδης δικαιοκρισία του Αριστείδη, η έμφυτη καλοσύνη του και η φιλάνθρωπη πολιτική του διαγωγή δεν φάνηκαν ισχυρά να τον στερεώσουν μόνιμα στην εξουσία. Γιατί η μακρόχρονη άσκηση της εξουσίας έκρυβε πολλούς κινδύνους. Η ενάρετη, ιδιαίτερα, διαχείριση των κοινών έναν μέγα κίνδυνο: Αχρήστευε τη βούληση του Αθηναίου πολίτη, μείωνε το ενδιαφέρον του για τα

κοινά, παρέλυε την πολιτική κρίση, ερήμωνε την Πνύκα και ουσιαστικά απειλούσε την ελευθερία του. Αυτό σημαίνει ότι η Δημοκρατία χρειάζεται και μεταχειρίζεται ως ενεργά μέλη όλους τους πολίτες της. Έτσι, το άτομο μπορεί να υιοθετεί μια σειρά στάσεων και αποφάσεων, με τις οποίες επηρεάζει θετικά ή αρνητικά την πορεία του κοινωνικού και ιστορικού γίγνεσθαι.

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

Από τη στιγμή αυτή, η ελευθερία του ατόμου ως πολίτη, του επιτρέπει να γίνει μοχλός στην εξελικτική διεργασία της κοινωνίας. Αυτό σημαίνει ότι «εισέρχεται στη σκηνή της ιστορίας», κατά την έκφραση του Πόππερ, ως ένας από τους σπουδαίους παίκτες, χωρίς ίσως να έχει επίγνωση του ρόλου του το άτομο και χωρίς πολλές φορές να συνειδητοποιεί ότι το μέλλον εξαρτάται από τον ίδιο και ότι δεν καθορίζεται από καμιά ιστορική αναγκαιότητα. Κάθε άλλη κινητήρια δύναμη της Ιστορίας προϋποθέτει τον άνθρωπο και την ελεύθερη βούλησή του. Η πρόοδος, επομένως, είναι έργο της ελευθερίας και όχι αποτέλεσμα της ανάγκης ή της βίας.

Το βάρος της ελευθερίας

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

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

Η πολύ γνωστός και παρεξηγημένος φιλόσοφος Jean-Paul Sartre ονόμασε «κακή πίστη» την τάση των ανθρώπων να απαλλαγούν από το μεγάλο βάρος, από την απροσμέτρητη ευθύνη για την ελευθερία τους. Έτσι την εμπιστεύονται σε άλλους για να τη «φυλάξουν»: στους μεγαλύτερους, στους γονείς, στους δασκάλους ή και στους νόμους. Αυτά, βέβαια, δεν είναι κήρυγμα αναρχισμού, αλλά επισήμανση ότι η ευθύνη για την ελευθερία μας είναι προσωπική και αμεταβίβαστη, απαραχώρητη· ότι η ελευθερία δεν είναι διαπραγματεύσιμη και, κυρίως, ότι εισβάλλει στη ζωή μας ο ολοκληρωτισμός, αν ραθυμήσουμε.

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

Η ευγενέστερη μορφή ελευθερίας

Όλα αυτά, βέβαια δεν σημαίνουν ότι τα άτομα πρέπει να οδηγηθούν στην απόρριψη των κανονιστικών διατάξεων, των νόμων και των αρχών, ως περιοριστικών δήθεν της ελευθερίας τους. Αντίθετα, η ύπαρξη υψηλών νομικών και ηθικών κανόνων και η συνειδητή συμμόρφωση προς αυτούς εκφράζει την ευγενέστερη μορφή έλλογης ελευθερίας. Ειδοποιούν, όμως, για τους κινδύνους που απειλούν σήμερα, σε παγκόσμια κλίμακα, την

ελευθερία και τη δημοκρατία και υπογραμμίζουν τις αντιφιλελεύθερες ιδέες ολίγων, που μόλις, με δημοκρατικές διαδικασίες, βρεθούν στην εξουσία, επιχειρούν να τη διατηρήσουν οριστικά. Δεν ξέρουν ότι ο ναός της ελευθερίας δέχεται μόνον προσκυνητές και ο οίκος της Δημοκρατίας επισκέπτες!

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

Τα παράδοξα της ελευθερίας και της Δημοκρατίας – Η τρομοκρατία

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

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

Ο Πλάτων, ωστόσο, έδειξε πού οδηγούν η ανοχή, η ελευθερία και η Δημοκρατία την ίδια την ελευθερία και τη Δημοκρατία. Η ελευθερία, όταν νοείται ως η απουσία οποιουδήποτε ανασταλτικού ελέγχου, δίνει τη δυνατότητα στον αδίστακτο και τον εγκληματία να βιαιοπραγεί και να υποδουλώνει το νομοταγή. Αυτό είναι το παράδοξο της ελευθερίας: να οδηγεί σε βίαιο εξαναγκασμό και αυθαιρεσία. Εδώ η ελευθερία κινδυνεύει από την ελευθερία μας: η απληστία της και η κακή χρήση τη μετατρέπουν σε βάναυση δουλεία.

Η αρχή της πλειοψηφίας, επίσης, αν χρησιμοποιηθεί καταχρηστικά από ένα κόμμα που αριθμητικά υπερτερεί μέσα στο Κοινοβούλιο, οδηγεί στη γελοιοποίηση, στην ηθική κατάλυση και το θάνατο της Δημοκρατίας. «Η πλειοψηφία»,

παρατηρούν οι Λ. Νέλσον και Κ. Πόππερ, ερμηνεύοντας τον Πλάτωνα, «έχει τη δυνατότητα να αποφασίσει ότι πρέπει να την κυβερνά ένας τύραννος» ή οι πλειοψηφούντες κοντοί μιας κοινωνικής ομάδας μπορούν έτσι να αφανίσουν δημοκρατικά τους μειοψηφούντες ψηλούς! Αυτό είναι το παράδοξο της Δημοκρατίας. Αν συνδυαστούν αυτά, ακόμη, με το παράδοξο της ανεκτικότητας, την υπερβολική επιείκεια, που και αυτή οδηγεί στην αυτοκατάργησή της, τότε κατανοεί κανείς ποια αποφασιστικά, δίκαια, νόμιμα μέτρα πρέπει να παίρνει η ελεύθερη πολιτεία για να υπερασπίσει τον εαυτό της: τον ανθρωπισμό, την αξιοπρέπεια, τα δικαιώματα και την ελευθερία των μελών της.

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

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 υφηγητής, επίκουρος καθηγητής, αναπληρωτής και, τέλος, καθηγητής. Είναι εκλεγμένο μέλος πολλών ελληνικών και ξένων επιστημονικών εταιρειών με ευρεία συμμετοχή σε διεθνείς εκπροσωπήσεις και επιστημονικά συνέδρια.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

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

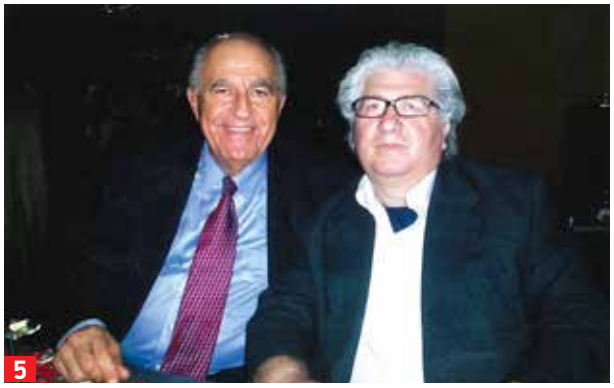
ΠΡΟΘΕΣΕΙΣ. Όταν οι σοφοί Έλληνες ονοματοθέτες έθεσαν τα γράμματα και τις συλλαβές για να φτιάξουν τις λέξεις, εδημιούργησαν μια ποικιλία βάσεων πάνω στις οποίες έβαλαν φθόγγους, γράμματα, συλλαβές και πανίσχυρα «προθεματικά» και καταλήξεις με κυρίαρχη σημασία τις προθέσεις (προ + τίθημι, προ + θέσις) που οδήγησαν στον ελληνικό λόγο, στην ανθρώπινη ομιλία και έκφραση με την υπέροχη απόχρωση. Έγραψε Οδυσσέας Ελύτης: «Όταν άνοιξα τον οδηγό μου, κατάλαβα. Μήτε σχεδιαγράμματα, μήτε τίποτα. Μόνο λέξεις. Αλλά λέξεις που οδηγούν με ακρίβεια σ' αυτό που γύρευα». «Συλλαβή εστί σύλληψις σύμφωνου(-ων) μετά φωνήεντος» θα γράψει ο ίδιος ο Διονύσιος ο Θραξ. «Και το περί των ονομάτων ον σμικρόν τυγχάνει ον μάθημα», λέει ο Πλάτων. Εξ μονοσύλλαβες (εν, τις, εκ, συν, προς, προ) και δώδεκα δισύλλαβες είναι οι προθέσεις στο ελληνικό συντακτικό λέξεων (ανά, κατά,

1

2

3

4


5

6

διά, μετά, παρά, αντί, αμφί, επί, περί, από, υπό, υπέρ). Πολλές οι λεπτότατες εννοιολογικές αποχρώσεις που δίνουν οι προθέσεις στις λέξεις αλλά και στις φωτογραφίες που αποτυπώνουν πλείστα συναισθήματα και ίλιγγο λέξεων που μόνο «τα ελληνικά μπορούν να προσφέρουν, επειδή αυτά εξερεύνησαν, κατέγραψαν, ανέλυσαν τις ενδότατες διαδικασίες της ομιλίας και της γλώσσας, όσο καμία άλλη γλώσσα», όπως υποστήριξε ο Ζακ Λακαριέρ στο βιβλίο «Ελληνικό Καλοκαίρι»... Κοιτάζω τις φωτογραφίες και βροχή οι προθέσεις «σπρώχνονται» να μπουν σε λέξεις που μου έρχονται... Ανα-πολώ, μετα-φέρω, υπο-φέρω, αμφι-βάλλω, δια-φέρω, εξ-ανίσταμαι, παρά-γράφω, απο-κρύπτω, επι-σφραγίζω, απο-συνδέω, προσ-γειώνομαι, κατα-πίνω... Η πρόθεσή μου είναι μέσω των φωτογραφιών να εν-θυμηθούμε περασμένα...

Με τον Κωνσταντίνο Μητσοτάκη πρωθυπουργό στον ΣΕΒ (φωτό 2), με τον Κρις Σπύρου σε κέντρο με τον Χρήστο Νικολόπουλο (φωτό 5), με τον πρόεδρο ΕΕΑ Γιάννη Δρούλια (φωτό 4), στο γάμο μου με τον Δημήτρη Κοντομηνά (φωτό 9), με την Έλενα Κουντουρά στην Unesco Πειραιώς-Νήσων (φωτό 7), με τη σύζυγό μου Μαρία μια Πρωτοχρονιά στο Πουκέτ στην Ταϊλάνδη (φωτό 13), κάπου στο Λονδίνο στο Westminster, όπου σπούδαζαν η Ελπίδα και ο Κωστής (φωτό 10), με τον Βαγγέλη Μεϊμαράκη συζητώντας για το «ΝΑΙ» (φωτό 3), με Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου όταν είχε μουστάκι (φωτό 11). Στην ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ με Θ. Πανταλάκη, Κ. Φιλίππου (φωτό 8), με την Τατιάνα και Μπάγια Αντωνοπούλου στην Unesco (φωτό 1). Με τον πρόεδρο Βλάση Σωκρατίδη στο Δ.Σ. της ΕΔΙΠΤ (φωτό 6). Με καλές προθέσεις όλα!

7

8

9

10

11

12

13

ΣΤΟ ΝΕΟ ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ALLIANZ-ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ με CEO τον Γεωργακόπουλο Χρήστο, οκτώ άνθρωποι θα αποτελούν τη νέα μεγάλη ομάδα διοίκησης.

Είναι ο Γεωργίου Χρήστος - Chief Financial Officer, ο Στέφανος Μαλαχιάς - Chief Commercial Officer, ο Νίκος Χαλκιόπουλος - Chief Insurance Officer, ο Στέφανος Βερζοβίτης - Chief Operations Officer, η Ισαβέλλα Βήτου - Chief Strategy & Integration Officer, η Δέσποινα Χαράπη - Chief People & Culture Officer, η Εύη Μαρτίνοβιτς - Chief Legal & Compliance Officer, και ο Θωμάς Κωνσταντινίδης - Chief Investment Officer. Πέντε άνδρες και τρεις γυναίκες και κάτω από αυτούς 19 στην Εμπορική Διεύθυνση, 12 στην Οικονομική Διεύθυνση, 18 στη Διεύθυνση Ασφαλιστικών Εργασιών στη Ζωή και 5 στην Τεχνική Διεύθυνση και Αντασφάλειες, 10 στη Διεύθυνση Λειτουργιών, 3 στη Διεύθυνση Νομικής Υπηρεσίας και Κανονιστικής Συμμόρφωσης και 2 στη Διεύθυνση Στρατηγικών και Ενοποίησης, 3 στη Διεύθυνση Ανθρώπινων Πόρων, 2 στον Εσωτερικό Έλεγχο... Καλή επιτυχία!

ΓΑΜΟΙ ΠΟΥ ΘΥΜΙΖΟΥΝ υπερπαραγωγές στον κινηματογράφο, έγραφε κάτω από τη φωτογραφία του γάμου του Κ. Καραμανλή, στο «ΒΗΜΑ LIFE» κάποια Κυριακή. Ωραίος γαμπρός ήταν ο Κωνσταντίνος Καραμανλής και δίπλα του διακρίνω τον Αλέξανδρο Παπάγο που του είχε προταθεί να γίνει διευθύνων σύμβουλος της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Ασφαλιστής έκανε και ο Κωνσταντίνος Καραμανλής στην

GENERALI, που ασφάλιζε αγρότες και εμπόρους Μακεδόνες για να έχει χρήματα για τις σπουδές στη Νομική. Ωραία και η νύφη Αμαλία Μεγαπάνου. Ξεκίνησαν με χαμόγελα, αλλά χώρισαν! Το βιβλίο «Κ. Καραμανλής» δεν γράφτηκε ακόμα. Λείπουν πολλές σελίδες στο άλμπουμ της ζωής του για πολλά και κυρίως για το Κυπριακό. Λίγα θα μάθουμε για κείνο το καλοκαίρι του '74, που κομματιάστηκε στα δύο η Κύπρος μας και άλλαξε η πολιτική κατάσταση στην Ελλάδα... Υπάρχει πολλή θολούρα για εκείνες τις μαύρες μέρες που μπήκαν οι Τούρκοι στο νησί, όπως και για τις μυστικές συμφωνίες των τότε πολιτικών με τις ξένες πρεσβείες, με το χρήμα που κάποιοι σπατάλησαν ή «έφαγαν» οι ίδιοι, με τις παραπλανήσεις των εφημερίδων και εκδοτών εποχής, με τις δολοφονίες δημοσιογράφων και πολιτικών, με τη «17 Νοέμβρη», με το ρόλο ξένων πρακτόρων και εδώ συνεργατών, με το «ανεβοκατέβασμα» πρωθυπουργών και με τα «αλληλομαχαιρώματα» ή αλληλοαγκαλιάσματα των ίδιων και ίδιων οικογενειών που κυβέρνησαν...

Πολλές μάνες και η μάνα «Ελλάς» φορούσαν πολλά χρόνια μαύρα ρούχα και άσπρα «γαμπριάτικα» πολλοί δεν τα φόρεσαν ποτέ! Κάποιοι σύρθηκαν και σε γάμους που δεν ήθελαν και με πικρό χαμόγελο στήθηκαν για φωτογραφία... Έτσι είναι η ζωή και πώς να την αλλάξεις. Άλλοι κλαίνε κι άλλοι γελάνε δηλαδή...

Οι διευθύνοντες σύμβουλοι πρέπει να μάθουν άμυνα

Αμυνα: Το ρ. αμύνω σημαίνει αποστρέφω τους εχθρούς («εχθρούς αμύνειν») αλλά και προασπίζομαι του ιδικούς μου. Και συνεχίζει: «Αμύναι εστί και το τιμωρήσθασθαι· εκδίκησις η άμυνα...». «Αμύνασθαι τους αδικήσαντας» (Αριστοτ. Ζ. Μορ, p. 3.1425). Γι' αυτό ακριβώς οι Αθηναίοι παραγγέλνουν στον Μαρδόνιο ότι «επέξιμεν αμυνόμενοι» (=θα επέλθουμε να αμυνθούμε)... δι' όσους οίκους θεών και αγάλματα ηρώων ο Ξέρξης ενέπρησεν. – «Αμύνειν τους επιόντας» (επιόντες = επερχόμενοι, επιτεθέμενοι).

Η άμυνα τρία σημαίνει: 1. Εκ του μύνη = πρόφασις, δικαιολογία, πειθώ. Έχω πρόφασιν διά να εξέλθω και απομακρύνω τους επερχόμενους, τους επιδρομείς, π.χ. «αμύνεσθαι την Δαρείου στρατήν», 2. Εκ του αμεύω = πορεύομαι, 3. Εκ του αμείβω = ανταλλάσσω (κτυπήματα;). «αμύνεσθαι σιδήρω ταις ναυσί».

Ο όρκος των Αθηναίων οπλιτών τονίζει δύο φορές (τόσο στην αρχή όσο και στο τέλος):

«Αμυνώ και υπέρ ιερών και οσίων»

«Αμυνώ και μόνος και μετά πάντων»

Το «αμύνεσθαι περί πατρής» του Ομήρου, το «αμύνεσθαι υπέρ της Ελλάδος» του Πλάτωνος.

Η εικόνα των ασφαλιστικών εταιρειών του 2023 δείχνει πως πολλοί διευθύνοντες σύμβουλοι δεν ήξεραν από «άμυνα», αφού ούτε οι εχθροί διώχθηκαν από το χώρο ούτε και οι «δικοί» μας προστατεύτηκαν. Εκατόν εξήντα μία (161) ασφαλιστικές εταιρείες λειτουργούσαν το 1978, όταν ο Νότης Λαπατάς μιλούσε στο Μπάντεν-Μπάντεν της Γερμανίας σε συνέδριο της DEUTSCHER RING (82 ελληνικές και 79 αλλοδαπές) και σήμερα έμειναν πολύ λίγες. Δεν κράτησαν άμυνα όλοι οι διευθύνοντες σύμβουλοι και το «αμυνώ και μόνος και μετά πάντων» δεν λειτούργησε. Μια ματιά στα Διοικητικά Συμβούλια των ασφαλιστικών εταιρειών και στο ποιοι πραγματικά διευθύνουν τις σημερινές εταιρείες στην Ελλάδα μάς οδηγεί να στείλουμε μήνυμα για «άμυνα». Υπάρχουν παραδείγματα με αξιόλογους που διέπρεψαν στο «αμυντικό» παιχνίδι εντός-εκτός Ελλάδος.

Ο ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΗΜΑΝΔΗΡΑΚΗΣ, δήμαρχος Χανίων, έγραψε στο προσωπικό του site, με αφορμή την ημέρα γέννησης (29 Ιουλίου) του ΜΙΚΗ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ, του κορυφαίου Έλληνα δημιουργού, ότι «γεννήθηκε με σκοπό να γεμίσει τον κόσμο με τις μουσικές του και να σφυρηλατήσει με τις μελωδίες του τη μουσική ταυτότητα της Ελλάδας».

«Όλοι εμείς εδώ, στα Χανιά, και με απόφαση του Δημοτικού Συμβουλίου Χανίων, ονομάζουμε την Παλιά Εθνική Οδό Χανίων (από τον Κλαδισό ως την Αγία Μαρίνα) Λεωφόρο Μίκη Θεοδωράκη...».

«Πολλά βήματα μένουν ακόμα για ν' αναδείξουμε το όνομα του μεγάλου Έλληνα...», συμπλήρωσε ο αξιόλογος δήμαρχος Χανίων, που και μέσω έργων πολιτισμού επιδιώκει πρωτίστως την ανάδειξη της πόλεως των Χανίων.

Θα ήθελα εδώ να σημειώσω ότι η κοινωνία των Χανίων είχε σημαντική προσφορά και συμμετοχή στη λογοτεχνία, στην επιστήμη, στην πολιτική και συνεισφορά στους αγώνες της Κρήτης, αλλά και της Ελλάδος. Συμπτωματικά κάποια μέρα είδα στο Κοιμητήριο του Αγίου Λουκά μια αναφορά για έναν ΜΕΝΕΛΑΟ Κ. ΜΠΟΥΖΙΑΝΑΚΗ, ιατρό του Ελληνικού Στρατού, που κατετάγη φοιτητής εθελοντής 17 ετών και πολέμησε στους δύο Βαλκανικούς Πολέμους και παρασημοφορήθηκε στο Μπιζάνι Ιωαννίνων, στο Ρούπελ και το Σαραντάπορο. Και στο Σκρα. Πέθανε 20 ετών. Ήταν υιός μονογενής.

Χιλιάδες Κρητικοί προσέφεραν για την ελευθερία της Ελλάδας, σε όλα τα μέτωπα. Ξεχωριστή και η θέση της γυναίκας, με πολλούς συλλόγους προσφοράς. Το 1901 υπήρχε «Σύνδεσμος Χριστιανών και Οθωμανών Κρησσών», που ίδρυσε το πρώτο υφαντουργείο στη Χαλέπα και παράρτημα στη Μονή Καλογραιών Ακρωτηρίου, που δίδασκε υφαντική στα άπορα κορίτσια και τα κέρδη τα διέθετε σε φιλανθρωπίες. Ίδια προσφορά και ο δεύτερος σύλλογος «Φιλόπτωχος Αδελφότης Δεσποινίδων Χανίων» (1903) (Πηγή: Αγησίλαος Κ. Αλιγιζάκης, «Χανιώτικα Νέα»). Η λογοτέχνις Αρτεμισία Λανδράκη εξέδιδε το περιοδικό «ΣΠΙΝΘΗΡ» (1902).

Πολλά θα έγραφα για τα Χανιά του Μίκη Θεοδωράκη και όσα μου έλεγε στις πολλές επισκέψεις που έκανα στο σπίτι του, μαζί με την κόρη μου Ελπίδα, απέναντι από την Ακρόπολη, για την πόλη των Χανίων, για τη θητεία του στον Φιρκά, απέναντι από τον Φάρο, και το πετρέλαιο που μοίραζε σε φτωχούς, για το ξύλο που έφαγε και του άνοιξε ένα βαλιτσάκι με παρτιτούρες μουσικές, που σκόρπισαν στον αέρα στα νερά του λιμανιού, για μια περιπέτεια με το σπασμένο πόδι που τον πήγε ο πατέρας του στον Γαλατά σε έναν πρακτικό γιατρό που έβαζε «σανίδες» στα σπασμένα πόδια αλόγων.

Ο κ. Παναγιώτης Σημανδηράκης, δήμαρχος Χανίων.

Η κόρη μου Ελπίδα (φωτογραφία με Μίκη Θεοδωράκη) έχει και μια «ζωντανή» σκηνή, με μια αφιέρωση προς τον Πούτιν στη Μόσχα, που το βιβλίο που εκδώσαμε του Γ. Λογοθέτη «ΘΡΗΣΚΕΙΑ ΜΟΥ Η ΕΛΛΑΔΑ, ΜΙΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ» και το οποίο με την ιδιόχειρη αφιέρωση εστάλη δύο φορές (την πρώτη κάποιος το πήρε και δεν έφτασε). Ο Πούτιν μάθαμε ότι του απάντησε πριν τον πόλεμο της Ουκρανίας... Θερμά παρακάλεσα πολλές φορές τον συγγραφέα Γιώργο Λογοθέτη να γράψει για την προσφορά του μεγάλου Κρητικού Χανιώτη Μίκη και λεπτομέρειες από τις 35 περίπου συναυλίες σε 35 χώρες την εποχή της εξορίας του...

Βγάλαμε το βιβλίο στα ελληνικά, στα κινέζικα, στα ρωσικά (με τη συμμετοχή του Χριστόφορου Σαρδελή της Εθνικής Ασφαλιστικής) και σκεπτόμαστε να βγει και στα τουρκικά. Σε συναυλία στην Έφεσο του Μίκη Θεοδωράκη, ακούστηκε η ελληνική γλώσσα μετά από χρόνια.

Όπως λέει και ο δήμαρχος Σημανδηράκης: «Πολλά μένουν ακόμα για την ανάδειξη του μεγάλου Έλληνα». Αισιοδοξούμε ότι ο πολιτισμός των Χανίων και των μεγάλων Κρητικών Θεοδωράκη, Καζαντζάκη και Θεοτοκόπουλου (Ελ Γκρέκο) θα νικήσουν τα πρόσκαιρα οφέλη του τουριστικού ρεύματος, που σαν φωτιά καταστροφική εξαφανίζει την Ιστορία, τα ήθη και τα έθιμα, την παράδοση και τον πολιτισμό, που είναι η ΑΙΤΙΑ και ΠΡΟΣΔΟΚΙΑ όσων έρχονται στην Κρήτη της Ελλάδας.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ δαπανά το 8% των χρημάτων της για θεραπείες σε υπέρβαρους ασθενείς και από αυτά το 41% αφορά καρδιαγγειακούς ασθενείς και το 45% τους διαβητικούς ασθενείς. Σε άρθρο του στο «ΒΗΜΑ» (16-7-2023) ο Δημήτρης Παπαδόπουλος, διευθυντής ΕΣΥ Καρδιολογίας ΠΓΝΑ ΛΑΪΚΟ και υπεύθυνος Προληπτικής Καρδιολογίας για μείωση καρδιαγγειακών νοσημάτων και κόστους, προτείνει περαιτέρω ψηφιοποίηση καρδιαγγειακής υγείας, ενημέρωση μαθητών με δράσεις στα σχολεία, ποιοτικότερες συνθήκες εργασίας, δευτερογενή παρακολούθηση αρρώστων, διατροφική πρόληψη με δίαιτες λιγότερες σε αλάτι και ζάχαρη, περισσότερες πληροφορίες και πολλά ενημερωτικά προγράμματα μέσω των ΜΜΕ και συμμετοχή των επιστημονικών φορέων, με πολλές πληροφορίες για τα σχετικά θέματα...

Το νέο τεύχος των Εκδόσεών μας Health Next Generation είναι όλο αφιερωμένο στις αρρώστιες της παχυσαρκίας. Οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να δραστηριοποιηθούν πιο πολύ στον τομέα της πρόληψης, πριν τους στοιχίσει ακριβά σε αποζημιώσεις η αύξηση της παχυσαρκίας και των καρδιαγγειακών νοσημάτων.

Ο ΡΗΞΙΚΕΛΕΥΘΟΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ και τις δημόσιες σχέσεις Σωτήρης Τζούμας (στη φωτογραφία με τον Δ. Κοντομηνά), συνεισέφερε πολλά στον Όμιλο INTERAMERICAN, με την ποιότητα πληροφόρησης και ενημέρωσης που προσέφερε από τη θέση του. Ακόμη μία φορά τον συγχαίρουμε, έτσι για να μην ξεχνάμε πολλούς «αθέατους» ευεργέτες του κλάδου, δίπλα σε ρόλους... δεύτερους, που όμως υπήρξαν πρωτεύοντες για την τύχη πολλών!

ΣΤΟ ΕΝΟΙΚΙΟ ΠΑΕΙ ΣΧΕΔΟΝ το 35% του εισοδήματος όσων δεν έχουν δικό τους σπίτι. Αν πάρουμε τους μηνιαίους μισθούς και κυρίως των νέων, θα δούμε ότι το πρόβλημα είναι έντονο, που δυσκολεύει την επιβίωση, όταν η ζωή φέρει αναποδιές, ανεργία, ατυχήματα, ασθένειες, αναπηρίες... Οι ασφαλιστές έχουν λόγο να ασφαλίσουν και να προστατέψουν όσους

δυσκολεύονται, ακόμα και εργαζομένους... Όμως τα αποτελέσματα δείχνουν ότι λίγοι ασφαλιστές γνωρίζουν να πουλάνε βάσει αναγκών. Λείπει η εκπαίδευση και οι ηγέτες που αναπτύσσουν ανθρώπους, όπως έκανε ο Ιερώνυμος Δελένδας!

Πρώτος στη φωτογραφία είναι ο Ιερώνυμος Δελένδας, που τόσα προσέφερε και σε πολλούς τομείς, ως επαγγελματίας ασφαλιστής, μέτοχος εταιρειών, αλλά κυρίως ως ευγενής και ανθρώπινος προς ανώτερους, ισόβαθμους και κατώτερους ιεραρχικά στις επιχειρήσεις όπου εθήτευσε.

Δίπλα του, ο αξιόλογος νομομαθής και επιτυχημένο στέλεχος πολλών εταιρειών, που βοήθησε με το έργο του, Γιάννης Πολίτης, από τη Χίο.

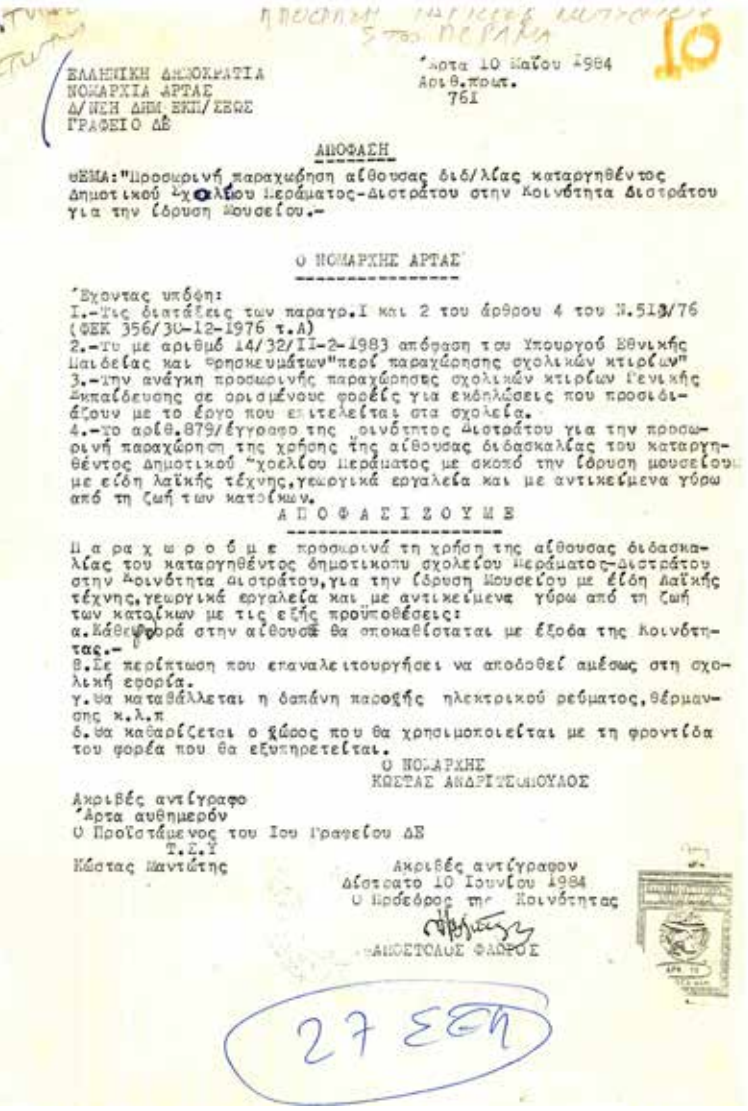
Παραδίπλα ο πολλά υποσχόμενος τότε και τώρα για όλους κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, στέλεχος στα Αμοιβαία της ALLIANZ.

Στα δεξιά τους ο Μανώλης Ανδρόνικος.

Όλοι σε εκδήλωση-συνέδριο της ALLIANZ στο Μόντε Κάρλο.

Νέος κι εγώ τότε δημοσιογράφος, πάτησα ένα κλικ στιγμής, που τόσα πολλά έχει να μας πει σήμερα. Κυρίως ότι καλός ηγέτης είναι αυτός που αναδεικνύει ανθρώπους. Όπως ο Ι. Δελένδας! Προσωπικά με βοήθησε πολύ και η ενθάρρυνση που μου έδινε σε κάθε συνάντησή μας, αλλά και η οικονομική συνεισφορά του στις εκδόσεις μου.

Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ είναι πρώτιστο καθήκον όλων όσοι δραστηριοποιούνται στα κοινά, επαγγελματικά ή κοινωνικά. Οι γονείς μου με έμαθαν να δίνω απ' ό,τι έχω... Και η μάνα μου και ο πατέρας μου έδιναν από το... υστέρημά τους. Στο χωριό, ο πατέρας μετείχε σε κοινωφελή έργα με προσωπική εργασία και όταν πέθανε, στα 99 του, έβγαλαν λόγους και είπαν κάποιοι για την προσφορά του στο κτίσιμο της εκκλησίας, του σχολείου, σ' ένα δημόσιο «αυλάκι» που «έκοψαν» νερό από τον Άραχθο για τα χωράφια κ.λπ. Ίδρυσε και ένα Αγροτικό Μουσείο με άδεια Νομαρχίας Άρτας και μετά από επίσκεψη στην υπουργό Πολιτισμού Μελίνα Μερκούρη, όπως δείχνει απόφαση Νομαρχίας Άρτας (αρ. πρωτ. 761/10-5-1984) που δημοσιεύω, έτσι για την ιστορία και με την ευκαιρία των δημοτικών εκλογών, για να θυμηθούν και να το αξιοποιήσουν οι νεότεροι.



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΝΟΜΑΡΧΙΑ ΑΡΤΑΣ
Δ/ΝΣΗ ΔΗΜ. ΕΚΠ/ΣΕΩΣ
ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΕ

Άρτα 10 Μαΐου 1984
Αριθ.πρωτ.
761

ΑΠΟΦΑΣΗ

ΘΕΜΑ: "Προσωρινή παραχώρηση αίθουσας διδ/λίας καταργηθέντος Δημοτικού Σχολείου Περάματος-Διστράτου στην Κοινότητα Διστράτου για την ίδρυση Μουσείου.-

Ο ΝΟΜΑΡΧΗΣ ΑΡΤΑΣ

Έχοντας υπόψη:
1.-Τις διατάξεις των παραγρ.1 και 2 του άρθρου 4 του Ν.513/76 (ΦΕΚ 356/30-12-1976 τ.Α)
2.-Το με αριθμό 14/32/ΙΙ-2-1983 απόφαση του Υπουργού Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων "περί παραχώρησης σχολικών κτιρίων"
3.-Την ανάγκη προσωρινής παραχώρησης σχολικών κτιρίων Γενικής Εκπαίδευσης σε οριζόμενους φορείς για εκπλήρωσεις που προσιδιάζουν με το έργο που επιτελείται στα σχολεία.
4.-Το αριθ.879/έγγραφο της Κοινότητος Διστράτου για την προσωρινή παραχώρηση της χρήσης της αίθουσας διδασκαλίας του καταργηθέντος Δημοτικού Σχολείου Περάματος με σκοπό την ίδρυση μουσείου με είδη λαϊκής τέχνης, γεωργικά εργαλεία και με αντικείμενα γύρω από τη ζωή των κατοίκων.

Α Π Ο Φ Α Σ Ι Ζ Ο Υ Μ Ε

Παραχωρούμε προσωρινά τη χρήση της αίθουσας διδασκαλίας του καταργηθέντος δημοτικού σχολείου Περάματος-Διστράτου στην Κοινότητα Διστράτου, για την ίδρυση Μουσείου με είδη λαϊκής τέχνης, γεωργικά εργαλεία και με αντικείμενα γύρω από τη ζωή των κατοίκων με τις εξής προϋποθέσεις:
α. Κάθε φορά στην αίθουσα θα αποκαθίσταται με έξοδα της Κοινότητας.-
β. Σε περίπτωση που επαναλειτουργήσει να αποδοθεί αμέσως στη σχολική εφορία.
γ. Θα καταβάλλεται η δαπάνη παροχής ηλεκτρικού ρεύματος, θέρμανσης κ.λ.π
δ. Θα καθαρίζεται ο χώρος που θα χρησιμοποιείται με τη φροντίδα του φορέα που θα εξυπηρετείται.

Ο ΝΟΜΑΡΧΗΣ
ΚΩΣΤΑΣ ΑΝΔΡΙΤΣΟΠΟΥΛΟΣ

Ακριβές αντίγραφο
Άρτα αυθημερόν
Ο Προϊστάμενος του Ιου Γραφείου ΔΕ
Τ.Σ.Ι
Κώστας Καντώτης

Ακριβές αντίγραφον
Δίστρατο 10 Ιουνίου 1984
Ο Πρόεδρος της Κοινότητας
ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΦΛΩΡΟΣ

27 ΣΕΠ

Στις 29-8-2017 έλαβα και ένα γράμμα από τον αγαπητό κ. πρόεδρο της Κοινότητας Διστράτου κ. Απ. Φλώρο, που για την ιστορία και αυτό το δημοσιεύω, στη μνήμη του πατέρα μου, με αφορμή χρήματα που έστειλα για τοποθέτηση Σταυρού στο εκκλησάκι Άγιος Γεώργιος, κοντά στην Αγία Τριάδα (στη μνήμη του, όπως γράφει και ο Απ. Φλώρος). Ας τον μνημονεύουν, έκανε πολλά καλά για το χωριό.

Άρτα, 29/8/2018

Αγαπητέ κ. Σπύρου,

Τα χρήματα για τον Σταυρό τα πλήρωσα, διότι μου άσκησε μεγάλη πίεση. Σου εσωκλείω τη σχετική απόδειξη της Τράπεζας Πειραιώς.

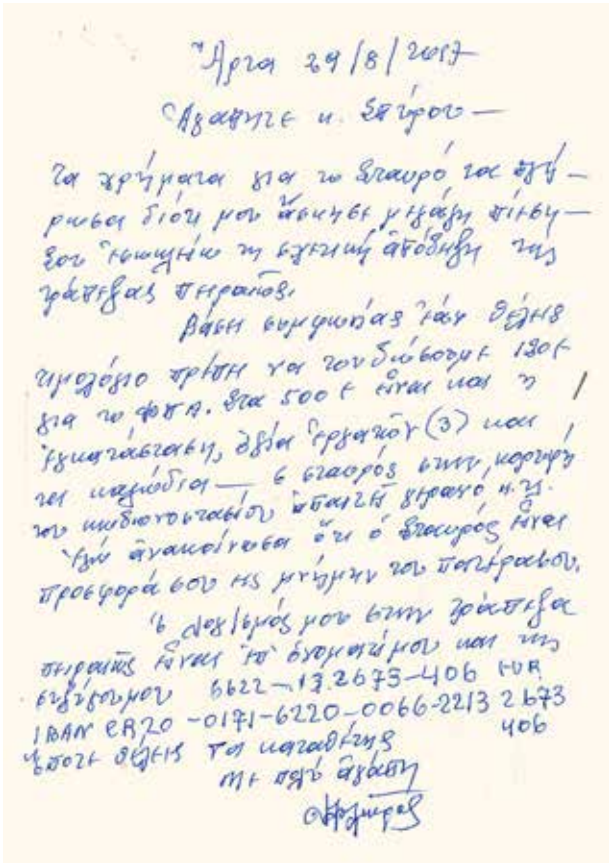
Βάσει συμφωνίας, εάν θέλεις τιμολόγιο, πρέπει να του δώσουμε 120€ για τον ΦΠΑ. Στα 500€ είναι και η εγκατάσταση, αξία εργατών (3) και τα καλώδια. Ο Σταυρός στην κορυφή του κωδωνοστασίου απαιτεί γερανό κ.λπ.

Εγώ ανακοίνωσα ότι ο Σταυρός είναι προσφορά σου, εις μνήμην του πατέρα σου.

Ο λογαριασμός μου στην Τράπεζα Πειραιώς είναι επ' ονόματί μου και της συζύγου μου.

Όποτε θέλεις τα καταθέτεις.

Με πολλή αγάπη
Απ. Φλώρος



Άρτα 29/8/2017

Αγαπητε κ. Σπύρου —

Τα χρήματα για το Σταυρό τα πλήρωσα διότι μου άσκησε μεγάλη πίεση. Σου εσωκλείω τη σχετική απόδειξη της Τράπεζας Πειραιώς.

Βάσει συμφωνίας εάν θέλεις τιμολόγιο πρέπει να του δώσουμε 120€ για το ΦΠΑ. Στα 500€ είναι και η εγκατάσταση, αξία εργατών (3) και τα καλώδια — Ο Σταυρός στην κορυφή του κωδωνοστασίου απαιτεί γερανό κ.λπ.

Εγώ ανακοίνωσα ότι ο Σταυρός είναι προσφορά σου εις μνήμην του πατέρα σου.

Ο λογαριασμός μου στην Τράπεζα Πειραιώς είναι επ' ονόματί μου και της συζύγου μου 6622—13.2675-406 EUR
IBAN GR20 -0171-6220-0066-2213 2673 406

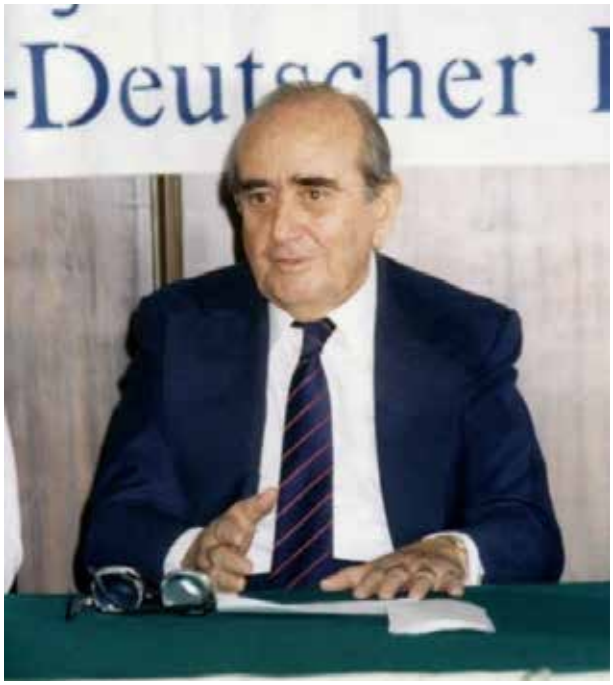
Όποτε θέλεις τα καταθέτεις

Με πολλή αγάπη

Απ. Φλώρος

Τι είπε στο Μπάντεν-Μπάντεν της Γερμανίας ο Νότης Λαπατάς;

Τον Οκτώβριο του 1978 στο Μπάντεν-Μπάντεν Γερμανίας έγινε ένα συνέδριο, ασφαλιστικό, όπου συμμετείχαν 10 ασφαλιστικές εταιρείες, συνεργάτιδες της DEUTSCHER RING (εκτός Γερμανίας), μετόχου της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, την οποία εκπροσωπούσε ο Νότης Λαπατάς ως διευθύνων σύμβουλος. Θέμα: «Η εξέλιξη των ασφαλιστικών εργασιών στην Ευρώπη με την εφαρμογή κανόνων ΕΟΚ». Είχα την καλή τύχη να γνωρίσω από κοντά τον Νότη Λαπατά, μάλιστα μου δώρισε και βιβλία που συνέγραψε και να μου μιλήσει και για την ομιλία του εκεί. Όταν τη διάβασα δεύτερη φορά αρχές του 1990 (την πρωτοδιάβασα στο περιοδικό «Ιδιωτική Ασφάλιση» του ευεργέτη ασφαλιστών-εκδότη δημοσιογράφο Τάκη Δρακάτου). Εντύπωση μου έκανε η με απλό τρόπο περιγραφή των ασφαλιστικών δρώμενων στην Ελλάδα, λέγοντας ότι οι σημερινοί Έλληνες υστερούν εις τον ασφαλιστικό τομέα, χωρίς να υποτιμήσει την Ελλάδα, αλλά προβάλλοντας τον πολιτισμό της του αρχαίου κόσμου (πλέον 3.000 ετών), που δώρισε γνώσεις και σοφία και την πρωτοπορία των Ελλήνων και στο θεσμό των ασφαλίσεων που οι λαοί αντέγραψαν! «Εις την χώρα μου προ χιλιάδων ετών είχε γεννηθεί η Ιδέα της ασφαλίσεως!», είπε. Πρόβαλε σύγχρονες επιτυχίες, όπως η πρώτη θέση ελληνικής ναυτιλίας, τα αγροτικά προϊόντα και ο τουρισμός (το 1977 ήρθαν 4 εκατομμύρια τουρίστες!). Ανέφερε ότι στην Ελλάδα εργάζονταν 161 ασφαλιστικές εταιρείες (82 ελληνικές), 5.500 υπάλληλοι και 15.000 πράκτορες και ότι ευελπιστούσε σε μεγάλη ανάπτυξη σύγχρονη της Ευρώπης. Έκανε τεράστια θετική εντύπωση στους ξένους η παρουσία Νότη Λαπατά,



που στο τέλος τους κάλεσε να επισκεφθούν τη χώρα και να τους φανεί χρήσιμος. Η εικόνα αξιοπρέπειας, σεμνότητας, υπερηφάνειας και γνώσεως του αντικειμένου κρατά ως σήμερα στη σχέση της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ με τους ισχυρούς μετόχους της. Ας τον αντιγράψουν οι σημερινοί εκπρόσωποί μας στα πολυεθνικά συνέδρια και έδρες των μητρικών εταιρειών τους. Ευτυχώς υπάρχουν και σήμερα κάποιοι που διαπρέπουν (ευτυχώς) διεθνώς.

Η Παγκόσμια Οργάνωση Εργασίας σε μελέτη της το 2019 έδειχνε ότι η παγκόσμια οικονομία θα επιδεινώνεται συνεχώς, όσο αυξάνεται η κλιματική κρίση. Το 1995 η ζημιά υπολογιζόταν στα 280 δισ. δολάρια και το 2030 αναμένεται να ξεπεράσει τα 2,5 τρισ. δολάρια! Υπολογίζεται ότι η παγκόσμια οικονομία έχασε μέσα σε 30 χρόνια 16 τρισ. δολάρια εξαιτίας του καύσωνα. Οι κίνδυνοι και τα προβλήματα θα μεγαλώσουν και θα αυξηθούν τα εργατικά ατυχήματα, και θα μειωθούν η παραγωγικότητα, η εργατικότητα, το ηθικό και η υγεία. Οι επιπτώσεις πάνω στον τουρισμό είναι αισθητές στην Ελλάδα, όπως και στην αγροτική παραγωγή.

«Μοντέλο αναχρηματοδότησης με γενναίο κούρεμα της οφειλής για συνεργάσιμους δανειολήπτες προωθούν τράπεζες, εταιρείες διαχείρισης αλλά και επενδυτικά σχήματα σε συνεργασία με τα funds και τους servicers που είχαν αναλάβει κόκκινα δάνεια ύψους 70 δισ. ευρώ», πληροφορεί η Ευγενία Τζώρτζη στην «Καθημερινή».

Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του υπουργείου Εργασίας, έως 700 ευρώ παίρνουν 1.020.744 συνταξιούχοι (41,2%), μέχρι 600 ευρώ 821.263 συνταξιούχοι (33,1%) και έως 500 ευρώ 557.738 συνταξιούχοι (22,5%).

Πολλές επιβαρύνσεις έχουν τα συμβόλαια κλάδου Αυτοκινήτων σε βάρος πελατών και εταιρειών. Πληρώνει ο κοσμάκης τα «κλεισίματα» και τα «καμώματα» εκατοντάδων διαμεσολαβητών που δεν τίμησαν την υπογραφή που έβαλαν στα συμβόλαια του πελάτη... Ανάμεσά μας είναι αυτοί που συνεργάζονταν «αγκαλίτσα» με τα μεγαλοστελέχη εταιρειών που πτώχευσαν... Αυτές οι προϊστορίες κάποιων που διαφημίζουν την 30χρονη και 40χρονη θητεία τους στον ασφαλιστικό κλάδο πρέπει να έρθουν στο φως ώστε να προφυλαχθούν οι νεότεροι... Η ΔΕΙΑ, η ΕΑΕΕ, το Επικουρικό, η ΣΕΣΑΕ έχουν τα βιογραφικά αυτών που «εθήτευσαν» σε «αμαρτωλά μαγαζιά»... Μου υποσχέθηκε ένας να μου στέλνει στοιχεία για όποιον από αυτούς «βραβεύουν» οι ασφαλιστικές εταιρείες, ανύποπτες για τα όσα έπραξαν αλλού... Θλίψη και ντροπή για έναν θεσμό που ακόμα «παραπατά»... Δυστυχώς «λύκοι» κυκλοφορούν κοντά στα χωριά μας... 1.100 ονόματα χρωστάνε στον Όμιλο ΑΣΠΙΣ κοντά στα 70 εκατ.! Δεκατρία χρόνια και βάλε! Ρίξτε μια ματιά τι ποσά πληρώνει ανά τρίμηνο το Επικουρικό Κεφάλαιο για τις εκκρεμότητες που άφησαν ΚΑΙ διαμεσολαβητές από την ΑΣΠΙΔΑ, τη ΔΙΕΘΝΗ ΕΝΩΣΗ, την INTERNATIONAL LIFE, το ΑΙΓΑΙΟΝ, την ΕΓΝΑΤΙΑ, την EOS, την ENTERPRICE κ.ά. Πολλοί... «βραβεύονται» για την «προϊστορία» τους; Σταματήστε τους...

Ο ομότιμος καθηγητής Ιατρικής ΕΚΠΑ Γ. Δαΐκος υποστηρίζει ότι η Ελλάδα ανήκει στις χώρες που έχουν πληγεί περισσότερο από νοσοκομειακές λοιμώξεις (υπάρχουν 18.000 περιπτώσεις πολυανθεκτικών λοιμώξεων και 1.600 θάνατοι ανά έτος). Πάνω από 120.000 ασθενείς ανά έτος προσβάλλονται από κάποια λοίμωξη κατά τη διάρκεια της νοσηλείας τους σε ένα από τα νοσηλευτικά ιδρύματα της χώρας. «Ας το εξετάσει το θέμα ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Σαρρηγεωργίου και ο Γιάννης Καντώρος ως αρμόδιος στην επιτροπή υγείας»... Πληρώνουν οι ασφαλιστικές.

Πολύ σκληρά φέρεται η ελληνική ασφαλιστική αγορά στους διαμεσολαβητές που δεν καταφέρνουν να γίνουν επιτυχημένοι και να βραβευτούν δηλαδή στους πολλούς! Μακριά από τα φώτα και τα κύπελλα ο «λαουτζίκος» υποφέρει με συνθήκες αβεβαιότητας, καριέρα οριακού ορίζοντα, συμβάσεις λίγων αμοιβών και bonus... Στις καταστάσεις παραγωγής ο κόσμος μετά τον ISO διαμεσολαβητή είναι διαφορετικός από όσα λένε στις ομιλίες, στα συνέδρια και τις διαφημίσεις. Ρίξτε μια ματιά καλύτερη! Το οξυγόνο είναι λίγο, όπως και οι φιλοδοξίες, η δύναμη και ο πλούτος.

Η φοροδιαφυγή ζει και βασιλεύει! Το σχέδιο για την καταπολέμησή της περιλαμβάνει τρεις πυλώνες: τις ηλεκτρονικές πληρωμές, τους ελέγχους και λιγότερες «τρύπες» στο σύστημα. «Η φοροδιαφυγή υπολογίζεται σε 8 με 10 δισ. ευρώ και το 50% του ποσού αυτού μπορεί να ανακτηθεί», σύμφωνα με τον υφυπουργό Οικονομικών Χ. Θεοχάρη.

ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΓΓΕΛΟΙ,

ήταν ο τίτλος ομιλίας του Π. Γεωργουλέα, πατέρα του Ηλία, που εκφώνησε σε συνέδριο διακεκριμένων ασφαλιστών INTERAMERICAN, στο Πόρτο Χέλι 27-30/05/1977. Ήμουν και εκεί, ήταν το πρώτο συνέδριο INTERAMERICAN και μου είχε κάνει τρομερή εντύπωση. Με βοήθησε πάρα πολύ η τοποθέτηση αυτή. Πολλές φορές ως ασφαλιστής και διευθυντής ασφαλιστών σώθηκα από κακόβουλες ενέργειες τρίτων που δεν ήταν άγγελοι! Οι πελάτες πολλές φορές ξεχνάνε όσα έχουν ειπωθεί στην πώληση, αλλάζουν γνώμη, αμφισβητούν την πραγματικότητα, πολλές φορές είναι χωρίς καρδιά και τακτ και στο τμήμα αποζημιώσεων αποβάλλουν τη μάσκα και οι απαντήσεις τους ξεπερνούν τα όρια του επιτρεπτού. Ανάμεσα στα άλλα είχε αναφέρει ο αγαπητός Παναγιώτης Γεωργουλέας δημοσίευση του γερμανικού περιοδικού «Der Spiegel» όπου στα 40.000 καταστήματα αυτοεξυπηρετήσεως της Γερμανίας (τότε) έγιναν έξι εκατομμύρια κλοπές ετησίως. Υπάρχουν και οι άψογοι πελάτες με κατανόηση που φέρονται πολιτισμένα, υπενθύμισε ο φίλος συνάδελφος που γεννήθηκε στη Μάνη το 1932 και σπούδασε νομικά και οικονομικά στη Γερμανία. Υπήρξε στέλεχος της SIEMENS για 15 χρόνια πριν γίνει ασφαλιστής στην INTERAMERICAN , όπου διακρίνεται για πολλά και κυρίως για το ήθος και το χριστιανικό του φρόνημα. Βοήθησε πολλούς ανθρώπους και κυρίως ως συνάδελφος ήταν πάντα ένα συν ένα, με τη συμπεριφορά του. Αυτό το «οι πελάτες δεν είναι άγγελοι» ας το λαμβάνουμε σοβαρά υπ' όψιν.

ΜΗΠΩΣ ΚΑΤΙ ΔΕΝ ΠΑΕΙ ΚΑΛΑ;

Εύλογους προβληματισμούς προκαλεί νέα έρευνα που δημοσίευσε το BBC για τις αιτίες θανάτων παιδιών και εφήβων στις ΗΠΑ το 2020. Τα προηγούμενα χρόνια πρώτη αιτία θανάτου νεαρών Αμερικανών ήταν τα τροχαία. Το 2020, για πρώτη φορά, τα τραύματα από πυροβόλα όπλα ξεπέρασαν τα τροχαία και έγιναν η πρώτη αιτία θανάτου παιδιών και εφήβων, σημειώνοντας αύξηση κατά 29,5%. Σύμφωνα με στοιχεία από το Κέντρο για τον Έλεγχο και την Πρόληψη Ασθενειών (CDC), περισσότεροι από 4.300 νεαροί Αμερικανοί έχασαν τη ζωή τους μέσα στο 2020 από τραύματα που τους προκάλεσαν πυροβόλα όπλα. Σύμφωνα μάλιστα με έρευνα που δημοσιεύτηκε στα τέλη Απριλίου στην επιστημονική επιθεώρηση «New England Journal Medicine», το τραγικό αυτό στοιχείο για τις αιτίες θανάτων, παιδιών και εφήβων εντάσσεται σε μια συνολική αύξηση των ανθρωποκτονιών κατά 33,4% που διαπιστώθηκε στις ΗΠΑ σε εθνικό επίπεδο. Και τα ανησυχητικά στοιχεία δεν σταματούν εδώ. Στην τρίτη θέση των αιτιών θανάτου παιδιών και εφήβων, μετά τα τραύματα από όπλα και τα τροχαία, βρίσκονται τα ναρκωτικά, με τα περιστατικά θανάτου από υπερβολική δόση ναρκωτικών ουσιών να σημειώνουν μεταξύ 2019 και 2020 αύξηση κατά 83,6%. Μήπως και δεν πάει καθόλου, μα καθόλου καλά;

ΠΗΓΗ: «ΖΩΗ» Αύγουστος 2022

ΟΙ «ΠΛΗΓΕΣ ΤΟΥ ΦΑΡΑΩ» στη Διαμεσολάβηση κρατούν τον ασφαλιστικό κλάδο χαμηλά. Βασική πληγή η ημιμάθεια και η έπαρση πολλών «λεγόμενων» επιτυχημένων συντονιστών που περιφέρουν από εταιρεία σε εταιρεία την «αυθάδεια» του πολύξερου, κακές πρακτικές και συνήθειες, και μια «δουλοπρέπεια» σε κάθε «ανώτερο» για τα πάντα. Είναι οι δάσκαλοι του ημιεπαγγελματισμού που κάνουν «θόρυβο» με δηλώσεις και γνωμικά και ρητά σοφών...

Άλλωστε συνέβαλαν καθοριστικά στο «κλείσιμο» άνω των 50 εταιρειών, αφού αυτοί υλοποιούσαν τα «ακροβατικά» νούμερα κάθε εταιρείας με εκπτώσεις, μεταφορές, σήματα (ακόμα και πλαστά), παροχές χωρίς αντίκρισμα κ.λπ... Έχουν και ονόματα με κάποιους πρωταθλητές μεταγραφών από εταιρεία σε εταιρεία...

Χωρίς πρίγκιπες και πριγκίπισσες, η Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση έχασε τα «βασίλειά» της

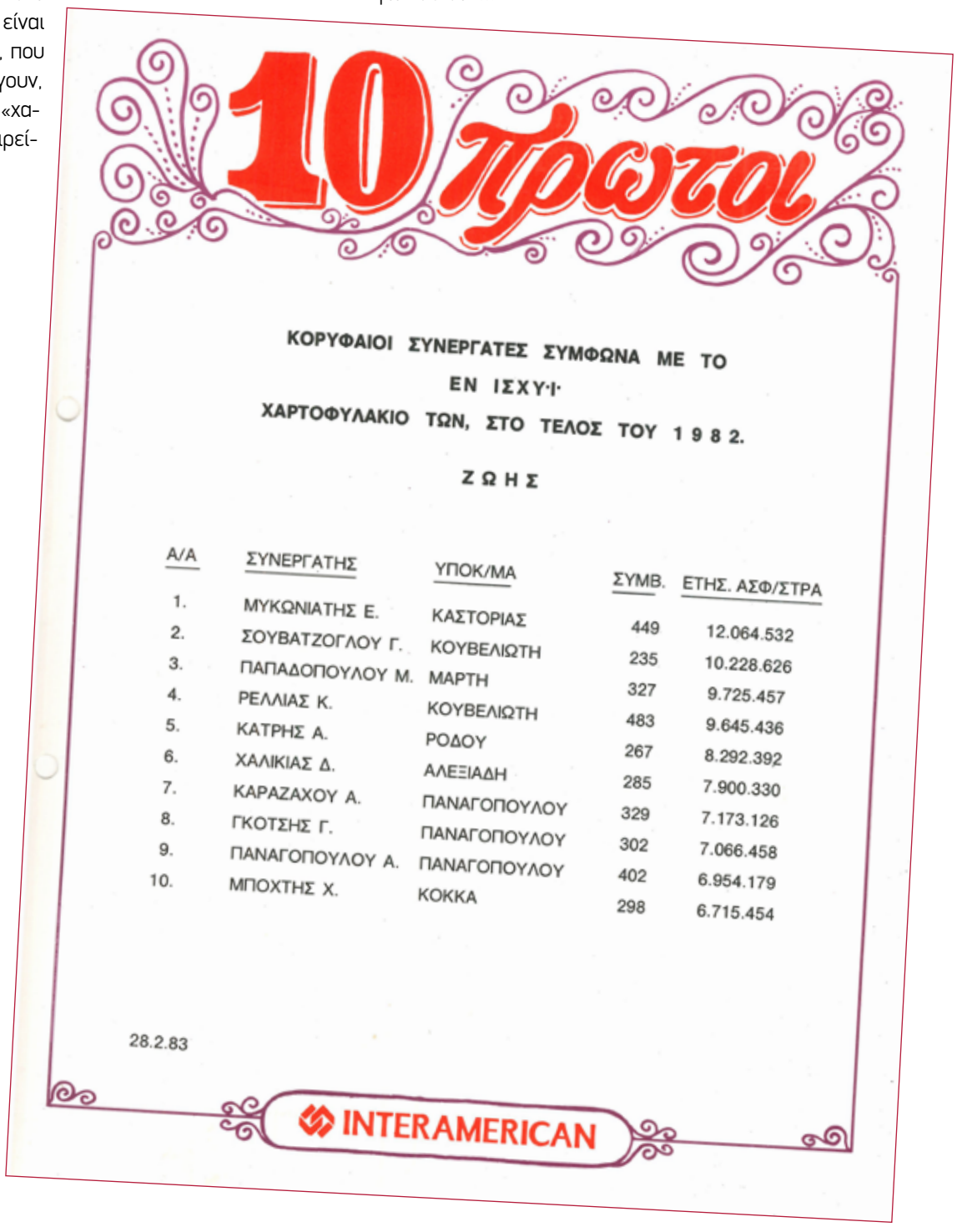
Στη μεγάλη ανάπτυξή τους οι ασφαλιστικές εταιρείες -πριν τις ετοιμάσουν για ξεπούλημα- εποχής 1985-2000, η INTERAMERICAN, η ALICO, η NN, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ, η ΕΘΝΙΚΗ, η ALLIAZ, ο ΦΟΙΝΙΞ, η METROLIFE, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, είχαν τους «πρίγκιπες» και πριγκίπισσες τους και... κάποιους «βασιλιάδες» της Διαμεσολάβησης που απολάμβαναν τιμές και δόξες στα βασίλειά τους, που ένα όνειρο είχαν - την επέκτασή τους. Οι διευθύνοντες της εποχής δεν προλάβαιναν να κλείσουν παρουσία στις «πίτες» και τους «Αγιασμούς» νέων γραφείων σε όλη την Ελλάδα, στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη, στην Κρήτη! Οι παραγγελίες για ταμπέλες και τα ενοίκια στις μεγάλες πλατείες των πόλεων έδιναν και έπαιρναν χωρίς σταματημό! Στα λιβάδια και χωράφια, στις ταράτσες, στους τοίχους, στα γήπεδα, στις εθνικές οδούς πολύχρωμα λογότυπα εταιρειών INTERAMERICAN, ΕΘΝΙΚΗ, METROLIFE, ΦΟΙΝΙΞ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ, ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ, ΕΛΠΑ, ΕΓΝΑΤΙΑ, ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, EXPRESS, ASTRA, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ARGO, ΕΣΤΙΑ... Και κάπου εκεί στα 1992 και μετά άρχισε μια αντίστροφη μέτρηση όταν πανικοβλήθηκαν πιθανόν οι πολυεθνικές και προνομιούχες κρατικές και τραπεζικές εταιρείες από την άνθηση του ελεύθερου ανταγωνισμού, που σάρωνε τα κατεστημένα και την εμφάνιση κανόνων της ΕΟΚ...

Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης.

Τότε είπαν ότι η INTERAMERICAN είναι «Γίγας με πήλινα πόδια» και τότε άρχισαν δήθεν οι «αντιτραπεζικοί αγώνες» και τότε οι... «επικίνδυνοι» έπρεπε ένας-ένας να εξαφανισθούν δίκαιοι και άδικοι και τότε ήταν που το τοπίο έγινε πιο «άναρχο» και ο πόλεμος κατά του θεσμού άρχισε με «νόμιμες» κινήσεις και «επιτροπές» εξυγίανσης και συνελεύσεις και «μυστικές συμφωνίες» από τους μεν με τους δε και στημένες ψηφοφορίες με λίγες φωνές αντίθετες στην κατηφόρα (ο Μελάς Γιαννιώτης, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, ήταν ένας από αυτές) και αποφάσεις που οδήγησαν στο «σήμερα», για το οποίο ελάχιστοι είναι ευχαριστημένοι... ακόμα και με το πώς ψηφίζονται όσα ψηφίζονται και με τι «δημιουργικές ψήφους» σε μια αγορά με πολλούς κανόνες και οδηγίες, αλλά λίγους ασφαλιστές και αυτούς ανεκπαίδευτους και πλημμελώς ασκούντες το λειτούργημα... «Βασίλεια» χωρίς λαό και πολλά σωματεία! Οι στατιστικές μάς πληγώνουν και... οι ελπίδες περισσεύουν! Μακάρι να έρθουν καλύτερες μέρες... και να βρεθούν φωνές που αντιδρούν στην οχλαγωγία... όπως έκανε ο Μελάς Γιαννιώτης που ήταν με έργα κοντά στη διαμεσολάβηση, έδωσε ψωμί σε πολλές οικογένειες και κάποια φορά στήριξε τον μεφάλο ασφαλιστή Δημήτρη Κοντομηνά, που σαν αυτόν θα κάνει χρόνια ο κλάδος να ξαναβρεί.

ΟΙ 10 ΠΡΩΤΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ, σύμφωνα με το εν ισχύι χαρτοφυλάκιο κάθε εταιρείας, είναι σημαντικό περιουσιακό στοιχείο για κάθε εταιρεία. Δυστυχώς, οι ασφαλιστικές εταιρείες σπάνια και καθόλου δεν συνηθίζουν σήμερα να δημοσιεύουν τέτοιες καταστάσεις, σαν αυτόν τον πίνακα που δημοσιεύουμε. Θα γλίτωναν πολλά αν το έκαναν. Θα είχαν διατηρησιμότητα και μια παράμετρο αξιοκρατίας, αφού όλοι θα έβλεπαν ποιοι «κρατάνε» συμβόλαια και πελάτες. Θα έβλεπαν ακόμη όλοι ποιοι είναι «αλεξιπτωτιστές», που έρχονται και φεύγουν, αφήνοντας πίσω «χασούρα» στις εταιρείες...

Αυτή η κατάσταση των 10 Πρώτων της INTERAMERICAN 1982 (ΖΩΗ) δείχνει και τους πρωτεργάτες σε περιοχές όπως η Καστοριά, η Ρόδος, η Αφρική, η Χαλκίδα, η Αθήνα... Πολλοί δεν ζουν πια, όπως ο Μυκωνιάτης, ο Κουβελιώτης, ο Σουβατζόγλου, ο Κάτρης, ο Αλεξιάδης και άλλοι, που ξεχάστηκαν και είναι εδώ κι εκεί στις καταστάσεις, αλλά πουθενά σε περίοπτη θέση, σε καίρια σημεία των εταιρειών... Γυρίστε στα βασικά και στην ανθρώπινη πλευρά αυτών που πρωταγωνίστησαν...



10 Πρώτοι

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ ΕΝ ΙΣΧΥΙ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΤΩΝ, ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ 1982.

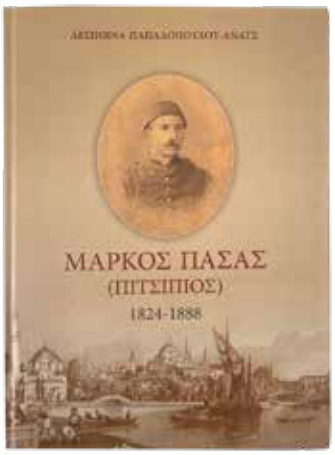
ΖΩΗΣ

Α/Α	ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ	ΥΠΟΚ/ΜΑ	ΣΥΜΒ.	ΕΤΗΣ. ΑΣΦ/ΣΤΡΑ
1.	ΜΥΚΩΝΙΑΤΗΣ Ε.	ΚΑΣΤΟΡΙΑΣ	449	12.064.532
2.	ΣΟΥΒΑΤΖΟΓΛΟΥ Γ.	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗ	235	10.228.626
3.	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ Μ.	ΜΑΡΤΗ	327	9.725.457
4.	ΡΕΛΛΙΑΣ Κ.	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗ	483	9.645.436
5.	ΚΑΤΡΗΣ Α.	ΡΟΔΟΥ	267	8.292.392
6.	ΧΑΛΙΚΙΑΣ Δ.	ΑΛΕΞΙΑΔΗ	285	7.900.330
7.	ΚΑΡΑΖΑΧΟΥ Α.	ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΥ	329	7.173.126
8.	ΓΚΟΤΣΗΣ Γ.	ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΥ	302	7.066.458
9.	ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΥ Α.	ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΥ	402	6.954.179
10.	ΜΠΟΧΤΗΣ Χ.	ΚΟΚΚΑ	298	6.715.454

28.2.83

INTERAMERICAN

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΜΑΡΚΟΥ ΠΑΣΑ (ΠΙΤΣΙΠΙΟΣ), 1824-1888, πολύ με συγκίνησε και θα ήθελα να μοιραστώ μαζί με σας λίγα από τη ζωή και το έργο αυτού του διαπρεπούς Έλληνα της διασποράς, ζωντανό θρύλο σε όλη την τουρκική επικράτεια, αγνώστου εντελώς στην Ελλάδα (και σε μένα). Άκουσα για αυτόν πρώτη φορά από το ραδιόφωνο της Εκκλησίας της Ελλάδος, συμπτωματικά ταξιδεύοντας μεταξύ Κορίνθου-Πάτρας προς Άρτα. Μιλούσε η συγγραφέας Δέσποινα Παπαδοπούλου-Ανάτς, δισέγγονη του Μάρκου Πασά, συγγραφέας του βιβλίου ΜΑΡΚΟΣ ΠΑΣΑΣ (ΠΙΤΣΙΠΙΟΣ), εκδόσεις ΕΠΤΑΛΟΦΟΣ ΑΒΕΕ (www.eptalofos.gr). Ο Μάρκος Πασάς γεννήθηκε στη Σύρο το 1824. Η ρίζα της οικογένειάς του ζούσε στη Χίο από το 1627. Το 1822 με τη σφαγή της Χίου μετανάστευσε στη Σύρο. Ο πατέρας του ήταν έμπορος, χρηματιστής-τραπεζίτης και πολιτικός. Από το 1837 ως το 1842 φοιτά σε σχολείο της Σύρου. Το 1841 η οικογένεια εγκαθίσταται στην Κωνσταντινούπολη. Εγγράφεται στην Αυτοκρατορική Στρατιωτική Ιατρική Σχολή. Το 1851 αποφοιτά ως στρατιωτικός ιατρός. Διορίζεται στη χειρουργική κλινική της Σχολής και παράλληλα διδάσκει στο τμήμα Φαρμακευτικής της Ιατρικής Σχολής. Το 1861 γίνεται αρχίατρος του σουλτάνου Abdulaziz και επικεφαλής του φαρμακείου του παλατιού. Λόγω των ικανοτήτων του είναι ο πρώτος ιατρός που πήρε βαθμό στρατηγού (πασάς) και τέθηκε επικεφαλής όλων των νοσοκομείων της Αυτοκρατορίας και διοικητής των στρατιωτικών νοσοκομείων. Παντρεύτηκε την Ευτέρπη Μαυροκορδάτου.



Το έτος 1868, τον Ιούνιο, ο Μάρκος Πασάς ίδρυσε την οργάνωση της Ερυθράς Ημισελήνου και γίνεται ο πρώτος πρόεδρος αυτής (αντίστοιχο του Ερυθρού Σταυρού). Στο πρώτο Σύνταγμα το 1876 εκλέγεται μέλος της Γερουσίας. Από το 1851 ως το θάνατό του, το 1888, υπηρετεί για 37 χρόνια τρεις Οθωμανούς σουλτάνους. Άφησε το στίγμα του στον πολιτισμό και την εκπαίδευση της νεότερης Τουρκίας. Πέθανε στις 2/11/ 1888 και ετάφη στη νήσο Αντιγόνη, στην εκκλησία Αγίου Ιωάννη. Ο τάφος του είναι στο ελληνικό ορθόδοξο νεκροταφείο στο Kuzguncuk και σε επιμνημόσυνη δέηση μίλησε και παρέστη ο Οικουμενικός Πατριάρχης κ.κ. Βαρθολομαίος (128 χρόνια μετά την κηδεία του). Ευχαριστώ τον Μιχάλη Τάτση που μου δώρισε το βιβλίο της Δ. Παπαδοπούλου-Ανάτς, όταν του μίλησα για τον Μάρκο Πασά, από τη Χίο.

Μια εταιρεία διαμεσολάβησης στην ταυτότητά της γράφει... εταιρεία τάδε, ασφαλιστικές πρακτορεύσεις και συντονιστές ασφαλιστικών πρακτόρων Α.Ε. Λίγο πιο πάνω στην ίδια ιντερνετική της σελίδα γράφει...: «Η τάδε εταιρεία με την ιδιότητα του Μεσίτη (ιδιότητα πλήρως εναρμονισμένη με την Ευρωπαϊκή Ένωση και που ελάχιστα φυσικά ή νομικά πρόσωπα διαθέτουν σήμερα στην Ελλάδα... κ.λπ». Τι είναι τελικά; Πράκτωρ ή Μεσίτης; Ποιος θα μας πει; Ας το διορθώσουν πριν επέμβει η ΔΕΙΑ... Πολλά ψέματα... βλέπουμε στο χώρο Πρακτορομεσιτών! Ο ΣΕΜΑ ας προστατεύσει την ιδιότητα των μεσιτών.

Το κόστος για ιατρική φροντίδα δηλώνει το 65% ότι αυξήθηκε και το 31,2% των πολιτών είναι δυσαρεστημένο από τις υπηρεσίες υγείας, σύμφωνα με τον Πανελλήνιο Ιατρικό Σύλλογο. Για ιατρική φροντίδα καταφεύγει το 40,6% στον ιδιωτικό τομέα. Η δυσαρέσκεια για ιατρική φροντίδα είναι μεγαλύτερη στις ηλικίες 45-65 ετών. Δυστυχώς και οι ασφαλιστικές εταιρείες με τις αναπροσαρμογές δυσαρεστούν ακόμα πιο πολύ αυτές τις ηλικίες που για χρόνια πλήρωναν ασφάλιστρα... Μερικοί το έχουν παρακάνει και θα το... πολεμήσουμε σύντομα, όχι άλλα κέρδη σε βάρος των ασφαλισμένων... Με στοιχεία!

Επειδή τα κόμματα δεν λένε τίποτα για τη μεγάλη φοροδιαφυγή στην Ελλάδα, γράφουμε εδώ ότι η Ελλάδα έχει πολλούς πλούσιους και ας λένε τα χαρτιά ότι εισόδημα πάνω από 100.000 είχαν μόνο 27.000 Έλληνες! 4 στους 10 Έλληνες εμφανίζονται να ζουν με 5.000€ ετησίως. Από 300.000 νομικά πρόσωπα, μόλις 10.000 δηλώνουν κέρδη φορολογητέα άνω των 150.000€. 235.000 νομικά πρόσωπα δηλώνουν ζημιές! Όμως από έμμεσους φόρους το κράτος εισπράττει 33 δισ. ευρώ! Άλλα στοιχεία δείχνουν ότι ατομική περιουσία άνω του ενός εκατομμυρίου έχουν μόνο 15.000 άτομα! Λεφτά υπάρχουν, ψάξτε να τα ασφαλίσετε!

«ΓΙΑΤΡΟΙ ΤΟΥ ΠΑΡΕΛΘΟΝΤΟΣ ΜΕ ΠΛΟΥΣΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΔΡΑΣΗ»

είναι ο τίτλος ενός βιβλίου που μου δώρισε ένας φίλος, δημοσιογράφος, ο Άρης Μπερζοβίτης, και τον ευγνωμονώ. Συγγραφείς οι Ν.Χ. Ραζής, Λ.Ε. Βλαδίμηρος, Α.Χ. Ριζόπουλος. Χορηγία Δήμου Αρωανίας. Στον πρόλογο ο ηθοποιός Κώστας Καζάκος γράφει: «Αυτοί οι Γενικοί Γιατροί του 19ου και 20ού αιώνα δεν φρόντισαν μόνο τα σώματα των ανθρώπων, με τη θεραπεία των ασθενειών, αλλά έδωσαν τον οφειλόμενο ανυποχώρητο και πολυμέτωπο αγώνα για την αποβαρβαριοποίηση και την αποχυδαιοποίηση της ζωής. Δηλαδή για τον εξανθρωπισμό και την απελευθέρωση της κοινωνίας». Ο μεγάλος Ρώσος συγγραφέας, Άντον Π. Τσέχωφ, γενικός ιατρός και ο ίδιος, να πώς περιγράφει τον γιατρό Αστρόφ στο έργο «Ο Θείος Βάνιας»: «Εδώ δεν πρόκειται μόνο για τα δάση και την Ιατρική. Αγάπη μου, πρέπει να το καταλάβεις. Είναι άνθρωπος με ταλέντο! Και ξέρεις τι θα πει ταλέντο! Θα πει τόλμη, ελεύθερη σκέψη, ανοιχτός ορίζοντας. Φυτεύει ένα δεντράκι και την ίδια στιγμή φαντάζεται τι θα γίνει ύστερα από χίλια χρόνια. Οραματίζεται τη μελλοντική ευτυχία της ανθρωπότητας. Τέτοιοι άνθρωποι είναι σπάνιοι και πρέπει να τους αγαπάμε. Σκέψου μονάχα τι ζωή κάνει αυτός ο γιατρός! Όλη μέρα γυρίζει στους λασπωμένους δρόμους, παγωνιές, χιονοθύελλες, αποστάσεις τεράστιες, λαός απολίτιστος, βάρβαρος, ολόγυρά του φτώχεια, κακομοιριά, αρρώστιες... Οι χωριάτες στοιβαγμένοι στα χαμόσπιτα... Ο ένας πάνω στον άλλον... Βρόμα, λέρα, καπνοί... Τα μοσχάρια καταγής ανάκατα με τους αρρώστους... και τα γουρούνια μαζί... Άραγε εκείνοι που θα ζήσουν εκατό, διακόσια χρόνια ύστερα από εμάς και που αυτοί τώρα τους ανοίγουν τον δρόμο, θα τους θυμούνται; Θα λένε για αυτούς κανέναν καλό λόγο;».

Ιωάννης Φουστάνος (1856-1933).

Τους θυμήθηκαν λοιπόν οι συγγραφείς και εγώ που τώρα γράφω... με θαυμασμό και ευγνωμοσύνη, με απόφαση να αναδείξω σε τεύχη του «ΝΑΙ» γιατρούς Γενικής Ιατρικής, που τόσο απαρατήρητη είναι σε εποχή απόλυτης εξειδίκευσης.

Και η ειδικότητα αυτή είναι πολύ απαραίτητη για τον εξανθρωπισμό της Ιατρικής και θεμέλιος λίθος της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας. Σπονδυλική στήλη υπηρεσιών Υγείας απέναντι στην «τυφλή» εξειδίκευση. Στις εκδόσεις μας προστέθηκε και το περιοδικό «Health NextGeneration» (δείτε www.healthng.gr) ώστε να αναδειχθεί το έργο ιατρών, οι οποίοι σε ένα μέρος της άσκησής τους συνδέονται και με ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρείες που πληρώνουν κόστος θεραπείας. Ελάχιστοι Έλληνες γνωρίζουν γιατρούς που άφησαν εποχή με την πολύπλευρη παρουσία τους στην Ιατρική, στις εκδόσεις βιβλίων, σε φιλανθρωπικά έργα και τομείς πολιτισμού, φωτεινά παραδείγματα προς μίμηση, όπως ο Διονύσιος Πύρρος ο Θετταλός (1774-1853), γιατρός, κληρικός, δάσκαλος, συγγραφέας από την Καστανιά Τρικάλων, ιδρυτικό μέλος της Ιατρικής Εταιρείας Αθηνών και από τα πρώτα μέλη της Αρχαιολογικής Εταιρείας και πρώτος που συνέδεσε το όνομά του με την εισαγωγή φαρμάκων. Έγραψε το βιβλίο «Εγκόλπιον των ιατρών και Φαρμακοποιία». Ο Αλέξανδρος Πασπάτης (1814-1891) από τη Χίο, Έλλην ιατροφιλόσοφος, πρωτοπόρος στην Επιδημιολογία, στην Προληπτική Ιατρική και την Ιατρική Στατιστική. Ο Ιωάννης Πύρλας (1817-1901) από την Τρίπολη, με σπουδές στο Παρίσι και βραβευμένος εκεί στις σπουδές του με την εφεύρεση «υδροωρολόγιο», εξέδωσε περιοδικά και βιβλία όπως τα «Βελτίωσις», «ΦΟΙΒΟΣ», «ΗΛΙΟΣ», μελέτες αρχαίων Ελλήνων ιατρών κ.ά. Συλλέκτης σρχαιοτήτων ο Αριστείδης Αραβαντινός, ο Ν. Φαρδύς συλλέγει εκκλησιαστική και δημοτική μουσική, ο Μ. Τσακίρογλου ασχολήθηκε με θέματα ΩΡΛ, ελονοσίας, μαιευτικής και συγγραφή ιστορικών βιβλίων. Ο Ι. Φουστάνος (1856-1933) συνεργάτης στη Γαλλία του Semaine Meidcare, του περιοδικού «Ιατρική Πρόοδος», της γαλλόφωνης εφημερίδας «La Grèce Meidcare» με μεταφρασμένες ιατρικές εργασίες, άπαντα ιατρών αρχαιότητας κ.ά. Ο κ. Κουρτίδης (1870-1944), δάσκαλος, φιλόσοφος, ερευνητής, ιατρός, εθνικός, αγωνιστής στη Θράκη, συγγραφέας των «Θρακικών» και των «Αρχαίων Ελληνικών Μυστηρίων». Στο βιβλίο γίνεται αναφορά και στον ιατρό Γ. Θονά, τον Γιώργο Ανδριόπουλο, τον Γ. Ανδριανόπουλο, τον Λουκιανό Δανάλη και τον Νικόλαο Τομμαζινό, που υποστήριζε ότι «η Ιατρική δεν είναι επάγγελμα αλλά λειτούργημα»...

ΧΑΜΗΛΗ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗ ΚΑΙ ΧΥΔΑΙΟΤΗΤΑ, σεμινάρια εγκληματικότητας και παρανομιών κυριαρχούν στην ελληνική τηλεόραση και του παρόντος χρόνου! Φόνοι για το παραμικρό, απάτες, μοιχείες, σεξ, αυτοδικίες, εγκληματικότητα και χυδαιότητα. Σε γνώμη-άρθρο του περιοδικού «DOWN TOWN», διάβασα πριν λίγα χρόνια από την Αφροδίτη Γραμμέλη (μπράβο της!) τα εξής:

«Το να στήνεις ένα reality, δήθεν, τάχα μου, με θέμα τις σχέσεις και το συναίσθημα και να πλασάρεις στον τηλεθεατή κ@λους και μούσκουλα, διακοσμημένα με οπωροειδή σε τατουάζ, είναι τραγέλαφος. Το να νομίζεις ότι μπορείς να κοροϊδέψεις τον κόσμο, πλασάροντάς του ένα φτηνό σε όλα τα επίπεδα προϊόν, τάζοντάς του συναίσθημα και πράσινα άλογα, είναι ο καταλληλότερος τρόπος για να καταργηθείς από το τηλεκοντρόλ. Και όχι για να ανακάμψεις. Προσβάλλεις με αυτόν τον τρόπο και τη διαδρομή και την ιστορία σου.

Το "Game of Love" είναι πλέον με σφραγίδα ένα από τα χειρότερα προγράμματα της ελληνικής τηλεόρασης στην ιστορία της. Ένα χυδαίο reality που σέρνεται στις παρυφές του εξευτελισμού του άντρα και της γυναίκας.

Ναι, βιώνουμε και παρακολουθούμε έναν τηλεοπτικό κατήφορο άνευ προηγουμένου, αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι κάτι τέτοιο θα γίνεται και αδιαμαρτύρητα. Δεν υπάρχει μόνο ο χαβαλές γύρω μας. Δεν είδαμε έναν λαδωμένο κ@λο στην τηλεόραση και είπαμε "α, τι ωραία" σαν ξελιγωμένοι. Είπαμε κάποιοι, κι έχουμε δει και πολλούς, "ρε παιδιά, δεν ντρέπεστε καθόλου;"».

Και στο ίδιο θέμα και το περιοδικό «Ο ΣΩΤΗΡ» (Νοέμβριος 2020) γράφει:

«Τα τελευταία χρόνια κυριαρχούν στην ελληνική τηλεόραση, και μάλιστα με υψηλούς δείκτες τηλεθέασης, εκπομπές απαίσιες, αισχρές, εξευτελιστικές της ανθρώπινης αξιοπρέπειας. Είναι τα Reality Shows, που έχουν κατακλύσει τα κανάλια. Δεν έχει μείνει παρόμοια εκπομπή του εξωτερικού που να μην την αντιγράφει η ελληνική τηλεόραση, σε έναν αγώνα δρόμου για εξευτελισμό της ανθρώπινης αξιοπρέπειας. Διαβάζουμε σε σχετικά σχόλια:

Ποιος θέτει τα όρια της ανθρώπινης αξιοπρέπειας; Το γεγονός πως οποιοσδήποτε ενήλικας είναι διατεθειμένος να τα υπερβεί και να ευτελίσει τον εαυτό του σε πανελλήνια μετάδοση σημαίνει πως ένα τηλεοπτικό κανάλι πρέπει να του δώσει και το χώρο να το κάνει;... Παρακολουθώντας επί μία εβδομάδα τρία από τα Reality της ελληνικής τηλεόρασης, ομολογώ πως είδα κατάμαυρο μπροστά μου τον πάτο του βαρελιού. Όχι διότι περίμενα κάτι τρομερά ποιοτικό ή βαθυστόχαστο. Προφανώς οι εκπομπές αυτές ανήκουν ακριβώς στην κατηγορία της "ένοχης απόλαυσης" και "εκπέμπουν τόσο εξοργιστικά μηνύματα" ("Καθημερινή", 16-10-2020).

Όπως σημειώνουν άλλοι αρθρογράφοι, παρά την κριτική που γίνεται σ' αυτά, η τηλεθέασή τους "παραμένει στα ύψη. Οι παίκτες επιτρέπουν στους τηλεθεατές να είναι οι σύγχρονοι ηδονοβλεψίες μας άλλης ζωής" και "παραδίδονται ως απόλυτα αντικείμενα στην ανελέητη ανθρωποφαγία και τον αυτοεξευτελισμό" (Protagon.gr, 5-10-2020).

Τα ερωτήματα που ανακύπτουν για την επίδραση των Reality Shows στο ηθικό και αξιακό σύστημα της ανθρώπινης κοινωνίας είναι αμείλικτα... Τα Reality Shows εισάγουν νέα ήθη, συμπεριφορές και αντιλήψεις... Η επιρροή των Reality Shows στην εδραίωση προτύπων και συμπεριφορών είναι καταλυτική στους νέους ανθρώπους και ιδίως στο κοινωνικό στρώμα των εφήβων (huffingtonpost.gr, 26-09-2020).

Είναι επομένως ανάγκη η Πολιτεία να επιβάλει κανόνες τηλεοπτικής δεοντολογίας, που θα αποτρέπουν την προσβολή της ανθρώπινης προσωπικότητας. Το Ραδιοτηλεοπτικό Συμβούλιο να βάλει φραγμό σ' αυτόν τον εξευτελισμό και τη χυδαιότητα. Οι άνθρωποι του πνεύματος να καταγγείλουν δημόσια τις εκπομπές αυτές που προσβάλλουν την ανθρώπινη αξιοπρέπεια και αισθητική. Οι δε φεμινιστικές (;) οργανώσεις να διαμαρτυρηθούν έντονα. Ο καθένας μας πρέπει να διαμαρτύρεται. Προσβάλλεται ο πολιτισμός μας, οι αξίες μας. Ας πούμε προς κάθε κατεύθυνση ξεκάθαρα: Σταματήστε αυτά τα τηλεοπτικά σκουπίδια. Σταματήστε αυτή τη φρικτή πνευματική πανδημία. Η πανδημία του κορονοϊού καταστρέφει σώματα. Η πανδημία των Reality καταστρέφει ψυχές, καταστρέφει πολιτισμούς, καταστρέφει την πατρίδα μας».

Ο ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΜΑΛΑΧΙΑΣ στο νέο οργανόγραμμα ALLIANZ - ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ είναι ένας πολλά υποσχόμενος εμπορικός διευθυντής. Με απλό τρόπο σε μια συνάντησή μας, πρόσφατα, μου μοιράστηκε την επιθυμία και αγωνία του να προσφέρει στους πελάτες ό,τι καλύτερο έχει η νέα εταιρεία που προέκυψε από την ένωση ALLIANZ - ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς.

και είναι η προσφορά καλών και πολλών υπηρεσιών, ώστε ο πελάτης να «βιδώνεται» στην εταιρεία και να μη φεύγει εύκολα. Μια απλή παρατήρηση δείχνει ότι σε πολλούς ανταγωνιστές του φεύγουν πελάτες (και στην εταιρεία του) και το δυναμικό πωλήσεων προσπαθεί να βρει νέους πελάτες με «ακριβότερο» τρόπο από το κόστος διατήρησης. Συζητώντας, μου ανέφερε και το παράδειγμα των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας, όπου τους απασχολεί η διατήρηση πελατείας και «εφευρίσκουν» συνεχώς νέες υπηρεσίες, αφού οι πολλοί ΔΕΝ αγοράζουν νέα τηλέφωνα, αλλά βελτιώνουν αυτό που έχουν. Η πελατοκεντρική προσέγγιση θα κυριαρχεί και οι μικροί και πολλοί ασφαλιστές θα μπουν «στα σπίτια» να προσφέρουν στην πρώτη γραμμή. Η εταιρεία θα χρησιμοποιήσει με καλή οργάνωση τις νέες εφαρμογές τεχνολογίας και με όπλο τις διασταυρούμενες πωλήσεις θα προωθήσει νέα προϊόντα ώστε να βελτιωθεί και το εισόδημα του συνεργάτη και η εξυπηρέτηση του πελάτη με εμφανές κέρδος, που θα του επιστρέφεται άμεσα και έμμεσα.... Αναμένουμε να δούμε στην πράξη όλα αυτά που ανεβάζουν και τον μέσο όρο του κύρους του θεσμού.

Managers:

Εσείς που διαπλάθετε τους νέους επαγγελματίες ασφαλιστές
Εσείς που βάζετε τα θεμέλια να κτισθεί μια σωστή καριέρα
Εσείς που προδιαγράφετε το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα

Τώρα, έχετε στο πλευρό σας το «ΝΑΙ»!
Προσφορά στους συνδρομητές μας Managers:
Για κάθε νέο σας ασφαλιστή
(άδεια 1/9 έως 31/12/23)
Προσφορά ΕΝΤΕΛΩΣ ΔΩΡΕΑΝ μια ετήσια συνδρομή
«ΝΑΙ», η Φωνή του Ασφαλιστή
«ΝΑΙ», Οδηγός στην ΕΠΙΤΥΧΙΑ του Ασφαλιστή

Τέλος του 2024 προς 2025 φιλοδοξεί να ξαναλειτουργήσει το ακίνητο του MINION, που το 1934 ίδρυσε ο Γιάννης Γεωργακάς και στις δεκαετίες '70-80 είχε γίνει ένα πολυκατάστημα με 1.000 υπαλλήλους και 120.000 διαφορετικά είδη προς πώληση. Η πυρκαγιά-εμπρησμός του 1980 σταμάτησε το μέγεθός του, που έφθανε τον ετήσιο κύκλο ενός δισ. δραχμών. Αποζημιώθηκε από ασφαλιστικές και ξαναλειτούργησε ως το 1988 με πωλήσεις άνω των 13 δισ. δραχμών και 3.000.000 πελάτες, όπως έγραψε σε βιβλίο ο Γ. Γεωργακάς. Το 2021 εξαγοράστηκε από την DIMAND A E. και αναμένεται να... ξαναζωντανέψει με κατοικίες, γραφεία, εμπορικές χρήσεις, γυμναστήρια κ.λπ. Πολλές αλλαγές γίνονται στο κέντρο της Αθήνας και ανάλογες κινήσεις μαθαίνουμε ότι είναι σε εξέλιξη για ακίνητα της Εθνικής Ασφαλιστικής από το CVC σε Κοραή, Σύνταγμα και Συγγρού....

ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ. Σχετικά με την... insure. Μπήκαμε να μάθουμε και δεν.... μάθαμε. Περισσότερο από μισό αιώνα φροντίζουμε υγεία, ζωή κ.λπ. Έχουμε σεβασμό, αξιοπιστία, ενδιαφέρον για τις ανάγκες σας... Νοιαζόμαστε για σας...Όμως δεν μας λέει ποιοι είναι.... Πολλοί διαμεσολαβητές κάνουν αυτό το λάθος σε βάρος της ενημέρωσης και ασφάλισης... Από άγνοια; Από πονηριά;Ό,τι κι αν είναι, δεν είναι σωστό επικοινωνιακά. Και πολλοί είναι άσχετοι με την αλήθεια. Βλάπτουν. Ας το δουν οι «από πάνω»...

ΧΡΥΣΟ ΜΠΙΚΙΝΙ φορούσε η Αφροδίτη σε μαρμάρινο άγαλμα 62 εκατοστών, εμπνευσμένο από ελληνιστικά πρωτότυπα έργα και βρέθηκε στην Πομπηία το 1954. Χρονολογείται μεταξύ 1ου αιώνα π.Χ. και 1ου αιώνα μ.Χ. και το πρότυπό του ανάγεται στον 3ο αιώνα π.Χ. Το χάλκινο πρότυπο αυτού του τύπου της Αφροδίτης ανάγεται στον 3ο αιώνα π.Χ. Αυτή η Αφροδίτη ήταν στο μουσείο της Αρχαίας Ελεύθερνας στο Ρέθυμνο φέτος, που ήρθε μετά το Μουσείο Ακρόπολης στο οποίο ταξίδεψε από τη Νάπολη της Ιταλίας. Στην ευλογημένη περιοχή του Ρεθύμνου, η Αφροδίτη με το μπικίνι συνάντησε την «αδελφή» της Αφροδίτης σκανδαλίζουσας του Μουσείου Ελεύθερνας, που συγκαταλέγεται ανάμεσα στα καλύτερα από τα σωζόμενα μαρμάρινα έργα μεταξύ του 1ου-2ου αιώνα π.Χ.. Η Αφροδίτη «σκανδαλίζουσα» σκύβει μπροστά στην πάνα που την κοιτάζει... Το μουσείο στην Αρχαία Ελεύθερνα δημιούργησε ο καθηγητής Νίκος Σταμπολίδης, αρχαιολόγος, γενικός διευθυντής του Μουσείου Ακρόπολης, που έζησε παιδικά χρόνια στα Χανιά... Μεγάλη χαρά ένιωσα πέρυσι που επισκέφτηκα το μουσείο και την περιοχή...

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ, που συνεχώς «συρρικνώνεται» σε πολλά μεγέθη, ΕΠΕΙΓΕΙ να βγει έξω στην κοινωνία και να έρθει σε επαφή με παράγοντες της επικαιρότητας, πολιτικούς, επιχειρηματίες, επικεφαλής κλάδων οικονομίας και λοιπά. Κύριε Αλέξανδρε Σαρρηγεωργίου,

πρόεδρε της ΕΑΕΕ, λιγοστέψτε την ελάχιστης αξίας παρουσία σας ΕΝΤΟΣ του ασφαλιστικού χώρου και με το αποδεδειγμένο τοις πάσι κύρος σας «τραβήξτε» από την αφάνεια τον κλάδο και τα στελέχη του και ΔΩΣΤΕ ΠΑΡΟΥΣΙΑ στον δημόσιο χώρο της Ελλάδος. Δείτε εδώ στη φωτό το παράδειγμα του Δημήτρη Κοντομηνά στο Προεδρικό Μέγαρο της Κύπρου με πολλά στελέχη του στον Πρόεδρο Γιώργο Βασιλείου... Έδινε λάμψη στον ασφαλιστικό θεσμό.

ΑΠΟ ΤΟ... ΚΟΣΚΙΝΟ ΤΗΣ ΕΦΟΡΙΑΣ θα περάσουν. 3.800.000 νοικοκυριά που δήλωσαν το 2021 εισοδήματα μέχρι 10.000€. Στο στόχαστρο και οι επαγγελματικές δαπάνες που εμφανίζουν ελεύθεροι επαγγελματίες και αυτοαπασχολούμενοι. Συνολικά τα φορολογητέα εισοδήματα από επιχειρηματική δραστηριότητα που δηλώθηκαν ήταν 4,3 δισ. ευρώ, με τις δαπάνες τους να ξεπερνούν το 40 δισ. ευρώ.

Το θέμα της εφορίας είναι σημαντικό για τους διαμεσολαβητές ασφαλειών, που όμως ελάχιστοι αξιοποιούν για το καλό των πελατών τους. Αναφέρομαι στους φόρους κληρονομίας και τις υποχρεώσεις των κληρονόμων. Από την εφορία κανείς δεν γλιτώνει για κάποιο λόγο, έμμεσα ή άμεσα όλοι περνάνε από το κόσκινο της εφορίας. Οι ασφαλιστές έχουν υποχρέωση να κάνουν λόγο στις πωλήσεις για τις υποχρεώσεις προς την εφορία και την ανάγκη διάθεσης χρημάτων για τους φόρους. Λόγοι υγείας, ασθένειες και ατυχήματα μειώνουν ή εξαφανίζουν τα διαθέσιμα χρήματα και ένα ασφαλιστήριο είναι λύση και για αυτά τα θέματα, όπως για φόρους κληρονομίας. Βοηθήστε τους πελάτες σας να προνοήσουν.

Ο ΑΡΧΙΜΑΝΔΡΙΤΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ Κ. ΜΠΕΡΑΤΗΣ (1927-2016) ανεχώρησε από αυτό τον κόσμο για τον αιώνιο στις 18 Ιουλίου 2016, πριν 7 χρόνια, «πλήρης ημερών, πλήρης έργων αγαθών και κόπων ιεραποστολικών, πλήρης χάριτος και θείων ευλογιών», πρώην προϊστάμενος της αδελφότητος «ΣΩΤΗΡ» και εκ των ιδρυτικών μελών της. Είχα προσωπική γνωριμία και ευλογία στα φοιτητικά μου χρόνια, όπου πολλά ωφελήθηκα και ως ελάχιστη ευγνωμοσύνη αντιγράφω λίγα στη μνήμη του από περιοδικό της αδελφότητος «ΣΩΤΗΡ» - Τεύχος 2139 (Σεπτέμβριος 2016). Ο λόγος που με παρακινεί να κάνω τέτοια αναφορά σε ένα επαγγελματικό περιοδικό είναι ότι πολλά θα ωφεληθούν άνθρωποι ενός επαγγέλματος που υπηρετεί τους συνανθρώπους. Ο βίος προσφοράς του αρχιμανδρίτη Θεοδώρου Μπεράτη, του Μακεδόνα ιεραποστόλου, σε Αθήνα, Λευκάδα, Κόνιτσα, Ιωάννινα και παντού εντός-εκτός Ελλάδος με το έργο διακονίας, φιλανθρωπίας, συσσιτίων, ιεροσύνης, εξομολόγησης, αρθρογραφίας και συγγραφής βιβλίων, είναι άξιος μιμήσεως. Χιλιάδες Ελληνόπουλα ευεργετήθηκαν πνευματικά από τον π. Θεόδωρο στα κατηχητικά, χριστιανικές ομάδες, σχολεία και εργαζόμενους νέους. Από εκεί πήραν οδηγίες ζωής επιστήμονες, επαγγελματίες, οικογενειάρχες. Υπάρχουν ωραίες ψυχές γύρω μας όπου αθόρυβα και ταπεινά εργάζονται έργα αγαθά, ικανές να μας συνετίσουν και να μας καθοδηγήσουν, ώστε εμείς να διακρίνουμε ποιο βραβείο και ποιος έπαινος έχει αξία σε αυτή τη μικρή ζωή μας. Αντιγράφω:

Ο πατήρ Θεόδωρος γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1927 από ευσεβείς γονείς, τον Καλλισθένη και την Ευθυμία. Ο πατέρας του καταγόταν από τη Σηλυβρία της Θράκης, της οποίας γόνος ήταν και ο Άγιος Νεκτάριος. Γι' αυτό και ο πατήρ Θεόδωρος πολύ τιμούσε τον Άγιο. Από μαθητής έδειξε ιδιαίτερο ζήλο για την πίστη και συμμετείχε ενεργά στις πρώτες χριστιανικές ομάδες και στα συσσίτια που οργάνωσαν στη Θεσσαλονίκη κατά τον καιρό της Κατοχής μεγάλοι εκκλησιαστικοί άνδρες, κοντά στους οποίους στερεώθηκε στην πίστη και στη χριστιανική ζωή.

Το 1945 βρίσκεται στην Αθήνα ως πρωτοετής φοιτητής της Θεολογικής Σχολής και συνδέεται με την Αδελφότητα της «Ζωής». Συμμετέχει στην κατηχητική κίνηση της Εκκλησίας μας με ενθουσιασμό. Νεαρός θεολόγος εντάσσεται ως μέλος στην Αδελφότητα, εργάζεται ως λαϊκός ιεροκήρυξ στα Ιωάννινα και βοηθεί πολύ τους νέους, που με αγάπη και εμπιστοσύνη τον ακολουθούν.

Το 1956 κείρεται μοναχός στην Ιερά Μονή Φανερωμένης της Λευκάδος και δέχεται τον πρώτο βαθμό της ιερωσύνης από τον Σεβασμιώτατο Μητροπολίτη Λευκάδος και Ιθάκης κυρό Δωρόθεο. Το επόμενο έτος γίνεται η εις πρεσβύτερον χειροτονία του και λαμβάνει το οφίκιο του αρχιμανδρίτου και του πνευματικού πατρός από το Σεβασμιότατο Μητροπολίτη Δρυϊνουπόλεως, Πωγωνιανής και Κονίτσης κυρό Χριστόφορο, πλησίον του οποίου υπηρέτησε ως ιεροκήρυξ από το 1956 έως το 1963. Είχε πνευματική γνωριμία με τον μονάζοντα τότε στην Ιερά Μονή Στομίου Κονίτσης όσιο και θεοφόρο πατέρα Παΐσιο τον Αγιορείτη. Η κηρυκτική, κατηχητική και φιλανθρωπική του δράση στην Κόνιτσα κατά τα χρόνια εκείνα ωφέλησε πολύ και στήριξε τους χριστιανούς, μάλιστα τους νέους, πολλοί εκ των οποίων τον ενθυμούνται με ευγνωμοσύνη και επικοινωνούσαν πνευματικά με τον αείμνηστο μέχρι το τέλος του.

Από το 1963 εγκαθίσταται στην Αθήνα. Συμμετέχει ως ένας εκ των υπευθύνων στην οργάνωση των Κατηχητικών Σχολείων της «Αποστολικής Διακονίας της Εκκλησίας της Ελλάδος», στην εκπαίδευση και τον καταρτισμό νέων Κατηχητών. Επίσης αναπτύσσει ζηλευτή δραστηριότητα στα ιεραποστολικά έργα της Αδελφότητός μας ασχολούμενος επί μακρά έτη, μέχρι το 1986, με τους νεανικούς τομείς των μαθητών, των φοιτητών και των εργαζομένων νέων. Εκατοντάδες ώριμοι σήμερα άνδρες, καταξιωμένοι επιστήμονες, τίμιοι οικογενειάρχες, πετυχημένοι επαγγελματίες και πολύ σεμνοί κληρικοί όλων των βαθμίδων, θυμούνται με βαθύτατη ευγνωμοσύνη τον φλογερό κατηχητή, τον στοργικό πνευματικό πατέρα, τον ακούραστο εργάτη του Ευαγγελίου του Χριστού, που ενέπνεε με το ακέραιο ήθος του, τη γλυκιά σοβαρότητά του, την πατρική αγάπη του, τον μεστό και πάντοτε οικοδομητικό λόγο του και στήριζε τις ψυχές στις χριστιανικές ομάδες, στις εορταστικές συγκεντρώσεις, στα σχολεία της «Ελληνικής Παιδείας», στις κατασκηνώσεις, στα φροντιστήρια κατηχητών και ομαδάρχων, στις φοιτητικές συνάξεις.

Ανυπολόγιστη εν συνεχεία και η προσφορά του στα έργα της φιλανθρωπίας, της ενισχύσεως των πτωχών αδελφών μας, της συμπαραστάσεως και παρηγορίας των ασθενούντων και πενθούντων, του στηριγμού της κλονιζόμενης οικογένειας. Σε όλα αυτά πρωτοστατούσε επί σειρά ετών ως υπεύθυνος του τομέως της «Πρόνοιας» του συνεργαζόμενου με την Αδελφότητά μας ιεραποστολικού Συλλόγου «Ο Μέγας Βασίλειος», βοηθούμενος από εκλεκτό επιτελείο ανδρών και γυναικών και συνδυάζοντας πάντοτε την κοινωνική με την πνευματική προσφορά, με τη διάδοση του λόγου του Θεού και την προσπάθεια να πλησιάζουν οι αναξιοπαθούντες αδελφοί μας στην Εκκλησία μας και τα ιερά της Μυστήρια, για να βρίσκουν κοντά στον Χριστό, τον μόνο Σωτήρα και

Λυτρωτή, τη λύση των παντοειδών προβλημάτων τους, την ανακούφιση από τους ποικίλους πόνους, την παρηγοριά στις θλίψεις τους και τη σωτηρία της ψυχής τους.

Όταν το 1995 εκοιμήθη ο αείμνηστος πατήρ Λεωνίδας Διαμαντόπουλος, την ημέρα της εξοδίου ακολουθίας η Αδελφότης μας εξέλεξε επάξιο διάδοχό του τον πατέρα Θεόδωρο, εκτιμώντας την ωριμότητά του, την πολύτιμη πείρα του, τη ζηλευτή αρετή και βαθιά πνευματικότητά του. Επί δέκα χρόνια κατηύθυνε την Αδελφότητα, τις συνεργαζόμενες γυναικείες Αδελφότητες και τους συνεργαζόμενους Συλλόγους με βαθιά συναίσθηση ευθύνης, με ακάματη δραστηριότητα και αποστολικό ζήλο, με αυστηρή προσήλωση στην παράδοση της Ορθοδόξου Εκκλησίας μας, με υποδειγματική τήρηση των αρχών επάνω στις οποίες θεμελίωσε το έργο της Αδελφότητος ο αείμνηστος ιδρυτής της Αρχιμανδρίτης Π. Ευσέβιος Ματθόπουλος, στον οποίο συχνά με βαθύτατο σεβασμό αναφερόταν.

Όταν πλέον οι συνέπειες του γήρατος βάρυναν τους ώμους του, παρέδωσε τη σκυτάλη με ζηλευτή διάκριση και βαθιά ταπείνωση. Ήθελε πλέον, όπως έλεγε, να αποσυρθεί από τις πολλές και βαριές ευθύνες, για να ετοιμάσει τον εαυτό του για το αιώνιο ταξίδι. Δεν έπαυσε όμως μέχρι τέλους να προσφέρει τις δυνάμεις που του απέμειναν συμμετέχοντας ενεργώς στις συνάξεις μας, διακονώντας πολλές ψυχές στο Μυστήριο της Ιεράς Εξομολογήσεως, συμβουλεύοντας και κατευθύνοντας στο αγαθό όλους, προσευχόμενος και διδάσκων με το λόγο και προπαντός με το άγιο παράδειγμά του. Αξιόλογο και το συγγραφικό του έργο. Επί δεκαετίες ήταν τακτικός συντάκτης του Περιοδικού μας «Ο Σωτήρ». Έγραψε επίσης αρκετά βιβλία, κυρίως οικοδομητικού και πνευματικού περιεχομένου. Ιδιαιτέρως αναφέρουμε το βιβλίο «Προσέλθετε»/ «Μετά φόβου, Θεού πίστεως και αγάπης», το οποίο βοήθησε στην ορθή συμμετοχή του πιστού στο Μυστήριο της θείας Ευχαριστίας. Ξεχωριστή θέση στη συγγραφική του παραγωγή έχουν τα αγιολογικά του βιβλία, στα οποία παρουσιάζει συνοπτικά και γλαφυρά Βίους πολλών Αγίων της Εκκλησίας μας, τους οποίους βαθύτατα σεβόταν και προσπαθούσε να μιμηθεί. «Ο υιός των δακρύων», βιβλίο αναφερόμενο στον Άγιο Αυγουστίνο, στην πολυκύμαντη ζωή και στην επιστροφή του στην Εκκλησία, πολλούς συγκίνησε, παρηγόρησε και δίδαξε. Κυκλοφορεί ήδη στην 20ή του έκδοση.

Ο αείμνηστος Γέροντας ήταν λειτουργός του ιερού θυσιαστηρίου άψογος, ακριβής, σοβαρός, ιεροπρεπής. Κατένυσε τους πιστούς με την αφοσίωσή τους στην τέλεση των ιερών Μυστηρίων. Ανέβαινε ο ίδιος και ανέβαζε το εκκλησίασμα σε κόσμο φωτεινό και ουράνιο, στον κόσμο της «ευλογημένης βασιλείας του Πατρός και του Υιού και του Αγίου Πνεύματος». Ποτέ δεν συνήθισε τη θεία Λειτουργία. Πάντα σαν για πρώτη φορά, πάντα σαν για τελευταία φορά, πάντα σαν για μόνη φορά λειτουργούσε. Και όταν πια δεν μπορούσε να λειτουργεί, συμμετείχε με υποδειγματική αφοσίωση και κοινωνούσε των Αχράντων Μυστηρίων με βαθύτατη ευλάβεια. Με την ίδια αφοσίωση, υπηρέτησε και τα θυσιαστήρια των ψυχών εκατοντάδων πιστών που έσπευδαν να βρουν στο πετραχήλι του την άφεση των αμαρτιών, την παρηγοριά, την ενίσχυση και τη φωτισμένη καθοδήγηση στον πνευματικό τους αγώνα. Ήταν ακριβής πνευματικός, αλλά και με φωτισμένη διάκριση. Αυστηρός καθοδηγός, αλλά και στοργικός πατέρας. Με ξεκάθαρη και πειστική παρουσίαση του θελήματος του Θεού, αλλά και με κατανόηση στην ανθρώπινη αδυναμία. Ανέπαυε τις ψυχές και τις οικοδομούσε εις Χριστόν. Στήριξε και πολλές χριστιανικές οικογένειες, που τον ευγνωμονούν βαθιά.

Είχε καλλιεργήσει όλες τις αρετές σε ζηλευτό βαθμό. Διακρίθηκε όμως για τις βασίλισσες των αρετών, για την αγάπη και την ταπείνωση. Το ενδιαφέρον του ήταν διαρκές και ειλικρινές για όλους. Έσπευδε όπου διαπίστωνε ότι υπήρχε ανάγκη. Χαιρόταν στις χαρές των άλλων και έκλαιγε μαζί τους για τις λύπες τους. Κατέβαζε τον εαυτό του και τον ταπείνωνε και μπροστά στους μικρότερους. Στα γεράματά του και μέχρι το τέλος του ζούσε με υπακοή και εξάρτηση από τους νεότερους του, ακόμη και σε λεπτομερειακά θέματα.

Έζησε μέχρι το τέλος της επίγειας ζωής του ως αληθής μοναχός, με ακριβή τήρηση των τριών μοναχικών αρετών, της υπακοής, της ακτημοσύνης και της παρθενίας. Η εσωτερική του καθαρότητα αποδείχθηκε ζηλευτή στα τελευταία του, όταν πια δεν μπορούσε να ελέγξει τις αντιδράσεις του. Όλα όσα έλεγε ήταν πνευματικά και άγια. «Θέλω να μην κάνω κάτι που δεν θέλει ο Θεός». «Ζητῶ τις ευχές σας ᾖ το έλεος του Θεού». «Ἐμοί το ζῆν Χριστός ᾖ το αποθανεῖν κέρδος». «Ζῇ ἐν ἐμοί, ζῇ ἐν ἐμοί...». «Ἐν ἀνγνότητι, ἐν καθαρότητι, ἐν πίστει, ἐν ὑπομονῇ, ἐν ἀγάπῃ...». «Να ἦσθε ενωμένοι και αγαπημένοι».

Το τέλος ήλθε με πολλούς πόνους και ταλαιπωρίες. Τα υπέμεινε όλα χωρίς γογγυσμό και με μεγάλη υπομονή. Έκανε ευλαβικά το σημείο του σταυρού και ευλογούσε όσους τον πλησίαζαν. Τις τελευταίες του ημέρες προσήλωνε το βλέμμα του με έκπληξη και θαυμασμό, κάποτε και με έκδηλη χαρά, σε πραγματικότητες που ήταν πέρα από τα όρια αυτού του κόσμου. Σημείο της επικείμενης αναχωρήσεως... Το πρόσωπό του ιλαρό, γαλήνιο, φωτεινό φανέρωνε την αγαθή μαρτυρία της συνειδήσεώς του και το στόμα του με ελάχιστες λέξεις εξέφραζε τον πόθο για το δικό του Πάσχα, δηλαδή για το δικό του πέρασμα από τον μάταιο κόσμο της γης στον αληθινό και αιώνιο κόσμο του ουρανού, στον κόσμο του πανάγαθου Θεού, «ἔνθα οὐκ ἔστι πόνος, οὐ λύπη, οὐ στεναγμός, ἀλλά ζωή ἀτελεύτητος».

Ας είναι αιωνία η μνήμη του και ας έχουμε όλοι την ευχή του.

ΤΙ ΑΝΑΦΕΡΕΙ ΕΚΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Ο καθρέφτης των υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει στη συνέχεια σημεία της Ενδιάμεσης Έκθεσης επί της έρευνας που διεξάγει στην Παροχή Ιδιωτικών Υπηρεσιών Υγείας και Συναφών Υπηρεσιών Ασφάλισης η Επιτροπή Ανταγωνισμού (Ε.Α.).

Τα γενικότερα συμπεράσματα για τις ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας, τα οποία μπορούν να εξαχθούν από την Ενδιάμεση Έκθεση, είναι ότι η δομή τους παρουσιάζει μέτριο βαθμό συγκέντρωσης, ενώ η βασική τάση που διαπιστώνεται είναι η εξαγορά ιδιωτικών κλινικών από επενδυτικά σχήματα (funds), με σημαντικότερο παράδειγμα τη συγκέντρωση σειράς ιδιωτικών κλινικών υπό τον έλεγχο των κεφαλαίων CVC την τελευταία πενταετία.

Μερίδα των συμμετεχόντων στην έρευνα της Υπηρεσί-

ας εκφράζει ανησυχίες για τις τάσεις συγκέντρωσης στην αγορά και ιδίως την παράλληλη δραστηριοποίηση μεγάλων παρόχων υπηρεσιών υγείας στην αγορά παροχής υπηρεσιών ασφάλισης υγείας (καθετοποίηση).

Πάντως, η πλειονότητα των συμμετεχόντων δεν θεωρεί καμία επιχείρηση ως «δεσπόζουσα» στην αγορά. Ωστόσο, ως ιδιαίτερο ζήτημα αναδεικνύεται η καθετοποίηση του κλάδου Υγείας με τον κλάδο Ασφάλισης Υγείας (μέσω συγκεντρώσεων ή διαφόρων πρακτικών/συμπράξεων).

Οι πάροχοι υγείας καταδεικνύουν ως βασικές πηγές στρέβλωσης του ανταγωνισμού αφενός μεν την αυξημένη συγκέντρωση στην αγορά, αφετέρου δε μηχανισμούς συγκράτησης κόστους και εξορθολογισμού του Κρατικού Προϋπολογισμού για την Υγεία, όπως τα θεσμοποιημένα ΚΕΝ του ΕΟΠΥΥ, κάτι που πρέπει να διερευνηθεί. Επίσης, η πλειονότητα των συμμετεχόντων θεωρεί ότι υφίστανται ρυθμιστικά εμπόδια εισόδου και δραστηριοποίησης στην αγορά, αλλά και παρεμβάσεις στη δραστηριότητα των παρόχων ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας από δημόσιους φορείς.

Ενδιαφέρον παρουσιάζει η παρατήρηση περί μεταστροφής των ασφαλισμένων προς τους ιδιώτες παρόχους υπηρεσιών υγείας και της ευαισθητοποίησης των ασθενών ως προς την ανάγκη πρόσβασης σε ποιοτικές υπηρεσίες υγείας. Αυτό με τη σειρά του οδήγησε σε στροφή στις ιδιωτικές υπηρεσίες ασφάλισης και αναζήτηση ικανοποιητικών ασφαλιστικών προγραμμάτων, με περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου. Από την άλλη, κάποιες πληθυσμιακές ομάδες οδηγήθηκαν σε αποκλεισμό από την πρόσβαση σε υπηρεσίες υγείας.

Ως προς τον κλάδο Ασφάλισης Υγείας, το βασικό συμπέρασμα είναι ότι ο κλάδος χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη σχετικά μεγάλου αριθμού παικτών, ενώ οι παρατηρούμενες συγκεντρώσεις είναι κυρίως οριζόντιας φύσεως (μεταξύ ανταγωνιστών) και κατά μια άποψη αντανακλούν τη γενικότερη ευρωπαϊκή τάση ανακατατάξεων στον ασφαλιστικό χώρο λόγω των υψηλών κεφαλαιακών απαιτήσεων της ενωσιακής νομοθεσίας.

Ως προς τον αντίκτυπο των συγκεντρώσεων στην αγορά, παρουσιάζεται μια μικτή εικόνα, με τις οριζόντιες συγκεντρώσεις μεταξύ ασφαλιστικών επιχειρήσεων να αξιολογούνται θετικά, αλλά να εκφράζονται ανησυχίες ως προς τη συνένωση δραστηριοτήτων στις αγορές υγείας και ασφάλισης.

Βασικές παράμετροι επιλογής ασφαλιστικού προγράμματος είναι μεταξύ άλλων το ύψος των ασφαλίστρων, το εύρος της κάλυψης, η φήμη του παρόχου, καθώς και το δίκτυο συνεργασίας με παρόχους υγείας που παρέχει. Φαίνεται ότι υπάρχει επαρκής διαφοροποίηση των ασφαλιστικών προγραμμάτων υγείας, ενώ παρατηρείται ότι οι καταναλωτές που έχουν ασφαλιστήριο υγείας με μια ασφαλιστική διατηρούν και έτερη ασφαλιστική κάλυψη από την ίδια επιχείρηση. Από τις απαντήσεις των συμμετεχόντων διαφαίνεται ότι η δεσμοποίηση προγραμμάτων ασφάλισης υγείας με άλλα ασφαλιστικά προγράμματα αποτελεί μάλλον συνήθη εμπορική πρακτική.

Από την έως τώρα έρευνα της Υπηρεσίας, οι πάροχοι υγείας φαίνεται να έχουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη από τις εταιρείες ασφάλισης. Ορισμένες ασφαλιστικές επιχειρήσεις θεωρούν ότι όμιλοι όπως οι HHG, Ιατρικό, Ευρωκλινική, Βιοϊατρική, Affida και Ιασώ αποτελούν απαραίτητους εμπορικούς συνεργάτες.

Ως προς τα δεδομένα και νέες τεχνολογίες, η βασική παραδοχή της Ενδιάμεσης Έκθεσης είναι ότι ένα κατάλληλο ρυθμιστικό πλαίσιο προσανατολισμένο στην προστασία και την πρόσβαση σε δεδομένα σχετικά με την Υγεία θα συμβάλει στην ενίσχυση του ανταγωνισμού και στην ανάπτυξη νεοφυών και υφιστάμενων επιχειρήσεων ιατρικής τεχνολογίας, με άμεσο αποτέλεσμα την αυξημένη καινοτομία και την εμπλουτισμένη ποιότητα των ιατρικών υπηρεσιών.

Από την έρευνα της Υπηρεσίας προκύπτουν επίσης τα ακόλουθα συμπεράσματα:

Οι ιδιωτικές κλινικές συλλέγουν και επεξεργάζονται οι ίδιες τα προσωπικά δεδομένα των ασθενών τους και διαβιβάζουν τα απαραίτητα στοιχεία σε ασφαλιστικούς, ιδιωτικούς και μη, και ελεγκτικούς φορείς, τηρώντας τον ΓΚΠΔ (γραπτή έγκριση των ασθενών).

Οι πάροχοι υπηρεσιών ασφάλισης υγείας συλλέγουν τα δεδομένα εκείνα που αφορούν την εκτίμηση του κινδύνου κατά τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης (ιατρικό ιστορικό και εξετάσεις) και εν συνεχεία τα δεδομένα εκείνα που αφορούν την αξιολόγηση της αποζημίωσης, ήτοι ιατρικές διαγνώσεις και δεδομένα νοσηλείας, αποτελέσματα εξετάσεων, πρακτικά χειρουργείων, τιμολόγια νοσοκομείων κ.ά. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις λαμβάνουν από τις κλινικές τα επιμέρους ιατρικά δεδομένα του εκάστοτε περιστατικού, κατά κανόνα στο βαθμό που χρειάζονται για να εκτιμηθεί εάν το περιστατικό εμπίπτει στο πεδίο της ασφαλιστικής κάλυψης και οι επιμέρους πληροφορίες αναφορικά με το κόστος νοσηλείας κ.τ.λ.

Οι συμμετέχοντες πάροχοι υπηρεσιών υγείας θεωρούν ότι για την καλύτερη παροχή των σχετικών υπηρεσιών στους ασθενείς είναι απαραίτητη η πρόσβαση παρόχων υπηρεσιών υγείας και ασφάλισης υγείας σε δεδομένα σχετικά με το ιστορικό των ασθενών, καθώς και ο πλήρης ιατρικός φάκελος ασθενών, εμπεριέχων π.χ. παθήσεις, νοσηλείες, ιατρικές εξετάσεις/αποτελέσματα εξετάσεων -εργαστηριακοί, ακτινοδιαγνωστικοί έλεγχοι-, φαρμακευτική αγωγή, με στόχο για την καλύτερη δυνατή παροχή υπη-

ρεσιών. Ωστόσο, οι πάροχοι υγείας ως επί το πλείστον δεν θεωρούν ότι η πρόσβαση σε δεδομένα προσδίδει ιδιαίτερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Επιπλέον, εκτιμάται ότι η αυξημένη πρόσβαση σε δεδομένα υγείας πολιτών από ασφαλιστικές εταιρείες υγείας μπορεί να οδηγήσει σε στρέβλωση του ανταγωνισμού και σε αύξηση της δύναμης της αγοράς συγκεκριμένων παρόχων ασφαλιστικών υπηρεσιών υγείας. Επίσης, δεν αποκλείεται η διακριτική μεταχείριση εις βάρος κατηγοριών πολιτών και σε μειωμένη πρόσβασή τους σε υπηρεσίες υγείας και ασφάλισης. Στο πλαίσιο αυτό, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η πρωτοβουλία της ΕΑΕΕ για τη δημιουργία Κώδικα Δεοντολογίας για την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα από ασφαλιστικές εταιρείες, προκειμένου να εξειδικευθούν οι γενικές αρχές και υποχρεώσεις που γεννώνται για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και να προστατευθούν οι ασφαλισμένοι καταναλωτές.

Η αξιοποίηση δεξαμενών δεδομένων (data pools) για προσωπικά ιατρικά δεδομένα από εταιρείες υγείας ή ασφάλισης κρίνεται ότι έχει τόσο θετικά όσο και αρνητικά αποτελέσματα. Η πλειοψηφία τόσο των ερωτηθέντων παρόχων υγείας όσο και των παρόχων ασφάλισης υγείας δεν έχει εντοπίσει πρακτικές μόχλευσης (leveraging) της δύναμης μιας εταιρείας σε γειτονικές αγορές μέσω της χρήσης μαζικών δεδομένων ή/και αλγορίθμων.

Τέλος, αρκετοί ερωτώμενοι πάροχοι υγείας επισημαίνουν την ανάγκη ύπαρξης μηχανισμών διευκόλυνσης της καινοτομίας, καθώς και ότι η Επιτροπή Ανταγωνισμού θα μπορούσε να συμβάλει σε αυτό με την εφαρμογή του άρθρου 37Α Ν. 3959/2011.

Παράλληλα με την έκδοση της Ενδιάμεσης Έκθεσης, η Επιτροπή Ανταγωνισμού κηρύσσει την έναρξη δημόσιας διαβούλευσης και προσκαλεί κάθε ενδιαφερόμενο να διατυπώσει τις απόψεις και τα σχόλιά του επί της Ενδιάμεσης Εκθεσης, συμμετέχοντας στη σχετική ημερίδα-τηλεδιάσκεψη που θα διοργανωθεί τον Σεπτέμβριο του 2023 ή/ και υποβάλλοντας τις παρατηρήσεις του εγγράφως, με τη μορφή υπομνήματος, στην ηλεκτρονική διεύθυνση medinsur@epant.gr έως τις 25 Αυγούστου 2023.

Τα συμπεράσματα που θα προκύψουν από τη δεύτερη δημόσια διαβούλευση θα ενσωματωθούν στην Τελική Εκθεση. Επίσης, για την προετοιμασία της τελικής έκθεσης θα γίνει συστηματική προσπάθεια από την ΕΑ για την έρευνα (ενδεχομένως μέσω δημοσκόπησης) και καταγραφή των απόψεων των καταναλωτών και των ενώσεων καταναλωτών σχετικά με τα θέματα συγκέντρωσης και ανταγωνισμού στις εξεταζόμενες αγορές, ενώ θα προχωρήσει και συνεργασία με τον Συνήγορο του Καταναλωτή για το συγκεκριμένο θέμα.

Μετά την ολοκλήρωση και επεξεργασία των στοιχείων που θα προκύψουν από τη δημόσια διαβούλευση, η Τελική Έκθεση θα δημοσιευτεί τον Δεκέμβριο του 2023.

II.2. ΖΗΤΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

35. Κατά τον Fuchs (1996) «...η υγεία είναι κατεξοχήν ζήτημα ατομικής ευθύνης και η βελτίωσή της ή όχι εξαρτάται αποκλειστικά από το άτομο». Το άτομο είναι υπεύθυνο για τις επιλογές του και συνεπώς για την υγεία του, με αποτέλεσμα να ενοχοποιείται για τις οποιεσδήποτε αρνητικές επιπτώσεις, και το κράτος δεν φέρει καμία ευθύνη για την ασφαλιστική κάλυψη των επιβλαβών συμπεριφορών του ατόμου. Τα βασικά χαρακτηριστικά της θεωρίας του Fuchs προέρχονται από τα χαρακτηριστικά του αγαθού Υγεία, δηλαδή του ανταγωνιστικού του χαρακτήρα, της αποκλειστικής χρήσης του από ένα άτομο/ασθενή που αποκλείει τη χρήση του από κάποιο άλλο, τη μη ύπαρξη εξωτερικών οικονομιών κλίμακας και τη δυνατότητα επιλογής και απόρριψής του από το άτομο/ασθενή.

36. Οι βασικοί παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση στον κλάδο Υγείας είναι τα δημογραφικά στοιχεία και η συνολική κατάσταση υγείας του πληθυσμού, οι διάφοροι παράγοντες κινδύνου και τα κρούσματα ασθενειών που επιβαρύνουν την υγεία του πληθυσμού και, προφανώς, η γενικότερη οικονομική συγκυρία και ο τουρισμός (Αλετράς, 2002). Ειδικότερα, η ζήτηση ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας εξαρτάται σημαντικά από την ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών του δημοσίου τομέα.

37. Οσον αφορά τον παράγοντα των δημογραφικών στοιχείων, ο πληθυσμός της Ελλάδας βαίνει μειούμενος από το 2011 και έπειτα, ενώ προβλέπεται μείωση σε 8.3 εκατομμύρια το 2050. Στη γήρανση του πληθυσμού, η Ελλάδα, σύμφωνα με στοιχεία του ΟΟΣΑ το 2017, είναι η τρίτη σε κατάταξη χώρα στον αναπτυγμένο κόσμο με τους περισσότερους ηλικιωμένους, με 21,7% του πληθυσμού της να είναι 65 χρόνων και άνω και το 6,8% 80 χρόνων και άνω, όταν ο μέσος όρος στον ΟΟΣΑ είναι 17,4% και 4,6% αντιστοίχως. Το 2050, στην Ελλάδα, οι άνω των 65 και οι άνω των 80 χρονών θα αντιπροσωπεύουν το 37% και 14% αντιστοίχως. Ο δείκτης γήρανσης του πληθυσμού στην Ελλάδα υπολογίζεται ότι το 2050 θα έχει αυξηθεί από το 9,3% το 2016 σε 17,8%.

38. Ο δείκτης προσδόκιμου ζωής σε χρόνια για τα παιδιά που γεννιούνται σήμερα ανέρχεται σε 81,4 χρόνια έναντι 80,7 χρόνια στον ΟΟΣΑ. Το προσδόκιμο ζωής σε άτομα ηλικίας 65 ετών είναι 20 χρόνια και εκτιμάται ότι θα παρουσιάσει αυξητική πορεία τις επόμενες δεκαετίες. Στις γυναίκες ηλικίας 65 ετών, το προσδόκιμο ζωής είναι 21,4 χρόνια με 13,6 χρόνια υγιούς διαβίωσης και 7,8 χρόνια με κάποιους περιορισμούς στην κινητικότητα, και στους

άνδρες ηλικίας 65 ετών είναι 18,6 χρόνια, με 10,5 χρόνια υγιούς διαβίωσης και 8,1 χρόνια με περιορισμούς στη δραστηριότητα. Στα 83,5 χρόνια υπολογίζεται ότι θα αυξηθεί το προσδόκιμο ζωής στην Ελλάδα έως το 2050.

39. Ενώ, λοιπόν, ο πληθυσμός της Ελλάδας μειώνεται - παράγοντας που επηρεάζει αρνητικά την ζήτηση των ιατρικών υπηρεσιών-, η προβλεπόμενη γήρανση του πληθυσμού και η αύξηση της αναλογίας του πληθυσμού τρίτης ηλικίας προς τον ενεργό πληθυσμό της χώρας αυξάνουν την ποσότητα των καταναλισκομένων υπηρεσιών υγείας, καθώς οι ηλικιωμένοι αποτελούν το τμήμα του πληθυσμού που χρειάζεται περισσότερη ιατρική φροντίδα.

40. Όσον αφορά στη συνολική κατάσταση της υγείας του πληθυσμού στην Ελλάδα και ειδικότερα στη νοσηρότητα λόγω χρόνιων παθήσεων, το ποσοστό των ενηλίκων που ζουν με διαβήτη ανέρχεται σε 4,6% έναντι του μέσου όρου 6,4% στον ΟΟΣΑ. Ακόμη, το 79,4% του πληθυσμού ηλικίας 15 ετών και άνω δηλώνει ότι έχει πολύ καλή ή καλή υγεία, το 15,0% μέτρια υγεία και το 5,6% κακή ή πολύ κακή υγεία.

41. Σημειώνεται δε ότι το προσδόκιμο ζωής στην Ελλάδα το 2020 ήταν κατά μισό περίπου έτος υψηλότερο από τον μέσο όρο της Ε.Ε., παρόλο που μειώθηκε προσωρινά κατά έξι μήνες μεταξύ του 2019 και του 2020 εξαιτίας των θανάτων λόγω της νόσου COVID-19. Οι κύριες αιτίες θανάτου το 2018 ήταν η ισχαιμική καρδιοπάθεια, το εγκεφαλικό επεισόδιο και ο καρκίνος του πνεύμονα. Πριν από την πανδημία, μεγάλο μέρος του πληθυσμού αντιλαμβανόταν ως καλή την κατάσταση της υγείας του, αλλά οι Έλληνες ενήλικοι ανέφεραν μεγαλύτερη ψυχολογική δυσφορία σε σύγκριση τον μέσο όρο της Ε.Ε.

42. Όσον αφορά στους παράγοντες κινδύνου που απειλούν την υγεία, το 27,3% του πληθυσμού ηλικίας 15 και άνω στην Ελλάδα καπνίζει καπνικά προϊόντα σε καθημερινή βάση και καταναλώνει κατά μέσο όρο 6,5 λίτρα αλκοόλ το χρόνο, έναντι 18% και 8,9 λίτρα στον ΟΟΣΑ. Το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας 15 και άνω στην Ελλάδα που είναι υπέρβαρο, δηλαδή έχει Δείκτη Μάζας Σώματος ίσο ή πάνω από 25, ανέρχεται σε 55% έναντι 55,6% στον ΟΟΣΑ. Περαιτέρω, στοιχεία για την παχυσαρκία σε παιδιά 5-9 ετών δείχνουν ότι στην Ελλάδα το 41% είναι υπέρβαρα, ποσοστό που κατατάσσει τη χώρα μας στην 4η χειρότερη θέση

στις χώρες του ΟΟΣΑ. Τέλος, οι θάνατοι ανά 100 χιλιάδες άτομα λόγω ρύπανσης της ατμόσφαιρας (εντός και εκτός οικίας) ανέρχονται σε 76,7 στην Ελλάδα έναντι 39,6 στον ΟΟΣΑ.

43. Γενικά, σύμφωνα με τη μελέτη του ΟΟΣΑ, οι δείκτες υγείας του πληθυσμού της Ελλάδας φαίνεται να είναι κοντά στον μέσο όρο των αναπτυγμένων χωρών του κόσμου, αλλά οι παράγοντες κινδύνου που δύναται να επηρεάσουν τη ζήτηση για υπηρεσίες υγείας είναι μάλλον αυξημένοι στην Ελλάδα, κυρίως λόγω καπνίσματος και ατμοσφαιρικής ρύπανσης, ενώ η κατανάλωση αλκοόλ και η παχυσαρκία εμφανίζονται σε σχετικώς χαμηλό επίπεδο, που ίσως είναι, όμως, πλασματικό, μιας και η κατανάλωση αλκοόλ υποεκτιμάται και η παχυσαρκία εκτιμάται κατά δήλωση των ερωτηθέντων.

44. Η ζήτηση ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας εξαρτάται από την ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών του δημόσιου τομέα. Σε σχετικές εγχώριες μετρήσεις αλλά και σε μελέτες του Παρατηρητηρίου Μεταρρυθμίσεων στην Υγεία καταγράφεται χαμηλή ικανοποίηση τόσο για τον γενικό πληθυσμό όσο και για τους χρήστες των υπηρεσιών υγείας, γεγονός που υποδηλώνει ότι η συγκεκριμένη γνώμη δεν οφείλεται σε στερεότυπα και προκαταλήψεις, αλλά επιβεβαιώνεται και κατά την επαφή των πολιτών με το δημόσιο σύστημα υγείας. Αντίστοιχα, σε πολλές σχετικές διεθνείς κατατάξεις η Ελλάδα καταλαμβάνει χαμηλή θέση στα ποσοστά ικανοποίησης και ανταπόκρισης στις προσδοκίες των πολιτών του Εθνικού Συστήματος Υγείας. Συνεπώς, και λόγω του γεγονότος ότι η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών του δημόσιου τομέα είναι χαμηλή, αναμένεται ότι η ζήτηση ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας ενισχύεται. Σε αυτό συμβάλλει και το γεγονός ότι, σύμφωνα με μελέτη του ΟΟΣΑ, οι δαπάνες για την Υγεία στην Ελλάδα είναι χαμηλότερες του ευρωπαϊκού μέσου όρου

45. Αξίζει εδώ να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με την οικονομική θεωρία, ο ανταγωνισμός μεταξύ των παρόχων υπηρεσιών υγείας αυξάνει την ποιότητα και βελτιώνει το πλεόνασμα των καταναλωτών όταν η τιμή των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι ρυθμισμένη (αφορά τιμή μεγαλύτερη του οριακού κόστους), ωστόσο η επίδραση της εν λόγω ρύθμισης στην κοινωνική ευημερία (πλεόνασμα καταναλωτών και παραγωγών) είναι διφορούμενη. Όταν οι πάροχοι υπηρεσιών υγείας επιλέγουν ως στρατηγικές μεταβλητές τόσο την τιμή όσο και την ποιότητα του αγαθού Υγείας (ιατροφαρμακευτική περίθαλψη), τότε ένα μεγάλο μέρος εμπειρικών ερευνών δείχνει ότι η ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας υγείας είναι υψηλότερη όσο υψηλότερος είναι ο βαθμός ανταγωνισμού στην αγορά/κλάδο Υγείας. Ωστόσο, σε σχέση με τις ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας, το αποτέλεσμα των εμπειρικών ερευνών διαφέρει από έρευνα σε έρευνα (Gaynor, 2006).

46. Το 2019 η συνολική δαπάνη της Ελλάδας για την υγεία ανήλθε στο 7,8% του ΑΕΠ, σε σύγκριση με 9,9% στην Ε.Ε., αντιστοιχώντας σε κατά κεφαλήν δαπάνες €1.60346 έναντι €3.523 στην Ε.Ε. Η συνολική δαπάνη υγείας στην Ελλάδα για το 2020 σημείωσε αύξηση, διαμορφούμενη στο 9,5% του ΑΕΠ (έναντι 10,9% κατά μέσο όρο στην Ε.Ε.) και κατατάσσει τη χώρα στη 12η θέση μεταξύ των χωρών της Ε.Ε.-27. Αντιστοίχως, η κατά κεφαλήν δαπάνη υγείας στην Ελλάδα το 2020 ανήλθε σε €1.731 όταν η αντίστοιχη των χωρών Ε.Ε.-27 είναι €3.159. Επισημαίνεται, επίσης, ότι η φαρμακευτική δαπάνη, συνταγογραφημένη ή μη, εκτός αυτής που χορηγείται στα νοσοκομεία, έχει μειωθεί από το 2011 έως το 2019 (από 2,8% ΑΕΠ σε 2,3% ΑΕΠ) και αυξηθεί κατά το 2020 στο μέγιστο της τελευταίας δεκαετίας (2,9% ΑΕΠ).

47. Το ποσοστό των συνολικών δαπανών που καλύπτεται από το Δημόσιο ανήλθε σχεδόν στο 60% το 2019. Οι δημόσιες τρέχουσες δαπάνες υγείας, αν και με ανοδική τάση τα τελευταία έτη (4,8% του ΑΕΠ το 2018, 5,0% του ΑΕΠ το 2019), διαμορφώνονται στο 5,9% του ΑΕΠ το 2020 έναντι του πολύ υψηλότερου 6,6% του ΑΕΠ το 2010, γεγονός που κατατάσσει την Ελλάδα στη 16η θέση των χωρών της Ε.Ε.-27 για το 2020 και δύναται να επηρεάσει την παροχή αξιόπιστης και ποιοτικής ιατρικής και νοσοκομειακής φροντίδας στον πληθυσμό, και ιδίως σε εκείνους που δεν έχουν τις εναλλακτικές της προσφυγής σε ιδιώτες παρόχους. Σημειώνεται επιπλέον ότι οι συνολικές επενδύσεις που γίνονται για υποδομές και εξοπλισμό στον τομέα της Υγείας στην Ελλάδα ήταν για το 2020 κάτω του 0,20% του ΑΕΠ, οι οποίες είναι στο χαμηλότερο επίπεδο (24η θέση) των χωρών της Ε.Ε.-27, παρόλο που ο δημόσιος τομέας ιδίως έχει τεράστιες ανάγκες εκσυγχρονισμού των νοσοκομειακών υποδομών.

48. Ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των συνολικών δαπανών (35% το 2019) καλύπτεται απευθείας από τα νοικοκυριά, κυρίως με τη μορφή συμμετοχής για φάρμακα και άμεσων πληρωμών για υπηρεσίες που δεν περιλαμβάνονται στη δέσμη των χρηματοδοτούμενων από το Δημόσιο παροχών, επισκέψεις σε ιδιώτες ειδικούς ιατρούς κ.λπ. Το 2019, η Ελλάδα ήταν η τρίτη χώρα στην Ε.Ε. σε επίπεδο άμεσων ιδιωτικών πληρωμών ως ποσοστού των δαπανών για την Υγεία (35%, έναντι μέσου όρου 15,4 % στην Ε.Ε.). Την κυριότερη πηγή ιδιωτικής δαπάνης συνιστούν τα φάρμακα, τα οποία το 2019 αντιπροσώπευαν ~36% των άμεσων ιδιωτικών δαπανών. Σημαντικές πηγές ιδιωτικών δαπανών για την Υγεία είναι η ενδονοσοκομειακή περίθαλψη (~30% των άμεσων ιδιωτικών δαπανών το 2019) και οι οδοντιατρικές υπηρεσίες. Η προαιρετική ασφάλιση υγείας αντιπροσώπευε μόνον 5% των συνολικών δαπανών για την Υγεία.

49. Η μεγάλη εξάρτηση από τις άμεσες ιδιωτικές πληρωμές για ιατρικές δαπάνες στην Ελλάδα σημαίνει ότι ένα μεγάλο ποσοστό των νοικοκυριών αντιμετωπίζει «καταστροφικές δαπάνες» για την Υγεία, δηλ. άμεσες πληρωμές που ξεπερνούν το 40% των συνολικών δαπανών ενός νοικοκυριού, αφού αφαιρεθούν οι δαπάνες κάλυψης βασικών αναγκών (δηλ. για διατροφή, στέγαση και λογαριασμούς υπηρεσιών κοινής ωφέλειας). Πάνω από το ήμισυ του συνόλου των καταστροφικών δαπανών στην Ελλάδα καταβάλλονται από το φτωχότερο 20% των νοικοκυριών.

50. Συναφώς, η ζήτηση ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας εξαρτάται από την οικονομική δυνατότητα του ατόμου και από την κατάσταση της εθνικής οικονομίας και ευημερίας. Το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών, σε συνδυασμό με τις τιμές των ιδιωτικών υπηρεσιών, επηρεάζει τη ζήτηση και ανάλογα την κατευθύνει προς τον ιδιωτικό ή προς τον δημόσιο τομέα. Σημαντική είναι και η επίδραση της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας, η οποία παραμένει χαμηλή, αλλά και η ένταση των άλλων παραμέτρων που επηρεάζουν τη ζήτηση, όπως το εισόδημα των καταναλωτών και οι τιμές των υποκατάστατων (δημόσιων) υπηρεσιών υγείας. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι στον κλάδο παροχής υπηρεσιών υγείας εμφανίζεται και προκλητή ζήτηση (induced demand). Ως προκλητή ζήτηση ονομάζεται η αγορά υπηρεσιών υγείας που προκαλεί ο επαγγελματίας υγείας (π.χ. γιατρός) στον ασθενή με σκοπό τη δική του ευημερία και όχι απαραίτητα του ασθενούς, εκμεταλλευόμενος την ασύμμετρη πληροφόρηση που υπάρχει μεταξύ του κατόχου των γνώσεων όσον αφορά το αγαθό της Υγείας σε σύγκριση με τις γνώσεις του ασθενούς. Ο γιατρός παρακινεί τον ασθενή να αγοράσει υπηρεσίες υγείας που δεν είναι αναγκαίες για τη διάγνωση και τη θεραπεία της ασθένειας ή προκαλεί αύξηση της συχνότητας των επισκέψεων του ασθενούς με απώτερο σκοπό οικονομικό κέρδος. Ο ασθενής, από άγνοια και ενδιαφέρον για την υγεία του αλλά και από εμπιστοσύνη προς τον επαγγελματία υγείας, τις περισσότερες φορές ακολουθεί τις ιατρικές οδηγίες που του δίνονται χωρίς πάντα να του είναι απαραίτητες.

51. Ειδικότερα, από τη μία, η οικονομική ύφεση, η μείωση των εισοδημάτων, η αύξηση της ανεργίας και η απώλεια ασφάλισης υγείας έχει ως αποτέλεσμα τη μη ικανοποίηση των εξόδων για την ιδιωτική υγεία και περίθαλψη και, εν τέλει, την αύξηση της νοσηρότητας και της θνησιμότητας. Ως αποτέλεσμα αυτού, μειώνεται η ζήτηση του ιδιωτικού

τομέα υγείας, ενώ αυξάνεται η ζήτηση του δημόσιου συστήματος υγείας, με αποτέλεσμα το ήδη επιβαρυμένο σύστημα υγείας να δέχεται ακόμα μεγαλύτερες πιέσεις και τα ασφαλιστικά ταμεία να οδηγούνται σε δυσχέρεια. Ωστόσο, από την άλλη, η αδυναμία του ΕΣΥ να καλύψει τις ανάγκες των ασθενών έχει στρέψει μεγάλη μερίδα αυτών στους ιδιωτικούς φορείς υγείας, οι οποίοι τους παρέχουν εξειδικευμένη και ανθρωποκεντρική φροντίδα διατηρώντας ένα άριστο επίπεδο παροχής υπηρεσιών, ενώ ελαχιστοποιούνται οι γραφειοκρατικές διαδικασίες και παρατηρείται αυξημένη ευελιξία και ταχύτερη προσαρμογή στις αξιώσεις των ατόμων/ασθενών.

52. Η τεχνολογία διαδραματίζει επίσης σημαντικό ρόλο στη ζήτηση ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας. Για την ορθή λειτουργία των μονάδων υγείας ζωτικής σημασίας είναι η ύπαρξη σύγχρονου εξοπλισμού και η υψηλή διαγνωστική τεχνολογία. Η παροχή υψηλής τεχνολογίας προσφέρει ταχύτερη, ευκολότερη και εγκυρότερη παροχή υγείας από τις ιδιωτικές μονάδες υγείας, σε αντίθεση με τα δημόσια θεραπευτήρια που τείνουν να παρουσιάζουν ελλείψεις σε διαγνωστικό και ιατρικό εξοπλισμό, σε κτιριακή υποδομή, σε επάρκεια κλινών και ιατρικού/νοσηλευτικού προσωπικού.

53. Ο κατακερματισμός των παροχών και της κάλυψης, οι μη αποδοτικές δημόσιες συμβάσεις, οι υπέρμετρες φαρμακευτικές δαπάνες και η ανεπαρκής πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας έχουν επιφέρει σημαντικές επιπτώσεις στη λειτουργία και την οργάνωση του δημόσιου τομέα, με αποτέλεσμα οι ιδιωτικές δαπάνες για την υγεία να είναι πολύ υψηλότερες. Το επίπεδο παροχής υπηρεσιών των δημόσιων νοσηλευτικών υπηρεσιών υπονομεύεται από την ανεπαρκή χρηματοδότηση και από την έλλειψη της διαθεσιμότητας των ιατρών, καθώς πολλοί ιατροί που εργάζονται στον ιδιωτικό τομέα είναι απρόθυμοι να συμβληθούν, παρά το γεγονός ότι φθάνουν το ανώτατο όριο της δυναμικότητας. Η αδυναμία του εθνικού συστήματος υγείας να καλύψει τις ανάγκες του πληθυσμού έχει στρέψει μεγάλη μερίδα των χρηστών στους ιδιωτικούς φορείς υγείας, οι οποίοι τους παρέχουν εξειδικευμένη και ανθρωποκεντρική φροντίδα διατηρώντας ένα άριστο επίπεδο παροχής υπηρεσιών. Επιπροσθέτως, ελαχιστοποιούνται οι γραφειοκρατικές διαδικασίες στο σύστημα υγείας και παρατηρείται αυξημένη ευελιξία και ταχύτερη προσαρμογή στις αξιώσεις των καταναλωτών.

54. Συνήθως το φαινόμενο της προκλητής ζήτησης εμφανίζεται σε συστήματα υγείας όπου ο γιατρός αμείβεται κατά πράξη ή κατά παραπομπή, και γίνεται εντονότερο σε περιπτώσεις που το κόστος καλύπτεται από ασφαλιστικούς φορείς. Σημαντικός παράγοντας είναι και η άμεση ή έμμεση διαφήμιση ιατρικών προϊόντων και υπηρεσιών του ιδιωτικού τομέα, προκειμένου να αυξηθεί η κερδοφορία των ιατρικών και φαρμακευτικών επιχειρήσεων. Η μελέτη του φαινομένου έχει οδηγήσει στη διαπίστωση θετικής συσχέτισης ανάμεσα στον αριθμό των γιατρών και την κατανάλωση ιατρικών υπηρεσιών, δηλαδή παρατηρείται ότι η αύξηση των γιατρών κατά 10% επιφέρει αύξηση της κατανάλωσης ιατρικών υπηρεσιών κατά 1%, ενώ στην περίπτωση των χειρουργών, η αντίστοιχη αύξηση των εγχειρήσεων είναι 3%.

55. Για την αντιμετώπιση του προβλήματος της προκλητής ζήτησης, το ελληνικό κράτος έλαβε μέτρα από το 2012 περιορίζοντας τον αριθμό των καλυπτόμενων από τον ΕΟΠΥΥ επισκέψεων ανά ιατρό, τον αριθμό παραπεμπτικών για διαγνωστικές και εργαστηριακές εξετάσεις και των συνταγογραφήσεων (όριο δαπάνης). Ωστόσο, σύμφωνα με μελέτη του ΟΟΣΑ, τα μέτρα ενδέχεται παράλληλα να έχουν ως αποτέλεσμα τη μείωση της προσβασιμότητας των ασθενών στο δημόσιο σύστημα υγείας. Ως εκ τούτου, σε ορισμένες περιπτώσεις οι ασθενείς είτε καθυστερούν την αναζήτηση περίθαλψης είτε καλύπτουν τη δαπάνη απευθείας με άμεση πληρωμή.

II.3. ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ - ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

56. Οι φορείς παροχής υπηρεσιών υγείας διακρίνονται: α) σε Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου (ΝΠΔΔ), στα οποία περιλαμβάνονται τα δημόσια γενικά και πανεπιστημιακά νοσοκομεία που είναι ενταγμένα στο ΕΣΥ, καθώς και τα στρατιωτικά νοσοκομεία, β) σε Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου (ΝΠΔΔ) με ειδικό νομικό καθεστώς, τα οποία περιλαμβάνουν δημόσια νοσοκομεία που είναι ενταγμένα στο ΕΣΥ αλλά δεν εποπτεύονται από το υπουργείο Υγείας, γ) σε ιδιωτικές κλινικές, ήτοι Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου (ΝΠΙΔ) με κερδοσκοπικό χαρακτήρα που αποτελούν υγειονομικές μονάδες όπου παρέχονται υπηρεσίες υγείας και νοσηλείας και δ) σε άλλα Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου (ΝΠΙΔ), στα οποία περιλαμβάνονται ιδιωτικές μονάδες υγείας που υπάγονται στην εποπτεία του Δημοσίου (π.χ. ιδιωτικές κλινικές μη κερδοσκοπικές, κέντρα αποκατάστασης και αποθεραπείας).

57. Οι ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας διακρίνονται: α) στα ιδιωτικά διαγνωστικά κέντρα και πολυϊατρεία που παρέχουν Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας και β) στις κλινικές που παρέχουν Δευτεροβάθμια Φροντίδα Υγείας. Οι ιδιωτικές κλινικές, όπως και τα δημόσια νοσοκομεία, διακρίνονται σε Γενικές, Μικτές και Ειδικές. Γενικές θεωρούνται όσες διαθέτουν οπωσδήποτε παθολογικό τμήμα και τμήμα Γενικής Χειρουργικής. Μικτές είναι όσες διαθέτουν τμήματα νοσηλείας με περισσότερες από δύο ειδικότητες αμιγώς παθολογικού ή αμιγώς χειρουργικού τομέα και οπωσδή-

Θεραπευτήρια ανά νομικό καθεστώς και κατηγορία για τα έτη 2016-2019

Έτος	ΝΠΙΔ	ΝΔΠΠ	Ιδιωτικές Κλινικές	Σύνολο	Γενικά	Ειδικά	Μικτά
2016	5	124	151	280	173	96	11
2017	5	125	147	277	174	92	11
2018	4	123	144	271	171	86	14
2019	4	124	141	269	170	86	13

Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ.

Μέγεθος εγχώριας αγοράς ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας σε εκατ. € (2012-2021)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	ΜΕΡΜ 2012-2021
Διαγνωστικά Κέντρα	372	309	311	326	330	327	348	362	390	476	2,8%
Γενικές Κλινικές	914	726	758	794	977	805	841	895	893	1020	1,2%
Κέντρα Αποκατάστασης και Αποθεραπείας	104	90	73	60	59	61	65	75	71	76	-3,4%
Ψυχιατρικές Κλινικές	87	67	57	51	49	53	53	56	54	51	-5,8%
Μαιευτικές Κλινικές	201	173	186	193	203	202	210	219	228	241	2,0%
ΣΥΝΟΛΟ	**1.678**	**1.365**	**1.385**	**1.424**	**1.440**	**1.448**	**1.517**	**1.607**	**1.636**	**1.864**	**1,2%**

Πηγή: Στόχασις «Ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας» (2022).

ποτε τμήμα της βασικής ειδικότητας των τομέων αυτών, δηλαδή παθολογικό τμήμα ή τμήμα Γενικής Χειρουργικής. Ειδικές είναι όσες διαθέτουν τμήματα νοσηλείας αποκλειστικά μίας (1) ειδικότητας.

II.3.2 ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΛΑΔΟΥ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

61. Το συνολικό μέγεθος του κλάδου των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας σε όρους αξίας εκτιμάται σε €1.864 εκατ. το 2021, παρουσιάζοντας αύξηση 15,3% από το 2020 και με τον Μέσο Ετήσιο Ρυθμό Μεταβολής (ΜΕΡΜ) να διαμορφώνεται σε 4,0% την περίοδο 2014-2021. Σημειώνεται ο επίσης θετικός ΜΕΡΜ 1,2% τη χρονική περίοδο 2013-2021.

1. ΠΡΩΤΟΒΑΘΜΙΑ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΥΓΕΙΑΣ

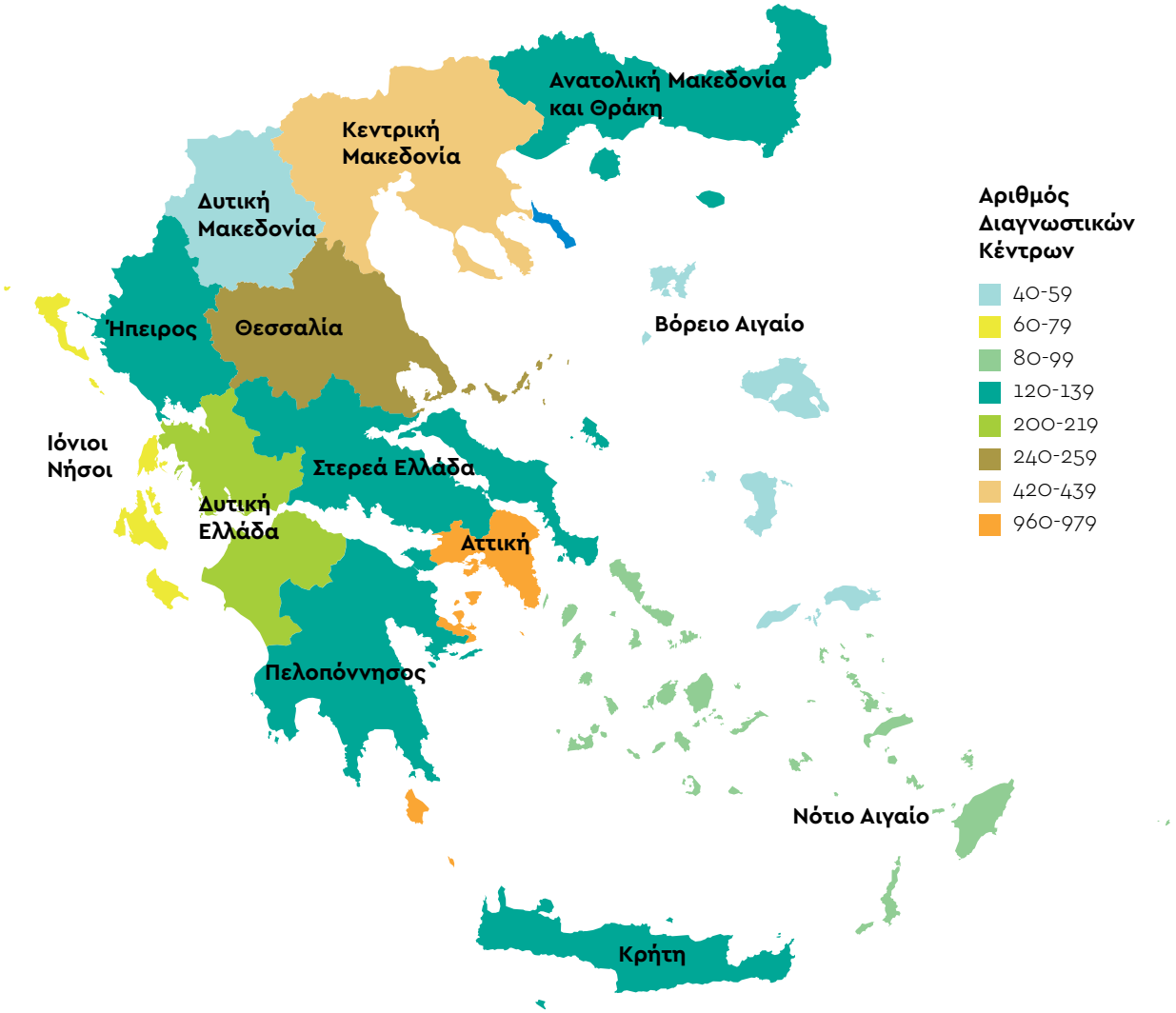
62. Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛ.ΣΤΑΤ. (στοιχεία 2019), η παροχή ιδιωτικών υπηρεσιών Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας γίνεται από 2.766 ιδιωτικά διαγνωστικά κέντρα,

Ιδιωτικές μονάδες παροχής Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας ανά Περιφέρεια για το 2019

Περιφέρεια	Διαγνωστικά Κέντρα	Ποσοστιαία κατανομή	Πολυϊατρεία	Ποσοστιαία κατανομή
Αττική	979	35,4%	160	78,8%
Κεντρική Μακεδονία	432	15,6%	22	10,4%
Κρήτη	131	4,7%	7	3,3%
Δυτική Ελλάδα	203	7,3%	5	2,4%
Πελοπόννησος	135	4,9%	5	2,4%
Στερεά Ελλάδα	121	4,4%	3	1,4%
Νότιο Αιγαίο	86	3,1%	3	1,4%
Θεσσαλία	255	9,2%	2	0,9%
Ήπειρος	126	4,6%	2	0,9%
Ιόνιοι Νήσοι	60	2,2%	1	0,5%
Βόρειο Αιγαίο	58	2,1%	1	0,5%
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	137	5,0%	-	0%
Δυτική Μακεδονία	43	1,6%	-	0%
ΣΥΝΟΛΟ	**2.733**	**100%**	**211**	**100%**

Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ.

Διαγνωστικά Κέντρα ανά Περιφέρεια της χώρας



νομικής μορφής Α.Ε. και ΕΠΕ, και από 211 πολυϊατρεία. Όσον αφορά στην ποσοστιαία κατανομή των ιδιωτικών διαγνωστικών κέντρων στις 13 περιφέρειες της χώρας κατά το έτος 2019, τα περισσότερα (35,4%) βρίσκονταν στην Περιφέρεια της Αττικής, με δεύτερη σε ποσοστό την Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας (15,6%) και τρίτη τη Θεσσαλία (9,2%).

63. Η γεωγραφική κατανομή των πολυϊατρείων και των διαγνωστικών του ανωτέρω Πίνακα παρουσιάζεται στη συνέχεια με τη μορφή χάρτη.

64. Το συνολικό μέγεθος της αγοράς των διαγνωστικών κέντρων σε αξία υπολογίζεται σε €476 εκατ. το 2021, παρουσιάζοντας αύξηση 24,3% σε σχέση με το 2020 και ΜΕΡΜ 2,8% την περίοδο 2013-2021.

2. ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΥΓΕΙΑΣ

65. Η αξία του εγχώριου κλάδου της ιδιωτικής Δευτεροβάθμιας Φροντίδας Υγείας ανήλθε το 2021 συνολικά σε περίπου €1.368 εκατ. Όσον αφορά τις γενικές κλινικές, διαμορφώθηκε σε €1.020 εκατ. παρουσιάζοντας αύξηση 15,8% σε σχέση με το 2020 και με ΜΕΡΜ 1,2% τη χρονική περίοδο 2013-2021. Όσον αφορά τις μαιευτικές κλινικές, η συνολική αξία των παρεχόμενων ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας υπολογίζεται σε €241 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση 5,7% σε σχέση με το 2020 και με ΜΕΡΜ 2% τη χρονική περίοδο 2013-2021. Όσον αφορά τις ψυχιατρικές κλινικές, η αντίστοιχη αξία υπολογίζεται σε €51 εκατ. το 2021, παρουσιάζοντας μείωση 5,6% σε σχέση με το 2020 και με ΜΕΡΜ -5,8% τη χρονική περίοδο 2013-2021. Τέλος, όσον αφορά τα κέντρα αποκατάστασης και αποθεραπείας, η αξία των παρεχόμενων ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας υπολογίζεται σε €76 εκατ. το 2021, παρουσιάζοντας αύξηση 7% σε σχέση με το 2020 και με ΜΕΡΜ -3,4% τη χρονική περίοδο 2013-2021.

INTERAMERICAN

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.

www.interamerican.gr

Η Interamerican είναι μέλος της **achmea**

Έρευνα ΕΑΕΕ
Κερδίζει έδαφος η ασφάλιση Αστικής Ευθύνης

Αύξηση 8,5% κατέγραψε ο αριθμός συμβολαίων Αστικής Ευθύνης το 2022 σε σύγκριση με το 2021, σύμφωνα με τη σχετική έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ). Το πλήθος συμβολαίων Αστικής Ευθύνης το 2022 ανήλθε στις 197.104 έναντι 182.595 το 2021. Αύξηση σημείωσε και το πλήθος ζημιών στις 6.913 έναντι 6.115 ζημιών το 2021, ενώ μείωση κατέγραψαν οι πληρωθείσες αποζημιώσεις στα 2.401.819 ευρώ έναντι 3.219.311 ευρώ τον προηγούμενο χρόνο.

Συνολικά, δηλώθηκαν περίπου 197 χιλιάδες συμβόλαια σε ισχύ εντός του έτους. Για τα παραπάνω συμβόλαια δηλώθηκαν 6,9 χιλιάδες ζημιές, πληρώθηκαν 2,4 εκατ. € και σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 12,5 εκατ. €.

Όπως επισημαίνεται, η συγκεκριμένη καταγραφή του έτους 2022 αφορά την αποτύπωση των δηλωθεισών ζημιών, των καταβολών αποζημίωσης και της εκτίμησης του αποθέματος εκκρεμών ζημιών, σύμφωνα με τη διαθέσιμη πληροφόρηση των συμμετεχουσών ασφαλιστικών επιχειρήσεων κατά την 31η/12/2022. Με βάση τη στατιστική επεξεργασία των αποζημιώσεων παρελθόντων ετών προκύπτει ότι οι αποζημιώσεις στο τέλος του επόμενου έτους από το έτος έκδοσης εξελίσσονται κατά μέσο όρο με συντελεστή 2,11 σε σχέση με τα μεγέθη στη λήξη του έτους αναφοράς και με συντελεστή 4,45 στο 7ο έτος.

ΠΛΗΘΟΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΑΝΑ ΕΙΔΟΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑ ΟΡΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ

Η έρευνα έχει συμπεριλάβει το ερωτηματολόγιο στο οποίο καταγράφεται η ανάλυση του πλήθους ασφαλιστηρίων

ΠΙΝΑΚΑΣ 1: Συγκεντρωτικά στοιχεία έρευνας ΕΑΕΕ

	2022	2021
Πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων	197.104	182.595
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών εντός του έτους για τα ανωτέρω συμβόλαια	6.913	6.115
Πληρωθείσες αποζημιώσεις εντός του έτους για τις ανωτέρω ζημιές (€)	2.401.819	3.219.311
Απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων στο τέλος του έτους για τις ανωτέρω ζημιές (€)	12.474.888	15.937.289

ΠΙΝΑΚΑΣ 2: Ανάλυση καλύψεων Γενικής Αστικής Ευθύνης

2022	Κατασκευαστών	Ξενοδόχων	Βιομηχανικοί κίνδυνοι	Εμπορικοί κίνδυνοι	Λοιπές καλύψεις	Σύνολο Γενικής αστικής ευθύνης
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	12.393	19.137	7.293	17.502	53.128	109.453
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	117	939	292	388	2.315	4.051
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	50.125	37.379	89.846	172.456	677.253	1.027.059
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	255.681	1.193.137	1.625.944	619.522	2.535.364	6.229.648
Ποσοστιαία κατανομή 2022						
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	11,3%	17,5%	6,7%	16,0%	48,5%	100%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	2,9%	23,2%	7,2%	9,6%	57,1%	100%
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	4,9%	3,6%	8,8%	16,8%	65,9%	100%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	4,1%	19,2%	26,1%	9,9%	40,7%	100%
Ποσοστιαία κατανομή 2021						
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	8,8%	18,3%	6,9%	-	66,0%	100%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	2,9%	37,0%	16,1%	-	44,0%	100%
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	3,1%	3,7%	67,0%	-	26,2%	100%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	16,0%	8,0%	51,8%	-	24,2%	100%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3: Ανάλυση καλύψεων Ευθύνης Προϊόντος

	Ευθύνη Προϊόντος			
2022	Φαρμακευτικά / Χημικά	Τρόφιμα	Λοιπές Κατηγορίες	Σύνολο
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	8	288	3.371	3.667
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	0	85	258	343
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	0	9.206	78.353	87.559
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	0	76.400	1.258.479	1.334.879
Ποσοστιαία κατανομή 2022				
Πλήθος συμβολαίων σε ισχύ	0,2%	7,9%	91,9%	100%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	0,0%	24,8%	75,2%	100%
Ποσά πληρωθεισών ζημιών (€)	0,0%	10,5%	89,5%	100%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών (€)	0,0%	5,7%	94,3%	100%

ΠΙΝΑΚΑΣ 4: Κατανομή παραγωγής ανά κανάλι διαμεσολάβησης -Επαγγελματική ευθύνη 2022 (%)

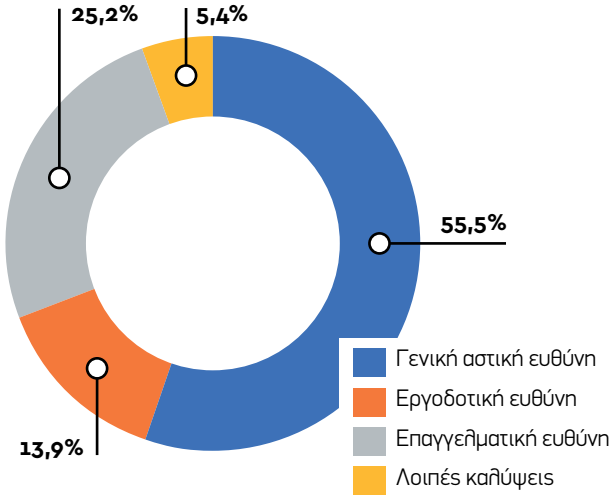
Καλύψεις	Δίκτυα & πράκτορες (αποκλειστική συνεργασία)	Πράκτορες (μη αποκλειστική συνεργασία)	Μεσίτες ασφαλίσεων	Συνεργασία με τράπεζες (bancassurance)	Απευθείας πωλήσεις	Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας	Σύνολο
Ιατροί	16,4%	62,3%	18,4%	1,8%	1,0%	0,1%	100%
Διαμεσολαβούντες	20,8%	31,6%	1,8%	7,4%	37,9%	0,5%	100%
Αρχιτέκτονες-μηχανικοί	33,2%	43,2%	23,1%	0,1%	0,3%	0,1%	100%
Δικηγόροι	57,4%	19,3%	20,2%	0,5%	2,5%	0,1%	100%
Λογιστές	50,4%	48,9%	0,3%	0,01%	0,4%	0,03%	100%
Λοιπά επαγγέλματα	32,8%	18,5%	35,8%	6,3%	6,3%	0,3%	100%
Σύνολο	27,0%	41,8%	22,9%	3,4%	4,7%	0,2%	100%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5: Συγκεντρωτικά στοιχεία ποσών αποζημιώσεων (€)

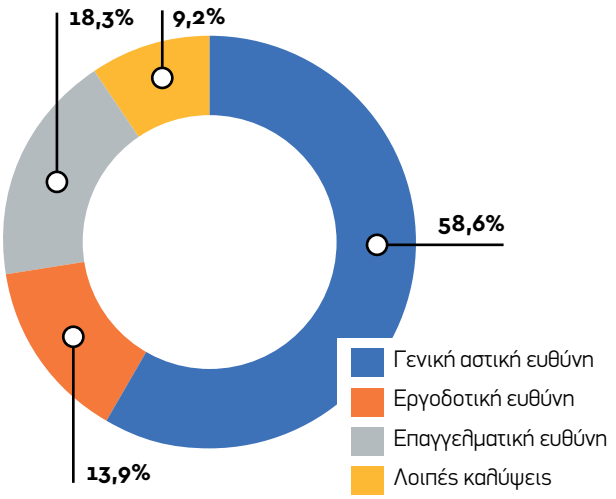
Έτος έκδοσης	Σύνολο ζημιών (€) (Συσσωρευθείσες πληρωθείσες & εκκρεμείς)	Συσσωρευθείσες πληρωθείσες αποζημιώσεις (€)	Επανεκτίμηση συνόλου ζημιών (€)	Εκτίμηση εκκρεμών ζημιών (€)	Ποσοστό εκκρεμότητας
	α	β	γ	(γ - β)	(γ - β) / γ
2015	31.042.763	13.696.615	31.042.763	17.346.148	55,9%
2016	27.070.415	10.210.160	28.507.656	18.297.496	64,2%
2017	23.944.413	8.872.654	29.185.035	20.312.381	69,6%
2018	26.971.925	9.951.234	37.093.405	27.142.170	73,2%
2019	20.066.831	5.192.161	30.053.482	24.861.322	82,7%
2020	16.749.786	3.163.817	27.931.320	24.767.504	88,7%
2021	15.640.398	2.513.233	32.903.120	30.389.887	92,4%
2022	7.356.238	699.897	32.001.258	31.301.361	97,8%

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

ΓΡΑΦΗΜΑ 1: Κατανομή πλήθους συμβολαίων (%)



ΓΡΑΦΗΜΑ 2: Κατανομή πλήθους δηλωθεισών ζημιών (%)



συμβολαίων ανά είδος ευθύνης και ανά όριο κάλυψης.

Συγκεκριμένα υπολογίζεται η κατανομή των συμβολαίων που εμπίπτουν σε συγκεκριμένη κάλυψη, εντός των ορίων κάλυψης, στις προκαθορισμένες ομάδες: 0 € - 200.000 €, 200.001 € - 500.000 €, 500.001 € - 1.000.000 €, 1.000.001 € - 3.000.000 €, 3.000.001 € - 5.000.000 €, άνω των 5.000.000 €. Τα όρια αναφέρονται κατά γεγονός (ομαδικά).

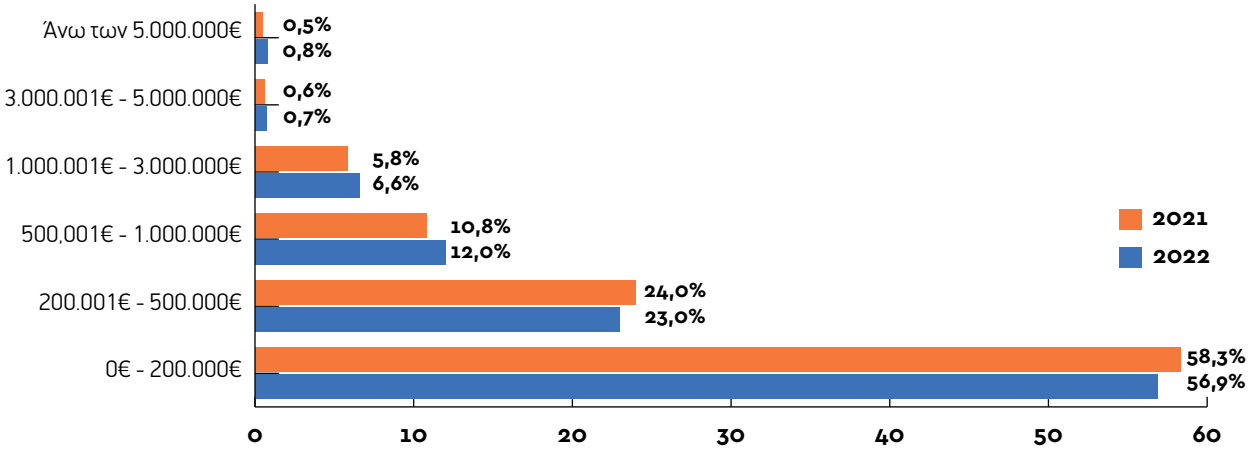
ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

Κυρίαρχη μορφή διαμεσολάβησης για το σύνολο των καλύψεων Αστικής Ευθύνης, σύμφωνα με τις απαντήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών που συμμετείχαν στην έρευνα, ήταν οι μεσίτες ασφαλίσεων (30,9% του συνόλου της παραγωγής ασφαλίστρων του κλάδου), ακολουθούμενη από την αποκλειστική συνεργασία με δίκτυα και πράκτορες (28,6% αντίστοιχα).

Όπως τονίζεται, στην έρευνα περιλαμβάνονται τα στοιχεία 23 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το 97,5% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων των καλύψεων Αστικής Ευθύνης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Η παρούσα αναφορά καταγράφει αθροιστικά τις απαντήσεις τους για το 2022 με βάση την πληροφόρηση που ήταν διαθέσιμη στις 31/12/2022.

Ιδιαίτερη σημασία έχει δοθεί φέτος στη μεγαλύτερη ανάλυση ορισμένων καλύψεων, η οποία οδηγεί σε μείωση των καταγραφών που εντάσσονται στις λοιπές κατηγορίες, γεγονός που βελτιώνει ουσιαστικά την ποιότητα της ανάλυσης.

ΓΡΑΦΗΜΑ 3: Κατανομή συμβολαίων Αστικής Ευθύνης ανά όριο κάλυψης



ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ

Στις 235 οι ασφαλισμένες ζημιές

Σε 235 ανέρχονται οι ζημιές που δηλώθηκαν στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ως αποτέλεσμα των δασικών πυρκαγιών που έπληξαν την Ελλάδα το διάστημα 17-28 Ιουλίου 2023, σύμφωνα με την πρώτη καταγραφή. Τα στοιχεία προήλθαν από 23 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες εκτιμάται ότι εκπροσωπούν το 96% της παραγωγής ασφαλίσεων περιουσίας. Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΑΕΕ, οι 231 ζημιές αφορούσαν ασφαλίσεις περιουσίας (135 κατοικίες, 86 επιχειρήσεις και 10 φωτοβολταϊκά συστήματα) και οι υπόλοιπες 4 ασφάλιση αυτοκινήτων.

Όπως επισημαίνεται, η ΕΑΕΕ προχωρά, όπως σε κάθε περίπτωση φυσικής καταστροφής, σε αναλυτική καταγραφή που θα περιλαμβάνει πλήθος ζημιών, ποσά αποζημιώσεων και ασφαλισμένα κεφάλαια ανά κατηγορία και γεωγραφική κατανομή τους, η οποία αναμένεται εντός του Σεπτεμβρίου και θα δημοσιοποιηθεί με την ολοκλήρωσή της.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες δίπλα σε πληγέντες, διασώστες και πυροσβέστες

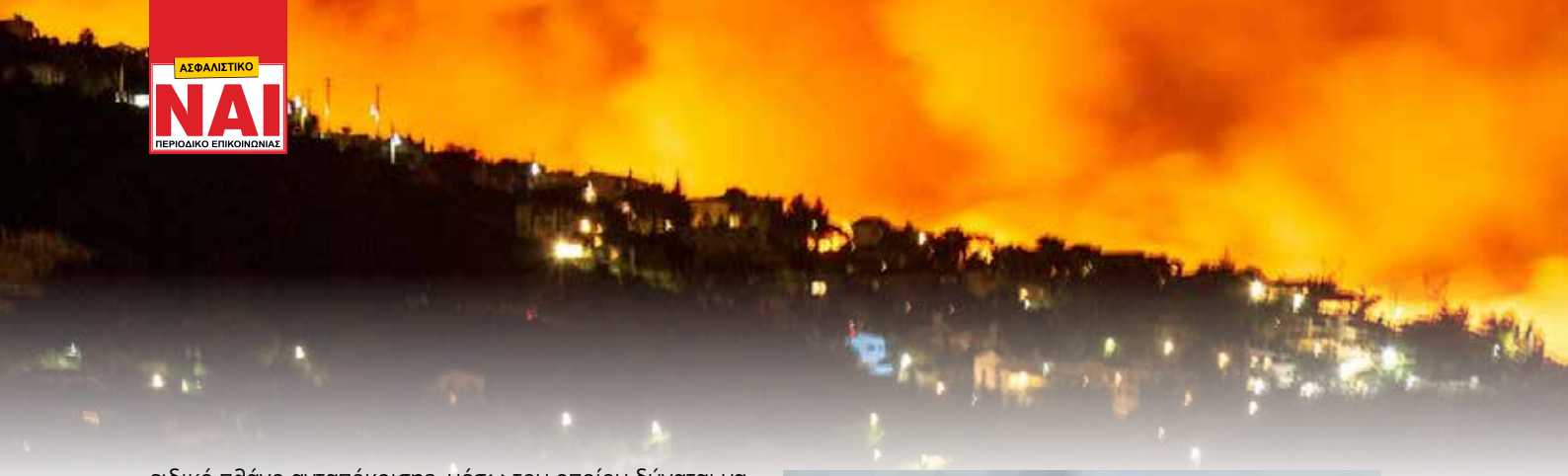
Από την πρώτη στιγμή ο ασφαλιστικός κλάδος έσπευσε να σταθεί δίπλα στους πληγέντες από τις μεγάλες καταστροφικές πυρκαγιές. Οι ασφαλιστικές εταιρείες, μεταξύ των οποίων η Εθνική Ασφαλιστική, η Generali, η Υδρόγειος, η Ιντερσαλόνικα, με ανακοινώσεις τις οποίες παρουσιάζει στη συνέχεια το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», ενημέρωσαν τους ασφαλισμένους τους για τα επόμενα βήματα.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Για την ταχύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της που επλήγησαν από τις καταστροφικές πυρκαγιές σε Σαρωνίδα, Μάνδρα, Νέα Πέραμο, Λουτράκι και Δερβενοχώρια, η Εθνική Ασφαλιστική ενεργοποίησε άμεσα τη λειτουργία ειδικής τηλεφωνικής γραμμής επικοινωνίας στο 210-90.99.600 για την παροχή συμπληρωματικών πληροφοριών και υποδοχή τυχόν αιτημάτων τους.

GENERALI

Από την πρώτη στιγμή του ξεσπάσματος των πυρκαγιών, η εταιρεία έθεσε σε εφαρμογή το σχέδιο στήριξης των ασφαλισμένων της που έχουν πληγεί από τη φωτιά. Αξιοποιώντας τη μεγάλη εμπειρία και την υψηλή τεχνογνωσία της στη διαχείριση κινδύνων, η Generali δημιούργησε ένα



ειδικό πλάνο ανταπόκρισης, μέσω του οποίου δύναται να παρέχει άμεσα ένα σύνολο υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους της.

Από την πρώτη στιγμή των πρόσφατων γεγονότων ενεργοποίησε το Μηχανισμό Εκτακτης Υποστήριξης που διαθέτει, ακολουθώντας την ολιστική προσέγγιση που χαρακτηρίζει τις υπηρεσίες της, μετατρέποντας τη συμβατική ασφαλιστική κάλυψη σε ενεργό ασφάλιση, και προχώρησε:

Στην αποστολή SMS στους κατόχους προγραμμάτων ασφάλισης κατοικίας, η οποία βρίσκεται στις πληγείσες περιοχές, με την υπενθύμιση ότι μπορούν να επικοινωνήσουν με την εταιρεία για την άμεση υποστήριξή τους και την ενεργοποίηση των παροχών του ασφαλιστηρίου τους.

Στην ενεργοποίηση της ειδικής επιλογής στο τηλεφωνικό κέντρο της Generali για την άμεση 24/7 επικοινωνία με την εταιρεία για την ενεργοποίηση των προσφερόμενων υπηρεσιών των συμβολαίων κατοικίας και την αναγγελία ζημιών των ασφαλισμένων.

Στη διασφάλιση διαθεσιμότητας καταλυμάτων στις πληγείσες περιοχές για την εξυπηρέτηση όσων ασφαλισμένων έχουν άμεση ανάγκη προσωρινής διαμονής.

Η Generali σημειώνει ακόμη ότι παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις παραμένοντας σε ετοιμότητα για τη λήψη πρόσθετων μέτρων στήριξης, εφόσον αυτά απαιτηθούν. Η εταιρεία, που επιδιώκει συνεχώς να αποτελεί έναν πραγματικό Lifetime Partner για τους ασφαλισμένους της, καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια με στόχο να παραμένει ένας σταθερός και αξιόπιστος σύμμαχος για τους ανθρώπους που την εμπιστεύονται για την ασφάλειά τους, τηρώντας με ακεραιότητα τις δεσμεύσεις της και βελτιώνοντας διαρκώς το σύνολο των υπηρεσιών που προσφέρει.

INTERAMERICAN

Η Interamerican προχώρησε σε άμεση ενίσχυση της Ελληνικής Ομάδας Διάσωσης (ΕΟΔ) για την προμήθεια εξοπλισμού και μέσων ατομικής προστασίας των εθελοντών διασωστών που έδρασαν όλες αυτές τις ημέρες στην κατάσβεση των καταστροφικών πυρκαγιών, προκειμένου να προστατεύσουν ανθρώπινες ζωές, περιουσίες και το οικοσύστημα της χώρας μας.

Σημειώνεται ότι οι εθελοντές της ΕΟΔ επιχειρούσαν 24 ώρες το 24ωρο σε σημεία όπου έχουν ξεσπάσει πυρκαγιές, σε συνεργασία με την Πυροσβεστική Υπηρεσία και

τις κατά τόπους αρχές Πολιτικής Προστασίας, με έμφαση προσφάτως στα δύο μεγάλα μέτωπα της Ρόδου και της Κέρκυρας. Κλιμάκια της ΕΟΔ συνδράμουν με όσα μέσα διαθέτουν, τόσο επιχειρησιακά στην πυρόσβεση όσο και στην παροχή Πρώτων Βοηθειών σε κατοίκους, αλλά και σε πυροσβέστες που αντιμετωπίζουν αναπνευστικά ή άλλα προβλήματα υγείας. Ταυτόχρονα, πραγματοποιούν συνεχείς περιπολίες για τυχόν αναζωπυρώσεις.

«Πρόκειται για μια πρωτοβουλία που θα επιτρέπει στα μέλη της ΕΟΔ να επιχειρούν, εξασφαλίζοντας πρωτίστως την προσωπική τους ασφάλεια. Μία κίνηση ως ένδειξη ευγνωμοσύνης προς όλους αυτούς τους ανθρώπους που με κίνδυνο της ζωής τους δίνουν έναν τεράστιο αγώνα στα μέτωπα των πυρκαγιών», ανέφερε σχετικά η Χρύσα Ελευθερίου, Sustainability and Stakeholders Relations Leader του Ομίλου Interamerican.

Ο πρόεδρος της ΕΟΔ, κ. Φώτης Σαρηγιάννης, δήλωσε από την πλευρά του: «Θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες προς την Interamerican για την πολύτιμη

συνεισφορά της στο έργο της Ελληνικής Ομάδας Διάσωσης κατά τη διάρκεια αυτού του κρίσιμου για τη χώρα μας διαστήματος. Η ευαισθητοποίησή σας βοηθά τους εθελοντές μας να συνεχίσουν να προσφέρουν ακάθεκτοι βοήθεια σε όσους τη χρειάζονται».

Τέλος, όπως επισημαίνεται, η Interamerican, εδώ και αρκετά χρόνια, έχει αναπτύξει μια ουσιαστική συνεργασία με την Ελληνική Ομάδα Διάσωσης (ΕΟΔ) στον τομέα των πρώτων βοηθειών, πρόληψης και αντιμετώπισης φυσικών καταστροφών. Μάλιστα τον Ιούλιο, οργάνωσε εξειδικευμένο εκπαιδευτικό σεμινάριο για τους εργαζομένους αναφορικά με την πρόληψη και αντιμετώπιση πυρκαγιάς τόσο σε οικιακό περιβάλλον όσο και στην ύπαιθρο.

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Υδρόγειος Ασφαλιστική βρέθηκε στο πλευρό των ασφαλισμένων της, οι οποίοι πλήττονται από τις καταστροφικές πυρκαγιές ανά την Ελλάδα, έχοντας ενεργοποιήσει το μηχανισμό άμεσης διευθέτησης των αιτημάτων αποζημίωσης.

Συγκεκριμένα:

Τα στελέχη της Διεύθυνσης Αποζημιώσεων και οι τοπικοί συνεργάτες της εταιρείας ήταν σε απευθείας και συνεχή επικοινωνία με όλους τους ασφαλισμένους στις πληγείσες περιοχές για να παράσχουν συμβουλές, καθοδήγηση και υποστήριξη, όπου καταγράφονται ζημιές.

Με εντολή της Διοίκησης, όλα τα αιτήματα αποζημιώσεων οχημάτων και περιουσίας ασφαλισμένων στις πληγείσες περιοχές εξυπηρετούνται, κατά προτεραιότητα, με άμεσες διαδικασίες.

Επιπλέον, για την ανακούφιση των πληγέντων ασφαλισμένων, η Υδρόγειος Ασφαλιστική προβαίνει σε άμεση προκαταβολή της αποζημίωσης μετά την πρώτη εκτίμηση του πραγματογνώμονα.

Για κάθε περαιτέρω πληροφορία και βοήθεια οι ασφαλισμένοι της εταιρείας μπορούν να επικοινωνούν με τον ασφαλιστικό τους σύμβουλο ή/και τη Διεύθυνση Αποζημιώσεων.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

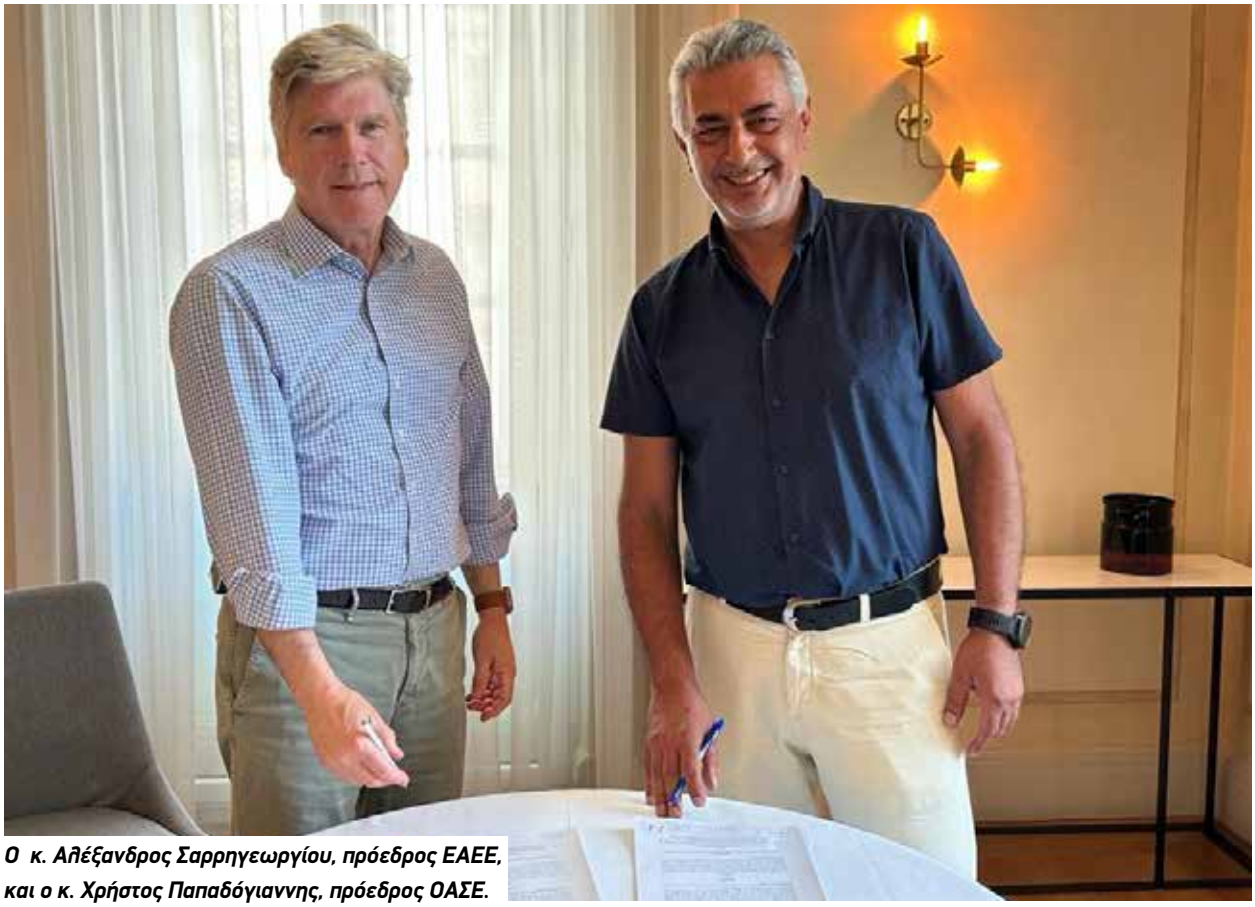
Με υψηλό αίσθημα κοινωνικής ευθύνης, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στήριξε το δύσκολο έργο του πυροσβεστικού κλιμακίου Δερβενοχωρίου, προσφέροντας δωρεάν ασθενοφόρο με διασώστες στα μέτωπα των πυρκαγιών στα Δερβενοχώρια. Σκοπός

της δράσης αυτής ήταν η παροχή πρώτων βοηθειών στους πυροσβέστες, αλλά και στους συμπολίτες μας που δοκιμάζονται, σε περίπτωση έκτακτων περιστατικών. Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στέκεται τις κρίσιμες αυτές ώρες αρωγός στην προσπάθεια των πυροσβεστών και της Πολιτείας, συνδράμοντας ενεργά στο έργο τους, σημειώνει η εταιρεία.

ΕΑΕΕ – ΟΑΣΕ

Συνεννόηση και συναίνεση για τη νέα σύμβαση

Στην υπογραφή κλαδικής συλλογικής σύμβασης εργασίας (ΣΣΕ) για τη διετία 2023-2024 προχώρησαν μετά από μία μακρά περίοδο διαπραγματεύσεων σε κλίμα συνεννόησης και συναίνεσης η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) και η Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος (ΟΑΣΕ). Η σύμβαση, την οποία παρουσιάζει ολόκληρη το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», λαμβάνει υπόψη της τον



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος ΕΑΕΕ, και ο κ. Χρήστος Παπαδόγιαννης, πρόεδρος ΟΑΣΕ.

πληθωρισμό και περιλαμβάνει ευνοϊκούς όρους και αμοιβές, καθώς και μία σειρά από παροχές για τους εργαζομένους του κλάδου. Επιπλέον είναι ενιαία για όλες τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Παράλληλα, τα δύο μέρη συμφώνησαν να προχωρήσει άμεσα η υλοποίηση της υποχρέωσης που έχει το ΤΕΑ-ΕΑ-ΠΑΕ (το επικουρικό ταμείο ασφάλισης των εργαζομένων στις ασφαλιστικές εταιρείες) για τη δημιουργία ατομικών λογαριασμών. Η διαδικασία αυτή τελεί υπό την έγκριση των εποπτικών αρχών.

«Η φροντίδα για τους ανθρώπους της αγοράς ήταν και παραμένει πάντα προτεραιότητα για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η ΣΣΕ για τους εργαζομένους στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι στο σύνολό της ιδιαίτερα ευνοϊκή. Διασφαλίζει τους καλύτερους δυνατούς όρους και αποτελεί σημαντικό μέσο για την αντιμετώπιση του πληθωρισμού.

Επιπλέον, με γνώμονα την προστασία των εργαζομένων - ασφαλισμένων του επικουρικού ταμείου του ασφαλιστικού κλάδου συμφωνήθηκε με τους εκπροσώπους των εργαζομένων να προχωρήσουν άμεσα οι αναγκαίες ενέργειες για τη λειτουργία των ατομικών λογαριασμών, σύμφωνα με το Καταστατικό του και την κείμενη νομοθεσία. Με αυτόν τον τρόπο προωθούμε τη διαφάνεια, την ανταποδοτικότητα και τη βιώσιμη λειτουργία του ΤΕΑ- ΕΑΠΑΕ», δήλωσε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ.

ΣΥΛΛΟΓΙΚΗ ΣΥΜΒΑΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ 2023-2024

Σε συνέχεια των διαπραγματεύσεων που διεξήχθησαν μεταξύ της ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΛΛΟΓΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΟΑΣΕ), νόμιμα εκπροσωπουμένης, και της ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΕΑΕΕ), που εδρεύει στην Αθήνα, επί της οδού Ξενοφώντος αρ. 10 και εκπροσωπεί, για τους σκοπούς της παρούσας, τις ασφαλιστικές εταιρείες-μέλη της, συμφωνήθηκαν τα ακόλουθα:

Στην Αθήνα, σήμερα τη 18η Ιουλίου 2023, οι υπογράφοντες, αφενός, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και Παναγιώτης Δημητρίου, Πρόεδρος και Γενικός Γραμματέας αντίστοιχα του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ, νόμιμα εξουσιοδοτούμενοι για την υπογραφή της παρούσας ΣΣΕ με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ που ελήφθη κατά την υπ' αριθμ. 2240/ 10.07.2023 συνεδρίασή του, και αφετέρου οι Χρήστος Παπαδόγιαννης και Ιωάννης Πετσαλάκης, Πρόεδρος και Γενικός Γραμματέας αντίστοιχα της ΟΑΣΕ, που εδρεύει στην Αθήνα επί της οδού Βησσαρίωνος αρ. 9 και Σίνα, σύμφωνα με την από 11.07.2023 απόφαση του Εκτελεστικού Συμβουλίου και ως νόμιμα εξουσιοδοτημένοι από τις οργανώσεις που εκπροσωπούν για την υπογραφή της παρούσας ΣΣΕ, συμφώνησαν και υπογράφουν την παρακάτω Συλλογική Σύμβαση Εργασίας, το περιεχόμενο της οποίας έως ως εξής:

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Άρθρο 1

Πεδίο Ισχύος

Στις διατάξεις της παρούσας Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας υπάγονται οι εργαζόμενοι ολόκληρης της χώρας που απασχολούνται με σχέση εξηρτημένης εργασίας στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης και ειδικότερα οι εργαζόμενοι που απασχολούνται με σχέση εξηρτημένης εργασίας στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δεν είναι θυγατρικές τραπεζών, στους ασφαλιστικούς φορείς (ΕΑΕΕ, Επικουρικό Κεφάλαιο, Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών και ΤΕΑΕΑΠΑΕ) και στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που είναι θυγατρικές τραπεζών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΦΟΡΕΩΝ

Άρθρο 1

Βασικοί Μισθοί Προσωπικού

1.1. Τα κλιμάκια των βασικών μισθών των εργαζομένων στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και στους ασφαλιστικούς φορείς (ΕΑΕΕ, ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ, ΓΔΑ, ΕΙΑΣ και ΤΕΑΕΑΠΑΕ), ορίζονται από 1 έως 14 κλιμάκια και διαμορφώνονται ως εξής:

Από 01/01/2023 έως 31/08/2023:

ΚΛΙΜΑΚΙΟ	ΜΙΣΘΟΙ ΣΕ €
1	994
2	1.003
3	1.028
4	1.071
5	1.138
6	1.158
7	1.196

ΚΛΙΜΑΚΙΟ	ΜΙΣΘΟΙ ΣΕ €
8	1.215
9	1.244
10	1.272
11	1.285
12	1.318
13	1.351
14	1.355

Από 01/09/2023 έως 31/12/2024:

ΚΛΙΜΑΚΙΟ	ΜΙΣΘΟΙ ΣΕ €
1	1.024
2	1.033
3	1.058
4	1.103
5	1.172
6	1.192
7	1.232
8	1.251
9	1.281
10	1.310
11	1.324
12	1.357
13	1.391
14	1.396

1.1.α. Ημερομηνία ένταξης στα νέα κλιμάκια θα είναι 01/01/2023. Η αλλαγή κλιμακίου γίνεται ανά τρία χρόνια. Όσοι βρίσκονται σε ενδιάμεσους χρόνους από 01/01/2023 μεταβαίνουν στο επόμενο κλιμάκιο (π.χ. αυτός που είναι στον 2ο χρόνο εργασίας μεταβαίνει στο 2ο κλιμάκιο, αυτός που είναι στον 5ο χρόνο εργασίας στο 3ο κ.λπ.).

Η αντιστοίχιση των παλαιών κλιμακίων με τα νέα είναι η εξής:

Κλιμάκια Δ.Α. ΠΕΝΤ. 3/2020	Αντιστοίχιση	Κλιμάκια ΝΕΑΣ ΣΣΕ
1		1
2 3 4		2
5 6 7		3
8 9 10		4
11 12 13		5
14 15 16		6
17 18 19		7
20 21 22		8
23 24 25		9
26 27 28		10
29 30 31		11
32 33 34		12
35 36 37		13
38 39 40 41 42		14

1.1.β. Το 5ο κλιμάκιο της παρούσας ΣΣΕ θα είναι το κλιμάκιο υπολογισμού της Επικουρικής Σύνταξης του ΤΕΑ-Ε-ΑΠΑΕ (αντί του 11ου-12ου κλιμακίου, όπως ορίζεται στο άρθρο 9 Α του Καταστατικού του ΤΕΑΕΑΠΑΕ).

ΠΡΟΫΠΗΡΕΣΙΑ

Χρόνος Υπηρεσίας με βάση τον οποίο υπολογίζονται οι βασικοί μηνιαίοι μισθοί είναι ο χρόνος πραγματικής υπηρεσίας και ο χρόνος προϋπηρεσίας.

(α) Χρόνος πραγματικής υπηρεσίας θεωρείται και ο χρόνος κατά τον οποίο ο εργαζόμενος δεν παρέχει μεν εργασία, αλλά διατηρεί, σύμφωνα με το Νόμο, το δικαίωμα στις αποδοχές του (ετήσια νόμιμη άδεια, ασθένεια, χρόνος υπερημερίας εργοδότη, χρόνος άδειας τοκετού κ.λπ.).

(β) Χρόνος Προϋπηρεσίας θεωρείται ο χρόνος που διανύθηκε σε οποιαδήποτε ασφαλιστική εταιρεία, φορέα κ.λπ., ως άρθρο 1 παρούσας ΣΣΕ, σε καθήκοντα ομότιμα ή συναφή με αυτά που ανήκουν στην ήδη κατεχόμενη θέση. Ο χρόνος προϋπηρεσίας αποδεικνύεται με την κατάθεση των σχετικών πιστοποιητικών ή, αν δεν υπάρχουν αυτά, από τα

ασφαλιστικά βιβλιάρια. Αν τα πιστοποιητικά προϋπηρεσίας κατατεθούν στον εργοδότη μέσα σε 6 μήνες από την πρόσληψη, ο εργοδότης υποχρεούται να συνυπολογίσει την προϋπηρεσία αναδρομικά από την πρόσληψη. Σε περίπτωση που ο εργαζόμενος καταθέσει τα πιστοποιητικά μετά τη λήξη της 6μηνης προθεσμίας, αλλά σε δύο χρόνια από την πρόσληψη, ο εργοδότης αναγνωρίζει την προϋπηρεσία από την ημερομηνία κατάθεσης των πιστοποιητικών. Σε περίπτωση που ο εργαζόμενος καταθέσει τα πιστοποιητικά μετά τη λήξη της 2ετίας, δεν αναγνωρίζεται η προϋπηρεσία.

1.2. Τα παραπάνω ισχύουν για απασχόληση κατά το πλήρες ωράριο που προβλέπει ο νόμος ή η σύμβαση αυτή -όποιο είναι μικρότερο- ή τυχόν ακόμη μικρότερο συγκεκριμένης επιχείρησης. Για τους απασχολούμενους επί μικρότερο χρόνο, οι βασικοί μηνιαίοι μισθοί μειώνονται, ανάλογα με το χρόνο απασχόλησης.

Άρθρο 2

Επίδομα πολυετούς υπηρεσίας

(α) Καταβάλλεται επίδομα πολυετούς υπηρεσίας, ως ποσοστό επί του βασικού μισθού του κλιμακίου στο οποίο βρίσκεται ο εργαζόμενος. Το επίδομα αυτό ισούται με το γινόμενο του βασικού μισθού του κλιμακίου στο οποίο βρίσκεται ο υπάλληλος επί τον εκάστοτε συντελεστή (ποσοστό) πολυετίας επί τα συμπληρωμένα έτη υπηρεσίας, όπως αυτή ορίζεται σύμφωνα με την παρ. β' του παρόντος άρθρου και με ανώτατο όριο τα 35 έτη.

(β) Ως χρόνος υπηρεσίας για την καταβολή του επιδόματος αυτού λογίζεται η υπηρεσία στον τελευταίο εργοδότη, καθώς και η μέχρι πέντε (5) έτη προϋπηρεσία σε οποιονδήποτε άλλον εργοδότη του ασφαλιστικού κλάδου.

(γ) Για κάθε συμπληρωμένο έτος υπηρεσίας, όπως αυτή ορίζεται παραπάνω, σύμφωνα με την παρ. β του παρόντος, ο συντελεστής (ποσοστό) πολυετίας διαμορφώνεται στο 1,30%.

(δ) Για την καταβολή του παραπάνω επιδόματος στον εργαζόμενο, απαραίτητη προϋπόθεση είναι να έχει συμπληρωμένα τρία (3) έτη υπηρεσίας ή προϋπηρεσίας.

(ε) Σύμφωνα με την ΠΥΣ 6/2012, μέχρι να μειωθεί το ποσοστό ανεργίας κάτω του 10%, ο χρόνος υπηρεσίας και

προϋπηρεσίας που έχει διανύσει ο εργαζόμενος μετά τις 14/2/2012 δεν θα λαμβάνεται υπόψη για την καταβολή επιδόματος πολυετούς υπηρεσίας, με την επιφύλαξη των οριζομένων στο Κεφάλαιο 5 της παρούσης.

Άρθρο 3

Επιστημονικά Επιδόματα

1. Επίδομα Ανώτατων Εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων

Για τους πτυχιούχους Ανωτάτων Εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων Πανεπιστημιακού και Τεχνολογικού τομέα (ΑΕ & ΤΕΙ) εσωτερικού και ισοτίμων εξωτερικού, αναγνωρισμένων από τον εκάστοτε αρμόδιο φορέα της Ελληνικής Πολιτείας, καταβάλλεται από 01/01/2023 επίδομα πτυχίου ίσο με ποσοστό 18% επί του εκάστοτε βασικού μισθού του εργαζομένου.

2. Για τους πτυχιούχους Σχολών Ανώτερης Εκπαίδευσης πρώην ΤΕΙ (ΚΑΤΕΕ), καταβάλλεται από 01/01/2023 επίδομα πτυχίου ίσο με ποσοστό 10% επί του εκάστοτε βασικού μισθού του εργαζόμενου (Πίνακας 1).

(α) Σε περίπτωση που, με βάση τη νομοθεσία, πτυχία Σχολών ΤΕΙ εξισώνονται με πτυχία Σχολών ΑΕΙ, οι κάτοχοι αυτών δικαιούνται επίδομα πτυχίου ΑΕΙ.

(β) Στους κατόχους πτυχίων Ινστιτούτων Επαγγελματικής Κατάρτισης (ΙΕΚ) που εξισώνονται από τις εξετάσεις του ΕΟΠΟΕΠ με πτυχία Σχολών ΤΕΙ, καταβάλλεται επίδομα πτυχίου 10% επί του εκάστοτε βασικού μισθού του εργαζόμενου.

3. Επίδομα Διδακτορικού

Για τους κατόχους διδακτορικού τίτλου σπουδών, εκπαιδευτικών ιδρυμάτων εσωτερικού ή ισότιμων εξωτερικού, αναγνωρισμένων από τον εκάστοτε αρμόδιο φορέα της ελληνικής πολιτείας, καταβάλλεται από 01/01/2023 επίδομα πτυχίου ίσου με ποσοστό 28% επί του εκάστοτε βασικού μισθού του εργαζομένου.

4. Επίδομα Master

Για τους κατόχους μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών επιπέδου Master, εκπαιδευτικών ιδρυμάτων εσωτερικού ή ισότιμων εξωτερικού, αναγνωρισμένων από τον εκάστοτε αρμόδιο φορέα της ελληνικής πολιτείας, καταβάλλεται από 01/01/2023 επίδομα πτυχίου ίσο με ποσοστό 23% επί του εκάστοτε βασικού μισθού του εργαζομένου.

Για τα παραπάνω περιγραφόμενα επιδόματα (1), (2), (3) και (4) ισχύουν τα εξής:

• Για τους πτυχιούχους ΤΕΙ/ΚΑΤΕΕ, που γίνονται κάτοχοι μεταπτυχιακών τίτλων σπουδών, τα ανωτέρω ποσοστά 23% και 28% καταβάλλονται εφόσον ο μεταπτυχιακός τίτλος δίνεται από τις παραπάνω αναφερόμενες Σχολές ΤΕΙ/ΚΑΤΕΕ ή από Σχολές ΑΕΙ εσωτερικού η ισότιμες εξωτερικού, αναγνωριζόμενες από τον εκάστοτε αρμόδιο φορέα της ελληνικής πολιτείας.

• Στους κατόχους πτυχίου Διδακτορικού, Master's, ΑΕΙ και ΤΕΙ ή ΚΑΤΕΕ, καταβάλλεται μόνο το επίδομα που αντιστοιχεί στον ανώτερο κύκλο σπουδών, συμψηφιζομένου του τυχόν κατώτερου επιδόματος.

• Στους κατόχους περισσοτέρων του ενός τίτλου σπουδών της ίδιας βαθμίδας, καταβάλλεται μία φορά το επίδομα που αναλογεί στη βαθμίδα του πτυχίου τους.

5. Καταβάλλεται Επίδομα Πτυχίου ΕΠΙ (Ερευνητικό Πανεπιστημιακό Ίδρυμα Θεσσαλονίκης), σε ποσοστό 8% επί του εκάστοτε βασικού μισθού του εργαζομένου. Το ανωτέρω χορηγούμενο επίδομα δεν συμψηφίζεται με τυχόν άλλο επίδομα πτυχίου ΑΕΙ, ΚΑΤΕΕ, ΤΕΙ ή άλλης αντίστοιχης Σχολής του εσωτερικού ή εξωτερικού, που δικαιούται ο εργαζόμενος.

6. Επίδομα ΕΛΚΕΠΑ, πενταετούς φοίτησης: Στους αποφοίτους ΕΛΚΕΠΑ 5ετούς φοίτησης καταβάλλεται από την 01/01/2023 επίδομα σπουδών ίσο με 10% επί του βασικού (κλιμακίου) του Ε.Μ. Το ανωτέρω επίδομα δεν συμψηφίζεται με κανένα άλλο επιστημονικό επίδομα.

Σε περίπτωση που ο εργαζόμενος είναι κάτοχος περισσοτέρων του ενός εκ των προβλεπομένων στην παρούσα παράγραφο πιστοποιητικών, το ως άνω επίδομα καταβάλλεται σε αυτόν μία μόνο φορά (το μεγαλύτερο).

7. Επιδόματα Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Σπουδών:

(α) Καταβάλλεται επίδομα 8% επί του βασικού μισθού στους κατέχοντες πιστοποιητικά σπουδών για το Ετήσιο Πρόγραμμα Ασφαλιστικών Σπουδών και το Ετήσιο Χρηματοοικονομικό Πρόγραμμα (Diploma in Insurance/CII) του ΕΙΑΣ, το Ετήσιο Πρόγραμμα Ασφαλιστικών Σπουδών του ΕΠΙ, καθώς και στους κατέχοντες το Δίπλωμα Ασφαλιστικών Σπουδών (ΔΑΣ). Καταβάλλεται επίδομα 10% επί του βασικού μισθού στους πτυχιούχους Associateship (Advanced Diploma in Insurance/ACII).

Σε περίπτωση που ο εργαζόμενος είναι κάτοχος περισσοτέρων του ενός εκ των προβλεπομένων στην παρούσα παράγραφο πιστοποιητικών, το ως άνω επίδομα καταβάλλεται σ' αυτόν μία μόνο φορά (το μεγαλύτερο).

Τα ως άνω επιδόματα ασφαλιστικών σπουδών καταβάλλονται σωρευτικά και δεν συμψηφίζονται με επιδόματα Διδακτορικού, Master's, ΑΕΙ ή ΤΕΙ.

(β) Καταβάλλεται επίδομα 80% επί του βασικού μισθού στους κατέχοντες πτυχία Σχολών ΙΕΚ (Ινστιτούτων Επαγγελματικής Κατάρτισης) Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Σπουδών που δεν έχουν εξισωθεί με πτυχία Σχολών ΤΕΙ.

Τα ως άνω επιδόματα ασφαλιστικών σπουδών καταβάλλονται σωρευτικά και δεν συμψηφίζονται με επιδόματα Διδακτορικού, Master's, ΑΕΙ ή ΤΕΙ.

8. Επίδομα Ξένης Γλώσσας

Χορηγείται επίδομα ξένης γλώσσας, σε ποσοστό 8% επί του βασικού μισθίου του κλιμακίου που βρίσκεται ο εργαζόμενος, σε όσους εργαζόμενους είναι κάτοχοι πτυχίου αγγλικής γλώσσας επιπέδου Proficiency (C2), σύμφωνα με τον επισυναπτόμενο κατάλογο των πτυχίων στον Πίνακα 2 του Τμήματος Α΄ της παρούσας ΣΣΕ.

Το παραπάνω επίδομα καταβάλλεται επίσης και σε όσους κατέχουν τίτλο σπουδών Ανώτατης Σχολής ή τίτλο μεταπτυχιακών σπουδών (Διδακτορικό, Master), για εκπαίδευση ή σπουδές σε αγγλόφωνο εκπαιδευτικό ίδρυμα του εξωτερικού, ή κατέχουν πτυχίο μεταφραστή της αγγλικής γλώσσας από Ανώτατη Σχολή του εσωτερικού (π.χ. ΙΟΝΙΟ Πανεπιστήμιο) ή του εξωτερικού. Για τους παραπάνω τίτλους σπουδών εξωτερικού, εφόσον έτσι προβλέπεται, είναι απαραίτητο να αναγνωρίζονται τα πτυχία από τους εκάστοτε αρμόδιους φορείς του Ελληνικού Κράτους.

Άρθρο 4

Οδοιπορικά Εκτός Έδρας

1. Εισπράκτορες και άλλοι μισθωτοί που είναι υποχρεωμένοι από την εργασία που τους έχει ανατεθεί να μετακινούνται εκτός γραφείου κατά κύρια απασχόληση δικαιούνται επιπλέον του εις χρήμα μισθού τους και μηνιαία αποζημίωση 20 ευρώ από 01/01/2023.

2. Μισθωτοί μετακινούμενοι και διανυκτερεύοντες εκτάκτως εκτός της έδρας της εργασίας τους για υπηρεσιακούς λόγους δικαιούνται εκτός των οδοιπορικών τους εξόδων και ημερήσια αποζημίωση ίση με το 1/25 του μισθού τους προσαυξημένο κατά 25%, εφόσον απομακρύνονται πάνω από 150 χιλιόμετρα από την έδρα τους.

Άρθρο 5

Επίδομα Τοκετού

Από 01.01.2023 το επίδομα τοκετού ορίζεται στο ποσό των 1.000 ευρώ. Χορηγείται με την προσκόμιση της ληξιαρχικής πράξης γέννησης. Το ποσό αυτό συμψηφίζεται με τα ποσά που καταβάλλονται για την ίδια αιτία από τους φορείς κοινωνικής ασφάλισης και από τυχόν προγράμματα ομαδικής ασφάλισης της επιχείρησης.

Σε κάθε περίπτωση, ο εργαζόμενος δεν μπορεί να λαμ-

βάνει ποσό μικρότερο των 685 ευρώ.

Άρθρο 6

Επίδομα Γάμου

Καταβάλλεται επίδομα γάμου ποσοστού 10% επί του βασικού μισθού του εργαζομένου. Το επίδομα αυτό καταβάλλεται στους εργαζομένους ανεξαρτήτως φύλου, έστω και αν αμφότεροι οι σύζυγοι υπάγονται στην παρούσα ρύθμιση.

Άρθρο 7

Επίδομα Τέκνων

Καταβάλλεται επίδομα τέκνων ποσοστού 7% για κάθε παιδί επί του βασικού μισθού του μισθολογικού κλιμακίου που βρίσκεται ο εργαζόμενος. Το επίδομα αυτό καταβάλλεται μέχρις ότου το παιδί συμπληρώσει το 20ό έτος της ηλικίας του και συνεχίζει να καταβάλλεται μέχρις ότου το παιδί συμπληρώσει το 25ο έτος της ηλικίας του, εφόσον φοιτά σε ΑΕΙ ή ΤΕΙ, ή το 22ο εφόσον φοιτά σε επαγγελματική σχολή (ΙΕΚ).

Το επίδομα τέκνων καταβάλλεται σε αμφότερους τους γονείς, ακόμη και σε περίπτωση κατά την οποία εργάζονται και οι δύο και υπάγονται στην παρούσα σύμβαση. Το επίδομα παιδιών καταβάλλεται και στις ανύπαντρες μητέρες.

Άρθρο 8

Αποζημίωση Εξόδων Βρεφονηπιακού Σταθμού

Χορηγείται για κάθε παιδί προσχολικής ηλικίας αποζημίωση ποσού 230 ευρώ μηνιαίως, επί 12 μήνες για κάθε χρόνο και με την προσκόμιση της σχετικής απόδειξης μηνιαίας δαπάνης από τον Βρεφονηπιακό Σταθμό. Ευνοϊκότερες ρυθμίσεις ανά επιχείρηση δεν θίγονται και εξακολουθούν να ισχύουν.

Άρθρο 9

Επίδομα Τέκνων και Προστατευομένων Μελών με Ειδικές Ανάγκες

Στους υπαγόμενους στην παρούσα ΣΕΕ εργαζομένους που έχουν τέκνα με πνευματική ή ψυχική αναπηρία και η οποία πιστοποιείται, σύμφωνα με τα οριζόμενα, στο άρθρο 8 του Ν. 1483/1984, χορηγείται από 01/01/2023 επίδομα 16%, με ελάχιστη βάση υπολογισμού το 9ο κλιμάκιο του μισθολογίου. Ομοίως χορηγείται το ανωτέρω επίδομα και στους εργαζομένους που έχουν προστατευόμενα μέλη με ειδικές ανάγκες, εφόσον τα προστατευόμενα μέλη στερούνται εισοδήματος ή το τυχόν εισόδημά τους δεν υπερβαίνει το ποσόν της κατώτατης χορηγούμενης σύνταξης του ΙΚΑ. Το επίδομα αυτό, καθώς και το επίδομα τέκνου και παιδικής μέριμνας, ειδικά για τα τέκνα που εμπίπτουν στην κατηγορία του παρόντος άρθρου, δεν διακόπτεται με την ενηλικίωση του τέκνου ή του προστατευόμενου μέλους, πλην των περιπτώσεων εκείνων που εργάζονται ή έχουν εισόδημα, σύμφωνα με τα προαναφερόμενα.

Άρθρο 10

Μειωμένο Ωράριο σε εργαζομένους με αναπηρία 67% και άνω, καθώς και σε παραπληγικούς και τετραπληγικούς

Οι εργαζόμενοι που έχουν ποσοστό αναπηρίας 67% και άνω ή πάσχουν από παραπληγία ή τετραπληγία έχουν μειωμένο ωράριο μίας ώρας την ημέρα, είτε κατά την προσέλευση είτε κατά την αποχώρησή τους.

Άρθρο 11

Συνδικαλιστικές Άδειες – Διευκόλυνση Συνδικαλιστικής Δράσης

(α) Συνολικά έξι (6) μέλη του Εκτελεστικού Συμβουλίου ή του Γενικού Συμβουλίου της ΟΑΣΕ απαλλάσσονται με υπόδειξή της για τη διεκπεραίωση των συνδικαλιστικών τους δραστηριοτήτων από την υπηρεσία των εταιρειών στις οποίες έκαστος παρέχει τις εργασίες του, χωρίς περιορισμό ή ανώτατο όριο απαλλαγής ανά εταιρεία και για το χρονικό διάστημα που κατέχουν το αξίωμα αυτό, με πλήρεις αποδοχές και πλήρη διατήρηση των ασφαλιστικών τους δικαιωμάτων. Δεν θίγονται απαλλαγές που ισχύουν με οποιονδήποτε τρόπο για συνδικαλιστικά στελέχη στα σωματεία δύναμης ΟΑΣΕ.

(β) Στα εννέα (9) μέλη του Δ.Σ. του Συλλόγου Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΣΥΑΕ) χορηγείται συνολική μηνιαία απαλλαγή 120 ωρών μετ' αποδοχών, επιμεριζόμενη κάθε μήνα μεταξύ των μελών του Δ.Σ., ανάλογα με τις αρμοδιότητες και τις εκάστοτε ανάγκες και λειτουργίες του ΣΥΑΕ. Η απαλλαγή αυτή δεν δύναται να υπερβαίνει τις 30 ώρες συνολικά το μήνα για κάθε έκαστο μέλος και χορηγείται κατόπιν εγγράφου γνωστοποιήσεως του ΣΥΑΕ προς την εταιρεία, η οποία κοινοποιείται στην ΕΑΕΕ.

(γ) Ο Σύλλογος Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΣΥΑΕ) δικαιούται να έχει πίνακες ανακοινώσεων για τους σκοπούς του στους τόπους εργασίας. Ο χώρος ανάρτησης των πινάκων καθορίζεται με συμφωνία μεταξύ εργοδότη και της Διοίκησης του Συλλόγου.

(δ) Όλες οι εταιρείες είναι υποχρεωμένες να παρακρατούν κατά την πληρωμή της μισθοδοσίας τη συνδρομή των μελών Πρωτοβάθμιων Συνδικαλιστικών Οργανώσεων και να την αποδίδουν σε αυτές.

Για να γίνεται παρακράτηση της συνδικαλιστικής συνδρομής, απαιτείται έγγραφη δήλωση του Σωματείου προς την επιχείρηση. Με την ίδια δήλωση πρέπει να γνωστοποιήσει το Σωματείο το ποσό της συνδρομής, τη συχνότητα της παρακράτησης (π.χ. κάθε μήνα, κάθε εξάμηνο) και το λο-

γαριασμό, στον οποίο θα κατατίθενται τα παρακρατούμενα ποσά υπέρ του Σωματείου και ενδεχομένως, κατά ορισμένο ποσοστό ή ποσόν, υπέρ δευτεροβάθμιων οργανώσεων, στις οποίες αυτό ανήκει, ή και υπέρ της ΓΣΕΕ. Η δήλωση πρέπει να επαναλαμβάνεται όταν μεταβάλλονται αυτά τα στοιχεία.

Η δήλωση με την οποία τα μέλη του Σωματείου δηλώνουν προς την επιχείρηση ότι θέλουν να γίνεται παρακράτηση της συνδρομής τους, όπως και η ανάκληση αυτής της δήλωσης, μπορεί να γίνει και μέσω του Σωματείου.

Άρθρο 12

Ενίσχυση Επιμορφωτικών – Ερευνητικών Δραστηριοτήτων της ΟΑΣΕ

Οι ασφαλιστικές εταιρείες που υπάγονται στην παρούσα ΣΣΕ και για το χρόνο ισχύος της ενισχύουν με το ποσό των 17.000 ευρώ για κάθε έτος τα Ερευνητικά – Επιμορφωτικά Προγράμματα της ΟΑΣΕ και του Ινστιτούτου Εργασίας της ΟΑΣΕ. Στην αρχή κάθε έτους, η ΟΑΣΕ θα ενημερώνει την ΕΑΕΕ για τον κατ' εκτίμηση προϋπολογισμό των σχετικών δραστηριοτήτων του έτους. Η υλοποίηση των εξόδων θα διαπιστώνεται απολογιστικά με την προσκόμιση, από πλευράς ΟΑΣΕ, των σχετικών παραστατικών και των ανάλογων εγκριτικών αποφάσεων των αρμοδίων οργάνων της ΟΑΣΕ και του ΙΝΕ-ΟΑΣΕ.

Το ποσόν αυτό θα καταβληθεί στην ΟΑΣΕ από τις εταιρείες που υπάγονται στην παρούσα ΣΣΕ, για το έτος 2023, εντός δύο μηνών από την υπογραφή της. Το ποσό αυτό θα κατανέμεται μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών, για τις οποίες ισχύει η παρούσα Σύμβαση, με κριτήριο τον αριθμό των εργαζομένων με σχέση εξηρτημένης εργασίας σε κάθε εταιρεία κατά την 1η Ιανουαρίου του έτους, για το οποίο καταβάλλεται η ενίσχυση.

Η ΕΑΕΕ αναλαμβάνει να εξεύρει το ποσό που αναλογεί σε κάθε εταιρεία-μέλος της, με βάση το ως άνω κριτήριο, και να γνωστοποιεί την κατανομή αυτή έγκαιρα στις υπόχρεες εταιρείες και στην ΟΑΣΕ.

Άρθρο 13

Πολιτιστικές και Αθλητικές Δραστηριότητες

Οι ασφαλιστικές εταιρείες που υπάγονται στην παρούσα ΣΣΕ χορηγούν οικονομική ενίσχυση στην ΟΑΣΕ για πολιτιστικές και αθλητικές δραστηριότητες, ποσού 20.000 ευρώ για κάθε έτος ισχύος της. Το ποσό αυτό θα καταβληθεί στην ΟΑΣΕ από τις εταιρείες που υπάγονται στην παρούσα ΣΣΕ για το έτος 2023 εντός δύο μηνών από την υπογραφή της παρούσας ΣΣΕ. Το ποσό αυτό θα κατανέμεται μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών για τις οποίες ισχύει η παρούσα σύμβαση, με κριτήριο τον αριθμό των εργαζομένων με σχέση εξαρτημένης εργασίας σε κάθε εταιρεία κατά την 1η Ιανουαρίου του έτους για το οποίο καταβάλλεται η ενίσχυση.

Η ΕΑΕΕ αναλαμβάνει να εξεύρει το ποσό που αναλογεί

ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ: Τα οφέλη για τους συνταξιούχους

Εγκρίθηκε η μελέτη για τους ατομικούς λογαριασμούς

Εγκρίθηκε ομόφωνα από τα αρμόδια όργανα του Ταμείου -Διοικητικό Συμβούλιο και Γενικό Συμβούλιο- η αναλογιστική μελέτη που αφορά στη δημιουργία των προβλεπόμενων από το Καταστατικό του ατομικών μερίδων, σύμφωνα με ανακοίνωση του ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ. Όπως τονίζεται, η έγκριση της μελέτης απηχεί τη σύμπνοια των εργαζομένων, εργοδοτών και συνταξιούχων, και των οικείων οργανώσεών τους.

Επισημαίνεται ακόμη ότι εφόσον η μελέτη και οι αντίστοιχες καταστατικές τροποποιήσεις που θα ακολουθήσουν εγκριθούν από τις εποπτικές Αρχές, προβλέπονται τα εξής:

Για τους σημερινούς συνταξιούχους δεν υπάρχουν διαφοροποιήσεις. Η σύνταξή τους θα εξακολουθήσει να καταβάλλεται με τη μορφή και τον τρόπο που καταβάλλεται και σήμερα.

Για τους σημερινούς ενεργούς ασφαλισμένους, πλέον η μελλοντική τους σύνταξη θα αποτελείται από δύο τμήματα:

Το τμήμα που αναλογεί στα έτη ασφάλισής τους μέχρι την 31η/12/2023, για τα οποία η σύνταξή τους θα υπολογίζεται με τις υφιστάμενες καταστατικές διατάξεις και

Το τμήμα που αναλογεί στα έτη ασφάλισής τους από την 1η/1/2024, για τα οποία θα ισχύει η ατομική τους μερίδα, δηλαδή η σύνταξη που θα παράγεται από το άθροισμα των εισφορών του εργαζομένου, της εισφοράς που καταβάλλει ο εργοδότης γι' αυτόν/ήν και της απόδοσης των επενδύσεων του Ταμείου.

Για τους ασφαλισμένους μετά την 1η/1/2024 η σύνταξή τους θα προκύπτει από την ατομική τους μερίδα, δηλαδή η σύνταξη που θα παράγεται από το άθροισμα των εισφορών του εργαζομένου, της εισφοράς που καταβάλλει ο εργοδότης γι' αυτόν/ήν και της απόδοσης των επενδύσεων του Ταμείου.

Επισημαίνεται ότι για τους εργαζομένους στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις οι εργοδότες καταβάλλουν για όλους εισφορά 6% με πλαφόν τα 1.750€. Οι εργαζόμενοι στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις πριν από την 1η/1/1993 καταβάλλουν εισφορά 4% στο 12ο κλιμάκιο της ΣΣΕ, δηλαδή τα 1.078€ σήμερα, ενώ οι εργαζόμενοι μετά την 1η/1/1993 καταβάλλουν εισφορά 3% με πλαφόν τα 5.861€. Από 1ης/9/2023 το 12ο κλιμάκιο αντιστοιχεί στο 5ο κλιμάκιο της ΣΣΕ 2023-2024 και θα ανέρχεται πλέον στα 1.172€.

Ο πρόεδρος του ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ, κ. Χρήστος Παπαδόγιαννης, δήλωσε ότι η δημιουργία των ατομικών λογαριασμών στηρίζεται αφενός στο ότι η αποθεματοποίηση του Ταμείου ανέρχεται στο 88%, καθώς το Ταμείο πέτυχε να αυξήσει την περιουσία του από 320 εκατ. ευρώ που παρέλαβε μετά το άκρως ζημιογόνο για το Ταμείο PSI στα 730 εκατ. ευρώ. Αφετέρου στην από την πρώτη στιγμή εφαρμογή των κανόνων εταιρικής διακυβέρνησης, στην επαγγελματική διαχείριση των επενδύσεων και των κινδύνων, στην ψηφιακή αναβάθμιση των λειτουργιών και των υπηρεσιών, στην ολοκλήρωση του μητρώου και εν γένει στην εφαρμογή του θεσμικού πλαισίου για τα Ταμεία υποχρεωτικής επαγγελματικής επικουρικής ασφάλισης. Τίποτε από όλα αυτά όμως δεν θα είχε επιτευχθεί χωρίς την υποστήριξη των ίδιων των ασφαλισμένων και συνταξιούχων, καθώς και των εργοδοτών, χωρίς την προσήλωση των οργάνων του Ταμείου στους στόχους του και χωρίς την υψηλής ποιότητας παροχή υπηρεσιών του προσωπικού και των συνεργατών του Ταμείου, σημειώνει ο κ. Παπαδόγιαννης.

σε κάθε εταιρεία-μέλος της, με βάση το ως άνω κριτήριο, και να γνωστοποιεί την κατανομή αυτή έγκαιρα στις υπόχρεες εταιρίες και στην ΟΑΣΕ.

Άρθρο 14
Ενοίκιο ΟΑΣΕ

Οι ασφαλιστικές εταιρείες που υπάγονται στην παρούσα ΣΣΕ καταβάλλουν το ποσό του ενοικίου των γραφείων της ΟΑΣΕ, ήτοι 25.000 ευρώ ετησίως, αναπροσαρμοζόμενο κατά το ποσοστό αναπροσαρμογής της σύμβασης μισθώσεως. Το ποσό του ετήσιου ενοικίου θα καταβληθεί στην ΟΑΣΕ από τις εταιρείες που υπάγονται στην παρούσα ΣΣΕ, εντός δύο μηνών από την υπογραφή της. Το ποσό αυτό θα κατανέμεται μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών για τις οποίες ισχύει η παρούσα σύμβαση, με κριτήριο τον αριθμό των εργαζομένων με σχέση εξαρτημένης εργασίας σε κάθε εταιρία κατά την 1η Ιανουαρίου του έτους για το οποίο καταβάλλεται η ενίσχυση.

Η ΕΑΕΕ αναλαμβάνει να εξεύρει το ποσό που αναλογεί σε κάθε εταιρεία-μέλος της, με βάση το ως άνω κριτήριο και να γνωστοποιεί την κατανομή αυτή έγκαιρα στις υπόχρεες εταιρείες και στην ΟΑΣΕ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3
ΧΡΟΝΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Εβδομαδιαίος Χρόνος Εργασίας

Οι εβδομαδιαίες ώρες εργασίας είναι 39. Το μέγιστο κανονικό ημερήσιο ωράριο δεν μπορεί να ξεπερνά τις 8 ώρες. Οι εργάσιμες ημέρες εβδομαδιαία είναι πέντε (5) (από Δευτέρα έως Παρασκευή).

Το ωράριο είναι συνεχές, με εξαίρεση τους εργαζόμενους στα Υποκαταστήματα και Περιφερειακά Γραφεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, όπου μπορεί να υπάρχει και απογευματινή εργασία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4
ΑΔΕΙΕΣ

Ετήσια Κανονική Άδεια

Τα συμβαλλόμενα μέρη, έχοντας υπόψη τα όσα ορίζονται σε σχετικές διατάξεις Νόμων, Υπουργικών Αποφάσεων, ΕΓΣΣΕ κ.λπ., ως προς τη λήψη της ετήσιας κανονικής άδειας, συμφωνούν τα εξής:

Οι εργαζόμενοι που υπάγονται στην παρούσα ΣΣΕ με σχέση εξαρτημένης εργασίας οποιασδήποτε μορφής δικαιούνται ετήσια κανονική άδεια με αποδοχές, ανάλογα με τα συμπληρωμένα έτη υπηρεσίας και προϋπηρεσίας, ανεξαρτήτως εργοδότη, ως εξής:

(α) Για 1 συμπληρωμένο έτος: 21 εργάσιμες ημέρες ετησίως
(β) Για 2 έως 4 συμπληρωμένα έτη: 22 εργάσιμες ημέρες ετησίως
(γ) Για 5 συμπληρωμένα έτη: 23 εργάσιμες ημέρες ετησίως
(δ) Για 10 συμπληρωμένα έτη: 25 εργάσιμες ημέρες ετησίως
(ε) Για 25 συμπληρωμένα έτη: 26 εργάσιμες ημέρες ετησίως
(στ) Για 28 συμπληρωμένα έτη: 27 εργάσιμες ημέρες ετησίως

Ως προς τα λοιπά, εξακολουθούν να ισχύουν και να εφαρμόζονται τα σχετικά με την ετήσια κανονική άδεια οριζόμενα στην Εργατική Νομοθεσία και την ΕΓΣΣΕ.

4.1. Άδεια Προστασίας της Οικογένειας

Άδεια Τοκετού

Ορίζεται σε 4 μήνες και 2 εβδομάδες. Οι 2 πρώτοι μήνες θα χορηγούνται υποχρεωτικά πριν από την πιθανή ημερομηνία του τοκετού και οι υπόλοιποι 2 μήνες μετά τον τοκετό. Οι δύο επιπλέον εβδομάδες θα χορηγούνται πριν ή μετά τον τοκετό, ανάλογα με τις ανάγκες της εργαζομένης. Σε περίπτωση που ο τοκετός πραγματοποιηθεί σε χρόνο προγενέστερο του πιθανολογούμενου, το υπόλοιπο της άδειας χορηγείται υποχρεωτικά μετά τον τοκετό, για να συμπληρωθούν οι 4 μήνες και οι 2 εβδομάδες.

Οι εργαζόμενες μητέρες, ειδικά για το διάστημα της επέκτασης της άδειας τοκετού που προβλέπει η παρούσα, ο οποίος θεωρείται χρόνος εργασίας και συντάξιμος, δικαιούνται κανονικά τις αποδοχές τους και τα ένσημά τους, οι οποίες βαρύνουν τον εργοδότη τους.

ΕΝΑΡΞΗ ΙΣΧΥΟΣ

Η παρούσα Συλλογική Σύμβαση Εργασίας ετών 2023-2024 ισχύει από την 01/01/2023 και έχει διετή διάρκεια (μέχρι 31/12/2024), εκτός των περιπτώσεων που ρητώς ορίζεται διαφορετικά στις επιμέρους διατάξεις της. Αναθεώρησή της δεν μπορεί να γίνει πριν από την 31/12/2024, οι δε διατάξεις της δεσμεύουν τα δύο μέρη για όλο το χρονικό διάστημα και μέχρι την υπογραφή νέας ΣΣΕ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5
ΤΕΛΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Ευνοϊκότεροι όροι και συνθήκες εργασίας, ρυθμίσεις, μισθολογικές και πάσης φύσεως θεσμικές παροχές που έχουν θεσπιστεί για τους εργαζομένους με διατάξεις Νόμων, επιχειρησιακές ΣΣΕ, την ΕΓΣΣΕ, Κανονισμών Εργασίας, Οργανισμών Προσωπικού, Πρακτικών Συμφωνίας, αποφάσεων Δ.Σ. και Πράξεων Διοικήσεών τους ή έθιμο ή με επιχειρησιακή πρακτική, δεν θίγονται από την παρούσα, αλλά εξακολουθούν να ισχύουν και να εφαρμόζονται.

Για την ΕΑΕΕ **Για την ΟΑΣΕ**

GENERALI

Ταξίδεψε στη Βενετία με το Bancassurance

Επιβραβεύοντας την πορεία των στελεχών του Bancassurance, η Generali σχεδίασε μια μοναδική ταξιδιωτική εμπειρία για όσους συμμετείχαν, επιλέγοντας έναν προορισμό με ιδιαίτερο συμβολισμό για την εταιρεία.

Στη Βενετία, την πόλη-σύμβολο της Βιωσιμότητας, της Τέχνης, της Ιστορίας και της αιώνιας ομορφιάς, ταξίδεψε η Generali τα μέλη του Bancassurance και τα στελέχη της Alpha Bank, σε μία εταιρική απόδραση σχεδιασμένη αποκλειστικά για εκείνους. Η εταιρεία, που επιδεικνύει πάντοτε ιδιαίτερη φροντίδα και επιμέλεια σε ό,τι αφορά τους συνεργάτες της, επέλεξε αυτό το μοναδικό μέρος για να τους φιλοξενήσει και να τους επιβραβεύσει για τα αποτελέσματα της ετήσιας παραγωγής τους.

Η επιλογή της Βενετίας ως προορισμού έγινε, όπως επισημαίνεται, με κριτήριο τον σημαντικό ρόλο που έχει διαδραματίσει η πόλη στην ιστορία του Ομίλου Generali, τόσο ως οργανισμού αλλά και ως ενεργού συμμετόχου στις κοινότητες όπου δραστηριοποιείται διαχρονικά. Οι δεσμοί της Generali με τη Βενετία χρονολογούνται από το 1848 όταν ο όμιλος -που ιδρύθηκε στα τέλη του 1831 στην Τεργέστη- άνοιξε τα πρώτα του γραφεία στο φημισμένο πλέον

Procuratie Vecchie της πλατείας του Αγίου Μάρκου, ενώ στη συνέχεια το 1860, στηρίζοντας τη δημοκρατική ένωση της Ιταλίας, ο οργανισμός υιοθέτησε ως σύμβολό του το Λιοντάρι του Αγίου Μάρκου, το οποίο αντιπροσωπεύει τη νίκη και τη διαφύλαξη της ασφάλειας σε όλη τη χώρα.

Συνοδευόμενοι από τον CEO της Generali κ. Πάνο Δημητρίου και στελέχη της διοίκησης, για τέσσερις ολόκληρες ημέρες, οι επισκέπτες έζησαν την αυθεντική εμπειρία του ξεχωριστού αυτού τόπου, με τον καιρό να προσφέρει ιδανικές συνθήκες για περιήγηση σε μια πόλη-πλωτό μουσείο. Ξεκινώντας από το γνωστό τοπόσημο της πλατείας του Αγίου Μάρκου, οι συμμετέχοντες ξεναγήθηκαν στο κέντρο της Βενετίας και μετά από μια στάση στο φημισμένο Caffé Florian, παρακολούθησαν την όπερα «Ορφέας και Ευρυδίκη» του Christoph Willibald Gluck στο διάσημο θέατρο «La Fenice».

Ακολούθησαν μια ξεχωριστή εκδρομή στα γραφικά νησάκια Burano, Murano και Torcello, που αποκάλυψαν

στους εκδρομείς τα μυστικά τους, μια περιπέτεια στα κανάλια της Βενετίας και ένας αγώνας με dragon boats που ενθουσίασε όσους πήραν μέρος, μια ιδιωτική ξενάγηση στο εντυπωσιακό Παλάτι των Δόγηδων και κορυφαίες γαστρονομικές εμπειρίες σε παγκοσμίου φήμης χώρους, όπως τα διάσημα «Locanda Cipriani» και «Trattoria alla Madonna».

Τονίζεται ακόμη ότι η επιστροφή στην Αθήνα βρήκε τους συμμετέχοντες ιδιαίτερα ενθουσιασμένους με τη φιλοξενία που τους επιφύλαξαν τα στελέχη της Generali. Η εταιρεία σχεδιάζει πάντοτε τα ταξίδια των συνεργατών της με ιδιαίτερη επιμέλεια, επιδιώκοντας τη δημιουργία ισχυρών επαγγελματικών και διαπροσωπικών σχέσεων μεταξύ των ανθρώπων της και επιβραβεύοντας με τον τρόπο αυτόν την προσπάθεια και την αποδοτικότητά τους.

Στο κλείσιμο αυτή της ξεχωριστής απόδρασης, ο κ. Π. Δημητρίου, CEO της Generali, απευθυνόμενος στους συνεργάτες και τα στελέχη της Alpha Bank, δήλωσε: «Είναι μεγάλη χαρά για εμάς να μοιραζόμαστε μαζί σας την εμπειρία αυτής της πόλης που αποτελεί διαχρονικό ορόσημο στη διαδρομή της Generali. Είναι όμως και η ζωντανή απόδειξη ότι η Generali είναι ένας οργανισμός που επενδύει στις σχέσεις του με τους ανθρώπους, δίνοντας αξία στις συνεργασίες που συνάπτει. Η στρατηγική επιλογή της κοινής μας πορείας δεν είναι απλώς η σύνδεση δύο ιστορικών και αξιόπιστων οργανισμών, είναι η αφετηρία για τη δημιουργία ενός μοναδικού είδους συνδυασμένης παροχής προς τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται έως σήμερα. Και η Βενετία, η πόλη που πρεσβεύει το «η ισχύς εν τη ενώσει» της Γαληνότατης Βενετικής Δημοκρατίας δεν θα μπορούσε παρά να προσφέρει το ιδανικότερο σκηνικό γι' αυτή την αρχή». ΝΑΙ

W MARRIOTT

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Έχει στο DNA της την επιχειρηματική υπευθυνότητα

Η εταιρεία κέρδισε 10 βραβεία στα Hellenic Responsible Business Awards 2023, διάκριση που αποδεικνύει τη δέσμευσή της στη Βιώσιμη Ανάπτυξη και την επιτυχημένη υλοποίηση ενός ολοκληρωμένου πλάνου ενεργειών με άξονα τις αρχές της Βιωσιμότητας.

Όλα τα βραβεία που έλαβε η Eurolife FFH

2 Gold στις κατηγορίες «Purpose» και «ESG & SDGs/Καλή Υγεία & Ευημερία» και 1 Silver στην κατηγορία «ESG & SDGs/Βιώσιμες Πόλεις & Κοινότητες», για την κοινή δράση που υλοποιεί σε συνεργασία με τη HOPEgenesis ενάντια στην υπογεννητικότητα σε 10 απομακρυσμένες περιοχές της χώρας μας.

2 Gold στις κατηγορίες «ΙΣΟΤΙΜΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ/Διαφορετικότητα, Ένταξη, Ίσες Ευκαιρίες» και «ESG & SDGs/Λιγότερες Ανισότητες» και 1 Bronze στην κατηγορία «ΑΡΙΣΤΕΙΑ ΣΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ/Συνεργασία Επιχείρησης & ΜΚΟ», για το πρόγραμμα «ΣΕ ΕΠΑΦΗ» που υλοποίησε σε συνεργασία με το Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης και το οποίο κατέστησε το μουσείο προσβάσιμο σε συνανθρώπους μας με προβλήματα όρασης και ακοής.

1 Silver στην κατηγορία «ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΚΟΙΝΟ ΚΑΛΟ/Ψηφιακή Εκπαίδευση & Δεξιότητες» και 1 Bronze στην κατηγορία «ESG & SDGs/ Ποιοτική Εκπαίδευση», για το πρόγραμμα «Ψηφιακές Ακαδημίες» που υλοποιεί σε συνεργασία με το CSI Institute και που δίνει τη δυνατότητα σε γονείς, παιδιά και ενήλικες να εκπαιδευτούν επάνω σε θέματα που αφορούν το Διαδίκτυο.

1 Silver στην κατηγορία «ESG & SDGs/ Ισότητα των Φύλων» για τις ενέργειες που πραγματοποίησε σε συνεργασία με το Κέντρο Μελετών Πολιτικής για το Φύλο και την Ισότητα (ΚΕΜΕΦΙ) και τον Όμιλο των Αττικών Εκδόσεων, με στόχο την προώθηση της ισότητας των φύλων και τη γυναικεία ενδυνάμωση.

1 Bronze στην κατηγορία «ΠΡΟΤΥΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ/Ενίσχυση Επιχειρηματικότητας» για το «HIGGS Pop Ups», το εκπαιδευτικό πρόγραμμα που πραγματοποιήθηκε σε Ιωάννινα και Πάτρα με σκοπό τη στήριξη των ΜΚΟ της ελληνικής περιφέρειας και την ενδυνάμωση της Κοινωνίας των Πολιτών, σε συνεργασία με το HIGGS.

Με 10 βραβεία συνολικά διακρίθηκε η Eurolife FFH στα Hellenic Responsible Business Awards 2023, διάκριση που επιβεβαιώνει τη δέσμευση της εταιρείας στη Βιώσιμη Ανάπτυξη και την επιτυχημένη υλοποίηση ενός ολοκληρωμένου πλάνου ενεργειών γύρω από τον άξονα και τις αρχές της βιωσιμότητας.

Για τη Eurolife FFH αξία έχει να αποτελεί καταλύτη για θετική αλλαγή στις ζωές των ανθρώπων, γι' αυτό και βρίσκεται στο πλευρό τους με κάθε τρόπο. Με τον άνθρωπο στο επίκεντρο όλων όσα σχεδιάζει και υλοποιεί και με την επιχειρηματική υπευθυνότητα να είναι στο DNA της, η εταιρεία έχει θέσει τα τελευταία χρόνια τη βιώσιμη ανάπτυξη ως στρατηγική της προτεραιότητα. Στο πλαίσιο αυτό, υλοποιεί ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα που με άξονα τη Βιωσιμότητα απλώνεται σε πολλούς και διαφορετικούς πυλώνες, έχοντας πολλαπλό θετικό αντίκτυπο στον άνθρωπο και την κοινωνία.

Η εταιρεία απέσπασε βραβεία σε 6 διαφορετικές ενότητες και 10 διαφορετικές κατηγορίες των Hellenic Responsible Business Awards 2023, επιβραβεύοντας έτσι την προσπάθεια που έχει ξεκινήσει τα τελευταία χρόνια να φέρει στη ζωή ένα ολιστικό πλάνο, με στόχο να βελτιώνει τη ζωή των ανθρώπων σε πολλαπλά επίπεδα. Τα 5 από τα 10 βραβεία που κέρδισε η Eurolife FFH είναι σε μια σημαντική ενότητα του θεσμού που σχετίζεται με τους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης του ΟΗΕ και αναδεικνύει τις καλύτερες επιδόσεις προγραμμάτων Βιώσιμης Ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Ιδιαίτερης σημασίας είναι και η χρυσή βράβευση στην κατηγορία Purpose, η οποία επιβραβεύει τις καλύτερες προσπάθειες σε σκοπούς που σχετίζονται με τις εταιρικές πρακτικές.

INTERAMERICAN

«Μαζί σε πορεία επιτυχίας»

Sales Awards 2022: Όλες οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών των δικτύων πωλήσεων

Η Interamerican για μια χρονιά ακόμα τίμησε τα δίκτυα πωλήσεών της, επιβραβεύοντας τους πιο παραγωγικούς συνεργάτες της για τις εξαιρετικές επιδόσεις τους το 2022. Στην εκδήλωση συμμετείχαν πολλοί σημαντικοί εκπρόσωποι όλων των φυσικών δικτύων της και συγκεκριμένα από το Δίκτυο Ασφαλιστικών Συμβούλων, Δίκτυο συνεργαζόμενων Πρακτόρων & Μεσιτών, τις συνεργαζόμενες τράπεζες, καθώς και στελέχη της διοίκησης της εταιρείας.

Οι βραβεύσεις των δικτύων πωλήσεων της Interamerican περιλαμβάνουν όλες τις κατηγορίες παραγωγικής δραστηριότητας και αποτελούν έναν θεμελιώδη θεσμό, καθώς και στοιχείο της εταιρικής της κουλτούρας. Παράλληλα, λειτουργούν ως ηθικό κίνητρο, καθώς και ως αναγνώριση του επαγγελματισμού, της προσήλωσης στην εξυπηρέτηση των πελατών και της δέσμευσης στην αποστολή της εταιρείας να μπορούν οι άνθρωποι να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα.

Το μήνυμα της εκδήλωσης ήταν «Μαζί σε πορεία επιτυχίας». Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στις ταχύτατες τεχνολογικές εξελίξεις, συγκεκριμένα στην Τεχνητή Νοημοσύνη, που θα επηρεάσει την ασφαλιστική -και όχι μόνο- αγορά, καθώς και τις δυνατότητες και τις προκλήσεις που επιφέρει. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου θα γίνει ακόμα πιο ουσιαστικός με ακόμα περισσότερα μέσα και δυνατότητες για την άριστη και εξατομικευμένη εξυπηρέτηση των πελατών του.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Γιάννης Καντώρος στη σύντομη ομιλία του υπογράμμισε ότι «η Interamerican είναι μία εταιρεία που συνέχεια αμφισβητεί και συνέχεια εξελίσσει τον εαυτό της. Και είναι μία εταιρεία που μπορεί να πρωταγωνιστήσει και στις επόμενες

Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος.

Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων.

τεράστιες αλλαγές που έρχονται. Σε δύο με τρία χρόνια από τώρα, η Interamerican θα είναι μία εντελώς διαφορετική εταιρεία, εστιάζοντας απόλυτα στους ανθρώπους μας. Σε αυτούς που μας εκπροσωπούν και οι οποίοι κάθε μέρα παλεύουν να φέρουν δουλειές στην εταιρεία μας και να τις διατηρήσουν. Θα επενδύσουμε σε όλους εσάς, στα δίκτυα πωλήσεων. Σας λέω ένα μεγάλο ευχαριστώ από την καρδιά μου για όσα πετύχατε. Βάλτε ψηλά τον πήχυ, κυνηγήστε τους φιλόδοξους στόχους σας και κάντε τα όνειρά σας πραγματικότητα. Η Interamerican είναι μία εταιρεία που βοηθάει όλους σας να πετύχετε τα όνειρά σας».

Ο Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της Interamerican, αναφέρθηκε στην ομιλία του στη σημαντικότητα των δικτύων πωλήσεων στην καθοδήγηση του

Αναστάσιος Αντωνάκος, κορυφαίο βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς».

Βασίλης Βασιλόπουλος, 1ος στα Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών, 1ος στη Νέα Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων, 2ος σε Στόλο Οχημάτων.

Ηλίας Αποστολόπουλος, κορυφαίο τιμητικό βραβείο «Δημήτρης Κοντομηνάς».

Γιώργος Ταμβάκος, 1ος σε Στόλο Οχημάτων, 3ος σε Νέα Παραγωγή Υγείας, 3ος σε Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών.

Κωνσταντίνα Μαθιούδη, 1η στη Νέα Παραγωγή Υγείας, 1η σε Στελεχώσεις εν ισχύι.

Φώφη Θωμοπούλου, 2η σε Νέα Παραγωγή Υγείας, 2η σε Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών.

Μαρία Παπαδοπούλου, 2η στη Νέα Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Louis Bazan Vargas, 1ος σε Νέα Παραγωγή Capital, Νέα Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Ηλίας Αντωνίου, 3ος σε Στόλο Οχημάτων.

Δούκισσα Νομικού, 1η σε Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών, Πλήθος ασφαλισμένων Οχημάτων.

Γιώργος Τάτσης, 1ος σε Νέα Παραγωγή Υγείας, Στελεχώσεις εν ισχύι.

Ευαγγελία Κοβάτση, Στελεχώσεις εν ισχύι.

πελάτη, σε κάθε στάδιο της διαδρομής του, ενώ αναφέρθηκε στον καθοριστικό ρόλο που διαδραματίζει η τεχνολογία και τις εξελίξεις που διαμορφώνονται. «Ποιο είναι το μεγάλο μας πλεονέκτημα σε αυτό; Οτι θα μας απελευθερώσει χρόνο για να είμαστε κοντά στους πελάτες μας. Γιατί ο πελάτης μας θέλει δίπλα του με έναν διαφορετικό ρόλο. Δεν μας θέλει να διεκπεραιώνουμε απλά τις υποθέσεις του, αλλά να τον καθοδηγούμε, να τον συμβουλεύουμε σε όλα τα επίπεδα και σε κάθε στάδιο της ζωής του. Επιπροσθέτως θα ήθελα να δώσω έμφαση σε κάτι το οποίο κατάλαβα τα τελευταία χρόνια. Τελικά η επιτυχία σχετίζεται και με την τόλμη. Για να μπορείς να αναπτυχθείς πρέπει να τολμήσεις. Πρέπει να κάνεις το διαφορετικό. Πρέπει να αλλάξεις τον ρου των πραγμάτων. Πρέπει να κάνεις πράγματα τα οποία ο άλλος δεν τα περιμένει. Αυτή άλλωστε είναι η διαφορά, μεταξύ του leader και του follower. Ο πρώτος χαράζει

Ηλίας Αποστολόπουλος, 1ος στη Νέα Παραγωγή Υγείας.

Λουκάς Τουρνατζής, Νέα Παραγωγή Ομαδικών.

Γιώργος Κοκκοτής, 1ος στη Νέα Παραγωγή Ζωής.

Νίκος Οικονομάκης, Πλήθος Ασφαλισμένων Οχημάτων.

Αιμιλία Παπαδοπούλου, 1η στη Νέα Παραγωγή Capital.

Καλλιόπη Γαβριηλίδου, Σύνολο Μικτών Εγγεγραμμένων Ασφαλίστρων.

δρόμους. Ο δεύτερος τους ακολουθεί. Ο πρώτος παίρνει αποφάσεις. Ο δεύτερος τις εκτελεί».

Η φετινή εκδήλωση ήταν ιδιαίτερα σημαντική και συγκινησιακά φορτισμένη, καθώς ακολούθησαν τα αποκαλυπτήρια της προτομής του ιδρυτή της, Δημήτρη Κοντομηνά, σε μια ιστορική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε την ίδια ημέρα, στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Για πρώτη χρονιά μάλιστα, πέραν του θεσμοθετημένου τιμητικού βραβείου «Αλέξανδρος Ταμπουράς», απονεμήθηκε και το βραβείο Πωλήσεων «Δημήτρης Κοντομηνάς», το οποίο αποδόθηκε προς τιμήν του ιδρυτή της. Τα δύο αυτά βραβεία για το 2022 έλαβαν αντίστοιχα ο κ. Αναστάσιος Αντωνάκος, συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων στο Άργος και συνεργάτης της εταιρείας επί 44 έτη, και ο Ηλίας Αποστολόπουλος για την πρωτιά του στη νέα παραγωγή ασφαλίστρων Ζωής και Υγείας.

Κώστας Σιάτος, Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών.

Αθηνά Γεωργούλη, Νέα Παραγωγή Υγείας.

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ

ΚΟΡΥΦΑΙΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΑΡΙΣΤΕΙΑΣ «ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ»

Αναστάσιος Αντωνάκος

ΚΟΡΥΦΑΙΟ ΤΙΜΗΤΙΚΟ ΒΡΑΒΕΙΟ «ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ»

Ηλίας Αποστολόπουλος

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Νέα Παραγωγή Υγείας

1. Μαθιούδη Κωνσταντίνα 2. Θωμοπούλου Φωτεινή
3. Ταμβάκος Γεώργιος

Νέα Παραγωγή Ομαδικών

1. Βασιλόπουλος Βασίλειος, Παπαδοπούλου Μαρία

Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών

1. Βασιλόπουλος Βασίλειος 2. Θωμοπούλου Φωτεινή
3. Ταμβάκος Γεώργιος

Πλήθος ασφαλισμένων Οχημάτων

1. Ταμβάκος Γεώργιος 2. Βασιλόπουλος Βασίλειος
3. Αντωνίου Ηλίας

Στελεχώσεις εν ισχύι

1. Μαθιούδη Κωνσταντίνα

UNIT MANAGERS

Νέα Παραγωγή Υγείας

1. Τάτσης Γεώργιος 2. Παζαρλής Αθανάσιος
3. Ζερβουδάκη Σοφία

Νέα Παραγωγή Capital

Bazan Vargas Luis Gonzalo

Νέα Παραγωγή Ομαδικών

1. Bazan Vargas Luis Gonzalo 2. Μωραΐτης Πέτρος - Παπακυριακόπουλος Κωνσταντίνος

Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών

1. Νομικού Δούκισσα 2. Μωραΐτης Πέτρος-Παπακυριακόπουλος Κωνσταντίνος
3. Αντωνάκος Δημήτριος

Πλήθος ασφαλισμένων Οχημάτων

1. Νομικού Δούκισσα 2. Αντωνάκος Δημήτριος
3. Παζαρλής Αθανάσιος

Στελεχώσεις εν ισχύι

1. Τάτσης Γεώργιος

ΔΟΚΙΜΟΙ UNIT MANAGERS

Στελεχώσεις εν ισχύι

1. Κοβάτση Ευαγγελία 2. Κίντος Ιωάννης 3. Μανιατάκος Αλέξανδρος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Νέα Παραγωγή Υγείας

1. Αποστολόπουλος Ηλίας 2. Κωστόπουλος Αντώνιος
3. Διπλός Δημήτριος 4. Βούλγαρη Ιωάννα
5. Νικηφορίδου Άννα 6. Παπαγιαννάκη Μαρία
7. Μακρυγιάννη Ελένη 8. Φώσκολος Αντώνιος
9. Αρβανίτης Ηλίας 10. Κούτσουτου Ειρήνη

Νέα Παραγωγή Ζωής

1. Κοκκοτής Γεώργιος, 2. Πούλιου Φερενίκη
3. Λούβαρης Ευάγγελος 4. Γερογιάννη Στεργιανή

Νέα Παραγωγή Capital

1. Παπαδοπούλου Αιμιλία 2. Ραυτόπουλος-Λίγγας Δημήτριος 3. Συμεωνίδης Νικόλαος

Νέα Παραγωγή Ομαδικών

1. Τουρνατζής Λουκάς 2. Ματσούκας Ιωάννης
3. Τζιώτζιος Αθανάσιος

Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών

1. Σιάτος Κωνσταντίνος 2. Μωυσίδης Ιωάννης
3. Αφεντούλης Δημήτριος 4. Αγγουρίδης Κωνσταντίνος
5. Παναγόπουλος Ιωάννης

Πλήθος ασφαλισμένων Οχημάτων

1. Οικονομακης Νικόλαος 2. Αφεντούλης Δημήτριος
3. Αγγουρίδης Κωνσταντίνος

Σύνολο Μικτών Εγγεγραμμένων Ασφαλίστρων

1. Γαβριηλίδου Καλλιόπη 2. Μωυσίδης Ιωάννης
3. Αποστολόπουλος Ηλίας 4. Τουρνατζής Λουκάς
5. Δανελλάκης Νικόλαος

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Νέα Παραγωγή Υγείας

1. Γεωργούλη Αθηνά 2. Τσόρβα Αικατερίνη
3. Uroshleva Olga 4. Λίλτση Σοφία
5. Κοτρώτσιου Μαρία

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Η πολυεθνική δύναμη με τον ισχυρό μέτοχο και τη σταθερή ελληνική διοίκηση

Με κέρδη 4,438 εκατ. ευρώ έκλεισε το 2022 για την Ατλαντική Ένωση, διατηρώντας την συνεχή και αδιάλειπτη κερδοφορία των τελευταίων 34 ετών.

Κατά τη διάρκεια της ετήσιας Τακτικής Γενικής Συνέλευσης των μετόχων, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 14 Ιουλίου, ο πρόεδρος και διευθύνων Σύμβουλος κ. Γιάννης Λαπατάς ανακοίνωσε τα αποτελέσματα της χρήσης του 2022, που έκλεισε με κέρδη 4,438 εκατ. ευρώ, ενώ τα Ίδια Κεφάλαια της εταιρείας ανήλθαν σε 81,022 εκατ. ευρώ.

Η εταιρεία πέτυχε για 7η συνεχή χρονιά να κατακτήσει

J. Schiltknecht, πρόεδρος Δ.Σ. της Baloise Lebensversicherung AG, Γ. Λαπατάς, πλειοψηφικός μέτοχος, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος, Σ. Στασινόπουλος, επίτιμος πρόεδρος Δ.Σ., εφοπλιστής, βιομήχανος, επενδυτής, Δ. Καλλιώρας, διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, Ελ. Μπαχαρόπουλος, εντεταλμένος σύμβουλος, εκτελεστικό μέλος Δ.Σ., Β. Μπακούσης, μέτοχος, εκτελεστικό μέλος Δ.Σ., διευθυντής Πωλήσεων και Δικτύου.

Στιγμιότυπο από τη Γενική Συνέλευση.

την πρώτη θέση μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής, με Δείκτη Φερεγγυότητας 284,34% (αποτελέσματα 31/12/2022), έναν δείκτη που εμφανίζεται κατά κύριο λόγο στις πλέον ανεπτυγμένες βορειο-ευρωπαϊκές αγορές.

Οι επενδύσεις της εταιρείας στο ίδιο διάστημα ανήλθαν 153,686 εκατ. ευρώ.

Με εχέγγυα την ισχυρή μετοχική της σχέση, ήδη από το 1972, με τον κορυφαίο ελβετικό τραπεζο-ασφαλιστικό όμιλο BALOISE (με Ίδια Κεφάλαια ύψους 7,3 δισ. ευρώ και ενεργητικό που υπερβαίνει τα 88,4 δισ. ευρώ, δηλαδή περίπου το μισό Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν όλης της Ελλάδας), η Ατλαντική Ένωση είναι σήμερα ισχυρότερη από ποτέ άλλοτε!

Με βάση τα ανωτέρω, η Ατλαντική Ένωση συνεχίζει την ανοδική της πορεία και σύμφωνα με τα οικονομικά αποτελέσματα α΄ εξαμήνου του 2023 πέτυχε αύξηση συνολικής παραγωγής σε ποσοστό 15%.

Τη διοίκηση και τα στελέχη της εταιρείας συνεχάρη ο εκπρόσωπος και πρόεδρος Δ.Σ. της Baloise Lebensversicherung AG κ. Juerg Schiltknecht, ο οποίος τόνισε:

«Θέλω να εκφράσω τα συγχαρητήριά μου στη Διοίκηση, η οποία έχει την πλήρη υποστήριξη της Baloise, και το προσωπικό της εταιρείας για τα πολύ καλά αποτελέσματα που είχε για άλλη μία χρονιά.

Στον Όμιλο BALOISE είμαστε πολύ ευχαριστημένοι με τη συνεχιζόμενη κερδοφορία και την ανάπτυξη της εταιρείας, ειδικά σε ένα τόσο δύσκολο περιβάλλον.

Η Ατλαντική Ένωση είναι για εμάς παράδειγμα σωστής και αποτελεσματικής Διοίκησης μιας ασφαλιστικής επιχείρησης».

Ασφαλιστική

Γιόρτασε 50 χρόνια λειτουργίας τιμώντας τους συνεργάτες της

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, είκοσι πέντε γραφεία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης έλαβαν τιμητική διάκριση για την ανάδειξη του ασφαλιστικού θεσμού «από γενιά σε γενιά»

Αναστάσιος Κασκαρέλης, πρόεδρος Δ.Σ.

Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος.

Μια μεγάλη και ξεχωριστή εκδήλωση για τον εορτασμό των 50 της χρόνων πραγματοποίησε η Υδρόγειος Ασφαλιστική, αφιερωμένη στα μέλη της εταιρικής της οικογένειας, στους ανθρώπους και συνεργάτες της. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη, με τη συμμετοχή 200 και πλέον ασφαλιστικών διαμεσολαβητών - συνεργατών της εταιρείας από τη Θράκη, τη Μακεδονία, τη Θεσσαλία, την Ήπειρο και την Κέρκυρα.

Κεντρικό στοιχείο της εκδήλωσης αποτέλεσαν οι βραβεύσεις των συνεργατών της εταιρείας, οι οποίες φέτος είχαν ένα ξεχωριστό χαρακτήρα. Στο πνεύμα της επετειακής της καμπάνιας «Μια οικογένεια, για κάθε οικογένεια», η Υδρόγειος Ασφαλιστική τίμησε 25 ασφαλιστικά γραφεία, τα οποία έχουν υπηρετήσει το θεσμό της ασφάλισης και συμβάλει στην πορεία της εταιρείας, μέσα από μια επιτυχημένη οικογενειακή διαδοχή, από την πρώτη στη δεύτερη και την τρίτη γενιά ασφαλιστών.

Σε αυτήν την ιδιαίτερη, μακροχρόνια και στενή σχέση που συνδέει την εταιρεία με το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρθηκε ο πρόεδρος της εταιρείας κύριος Αναστάσιος Κασκαρέλης. Ανέφερε ότι η στρατηγική απόφαση της

εταιρείας να δραστηριοποιηθεί στην ελληνική περιφέρεια και να επενδύσει στο ανθρώπινο δίκτυο, διατηρώντας το ανθρώπινό της πρόσωπο, ήταν αυτή που εξασφάλισε στην Υδρόγειο Ασφαλιστική μία επιτυχημένη πορεία ανάπτυξης μέσα στο χρόνο και πρόσθεσε: «Ο σεβασμός, η στήριξη και η επικοινωνία με τους συνεργάτες που αποτελούν τον ιστό του ασφαλιστικού θεσμού αποτελεί το μυστικό της επιτυχίας μας. Μέσα από αυτό το ανθρώπινο δίκτυο, όλα αυτά τα χρόνια, προσφέρουμε υπηρεσίες που ξεχωρίζουν για την ποιότητα και την αμεσότητα τους. Έτσι μεγαλώσαμε, αναπτυχθήκαμε, χτίσαμε μια εταιρεία-πρότυπο και ένα όνομα ισχυρό στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το πιο σημαντικό όμως είναι ότι η δική μας ασφαλιστική οικογένεια έχει καταφέρει να περνάει τις αξίες και τα πιστεύω της από γενιά σε γενιά».

«Ο κόσμος σήμερα αλλάζει και εμείς κοιτάμε μπροστά.

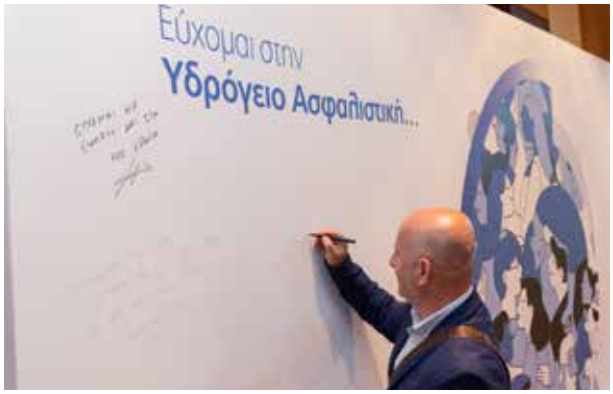
Η Βίκυ Χατζηβασιλείου ήταν η κεντρική παρουσιάστρια της εκδήλωσης.

Ο Γιώργος Χατζηευθυμίου, διευθυντής Ανάπτυξης Βορείου Ελλάδος, με τη Βίκυ Χατζηβασιλείου παρουσίασαν από κοινού τις τιμητικές βραβεύσεις της βραδιάς.

Γιάννης Σουρλής, αν. γενικός διευθυντής.

Χρήστος Χατζηευθυμίου, αν. γεν. διευθυντής & γεν. διευθυντής Β. Ελλάδος.

Τζένη Αναγνωστάκη, εμπορική διευθύντρια.

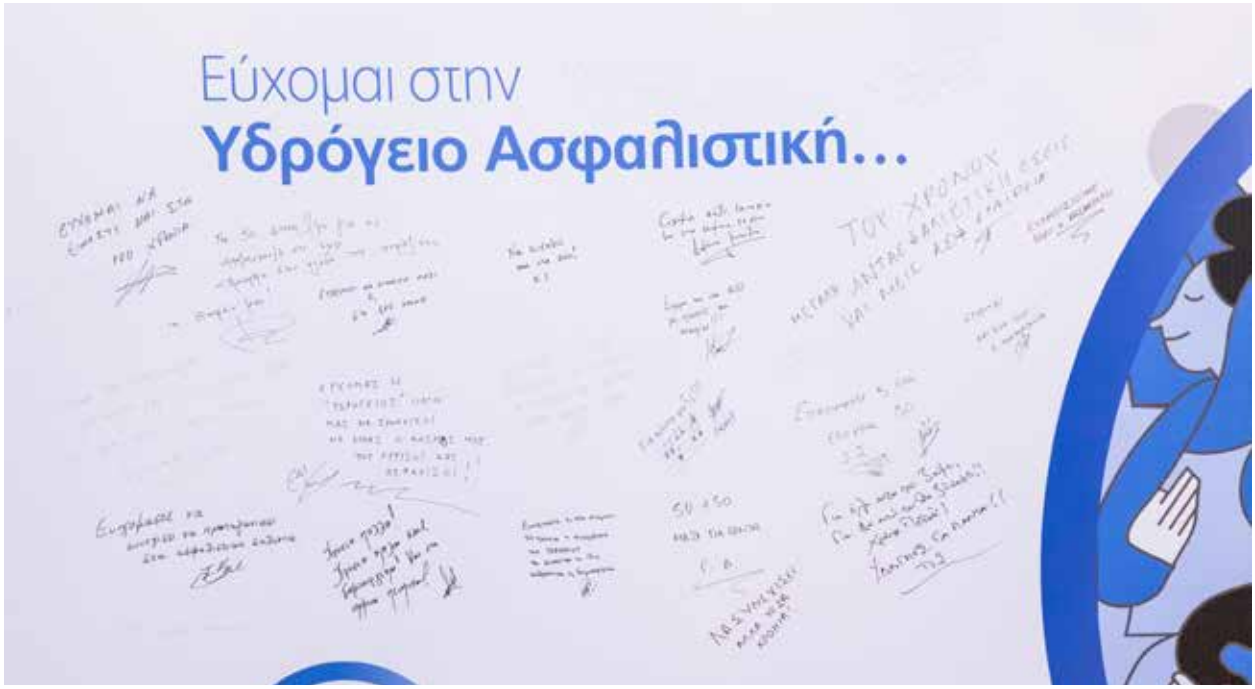


Συνεργάτες και φίλοι ευχήθηκαν στην Υδρόγειο Ασφαλιστική.

Επιταχύνουμε συνεχώς το βηματισμό μας ώστε να παραμένουμε επίκαιροι, σύγχρονοι και στο προσκήνιο των εξελίξεων που διαμορφώνουν το μέλλον του κλάδου μας», σημείωσε χαρακτηριστικά ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κύριος Παύλος Κασκαρέλης. Μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στη θετική πορεία της εταιρείας, η οποία καταγράφει την τελευταία πενταετία σταθερή ανάπτυξη, και μάλιστα πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς, τα δύο τελευταία χρόνια. Έκανε, επίσης, ιδιαίτερο λόγο στον ψηφιακό μετασχηματισμό, τομέα στον οποίο η εταιρεία έχει κερδίσει πολλαπλές διακρίσεις, ο οποίος εξασφαλίζει καινοτόμες ψηφιακές λύσεις και εφαρμογές για τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους της εταιρείας. Καταλήγοντας, ο κ. Κασκαρέλης τόνισε: «Πάνω από όλα όμως παραμένουμε μια εταιρεία που βασίζεται στον άνθρωπο και τις απεριόριστες δυνατότητές του. Μια εταιρεία που βλέπει τον εαυτό της ως μια μεγάλη οικογένεια, με αποστολή να στέκεται δίπλα σε κάθε ελληνική οικογένεια, προσφέροντας ασφάλεια, σιγουριά, ελευθερία, προοπτική».

Την εκδήλωσε παρουσίασε η δημοσιογράφος Βίκυ Χατζηβασιλείου, ενώ τις βραβεύσεις συντόνισε ο κύριος Γιώργος Χατζηευθυμίου, διευθυντής Ανάπτυξης Βορείου Ελλάδας της Υδρογείου Ασφαλιστικής.

Οι απονομές των βραβεύσεων έγιναν από τον κύριο Γιάννη Σουρλή, αν. γενικό διευθυντή, τον κύριο Χρήστο Χατζηευθυμίου, αν. γενικό διευθυντή και διευθυντή Βορείου Ελλάδος, και την κυρία Τζένη Αναγνωστάκη, εμπορική διευθύντρια.



Ένας «τοίχος» ευχών για τα 50 χρόνια της εταιρείας.

Στιγμιότυπο από την τελετή των βραβεύσεων.

Στιγμιότυπο από το χώρο της δεξίωσης στην πισίνα του Grand Hyatt Thessaloniki.

50 Χρόνια Υδρόγειος Ασφαλιστική.

Οι 48΄Ωρες ξεσήκωσαν το κοινό στο party που ακολούθησε.

«Τιμητικές Βραβεύσεις Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών: Από γενιά σε γενιά»

«Χ.ΠΑΠΑΕΥΑΓΓΕΛΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.», Νομός Έβρου.

Γεώργιος Παππάς, Νομός Μαγνησίας.

Απόστολος Σπανούλης, Νομός Λαρίσης.

Βασίλειος Χρόνης, Νομός Ιωαννίνων.

«ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΤΣΙΒΙΚΗ Ο.Ε.», Νομός Έβρου.

«ΜΥΛΩΝΑΣ BROKERS Α.Ε.», Νομός Θεσσαλονίκης.

«ΠΕΤΡΙΔΗΣ Ο.Ε.», Νομός Θεσσαλονίκης.

Γρηγόρης Κολτσάκης, Νομός Ημαθίας.

«Μ. ΒΟΥΖΩΝΗ - Κ. ΜΠΟΥΤΖΑΣ - Β. ΜΠΟΥΤΖΑ Ο.Ε.», Νομός Ιωαννίνων.

Δημήτριος και Σωτήριος Πιτσάνης, Νομός Θεσσαλονίκης.

«ΝΙΚΟΥΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ & ΥΙΟΙ Ε.Ε.», Νομός Λαρίσης.

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

«ΛΥΣΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Ε.Ε.», Νομός Ιωαννίνων.

Αυρήλιος Κορδελίδης, Νομός Ξάνθης.

Δημήτριος και Χρήστος Τασιώνας, Νομός Ημαθίας.

Αθανάσιος Ρούσης, Νομός Ροδόπης.

«Γ. ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.Ε.», Νομός Πιερίας.

Ιωάννης και Στυλιανός Δόδουρας, Νομός Κοζάνης.

Αικατερίνη - Ρένα Παπαζαχαρία, Νομός Τρικάλων.

«ALPHABROKERS M.I.K.E.», Νομός Λαρίσης.

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

«ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΑΡΑΒΕΛΑΚΗ Ε.Ε.», Νομός Έβρου.

«CONTRACT Α.Ε.», Νομός Καβάλας.

«INTERACTION BROKERS I.K.E.», Νομός Σερρών.

«Σ. ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.», Νομός Ημαθίας.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ισχυρό μήνυμα στήριξης στους συνεργάτες της!

Με κεντρικό μήνυμα το «Εξελισσόμαστε Μαζί», υπογράμμισε ο όμιλος τη δέσμευσή του να συνεχίσει να αναπτύσσεται με τη στήριξη των συνεργατών του και να προσφέρει κορυφαίες υπηρεσίες στον ασφαλιστικό τομέα.

Με απόλυτη επιτυχία και με περισσότερες από 1.400 συμμετοχές ολοκληρώθηκε μια σειρά ημερίδων που πραγματοποίησε ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ για τους συνεργάτες του σε όλη την Ελλάδα.

Συγκεκριμένα πραγματοποιήθηκαν ημερίδες στην Καστοριά, στην Ξάνθη, στην Πάτρα, στην Αθήνα, στη Λάρισα, στο Ηράκλειο Κρήτης, στη Σπάρτη και τη Θεσσαλονίκη, με στόχο την παρουσίαση των ενεργειών ανάπτυξης και εξέλιξης του ομίλου, την ανταλλαγή απόψεων για θέματα της ασφαλιστικής αγοράς και την ενίσχυση της επικοινωνίας και της συνεργασίας μεταξύ των στελεχών της εταιρείας και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Με κεντρικό μήνυμα το «Εξελισσόμαστε Μαζί», υπογράμμισε ο όμιλος τη δέσμευσή του να συνεχίσει να αναπτύσσεται με τη στήριξη των συνεργατών του και να προσφέρει κορυφαίες υπηρεσίες στον ασφαλιστικό τομέα.

Το δυναμικό του παρών στο σύνολο των ημερίδων έδωσε ο πρόεδρος του ομίλου, κ. Μελάς Γιαννιώτης, καλωσορίζοντας το κοινό και καταθέτοντας την εμπειρία του αναφορικά με τον κλάδο των ασφαλίσεων, αλλά και ιστορικές αναφορές κατά πόλη και περιοχή.

Λαμβάνοντας το λόγο ο αντιπρόεδρος και διευθύνων

σύμβουλος της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, κ. Κώστας Γιαννιώτης, αναφέρθηκε στο οικονομικό περιβάλλον της χώρας, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, στα αποτελέσματα και την πορεία του ομίλου, δίνοντας ιδιαίτερη βαρύτητα στο κεντρικό μήνυμα του συνεδρίου «Εξελισσόμαστε μαζί». Παρότρυνε τους συνεργάτες να συμβάλουν στην εξέλιξη των υπηρεσιών του ομίλου με τη δική τους δυναμική συνεργασία, μέσα από νέα ασφαλιστικά προϊόντα, αλλά και μέσα από τον ψηφιακό μετασχηματισμό της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Την επιτυχία των ημερίδων επισφράγισαν δύο διαλογικές συζητήσεις, με συμμετέχοντες στην πρώτη συζήτηση τον κ. Βαγγέλη Βερνάρδο, δ/ντή Κλάδων, και τον κ. Μίλτο Πυρίντση, δ/ντή Πωλήσεων, και στη δεύτερη τον κ. Παναγιώτη Κατσανίδη, γενικό δ/ντή Ομίλου/ή την κ. Αφροδίτη Καράμπελα, αναπληρώτρια γενική δ/ντρια του ομίλου, και τον κ. Ξενοφών Λιαπάκη, δ/ντή Πληροφορικής.

Ο κ. Βερνάρδος αναφέρθηκε στην ανάπτυξη της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στους λοιπούς κλάδους, τονίζοντας ότι πληροί όλες τις προϋποθέσεις για να υποστηρίξει το δίκτυό της σε όλο το φάσμα των εργασιών τους, καθώς διαθέτει μία ομάδα με πολύ υψηλή τεχνογνωσία, εμπειρία και άριστη γνώση της αγοράς. Ιδιαίτερη μνεία έκανε στην αναγκαιότητα ασφάλισης των κατοικιών και των επιχειρήσεων, καθώς η έντονη σεισμικότητα και η κλιματική αλλαγή έχουν οδηγήσει σε μεγάλη αύξηση των καταστροφικών κινδύνων, προαναγγέλλοντας ταυτόχρονα τη διάθεση νέων πακέτων ασφάλισής τους.

Ο κ. Πυρίντσης από την πλευρά του αναφέρθηκε στα προτιμολογημένα ομαδικά ασφαλιστήρια επιχειρήσεων και στα σημεία υπεροχής τους σε σχέση με τον ανταγωνισμό, όπως επίσης και στο «Παίδων Υγείας», το πρόγραμμα που εγγυάται σταθερά ασφάλιστρα έως την ενηλικίωση του παιδιού και κάλυψη 100% σε ιατρούς και νοσηλευτικά ιδρύματα επιλογής του ασφαλισμένου. Τέλος, έγινε αναφορά στην πολύχρονη πρωτιά της εταιρείας και τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στα ασφαλιστήρια αλλοδαπών.

Η δεύτερη διαλογική συζήτηση εστίασε στον ψηφιακό μετασχηματισμό των υπηρεσιών και διαδικασιών του ομίλου και στη μετάβαση στη νέα ψηφιακή εποχή. Ο κ. Λιαπάκης ανέπτυξε αναλυτικά το είδος των νέων υπηρεσιών, τη λειτουργία και τα οφέλη τους. Μέσω αυτοματοποιημένων διαδικασιών, νέων εφαρμογών και την αναβάθμιση των υποδομών διευκολύνεται η καθημερινότητα τόσο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών όσο και των πελατών, ενώ ταυτόχρονα αυξάνονται η ταχύτητα και η ποιότητα παροχής υπηρεσιών. Ολοκληρώνοντας τη συγκεκριμένη ενότητα, η κ. Καράμπελα και ο κ. Κατσανίδης αντίστοιχα τόνισαν ότι η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι κοντά στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και θα εξακολουθήσει να είναι μαζί τους και στο «ψηφιακό μέλλον».

Μετά το πέρας του συνεδρίου της Θεσσαλονίκης ακολούθησε μια μεγάλη γιορτή στην έδρα του ομίλου, παρουσία τόσο των συνεργατών όσο και του προσωπικού του.

Κλείνοντας 45 χρόνια λειτουργίας, ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ επισφραγίζει τη δυναμική του ως η μεγαλύτερη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία στη χώρα και υπόσχεται ότι συνεχίζει να εξελίσσεται με τη στήριξη των συνεργατών του για ένα ακόμη πιο δυναμικό αύριο.

ΣΤΑΘΗΣ ΤΣΑΟΥΣΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΟΜΕΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ERGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ανοικτή πρόσκληση συνεργασίας στους επαγγελματίες διαμεσολαβητές

Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Την συμβολή των δικτύων διαμεσολάβησης στην ανοδική πορεία της ERGO Ασφαλιστικής επαναβεβαιώνει με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων της εταιρείας. Ταυτόχρονα γνωστοποιεί ότι η ERGO Ασφαλιστική παρέχει ουσιαστική υποστήριξη μέσα από τον αναπτυξιακό Κανονισμό Πωλήσεων για την ενίσχυση τόσο του εταιρικού όσο και του ανεξάρτητου δικτύου.

«Επενδύουμε στην υποστήριξη των δικτύων, προσφέροντας τα κατάλληλα κίνητρα για να προσελκύσουμε τους επαγγελματίες που επιθυμούν να συνεργαστούν μαζί μας», τονίζει χαρακτηριστικά ο κ. Τσαούσης, απευθύνοντάς τους ανοιχτή πρόσκληση. Ερωτηθείς σχετικά σημειώνει ότι η εταιρεία το 2022 κατέγραψε αύξηση 1,6% σε σύγκριση με το 2021, συμπεριλαμβανομένου και του κλάδου Ζωής &

Η ERGO Ασφαλιστική διαχρονικά επενδύει στα δίκτυα διαμεσολάβησής της, αναγνωρίζοντας την ουσιαστική συμβολή τους στη σταθερά ανοδική πορεία της και στην επίτευξη των κοινών μας στόχων.

Υγείας, με ιδιαίτερη ανάπτυξη στους εκτός αυτοκινήτου Γενικούς Κλάδους, επιβεβαιώνοντας για ακόμη μία χρονιά τον πρωταγωνιστικό μας ρόλο στον τομέα αυτόν.

— Πώς έκλεισε το 2022 για την ERGO Ασφαλιστική, πώς κινείται η εταιρεία στο πρώτο πεντάμηνο του 2023;

Το 2022 ήταν μία χρονιά με προκλήσεις σε αρκετά επίπεδα, ωστόσο στην ERGO Ασφαλιστική με την ολοκληρωμένη στρατηγική που έχουμε σχεδιάσει τις αντιμετωπίζουμε με επιτυχία. Άλλωστε, όλα αυτά τα χρόνια η εταιρεία έχει καταγράψει εξαιρετική πορεία και έχει δείξει ανθεκτικότητα στους κλυδωνισμούς της αγοράς. Έτσι, λοιπόν, και παραγωγικά το 2022 ήταν μια ακόμα αποτελεσματική χρονιά, καθώς πετύχαμε τους στόχους μας καταγράφοντας συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλίστρων 255,3 εκατ. ευρώ, με αύξηση 1,6% σε σύγκριση με το 2021, συμπεριλαμβανομένου και του κλάδου Ζωής & Υγείας, με ιδιαίτερη ανάπτυξη στους εκτός αυτοκινήτου Γενικούς Κλάδους, επιβεβαιώνοντας για ακόμη μία χρονιά τον πρωταγωνιστικό μας ρόλο στον τομέα αυτόν.

— Πρόσφατα ανακοινώσατε έναν νέο Κανονισμό Πωλήσεων για τους διαμεσολαβητές. Τι διαφορετικό προσφέρετε προς τους συνεργάτες σας;

Η ERGO Ασφαλιστική διαχρονικά επενδύει στα δίκτυα διαμεσολάβησής της, αναγνωρίζοντας την ουσιαστική συμβολή τους στη σταθερά ανοδική πορεία της και στην επίτευξη των κοινών μας στόχων. Σε μια εποχή κατά την οποία η Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση βρίσκεται σε μεταβατική περίοδο, καθώς προσαρμόζεται στις νέες και απαιτητικές συνθήκες της αγοράς, εμείς παρέχουμε ουσιαστική υποστήριξη μέσα από τον αναπτυξιακό Κανονισμό Πωλήσεων για την ενίσχυση τόσο του εταιρικού όσο και του ανεξάρτητου δικτύου συνεργατών μας. Ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων για το Δίκτυο Ανεξάρτητων Συνεργατών, μεταξύ άλλων, περιλαμβάνει: την απλοποίηση των προϋποθέσεων για την καταβολή προμηθειών και bonus, τη βελτίωση του «Bonus Αύξησης Χαρτοφυλακίου Ασφαλίστρων» Γενικών Κλάδων, την εφαρμογή του «Bonus Συμμετοχής στην Κερδοφορία» Γενικών Κλάδων και την πλήρη αναμόρφωση και αναβάθμιση των bonus στον Κλάδο Ζωής & Υγείας. Όσον αφορά στο Εταιρικό Δίκτυο, ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων θεσπίζει μια σειρά από σημαντικές πρωτοβουλίες, όπως τη δημιουργία Νέας Κλίμακας Επιδόματος Μηνιαίας Παραγωγικότητας, τη βελτίωση μηνιαίων και απολογιστικών bonus του νέου ασφαλιστικού πράκτορα, τη δημιουργία βαθμίδας Νέου Επιδοτούμενου 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 Προμηθειών στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, τη βελτίωση του «Bonus Αύξησης Χαρτοφυλακίου Ασφαλίστρων» Γενικών Κλάδων και του «Bonus Σύνθεσης Χαρτοφυλακίου» Γενικών Κλάδων. Σημαντική για όλα τα δίκτυα είναι η πριμοδότηση των αυτοματοποιημένων τρόπων είσπραξης και αποστολής των ασφαλιστηρίων Γενικών Κλάδων.

— Ποια είναι η πολιτική σας στην ανάπτυξη δικτύων πωλήσεων; Εξετάζετε την ανάπτυξη και μέσω εναλλακτικών δικτύων;

Ανταποκρινόμενοι στις ανάγκες των δικτύων μας, υποστηρίζουμε έμπρακτα τους συνεργάτες - διαμεσολαβητές μας με εντατική εκπαίδευση, προκειμένου να αποκτήσουν τις σχετικές πιστοποιήσεις, αλλά και να ενισχύσουν τις ευρύτερες γνώσεις και δεξιότητές τους προκειμένου να ανταποκριθούν στις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς, καθώς και στα νέα δεδομένα της. Ο ρόλος μας είναι να προσανατολίσουμε σωστά τα δίκτυά μας, ώστε να αξιοποιήσουν τα διαθέσιμα ψηφιακά εργαλεία που διαθέτουμε, ενώ τους προσφέρουμε αυτοματοποιημένες λύσεις για να διευκολύνουμε το έργο τους. Σταθερή επιδίωξή μας είναι οι συνεργάτες μας να διαθέτουν επαρκείς γνώσεις για την προώθηση των προϊόντων μας χρησιμοποιώντας τις πιο σύγχρονες ηλεκτρονικές εφαρμογές.

Ειδικά για το εταιρικό μας δίκτυο, οι επικεφαλής συντονιστές των γραφείων πωλήσεων και οι συντονιστές ομάδων συμβάλλουν στην ανάπτυξη του δικτύου, στρατολογώντας νέους διαμεσολαβητές και προσφέροντας με την εμπειρία τους στην επίτευξη των παραγωγικών και ποιοτικών μας στόχων.

Οι ανάγκες των πελατών αλλά και η καταναλωτική

τους συμπεριφορά αλλάζουν τα τελευταία χρόνια με ραγδαίο ρυθμό, καθώς επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό από τις τεχνολογικές εξελίξεις αλλά και το ευρύτερο οικονομικό-κοινωνικό περιβάλλον και φυσικά διαφοροποιούνται ανάλογα σε ποιο στάδιο της ζωής τους βρίσκονται. Έτσι λοιπόν δημιουργούνται διαφορετικές κατηγορίες πελατών, τις οποίες πρέπει να προσεγγίσουμε σύμφωνα με τις δικές τους ανάγκες, τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, αλλά και τα μέσα με τα οποία ενημερώνονται και επικοινωνούν. Εμείς οφείλουμε να προσαρμόσουμε τα κανάλια διανομής μας σε αυτά τα δεδομένα, αναγνωρίζοντας ότι το μέλλον θα είναι πολυκαναλικό, φροντίζοντας για την απρόσκοπτη συνύπαρξή τους, πάντα με στόχο την ολοκληρωμένη υποστήριξη των πελατών μας.

— Ποιο μήνυμα θέλετε να στείλετε στους συνεργάτες σας, στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές;

Επενδύουμε διαρκώς με στόχο να ενισχύουμε και να στηρίζουμε τους συνεργάτες μας ώστε να ανταποκρίνονται με επιτυχία στο ασφαλιστικό κοινό. Είναι πεποίθησή μας ότι ο ρόλος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή είναι και θα είναι κομβικός στη νέα ψηφιακή εποχή που ήδη διανύουμε, καθώς είναι εκείνος που έχει τις εξειδικευμένες γνώσεις ώστε να εστιάσει και να αναλύσει τις ανάγκες ενός πελάτη, να τον συμβουλεύει και να του προτείνει τις κατάλληλες ασφαλιστικές λύσεις. Για αυτό επενδύουμε στην υποστήριξη των δικτύων των συνεργατών μας, προσφέροντας παράλληλα τα κατάλληλα κίνητρα για να προσελκύσουμε τους επαγγελματίες που επιθυμούν να συνεργαστούν μαζί μας, απευθύνοντάς τους ανοιχτή πρόσκληση.

— Είστε από τα πλέον πολύπειρα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς. Πόσα χρόνια ασχολείστε στον κλάδο; Άξιζε τελικά αυτή η ενασχόληση;

Ξεκίνησα την επαγγελματική μου πορεία στην ασφαλιστική αγορά αρκετά χρόνια πριν, μάλλον συγκυριακά. Η πρώτη μου εργασιακή εμπειρία ήταν η ενασχόλησή μου με την ασφάλιση του αυτοκινήτου και στη συνέχεια σε όλους τους υπόλοιπους κλάδους ασφάλισης και φυσικά τις πωλήσεις, καθώς και τη Διαμεσολάβηση, μέσα από διάφορους διευθυντικούς ρόλους. Την πολυετή πορεία μου στην ασφαλιστική αγορά συνεχίζω να υπηρετώ ακούραστα, ελπίζοντας ότι συμβάλλω με το έργο μου στην προώθηση του σημαντικού αγαθού της ασφάλισης. Η ενασχόλησή μου με τον ασφαλιστικό κλάδο αξίζει και με το παραπάνω.

— Τι είναι για εσάς η ασφάλιση;

Η ασφάλιση είναι ένα σημαντικό κοινωνικό αγαθό. Η ασφάλιση απαντά στην αβεβαιότητα, προσφέρει οικονομική σταθερότητα προστατεύοντας τα περιουσιακά στοιχεία των ασφαλισμένων. Διασφαλίζει επίσης την ποιότητα ζωής των ασφαλισμένων και την ουσιαστική περίθαλψή τους στην Υγεία όταν απαιτηθεί.

Ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ένας συναρπαστικός κλάδος με πολλές εναλλαγές, στρατηγική σκέψη και δημιουργικότητα, ο οποίος συνεχώς μετασχηματίζεται. Θεωρώ ότι είναι ένας κλάδος ιδιαίτερα ελκυστικός για τους νέους ανθρώπους που αναζητούν έναν χώρο εργασίας με προσωπική ανάπτυξη και εξέλιξη, που απαιτεί διαρκή επικοινωνία, ενσυναίσθηση, αντίληψη και κυρίως πραγματικό ενδιαφέρον για τον άνθρωπο και τις σύγχρονες ανάγκες του. Η συμβολή στην προστασία των ανθρώπων και των περιουσιών τους μπορεί να αποτελέσει πηγή ικανοποίησης και ενασχόλησης με ένα σημαντικό κοινωνικό έργο. Τέλος, παρά τις όποιες δυσκολίες αντιμετωπίζει, η ασφαλιστική αγορά αποτελεί κι έναν κλάδο της οικονομίας με μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης, καθώς η Ελλάδα υπολείπεται του μέσου ευρωπαϊκού όρου σε ό,τι αφορά τη διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης και οι πολίτες έχουν αρχίσει να κατανοούν την αξία της και να αναζητούν λύσεις που τους βοηθούν να θωρακιστούν από την ανασφάλεια.

ΣΤΑΘΗΣ ΤΣΑΟΥΣΗΣ

Ο κ. Στάθης Τσαούσης γεννήθηκε στην Αθήνα και απέκτησε επαγγελματική εκπαίδευση παρακολουθώντας εξειδικευμένο πρόγραμμα στελεχών, με πρακτική άσκηση στη LOMBARD CONTINENTAL UK και στους LLOYD'S, καθώς και πρόγραμμα εκπαίδευσης τεχνικών ασφαλίσεων στη Munich Re.

Ξεκίνησε το 1978 τη σταδιοδρομία του στην ασφαλιστική αγορά στη ΜΕΣΟΓΕΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕ, συνέχισε στην AGF KOSMOS, στην AON Hellas, ενώ το 2005 μετακινήθηκε στη VICTORIA Insurance Co. αναλαμβάνοντας τη θέση του διευθυντή Πωλήσεων. Το 2009 προήχθη σε εμπορικό διευθυντή και μετά τη μετονομασία της εταιρείας σε ERGO Ασφαλιστική ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών έχοντας στην επίβλεψή του όλες τις Διευθύνσεις Πωλήσεων, το Τμήμα Μάρκετινγκ και το Τμήμα Φροντίδας Πελάτη. Από το 2020 είναι διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων (Ανεξάρτητο, Εταιρικό δίκτυο και Bancassurance) και μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της εταιρείας.

contract

Τιμητικές διακρίσεις πολυετούς συνεργασίας

Ομιλίες από εξέχουσες προσωπικότητες της ασφαλιστικής αγοράς, αλλά και βραβεύσεις συνεργατών πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο του συνεδρίου της Contract, που έλαβε χώρα στις 17 Ιουνίου 2023 στο «Grand Hotel Palace» στη Θεσσαλονίκη.

Με ιδιαίτερη χαρά και συγκίνηση, το τελευταίο μέρος του συνεδρίου αφιερώθηκε στους συνεργάτες της εταιρείας, που ξεχώρισαν για τις παραγωγικές τους επιδόσεις, αλλά και εκείνους, που ξεκίνησαν αυτό το υπέροχο επάγγελμα και συνεχίζουν χέρι-χέρι με την Contract αυτή τη συναρπαστική διαδρομή για περισσότερα από 15 χρόνια, απονέμοντας τιμητικές διακρίσεις πολυετούς συνεργασίας.

ΖΗΛΙΑΣΚΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ - Διακεκριμένος Συνεργάτης Ορεστιάδα.

ΚΑΣΑΠΗ ΦΩΤΕΙΝΗ - Γραφείο Franchise Ξάνθη.

ΖΗΣΗΣ ΜΑΡΙΟΣ - Γραφείο Franchise Καβάλα.

ΚΕΣΣΑΝΛΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ - In House Υποκαταστήματος Ξάνθης.

ΚΑΜΠΟΣΟΥΛΗΣ ΙΩΑΚΕΙΜ - Διακεκριμένος Συνεργάτης Καβάλα.

ΚΗΠΟΥΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ -Γραφείο Franchise Καβάλα.

ΜΑΤΤΑ ΓΕΩΡΓΙΑ - In House συνεργάτης Υποκαταστήματος Δράμας.

ΤΖΙΑΦΑ ΧΡΥΣΑ εκ μέρους ΑΛΜΠΑΝΑΚΗ-ΜΑΝΤΖΙΟΥΝΗ ΜΑΡΙΑΣ - Γραφείο Franchise Νιγρίτα Σερρών.

ΜΠΑΧΡΗ ΜΟΛΛΑ ΧΟΥΣΕΪΝ - Διακεκριμένος Συνεργάτης Ξάνθη.

ΤΖΩΡΤΖΗΣ ΝΕΣΤΟΡΑΣ - Γραφείο FRANCHISE Ιωάννινα.

ΜΠΟΖΙΑ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ - Γραφείο Franchise Ορεστιάδα.

ΤΙΑΜΑΡΟΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ - Διοικητικός συνεργάτης Υποκαταστήματος Αλεξανδρούπολης.

ΠΕΧΛΙΒΑΝΙΔΟΥ ΑΘΑΝΑΣΙΑ - Διακεκριμένος Συνεργάτης Σέρρες.

ΤΣΙΛ ΣΕΒΙΜ - Γραφείο Franchise Ξάνθη.

ΤΖΑΤΖΑΡΗ ΟΛΓΑ - Γραφείο Franchise Καβάλα.

ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ - Διακεκριμένος Συνεργάτης Ξάνθη.

«Εξάγει» τεχνογνωσία και στην Ιαπωνία

Ο κ. Helmut Eifert.

Ο κ. Δημήτρης Βαλαβάνης.

Ο κ. Σάββας Σιδηρόπουλος.

Ο κ. Reinhard Seehofer.

Νέες υπηρεσίες Τεχνητής Νοημοσύνης σε ασφαλιστικές εταιρείες και άλλες επιχειρήσεις του κλάδου των Αυτοκινήτων προσφέρει η DAT Hellas, η οποία πρόσφατα πραγματοποίησε την καθιερωμένη ετήσια συνάντησή της με τους συνεργάτες της και πελάτες της από όλους τους κλάδους Αυτοκινήτου, παρουσία του Helmut Eifert, Managing Director Foreign Countries. Η κάμερα του nextdeal.gr ήταν εκεί και κατάγραψε τις εκτιμήσεις των ανθρώπων της DAT Hellas για το ρόλο της τεχνολογίας και πώς αυτή βελτιώνει τις προσφερόμενες υπηρεσίες και της ασφαλιστικής εταιρείας προς τους ασφαλισμένους της.

Η DAT Hellas με έναν πλουραλισμό τεχνολογικών υπηρεσιών έχει κατορθώσει να είναι η νούμερο ένα επιλογή των ασφαλιστικών εταιρειών για ολοκληρωμένες λύσεις αυτοματοποίησης! Τόσο στον τομέα των αποζημιώσεων υλικών ζημιών οχημάτων όσο και στον προ-ασφαλιστικό έλεγχο.

Παράλληλα διακρίνεται με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που «παράγει» μεταξύ των υπολοίπων εταιρειών του DAT Group, καθώς έχει αποσπάσει μέχρι τώρα μια σειρά βραβείων χάρη στο άριστα καταρτισμένο προσωπικό της και την τεράστια τεχνογνωσία που διαθέτει, αλλά και την προσήλωσή της στην καινοτομία και στην ανάπτυξη νέων

προϊόντων.

Μάλιστα η DAT Hellas «εξάγει» τεχνογνωσία, καθώς στελέχη της εκπαιδεύουν συναδέλφους τους άλλων θυγατρικών του Ομίλου DAT σε χώρες που διακρίνονται για την τεχνολογική πρόοδό τους, όπως την Ιαπωνία και την Νότιο Κορέα.

«Δεν πρέπει να φοβόμαστε την Τεχνητή Νοημοσύνη, είναι προς όφελος των ασφαλισμένων και του ασφαλιστικού κλάδου» δήλωσαν στην κάμερα του NextDeal οι επικεφαλής της DAT, Helmut Eifert, Δημήτρης Βαλαβάνης και Σάββας Σιδηρόπουλος, ενώ πολύ ενδιαφέρουσα για το πώς αντιμετωπίζει την αγορά ασφάλισης αυτοκινήτου είναι και η τοποθέτηση του Reinhard Seehofer, Claims manager Generali Austria.

ΒΕΛΤΙΩΘΕΙΤΕ!

Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Όλοι στην ασφαλιστική αγορά επιθυμούν να βελτιώσουν τον εαυτό τους, τους άλλους, τις εταιρείες τους, τους ανθρώπους που διευθύνουν, τα προϊόντα, τις διαδικασίες, τη δουλειά τους, την κοινωνία, την εικόνα τους, την εικόνα των άλλων, την εικόνα των παιδιών τους... Ένα μεγάλο μέρος ζήτησαν βοήθεια και ένα άλλο θα ζητήσει σχετικά με την καριέρα και την προσωπική ζωή. Οι πιο πολλοί δεν γνωρίζουν τι τους εμποδίζει στην πορεία τους προς την κορυφή των στόχων.

Στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» σκεφτήκαμε να προσφέρουμε ιδέες που βελτιώνουν τους ανθρώπους γενικώς, αλλά και συγκεκριμένες γνώσεις για ασφαλιστές και ανθρώπους που σχετίζονται με τις ασφάλειες... Είναι γεγονός πως δεν είναι εύκολη υπόθεση η βελτίωση. Αναλογιστείτε πόσες φορές ο καλλιτέχνης χτύπησε με το κοπίδι ένα μάρμαρο μέχρι να φτιάξει τη μορφή μιας Αφροδίτης της Μήλου ή τον Ερμή... Όμως αξίζει τον κόπο, γι' αυτό και τολμήσαμε αυτές τις σελίδες που έγραψαν οι συνάνθρωποί μας γνωστοί και άγνωστοι... Όσοι βελτιωθούν είναι αυτοί που θα πουν το «ευχαριστώ» όπως και εμείς! Διαβάστε και κρατήστε αυτές τις σελίδες!

Βελτιώστε τη χρονοβόρα, ανιαρή και πολύ κουραστική αναζήτηση υποψήφιων πελατών!

Η αναζήτηση πελατών -δηλαδή το να βρίσκετε ανθρώπους τους οποίους να μπορείτε να πουλήσετε- είναι ένα σημαντικό μέρος της δουλειάς σας. Μπορεί να είναι ανιαρό, χρονοβόρο, και αποθαρρυντικό. Κατά την αναζήτηση των υποψηφίων πελατών, συνέχεια θα συναντάτε την απόρριψη - αυτό είναι ένα μέρος της πώλησης. Κάθε ασφαλιστής το έχει αντιμετωπίσει και δεν υπάρχουν πολλά πράγματα να κάνετε, εκτός από το να το δεχτείτε και να συνεχίσετε, γιατί η αναζήτηση είναι πολύ σημαντική για την επιτυχία σας. Εάν δημιουργήσετε ένα σύστημα αναζήτησης υποψήφιων πελατών, προσπαθήστε να σας γίνει συνήθεια και να ακολουθείτε τους κανόνες που έχετε δημιουργήσει. Τότε θα διαπιστώσετε ότι η αναζήτηση θα έχει γίνει λιγότερο αγγαρεία και ότι θα έχετε πολλά «καλά» ονόματα ανθρώπων για να δείτε και που θα σας εξασφαλίσουν την επιτυχία.

Η αναζήτηση υποψήφιων πελατών αρχίζει με την ανεύρεση ονομάτων. Βέβαια, η απόκτηση ονομάτων δεν είναι αρκετή. Πρέπει να είναι «σωστά» ονόματα. Ονόματα που θα σας προσφέρουν την ευκαιρία να κάνετε μια πώληση.

Συνήθως, τα «καλά» ονόματα βρίσκονται στην αγορά όπου εργάζεστε και είναι ένας παράγοντας που συνήθως καθορίζεται από τα προϊόντα, τους ανθρώπους. Εάν η εταιρεία σας, το υποκατάστημα ή η τοποθεσία που δουλεύετε σας υπαγορεύει τι προϊόντα θα πουλήσετε, τότε οι σωστοί άνθρωποι είναι αυτοί που χρειάζονται αυτό το ειδικό προϊόν. Από την άλλη, οι άνθρωποι σας υπαγορεύουν την αγορά όταν η αναζήτηση υποψήφιων πελατών γίνεται από μια ομάδα ανθρώπων με τους οποίους έχετε κάποια σχέση, όπως άνθρωποι από προηγούμενες δουλειές, γνωστοί σας, άνθρωποι της ηλικίας σας.

Η πλειοψηφία των ανθρώπων μπορούν να πληρώσουν για μια ασφάλιση ζωής, έχουν τα προσόντα που χρειάζεται η εταιρεία για να τους δεχθεί και έχουν κάποια ανάγκη για ασφάλιση. Αλλά το σημαντικότερο που πρέπει να ξέρετε για να τους αξιολογήσετε σωστά είναι ποιες είναι οι ανάγκες τους για την ασφάλιση ζωής και ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος για να τους πλησιάσετε. Φυσικά, όσο περισσότερα γνωρίζετε για τον υποψήφιο τόσο πιο πολλές πιθανότητες θα έχετε για να του κινήσετε το ενδιαφέρον, προσφέροντάς του κάτι που θα καλύψει τις ανάγκες του.

Εφόσον εξασφαλίσετε τα ονόματα των υποψήφιων πελατών και τους έχετε ήδη αξιολογήσει, το επόμενο βήμα είναι να βρείτε μια μέθοδο για να τους πλησιάσετε εύκολα. Θα είστε πιο αποτελεσματικοί στην πώλησή σας και στην οργάνωση του χρόνου σας αν χρησιμοποιήσετε «εύκολες» μεθόδους προσέγγισης.

Οι καλύτεροι υποψήφιοι πελάτες είναι εκείνοι που μπορείτε να τους κινήσετε το ενδιαφέρον γιατί έχετε κάτι κοινό μαζί τους. Όσο καλύτερα συσχετίζεστε μαζί τους τόσο καλύτεροι θα είναι.

Οι άνθρωποι που θα πλησιάσετε ευκολότερα θα είναι η οικογένειά σας και οι φίλοι σας. Τους συναντάτε εύκολα και γνωρίζετε τις ανάγκες τους. Επειδή η ασφάλιση ζωής είναι τόσο σημαντικό και χρήσιμο προϊόν, πρέπει να επικοινωνήσετε μαζί τους χωρίς δισταγμούς.

Επίσης, σχετικά εύκολοι στην προσέγγιση είναι και οι συνεργάτες σας. Γνωρίζετε το επάγγελμά τους, τους έχετε μιλήσει και μάλλον μπορείτε να υπολογίσετε το εισόδημά τους και την αξία τους.

Εάν επικοινωνήσετε με τους ανθρώπους που γνωρίζετε, θα σας δώσουν τουλάχιστον μια ευκαιρία για να σας ακούσουν. Αυτοί είναι άνθρωποι που ήδη γνωρίζετε και σε αυτούς συμπεριλαμβάνονται φίλοι, γνωστοί, άνθρωποι που ανήκουν στις ίδιες λέσχες και στις ίδιες οργανώσεις και άνθρωποι με τους οποίους έχετε δουλέψει μαζί.

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Εύκολοι

- η οικογένειά σας
- οι φίλοι σας, άνθρωποι με τους οποίους κάνετε δουλειές
- άνθρωποι που γνωρίζετε
- άνθρωποι που συναντάτε σε συγκεντρώσεις
- άνθρωποι που σας τους έχουν υποδείξει
- άνθρωποι που τους έχουν υποδείξει οι πελάτες σας
- ονόματα από εξωτερικές υπηρεσίες, ονόματα από λίστες επιστολών
- ονόματα από λίστες
- ονόματα από εφημερίδες

• ονόματα από εν ψυχρώ αναζήτηση

Δύσκολοι

Κατά τη διάρκεια μιας μέρας, θα συναντήσετε πολλούς ανθρώπους, σε άλλους θα πουλήσετε και σε άλλους όχι. Ασχέτως αν αυτά τα άτομα είναι υποψήφιοι πελάτες ή όχι, μπορούν να σας δώσουν το όνομα κάποιου που ίσως είναι υποψήφιος πελάτης. Αυτοί οι άνθρωποι λέγονται κέντρα επιρροής και αποτελούνται από όλους τους ανθρώπους που αναφέραμε πιο πάνω, καθώς και από τους ήδη ασφαλισμένους σας.

Όταν κάποιος σας δίνει ένα όνομα, καλό θα είναι να του ζητήσετε μία γραπτή σύσταση ή ένα γράμμα.

Εδώ υπάρχει ένας σπουδαίος κανόνας, οι αντιρρήσεις πρέπει να απαντώνται και να τις ακολουθούν εναλλακτικές λύσεις για ραντεβού κάποια συγκεκριμένη ημέρα.

Η πείρα μας λέει ότι όταν υποψήφιοι πελάτες ρωτηθούν το ίδιο πράγμα για δεύτερη και τρίτη φορά, τελικά συμφωνούν.

Στην πραγματικότητα, οι περισσότερες αντιρρήσεις είναι τεχνικές καθυστέρησης και ότι ο υποψήφιος πελάτης απλώς θέλει να φανεί δύσκολος στόχος. Βοηθήστε τον να συμφωνήσει σε κάτι απλό, να κλείσει μαζί σας ένα ραντεβού.

Ένα επιπλέον πρόβλημα που προκύπτει συχνά κατά την προσέγγιση είναι ότι υποψήφιος πελάτης μιλάει για το πρόγραμμα αντί για τη συνάντηση. Εάν αυτή είναι η περίπτωση, τότε υπενθυμίστε του ότι αυτός είναι ο λόγος που θέλετε να τον δείτε, για να συζητήσετε.

ΠΩΣ ΝΑ ΧΕΙΡΙΖΕΣΤΕ ΤΙΣ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ

Υποψ. πελάτης: Λυπάμαι, αλλά δεν θα είμαι καθόλου στο γραφείο μου αύριο. **Ασφαλιστής:** Τότε τι θα λέγατε για την Τετάρτη το πρωί στις 9 ή μήπως είναι προτιμότερο να συναντηθούμε στο σπίτι σας το απόγευμα της Τετάρτης γύρω στις 8; **Υποψ. πελάτης:** Δεν νομίζω ότι ενδιαφέρομαι. **Ασφαλιστής:** Αυτό είναι φυσιολογικό, δεν περίμενα ότι θα ενδιαφερόσασταν για κάτι που δεν είχατε την ευκαιρία να δείτε. Για αυτό θα ήθελα να καθίσω μαζί σας και να συζητήσουμε και να σας εξηγήσω το πρόγραμμα. Θα μας πάρει μόνο μερικά λεπτά και αν ακόμα δεν ενδιαφέρεστε, τότε τελειώσαμε. Θα είναι καλά να έρθω στο σπίτι σας στις 9 το βράδυ ή θα προτιμούσατε την Πέμπτη στις 8;

«Έχω μια υπηρεσία που θα σας βοηθήσει να βρείτε μια πραγματική απάντηση για το τι θα είναι καλύτερο για σας και την οικογένειά σας - ένα πρόγραμμα που είχε μεγάλη αξία για τους ανθρώπους που εξυπηρέτησα».

«Όλοι γνωρίζουμε ότι η κατάσταση του κάθε ανθρώπου είναι διαφορετική, έτσι άμα μου δώσετε μερικά στοιχεία, θα μπορέσω να σας εξηγήσω πώς αυτό το πρόγραμμα θα δουλέψει για εσάς».

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ

Από τη στιγμή που έχετε κλείσει το συμβόλαιο μέχρι να εκδοθεί, οι πέντε σημαντικότερες υποχρεώσεις σας είναι...

Η αίτηση να είναι καθαρή, συμπληρωμένη και ακριβής.

Εσείς πρέπει να ελέγχετε ώστε οι ιατρικές εξετάσεις να γίνουν χωρίς διαδικαστικά προβλήματα.

Να μην υπάρχουν ανακρίβειες και λάθη στο ιατρικό ιστορικό του πελάτη.

Η σύμβουλοι του πελάτη σας, όπως λογιστές, δικηγόροι, πρέπει να έχουν την ίδια μεταχείριση όπως και ο πελάτης σας, και να μην εισβάλλετε στους τομείς που είναι ειδικοί.

Να παρακολουθείτε όλες τις ερωτήσεις και τις απαιτήσεις.

Πολλές εταιρείες έχουν κανονισμούς και διαδικασίες για αυτή τη χρονική περίοδο. Είναι υποχρέωσή σας να γνωρίζετε αυτούς τους κανονισμούς και τις διαδικασίες και να τις ακολουθείτε. ΝΑΙ

Πώς θα βελτιώσετε την υποχρέωσή σας να εξυπηρετείτε

Η υποχρέωσή σας να εξυπηρετείτε αρχίζει από την πρώτη στιγμή που έρχεστε σε επαφή με τον υποψήφιο πελάτη και συνεχίζει για όλη τη διάρκεια του συμβολαίου. Συχνά διατηρείται και μετά από αυτήν. Η εξυπηρέτηση είναι το ολοκληρωμένο μέρος των πωλήσεων και περιέχει ειδικά και γενικά στοιχεία:

Ένα συνεχές πρόγραμμα υπηρεσιών που παρέχει μια συνεχή επικοινωνία με τους πελάτες σας.

Ένα συνεχές πρόγραμμα για αυτο-εξέλιξη μέσω εκπαίδευσης, επαφών με άλλους ασφαλιστές. Είναι η αναγνώριση των αλλαγών της κοινωνίας που επηρεάζουν τους πελάτες σας.

Μια συνεχής προσπάθεια για να εξυπηρετήσετε καλύτερα τα ενδιαφέροντα των πελατών σας.

Για καλύτερη εξυπηρέτηση χρειάζεστε ένα προκαθορισμένο πρόγραμμα για τους πελάτες σας. Χωρίς ένα τέτοιο πρόγραμμα οι προσπάθειές σας θα βρεθούν σε κίνδυνο, πράγμα που έρχεται σε αντίθεση με την εικόνα που έχετε δημιουργήσει σαν ένας σεβαστός ασφαλιστής. Παρακάτω αναφέρεται ένα παράδειγμα με πολλές προτάσεις για να διατηρήσετε συνεχή επαφή.

ΣΤΑΔΙΟ ΕΝΑ

Η εξυπηρέτηση γίνεται πιο αναγκαία τη στιγμή της παράδοσης. Όταν του εξηγείτε το συμβόλαιο και ειδικά σημεία όπως: τι γίνεται αν ένας υποψήφιος πελάτης πεθάνει, αν ζήσει, αν σταματήσει να πληρώνει τα ασφάλιστρα.

Τη στιγμή της παράδοσης κάνετε άλλη μια πώληση, μια μοναδική πώληση: τον εαυτό σας! Ναι, του πουλάτε τον εαυτό σας. Τις υπηρεσίες σας. Σας επαναλαμβάνω: Προβάλλετε τον εαυτό σας. Υποχρεώστε τον εαυτό σας. Περάστε στους πελάτες σας ότι τουλάχιστον μία φορά

το χρόνο θα επικοινωνείτε μαζί τους για να ξανασυζητήσετε το πρόγραμμά τους. Μερικοί επιτυχημένοι ασφαλιστές ορίζουν από τη στιγμή της παράδοσης μια μελλοντική συγκεκριμένη ημερομηνία για το ραντεβού.

Επίσης σημαντικό είναι να καταλάβει τη σημασία και την ανάγκη της ασφάλισης η σύζυγος του πελάτη σας. Οι γυναίκες συχνά παίζουν ένα σοβαρό ρόλο στο θέμα των οικονομικών της οικογένειας. Για αυτό είναι σημαντικό να συμφωνήσουν και οι δύο στη σημασία της ασφάλισης.

Μην παραλείψετε να τους ευχαριστήσετε για την εμπιστοσύνη που σας έδειξαν, καθώς και να τους συγχαρείτε για την αγορά που έκαναν. Μπορεί να χρειάζονται επιβεβαίωση για την ορθότητα της πράξης τους. Τώρα είναι η ευκαιρία να ξαναπουλήσετε τις ανάγκες τους, να δημιουργήσετε γόντρο, να πάρετε συστάσεις και να καθιερώσετε υποχρεώσεις για μελλοντικές εξυπηρετήσεις.

ΣΤΑΔΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

Τώρα μπορείτε να χρησιμοποιήσετε ένα σύστημα αρχειοθέτησης δύο καρτών, και αυτό για τη γρήγορη εξυπηρέτηση του πελάτη σας. Την κύρια κάρτα που συμπληρώνετε το όνομα του ασφαλισμένου σας τη βάζετε με αλφαβητική σειρά και την άλλη κατά μήνα με την επόμενη ημερομηνία που θα ξαναεπικοινωνήσετε μαζί του. Αυτά τα αρχεία μπορούν να συμπεριληφθούν στο αρχείο του υποψήφιου πελάτη.

Η δεύτερη κάρτα περιέχει πληροφορίες που έχετε συλλέξει από τους πελάτες σας και θα σας δώσουν την ευκαιρία να κάνετε μια άλλη επαφή στο μέλλον, όπως γενέθλια, επέτειο του συμβολαίου, επέτειος γάμων κ.λπ.

Μπορείτε ακόμα να στείλετε μικροδωράκια στους πελάτες σας. Είναι ένας τρόπος για να υπενθυμίσετε στον πελάτη σας ότι είσαστε ο ασφαλιστής του και ότι τον σκεφτόσαστε.

Ό,τι και αν του στείλετε, να θυμάστε:

- Στείλτε του κάτι προσωπικό.
- Στείλτε του κάτι χρήσιμο. Η σημασία του δώρου είναι να τον κάνετε να το προσέξει, αλλιώς είναι χαμένος κόπος.
- Στέλνετε τακτική αλληλογραφία. Μη στέλνετε μια φορά στα πέντε χρόνια.

ΣΤΑΔΙΟ ΤΡΙΤΟ

Τουλάχιστον μία φορά το χρόνο προγραμματίστε μια συνάντηση εξυπηρέτησης σε όλους τους πελάτες σας - ή ετήσια συνάντηση. Η ημερομηνία θα έχει οριστεί από πολύ καιρό πριν, για αυτό θα πρέπει να τους τηλεφωνήσετε για να επιβεβαιώσετε το ραντεβού και να ορίσετε την ώρα. Σε μια τέτοια συνάντηση μπορείτε να ανακαλύψετε την ευκαιρία για επιπλέον πώληση. Η ζωή των ανθρώπων αλλάζει, καθώς εμφανίζονται νέες υποχρεώσεις και αυξάνονται τα εισοδήματα, και έτσι αλλάζουν και λόγοι για την ασφάλιση.

ΜΕΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΠΟΥ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΣΥΖΗΤΗΣΕΤΕ ΣΤΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ

- Επιβεβαιώστε τα στοιχεία που έχετε συλλέξει.
- Συζητήστε για την αξία εξαγοράς και για τα μερίσματα.
- Συζητήστε την ασφάλεια των εγγράφων.
- Επαναλάβετε τις ανάγκες.
- Εξηγήστε κρατικά προγράμματα, φόρους, κληρονομιά κ.λπ.
- Έχετε κάνει διαθήκη;
- Έχουν αλλάξει τα οφέλη στην εργασία σας;
- Μετατροπή των όρων του συμβολαίου.
- Πληρωμή ασφαλίστρων.
- Δικαιούχοι. Πρέπει να γίνει αλλαγή ων δικαιούχων;
- Εκκρεμεί δάνειο;
- Προετοιμασία επιζώντων.

Δεν μπορούμε να τονίσουμε αρκετά την αξία της εξυπηρέτησης. Έχετε αναρωτηθεί πόσο ευγνώμονες θα νιώθατε αν ο γιατρός σας επικοινωνούσε τακτικά μαζί σας για να ρωτήσει πώς τα πάτε; Ή αυτός που σας πούλησε το αυτοκίνητο περνούσε κάθε λίγο και του έκανε έναν καλό έλεγχο;

Αν και σας φαίνεται απίστευτο, κανείς δεν σας δίνει τέτοια εξυπηρέτηση, εκτός από τον ασφαλιστή σας.

Η εξυπηρέτηση δεν είναι μονομερής. Η συνειδητή εξυπηρέτηση των πελατών θα σας αποφέρει αυξημένες προμήθειες, ευκολότερη αναζήτηση νέων υποψήφιων πελατών και μεγαλύτερη δραστηριότητα πωλήσεων.

Στην ερώτηση «Πόση εξυπηρέτηση πρέπει να προσφέρω;» μόνο εσείς μπορείτε να δώσετε μια απάντηση. Μια δυσκολία στη δουλειά σας είναι να ισορροπήσετε την αναζήτηση νέων πελατών με την εξυπηρέτηση των παλιών. Δεν πρέπει να χρησιμοποιήσετε την εξυπηρέτηση, ποτέ, σαν δικαιολογία για την έλλειψη νέων πελατών.

Υπάρχουν 3 κανόνες που πρέπει να προσέξετε όταν εξυπηρετείτε:

- Να είστε ειλικρινείς.
- Όταν υπόσχεστε κάτι, κάντε το.
- Από την εξυπηρέτηση πρέπει να επωφελείστε και εσείς και ο πελάτης σας.

ΕΞΥΠΗΡΕΤΩΝΤΑΣ ΤΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΥΣ

Όταν ο πελάτης σας πεθάνει, είστε υποχρεωμένοι να βοηθήσετε τους δικαιούχους, όπως ακριβώς εξυπηρετούσατε τον πελάτη σας. Καλό είναι να παραδώσετε εσείς οι ίδιοι την επιταγή και να είστε προετοιμασμένοι να προσφέρετε ειλικρινείς και επαγγελματικές συμβουλές. Ακόμα προετοιμαστείτε να συζητήσετε εναλλακτικές λύσεις που θα έχουν οι δικαιούχοι.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΩΝΤΑΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

Ένα θέμα που τονίσαμε σε όλο αυτό το κεφάλαιο είναι ότι με την εξυπηρέτηση μετατρέπετε έναν ασφαλισμένο σε πελάτη σας, και μάλιστα έναν ικανοποιημένο πελάτη. Και έχουμε, επίσης, τονίσει τις αλτρουιστικές απόψεις της εξυπηρέτησης. Αν έχετε δημιουργήσει μια σωστή σχέση με τον πελάτη σας, τότε θα είστε έτοιμοι να γευθείτε τα αποτελέσματα, δεν υπάρχει λόγος να ανησυχείτε για το αν ο πελάτης θα συνεχίζει να αγοράζει από εσάς, ειδικά αν καλύπτετε συνεχώς στις ανάγκες του πελάτη σας.

Καταστάσεις που προμηνύουν αλλαγές:

Οικογένεια	γεννήσεις
	γάμοι
	αγορά σπιτιών
	μεταβιβάσεις περιουσιών
	δανεισμός χρημάτων
Προσωπικά	νέο επάγγελμα
	προαγωγή
	αποφοίτηση
	κληρονομιά
Επαγγελματικά	αναδιοργάνωση-συγχώνευση
	υπάλληλοι σε θέσεις-«κλειδιά»
	προεκτάσεις
	συμβόλαια ενοικίων
	άδειες οικοδομών
	αυξημένη δραστηριότητα.

Και τότε οι ανάγκες του πελάτη σας αλλάζουν. Σε μια φυσιολογική ζωή, ο άνθρωπος θα αγοράσει περισσότερα από ένα συμβόλαια. Σκεφτείτε όλες τις πιθανές αλλαγές που μπορούν να δημιουργήσουν μια ανάγκη για περισσότερη ασφάλιση ζωής και τότε θα εκτιμήσετε όλες τις πιθανότητες που θα φέρουν.

Πώς να βελτιώσετε τα ηγετικά χαρακτηριστικά σας

Μέχρι τώρα θα έχεις καταλάβει, εάν ηγείσαι ομάδος, ότι το σημαντικότερο βήμα στο να παρακινήσει τους πωλητές είναι να είσαι ηγέτης. Ποια είναι τα χαρακτηριστικά ενός ηγέτη; Η ηγεσία είναι το σύνολο των:

παράδειγμα για μίμηση - ικανότητα - αποτελεσματικότητα στην ανύψωση του ηθικού - καθοδήγηση στην επίλυση των ατομικών προβλημάτων - και παρακίνηση ατόμων για επιτυχία.

Ο επιτυχής μάνατζερ:

• Είναι ικανός. Οι καλοί μάνατζερ ξέρουν τη δουλειά τους. Οι άνθρωποι θέλουν να καθοδηγούνται από άλλους που είναι αυθεντίες σε αυτόν το χώρο και όχι απλά από φίλους τους.

• Δεν είναι εγωιστής. Ο μάνατζερ είναι υπεύθυνος για την ανάπτυξη των ανθρώπων. Τα συμφέροντα των άλλων έρχονται πρώτα σε προτεραιότητα. Ο μάνατζερ πρέπει ειλικρινά και συνεχώς να ενδιαφέρεται για το καλό των άλλων.

• Αντιμετωπίζει τα προβλήματα αμέσως, κατευθείαν και δίκαια, χρησιμοποιώντας σταθερά μέσα κρίσης. Και αυτά τα μέσα είναι αντικειμενικά και όχι συναισθηματικά.

• Εχει καλή κρίση. Ο ηγέτης πρέπει να μπορεί να συγκεντρώσει την προσοχή σε σπουδαία θέματα.

• Είναι ένας χαρισματικός εκπαιδευτής και μεταδοτικός δάσκαλος.

• Δίνει το καλό παράδειγμα.

• Είναι ικανός οργανωτής. Οι λειτουργίες κυλούν ομαλά και αποδοτικά όταν ένας μάνατζερ διαλέγει τα σωστά άτομα και απονέμει υπευθυνότητες σοφά.

• Ακούει με ευαισθησία.

• Αποφεύγει να ενεργεί σαν υπέρτατος άρχων και επιτρέπει στους πωλητές να παίρνουν μέρος στις αποφάσεις που τους αφορούν. Ενθαρρύνει την επικοινωνία σε όλες τις βαθμίδες και παρέχει πληροφόρηση.

Κρίνει δίκαια τις διαφωνίες μεταξύ των κεντρικών και του υποκαταστήματος χωρίς να παίρνει αμέσως το μέρος κανενός.

Δύσκολος ρόλος; Μήπως ανησυχείς ότι δεν θα γίνεις ποτέ ένας Washington ή ένας Lincoln; Ηρέμησε. Αν και πολλοί λένε ότι ένας ηγέτης γεννιέται, οι ηγέτες δεν γεννιούνται. Γίνονται. Οι λόγοι που μερικοί νομίζουν ότι οι ηγέτες γεννιούνται είναι ότι μερικοί αναπτύσσουν μέσα τους τη συνήθεια της ηγεσίας - να δίνουν το καλό παράδειγμα, να έχουν αυτο-αναγνώριση, να δημιουργούν το αίσθημα της ασφάλειας κ.λπ. Αυτές οι συνήθειες είναι τόσο βαθιά ριζωμένες που τελικά γίνονται φυσικές. Επομένως το άτομο γίνεται ένας καλός ηγέτης όχι γιατί γεννήθηκε, αλλά γιατί εξασκείται στις ηγετικές συνήθειες.

Βελτιώστε τους ανοργάνωτους ασφαλιστές σας!

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΑΝΟΡΓΑΝΩΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

- Η παραγωγή του είναι αποτέλεσμα τύχης και εποχικού, μόνο, «φορτσαρίσματος».
- Έχει μακρές και συχνές περιόδους κάμψης των εργασιών του, κάτι που συνεπιφέρει οικονομικές δυσχέρειες.
- Αντιμετωπίζει προβλήματα στην ανεύρεση νέων υποψήφιων πελατών.
- Η ένταξη και ενσωμάτωσή του στην ασφαλιστική αγορά εργασίας είναι επισφαλής, αφού ανασφαλές και απροετοίμαστο είναι επίσης το κάθε βήμα του.
- Ζει σε περιόδους αδράνειας και απογοήτευσης, δηλαδή καταστάσεις που «ρίχνουν» την ψυχολογία του.
- Σε περιόδους κάμψης της δουλειάς του πελαγοδρομεί, αισθάνεται αβεβαιότητα και καταφεύγει σε ακατάλληλους υποψήφιους πελάτες ως λύσεις απελπισίας και της στιγμής.
- Το «κλείσιμο» μιας πώλησης είναι ευεπίφορο, μιας και δεν στηρίζεται σε κάποια στρατηγική ή τακτική, αλλά είναι ενδεχόμενο μιας στιγμιαίας -καλής ή κακής- έμπνευσης.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

- Η παραγωγή του είναι συνεχής, σταθερή, κερδοφόρα.
- Αποφεύγει κάμψη της παραγωγής του, εμφανίζοντας συνεπή και διαρκή ροή εσόδων.
- Φροντίζει την ανεύρεση πηγών νέων υποψήφιων πελατών.
- Η ένταξή του στο επάγγελμα είναι ομαλή, καρποφόρα και ενδιαφέρουσα. Έχει πάντοτε συμβόλαια που χρήζουν της προσοχής και εξυπηρέτησής του.
- Εργάζεται μεθοδικά και συνδέει κάθε «κλείσιμο» πώλησης με τη γέννηση της πιθανότητας μιας άλλης πώλησης. Η αξιοποίηση των συστάσεων αποτελεί κλειδί της επιτυχίας του ασφαλιστή στο στάδιο αυτό.
- Η διαδικασία της πώλησης, που, όπως ελέχθη, οδηγεί στο «κλείσιμο», την παράδοση και την εξυπηρέτηση του συμβολαίου, συνίσταται σε μελετημένες κινήσεις τακτικής - χωρίς καμιά φάση της να αφήνεται στην τύχη και την ελπίδα μόνο.
- Τα συμπεράσματα για την αξία και σκοπιμότητα της σχεδίασης, του προγραμματισμού και της οργάνωσης του ασφαλιστικού έργου είναι προφανή και ανήκουν για μελέτη και αξιοποίηση στον εκπαιδευόμενο συνάδελφο.

Βελτιώστε την έννοια της στοχοθεσίας σας!

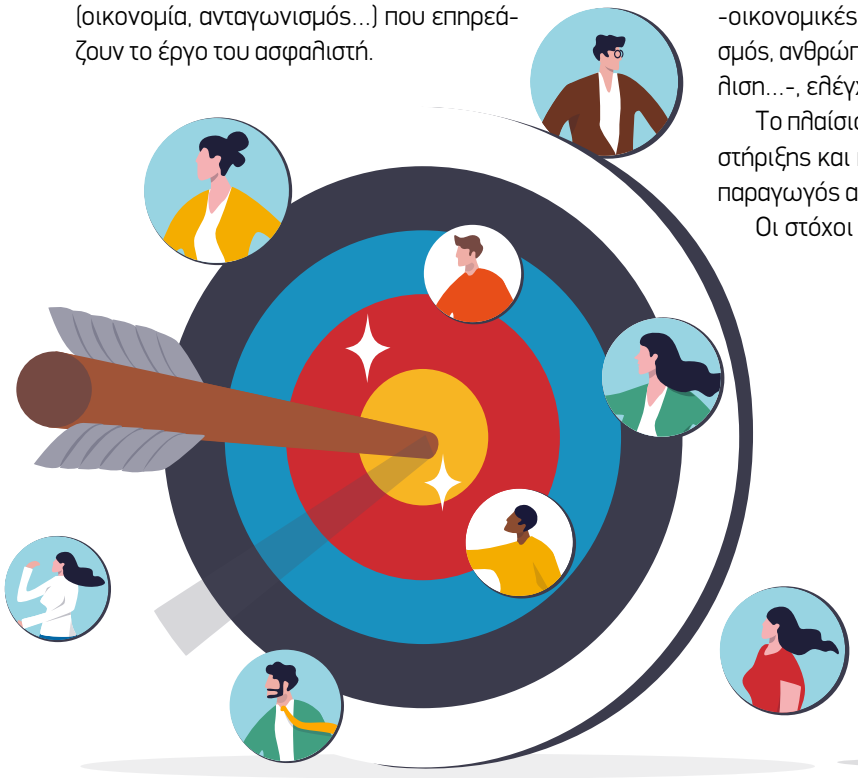
Μπορούμε να θεωρήσουμε τη στοχοθεσία ως μια ολοκληρωμένη δραστηριότητα προσδιορισμού των κριτηρίων, με βάση τα οποία ο παραγωγός ασφαλίσεων αξιολογεί την επίδοση και απόδοσή του. Αυτά τα σημεία-κριτήρια του βαθμού απόδοσης του ασφαλιστή συνιστούν στόχους των οποίων η υλοποίηση καθορίζει την επίδοσή του.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΕΠΑΡΚΟΥΣ ΣΤΟΧΟΘΕΣΙΑΣ

Πέραν των όσων σημείων πρέπει να συνεξετάζει ο ασφαλιστής όταν αναπτύσσει τον προγραμματισμό του, ως γνωρίσματα καλής στοχοθεσίας μπορούν ακόμη να θεωρηθούν:

Ο ρεαλισμός των στόχων και η πραγματοποιησιμότητά των: Ο ασφαλιστής είναι σκόπιμο να θέτει υλοποιήσιμους στόχους, βασισμένους στις δυνατότητες που διαθέτουν ο ίδιος και οι φορείς που τον βοηθούν, σε χρόνους που έχουν επιλεγεί ύστερα από στάθμιση πραγματικών δεδομένων.

Η ισορροπία στόχων και περιβάλλοντος: Η στοχοθεσία -ως λειτουργία κρίσιμη για την εξέλιξη της διαδικασίας προγραμματισμού- οφείλει να συνεκτιμά πιθανές δυνάμεις (οικονομία, ανταγωνισμός...) που επηρεάζουν το έργο του ασφαλιστή.



Τα προαναφερόμενα σημεία έχουν πρακτική αξία αφού συνιστούν βήματα της κατεύθυνσης ενός δρόμου που -αν ακολουθηθεί- προάγει και διευκολύνει τις πιθανότητες επιτυχίας του παραγωγού ασφαλίσεων, περιορίζοντας παρενέργειες και παρέχοντας δικλίδες ασφαλούς λήψης αποφάσεων και ανάληψης ενεργειών με άξονα τη σύγχρονη αντίληψη του ασφαλιστικού λειτουργήματος.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΣΤΟΧΟΘΕΣΙΑΣ

Η διάκριση στόχων αποτελεί την πυξίδα που καθοδηγεί τον ασφαλιστή στις επιτυχίες που αυτός επιθυμεί. Είναι φωτεινά σημεία που δείχνουν την ακολουθητέα πορεία, ώστε η τελευταία να μην παρακωλύεται από την παρείσφρηση αστάθμητων, απρόβλεπτων παραγόντων.

Σε αυτές τις έννοιες τα πλεονεκτήματα που κρίνουν τη στοχοθεσία ως κρίσιμο συντελεστή της διαδικασίας προγραμματισμού μπορούν να αναζητηθούν στα εξής σημεία:

Στο πλαίσιο των διαγραφόμενων στόχων ενσωματώνονται οι ιδέες εκείνες τις οποίες ο χρήστης επιθυμεί να ενσαρκώσει.

Η χάραξη στόχων διευκολύνει τον ασφαλιστή να λειτουργήσει αρμονικά με το περιβάλλον της δουλειάς του -οικονομικές συνθήκες, πολιτικές αποφάσεις, ανταγωνισμός, ανθρώπινες ανάγκες και επιθυμίες, κοινωνική ασφάλιση...-, ελέγχοντας τυχόν δυσμενείς εξελίξεις.

Το πλαίσιο των καθορισμένων στόχων παρέχει τη βάση στήριξης και καθοδήγησης της τακτικής που ακολουθεί ο παραγωγός ασφαλίσεων προς την επιτυχία.

Οι στόχοι που θέτει ο ασφαλιστής συνιστούν εξ ιδίων κίνητρα βελτίωσης της απόδοσής του, κίνητρα που ωθούν τον ασφαλιστή να εργαστεί συστηματικά για την υλοποίησή των.

Πώς θα βελτιώσουμε τις ικανότητές μας στην πώληση

«Συμβούλευε μη τα ήδιστα, αλλά τα βέλτιστα»
«Να συμβουλεύεις όχι τα ευχάριστα, αλλά τα χρήσιμα»

— ΣΟΛΩΝ ο ΑΘΗΝΑΙΟΣ

(Ας συμβουλεύσουμε λοιπόν τα χρήσιμα!)

Γράφει ο **ΚΩΣΤΑΣ ΑΚΡΙΒΟΠΟΥΛΟΣ***

Αγαπητοί Συνοδοιπόροι,

Ας σκεφτούμε σήμερα ότι με το επάγγελμά μας για να οδηγηθούμε στην επιτυχία πρέπει να αρχίσουμε από το πρώτο βήμα που είναι η προετοιμασία, φυσική και ψυχολογική.

Η προετοιμασία μας πριν συναντήσουμε τον υποψήφιο είναι το πιο σημαντικό στάδιο. Κάποιοι πιστεύουν ότι τα ξέρουν όλα και δεν ασχολούνται με αυτή, και λογικό είναι να οδηγηθούν εκεί που καταλαβαίνουμε.

Υπάρχουν όμως και οι πιστοί στην προετοιμασία πωλητές, που επιθυμούν να γνωρίζουν καλά τα προϊόντα τους και τα οφέλη αυτών, τον ανταγωνισμό, τους ανθρώπινους χαρακτήρες και τη νοοτροπία τους, τις σύγχρονες ανάγκες, την αγορά και τη νομοθεσία με τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα, προσέχουν την εμφάνισή τους, έχουν αναπτυγμένη την εκπαιδευσιμότητα, είναι ακούραστοι εργάτες, είναι εφευρετικοί-δημιουργικοί, είναι φυσικοί ηγέτες του εαυτού τους, μαθαίνουν γρήγορα, θέλουν να ανταγωνίζονται και να κερδίζουν, είναι αυτοδημιούργητοι-αυτοδίδακτοι, είναι ριψοκίνδυνοι, προσέχουν τις λεπτομέρειες, είναι αυτοοργανωτικοί, είναι σωστοί επαγγελματίες και βρίσκονται συνεχώς δίπλα στους πελάτες τους, τους αρέσει η πρόκληση, είναι επίμονοι, πληρώνουν το αντίτιμο της επιτυχίας και τελικά επιτυγχάνουν!

Σας φαίνονται πολλά; Μην ξεχνάμε ότι ο Σοφοκλής έλεγε: «Χωρίς κόπο κανείς δεν μπορεί να ευτυχίσει!». Μην ξεχνάμε ότι η επιτυχία είναι επίκτητο «προσόν», δεν γεννιόμαστε με αυτό.

Το αποκτάμε με κούραση και συνεχή προσπάθεια, περνώντας μέσα από δυσκολίες.

Ο Λιονέλ Μέσι δεν γεννήθηκε επιτυχημένος, αλλά με συνεχή εκπαίδευση και προπόνηση, αξιοποιώντας το μειονέκτημά του να είναι λεπτός και κοντός (1,69), το οποίο τον βοήθησε να ελίσσεται εύκολα ανάμεσα στους αντιπάλους, όπως έχει πει στο παρελθόν, ανακηρύχθηκε επίσημα από την IFFHS ως ο κορυφαίος ποδοσφαιριστής του κόσμου για την περασμένη δεκαετία (2011-2020).

Ο Μάικλ Τζόρνταν έλεγε: «Έχασα πάνω από 9.000 σουτ στην καριέρα μου, έχασα σχεδόν 300 παιχνίδια, πίστευα ότι θα κερδίζω το παιχνίδι με τις μπαλιές μου και έχανα, απέτυχα ξανά και ξανά και ξανά στη ζωή μου, αλλά συνέχιζα την προσπάθεια και την εκπαίδευσή μου, γι' αυτό και πέτυχα!».

Οι ανθεκτικοί και προετοιμασμένοι άνθρωποι μπορούν να οραματιστούν αυτό που πραγματικά επιθυμούν, εφαρμόζοντας μια επιτυχημένη στρατηγική για να κερδίσουν αυτά που επιδιώκουν και ονειρεύονται, παρά τις συνθήκες και προκλήσεις που είναι πιθανό να αντιμετωπίζουν, και έτσι αφήνουν πίσω τους ένα ασημένιο, λαμπερό και ευγενές αποτύπωμα! Δεν ξεχνάμε επίσης ότι τα περιοριστικά πιστεύω που βάζουμε στα όρια του εαυτού μας είναι εκείνα που πρέπει να σπάμε για να πετύχουμε τους στόχους μας!

Εμείς πού ανήκουμε;

Για να οδηγηθούμε στην επιτυχία, πρέπει να προετοιμαστούμε με κούραση και οργάνωση, για αυτή. Ένας γιατρός εκπαιδεύεται αρχικά 6-7 χρόνια, στη συνέχεια κάποιο αγροτικό, με συνεχή ιατρικά συνέδρια, για να δώσει μία ιατρική συμβουλή 3-4 λεπτών.

Ποιο είναι εκείνο λοιπόν το πρώτο βήμα που θα μας οδηγήσει στους στόχους μας;

Μήπως είναι η συνεχής εκπαίδευση και προετοιμασία; Δεν ξεχνάμε ότι μέσα μας έχουμε δύο θεές, τη θεά της Γνώσης και τη θεά της Επιτυχίας. Όσο συνεργαζόμαστε με τη θεά της Γνώσης, η θεά της Επιτυχίας, επειδή ζηλεύει, θα μας δίνει ό,τι θέλουμε για να τραβήξει την προσοχή μας. Εμείς θα συνεχίσουμε να ταΐζουμε και να συνεργαζόμαστε, να εκπαιδευόμαστε από τη θεά της Γνώσης και η θεά της Επιτυχίας, για να τραβήξει την προσοχή μας, επειδή όπως είπαμε είναι ζηλιάρα, θα συνεχίσει να μας δίνει συνεχώς ό,τι θέλουμε. Και έτσι θα προχωράμε!

Ο J. MAXWELL λέει: Οι επιτυχημένοι και αποτυχημένοι

δεν διαφέρουν πολύ ως προς τις ικανότητές τους, αλλά διαφέρουν στην επιθυμία τους να φτάσουν τις ικανότητές τους!

Εκπαίδευση και προετοιμασία λοιπόν!

Εξάλλου η εκπαίδευση δεν έχει να κάνει τόσο με το να προετοιμάσει τον άνθρωπο για την επιτυχία, όσο να τον προετοιμάσει να αντέξει την αποτυχία.

Δεν έχει σημασία πόσα χρόνια είσαι στο επάγγελμα ή τι έχεις πετύχει ή η εμπειρία σου. Σημασία έχει αυτό που έλεγε κάποτε ο Αριστοτέλης, ότι «η εκπαίδευση είναι μία σχολή από όπου δεν αποφοιτά κανείς».

Ας κάνουμε μία νέα αρχή σήμερα και να θυμηθούμε μαζί ποια είναι αυτά τα βήματα που θα μας οδηγούν σε ένα επιτυχημένο αύριο, να αυξήσουμε την παραγωγή μας, να

βελτιώσουμε τη διατηρησιμότητα, το Cross και Up selling, να πετύχουμε τους διαγωνισμούς, να ανεβούμε στα πάλκο των βραβευμένων και να βρεθούμε σε τόπους μακρινούς και ονειρεμένους.

Για να φτάσουμε στους στόχους μας, θα πρέπει να περάσουμε μέσα από κάποια στάδια, όπως είναι τα στάδια σε μια πώληση.

Το πρώτο στάδιο ας πούμε ότι είναι μία SWOT ανάλυση, για να δούμε πού βρισκόμαστε και τι χρειαζόμαστε.

Ας αναρωτηθούμε, λοιπόν, ο κάθε ένας από εμάς, από το δικό του μετερίζι:

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΜΟΥ (STRENGTHS), ΤΙΣ ΓΝΩΡΙΖΩ;

- Ποια είναι τα πλεονεκτήματα των προϊόντων της εταιρείας μου;
- Ποιο είναι το πλέον ανταγωνιστικό προϊόν μου;
- Ποιοι είναι οι διαθέσιμοι πόροι που είναι μοναδικοί ή έχουν το μικρότερο συγκριτικά κόστος;
- Τι βλέπουν οι άνθρωποι ως δυνάμεις της εταιρείας μου;
- Τι βλέπουν σε μένα οι υποψήφιοι;
  - (Δεν ξεχνάμε ότι «εκείνο που βλέπω σε εσένα με κάνει να μην ακούω αυτό που μου λες», R. Montgomery.) Άρα προσοχή στην εμφάνιση.
- Τι κάνω εγώ καλύτερα από τον καθένα;
- Γιατί ο υποψήφιος να πιστέψει σε αυτά που του λέω;
- Γιατί θα πρέπει να κάνει ό,τι του λέω;
- Γιατί να το κάνει τώρα;
- Και γιατί να το κάνει με εμένα και με την εταιρεία μου;
  - Έχουμε απαντήσεις σε αυτές τις ερωτήσεις;

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΜΟΥ (WEAKNESSES), ΤΙΣ ΓΝΩΡΙΖΩ;

- Τι δεν κάνω καλά;
- Σε ποιο στάδιο των Πωλήσεων έχω πρόβλημα; (μήπως στις αντιρρήσεις, μήπως στην εξεύρεση, μήπως στο κλείσιμο της συνάντησης, μήπως στο κλείσιμο της πώλησης, μήπως…μήπως…)
- Μήπως ενώ έχω πελάτες δεν μπορώ να πάρω συστάσεις;
- Μήπως δεν επικοινωνώ τακτικά με τους πελάτες μου;
- Μήπως δεν μπορώ να αντιμετωπίσω το θυμό τους και την οργή τους;
- Μήπως δεν τους υπενθυμίζω τακτικά τις καλύψεις τους;
- Τι θα μπορούσε να βελτιωθεί;
- Τι θα έπρεπε να αποφευχθεί;
- Τι θεωρούν οι συνάδελφοί μου ως ενδογενή αδυναμία μου;
- Τι είναι αυτό που χαλάει τις πωλήσεις μου; μήπως η εμφάνισή μου ή η διάθεσή μου;

Σημαντικό είναι να μπορείτε να βλέπετε τα ερωτήματα αυτά τόσο από την πλευρά της εταιρείας που συνεργάζεστε όσο και από την εξωτερική πλευρά των πελατών.

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (OPPORTUNITIES), ΤΙΣ ΓΝΩΡΙΖΩ;

- Ποιες είναι οι καλές ευκαιρίες που δημιουργούν ασφαλιστικές ανάγκες;
- Ποιες είναι οι ενδιαφέρουσες τάσεις που αφορούν την ασφάλιση;

• Υπάρχουν αλλαγές στην τεχνολογία και τις αγορές, σε μικρή ή μεγάλη κλίμακα, που μας είναι χρήσιμες;

• Αλλαγές στην κρατική πολιτική στο πεδίο ενδιαφέροντος (ελάττωση ΕΝΦΙΑ);

• Αλλαγές σε κοινωνικά μοτίβα, πληθυσμιακά θέματα, αλλαγές τρόπου ζωής, αύξηση βιωσιμότητας, προβλήματα στο συνταξιοδοτικό, μη βιώσιμα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης, δημογραφική μεταστροφή με σταδιακή μετακίνηση από υψηλούς σε χαμηλούς δείκτες γεννήσεων και θνησιμότητας, δυσοίωνες δημογραφικές εξελίξεις, με αύξηση του Δείκτη Εξάρτησης Ηλικιωμένων από τους νέους (από 28% το 2008 σε 59% το 2050) διότι η νέα γενιά του μέλλοντος καλείται να δουλέψει για να χρηματοδοτήσει τόσο τις συντάξεις της προηγούμενης γενιάς όσο και της ίδιας.

• Τοπικά γεγονότα, αύξηση φυσικών φαινομένων - καταστροφών - πυρκαγιών, κλοπών, αύξηση συνθηκών που επιβάλλουν την ασφάλιση;

• Έχω στοιχεία και στατιστικές να δείξω;

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΑΠΕΙΛΕΣ (THREATS), ΤΙΣ ΓΝΩΡΙΖΩ;

• Ποια εμπόδια εμφανίζονται συνήθως;

• Τι κάνουν οι ανταγωνιστές σε αυτές τις περιπτώσεις;

• Εμφανίζονται αλλαγές στις προδιαγραφές για τα ήδη παρεχόμενα προϊόντα ή υπηρεσίες;

• Μήπως η εταιρεία μου έχει πρόβλημα με τη Φερεγγυότητα και με τον Επόπτη;

• Οι τεχνολογικές αλλαγές απειλούν ή ακυρώνουν την υφιστάμενη κατάστασή μου;

• Υπάρχουν χρηματοδοτικά ή χρηματοοικονομικά προβλήματα για τον υποψήφιο;

• Μήπως υπάρχουν άλλες αλλαγές στην αγορά που μου έχουν διαφύγει;

Αν και θα επανέλθουμε στο μέλλον με ανάλυση όλων αυτών, ήδη τώρα έχετε τη δυνατότητα να βρείτε κάποιες ευκαιρίες, τόσο κοιτώντας τις δυνάμεις σας και βλέποντας τις ευκαιρίες που ανοίγονται όσο και κοιτώντας τις αδυναμίες σας και βλέποντας τις ευκαιρίες που ανοίγονται αν τις εξολοθρεύσετε (τις αδυναμίες, όχι τις ευκαιρίες!), ώστε να οργανώσετε τα μέτρα που πρέπει να ετοιμάσετε για να αντιμετωπίσετε τις απειλές.

Ας θυμηθούμε

ΠΟΙΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΟΥΝ ΑΠΟ ΕΜΑΣ

Στο επάγγελμά μας, υπάρχουν παράγοντες καθοριστικοί για την επιτυχία μας όπως:

1. ΓΝΩΡΙΣΕ ΚΑΛΑ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΣΟΥ ΚΑΙ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

• Ποιος χαρακτήρας είσθε και ποιος ο πελάτης σας, σύμφωνα με τις μεθόδους DISC, Συναλλακτικής Ανάλυσης/PAC, NLP, LB-RB, GRID;

(Κυριαρχικός, Επικοινωνιακός, Σταθερός, Αναλυτικός-Προσεκτικός, Γονέας, Ενήλικας, Παιδί, Οπτικός, Ακουστικός, Κιναισθητικός, Αριστερόφωτος, Δεξιόφωτος, WW;)

Μην ξεχνάτε το μήνυμα του Σουν Τσου, στο βιβλίο του «Η τέχνη του πολέμου»:

«Αν γνωρίζεις τον εαυτό σου και τον αντίπαλό σου, το αποτέλεσμα 1.000 μαχών θα είναι 1.000 νίκες για σένα. Αν γνωρίζεις μόνο τον εαυτό σου και καθόλου τον αντίπαλό σου, σε κάθε μία νίκη θα έχεις και μία ήττα, αλλά αν δεν γνωρίζεις καθόλου τον εαυτό σου και καθόλου τον αντίπαλο σου, σε 1.000 μάχες θα έχεις 1.000 ήττες! (το βιβλίο που είχε ο Σον Κόνερι στο κελί του στο έργο «Ο ΒΡΑΧΟΣ». Τυχαίο;;; Σίγουρα το προσέξατε!).

Άρα μάθετε όσο μπορείτε καλύτερα τον εαυτό σας και όσο μπορείτε καλύτερα τον πελάτη

2. ΕΜΦΑΝΙΣΗ

Ο τρόπος που ντύνεσαι και το γούστο σου, η σοβαρότητα που εμπνέεις με την παρουσία σου, τα παπούτσια σου, τα μαλλιά σου, τα δόντια σου και τα νύχια σου επηρεάζουν.

Μην ξεχνάς ότι ο πελάτης θέλει να δει στην πρώτη συνάντησή μας γραμμένα στο κούτελό μας τα 3 Ε (Εμφάνιση, Επικοινωνία, Εξυπηρέτηση). Τα έχουμε;

Βελτιώστε το στιλ εμφάνισης που σας ταιριάζει γιατί έχουμε πει στο παρελθόν ότι «ποτέ δεν σου δίδεται μια δεύτερη ευκαιρία να κερδίσεις μία πρώτη χαμένη εντύπωση», άρα η πρώτη εντύπωση είναι και η πιο σημαντική. Επίσης περιμένει από εμάς άριστη Επικοινωνία, Κατανόηση και συνεχή Ποιοτική Εξυπηρέτηση.

Άρα χρειαζόμαστε την εκπαίδευση στα εν λόγω θέματα!

Πρόσεχε λοιπόν!!!

3. Η ΦΩΝΗ ΣΟΥ

Ο τρόπος που μιλάς και το λεξιλόγιο που χρησιμοποιείς επηρεάζουν. Πρέπει να μάθουμε ποιες λέξεις να χρησιμοποιούμε για τον Οπτικό (βλέπω, είδα κ.λπ.), ποιες στον Ακουστικό (να σου πω, άκουσα, μου είπαν) και ποιες στον Κιναισθητικό τύπο (αισθάνομαι, πιστεύω κ.λπ.) σύμφωνα με την τεχνική του NLP, ώστε να απαντούμε αντίστοιχα.

Έχε χρωματισμένη φωνή, καθαρή.

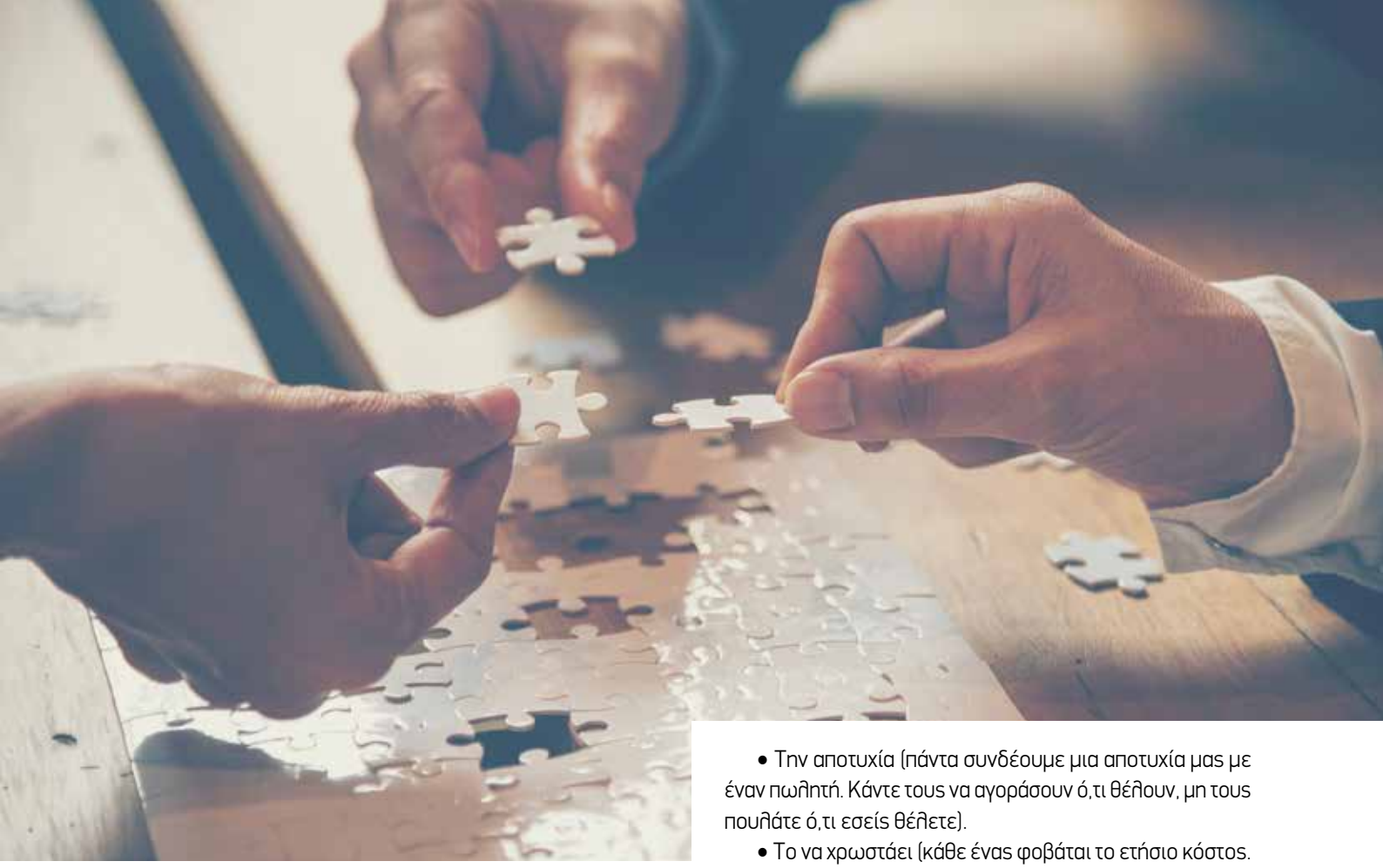
Μίλα με αργό, καθαρό ρυθμό και να ακολουθείς την ταχύτητα ομιλίας του. Κάνε το λεγόμενο Passing (συμβάδισε μαζί του).

Άρα πάλι χρειαζόμαστε την εκπαίδευση

Πρόσεχε!!!

4. ΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΣΟΥ

Να είσαι ήρεμος και να έχεις αυτοπεποίθηση.



Να είσαι ευγενικός και υπομονετικός.

Να θυμάσαι ότι ο πελάτης συνήθως δεν γνωρίζει τίποτα ή γνωρίζει ελάχιστα για το προϊόν σου.

Πρόσεχε!!!

5. ΤΟ ΧΑΜΟΓΕΛΟ ΣΟΥ

Χαμογέλα, αυτό αντανακλά αισιοδοξία, εμπιστοσύνη για τον εαυτό σου, γιατί αν δεν πιστεύεις εσύ στον εαυτό σου, πώς θέλεις να πιστέψει ο υποψήφιος;

Έτσι γίνεσαι ευχάριστος.

Πρόσεχε!!!

6. Η ΧΕΙΡΑΨΙΑ

Μη διστάσεις να χαιρετήσεις με χειραψία τον πελάτη. Αυτό δείχνει θέρμη, ζεστασιά

(και μην ξεχνάμε ότι από τη χειραψία καταλαβαίνεις το χαρακτήρα του πελάτη, αν είναι

Κυριαρχικός ή Προσεκτικός).

Πρόσεχε κάθε μικρολεπτομέρεια!

Πρόσεχε!!!

7. Ο ΦΟΒΟΣ

Ο πελάτης φοβάται:

• Τον πωλητή (κάθε πελάτης φοβάται αρχικά έναν πωλητή, διότι θέλει να αγοράζει, όχι να του πουλάμε. Επιτρέψτε του να φανταστεί ότι εσείς θα του χαρίσετε μία νέα ευκαιρία αγοράς, όπως εκείνος τη θέλει!).

• Την αποτυχία (πάντα συνδέουμε μια αποτυχία μας με έναν πωλητή. Κάντε τους να αγοράσουν ό,τι θέλουν, μη τους πουλάτε ό,τι εσείς θέλετε).

• Το να χρωστάει (κάθε ένας φοβάται το ετήσιο κόστος. Δείξτε τα οφέλη στους Οπτικούς, πείτε τα οφέλη στους Ακουστικούς, κάντε να αισθανθούν τα οφέλη οι Κιναισθητικοί).

• Ότι θα του πούμε ψέματα (για το προϊόν, την εταιρεία, την ιδέα, το αποτέλεσμα, την εξυπηρέτηση, τη μη πληρωμή σε περίπτωση ζημιάς. Δείξτε του και δώστε τους στοιχεία από ευτυχισμένους και αποζημιωθέντες πελάτες).

• Την πίεση του πωλητή (λογικό, δεν αρέσει σε κανέναν η πίεση. Γίνετε φίλος με πραγματικό ενδιαφέρον, αξιοποιώντας τον τριπλό ρόλο σας, ως Σύμβουλος (δίνοντας συμβουλές), Λύτης Προβλημάτων (δώστε λύσεις λογικές και συναισθηματικές) και Επαγγελματικός Συνεργάτης (γνωρίζοντας τα υπέρ και τα κατά του επαγγέλματός του) / θα μιλήσουμε μια άλλη φορά για τον τριπλό ρόλο μας).

• Το άγνωστο θέμα (έχει έλλειψη κατανόησης του προϊόντος και της υπηρεσίας ή ίσως σκέφτεται ότι μπορεί να υπάρχει κάτι άλλο στον ανταγωνισμό/Δώστε στοιχεία, αποδείξεις, οφέλη και μη μιλήσετε άσχημα για τον ανταγωνισμό, αλλά πείτε «η Συνάδελφος Εταιρεία…». Ο Πιττακός ο Μυτιληναίος είπε κάποτε «Φίλου μη λέγειν κακώς, μηδέ εχθρού/Μη μιλάς άσχημα για τον φίλο σου, ούτε για τον εχθρό σου»).

• Την επανάληψη προηγουμένων λαθών στο ίδιο θέμα (πάντα υπάρχουν άσχημες και τραυματικές εμπειρίες του παρελθόντος/Το άσχημο, κ. πελάτη, είναι να τις κουβαλάμε μαζί μας, μην κοιτάτε λοιπόν το παρελθόν γιατί έτσι γυρίζετε την πλάτη σας στο μέλλον. Γίνετε λίγο ψυχολόγος, ανεβάστε τον, λέγοντας κάποια ιστορία).

• Τις πληροφορίες τρίτων (ίσως να εμπιστεύεται, να θαυ-

μάζει, να επηρεάζεται από κάποιους/Μην τους κατηγορήσουμε ότι κάνουν λάθος. Ακούμε με προσοχή και εντοπίζουμε τις λεπτομέρειες της άποψής του, ώστε να εκτονώσουμε την κακή διάθεσή του. Προσπαθήστε να τον επιβεβαιώσετε ότι είστε εκεί για τον βοηθήσετε και ότι θα είσθε δίπλα του πάντα. Δείξτε του κάποια συστατική επιστολή ή κάποιο αντίγραφο επιταγής αποζημίωσης, που πάντα πρέπει να έχετε μαζί σας).

• Την αλλαγή (κανείς δεν αλλάζει εύκολα διότι η κάθε αλλαγή φέρνει ανασφάλεια/ Πείτε του ότι έχει δίκιο, μιλήστε του για τις παιδικές καταγραφές και τον πρώτο πόνο της αλλαγής στο γενετικό σύνδρομο/φόβος κάθε αλλαγής και ότι θα τον βοηθήσετε να το ξεπεράσει).

• Την εταιρεία (όλοι φοβούνται μία εταιρεία που δεν γνωρίζουν λεπτομερή στοιχεία, για αυτήν, τους στόχους και τα επιτεύγματά της/Ενημερώστε τον για την ιστορία της, για την ανάπτυξή της, τους στόχους της και τις σημερινές θεσμικές υποχρεώσεις της, αλλά δείξτε και στοιχεία Φερεγγυότητας - στατιστικά MCR και SCR).

Να θυμάστε ότι:

• «Οι άνθρωποι μπορούν να ξεχάσουν ό,τι τους έχεις πει. Μπορούν να ξεχάσουν ό,τι έχεις κάνει σε εκείνους, αλλά δεν ξεχνούν ποτέ το πώς τους έκανες να αισθανθούν».

• Και να θυμάστε ότι οι πελάτες αγοράζουν με ένα από τα 4 κίνητρα, το κίνητρο της Ανάγκης, το κίνητρο της Χαράς, το κίνητρο της Στοργής και το Πολεμικό κίνητρο.

Ας κλείσουμε το σημερινό μας θέμα με λίγα λόγια ακόμη για την ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ πριν να συναντήσουμε τον πελάτη μας. Μην ξεχνάμε ότι η προετοιμασία είναι κάτι παραπάνω από το 50% της επιτυχίας.

Προετοιμασία (εκπαιδεύομαι, μαθαίνω, σκέφτομαι και πράττω)

• Να είσθε εξοπλισμένοι. Αφού ο αγώνας των πωλήσεων είναι διαρκής, ας έχουμε πάντα μαζί μας τα κατάλληλα «όπλα». Η τσάντα και το περιεχόμενο-Ελέγχετε κάθε βράδυ την τσάντα σας και ετοιμάστε την «πανοπλία σας». Laptop, έντυπα, στιλό, κάρτες κ.λπ.

• Καλό θα είναι να έχετε μαζί σας συγκριτικά στοιχεία και καλύψεις του ανταγωνισμού. Σήμερα τα βρίσκετε εύκολα.

• Τρώτε καλό πρωινό (όχι σκέτο καφέ).

• Να είσθε «καθαροί» (αποσμητικό - άρωμα - γυάλισμα - τσίχλες).

• Προσοχή σε λεπτομέρειες. Θα προσέξω πώς και πού θα καθίσω, τα χέρια μου, τα πόδια μου, τα παπούτσια μου να είναι γυαλισμένα (ειδικά το δεξί πίσω, που συνήθως φθείρεται από την οδήγηση).

• Προσοχή στην εμφάνισή σας. Φοράτε πάντα γραβάτα - ταγιέρ (καλόγουστα με σωστό τρόπο). Μη φοράτε μπλούζες, αλλά πουκάμισα.

- Το HARVARD προτείνει:

α. Για τους πωλητές άνδρες: Ανδρικά κουστούμια με πέτα μεσαίου μεγέθους. Όχι ζώνες φαρδιές με μεγάλες αγκράφες. Κάλτσες ίδιο χρώμα με κουστούμι ή πιο σκούρες και ποτέ άσπρες. Όχι σπορ σακάκι ή παπούτσια με έντονο χρώμα. Κουστούμια μάλλινα, ποτέ πολυέστερ. Τα βαμβακερά είναι καλά και δροσερά, αλλά τσαλακώνουν εύκολα. Ποτέ τζιν, κοτλέ, νάιλον. Προτιμάτε λευκά πουκάμισα και μεταξωτές γραβάτες.

β. Για πωλητές γυναίκες: Για τις κυρίες το ταγιέρ δείχνει επαγγελματισμό, αρχοντιά, σοβαρότητα, γνώση και εμπειρία. Κουμπιά απλά, όχι ζώνες από άγριο δέρμα. Γενικά, ταγιέρ, φούστες, μπλούζες, φορέματα απλά, συντηρητικά, σε παλ χρώματα. ΑΠΟΦΕΥΓΟΥΜΕ τα μίνι, χαμηλά ντεκολτέ, πολύ ψηλά τακούνια, δικτυωτές κάλτσες, εφαρμοστά κολάν, έντονο βάψιμο και ποτέ τσιγάρα σε εμφανές σημείο.

γ. Αποχρώσεις του μαύρου, γκρι, μπλε, καφέ, μπεζ δίνουν εμπιστοσύνη, σοβαρότητα, φερεγγυότητα. Όχι έντονο πράσινο (λαχανί).

• Να σκέφτεστε θετικά (το μυαλό λειτουργεί και δραστηριοποιείται προς εκπλήρωση της σκέψης).

• Καταγράψτε τους στόχους σας από πριν (Δεσμευτείτε γραπτώς. Η αρνητική δημιουργία δεσμεύει την πραγματική).

• Σκεφτείτε την τεχνική «Δεν είμαι ποτέ μόνος». Έχετε ανθρώπους που σας σκέφτονται, τον δ/ντή σας, τους αγαπημένους σας, τους συναδέλφους σας. Περιμένουν νέα σας. Στην πραγματικότητα, ποτέ δεν είναι κάποιος μόνος. Πάντα υπάρχει κάποιος που τον σκέπτεται.

• Σκεφτείτε, οι πελάτες σάς χρειάζονται και πρέπει να τους βρείτε. Δεν ξέρουν ότι υπάρχετε και ότι θέλετε να τους βοηθήσετε. Πρέπει να το μάθουν. Θα τους το πείτε εσείς.

• Διαδίκτυο. Πριν συναντήσω τον πελάτη μου, θα μάθω από το Διαδίκτυο τα στοιχεία της εταιρείας του, με τι ασχολείται, ποιος είναι ο ίδιος, ίσως δω και κάποια φωτογραφία του, για να κάνω ανάλυση της φυσιογνωμίας του και του χαρακτήρα του, για να ξέρω πώς θα αντιδράσω.

• Όταν βρεθείτε στην είσοδο της εταιρείας, μάθετε το όνομα του ανθρώπου στην υποδοχή. Σίγουρα θα σας χρειαστεί. Ευχαριστήστε τον όταν φύγετε. Θα σας θυμάται όταν ξαναπάτε.

• Μην είσθε καταστροφολόγος και τα βλέπετε όλα μαύρα,

• Να μην είσθε φοβερά συνεσταλμένος και τρέμετε από πριν.

• Μην αρνείστε το ρόλο σας, είσθε πωλητής.

• Μην είσθε φοβερά διακριτικός και ντρέπεστε να τους ενοχλήσετε.

• Μην είσθε τηλεφοβικός και φοβάστε να σηκώσετε το τηλέφωνο. Το τηλέφωνο είναι το εργαλείο δουλειάς μας, μην το φοβάστε. Εξάλλου ο ίδιος ο B. Feldman μάς είχε πει κάποτε ότι και εκείνος φοβόταν το τηλέφωνο, αλλά έπρεπε να κλείσει τα ραντεβού του. Το τηλέφωνο για εμάς στις

είναι το εισιτήριό στις για να συμμετέχουμε στα bonus και στα ταξίδια της εταιρείας.

• ...Και μην ξεχνάτε... η υπογραφή στις αιτήσεις πάντα με δικό σας στιλό-πένα!!! Οι μεγάλες συμφωνίες μεταξύ κρατών υπογράφονται με πένα. Δώστε αξία στη στιγμή!

• Και μην ξεχνάτε το «ΣΤΙΣ» του πελάτη δεν σημαίνει «ΟΧΙ», απλά σημαίνει «ΣΤΙΣ Τώρα!».

Να θυμάστε στις ότι στη γλώσσα των Πωλητών δεν υπάρχει η λέξη ΝΟ/ΣΤΙΣ, διότι ΝΟ στις Πωλήσεις σημαίνει Next Opportunity/Επόμενη Ευκαιρία.

Πάμε λοιπόν για επόμενες ευκαιρίες!!!

Έχετε τα πινέλα... έχετε τα χρώματα... Ζωγραφίστε και κτίστε τον κόσμο που θέλετε να ζήσετε!!! ΚΑΖΑΝΤΖΑΚΗΣ

Μην ξεχνάτε να έχετε το όραμά σας πάντα ψηλά!!!

Το ΑΓΚΑΘΙ τού σήμερα... είναι το ΛΟΥΛΟΥΔΙ τού αύριο!

Γιατί τον άνθρωπο που έχει όραμα τον προσκυνούν οι περιστάσεις.

Αξιοποίησε τώρα αυτό που έχεις!!!

Ο Οράτιος κάποτε είπε CARPE DIEM... «Αδράξτε την Ημέρα» λοιπόν, γιατί σήμερα όλοι μάς έχουν ανάγκη!

ΚΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΣΕ ΟΛΕΣ και ΟΛΟΥΣ!

ΠΑΡΑΚΛΗΣΗ... ΔΙΑΔΩΣΤΕ ΤΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΗΜΑ ΜΑΣ!... ΚΑΙ ΜΗΝ ΤΟ ΒΑΖΕΤΕ ΚΑΤΩ!!! Δεν ξεχνάμε ότι «THE WINNERS NEVER QUIT AND THE QUITTERS NEVER WIN» ΝΑΙ.

---

*ΚΩΣΤΑΣ ΑΚΡΙΒΟΠΟΥΛΟΣ

(ILU, FA, MNGM, SOCIOL, PSYCHOL, NLP, MRKTG, AML, Feng Shui, GESTALT, SILVA, MDRT, IKMG, LIMRA, LOMA, GAMA, INNOV, ΛΑΕΚ/ΟΑΕΔ) Είναι Σύμβουλος Εκπαίδευσης (Training, Mentoring, Coaching).

Αποφοίτησε από την Πολεμική Αεροπορία (Ικάρων/Ιπταμένων), με σπουδές στη Διοίκηση και Οργάνωση Επιχειρήσεων/1978 (Βιομηχανική Πειραιά), στο Marketing/1996 και την Κοινωνιολογία/1995 (SUSSEX G.B). Αποτελεί Μέλος των Ινστιτούτων Ψυχολογίας GESTALT/2018 και του Ελληνοαμερικανικού Ιδρύματος/2006, του Ινστ. Νευρογλωσσικού Προγραμματισμού NLP/1999, του FENG SHUI/1998, του Mind Control SILVA/1996, του ΕΙΑΣ, της ΕΕΔΕ, του Ελληνικού Forum Ποιότητας HFQ, μέλος του Intern. Knowledge Management Group Γερμανίας/OPEX, του ΚΕΚ-ΧΑΑ/1997, του ILU/Insur. Life Underwriters, της LIMRA, της GAMA, LOMA και του MDRT, με άδεια του Αιγυπτιακού Οργανισμού Επενδύσεων/1988 (για σεμινάρια στην Αραβική), άδεια Ασφαλιστικού Πράκτορα και Συντονιστού Α.Π.

Διετέλεσε Διευθυντής εργοστασίων Τσιμέντων σε Νιγηρία-Αίγυπτο-Αλγερία, Ελληνικών & Διεθνών Ομίλων (ΑΓΕΤ-ΗΡΑΚΛΗΣ/GR, FALCON-PALLIKI/FR).

Ξεκίνησε στην Ασφαλιστική Αγορά από το 1974 ως part time Ασφαλιστικός Σύμβουλος στους διακεκριμένους (εφημ.ΝΕΑ -1978) στην INTERAMERICAN και από το 1989 full time Συντονιστής, Επιθεωρητής και Δ/ντης Εκπαίδευσης, αρχικά στην AGF-KOSMOS, στη συνέχεια ALLIANZ και αργότερα ERGO και σήμερα πιστοποιημένος Εισηγητής ειδικών σεμιναρίων ανεξάρτητος με ΤΤΤ στο Training-Coaching-Mentoring, με όλα τα απαραίτητα θεσμικά πιστοποιητικά του Επόπτη, της Κεφαλαιαγοράς και του ΧΑΑ, εξουσιοδοτημένος Εκπαιδευτής από το ΛΑΕΚ/ΟΑΕΔ ως Σύμβουλος Εκπαίδευσης Ενηλίκων, με βραβείο στο Money Show για την Εκπαιδευτική προσφορά του, σε θέματα Επικοινωνίας, Πωλήσεων, Management, Διαπραγματεύσεων, Συναλλακτικής Ανάλυσης, Συναισθηματικής Νοημοσύνης EQ, NLP κ.λπ. Πιστοποιημένος και εξουσιοδοτημένος εισηγητής της Καινοτομίας και Δημιουργικής στην Ελλάδα. Εισηγητής στο ΕΙΑΣ και Α Κύπρου, με προσφορά εκπαιδευτικών μαθημάτων στον ΟΚΑΝΑ και στα μεταπτυχιακά του ΟΠΑ/ΑΣΟΕΕ και του ΠΑΝ. ΠΕΙΡΑΙΑ, με πάνω από 40.000 ώρες εκπαίδευση σε μεγάλες εταιρείες σε Ελλάδα, Κύπρο, Αίγυπτο και Γερμανία, με παρουσιάσεις στο ΚΡΗΤΗ TV, στο RIK 1, στη Λέσχη Βιβλίου Αθηνών, στο MONEY SHOW και σε Ευρωπαϊκά Συνέδρια του MDRT.

Είναι δημιουργός της θεωρίας ITESA (αντιμετώπισης αντιρρήσεων) και της ALERT (TeamBuilding). Έργα του αποτελούν «Η Τέχνη των Πωλήσεων AIDA και 150 δυναμικές φράσεις»(τα έσοδα στα παιδιά με ειδικές ανάγκες), «Βασικές Αρχές Διοίκησης Ασφαλιστικών Μονάδων Πωλήσεων» (προσφορά, ύλη εξετάσεων Συντονιστών για την ΕΑΕΕ και Υπουργείο Ανάπτυξης-σήμερα χρησιμοποιείται στα μαθήματα Ηγεσίας στο Καποδιστριακό). Αντίστοιχα, άρθρα που έχει γράψει είναι: «Knowledge Management», «Τελικά τι είναι ο NLP», «Χρόνος Ανεκτίμητος και Αναντικατάστατος», «Ποιοτική Εξυπηρέτηση στον 21ο αιώνα», «Φανταστείτε, Δημιουργήστε, Καινοτομήστε», «Στοχοθεσία και Επίτευξη», «Ψυχική Ανθεκτικότητα» κ.ά.

Η βασική εκπαίδευση του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή - Μια χρόνια πρόκληση

Γράφει η **ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ***

Εχει παρατηρηθεί πως τα τελευταία χρόνια υπάρχει έλλειψη βασικής εκπαίδευσης στην ασφαλιστική αγορά.

Η υπάρχουσα εκπαίδευση συνήθως γίνεται αποσπασματικά ή περιορίζεται στους 100 καλύτερους μιας εταιρείας. Αν και υπάρχουν μεγάλα δίκτυα, συνήθως δεν οργανώνονται σε μικρές ομάδες, ώστε μέσα σε ένα χρονικό διάστημα να υπάρχει αποτελεσματική εκπαίδευση του συνόλου.

Ερωτήματα όπως πότε εκπαιδεύονται στα βασικά ασφαλιστικά οι πράκτορες ή αν υπάρχουν αίθουσες ώστε να εκπαιδεύονται τα δίκτυα σε μικρές ομάδες ή αν είναι οι ώρες επαναπιστοποίησης βασική εκπαίδευση, δεν απαντώνται εύκολα.

Τι σημαίνει όμως η έννοια «βασική εκπαίδευση»; Ίσως να μπορούσαμε να καταλάβουμε το βάρος της ερώτησης, αν την κάναμε π.χ. για έναν γιατρό, έναν δάσκαλο ή έναν δικηγόρο. Τι σημαίνει για εκείνους η βασική εκπαίδευση; Ένας ιατρός εκπαιδεύεται στα βασικά τουλάχιστον για 3 χρόνια και εν συνεχεία ολοκληρώνει την επιστημονική του κατάρτιση για άλλα 5 έτη. Δεν του δίνουν ένα θερμόμετρο και ένα πιεσόμετρο και θεωρούν πως είναι έτοιμος γιατρός.

Τον πρώτο χρόνο σπουδών ξεκινάνε όλες οι επιστήμες από τις βασικές έννοιες που τις απαρτίζουν, π.χ. αν σπουδάζει κανείς δικηγόρος, όλα τα βιβλία έχουν να κάνουν με γενικές έννοιες, τι σημαίνει δίκαιο, νομοθεσία, νομολογία. Το δεύτερο χρόνο μπαίνουν σε πιο συγκεκριμένα πράγματα, αλλά και πάλι ασχολούνται με γενικές έννοιες, όπως γενικές αρχές Ποινικού Δικαίου και στη συνέχεια αρχίζουν την εξειδίκευση, ας πούμε στο Ποινικό Δίκαιο.

Το «ΝΑΙ» κατά καιρούς υπενθυμίζει την ανάγκη για βασική εκπαίδευση στις εταιρείες, όπου με την επιστροφή στις βασικές έννοιες φυσικά δεν εννοεί να μάθει πάλι στον γιατρό πώς να παίρνει την πίεση, αλλά εννοεί να γίνει επιστροφή στις βασικές έννοιες που απαρτίζουν την επιστημονική κατάρτιση του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Αυτό πρακτικά σημαίνει πως στην αρχή θα πρέπει να υπάρχουν μαθήματα γενικής φύσεως, όπως οι όροι του συμβολαίου, η έννοια της ασφάλισης, το ασφαλιστικό συμφέρον κ.τ.λ. Ουσιαστικό, δηλαδή, τμήμα της βασικής εκπαίδευσης είναι οι έννοιες του ασφαλιστικού θεσμού.

Μετά ακολουθούν οι Αρχές της Πώλησης, αλλά και βασικές αρχές ανάληψης κινδύνου και έννοιες όπως η αποφυγή της ασφαλιστικής απάτης, η κατηγοριοποίηση των κινδύνων, βασικές αρχές διαπραγμάτευσης, η επεξήγηση του δείκτη ζημιών κ.ο.κ.

Θα δικαιολογούσαμε τους πρωτοπόρους του 1970, όπως οι κύριοι Δελένδας, Παλαιολόγος, Κοντομηνάς, Ραφαήλ και άλλοι, που ήταν οι πρώτοι που μπήκαν στο να κάνουν εκπαίδευση, την οποία την έκαναν γρήγορα, διότι υπήρχαν άλλα ζητήματα, καθώς ο νέος ασφαλιστής έπρεπε να μάθει «πέντε πράγματα» και να ξεκινήσει.

Τους δικαιολογούμε γιατί τότε δεν υπήρχε το πλήθος των προϊόντων που υπάρχουν σήμερα και η αγορά ήταν ακόμα δόκιμη και προς εξέλιξη.

Σήμερα οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές πωλούν Αμοιβαία Κεφάλαια, ενώ οι συνάδελφοι του 1970 περίμεναν 20 χρόνια για να πουλήσουν τέτοιο προϊόν. Πολλές εταιρείες τότε δεν είχαν καν κλάδο Αυτοκινήτου ή δεν είχαν προσθήκες στα βασικά συμβόλαια.

Έτσι λοιπόν θα συγχαίραμε τους αρχικούς εκείνους εκπαιδευτές που τόλμησαν με δικά τους μέσα και έξοδα να βάλουν τα θεμέλια μιας εκπαίδευσης αρχικής, η οποία εξ ανάγκης ήταν μια σταδιακή εκπαίδευση.

Συγχρόνως αυτοί οι πρωτοπόροι έθεσαν τις βάσεις για την εξέλιξη. Όπως ο κ. Κοντομηνάς που έφερε τη Limra το 1982 και έκανε σεμινάρια στο δίκτυο για έναν χρόνο, παρέχοντας τη δυνατότητα να αυξήσουν τις επαγγελματικές τους γνώσεις.

Αυτοί οι πρωτοπόροι έθεσαν τη βάση για την εκπαίδευση των ασφαλιστών, των διευθυντών, ακόμα και των εκπαιδευτών, των εκπαιδευομένων και συνεχώς έκαναν βελτιώσεις.

Σήμερα όμως δεν επιτρέπεται να γίνεται λιγότερη εκπαίδευση από αυτή που γινόταν πριν 30 χρόνια. Σήμερα την εκπαίδευση την κάνουν άνθρωποι που οι περισσότεροι όχι

μόνο δεν έχουν ασφαλιστική εμπειρία, αλλά δεν έχουν καν την άδεια του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Δεν είναι τυχαίο που υπάρχει η εξής φράση στον κύκλο των εκπαιδευτών: «Θα αφήσεις να σε διδάξει πώς να πέφτεις με το αλεξίπτωτο κάποιος που δεν έχει πέσει ποτέ ο ίδιος;», που σημαίνει πως ο εκπαιδευτής θα πρέπει να έχει δει πελάτες, να ξέρει να χειρίζεται αντιρρήσεις, να παίρνει συστάσεις και να κάνει αναζήτηση πελατών.

Δυστυχώς οι περισσότερες εταιρείες οργανώνουν εκπαιδεύσεις οι οποίες αφορούν κυρίως προϊόντα κλάδων.

Επιπλέον οι εταιρείες (κι εφόσον έχουμε μπει στην εποχή της εξειδίκευσης) θα πρέπει να επιτρέπουν στο δίκτυό τους (και αφού πρώτα το έχουν εκπαιδεύσει ανάλογα) να πωλούν εξειδικευμένα προϊόντα και όχι με μια γενική άδεια να πωλούν τα πάντα. Άλλωστε πουθενά, σε κανέναν κλάδο, δεν γίνεται αυτό, φανταστείτε δηλαδή ένα νοσοκομείο να επιτρέπει σε έναν παθολόγο να ασκεί την ιατρική επιστήμη στον καρδιολογικό τομέα (και όχι στον παθολογικό που είναι εξειδικευμένος).

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ Η ΒΑΣΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Η βασική εκπαίδευση αποτελεί μια ισχυρή βάση για τις δεξιότητες και τις ικανότητες που απαιτούνται στην ασφάλιση.

Είναι όμως και ο μόνος τρόπος να οπλιστεί ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής με την απαραίτητη πίστη στο θεσμό ώστε να μπορεί να κάνει καριέρα και όχι απλώς να εργάζεται.

Αν μπορούσαμε να παρομοιάσουμε τη βασική εκπαίδευση με ένα γεωμετρικό σχήμα, θα ήταν αυτό της σφαίρας με πυρήνα και δακτύλιους.

Η πυρηνική έννοια της βασικής εκπαίδευσης είναι η κατανόηση του ασφαλιστικού θεσμού.

Ο ασφαλιστικός θεσμός έχει στόχο να χτίζει ανθεκτικότητα και εμπιστοσύνη, υποστηρίζοντας τις επιχειρήσεις, τις οικογένειες, ακόμα και τις κυβερνήσεις να αντιμετωπίσουν καλύτερα την αβεβαιότητα.

Στη συνέχεια υπάρχουν δέκα βασικές Ασφαλιστικές Αρχές, ουσιαστικά δέκα δακτύλιοι γύρω από τον πυρήνα του ασφαλιστικού θεσμού, που διδάσκονται παγκοσμίως και θα πρέπει να διδαχτούν σε βάθος:

1. Καλή Πίστη
2. Ασφαλιστικό Συμφέρον
3. Αποζημίωση
4. Θεμελιωτική Αιτιώδης Συνάφεια
5. Υποκατάσταση
6. Βάρη του Ασφαλισμένου
7. Μεταφορά Κινδύνου
8. Τυχαία ζημιά
9. Αντασφάλιση
10. Συγκέντρωση ζημιών - Pooling of losses

Ακολουθούν νομικές και ιατρικές έννοιες, κανόνες και κανονισμοί όπως η προστασία των ευαίσθητων δεδομένων, όροι συμβολαίων και προϋποθέσεις κάλυψης, κείμενη νομοθεσία, Ψυχολογία, στοχοθεσία, προϊόντα και τεχνικές πωλήσεων.

Αν κάποιος με πολυετή τώρα παρουσία στον ασφαλιστικό χώρο αναρωτηθεί «μετά από τόσα χρόνια, ξανά στα βασικά;», η απάντηση είναι πως η γνώση αλλάζει. Εμπλουτίζεται, τροποποιείται και βαθαίνει. Τα νομικά κείμενα έγιναν πιο σύνθετα, προστέθηκε Αστική Ευθύνη στις υποχρεώσεις του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, ο τομέας της Ψυχολογίας μάς δίνει πλέον νέα εργαλεία αντιμετώπισης αρνητικών συναισθημάτων και η οικονομική επιστήμη εξελίχθηκε.

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΑΠΟ ΕΙΔΙΚΟΥΣ

Η προϊοντική εκπαίδευση δεν είναι η μόνη βασική εκπαίδευση που χρειάζονται οι διαμεσολαβητές.

Τα ασφαλιστήρια συμβόλαια παρέχουν καλύψεις που πλαισιώνονται από νομικούς όρους, οι οποίοι με τη σειρά τους βασίζονται σε νομοθεσία και νομολογία.

Αν και όσοι έχουν ασφαλιστική εμπειρία γνωρίζουν ένα μεγάλο μέρος της ασφαλιστικής νομοθεσίας, στην πραγματικότητα δεν υπάρχει πιο εξειδικευμένος εκπαιδευτής από έναν δικηγόρο, γνώστη των συμβάσεων και της ασφαλιστικής νομοθεσίας.

Οι εταιρείες που έχουν νομικά τμήματα θα ήταν καλό να αξιοποιήσουν τα στελέχη τους στη βασική εκπαίδευση, βοηθώντας ουσιαστικά έτσι το δίκτυό τους.

Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής πρέπει να νιώθει πολύ σίγουρος για την προέλευση της πληροφορίας που θα παρέχει στον πελάτη, ειδικά στον πελάτη επιχειρηματία, και αυτό μπορεί να γίνει μόνο όταν η πληροφορία προέρχεται από τον επιστημονικό ειδήμονα.

Ας μην παραλείψουμε να τονίσουμε πως ένα μεγάλο μέρος της ασφαλιστικής εργασίας βασίζεται στην επιτυχημένη διαχείριση της απόρριψης εκ μέρους του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, της στοχοθεσίας και στοχοπροσήλωσης, καθώς και της διαχείρισης των συναισθημάτων θλίψης ή θυμού των πελατών του.

Οι γνώσεις Ψυχολογίας που περιλαμβάνει η βασική εκπαίδευση δεν περιορίζονται πλέον σε ενθάρρυνση και δημιουργικό οραματισμό, όπως τα παλιά τα χρόνια.

Ο επιστημονικός τομέας της Ψυχολογίας έχει προχωρήσει και μπορεί να βοηθήσει αποτελεσματικά την αντιμετώπιση των αναστολών του επαγγελματία.

Τα μαθήματα βασικής εκπαίδευσης, εφόσον έχουν στόχο να θωρακίσουν από αρνητικά συναισθήματα τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, θα πρέπει να περιλαμβάνουν βαθύτερη γνώση για τον εαυτό τους, καθώς τα συναισθήματα απόρριψης έχουν διαφορετικές συνδέσεις για το κάθε άτομο, με αποτέλεσμα για ορισμένους να μην είναι εύκολα χειρίσιμα.

Πολλοί ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, με δεξιότητες στην επικοινωνία, έχουν πρόβλημα να θέσουν στόχους επίτευξης και αρκούνται σε στόχους αποφυγής, π.χ. «να κάνω αρκετή παραγωγή για να διατηρήσω τον κωδικό μου».

Πέρα από τη διαχείριση των συναισθημάτων του, κάθε ασφαλιστικός διαμεσολαβητής οφείλει να ξέρει βασικά πράγματα για την ψυχολογία των συνανθρώπων του, καθώς κάνουμε ένα καθαρά ανθρωποκεντρικό επάγγελμα.

Και σε αυτή τη περίπτωση λοιπόν χρειάζεται εκπαίδευση από κάποιον που έχει πιστοποιημένη γνώση σε αυτόν τον τομέα.

Οι βασικές γνώσεις Ψυχολογίας είναι θεμέλιος λίθος της βασικής εκπαίδευσης πωλήσεων.

Επιπλέον, μόλις τώρα τελευταία, άρχισε να αναγνωρίζεται η δυσλεξία στην εκπαίδευση και να δίνονται εναλλακτικές προτάσεις εκπαίδευσης στους εκπαιδευομένους, καθώς τα μακροσκελή κείμενα αντικαταστάθηκαν από παρουσιάσεις με εικόνα (videos, pagers και infographics).

Ένας μεγάλος αριθμός ασφαλιστικών διαμεσολαβητών θέλει να ασχοληθεί με την πώληση επενδυτικών προϊόντων. Αν και μπορεί να πάρει κατάρτιση μέσα από τη σχετική πιστοποίηση που απαιτεί το κράτος, είναι πολλές οι οικονομικές έννοιες που εμπλέκονται με αυτά τα προϊόντα. Συνεπώς ένας οικονομολόγος είναι ο ειδικός που θα πρέπει να ασχοληθεί με αυτή την εκπαίδευση.

Όταν το νομικό κομμάτι της βασικής εκπαίδευσης το διδάσκει ένας νομικός, την Ψυχολογία ψυχολόγος και τα οικονομικά οικονομολόγος, οι μαθητευόμενοι νιώθουν σιγουριά για τις γνώσεις που αποκτούν.

Νιώθουν δηλαδή υπεροχή για τις γνώσεις που έχουν και δεν αποφεύγουν πιο βαθιές συζητήσεις με πελάτες, που έχουν υψηλό γνωστικό επίπεδο.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΕΝΗΛΙΚΩΝ – ΜΙΑ ΠΙΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

Σύμφωνα με τον ΕΟΠΠΕΠ (Εθνικός Οργανισμός Πιστοποί-

ησης Προσόντων & Επαγγελματικού Προσανατολισμού), στο άρθρο 2 παρ. 1 του Ν. 3879/2010 (ΦΕΚ 163 Α΄) «ως Εκπαιδευτής Ενηλίκων ορίζεται ο επαγγελματίας, ο οποίος διαθέτει τα τυπικά και ουσιαστικά προσόντα για την άσκηση του επαγγέλματός του και την απαιτούμενη πιστοποιημένη Εκπαιδευτική Επάρκεια για τη γενική εκπαίδευση ενηλίκων και την επαγγελματική κατάρτιση στο πλαίσιο της Διά Βίου μάθησης, όπως προσδιορίζεται σχετικά στο εκάστοτε ισχύον πιστοποιημένο Επαγγελματικό Περίγραμμα Εκπαιδευτή Ενηλίκων και στο αντίστοιχο Πλαίσιο Προγράμματος Εκπαίδευσης Εκπαιδευτών.

Ο Εκπαιδευτής Ενηλίκων συμμετέχει στον καθορισμό των μαθησιακών στόχων των προγραμμάτων μη τυπικής εκπαίδευσης ενηλίκων και εξειδικεύει τους στόχους στις ανάγκες της εκάστοτε ομάδας των εκπαιδευομένων.

Διευκολύνει τους εκπαιδευόμενους στην απόκτηση των απαιτούμενων γνώσεων, δεξιοτήτων και ικανοτήτων. Επιλέγει τις κατάλληλες εκπαιδευτικές μεθόδους και τεχνικές με στόχο την επίτευξη των προσδοκώμενων μαθησιακών αποτελεσμάτων».

Η εκπαιδευτική επάρκεια είναι μια «οριζόντια δεξιότητα». Οι ενδιαφερόμενοι δεν πιστοποιούν την ειδικότητά τους (οικονομολόγος, γραφίστας, γεωπόνος κ.λπ.), αλλά μέσω της ακολουθούμενης διαδικασίας πιστοποιείται ότι διαθέτουν τις απαραίτητες γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες, προκειμένου να διδάξουν σε ομάδες ενηλίκων, σε δομές της μη τυπικής εκπαίδευσης.

Οι εκπαιδευτές καταγράφονται σε ειδικό Μητρώο Εκπαιδευτών Ενηλίκων και Εκπαιδευτών, Εκπαιδευτών Ενηλίκων.

Η πιστοποίηση ενός εκπαιδευτή δεν είναι απαραίτητη προϋπόθεση για τη διδασκαλία, εκτός από την περίπτωση των προγραμμάτων χρηματοδοτούμενων με δημόσιους πόρους.

Ωστόσο παρέχει δεξιότητες που κάνουν την εκπαίδευση «επαγγελματική» και εργαλείο επιτυχίας, ξεκαθαρίζοντας το τοπίο μεταξύ ερασιτεχνών και επαγγελματιών.

Τώρα που γίνονται εξαγορές και συγχωνεύσεις εταιρειών, είναι ευκαιρία να μπουν οι βάσεις για να γίνεται σωστά η βασική εκπαίδευση, ώστε να αξιοποιούνται οι ικανότητες και τα ταλέντα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, αυξάνοντας όχι μόνο την ποσότητα, αλλά και την ποιότητα της παραγωγής.

*ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ

Η Λάουρα Σταυρίδου ξεκίνησε την ασφαλιστική της καριέρα το 1987 με έμφαση τις επιχειρηματικές ασφαλίσεις, παράλληλα με τη φοίτησή της στο Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών στο τμήμα Οικονομικών Σπουδών.

Ως LUTCF υπήρξε Moderator όλα τα έτη που το ΙΧΟΣ συνεργαζόταν με το TAC.

Μετά την αποχώρηση του προγράμματος LUTC από την Ελλάδα, προχώρησε στη συγγραφή του νέου εκπαιδευτικού υλικού του ΙΧΟΣ και συγκεκριμένα των εξής βιβλίων: Ασφαλίσεις Φυσικών Προσώπων (2 τόμοι), Ασφαλίσεις Νομικών Προσώπων (2 τόμοι), Επάλληλες Πωλήσεις (1 τόμος), Επιχειρηματική Ηθική και ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος σαν Επιχειρηματίας (1 τόμος).

Το 2010, το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου υιοθέτησε και ενέταξε όλα τα βιβλία στο εκπαιδευτικό του πρόγραμμα «ΔΑΔΑ». Το 2011 έθεσε τις βάσεις για μια ψηφιακή πλατφόρμα Ανάλυσης Αναγκών Επιχειρήσεων, το Risk Sharing Plan. Μεταξύ των ετών 2014 – 2017 με μια ομάδα επίλεκτων συναδέλφων κατήρτισε το πρώτο Ασφαλιστικό Πρωτόκολλο, ένα έργο για τη διευκόλυνση και την προστασία του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή από την Αστική του Ευθύνη.

Από το 2016 έως και σήμερα είναι συνιδρυτής του Insurance Academy με αντικείμενο την Εκπαίδευση, Μελέτη και Έρευνα των Εφαρμοσμένων Ασφαλιστικών καθώς και τη δημιουργία videos ασφαλιστικού περιεχομένου, με στόχο την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης των δυνητικών πελατών και τη διευκόλυνση των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών στο έργο τους.

Το 2017, ολοκλήρωσε το Risk Sharing Plan - Κλειδόλιθος, το οποίο πλέον διαθέτει και Πιστοποίηση από το πρόγραμμα SIMCA για τη λειτουργικότητά του, καθώς και για τη δυνατότητα συγκέντρωσης meta data.

Το 2020, μετά από διαγωνισμό της ασφαλιστικής εταιρείας EuroLife Cyprus, ανέλαβε ως Insurance Academy την επικαιροποίηση καθώς και αναμόρφωση του εκπαιδευτικού υλικού της, δημιουργώντας το «The EuroLife Way».

Πώς να βελτιώσετε την εκπαίδευση των συνεργατών σας!

Γράφει ο **ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ***

Με e-learning επαναπιστοποιήσεων, webinars και παρουσιάσεις προϊόντων, εκπαίδευση που να οδηγεί σε εδραίωση της σύγχρονης ασφαλιστικής κουλτούρας στα δίκτυα πωλήσεων, σε ανάπτυξη της ασφαλιστικής παιδείας τους και σε αύξηση της παραγωγής τους, δεν γίνεται!

Στην Ελλάδα σήμερα δεν έχουμε ούτε όσους σύγχρονα εκπαιδευμένους εκπαιδευτές χρειαζόμαστε, αλλά ούτε και τα αναγκαία εκπαιδευτικά προγράμματα, που να είναι πλήρως προσαρμοσμένα στις απαιτούμενες νομοθετικές και εποπτικές προδιαγραφές, τα οποία ταυτοχρόνως να μας οδηγούν σε αύξηση της παραγωγής και τα οποία να προσεγγίζουν κάπως τα μέσα ευρωπαϊκά εκπαιδευτικά δεδομένα που προβλέπονται από τον Eficert!

Η παιδεία είναι η κινητήρια δύναμη για την επίτευξη της ανάπτυξης σε οποιαδήποτε επαγγελματική δραστηριότητα και οπωσδήποτε είναι ακόμα περισσότερο κρίσιμη σε επαγγελματικές δραστηριότητες που απαιτούν υψηλό επίπεδο γνώσεων, όπως είναι (για παράδειγμα) το επάγγελμα του ασφαλιστικού πράκτορα!

Φυσικά, η παιδεία, για να είναι αποτελεσματική και για να προσφέρει προστιθέμενη αξία στις επιχειρήσεις και τους ασφαλιστικούς πράκτορες, πρέπει να διασυνδέεται άμεσα με τις σύγχρονες ανάγκες της αγοράς εργασίας και να καλύπτει τις ιδιαίτερες και συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες, των εταιρειών, του ανταγωνισμού και των κρίσιμων ζητημάτων που τίθενται στην αγορά λόγω των νομοθετικών και εποπτικών υποχρεώσεων και λόγω των τεχνολογικών, κλιματολογικών και χρηματοοικονομικών εξελίξεων!

Με δεδομένες τις φτωχές δραστηριότητες στελέχωσης-στρατολόγησης που παρατηρούνται τα τελευταία χρόνια στον ασφαλιστικό κλάδο, η έλλειψη εκπαίδευσης σε αυτό το γνωστικό αντικείμενο παίζει και εδώ έναν πολύ σημαντικό ρόλο! Η έλλειψη εκπαίδευσης, που αντανακλάται και στις χαμηλές συμμετοχές νεοστρατολογούμενων στις εξετάσεις της ΤτΕ και με δεδομένη τη χαμηλότατη διατηρησιμότητα των νεοεισερχομένων στελεχών στην ασφαλιστική αγορά (και λόγω των ασφαλιστικών και φορολογικών υποχρεώσεών τους!), οι μέθοδοι εκπαίδευσης των ασφαλιστικών πρακτόρων (νέων και παλαιών) πρέπει να βελτιωθούν και να γίνουν περισσότερο αποτελεσματικές προκειμένου να βελτιωθούν αντιστοίχως τα αποτελέσματα, τόσο των εταιρειών όσο και των ασφαλιστικών πρακτόρων και του κλάδου γενικότερα!

Εφόσον ξέρουμε ότι η ασφαλιστική αγορά επιθυμεί την ανάπτυξή της και έχουμε αποφασίσει την ανάπτυξή της και την προσέγγιση των ευρωπαϊκών μέσων όρων, θα πρέπει επειγόντως να βελτιώσουμε την ασφαλιστική παιδεία!

Τα κρίσιμα θέματα που αφορούν την ασφαλιστική παιδεία και θα πρέπει να επανεξετασθούν είναι:

1. Πώς εκπαιδεύονται οι ασφαλιστικοί πράκτορες;
2. Ποιοι και πόσοι ασφαλιστικοί πράκτορες εκπαιδεύονται και σε ποια αντικείμενα εξειδικεύονται;
3. Ποιοι τους εκπαιδεύουν;

Η αποτελεσματικότητα των οποιωνδήποτε αλλαγών προκύψουν από αυτή την επανεξέταση θα εξαρτηθεί άμεσα από δύο παράγοντες:

- Από την εκπαίδευση των εκπαιδευτών.
- Από τα αποτελέσματα της εκπαίδευσης των ασφαλιστικών πρακτόρων στις πωλήσεις τους και από τον εκσυγχρονισμό των γνώσεών τους και την εξειδίκευσή τους.

Μέχρι στιγμής σε αρκετές περιπτώσεις η αγορά νοσεί εκπαιδευτικά και έχει πολλά παράδοξα! Ας δούμε κάποια απ' αυτά τα παράδοξα και ας προσπαθήσουμε να τα διορθώσουμε.

- Δεν εκπαιδεύονται όλοι οι ασφαλιστικοί πράκτορες και όσοι εκπαιδεύονται έχουν αποσπασματική εκπαίδευση. Για παράδειγμα, εκπαιδεύονται σε κάποιο εκπαιδευτικό αντικείμενο οι 30 καλύτεροι ασφαλιστικοί πράκτορες ή οι 10 καλύτεροι διευθυντές κάποιας εταιρείας, σε βραχυχρόνια (ημερήσια, διήμερα ή έστω εβδομαδιαία) προγράμματα. Οι υπόλοιποι εκπαιδεύονται; Σε ποια εκπαιδευτικά αντικείμενα, με τι μέθοδο και κάθε πότε;
- Υπάρχει μεγάλη απόσταση μεταξύ των πόσων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών λέει ότι έχει η κάθε μια ασφαλιστική επιχείρηση, σε σχέση με αυτούς που πραγματικά υπάρχουν στην αγορά και εκπαιδεύονται! Για παράδειγμα, η Ευρωπαϊκή Πίστη λέει ότι έχει 7.500 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, η Allianz 5.000, η Εθνική 3.000, η

Interamerican 3.000, η Generali 2.000, η ERGO 2.000 κ.ο.κ. Μα ΟΛΗ η αγορά στο σύνολό της έχει μόνο 16.800 ασφαλιστικούς πράκτορες (που τείνουν συνεχώς μειούμενοι!). Τους εκπαιδεύουμε όλους αυτούς στο σύνολό τους; Ή μήπως η όποια εκπαίδευσή τους περιορίζεται στα e-learning των επαναπιστοποιήσεων και σε κάποιες παρουσιάσεις νέων προϊόντων;

• Δεν υπάρχουν στην αγορά πλήρη εκπαιδευτικά προγράμματα για 3.000 άτομα, για 2.000 άτομα ή έστω και για 500 άτομα!

Συμπέρασμα. Αυτοί που μας χτυπάνε το κουδούνι στο σπίτι μας και μας λένε «Καλημέρα σας, είμαι ασφαλιστής της Interamerican, της NN, της ERGO, της Εθνικής, της Allianz, της... όποιας εταιρείας» ΔΕΝ είναι σωστά και πλήρως εκπαιδευμένοι!

Οι περισσότεροι ασφαλιστικοί πράκτορες μετέχουν σε κάποια μονοήμερα ή διήμερα σεμινάρια, 1-2 φορές το χρόνο, και τα περισσότερα απ' αυτά αφορούν τον κλάδο Αυτοκινήτων ή και κάποιους άλλους κλάδους επιλεκτικά, ανάλογα με τις ανάγκες και τους στόχους της κάθε εταιρείας! Με αυτή την εκπαίδευση μπορούν να καλυφθούν όλες οι εκπαιδευτικές ανάγκες τους;

Πού είναι, για παράδειγμα, η αναμενόμενη αύξηση της εκπαίδευσης των ασφαλιστικών πρακτόρων στα προϊόντα Unit Linked, που να αντιστοιχεί στην αλματώδη αύξηση των πωλήσεών τους από το 2020 και μετά; Και ΔΕΝ εννοώ τις παρουσιάσεις των νέων Unit Linked προϊόντων που κάνουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά την πραγματική σε βάθος εκπαίδευση των δικτύων πώλησης σχετικά με τους κινδύνους αυτών των προϊόντων για τους πελάτες τους και σχετικά με το ποια προϊόντα είναι κατάλληλα για κάθε κατηγορία πελατών!

Πολλές εταιρείες κάνουν συνεχώς και συστηματικά σεμινάρια επαναπιστοποιήσεων γνώσεων (σημειωτέον ότι οι

επαναπιστοποιήσεις γνώσεων είναι υποχρεωτικές από την ισχύουσα νομοθεσία) για θέματα που αφορούν βασικά τα διαθέσιμα προϊόντα τους και τα σεμινάρια αυτά γίνονται (με ελάχιστες εξαιρέσεις!) μέσω προγραμμάτων e-learning!

Μετά οι εταιρείες κάνουν ανακοινώσεις ότι εκπαίδευσαν(!) 2 ή 3 χιλιάδες ασφαλιστικούς πράκτορες μέσα σε έναν χρόνο! Πώς; Μέσω e-learning για προϊόντα του κλάδου Αυτοκινήτων και του κλάδου Πυρός ή μήπως κάνουν «εκπαίδευση» χωρίς τη σε βάθος εξειδίκευση και οπωσδήποτε χωρίς τη λήψη feedback, για την αποτελεσματικότητα της εκπαίδευσης και τη βελτίωση των πωλήσεών τους μέσω της εκπαίδευσης;

Οι ασφαλιστικοί πράκτορες χρειάζονται ολοκληρωμένη και σύγχρονη εκπαίδευση για να είναι αποτελεσματικοί! Οι γνώσεις που απαιτούνται (νομοθετικά, αλλά και στην πράξη, λόγω εξελίξεων και ανταγωνισμού) είναι πάρα πολλές και εξειδικευμένες!

Μπορείτε να φανταστείτε γιατρούς, που με μια δεκαπεντάωρη ετήσια επανεκπαίδευσή τους μέσω προγραμμάτων e-learning, θα μπορούσαν να ασκήσουν τη Γυναικολογία ή την Ενδοκρινολογία; Θα τους εμπιστευόσασταν;

Ζούμε στην εποχή των συνεχών αλλαγών, των εξελίξεων και της εξειδίκευσης σε όλους τους τομείς και εμείς ΔΕΝ έχουμε εξειδικευμένους ασφαλιστικούς πράκτορες, στον τομέα που ο κάθε ένας μπορεί να αναπτύξει αποτελεσματικότερα (Ζωή, Πυρός, Unit Linked, Ομαδικά κ.λπ.), ανάλογα με το πελατολόγιό του!

Οι εταιρείες ΔΕΝ λαμβάνουν ανατροφοδότηση (feedback) για τα αποτελέσματα της εκπαίδευσης που κάνουν στους ασφαλιστικούς τους πράκτορες! Αυτό έχει άμεσα ορατά αποτελέσματα στη διατηρησιμότητα, στην παραγωγή, στην επίτευξη των πωλησιακών στόχων κ.λπ. Το γενικό αποτέλεσμα είναι πεταμένα λεφτά και χαμηλής αποτελεσματικότητας εκπαίδευση!

Επιπλέον, με την τάση ανεξαρτητοποίησης των ασφαλιστικών πρακτόρων από τις ασφαλιστικές εταιρείες και με τη δημιουργία πρακτορείων και ανεξαρτήτων σχημάτων ασφαλιστικής πρακτόρευσης, παρατηρείται η έλλειψη ολοκληρωμένης και οργανωμένης στρατηγικής εκπαίδευσης των ασφαλιστικών πρακτόρων!

Το αποτέλεσμα είναι ότι οι περισσότεροι από τους συνεργάτες αυτών των πρακτορείων κατέχουν μόνο τις απαιτούμενες εκ του νόμου πιστοποιήσεις και επαναπιστοποιήσεις των γνώσεών τους! Σπάνια και αποσπασματικά οργανώνονται επιπλέον εξειδικευμένα σεμινάρια γι' αυτούς (ή για κάποιους απ' αυτούς) και αυτά είναι βραχυχρόνια (1-2 ημερών)!

Μετά από χρόνια εμπειρίας στην ασφαλιστική αγορά και στην εκπαίδευση, είμαι σε θέση να γνωρίζω ότι «δεν μπορούν όλοι (οι ασφαλιστικοί πράκτορες) να τα πουλήσουν όλα (τα προϊόντα)»!

Όταν, δε, τους εκπαιδεύσουμε και ελλιπώς, τότε έχουμε το φαινόμενο να υπάρχουν πολλοί ασφαλιστικοί πράκτορες που κάνουν μόνο ένα-δύο συμβόλαια το μήνα ή ακόμα χειρότερα πέντε-έξι συμβόλαια το χρόνο!

Συμπερασματικά:

Εκπαιδεύστε τους εκπαιδευτές σας στα νέα δεδομένα της αγοράς και τις νέες μεθόδους εκπαίδευσης. Προσλάβετε και εκπαιδεύστε και νέους εκπαιδευτές όπου είναι αναγκαίο!

Η παιδεία είναι η κινητήρια δύναμη για την επίτευξη της ανάπτυξης σε οποιαδήποτε επαγγελματική δραστηριότητα και οπωσδήποτε είναι ακόμα περισσότερο κρίσιμη σε επαγγελματικές δραστηριότητες που απαιτούν υψηλό επίπεδο γνώσεων, όπως είναι το επάγγελμα του ασφαλιστικού πράκτορα!

Πάρτε feedback από την εκπαίδευση που κάνετε στους ανθρώπους σας, αξιολογήστε την αποτελεσματικότητά της και την επίτευξη των στόχων της.

Εξειδικεύστε την (πέραν της υποχρεωτικής) εκπαίδευση των στελεχών σας, ανάλογα με την κλίση, τις ικανότητες, το γνωστικό επίπεδο και το πελατολόγιο που διαχειρίζεται η κάθε ομάδα των ασφαλιστικών πρακτόρων σας!

Μη δίνετε τη δυνατότητα σε όλους να πουλάνε όλα τα διαθέσιμα προϊόντα, αν δεν έχουν ολοκληρώσει την εκπαίδευσή τους επ' αυτών και αν δεν έχετε βεβαιωθεί ότι έχουν τις απαιτούμενες γνώσεις και ικανότητες!

Κατηγοριοποιήστε τους ασφαλιστικούς πράκτορες που έχετε στο δυναμικό πωλήσεών σας και εξειδικεύστε τους σε κλάδους (Ζωής, Πυρός, Unit Linked κ.ά.), ανάλογα με τις γνώσεις, το πελατολόγιο και την κλίση του κάθε ενός!

Μελετάτε συνεχώς τα νέα δεδομένα και τις εξελίξεις της αγοράς (ασφαλιστικές, νομοθετικές, εποπτικές, οικονομικές κ.λπ.). Στα άρθρα μου, που δημοσιεύονται στο www.nextdeal.gr, τόσο εγώ όσο και άλλοι συνάδελφοι, συνεχώς ενημερώνουμε για νέα δεδομένα και εξελίξεις της αγοράς. Όλα αυτά μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως ιδέες για σύγχρονα εκπαιδευτικά προγράμματα και ενημερώσεις των δικτύων πώλησης των ασφαλιστικών πρακτόρων!

Η εκπαίδευση μέσω Internet (webinars, e-learning) είναι απλά ένα από τα σύγχρονα εργαλεία της εκπαίδευσης. Δεν αποτελεί πανάκεια και θεραπεία για πάσα νόσο!

Με δεδομένο ότι αν δεν βελτιωθεί το επίπεδο της εκπαίδευσης, δεν θα βελτιωθεί και η παραγωγικότητα, θα πρέπει να καταβληθούν σημαντικές προσπάθειες εκσυγχρονισμού των εκπαιδευτικών δραστηριοτήτων, τόσο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων όσο και των ανεξαρτήτων γραφείων ασφαλιστικής πρακτόρευσης, προκειμένου τελικά να βελτιωθεί η ασφαλιστική παιδεία στην Ελλάδα και το επίπεδο των ασφαλιστικών πρακτόρων!

Πρέπει να ξαναπάρουμε στα σοβαρά την ασφαλιστική εκπαίδευση και να επενδύσουμε μακροχρόνια σε αυτήν!

*ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ

Είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής ασφαλιστικών γνωστικών αντικειμένων, με πολυετή εκπαιδευτική εμπειρία.

Έχει γράψει τα βιβλία «Επενδύσεις και Ασφάλιση», εκδόσεις Σπύρου 2021, που αφορά τις πιστοποιήσεις της ΤτΕ στα προϊόντα Unit Linked, και «Ασφαλιστικοί Πράκτορες», Εκδόσεις Σπύρου 2022, που αφορά τις υποχρεωτικές γνώσεις και τις πιστοποιήσεις γνώσεων των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών από την Τράπεζα της Ελλάδος. Έχει επιπλέον συμμετάσχει στη συγγραφή βιβλίων του ΕΙΑΣ και του ΕΤΙ. Είναι αρθρογράφος του «NextDeal».

Συνεργάζεται ως ειδικός επιστήμονας για ερευνητικούς και διδακτικούς σκοπούς με το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ) και διδάσκει στο MBA Τραπεζικής και Ασφαλιστικής Διοίκησης, καθώς και σε άλλα μεταπτυχιακά προγράμματα του ΕΚΠΑ. Επιπλέον συνεργάζεται και διδάσκει στο ΕΙΑΣ και στο ΕΤΙ (Ελληνικό Τραπεζικό Ινστιτούτο - ΕΕΤ), καθώς και σε άλλους εκπαιδευτικούς φορείς.

Έχει κάνει σπουδές οικονομικής κατεύθυνσης και μεταπτυχιακές σπουδές στα ασφαλιστικά. Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις εκπαίδευσης σε μερικές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες και τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά.

Διαχείριση Αποζημιώσεων Συμβολαίων Υγείας

Γράφει η **ΛΙΖΑ ΒΑΡΔΑΚΑΡΗ***

Τα ασφαλιστήρια συμβόλαια υγείας που προωθούν οι ασφαλιστικές εταιρείες σε υποψήφιους πελάτες κρίνονται και αξιολογούνται τη στιγμή που ο ασφαλισμένος θα κάνει χρήση των παροχών που του προσφέρει το ασφαλιστήριό του για την αντιμετώπιση προβλήματος της υγείας του. Η ικανοποίηση των ασφαλισμένων καθορίζεται από την αμεσότητα, την ταχύτητα διεκπεραίωσης του αιτήματός του για εισαγωγή σε νοσοκομείο της επιλογής του, καθώς και από την πλήρη κάλυψη των εξόδων νοσηλείας του σύμφωνα με τους όρους του ασφαλιστηρίου συμβολαίου του.

Η αποτελεσματική παροχή υπηρεσιών υγειονομικής περίθαλψης προϋποθέτει πολύ καλή διαχείριση των αποζημιώσεων από τις ασφαλιστικές εταιρείες και συντονισμό των διαδικασιών με τους εμπλεκόμενους φορείς υγείας. Η ικανοποίηση των ασφαλισμένων αποτελεί δείκτη της αφοσίωσής τους στην εταιρεία και των μελλοντικών τους προθέσεων για αγορές άλλων ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

Η καθολική εφαρμογή των Diagnostic-Related Groups (DRGs) θα καθόριζε το ύψος της νοσηλείας και θα περιόριζε στο ελάχιστο μη αναγκαίες χρεώσεις μειώνοντας δραστικά το χρόνο έγκρισης, καθώς και την προσφυγή στην διαιτησία. Δυστυχώς, όμως, είμαστε μακριά ακόμα από την εφαρμογή του.

Μέχρι να υλοποιηθεί η εφαρμογή των DRGs, ενδεικτικά παραθέτω κάποιες προτάσεις για τη βελτίωση της διαχείρισης των αποζημιώσεων.

1. ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΩΝ

Η χρήση της τεχνολογίας και λογισμικού για την αυτοματοποίηση των διαδικασιών διαχείρισης αποζημιώσεων μπορεί να μειώσει το χρόνο που απαιτείται για την επεξεργασία και εκτέλεση των διαδικασιών και να περιορίσει δραστικά τα λάθη και τη γραφειοκρατία.

2. ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ ΚΑΙ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

Η έγκαιρη και σωστή ενημέρωση των ασφαλισμένων για τον τρόπο, το χρόνο και τη διαδικασία για να υποβάλουν το αίτημά τους για αποζημίωση θα περιορίσει δραστικά το χρόνο έγκρισης της αποζημίωσής τους και τη δυσαρέσκειά τους. Η αποφυγή παρεξηγήσεων και η μεγιστοποίηση της ικανοποίησης των ασφαλισμένων επιτυγχάνονται όταν υπάρχει διαφάνεια και ξεκάθαροι όροι αποζημίωσής τους.

3. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η εκπαίδευση των ασφαλιστικών συμβούλων όχι μόνο στα προτεινόμενα ασφαλιστικά προγράμματα υγείας, αλλά και στον τρόπο διαχείρισης των αποζημιώσεων θα βοηθούσε σημαντικά στην αποτελεσματική καθοδήγηση του ασφαλισμένου για την έγκαιρη εισαγωγή του σε νοσηλευτικό ίδρυμα και την κάλυψη των δαπανών νοσηλείας του.

4. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΥΓΕΙΑΣ

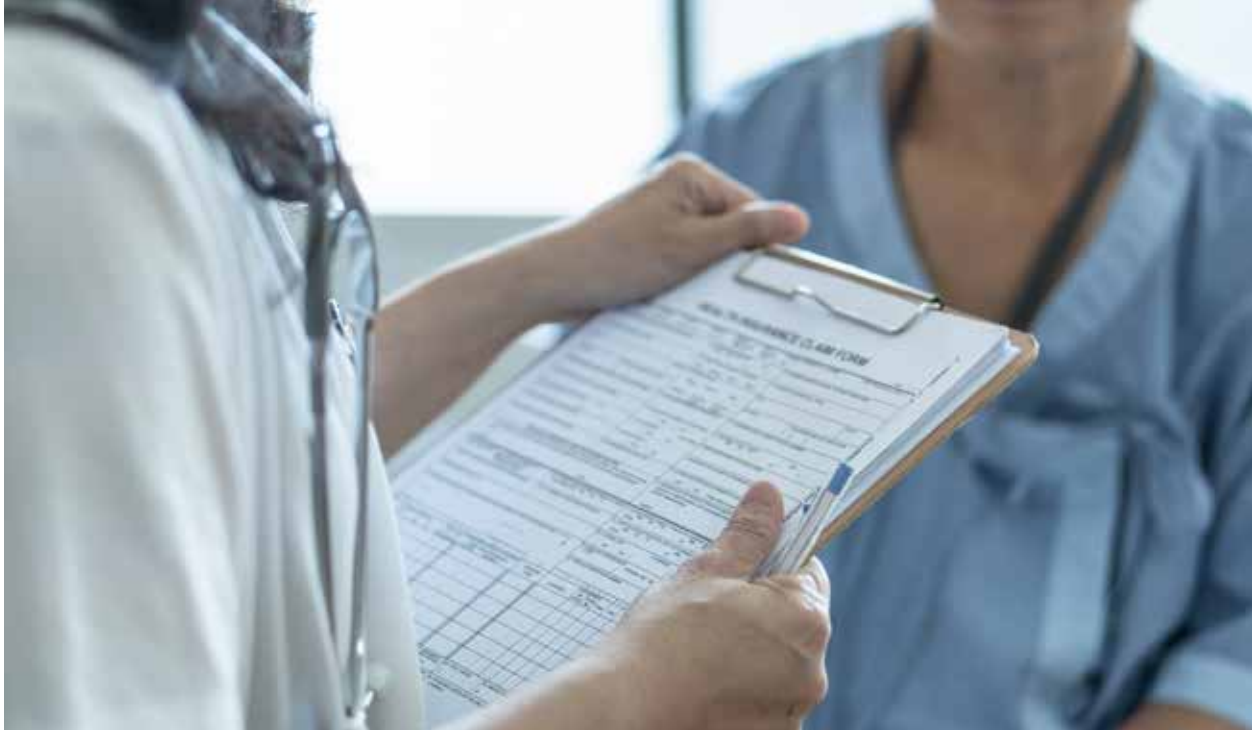
Η καθιέρωση μηχανισμών για την άμεση επικοινωνία και την επίλυση προβλημάτων με τους παρόχους υπηρεσιών υγείας θα βελτίωνε σημαντικά τη διαδικασία αποζημίωσης. Οι εταιρείες που παρέχουν Medical Customer Service Officers (π.χ. MedNet) εκπροσωπούνται από ιατρούς που διεκπεραιώνουν τα τηλεφωνικά αιτήματα που σχετίζονται με ιατρικές υπηρεσίες. Η επιλογή των κατάλληλων ατόμων που θα εκπροσωπούν τις εταιρείες με ικανοποιητικές αμοιβές και που θα εκπληρώνουν τα καθήκοντά τους με ζήλο αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για τη βελτίωση της διαδικασίας αποζημίωσης του ασφαλισμένου.

5. ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Η δημιουργία διαδικτυακής πλατφόρμας όπου οι ασφαλισμένοι θα μπορούν να υποβάλλουν τα αιτήματά τους για αποζημίωση, θα παρακολουθούν την πορεία των αιτήσεών τους και θα λαμβάνουν ενημερώσεις σχετικά με την εξέλιξη της διαδικασίας αποτελεί σημαντική παράμετρο για την αποτελεσματική διαχείριση των αποζημιώσεων.

6. ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΗ ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ

Η ενθάρρυνση των ασφαλισμένων να πραγματοποιούν το ετήσιο check up τους, κάνοντας χρήση και των δωρεάν προληπτικών εξετάσεων που τους προσφέρει ο ΕΟΠΥΥ, και σε περίπτωση ευρημάτων να τους παρέχονται σημαντι-



κές εκπτώσεις σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα για την περαιτέρω διερεύνηση της υγείας τους, θα έχει ευεργετικά αποτελέσματα για αμφότερους.

Η συστηματική παρακολούθηση της υγείας του κάθε ασφαλισμένου μπορεί να επιβραβεύεται με διάφορους τρόπους.

Η ενθάρρυνση της πρόληψης μπορεί να μειώσει τις ανάγκες για εισαγωγή ασφαλισμένων σε νοσοκομεία και να βελτιώσει την υγεία των ασφαλισμένων και την ευημερία τους.

7. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΥΣ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΥΓΕΙΑΣ

Η κυβέρνηση έχει εξαγγείλει την πλήρη ανακαίνιση των δημόσιων νοσοκομείων με χρήματα που θα δοθούν από το Ταμείο Ανάκαμψης. Είναι η χρυσή ευκαιρία να προβλεφθεί η δημιουργία στα ανακαινισθέντα νοσοκομεία ειδικών πτερύγων για τη χρήση από ασφαλισμένους με ιδιωτικά συμβόλαια υγείας.

Η ενεργή συνεργασία με περισσότερους παρόχους υπηρεσιών υγείας θα αυξήσει τις επιλογές των ασφαλισμένων, θα εξορθολογήσει τα κόστη νοσηλείας και θα διευκολύνει την ομαλή ροή των διαδικασιών αποζημίωσης των ασφαλισμένων.

8. ΣΥΝΕΧΗΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗ

Η διερεύνηση και αξιοποίηση των δεδομένων των αποζημιώσεων μπορεί να συνεισφέρει σημαντικά στον εντοπισμό περιοχών που επιδέχονται βελτίωσης και στην περαιτέρω εξέλιξη της διαδικασίας των αποζημιώσεων.

Η συνδυασμένη εφαρμογή αυτών των μέτρων μπορεί να βελτιώσει σημαντικά τη διαχείριση των αποζημιώσεων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων στην υγεία και να μεγιστοποιήσει την ικανοποίηση των ασφαλισμένων.

---

*ΛΙΖΑ ΒΑΡΔΑΚΑΡΗ

Η Λίζα Βαρδακάρη έχει 25χρονη επαγγελματική πορεία στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης σε θέσεις ευθύνης στον τομέα σχεδιασμού και ανάπτυξης ασφαλιστικών - επενδυτικών προϊόντων και υπηρεσιών υγείας, ανάπτυξης - εκπαίδευσης δικτύων, στρατηγικής ανάπτυξης και επικοινωνίας μεγάλων ασφαλιστικών ιδιωτικών ομίλων. Τα τελευταία χρόνια ίδρυσε μεσιτική ασφαλιστική εταιρεία με αντικείμενο την ασφάλιση μεγάλων corporate κινδύνων. Στο παρελθόν έχει διατελέσει διευθύνουσα σύμβουλος σε θυγατρική μεγάλου τραπεζικού οργανισμού της χώρας για ανάπτυξη τραπεζοασφαλιστικών υπηρεσιών και σύμβουλος Στρατηγικής-Επιχειρηματικής Ανάπτυξης σε ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα. Επίσης, έχει διατελέσει σύμβουλος στο υπουργείο Υγείας. Αποφοίτησε από τη Μαράσλειο Πρότυπο Σχολή και είναι κάτοχος πτυχίου Οικονομικών Σπουδών, από το Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, της Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιά. Κατέχει τίτλο μεταπτυχιακών σπουδών σε Επιχειρησιακό Σχεδιασμό και Στρατηγική από την École des Hautes Études en Sciences Sociales (Grande École) στο Παρίσι.

Πώς βελτιώνεται η προσωπικότητα ενός ασφαλιστικού διαμεσολαβητή;

Γράφει η **ΓΕΩΡΓΙΑ ΓΙΑΤΣΟΥ***, Chief Operations Officer, CONTRACT

Η προσωπικότητα ενός ασφαλιστικού διαμεσολαβητή βελτιώνεται όπως ακριβώς βελτιώνεται και η προσωπικότητα κάθε ανθρώπου, με την παιδεία! Με την παιδεία, με την ευρύτερή της έννοια, όπως προσδιορίζεται η γενικότερη καλλιέργεια ενός ανθρώπου και συνδέεται με τις έννοιες της μόρφωσης, της αγωγής και της κουλτούρας.

Αφορά στην απόκτηση γνώσεων και τη μόρφωση του ανθρώπου, καθώς επίσης και στη διαμόρφωση της προσωπικότητάς του σε όλες τις εκφάνσεις της ζωής του, ως επαγγελματίας, οικογενειάρχης, φίλος, συνάδελφος κ.λπ., και την ανάπτυξη του ήθους του.

Η παιδεία για τον άνθρωπο αρχίζει από τη βρεφική ηλικία και συνεχίζεται σε ολόκληρη τη ζωή του. Δεν σταματάει στην αγωγή που δέχθηκε στην οικογένεια ή στο σχολείο (σε όλες τις βαθμίδες της εκπαίδευσης), αλλά συνεχίζεται σε όλη τη διάρκεια της επαγγελματικής του διαδρομής, καθώς χτίζει την καριέρα και το κοινωνικό του status.

Παράλληλα απαιτείται παιδεία εξειδικευμένη στο επάγγελμα, στη δημιουργία του επαγγελματικού του προφίλ, που περιλαμβάνει ακόμα και το πώς ντύνεσαι, πώς μιλάς, με ποιον τρόπο κλείνεις το ραντεβού σου, πώς αναλύεις τις ανάγκες του πελάτη, πώς παρουσιάζεις τις προτάσεις σου, πώς αλληλοεπιδράς με τον πελάτη και πώς χτίζεις μακροχρόνια σχέση μαζί του.

Για όλα αυτά, εκπαιδεύεται αρχικά στη θεωρία, η ουσία όμως βρίσκεται στην πράξη, έτσι ώστε να γίνει βίωμα και να διαμορφώσει μία προσωπικότητα ελκυστική, ακέραιη, ένα σοβαρό επαγγελματικό προφίλ και κυρίως τον σύμβουλο τον οποίον πραγματικά έχει ανάγκη και θα ήθελε ο πελάτης.

Η προσωπικότητα ενός ανθρώπου σφυρηλατείται καθημερινά από τις κοινωνικές του συναλλαγές, από τις σχέσεις, τις φιλίες του, τις εμπειρίες του, τις γνώσεις που αποκτά, την εξειδίκευση που επιτυγχάνει.

Η ερώτηση λοιπόν για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή τού σήμερα είναι τι παιδεία και τι προσωπικότητα έχει;

Έχει τέτοια παιδεία και προσωπικότητα ώστε να νοιάζεται για τον συνάνθρωπο, να δείχνει σεβασμό για τις ανάγκες του πελάτη του, για τη ζωή του οικογενειάρχη, για την αποκατάσταση του παιδιού;

Αν ο ίδιος δεν πιστεύει στο θεσμό της οικογένειας, πώς θα μπορέσει να βοηθήσει τον πελάτη του να την προστατεύσει; Απαιτείται υπευθυνότητα, σοβαρότητα, επαγγελματισμός, αλλά και ενσυναίσθηση για να προσεγγίσει τον πελάτη, να τον κερδίσει και κυρίως για να τον κατοχυρώσει, αποδεικνύοντάς του διαχρονικά την αξία της ασφάλισης και την ποιότητα των υπηρεσιών του για να συνεχίσει να τον επιλέγει.

Και επίσης είναι διατεθειμένος να εξελίσσεται; Βελτιώνεται συνεχώς, τόσο σε γνώσεις και τεχνικές όσο σε κοινωνική μόρφωση, ώστε να είναι πάντοτε επίκαιρος και το πρόσωπο το οποίο ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις του πελάτη; Είναι σε θέση να δίνει προστιθέμενη αξία σε αυτή τη σχέση;

Ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο περιλαμβάνει όρους προς κατοχύρωση του πελάτη, καλύψεις και κεφάλαια, συμβαλλόμενα μέρη, αλλά πέρα από αυτό περιλαμβάνει και όνειρα, προσδοκίες και διασφάλιση για το παρόν και το μέλλον των ανθρώπων. Περιλαμβάνει όμως και τη δέσμευση του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή ότι θα βρίσκεται πάντα στο πλευρό του πελάτη για να τον καθοδηγήσει.

Αν λοιπόν ο ίδιος δεν πιστεύει κατ' αρχάς στον εαυτό του, στο θεσμό της ασφάλισης και στη σοβαρότητα του λειτουργήματος το οποίο εξασκεί, πώς θα πιστέψει σε αυτόν ο πελάτης; Αν δεν είναι ακέραια και ολοκληρωμένη προσωπικότητα, γιατί να τον εμπιστευτεί και για ποιο λόγο να προσδοκά τη συμβουλή του για τόσο κρίσιμα ζητήματα για το παρόν και το μέλλον της οικογένειάς του;

Από την άλλη πλευρά, ο διαμεσολαβητής οφείλει στον ίδιο του τον εαυτό να είναι τόσο ευέλικτος και ευπροσάρμοστος, ώστε να εξελίσσεται συνεχώς όπως και οι ανάγκες των πελατών του. Να βελτιώνεται καθημερινά για να μπορεί να ανταποκριθεί στις ανάγκες και τις απαιτήσεις της σύγχρονης κοινωνίας και να προάγει μέσα από αυτή το θεσμό της ασφάλισης. Οφείλει πρώτα στον εαυτό του να βελτιώνει την προσωπικότητά του και να σφυρηλατεί ακέραιο χαρακτήρα και μετά στον πελάτη του.

Όπως αναφέραμε, η παιδεία αφορά στην απόκτηση γνώσεων, στη μόρφωση του ανθρώπου, καθώς επίσης και τη διαμόρφωση της προσωπικότητάς του και την ανάπτυξη

Ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο περιλαμβάνει και τη δέσμευση του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή ότι θα βρίσκεται πάντα στο πλευρό του πελάτη για να τον καθοδηγήσει.

του ήθους του.

Εξίσου καθοριστικό, λοιπόν, ρόλο στη βελτίωση της προσωπικότητας του διαμεσολαβητή διαδραματίζουμε και όσοι επιλέγουμε και εκπαιδεύουμε διαμεσολαβητές.

Διότι αν δεν του διδάξουμε την ιστορία της ασφάλισης και τον τρόπο με τον οποίο γεννήθηκε αυτός ο θεσμός, πώς θα εδραιωθεί μέσα του η πίστη στο θεσμό της ασφάλισης και η πεποίθηση ότι εξασκεί ένα λειτούργημα;

Αν δεν του διδάξουμε ότι αμέσως μετά την ανάγκη της επιβίωσης ο άνθρωπος έχει ανάγκη να κατοχυρώσει τα αγαθά που παράγει και πόσο ουσιαστικός είναι ο συμβουλευτικός μας ρόλος για το μέλλον του, πώς θα κατανοήσει τη βαρύτητα της προσωποποιημένης συμβουλής που καλείται σήμερα να δώσει στον πελάτη του;

Σαφώς και χρειάζεται γνώση πάνω στα προϊόντα, πάνω στις διαδικασίες, γνώση και εμπειρία στις τεχνικές πώλησης, που θα τον βοηθήσουν να κατοχυρώσει την πώληση.

Τον πελάτη όμως θα τον κατοχυρώσει όταν του αποδείξει πόσο ολοκληρωμένη προσωπικότητα είναι, ότι πιστεύει στον ίδιο τον άνθρωπο, ότι κατανοεί τις ανάγκες του και διαθέτει την ικανότητα να τον καθοδηγήσει, όταν εμπνέει σεβασμό. Μόνο έτσι αυτός ο πελάτης θα του εμπιστευτεί τους κόπους μιας ολόκληρης ζωής και τα όνειρα του ίδιου και κυρίως το μέλλον των παιδιών του.

Η σκέψη αυτή μας οδηγεί στο ερώτημα ποιοι θα παραμείνουν τελικά στο επάγγελμα;

Μπορεί πολλοί να ασχοληθούν με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, κάποιοι από αυτούς μάλιστα θα φέρουν γρήγορα παραγωγικά αποτελέσματα, αλλά αυτοί που θα παραμείνουν διαχρονικά στο επάγγελμα και θα διακριθούν είναι αυτοί που θα πιστέψουν βαθιά στον εαυτό τους, στο θεσμό και στον άνθρωπο και εμείς οφείλουμε να τους εντοπίσουμε, να τους υποστηρίξουμε και να τους αναδείξουμε.

Το μεγάλο στοίχημα για τους συντονιστές είναι να καταφέρουν να δημιουργήσουν διαμεσολαβητές με ήθος και ακεραιότητα, που θα ενδιαφέρονται να εξελίσσονται διαρκώς και ικανούς να κερδίσουν την εμπιστοσύνη του πελάτη. Θεωρώ ότι η συνέπεια και ο επαγγελματισμός, μαζί με την ευαισθησία για τις ανάγκες του πελάτη, αποτελούν προαπαιτούμενα ενός αξιόλογου διαμεσολαβητή και τον ξεχωρίζουν από το πλήθος.

Εμείς στην Contract αναζητούμε συνεχώς ανθρώπους που διαθέτουν τα χαρακτηριστικά και τα προσόντα, ώστε με την κατάλληλη εκπαίδευση και καθοδήγηση να τους βοηθήσουμε να εξελιχθούν σε καταξιωμένους επαγγελματίες του κλάδου.

Επενδύουμε συστηματικά στην εκπαίδευση, διότι τη θεωρούμε ως μία από τις σημαντικότερες παροχές για τους συνεργάτες μας.

Διαθέτουμε τη γνώση και την πολυετή εμπειρία να τους καθοδηγήσουμε να διαπρέψουν στο χώρο διαγράφοντας μακρόχρονη πορεία.

Παρέχουμε ευέλικτα μοντέλα συνεργασίας, έτσι ώστε καθένας να επιλέξει αυτό που θεωρεί ότι ανταποκρίνεται καλύτερα στις προσδοκίες και τους στόχους του.

Το ισχύον θεσμικό πλαίσιο διαμορφώνει ένα ασφαλές περιβάλλον, καθώς μεριμνά τόσο για την προστασία του πελάτη όσο και για την εξέλιξη του διαμεσολαβητή. Όσο υποχρεωμένοι είμαστε να το εφαρμόσουμε, άλλο τόσο υποχρεωμένοι είμαστε να το επενδύσουμε με ενσυναίσθηση για να δημιουργήσουμε ένα καλύτερο μέλλον για όλους μας.

*ΓΕΩΡΓΙΑ ΓΙΑΤΣΟΥ

Η Γεωργία Γιάτσου είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Contract Α.Ε. και Chief Operations Officer της εταιρείας. Επίσης επικεφαλής της Διεύθυνσης Εκπαίδευσης & Marketing. Απόφοιτος της Παιδαγωγικής Σχολής του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, έχει πιστοποιηθεί από το ΕΚΠΑ σε θέματα Marketing και Brand, εκπαίδευσης εκπαιδευτών ενηλίκων, οργάνωσης επιχειρηματικού σχεδίου, ενώ διαθέτει επίσης την πιστοποίηση πράκτορα από την Τράπεζα της Ελλάδος. Παράλληλα, είναι συντονίστρια ασφαλιστικών πρακτόρων.

Επαναοχεδιάστε και βελτιώστε τη σχέση σας με τα Αμοιβαία Κεφάλαια

Γράφει ο **ΗΛΙΑΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ***

Οι δεκαετίες του '70 και του 80 δημιούργησαν σταδιακά έναν δυναμικό στρατό από επαγγελματίες ασφαλιστές που παράτησαν το προηγούμενο επάγγελμά τους και βουτήξαν βαθιά στην ελπιδοφόρα με προοπτικές προσοδοφόρα και με κοινωνική καταξίωση νέα εργασία.

Ο κόσμος εμπιστευόταν την κάλυψη της οικογένειάς του στον ασφαλιστικό του σύμβουλο. Μπορούσε να τον βρει ακόμη και το βράδυ και τα Σαββατοκύριακα. Δημιουργήθηκε μια σχέση εμπιστοσύνης που δεν υπήρχε προηγούμενο. Ο ασφαλιστής έπρεπε να τα ξέρει όλα, για να βγάλει διάγνωση, όπως ο ιατρός.

Το 1989 ο Κοντομηνάς έφερε τα Αμοιβαία Κεφάλαια στην Ελλάδα και τα έδωσε ως γνώση στο Δίκτυο

των Ασφαλιστών. Μέχρι τότε υπήρχαν ήδη 20 χρόνια το Α/Κ ΔΗΛΟΣ της Εθνικής Τράπεζας και το Α/Κ ΕΡΜΗΣ της Εμπορικής Τράπεζας. Πρακτικά ήταν ανύπαρκτα. Δεν τα προωθούσε κανείς. Λόγω της εμπιστοσύνης που είπαμε πριν, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι δημιούργησαν ένα τεράστιο ρεύμα επενδύσεων σε Αμοιβαία Κεφάλαια και για μια δεκαετία, 1989-1999, έδωσαν τη δυνατότητα σε πλήθος επενδυτών να γευτούν τον λαϊκό καπιταλισμό. Ταυτόχρονα αναβαθμίστηκε το προφίλ τους. Υπήρχαν στιγμές που η γεύση ήταν γλυκιά και άλλες που ήταν πικρή. Όμως συνολικά ο θεσμός των Αμοιβαίων Κεφαλαίων παραμένει παγκοσμίως το καλύτερο επενδυτικό εργαλείο.

Δυστυχώς οι ασφαλιστικές εταιρείες άφησαν το πεδίο που κυριαρχούσαν στις τράπεζες και εξαφάνισαν το σταθερό εισόδημα των ασφαλιστών τους

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι έφτασαν την εποχή των Αμοιβαίων Κεφαλαίων να έχουν 3-4 φορές παραπάνω εισόδημα λόγω των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και βεβαίως με την αμοιβή διαχείρισης συνεχόμενο εισόδημα. Πού να το συγκρίνει κανείς με το εισόδημα των εφάπαξ καταβολής Unit Linked προϊόντων, ο ασφαλιστικός σύμβουλος δεν εισπράττει ούτε το 1/5 των αμοιβών των Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Μέσα στην κρίση οι τράπεζες για δικούς τους λόγους τράβηξαν το καλώδιο από την πρίζα και συστηματικά μετέφεραν τα Αμοιβαία Κεφάλαια σε καταθέσεις. Εδώ και 2 χρόνια όμως οι τράπεζες ξανάρχισαν να σχεδιάζουν προϊόντα Αμοιβαίων Κεφαλαίων και λόγω της οικονομικής συγκυρίας υπάρχει επενδυτικός πυρετός.

Σήμερα ήρθε η ώρα να ξαναδείτε το θεσμό ασφαλιστικές εταιρείες, μεσιτικές, πρακτορειακές για τη βελτίωση των αποτελεσμάτων πρωτίστως των επενδυτών/ πελατών σας, την πρόκτηση νέων, καθώς επίσης τη διείσδυση σε ομάδες πληθυσμού που δεν είχατε προσεγγίσει. Ταυτόχρονα θα υπάρξει και η μεγιστοποίηση αποτελεσμάτων των εταιρειών σας και στην τσέπη των συνεργατών σας σε σταθερή μόνιμη βάση!

Εμείς στον όμιλο GMM, τη μεγαλύτερη και παλαιότερη εταιρεία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων στην Κύπρο με περισσότερα από 65 Αμοιβαία Κεφάλαια και 800 εκατ. (AUM), AIF & UCITS, δημιουργούμε προϊόντα μοναδικά, με πρώτο μέλημά μας τον επενδυτή, όχι τις ανάγκες της τράπεζας.

Φωτεινό παράδειγμα το Green Energy Fund, που διατίθεται στην Ελλάδα σε θεσμικούς και ιδιώτες (ασφαλιστικές, συνταξιοδοτικά ταμεία, επιχειρήσεις, ιδιώτες >€100.000), επενδύει αποκλειστικά σε έργα υδροηλεκτρικά που του ανήκουν, δεν αγοράζει ομόλογα ή μετοχές των εταιρειών όπως κάνουν άλλα πράσινα Funds. Και σύμφωνα με τους νόμους που διέπουν τη λειτουργία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων στην Ευρώπη, η περιουσία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ανήκει στους μεριδιούχους τους όχι στην εταιρεία διαχείρισης.

Δηλαδή από πλευράς ασφάλειας, έχουν οι επενδυτές ένα πραγματικά hard asset, με εγγυημένο συμβόλαιο πώλησης ρεύματος στον ΔΕΔΔΗΕ για 20 έτη σε τιμές τριπλάσιες από τα φωτοβολταϊκά.

Έτσι κατάφερε να μοιράζει ήδη το 2022 & το α΄ εξάμηνο του 2023 σταθερό μέρισμα 5% ετησίως κάθε εξάμηνο στους επενδυτές.

Σήμερα μετά από 34 χρόνια στην αγορά των Αμοιβαίων Κεφαλαίων σας δίνουμε τη δυνατότητα να αξιοποιήσετε το πελατολόγιό σας και να τους προσφέρετε το καινοτόμο προϊόν με ασφάλεια και απόδοση για αυτούς και αμοιβές σταθερές και ασυναγώνιστες για εσάς.

Ο όμιλος GMM έχει τα κατάλληλα εργαλεία για τους συνεργάτες του και τις λύσεις για τους πελάτες του. Προσφέρει μεγάλη γκάμα Αμοιβαίων Κεφαλαίων όλων των κατηγοριών που μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες κάθε επενδυτή ιδιώτη ή θεσμικού, μικρού ή μεγάλου.

*ΗΛΙΑΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ

Ο Ηλίας Γεωργουλέας, ιδρυτής του ομίλου GMM και CEO του επενδυτικού ομίλου Global Group SA, ασχολείται ενεργά από το 1989 με τον κλάδο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων σε θεσμικό, λειτουργικό και εμπορικό επίπεδο. Χρόνια ηγέτης πωλήσεων του κλάδου, έχει τιμηθεί από παγκόσμιους οργανισμούς όπως το MDRT (Million Dollar Round Table) και έχει λάβει διάκριση από τη LIMRA (Life Insurance Marketing Research Association). Με το βραβείο του International Quality Award έχει βραβευτεί πρώτος σε πωλήσεις Αμοιβαίων στην Ελλάδα από τον ΠΣΑΣ (Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων). Το 2013 ίδρυσε τον όμιλο Global Money Managers στον οποίο ανήκουν δύο ΑΕΔΑΚ, οι οποίες διαχειρίζονται στην Κύπρο περισσότερα από 65 Αμοιβαία Κεφάλαια ΟΣΕΚΑ & ΟΕΕ.

«Όλα είναι θέμα Παιδείας»

Γράφει ο **Σ. Δ. ΒΑΦΕΙΔΗΣ***

Το σημαντικότερο χαρακτηριστικό της ελληνικής γλώσσας είναι η δυνατότητά της να περιγράφει απόλυτα καταστάσεις, συναισθήματα, σχέσεις. Αυτή η δυνατότητά της στηρίζεται στη δύναμη των λέξεων, που πολλές από αυτές είναι πολυσήμαντες.

Μία εξ αυτών, η οποία μας συνοδεύει από την ημέρα της γέννησής μας, είναι η λέξη «παιδεία».

Λέγοντας «παιδεία» δεν εννοούμε μόνο την εκπαίδευση που λαμβάνουμε στο Δημοτικό, στο Γυμνάσιο, στο Λύκειο και στο πανεπιστήμιο, που αφορά στη «μορφωτική μας παιδεία».

Ούτε στον τρόπο που συμπεριφερόμαστε στο περιβάλλον μας, που αφορά στην «κοινωνική μας παιδεία».

Η λέξη «παιδεία», εκτός από πολυσήμαντη, είναι και ευρύτατη και λόγω αυτής της «ευελιξίας» της συνοδεύει πολλές πτυχές της καθημερινότητάς μας, άρα και της επαγγελματικής μας δραστηριότητας.

Πιστεύω ότι η λέξη αυτή «ακολουθεί» αλλά και χαρακτηρίζει όλους εμάς που η «προς το ζην» δραστηριότητά μας είναι η καθημερινή επαφή μας με τους ανθρώπους.

Και μας «συνοδεύει» από την επαγγελματική μας γέννηση, αυξάνοντας τις απαιτήσεις της όσο αναπτυσσόμαστε επαγγελματικά.

Ο «εν δυνάμει» ασφαλιστικός πράκτορας/σύμβουλος πρέπει να έχει «μορφωτική παιδεία», έτσι ώστε όντας εκ-παιδευόμενος, να μπορεί να αντιλαμβάνεται την πολυεπίπεδη εκπαίδευσή του, προκειμένου να αισθανθεί και να γνωρίσει το νέο περιβάλλον και τις υψηλές απαιτήσεις του και να μπορέσει να χτίσει την καριέρα του και το μέλλον του.

Ο rookie ασφαλιστικός πράκτορας/σύμβουλος πρέπει να έχει και «κοινωνική παιδεία» για να μπορέσει να καλλιεργήσει επαγγελματικά τον κοινωνικό του κύκλο, αλλά και

να τον επεκτείνει.

Ο πολυετής ασφαλιστικός σύμβουλος/πράκτορας πρέπει να έχει επιπλέον και «επαγγελματική παιδεία», η οποία μεταφράζεται σε ένα μίγμα θεωρητικής εκπαίδευσης στην ασφαλιστική δραστηριότητα, μετουσίωσης της θεωρίας σε πράξη, αλλά και σε εμπειρική γνώση. Όλα αυτά τα προαναφερθέντα χαρακτηριστικά συνθέτουν το χαρακτηρισμό «σύμβουλος», που τόσο έχει ανάγκη στις μέρες μας ο σύγχρονος καταναλωτής και κυρίως ο κάθε υποψήφιος προς ασφάλιση.

Αντίστοιχα και ακόμα περισσότερα πρέπει να είναι τα χαρακτηριστικά του κάθε manager, ο οποίος έχει και πολύ μεγαλύτερη ευθύνη, δεδομένου ότι είναι ο πρώτος που προσφέρει την «επαγγελματική παιδεία» στους συνεργάτες του.

Οι αλλαγές που γίνονται καθημερινά στο χώρο μας προσπαθούν να εξαλείψουν τις κακόβουλες ενέργειες από τη μεριά των ασφαλιστικών πρακτόρων/συμβούλων, αλλά και να εξασφαλίσουν τους ασφαλισμένους. Ο σημαντικότερος τρόπος των αλλαγών έχει ως βάση τη γνώση, την εκπαίδευση η οποία είναι απαραίτητη για να μπορέσει ο κάθε επαγγελματίας να γνωρίσει στους ασφαλισμένους την εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς, των προϊόντων αυτής, αλλά και των δικαιωμάτων των ασφαλισμένων πέραν της λειτουργίας των προϊόντων και των καλύψεων.

Η ευεργετική λειτουργία της παιδείας φαίνεται διά μέσου των ετών. Και γίνομαι πιο αναλυτικός λέγοντας πως η πρώτη γενιά των ασφαλιστικών συμβούλων (οι ασφαλιστές) μάθαινε τα προϊόντα και προσπαθούσε να τα προωθήσει χωρίς σύστημα, χωρίς ιδιαίτερη εκπαίδευση στην επικοινωνία, σε ένα άγουρο αγοραστικό κοινό, που η μόνη ασφάλεια που ίσως γνώριζε το τελευταίο ήταν αυτή του ηλεκτρικού πίνακα. Τα ασφαλισμένα αυτοκίνητα φάνταζαν με ΑΤΙΑ (UFO στα ελληνικά!!!) και η ασφάλεια Ζωής (κεφάλαιο θανάτου) ήταν το απόλυτο και άμεσο διαβατήριο προς την εξώπορτα.

Αρχές του 1980 άρχισαν οι εκπαιδεύσεις των ασφαλιστών που εμπλούτισαν τις γνώσεις τους και με επικοινωνιακές δεξιότητες. Ευτυχώς είχα την τύχη ο πατέρας μου, να είναι ένας από τους πρώτους εκπαιδευτές ασφαλιστικών συμβούλων και έτσι μπορώ να πω ότι έχω από πρώτο χέρι, άποψη για την εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς και στον οποίο οφείλω την επαγγελματική μου πορεία.

Εμείς, οι επαγγελματίες του 2023, οφείλουμε ένα τεράστιο ευχαριστώ σε αυτή τη γενιά, διότι δεν δίστασε να γνωρίσει στην ασφαλιστικά αναλφάβητη ελληνική κοινωνία την αξία της ασφάλισης. Ουσιαστικά «παίδευσε» την ελληνική κοινωνία και αγορά και προλείανε το έδαφος, φτάνοντας στο σημείο ο ασφαλιστικός χώρος στις μέρες μας να αποτελεί επιλογή των μαθητών της Γ΄ Λυκείου και να διδάσκεται στα ελληνικά πανεπιστήμια.

Νομίζω ότι τα όλα παραπάνω δείχνουν την αξία της παιδείας και κάποια από τα επίπεδά της. Το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό που έχει η παιδεία είναι ότι έχει αρχή, αλλά δεν έχει τέλος, είναι ατέρμονη και μαγική. Όσο τη γνωρίζεις τόσο σε τραβάει και όσο εξελίσσεται ο κόσμος τόσο εξελίσσεται κι αυτή και άλλο τόσο πρέπει να εξελισσόμαστε και εμείς.

Η παιδεία, η εκπαίδευση δεν αφορά μόνο σε εμάς. Αφορά και στους ασφαλισμένους. Γι' αυτό και πλέον στις επαφές μας πρέπει να είμαστε ακόμα καλύτερα «διαβασμένοι» και καθόλου εφησυχασμένοι, για να μπορέσουμε να υπερασπιστούμε την ασφαλιστική μας πορεία και την επαγγελματική μας φήμη, αφού το αγοραστικό κοινό στο οποίο απευθυνόμαστε είναι αρκετά ενημερωμένο πάνω στο αντικείμενό μας.

Τέλος, θα αναφέρω επιγραμματικά (γιατί είναι τεράστιο θέμα) ότι η παιδεία έχει και την πτυχή της «συναδελφικής παιδείας» και αυτή και ορίζεται, αλλά και περιορίζεται στον επαγγελματικό σεβασμό μεταξύ των επαγγελματιών του χώρου μας.

Η παιδεία είναι ένα θέμα τόσο ευρύ, που μέσα σε μερικές γραμμές είναι αδύνατον να αναπτύξει κάποιος τις απόψεις του για κάθε μία κατηγορία της.

Για αυτό θα κλείσω την τοποθέτησή μου με μια πρόταση που πιστεύω ότι αγκαλιάζει όλες τις πτυχές της:

Όλα είναι θέμα παιδείας

ΥΓ.: Ευχαριστώ πολύ τον επί σειράς δεκαετιών αδελφικό μου φίλο Ε. Στυλιανίδη.

Εύχομαι σε όλες και όλους καλή και ανοδική πορεία.

*Σ. Δ. ΒΑΦΕΙΔΗΣ

Ο Στέλιος Βαφείδης είναι διακεκριμένος ασφαλιστικός σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, με +20ετή εμπειρία στον ασφαλιστικό χώρο. Έχει πλούσια εμπειρία σε εκπαιδεύσεις νέων ομάδων, είναι εισηγητής σε σεμινάρια και παράλληλα κάτοχος βραβείων τίτλων και διακρίσεων. Η συνεχής εκπαίδευση, ενημέρωση και η συμμετοχή σε διεθνή συνέδρια τον διακρίνει. Είναι απόφοιτος της Θεολογικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών έχει παρακολουθήσει πλήθος σεμιναρίων, μιλά αγγλικά και γαλλικά και έχει ως ενδιαφέροντα το μπάσκετ, τα ταξίδια και τον κινηματογράφο.

Πώς συνέβαλε η DAT Hellas στη βελτίωση αποζημιώσεων υλικών ζημιών;

Έντεκα εκατομμύρια € όφελος μόνο από τις δημοπρασίες

Επιμέλεια **ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ**

Η DAT Hellas έχει κατορθώσει να κατακτήσει την ασφαλιστική αγορά χάρη στον πλουραλισμό των τεχνολογικών υπηρεσιών που προσφέρει και ειδικά μάλιστα στον κλάδο αποζημιώσεων υλικών ζημιών, αλλά και στον προασφαλιστικό έλεγχο.

Η υψηλή αυτή τεχνογνωσία οδήγησε τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών να επιλέξουν την DAT Hellas και τις υπηρεσίες της για να επιταχύνουν τις αποζημιώσεις υλικών ζημιών. Τα τελευταία χρόνια η ομάδα της DAT Hellas δούλεψε σκληρά και κατάφερε να πρωτοστατήσει στα ασφαλιστικά δρώμενα, δείχνοντας παράλληλα το μέλλον του ασφαλιστικού κλάδου. Ας πάρουμε όμως τα πράγματα από την αρχή.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η DAT HELLAS;

Η DAT HELLAS είναι μία από τις 23 διεθνείς θυγατρικές εταιρείες του Ομίλου DAT GMBH. Η μητρική εταιρεία έχει την έδρα της στη Στουτγάρδη και είναι η μακροβιότερη εταιρεία παροχής υπηρεσιών στον κλάδο της αυτοκινητοβιομηχανίας. Η DAT ιδρύθηκε το 1931 και θεωρήθηκε αμέσως ως ένας ουδέτερος διαμεσολαβητής μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων φορέων της αυτοκινητοβιομηχανίας. Επιπλέον υποστηρίχθηκε από την αρχή από τους ίδιους τρεις ιδρυτές:

- VDA (Ενωση Γερμανικής Αυτοκινητοβιομηχανίας),
- VDIK (Ενωση των Εισαγωγέων Διεθνών Κατασκευαστών Οχημάτων)
- ZDK (Γερμανικής Ομοσπονδίας Συνεργείων και Επισκευαστών)

Η συγκεκριμένη δομή προσδίδει στην DAT υψηλή αξία και μεγάλη αναγνωρισιμότητα από σύσσωμη την αυτοκινητοβιομηχανία.

Σήμερα, η εταιρεία απασχολεί πάνω από 800 εργαζομένους σε 23 χώρες σε Ευρώπη και Ασία. Εδώ και 92 χρόνια ο όμιλος έχει ως αποστολή του τη συλλογή και οργάνωση δεδομένων για την αυτοκινητοβιομηχανία, παρέχοντας κατά αυτόν τον τρόπο πληροφορίες υψηλής αξίας στον κλάδο της αυτοκινητοβιομηχανίας!

Η DAT HELLAS ιδρύθηκε τον Ιούνιο του 2015, τα στελέχη της οποίας έχουν εμπειρία 14 ετών στον κλάδο. Από την ίδρυση της εταιρείας έως και σήμερα, η DAT Hellas κατόρθωσε να ανακηρυχθεί leader της ασφαλιστικής ελληνικής αγοράς στον κλάδο αποζημιώσεων υλικών ζημιών αυτοκινήτου και όχι μόνο (επισκευαστές, εταιρείες ενοικιάσεως αυτοκινήτων, leasing, έμποροι κ.ά.).

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΨΗΛΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΑΞΙΑΣ!

Αιχμή του δόρατος στην προϊοντική γκάμα της DAT Hellas είναι η οικογένεια προϊόντων SilverDAT®. Το συγκεκριμένο «μπουκέτο» υπηρεσιών προσφέρει εργαλεία κορυφαίας ποιότητας για τον προσδιορισμό του οχήματος, τον υπολογισμό των εργασιών επισκευής και την εκτίμηση ζημιών. Σημαντικό έργο επιτελεί όμως και σε ό,τι έχει να κάνει με την επικοινωνία με τις ασφαλιστικές εταιρείες σχετικά με τις εκτιμήσεις, επιτρέποντας παράλληλα στους χρήστες να λαμβάνουν αξιόπιστες αποτιμήσεις μεταχειρισμένων αυτοκινήτων ή υπολειμματικές

αξίες μέσω της μεγάλης βάσης δεδομένων και της μεθοδολογίας της.

Η DAT έχει αφοσιωθεί στην παροχή για τον κλάδο του αυτοκινήτου των ασφαλιστικών εταιρειών, κορυφαίων προϊόντων και υπηρεσιών, με σκοπό να διευκολύνει και να καταστήσει τις εργασίες πιο αποδοτικές για τους πελάτες.

ΜΕ ΠΟΙΟΝ ΤΡΟΠΟ ΞΕΧΩΡΙΖΕΙ Η DAT HELLAS ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ;

Είναι δύο οι καθοριστικοί παράγοντες: Τα προϊόντα της και το ανθρώπινο δυναμικό της. Δημιουργώντας πάνω από 10 προϊόντα και εφαρμογές, η DAT Hellas αξιοποίησε στο έπακρον τα πρωτογενή προϊόντα της μητρικής εταιρείας, συμβάλλοντας έτσι τα μέγιστα στη βελτίωση, καθώς επίσης στην αυτοματοποίηση και ψηφιοποίηση του κλάδου αυτοκινήτου των ασφαλιστικών εταιρειών.

Αναλυτικά παρατίθενται τα κυριότερα προϊόντα με τα χαρακτηριστικά τους. Σκοπός των συγκεκριμένων προϊόντων είναι μέσω της αποτελεσματικής εφαρμογής τους, η μείωση του χρόνου διεκπεραίωσης φακέλου ζημιάς, η μείωση λειτουργικών εξόδων, αλλά και η αύξηση της παραγωγικότητας.

• SilverDAT 3®

Αποτελεί τη ναυαρχίδα των προϊόντων της DAT και είναι πρόγραμμα ηλεκτρονικής κοστολόγησης υλικών ζημιών οχημάτων, με πάνω από 1.600 μοντέλα στη βάση δεδομένων του. Προσφέρει ταυτοποίηση οχήματος μέσω του αριθμού πλαισίου, πλήρη γραφικά των εξαρτημάτων με όλες τις γνήσιες τιμές ανταλλακτικών από την ελληνική αγορά, καθώς επίσης και τιμοκαταλόγους after market ανταλλακτικών.

• SilverDAT 3® valuateFinance

Πρόγραμμα προσδιορισμού εμπορικής αξίας μεταχειρισμένου οχήματος. Υπολογίζει την τρέχουσα τιμή του οχήματος μέσα σε λίγα δευτερόλεπτα, με συνεκτίμηση όλων των παραγόντων που επηρεάζουν την αξία. Ως αποτέλεσμα, μπορεί να αξιολογεί αντικειμενικά, αποτελεσματικά και αξιόπιστα τα αυτοκίνητα.

• SilverDAT FastTrackAI®

Πρόγραμμα Τεχνητής Νοημοσύνης (AI) που χρησιμοποιεί το νευρωνικό δίκτυο «DAT7XM» για αναγνώριση φωτογραφίας με τη βοήθεια υπολογιστή για την ανάλυση ζημιών σε οχήματα με βάση τις φωτογραφίες. Ως αποτέλεσμα αυτής της ανάλυσης, το DAT7XM παρέχει πληροφορίες σχετικά με τα μέρη ενός οχήματος που έχουν υποστεί ζημιά, καταγράφοντας παράλληλα τι είδους ζημιά είναι. Επιπλέον, υπάρχουν πληροφορίες σχετικά με την κατεστραμμένη επιφάνεια και τη θέση της ζημιάς. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης φωτογραφίας χρησιμοποιούνται από τον αυτοματοποιημένο υπολογισμό κόστους επισκευής στο FastTrackAI®.

• SilverDAT FastTrackAI® Underwriting

Πρόγραμμα με ενσωματωμένη Τεχνητή Νοημοσύνη το οποίο ολοκληρώνει και αυτοματοποιεί γρήγορα και αξιόπιστα τη διαδικασία του προασφαλιστικού ελέγχου.

• SilverDAT 3® Fast Track Rent a Car

Πρόκειται για ένα εργαλείο που απευθύνεται σε εταιρείες ενοικιάσεως αυτοκινήτου και επιτρέπει τη γρήγορη εκτίμηση ζημιών βάσει προκαθορισμένων κανόνων χωρίς εκτενή γνώση οχημάτων ή ακόμη και χωρίς φυσική επιθεώρηση του αυτοκινήτου και μάλιστα σε 23 γλώσσες.

• YouCit

Η DAT παρέχει μια ενσωματωμένη εφαρμογή video στην πλατφόρμα κοστολόγησης και διαχείρισης ζημιάς οχήματος SilverDAT 3®. Δίνεται η δυνατότητα από την εταιρεία να επικοινωνήσει με τον επισκευαστή/πραγματογνώμονα μέσω video streaming χωρίς την ανάγκη από την πλευρά του επισκευαστή/πραγματογνώμονα να εγκαταστήσει κάποια εφαρμογή. Ο χρήστης από πλευράς εταιρείας τραβάει φωτογραφίες από το ζημιωθέν όχημα ή ακόμα μπορεί να καταγράψει και το βίντεο επικοινωνίας.

• DeepLink FotoHub

Η εφαρμογή της DAT για λήψη φωτογραφιών και εγγράφων με προκαθορισμένο οδηγό λήψης φωνογραφιών. Ο οδηγός περιλαμβάνει σιλουέτες του οχήματος και καθοδηγεί εύκολα τον πελάτη ώστε να κάνει σωστή λήψη φωτογραφιών του οχήματός του, είτε κατά τον προασφαλιστικό έλεγχο είτε κατά την αναγγελία ατυχήματος. Όλα αυτά χωρίς την ανάγκη συνεργάτη από μεριάς της εταιρείας.

• Telematic HM

Εφαρμογή τηλεματικής νέας γενιάς χωρίς επιπλέον hardware, που συμβάλλει στην αναδιοργάνωση της πολιτικής των ασφαλίστρων, καθώς παρέχει πληροφορίες όπως:

1. Οδική συμπεριφορά του πελάτη (Pay How You Drive)
2. Πόσο οδηγεί ο πελάτης (Pay As You Drive)
3. Τοποθεσία Οχήματος
4. Αναγγελία ατυχήματος (FNOL)
5. Συνδυάζεται με το FastTrackAI® για την αυτόματη κοστολόγηση ζημίας μετά τη λήψη φωτογραφιών
6. Κατάσταση οχήματος.

• Car Value

Πλατφόρμα δημοπρασιών υπολειμματικών αξιών τρακαρισμένων και μεταχειρισμένων οχημάτων. Από το 2016 μέχρι τέλους του 2022 πραγματοποιήθηκαν πάνω από 13.000 δημοπρασίες με πραγματικό όφελος πάνω από 11.000.000 ευρώ για τις ασφαλιστικές εταιρείες.

• WeDat

Η νέα εφαρμογή της DAT, με την οποία δίνεται η δυνατότητα στον χρήστη να λειτουργεί όλες τις εφαρμογές και προϊόντα της DAT διά μέσου οποιασδήποτε φορητής συσκευής (Smartphone/Tablet).

DAT HELLAS & ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Είναι γεγονός πως η ασφαλιστική βιομηχανία έχει επιτύχει περισσότερα χάρη στην Τεχνητή Νοημοσύνη. Εν αντιθέσει με ό,τι αρκετοί μπορεί να υποστήριζαν μερικά χρόνια πίσω. Η Τεχνητή Νοημοσύνη εφαρμόζεται πλέον σε βασικά στάδια σε όλη τη διαδικασία αποζημιώσεων και είναι σε θέση να παράγει αυτόματα μια πλήρη εκτίμηση επισκευής σε δευτερόλεπτα χωρίς ανθρώπινη παρέμβαση. Η DAT Hellas, πρωτεργάτης στην παροχή υπηρεσιών υψηλής τεχνολογίας και χάρη στον πλουραλισμό των τεχνολογικών υπηρεσιών που διαθέτει, έχει κατορθώσει να είναι η νούμερο ένα επιλογή των ασφαλιστικών εταιρειών για ολοκληρωμένες λύσεις αυτοματοποίησης! Τόσο στον τομέα των αποζημιώσεων υλικών ζημιών οχημάτων όσο και στον προασφαλιστικό έλεγχο.

Η DAT Hellas εξέλιξε και προσάρμοσε το SilverDAT FastTrackAI®, που ανέπτυξε η μητρική εταιρεία, στα δεδομένα της ελληνικής αγοράς.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΚΑΙ ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΤΟ SILVERDAT FASTTRACKAI®;

Το SilverDAT FastTrackAI® είναι ένα εξαιρετικά σοφιστικέ πρόγραμμα που διευκολύνει σημαντικά το έργο των ασφαλιστικών εταιρειών, χάρη στην Τεχνητή Νοημοσύνη που ενσωματώνει. Πρόκειται για μια εφαρμογή που απλοποιεί σημαντικά την αξιολόγηση της ζημιάς, μόνο και μόνο με τρεις φωτογραφίες. Και το ακόμα πιο εξαιρετικό είναι πως το πρόγραμμα αυτό κοστολογεί παράλληλα τη ζημιά σε μόλις 25 δευτερόλεπτα.

Πλεονεκτήματα που λάτρεψε ο ασφαλιστικός κλάδος, μιας και τα οφέλη του SilverDAT FastTrackAI® μεταξύ άλλων είναι:

- Μείωση λειτουργικών εξόδων
- Μείωση χρόνου διεκπεραίωσης φακέλου ζημιάς
- Αύξηση παραγωγικότητας.

ΕΝΑ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΠΟΥ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΖΕΙ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη είναι μια τεχνολογία με απεριόριστες δυνατότητες και προοπτικές. Μπορεί να ενισχύσει τις ανθρώπινες δυνατότητες, να επανασχεδιάσει τις τεχνολογικές εφαρμογές και να προσφέρει κοινωνική πρόοδο. Ωστόσο, πρέπει να αντιμετωπίζουμε με προσοχή τις προκλήσεις που συνοδεύουν αυτήν την εξέλιξη και να διασφαλίζουμε την ασφάλεια, τη δικαιοσύνη και την ανθρώπινη κυριαρχία.

Παρουσιάζοντας ένα μεγάλο δείγμα των προϊόντων της DAT Hellas, αντιλαμβάνεται κανείς ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν στη διάθεσή τους όλα τα εργαλεία για να βελτιώσουν την απόδοσή τους στο τμήμα αποζημιώσεων οχημάτων. Απλά αυτοματοποιώντας τις διαδικασίες και αξιοποιώντας τις πληροφορίες και στατιστικές που λαμβάνουν από τα προγράμματα προς όφελος πάντοτε του πελάτη τους.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες πλέον έχουν τη δυνατότητα να επικοινωνήσουν απευθείας με τον πελάτη, ο οποίος μετέχει στη λήψη φωτογραφιών (κατά τον προασφαλιστικό έλεγχο) ή με τον επισκευαστή διά μέσου του προγράμματος YouCit. Επιπλέον έχουν τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν τις φωτογραφίες από τη ζημιά του αυτοκινήτου με την εφαρμογή την Τεχνητής Νοημοσύνης από τη φροντίδα ατυχήματος.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα αντιλήφθηκαν εγκαίρως τα οφέλη των νέων τεχνολογιών που προσφέρει η DAT Hellas, με αποτέλεσμα να αναβαθμιστούν και να εφαρμόσουν νέες πολιτικές σε σχέση με τον πελάτη τους και ταυτόχρονα να μειώσουν το χρόνο διαπεραίωσης του φακέλου ζημιάς, με σημαντικό όφελος από τη μείωση των λειτουργικών εξόδων, αλλά και από την αύξηση της παραγωγικότητάς τους.

Ηδη άλλωστε κάποιες ασφαλιστικές εταιρείες έχουν εισαγάγει την Τεχνητή Νοημοσύνη στην παραγωγή τους.

Είναι γεγονός πως οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες στον κλάδο Αυτοκινήτου πρωτοπορούν όχι μόνο στην ελληνική αγορά αλλά και σε διεθνές επίπεδο, εφαρμόζοντας τις νέες τεχνολογίες που προσφέρει η DAT Hellas. Οι ολοκληρωμένες λύσεις που αναπτύχθηκαν από την DAT Hellas οφείλονται στο ανθρώπινο δυναμικό της. Ένα άρτιο καταρτισμένο επιστημονικό δυναμικό, με γνώση του αντικειμένου που συντέλεσε στην ανάπτυξη της εταιρείας που την καθιέρωσε στην ασφαλιστική αγορά της Ελλάδας. Αποτέλεσμα αυτής της καθιέρωσης είναι η επιβράβευση που ήρθε με τα δύο Innovative Approach βραβεία και το ένα βραβείο πωλήσεων Sales Approach που πήρε η DAT Hellas από τον Όμιλο της DAT, το 2018, το 2022 και το 2023. Μάλιστα η DAT Hellas από το 2020 έχει οριστεί Competence Center Eastern Europe. Και τα καλύτερα έρχονται!

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr
my interasco | ευχαριστώ

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.
...γιατί πάνω από 132 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.
...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 5.000.000 πελάτες, 9,4 δισ. ευρώ κύκλο εργασιών, 2,4 δισ. ευρώ ίδια κεφάλαια και 101,9 δισ. ευρώ επενδεδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.
Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.
Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

Ποιος φοβάται τις μαυρίλες του Σεπτέμβρη;

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

Κάθε τέλος καλοκαιριού γίνεται μεγάλη συζήτηση για την κατάθλιψη του φθινοπώρου, όπως και κάθε Χριστούγεννα συζητάμε για την κατάθλιψη των γιορτών. Αρκετοί συνάνθρωποί μας βιώνουν συμπτώματα κατάθλιψης στην αρχή της φθινοπωρινής σεζόν, αλλά και στη διάρκεια μεγάλων γιορτών και διακοπών. Θα το δούμε να αναφέρεται ως εποχική κατάθλιψη.

ΤΙ ΣΥΜΒΑΙΝΕΙ;

Υπάρχουν άτομα τα οποία δυσκολεύονται όταν η ρουτίνα της καθημερινότητάς τους διακόπτεται με άδειες, με διακοπές και με γιορτές. Υπάρχουν επίσης και άτομα που δυσκολεύονται στην έναρξη νέων κύκλων δραστηριοτήτων.

Είναι γεγονός πως δεν έχουμε όλοι τον ίδιο βαθμό προσαρμοστικότητας στις αλλαγές και για κάποιους από μας οι αλλαγές σηματοδοτούν μια αγχώδη περίοδο.

ΠΟΙΟΙ ΛΟΓΟΙ ΟΔΗΓΟΥΝ Σ' ΑΥΤΟ;

Πολλοί από μας μεγαλώσαμε σε αγχώδεις οικογένειες. Η μαμά ή ο μπαμπάς αγχωνόταν όταν για παράδειγμα έκλειναν τα σχολεία και έμπαινε το ζήτημα τι θα κάνουμε με τα παιδιά όλο το καλοκαίρι! Μπορεί η μαμά να αγχωνόταν επειδή έπρεπε να μας στείλει στο χωριό ή στην κατασκήνωση. Μπορεί ο μπαμπάς να ήταν νευρικός και να δημιουργούταν μια περισσή ένταση όταν φορτώναμε το αυτοκίνητο για να φύγουμε για διακοπές. Μπορεί η μαμά να εκνευριζόταν καθώς προσπαθούσε να ετοιμάσει τα μπαγκάζια για τις καλοκαιρινές διακοπές και να τρώγαμε τιμωρίες επειδή δεν την αφήναμε σε ησυχία να κάνει τη δουλειά της. Μπορεί επιστρέφοντας τον Σεπτέμβρη να έτρεχαν οι γονείς μας από δω κι από κει για να οργανώσουν το χειμώνα που ερχόταν. Μπορεί καθώς πλησίαζαν οι γιορτές των Χριστουγέννων να υπήρχε μια μεγαλύτερη ένταση γιατί ξαφνικά το σπίτι έπρεπε να μοιάζει γιορτινό και να είναι καθαρό.

Ο καθένας μας έχει βιώσει τους γονείς του να αγχώνονται για τον έναν ή τον άλλον λόγο και πολλοί από μας αναπτύξαμε άγχη και φοβίες απλά γιατί τα αντιγράψαμε από εκείνους που μας μεγάλωναν. Το ίδιο γίνεται και με τα δικά μας παιδιά. Αντιγράφουν τα δικά μας άγχη και τις δικές μας φοβίες.

ΚΑΘΕ ΑΛΛΑΓΗ ΕΧΕΙ ΔΥΟ ΟΨΕΙΣ!

Αλίμονο, η ζωή μας δεν μπορεί και δεν πρέπει να είναι μια ευθεία γραμμή! Αν συνέβαινε αυτό, ο εγκέφαλός μας σιγά σιγά θα ατροφούσε από έλλειψη ερεθισμάτων. Θα ήταν σαν να τρώγαμε κάθε μέρα το ίδιο φαγητό. Δεν θα μπορούσαμε πλέον να αναπτυχθούμε γιατί το στομάχι μας θα μάθαινε να μεταβολίζει ένα συγκεκριμένο είδος τροφής και δεν θα απορροφούσε τα απαραίτητα συστατικά για να τραφούμε σωστά.

Οι αλλαγές φέρνουν στη ζωή μας ποικιλία και ευκαιρίες για προσαρμογή, οι οποίες μας βοηθούν να τονώσουμε τον ψυχισμό μας. Φανταστείτε να κάνατε στο γυμναστήριο συνέχεια την ίδια άσκηση. Οι μύες σας θα συνήθιζαν και δεν θα γυμνάζονταν πλέον από ένα σημείο και μετά. Μια ζωή χωρίς ποικιλία, χωρίς διακοπές, χωρίς γιορτές, χωρίς αργίες είναι μια ζωή στεγνή, άοσμη, άχρωμη, όπως η ζωή που ζουν οι άνθρωποι που βρίσκονται σε ιδρύματα. Όταν οι συνθήκες δεν μεταβάλλονται και η μία μέρα διαδέχεται την άλλη χωρίς αλλαγές, τότε παθαίνουμε ιδρυματισμό και χάνουμε την επιθυμία για το οτιδήποτε.

Κάθε φορά που τελειώνει κάτι για να ξεκινήσει κάτι άλλο, μπαίνουμε σε διαδικασίες που αναγκάζουν τον εγκέφαλό μας να δράσει και να αναζωογονηθεί! Η καλύτερη άσκηση για τον εγκέφαλό μας και συνεπώς για την ψυχική μας υγεία είναι να αντιμετωπίζουμε κάπου κάπου αλλαγές.

Το φθινόπωρο είναι μια αλλαγή που προσφέρει μεγάλη ποικιλία. Αλλάζουν τα χρώματα των φύλλων στα δέντρα, το φως γίνεται πιο γλυκό, η ατμόσφαιρα είναι πιο δροσερή, μας είναι πιο εύκολο να συγκεντρωθούμε, το δέρμα μας γίνεται πιο λείο, αλλάζει το χρωματολόγιο των ενδυμάτων μας, έχουμε την επιθυμία να γευτούμε άλλα φαγητά και τόσα άλλα!

Φυσικά το νόμισμα έχει δύο όψεις. Μαζί με τα δώρα του φθινοπώρου, επιστρέφει ο θόρυβος στην πόλη, έχουμε ξεμείνει από λεφτά λόγω διακοπών, πρέπει να γραφτούμε σε γυμναστήρια, σχολεία κ.λπ., να αγοράσουμε τα απαραίτητα για τη νέα σχολική χρονιά των παιδιών, να συντηρήσουμε τον καυστήρα, να προμηθευτούμε ξύλα, να πάμε στους γιατρούς που το είχαμε αφήσει για μετά τις διακοπές και γενικά οι υποχρεώσεις μοιάζουν βουνό!

ΠΩΣ ΜΠΟΡΟΥΝ ΑΥΤΑ ΝΑ ΜΑΣ ΟΔΗΓΗΣΟΥΝ ΣΕ ΚΑΤΑΘΛΙΨΗ;

Η κατάθλιψη είναι μια ψυχική κατάσταση στην οποία ο άνθρωπος αισθάνεται να μην έχει ενδιαφέρον να δράσει για αυτά που τον αφορούν. Προτιμάει να κοιμάται ή να χάνεται μπροστά στην τηλεόραση ή στο κινητό, να μη νοιάζεται για την περιποίηση του εαυτού του, να βιώνει μια ευερεθιστότητα, να μην ανέχεται ή να μην αντέχει πράγματα που πριν άντεχε και γενικά να βρίσκεται σε μια δύσκολη για τον ίδιο συναισθηματική συνθήκη.

Υπάρχουν άτομα που πάσχουν από χρόνια κατάθλιψη και χρειάζονται ειδική βοήθεια με φαρμακευτική αγωγή. Υπάρχουν όμως και άτομα που βιώνουν κατάθλιψη μετά από κάποιο γεγονός συνήθως τραυματικό, όπως είναι ένας χωρισμός ή μια απόλυση από τη δουλειά, και τότε μιλάμε για αντιδραστική κατάθλιψη. Η εποχική κατάθλιψη έχει κοινά χαρακτηριστικά με την αντιδραστική κατάθλιψη. Διαρκεί

ένα μικρό σχετικά χρονικό διάστημα, ο ψυχικός πόνος περιορίζεται συνήθως σε μια μορφή δυσαρέσκειας ή εκνευρισμού και μοιάζει περισσότερο με τις κρίσεις που παθαίνουν τα μικρά παιδιά όταν τα βλέπουμε να κλαίνε ασταμάτητα για ένα παγωτό!

ΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙ ΚΑΠΟΙΟΣ ΠΟΥ ΕΧΕΙ ΤΙΣ ΜΑΥΡΕΣ ΤΟΥ ΓΙΑΤΙ ΦΘΙΝΟΠΩΡΙΑΣΕ;

Μήπως να το φιλοσοφήσουμε λίγο το πράγμα; Μήπως λίγο να θυμηθούμε πως είμαστε άνθρωποι και όχι θεοί για να μας έρχονται όλα όπως τα θέλουμε;

Μήπως να ξαναγίνουμε λίγο παιδιά και να θυμηθούμε εκείνη την παιδική ελαφρότητα που μας έκανε να ξεπερνάμε τις μικρές δυσκολίες επειδή δεν τις παίρναμε και τόσο στα σοβαρά;

Μήπως να δείξουμε λίγη ευγνωμοσύνη που είμαστε ζωντανοί, αναπνέουμε και έχουμε επιθυμίες; Μπορεί να μην εκπληρώνονται όλες οι επιθυμίες μας, αλλά έχουμε επιθυμίες και κάποιες από αυτές εκπληρώνονται! Ναι!

Η κατάθλιψη του φθινοπώρου δεν είναι ανίατη ασθένεια! Θα περάσει! Ισως όμως αυτή τη φορά αποφασίσουμε να συνομιλήσουμε μαζί της αντί απλά να την υποστούμε! Ας τη βάλουμε απέναντί μας να καθίσει. Τι θέλει άραγε από μας; Γιατί δεν μας αφήνει στην ησυχία μας να χαρούμε τα χρώματα και το φως του φθινοπώρου; Ισως αν ανοίξουμε έναν διάλογο μαζί της, να μάθουμε περισσότερα πράγματα και για την προσωπικότητά μας. Ας αξιοποιήσουμε αυτή την ευκαιρία! 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 εκπαιδεύτρια ανθρώπινου δυναμικού σε θέματα ψυχολογίας και επικοινωνίας με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες και με μεγάλους οργανισμούς και φορείς, καθώς και με το ΕΙΑΣ. Είναι συγγραφέας του βιβλίου «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας: από τη θεωρία στην πράξη», εκδ. Κριτική. Έχει θητεύσει για μία τετραετία στην Εθνική Αρχή Ιατρικώς Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής και έχει συγγράψει με τον συνάδελφό της Λευτέρη Μόρρου το βιβλίο «Τα παιδιά γεννιούνται στην καρδιά», εκδ. Πατάκη, ένα βιβλίο για όσους χρειάζονται ιατρική υποβοήθηση για να γίνουν γονείς. Αρθρογραφεί στο «ΝΑΙ» από τα πρώτα τεύχη, αρχές του 1990.

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

AIG

Ασφάλεια Μεταφορών

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

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

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

Οδηγίες χρήσεως για να μη μελαγχολείτε το φθινόπωρο (ή οποτεδήποτε)

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

Όπως κάθε αλλαγή, μικρή ή μεγάλη, έτσι και η μετάβαση από μια εποχή στην επόμενη μπορεί να δημιουργήσει αναστάτωση στον ψυχισμό μας. Πόσω μάλλον όταν η μετάβαση είναι από την ανεμελιά του καλοκαιριού στην προσγείωση των υποχρεώσεων του Σεπτεμβρίου και από τις ηλιόλουστες μέρες στις πιο συννεφιασμένες και βροχερές. Οι αλλαγές βιώνονται σαν απώλειες και είναι αναμενόμενο να επηρεάζουν τη διάθεσή μας.

Όμως δεν είμαστε ανυπεράσπιστα έρμαια στις μεταβολές αυτές της διάθεσής μας. Ούτε είμαστε καταδικασμένοι να μελαγχολούμε. Η φράση «με ρίχνει ο καιρός» δεν στέκει λογικά διότι αν ο καιρός ή οι συνθήκες έχουν την ικανότητα να ανεβοκατεβάζουν τη διάθεσή μας, τότε όλοι ανεξαιρέτως οι άνθρωποι θα μελαγχολούσαν το φθινόπωρο και θα βίωναν την ευτυχία το καλοκαίρι! Δεν συμβαίνει αυτό. Άρα μάλλον η διάθεσή μας καθορίζεται από δικούς μας, εσωτερικούς παράγοντες περισσότερο και λιγότερο από τις εξωτερικές συνθήκες και τις καταστάσεις. Και ο κύριος παράγοντας που καθορίζει τη διάθεσή μας είναι ο τρόπος που σκεφτόμαστε, η νοοτροπία μας. Ακόμα και τις βιολογικές μεταβολές που προκαλούνται από παράγοντες, όπως η ηλιοφάνεια και οι συνθήκες της ζωής μας, μπορούμε να τις ελέγξουμε σε έναν βαθμό εφόσον γυμνάσουμε και αναπτύξουμε έναν λειτουργικό,

λογικό και ρεαλιστικό τρόπο σκέψης (όχι έναν υπέρμετρα θετικό και μη ρεαλιστικό παρκαρισμένο στα σύννεφα!).

Είναι χρήσιμο να μιλάμε με βάση την επιστήμη. Πώς λοιπόν η επιστήμη μας βοηθά να μη μελαγχολούμε; (Αν και το να βιώνουμε μελαγχολία κάποιες φορές στη ζωή μας δεν είναι κάτι που σώνει και καλά πρέπει να αποφεύγουμε. Όμως εδώ μιλάμε για τη μελαγχολία που μπορεί να επηρεάσει τη λειτουργικότητά μας και, ναι, αυτή προτιμάμε να την αντιμετωπίζουμε και ακόμα καλύτερα να την προλαμβάνουμε.) Η πλέον ενδεδειγμένη προσέγγιση για να βοηθήσουμε το άτομο να βιώνει λειτουργικά συναισθήματα και να έχει καλύτερη διάθεση είναι η γνωσιακή και συμπεριφορική προσέγγιση της Ψυχολογίας και της πρακτικής της εφαρμογής που ονομάζουμε «θεραπεία» και ειδικά η πρώτη θεραπεία αυτής της προσέγγισης που ονομάζεται Λογικο-θυμική και Γνωσιακή Συμπεριφορική Θεραπεία (REBT).

Πώς μας βοηθά όμως η Ψυχολογία να χτίσουμε μια πιο ανθεκτική (ακόμα και στον ερχομό του φθινοπώρου) διάθεση; Ας δούμε σε ποιες αρχές βασίζεται η θεραπεία αυτή.

Παρότι άκρως επιστημονική, βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στη φιλοσοφία των Στωικών και στις ανατολικές φιλοσοφίες. Η σημασία της φιλοσοφίας των Στωικών για την ψυχική υγεία έγινε πολύ νωρίς αντιληπτή. Ο Πέρσης φιλόσοφος Αλ-Κίντι χαρακτήριζε τη φιλοσοφία του Επίκτητου «η τέχνη που διώχνει τις θλίψεις», ενώ αργότερα χαρακτηρίστηκε «φιλοσοφική θεραπευτική αγωγή». Πώς λοιπόν μια φιλοσοφία επιτυγχάνει να ενισχύει τη διάθεσή μας;

Κατ' αρχάς η φιλοσοφία δρα στον τρόπο που σκεφτόμαστε. Και ο τρόπος που σκεφτόμαστε είναι η αιτία για το τι νιώθουμε. Όπως ανέφερε ο Επίκτητος, οι άνθρωποι αναστατώνονται όχι από τα γεγονότα, αλλά από τους στοχασμούς τους για τα γεγονότα.

Δεύτερον, οι προσεγγίσεις της Ψυχολογίας που βασίζονται στα παραπάνω μας βοηθούν να αποδεχόμαστε όσα είναι έξω από τον έλεγχό μας. Η μελαγχολία, όπως και κάθε αναστάτωση προκύπτει όταν μέσα μας τσακωνόμαστε με την πραγματικότητα, απαιτώντας να συμβαίνουν ή να μη συμβαίνουν πράγματα που είναι έστω και λίγο εκτός του ελέγχου μας. Συνεπώς, αν θέλουμε να είμαστε πιο ήρεμοι και καλοδιάθετοι η λέξη-κλειδί είναι αποδοχή. Αν η πραγματικότητα είναι πως ο καιρός συννέφιασε, πως δεν είμαι εισοδηματίας και χρειάζεται να εργάζομαι, τότε καλά θα κάνω να το αποδεχτώ (τουλάχιστον προς το παρόν) και εφόσον δεν μου αρέσει αυτή η πραγματικότητα, τότε μπορώ να προσπαθήσω να κάνω ένα πλάνο και να εστιάσω στην προσπάθεια να αλλάξω τις συνθήκες (π.χ. να αναζητήσω τρόπους να απεμπλακεί το εισόδημά μου από τη φυσική μου παρουσία με επενδύσεις ή κάνοντας εργασία που αμείβεται με πνευματικά δικαιώματα ή να εργαστώ σε τομείς που μου επιτρέπουν να δουλεύω εξ αποστάσεως, ακόμα και από τοποθεσίες που έχουν πάντα καλοκαίρι, όπως οι working nomads που αυξάνονται και πληθύνονται στις μέρες μας).

Πέρα από το χτίσιμο μιας λογικής νοοτροπίας, είναι σημαντικό να φροντίζουμε το σώμα μας, καθώς οι βιολογικές μας λειτουργίες επηρεάζουν τη διάθεση μέσω των ορμονών και άλλων μηχανισμών. Η άσκηση και η καλή διατροφή βοηθούν την ευεξία μας. Ας μην τις παραμελούμε.

Τέλος, κάθε τέλος είναι και μία αρχή, άρα το φθινόπωρο είναι η στιγμή να θέσουμε στόχους, να σχεδιάσουμε το πλάνο και να αναλάβουμε δράση. Η διαδικασία αυτή δίνει στον εαυτό μας την αντίληψη της κατεύθυνσης, μας κινητοποιεί και ενισχύει τη διάθεσή μας.

Συνοψίζοντας, η διάθεσή μας πάντα ήταν και πάντα είναι σε έναν μεγάλο βαθμό στον έλεγχό μας, απλώς μερικές φορές μπορεί και να χρειαστούμε τη βοήθεια ενός ειδικού για να μάθουμε να την ελέγχουμε, με τον ίδιο τρόπο που ένας δάσκαλος κιθάρας διδάσκει έναν επίδοξο κιθαρίστα να ελέγχει τα δάχτυλά του και να παράγει τη μουσική που θέλει από το μουσικό του όργανο. Και οι βασικές παράμετροι που βοηθούν την ευεξία μας είναι ο λογικός τρόπος σκέψης, η άσκηση, η διατροφή, οι υγιείς συνήθειες (ξεκούραση, πνευματικότητα), η στοχοθεσία και βεβαίως η κοινωνικότητα. Αν γυμνάζουμε τον εαυτό μας σε αυτούς τους τομείς, χτίζουμε έναν ανθεκτικό και σε ευεξία εαυτό! 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 (ΝΟΥΝΟΥ) και η Johnson n' Johnson στους τομείς Sales, Sales Analysis και Category Management.

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

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΤΙΡΙΩΝ: Γιατί το αυτονόητο είναι τόσο απρόσιτο;

Γράφει ο **ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΕΧΑΓΙΑΟΓΛΟΥ**, διευθύνων σύμβουλος, K2 Insurance Risk Management Consultants

Για μια ακόμα φορά πρέπει να ασχοληθούμε με τις επιπτώσεις των ακραίων φυσικών φαινομένων και τις συνέπειές τους στους άμεσα πληγέντες πολίτες, αλλά και στους έμμεσα πληγέντες πολίτες, δηλαδή όλους τους υπόλοιπους Ελληνες. Αυτό όμως αποτελεί δημοσιογραφικό μηρυκασμό και όχι γόνιμο διάλογο μέσω του οποίου εξάγονται χρήσιμα συμπεράσματα, τα οποία εν συνεχεία οδηγούν σε βελτιώσεις νομοθετημάτων, λειτουργιών και πράξεων που θα αντιμετωπίσουν με πιο ολοκληρωμένο οπλοστάσιο την επόμενη καταστροφή.

Ηδη οι ζημιές από τις πυρκαγιές, σαν χρονικό προαναγγελθέντος θανάτου, έχουν ένα βαρύτατο κοινωνικό συναισθηματικό και οικονομικό κόστος. Δεν είναι σκοπός μου να σταθώ κριτικά απέναντι σε διαχρονικές ολιγωρίες του κρατικού μηχανισμού όσον αφορά την πρόληψη και την καταστολή των φυσικών καταστροφών διότι δεν είμαι ειδικός σε αυτό το θέμα. Διαθέτω όμως απόλυτα τεκμηριωμένες και σε βάθος χρόνου οικοδομημένες απόψεις σχετικά με τη σωστή οικονομική και -έμμεσα- κοινωνική διαχείριση αυτών των περιστατικών, η οποία έχει εκφραστεί με πολλές αφορμές ως σήμερα.

ΠΡΩΤΟ ΜΕΡΟΣ

Πριν πάμε όμως στις δικές μου απόψεις, ας δούμε τι ισχύει ως πλαίσιο στήριξης των πληγέντων από φυσικές καταστροφές:

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ ΠΡΟΣ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ

Έχει τρεις διαστάσεις

- Τη δωρεάν κρατική αρωγή που χορηγείται από το υπουργείο Υποδομών και Μεταφορών, η οποία θα καταβάλλεται μετά από τις απαραίτητες διασταυρώσεις και ελέγχους στα πυρόπληκτα κτίρια. Δικαιούχοι της ενίσχυσης είναι ιδιοκτήτες, κατά πλήρη ή ψιλή κυριότητα, κτιρίων που υπέστησαν βλάβες από τις πυρκαγιές, τα οποία χαρακτηρίζονται από τις αρμόδιες υπηρεσίες της Γενικής Γραμματείας Αποκατάστασης Φυσικών Καταστροφών και Κρατικής Αρωγής του υπουργείου Κλιματικής Κρίσης και Πολιτικής Προστασίας, ως επικίνδυνα για χρήση («κόκκινα») ή ως προσωρινά ακατάλληλα για χρήση («κίτρινα»), με το ποσό της πρώτης αρωγής να ανέρχεται σε 10.000 ευρώ ή σε 5.000 ευρώ, αντίστοιχα.
- Με την ολοκλήρωση των αυτοψιών από τις υπηρεσίες της Γενικής Γραμματείας Αποκατάστασης Φυσικών Καταστροφών και Κρατικής Αρωγής, θα οριοθετηθούν οι πληγείσες περιοχές και θα χορηγηθεί στεγαστική συνδρομή για την επισκευή/ανακατασκευή των κτιρίων. Η στεγαστική συνδρομή, η οποία αποτελείται από δωρεάν κρατική αρωγή (80%) και άτοκο δάνειο (20%) με την εγγύηση του Ελληνικού Δημοσίου, χορηγείται στους ιδιοκτήτες των πληγέντων κτιρίων και έως το μέγιστο όριο των 150 τ.μ. από το σύνολο του αθροίσματος των εμβαδών των ιδιοκτησιών τους, με σκοπό την αποκατάστασή τους (επισκευή ή ανακατασκευή, ανάλογα με τις βλάβες που παρουσιάζουν). Δεν έχει προσδιοριστεί όμως ακόμα το ύψος της χρηματοδότησης ανά τετραγωνικό μέτρο.
- 15ετές άτοκο δάνειο που χορηγείται από τις τράπεζες, με την αναλογία που προβλέπεται ειδικότερα στην Κοινή Υπουργική Απόφαση που εκδίδεται μετά τη φυσική καταστροφή, στην οποία καθορίζονται και οι όροι και προϋποθέσεις χορήγησης.

ΑΡΩΓΗ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Για τις επιχειρήσεις ισχύουν οι αρκετά νεφελώδεις ρήτρες του Νόμου 4797 του 2021, ο οποίος είχε δημιουργηθεί με αφορμή τις εκτεταμένες πυρκαγιές στην Αττική και στην Εύβοια. Έχει 3 σκέλη υλοποίησης:

- Πρώτη αρωγή έναντι κρατικής αρωγής προς πληγείσες επιχειρήσεις

Μέσω της πλατφόρμας arogi.gov.gr χορηγείται πρώτη

αρωγή έναντι επιχορήγησης για την αντιμετώπιση ζημιών προς πληγείσες επιχειρήσεις και μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα φορείς, ανάλογα με το επίπεδο της ζημιάς. Το ύψος της ενίσχυσης πρώτης αρωγής ανέρχεται σε 2.000 ευρώ για μεσαίο εύρος ζημιάς και 4.000 ευρώ για μεγάλο εύρος ζημιάς στα στοιχεία ενεργητικού τους. Η ενίσχυση πρώτης αρωγής δεν αφορά σε επιχειρήσεις με μικρό εύρος ζημιάς στα στοιχεία ενεργητικού τους, στις οποίες θα χορηγηθεί προκαταβολή..

• Προκαταβολή έναντι κρατικής αρωγής προς πληγείσες επιχειρήσεις

Χορηγείται προκαταβολή έναντι της συνολικής επιχορήγησης προς πληγείσες επιχειρήσεις -συμπεριλαμβανομένων των αγροτικών εκμεταλλεύσεων- και μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα φορείς, σε ποσοστό 20% επί της εκτιμηθείσας ζημιάς, σε συνέχεια της χορήγησης της πρώτης αρωγής. Η προκαταβολή χορηγείται σε συνέχεια της καταγραφής και εκτίμησης ζημιών που πραγματοποιείται από τις επιτροπές κρατικής αρωγής της περιφέρειας, σταδιακά, ανάλογα με την πορεία ολοκλήρωσης του έργου των επιτροπών.

• Κρατική αρωγή προς πληγείσες επιχειρήσεις και αγροτικές εκμεταλλεύσεις

Μετά την καταβολή της πρώτης αρωγής και της προκαταβολής θα προχωρήσει και η χορήγηση του τελικού ποσού της επιχορήγησης προς τις πληγείσες επιχειρήσεις, με την επιχορήγηση να καλύπτει μέρος της εκτιμηθείσας ζημιάς -το οποίο δεν προσδιορίζεται- σε στοιχεία ενεργητικού της επιχείρησης, όπως αυτή προκύπτει από το έργο των επιτροπών κρατικής αρωγής. Ειδικότερα, η επιχορήγηση αφορά ζημιές σε κτιριακές εγκαταστάσεις, μηχανολογικό εξοπλισμό, πρώτες ύλες, εμπορεύματα και κατεστραμμένα οχήματα της επιχείρησης. Η τελική επιχορήγηση συμψηφίζεται με τη χορηγηθείσα πρώτη αρωγή και προκαταβολή, ενώ στο ίδιο πλαίσιο εντάσσονται και οι αγροτικές εκμεταλλεύσεις. Δίνεται η δυνατότητα για 15ετές άτοκο δάνειο μετά από Κοινή Υπουργική Απόφαση.

ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΔΕΝ ΧΟΡΗΓΕΙΤΑΙ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

• Σε κτίρια τα οποία ήταν εγκαταλελειμμένα, κατά την κρίση της αρμόδιας υπηρεσίας, κατά την ημέρα της φυσικής καταστροφής.

• Σε κτίρια πρόχειρης κατασκευής (π.χ. από φύλλα λαμαρίνας, δομημένα με ασύνδετα ευτελή υλικά κ.λπ.).

• Σε κτίρια που βρίσκονται σε δασικές ή αναδασωτέες εκτάσεις, σε αιγιαλό και ρέματα.

ΚΑΛΥΨΗ ΠΡΩΤΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΟΙΚΟΣΚΕΥΗΣ

Καταβάλλονται οι παρακάτω οικονομικές ενισχύσεις:

• Οικονομική ενίσχυση 600 ευρώ σε κάθε νοικοκυριό

που έχει πληγεί η κύρια κατοικία του για την κάλυψη των πρώτων αναγκών του.

• Οι πολύτεκνες οικογένειες που υπέστησαν ζημιά ενισχύονται με επιπλέον 600 ευρώ.

• Επιπλέον 600 ευρώ λαμβάνουν οι πληγείσες οικογένειες, στη σύνθεση των οποίων περιλαμβάνεται ένα ή περισσότερα άτομα με αναπηρία.

• Ποσό μέχρι 6.000 ευρώ ανά νοικοκυριό για την επισκευή (απλές επισκευαστικές εργασίες) ή την αντικατάσταση οικοσκευής της κύριας πληγείσας οικίας. Η εν λόγω ενίσχυση περιορίζεται στο 50% για τις περιπτώσεις δευτερεύουσας κατοικίας.

• Οικονομική ενίσχυση 4.500 ευρώ σε άτομα που υπέστησαν αναπηρία (67% και άνω) από τραυματισμό στη φυσική καταστροφή.

Οι συγκεκριμένες ενισχύσεις είναι ακατάσχετες.

ΑΝΑΣΤΟΛΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ

Αναστέλλεται η πληρωμή των τρεχουσών ασφαλιστικών εισφορών για έξι μήνες, αρχής γενομένης από την 1η του μήνα κατά τον οποίο συνέβη η φυσική καταστροφή. Για παράδειγμα στη Ρόδο από την 1η Ιουλίου 2023 έως την 31η Δεκεμβρίου 2023.

Αν υπάρχουν καθυστερημένες ασφαλιστικές εισφορές πριν την 1η Ιουλίου 2023, αυτές κεφαλαιοποιούνται μαζί με όλες τις τυχόν προσαυξήσεις που επιβαρύνονται.

Το άθροισμα αυτών των ποσών μπορεί να εξοφληθεί σε 12 ή σε 24 δόσεις, αρχής γενομένης από την 1η Ιανουαρίου 2024.

ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΝΟΙΚΙΟΥ/ ΣΥΓΚΑΤΟΙΚΗΣΗΣ

Οσοι πολίτες έχουν την πλήρη κυριότητα, την επικαρπία, τη δωρεάν παραχώρηση ή μισθωτήριο σε ισχύ σε πληγείσα κατοικία που αποτελούσε την κύρια κατοικία τους κατά τη φυσική καταστροφή δικαιούνται επιδότηση προσωρινής στέγασης με τη μορφή επιδότησης ενοικίου/συγκατοίκησης. Η εν λόγω επιδότηση χορηγείται στους πληγέντες προκειμένου να ενοικιάσουν ή να φιλοξενηθούν, για την προσωρινή διαμονή τους, εφόσον δεν διαθέτουν άλλη κενή ή δευτερεύουσα κατοικία στον ίδιο δήμο, οι ίδιοι και τα μέλη της οικογένειάς τους που διέμεναν μαζί τους στην πληγείσα κατοικία. Το ύψος της επιδότησης κυμαίνεται από 300 ως 500 ευρώ.

ΤΡΙΕΤΗΣ ΑΠΑΛΛΑΓΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΕΝΦΙΑ

Τα κτίσματα μετά του αναλογούντος σε αυτά οικοπέδου, τα οποία βρίσκονται σε περιοχές που κηρύσσονται σε κατάσταση έκτακτης ανάγκης λόγω των πυρκαγιών και έχουν χαρακτηρισθεί ως επικίνδυνα ή προσωρινά ακατάλληλα για χρήση, δύναται να απαλλαγούν από τον ΕΝΦΙΑ για μία τριετία.

ΑΝΑΣΤΟΛΗ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ ΠΡΟΣ ΤΟ ΔΗΜΟΣΙΟ

Στις περιοχές που κηρύσσονται σε κατάσταση έκτακτης ανάγκης λόγω των πυρκαγιών θα χορηγηθεί αναστολή της πληρωμής των εκκρεμών και βεβαιωμένων φορολογικών υποχρεώσεων για έξι μήνες, τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για τα φυσικά πρόσωπα που έχουν πληγεί. Ειδικότερα, η αναστολή αφορά στοχευμένα τις επιχειρήσεις που πιστοποιούνται ως πληγείσες με σχετική βεβαίωση της Περιφέρειας και εντάσσονται στο πλαίσιο της κρατικής αρωγής προς πληγείσες επιχειρήσεις. Αντίστοιχα, η αναστολή αφορά τα φυσικά πρόσωπα τα οποία πιστοποιείται ότι έχουν υποστεί ζημιές στις κατοικίες τους, στο πλαίσιο της ένταξής τους στο σχήμα παροχής στεγαστικής συνδρομής και αποζημίωσης οικοσκευής.

ΑΝΑΣΤΟΛΗ ΠΡΑΞΕΩΝ ΑΝΑΓΚΑΣΤΙΚΗΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ

Με σχετική απόφαση του υπουργού Οικονομικών, υπάρχει η δυνατότητα να προβλεφθεί αναστολή για έξι μήνες της διενέργειας κάθε πράξης αναγκαστικής εκτέλεσης επί της κινητής ή ακίνητης περιουσίας των φυσικών προσώπων και των επιχειρήσεων που έχουν πληγεί από θεομηνίες. Το μέτρο περιλαμβάνει, ιδίως, τη διενέργεια πλειστηριασμών, κατασχέσεων, αποβολών και προσωπικών κρατήσεων, ενώ εξαιρούνται οι απαιτήσεις για διατροφή.

ΔΕΥΤΕΡΟ ΜΕΡΟΣ

Η ΚΡΑΤΙΚΗ ΑΡΩΓΗ ΕΝΑΝΤΙΑ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ

Στην ανακοίνωση περί του θεσμικού πλαισίου για την κρατική αρωγή αναφέρεται μεταξύ άλλων ότι η κυβέρνηση αποσκοπεί να στηρίξει γρήγορα δίκαια και αποτελεσματικά τα νοικοκυριά, τις επιχειρήσεις και τους αγρότες που έχουν πληγεί από κάποια φυσική καταστροφή, ενώ προσφέρει ένα νέο αναπτυξιακό όραμα για τις πληγείσες τοπικές κοινωνίες μέσω της κατάρτισης σχεδίων ανασυγκρότησης κ.λπ.

Παραλείπει όμως να αναφέρει ότι αυτό το αναπτυξιακό όραμα χρηματοδοτείται από την υποβάθμιση του συνολικού αναπτυξιακού οράματος της χώρας και της κοινωνίας. Με απλά μαθηματικά, η χρηματοδότηση αποκατάστασης καταστραφεισών περιοχών πραγματοποιείται εξ ολοκλήρου με κονδύλια από τον Κρατικό Προϋπολογισμό. Αυτά τα κονδύλια όμως αποστερούνται από τη χρηματοδότηση για την ανάπτυξη ευρύτερων υποδομών και πολιτικών, οι οποίες θα συνεισέφεραν στη γενική ευημερία. Μάλιστα, κάθε χρόνο είναι εντελώς άγνωστο το ύψος των κεφαλαίων

αρωγής που θα χρειαστούν, αφού το πλήθος και η ένταση των φυσικών φαινομένων, δεδομένης της μη ανασχετικής τάσης της κλιματικής αλλαγής, δημιουργούν εκτεταμένες καταστροφές σε ιδιωτικές περιουσίες και κρατικές υποδομές.

ΤΟ ΥΠΕΡΟΠΛΟ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Είναι απορίας άξιον λοιπόν πώς μια κυβέρνηση, η οποία λειτουργεί με αδιαμφισβήτητη τεχνοκρατική, οικονομοτεχνική και ορθολογική φιλοσοφία, δεν αξιοποιεί το υπερόπλο της ιδιωτικής ασφάλισης, το οποίο αφενός θα την απαλλάξει από την υποχρέωση καταβολής τεράστιων ποσών που «οφείλει» να αποζημιώσει και αφετέρου θα της αποφέρει πολύ μεγάλα κέρδη σε κάθε επίπεδο, όπως θα αναφερθεί στη συνέχεια. Αντιθέτως, αντί να πράξει το αυτονόητο, τιμωρεί τους ασφαλισμένους και τους φωνάζει κατάμουτρα ότι είναι κορόιδα, αφού με το άρθρο 5 του Νόμου 4797 τους ανακοινώνει ότι δεν δικαιούνται καμία αποζημίωση, αλλά μόνο τη χρηματοδότηση της απαλλαγής από την ασφαλιστική εταιρεία!!! Τι σημαίνει αυτό; Για την περίπτωση των πυρκαγιών απολύτως τίποτα, αφού συνήθως για την κάλυψη των ζημιών από φωτιά δεν υπάρχει απαλλαγή στα ασφαλιστήρια συμβόλαια, δηλαδή οι ασφαλιστικές εταιρείες αποζημιώνουν από το πρώτο ευρώ. Συνεπώς, όλοι οι ανασφάλιστοι θα καλυφθούν από τον Κρατικό Προϋπολογισμό με ποσοστό 80% της ζημιάς την οποία υπέστησαν, ενώ οι ασφαλισμένοι δεν θα πάρουν ούτε μισό ευρώ! Παρ' όλα αυτά, αυτό το άρθρο του νόμου επιφυλάσσει ένα πολύ μεγάλο δώρο για τους ασφαλισμένους με την κάλυψη του σεισμού, όπως θα δούμε σε επόμενη παράγραφο.

ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΟΣ VS ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ

Ας δούμε και τι προσφέρει ο κάθε ένας στον Κρατικό Προϋπολογισμό και στην κοινωνία ευρύτερα:

Ο ασφαλισμένος πληρώνει 15% φόρο ασφαλίστρων και η ασφαλιστική εταιρεία φόρο επί των κερδών της στον Κρατικό Προϋπολογισμό. Σε περίπτωση ζημιάς, η χρηματοδότηση των κατεστραφέντων θα γίνει από την ασφαλιστική εταιρεία. Αυτό σημαίνει ότι τα υλικά και οι εργαζόμενοι που θα ασχοληθούν με την ανοικοδόμηση θα αποφέρουν επιπλέον έσοδα στον Κρατικό Προϋπολογισμό από ΦΠΑ επί των υλικών, από εργοδοτικές εισφορές και όλα τα συναφή παράπλευρα έσοδα. Εννοείται ότι με τον ασφαλισμένο δεν θα επιβαρυνθούν καθόλου οι κρατικές υπηρεσίες αφού δεν θα ζητήσει στεγαστική συνδρομή.

Αντιθέτως, ο ανασφάλιστος θα στοιχίσει στον Κρατικό

Προϋπολογισμό το 80% του κόστους αποκατάστασης των κατεστραμμένων περιουσιακών του στοιχείων και μια εγγύηση του Ελληνικού Δημοσίου για το άτοκο δάνειο που θα πάρει από τις τράπεζες. Τους τόκους αυτών των δανείων προφανώς θα τους επιβαρυνθεί επίσης το Δημόσιο. Είναι βέβαιο στατιστικά ότι κάποιες από αυτές τις εγγυήσεις θα καταπέσουν και θα τις επιβαρυνθούν τα κρατικά ταμεία. Ταυτόχρονα, για τον ανασφάλιστο έχει στηθεί ένας ολόκληρος δαιδαλώδης και κοστοβόρος μηχανισμός για την εξυπηρέτηση των αιτημάτων του που αφορούν τις ζημιές που υπέστη, όπως επιτροπές κρατικής αρωγής, ελέγχων και αυτοψιών, σύσταση ειδικών ταμείων, μηχανισμός χρηματοδότησης και πολλά ακόμα που αφορούν δήμους, περιφέρεια και κεντρική διοίκηση του υπουργείου Οικονομικών.

Πόσα χρήματα λοιπόν επωφελούνται από έναν και μόνο ασφαλισμένο το κράτος και η κοινωνία και πόσα σε αντιδιαστολή επιβαρύνονται από έναν ανασφάλιστο; Αν κάνουμε τον πολλαπλασιασμό για τόσους όσους καταστράφηκαν τα τελευταία χρόνια μέχρι και τις ημέρες μας, θα διαπιστώσουμε ότι τα νούμερα είναι εφιαλτικά και θα είχε ενδιαφέρον αν κάποιος μπορούσε να δημιουργήσει και να αποδώσει αυτή τη μελέτη στην κοινή γνώμη και στην κυβέρνηση.

Η ΚΑΘΟΛΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ Η ΜΟΝΗ ΛΥΣΗ

Είναι προφανές ότι η ιδέα της καθολικής ασφάλισης, την οποία -ο γράφων ως στέλεχος της ΠΟΜΙΔΑ (Πανελλήνια Ομοσπονδία Ιδιοκτητών Ακινήτων)- προωθούμε εδώ και πολύ καιρό αποτελεί μια συνθήκη, όπου όλοι ανεξαιρέτως θα αποβούν κερδισμένοι: Οι ασφαλισμένοι οι οποίοι θα δουν το κόστος της ασφάλισης να πέφτει δραματικά, ο Κρατικός Προϋπολογισμός ο οποίος δεν θα χρειάζεται να αφαιμάσσεται κάθε λίγους μήνες εξαιτίας νέων ακραίων φαινομένων, τα δημόσια ταμεία από τα τεράστια ποσά φόρων ασφαλίστρων και κερδών από τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι πληγείσες περιοχές οι οποίες μετά από κάθε καταστροφή θα ανασυντίθενται με νέους σύγχρονους όρους, με τοπική οικονομική και κοινωνική άνθηση. Μετά από όλα αυτά η εκάστοτε κυβέρνηση θα έχει πολύ περισσότερους διαθέσιμους οικονομικούς πόρους, τους οποίους θα μπορεί να τους διαθέσει σε άλλους χρήσιμους και νευραλγικούς τομείς της συνολικής της δραστηριότητας. Υπάρχει βέβαια ένας αντίλογος ότι εξυπηρετούνται συμφέροντα ασφαλιστικών εταιρειών ή ότι επιβάλλεται ένα ακόμα χαράτσι στους πολίτες. Τα ίδια όμως λέγονταν και το 1976 όταν θεσμοθετήθηκε η υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτων. Ας φανταστούμε τι τεράστια προβλήματα θα υπήρχαν σήμερα αν δεν ίσχυε αυτή η υποχρέωση. Προφανώς θα βιώναμε αλήστου μνήμης σκηνές στους δρόμους από τους ανασφάλιστους οδηγούς, οι οποίοι θα βρίσκονταν σε οικονομική απόγνωση, αδυνατώντας να πληρώσουν τα κόστη των ζημιών που προκάλεσαν, ιδιαίτερα αν υπήρχαν και σωματικές βλάβες. Η καθολικότητα της ασφάλισης θα περιορίσει δραματικά το περιθώριο κέρδους των ασφαλιστικών εταιρειών, όμως το κύριο ζητούμενο είναι το τεράστιο όφελος το οποίο θα προκύψει όπως αναλύθηκε πιο πάνω. Τέλος, η ασφάλιση σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να θεωρηθεί χαράτσι, αφού είναι απολύτως ανταποδοτική και σε περίπτωση ζημιάς θα αποζημιώσει τον παθόντα και μάλιστα σε πολλαπλάσιο ποσό από το ασφάλιστρο που κατέβαλλε. Πρέπει να επισημανθεί ότι τα ασφαλιστικά προγράμματα της αγοράς καλύπτουν πολύ περισσότερους κινδύνους από αυτούς που προβλέπονται στο νόμο, έτσι ώστε να αποτελούν μια πραγματική ασπίδα προστασίας έναντι κάθε απρόβλεπτου γεγονότος για όλους τους ασφαλισμένους.

Η ΑΠΑΛΛΑΓΗ ΤΟΥ ΣΕΙΣΜΟΥ ΣΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΠΛΗΡΩΝΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ ΚΡΑΤΟΣ!

Δεν γνωρίζουμε αν οι συντάκτες του Νόμου 4797/2021 είχαν επίγνωση ότι έκαναν ένα πολύ μεγάλο δώρο στους ασφαλισμένους όταν τον συνέτασσαν. Δεν γνωρίζουμε αν είχαν επίγνωση ότι η απαλλαγή 2% στο σεισμό, η οποία υπάρχει σε όλα τα ασφαλιστήρια στην Ελλάδα, αφορά ποσοστό επί του κεφαλαίου και όχι επί της ζημιάς. Δηλαδή, αν ένα ακίνητο είναι ασφαλισμένο για 200.000€, αυτό σημαίνει ότι η ασφαλιστική εταιρεία πληρώνει ζημιές αφαιρώντας τις πρώτες 4.000€ από κάθε αποζημίωση. Μάλιστα, αν συμβεί νέος σεισμός και προκληθούν νέες ζημιές, θα πρέπει να αφαιρέσει άλλες 4.000€. Τα ποσά αυτά είναι πολύ μεγαλύτερα όταν ασφαλίζονται μεγάλες επιχειρήσεις. Για παράδειγμα μια εγκατάσταση ασφαλισμένης αξίας 10 εκατ. € σε περίπτωση σεισμού θα πρέπει να καλύψει μόνη της τις πρώτες 200.000€. Ο προαναφερθείς νόμος όμως στο άρθρο 5 ορίζει ξεκάθαρα ότι «οι επιχειρήσεις και οι μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα φορείς οι οποίοι έχουν ασφαλιστήριο συμβόλαιο αποζημιώνονται σύμφωνα με τις οδηγίες των άρθρων 4, 7 και 8 για το ποσό της ζημιάς, το οποίο δεν καταβάλλεται από την ασφαλιστική εταιρεία'». Αν και ο νόμος αναφέρει ότι το πεδίο κάλυψης αφορά τις επιχειρήσεις κάθε είδους και μορφής, εντούτοις ακριβώς η ίδια αντιμετώπιση εφαρμόζεται και σε απλές κατοικίες και νοικοκυριά στις πυρκαγιές που συμβαίνουν αυτό το καλοκαίρι. Οπότε συμπεραίνουμε ότι de facto ο νόμος εφαρμόζεται σε κάθε περίπτωση.

ΤΡΙΤΟ ΜΕΡΟΣ

Η ΕΚΠΤΩΣΗ 10% ΣΤΟΝ ΕΝΦΙΑ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Σύμφωνα με την προσθήκη στο άρθρο 3 του Νόμου

4223/2013, από το 2024 και έπειτα οι κατοικίες οι οποίες είναι ασφαλισμένες για σεισμό, πυρκαγιά, πλημμύρα και στοιχεία της φύσης θα έχουν μειωμένο ΕΝΦΙΑ κατά 10%. Το μέτρο σαφώς και βρίσκεται προς τη σωστή κατεύθυνση αλλά είναι τόσο λίγο που είναι αμφίβολο αν θα προσελκύσει ικανό αριθμό πολιτών έτσι ώστε να θεωρηθεί πετυχημένο. Η ανακοίνωσή του έγινε από κλιμάκιο της κυβέρνησης πριν τις εκλογές στα γραφεία της ΠΟΜΙΔΑ, όπου επισημάνθηκε η ανάγκη πιο τολμηρών παρεμβάσεων έτσι ώστε να κινητοποιηθεί μεγάλο μέρος του πληθυσμού και να ασφαλιστεί.

Στη διαβούλευση έγιναν οι εξής επισημάνσεις από την πλευρά μας:

• Επειδή μεγάλο πλήθος ακινήτων είναι κατασκευασμένα προ του 1960 δεν μπορούν να πάρουν την κάλυψη του σεισμού παρά μόνο αν προσκομίσουν μελέτη στατικής επάρκειας. Όσα λοιπόν ασφαλιστούν χωρίς την κάλυψη του σεισμού να λαμβάνουν έκπτωση 5%, ενώ όσα καταφέρουν να ασφαλιστούν προσκομίζοντας τη μελέτη να λαμβάνουν ολόκληρη την έκπτωση

• Το 100% της «διοικητικής» αξίας του ακινήτου, όπως υπολογίζεται στο εκκαθαριστικό του ΕΝΦΙΑ, το οποίο σε πολλές περιπτώσεις είναι πολλαπλάσιο του κατασκευαστικού κόστους, γιατί εμπεριέχει και την οικοπεδική αξία που αντιστοιχεί στην συγκεκριμένη κατοικία, θα πρέπει να αντικατασταθεί με το 100% του κατασκευαστικού κόστους, βάσει του οποίου αποζημιώνουν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Προτείνεται «εφόσον το ακίνητο ασφαλίζεται τουλάχιστον με 1.200€/τ/μ/ κύριων χώρων…».

Ταυτόχρονα, προτάθηκε η θέσπιση της καθολικής ασφάλισης ακινήτων με πλήρη φοροαπαλλαγή των ασφαλίστρων για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, με εμφατικό παράδειγμα το Μάτι Αττικής, το οποίο σήμερα θα είχε εντελώς διαφορετική όψη αν όλα τα ακίνητα ήταν ασφαλισμένα την περίοδο των πυρκαγιών.

Το δεύτερο σκέλος της πρότασής μας έγινε δεκτό και το ελάχιστο όριο ασφάλισης προσδιορίστηκε στα 1.000€/τ.μ. των κυρίων χώρων της κατοικίας και όχι στην εκτίμηση του ΕΝΦΙΑ.

Βεβαίως υπάρχουν λογικές αμφιβολίες για το αν μπορούν οι ασφαλιστικές εταιρείες να αντεπεξέλθουν στο κόστος των αποζημιώσεων έναντι εκτεταμένων φυσικών καταστροφών. Θα πρέπει να επισημανθεί ότι όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες καταβάλλουν σημαντικό μέρος των ασφαλίστρων που λαμβάνουν σε τεραστίου μεγέθους αντασφαλιστικές εταιρείες προκειμένου να διαμοιραστεί το κόστος ενδεχόμενων αποζημιώσεων. Αυτές οι αντασφαλιστικές εταιρείες επίσης διαμοιράζουν τα ασφάλιστρα σε άλλες ομοειδείς εταιρείες, οπότε δημιουργείται ένα παγκόσμιο αντασφαλιστικό δίχτυ προστασίας, το οποίο καλύπτει όλες τις εκτεταμένες καταστροφές που συμβαίνουν στον πλανήτη, χωρίς να κλονίζεται σε καμία περίπτωση η βιωσιμότητα των ασφαλιστικών εταιρειών που παρέχουν τις καλύψεις.

Συμπερασματικά, τα βήματα που γίνονται είναι μεν προς τη σωστή κατεύθυνση, αλλά η αναγκαιότητα της καθολικής ασφάλισης πλέον φωνάζει πολύ δυνατά και θα πρέπει να προβληματίσει έντονα τους ιθύνοντες πριν αρχίσουν πάλι τα κλάματα πάνω από την επόμενη φυσική καταστροφή. Είναι προς το συμφέρον όλων η κοινωνία θα δει τα οφέλη άμεσα και θα εκπλαγεί θετικά.

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΕΧΑΓΙΑΟΓΛΟΥ

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1966. Έχει σπουδάσει προγραμματισμό Η/Υ, ενώ διαθέτει τα πτυχία του LUTC (Life Underwriters Training Council) στους κλάδους των προσωπικών ασφαλειών, των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, της επιχειρηματικής ηθικής και της επιχειρηματικής ασφάλισης η οποία είναι και η ειδικότητά του. Από το 2006 είναι μέλος του παγκόσμιου οικονομικού οργανισμού IARFC (International Association of Registered Financial Consultants). Βρίσκεται στον ασφαλιστικό χώρο από το 1989 με ιδιαίτερες διακρίσεις που τον κατατάσσουν ανάμεσα στους κατόχους των μεγαλυτέρων εν ισχύι ασφαλιστικών χαρτοφυλακίων της χώρας μας. Διευθύνει το σπουδαιότερο ομαδικό συμβόλαιο ακίνητης περιουσίας στην Ελλάδα, της Πανελλήνιου Ομοσπονδίας Ιδιοκτητών Ακινήτων (ΠΟΜΙΔΑ) σε συνεργασία με την INTERAMERICAN καθώς και το αντίστοιχο στο χώρο των ξενοδοχείων σε συνεργασία με την Πανελλήνια Ομοσπονδία Ξενοδόχων. Έχει δημοσιεύσει πληθώρα άρθρων σχετικά με τους κλάδους που δραστηριοποιείται, ενώ συμμετέχει σε πολλές επιτροπές ανάλυσης και δημιουργίας καινοτόμων ασφαλιστικών καλύψεων και προϊόντων. Μιλάει αγγλικά και ισπανικά.

Όλα τούμπα... στην ασφαλιστική αγορά

Γράφει ο **ΚΛΗΜΗΣ ΔΗΜΑΡΧΙΔΗΣ**

Κάπου ανάμεσα στα μερομήνια θέλησα να φιλοσοφήσω ελαφρώς καυστικά... όχι για την πρόγνωση του καιρού, αλλά για τα πεπραγμένα και τα μελλούμενα της ασφαλιστικής μας αγοράς...

Ας δούμε όμως πρώτα τη μεγάλη εικόνα... Με στοιχεία 2022 η παγκόσμια παραγωγή ασφαλίστρων ήταν στα 5,5 τρισ. ευρώ, εκ των οποίων το 1,3 τρισ. ευρώ στην Ευρώπη και η ελληνική αγορά συνέβαλε σ' αυτό με μόλις 4,83 δισ. ευρώ, όταν χώρες με αντίστοιχους ή λιγότερους κατοίκους, τις αναγράφω με φθίνουσα πληθυσμιακή κατάταξη, όπως το Βέλγιο είναι στα 27 δισ., η Τσεχία στα 50 δισ., η Σουηδία στα 39 δισ., η Πορτογαλία στα 10 δισ., η Ουγγαρία στα 34 δισ., η Αυστρία στα 18 δισ., η Ελβετία στα 50 δισ., η Δανία στα 35 δισ., η Φιλανδία στα 23 δισ. και το Λουξεμβούργο στα 35 δισ. ευρώ.

Η αγορά μας, όπως όλοι γνωρίζουμε, αποτελείται κατά βάση, από τους ασφαλισμένους, τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, τις ασφαλιστικές εταιρείες (ή ασφαλιστές κατά το νόμο) και την Πολιτεία που έχει τον θεσμικό ρόλο της εποπτείας. Ο ισχυρός «παίκτης» ήταν και είναι οι ασφαλιστικές, οι οποίες σε συνεργασία με την Πολιτεία, που συνήθως σφυρίζει αδιάφορα, έχουν διαμορφώσει διαχρονικά το πλαίσιο λειτουργίας της αγοράς, έχουν το καρπούζι και το μαχαίρι, δηλαδή την εξουσία να λειτουργούν σχεδόν κατά το δοκούν, άρα και την κύρια ευθύνη για τα πεπραγμένα του κλάδου. Οι διαμεσολαβητές, αν και επί δεκαετίες το μοναδικό και πιο απαραίτητο γρανάζι της παραγωγικής μηχανής, πάντα αποτελούσαμε το ακολούθημα των επιλογών των ασφαλιστικών εταιρειών. Τέλος, οι ασφαλισμένοι, «για τα μάτια των οποίων μαλώνουμε όλοι» και πασχίζουμε -δυστυχώς με κάθε τρόπο- να τους αυξήσουμε και να τους εντάξουμε στο χαρτοφυλάκιό μας, είναι και οι μοναδικοί με τους οποίους δεν θ' ασχοληθώ σήμερα.

Πολλές φορές αναρωτιέμαι ποια είναι τα αποτελέσματα και η εξέλιξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, συγκριτικά με την υπόλοιπη ανεπτυγμένη Ευρώπη, τα τελευταία εξήντα χρόνια, ξεκινώντας τις «θύμησες» από τα μέσα της δεκαετίας του 1960 που άρχισαν να εμφανίζονται πολλές από τις μέχρι σήμερα γνωστές ασφαλιστικές εταιρείες στη χώρα. Αν τα 60 χρόνια φαίνονται πολλά, ίσως αν περιοριστούμε στα τελευταία σχεδόν 20, ξεκινώντας από το 2005 που η παραγωγή ήταν 3,92 δισ. ευρώ και αυξήθηκε κατά 23% έως και το 2022, σε τι εξαγωγή συμπερασμάτων οδηγούμαστε από τη μέχρι τώρα πορεία; Θα πρέπει να είμαστε ικανοποιημένοι ως κλάδος ή όχι;

Τη δεκαετία του 1970 δόθηκε μεγάλη ώθηση, όταν νομοθετήθηκε η υποχρεωτικότητα της αστικής ευθύνης του αυτοκινήτου. Πολλές ασφαλιστικές εταιρείες άρχισαν να φυτρώνουν σαν τα μανιτάρια και μαζί με αυτές που ιδρύθηκαν ή εγκαταστάθηκαν διστακτικά από την προηγούμενη δεκαετία ξεπερνούσαν συνολικά σε αριθμό τις 160. Αφού περάσαμε στις επόμενες δύο δεκαετίες που γνωρίσαμε καλύτερα τις ασφαλίσεις υγείας, τα επενδυτικά-ασφαλιστικά προϊόντα, αλλά και τη θεαματική αύξηση των ξένων πολυεθνικών, μπήκαμε στη δεκαετία του 2000, με τις ασφαλιστικές εταιρείες να έχουν φτάσει στο απόγειο της παραγωγής και της κερδοφορίας τους και συνολικά η χώρα να βιώνει μία πρωτόγνωρη ανάπτυξη και ευημερία, η οποία δυστυχώς, όπως αποδείχθηκε εκ των υστέρων, ήταν ψεύτικη, αφού στηρίχθηκε σε πήλινα πόδια.

Η υπέρμετρη και διάχυτη αισιοδοξία οδήγησε σε ασυνήθιστα υψηλούς για τη χώρα μας ρυθμούς οικονομικής μεγέθυνσης μέχρι και το 2009, όπου τα ασφάλιστρα της αγοράς υπερδιπλασιάστηκαν και εκτινάχθηκαν στα 5,45 δισ. €, ιστορικό υψηλό, από τα 2,5 δισ. € του 2000. Η παγκόσμια οικονομική ύφεση του 2008 προκάλεσε την εξάλειψη της «φούσκας», με τις επιπτώσεις να αρχίσουν να εμφανίζονται στην επόμενη δεκαετία της «κρίσης» και πιο συγκεκριμένα από το 2010, όπου η ελληνική ασφαλιστική αγορά δοκιμάστηκε από τα προβλήματα της ευρύτερης οικονομίας και είδε την ασφαλιστική παραγωγή να μειώνεται, φτάνοντας στο ναδίρ το 2015, στα 3,7 δισ. ευρώ, που αποτελεί αρνητικό ορόσημο των δύο τελευταίων δεκαετιών.

Από το 2018 και έπειτα, η ασφαλιστική αγορά ξεκίνησε μία ανοδική νέα πορεία, η οποία «φρενάρισε» το 2020

λόγω της πανδημίας και έκλεισε το 2022, όπως ανέφερα και παραπάνω, στα 4,83 δισ. ευρώ, με περίπου, 50% σε ασφαλίσεις Ζωής (2,42 δισ. ευρώ), 50% ασφαλίσεις κατά Ζημιών (2,41 δισ. ευρώ) και με την υποχρεωτική ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου και Προαιρετικών Καλύψεων καλά να κρατεί, στο περίπου 20% (1 δισ. ευρώ) των συνολικών ασφαλίστρων. Από τις ασφαλίσεις Ζωής (Ατομικές & Ομαδικές), κάτι λιγότερο από το 50%, δηλαδή πάνω από 1 δισ., γίνεται μέσω τραπεζών και το υπόλοιπο 50% το παράγουν αποκλειστικά και μη δίκτυα.

Στην Ελλάδα, οι τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρείες, όπως οι Εθνική, Φοίνικας, Αγροτική Ζημιών, ανέκαθεν ήταν βασικό κανάλι διανομής, όπου εξαρχής διαδραμάτισαν καθοριστικό ρόλο μέσω της δεσπόζουσας θέσης των κρατικών τραπεζών Εθνικής, Εμπορικής, Αγροτικής, στις γενικές ασφάλειες βιομηχανικών και εμπορικών κινδύνων και βέβαια στην ασφάλιση αυτοκινήτου, που για πολλά χρόνια αποτελούσε εργαλείο του κράτους για κοινωνική πολιτική και μετέπειτα των ασφαλιστικών, αφού ο υποχρεωτικός χαρακτήρας και η ρευστότητα που φέρνει δεν αφήνουν ασυγκίνητη καμία εταιρεία μέχρι τις μέρες μας.

Οι εταιρείες Ζωής που κυριάρχησαν στην ελληνική ασφαλιστική αγορά τις πρώτες δεκαετίες μετά το 1960, όπως ήταν οι Interamerican, American Life, Αδριατική, Nationale Nederlanden, αλλά και οι υπόλοιπες που ακολούθησαν, για να διεισδύσουν στην κοινωνία και να προωθήσουν τις άγνωστες -δυστυχώς σε μεγάλο βαθμό μέχρι και σήμερα- ατομικές ασφαλίσεις Ζωής και αργότερα Υγείας, επέλεξαν το μοντέλο στρατολόγησης αδιακρίτως ανθρώπων που δεν είχαν και τίποτα να χάσουν εάν ασχοληθούν με τον ασφαλιστικό κλάδο, έστω και ως δεύτερη/τρίτη/τέταρτη εργασία, με κριτήριο -σε κάποιες περιπτώσεις- τα μεγάλα όνειρα, τις υψηλές φιλοδοξίες, την ικανότητα στις πιεστικές πωλήσεις, αργότερα στις παραγγελιοληψίες, συμπληρώνοντας βέβαια μόνο μία τυπική αίτηση υποψήφιου ασφαλιστή, που πάντα εγκρινόταν, τουλάχιστον μέχρι αρχές του 2000, που θεσμοθετήθηκαν οι εξετάσεις.

Το πρόσταγμα ήταν, στο βωμό της αύξησης της παραγωγής, ένας τουλάχιστον ασφαλιστής σε κάθε οικογένεια να ασφαλίζει αρχικά τους οικείους που θα τον βοηθήσουν στο νέο του ξεκίνημα και αν στην πορεία έβρισκε «σοβαρή» και πιο σίγουρη δουλειά, μας κουνούσε το μαντίλι και,

όπως λέει η λαϊκή ρήση που δυστυχώς έβρισκε σύμφωνες και τις ασφαλιστικές, «από δω πάν' κι άλλοι», με αποτέλεσμα να μην υπάρχει σήμερα σαραντάρης και πάνω που έστω για ένα φεγγάρι να μην έχει περάσει από το επάγγελμα του ασφαλιστή, έχοντας μάλιστα ως επί το πλείστον και αρνητική άποψη γι' αυτό.

Βέβαια μέσα απ' αυτό το «ανοιχτό» μοντέλο ανάπτυξης προήλθαν και οι περισσότεροι συνάδελφοι, που μέσα στο πέρασμα των δεκαετιών κόσμησαν την αγορά με την παρουσία τους, κράτησαν και κάποιοι κρατούν ακόμη -αφού είναι ενεργοί- ψηλά τη σημαία και την αξιοπρέπεια της Διαμεσολάβησης, με συνέπεια, αρχές, αξίες, ηθική και επαγγελματισμό, αποτελούν θετικά πρότυπα για τους νεότερους και τους θαυμάζουμε διότι αποτελούν σημείο αναφοράς για την αγορά· το ισοζύγιο όμως όλων όσοι αλέστηκαν μέσα σ' αυτόν το «μύλο» είχε τελικά θετικό ή αρνητικό πρόσημο;

Ποιο είναι το αποτύπωμα που άφησε στην κοινωνία ο τρόπος ανάπτυξης των ασφαλιστικών εταιρειών και ποιες οι ευθύνες διαχρονικά των στελεχών τους για τη διαμόρφωση της περιβόητης ασφαλιστικής συνείδησης του καταναλωτικού κοινού;

ΜΕ ΠΟΙΟΝ ΤΡΟΠΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΑΝ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ;

Όταν στις αποζημιώσεις οι πελάτες έκαναν τον σταυρό τους και μετά παζάρια για να διεκδικήσουν τα χρήματα που δικαιούνταν, όταν στα ψιλά γράμματα των πολυσέλιδων όρων κρύβονταν οι νομικές προϋποθέσεις για να μην πληρώσουν ή, αν πλήρωναν τελικά, το έκαναν με μεγάλη καθυστέρηση, όταν κατάλαβαν ότι δεν τους συμφέρουν τα ισόβια και τα εγγυημένα προγράμματα πριμοδότησαν για να τα «σπάσουν», όταν στις υπέρογκες αυξήσεις ασφαλίστρων στα προγράμματα υγείας οι πελάτες δεν μπόρεσαν να αντεπεξέλθουν και έμειναν ακάλυπτοι, όταν δελέαζαν με ασφάλιση αυτοκινήτου από ελάχιστα ευρώ το μήνα... με μεγάλες ποσοστιαίες εκπτώσεις -θα «ακούει» και το περιβόητο τεχνικό ασφάλιστρο και θα εξανίσταται-, με μπόνους, με δώρα εκτυπωτές, ψώνια σούπερ μάρκετ, καύσιμα, αποκωδικοποιητές, αλλαγές λαδιών και έναν... ανεμιστήρα... λόγω καλοκαιριού;

Όταν έκλειναν δεκάδες ασφαλιστικές εταιρείες, πλην της ελλιπούς άσκησης εποπτείας από την Πολιτεία, συλλογική ευθύνη της Ένωσης δεν υπήρχε; Δεν γνώριζαν; Ο κόσμος το είχε τούμπανο κι αυτοί κρυφό καμάρι; Με αφορμή το μεγαλύτερο σκάνδαλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά που συμπληρώνει 14 χρόνια και απ' ό,τι φαίνεται έχει παραπεμφθεί στις ελληνικές καλένδες, υποχρέωσαν τους ασφαλισμένους να επαιτούν για τα αυτονόητα, να πάρουν πίσω τουλάχιστον τα χρήματά τους, επειδή τα εμπιστεύτηκαν στην ασφαλιστική βιομηχανία της χώρας;

(Συνειδητά χρησιμοποιώ οριστική παρελθοντικού χρόνου στις δύο παραπάνω παραγράφους, αφού τα αναγραφόμενα δεν συμβαίνουν στις μέρες μας, έτσι δεν είναι;)

ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΤΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΠΩΣ ΤΗ ΓΑΛΟΥΧΗΣΑΝ ΟΙ ΙΣΧΥΡΟΙ;

Αφού επί δεκαετίες την ξεζούμισαν σαν στημένη λεμονόκουπα, όταν με το πέρασμα του χρόνου ένα μεγάλο ποσοστό αυτής σταμάτησε να είναι -τόσο- παραγωγικό, την πέταξαν στον κάλαθο των αχρήστων βασιζόμενοι στον περιβόητο «σπουδαίο λόγο» που προβλεπόταν στις απαράδεκτες συμβάσεις προσχώρησης και στοίχειωσε γενιές και γενιές ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, οι οποίοι τρέχανε επί δεκαετίες στα δικαστήρια να διεκδικήσουν τη δουλειά τους ή λέγανε και ευχαριστώ εάν λάμβαναν προμήθειες για τρία χρόνια, του χαρτοφυλακίου που οι ίδιοι έχτισαν με πολύ κόπο, χρόνο, τρέξιμο, ιδρώτα, ξενύχτι, άγχος, στεναχώρια και αγωνία.

Υποταγμένη και εξαρτημένη από ενάρξεως, η Διαμεσολάβηση, μαθημένη να κυνηγάει, με καρότο και μαστίγιο, μόνο την παραγωγή και τις αυστηρές στοχοθεσίες με οποιονδήποτε τρόπο, εξοικειωμένη σε αθέμιτες πρακτικές, σιωπηλή σε διαφοροποιημένες προμήθειες, μαθημένη σε διαφορετικά πακέτα ασφάλισης και σε διευκολύνσεις κάθε είδους στους «ημέτερους». Κυρίως, όμως, να μην αντιδρά στα γνωστά ασφαλιστικά «πιράνχας» που έκαναν τη «βρόμικη» δουλειά, που καρατομούσαν συναδέλφους, καταβρόχθιζαν εν μια νυκτί το εισόδημά τους και τους οδηγούσαν στην απόγνωση ή/και σε κάποιες περιπτώσεις στην αυτοκτονία. Το δέλεαρ και το πλιάτσικο των «ορφανών» χαρτοφυλακίων ήταν μεγάλο και προέβλεπε να είσαι ήσυχο και καλό παιδί εάν ήθελες να καρπωθείς το μόχθο τού μέχρι χθες διπλανού σου, και εάν όχι τώρα, ίσως την επόμενη φορά να ήταν η τυχερή σου μέρα για να «αναπτύξεις» τη δουλειά σου.

(Συνειδητά χρησιμοποιώ οριστική παρελθοντικού χρόνου στις δύο παραπάνω παραγράφους, αφού τα αναγραφόμενα δεν συμβαίνουν στις μέρες μας, έτσι δεν είναι;)

Οι ευθύνες της Διαμεσολάβησης τεράστιες, που ακολούθησε κι αυτή τις ίδιες πρακτικές, αφού σαν καλό «παιδί» διαμόρφωσε τα βασικά μοτίβα συναλλαγής που έμαθε από την κάθε «επαγγελματική οικογένεια» που μεγάλωσε, και τα επαναλάμβανε, όπως το μπέρδεμα προμηθειών και ασφαλίστρων. Είναι εκείνο το «παιδί» το οποίο μαθαίνει να αναγνωρίζει τις ανάγκες των πελατών του, χωρίς να διεκδικεί τις δικές του, εξωτερικά δείχνει δυνατό, βαθύτερα, όμως, νιώθει πιεσμένο, εγκλωβισμένο και θυμωμένο, γιατί ουσιαστικά νιώθει εξαρτημένο από όσους εξυπηρετεί και, αντί ν' αντισταθεί, συμβιβάστηκε, από βασικό εξάρτημα της μηχανής έγινε ανταλλακτικό και αναλώσιμο στις

ορέξεις των μεγαλοκαρχαριών. Αργά ή γρήγορα έρχεται η «μέρα», όπου βγάζει τα «οπαδικά» γυαλιά που οδηγούσαν στην «τύφλωση» και αποκαλύπτεται το «μεγαλείο» της σπουδαίας επαγγελματικής σταδιοδρομίας που επέλεξε ν' ακολουθήσει, κατάλαβε ότι είναι κακό στην άμμο να χτίζεις παλάτια, γιατί ένα και μόνο κύμα είναι αρκετό να σε γκρεμοτσακίσει, και τότε ξαφνικά ως εκ θαύματος θυμάται και αναζητά τα σωματεία εκπροσώπησης των συμφερόντων του, που τόσα χρόνια απαξιούσε με τη συνειδητή απουσία του.

Και σοβαρά τώρα, αναφέρουμε ως αιτιολογικό επιχείρημα στασιμότητας της αγοράς, που επί δεκαετίες έχει κολλήσει κατά μέσο όρο στο 2,3% ως ποσοστό επί του ΑΕΠ, την έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης της κοινωνίας;

Διαπιστώνουμε ότι νέα μορφωμένα παιδιά που θα αναβάθμιζαν το επάγγελμα δεν επιλέγουν την ασφαλιστική βιομηχανία της χώρας για να κάνουν καριέρα ως ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές (πλασιέ, πωλητές στα μάτια τους), με αποτέλεσμα τα δίκτυα να «γερνάνε» και οι «στρατολόγοι» να έχουν περάσει στο ταμείο ανεργίας· λες και πολλοί από εμάς, εάν γνωρίζαμε όταν ξεκινάγαμε αυτά που ξέρουμε σήμερα για την αγορά, ότι δηλαδή, αντί για ελεύθεροι επαγγελματίες, θα είμαστε «σκλαβωμένοι πολιορκημένοι», θα την επιλέγαμε;

Και μετά προβληματιζόμαστε πώς είναι δυνατόν με τα τόσα ανυπέρβλητα και διαχρονικά προβλήματα που έχει η κοινωνική ασφάλιση στους κλάδους σύνταξης και ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης, ο κόσμος να μην εμπιστεύεται την ιδιωτική ασφάλιση;

Με τόσες φωτιές κάθε χρόνο, να χάνονται χιλιάδες περιουσίες, ο κόσμος να κλαίει ως επιμηθείς ξανά και ξανά πάνω στα αποκαΐδια, οι εικόνες να μεταδίδονται συνεχώς στο πανελλήνιο και όμως στην οπτική λύσης του καταναλωτή να μην είναι η ιδιωτική ασφάλιση. Να αποδεικνύεται εμπράκτως η ανεπάρκεια της αγοράς μας, που επί δεκαετίες δεν κατάφερε να καλλιεργήσει/εκπαιδεύσει τη σκέψη

του καταναλωτή, ότι είναι προς το συμφέρον του να λειτουργήσει ως προμηθείς ασφαλίζοντας την κατοικία και την επιχείρησή του και όχι a posteriori να αναζητά «ντροπιαστικές» αποζημιώσεις λίγων ευρώ από την Πολιτεία.

Ακόμη και αυτή τη ρημάδα την υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτου δεν έχουμε καταφέρει, εδώ και 50 χρόνια, να πείσουμε τους συμπολίτες μας να την πληρώνουν, με αποτέλεσμα να κυκλοφορούν στους δρόμους της χώρας δεκάδες χιλιάδες ανασφάλιστα αυτοκίνητα, ως ορολογικές βόμβες έτοιμες να εκραγούν και να κλείσουν σπίτια. Υπάρχει μεγαλύτερη απόδειξη αποτυχίας της αγοράς, όταν μια υποχρεωτική από το νόμο ασφάλιση δεν πληρώνεται; Και ως επιβεβαίωση αυτής της δυσλειτουργίας, έρχεται στη συνέχεια η Πολιτεία, επιβάλλοντας πρόστιμα προς έκλειψη του φαινομένου.

Η απάντηση είναι απλή, ο κόσμος δεν εμπιστεύεται την εγχώρια ασφαλιστική αγορά, δεν θεωρεί ότι μπορεί να προσφέρει μία έστω συμπληρωματική, εναλλακτική πρόταση και λύση στα προβλήματα και στα όνειρά του λόγω έλλειψης αξιοπιστίας, η οποία κάνει ένα βήμα μπρος από μερικούς και δέκα βήματα πίσω από μερικούς άλλους... Το πιασάρικο και εισαγόμενο «customer experience-εμπειρία προς τον πελάτη» το προσφέραμε δυστυχώς σε εκατοντάδες χιλιάδες συμπολίτες μας, με απόλυτη αξέχαστη αποτυχία, αντιστρόφως ανάλογα στη λογική του όρου, και καταφέραμε να μη θέλουν να μας αναζητούν ούτε ζωγραφιστούς.

Το μεγάλο κρίμα είναι ότι, παρά τις δομικές παθογένειες της αγοράς, οι αποζημιώσεις, με βάση τελευταία στοιχεία, άγγιξαν τα 2,2 δισ. ευρώ, και αυτό το σημαντικό δίχτυ προστασίας που παρέχει η ιδιωτική ασφάλιση δυστυχώς δεν περνά στην κοινωνία, δεν συμβάλλει όσο θα θέλαμε στην ανάπτυξη των εργασιών, λόγω των στρεβλώσεων και των αγκυλώσεων που διαχρονικά κουβαλά στην πλάτη του ο ασφαλιστικός μας κλάδος.

Η Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση πρέπει να διεκδικήσει, στη «θεατρική σκηνή» της μελλοντικής ασφαλιστικής αγοράς, το ρόλο που της αξίζει, και αυτός σίγουρα δεν είναι του κομπάρσου όπως θέλουν κάποιοι, αλλά του πρωταγωνιστή. Πρέπει να λύσει τον γόρδιο δεσμό που τη συνδέει με τις ασφαλιστικές εταιρείες και το προϊόν αυτό καθαυτό, και να κατευθυνθεί πρωτίστως προς τις εξιδεικευμένες ποιοτικές υπηρεσίες ολιστικής συμβουλευτικής προς τους πελάτες, από τους οποίους πρέπει να πληρώνεται. Πρέπει να ακολουθήσει σύγχρονο παραγωγικό μοντέλο βασισμένο στην επιχειρηματικότητα, στην ανάπτυξη συνεργατικής κουλτούρας με ισότιμους όρους (clustering), κάτι που θα της δώσει πρόσβαση σε πόρους και υπηρεσίες, που θα της επιτρέψουν βήμα-βήμα να υλοποιήσει για το σύνολο των μικρών ασφαλιστικών γραφείων που δραστηριοποιούνται στην αγορά μας τον ψηφιακό μετασχηματισμό, απαραίτητο στον σύγχρονο κόσμο των επιχειρήσεων. Με αυτόν το τρόπο θα αποτελεί έναν αυτοτελή, αυτάρκη και διακριτό πυλώνα ανάπτυξης της αγοράς, που θα εξαρτάται μόνο από τις δικές της δυνάμεις και την επιστημοσύνη της, δίνοντας υπεραξία στην αλυσίδα ανάμεσα στους ασφαλισμένους και τις ασφαλιστικές.

Η Πολιτεία έχει το ρόλο του «σκηνοθέτη» στην αγορά μας, αφού αποφασίζει και κατευθύνει τη δημιουργία των σκηνών του έργου με βάση το σενάριο που προκύπτει από τις ευρωπαϊκές οδηγίες και κανονισμούς, αλλά και την εγχώρια νομοθεσία. Θα πρέπει να αναπτύσσει ένα όραμα για την αγορά και βάσει αυτού να οριοθετεί το περιβάλλον, να καθοδηγεί τους «ηθοποιούς» και να απολαμβάνει το κοινό, διότι ως δημιουργός του έργου θα έχει και σημαντικά «πνευματικά δικαιώματα» απ' αυτό. Ο «σκηνοθέτης» θα πρέπει να αντιληφθεί ότι απαιτείται σθεναρή πολιτική βούληση για τη διαμόρφωση του γενικού πλαισίου που θα συμβάλει στην ανάπτυξη της αγοράς, η οποία περνάει μέσα από φοροαπαλλαγές ασφαλίστρων, αντιμετώπιση αθέμιτων πρακτικών εναλλακτικών δικτύων, διάφανες και δίκαιες συμβάσεις μεταξύ ασφαλιστικών και διαμεσολαβητών, αλλά και εξασφάλιση, αποτίμηση και αποζημίωση για την αποκατάσταση της άυλης εμπορικής αξίας που οι τελευταίοι προσφέρουν, επίλυση του θέματος των ανασφάλιστων οχημάτων, εφαρμογή υποχρεωτικότητας και σε άλλους κλάδους ασφάλισης, πάταξη της αισχροκέρδειας που προκύπτει από τις ανεξέλεγκτες υπερτιμολογήσεις των παροχών υγείας και παραδειγματική τιμωρία όλων αυτών που κερδίζουν εκατομμύρια ευρώ εις βάρος της ασφαλιστικής αγοράς, παρόμοια φορολογικά κίνητρα στον προαιρετικό τρίτο πυλώνα της ιδιωτικής ασφάλισης συγκριτικά με τον δεύτερο της επικουρικής και την πρόβλεψη δυνατότητας Διαμεσολάβησης κ.ά.

Επίσης, θα πρέπει να επιδιώξουμε να είναι υποχρεωτική η συμμετοχή του συνόλου της Διαμεσολάβησης στο ένα και μοναδικό πανελλαδικό σωματείο εκπροσώπησης των διαμεσολαβούντων, με δύο ξεχωριστά τμήματα (Agents/Brokers), και σημαντική ετήσια καταβολή με ποσοστό επί των ετήσιων προμηθειών μας, ώστε να έχει τη δυνατότητα παρέμβασης και ισχυρής εκπροσώπησης των συμφερόντων μας, από ικανούς συναδέλφους, με φρέσκιες προοδευτικές ιδέες, ανιδιοτελούς προσφοράς, που θα ανανεώνονται συνεχώς, και με αυτόν τον τρόπο θα εκλείπουν προσπάθειες ποδηγέτησης μέσω ανεξέλεγκτων και αμφιβόλου αξίας αποφάσεων και πράξεων σε ζητήματα που αφορούν το μέλλον της πλειοψηφίας.

Τέλος, αλλά όχι λιγότερο σημαντικό, για την εύρυθμη λειτουργία της μικρής μας αγοράς είναι απαραίτητος ο κλαδικός Τύπος, ο οποίος πρέπει να στηριχθεί συλλή-

βδην από τη Διαμεσολάβηση, έχοντας ο κάθε συνάδελφος προσωπική συνδρομή στα περιοδικά. Επειδή κατά κανόνα στην Ελλάδα ακολουθούμε τις εξελίξεις, είναι πολύτιμη η έγκαιρη ενημέρωσή μας σχετικά με τις τάσεις του ασφαλιστικού κλάδου διεθνώς. Η εγκυρότητά του ως αγωγού ενημέρωσης, παιδείας, εμπειριών, προβληματισμών, κριτικής, αλλά και ως αξιόλογο μέσο υποστήριξης και αποτελεσματικής προβολής των μηνυμάτων μας καθιστά αναγκαία την ύπαρξή του, κάτι για το οποίο πρέπει να φροντίσουμε κυρίως εμείς.

Τελικά είμαστε ικανοποιημένοι από την εξέλιξη της αγοράς μετά από 60 έτη;

Τα στοιχεία και οι έρευνες σε γενικές γραμμές δείχνουν:

- καταναλωτές - ανασφάλιστους,
- ασφαλισμένους - υποψήφιους ανασφάλιστους,
- ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές - μειούμενους και χρεωμένους,
- ασφαλιστικές - με υψηλή κερδοφορία!

Οι συνεχείς τεχνολογικές και οικονομικές εξελίξεις και το ολοένα αυξανόμενο ανταγωνιστικό περιβάλλον καθιστούν αναγκαία την αύξηση της παραγωγικότητας και όλοι στην ασφαλιστική αγορά αναζητούν νέες μεθόδους -κυρίως επεκτατικής- στρατηγικής για να επιβιώσουν, αλλά και για να αυξήσουν το μερίδιο που ήδη διαθέτουν. Οι σαρωτικές αλλαγές και ανατροπές που παρατηρούνται και στο χώρο της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, με τα παραδοσιακά δίκτυα να μπαίνουν σε καθεστώς συρρίκνωσης, αναμένεται να συνεχιστούν. Θα πρέπει οι επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιρειών να λάβουν γενναίες αποφάσεις για να σπάσει ο φαύλος κύκλος της αυτομαστίγωσης και της υπανάπτυξης, με κύρια σκέψη ότι το μέλλον της ασφαλιστικής μας αγοράς θα είναι λαμπρό, μόνο εάν συνάδει με την εξέλιξη της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης.

Ας ελπίσουμε ότι, όπως βλέπουμε κάποιες κλασικές αγαπημένες ελληνικές ταινίες που μας χάρισαν και μας χαρίζουν τις πιο απίθανες στιγμές γέλιου, αλλά ταυτόχρονα τόσες δεκαετίες μετά διαπιστώνουμε ότι τίποτα δεν έχει αλλάξει στην ελληνική κοινωνία, να μη συμβεί κάτι αντίστοιχο με τα επόμενα χρόνια της ασφαλιστικής μας αγοράς, γιατί τότε θα είμαστε για κλάματα.

Όταν παρέχουμε ποιοτικές υπηρεσίες, αλλάζουμε κουλτούρα!

Όλα τούμπα... Go Forward!

ΚΛΗΜΗΣ ΔΗΜΑΡΧΙΑΔΗΣ

Ο Κλήμης Δημαρχιάδης είναι πρόεδρος Cluster «Πάνορμος», επικεφαλής Επιμελητηριακού Συνδυασμού «Ασφαλιστική Συνεργασία» και μέλος Δ.Σ. Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών.

Αναλογιστές στην Ελλάδα του 2023

Ασκούν ή όχι το επάγγελμά τους στη χώρα μας άνευ «καπελώματος», κυρίως από δ/ντές Πωλήσεων & Marketing;

Γράφει ο **ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ**

Προβληματίστηκα αρκετά πριν συντάξω το παρόν άρθρο, το οποίο προφανώς αφορά τα σημερινά μέλη της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος (ΕΑΕ) και ιδιαίτερα όσα από τα 121 τακτικά της μέλη/FHAS το 2023 κυριολεκτικά έχουν «φτύσει αίμα» για να επιτύχουν στις αυστηρότατες τοπικές επαγγελματικές τους εξετάσεις σε όλες τις «θεματικές» ενότητες (το 2023 ήδη είναι 10 ενότητες), οι οποίες διδάσκονται ακόμα «διά ζώσης» από μερικά τακτικά & άρτια καταρτισμένα μέλη της και οι οποίες εξετάσεις αποδεδειγμένα είναι εφάμιλλες των αντίστοιχων επαγγελματικών εξετάσεων του Institute & Faculty of Actuaries (με έδρα το Ηνωμένο Βασίλειο) και του Society of Actuaries (με έδρα τις ΗΠΑ).

Πριν προχωρήσω παρακάτω προτιμώ να εξηγήσω και κυρίως σε αρκετά εκτελεστικά μέλη των Δ.Σ. των περισσότερων ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας τι ακριβώς σημαίνει διεθνώς η λέξη «Αναλογιστής» (Actuary) τουλάχιστον τα τελευταία 100 χρόνια και κυρίως στο Ηνωμένο Βασίλειο, στις ΗΠΑ και στις λοιπές αγγλοσαξονικές χώρες.

Οι αναλογιστές είναι λύτες προβλημάτων (problem solvers) και στρατηγικοί στοχαστές (strategic thinkers), οι οποίοι χρησιμοποιούν τις μαθηματικές τους δεξιότητες για να βοηθήσουν στη μέτρηση της πιθανότητας και του κινδύνου μελλοντικών γεγονότων και χρησιμοποιούν αυτές τις δεξιότητες για να προβλέψουν τον οικονομικό αντίκτυπο αυτών των γεγονότων σε μια επιχείρηση και στους πελάτες της.

Ασφαλιστικές επιχειρήσεις, Ταμεία Κύριας Κοινωνικής & Επικουρικής Επαγγελματικής Ασφάλισης και κυβερνήσεις εξαρτώνται όλο και περισσότερο από τις δεξιότητες κυρίως των επαγγελματιών αναλογιστών, για να βοηθηθούν έγκαιρα, πλήρως και κατάλληλα στο να διαμορφώνουν και να σχεδιάζουν όσο γίνεται πιο γρήγορα και πιο καλά το μέλλον, καθώς ο κόσμος αλλάζει με ολοένα και πιο ταχείς ρυθμούς.

Από την παραπάνω 2η παράγραφο σκόπιμα «ξέχασα» να αναφέρω τη «Γενική Γραμματεία Εμπορίου & Προστασίας του Καταναλωτή» του υπουργείου Ανάπτυξης & Επενδύσεων και κατ' επέκταση τον εκάστοτε τοπικό μας νομοθέτη.

Δυστυχώς η συγκεκριμένη «Γενική Γραμματεία» έχει επιβάλει τις τελευταίες 10ετίες αρκετά πρόστιμα στις ασφαλιστικές εταιρείες, βασιζόμενη σε μια τουλάχιστον ελλιπέστατη, για να μην πω έως και αναχρονιστική, τοπική ιδιωτική ασφαλιστική νομοθεσία, η οποία «αναγνωρίζει» μόνο «εξ απαλών ονύχων» τις απόλυτα εξειδικευμένες γνώσεις και κατάρτιση όχι μόνο των παραπάνω αναφερόμενων τακτικών μελών της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, αλλά και των συναδέλφων τους (Fellows του «Institute & Faculty of Actuaries» ή του «Society of Actuaries»), οι οποίοι διαπρέπουν διεθνώς στους χώρους της ιδιωτικής και της κοινωνικής ασφάλισης.

Την παραπάνω δημόσια δήλωσή μου τη στηρίζω στο αναλογιστικά απαράδεκτο σκεπτικό του διοικητικού προστίμου αυτής της «Γενικής Γραμματείας» το έτος 2019 προς την τοπική «κόρη» μιας εκ των σοβαρότερων και σημαντικότερων πολυεθνικών ασφαλιστικών εταιρειών, για έναν απόλυτα σωστό όρο ασφαλιστηρίου συμβολαίου «Υγείας», τον οποίον ενδεχομένως τον είχε συντάξει ένας άρτια κατηρτισμένος Fellow Αναλογιστής εκτός Ελλάδος, από εκείνους που τιμούν διεθνώς το συγκεκριμένο επάγγελμα.

Όσοι δεν θυμούνται το συγκεκριμένο θέμα και τις λεπτομέρειές του μπορούν να τις βρουν στην ηλεκτρονική διεύθυνση https://www.mindev.gov.gr/20190916c/.

Όσοι διαβάσουν αυτό το περιεχόμενο και ακόμα έχουν απορίες, ας μου τηλεφωνήσουν για να τους τις διαλευκάνω πλήρως.

Ενδεχομένως μερικοί αναγνώστες να μου θέσουν το ερώτημα:

Κύριε Περιστέρη, και τι έχουν προσφέρει στην Ελλάδα οι συνάδελφοί σου Αναλογιστές, από το 1979 που ιδρύθηκε η Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος (ΕΑΕ) μέχρι σήμερα;

Θα απαντήσω συνοπτικά με τα παρακάτω 3 ονοματεπώνυμα και στη συνέχεια θα προσθέσω και ένα 4ο, το οποίο έχω λόγους που ξεχωρίζω και θα σας αφήσω να ψάξετε λιγάκι να βρείτε και να καταλάβετε την κυριολεκτικά τεράστια συνεισφορά τους, όχι μόνο όσον αφορά την απασχόλησή τους με τα της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος (ΕΑΕ), αλλά κυρίως με την απασχόλησή τους εκτός αυτής.

Κωνσταντίνος Κουτσόπουλος

Ο μακράν μεγαλύτερος σε ηλικία και εν ζωή Έλληνας Αναλογιστής, Fellow του «Institute & Faculty of Actuaries» και της «Society of Actuaries», τέως πρόεδρος και ουσιαστικός ιδρυτής της ΕΑΕ το 1979, τέως καθηγητής της αναλογιστικής επιστήμης στην ΕΑΕ & στο Πανεπιστήμιο Αιγαίου και από το 2004 επίτιμος διδάκτορας του Τμήματος Στατιστικής και Αναλογιστικών - Χρηματοοικονομικών Μαθηματικών του Πανεπιστημίου Αιγαίου και, το κυριότερο απ' όλα, η «Society of Actuaries» του είχε αναθέσει επί σειρά ετών τόσο τη συγγραφή θεμάτων για τις επαγγελματικές εξετάσεις των υποψήφιων Fellow όσο και την εκ των υστέρων βαθμολόγησή τους!

Δημήτρης Μαζαράκης

Τέως πρόεδρος του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ & της ΕΑΕ, πρώην CEO της MetLife στην Ελλάδα και νυν CEO της MetLife Gulf.

Στις προσπάθειές του οφείλουν τα τακτικά μέλη της ΕΑΕ κατά κύριο λόγο τη σύγχρονη επαγγελματική τους αναγνώριση από την ελληνική Πολιτεία και την Ε.Ε.

Παναγιώτης Δημητρίου

Τέως πρόεδρος του Δ.Σ. της ΕΑΕ και CEO της Generali

Hellas ΑΑΕ συνεχώς από το 2002 έως σήμερα (2023). Αξίζει να σημειωθεί πως όταν ανέλαβε τα ηνία της Generali Hellas ΑΑΕ ως CEO της ήταν λίγο μεγαλύτερος από 30 ετών.

Σταύρος Κωνσταντάς

Άφησα τελευταίο τον νυν διευθυντή της ΔΕΙΑ της ΤτΕ και μέχρι πρότινος CEO της ΑΕΕΓΑ Η ΕΘΝΙΚΗ και μάλιστα σε μια από τις πλέον δύσκολες χρονικές περιόδους της σχεδόν 140ετούς της ιστορικής της διαδρομής, εννοώντας την 7ετία που μεσολάβησε από το 2015 μέχρις ότου ο μοναδικός της μέτοχος (ΕΤΕ) καταφέρει να βρει αγοραστή (το CVC Fund) τον Απρίλιο του 2022.

Το τι έχει προσφέρει μέχρι σήμερα (Αύγουστος του 2023) ο Σταύρος Κωνσταντάς στην Ελλάδα το γνωρίζουν οι λίγοι που έχουν συνεργαστεί στενά μαζί του όσα χρόνια κατείχε διευθυντικές θέσεις στις ασφαλιστικές εταιρείες, που τον είχαν επιλέξει ως ανώτερο ή ανώτατο στέλεχός τους.

Όμως από τον Ιανουάριο του 2023 τον παρακολουθεί ολόκληρη η ασφαλιστική μας αγορά, τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Ε.Ε., και ομολογώ πως οι μέχρι σήμερα πρωτοβουλίες του έχουν τύχει ευρύτατης συναίνεσης, ακόμα και από ετερόκλητα οικονομικά συμφέροντα.

Κλείνοντας αυτό το σημείωμά μου, οφείλω να δικαιολογήσω το ερώτημα που έχω συμπεριλάβει στο παραπάνω θέμα μου, δηλαδή το εάν οι περισσότεροι Αναλογιστές που απασχολούνται στις τοπικές ασφαλιστικές εταιρείες όντως ασκούν ή όχι το επάγγελμά τους στη χώρα μας άνευ «καπελώματος», κυρίως από δ/ντές Πωλήσεων & Marketing.

Η απάντηση που δίνω είναι ένα μεγαλοπρεπέστατο ΟΧΙ και το στηρίζω στις 3 παρακάτω ενότητες:

1. Τιμολόγηση ασφαλίστρων για την αστική ευθύνη του ιδιοκτήτη ενός τροχοφόρου οχήματος έναντι «τρίτων», όταν το όχημά του κυκλοφορεί στο εθνικό μας οδικό δίκτυο.

Η συγκεκριμένη τιμολογιακή πολιτική, την οποία ακολουθεί η συντριπτική πλειοψηφία των ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας τις τελευταίες 10ετίες, είναι φύσει αδύνατον να οφείλεται σε κατάλληλα καταρτισμένους Αναλογιστές.

Αυτό είναι φανερό ακόμα και στον πιο αδαή ιδιοκτήτη ενός τροχοφόρου οχήματος, ο οποίος επί σειρά ετών έμαθε να μην εμπιστεύεται τον ασφαλιστικό του διαμεσολαβητή, επειδή εντυπωσιάζεται από τις «προσφορές» που βλέπει στα διάφορα ΜΜΕ και ιδιαίτερα από εκείνες τις «προσφορές» που μέχρι πρόσφατα ακολουθούσαν τον εμπορικό τίτλο «Black Friday» ή τον άκρως «πιασάρικο» εμπορικό τίτλο της «εγγύησης χαμηλότερης τιμής» ή ακόμα και το τελευταίο εύρημα ορισμένων δ/ντών Marketing για προσφορά «δώρων» (π.χ. κουπόνια βενζίνης) αν ένας ιδιοκτήτης ασφαλίσει το όχημά του στη συγκεκριμένη εταιρεία που προσφέρει το «δώρο».

2. Τιμολόγηση ασφαλίστρων στα «Ισόβια Προγράμματα Υγείας» που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας.

Και αυτή η τιμολογιακή πολιτική που ακολουθεί η συντριπτική πλειοψηφία των ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας κυρίως τα τελευταία 15 χρόνια είναι φύσει αδύνατον να οφείλεται σε κατάλληλα καταρτισμένους Αναλογιστές.

Αλλά εδώ την ευθύνη την έχει κυρίως η ΕΑΕΕ, η οποία επειδή βρέθηκε «με την πλάτη στον τοίχο» από:

- το απαράδεκτο σκεπτικό (τονίζω τη λέξη «απαράδεκτο» και όποιος έχει αντίθετη άποψη ας με προκαλέσει να του απαντήσω δημόσια) των προστίμων που είχε επιβάλει κατά καιρούς η «Γενική Γραμματεία Εμπορίου & Προστασίας του Καταναλωτή» του υπουργείου Ανάπτυξης & Επενδύσεων σε αρκετά της μέλη και
- τη μέχρι τις αρχές του 2021 ισχύουσα ασφαλιστική μας νομοθεσία, η οποία επέτρεπε στην παραπάνω αναφερόμενη «Γενική Γραμματεία Εμπορίου & Προστασίας του Καταναλωτή» να επιβάλει όσα πρόστιμα νόμιζε πως όντως προστάτευαν όχι μόνο τους μέχρι τότε καταναλωτές των παραπάνω αναφερόμενων «ισόβιων προγραμμάτων Υγείας», αλλά και τους μελλοντικούς, συμπεριλαμβανομένων και εκείνων που εξ ανάγκης θα αγόραζαν «Προγράμματα Υγείας», τα οποία θα κάλυπταν τυχόν μελλοντικές τους δαπάνες νοσηλείας, όχι ισόβιας διάρκειας ισχύος, αλλά διάρκειας ισχύος ενός (1) μόνο έτους και «αυτόματα» ανανεούμενα κάθε επόμενο χρόνο με τους ίδιους όρους ασφάλισης, αλλά μόνο αν συνέφερε η ανανέωσή τους την εμπλεκόμενη ασφαλιστική εταιρεία και ο Συμβαλλόμενος/Λήπτης της ασφάλισης δεχόταν να πληρώσει το εκάστοτε επόμενο & πάντα αυξημένο ετήσιο ασφάλιστρο, μεθόδευσε από το 2011 τους περίφημους «Δείκτες Υγείας του ΙΟΒΕ», τους οποίους εκμεταλλεύτηκαν μέχρι σήμερα όλα τα μέλη της που ασχολούνται αρχικά μόνο με τα «ισόβια», αλλά στη συνέχεια και με τα «ετησίως» ανανεούμενα «Προγράμματα Υγείας» των ασφαλισμένων τους, για να αυξάνουν τα ασφάλιστρά τους κάθε χρόνο, με κύριο επιχείρημα τον εν τω μεταξύ «ιατρικό πληθωρισμό» που ανέφεραν οι «Δείκτες Υγείας του ΙΟΒΕ» και με δευτερεύοντα επιχειρήματα τα αποτελέσματα εκείνης της ομάδας/κατηγορίας ετησίως ανανεούμενων «Προγραμμάτων Υγείας», τα οποία τις συμφέρει οικονομικά να συνεχίσουν να τα διατηρούν «σε ισχύ» και για τους μελλοντικά νεοασφαλιζομένους τους.

3. Πλήρη εξαφάνιση από την τοπική μας ιδιωτική ασφαλιστική αγορά τα τελευταία χρόνια εκείνων των προγραμ-

μάτων ασφάλισης, τα οποία να δίνουν τη δυνατότητα επιλογής σε έναν ασφαλισμένο τους να εισπράττει και μια ισόβια σύνταξη γήρατος από κάποια τοπική ασφαλιστική εταιρεία, όταν ήδη έχει συνταξιοδοτηθεί από τον κύριο ασφαλιστικό του φορέα, αποκλειστικά και μόνο λόγω γήρατος.

Όσοι βιαστείτε να μου καταλογίσετε πως σκόπιμα αγνοώ το τι σημαίνουν τα τελευταία χρόνια και ιδίως από το 2023 τα παρακάτω:

• η «εγγύηση κεφαλαίου» που απαιτείται για την εξαγορά μιας ισόβιας σύνταξης,

• οι επιπτώσεις ενός, έστω και ασήμαντου, «τεχνικού επιτοκίου» i% στους υπολογισμούς των αντίστοιχων αναλογιστικών «παρουσών αξιών»/«αναλογιστικών ισοζυγίων» και

• οι επιπτώσεις του «προσδόκιμου ζωής» ενός ατόμου ειδικά τη χρονική στιγμή που θα σκέπτεται να αγοράσει μια ισόβια σύνταξη γήρατος από μια τοπική ασφαλιστική εταιρεία με εφάπαξ ασφάλιστρο, σας πληροφορώ πως όχι μόνο δεν τα αγνοώ, αλλά γνωρίζω πάρα πολύ καλά το ρίσκο που θα αναλάβει για καθεμία από τις 3 παραπάνω αναλογιστικές μεταβλητές εκείνη η τοπική ασφαλιστική εταιρεία, η οποία θα αποφασίσει να προσφέρει ανάλογα προγράμματα ασφάλισης στη τοπική μας αγορά.

Εξυπακούεται ότι πριν διανοηθεί κάποια ασφαλιστική εταιρεία από τα μέλη της ΕΑΕΕ να προβεί σε μια τέτοια ενέργεια, συνιστώ θερμά και κυρίως στην ΕΑΕΕ να συνενοηθεί εκ των προτέρων:

• Με την ΕΑΕ, για ετησίως επανυπολογιζόμενους Πίνακες Επιβίωσης Συνταξιούχων Γήρατος, τους οποίους να αποδέχεται και η εκάστοτε Πολιτεία/κυβέρνηση.

• Με την Πολιτεία/Κυβέρνηση, έτσι ώστε η ασφαλιστική μας νομοθεσία να βελτιωθεί ριζικά ως προς τους βαθμούς ελευθερίας & ευθύνης κάθε Υπευθύνου Αναλογιστή, ο οποίος θα υπολογίζει τα αντίστοιχα εφάπαξ ασφάλιστρα, αλλά και θα συντάσσει τους όρους ασφάλισης αυτών των εφάπαξ συνταξιοδοτικών προγραμμάτων.

• Με την ΤτΕ, ως την κύρια εποπτική αρχή εφαρμογής των όσων θα αναφέρει η εκάστοτε ασφαλιστική μας νομοθεσία για το συγκεκριμένο θέμα/ζήτημα.

Αντιλαμβάνομαι επίσης πως για να είναι διαχρονικά συμφέρουσα/ελκυστική μια λύση σαν την παραπάνω προτεινόμενη, θα πρέπει να συνδυαστεί με μια εντελώς νέα ΣΥΜΑ (Συμμετοχή στα μελλοντικά Υπερκέρδη από την επένδυση των Μαθηματικών Αποθεμάτων των αντίστοιχων προγραμμάτων ασφάλισης) και επιπλέον η λύση που θα επικρατήσει μεταξύ των μελών της ΕΑΕΕ να είναι ενιαία και να κατοχυρωθεί σωστά νομοθετικά, έτσι ώστε να μην μπορεί κάποια ασφαλιστική εταιρεία «να κάνει του κεφαλιού της», όσον αφορά τα εκάστοτε ετήσια καθαρά έσοδα που θα ανακοινώνει από τις επενδύσεις των Μαθηματικών της Αποθεμάτων.

Το συγκεκριμένο πρόβλημα αφορά και όλα τα ΙΕΣΠ-ΤΕΑ που συγκεντρώνουν εισφορές για τα μέλη τους υπέρ και μιας ισόβιας σύνταξης γήρατος, αλλά και την Εθνική Αναλογιστική Αρχή (ΕΑΑ), η οποία καλείται κάθε χρόνο να υπολογίσει το αναλογιστικό ισοζύγιο καθενός αντίστοιχου ΙΕΣΠ-ΤΕΑ.

Εδώ σταματάω και ο θεός της ιδιωτικής ασφάλισης ας βάλει το χέρι του, μπας και δούμε μελλοντικά στη χώρα μας «μια καλύτερη μέρα».

ΥΓ.:

Επειδή ως άτομο δεν συνηθίζω να εντοπίζω ένα πρόβλημα και στη συνέχεια να αποφεύγω να προτείνω εγγράφως και ενυπογράφως τουλάχιστον μια λύση του, σας θυμίζω πως ήδη το έχω κάνει και για τις 3 παραπάνω ενότητες που αναφέρω, υποστηρίζοντας το παραπάνω ΟΧΙ μου μέσω συγκεκριμένων άρθρων, τα οποία μπορείτε να τα βρείτε σε ηλεκτρονική μορφή αρχείων στο «NextDeal» ή στο «ΝΑΙ» των Εκδόσεων Ε. ΣΠΥΡΟΥ.

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).

ΕΡΕΥΝΑ ΕΛ.ΣΤΑΤ.

Μειώθηκαν οι γιατροί, αυξήθηκαν οι νοσηλευτές το 2022 στα Κέντρα Υγείας της χώρας!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Κατά 4,3% μειώθηκε το ιατρικό προσωπικό που απασχολείται στα Κέντρα Υγείας της χώρας στη διάρκεια του 2022 σε σχέση με το 2021, με τις μεγαλύτερες μειώσεις να εντοπίζονται στις Περιφέρειες Δυτικής Μακεδονίας κατά 12,2% και Στερεάς Ελλάδας κατά 8,2%. Αυτό διαπιστώνει η τελευταία έρευνα της ΕΛ.ΣΤΑΤ. για τις μονάδες Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας (ΠΦΥ) για το έτος 2022. Αν και η λίστα για πρόσληψη γιατρών είναι μονίμως ανοιχτή από την πλευρά του υπουργείου Υγείας, φαίνεται ότι οι χαμηλοί μισθοί λειτουργούν ως αποτρεπτικός παράγοντας, ώστε να εκδηλώσουν ενδιαφέρον για απασχόληση στα Κέντρα Υγείας, όπως άλλωστε συμβαίνει και στον δημόσιο τομέα υγείας γενικότερα. Αντίθετα με τους γιατρούς, στη διάρκεια του 2022 παρατηρήθηκε αύξηση του αριθμού των νοσηλευτών κατά 3,0% στο σύνολο της χώρας.

Ειδικότερα, η Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛ.ΣΤΑΤ.) ανακοίνωσε στοιχεία αναφορικά με τις μονάδες Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας (ΠΦΥ) για το έτος 2022. Η παρακολούθηση της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας (ΠΦΥ) από την ΕΛ.ΣΤΑΤ. μέχρι το έτος 2016 περιοριζόταν στα Κέντρα Υγείας του Πρωτοβάθμιου Εθνικού Δικτύου Υγείας (ΠΕΔΥ). Μετά τη θέσπιση του Ν. 4486/2017 για τη «Μεταρρύθμιση της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας», ο όρος «Κέντρο Υγείας» διευρύνθηκε και περιλαμβάνει επιπλέον τις αποκεντρωμένες μονάδες, όπου στο πρώτο επίπεδο ΠΦΥ παρέχονται υπηρεσίες από τις Τοπικές Μονάδες Υγείας (ΤοΜΥ), τα Περιφερειακά Ιατρεία (Π.Ι.), τα Πολυδύναμα Περιφερειακά Ιατρεία (ΠΠΙ), τα Ειδικά Περιφερειακά Ιατρεία (ΕΠΙ), τα Τοπικά Ιατρεία (Τ.Ι.) και λοιπές μονάδες ΠΦΥ.

Ο συνολικός αριθμός των Κέντρων Υγείας το 2022 ανήλθε σε 311. Από την κατανομή των Κέντρων Υγείας στις 13 περιφέρειες της Χώρας παρατηρείται ότι τα περισσότερα Κέντρα Υγείας βρίσκονται στην Αττική (57 κέντρα), στην Κεντρική Μακεδονία (46 κέντρα), στην Πελοπόννησο (30 κέντρα) και στη Δυτική Ελλάδα (29 κέντρα), ενώ τα λιγότερα βρίσκονται στο Βόρειο Αιγαίο (10 κέντρα) και τη Δυτική Μακεδονία (11 κέντρα).

ΠΙΝΑΚΑΣ 1: Μονάδες παροχής υπηρεσιών πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας ανά κατηγορία, έτη 2021–2022

	Κέντρα Υγείας*	Περιφερειακά Ιατρεία	Πολυδύναμα Περιφερειακά Ιατρεία	Ειδικά Περιφερειακά Ιατρεία	Τοπικά Ιατρεία**	Λοιπές Μονάδες	ΤοΜΥ
2021	310	1432	95	52	220	10	127
2022	311	1432	97	50	220	10	136

*Περιλαμβάνονται και οι Μονάδες Υγείας του Πρωτοβάθμιου Δικτύου Υγείας (Π.Ε.Δ.Υ. Ν.4238/2014), οι οποίες, βάσει του Ν. 4486/2017, μετονομάζονται σε Κέντρα Υγείας.
**Εκ των οποίων 63 σε λειτουργία

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Μονάδες παροχής υπηρεσιών ψυχικής υγείας, έτη 2021–2022

	2021*	2022
Κέντρα Ψυχικής Υγείας για ενήλικες	18	18
Κέντρα Ψυχικής Υγείας για ενήλικους και παιδιά/έφηβους**	15	15
Κοινοτικά Κέντρα Ψυχικής Υγείας παιδιών και εφήβων	28	28
Σύνολο	61	61

* Αναθεωρημένα στοιχεία
** Υβριδικός τύπος δομής που απευθύνεται τόσο σε ενήλικες όσο και σε παιδιά και εφήβους

Από τη σύγκριση των στοιχείων των Κέντρων Υγείας των τελευταίων ετών 2021-2022 παρατηρούνται τα ακόλουθα:

• Ο αριθμός του ιατρικού προσωπικού που απασχολείται στα Κέντρα Υγείας παρουσίασε μείωση κατά 4,3% το 2022 σε σχέση με το 2021 στο σύνολο της χώρας. Αύξηση παρατηρείται το 2022 σε σχέση με το 2021 στις Περιφέρειες Θεσσαλίας και Πελοποννήσου κατά 9,9% και 4,4%, αντίστοιχα. Αντίθετα, μειώσεις παρατηρήθηκαν στις περισσότερες περιφέρειες το 2022 σε σχέση με το 2021, με μεγαλύτερες μειώσεις στις Περιφέρειες Δυτικής Μακεδονίας και Στερεάς Ελλάδας κατά 12,2% και 8,2%, αντίστοιχα.

• Το νοσηλευτικό προσωπικό αυξήθηκε το 2022 σε σχέση με το 2021 κατά 3,0% στο σύνολο της χώρας. Αύξηση παρατηρείται κατά το 2022 σε σχέση με το 2021 σε όλες σχεδόν τις περιφέρειες, με σημαντικότερη αυτή στις Περιφέρειες Πελοποννήσου και Ιόνιων Νησιών με 11,2% και 9,3%, αντίστοιχα. Αντίθετα, μείωση παρατηρήθηκε στην Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου κατά 9,8%.

• Το προσωπικό λοιπών ειδικοτήτων των Κέντρων Υγείας παρουσίασε μείωση το 2022 σε σχέση με το 2021 κατά 1,2% στο σύνολο της χώρας. Σημαντικότερη αύξηση παρατηρείται το 2022 σε σχέση με το 2021 στις Περιφέρειες της Κρήτης και του Βορείου Αιγαίου κατά 15,8% και 6,7%, αντίστοιχα. Αντίθετα, μειώσεις παρατηρήθηκαν κυρίως στις Περιφέρειες Δυτικής Μακεδονίας και Στερεάς Ελλάδας κατά 23,3% και 6,8%, αντίστοιχα.

• Στα ιατρικά μηχανήματα που διαθέτουν τα Κέντρα Υγείας παρατηρήθηκε αύξηση στο σύνολο της χώρας το 2022 σε σχέση με το 2021 κατά 3,3%.

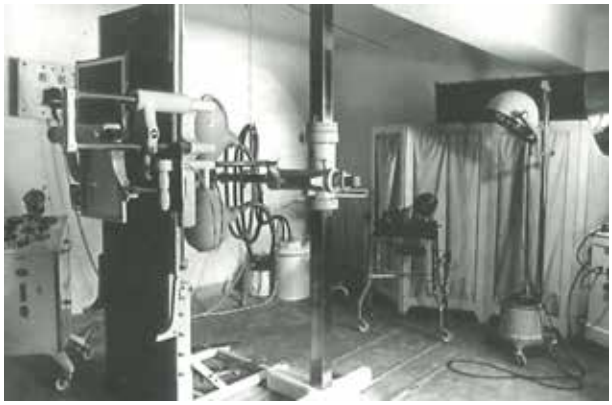
Γενικό Νοσοκομείο Νοσημάτων Θώρακος Αττικής «Η ΣΩΤΗΡΙΑ»!

Χάρη στη Σοφία Σλήμαν δίνει «ανάσα» ζωής στους ασθενείς με αναπνευστικά νοσήματα!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Τα δημόσια νοσοκομεία της χώρας μας έχουν μια σημαντική ιστορία και πορεία εξέλιξης, μέχρι να φθάσουν στη σημερινή εποχή να παρέχουν καθημερινά αξιοπρεπή φροντίδα υγείας σε έναν μεγάλο αριθμό ανθρώπων. Για τη δημιουργία των περισσότερων από αυτά μόχθησαν σκληρά εύποροι Έλληνες της εποχής, οι οποίοι αφοσιώθηκαν στον ιερό αυτόν σκοπό, διαθέτοντας πολλές φορές και ολόκληρη την περιουσία τους.

Θεωρούμε χρήσιμο οι ασφαλιστές μας να γνωρίζουν την ιστορία των νοσοκομείων για τις υπηρεσίες των οποίων αποζημιώνουν τους ασφαλισμένους τους. Όπως είναι επίσης χρήσιμο να γνωρίζουν ιδιαίτερα τις πραγματικά άοκνες προσπάθειες των ιδρυτών τους, οι οποίοι δεν επιζήτησαν κανένα αντάλλαγμα και καμία αναγνώριση ή δημοσιότητα για την προσφορά τους αυτή. Ένα από τα νοσοκομεία μας με μακρόχρονη ιστορία και τεράστια προσφορά είναι «Η ΣΩΤΗΡΙΑ».



Το Γενικό Νοσοκομείο Νοσημάτων Θώρακος Αττικής «Η ΣΩΤΗΡΙΑ» ιδρύθηκε το 1902 ως το πρώτο «λαϊκό» σανατόριο της Ελλάδας και έκτοτε έχει συνδέσει το όνομά του με την αντιμετώπιση της φυματίωσης στη χώρα μας. Σημαντικό ρόλο στην ίδρυσή του καθώς και για τα πρώτα χρόνια της λειτουργίας του έπαιξε η Σοφία Σλήμαν.

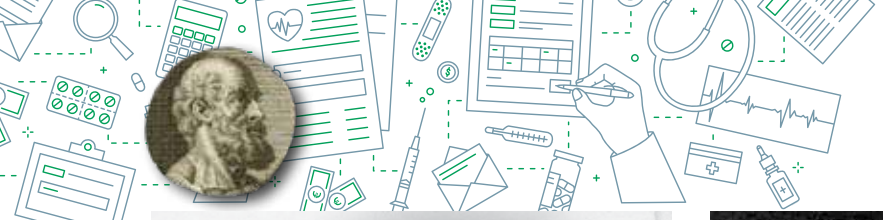
Η Σοφία Εγκαστρωμένου-Σλήμαν ήταν η δεύτερη σύζυγος του ερασιτέχνη αρχαιολόγου Ερρίκου Σλήμαν, ο οποίος ανακάλυψε τις τοποθεσίες των Μυκηνών και της Τροίας. Συνόδευε τον σύζυγό της στις ανασκαφές και μετά το θάνατό του συνέχισε να προβάλει το έργο του.

Η Σοφία Σλήμαν ήταν Αθηναία, κόρη εμπόρου υφασμάτων, γεννημένη στις 12 Ιανουαρίου 1852. Πήγε σχολείο στο Αρσάκειο της Φιλεκπαιδευτικής Εταιρείας. Μετά το διαζύγιό του από την πρώτη του γυναίκα, ο Σλήμαν ζητούσε να παντρευτεί μια Ελληνίδα. Τη Σοφία επέλεξε ο Σλήμαν για σύζυγό του με τη βοήθεια του φίλου του Θεόκλητου Βίμπου, από τον οποίο είχε ζητήσει να βρει υποψήφια που «πρέπει να έχει μαύρα μαλλιά και να είναι, αν είναι δυνατόν, όμορφη». Ανέφερε ότι «δεν τον ενδιέφερε αν ήταν φτωχή», αλλά ζητούσε «να αγαπά τη μόρφωση και να είναι λάτρις του Ομήρου... αλλά το κυριότερο είναι να έχει καλή καρδιά... να είναι ένα πλάσμα στοργικό, ευπειθές και υπάκουο». Ο Βίμπος του έστειλε φωτογραφίες υποψηφίων και ο Σλήμαν διάλεξε τη Σοφία. Παντρεύτηκαν στις 23 Σεπτεμβρίου 1869, όταν αυτή ήταν δεκαεπτά και ο Σλήμαν σαράντα επτά ετών.

Με τον Ερρίκο απέκτησαν δύο παιδιά: την Ανδρομάχη Σλήμαν (1871-1962), μετέπειτα σύζυγο του Λέοντος Μελά, και τον Αγαμέμνονα Σλήμαν (1878-1954), μετέπειτα πολιτικό.

Έναν χρόνο μετά το γάμο τους, ο Ερρίκος άρχισε τις ανασκαφές μαζί με τη Σοφία. Μεταξύ 1882-1883 ήταν μαζί του στην ανασκαφή του λόφου Χισαρλίκ, στην περιοχή των Δαρδανελίων όπου ανακάλυψαν τη θέση της Τροίας. Στην ανασκαφή αυτή βρέθηκαν τα αρχαία κοσμήματα (διάδημα) με τα οποία φωτογραφήθηκε να φορά η Σοφία σε μια πασίγνωστη στη συνέχεια φωτογραφία. Συνόδεψε τον Ερρίκο και στις μετέπειτα ανασκαφές του στις Μυκήνες.

Το σπίτι τους στην Αθήνα, το Ιλίου Μέλαθρον, το σχεδίασε ο αρχιτέκτονας Ερνέστος Τσίλερ από το 1878 και το μέγαρο εγκαινιάστηκε στις 30 Ιανουαρίου 1881. Μετά το θάνατο του Ερρίκου τον Δεκέμβριο του 1890, δύο χρόνια αργότερα, το 1892, η Σοφία δώρισε ένα τμήμα της συλλογής των αρχαίων της Τροίας στο Εθνικό Αρχαιολογικό Μουσείο.



Το Γενικό Νοσοκομείο Νοσημάτων Θώρακος Αττικής «Η ΣΩΤΗΡΙΑ» ιδρύθηκε το 1902 ως το πρώτο «λαϊκό» σανατόριο της Ελλάδας και έκτοτε έχει συνδέσει το όνομά του με την αντιμετώπιση της φυματίωσης στη χώρα μας.

Εκείνα τα χρόνια η θνησιμότητα από φυματίωση ήταν ιδιαίτερα υψηλή και το πρόβλημα της αντιμετώπισης της νόσου ήταν επείγον. Ωστόσο η χώρα διήνυε περίοδο σχεδόν ανύπαρκτης αντιφυματικής προστασίας. Παρά τις συνεχείς αναφορές από τον Τύπο της εποχής, το επίσημο κράτος δεν κινητοποιήθηκε για την ίδρυση σανατορίων είτε από οικονομική αδυναμία είτε από άγνοια του κινδύνου.

Όμως μετά τον ελληνοτουρκικό πόλεμο του 1897 η Σοφία Σλήμαν επισκέφθηκε στο Νοσοκομείο «Ελπίς» στρατιώτες με φθίση και είδε από κοντά το μέγεθος του προβλήματος. Έτσι αποφάσισε να σχεδιάσει τη δημιουργία ενός σανατορίου. Για το σκοπό αυτόν σχημάτισε έναν «Όμιλο Κυριών» με τις οποίες ανέλαβε τη σύσταση εταιρείας, την οποία ονόμασε «Σωτηρία». Κατόπιν ξεκίνησαν οι προσπάθειες για την εξεύρεση χώρου για την ανέγερση του σανατορίου. Ο χώρος βρέθηκε στην περιφέρεια του κτήματος της Μονής «Αγ. Ιωάννης ο Θεολόγος», βορειοανατολικά της περιοχής Γουδή. Ο χώρος αυτός ανήκε στη Μονή Πετράκη που τον χρησιμοποιούσε ως βοσκότοπο. Κρίθηκε κατάλληλος γιατί δεν απείχε πολύ από την Αθήνα και πληρούσε όλες τις προϋποθέσεις για την ανέγερση σανατορίου σύμφωνα και με τις αντιλήψεις της εποχής. Στη συνέχεια, έπεισαν την Ιερά Μονή Πετράκη να δωρίσει στην εταιρεία οικόπεδο 600 στρεμμάτων.

Τον Ιανουάριο του 1903 άρχισαν οι εργασίες, οι οποίες ολοκληρώθηκαν το 1905 με τα εγκαίνια του σανατορίου «Σωτηρία» από τη βασίλισσα Όλγα με 40 κλίνες -το πρώτο τέτοιο ίδρυμα στη χώρα- με σκοπό τη νοσηλεία απόρων φυματικών. Μετά το 1919, οπότε ανέλαβε τη διοίκηση του νοσοκομείου το κράτος, η Σοφία Σλήμαν ήταν πρόεδρος στο 8μελες συμβούλιο μέχρι το θάνατό της το 1932.

Η ταφή της έγινε στο Α΄ Νεκροταφείο Αθηνών, στον οικογενειακό τάφο όπου είχε ταφεί ο σύζυγός της Ερρίκος και η κόρη της Ανδρομάχη, με μνημείο που είχε φιλοτεχνήσει ο Τσίλερ.

Το ίδρυμα αυτό, που σήμερα έχει το όνομα Γενικό Νοσοκομείο Νοσημάτων Θώρακος, έχει ως έμβλημα παράσταση της Σοφίας Σλήμαν. Στο Μουσείο Ιστορίας του

Νοσοκομείου, το οποίο εγκαινιάστηκε το 2012, δόθηκε η ονομασία «Σοφία Σλήμαν» προς τιμήν της.

ΟΙ ΠΕΡΙΟΔΟΙ-ΣΤΑΘΜΟΙ ΣΤΗΝ ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ

Η λειτουργία του νοσοκομείου έχει διαιρεθεί σε τέσσερις περιόδους που αντιστοιχούν σε σημεία-ορόσημα της πορείας του:

• Η πρώτη περίοδος ξεκινάει το 1905 με τη λειτουργία του πρώτου κτιρίου και διαρκεί μέχρι το 1919. Η ανέγερση των πρώτων περιπτέρων πραγματοποιείται με πόρους από δωρεές, κληροδοτήματα, εράνους και άλλες κοινωνικές εκδηλώσεις που οργάνωνε ο Όμιλος Κυριών. Το πρώτο περίπτερο ονομάστηκε «ΣΩΤΗΡΙΑ» (με 8 θαλάμους και 40 κλίνες) και αποτέλεσε τον πυρήνα όπου γύρω του σιγά-σιγά αναπτύχθηκαν όλα τα υπόλοιπα: ΚΥΡΙΑΖΙΔΕΙΟ, ΑΜΠΕΤΕΙΟ, ΜΕΛΑ (που κατασκεύασε η Ανδρομάχη Μελά), ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΑΚΙ (με χρήματα από έρανο), ΣΤΡΑΤΙΩΤΙΚΟ (με χρήματα που έδωσε ο Ελευθέριος Βενιζέλος ως πρωθυπουργός από έρανο ομογενών), ΣΠΗΛΙΟΠΟΥΛΕΙΟ και ΟΙΚΟΝΟΜΕΙΟ.

• Η δεύτερη περίοδος αρχίζει το 1919 και διαρκεί μέχρι το 1936. Από την 1η Ιουλίου η διοίκηση περιέρχεται στο κράτος με τη συγκατάθεση των εκπροσώπων του ιδρύματος. Τα πρώτα χρόνια της περιόδου αυτής συμπίπτουν με την περίοδο μετά τον Α΄ Παγκόσμιο Πόλεμο και τη Μικρασιατική Καταστροφή. Οι ανάγκες για τη νοσηλεία ασθενών πλέον πολλαπλασιάστηκαν με αποτέλεσμα να δημιουργηθούν γύρω από τα πρώτα κτίρια πολλές παράγκες για τη στέγαση των ασθενών.

• Η τρίτη περίοδος αρχίζει το 1936 και διαρκεί μέχρι το 1961,κατά την οποία το «ΣΩΤΗΡΙΑ» μεταβάλλεται σε ΝΠΔΔ. Στην περίοδο αυτή ανακαινίστηκαν πολλά κτίρια και κατεδαφίστηκαν οι παράγκες, ωστόσο ο πόλεμος και η Κατοχή ανέκοψαν την εξέλιξη του νοσοκομείου και το επηρέασαν αρνητικά για πολλά χρόνια. Στα χρόνια της Κατοχής το νοσοκομείο χρησίμευσε ως καταφύγιο για τους πεινασμένους, αφού τα γεύματα ήταν δωρεάν, αλλά και ως κρυψώνας για δεκάδες αντιστασιακούς, αφού το «χτικιό» κρατούσε μακριά τους διώκτες Γερμανούς. Εκεί νοσηλεύτηκε φρουρούμενος ο Νίκος Πλουμπίδης, αργότερα ο Μίκης Θεοδωράκης και ο Γιάννης Ρίτσος. Στον περίβολο του νοσοκομείου εκτελέστηκε μεταξύ άλλων και ο Νίκος Μπελογιάννης με τους συντρόφους του μετά την πολύκροτη δίκη.

• Η τελευταία περίοδος αρχίζει το 1961 και διαρκεί μέχρι σήμερα. Το νοσοκομείο μετατρέπεται σιγά-σιγά σε διαγνωστικό και θεραπευτικό κέντρο των αναπνευστικών νοσημάτων και μετονομάζεται το 1965 σε Νοσοκομείο Νοσημάτων Θώρακος Αθηνών. Σταδιακά εγκαθίστανται οι χειρουργικές και θεραπευτικές κλινικές του ΕΣΥ και του Πανεπιστημίου Αθηνών.

Σήμερα το «ΣΩΤΗΡΙΑ» αποτελεί το καμάρι του Εθνικού Συστήματος Υγείας και αναγνωρίζεται ως το μεγαλύτερο πνευμονολογικό κέντρο στην Ελλάδα και από τα μεγαλύτερα της Ευρώπης, χαρίζοντας ανάσα ζωής σε χιλιάδες ανθρώπους καθημερινά!

ΠΗΓΕΣ: Βιβλίο «Η ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ ΔΙΑ ΜΕΣΟΥ ΤΩΝ ΑΙΩΝΩΝ» των εκδόσεων ΜΙΛΗΤΟΣ, βιβλίο «Τα δημόσια νοσοκομεία στην Αθήνα και τον Πειραιά» έκδοση της ΕΙΝΑΠ, www.sotiria.gr.

Allianz

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Μια εταιρία της Allianz

«Πάμε για το Χρυσό»

Με σύνθημα «Πάμε για το Χρυσό», η Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη γιόρτασε την Παγκόσμια Ολυμπιακή Ημέρα στην πρώτη εκδήλωση της ενοποιημένης εταιρείας, ενισχύοντας περαιτέρω τους δεσμούς των εργαζομένων της και δίνοντας το έναυσμα για τα επόμενα βήματά της.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης που πραγματοποιήθηκε με αφορμή την Παγκόσμια Ολυμπιακή Ημέρα, ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος, διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη, μίλησε με αισιοδοξία για το όραμα και τους στόχους της κοινής εταιρείας, αλλά και για την αξία που αυτή θα συνεχίσει να δημιουργεί για τους εργαζομένους, το δίκτυο πωλήσεων και την κοινότητα των ασφαλισμένων.

Οι εργαζόμενοι της κοινής εταιρείας είχαν τη δυνατότητα να ενημερωθούν για την πρωτοβουλία «Work Well» του Ομίλου Allianz, που ως στόχο έχει την υγιή ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής για τους ανθρώπους που εργάζονται στον οργανισμό.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, παρουσιάστηκε η συνεργασία της εταιρείας με το Ολυμπιακό και Παραολυμπιακό Κίνημα σε διεθνές και τοπικό επίπεδο, ενώ ανακοινώθηκε και η έναρξη της διεθνούς πρωτοβουλίας «Allianz World Run», η οποία παρακινεί τους εργαζομένους του ομίλου ανά τον κόσμο να «συλλέξουν» χιλιόμετρα και λεπτά άθλησης για την υποστήριξη φιλανθρωπικών ενεργειών.

Αναδεικνύοντας το ρόλο της Allianz ως παγκόσμιου ασφαλιστικού συνεργάτη του Ολυμπιακού και Παραολυμπιακού Κινήματος, στην εκδήλωση μίλησε και ο διεθνώς καταξιωμένος, πρώην καλαθοσφαιριστής και νυν προπονητής, Παναγιώτης Γιαννάκης, ο οποίος απέδειξε ότι ακόμη και σήμερα αποτελεί έμπνευση για όλους -και ειδικότερα για τα παιδιά- μέσω της θερινής ακαδημίας καλαθοσφαίρισης Giannakis Academy. Ο κ. Γιαννάκης, μέσα από μια εμπνευσμένη ομιλία βασισμένη στα βιώματά του, έδωσε χρήσιμες πληροφορίες στο προσωπικό της ενιαίας εταιρείας για το πώς χτίζεται μια νέα ισχυρή και με συνοχή ομάδα. Το «παρών» στην εκδήλωση έδωσε και ο Σωτήρης Γκαραγκάνης, πρωταθλητής στίβου και χρυσός παραολυμπιονίκης στα 100 μ. της κατηγορίας Τ11 ως οδηγός-αθλητής του Νάσου Γκαβέλα, ο οποίος μας ενέπνευσε να στεκόμαστε με αισιοδοξία απέναντι στο αύριο.

Να σημειωθεί ότι η εκδήλωση αποτέλεσε την κατάλληλη αφορμή ώστε οι εργαζόμενοι να ενδυναμώσουν τις μεταξύ τους σχέσεις έξω από τον εργασιακό τους χώρο. Με μια σειρά από ευχάριστες αθλητικές δραστηριότητες και quiz αθλητικών γνώσεων, είχαν την ευκαιρία να συναγωνιστούν, να παίξουν, να γελάσουν, να δώσουν τον καλύτερό τους εαυτό για την επίτευξη κοινών στόχων και -το πιο σημαντικό- να συγκεντρώσουν ένα σημαντικό ποσό για φιλανθρωπικό σκοπό.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Διάκριση για υψηλές ESG επιδόσεις

Για μία ακόμη φορά η Εθνική Ασφαλιστική διακρίθηκε για τις επιδόσεις που παρουσίασε εφαρμόζοντας αποτελεσματικά, βάσει κριτηρίων ESG, πρακτικές Βιώσιμης Ανάπτυξης.

Ειδικότερα, η Εθνική Ασφαλιστική απέσπασε -για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά- την Bronze διάκριση για το «υπεύθυνο επιχειρείν», στο πλαίσιο της αξιολόγησης «CR Index 2022-2023», που διενήργησε για 15η χρονιά το Ινστιτούτο Εταιρικής Ευθύνης.

Το βραβείο παρέλαβαν, από τον κ. Eric Soderquist, Director του MBA International Program στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, οι κ.κ. Νατάσσα Μαυραγάνη, Ασπασία Σιγάλα, υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων και συνεργάτις Τομέα Δημοσίων Σχέσεων, αντίστοιχα.

Ο δείκτης Εταιρικής Υπευθυνότητας (Corporate Responsibility Index) του βρετανικού Ινστιτούτου διεθνούς αναφοράς «Business in the Community», του οποίου προεδρεύει ο πρίγκιπας Κάρολος, αποτελεί τον πρώτο ESG Δείκτη που εισήχθη στην Ελλάδα το 2008, από το Ινστιτούτο Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης (CRI - Corporate Responsibility Institute). Πρόκειται για έναν δείκτη ο οποίος αξιολογεί τις επιδόσεις των επιχειρήσεων αναφορικά με την κοινωνία, το περιβάλλον, τους εργαζομένους, την εταιρική διακυβέρνηση και την αγορά, βάσει 100 διεθνών κριτηρίων.

Αποτελεί, δε, για τις επιχειρήσεις ένα χρήσιμο στρατηγικό εργαλείο, καθώς παρουσιάζει τα δυνατά σημεία, αλλά και σημεία που επιδέχονται βελτίωσης, παρέχοντας αναλυτικά στοιχεία και σύγκριση ανά κλάδο, ενώ συμβάλλει και στη βελτίωση των ESG Ratings.

Από αριστερά: E. Soderquist, N. Μαυραγάνη, Α. Σιγάλα.

Η επίσημη εκδήλωση απονομής των βραβείων πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Grand Hyatt και κατά την παραλαβή του βραβείου η κ. Μαυραγάνη, μεταξύ άλλων, δήλωσε: «Είμαστε πολύ χαρούμενοι που η εταιρεία μας βραβεύεται για μια ακόμα χρονιά. Για περισσότερα από 130 χρόνια, η Εθνική Ασφαλιστική λειτουργεί με υψηλό αίσθημα ευθύνης απέναντι στην κοινωνία, στους εργαζομένους, στο περιβάλλον και την αγορά, με στόχο τη δημιουργία ενός θετικού αποτυπώματος, και θα συνεχίσουμε όλοι να εργαζόμαστε προς αυτή την κατεύθυνση».

HFPA HELLENIC FINANCIAL PLANNERS ASSOCIATION

Με νέο Δ.Σ.

Πραγματοποιήθηκε η 14η τακτική Γ.Σ. των μελών της Hellenic Financial Planners Association (HFPA) και οι αρχαιρεσίες για την ανάδειξη νέου Δ.Σ. και Εξελεγκτικής Επιτροπής.

Η σύνθεση του νέου Δ.Σ., μετά τη συγκρότησή του σε σώμα, έχει ως εξής:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ: Ευφροσύνη Στουργιώτου, **ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ:** Όλγα Σαλαμούρα, **ΓΕΝΙΚΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ:** Διονύσης Χριστοδούλου, **ΤΑΜΙΑΣ:** Ανδρέας Μούκιος, **ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΜΕΛΩΝ & ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ:** Παύλος Συμπεράς.

ΑΝΑΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΑ ΜΕΛΗ εξελέγησαν οι κ.κ. Σωτήρης Κανελλόπουλος, Κώστας Καστανάκης, και Χρήστος Σταθόπουλος. **ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ** εξελέγησαν η κ. Λίνα Γρίβα και ο κ. Κώστας Πανούσης.

Ασφαλιστική

Σε νέα εποχή ανάπτυξης μετά τη συμφωνία με τον Όμιλο Reale

- Η οικογένεια Κασκαρέλη υπέγραψε συμφωνία με τον ιταλικό Όμιλο Reale για την πώληση του 80% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας.
- Ο Αναστάσιος Κασκαρέλης και ο Παύλος Κασκαρέλης διατηρούν τις θέσεις του πρόεδρου του Διοικητικού Συμβουλίου και του διευθύνοντος συμβούλου, αντίστοιχα.
- Η εκτεταμένη παρουσία της Υδρογείου Ασφαλιστικής στην ελληνική περιφέρεια, καθώς και το δίκτυο των 2.000 συνεργατών της είναι μεταξύ των σημαντικών assets της ασφαλιστικής εταιρείας που αξιολόγησε θετικά ο ιταλικός όμιλος.

Νέα εποχή σηματοδοτεί για την Υδρόγειο Ασφαλιστική, που συμπληρώνει φέτος 50 χρόνια από την ίδρυσή της, η είσοδος στο μετοχικό της κεφάλαιο της Società Reale Mutua di Assicurazioni, της μεγαλύτερης ιταλικής αλληλασφαλιστικής εταιρείας. Όπως επισημαίνεται, η εκτεταμένη παρουσία της Υδρογείου Ασφαλιστικής στην ελληνική περιφέρεια, καθώς και το δίκτυο των 2.000 συνεργατών της είναι μεταξύ των σημαντικών assets της ασφαλιστικής εταιρείας που αξιολόγησε θετικά ο ιταλικός όμιλος.

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης.

Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης.

Ειδικότερα, η συμφωνία μεταξύ των δύο μερών προβλέπει την πώληση από την οικογένεια Κασκαρέλη μετοχών που αντιστοιχούν στο 80% του μετοχικού κεφαλαίου της Υδρογείου Ασφαλιστικής στον Όμιλο Reale (Reale Group), μέσω της μητρικής εταιρείας Reale Mutua di Assicurazioni.

Η συμφωνία προβλέπει ένα πρώτο στάδιο, έως το τέλος του 2023, με την απόκτηση του 70% του μετοχικού κεφαλαίου, και ένα δεύτερο στάδιο, έως το τέλος του 2026, με την απόκτηση του υπόλοιπου 10% του μετοχικού κεφαλαίου, ανάγοντας έτσι το συνολικό ποσοστό που θα κατέχει η Reale Mutua στο 80%.

Ο Αναστάσιος Κασκαρέλης θα παραμείνει πρόεδρος του νέου Διοικητικού Συμβουλίου και ο Παύλος Κασκαρέλης θα παραμείνει διευθύνων σύμβουλος.

Τόσο η επωνυμία όσο και το εμπορικό σήμα της Υδρογείου Ασφαλιστικής παραμένουν ως έχουν με την προσθήκη ότι η εταιρεία γίνεται μέλος της Reale Mutua, Ομίλου Reale.

«Κλείνοντας 50 χρόνια ζωής και έχοντας διαχρονικά χτίσει μια ηγετική θέση στον ασφαλιστικό κλάδο, η εταιρεία μας κάνει σήμερα το επόμενο βήμα στοχεύοντας σε περαιτέρω δυναμική ανάπτυξη μέσω της ισχυρής τεχνογνωσίας, της διεθνούς εμπειρίας και εξειδίκευσης της Reale Mutua στον ασφαλιστικό τομέα. Η λογική της απόφασης βασίστηκε σε μεγάλο βαθμό στην κοινή φιλοσοφία μεταξύ των δύο οντοτήτων και στις κοινές μας αρχές - που θέτουν στο επίκεντρο τον άνθρωπο. Η συμφωνία μας με τη Reale Mutua ενισχύει την ανταγωνιστικότητά μας, ώστε να διαδραματίσουμε ακόμη πιο πρωταγωνιστικό ρόλο στο μεταβαλλόμενο ελληνικό ασφαλιστικό τοπίο», δήλωσαν σχετικά ο Αναστάσιος Κασκαρέλης, πρόεδρος Δ.Σ., και ο Παύλος Κασκαρέλης, διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής.

«Η γεωγραφική διασπορά αποτελεί μία από τις στρατηγικές προτεραιότητες του Ομίλου Reale και η Ελλάδα είναι μια δυναμική αγορά, που χαρακτηρίζεται από σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης, καθώς η διείσδυση του ασφαλιστικού προϊόντος βρίσκεται σε χαμηλότερα επίπεδα από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Η Υδρόγειος Ασφαλιστική αποτελεί ιδανική εταιρεία για είσοδο στην ελληνική αγορά, χάρη στην ευρεία παρουσία της, και μία εταιρική επωνυμία που χαίρει ισχυρής αναγνώρισης πανελλαδικά. Με την είσοδό της στο μετοχικό κεφάλαιο της Υδρογείου Ασφαλιστικής, η Reale Mutua θα μπορέσει να εφαρμόσει την τεχνογνωσία της για την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας, ιδιαίτερα στις εκτός οχημάτων ασφαλίσεις, και να ενισχύσει τις ευκαιρίες διασταυρούμενων πωλήσεων στη βάση των υφιστάμενων πελατών», ανέφερε ο Luca Filippone, γενικός διευθυντής του Ομίλου Reale.

ΜΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

Οικογένεια. Ένας κόσμος δικός μας που είναι εκεί για να μας στηρίζει, 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.

υδρόγειος
Ασφαλιστική

50 ΧΡΟΝΙΑ

INTERAMERICAN

Νέα οχήματα στο στόλο της Άμεσης Βοήθειας

Η INTERAMERICAN, με επίκεντρο τις υπηρεσίες και υποδομές που έχει δημιουργήσει για την εξυπηρέτηση των πελατών της, προχωράει στην ενίσχυση του στόλου Άμεσης Βοήθειας, με νέα οχήματα σύγχρονης τεχνολογίας και χαμηλών ρύπων.

Συγκεκριμένα η εταιρεία πρόσφατα ενσωμάτωσε στο δυναμικό της 5 νέα ασθενοφόρα που διαθέτουν εξοπλισμό κινητής μονάδας, 4 οχήματα 4x4 ειδικών εργασιών και 13 πλατφόρμες για τη μεταφορά οχημάτων. Σημειώνεται ότι ο στόλος πλέον της Άμεσης Βοήθειας της INTERAMERICAN αποτελείται από 225 ιδιόκτητα οχήματα, αναλυτικότερα

Ο κ. Ηλίας Μάλλιος.

16 ασθενοφόρα, 60 μηχανές, 17 οχήματα 4x4 ειδικών εργασιών, 132 οχήματα ρυμούλκησης και μεταφοράς.

Για την INTERAMERICAN η παροχή βοήθειας με υψηλού επιπέδου υπηρεσίες, οι οποίες διευκολύνουν την καθημερινότητα των πελατών της ώστε να νιώθουν κάθε στιγμή ασφάλεια, αποτελεί απόλυτη προτεραιότητα. Η πρωτοβουλία αυτή αποτελεί μέρος της σημαντικής επένδυσης του Ομίλου INTERAMERICAN σε νέες τεχνολογίες και υποδομές Άμεσης Βοήθειας, ύψους 5 εκατομμυρίων ευρώ έως το 2026. Ο κ. Ηλίας Μάλλιος, διευθυντής Δικτύου & Τεχνικών Υπηρεσιών Βοηθείας της INTERAMERICAN, ανέφερε: «Ο εκσυγχρονισμός του στόλου της INTERAMERICAN Βοηθείας με νέα οχήματα τελευταίας τεχνολογίας στοχεύει στην ακόμη μεγαλύτερη ασφάλεια των πελατών μας, στη βελτίωση του χρόνου ανταπόκρισης στα περιστατικά των ασφαλισμένων ενώ ταυτόχρονα συμβάλλει στη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος του στόλου μας».

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με στόχο και στρατηγική

Σε πνεύμα συνεργασίας, θέτοντας τις βάσεις για την επόμενη ημέρα, πραγματοποιήθηκε η Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής στις 30 Ιουνίου παρουσία των μετόχων της από την Ελλάδα και το εξωτερικό. Η εταιρεία παρουσίασε τους στόχους και τη στρατηγική που θα ακολουθήσει για το 2023 και όλοι μαζί, διοίκηση και στελέχη, δεσμεύτηκαν να αξιοποιήσουν κάθε πόρο, με συνέπεια, επαγγελματισμό και αφοσίωση, προκειμένου να καταφέρουν να διακριθεί η εταιρεία σε κάθε τομέα λειτουργίας της.

Από δεξιά προς αριστερά: Nicolas Fauvarque, μέλος Δ.Σ. - P&V, Δημήτρης Ζορμπάς, CEO - Συνεταιριστική Ασφαλιστική, Αντώνης Βουράκης, αντιπρόεδρος - Παγκρήτια Τράπεζα, Rémi Cerdan, μέλος Δ.Σ. - MACIF, Αλέξανδρος Κοντός, πρόεδρος - Συνεταιριστική Ασφαλιστική, Véronique Wellemans, μέλος Δ.Σ. - P&V, Ανδρέας Δημητρίου, μέλος Δ.Σ. – ΑΠΣΙ Η ΠΙΝΔΟΣ, Γεώργιος Μπούκης - Συνεταιριστική Τράπεζα Καρδίτσας.

AHK Deutsch-Griechische Industrie- und Handelskammer
Ελληνογερμανικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο

Ο Νίκος Αντιμησάρης στο Δ.Σ.

Ο Νίκος Αντιμησάρης, διευθύνων σύμβουλος της ERGO Ασφαλιστικής, εντάχθηκε στο Δ.Σ. του Ελληνογερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου, κατά τη συνεδρίαση της 30ής Ιουνίου 2023.

Ο κ. Νίκος Αντιμησάρης.

Ειδικότερα, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, το Διοικητικό Συμβούλιο του Επιμελητηρίου εξέλεξε νέα αντιπρόεδρο την κ. Έλενα Καλλονά, Managing Director της Jungheinrich Hellas. Στο Δ.Σ. εντάχθηκαν δύο νέα μέλη και ειδικότερα οι κ.κ. Νίκος Αντιμησάρης και Αλκιβιάδης Θωμάς, διευθύνων σύμβουλος, ALTHOM.

Οι αλλαγές στη σύνθεση του Δ.Σ. του Ελληνογερμανικού Επιμελητηρίου αποφασίσθηκαν λόγω αποχώρησης τριών μελών της διοίκησης.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στελεχωμένο ασθενοφόρο στη Θεσσαλονίκη

Θέτοντας σε προτεραιότητα την ασφάλεια των συναν-θρώπων μας, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ παρείχε δωρεάν στελεχωμένο ασθενοφόρο, με δύο διασώστες, στην περιοχή της Νέας Παραλίας Θεσσαλονίκης, στο πλαίσιο των ημερών του καύσωνα. Στόχος της εταιρείας είναι η παροχή βοήθειας στους πολίτες και τους επισκέπτες της συγκεκριμένης περιοχής, σε περίπτωση έκτακτων περιστατικών, λόγω των υψηλών θερμοκρασιών που προβλέπονται τις ημέρες αυτές. Και, όπως τονίζει η εταιρεία, «νοιαζόμαστε για σας και το αποδεικνύουμε καθημερινά με πράξεις!».

Atradius
Managing risk, enabling trade

Αυξημένη παραγωγή το εξάμηνο

Με αυξημένη παραγωγή α΄ εξαμήνου κατά 4,8% έναντι του αντίστοιχου περυσινού διαστήματος, άνω των 13,5 εκατ. ευρώ, καθώς και με υψηλό μερίδιο αγοράς εξελίσσεται η τρέχουσα χρήση για την Atradius Ελλάδας, που δραστηριοποιείται στις ασφαλίσεις πιστώσεων.

Ο κ. Γεράσιμος Τζένης.

Το μερίδιο αγοράς της Atradius Ελλάδας στο α΄ πεντάμηνο φέτος (τελευταία διαθέσιμα στοιχεία) διαμορφώθηκε σε 48,2%, επίδοση η οποία διατηρεί την εταιρεία στη θέση του market leader στις ασφαλίσεις πιστώσεων στην ελληνική αγορά.

Στο α΄ εξάμηνο του 2023 καταγράφηκαν 267 αιτήματα αποζημίωσης, σε αντίθεση με τα αντίστοιχα του α΄ εξαμήνου του 2022 που ήταν σε αριθμό 224. Η διοίκηση της εταιρείας εκτιμά για το 2023 ότι θα καταγραφούν αυξημένα αιτήματα αποζημιώσεων που θα ξεπερνούν το 15% σε σχέση με πέρυσι.

Τα δηλωθέντα αιτήματα αποζημίωσης του 2022 αφορούσαν 615 υποθέσεις, για τις οποίες καταβλήθηκαν συνολικά 11,6 εκατ. ευρώ, έναντι 475 υποθέσεων και ποσού 9,1 εκατ. ευρώ το 2021. Το τεχνικό loss ratio της Atradius Ελλάδας για το 2022 εκτιμήθηκε σε 36,5%, υψηλότερο κατά 6,3 ποσοστιαίες μονάδες από το loss ratio του 2021, παραμένοντας ωστόσο σε χαμηλά επίπεδα για τα δεδομένα της αγοράς. Σημειώνεται ότι η χρήση του 2022 είχε κλείσει για την εταιρεία με παραγωγή ασφαλίστρων άνω των 25 εκατ. ευρώ και μερίδιο αγοράς 47,09%. Ο διευθύνων σύμβουλος της Atradius Ελλάδας & Ρουμανίας, κ. Γεράσιμος Τζένης, σχολιάζοντας τα παραγωγικά στοιχεία α΄ εξαμήνου 2023, τονίζει μεταξύ άλλων ότι η εταιρεία παραμένει σε αναπτυξιακή τροχιά, βρισκόμενη διαρκώς δίπλα στον Έλληνα επιχειρηματία, ο οποίος υπό δύσκολες ακόμα συνθήκες, λόγω του υψηλού πληθωρισμού, έχει ανάγκη από σύγχρονα εργαλεία διασφάλισης της ρευστότητάς του, όπως και από προηγμένους μηχανισμούς αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών του.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Ο ασφαλιστής στη σύγχρονη ψηφιακή εποχή

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση στην Πάτρα.

Μια ξεχωριστή ημερίδα για το δίκτυο των συνεργαζόμενων διαμεσολαβητών πραγματοποίησε στην πόλη της Πάτρας η MINETTA Ασφαλιστική, η οποία εντάσσεται στο ευρύτερο πλαίσιο των ενεργειών που εξυπηρετούν τον σταθερό -από την ίδρυσή της εδώ και 50 χρόνια- στόχο της εταιρείας να βρίσκεται δίπλα στον συνεργάτη ως αρωγός σε κάθε επίπεδο της επαγγελματικής του δραστηριότητας.

Ειδικότερα, στην εκδήλωση με τίτλο «MINETTA & Ασφαλιστής στη σύγχρονη ψηφιακή εποχή» έδωσαν το παρών περισσότεροι από 60 συνεργάτες της MINETTA Ασφαλιστικής από την Αχαΐα και την ευρύτερη περιοχή, ενώ το πρόγραμμα περιελάμβανε μεταξύ άλλων:

• Εκπαιδευτικό σεμινάριο με τίτλο «Στρατηγική Σκέψη & Ηγεσία στην Ασφαλιστική Αγορά της Ψηφιακής Εποχής: Νέα Μονοπάτια Επιτυχίας» με εισηγητή τον πρόεδρο του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, ιδρυτή και διευθυντή του Εργαστηρίου Στρατηγικής Ηγεσίας & Ψηφιακού Μετασχηματισμού (iLEADS Lab), καθηγητή κ. Γιάννη Πολλάλη. Ο κ. Πολλάλης παρουσίασε τη σύγχρονη -ψηφιακή- πραγματικότητα, μέσα στην οποία κινείται το ασφαλιστικό κοινό, καθώς και τον τρόπο με τον οποίο πρέπει να δραστηριοποιηθεί ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, ώστε να αντεπεξέλθει με επιτυχία στις προκλήσεις που προκύπτουν.

• Παρουσιάσεις με θέματα που απασχολούν το δίκτυο συνεργατών σχετικά με τους κλάδους της εταιρείας, με εισηγητές τους κ.κ. Φώτη Ζέρβα, διευθυντή Ασφάλισης & Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου Αυτοκινήτου, Νίκο Κοντοβουνήσιο, σιευθυντή Ασφάλισης & Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων - εκτός αυτοκινήτου, και Βασίλη Νιάρχο, διευθυντή Ασφάλισης & Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας.

• Ομιλία του αντιπροέδρου του Δ.Σ. της εταιρείας κ. Κωνσταντίνου Μπερτσιά με τίτλο «Η Διαχρονική Αξία του Ασφαλιστή». Ο κ. Μπερτσιάς ανέλυσε τη σημασία που δίνει η MINETTA στον αναβαθμισμένο ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στην ψηφιακή εποχή.

Στη συνάντηση χαιρετισμό απηύθυναν ο κ. Γιώργος Μινέτας, Α' αναπληρωτής εντεταλμένος σύμβουλος της εταιρείας, και η κ. Ναταλία Γιαννιού, γενική διευθύντρια Πωλήσεων, ενώ παρόντες ήταν ο γενικός διευθυντής της εταιρείας κ. Νίκος Κακάτσης, καθώς και στελέχη από τα Τμήματα Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της MINETTA Ασφαλιστικής.

Όπως επισημαίνεται, η συνάντηση των στελεχών της εταιρείας με το τοπικό δίκτυο συνεργατών αποτέλεσε, πέρα από την ανάπτυξη των θεμάτων που αναφέρθηκαν παραπάνω, ευκαιρία για περαιτέρω συζήτηση και ανταλλαγή απόψεων σε ευχάριστο κλίμα.

Η ανασφάλεια .. των ασφαλισμένων

Ο σημερινός άνθρωπος

ενεργώντας πολλαπλά ως:

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

αισθάνεται ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ που προκαλείται από:

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

ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΜΟΝΟ 2 τρόποι που διευκολύνουν

στην αντιμετώπιση και μετριάζουν τις συνέπειες

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

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

ARAG **ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ**

210 74 90 800

info@ARAG.gr
www.ARAG.gr

howden

Στους πρωταγωνιστές της ελληνικής οικονομίας

Στιγμιότυπα από την εκδήλωση.

Με ένα ακόμη σημαντικό βραβείο διακρίθηκε η Howden Hellas SA, στο πλαίσιο της διοργάνωσης «Πρωταγωνιστές της Ελληνικής Οικονομίας», που έχει γίνει πλέον θεσμός για την επιχειρηματικότητα της χώρας μας. Η Howden Hellas απέσπασε το βραβείο Greek Business Champions για τη μεγάλη ανάπτυξη των εργασιών που επέτυχε κατά τα δύο τελευταία συναπτά έτη, αλλά και για τη συνεπή και άκρως επιτυχή πορεία της στην ελληνική αγορά και οικονομία κατά την τελευταία 20ετία.

Στη διάρκεια της εκδήλωσης, το βραβείο παρέλαβε ο CEO Greece & Cyprus Δημήτρης Τσεσμετζόγλου. Από πλευράς Howden παραβρέθηκαν η CEO Howden Hellas, Κωνσταντίνα Καπετανάκη, ο CFO Γιώργος Κοντόπουλος, ο COO Σπύρος Λαθούρης, ο Κυριάκος Αποστολίδης, Business Development Greece & Cyprus, η Ελισάβετ Μπακόλα, Head FI, ο Χάρης Παπαζαχαρίας, Head Non-Financial Lines, ο Παναγιώτης Δούμας, Member of the EXCO, και ο Φίλιππος Μυτιληναίος, Head IPMI.

ERGO Έμφαση στις ομαδικές Ζωής και Υγείας

Στο πλαίσιο της στρατηγικής της για την ενίσχυση της παρουσίας της στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας με καινοτόμα προϊόντα και ασφαλιστικές λύσεις που καλύπτουν όλο το φάσμα των αναγκών ιδιωτών και επιχειρήσεων, η ERGO Ασφαλιστική ενδυναμώνει περαιτέρω την ομάδα της με την ένταξη του κ. Μάκη Καραμπόλη στο στελεχιακό δυναμικό της και τη διάθεση του νέου προϊόντος ERGO My People.

Ο κ. Μάκης Καραμπόλης.

Ο κ. Μάκης Καραμπόλης εντάσσεται στο ανθρώπινο δυναμικό της ERGO ως διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας. Είναι απόφοιτος Διοίκησης Επιχειρήσεων του ΤΕΙ Αθηνών και κάτοχος MBA από το Henley College (ΕΕΔΕ) με πολυετή προϋπηρεσία σε πολυεθνικές εταιρείες του κλάδου.

ERGO My People

Παράλληλα, μετά τη διάθεση της νέας γενιάς Unit Linked ERGO My Fund, η ERGO Ασφαλιστική εμπλουτίζει την γκάμα των προϊόντων της με τη δημιουργία ενός νέου προϊόντος Ομαδικών Ασφαλίσεων, το ERGO My People. Το προϊόν απευθύνεται κυρίως σε πρωτοασφαλιζόμενες επιχειρήσεις, που απασχολούν από 8 έως και 30 εργαζομένους και παρέχει τη δυνατότητα ασφάλισης και των εξαρτώμενων μελών τους.

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εντυπωσιακά αποτελέσματα από το Γραφείο Α. Ξηρού

Δασκαλόπουλος Ηρακλής, Χρηστίδης Αντώνιος, Αναστασίου Τάσος και Παπαχρήστου Δημήτριος μεταξύ των συνδαιτυμόνων.

Η κ. Ανθή Ξηρού.

Μια λαμπερή εκδήλωση βραβεύσεων των κορυφαίων ασφαλιστών για το 2022 πραγματοποίησε το Γραφείο Ανθής Ξηρού της Εθνικής Ασφαλιστικής στο ξενοδοχείο Αιγές Μέλαθρον, στη Βέροια. Στο πλαίσιο της ομιλίας της, η κ. Ξηρού μετέφερε σε παρευρισκομένους και βραβευθέντες τις ευχές και τα συγχαρητήρια του διευθύνοντος συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Robert Gauci. Μίλησε, ακόμα, για τις πρόσφατες επιτυχίες της ομάδας και των συνεργατών της και το σπάσιμο του φράγματος των €850.000 σε παραδόσεις, γεγονός που χάρισε στο Γραφείο Ξηρού υψηλή θέση πανελλαδικά, με δραστηριοποίηση αμιγώς στη Βόρεια Ελλάδα.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους οι γενικοί διευθυντές, κ.κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, Τάσος Αναστασίου, Αντώνης Χρηστίδης, ο διευθυντής Ανάληψης Ζωής και Υγείας, κ. Δημήτρης Παπαχρήστου, η προϊσταμένη του Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης, κα.Τάνια Βαχαρακίδου, και ο υπεύθυνος Πωλήσεων Agency Βορείου Ελλάδας, κ. Λάζαρος Γιουρτσίδης, τους οποίους η κ. Ξηρού ευχαρίστησε για τη συμπαράστασή τους στον καθημερινό αγώνα προς την κορυφή.

«Είμαι πραγματικά συγκινημένη, γιατί αυτός ο αδιάκοπος αγώνας δόθηκε κάτω από αντίξοες συνθήκες, μέσα σε μια χρονιά αβεβαιότητας και πληθωριστικών πιέσεων, λόγω του πολέμου στην Ουκρανία, αλλά όλα αυτά αντισταθμίστηκαν από το όραμα και τη διάθεση του νέου μετόχου και της νέας ομάδας Διοίκησης, που με άξονες την πελατοκεντρικότητα, την ψηφιοποίηση και την ομαδικότητα έδωσε νέους ρυθμούς ανάπτυξης, που οδήγησαν τη Διεύθυνσή μου σε ακόμα υψηλότερα παραγωγικά μεγέθη και μερίδια στις τοπικές αγορές όπου δραστηριοποιούμαστε», ανέφερε χαρακτηριστικά.

Με τη βεβαιότητα ότι η νέα Διοίκηση θα συνεχίσει τη στήριξη και την ανάπτυξη των ανθρώπων της περιφέρειας, η κ. Ξηρού δεσμεύθηκε ότι τα αποτελέσματα του 2023 θα είναι ακόμα πιο εντυπωσιακά.

Fitch Ratings

Νέα ψήφος εμπιστοσύνης στη Euroins AD

Η Fitch Ratings, ένας από τους κορυφαίους οίκους αξιολόγησης παγκοσμίως, επιβεβαίωσε την πιστοληπτική αξιολόγηση «B+» με σταθερές προοπτικές για την ασφαλιστική εταιρεία Euroins AD (Euroins Bulgaria), τη μεγαλύτερη θυγατρική της Euroins Insurance Group AD (EIG), μέλος του Ομίλου Eurohold Bulgaria AD. Η ίδια βαθμολογία έχει επιβεβαιωθεί στην αντασφαλιστική εταιρεία του ομίλου - EIG Re AD.

Στις 4 Αυγούστου, η Fitch ανακοίνωσε ότι αφαίρεσε και τις δύο εταιρείες από τη λίστα παρακολούθησης - Rating Watch Negative (RWN). Αυτό οφείλεται τόσο στα αποτελέσματα και τις επιδόσεις τους όσο και στην εκτίμηση του οίκου αξιολόγησης ότι οι δραστηριότητες των εταιρειών του ομίλου παραμένουν σταθερές ακόμη και μετά την έξοδο από τη ρουμανική αγορά.

Η Euroins Bulgaria είναι κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία στη βουλγαρική αγορά εδώ και 25 χρόνια και παρέχει επίσης ασφαλιστικές υπηρεσίες, μέσω των υποκαταστημάτων και των αντιπροσώπων της, στην Ελλάδα, στην Πολωνία, στη Γερμανία, στην Ισπανία, στην Ιταλία, στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ολλανδία. Η EIG Re είναι από τις πιο έμπειρες αντασφαλιστικές εταιρείες στη Βουλγαρία και δραστηριοποιείται για περισσότερα από 20 χρόνια.

Σύμφωνα με τη Fitch, η έξοδος από τη ρουμανική αγορά δεν έχει αποδυναμώσει τη θέση της Euroins Insurance Group (EIG) στην αγορά, αν και θα μειώσει τα έσοδα του ομίλου από ασφάλιστρα. Ο οίκος αξιολόγησης αναμένει ότι οι χαμηλότερες λειτουργικές πωλήσεις θα αντισταθμιστούν από το βελτιωμένο προφίλ κινδύνου του ομίλου. Ο σταθερός δείκτης φερεγγυότητας της EIG στο 132% στο τέλος του 2022 παίζει επίσης σημαντικό ρόλο για την αξιολόγηση, δείχνει η ανάλυση της Fitch. Στα τέλη Ιουνίου, η Fitch επιβεβαίωσε την πιστοληπτική ικανότητα «B» με σταθερές προοπτικές για τη μητρική εταιρεία Eurohold και αφαίρεσε τον όμιλο από τη λίστα επιτήρησης (RWN).

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέο προϊόν Full [Health] Emergency Care

Με στόχο την καλύτερη φροντίδα των πελατών της και την πλήρη κάλυψή τους σε περίπτωση επειγόντων περιστατικών, η Εθνική Ασφαλιστική δημιούργησε το νέο προϊόν Full [Health] Emergency Care, το οποίο, όπως επισημαίνεται, εντάσσεται στην γκάμα των πολύ επιτυχημένων προϊόντων ασφάλισης υγείας Full [Health]. Η νέα κάλυψη μπορεί να δοθεί τόσο ανεξάρτητα όσο και σε συνδυασμό με οποιαδήποτε άλλο προϊόν ασφάλισης υγείας της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Στις περιπτώσεις όπου απαιτείται επίσκεψη στα εξωτερικά ιατρεία ή στο τμήμα Επειγόντων Περιστατικών μπορεί να προκύψει σημαντικό κόστος για την κάλυψη των έκτακτων αναγκών, το οποίο επιβαρύνει τον ασθενή. Η νέα κάλυψη Full [Health] Emergency Care καλύπτει απευθείας έξοδα που πραγματοποιεί ο ασφαλισμένος στα εξωτερικά ιατρεία ή στο τμήμα Επειγόντων Περιστατικών των συμβεβλημένων νοσοκομείων του Δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής, όπως π.χ.:

- Αμοιβές ιατρών
- Εργαστηριακές και απεικονιστικές εξετάσεις
- Έξοδα χρήσης φαρμάκων
- Ιατρικές πράξεις
- Αναλώσιμα υλικά

Ακόμα και σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος δεν έχει πρόσβαση σε κάποιο συμβεβλημένο νοσοκομείο λόγω μεγάλης χιλιομετρικής απόστασης, μπορεί να απευθυνθεί σε όποιο νοσηλευτήριο τον βολεύει και μέσω του Full [Health] Emergency Care να καλυφθούν τα έξοδά του απολογιστικά, σημειώνει η εταιρεία.

Το Full [Health] Emergency Care απευθύνεται σε όσους ήδη διαθέτουν νοσοκομειακό πρόγραμμα, αλλά και σε όσους δεν διαθέτουν αντίστοιχο πρόγραμμα και επιθυμούν να αποκτήσουν πρόσβαση σε ιδιωτικά νοσοκομεία, μόνο για την αντιμετώπιση ενός επειγόντος περιστατικού.

Εθνική Ασφαλιστική & Affidea αναδεικνύουν την καινοτομία στην ασφάλιση Υγείας

«Κερδίζοντας μέσω της Τεχνικής Αριστείας» είναι το θέμα του πάνελ στο οποίο μίλησαν οι κ.κ. Αθανάσιος Λοπατατζίδης, Group Commercial Executive Director, Affidea, και Γεώργιος Νικολόπουλος, Director of Life and Health Claims Division, Εθνική Ασφαλιστική, στο διεθνές συνέδριο ασφάλισης υγείας SYNChealth, στην Πράγα. Τα στελέχη της Affidea και της Εθνικής Ασφαλιστικής τοποθετήθηκαν από κοινού σε παρουσίαση με θέμα «Value Based Care in an outpatient setting: The Hellenic Paradigm». Στο συνέδριο, Εθνική Ασφαλιστική και Affidea παρουσίασαν από κοινού μια καινοτόμο, λειτουργική και τεχνική λύση που έχει εμπεδωθεί στη συνείδηση των χιλιάδων ασφαλισμένων και ασφαλιστικών συμβούλων της Εθνικής Ασφαλιστικής από το 2017, όταν ξεκίνησε έως σήμερα. Οι κ.κ. Λοπατατζίδης και Νικολόπουλος αναφέρθηκαν αρχικά στο δημόσιο και ιδιωτικό σύστημα υγείας και ασφάλισης στην Ελλάδα, ενώ έδωσαν ιδιαίτερη έμφαση στις βασικές αρχές του συστήματος εξωνοσοκομειακής φροντίδας που εστιάζει στην Αξία (Value Based Healthcare).

Επισημαίνεται ακόμη ότι τα δύο στελέχη ανακοίνωσαν τα απτά αποτελέσματα της επιτυχημένης μακροχρόνιας συνεργασίας της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Affidea, όπως αυτή υλοποιείται τα τελευταία χρόνια στους τομείς της οργάνωσης, της διαχείρισης και του συντονισμού των εξωνοσοκομειακών προγραμμάτων.

Ασφαλίσου **έξυπνα!**

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

25 YEARS
EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

www.euroins.gr

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Εκπαιδευτική συνάντηση στη Β. Ελλάδα

Στιγμιότυπα από την εκπαιδευτική συνάντηση

Παρουσία 100 και πλέον συνεργατών Β. Ελλάδος πραγματοποιήθηκε εκπαιδευτική συνάντηση της Interasco ΑΕΓΑ, στη Θεσσαλονίκη.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Κάρολος Σαΐας - διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης - διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, η κ. Αννη Βασιλιάγκου - διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων, η κ. Κωνσταντίνα Σταματοπούλου - αναπληρώτρια διευθύντρια Ασφαλιστικών Εργασιών, η κ. Νατάσσα Αισώπου – υποδιευθύντρια Κλάδου Αυτοκινήτων, καθώς και ο κ. Κωνσταντίνος Παρτάλης - διευθυντής Υποκαταστήματος Β. Ελλάδος.

Στο χαιρετισμό του ο κ. Κάρολος Σαΐας αναφέρθηκε στις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική βιομηχανία στην Ελλάδα, με τη βελτίωση της ασφαλιστικής συνείδησης του Έλληνα πολίτη, την ανερχόμενη τάση υιοθέτησης κριτηρίων ESG, καθώς και την τεχνολογία, η οποία αποτελεί κρίσιμο παράγοντα ανταγωνιστικότητας για τις επιχειρήσεις.

Χαρακτηριστικά ο κ. Σαΐας ανέφερε ότι «η Interasco είναι προετοιμασμένη για τις μελλοντικές προκλήσεις και ευκαιρίες, έχοντας την αμέριστη συμπαράσταση του μετόχου μας, του Ομίλου Harel, τη στήριξη των συνεργατών της και το όραμα να πρωταγωνιστήσει στην επόμενη μέρα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Το 2022 για την Interasco ήταν μια εξαιρετική χρονιά.

• Είχαμε μια αύξηση της τάξεως του 14,7%.

• Φτάσαμε σχεδόν τους 100.000 πελάτες και ένα δίκτυο διανομής που αγγίζει τους 1.000 συνεργάτες πανελλαδικά.,

Το πρώτο 5μηνο του 2023 η παραγωγή μας τρέχει με μια αύξηση της τάξεως του 20,2%, ενώ ο δείκτης φερεγγυότητας με 31.3.2023 ανέρχεται στο 165,2%.

Στην Interasco, πιστεύουμε πως η ταχύτατη ανάπτυξη

της τεχνολογίας και η εφαρμογή της στην ασφαλιστική αγορά είναι βασικός παράγοντας ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Δεν θεωρούμε πως η τεχνολογία και η ανθρώπινη αλληλεπίδραση είναι αλληλοαποκλειόμενες. Πιστεύουμε σ' ένα υβριδικό μοντέλο που προσφέρει στους πελάτες ταυτόχρον, την καλύτερη ψηφιακή και ανθρώπινη αλληλεπίδραση. Δέσμευσή μας, προς όλους τους συνεργάτες μας, είναι ότι θα συνεχίσουμε να καταβάλλουμε κάθε δυνατή προσπάθεια προκειμένου να εξελισσόμαστε διαρκώς, να παρέχουμε προτάσεις & λύσεις οι οποίες θα ενισχύουν το τόσο σημαντικό έργο σας και να βρισκόμαστε πάντοτε δίπλα σας».

Εν συνεχεία, ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης -διευθυντής Πωλήσεων & Marketing της Interasco ΑΕΓΑ, αφού ευχαρίστησε τους παρευρισκομένους για την υποστήριξη και αφοσίωσή τους προς την εταιρεία όλα αυτά τα χρόνια, παρουσίασε το νέο Corporate Video της εταιρείας.

«Στόχος μας ήταν και θα εξακολουθεί να είναι η δημιουργία καινοτόμων και άκρως ανταγωνιστικών προϊόντων, καθώς και η παροχή κορυφαίου επιπέδου υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και όλους τους ασφαλισμένους πελάτες μας.

Η Interasco στηρίζεται σ' ένα ισχυρό πλαίσιο αξιών με επίκεντρο την ελευθερία στην επιλογή των λύσεων για πληρέστερη κάλυψη των ασφαλισμένων μας τόσο ως προς τις ανάγκες τους όσο και ως προς τις οικονομικές τους δυνατότητες, αλλά και στην εμπιστοσύνη η οποία παράγεται από την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών που μόνον η επαγγελματική ασφαλιστική διαμεσολάβηση είναι σε θέση να προσφέρει στον Έλληνα καταναλωτή, ανέφερε ο κ. Αρβανίτης.

Μετά το τέλος των ομιλιών, η εκπαιδευτική ημερίδα ξεκίνησε με την παρουσίαση των Προγραμμάτων Κλάδου Υγείας «CARE 4U & CARE 4FAMILY» της Interasco και με εισηγήτρια την κ. Αννη Βασιλιάγκου - διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων.

Ακολούθησε η παρουσίαση των νέων Προγραμμάτων Κατοικιών «CARE 4 HOME», με εισηγήτρια την κ. Κωνσταντίνα Σταματοπούλου - αναπληρώτρια διευθύντρια Ασφαλιστικών Εργασιών, και ολοκληρώθηκε με την παρουσίαση των Προγραμμάτων Κλάδου Αυτοκινήτων από την κ. Νατάσσα Αισώπου - υποδιευθύντρια Κλάδου Αυτοκινήτων.

Μινέττα Driving Experience: Μια δράση για νέους οδηγούς

Η MINETTA Ασφαλιστική ξεκίνησε τη δράση Μινέττα Driving Experience- powered by IAVERIS, ώστε να βοηθήσει τους νέους οδηγούς να κινούνται χωρίς... απρόοπτα!

Η δράση απευθύνεται σε ασφαλισμένους με ενεργό συμβόλαιο στη MINETTA ή/και τα παιδιά αυτών, ηλικίας 18 έως 35 ετών, οι οποίοι είναι κάτοχοι νομίμου διπλώματος οδήγησης ΕΙΧ. Κάθε μήνα, θα κληρώνονται τρεις (3) ασφαλισμένοι, οι οποίοι θα κερδίζουν από ένα μάθημα ασφαλούς οδήγησης (θεωρητικό και πρακτικό) από τη σχολή ασφαλούς οδήγησης του Ιαβέρη στην πίστα Iaveris Park - Drive in στη Μαλακάσα Αττικής.

Στόχος της δράσης είναι να συμβάλει στη βελτιστοποίηση της οδηγικής συμπεριφοράς, ώστε οι δρόμοι μας να γίνουν πιο ασφαλείς.

Βραβεύθηκε σε διαγωνισμό του Ελληνογερμανικού Επιμελητηρίου

Μετά την ολοκλήρωση των εκπαιδευτικών σεμιναρίων «ENERGY SCOUTS» για την εξοικονόμηση ενέργειας και πόρων που διοργάνωσε το Ελληνογερμανικό Επιμελητήριο, ακολούθησε διαγωνισμός μεταξύ των συμμετεχόντων για την ανάδειξη της καλύτερης ενεργειακά ιδέας. Αντικείμενο του διαγωνισμού ήταν να βραβευτούν οι καλύτερες προτάσεις που θα είχαν άμεση εφαρμογή πάνω στις επιχειρήσεις όπου εργάζονταν οι συμμετέχοντες. Στον παραπάνω διαγωνισμό η ARAG HELLAS πήρε το τρίτο βραβείο χάρις στην συμμετοχή του υπαλλήλου της κ. Θωμά Λάππα, η εργασία του οποίου σαν αντικείμενο είχε ένα πλήρες, εμπεριστατωμένο και μετρήσιμο σχέδιο για την εξοικονόμηση ενέργειας στα γραφεία της ARAG στην Αθήνα.

Να ληφθεί υπόψη ότι οι διακριθέντες αποκτούν δικαίωμα συμμετοχής στις διεθνείς συναντήσεις «ENERGY SCOUTS» που θα πραγματοποιηθούν στη Γερμανία και σε άλλες χώρες, ενώ οι συμμετέχοντες θα λάβουν βεβαιώσεις της Κεντρικής Ένωσης Επιμελητηρίων της Γερμανίας (DIHK) καθώς και του Ελληνογερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου. Η εταιρεία συγχαίρει τον κ. Θωμά Λάππα για τη διάκρισή του.

NOS
INSURANCE SERVICES

Ασφάλεια με πρόσωπο!

Με περισσότερους από 2.000 σταθερούς συνεργάτες!

NOS ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΟΛΙΤΩΝ

ΚΕΠ

govgr	ΟΛΕΣ ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ
ΑΑΔΕ Ανεξάρτητη Αρχή Δημοσίων Εσόδων	ΟΛΕΣ ΟΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΜΕΣΑ

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΕΙΣ ΣΕ:

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ ΦΟΡΤΗΓΑ ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΕΣ ΣΚΑΦΗ

Το Τμήμα Ζημιών αποτελείται από:

Δίκτυο εξειδικευμένων ιατρών (Expert Opinion)

80 Πραγματογνώμονες (δίκτυο)

750+ Συνεργαζόμενα συνεργεία

51 Δικηγόρους

ΕΠΙΒΑΤΙΚΟ ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΖΩΗΣ & ΥΓΕΙΑΣ ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

210 9309300 www.noslg.com info@noslg.com

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Εκπαίδευση για τα παιδιά των συνεργατών της

Στιγμιότυπο από την τελετή αποφοίτησης.

Τι έχει αξία για σένα;

Ακόμα ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα εκπαίδευσης διοργανώνει η Eurolife FFH, στο πλαίσιο της συνεχούς της δέσμευσης να ενθαρρύνει τους ανθρώπους να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά. Το πρόγραμμα «Eurolife The Next Advisors» απευθύνεται αποκλειστικά στα παιδιά των συνεργατών της Eurolife FFH και διοργανώνεται από το Τμήμα Εκπαίδευσης της εταιρείας σε συνεργασία με αξιόπιστους εξωτερικούς εισηγητές. Στόχο έχει να παράσχει στη νέα γενιά ασφαλιστών στέρεες βάσεις για τη σταδιοδρομία τους στο χώρο των ασφαλιστικών υπηρεσιών, καθώς και να τους εφοδιάσει με πολύτιμες γνώσεις για την επαγγελματική τους εξέλιξη.

Το πρωτότυπο πρόγραμμα «Eurolife The Next Advisors» αποτελείται από δύο ενότητες και καλύπτει βασικά γνωστικά πεδία στο κομμάτι των Πωλήσεων και του Management σε ό,τι αφορά τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της Eurolife FFH, καθώς και το επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή γενικότερα, όπως για παράδειγμα το ρόλο του στις ψηφιακές πωλήσεις, την επίτευξη της στοχοθεσίας του, αλλά και την απαραίτητη ανάπτυξη soft skills από πλευράς των νέων στελεχών για μια επιτυχημένη πορεία στον κλάδο.

Στο πρόγραμμα συμμετέχουν 12 παιδιά συνεργατών της Eurolife FFH, που διαθέτουν μια πρώτη, μικρή εργασιακή εμπειρία στον κλάδο της ασφάλισης. Τα μαθήματα γίνονται διά ζώσης και η παρακολούθηση είναι υποχρεωτική για την ολοκλήρωση του εκπαιδευτικού προγράμματος. Η πρώτη ενότητα του «Eurolife The Next Advisors» ολοκληρώθηκε πρόσφατα και η συνέχεια θα δοθεί τον ερχόμενο Σεπτέμβριο, με τη δεύτερη ενότητα εκπαιδεύσεων να ξεκινάει δυναμικά και να ολοκληρώνεται τον Μάιο του 2024.

Στο τέλος της πρώτης ενότητας οι συμμετέχοντες κλήθηκαν να ολοκληρώσουν εργασίες επάνω σε μια σειρά θεμάτων, όπως η διαχείριση χρόνου, η εξεύρεση πελατών κ.ά., προκειμένου να πιστοποιηθούν οι γνώσεις τους στα γνωστικά αντικείμενα που παρακολούθησαν. Μετά την επιτυχή από πλευράς τους ολοκλήρωση του προγράμματος, οι συμμετέχοντες έλαβαν το αντίστοιχο πιστοποιητικό παρακολούθησης από την εταιρεία, σε ειδική τελετή αποφοίτησης.

Γιώργος Χειλαδάκης: 50 χρόνια προσφέρει ασφάλιση

Τα 50 χρόνια παρουσίας στον ασφαλιστικό κλάδο γιόρτασε στα ιδιόκτητα γραφεία του στην Αργυρούπολη ο Γιώργος Χειλαδάκης μαζί με τη σύζυγό του Τούλα Κουκουλά.

Την εκδήλωση για τα 50 χρόνια πετυχημένης πορείας του μοναδικού αυτού συναδέλφου τίμησαν με την παρουσία τους πλήθος καλεσμένων. Διευθυντικά στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών, συνάδελφοί του, ασφαλισμένοι, συνεργάτες του, εκπρόσωποι του κλαδικού Τύπου και οι συνέταιροι του «ΠΑΝΟΡΜΟΥ».

Όλοι μίλησαν με τα θερμότερα λόγια τη συγκλονιστική πορεία, μισού αιώνα, ενός συναδέλφου αγωνιστή και πρωταγωνιστή. Από την ιστορική Σταδίου 10 άνοιξε τα φτερά του και σήμερα όλοι οι συνάδελφοί του καμαρώνουν τον επιτυχημένο ασφαλιστή.

Από το 2004 μέσω της HGS (High Grade Service) που δημιούργησε με τη σύζυγό του Τούλα Κουκουλά Παναγιώτα, συνεχίζει να προσφέρει ασφάλεια στους πολίτες, δραστηριοποιούμενος σε όλους τους σύγχρονους κλάδους ασφαλειών, όπως της Υγείας, κατοικίας και αυτοκινήτου, με εξειδικευμένα προγράμματα, παρέχοντας ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις, τόσο σε ατομικό όσο και σε επιχειρηματικό επίπεδο.

Ο σκοπός της εταιρείας του κ. Χειλαδάκη είναι «η σωστή κατανόηση των αναγκών των πελατών μας για την καλύτερη προσφορά προηγμένων προϊόντων και υπηρεσιών στην αγορά με ποιότητα, επαγγελματισμό, καινοτομία και άρτια εξυπηρέτηση».

Στηρίζεται σε αξίες όπως «οι σχέσεις εκτίμησης και εμπιστοσύνης με τους πελάτες μας, παρέχουμε ασφάλεια και αξιοπιστία, λαμβάνοντας υπόψη τις διαφορετικές ανάγκες που ταιριάζουν στον καθένα».

Ο κ. Γιώργος Χειλαδάκης.

Οι στόχοι της εταιρείας είναι «η παροχή ασφαλιστικών προγραμμάτων και υπηρεσιών, σε προσιτές τιμές σε όλους τους τομείς της ιδιωτικής ασφάλισης, εξασφαλίζοντας την ικανοποίηση και την κάλυψη των απαιτήσεων των πελατών».

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο εκδότης Ευάγγελος Σπύρου ήταν δίπλα από την πρώτη στιγμή στον Γιώργο Χειλαδάκη, εκπαιδεύοντάς τον και βγαίνοντας μαζί του σε ασφαλιστικά ραντεβού στην αγορά στα πρώτα του βήματα, κάτι που ποτέ δεν έχασε και το υπενθυμίζει 50 χρόνια μετά. (Ο Ε. Σπύρου είχε την ιδέα σε κάποιον διαγωνισμό με βραβεία μαγνητόφωνα, ραδιόφωνα και άλλα είδη να προτείνει στον Γιώργο να πάρει την αξία του βραβείου σε τρόφιμα και όταν έφτασε να παραλάβει το πρώτο βραβείο από τα χέρια του Δ. Κοντομηνά πήγε δύο τσάντες με τρόφιμα. «Τι είναι αυτό;», είπε ο Κοντομηνάς. «Το βραβείο», είπε ο Χειλαδάκης και εξήγησε ότι έπρεπε να δείξει στην οικογένεια ότι βγάζει χρήματα από τη νέα δουλειά του ασφαλιστού. Πηγαίνοντας τα τρόφιμα, η οικογένεια χάρηκε και με τον τρόπο αυτόν σιγά-σιγά συνέχισε να προοδεύει στην ασφαλιστική εργασία. Είναι σημαντικό η οικογένεια να βλέπει ότι οι ασφαλιστές αμείβονται από τα πρώτα τους βήματα.)

Δείτε το σχετικό video στο nextdeal.gr

ΠΑΝΟΡΜΟΣ
Συνεταιρισμός Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών

Σε σταθερή αναπτυξιακή τροχιά

Η Διαχειριστική Χρήση του 2022 ήταν το θέμα της ετήσιας Τακτικής Γενικής Συνέλευσης των συνεταίρων του Συνεργατικού Σχήματος Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών «ΠΑΝΟΡΜΟΣ».

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, στη διαδικτυακή Γενική Συνέλευση συζητήθηκε ο Διοικητικός και Οικονομικός Απολογισμός, εγκρίθηκαν ο Ισολογισμός και Λογαριασμός Αποτελεσμάτων, η Έκθεση του Εποπτικού Συμβουλίου και η Απαλλαγή των Μελών του Διοικητικού & Εποπτικού Συμβουλίου από κάθε ευθύνη, για πράξεις διοίκησης και διαχείρισης.

Ακολούθησε ενημέρωση από τον πρόεδρο, κ. Κλήμη Δημαρχιάδη, για τη γενικότερη δραστηριότητα και τις πρωτοβουλίες που ελήφθησαν από τη Διοίκηση, οι οποίες οδήγησαν στην εντυπωσιακή πορεία της εταιρείας, που, για τρίτη συνεχόμενη χρονιά καταγράφει κέρδη, με αποτέλεσμα την αύξηση της αξίας της Συνεταιριστικής Μερίδας.

Εμπορική ασφάλιση στην Ελλάδα

Μια ολοκληρωμένη στρατηγική για την ενοποίηση της εμπορικής ασφάλισης που θα ξεδιπλωθεί τους επόμενους μήνες στην Ελλάδα παρουσιάζει ο Όμιλος Allianz, με στόχο τη βέλτιστη εξυπηρέτηση του τομέα εμπορικής ασφάλισης από μία ενιαία οντότητα με την επωνυμία «Allianz Commercial». Ο κ. Marco Vincenzi θα αναλάβει το ρόλο του Commercial Managing Director Southern Europe στην Allianz Commercial και θα ηγηθεί στην περιοχή, εκπροσωπώντας το σύνολο των λύσεων που προσφέρει η Allianz σε μεσαίου και μεγάλου μεγέθους εταιρείες, αλλά και σε εξειδικευμένους πελάτες, απλοποιώντας και ενισχύοντας την εμπειρία των πελατών και των συνεργατών του δικτύου διανομής. Η περιοχή Νότιας Ευρώπης της Allianz Commercial αποτελείται από την Ιταλία, την Ελλάδα και την Τουρκία.

Ο κ. Joachim Mueller, CEO της Allianz Commercial, δήλωσε: «Διαβλέπουμε σημαντικές προοπτικές για τις περιοχές της Κεντρικής και της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, που θα δρομολογηθούν από τη νέα, ενοποιημένη προσέγγισή μας που αγκαλιάζει όλο το φάσμα των υπηρεσιών εμπορικής ασφάλισης, προσφέροντας τις καλύτερες δυνατές λύσεις που ωφελούν συνεργάτες αλλά και πελάτες. Θα είμαστε σε θέση να ανταποκριθούμε ολοκληρωμένα, με μία, ενιαία και συνεπή προσέγγιση και με προηγμένα προϊόντα, που βασίζονται στην τεχνογνωσία μας από την παγκόσμια βιομηχανία underwriting, αλλά παρέχονται με απόλυτη γνώση της τοπικής αγοράς».

Επισημαίνεται ότι ο Όμιλος Allianz ανακοίνωσε στις 10 Μαρτίου 2023 ότι θα δημιουργήσει μια ενιαία επιχειρηματική οντότητα για τις δραστηριότητές της στον τομέα της εμπορικής ασφάλισης διεθνώς, συνδυάζοντας την Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) που εξυπηρετεί μεγάλες εταιρείες και εξειδικευμένους πελάτες με λειτουργικές οντότητες της Allianz που εξυπηρετούν επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους σε κάθε χώρα. Από τις 24 Ιουλίου 2023, η AGCS, μαζί τις επιχειρηματικές οντότητες της Allianz που εκπροσωπούν τον τομέα της εμπορικής ασφάλισης τοπικά, έχουν ξεκινήσει να δραστηριοποιούνται υπό τη νέα επωνυμία «Allianz Commercial» σε 11 νέες περιοχές, που περιλαμβάνουν και την περιοχή της Κεντρικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης.

Η Allianz Commercial θα αξιοποιήσει μια σωστά συντονισμένη και συνεκτική στρατηγική underwriting που είναι

Ο κ. Marco Vincenzi θα αναλάβει το ρόλο του Commercial Managing Director Southern Europe στην Allianz Commercial.

ευθυγραμμισμένη με όσα ισχύουν παγκοσμίως, αλλά παρέχεται τοπικά ως απάντηση στη διεθνή διάσταση των κινδύνων που αντιμετωπίζουν σήμερα οι επιχειρήσεις, όπου κι αν δραστηριοποιούνται. Με το ρόλο του εκπροσώπου συνολικά στον τομέα της εμπορικής ασφάλισης, η Allianz Commercial διευκολύνει τους πελάτες και τους μεσίτες να συναλλάσσονται με την Allianz, με αμοιβαία συνέπεια και διαφάνεια.

Από τον νέο του ρόλο ως Commercial Managing Director Southern Europe, ο κ. Vincenzi θα ηγηθεί της ανάπτυξης του επιχειρηματικού μοντέλου της Allianz Commercial στην Ιταλία, στην Ελλάδα και την Τουρκία κατά τους επόμενους μήνες. Θα αναφέρεται συγχρόνως στους Henning Haagen, Board Member & Chief Regions and Markets Officer της Allianz Commercial, και Simone Salerni, Head of P&C Products & Claims, Allianz S.p.A. (Allianz Italy).

Ο κ. Vincenzi είναι αυτή τη στιγμή ο νόμιμος εκπρόσωπος του υποκαταστήματος της AGCS SE στην Ιταλία, ενώ έχει τον τίτλο του Regional Head of Financial Lines της AGCS για την περιοχή της Μεσογείου. Εντάχθηκε στην ομάδα Ομίλου Allianz στην Ιταλία το 2005 ως D&O Underwriter και προήχθη σε Financial Lines Manager για την AGCS Italy το 2012.

HEALTH

Next generation

ΥΓΕΙΑ | ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ | ΑΣΦΑΛΙΣΗ

...σε έντυπη και ηλεκτρονική μορφή σε ένα πλούσιο και ενημερωμένο site

Το περιοδικό για την Υγεία μας

www.healthng.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΠΑΡΕΛΘΟΝ Η ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΝΙΑΙΑΣ ΕΠΟΠΤΙΚΗΣ ΑΡΧΗΣ

Διατήρηση της διαρχίας στην εποπτεία της κυπριακής ασφαλιστικής βιομηχανίας

Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Στην ενίσχυση των υφιστάμενων εποπτικών οργάνων του κυπριακού ασφαλιστικού τομέα και των ταμείων προνοίας (επικουρική ασφάλιση), δηλαδή της Υπηρεσίας Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών (Εφορος Ασφαλίσεων) και του Τμήματος Εφόρου Ταμείων Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών, προχωρά η νέα κυπριακή κυβέρνηση μετά την απόσυρση από τη Βουλή των Αντιπροσώπων των νομοσχεδίων για τη σύσταση μια νέας ενιαίας ανεξάρτητης εποπτικής αρχής, η οποία θα λειτουργούσε στο πρότυπο της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

Τα νομοσχέδια είχαν ετοιμαστεί από το 2019, με τη συνδρομή της EIOPA, η οποία, κατόπιν πρόσκλησης των κυπριακών αρχών, μελέτησε το σύστημα εποπτείας ασφαλιστικών και συνταξιοδοτικών ταμείων και είχε εισηγηθεί μια δραστική μεταρρύθμιση. Εν αναμονή της ψήφισης των νομοσχεδίων παραμένει κενή για σχεδόν τέσσερα χρόνια η θέση του επικεφαλής της Υπηρεσίας Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών. Τα καθήκοντα του Εφόρου Ασφαλίσεων ασκεί ο βοηθός Εφόρου Ασφαλίσεων.

Η νέα κυβέρνηση ανέλαβε τον Μάρτιο, έχει έναν διαφορετικό προσανατολισμό και κινείται προς την ενίσχυση της λειτουργίας των υφιστάμενων δύο εποπτικών σωμάτων. Τη νέα κατεύθυνση μετέφερε στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές η υφυπουργός στην Προεδρία της Δημοκρατίας, Ειρήνη Πική, η οποία συντονίζει το κυβερνητικό

έργο. Ακολούθησαν η κατάθεση νομοσχεδίου για τον τρόπο πλήρωσης του κενού στη διοίκηση στην Υπηρεσία Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών και η απόσυρση των νομοσχεδίων για τον ενιαίο εποπτικό φορέα.

Η όλη εξέλιξη έχει προκαλέσει τη δυσαρέσκεια της κυπριακής ασφαλιστικής βιομηχανίας, η οποία με επιστολή της προς την Κοινοβουλευτική Επιτροπή Οικονομικών (πριν αποσυρθούν τα νομοσχέδια) είχε υπογραμμίσει την έντονη υποστήριξή της στην προώθηση της μεταρρύθμισης. Οι ασφαλιστικές εταιρείες δραστηριοποιούνται και στον τομέα της επικουρικής ασφάλισης (λειτουργούν και διαχειρίζονται επαγγελματικά ταμεία), συνεπώς έχει νόημα η ενοποίηση της εποπτείας. Σήμερα η κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία έχει δύο επόπτες, ο ένας υπάγεται στο υπουργείο Οικονομικών και ο δεύτερος στο υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων.

Ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου είχε ζητήσει την ουσιαστική ενίσχυση της εποπτείας της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς, μέσω της πλήρωσης των κενών θέσεων στη διεύθυνση της Υπηρεσίας Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών και της δημιουργίας της νέας ανεξάρτητης ενιαίας εποπτικής αρχής. Ο ΣΑΕΚ είχε εκφράσει την ενόχλησή του για την υφιστάμενη κατάσταση εποπτείας μιας βιομηχανίας που αντιπροσωπεύει το 4% του κυπριακού ΑΕΠ, μια «κατάσταση (που) δημιουργεί αβεβαιότητα στις ασφαλιστικές εταιρείες, δυσλειτουργίες στην εποπτεία και ανομοιομορφία στη διαχείριση θεμάτων, όπως και στη διαδικασία λήψης αποφάσεων».

Η ΑΠΟΣΥΡΣΗ

Στην επιστολή του υπουργείου Οικονομικών προς τη Βουλή των Αντιπροσώπων με την οποία γνωστοποιείται η απόσυρση των νομοσχεδίων για τη σύσταση νέας ενιαίας αρχής για την εποπτεία της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς ως αιτιολογικό προβάλλεται η έλλειψη πρόθεσης για τη συζήτηση και την ψήφιση των νομοσχεδίων.

Ο πρόεδρος της Κοινοβουλευτικής Επιτροπής Εργασίας Πρόνοιας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, Ανδρέας Καυκαλιάς, και μέλος της Κοινοβουλευτικής Επιτροπής Οικονομικών, μιλώντας στο «ΝΑΙ» απέρριψε τον ισχυρισμό, τον οποίο χαρακτήρισε άστοχο.

Ο κ. Καυκαλιάς επιβεβαίωσε ότι η νέα κατεύθυνση της κυβέρνησης είναι η διατήρηση των υφιστάμενων εποπτικών δομών.

Από τη Βουλή έχει ήδη εγκριθεί το νομοσχέδιο για την άσκηση των καθηκόντων του Εφόρου Ασφαλίσεων σε περίπτωση απουσίας ή κένωσης της θέσης και από Ανώτερο Λειτουργό Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών πέρα από τον Βοηθό Έφορο.

Σήμερα καθήκοντα Εφόρου Ασφαλίσεων ασκεί ο επικεφαλής του Τμήματος Εφόρου Ταμείων Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών, Νίκος Κουλλαπής, ο οποίος

έχει οριστεί και Βοηθός Έφορος Ασφαλίσεων.

Ο κ. Κουλλαπής δεν επιθυμεί να παραμένει μια μεγάλο χρονικό διάστημα και Έφορος Ασφαλίσεων, καθώς με το άλλο του «καπέλο» εποπτεύει σχεδόν 1.000 επαγγελματικά ταμεία με ενεργητικό €2.133 δισ. (στοιχεία για το 2021).

Ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου είχε ζητήσει να αποσυρθεί το νομοσχέδιο και να δοθεί άμεση προτεραιότητα στην πλήρωση της θέσης του Εφόρου Ασφαλίσεων και των δύο Βοηθών Εφόρων, προκειμένου να διασφαλιστεί η ομαλή λειτουργία και εποπτεία της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

«Εμείς ως εποπτευόμενη ασφαλιστική βιομηχανία θεωρούμε πολύ πιο σοβαρό πρόβλημα την καθυστέρηση που παρατηρείται για μόνιμη πλήρωση της θέσης του Εφόρου Ασφαλίσεων. Το γεγονός ότι ο θεσμός του Εφόρου, που εποπτεύει μια βιομηχανία η οποία αποτελεί βασικό πυλώνα σταθερότητας για την οικονομία με συνεισφορά 4% στο ΑΕΠ λειτουργεί για 4 και πλέον χρόνια με καθεστώς αναπλήρωσης, είναι ιδιαίτερα ανησυχητικό», τονίζεται στην επιστολή.

Η ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ

Αξίζει να σημειωθεί ότι η ενίσχυση της εποπτείας των ασφαλιστικών και συνταξιοδοτικών ταμείων αποτελεί μια από τις μεταρρυθμίσεις που περιλαμβάνονται στο Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, «Κύπρος, το Αύριο».

Η μεταρρύθμιση, που πρέπει να υλοποιηθεί έως τις 31 Δεκεμβρίου 2023, προβλέπει: ενίσχυση της διοικητικής ικανότητας των εποπτικών αρχών, προετοιμασία και εφαρμογή των αναγκαίων εργαλείων για τη διασφάλιση της συμμόρφωσης με τα ρυθμιστικά πλαίσια που διαβιβάζονται στην Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (ΕΑΑΕΣ) [όπως η αναθεωρημένη οδηγία για τα ιδρύματα επαγγελματικών συνταξιοδοτικών παροχών (ΙΕΣΠ ΙΙ)] και ανάληψη ειδικών εποπτικών δράσεων σύμφωνα με τα σχέδια που διαβιβάζονται στην ΕΑΑΕΣ, για τη διασφάλιση της χρηματοπιστωτικής σταθερότητας και την προστασία των συμφερόντων των μελών συνταξιοδοτικών ταμείων και των κατόχων ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

Το Τμήμα Εφόρου Ταμείων Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών που εποπτεύει τον τομέα των συντάξεων θα αυξήσει το μόνιμο προσωπικό κατά 13 άτομα. Η Υπηρεσία Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών που εποπτεύει τον ασφαλιστικό τομέα θα αυξήσει το μόνιμο προσωπικό της κατά τρία άτομα.

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr

ΕΙ ΝΑΙ καιρός να προβληθείτε τώρα!

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Πώς βαθμολογούν οι ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ τη σχέση τους με τις ασφαλιστικές εταιρείες;

- Σχέσεις συμβάσεων – καριέρας
- Σχέσεις με τις αποζημιώσεις
- Σχέσεις με τις εκδόσεις συμβολαίων
- Σχέσεις διατηρησιμότητας
- Σχέσεις καριέρας ετήσιας παρουσίας ή ισόβια;

Πάνε προς το καλύτερο ή υποβαθμίζονται;

Στο επόμενο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ***που είναι σημείο συνάντησης επιτυχημένων!***

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr

ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΞΕΧΩΡΙΣΤΟΣ & ΞΕΧΩΡΙΣΤΑ ΜΟΝΑΔΙΚΟΣ

Κινείσαι ξεχωριστά. Γελάς χαρακτηριστικά. Ζεις μοναδικά.

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

Επικοινώνησε μαζί μας στο **generali.gr**

WE' RE ALL ABOUT YOU

GENERALI

ERGO My Fund

Επενδύστε για το μέλλον σας με ασφάλεια.

**Αξιοποιήστε άμεσα τα διαθέσιμα εισοδήματά σας,
με ευελιξία, πλήρη έλεγχο και ασφάλεια,
και δημιουργήστε το κεφάλαιο που χρειάζεστε αύριο:**

- Για την ενίσχυση της σύνταξής σας.
- Για τις σπουδές των παιδιών σας.
- Για την αγορά περιουσιακού στοιχείου.
- Για την αξιοποίηση του διαθέσιμου κεφαλαίου σας.

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

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

ERGO

Μάθετε περισσότερα στο **ergohellas.gr**