

NAI

ΤΕΥΧΟΣ 206 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2024 • Euro 5 • www.asfaltikonai.gr



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



Μεγαλώνουμε

σημαίνει φροντίζουμε

την υγεία μας και την υγεία

των αγαπημένων μας.

Γι' αυτό στην NN σας προσφέρουμε ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης υγείας για κάθε σας ανάγκη, σε όποια ηλικία και αν βρίσκεστε. Μαζί με κάθε πρόγραμμα ασφάλισης υγείας απολαμβάνετε **δωρεάν** την υπηρεσία **Dr Online**, για να έχετε πρόσβαση σε συμβουλές υγείας μέσω βιντεοκλήσης ή chat από γιατρό, 24 ώρες το 24ώρο.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

210 9506 000 | nnhellas.gr

Η υπηρεσία προσφέρεται χωρίς κόστος σε ασφαλισμένους με ενεργό ασφαλιστήριο υγείας, οι οποίοι έχουν συναινέσει να λαμβάνουν ηλεκτρονικά ενημερώσεις για το ασφαλιστήριό τους.



You matter



Περήφανοι που συμμετέχουμε σε αυτό το ταξίδι

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

Nextdeal.gr



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



SPIROUEDITIONS



ERGO My Fund

Επενδύστε για το μέλλον σας με ασφάλεια.

Αξιοποιήστε άμεσα τα διαθέσιμα εισοδήματά σας, με ευελιξία, πλήρη έλεγχο και ασφάλεια, και δημιουργήστε το κεφάλαιο που χρειάζεστε αύριο:

- Για την ενίσχυση της σύνταξής σας.
- Για τις σπουδές των παιδιών σας.
- Για την αγορά περιουσιακού στοιχείου.
- Για την αξιοποίηση του διαθέσιμου κεφαλαίου σας.

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

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

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ
Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ ΚΑΙ ΣΙΑ ΟΕ
ΕΚΔΟΤΗΣ-ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου,
Γεώργιος - Κωνσταντίνος Ε. Σπύρου
ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ,
ΝΟΜΙΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
Λάμπρος Καραγεώργος
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ: 210-3221.525, 210-3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: press@spiroueditions.gr
www.asfalistikonai.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 206 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2024

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 100 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 50 €

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 200 €,

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197

IBAN : GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197

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

IBAN : GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10** ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ Ο κόσμος μας στο 2024, τα χρώματα και ο σίδηρος!
- 12** ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ (1937-2024) Αντί αποχαιρετισμού
- 13** Επικήδειος ωδή
- 15** ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΜΑΣ
- 26** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting
- 36** MANAGEMENT ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
Ανεβαίνοντας τα σκαλιά προς το ΜΕΛΛΟΝ
- 50** ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΕ ΕΠΤΑΣΟΦΙΑ
ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΖΩΗΣ ΑΠΟ ΕΠΤΑ ΣΟΦΟΥΣ
- 60** Allianz Risk Barometer: Οι φυσικές καταστροφές No1 κίνδυνος για τις ελληνικές επιχειρήσεις.
- 64** ΕΑΕΕ: Μόνο 1 εκατομμύριο κατοικίες είναι ασφαλισμένες στην Ελλάδα
- 68** Νομική Προστασία: Αυξήθηκαν τα συμβόλαια και οι ζημιές



14

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ
Σκέψεις για
το μέλλον μας

- 72** NN HELLAS Κορυφαίος Εργοδότης στην Ελλάδα
- 74** Εθνική Ασφαλιστική Γυρίζει σελίδα με δυνατή ομάδα
- 78** EuroLife FFH Μνημόνιο Συνεργασίας με την LTIMindtree για τη δημιουργία Gen AI και Digital Hubs στην Ευρώπη και την Ινδία
- 82** GENERALI Στην Αθήνα 300 CEOs από όλο τον κόσμο. Ψήφος εμπιστοσύνης για την Ελλάδα και τον Πάνο Δημητρίου



ΠΑΝΟΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
82



ΓΙΑΝΝΗΣ
ΚΑΝΤΩΡΟΣ
86



ΦΙΛΙΠΠΑ
ΜΙΧΑΛΗ
72



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

ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ: ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 1255)

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.



ΑΦΙΕΡΩΜΑ MANAGEMENT ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

36

86 INTERAMERICAN Έμφαση στη στρατηγική βιώσιμης ανάπτυξης

92 ALLIANZ Νέα εποχή Διευθύνων σύμβουλος ο Βασίλης Χριστίδης

94 ERGO Ασφαλιστική Βράβευσε τα δίκτυα στη Στοκχόλμη

100 Απογευματινά χειρουργεία και ενιαία λίστα για να μειωθούν οι αναμονές στις επεμβάσεις!

104 Αυξημένες δαπάνες και μείωση εισοδήματος για τους ασθενείς με καρκίνο του πνεύμονα!

106 Υγεία: Κάθλιον το προλαμβάνειν ή το θεραπεύειν

122 Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΓΓΙΝΕ
SYNDEA Ίδιες αξίες, νέες ιδέες, νέα εποχή

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

78



134

ΚΑΡΟΛΟΣ ΣΑΪΑΣ



132

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ

132 MINETTA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Καινοτόμες υπηρεσίες για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές

134 INTERASCO Μεγαλώνει μαζί με τους συνεργάτες της

156 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Χρίστος Πατσαλίδης, ανώτατος εκτελεστικός διευθυντής των

δύο ασφαλιστικών εταιρειών της Ελληνικής Τράπεζας, Παγκυπριακής Ασφαλιστικής Λτδ και Hellenic Life Insurance Company Limited



122

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΖΟΡΜΠΑΣ

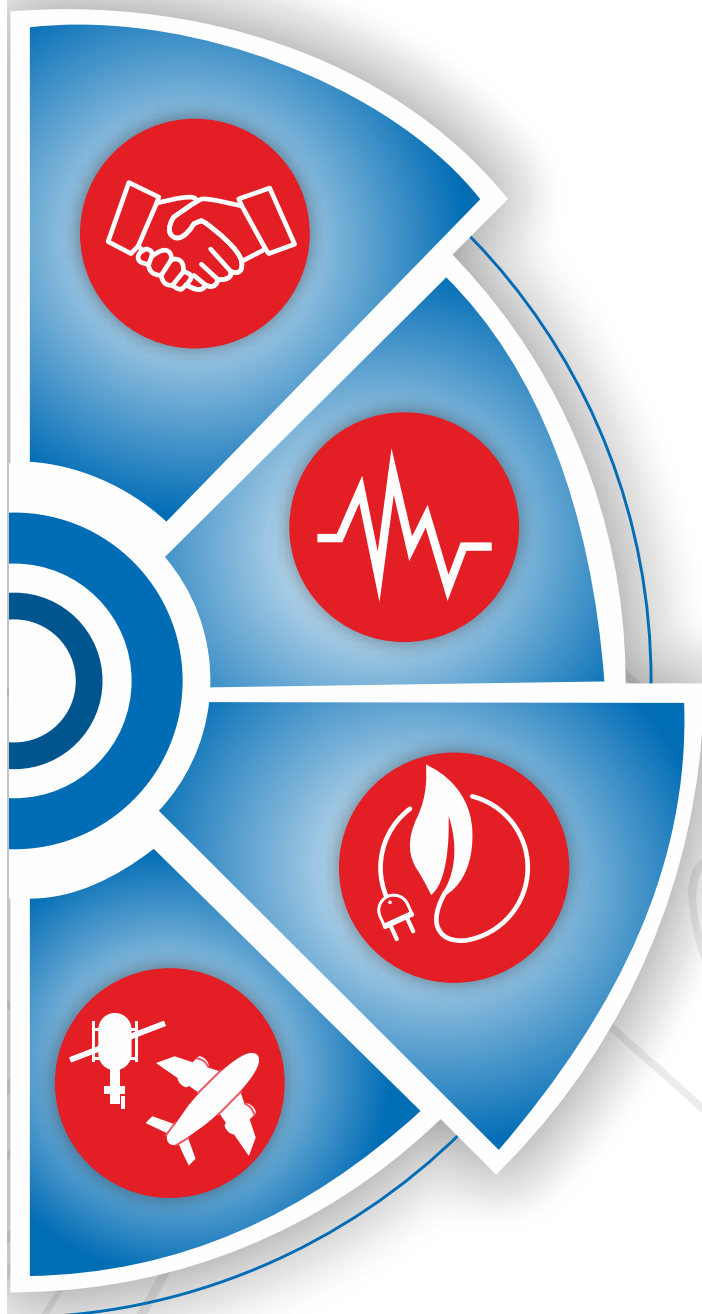
ROBERT
GAUCI

74





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



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

Νοιαζόμαστε για σας!



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



11.555

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

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

ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ με ασφάλεια!

Με Δείκτη Φερεγγυότητας

284,34%

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

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

Ο τραπεζοασφαλιστικός ελβετικός Όμιλος **Baloise** είναι μέτοχος της Ατλαντικής Ένωσης από τη δεκαετία του '70, με Ίδια Κεφάλαια ύψους **7,3** δισ. ευρώ και Ενεργητικό που υπερβαίνει τα **88,4** δισ. ευρώ, συμβάλλοντας έτσι καθοριστικά στο να είναι σήμερα η Ατλαντική Ένωση **ισχυρότερη από ποτέ άλλοτε!**



περισσότερα από

50+

χρόνια δίπλα σας!



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



Ο κόσμος μας στο 2024, τα χρώματα και ο σίδηρος!

Αν ήταν να ζωγραφίσω με χρώματα τη ζωή μας στο 2024, δεν θα ήταν τόσο εύκολο. Τι χρώματα θα έβαζα στη μέρα με τα φωτεινά χρώματα και τι στη νύχτα με τα σκοτεινά;

Γεμάτος αλληγές και ανατροπές ο κόσμος σήμερα, που όλοι μας βιώνουμε απίθανες αλληγές παντού. Η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) μπήκε στη ζωή γεμάτη εκπλήξεις στην Ιατρική, στη νομική επιστήμη, στον χρηματοπιστωτικό τομέα, στις ασφάλειες, στις σχέσεις κρατών, στη διπλωματία, στα πανεπιστήμια. Ο διπλωματικός και ο στρατιωτικός πόλεμος έφεραν ένα άλλο είδος πολέμου, «ψυχρού», στις επιχειρήσεις ΗΠΑ, ΚΙΝΑΣ, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ και σε πολιτικό, αλληά και στρατιωτικό τομέα. Πάνω από το μισό, 4 δισ. παγκόσμιος πληθυσμός θα ψάξουν την τύχη των κρατών τους σε εκλογικές αναμετρήσεις όχι και τόσο δημοκρατικές, παρ' όλη τα ψέματα περί δημοκρατικών διαδικασιών. Οι συνέπειες θα αφορούν όλο τον κόσμο, και αυτούς που δεν ψηφίζουν, και ας είναι μακριά τους οι μεγάλες συγκρούσεις όπως π.χ. στη Μέση Ανατολή, στην Ουκρανία, στην Αφρική... Το κλίμα και η ενέργεια θα φέρουν ανακατατάξεις στον πλούτο και τη φτώχεια των πολιτών, με πολλούς νικημένους, αν και πολλή θα γίνουν υπέρ των πολιτών με την «πράσινη ανάπτυξη» που θα πλουτίσει λίγους, που ίσως είναι και οι υπεύθυνοι της κλιματικής κρίσεως. Οι μετακινήσεις προσφύγων και πληθυσμών θα «υλοποιήσουν» προβλέψεις του 1980 για τους ανθρώπους του «φτωχού τρίτου κόσμου» που θα βρεθούν στις «αυλές» των πλουσίων, όπως άκουγα φοιτητής στα χρόνια της δεκαετίας του 1970. Στις ρόδινες ανατολές στρατιώτες με όπλο θα σκοτώνουν και θα διώχνουν από τον τόπο τους ανθρώπους.

Τα ηλεκτρικά αυτοκίνητα και οι νέες μπαταρίες θα μπουν πιο πολύ στην καθημερινότητα και οι παχύσαρκοι, πάνω από 1,2 ΔΙΣ. άνθρωποι, θα καταλάβουν πως είναι «ασθενείς» με πολλές επιπτώσεις και πιθανότητες να πάθουν πάνω από δέκα σοβαρές ασθένειες, που αν δεν έχουν δημόσια ασφάλιση ή ασφαλιστήριο ζωής-υγείας θα δυσκολευθούν πολύ να προστατέψουν τη ζωή τους. Και είναι πολλοί, θα

ήταν ένα τρίτο σε μέγεθος κράτος μετά την Ινδία και Κίνα, όπως δήλωσε σε ιατρική ημερίδα η διακεκριμένη γιατρός κατά της παχυσαρκίας στο Ιατρικό Αθηνών, κ. **Γιούλη Αργυρακοπούλου**. Η παράταση ζωής θα προβληματίσει τις μεγάλες ηλικίες που δεν έχουν καλή σύνταξη.

Μπήκε το 2024 και στην Ελλάδα οι εκπλήξεις ξεκίνησαν με τους νόμους για οικογένειες ομοφυλοφίλων, όπου οι πιο πολλοί Έλληνες αντιδρούν όπως ακούσαμε τον Κουτσούμπα του ΚΚΕ, τον Σαμαρά της Ν.Δ., τα κόμματα Ελληνική Λύση και Νίκη και την Ορθόδοξη Εκκλησία. Οι ξεσηκωμοί συνεχίστηκαν με τους αγρότες σε απόγνωση, όπως και οι Ευρωπαίοι συνάδελφοί τους, που δηλώνουν την αντίθεσή τους στην ευρωπαϊκή και την ελληνική πολιτική. Η κυβέρνηση συμφωνεί μεν, αλληά δεν μπορεί, υποστηρίζει, να κάνει και πολλά να βελτιώσει την κατάσταση. Στη Θεσσαλία με τις πλημμύρες οι ασφαλιστές έδωσαν 500 εκατ. ευρώ με αποζημιώσεις (δυστυχώς σε λίγους ασφαλισμένους - οι πολλοί υποφέρουν), ενώ η κυβέρνηση ως τώρα 300 εκατ. ευρώ όπως δηλώνουν οι κυβερνώντες. ΣΥΡΙΖΑΙΟΙ, ΚΚΕ και λοιποί αντιδρούν στην ιδιωτική ασφάλιση (στη γενική συνέλευση της Ένωσης ήταν απόντες), αλληά άμεσες λύσεις ΔΕΝ έχουν καλύτερες για το ΤΩΡΑ. Όλα σε... άλλον κόσμο, ιδεολογικά διαφορετικό (ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ **Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου** αγωνίστηκε πολύ να πείσει την κυβέρνηση να ψηφίσει την έκπτωση στον ΕΝΦΙΑ και την υποχρεωτική ασφάλιση σε επιχειρήσεις άνω των 2 εκατομμυρίων). Όμως ασφαλιστές πρώτης γραμμής δεν έκαναν ανάλογες του θέματος ενημερώσεις και κινητοποιήσεις ούτε εταιρείες, σωματεία, ενώσεις, τράπεζες. Και όχι πολλές φωτεινές ενέργειες στον Τύπο και στην TV!

Με τι χρώματα να βάψω τον κόσμο μας που μπαίνει στο 2024 με πολλούς συννεφιασμένους ουρανούς και κυριαρχία του γκριζού ή σκοτεινού, που εμποδίζει τις νέες γενιές να δουν τα αλληά χρώματα, το πράσινο, το γαλάζιο, το χρυσαφί;

Διαβάζω φράσεις στο βιβλίο «Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ» (εκδόσεις Γεωργιάδη): «Η γαρ αυτή φύσις, ότε μεν σκότος,

ότε δε φως εστίν», θα γράψει ο Αριστοτέλης, στο «Περί ψυχής Β' βιβλίων»... Το αντίθετο του «σκοτεινού» το «φωτεινόν», το οποίο παρίσταται κυρίως διά του λευκού, του χρυσοχρόου και του ροδοχρόου (ροδοδάκτυλος νός). «Οι πυθαγόρειοι δε χροιάν και χρώμα εκάθουν την επιφάνεια του σώματος», γράφει ο Γαληνός, όπου χρωσ = επιδερμίς. «Των δε χρωμάτων, απλῶς μὲν ἴσχει τέσσαρα ο Διμόκριτος», θα πει ο Θεόφραστος. «Λευκόν τε και μέλαν και ερυθρόν και ωχρόν. Τα δε ἄλλα χρώματα, εκ τούτων των απλῶν τη κράσει.... γινόμενα, πολλῆς και ποικίλης ποιεί χρωμάτων φαντασίας», γράφει ο Αριστοτέλης. Ο Πλάτων παρατηρεί ότι «λευκόν δε εις μέλαν ἔμπεισον, κυανούν χρώμα αποτελείται», «Τίμαιος». «Το δε ωχρόν, εκ λευκού ξανθῶ μεμιγνυμένον». Η ὥχρα (κιτρινωπῆς χροιᾶς) δημιουργείται εκ της οξειδώσεως του σιδήρου. Με ὥχρα ἔβαψα το σπίτι μου στα Χανιά και πράσινα κυπαρισσί παράθυρα... Ο σίδηρος, λέξη που μόνο στην ελληνική γλῶσσα υπάρχει, προέρχεται από ρῆμα σίζω, που σημαίνει συρίζω από τον ἦχο που προκαλεί όταν βυθίζεται ζεστός στο νερό στην κατεργασία του και από το ἴδος που είναι η λάμψη του σιδήρου. Ο Όμηρος τον αποκαλεί πόλιον, ῥάμποντα. «Πόλιον σίδηρον» (ω 168 – «Οδύσσεια»). Πυρωθεῖς ο σίδηρος γίνεται ῥαμπερός.

Παίρνω τα χρώματα και φιλοσοφώ με τι να γράψω τις μέρες που έρχονται. Φωτεινά; Λευκά; Τι; Πώς να ζωγραφίσω τις νίκρες, τα βάσανα, τα κλήματα, την ορφάνια, τις χήρες, τις κηδεῖες, τις ζημιές, τις αρρώστιες μας; Και τα γέλια, τα όνειρα, τα βραβεία, τις επιτυχίες, τα κατορθώματα, τα παιδιά που γεννιούνται, τα παιδικά τραγούδια, τις αγκαλιές, τους πρωτοέρωτες των εφήβων, τα ῥαμпуρίζοντα μάτια, τα «ἄριστα» στα σχολεία, τα δάκρυα συγγνώμης στα λάθη, τα ζωγραφιστά ταξίδια, τις πολύχρωμες διακοπές, τους γάμους, τα ρεκόρ, τα ζευγαρώματα των νιόγαμωτων, τα χαμογελαστά σπίτια που φρεσκοαγοράσθηκαν μετά από σκληρές οικονομίες, τα εγκαίνια γραφείων και νέων επιχειρήσεων, τα αρραβωνιάσματα, τους τοκετούς, την απόκτηση πτυχίων, τις ευτυχισμένες οικογένειες;

Κάπου από την Πεντέλη αγναντεύω την ώρα του ποθῦ-χρωμου ηλιοβασιλέματος, μακριά στην Αίγινα, στον Πειραιά, πέρα προς το Αιγάλεω και την Πάρνηθα, και βλέπω να στάζουν χρώματα χρυσαφένια, τριανταφυλλένια και μενεξεδένια απ' τα πινέλα που ζωγραφίζει ο Θεός, που μάλιστα κατά λάθος του χύθηκαν στη θάλασσα του Σαρωνικού. Όλες οι

αποχρώσεις του ουράνιου τόξου με μπέρδωσαν στο τι να διαλέξω φόντο στις ευχές και μαγεμένο με πήραν οι μαύρες σκιές στις ρεματιές του Υμηττού, δεξιά στην Πάρνηθα προς Λαμία, πιο δεξιά στην Εκάλη και την Πεντέλη, στα σπίτια, στα δρομάκια, στα χωράφια... Έρχεται το μαύρο της νύχτας αθόρυβα, σαν τις άτυχες μέρες μας που προσμένουμε να περάσουν ως τις ρόδινες ανατολές μιας καινούριας μέρας. Κάπως έτσι πάνε οι μέρες μας, έτσι θα 'ναι και στο 2024. Άναψα το φως, θυμήθηκα το τραγούδι του 1978 της Άννας Βίση **«Μη βάζεις μαύρο»**. Της είχα ασφαλίσει τότε στην INTERAMERICAN το σπίτι της στην Κυψέλη. Ήμουν παρών στην ηχογράφηση «ΚΙΤΡΙΝΟ ΓΑΛΑΖΙΟ» όταν παρέδωσα το συμβόλαιο, στο STUDIO ERA στην οδό Μεσογείων. Ακούστε το! Σας το αφιερώνω για το 2024!

*«... Δώσε μου πράσινο απ' τα μάτια σου
Και χρυσαφί απ' τα μαλλιά σου
Κι ἔδα πριν φέξει ο ουρανός
Ἐδα να βάγουμε το δρόμο
Ἐδα να βάγουμε τον κόσμο
Για να ξυπνήσει γαδανός
Μπα σε καθό σου τι κάνεις στάσου
Μη βάζεις μαύρο απ' την καρδιά σου
Μη βάζεις μαύρο απ' την καρδιά σου
Μπα σε καθό σου μην κδαις, να ῥῥοις
Και ξεδιωχάσει και μου το ὁβῥοις
Δώσε μου κόκκινο απ' τα χείλια σου
Και θαλασοί απ' τ' όνειρό σου
Ἐδα κρυφά στα σκοτεινά
Ἐδα να βάγουμε τα τρένα
Τα σπῖτια τα ὁρφανεμένα
Και τα δημῖνια γαδανῖ
Μπα σε καθό σου τι κάνεις στάσου
Μη βάζεις μαύρο απ' την καρδιά σου
Μη βάζεις μαύρο απ' την καρδιά σου
Μπα σε καθό σου μην κδαις, να ῥῥοις
Και ξεδιωχάσει και μου το ὁβῥοις».*

Καλὸ, φωτεινὸ 2024!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
Πεντέλη 29 Φεβρουαρίου 2024



ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ (1937-2024)

Αντί αποχαιρετισμού!

Στις «επάλξεις» ως το τέλος ήταν ο καθηγητής της Φιλοσοφικής Σχολής του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών Γρηγόριος Φιλ. Κωσταράς, πολύτιμος συνεργάτης του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ», ο οποίος έφυγε από τη ζωή πλήρης ημερών - σε ηλικία 87 ετών. Ο Αιτωλοακαρνανός καθηγητής ήταν σημαντική προσωπικότητα του πνεύματος, γαλουχημένος με αξίες και αρχές, και ήταν ένας πνευματικός Αχελώος, όπως υπογράμμισε στον επικείμενο λόγο του ο εκδότης του «ΝΑΙ», Ευάγγελος Σπύρου. Με γλαφυρό τρόπο αποτύπωνε τις σκέψεις του και αναδείκνυε σημαντικά ιστορικά και φιλοσοφικά θέματα με κοινωνικές προεκτάσεις στην ενότητα του περιοδικού ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ, βοηθώντας τους αναγνώστες μας να κατανοήσουν καλύτερα τον κόσμο που αλλάζει ταχύτατα.

«ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΜΑΣ» είναι και το τελευταίο άρθρο που έφτασε στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» λίγες ημέρες πριν την εκδημία του.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», ως ελάχιστο φόρο τιμής, δημοσιεύει το τελευταίο άρθρο του Γρηγόριου Φιλ. Κωσταρά.

ΠΟΙΟΣ ΉΤΑΝ Ο ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ ΚΩΣΤΑΡΑΣ

Ο Γρηγόριος Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε, ως όγδοο από τα εννέα παιδιά του ιερέα Φιλίππου Γρηγ. Κωσταρά και της πρεσβυτέρας Σπυριδούλας, στο χωριό Πυργί του Δήμου Αγρινίου, όπου διδάχθηκε τα εγκύκλια μαθήματα. Έδωσε επιτυχείς εξετάσεις στις σχολές Φιλοσοφική και Νομική του Πανεπιστημίου Αθηνών και επειδή άριστευσε και πέρασε μεταξύ των πέντε πρώτων έλαβε κρατική τετραετή υποτροφία. Αποφοίτησε από τη Φιλοσοφική το 1960.

Ειδικεύτηκε στη Φιλοσοφία-Ψυχολογία στο Πανεπιστήμιο του Αμβούργου, στη Γερμανία, καθώς

και στο Πανεπιστήμιο της Κοπεγχάγης, στη Δανία. Αναγορεύτηκε διδάκτωρ της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Αμβούργου και αποφοίτησε από τη «Σχολή Ψυχολογικής Αμύνης» του Οϊσκήρεν.

Εξελέγη επιμελητής του Εργαστηρίου Ψυχολογίας της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, εντεταλμένος υφηγητής, επίκουρος καθηγητής, αναπληρωτής και, τέλος, καθηγητής. 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, ενώ 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 - Μπριτάνικα», των οποίων υπήρξε βασικός συνεργάτης. Τα φιλοσοφικού - ψυχολογικού περιεχομένου άρθρα (τα πλείστα) της «Μπριτάνικα - Λαρούς» τα συνέγραψε 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.

Η οικογένειά του, συγγενείς και φίλοι τον αποχαιρέτησαν την Παρασκευή 9 Φεβρουαρίου από τον Ι.Ν. Μεταμόρφωσης Σωτήρος, πλατεία Κεφαλαρίου Κηφισιάς, ενώ η ταφή του πραγματοποιήθηκε στο Κοιμητήριο Κηφισιάς. Παραθέτουμε όσα είπε η κόρη του, κ. Σπυριδούλα Κωσταρά, στην εξόδια ακολουθία του.

Οι Εκδόσεις Σπύρου απευθύνουν θερμά συλλυπητήρια στην οικογένειά του.

ΣΠΥΡΙΔΟΥΛΑ ΓΡΗΓ. ΚΩΣΤΑΡΑ

Αν. καθηγήτρια Ψυχολογίας της Επικοινωνίας ΑΕΑΑ, ψυχολόγος

Ἐπικήδειος ὥδή

Πατέρα μου,

Την πικρία του θανάτου σου γευόμαστε, αλλά εμπιστευόμαστε τον Δημιουργό.

Η ψυχή βυθίζεται με πόνο στον αισθητό κόσμο της φθαρτότητας, αλλά ανανεώνει και την ελπίδα της σωτηρίας.

Σήμερα κηδεύουμε το σώμα σου, αγαπημένε μου πατέρα, όχι όμως την ψυχή και το πνεύμα σου.

Πώς θα μπορούσαμε, άλλωστε;

Ω γίγα της σκέψεως, διηύρυνες τους ερευνητικούς ορίζοντες της Φιλοσοφίας «ως υπόθεσης κυρίως ελληνικής», εννοιολόγησες «υπαρξιακώς ό,τι ήδη έχει αποκαλυφθεί υπαρκτικώς». Με τη Φιλοσοφία, «η οποία αναδέχεται την ανθρώπινη ανησυχία σε όλες της τις μορφές», προέβαλες «την τραγική ενίοτε ανεστιότητα της -εις την σύγχρονη εποχή- ερριμένης, μόνης, αποξενωμένης υπάρξεως» και αντιμετώπισες «τα προβλήματα του ανθρώπου κατά τρόπον βαθύτατα διαλεκτικόν»: Πατέρα μου, ως γνήσιος και αληθής στοχαστής, οικοδόμησες επί της ιστορικής πραγματικότητας, τονίζοντας ότι «υπάρχων ο άνθρωπος είναι ες αεί κατώτερον εκείνου, το οποίον δύναται να είναι»

«Η Φιλοσοφία», δίδασκες, με κοφτερή αυτοσυνειδησία, «εκφράζει εκείνη τη βαθειά πνευματική μετριοφροσύνη που επιβάλλει η ανθρω-

πινη άγνοια: και εκείνη την απλήρωτη γνωστική δίψα που γιγαντώνει την επιστημονική τόλμη και ζήτηση. Μέσα σ' αυτή την ατελεύτητη ζήτηση τρέφεται και μεγαλώνει η αντίληψη πως ό,τι γνωρίζουμε είναι λίγο, ενώ ό,τι αγνοούμε είναι πολύ: ενώπιόν μας απλώνεται το μέρος, όχι το Όλον...».

Το τεράστιο ποσοτικά και σημαντικό ποιοτικά επιστημονικό έργο σου, πατέρα μου -46 αυτοτελή βιβλία με πολλές εκδόσεις το καθένα, 304 μελέτες - διατριβές, 11 μεταφραστικά έργα, 9 συνεργατικά έργα, η πλούσια και επί σειράν ετών αρθρογραφία σου σε εφημερίδες και περιοδικά, τα 92 τεύχη του επιστημονικού περιοδικού «Παρουσία», οι αναρίθμητες διαλέξεις εντός και εκτός Ελλάδος και διακρίσεις για το έργο σου-, επιστημονικό έργο του οποίου το περιεχόμενο έχει ως αξονική Ιδέα -αυτό που ο ίδιος γράφεις στο βιβλίο σου «Φιλοσοφική Προπαιδεία», 11η έκδοση(!)- την άποψη ότι «η Φιλοσοφία, ισχυρή πάντοτε ως θεωρία και αναγκαία ως πράξη, αποτελεί το άγρυπνο όμμα των καιρών που δεν δύνει πίσω από μακάριες θεωρήσεις, αλλά εισδύει μέσα στις καταστάσεις της καθημερινής ζωής, οπλίζοντας τη γνωστική και ακονίζοντας την ηθική συνείδηση του ανθρώπου».

Ενθουσιώδης ακαδημαϊκός, με προτεραιότητα τη διδασκαλία καθηγητής, δίδαξες σε πολλές



Σχολές, ευεργέτησες με όλες σου τις δυνάμεις τις γενεές των μαθητών σου και έχαιρες της εκτίμησης, της αναγνώρισης, της αγάπης και του σεβασμού όλων. «Δεν έπεφτε καρφίτσα» στα μεγάλα αμφιθέατρα της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών -μέχρι και στα σκαλιά καθόμασταν για να σε ακούμε να διδάσκεις και με το χαρακτηριστικό χαμόγελό σου, θυμάμαι ως φοιτήτριά σου, πατέρα μου.

Κραταιός αγωνιστής υψηλών ιδανικών και αγνός ερμηνευτής ελληνικού ήθους, με το σύνολο του έργου σου, τις υψηλής κοινωνικής ευθύνης θέσεις που ανέλαβες, όπως μεταξύ άλλων, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ελληνικού Ερυθρού Σταυρού -όπου κατά τη διάρκεια της θητείας σου δώριζες την αποζημίωσή σου στο ίδιο το Ίδρυμα-, αιρετός πρόεδρος του Νομικού Προσώπου Δημοσίου Δικαίου Ανωτάτη Πανελλήνιος Ομοσπονδία Εφέδρων Αξιωματικών, αιρετός πρόεδρος της Ενώσεως Αιτωλοακαρνανών Λογοτεχνών, εταίρος της Φιλεκπαιδευτικής Εταιρείας, μέλος του Φιλολογικού Συλλόγου «Παρνασσός», και με την ασύγκριτη δύναμη του παραδείγματός σου, με τη φλογερή πίστη σου, υπηρέτησες την πατρίδα και την Ορθοδοξία και συνέδραμες αποτελεσματικά στο έργο της Εκκλησίας.

Η αγάπη προς τη σύζυγό σου, τη γυναίκα και μητέρα μας, η ανύπνωτη έγνοια και φροντίδα προς τα παιδιά σου και τα εγγόνια σου αποτελεί για εμάς πρότυπο. «Γαλήνη των παιδικών μου χρόνων! Ουράνια γαλήνη! Πόσες φορές στέκομαι μπροστά σου σε μελέτη αγάπης για να σε σκεφτώ!...».

Εάν στους καιρούς μας ο θρησκευτικός και ηθικός κώδικας έχει ατονήσει, εάν οι νέες ιδέες ή μάλλον η κρίση των ιδεών, η απαξίωση θεμελιωδών κανόνων και αξιών και η άνοδος των ατομικιστικών αξιών, η εγκατάλειψη των παραδόσεων και οι σεισμικές τεχνολογικές και οικονομικές αλλαγές, εάν το μέγα μυστήριο του γάμου τελεί σήμερα υπό κατάσταση χρεοκοπίας, παραμένει ωστόσο ακλόνητο το πρώτο καθήκον της οικογένειας, τουτέστιν των γονέων, της μη-

τέρας και του πατέρα, που είναι να στείλουν, από κάθε άποψη, υγιή παιδιά στη ζωή.

Στο πλαίσιο της οικογένειας, πατέρα μου, μας κατευθύνετε ως γονείς και γεωργήσατε επιδέξια και βαθειά αποβλέποντας στη μελλοντική επαγγελματική αποκατάστασή μας, στην πνευματική συγκρότηση και την ηθική αρτίωσή μας. Γι' αυτή τη διαρκή, αποτελεσματική, κατευθύνουσα, κανονιστική και δυναμική επίδρασή σας, γεμάτη από αιδήμονα αγάπη και ευθύνη, διαλεκτική, τα παιδιά και τα εγγόνια σας είμαστε ευγνώμονες και υποσχόμεθα να συνεχίσουμε. Αποτελέσατε τα αναντικατάστατα πρότυπα και θέσατε ανεξίτηλη τη σφραγίδα της συμπεριφοράς σας επάνω στην ψυχική μας ζωή ως πρόσωπα ισότιμα, ενωμένα και αλληλοσυμπληρούμενα σε κάθε μορφή δράσης και συνεργασίας. Η νοσταλγία της πατρικής εστίας είναι ακόμη διάπυρη μέσα μας. Φυτέψατε κέδρους στη γη της αγάπης, με ρίζες βυθισμένες στο ύδωρ της καλοσύνης, με κορμούς αγαθούς, ανθεκτικούς στις ριπές των ανέμων και κλάδους λουσμένους από τον ήλιο της Αρετής!

Είμαστε ευγνώμονες. Δύο μόνον εκ των προτροπών θα ξεχωρίσω: Res, non verba: Έργα, όχι λόγια και από τους Λόγους του Αγίου Γρηγορίου του Θεολόγου, Ήγοῦ τύχης φρόνησιν ἄσφαλεστέραν: Να θεωρείς τη φρόνηση, τη σύνεση περισσότερο ασφαλή από την τύχη.

Πατερούλη μου,

με οδύνη σε αποχαιρετούμε! Όπως έλαμψες σαν αστραπή στο στερέωμα με τη ζωή και το πνεύμα σου, για σένα εκ βαθέων προσευχόμαστε: ο Χριστός να σε αναπαύσει στη χώρα των δικαίων και να σου ανοίξει τις πύλες του Παραδείσου!

Στην δε παρούσα ζωή, λέει ο Απόστολος Παύλος, ο πρώτος μετά τον Ένα, μένει η πίστη, η ελπίδα και η αγάπη, τα τρία αυτά, μεγαλύτερη δε μεταξύ αυτών είναι η αγάπη. «Νυνὶ δὲ μένει πίστις, ἐλπίς, ἀγάπη, τὰ τρία ταῦτα· μείζων δὲ τούτων ἡ ἀγάπη».

Αιωνία η μνήμη σου!



Του καθηγητή
ΓΡΗΓΟΡΗ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑ

ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΜΑΣ (Ι)

Άλλοίμονο στο έθνος εκείνο, τοῦ ὁποῖου οἱ δημόσιοι ἄνδρες ἔχουν τὴ ραδιουργία καὶ τὸ ψεῦδος ὡς κύρια εἰδικότητα καὶ τὴν ἰδιοτέλεια, τὸ συμφέρον ὡς μοναδικὴ ἀρετὴ, δηλητηριασμένη μάλιστα ἀπὸ ὑπερβολικὴ δόση χρυσοῦ καὶ ἀργύρου!

Σὲ προβλήματα σχετικά με τὸ μέλλον πρέπει νὰ στεκόμαστε με πολλὴν ἐπιφύλαξη, με μεγάλη περίσκεψη καὶ δισταγμό. Διότι τὸ ἀνθρώπινο μάτι, ὅσο δεισδυτικὸ καὶ γυμνασμένο κι ἂν εἶναι, δὲν μπορεῖ νὰ εἰσχωρήσει μέσα στὰ ἀνήλιαγα καὶ ἀφιλόξενα βάθη τοῦ μέλλοντος καὶ με ἐπιστημονικὴν ἐγκυρότητα νὰ τὰ φωτίσει. Ἡ Μελλοντολογία, ποὺ πάει σήμερα νὰ ἀναπτυχθεῖ σὲ ἐπιστήμη, ξέρει πόσο ἀδιαπέραστη καὶ ἀδιάγνωστη εἶναι αὐτὴ ἡ «πραγματικότητα» ποὺ λέγεται: Μέλλον.

Ὑπάρχουν βέβαια οἱ ἐκπρόσωποι καὶ οἱ ὁδοὶ τοῦ ἱστορισμοῦ, ἐκείνης δηλ. τῆς ἀντιλήψεως ἡ ὁποία δέχεται πῶς ἡ ἱστορία προσδιορίζεται





ἀπὸ νόμους. Ἡ γνώση τῶν νόμων αὐτῶν -λένε- ἐπιτρέπει μιὰν ἀκριβῆ πρόβλεψη τοῦ μέλλοντος, τῆς πορείας τῆς ἱστορίας. Ἐχομε πολλές μορφές ἱστορικισμοῦ. Ὁ θεϊτικὸς ἱστορικισμὸς κατανοεῖ τὴν ἱστορία ὡς ἔργο τῆς θελήσεως τοῦ Θεοῦ· ὁ νατουραλιστικὸς θεωρεῖ ὡς ἀναπτυξιακὸ νόμο τῆς ἱστορίας τὴ φύση καὶ τὶς δυνάμεις τῆς· ὁ πνευματικὸς νομίζει τὸν Νοῦ ὡς ἱστορικὸ νόμο καὶ ὁ οἰκονομικὸς ἱστορικισμὸς βλέπει ὡς πρωτογενῆ καὶ καθοριστικὸ μοχλὸ τοῦ κοινωνικοῦ καὶ ἱστορικοῦ γίνεσθαι τὶς παραγωγικὲς δυνάμεις καὶ σχέσεις, δηλ. τὶς οικονομικὲς συνθήκες.

Θεωρῶ ἔσφαλμένο τὸν ἱστορικισμὸ καὶ τὶς ἀποχρώσεις του εἶτε πρόκειται γιὰ τὸν ἱστορικισμὸ τοῦ Καρλάυλ καὶ τοῦ Μπάκλ εἶτε γιὰ ἐκεῖνον τοῦ Ἐγέλου ἢ τοῦ Μάρξ, τὶς προφητεῖες τοῦ ὁποῖου κατερείπωσεν ἄλλωστε ἡ ἴδια ἡ πραγματικότητα.

Τὸ μέλλον μας, τώρα, εἶναι δυνατόν νὰ πιθανολογηθεῖ μόνον. Κατ' ἀρχὰς δὲν γνωρίζομε, ἂν θὰ υπάρξει κὰν μέλλον, ἀφοῦ ὁ κόσμος ὅλος ζεῖ ὑπὸ τὴν ἀπειλὴν ἑνὸς ἀπόλυτου ὀλέθρου, μιᾶς τέτοιας καταστροφῆς, ἡ ὁποία θὰ πολτοποιήσει χωρὶς οἶκτο τὴ μέλλουσα ἀνθρώπινη ἱστορία. Παρὰ ταῦτα πίσω ἀπὸ τοὺς φόβους μας πρέπει νὰ κρύβεται μιὰ δραστικὴ πίστη προόδου πρὸς τὸ καλύτερο καὶ μιὰ ἀράγι-στη πεποίθηση ὅτι ὁ Ἄνθρωπος δὲν θὰ χαθεῖ. Στὰ πλαίσια αὐτῆς τῆς αἰσιόδοξης προοπτικῆς μπορούμε νὰ διακρίνο-με μερικὲς βασικὲς προϋποθέσεις, τὶς ὁποῖες ὀφείλομε νὰ τηρήσουμε, ὥστε νὰ συνεχίσει ὁ λαὸς μας τὴν ὑπαρξή του καὶ τὴν ἱστορικὴ του ἀποστολή. Πρέπει λοιπόν:

Πρῶτο: Νὰ ἀντιμετωπίσουμε τὸν κίνδυνο ποὺ ἐκπορεύ-

εται ἀπὸ τὴ μείωση τοῦ πληθυσμοῦ μας. Λιγοστεύομε καὶ ἔτσι δὲν θὰ νικηθοῦμε ἀπὸ τὶς λόγχες τοῦ ἐχθροῦ, ἀλλὰ ἀπὸ τὶς πολύτεκνες μάνες τῶν πιθανῶν ἀντιπάλων μας, «κύκλῳ συνεπιτιθεμένων»!

Δεύτερο: Νὰ ἐπιστρατεύσουμε, λαὸς καὶ ἡγεσία, τὶς ἀρετὲς τῶν πιο γόνιμων ἱστορικῶν μας στιγμῶν, γιατί, κα-θὼς τὸ μέλλον τοῦ ἑλληνισμοῦ θὰ παίζεται μέσα σὲ ὁλοένα ευρύτερες Κοινότητες, χρειάζεται ἐντιμὴ εργασία, ψυχικὴ καὶ ἠθικὴ ρώμη καὶ δυναμισμὸς γιὰ νὰ συναγωνισθοῦμε τοὺς ἄλλους λαοὺς.

Τρίτο: Νὰ γεωργήσουμε σε βάθος καὶ νὰ σφυρηλα-τήσουμε ἄρρηκτους δεσμοὺς μὲ τὸν ἑλληνισμό τῆς δια-σποράς. Ἀποτελεῖ ξύλον σωτηρίας τοῦ ὅλου ἑλληνισμοῦ τὸ νὰ ἀνθοῦν οἱ ἑλληνικὲς παροικίες παντοῦ τῆς γῆς καὶ νὰ σφύζουν δημιουργικὰ διατηρῶντας τὸ αἷμα καὶ τὸ πνεῦμα τῆς παναιώνιας Ἑλλάδος.

Τέταρτο: Νὰ μεταγγίζουμε ἀδιάκοπα τὸ πνεῦμα αὐτό, νὰ πυρῶνομε μὲ τὴν ἱερότητα τοῦ ἑλληνικοῦ χώματος τὸ νόστο καὶ τὴν ἱστορικὴ μνήμη τοῦ ἑλληνισμοῦ τῆς δι-ασποράς. Τοῦτο γίνεται μόνον, ἂν ἐμεῖς βιοτεύομε μέσα σ' αὐτὸ τὸ πνεῦμα. Ἡ Μητρόπολη, ἐμεῖς ἐδῶ οἱ Ἕλληνες, ὀφείλομε νὰ παραδειγματίζομε.

Διαβάστε, τώρα, τὰ «Αναγνωστικά» τῆς Στοιχειώδους καὶ τῆς Μέσης Παιδείας, γιὰ νὰ διαπιστώσετε ὅτι τὸ πνεῦμα τοῦτο τελεῖ σχεδὸν ὑπὸ διωγμὸν, πὼς ἔχουν σχεδὸν ἐξο-ρισθεῖ οἱ μεγάλοι δημιουργοὶ καὶ οἱ μεγάλες, πλάστρες ιδέες τοῦ ἑλληνισμοῦ. Ἀντὶ γι' αὐτές, θὰ βρεῖτε κείμενα συφοριασμένα ὡς ἐπὶ τὸ πλεῖστον, γεμάτα πνευματικὸ, κυλὸ ἰδεολογικὴ ἡμικρανία καὶ νοσηρὴ σκοπιμότητα, ἐπιστημονι-κὴ μυωπία, θόλωση τοῦ ἱστορικοῦ βλέμματος, στρέβλωση

καὶ ἀναλήθεια. Ὁ λαός μας, ὅμως, καὶ τὰ ὑπὸ ἐκπαίδευση τέκνα του πρέπει νὰ γνωρίζουν τὴν ἱστορικὴ ἀλήθεια, γιὰ νὰ διδάσκονται ἀπὸ τὴν ἀλήθεια τῆς ἱστορίας.

Τὰ ὁλοκληρωτικά, δικτατορικά, ἀνελεύθερα καθεστῶτα βέβαια γράφουν κάθε τόσο τὴν ἱστορία σύμφωνα μὲ τὶς ἐντολὲς τῆς ἐκάστοτε ἡγεσίας τους. Εἶναι, ὅμως, τραγικὴ καὶ συγχρόνως ἐπικίνδυνη ἡ ἀντιγραφή μιᾶς τέτοιας νοοτροπίας καὶ στρατηγικῆς. Πρὸς τὰ ποῦ, λοιπόν, βαδίζουμε;

Πέμπτο: Νὰ ἐξυγιάνουμε τὴν δημόσια ζωὴ καὶ νὰ ἀνυψώσουμε τὴ στάθμη τοῦ πολιτικοῦ μας βίου. Ἡ ἐξυγίανση τῆς δημόσιας ζωῆς, ἡ ἀνύψωση τῆς στάθμης τοῦ πολιτικοῦ μας βίου καὶ ἡ ἀνανέωσή του, ὅχι μόνον ἀπὸ τὴν ἀποψη τῆς ἡλικίας, εἶναι θεμελιώδης ὅρος γιὰ τὴν ὕπαρξη τοῦ ἐλληνισμοῦ.

Εἶναι ἀναμφισβήτητο ὅτι ὑπῆρξαν -καὶ ὑπάρχουν πάντοτε- λαμπρὰ καὶ ἀδιάφθορα πολιτικὰ ἀναστήματα μὲ ἄψογο ἥθος ποὺ ὑπηρετήσαν τὸν τόπο μὲ ἀνιδιοτέλεια, μὲ ἀφοσίωση, μὲ ἐπιτυχία. Ἀπὸ τὸ ἄλλο μέρος, ὅμως, μία ἀνίερη συμμαχία μετριοτήτων καλὰ ὀργανωμένη, οἰκονομικὰ ἰσχυρὴ, δεμένη μὲ ἀμαρτωλὸ δίκτυο σχέσεων καὶ ἐξαρτήσεων, κατὰ τὸ δοκοῦν ἀλυνίζουσα ἐπάνω στὴ δημόσια σκηνή, μεταβιάζουσα τὴν ἐξουσία κληρονομικά

-ἀπὸ πατέρα εἰς υἱὸν- ὀρφανίζει τὸ ἔθνος ἀπὸ τὶς πιὸ ἔντιμες καὶ εὐρωστες μορφές του. Ἀλλοίμονο στὸ ἔθνος ποὺ παραμερίζει τὶς χθόνιες πνευματικὲς του δυνάμεις καὶ τὶς εὐκρατές προσωπικότητες, τὶς ἱκανὲς -μαζὶ μὲ τὸν ἀγνὸ ἀλλὰ προδομένο αὐτὸν λαό- νὰ ἐγγυηθοῦν τὸ μέλλον τῆς Ἑλλάδος.

Ἕνα ἔθνος δὲν ἔχει μέλλον, ἂν δὲν ἀνοίγει δρόμο στοὺς ἄξιους, ἂν δὲν ἀναζητεῖ τοὺς ἱκανοὺς, ἂν δὲν περιφρονεῖ τοὺς ἐμετικοὺς θωπευτὲς τῶν ἐκάστοτε ἀρχηγῶν, ἂν ἐνθρονίζει τὴν πολιτευτικὴ κακοήθεια, ἀνικανότητα, στρεψοδικία καὶ διαφθορά.

Ἕκτο: Νὰ κάνουμε τὴν παιδεία ὑψηλή, κτῆμα ὅλων. Ἄν ἡ πολιτικὴ ἱστορία κάθε χώρας εἶναι ἡ ἱστορία τῆς πνευματικῆς τῆς προόδου καὶ ἂν ἡ ἱστορία τοῦ ἀνθρώπινου γένους εἶναι ἡ παιδεία, τότε ὁ ἐλληνισμὸς θὰ ἔχει μέλλον, δηλ. μελλοντικὴ ἱστορία καρποφόρα, μόνον ἂν οἰκοδομήσει κραταιὰ Παιδεία, ἡ ὁποία νὰ τὸν ὁδηγεῖ στὴν ἐθνικὴ του αὐτοσυνειδησία καὶ νὰ τοῦ διαφυλάσσει τὴν ἐλληνικὴν του ταυτότητα. Λοιπόν:

«Δράξασθε παιδείας, μήποτε ὀργισθῇ Κύριος..»

ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΜΑΣ (II)

«Υπάρχει, τάχα, κάποιο κακὸ γιὰ ἓνα κράτος μεγαλύτερο ἀπὸ ἐκεῖνο ποὺ τὸ διασπᾷ καὶ τὸ κομματιάζει: ἢ μεγαλύτερο ἀγαθὸ ἀπὸ ἐκεῖνο ποὺ τὸ συνδέει καὶ τὸ συνενώνει; Ἐχομεν οὖν τι μεῖζον κακὸν πόλει ἢ ἐκεῖνο ὃ ἂν διασπᾷ καὶ ποιῇ πολλὰς ἀντὶ μιᾶς; ἢ μεῖζον ἀγαθὸν τοῦ ἂν συνδῇ τε καὶ ποιῇ μίαν;».

ΠΛΑΤΩΝ

Ἡ θεμελιώδης, βέβαια, ἀρχὴ τῶν σκέψεων αὐτῶν εἶναι ὅτι τὸ μέλλον, ποὺ ἔχει δικό του δυναμισμό καὶ μία ἄλλη φυσιογνωμία, δὲν ἐπιδέχεται ἀκριβεῖς προβλέψεις καὶ προφητεῖες, οἱ ὁποῖες μάλιστα ἐγείρουν ἀξίωση ἐπιστημονικὴ ὅτι ἡ ἱστορία δὲν προσδιορίζεται ἀπὸ νόμους· ὅτι ἡ κοινωνικὴ πραγματικότητα περνáει ἀπὸ φάσεις, στάδια ἢ εξελικτικὰ ἐπίπεδα μὴ δυνάμενα νὰ προβλεφθοῦν· ὅτι τὸ ἀπροσδόκητο παραμονεύει μέσα στὴν ἱστορία γιὰ νὰ τὴν προωθήσει θετικὰ ἢ νὰ τὴν ἐκτρέψει. Ἡ νηφάλια ἔρευνα ὁδηγεῖ σήμερα στὰ κάτωθι συμπεράσματα:

Δὲν ὑπάρχουν νόμοι οἱ ὁποῖοι νὰ καθορίζουν τὴν πο-

ρεία τῆς ἱστορίας, ἀλλὰ ὄροι καὶ παράγοντες.

Οἱ παράγοντες ποὺ τὴν ἐπηρεάζουν εἶναι πολλοὶ (κλιματολογικοί, φυλετικοί, ψυχολογικοί, πνευματικοί, ἰδεολογικοί, ἐπιστημονικοί, οἰκονομικοί) καὶ δύσκολα ἱεραρχοῦνται.

Ἡ ἀνθρώπινη βούληση, ἡ ὁποία διαποτίζει τὰ κοινωνικὰ καὶ ἱστορικὰ φαινόμενα, αὐτὴ τὰ διαφοροποιεῖ ἀπὸ τὰ φυσικὰ φαινόμενα ποὺ μποροῦν ὥς ἕναν βαθμὸ νὰ προβλεφθοῦν.

Ὁ ἄνεμος τῆς ἀνθρώπινης θελήσεως δὲν ξέρομε κάθε φορά κατὰ ποῦ θὰ πνεύσει, εἴτε πρόκειται γιὰ τὴ βούλη-



ση του λαού είτε για τη θέληση της μεγαλοφυΐας που ή παρουσία της είναι δυνατόν να αποτελέσει τη βαθύτερη τομή μέσα στην ιστορία.

Μια έπιστημονική πρόρρηση είναι δυνατή, όμως μια ιστορική προφητεία είναι αδιανόητη. Η έκλειψη του ήλιου μπορεί να προβλεφθεί, όχι και η πορεία μιας επανάστασης. Είρωνευόμενος αρχικά τη διαλεκτική τριάδα του Έγελου ο ίδιος ο Μάρξ έλεγε: Θέση ή δίψα. Αντίθεση ή μπύρα· και η Σύνοψη βρίσκεται κάτω από το τραπέζι.

Νομίζω ότι είναι αντιεπιστημονικός και νοσηρός έγωισμός κάθε ιστορική προφητεία, ή όποια έπιμένει να μάς λέει επακριβώς από ποιες φάσεις, από ποιες διόδους από ποιά στάδια ή εξελικτικά επίπεδα θα περάσει ή μελλοντική ιστορία.

Υπάρχουν άπροσδόκητα γεγονότα που, ισχυρότερα αυτά από κάθε πεπερασμένη ανθρώπινη θέληση, κλώθουν τα πεπρωμένα των ατόμων και των λαών κάποτε.

Η ιστορία, τέλος, έχει νόημα και έχει σκοπό. Αλλά έκείνο το νόημα που ο άνθρωπος δίνει στην ιστορία. Ο άνθρωπος επίσης εισάγει σκοπούς μέσα στην ιστορία, σκοπούς που θέτει ή συνειδήσή του, το πνεύμα του. Και είναι οι σκοποί αυτοί ζήτηση της αλήθειας - έτσι οικοδομείται ή έπιστήμη· καθιέρωση αρχών εύρυθμης διακυβερνήσεως - έτσι θεμελιώνεται ή πολιτεία· μεταφυσική στροφή και σύλληψη του Έσχατου ή του Πρώτου που παράγει χωρίς να παράγεται, δημιουργεί χωρίς να δημιουργείται - έτσι χτίζεται ή θρησκεία και ή φιλοσοφία· παραγωγή και κατανόηση οικονομικών αγαθών - έτσι οργανώνεται ή οικονομία· έκφραση του κάλλους - έτσι πλαστοργείται ή τέχνη.

Κατά το μέτρο, τώρα, και το βαθμό που ο άνθρωπος μπορεί να έπηρεάζει τη μέλλουσα ιστορία είμαστε υπεύθυνοι ως άτομα και ως λαός για τη σωτηρία και την πρόδοό μας. Ποιοι άλλοι -έκτος από αυτούς που ανέφερα στους «Προβληματισμούς» της προηγούμενης Κυριακής- θεμελιώδεις όροι πρέπει να τηρηθούν, ώστε να δυναθεϊ ό λαός μας να συνεχίσει την ύπαρξή του και την ιστορική του άποστολή; Όφείλομε:

Έβδομο: Να άπαλλαγούμε από το πολιτικό μας πάθος που έμφανίζεται ως πάθος για την κατάκτηση και με όλα τα μέσα διατήρηση της έξουσίας και ως μίσος κατά των αντιπάλων μας· ένα πάθος άβυσσάλéo, που κομματιάζει την ψυχή του λαού μας και ραγίζει την ένότητά του· ένα αδιάντροπο πάθος, που άφαιρεί από τη δημόσια ζωή κάθε εύθιξία και κάθε ήθική ευαισθησία.

Όταν ή δημόσια ζωή χάσει την αιδώ της, την έντροπή, τότε ή χώρα -κάθε χώρα- άρχίζει να βουλιάζει μέσα

στην άνευθυνότητα και να πνίγεται μέσα στη σήψη και την ήθική άδιαφορία. Οί όχετοι του έθνους βγαίνουν στην έπιφάνεια και φράζουν την άναπνοή του και ναρκοθετούν το μέλλον του: «έκείνοι, που έπρεπε να περιφρονούνται για την έγκληματική τους διαγωγή, δέχονται χαμόγελα, παρά τη φρίκη της παρανομίας τους», θα πεί με όμορφη απλότητα και νευρώδη ρεαλισμό Αιγύπτιος ποιητής δύο χιλιάδες χρόνια από σήμερα, γιατί έβλεπε καθαρά στον όρίζοντα να κρέμεται ή καταιγίδα που σάρωσε σε λίγο το λαό του!

Το πολιτικό πάθος είναι λασπολόγο και στρεβλωτικό: παραπληροφορεί, παραποιεί, παραμορφώνει. Γίνεται πάθος για το σκότος, για τη νύχτα, για το ψεύδος. Όταν ή στρέβλωση της πραγματικότητας και ή παραποίηση της αλήθειας έγγίσει τα όρια προσβολής της νοημοσύνης του λαού, τότε έχει σημάνει ή λυτρωτική ώρα του τέλους του ψεύδους! Αυτό δέν γίνεται βέβαια αυτόματα, αλλά με άγωνα και άφοϋ ίδοϋν οί άφυπνιζόμενες συνειδήσεις του λαού το «φώς το άληθινόν».

Όγδοο: Να άφήσουμε έξω από τις πολιτικές και κομματικές διαμάχες τομείς κρίσιμους που συνδέονται με την ύπαρξη του έλληνισμού. Οί τομείς αυτοί είναι τρεις: Παιδεία, Άμυνα, Έξωτερική Πολιτική. Στους τομείς αυτούς χρειάζεται ένα consensus, μία συναίνεση, μία συμφωνία, μία συγκατάθεση όλων των υπευθύνων της δημόσιας ζωής με βάση το γεγονός ότι αυτοί είναι τα «ιέρα και τα όσια», που πρέπει να τεθούν έκτος διαπάλης. Αυτό βέβαια δέν σημαίνει ότι δέν θα ύπάρξουν διαφωνίες ως προς τους χειρισμούς ή αντίθετες ιδέες που πάντα είναι δημιουργικές ή και δριμεϊα αλλά καλόπιστη κριτική που δίνει φτερά στο πνεύμα και θεμελιώνει την όρθή πράξη. Όλα όμως αυτά θα έλαύνονται όχι από κομματικά οφέλη αλλά από μια άγρυπνη στοργή για την πατρίδα και το λαό μας και από ένα περιεσκεμμένο έθνικό και ήθικό βάθος.

Η ύπαρξη ένός consensus, ή συναντίληψη ως προς την Παιδεία, την Άμυνα και την Έξωτερική Πολιτική θα όδηγοϋσε σε έναν νηφάλιο, μακρόπνοο, εύφάνταστο προγραμματισμό και θα ξανάδινε στο λαό μας τη σφριγηλή του δημιουργικότητα, ενώ θα μάς έλευθέρωνε συγχρόνως από τη μάλιστα της προχειρότητας, του έρασιτεχνισμού και του στερούμενου κάθε σοβαρότητας αυτοσχεδιασμού. Η έλλειψη σχεδιασμού αυτής της μορφής έχει ως άποτέλεσμα την παράλυση εκείνου που θέλομε, τόσο συχνά μάλιστα να μεταρρυθμίζουμε!



ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΜΑΣ (ΙΙΙ)

Ως λαός με απροσμέτρηση προσφορά στην υπόθεση του πολιτισμού, ως λαός, που έγραψε με το αίμα του και το πνεύμα του την ιστορία, έχουμε ευλόγη πικρία απέναντι στη διεθνή κοινωνία, δίκαια αιτήματα και πολλά προβλήματα. Ο δρόμος, όμως, που οδηγεί στην ικανοποίηση των αιτημάτων ή στη λύση των προβλημάτων μας δεν διέρχεται μόνο και πάντοτε από το ελληνικό έδαφος. Πρέπει να παρατηρούμε τα έσωτερικά μας προβλήματα και τα έθνικά μας θέματα από τη σκοπιά των όρων και των συνθηκών της εξωτερικής πολιτικής και της διεθνούς ζωής. Οί αποφάσεις μας και η στάση μας, η έντιμη ευελιξία μας εδώ και η όρθη πολιτική μας συμπεριφορά είναι κρίσιμη για την ύπαρξη του ελληνισμού και καθοριστική για τη μελλοντική του πορεία.

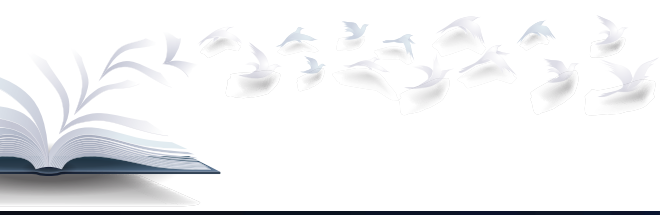
Παιδεία, Άμυνα και Έξωτερική Πολιτική είναι τομείς, που πρέπει να μείνουν έξω από κάθε κομματική διαμάχη και πολιτική αντιπαράθεση. Διαφορετικά θα παίζουμε «έν ού παικτοῖς».

Παιδεία: Η χώρα μας, «πρυτανεῖον σοφίας» και «δίδα-

σκαλεῖον τῆς ἀνθρωπότητος» ἄλλοτε, εἶναι οὐραγός. Ἡ ἐκπαιδευτική μας πολιτική, ὕστερα ἀπὸ τὸν Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, ὑπῆρξε μυωπική. Διότι δὲν στηρίχθηκε στὶς «Ἀνθρωπιστικές Σπουδές», δὲν «ἐκμεταλλεύτηκε» τὸν ἀρχαῖο ἑλληνικὸ πλοῦτο, δὲν δημιούργησε «Κέντρα Σπουδῶν», δὲν ἦταν πολιτιστικὴ καὶ πολιτισμική. Ἡ παιδευτική μας συνείδηση ἔμεινε ἐπαρχιώτικη - ἐπικίνδυνα ἐπαρχιώτικη. οἱ σχολικὲς μεταρρυθμίσεις, πλούσιες σὲ ἀριθμὸ ἀλλὰ πτωχὲς σὲ ἀποτελέσματα, δὲν ἔφεραν τὴν καλλιτέρευση.

Ἡ προσαρμογὴ τῆς ἐκπαιδεύσεως στὶς ἀλλαγές, που φέρνει μαζί της ἡ ἐπιστήμη καὶ ἡ καλπάζουσα τεχνικὴ ὑπῆρξε ἄτολμη. «Ἡ τεχνικὴ τοῦ Σήμερα εἶναι ὁ ἄρτος τοῦ Αὔριο» ἡ ἐπιστήμη τοῦ Σήμερα ὅμως εἶναι ἡ τεχνικὴ τοῦ Αὔριο. Ἐν ἀρχῇ, λοιπόν, ἡ ἐπιστήμη. Πῶς, ὅμως, ὑπηρετεῖται στὸν τόπο μας ἡ ἐπιστήμη; Ποιὰ εἶναι ἡ τύχη τῶν ἐπιστημόνων; Πόσα χρήματα διατίθενται γιὰ τὴν Παιδεία; Πῶς οἱ χώροι της, ἀπὸ ἥσυχος χώροι ἔρευνας, μεταβλήθηκαν σὲ κέντρα πάλης; Πῶς οἱ νέοι μας μετατράπηκαν σὲ «κομματικό» ὕλικό; Ὅλα αὐτὰ δὲν μποροῦν νὰ συζητηθοῦν τώρα. Μὲ μιὰ λέξη:

Ὁ κόσμος σήμερα δὲν εἶναι ὁ κόσμος τῶν πατέρων μας: χρειάζομαστε λιγώτερη μυϊκὴ ἐργασία, περισσότερη



πνευματική και ακόμη περισσότερη υψηλή ποιοτικά μόρφωση` χρειαζόμαστε καλούς τεχνικούς, ειδικευμένους τεχνοκράτες, έπιστήμονες σοβαρούς. Μαζί, ωστόσο, με την τεχνική μας ανάπτυξη πρέπει να στραφούμε προς την περιοχή εκείνη Σπουδών, έννοω τις «Ανθρωπιστικές», όπου η παράδοσή μας είναι μεγάλη και όπου μπορούμε να ασκήσουμε οικουμενική εκπαιδευτική πολιτική και να καταστήσουμε τη χώρα μας πόλο έλξεως παγκόσμιου πνευματικού ενδιαφέροντος.

Άμυνα: Ή θάλασσά μας -«κάρφος εις όφθαλμούς»-, οί «φίλοι» γείτονές μας, ή φυλετική μας απομόνωση, οί κατακτητικές βλέψεις όμόρων κρατών, ή απόσπαση ή μη απελευθέρωση ακόμη ιδικών μας έδαφών, όλα αυτά καθιστούν όξεϊα την ανάγκη μιås άμυντικής έτοιμότητας. Τό μέγιστο πρόβλημα είναι ή άμυντική μας αυτάρκεια και τό αν αυτή είναι δυνατή έξω από τη συμμαχία ή μόνον μέσω της συμμαχίας, ένα πρόβλημα άρρηκτα συνδεδεμένο με την οικονομική μας ανάπτυξη και την έξωτερική μας πολιτική.

Έξωτερική Πολιτική: Πώς, άραγε, κατορθώνουμε να χάνουμε στην περίοδο της ειρήνης, όσα με αίμα κερδίζουμε στον καιρό του πολέμου; Ποιοι είναι οί υπεύθυνοι; Ή δέν υπάρχουν υπεύθυνοι; Ή Έξωτερική μας Πολιτική και ό τρόπος που την άσκοϋμε άποτελεϊ έναν από τούς βασικούς παράγοντες της υπάρξεώς μας.

Πέραν, όμως, από τις θεμελιώδεις αυτές προϋποθέσεις όφείλομε ακόμη:

Ένατο: Να μειώσουμε την ένδεια, να καταπολεμήσουμε την έξοργιστική κάποτε κοινωνική άδικία, να ελάττωσουμε τις ίλιγγιώδεις ένιστε οικονομικές άποστάσεις ανάμεσα στα άτομα, να «μάθωμεν δικαιοσύνην». Με την ύπαρξη ή μη κοινωνικής δικαιοσύνης ίστανται και πίπτουν τά δημοκρατικά, φιλελεύθερα καθεστώτα. Όσοι αυτοδιαφημίζονται ως προοδευτικοί, ως ρηξικέλευθοι, ως «έπαναστάτες», ίδου «στάδιον δόξης λαμπρόν»: να αποβάλλουν τη νοοτροπία του καρχαρία και να σκεφθοϋν ότι οϋτε έλευθερία οϋτε δημοκρατία οϋτε ειρήνη είναι δυνατή, όταν τό 5% τών ανθρώπων κατέχει και έκμεταλλεύεται τό 95% τών αγαθών!



Δέκατο: Να περιορίσουμε ως λαός τὰ φυλετικά μας ελαττώματα. Καὶ αὐτὸ θὰ γίνῃ ὅταν τὰ προβάλλουμε χωρὶς περιφράσεις καὶ ἔτσι τὰ συνειδητοποιήσουμε ἀπὸ τὶς πρῶτες τάξεις τοῦ σχολείου. Τὸ σχολεῖον εἶναι ἡ μεγάλη ἔπαλξη γιὰ τὴν ἐκρίζωσή τους: νὰ ἡνιοχίσουμε τὴν ἐγωπάθειά μας, νὰ γελοιοποιήσουμε τὴν πεφυσίωσή μας, νὰ χαλιναγωγήσουμε τὴ σοφιστεία μας, νὰ ἡμερώσουμε τὴν ἀρχομανῆ φιλοδοξία μας, νὰ ψαλλιδίσουμε τὸν ὑπερτροφικὸ ἀτομικισμό μας, νὰ ἐλέγξουμε τὴν τάση μας γιὰ ἀνεξαρτησία, νὰ ἀναπτύξουμε τὴ συνεργατικότητα, τὴν ὁμαδικότητα καὶ τὴν ὀρθὴ ἐπικοινωνία, νὰ λακτίσουμε τὴν δουλοφροσύνη μας, νὰ ἀναλύσουμε ἀψιμυθίωτη τὴν ἱστορία μας.

Ἡ Ὀδύσεια τῆς ἱστορικῆς μας ζωῆς μᾶς ἔκαμε σχεδόν «καλάμους παντὶ ἀνέμῳ σαλευομένους». Ἐτσι ἡ φιλία τοῦ παρελθόντος γίνεται ἔχθρα τοῦ παρόντος, ὁ ἥρωισμός μεταβάλλεται σὲ δειλία, ἡ ἐπιθετικότητα σὲ πανικό, ἡ προσπάθεια μοιάζει πυροτέχνημα δίκως ὑπομονῆ καὶ διάρκειας. Μᾶς συνέχει ἀχαλίνωτος ὁ ἀτομικὸς ναρκισσισμὸς καὶ μᾶς διαβρώνει βαθύτατα. Μερικοὶ μάλιστα

θωπευτὲς τοῦ χθές, παρουσιάζονται ὡς οἱ τιμητὲς τοῦ σήμερα: ὑμνολόγοι, συμφεροντολόγοι, στρουθία, ἀσπόνδυλα, κενόσπονδοι, τυχάρπαστοι, θεσιθῆρες, κοινωνικά καὶ πολιτικά παράσιτα, ὅχι βέβαια λέοντες ἀλλὰ χαμαιλέοντες δηλητηριάζουν τὴ δημόσια ζωή. Θλιβερὸ δείγμα ὁμαδικοῦ ἐκπεσμοῦ ἢ δουλοφροσύνης: πρωταθλητὲς «ξεσκονίσματος» τῶν ἑκαστοτε ἰσχυρῶν. Πλούσιοι σὲ λόγια, πενέστατοι σὲ ἔργα κατὰ φαντασίαν πράττοντες.

Ἄν δὲν βάλουμε τὸ κριτικὸ νυστέρι κατάβαθα, δὲν ὑπάρχει καμμιά ἐλπίδα νὰ ὁδηγηθοῦμε σὲ αὐτογνωσία: μαζὶ μὲ τὶς ἀρετὲς μας ὡς λαοῦ, μαζὶ μὲ τὶς δυνατότητές μας -ποὺ ἀσφαλῶς εἶναι πολλές- ὀφείλομε νὰ συνειδητοποιήσουμε καὶ τὶς ἀδυναμίες μας. Τοῦτο θὰ εἶναι ἡ μεγάλη μας νίκη.

Στὴν οὐσία τῆς ὑπάρξεώς μας οἰκεῖ ὁ μῦθος: συγχέομε τὸ πραγματικὸ μὲ τὸ φανταστικὸ καί, ἐπειδὴ τὸ τελευταῖο δὲν προβάλλει ἀντίσταση, καταφεύγομε σ' αὐτό, ἐχθροὶ τοῦ Λόγου ἀλλὰ φανατικοὶ ὁπαδοὶ τοῦ Μύθου. Δὲν βλέπω τίποτε πλεόν ἐπικίνδυνο γιὰ τὸ μέλλον μας ὡς λαοῦ ἀπὸ αὐτό: νὰ γεννιόμαστε μὲ μύθους, νὰ ἀνατρεφόμαστε μὲ μύθους, νὰ μεγαλώνουμε μὲ μύθους. Εἶναι βέβαιο ὅτι θὰ πεθάνουμε μὲ τοὺς μύθους!



ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΜΑΣ (IV)

Αλήθειες που δυσανεστούν τις πλειοψηφίες δύσκολα λέγονται ή γράφονται από όσους δεν θέλουν να χάσουν την έμπιστοσύνη τους. Αυτό είναι ίσως το μέγιστο πρόβλημα, που εμφανίζεται τόσο στη δομή όσο και στη λειτουργία της δημοκρατίας. Έδω ακριβώς εύρίσκεται η αποστολή των πνευματικών ήγετων, του τύπου και -γιατί όχι- της Έκκλησίας ακόμη: Να εκφράζονται ανοικτά, ελεύθερα και υπεύθυνα προς δόξαν της αλήθειας που σημαίνει: προς το καλό του λαού, προς το κοινόν συμφέρον. «Γνωσέσθε την αλήθειαν και η αλήθεια ἐλευθερώσῃ ὑμᾶς».

Είναι φανερό ότι ο έλληνισμός οδοιπορεῖ σήμερα ἐπάνω στα ἀγκάθια· ότι η καταιγίδα ἀπειλεῖ· ότι το πλοῖο της υπάρξεώς του ταξιδεύει σὲ βαθειὰ καὶ ὄχι τόσο ἥλια νερά. Εἶναι ὕψιστα ἐπεῖγον νὰ κατανοήσουμε ὅτι δὲν ὑπάρχουν περιθώρια διχασμῶν. Ἡ πλήρης ἀποκατάσταση τῆς ψυχικῆς ἐνότητος τοῦ λαοῦ θὰ σηματοδοτήσῃ τὴν πορεία τοῦ ἐλληνισμοῦ. Πρόκειται γιὰ πράξη, ἐκτὸς τῶν ἄλλων,

ἐθνικοῦ καὶ πολιτικοῦ ρεαλισμοῦ.

Ἡ διχόνοια, ἄλλωστε, ὑπῆρξε -καὶ εἶναι- ὁ κακὸς δαίμονας τῆς φυλῆς μας. Στὴ μακραίωνη ἱστορία μας οἱ Ἕλληνες δοκιμάζουμε τὰ μῆλα τῆς Ἐριδος, τῆς ἀδελφῆς τοῦ Ἄρεως, ἀφ' ὅτου αὐτὴ ἐκδιώχθηκε ἀπὸ τὸ θεοβάδιστο ὄρος, τὸν Ὀλυμπο, καὶ ἐγκαταστάθηκε ἀνάμεσα στοὺς θνητοὺς - καὶ ἐπόρθησε τὶς καρδιές μας. Ἀπὸ τὴ γεύση τῶν μῆλων τῆς Ἐριδος ἡ ἱστορία μας ἐπικράνθη: τὸ ἔθνος μας κατέληξε στὸν ἀλληλοσπαραγμὸ, ἔφθασε σὲ ἐξουθένωση, ὑπέστη ταπείνωση, σύρθηκε σὲ ὑποταγὴ καὶ ἐξορία αἰώνων.

Ἀψικριστές, ἀρχομανεῖς, βίαιοι περὶ τὰ πολιτικά, μὴ θεωροῦντες τοὺς ἑαυτοὺς μας κατώτερους ἀπὸ κανένα, ἀκαταπάλαιοι δῆθεν, μεγαλεπίβολοι ὑπὲρ τὸ δέον, ὑπὲρ τὸ δέον ζωηροὶ καὶ ταχεῖς καὶ εὐκίνητοι, φιλαπόδημοι καὶ νεωτεροποιοί, ὀξεῖς καὶ ἀνήσυχτοι καὶ δημιουργικοί, εὐθυμοὶ καὶ ὀρμητικοί, θυμικοὶ καὶ σφύζοντες ἀπὸ ζωὴ, «παρὰ δύναμιν

Ἡ διχόνοια, ἄλλωστε, ὑπῆρξε -καὶ εἶναι- ὁ κακὸς δαίμονας τῆς φυλῆς μας. Στὴ μακραίωνη ἱστορία μας οἱ Ἕλληνες δοκιμάζουμε τὰ μῆλα τῆς Ἐριδος, τῆς ἀδελφῆς τοῦ Ἄρεως, ἀφ' ὅτου αὐτὴ ἐκδιώχθηκε ἀπὸ τὸ θεοβάδιστο ὄρος, τὸν Ὀλυμπο, καὶ ἐγκαταστάθηκε ἀνάμεσα στοὺς θνητοὺς - καὶ ἐπόρθησε τὶς καρδιές μας.



τολμπαί και παρὰ γνώμην κινδυνευταί και ἐπὶ τοῖς δεινοῖς εὐέλπιδες» κατὰ Θουκυδίδη, πέφτουμε εὐκόλα στὴν παγίδα Σικελικῶν Ἐκστρατειῶν καὶ ὁδηγούμεστε «ὡς πρόβατα ἐπὶ σφαγὴν» σὲ φρικώδη δράματα ἐθνικῶν συμφορῶν!

Νὰ νικήσουμε τὴ φύση μας, τὸ χαρακτῆρα μας! Νὰ ἐνωθοῦμε ψυχικά, γιὰ νὰ ὑπάρξουμε - αὐτὴ εἶναι ἡ οἰμωγή, ἡ κραυγή, ἡ ἐπιταγή τῆς ἱστορίας μας. Νὰ ἀποφύγουμε τὸ ἐγκληματικὸ δόκανο τοῦ δικασμοῦ ἐλέγχοντας τοὺς ἑαυτούς μας: «οὐδεὶς ἐλεύθερος ἑαυτοῦ μὴ κρατῶν», ἐκήρυξεν ὁ Πυθαγόρας. Νὰ ἀνταποκριθοῦμε στὰ αἰτήματα τῶν καιρῶν ὡς ἄτομα καὶ ὡς λαὸς μὲ «λογισμὸ καὶ μ' ὄνειρο» κατὰ τὸν Σολωμό, μὲ φαντασία καὶ μὲ ἐργασία ἡνωμένοι καὶ ὁμόγνωμοι: «Ἀλλοίμονο στὸν κόσμον, ἐὰν οἱ θεοὶ τοῦ Ὀλύμπου ἐπέτρεπαν, ἔστω καὶ μιὰ στιγμή, νὰ κατοικήσει στὶς κορυφές του ἡ θεὰ Ὀμόνοια», ὑπογράμμισε μὲ προφητικὴ σοφία καὶ ἱερατικὴ πυκνότητα ὁ σιδερένιος -ὄπως ὀνομάσθηκε- καγκελάριος τῆς Πρωσσίας Βίσμαρκ!

Λαὸς καὶ ἡγεσία, κατάφορτοι ἀπὸ ἱστορικὴ ἐμπειρία καὶ πικρὴ γέυση τῆς ἱστορίας, ὀφείλομε καὶ γιὰ τὸ δύσκολο παρὸν καὶ γιὰ τὸ ἄγνωστο μέλλον τοῦ ἐλληνισμοῦ, νὰ

μὴν ἀκροβατοῦμε ἐπάνω στὸ σχοινὶ τῆς δικόνοιας, αἰώνια ὑποψήφιοι αὐτοκτόνοι! Ὑπόλογοι, βέβαιοι, καὶ ὑπεύθυνοι εἶναι πρωτίστως οἱ ἀσκοῦντες ἐξουσία. Οἱ ἄλλοι, οἱ περιλειπόμενοι, δὲν εἴμαστε, ὡστόσο, ἄμοιροι εὐθύνης.

Ἡ ἀντιφατικότητα, τώρα, παρεκτὸς ἀπὸ τὴ δικόνοια, εἶναι ἐπίσης πηγὴ μεγαλείου καὶ συγχρόνως δακρύων γιὰ τὸν ἐλληνισμό. Ἡ λατρεία πρὸς τὸ πνεῦμα τῶν Ἑλλήνων δὲν ἐμπόδισε πολλοὺς ξένους νὰ ἰδοῦν ἀμερόληπτα καὶ κριτικὰ τὴ δαιδαλῶδη καὶ θυελλώδη ἱστορικὴ μας πορεία, δηλ. τὸν δαιδαλῶδη καὶ ἀνεξικνίαστο χαρακτῆρα μας. Εἶναι, νομίζω, γνωστὸς ὁ περιεκτικὸς καὶ εὐστοχος τρόπος μὲ τὸν ὁποῖον ὁ δικαστὴς Κέλλυ, σὲ ἕναν ἐπὶ τούτῳ προκηρυχθέντα διαγωνισμό, δίδει τὴν προσωπογραφία τῶν Ἑλλήνων μέσα σὲ λίγες γραμμές:

«Μηροστὰ στὸ δικαστήριο -γράφει ὁ Κέλλυ- τῆς ἀδέκα-στης ἱστορίας ὁ Ἕλλην ἀποκαλύφθηκε ἀνέκαθεν κατώτερος τῶν περιστάσεων, καίτοι ἀπὸ ἄποψη πνευματικῆ κατεῖχε πάντοτε τὰ πρωτεῖα. Ὁ Ἕλλην εἶναι εὐφυέστατος ἀλλὰ οἰηματίας, δραστήριος ἀλλὰ καὶ ἀμέθοδος, φιλότιμος ἀλλὰ καὶ πλήρης προλήψεων, θερμώτατος, ἀνυπόμονος ἀλλὰ καὶ





πολεμιστής. Έκτισε Παρθενῶνα καὶ, μεθυσμένος ἀπὸ τὴν αἶγλη του, τὸν ἄφησε ἀργότερα νὰ μεταβληθεῖ σὲ ἐρείπια. Ἀνέδειξε τὸν Σωκράτη γιὰ νὰ τὸν καταδικάσει νὰ πιεῖ τὸ κώνειο! Ἀνεκήρυξε δίκαιο τὸν Ἀριστείδη γιὰ νὰ τὸν ἐξοστράκισι. Ἐδημιούργησε τὸ Βυζάντιο γιὰ νὰ τὸ ἐγκαταλείψει νὰ περιέλθει στοὺς Τούρκους. Ἐκαμε τὴν ἐπανάσταση τοῦ 1821 γιὰ νὰ τὴν διακινδυνεύει. Μετεκάλεσε τὸν Καποδίστρια γιὰ νὰ τὸν δολοφονήσει, τὸν Ὀθωνα γιὰ νὰ τὸν ἐξορίσει. Ἐδημιούργησε τὸ 1909 γιὰ νὰ τὸ λησμονήσει. Ἐτριπλασίασε τὴν Ἑλλάδα καὶ στὴ συνέχεια τὴν ἐξέθεσε σὲ κίνδυνο, ὥστε νὰ τὴν κηδεύει. Κόπτεται τὴν μίαν στιγμὴν διὰ τὴν ἀλήθεια καὶ ἀμέσως τὴν ἄλλην μισεῖ ἐκεῖνον, ποὺ ἀρνεῖται νὰ ὑπηρετήσει τὸ ψεῦδος. Παράδοξο πλάσμα, ἐκπληκτικό, ἀτίθασο, ἡμίκαλο, ἡμίκακο, ἀβεβαίων διαθέσεων, σοφόμενον καὶ ἐγωπαθές.

Ὁ Ἕλλην! Ἄν θέλετε, θαυμάστε τον! Ἄν προτιμᾶτε, λυπηθῆτε τον! Ἄν ἠμπορεῖτε, ταξινομήσατέ τον!». Μὲ τὸ χαρακτηρισμὸ αὐτὸν τῶν Ἑλλήνων ὁ Κέλλυ ἀπέσπασε τὸ πρῶτο βραβεῖο!

Στὴ συστηματικὴ καὶ μεθοδικὴ ἐργασία καὶ στὴν ἐργατικότητα θὰ πρέπει νὰ στηριχθεῖ τὸ ἅγιον πάθος κάθε νέας γενεᾶς νὰ δημιουργήσῃ ἕναν καλύτερο κόσμον, ἕνα εἰρηνικώτερο Αὔριο, ἕναν ἀνώτερο πολιτισμό. Ἡ ἐργασία, ἄλλωστε, εἶναι ἡ σπουδαιότερη ἐκδήλωση τῆς ἀνθρώπινης δράσεως καὶ χωρὶς αὐτὴν οὔτε ὁ ἄνθρωπος οὔτε ὁ λαὸς καὶ τὸ ἔθνος εἶναι δυνατόν νὰ ἔχουν ὀρθὰ οἰκονομικὴ καὶ

ἠθικὴ σπονδυλική στήλη, δηλ. μέλλον καὶ ὕπαρξη: ora et labora, δέσση καὶ μόχθος πρέπει νὰ γίνουν οἱ ὁδοδείκτες μιᾶς γόνιμης πορείας μας. Ὅπως ὁ ἄνθρωπος δὲν ὀλοκληρώνεται οὔτε ὠριμάζει χωρὶς ἐνασχόληση καὶ δράση, ἔτσι καὶ τὸ σύνολο παρακμάζει χωρὶς δημιουργικὸ ἔργο. Ἐξ ἄλλου καμμία κοινωνικὴ, ἔστω καὶ σοφὰ σχεδιασμένη, πολιτικὴ δὲν γίνεται νὰ ἀποδώσῃ χωρὶς νὰ στηριχθεῖ στὴν ἐργατικότητα καὶ τὴν ἀποδοτικότητα τῶν μελῶν τῶν διαφόρων κοινωνικῶν ὁμάδων.

Τὴν ἀνάγκη γιὰ περισσότερη ἐργασία καὶ ἀπόδοση ὀφείλουν νὰ υπογραμμίζουν ὅλοι οἱ παράγοντες τῆς δημόσιας ζωῆς, «δυνατοὶ τῷ τε ἀξιώματι καὶ τῇ γνώμῃ χρημάτων τε διαφανῶς ἀδωρότατοι γενόμενοι» καὶ «τὸ πλῆθος ἐλευθέρως κατέχοντες», «ἄγοντες τοῦτο μᾶλλον καὶ οὐκ ὑπ' αὐτοῦ ἀγόμενοι», γιὰ νὰ θυμηθοῦμε καὶ νὰ τροποποιήσουμε κάπως τὸν Θουκυδίδη. Ἐτσι μόνον θὰ ἀναδειχθεῖ, μέσα στὸν ἀνταγωνιστικὸ ὥρον τῆς ἐνωμένης ἐλεύθερης Εὐρώπης, ἡ ἀρετὴ καὶ ἡ ποιοτικὴ υπεροχὴ τοῦ ἑλληνικοῦ ἔθνους.

Εἶναι αὐτὴ ἡ ἀρετὴ ἐκεῖνο, στὸ ὁποῖο «πᾶν πλῆθος καὶ πᾶς πλοῦτος ὑπεῖκει», εἶναι τὸ ἑλληνικὸ ἔθνος ἐκεῖνο πού -σύμφωνα πάλι μὲ τὴν πλατωνικὴ ἔκφραση- ἐκράτησε τοὺς Ἕλληνες «ἀεὶ παιδας» καὶ ἀσφαλῶς θὰ τοὺς ἐξασφαλίσῃ μέσα στὴ μελλοντικὴ ἀνθρώπινη ἱστορία ἀγέραςτη νεότητα καὶ δημιουργικὴ παρουσία.

ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΞΕΧΩΡΙΣΤΟΣ & ΞΕΧΩΡΙΣΤΑ ΜΟΝΑΔΙΚΟΣ



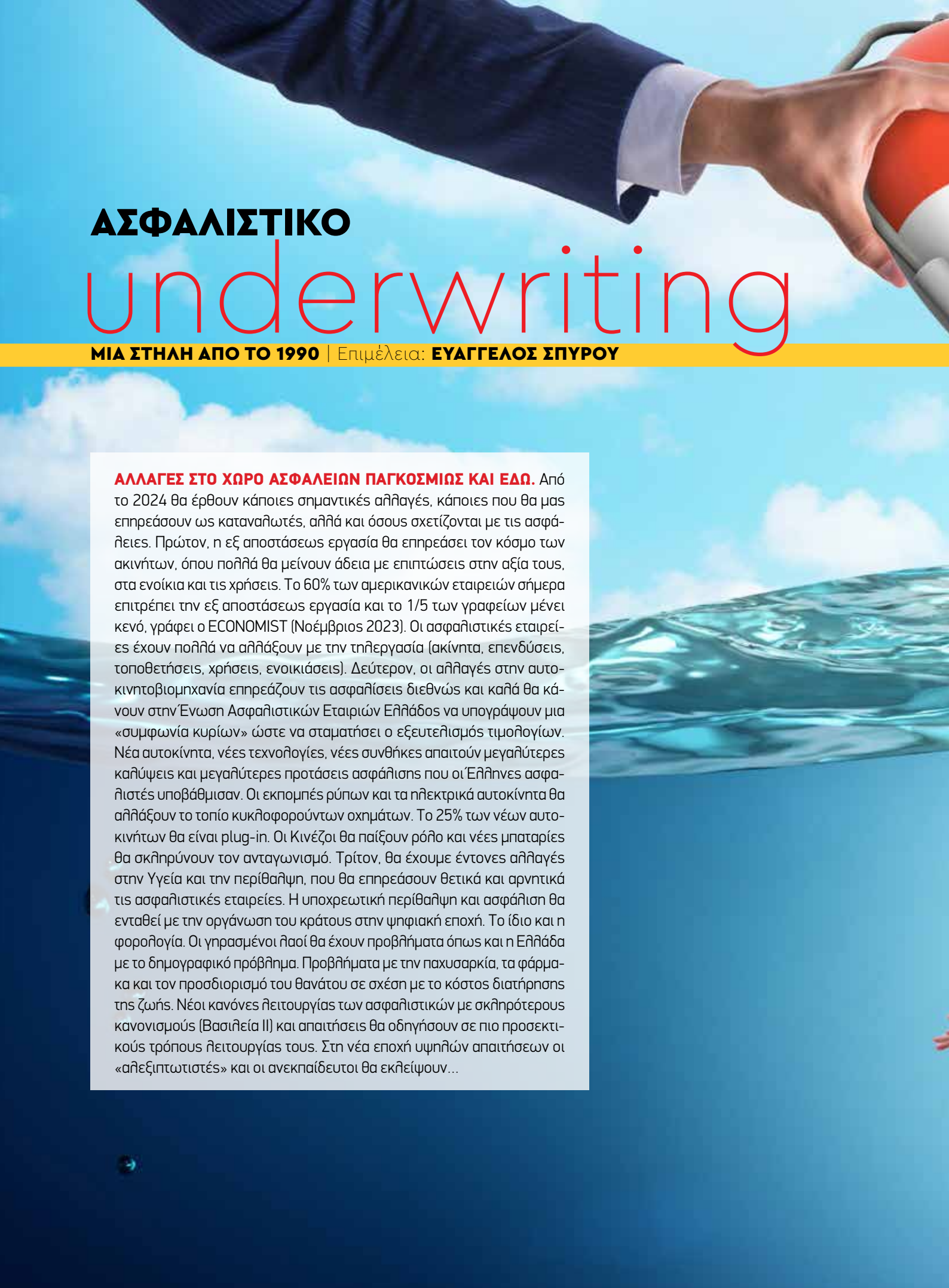
Κινείσαι ξεχωριστά. Γελάς χαρακτηριστικά. Ζεις μοναδικά.

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

Επικοινωνήσε μαζί μας στο **generali.gr**

WE' RE ALL ABOUT YOU





ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

underwriting

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

ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΚΑΙ ΕΔΩ. Από

το 2024 θα έρθουν κάποιες σημαντικές αλλαγές, κάποιες που θα μας επηρεάσουν ως καταναλωτές, αλλήλ και όσους σχετίζονται με τις ασφάλειες. Πρώτον, η εξ αποστάσεως εργασία θα επηρεάσει τον κόσμο των ακινήτων, όπου πολλά θα μείνουν άδεια με επιπτώσεις στην αξία τους, στα ενοίκια και τις χρήσεις. Το 60% των αμερικανικών εταιρειών σήμερα επιτρέπει την εξ αποστάσεως εργασία και το 1/5 των γραφείων μένει κενό, γράφει ο ECONOMIST (Νοέμβριος 2023). Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν πολλά να αλληλάξουν με την τηλεργασία (ακίνητα, επενδύσεις, τοποθετήσεις, χρήσεις, ενοικιάσεις). Δεύτερον, οι αλλαγές στην αυτοκινητοβιομηχανία επηρεάζουν τις ασφαλίσεις διεθνώς και καλή θα κάνουν στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος να υπογράψουν μια «συμφωνία κυρίων» ώστε να σταματήσει ο εξευτελισμός τιμοολογίων. Νέα αυτοκίνητα, νέες τεχνολογίες, νέες συνθήκες απαιτούν μεγαλύτερες καλύψεις και μεγαλύτερες προτάσεις ασφάλισης που οι Έλληνες ασφαλιστές υποβάθμισαν. Οι εκπομπές ρύπων και τα ηλεκτρικά αυτοκίνητα θα αλληλάξουν το τοπίο κυκλοφορούντων οχημάτων. Το 25% των νέων αυτοκινήτων θα είναι plug-in. Οι Κινέζοι θα παίξουν ρόλο και νέες μπαταρίες θα σκληρύνουν τον ανταγωνισμό. Τρίτον, θα έχουμε έντονες αλλαγές στην Υγεία και την περίθαλψη, που θα επηρεάσουν θετικά και αρνητικά τις ασφαλιστικές εταιρείες. Η υποχρεωτική περίθαλψη και ασφάλιση θα ενταθεί με την οργάνωση του κράτους στην ψηφιακή εποχή. Το ίδιο και η φορολογία. Οι γηρασμένοι λαοί θα έχουν προβλήματα όπως και η Ελλάδα με το δημογραφικό πρόβλημα. Προβλήματα με την παχυσαρκία, τα φάρμακα και τον προσδιορισμό του θανάτου σε σχέση με το κόστος διατήρησης της ζωής. Νέοι κανόνες λειτουργίας των ασφαλιστικών με σκληρότερους κανονισμούς (Βασιλεία II) και απαιτήσεις θα οδηγήσουν σε πιο προσεκτικούς τρόπους λειτουργίας τους. Στη νέα εποχή υψηλών απαιτήσεων οι «αλεξιπτωτιστές» και οι ανεκπαίδευτοι θα εκλείψουν...



ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΠΟΛΕΙΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΠΥΡΑΝΤΟΧΕΣ;

Πρόσφατα σε επίσκεψή μου στο ΙΑΤΡΙ-
ΚΟ ΑΘΗΝΩΝ ηρόσεξα δίπλα στο ασανσέρ
μια πόρτα που οδηγούσε στις σκάλες να γράφει
ΠΥΡΑΝΤΟΧΗ ΠΟΡΤΑ, να παραμένει κλειστή και είπα
μηνάβω στους υπεύθυνους του κτιρίου για την πρόβλε-
ψη. Όμως αργότερα θυμήθηκα ένα άρθρο στον ECONOMIST
για τη ζέστη που απειλεί τις πόλεις της Αμερικής και συγκεκρι-
μένα είχε αναφορές στο 2024, που ήταν το θερμότερο που έχει
καταγραφεί, και έχει ακόμα στοιχεία και αναφορές ότι τα επόμενα
30 χρόνια η κλιματική αλλαγή θα φέρει «ζώνες ακραίας ζέστης»
στο κέντρο της Αμερικής. Ο αρθρογράφος ARUN BRAUN έγραφε
από το Λος Άντζελες για τους μουσώνες, τις βιβλικές βροχές, για τα
πεζοδρόμια που έπαιρναν φωτιά, για τους θαλάμους νοσοκομείων που
γέμιζαν εγκαυματίες, για τους ανθρώπους που έβγαιναν έξω μόνο το
πρωί και τις άλλες ώρες έτρεχαν στις κλιματιζόμενες αίθουσες. Ανα-
ρωτιόταν τι θα γινόταν αν σταματούσε το ηλεκτρικό. Ένας πενήνήμερος
καύσωνας με διακοπή ρεύματος θα σκότωνε 1.300 ανθρώπους στην πο-
λιτεία ΦΟΙΝΙΞ και θα έστελνε πάνω από τους μισούς στο νοσοκομείο...
Το φαινόμενο «αστικής θερμικής νησίδας» σημαίνει ότι τα κέντρα των
πόλεων θα είναι πιο ζεστά... Στο Λος Άντζελες και στο Φοίνιξ έχουν
προσληφθεί υπεύθυνοι καύσωνα για τα έκτακτα γεγονότα, να ανοί-
ξουν περισσότερες κλιματιζόμενες αίθουσες, να φυτέψουν δέντρα
για σκιά, να φτιάξουν «ψυχρά πεζοδρόμια», να λάβουν μέτρα για
την ασφάλεια εργαζομένων κ.λπ... Το ερώτημα γίνεται έντονο και
η απάντηση δύσκολη στο πόσο «είναι η πόλη σας αλεξίπυρη»;
Τι γίνεται στην Ελλάδα; Τι προβλέπουν τα συμβόλαια υγείας;
Πόση προστασία έχουν τα παιδιά ή οι οικογένειες και σε
ακραίες καταστάσεις; Πόση ενημέρωση έχουν οι ασφα-
λιστές μας και τι εκπαίδευση για προστασία ζωής, οι-
κογένειας, περιουσίας, εισοδήματος; Τα στοιχεία
δυστυχώς είναι απογοητευτικά και οι πόρτες
προστασίας ασφαλιστών και πελατών
ΔΕΝ είναι πυράντοχες....



ΟΙ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΕΙΣ ΑΦΟΡΟΥΝ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΛΛΑ-

ΔΑ: Ένα θέμα που χρήσιμο είναι να μπει ΕΠΕΙΓΟΝΤΩΣ στα Διοικητικά Συμβούλια των οργανισμών πάσης φύσεως, εταιρείες, κόμματα, Εκκλησία, σχολεία, πανεπιστήμια, σωματεία, τράπεζες κ.λπ., είναι οι λεγόμενες κυβερνοεπιθέσεις και κυβερνοασφάλεια τώρα που ο ψηφιακός μετασχηματισμός, η ψηφιακή εποχή, η Τεχνητή Νοημοσύνη μπαίνουν στην καθημερινότητα ΚΑΙ της ΕΛΛΑΔΑΣ. Οι

άνθρωποι και εδώ θα παίξουν τον πρωταγωνιστικό ρόλο για να αντιμετωπίσουν τα ΝΕΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ κυβερνοασφάλειας και κυβερνοεπιθέσεων που μπήκαν και θα μπουν στην καθημερινότητα της ελληνικής κοινωνίας. Η εκπαίδευση και ευθύνη όλων θα λύσει πολλά προβλήματα, αφού οι εκπαιδευμένοι θα είναι το τείχος προστασίας έναντι των απειλών. Οι «αναλφάβητοι» θα πληρώσουν ακριβέστερα την έλλειψη εκπαίδευσης που θα προβλέπει



κινδύνους και ρύσεις. Στα προληπτικά μέτρα είναι και η ΑΣΦΑΛΙΣΗ και ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσοδημάτων. Τα διάφορα συστήματα πρόληψης και ανίχνευσης κακόβουλων ενεργειών, τα λογισμικά προστασίας τερματικών, όπως και οι ρύσεις διαχείρισης πληροφοριών και συμβάντων ΔΕΝ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΑΡΚΕΤΑ στις συνεχείς απειλές και επιθέσεις σε «αδύνατα σημεία» τους. Το κόστος των επιπτώσεων, οι απώλειες κερδών από τη «μη λειτουργία»

και η αναπλήρωση ίσως να κοστίζουν ακριβότερα από την οικονομική δύναμη των επιχειρήσεων ή οργανισμών, και σίγουρα περισσότερο από την ασφάλισή τους, που τόσο ΑΔΙΚΑ «ειρωνεύτηκε» και «αγνόησε» η ελληνική κοινωνία για άλλα ζητήματα, όπως η σύνταξη, η υγεία, η προστασία επιχείρησης και κατοικίας. Είναι έτοιμη η ελληνική ασφαλιστική αγορά να συμβουλέψει τα Διοικητικά Συμβούλια τι να κάνουν;



Η ΠΑΧΥΣΑΡΚΙΑ ΕΙΝΑΙ ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΑΙ ΟΧΙ ΑΙΣΘΗΤΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ.

υποστηρίζουν όλο και περισσότεροι γιατροί. Πρώτη φορά άκουσα αυτή την άποψη από τη φερέλιπιδα ιατρό κ. **Γιούλη Αργυρακοπούλου** σε μια ημερίδα για το διαβητικό πόδι, που ανακοινώθηκαν ενδιαφέροντα για πολλούς στοιχεία στο Ιατρικό Αθηνών μαζί με τον αγγειοχειρουργό Θ. Μπίσδα. Με πολλούς τρόπους υπηρετεί η κ. Γιούλη τη θεραπεία, άλθεξη των ασθενών που καταφεύγουν σε αυτήν από προβλήματα παχυσαρκίας-διαβήτη. Αλθεύς είναι ο ιατρός από το αλθεύω = θεραπεύω. Περίθαλψη και περιθάλπω είναι λέξεις από το θάλπω = θεραπεύω. Η θεραπεία παχυσαρκίας είναι ένα παγκόσμιο πρόβλημα που απασχολεί 1,1 δισ. ανθρώπους ή περίπου το 14% του παγκόσμιου πληθυσμού, όπως έγραψε η NATASHA LODER, Health editor του THE ECONOMIST, και αναφέρει πως στο 2024 η Novo Nordisk και η Eli Lilly (φαρμακευτικές εταιρείες) «θα δώσουν μάχη για την κυριαρχία τους σε μια αγορά που θα μπορούσε να φτάσει στα 77 δισεκατομμύρια δολλάρια ως το 2030». Πάνω από 70 άλλες θεραπείες για την παχυσαρκία βρίσκονται υπό ανάπτυξη σύμφωνα με έναν ιστότοπο ιατρικών ειδήσεων, τον STAT. Ενέσεις και φάρμακα από το στόμα θα μπου στην προσπάθεια μείωσης της παχυσαρκίας, που, όπως έγραψε η κ. Γιούλη Αργυρακοπούλου, επηρεάζει την υγεία μας με πάνω από δέκα ασθένειες... Οι ασφαλιστικές εταιρείες πληρώνουν και θα πληρώσουν ακριβά την παχυσαρκία που επηρεάζει και τη ζωή και το βίο των ανθρώπων (διάρκεια). Είναι νόσος που νοσεί το σώμα, του αφαιρεί την ορμή, το σθένος και το κάνει ασθενές (α-σθένος), άρρωστο, χωρίς ρώσιν, υγεία. Προτείνω να συμβάλλουν σε ενημέρωση του κοινού με κάθε τρόπο, με βιβλία, φυλλάδια, διαφημίσεις, ημερίδες και στήριξη κάθε προσπάθειας ομάδων, ατόμων και ιατρών που μάχονται καθημερινά ΥΠΕΡ ΥΓΕΙΑΣ!



ΓΙΟΥΛΗ Α. ΑΡΓΥΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ







**ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ
- ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑ-
ΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΠΡΩΤΕΣ ΘΑ
ΩΦΕΛΗΘΟΥΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ.**

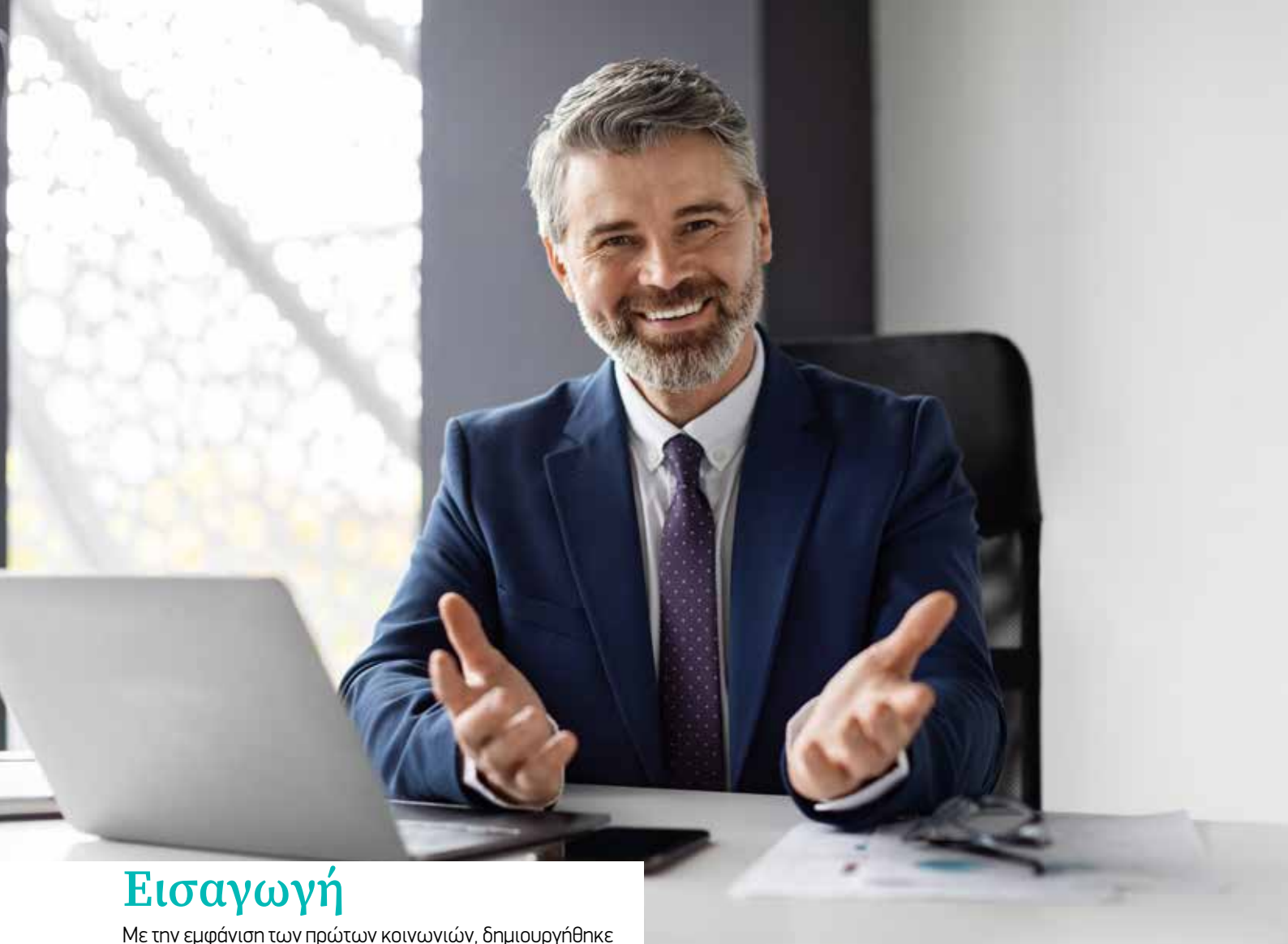
Οι ασφαλιστικές εταιρείες είδαν νωρίς το όφελος που θα έχουν στο μέλλον από τη χρήση Τεχνητής Νοημοσύνης (δυστυχώς όχι όλοι). Οι νέες τεχνολογίες βοηθούν τις λειτουργίες μιας ασφαλιστικής εταιρείας στον τομέα μείωσης του κόστους και αύξησης της παραγωγικότητάς τους. Η διαχείριση δεδομένων, τα νομικά συμβόλαια, η εκπαίδευση, ο τεχνολογικός τομέας τους, οι επενδύσεις, οι αποζημιώσεις, η διαχείριση κινδύνων, οι δείκτες τιμών Χρηματιστηρίου, το Marketing είναι πεδία χρήσιμα για χρήση AI. Όσοι υιοθετήσουν νωρίς την Τεχνητή Νοημοσύνη θα ωφεληθούν και πρέπει σύντομα να αυξήσουν τις επενδύσεις τους στην AI. Ακόμα, προτείνουμε οι υπεύθυνοι προσωπικού να «κυνηγήσουν» τα άτομα με τις κατάλληλες γνώσεις και ταλέντα για να τα εντάξουν στο εργατικό δυναμικό τους. Μια έρευνα της εταιρείας συμβούλων McKinsey διαπίστωσε ότι είναι εύκολο να βρεις τέτοιους εργαζομένους που σχετίζονται με AI. As προετοιμαστούν νωρίς οι διευθύνοντες σύμβουλοι για αυτήν τη μετάβαση... Ο κόσμος άλλαξε. Το μνημόνιο συνεργασίας της Eurolife FFH που υπέγραψε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Eurolife κ. **Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου** στην Ινδία, στο ταξίδι του με τον πρωθυπουργό Κυριάκο Μητσοτάκη, με την εταιρεία LTIMindtree, είναι ένα δείγμα των αλλαγών που έρχονται. Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου απέδειξε ότι είναι ένας σημαντικός ηγέτης που ανέδειξε την Ελληνική ασφαλιστική αγορά ακόμα λίγο ψηλότερα όπως είπε και ο Γιώργος Σεφέρης. «Οι αμυγδαλιές ανθίζουν στις αρχές της άνοιξης που έρχεται».



MANAGEMENT ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Ανεβαίνοντας τα σκαλιά προς το ΜΕΛΛΟΝ!

- Οργάνωση ετήσιων δραστηριοτήτων 2024
- Οργάνωση για αυτοβελτίωση απόδοσης στις πωλήσεις
- Οργάνωση για αναζήτηση υποψηφίων
- Οργάνωση για τα ετήσια εισοδήματα
- Οργάνωση με επτασοφία και συμβουλές ζωής από επτά σοφούς!



Εισαγωγή

Με την εμφάνιση των πρώτων κοινωνιών, δημιουργήθηκε η ανάγκη για μια έστω υποτυπώδη μορφή οργάνωσης. Η συνειδητοποίηση της ανάγκης για την ύπαρξη ορισμένων αρχών και κανόνων για τη σωστή λειτουργία της κοινωνίας οδήγησε τους ανθρώπους σε αυτή την υποτυπώδη έστω μορφή οργάνωσης της κοινωνίας. Με την πάροδο του χρόνου, η μορφή της κοινωνίας έγινε πολυπλοκότερη και πιο σύνθετη, ενώ νέα προβλήματα προέκυψαν δημιουργώντας μεγαλύτερη ανάγκη για σωστότερη και καλύτερη οργάνωση και προγραμματισμό της κοινωνίας. Οι όροι Οργάνωση και Οργανωτική Δομή έχουν γίνει όροι πολυχρησιμοποιημένοι στις σημερινές σύγχρονες κοινωνίες όπου ζούμε.

Η Οργάνωση ξεκινά από το ατομικό επίπεδο και προχωρά στο ομαδικό επίπεδο. Όπως η κοινωνία χρειάζεται οργάνωση και προγραμματισμό για να λειτουργήσει σωστά, έτσι και η οργάνωση της προσωπικής και επαγγελματικής ζωής του κάθε ανθρώπου αποτελεί καθοριστικό στοιχείο για την επίτευξη της μεγιστοποίησης της εργασίας και της αύξησης της αποδόσεώς του.

Σε επίπεδο οικονομικών οργανισμών (εταιρειών, επιχειρήσεων κ.λπ.), η Οργάνωση και ο Προγραμματισμός καθίστανται τον καθορισμό στόχων και προτεραιοτήτων πάνω σε ρεαλιστική βάση, λαμβανομένων υπόψη (κατά το δυνατό) μελλοντικών συγκυριών και εξελίξεων.

Οργάνωση τακτικής πωλήσεων

Για να αναπτύξει ο ασφαλιστής τις πωλήσεις του θα πρέπει να έχει οργανώσει ένα σύστημα τακτικής πωλήσεων, βάσει του οποίου θα κινείται στην εκάστοτε αγορά που επιθυμεί να προσεγγίσει.

Η οργάνωση ενός τακτικού σχεδιασμού του ασφαλιστή περιλαμβάνει την ανάπτυξη δεξιοτήτων στους τομείς που έχουν σχέση με την προσέγγιση, την παρουσίαση, την αντιμετώπιση αντιρρήσεων, το «κλείσιμο» και την παράδοση του συμβολαίου.

Όσο καλύτερα είναι οργανωμένος ο ασφαλιστής σε αυτούς τους τομείς τόσο περισσότερο αυξάνεται η παραγωγικότητά του. Η οργάνωση στην τακτική των πωλήσεων είναι ένας συνδυασμός εκπαίδευσης, πρακτικής εξάσκησης και εμπειρίας, η οποία αποκτάται με την πάροδο του χρόνου. Παρακάτω, σε άλλα σημεία, θα εξετάσουμε αναλυτικά όλες τις δεξιότητες που απαιτούνται από τον ασφαλιστή, ώστε να οργανώσει μία τακτική πωλήσεων η οποία θα αυξήσει την απόδοσή του.

Πέντε βήματα κοιτάζοντας μπροστά

Τα σχέδιά μου για το 2024

Το «Κοιτάζοντας μπροστά» είναι ο οδηγός της πορείας που θα ακολουθήσω τον επόμενο χρόνο. Όπως ο καπετάνιος ενός πλοίου, σχεδιάζω την πορεία μου έτσι ώστε να φτάσω στους στόχους μου με τον πιο ευθύ τρόπο. Κατά τη διάρκεια της πορείας, εξετάζω την πρόοδο σε σχέση με το στόχο και κάνω διορθώσεις των σχεδίων μου αν είναι αναγκαίο. Φτιάχνοντας τον οδηγό της πορείας μου, ακολουθώ πέντε βήματα για να οργανώσω τον εαυτό μου με σκοπό τη μεγαλύτερη επιτυχία.

ΒΗΜΑ I ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΕΤΗΣΙΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΟΥ ΑΝΑΓΚΩΝ

Αφού έχω προσδιορίσει τι εισοδήματα πρέπει να αποκτήσω κατά τη διάρκεια του έτους, μπορώ να υπολογίσω πολύ γρήγορα πόσο πρέπει να κερδίσω από προμήθειες πρώτου έτους ζωής.

ΒΗΜΑ II ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΕΤΗΣΙΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

Για να κερδίσω τις προμήθειες που χρειάζονται για να αντιμετωπίσω τις οικονομικές μου ανάγκες, πρέπει να βρίσκω υποψήφιους πελάτες, να τους πείθω να αγοράσουν, να συμπληρώνω αιτήσεις, να παραδίδω συμβόλαια και να εισπράττω τα ασφαλιστρα του πρώτου χρόνου από τα οποία θα πάρω και τις προμήθειές μου. Γνωρίζω πόσο πρέπει να κερδίσω και σημειώνω αυτόν το στόχο εισοδήματος. Τώρα πρέπει να μεταφράσω το εισόδημα σε δραστηριότητες - παραγωγή ή ασφαλιστρα, αριθμό πωλήσεων κ.λπ. Ο ετήσιος στόχος μου, κατόπιν, μετατρέπεται σε τρίμηνους, μηνιαίους και εβδομαδιαίους στόχους για να είμαι σε θέση να κάνω πιο λεπτομερή σχέδια.

ΒΗΜΑ III ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ ΓΙΑ ΑΥΤΟΒΕΛΤΙΩΣΗ

Αν θέλω να πετύχω τους στόχους μου, πρέπει να δουλέω με αποτελεσματικότητα. Δούλεψα τον περασμένο χρόνο όσο αποτελεσματικά έπρεπε; Για να απαντήσω σε αυτή την ερώτηση, γράφω τους υπολογισμούς μου για την απόδοσή μου σε κάθε έναν από τους κύριους τομείς που προσδιορίζουν την αποτελεσματικότητά μου ως ασφαλιστή: προσωπική αποτελεσματικότητα, εργασιακές συνήθειες, αναζήτηση υποψήφιων πελατών, τεχνικές πωλήσεων και ποιοτική δουλειά. Κάθε ένας από αυτούς είναι ένας κύριος τομέας ο οποίος μπορεί να αναλυθεί σε συγκεκριμένα κομμάτια, τα οποία άμεσα επηρεάζουν

την απόδοσή μου, και βαθμολογώ τον εαυτό μου σε κάθε έναν από αυτούς. Με αυτόν τον τρόπο, προσδιορίζω με ταχύτητα τους τομείς στους οποίους δεν είμαι τόσο αποτελεσματικός όσο θα ήθελα να είμαι και σημειώνω τι πρέπει να κάνω για να βελτιώσω την αποτελεσματικότητά μου. Κάθε τρίμηνο ξαναβαθμολογώ τον εαυτό μου για να προσδιορίσω την πρόοδό μου.

ΒΗΜΑ IV ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ

Κατά τη διάρκεια των καθημερινών μου δραστηριοτήτων, υπάρχει μια συνεχής ροή καρτών υποψήφιων πελατών από και προς το αρχείο υποψήφιων πελατών. Τουλάχιστον για μία φορά το μήνα πρέπει να βγουν όλες οι καρτέλες για να προγραμματιστούν οι δραστηριότητές μου για τις επόμενες 30 ημέρες, καθώς επίσης να καταγραφούν τα ονόματα των υποψηφίων στο Μηνιαίο Φύλλο Ανεύρεσης Υποψηφίων Πελατών.

ΒΗΜΑ V ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΑΡΧΕΙΟΘΕΤΗΣΗΣ ΜΟΥ

Υπάρχουν πολύ λίγα πραγματικά μεγάλα προβλήματα - τα περισσότερα μεγάλα προβλήματα είναι μια σειρά από πολλή μικρά προβλήματα. Αυτό είναι σίγουρα αλήθεια για τους στόχους που έχω θέσει στον εαυτό μου για το επόμενο έτος - ένας αδύνατος στόχος αν πρόκειται να τον πετύχω μέχρι αύριο, αλλιώς πολύ λογικός αν τον κοιτάξω σαν μηνιαίες δραστηριότητες, όπως επισκέψεις, συνεντεύξεις, πωλήσεις, ανεύρεση νέων υποψηφίων. Το κύριο πρόβλημα το οποίο αντιμετωπίζω, λοιπόν, είναι να ακολουθώ το πρόγραμμα των δραστηριοτήτων και της αυτο-βελτίωσης, το οποίο έχω υιοθετήσει, και σίγουρα ο καλύτερος τρόπος για αυτό είναι να βλέπω την πρόοδό μου μέσα από ένα σύστημα τήρησης αρχείων.

Το λιγότερο που έχω να κάνω είναι να σημειώνω τα αποτελέσματα της προόδου μου. Ενώ μπορώ να έχω μικρές αποκλίσεις περιοδικά, δεν πρέπει να μείνω τόσο πολύ πίσω που να μην μπορώ να καλύψω το χαμένο έδαφος. Αυτές οι σημειώσεις επίσης μου δίνουν πολύτιμες πληροφορίες για την αγορά μου και τις μεθόδους πωλήσεως που θα με βοηθήσουν να εκτιμήσω την πρόοδό μου, όσο αφορά στην αυτο-βελτίωσή μου. Θα σημειώσω τις προμήθειες κάθε μηνός σαν άλλο ένα σημείο ελέγχου της οικονομικής μου προόδου. Για να προσδιορίσω το κέρδος από τις δραστηριότητές μου θα κρατάω σημειώσεις για τα επαγγελματικά μου έξοδα. Στο τέλος του χρόνου, θα είμαι σε θέση να βγάλω οριστικά αποτελέσματα για την οικονομική μου κατάσταση.

ΚΟΙΤΑΖΩ ΜΠΡΟΣΤΑ στον επόμενο χρόνο. Μπορεί να είναι ο καλύτερός μου χρόνος αν πραγματοποιήσω τα σχέδια τα οποία έκανα.

28 προβληματισμοί - σημεία για αυτοβελτίωση

ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ

- 1 Να ξαναπουλάτε στους ήδη υπάρχοντες πελάτες
- 2 Να αποκτάτε γνωριμίες

ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΚΑΙ Η ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

- 3 Δημιουργήστε μια καλή πρώτη εντύπωση
- 4 Κηλείστε ένα ραντεβού
- 5 Καθορίστε την πραγματική σας ταυτότητα και το σκοπό σας
- 6 Κάντε προσωπικές προσεγγίσεις
- 7 Να έχετε στο μυαλό σας μια ιδέα που να ταιριάζει στις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη

ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ

- 8 Δημιουργήστε στενή σχέση με τον υποψήφιο πελάτη
- 9 Κηλείντε ραντεβού στο γραφείο σας
- 10 Στο ραντεβού να είναι παρόντες και οι δύο σύζυγοι
- 11 Μην ανησυχείτε αν είναι παρόντες και άληθοι εκτός από τους δύο συζύγους
- 12 Μην φοβάστε τον ανταγωνισμό

Ο ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΤΗΣ ΛΥΣΗΣ

- 13 Να πουλάτε βάσει αναγκών
- 14 Τονίστε την προστασία
- 15 Να είστε αντικειμενικοί

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΛΥΣΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

- 16 Παρουσιάστε αρκετές διαφορετικές λύσεις στον υποψήφιο πελάτη
- 17 Συστήστε ένα συγκεκριμένο είδος συμβολαίου
- 18 Σιγουρευτείτε ότι ο υποψήφιος πελάτης αντιλαμβάνεται ότι οι καλύψεις που του προτείνετε είναι επαρκείς
- 19 Να παρέχετε επαρκείς και σωστές πληροφορίες
- 20 Συζητήστε τις λεπτομέρειες
- 21 Να είστε επεξηγηματικοί όταν συζητάτε τα ασφάλιστρα
- 22 Αποφύγετε τις ασφαλιστικές ορολογίες
- 23 Εκπαιδεύστε τους υποψήφιους πελάτες
- 24 Να είστε υπομονετικοί

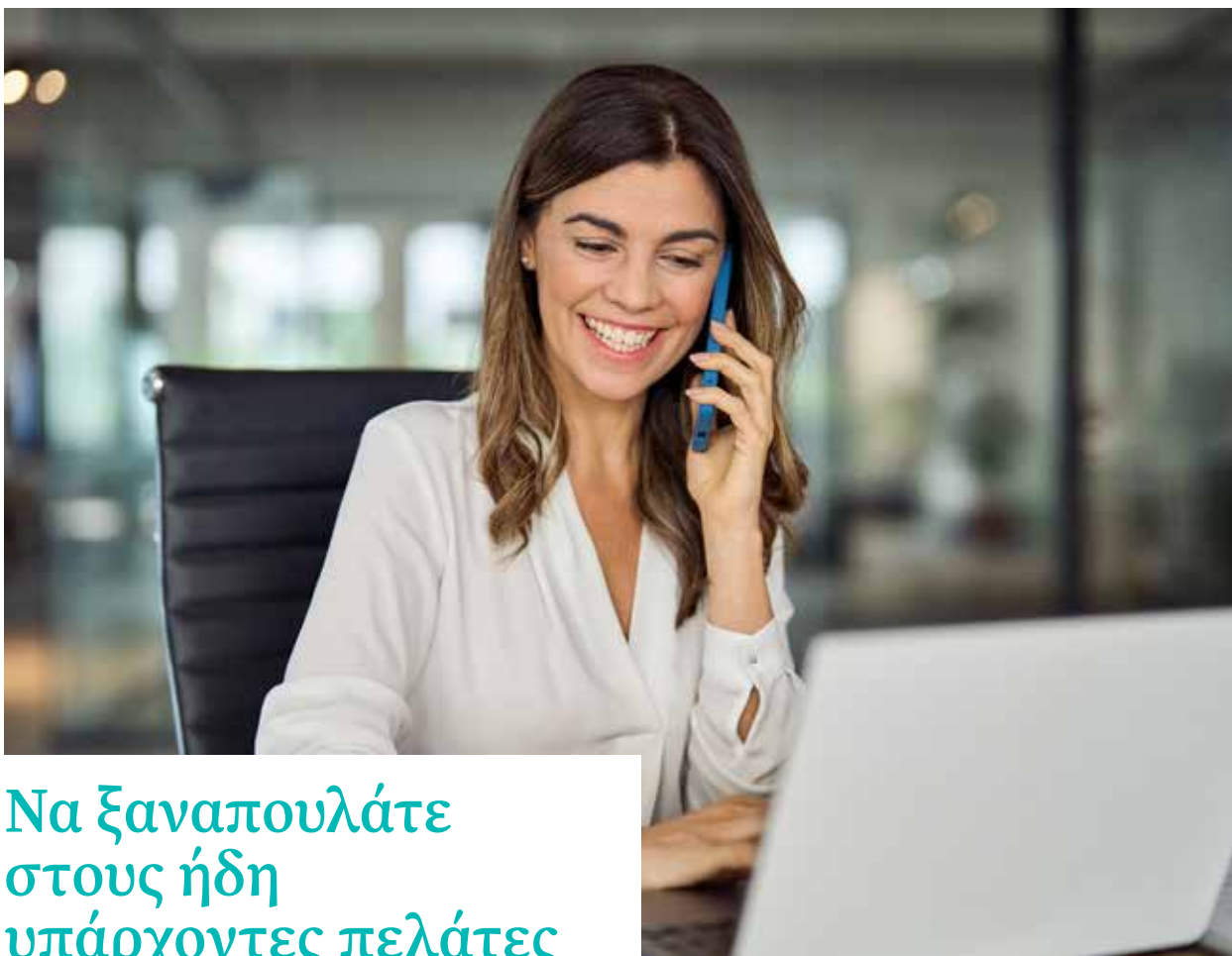
ΕΠΑΚΟΛΟΥΘΑ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ, ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

- 25 Δώστε στους υποψήφιους πελάτες να καταλάβουν ότι παίρνουν την αξία των χρημάτων τους
- 26 Παρέχετε εξυπηρέτηση
- 27 Θα γίνετε ο προσωπικός ασφαλιστής της οικογένειας
- 28 Να είστε ποιοτικός ασφαλιστής



12 θέματα αυτοελέγχου και εκπαίδευσης

- 
- 1 Επισκέψεις
 - 2 Συνεντεύξεις κλεισίματος
 - 3 Επισκέψεις για service
 - 4 Ετήσια ασφάλιστρα που πουλήθηκαν
 - 5 Πιθανή προμήθεια πρώτου έτους
 - 6 Νέοι υποψήφιοι πελάτες
 - 7 Αριθμός πωλήσεων
 - 8 Αξιολόγηση κάθε επίσκεψης
 - 9 Αξιολόγηση κάθε συνέντευξης
 - 10 Αξιολόγηση κάθε συνέντευξης κλεισίματος
 - 11 Αριθμός επισκέψεων για μια συνέντευξη κλεισίματος
 - 12 Αριθμός συνεντεύξεων κλεισίματος για μια πώληση



Να ξαναπουλάτε στους ήδη υπάρχοντες πελάτες

Η καλύτερη πηγή υποψήφιων πελατών είναι το ήδη υπάρχον αρχείο σας. Είναι γεγονός ότι οι ήδη υπάρχοντες πελάτες σας είναι πιο πιθανό να αγοράσουν επιπλέον ασφάλιση από εσάς, αντιθέτως είναι πιο δύσκολο να αγοράσει ασφάλιση ζωής από εσάς ένας νέος υποψήφιος πελάτης με την πρώτη επαφή.

Η έρευνα έχει δείξει ότι 7 στους 10 αγοραστές θα ξαναγοράσουν από τον ίδιο ασφαλιστή. Ο λόγος είναι η υψηλή ικανοποίηση - 9 στους 10 αγοραστές είναι ευχαριστημένοι με τους ήδη υπάρχοντες ασφαλιστές τους.

Κάθε αλλαγή τροποποιεί το ήδη υπάρχον. Οι προσωπικές καταστάσεις των πελατών αλληλάζουν με το χρόνο. Έτσι, αλληλάζουν και οι ασφαλιστικές τους ανάγκες.

Πριν από μερικά χρόνια μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία έκανε μια μελέτη για να καθορίσει πόσα συμβόλαια έχουν αγοράσει οι ήδη πελάτες της από άλλες ασφαλιστικές εταιρείες μέσα σε έναν χρόνο. Η εταιρεία διαπίστωσε ότι οι πελάτες είχαν αγοράσει από ανταγωνιστές της ένα ποσό σχεδόν ίσο με τον συνολικό όγκο πωλήσεων που έκανε η εταιρεία μέσα σε εκείνον το χρόνο.

Βέβαια, το να ξαναπουλάτε σε ήδη υπάρχοντες ασφαλιστές δεν βοηθάει τους νέους ασφαλιστές που δεν είχαν

χρόνο να δημιουργήσουν ένα πελατολόγιο. Αλλά υπενθυμίζει στους νέους ασφαλιστές ότι οι σημερινοί υποψήφιοι πελάτες τους θα είναι πηγές για περισσότερες πωλήσεις στο μέλλον - και ιδιαίτερα εάν ο ασφαλιστής είναι επιμελής στην εξυπηρέτηση των πελατών και σε άλλα μικροπράγματα που καταφέρνουν να μετατρέψουν τους υποψήφιους πελάτες σε πελάτες.

Οι λόγοι για να δημιουργήσουμε γνωριμίες είναι λογικοί. Ένα άτομο που ο πελάτης γνωρίζει είναι απίθανο να είναι ανέντιμο ή αντιεπαγγελματίας, και αν ο υποψήφιος δεν είναι ικανοποιημένος για οποιονδήποτε λόγο, ο ασφαλιστής είναι διαθέσιμος για βοήθεια. Και, βέβαια, το πιο σημαντικό είναι ότι ο πελάτης γνωρίζει ότι ο ασφαλιστής είναι εύκολο να βρεθεί, εάν χρειάζεται κάποια εξυπηρέτηση. Επομένως, είναι σημαντικό για τους ασφαλιστές να αποκτήσουν γνωριμίες με όσο το δυνατόν περισσότερους ανθρώπους και μάλιστα σε καταστάσεις που δεν έχουν καμία σχέση με την πώληση. Σε τέτοιες καταστάσεις, ο ασφαλιστής μπορεί εύκολα να γνωρίσει νέους ανθρώπους και μπορεί να προετοιμάσει το έδαφος για μελλοντικές πωλήσεις. Συγχρόνως, έχει τη δυνατότητα να αξιολογήσει τους υποψήφιους πελάτες εξετάζοντας τις πληροφορίες που έχει μαζέψει.

Δημιουργήστε μια καλή πρώτη εντύπωση

Επειδή πολλές πωλήσεις έχουν γίνει ή έχουν χαθεί από την πρώτη εντύπωση, ο ασφαλιστής πρέπει να κάνει μια προσπάθεια να φαίνεται όσο περισσότερο σοβαρός μπορεί, ειδικά όταν ο υποψήφιος πελάτης είναι σοβαρός. Το να φαίνεστε σοβαρός σημαίνει κατάλληλη ένδυση, επιμελημένη εμφάνιση και σχολαστικά περιποιημένος.

Σε μια έρευνα που έγινε από το Ινστιτούτο Ερευνών της Αμερικής, από 2.000 συμμετέχοντες το 98% είπε ότι είναι «ενήμερο» για την εμφάνιση του πωλητή ειδικά για το πρώτο ραντεβού. Οι περισσότεροι από τους μισούς παραδέχθηκαν ότι «σχηματίζουν οριστικές απόψεις για τους πωλητές από την εμφάνισή τους».

Σε μια σειρά από ερωτήσεις, οι ερωτηθέντες απάντησαν τι αρνητικό έχουν παρατηρήσει στην εμφάνιση ενός πωλητή. Τα περισσότερα αρνητικά ήταν:

- τα τσαλακωμένα ρούχα (85%)
- τα αξεσκόνιστα παπούτσια (64%)
- το μάσημα τσίχλας (62%)
- οι κακοδεμένες γραβάτες (58%)
- τα φαγωμένα νύχια (42%)
- οι αντιθέσεις χρωμάτων (42%)
- τα φαγωμένα τακούνια (40%)

Ο τρόπος που μιλάτε και φέρετε εις πέρας μια συζήτηση μπορούν να δημιουργήσουν μια καλή ή κακή εντύπωση. Είναι φανερό ότι πρέπει να μιλάτε καθαρά και πολιτισμένα για μη αμφιλεγόμενα θέματα. Να κάνετε ευπρεπείς αναφορές σε κοινωνικά ταμπού, ακόμα και οι ασήμαντες συζητήσεις μπορεί να δημιουργήσουν κακή εντύπωση. Για παράδειγμα, μια τυχαία αναφορά στο ποτό («Θα έπινα ένα ποτό») ή στο τσιγάρο («Χρειάζομαι ένα τσιγάρο») πιθανότατα να δημιουργήσει αρνητική αντίδραση.

Τα πρώτα 30 δευτερόλεπτα ενός ραντεβού μπορούν να είναι πολύ σημαντικά. Είναι δύσκολο, αν μη τι άλλο ακατόρθωτο, να υπερνικήσετε μια κακή πρώτη εντύπωση, όσο καλός πωλητής και αν είστε. Το να δώσετε μεγάλη προσοχή στην εμφάνισή σας σημαίνει για τον πελάτη ότι θα δώσετε μεγάλη προσοχή στις ανάγκες του/της. Να είστε ευγενικοί κάτω από οποιοσδήποτε συνθήκες. Να είστε φιλικοί, ειλικρινείς και σοβαροί. Μην βιαστείτε να χρησιμοποιήσετε το μικρό όνομα του υποψήφιου πελάτη. Αφήστε πρώτα να γνωριστείτε μαζί του.



Καθορίστε την πραγματική σας ταυτότητα και το σκοπό σας

Το πόσο ειλικρινά και ευνοϊκά συστήνεται τον εαυτό σας, περιγράφεται την εταιρεία σας και εξηγείται το σκοπό σας για να κάνετε την επαφή θα σας βοηθήσει να επηρεάσετε τον τρόπο που σας κρίνει ο υποψήφιος πελάτης και θα αυξήσει τις πιθανότητές σας για να κάνετε την πώληση. Το τριαντάφυλλο με οποιοδήποτε άλλο όνομα θα εξακολουθεί να είναι ένα τριαντάφυλλο. Η έρευνα όμως έχει δείξει ότι το ίδιο δεν μπορεί να ειπωθεί για τους ανθρώπους. Όταν έρχεστε σε επαφή με τους υποψήφιους πελάτες, μην κρύβεστε πίσω από έναν τίτλο. Περιγράψτε τον εαυτό σας ως ασφαλιστή ζωής, αντιπρόσωπο ασφαλειών. Μη χρησιμο-

ποιείται έναν τίτλο που παραπλανά ή που είναι αόριστος. Οι άνθρωποι συνήθως δεν εμπιστεύονται ό,τι δεν καταλαβαίνουν ή ό,τι δεν είναι σαφές σε αυτούς.

Ο κοινός νους μας λέει ότι δεν πρέπει να αποκαλείτε τον εαυτό σας απλά ο σύμβουλος ή ο ειδικός. Είναι καλύτερα να προλογίσετε αυτά τα ονόματα με τη λέξη ασφάλιση: ασφαλιστικός σύμβουλος, ειδικός στις ασφάλειες ζωής. Το καλύτερο, βέβαια, είναι ο ασφαλιστικός αντιπρόσωπος. Αν έχετε και άλλους τίτλους, καλό είναι να συστηθείτε σαν ασφαλιστικός σύμβουλος πρώτα και μετά να χρησιμοποιήσετε τους άλλους τίτλους σας. Οι τίτλοι δημιουργούν καλή εντύπωση. Στην πραγματικότητα, πολλοί πελάτες κοιταχούνται από έναν υποδειγματικό επαγγελματία.

Πρέπει να δηλώσετε καθαρά το όνομα της εταιρείας σας ή του υποκαταστήματός σας. Συνήθως το όνομα της εταιρείας που αντιπροσωπεύετε θα υποδηλώσει μια εικόνα στερεότητας και δύναμης. Το μόνο που μπορεί να σας βοηθήσει αυτό είναι να κάνετε την πώληση.



Να έχετε στο μυαλό σας μια ιδέα που να ταιριάζει στις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη

Οι άνθρωποι δεν αγοράζουν μόνο ασφάλιση ζωής - αγοράζουν μια ιδέα, μια έννοια του τι μπορεί να προσφέρει η ασφάλιση ζωής σε αυτούς. Οι ασφαλιστές, επομένως, πουλάνε ιδέες και όχι μόνο ασφαλιστικά προϊόντα. Οι ασφαλιστές ζωής είναι κάτι παραπάνω από «πρωωθητές προϊόντων». Βέβαια, διαφορετικά είδη υποψήφιων πελατών αγοράζουν διαφορετικές ιδέες. Το κλειδί για να γνωρίζετε ποιες ιδέες θα αγοράσει ένας υποψήφιος πελάτης είναι: «Γνωρίστε την αγορά σας».

Μια μελέτη έδειξε ότι οι καλύτεροι ασφαλιστές είναι ειδικοί στα προϊόντα και στην αγορά που πουλάνε. Η μελέτη φανέρωσε το μυστικό της επιτυχίας τους και αυτό είναι ότι αυτοί οι ασφαλιστές είναι περισσότερο επιτυχείς όταν διαλέγουν μια ομάδα πιθανών υποψήφιων πελατών και μετά δίνουν την προσοχή τους σε αυτή την ομάδα. Αυτή η ανακάλυψη είναι σημαντική επειδή επαληθεύει την έννοια που είναι γνωστή σαν target marketing (ο στόχος της αγοράς). Με απλά λόγια, οι ασφαλιστές που στοχεύουν την αγορά καταβαλίνουν καλύτερα τη δική τους αγορά και τις ανάγκες αυτής και κατά συνέπεια είναι έτοιμοι να ικανοποιήσουν αυτές τις ανάγκες.

Πώς ένας παραγωγός πωλήσεων μπορεί να αναγνωρίσει και να δουλέψει με τους στόχους της αγοράς (marketing); Ένας τρόπος είναι ο κάτωθι:

1 Αυτοκριτική - Αναλύστε τις προσωπικές σας δυνατότητες και ταιριάζτε αυτές με την αγορά που θα δουλέψετε. Βασιζόμενοι σε αυτά τα πρότυπα, καταγράψτε την αγορά όπου νομίζετε ότι θα έχετε τη μεγαλύτερη δυνατότητα να





εργαστείτε.

2 Προϊόντα και υπηρεσίες - Μελετήστε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρετε. Μετά καθορίστε την κατάλληλη αγορά βάσει των προϊόντων που πουλάτε και των υπηρεσιών που προσφέρετε.

3 Η εκλογή της αγοράς - Διαλέξτε και καθορίστε την αγορά που σας ταιριάζει.

4 Η στρατηγική της αγοράς - Δημιουργήστε μια στρατηγική για να πηλασιάσετε αυτή την αγορά. Τα κάτωθι στοιχεία θα σας βοηθήσουν:

- Γράψτε μια λεπτομερή περιγραφή της αγοράς
- Δημιουργήστε μια τεχνική πωλήσεων για κάθε διαφορετική αγορά
- Προσπαθήστε να εκπαιδευτείτε για κάθε αγορά που θα δουλέψετε
- Κάντε μακροχρόνια σχέδια για να εισέλθετε στην αγορά που θέλετε και δημιουργήστε στόχους παραγωγής.

Να παρέχετε επαρκείς και σωστές πληροφορίες

Μια από τις πιο σπουδαίες ικανότητες που πρέπει να έχει ο ασφαλιστής είναι να μπορεί να παρουσιάσει τους τεχνικούς όρους του συμβολαίου με απλή και ευκοιλονόητα λόγια. Οι υποψήφιοι πελάτες το εκτιμάνε πολύ αυτό, μια και συνήθως δεν γνωρίζουν την ασφαλιστική ορολογία.

Εκτός από το να γνωρίζουν πώς θα μεταδώσουν τις γνώσεις τους, οι ασφαλιστές πρέπει να γνωρίζουν ακόμα ποιες γνώσεις τους θα μεταδώσουν στον πελάτη. Οι ασφαλιστές που κατακλύζουν τους πελάτες τους με γνώσεις και αυτοί που αντιθέτως δεν λένε πολλές πληροφορίες έχουν σαν αποτέλεσμα να χάνουν την πώληση.

Ποιες από τις γνώσεις μας πρέπει να μεταφέρουμε στον πελάτη; Αυτές που είναι απαραίτητες για να παρουσιάσουμε το συμβόλαιο πρέπει οπωσδήποτε να τις συζητάμε. Και φυσικά οποιαδήποτε άλλη πληροφορία που θα χρειαστεί για να ικανοποιηθεί η ερώτηση του πελάτη. Αφού απαντήσετε σε όλες τις απορίες και ερωτήσεις του ικανοποιητικά, τότε ο υποψήφιος πελάτης θα είναι έτοιμος να συγκατατεθεί για το συμβόλαιο.

Το τελευταίο και πιο σημαντικό είναι ότι κάθε πληροφορία που παρουσιάζετε στον πελάτη πρέπει να είναι σωστή. Ποτέ να μην παρερμηνεύετε τα στοιχεία. Εάν δεν γνωρίζετε την απάντηση, παραδεχθείτε το και υποσχεθείτε να βρείτε τη σωστή απάντηση. Μην παραλείψετε όμως να επιστρέψετε με τη σωστή απάντηση. Ο πελάτης δεν ξεχνά ποτέ.

Αποφύγετε τις ασφαλίστικές ορολογίες

Οι περισσότεροι άνθρωποι αρχίζουν να βαριούνται και να αδιαφορούν όταν ακούνε ή διαβάζουν ένα θέμα που είναι πολύπλοκο και ακατανόητο. Μια και οι περισσότεροι άνθρωποι είναι κακοί ακροατές και κακοί αναγνώστες, οι ασφαλιστές είναι υποχρεωμένοι να μιλάνε απλή και κατανοητά. Χωρίς να χρησιμοποιούν ασφαλιστικές ορολογίες και δύσκολες έννοιες. Ακολουθήστε αυτή τη συμβουλή. Πρώτα, πείτε στους υποψήφιους πελάτες τι θέλετε να τους πείτε, μετά πείτε το και, τέλος, πείτε τους τι ακριβώς τους



πλέγατε τόση ώρα.

Ο κόσμος των ασφαλίσεων έχει μια δική του ορολογία, αλλήλ οι ασφαλιστές που χρησιμοποιούν την ορολογία αυτή δεν εντυπωσιάζουν τους πελάτες. Αντιθέτως, τους μπερδεύουν περισσότερο.

Σε μια πρόσφατη έρευνα, οι υποψήφιοι πελάτες καθόρισαν την ασφαλιστική ορολογία σαν την πιο δύσκολη ορολογία. Αυτό δεν σημαίνει ότι οι ασφαλιστές δεν πρέπει να τη χρησιμοποιούν. Από την άλλη, οι πελάτες θέλουν να γνωρίζουν τι ακριβώς αγοράζουν και ζητούν από τους ασφαλιστές να τους εκπαιδεύσουν. Όταν ο υποψήφιος πελάτης καταλάβει την ορολογία των ασφαλειών, είναι σίγουρο ότι θα αγοράσει. Αντίθετα, αυτοί που δεν καταλαβαίνουν δεν θα αγοράσουν.

Παρουσιάστε αρκετές διαφορετικές λύσεις στον υποψήφιο πελάτη

Στους ανθρώπους αρέσει να έχουν εναλλακτικές λύσεις. Είναι χαρακτηριστικό των ανθρώπων να θέλουν να έχουν δυνατότητες εκλογής και να νιώθουν ότι μπορούν να ελέγχουν τα πράγματα. Ο ασφαλιστής που παρουσιάζει μόνο μια λύση στον υποψήφιο πελάτη δεν δίνει την ευκαιρία στον υποψήφιο πελάτη να νιώσει ότι ελέγχει την κατάσταση. Η μόνη λύση που προτείνει ο ασφαλιστής στον πελάτη είναι να δεχθεί ή να απορρίψει την πρότασή του.

Ένας επιτυχημένος ασφαλιστής κάποτε είπε ότι ο επιτυχημένος ασφαλιστής δεν αναγκάζει τον πελάτη να απαντήσει ένα «ναι» ή ένα «όχι». Ο επιτυχημένος ασφαλιστής δίνει στον πελάτη τη δυνατότητα να απαντήσει με ένα «ναι»

και με ένα «ναι».

Ένας άλλος επίσης επιτυχημένος ασφαλιστής παρουσιάζει δύο λύσεις στον υποψήφιο πελάτη. Πρώτα, ο ασφαλιστής παρουσιάζει τι ποσό ασφάλισης χρειάζεται ο πελάτης για να ικανοποιηθούν οι ανάγκες του. Μετά, πρέπει να παρουσιάζει πόση περισσότερη ασφάλιση (και προστασία) μπορεί να αγοράσει πληρώνοντας μόνο ένα μικρό ασφάλιστρο. Αυτή η μέθοδος ανοίγει τα μάτια των πελατών και έχει ως αποτέλεσμα να τους παρέχει περισσότερη προστασία και φυσικά περισσότερα κέρδη στον ασφαλιστή.

Έρευνες της Limra έχουν δείξει ότι όταν ένας ασφαλιστής συζητάει για περισσότερα είδη ασφαλιστικών συμβολαίων με τον υποψήφιο πελάτη είναι πιο πιθανό να αγοράσει. Το αντίθετο συμβαίνει όταν ο ασφαλιστής τού μιλάει για ένα μόνο είδος συμβολαίου.

Δώστε στους υποψήφιους πελάτες να καταλάβουν ότι παίρνουν την αξία των χρημάτων τους

Ένα από τα πιο δύσκολα σημεία της ασφάλισης ζωής για τους υποψήφιους πελάτες είναι να καταλάβουν ότι παίρνουν την αξία των χρημάτων τους. Υπάρχουν πολλοί παράγοντες που επηρεάζουν την τιμολόγηση της ασφάλισης



ζωής και που για να τα καταλάβει κανείς όλα πρέπει να είναι αναλογιστής.

Συνήθως, μόνο ο ασφαλιστής μπορεί να καταπραΰνει το φόβο του υποψήφιου πελάτη. Ξοδεύετε πολύ χρόνο με τον υποψήφιο πελάτη σε κάθε στάδιο της πώλησης - στην ανεύρεση των αναγκών, στην παρουσίαση της λύσης, στην παρουσίαση και στην εξυπηρέτηση. Η εταιρεία σας υποστηρίζει με συστήματα που έχουν σχεδιαστεί ειδικά για τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη. Βέβαια, αυτές οι προσπάθειες δεν φαίνονται στον υποψήφιο πελάτη, γι' αυτό είναι στο χέρι σας να διαβεβαιώσετε τους υποψήφιους πελάτες ότι τα ασφάλιστρα διαχειρίζονται σωστά.

Οι νεαροί αγοραστές (μέχρι και 25 ετών) δεν καταλαβαίνουν τα συμβόλαιά τους και πολύ λιγότερο καταλαβαίνουν τι πραγματικά αξίζει το σύνολο των καταβληθέντων ασφαλιστρών. Και συνήθως είναι δυσανεκτοί με την αγορά της ασφάλισης ζωής που έχουν αγοράσει. Γι' αυτό πρέπει να ασχολείστε περισσότερο με τους νεαρούς αγοραστές.

Να βεβαιώνετε ότι οι αγοραστές καταλαβαίνουν τα οφέλη των ασφαλιστικών προγραμμάτων και όχι μόνο τα οφέλη του θανάτου ή της ανικανότητας. Οφέλη όπως αξίες εξαγοράς, συμμετοχή στα κέρδη κ.λπ. Ο αγοραστής έχει πολλά πλεονεκτήματα που αρχίζουν από τη στιγμή που υπογράφει την αίτηση και δίνει στον ασφαλιστή την πρώτη δόση. Ακόμα και οι παλιοί ασφαλισμένοι θέλουν να ξέρουν την ωφέλεια που προέρχεται από τα καταβληθέντα ασφά-

λιστρα. Εάν δεν πίστευαν στα οφέλη, δεν θα πλήρωναν τα ασφάλιστρά τους. Ο καλύτερος τρόπος για να βεβαιωθείτε ότι εξακολουθούν να είναι ευχαριστημένοι με την ασφάλιση ζωής είναι: Να διατηρείτε την επαφή σας με τους ασφαλισμένους. Μην αφήνετε τους πελάτες σας να ξεχνούν ότι έχουν κάνει μια έξυπνη επένδυση μαζί σας. Οι πελάτες που εξακολουθούν να έχουν σχέση με τους ασφαλιστές τους δεν προβληματίζονται για την αγορά που έκαναν.

Ακόμα, είναι μια καλή ιδέα για να ενισχύετε την πώληση. Οι πελάτες σας έχουν πάρει μια σωστή απόφαση όταν αγόρασαν ασφάλιση ζωής και εμπιστεύτηκαν τις ανάγκες τους στα χέρια σας - γι' αυτό μην ξεχνάτε την πράξη τους.

Να είστε υπομονετικοί

Άσχετα αν μιλάμε για πειστικές πωλήσεις, ζούμε σε μια χώρα που δεν μπορούμε να αναγκάσουμε τον πελάτη να αγοράσει, αν δεν το θέλει ο ίδιος. Με την πίεση δεν μπορείτε να κάνετε πωλήσεις. Αντιθέτως, απομακρύνει τους υποψήφιους πελάτες.

Οι πελάτες που έχουν δεχθεί να έχουν μια πρώτη επαφή μαζί με τον ασφαλιστή συνήθως θέλουν χρόνο για να πάρουν μια απόφαση. Οι ασφαλιστές που έχουν καταλάβει ότι ο σκοπός της πρώτης επαφής είναι να συλλέξουν

Μια από τις πιο σπουδαίες ικανότητες που πρέπει να έχει ο ασφαλιστής είναι να μπορεί να παρουσιάσει τους τεχνικούς όρους του συμβολαίου με απλά και ευκολονόητα λόγια. Οι υποψήφιοι πελάτες το εκτιμάνε πολύ αυτό, μια και συνήθως δεν γνωρίζουν την ασφαλιστική ορολογία.



πληροφορίες και όχι να κάνουν μια πώληση σίγουρα θα πουλήσουν στη δεύτερη συνάντηση. Έρευνες της Limra έδειξαν ότι οι υποψήφιοι πελάτες αγοράζουν πιο εύκολα μετά τη δεύτερη συνάντηση και πολλές φορές αγοράζουν ακόμα πιο εύκολα μετά την τρίτη συνάντηση.

Σήμερα, υπάρχει μια τάση να γίνονται δύο ή περισσότερες επαφές με τον υποψήφιο πελάτη πριν αγοράσει. Ο λόγος για αυτό είναι ότι οι ασφαλιστές καθοδηγούν τους πελάτες. Είναι μια διαδικασία που απαιτεί περισσότερες από μία συναντήσεις με τον πελάτη. Ο δεύτερος λόγος είναι ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι πιο πολύπλοκα από ό,τι στο παρελθόν, επομένως χρειάζονται περισσότερο χρόνο για να τα καταλάβουν και να μπορέσουν να αποφασίσουν. Γενικά οι ασφαλιστές πρέπει να προσέξουν το χρόνο που τους παραχωρεί ο υποψήφιος πελάτης τους.

Πολλοί ασφαλιστές παρατάνε πολύ εύκολα έναν υποψήφιο που δεν συμφωνεί να κλείσει ένα ραντεβού μαζί τους ή που δεν έκαναν μια πώληση μετά την παρουσίαση. Έξι στους 10 πελάτες που δεν αγόρασαν είπαν ότι είδαν τον ασφαλιστή μόνο μια φορά – αυτός είναι ο λόγος που δεν αγόρασαν. Πολλοί ασφαλιστές ανακάλυψαν ότι με την επιμονή τελικά κέρδισαν πολλά στο τέλος.

Ενώ η υπομονή είναι ένα προσόν, μερικές φορές η μεγάλη υπομονή μπορεί να γυρίσει εναντίον του ασφαλιστή. Είναι ανθρώπινο να αναβάλλετε ένα καθήκον, όταν πιστεύετε ότι έχετε πολύ χρόνο για να το εκτελέσετε. Αν και οι ασφαλιστές πρέπει να αποφεύγουν την πειστική πώληση, πρέπει να δημιουργούν ένα αίσθημα επείγουσας ανάγκης για να μπορέσουν να επιταχύνουν τη διαδικασία. Ο ασφαλιστής πρέπει να υπενθυμίσει στον υποψήφιο πελάτη ότι κάθε μέρα εκατοντάδες άνθρωποι αγοράζουν ασφάλιση ζωής, αλλά πολλές φορές δεν ζουν για να πληρώσουν τη δεύτερη δόση. Ή ότι όσο μεγαλώνουμε σε ηλικία τα ασφαλιστρα αυξάνονται.

Επίσης, χρειάζεται υπομονή για να χειριστείτε τις αντιρρήσεις των υποψηφίων πελατών. Συχνά, οι υποψήφιοι πελάτες χρησιμοποιούν αντιρρήσεις για να καθύψουν τους

πραγματικούς λόγους που δεν θέλουν να αγοράσουν. Μόνο η επιμονή σας μπορεί να βγάλει στην επιφάνεια την κρυμμένη αντίρρηση, για να μπορέσετε να προχωρήσετε στην πώληση.

Ακολουθήστε αυτά τα βήματα για να μπορέσετε να χειριστείτε τις αντιρρήσεις και να ανακαλύψετε την κρυμμένη αντίρρηση που εμποδίζει την πώληση.

1. Να ακούτε προσεκτικά τον υποψήφιο πελάτη. Μην αναγκάζετε τον υποψήφιο πελάτη να αμύνεται. Προσπαθήστε να καταλάβετε γιατί ο υποψήφιος πελάτης αντιστέκεται.

2. Ζητήστε από τον υποψήφιο να σας εξηγήσει τις αντιρρήσεις του. Ρωτήστε τον «Γιατί αισθάνεται έτσι;» ή «Τι εννοεί με αυτό;».

3. Απομονώστε την αντίρρηση. Σκεφθείτε αν αυτό είναι το μόνο στοιχείο που εμποδίζει την πώληση. Πέστε στον υποψήφιο: «Είμαι ευχαριστημένος που το θίξατε αυτό το θέμα. Πριν προχωρήσουμε σε αυτό, μήπως υπάρχουν άλλες ερωτήσεις που θα θέλατε να κάνετε;».

4. Απαντήστε την αντίρρηση, δίνοντας έμφαση στα οφέλη που θα έχει ο υποψήφιος πελάτης.

5. Επιβεβαιώστε αν τα έχει καταλάβει ο υποψήφιος πελάτης. Βεβαιωθείτε ότι δεν υπάρχουν παρερμηνείες σχετικά με την αντίρρηση. Ρωτήστε τον αν είναι κατανοητό αυτό που του εξηγήσατε. Ακόμα και αν ένας ασφαλιστής, ο οποίος πιστεύει στα οφέλη της ασφάλισης ζωής, χρειάζεται πολλή υπομονή για να χειριστεί τις αντιρρήσεις και απορίες του υποψηφίου πελάτη που τον μπερδεύουν. Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές καταλαβαίνουν ότι η υπομονή παίζει μεγάλο ρόλο στην πώληση.

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ,**
ΠΗΓΗ: **ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ LIMRA - 28 ΤΡΟΠΟΙ**
ΝΑ ΒΕΛΤΙΩΣΕΤΕ ΤΗΝ ΑΠΟΔΟΣΗ ΣΑΣ,
ΚΟΙΤΑΖΟΝΤΑΣ ΜΠΡΟΣΤΑ, ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ
MANATZMENT - ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΖΩΗΣ INTERAMERICAN

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΕ ΕΠΤΑΣΟΦΙΑ

ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΖΩΗΣ ΑΠΟ ΕΠΤΑ ΣΟΦΟΥΣ

Θαλής ο Μιλήσιος

Ως δικά του φέρονται και τα εξής αποφθέγματα:

Απ' όλα τα όντα το πιο παλιό είν' ο θεός, αφού είν' αγέννητος.

Το ομορφότερο είναι το σύμπαν, ως δημιουργήμα του θεού.

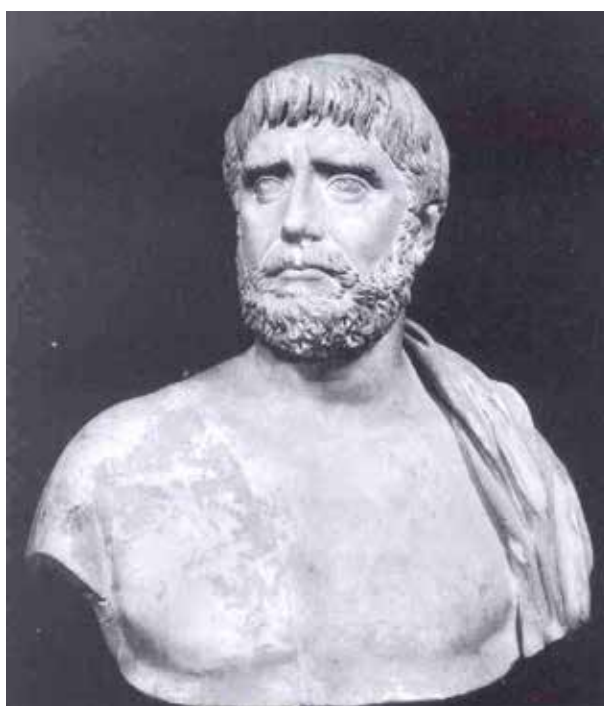
Το πιο μεγάλο είν' ο χώρος, αφού χωράει τα πάντα.

Το πιο γρήγορο είν' ο νους, που διατρέχει τα πάντα.

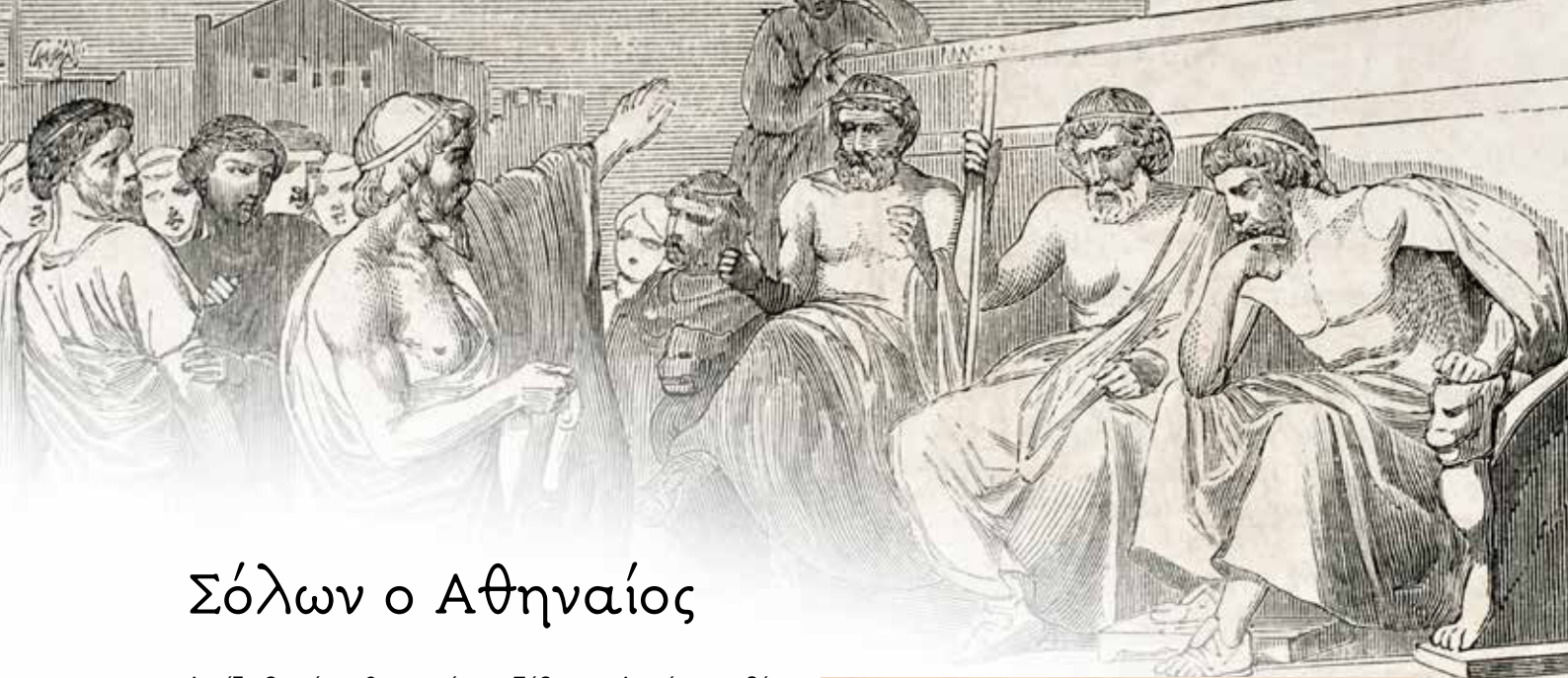
Το πιο δυνατό είν' η ανάγκη, που κυβερνάει τα πάντα.

Το πιο σοφό είν' ο χρόνος: αυτός ανακαλύπτει τα πάντα.

Ο θάνατος, έλεγε, δεν διαφέρει σε τίποτε από τη ζωή. «Και τότε», του είπε κάποιος, «εσύ γιατί δεν πεθαίνεις;» «Γιατί», είπε, «δεν υπάρχει καμιά διαφορά μεταξύ των δύο». Σε κάποιον που τον ρώτησε τι έγινε πρώτα, η νύχτα ή η μέρα, έδωσε την απάντηση: «Η νύχτα, κατά μία μέρα νωρίτερα». Κάποιος τον ρώτησε αν ένας άνθρωπος που κάνει αδικία ξεφεύγει την προσοχή των θεών. «Ούτε όταν τη σκέφτεται», ήταν η απάντησή του. Στον μοιχό που τον ρώτησε αν έπρεπε να ορκιστεί ότι δεν διέπραξε μοιχεία, απάντησε: «Ο ψεύτικος όρκος δεν είναι χειρότερος από τη μοιχεία». Όταν ρωτήθηκε τι είναι δύσκολο, έδωσε την απάντηση: «Το να γνωρίσει κανείς τον εαυτό του». «Και τι είναι εύκολο;» «Το να δίνει κανείς συμβουλές στον άλλον». «Το πιο ευχάριστο;» «Οι επιτυχίες». «Τι είναι το θείο;» «Αυτό που δεν έχει ούτε αρχή ούτε τέλος». Στην ερώτηση τι παράξενο και ιδιότροπο πράγμα είδε στη ζωή του, απάντησε «Γέρο τύραννο». «Πώς θα μπορούσε κανείς να υπομείνει με τον πιο εύκολο τρόπο μια ατυχία;» «Αν βλήπει τους εχθρούς του να βρίσκονται σε χειρότερη κατάσταση». «Πώς θα μπορούσαμε να ζούμε όσο γίνεται σωστότερα και όσο μπορούμε πιο δίκαια;» «Αν δεν κάνουμε οι ίδιοι αυτό που κατηγορούμε στους άλλους». «Ποιος είναι ευτυχισμένος;» «Αυτός που έχει υγιές σώμα, γερό μυαλό και καλλιεργημένη φύση».



Τους φίλους, λέει, πρέπει να τους θυμάται κανείς και όταν είναι κοντά του και όταν βρίσκονται μακριά του. Να μην καλλωπίζουμε την εξωτερική μας εμφάνιση, αλλιά να κοιτάζουμε να είμαστε ωραίοι στη συμπεριφορά μας. «Να μην πλουτίζεις», λέει, «με άσχημο τρόπο, ούτε να επιτρέψεις διαβολές να σε επηρεάζουν σε βάρος προσώπων που κέρδισαν την εμπιστοσύνη σου». «Ό,τι πρόνοιας», λέει, «θα λάβεις εσύ για τους γονείς σου, τις ίδιες να περιμένεις κι από τα παιδιά σου». Τις πλημμύρες του Νείλου τις εξηγούσε λέγοντας πως τα ρεύματα του νερού εμποδίζονται από τους ετησίους ανέμους, που φυσούν αντίθετα.



Σόλων ο Αθηναίος

Αρχίζει λοιπόν τη βιογραφία του Σόλωνα ο Διογένης με δύο πολύ ενδιαφέρουσες παραγράφους. Η δεύτερη είναι πολύ μικρή σε έκταση: δύο αράδες όλη κι όλη - το μόνο που είχε να πει σ' αυτήν ο Διογένης ήταν το πασίγνωστο πως ο Σόλωνας θέσπισε ένα πλήθος από νόμους για χάρη των Αθηναίων. Το ενδιαφέρον της παραγράφου βρίσκεται λοιπόν, κατά τη γνώμη μου, στο ότι ο Διογένης βρήκε εκεί, μέσα στις δύο αράδες της, τον τρόπο να δηλώσει καθαρά στους αναγνώστες-μαθητές του πως τη μεγάλη αυτή προσφορά του Σόλωνα ο ίδιος δεν τη θεωρεί την πρώτη: υπήρξαν και άλλοι, όλοι τους μεγάλης αξίας, νομοθέτες-πολιτικοί στον ελληνικό χώρο. Το πρώτο στη σειρά για τον Διογένη φαίνεται πως ήταν αυτό που ο ίδιος έσπευσε να το καταγράψει στην πρώτη του παράγραφο: πως μόλις ο Σόλωνας έκανε τον πρώτο του νόμο, την περίφημη σεισάχθεια, έσπευσε και έδωσε πρώτος αυτός το παράδειγμα της υποταγής στο νόμο αυτόν («συνεχώρησε πρώτος»): μόνο με τον τρόπο αυτόν θεώρησε ο μεγάλος πολιτικός πως μπορούσε να «προτρέψει» καὶ τοὺς λοιποὺς τὸ ὅμοιον πράζει, να κάνουν το ίδιο και οι άλλοι.

Νόμοι λοιπόν για το λαό, δίχως όμως κανέναν που να εξαιρείται από την υποχρέωση να τους τηρεί και να υποτάσσεται σ' αυτούς· ούτε κι αυτόν που τους εμπνεύσθηκε και τους όρισε.



Νόμοι για το λαό, δίχως όμως κανέναν που να εξαιρείται από την υποχρέωση να τους τηρεί και να υποτάσσεται σ' αυτούς· ούτε κι αυτόν που τους εμπνεύσθηκε και τους όρισε.



Το να μη μιλάς για ό,τι είναι μυστικό, το να οργανώνεις σωστά τον ελεύθερο χρόνο σου και όταν σε αδικούν να μπορείς να το υπομένεις



Χίλων ο Λακεδαιμόνιος

Λένε επίσης ότι ρώτησε κάποτε τον Αίσωπο ποια είναι η δουλειά του Δία και εκείνος του είπε: «Να χαμηλώνει τα ψηλά και να ψηλώνει τα χαμηλά». Όταν τον ρώτησαν σε τι διαφέρουν οι μορφωμένοι από τους αμόρφωτους, είπε «στις καλές ελπίδες». Τι είναι δύσκολο; «Το να μη μιλάς για ό,τι είναι μυστικό, το να οργανώνεις σωστά τον ελεύθερο χρόνο σου και όταν σε αδικούν να μπορείς να το υπομένεις». Σύστηνε, επίσης, και τα εξής: Να συγκρατείς τη γλώσσα σου, και μάλιστα στα συμπόσια. Μην κακολογείς τους πηλησίον σου, αλλιώς θ' ακούσεις πράγματα που θα σε στενοχωρήσουν. Μην απειλίζεις κανέναν: είναι πράγμα που ταιριάζει στις γυναίκες. Πιο γρήγορα να πηγαίνεις στις δυστυχίες των φίλων σου παρά στις ευτυχίες τους. Ο γάμος σου να είναι λιτός. Μην κακολογείς άνθρωπο που έχει πεθάνει. Να τιμάς τους γέρους. Να φυλάγεις τον εαυτό σου. Να προτιμάς τη ζημιά παρά το αισχρό κέρδος: η ζημιά σε στενοχωρεί μόνο μια φορά, ενώ το αισχρό κέρδος για πάντα. Μην περιγελάς άνθρωπο που τον βρήκε δυστυχία. Όταν έχεις ισχύ να είσαι πρᾶος, για να σε σέβονται οι ἄλλοι παρά να σε φοβούνται. Μάθαινε να κυβερνάς και να προστατεύεις σωστά το σπιτικό σου. Η γλώσσα σου να μην προτρέπει της διανοίας σου. Να συγκρατείς το θυμό σου. Να μην αντιπαθείς την τέχνη των μάντεων. Να μην επιθυμείς πράγματα που δεν μπορούν να γίνουν. Στο δρόμο να μην είσαι βιαστικός. Μιλώντας να μη χειρονομείς, αυτό το κάνουν οι τρελοί. Να υπακούς στους νόμους. Να είσαι ἥρεμος.

Από τα τραγούδια του που τραγουδιούνταν στα συμπόσια το πιο δημοφιλές ήταν εκείνο που ἔλεγε:

Στο πέτρινο ακόνι ξετάζεται ο χρυσός
εκεί ξεφανερώνεται
ποιο είναι το αληθινό και ποιο το ψεύτικο
χρυσάφι·
κι από την άλλη στο χρυσάφι πάλι
των καλών και των κακών ανθρώπων
ελέγχεται ο νους.



Μη μιλάς από πριν για τα πράγματα που σκοπεύεις να κάνεις· γιατί αν δεν τα καταφέρεις, όλος ο κόσμος θα σε περιγελάσει

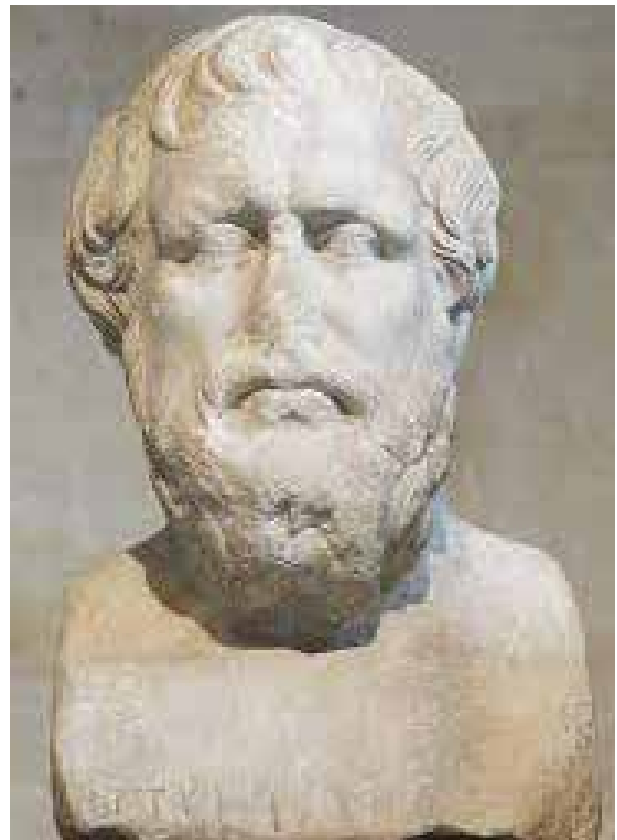


Πιπτακός ο Μυτιληναίος

«Η συγχώρεση είναι ανώτερη από τη μετάνοια». Ο Ηράκλειτος, πάντως, λέει ότι, όταν ο Αθακίος έπεσε στα χέρια του, ο Πιπτακός τον άφησε ελεύθερο και είπε: «Η συγχώρεση είναι ανώτερη από την εκδίκηση».

Θέσπισε νόμους: Αν διαπράξει κανείς αδίκημα μεθυσμένος, η τιμωρία του να είναι διπλάσια - φυσικά, για να μη μεθούν οι άνθρωποι, σε ένα νησί που είχε τόσο πολύ κρασί. Είπε επίσης ότι είναι δύσκολο πράγμα να είναι κανείς καλός· το λόγο του αυτόν τον αναφέρει και ο Σιμωνίδης ως εξής: «του Πιπτακού τον λόγο: "Δύσκολο κανείς να 'ναι πραγματικά καλός"»· τον αναφέρει, επίσης, και ο Πλάτωνας στον «Πρωταγόρα» του· «με την ανάγκη δεν τα βάζουν ούτε και οι θεοί». Επίσης: «Το αξίωμα δείχνει τον άνθρωπο». Όταν κάποτε τον ρώτησαν ποιο είναι το πιο καλό πράγμα, απάντησε: «Να κάνεις σωστά αυτό με το οποίο ασχολείσαι την κάθε στιγμή». Και όταν ο Κροίσος τον ρώτησε ποια είναι η μεγαλύτερη αρχή, είπε «η αρχή του ποικίλου ζύθου», εννοώντας το νόμο. Έλεγε επίσης οι νίκες να κερδίζονται χωρίς αίμα. Στον Φωκαέα που έλεγε ότι πρέπει να ψάχνουμε να βρούμε ενάρετο άνθρωπο, απάντησε: «Αν ψάχνεις πολύ, δεν θα τον βρεις». Σ' αυτούς που τον ρωτούσαν ποιο πράγμα είναι ευχάριστο, είπε: «Ο χρόνος»· σκοτεινό «το μέλλον»· αξιόπιστο «η στεριά»· αναξιόπιστο «η θάλασσα». Έλεγε επίσης ότι των φρόνιμων ανθρώπων έργο είναι, προτού αρχίσουν οι δυσκολίες, να παίρνουν τα απαραίτητα μέτρα ώστε να μη συμβούν· των ανδρείων όμως ανθρώπων έργο είναι, όταν οι δυσκολίες παρουσιαστούν, να τις αντιμετωπίσουν με τον σωστό τρόπο. «Μη μιλάς από πριν για τα πράγματα που σκοπεύεις να κάνεις· γιατί αν δεν τα καταφέρεις, όλος ο κόσμος θα σε περιγελάσει». Μην κοροϊδεύεις τις ατυχίες κανενός, από φόβο για τη νέμεση. Αν σου εμπιστευθούν ένα αγαθό, να το δώσεις πίσω. Μη κακοηγοείς φίλο, αλλή· ούτε και εχθρό. Να ασκείς την ευσέβεια. Να αγαπάς την εγκράτεια. Να τηρείς την αλήθεια, την αφοσίωση, την πείρα, την επιτηδειότητα, τη φιλία, την άγρυπνη έγνοια.

Από τα τραγούδια του που τραγουδιούνταν στα συμπό-



σια δημοφιλέστερο ήταν το ακόλουθο:

Με τόξα και γεμάτη με βέλη φαρέτρα
πρέπει κανείς τον κακό να πλησιάζει:
πώς να πιστέψεις όσα η γλώσσα του
λέει, όταν είναι όλο απάτη
μες στην καρδιά του η σκέψη;

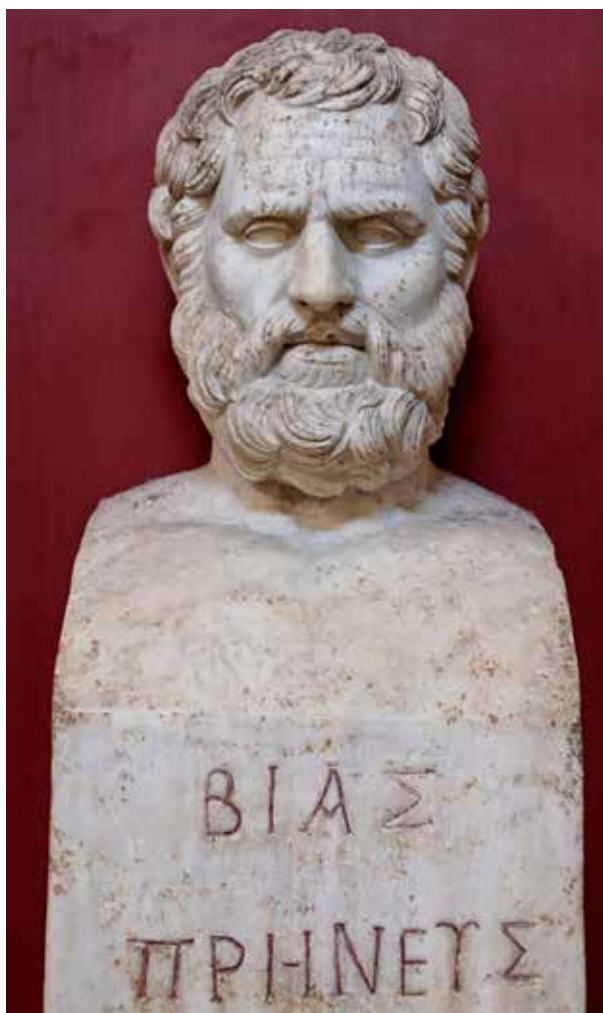
Ό,τι καλό σου συμβαίνει, να το αποδίδεις στους θεούς.
Να θεωρείς τη σοφία εφόδιο για το ταξίδι από τη
νεότητα στα γηρατειά: είναι το πιο σίγουρο από όλα τα
αποκτήματα

Βίας ο Πριηνεύς

Τον πλούτο πολλοί τον αποκτούν και στην τύχη. Δυστυχισμένος, έλεγε, είναι αυτός που δεν είναι σε θέση να υπομένει τη δυστυχία του· επίσης ότι είναι αρρώστια της ψυχής το να επιθυμεί κανείς τα αδύνατα, όπως και το να βγάζει από το μυαλό του τα βάσανα των άλλων. Όταν τον ρώτησαν τι είναι δύσκολο, είπε: «Το να υπομένεις με αξιοπρέπεια κάθε αλλαγή προς το χειρότερο». Συνταξιδεύοντας κάποτε στη θάλασσα με κάποιους ασεβείς ανθρώπους, μόλις το καράβι άρχισε να κλυδωνίζεται από την τρικυμία και εκείνοι να επικαλούνται τη βοήθεια των θεών, «Σιωπή», τους είπε, «μην καταλάβουν οι θεοί ότι ταξιδεύετε με αυτό το καράβι». Και όταν ένας ασεβής άνθρωπος τον ρώτησε τι είναι η ευσέβεια, αυτός σιωπούσε· και όταν εκείνος ζήτησε να μάθει την αιτία της σιωπής του, είπε: «Σιωπώ, γιατί με ρωτάς πράγματα που δεν έχουν καμιά σχέση μ' εμένα».

Όταν τον ρώτησαν ποιο πράγμα είναι γλυκό για τους ανθρώπους, είπε: «Η ελπίδα». Έλεγε πως είναι πιο ευχάριστο να δικάζεις μια υπόθεση μεταξύ εχθρών σου παρά μεταξύ φίλων σου· γιατί είναι σίγουρο πως ο ένας από τους δύο φίλους σου θα γίνει εχθρός σου, ενώ ο ένας από τους δύο εχθρούς σου θα γίνει φίλος σου. Όταν τον ρώτησαν ποιο από αυτά που κάνει ένας άνθρωπος τον ευχαριστεί περισσότερο, είπε: «Το να κερδίζει χρήματα». Έλεγε επίσης ότι οι άνθρωποι πρέπει να μετρούν τη ζωή τους σαν να πρόκειται να ζήσουν και για πολύ και για λίγο χρόνο· ακόμη ότι πρέπει να αγαπούν σαν να επρόκειτο μια μέρα να μισήσουν· γιατί οι πιο πολλοί άνθρωποι είναι κακοί. Έδινε επίσης τις ακόλουθες συμβουλές: «Να μην αναλαμβάνεις βιαστικά ένα έργο· ό,τι όμως αναλάβεις, να επιμένεις σταθερά στην πραγματοποίησή του. Μην είσαι βιαστικός στο λόγο σου· είναι σημάδι τρέλλας. Να αγαπάς τη φρόνηση. Για τους θεούς να λες ότι υπάρχουν. Μην επαινείς τον πλούσιο, αν είναι άνθρωπος χωρίς αξία. Να παίρνεις με την πειθώ, όχι με τη βία. Ό,τι καλό σου συμβαίνει, να το αποδίδεις στους θεούς. Να θεωρείς τη σοφία εφόδιο για το ταξίδι από τη νεότητα στα γηρατειά: είναι το πιο σίγουρο από όλα τα αποκτήματα».

Τον Βίαντα τον μνημονεύει, όπως είπαμε και πιο πάνω, και ο Ιππώνакτας, τον επαίνεσε όμως με ξεχωριστό τρόπο



και ο δυσκολευχάριστος Ηράκλειτος, γράφοντας γι' αυτόν τα εξής: «Στην Πριήνη γεννήθηκε ο Βίαντας, ο γιος του Τεύταμου, που γι' αυτόν οι άνθρωποι μιλούν περισσότερο από κάθε άλλον». Οι κάτοικοι της Πριήνης του αφιέρωσαν ένα τέμενος, που λέγεται Τευτάμειο. Δικό του είναι το απόφθεγμα: «Οι πιο πολλοί άνθρωποι είναι κακοί».

Να μη γελάς με αυτούς που περιπαίζονται, γιατί θα επισύρεις το μίσος τους. Όταν έχεις την τύχη με το μέρος σου, να μην είσαι αλαζόνας· σε κατάσταση όμως στέρξης και φτώχειας να μην ταπεινώνεσαι

Κλεόβουλος ο Ρόδιος

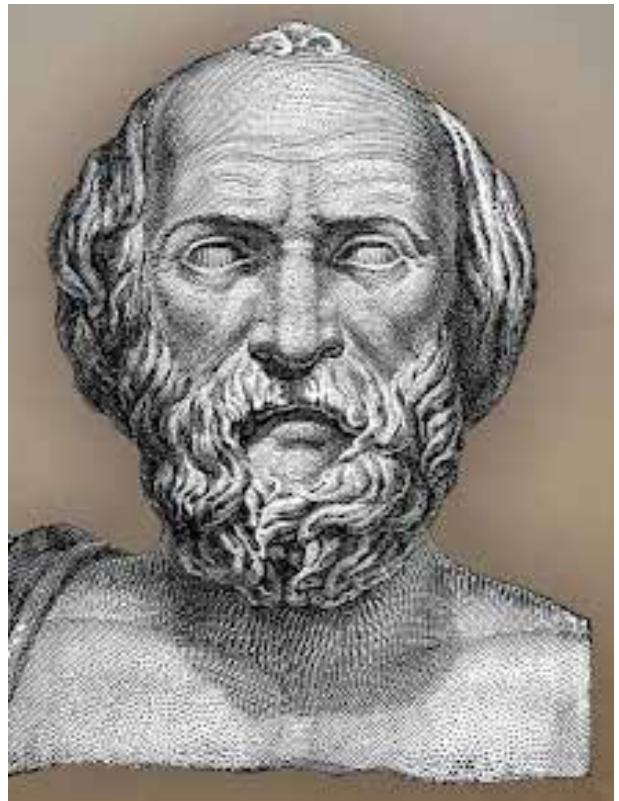
Έλεγε ότι τις θυγατέρες μας πρέπει να τις δίνουμε στους άντρες τους κορίτσια ως προς την ηλικία, γυναίκες όμως στο μυαλό, υποδεικνύοντας ότι και τα κορίτσια πρέπει να μορφώνονται. Έλεγε επίσης ότι πρέπει να ευεργετούμε τους φίλους μας, για να γίνουν πιο φίλοι μας, και τους εχθρούς μας, για να τους κάνουμε φίλους μας - φυσικά, για να αποφεύγουμε των φίλων τον ψόγο και των εχθρών την επιβουλή. Βγαίνοντας κανείς από το σπίτι του να αναρωτιέται τι έχει να κάνει· με την επιστροφή του πάλι στο σπίτι να αναρωτιέται τι έκανε. Σύστηνε ο άνθρωπος να ασκεί καλὰ το σώμα του· να προτιμάει μάλλον να ακούει παρά να μιλάει· να είναι μάλλον φιλομαθής παρά αμαθής· η γλώσσα του να λέει μόνο λόγια ευσέβειας· να είναι φίλος της αρετής, εχθρός της κακίας· να αποφεύγει την αδικία· στην πόλη να συμβουλεύει τα καλύτερα· να είναι ανώτερος της ηδονής· τίποτε να μην κάνει με τη βία· να μορφώνει τα παιδιά του· να διαλύει την έχθρα. Στη γυναίκα του φιλοφρονήσεις να μην κάνει, ούτε όμως και να διαπληκτίζεται με αυτήν μπροστά σε ξένους· το πρώτο δείχνει μωρία, το δεύτερο παραφροσύνη. Την ώρα του κρασιού δούλο να μην τιμωρεί· αθλιώς θα φανεί μεθυμένος. Η γυναίκα σου να είναι από τη δική σου τάξη· γιατί αν είναι από ανώτερη τάξη, οι συγγενείς σου θα είναι, λέει, αφεντικά σου. Να μη γελάς με αυτούς που περιπαίζονται, γιατί θα επισύρεις το μίσος τους. Όταν έχεις την τύχη με το μέρος σου, να μην είσαι αλαζόνας· σε κατάσταση όμως στέρξης και φτώχειας να μην ταπεινώνεσαι. Μάθε να υπομένεις θαρραλέα τις αλλαγές της τύχης.

Ο Κλεόβουλος πέθανε σε προχωρημένη ηλικία, στα εβδομήντα του. Στον τάφο του γράφτηκε το ακόλουθο επίγραμμα:

Νεκρό πια τον σοφό Κλεόβουλο
τον κλαίει γοερά
η Λίνδος η πατρίδα του, που 'χει
τη θάλασσα χαρά.

Δικό του το απόφθεγμα: «Το μέτρο είναι ό,τι το καλύτερο». Έγραψε στον Σόλωνα το ακόλουθο γράμμα.

Πολλοί είναι, βέβαια, οι φίλοι σου κι έχεις παντού μια κατοικία. Εγώ όμως ήέω πως για τον Σόλωνα κανέναν τό-



πος δεν θα είναι πιο κατάλληλος από τη Λίνδο τη δημοκρατούμενη. Το νησί είναι στη μέση του πελάγου· ζώντας εδώ δεν έχεις τίποτε να φοβηθείς απ' τον Πεισίστρατο. Και φίλοι από παντού θα 'ρθουν να σε επισκεφθούνε.

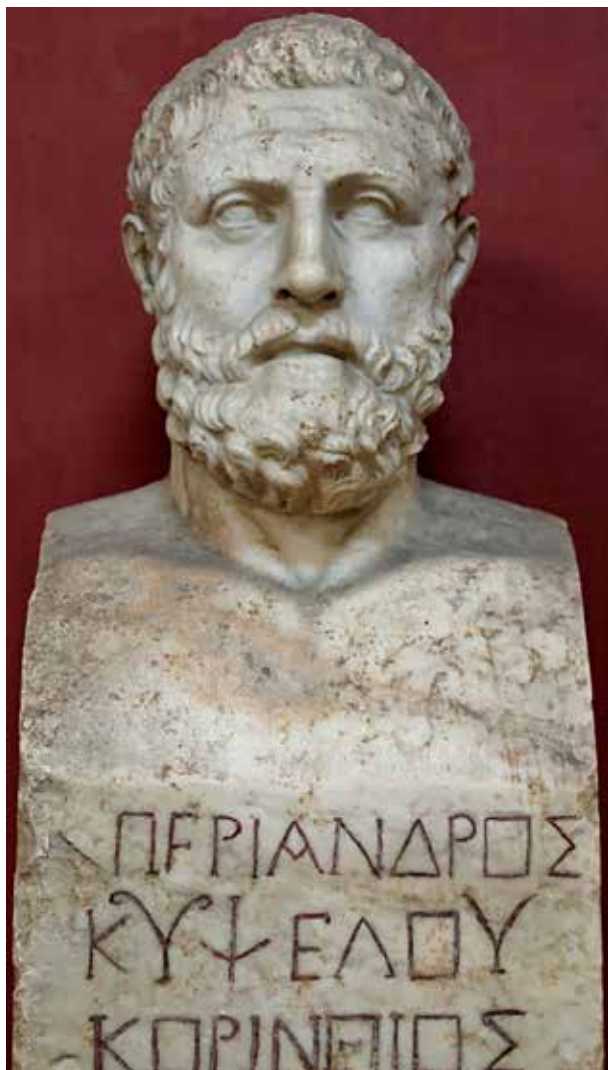
Όταν ευτυχείς, να είσαι μετρημένος· όταν δυστυχείς, να είσαι φρόνιμος. Με τους φίλους σου να είσαι ίδιος, στις ευτυχίες και στις δυστυχίες τους. Σε όποια συμφωνία έκανες, να μένεις σταθερός



Περίανδρος ο Κορίνθιος

Δικό του είναι και το «Μην κάνεις τίποτε για χρήματα· μόνο ό,τι κερδίζεται πρέπει κανείς να κερδίζει». Έγραψε και ένα ποίημα με συμβουλές σε δύο χιλιάδες στίχους. Είπε επίσης ότι ο τύραννος που θέλει να είναι ασφαλής πρέπει να έχει για φρουρά του την αγάπη του κόσμου και όχι τα όπλα. Και όταν κάποτε τον ρώτησαν γιατί είναι τύραννος, απάντησε: «Γιατί και η θεληματική απόσυρσή μου από το αξίωμα και η βίαιη εκβολή μου από αυτό είναι πράγμα επικίνδυνο». Συνήθιζε επίσης να λέει και τα εξής: Η πouxία είναι ωραίο πράγμα. Η προπέτεια είναι επικίνδυνο πράγμα. Το κέρδος φέρνει ντροπή <...>. Η δημοκρατία είναι καλύτερη από την τυραννίδα. Οι ηδονές είναι εφήμερες, οι τιμές όμως αθάνατες. Όταν ευτυχείς, να είσαι μετρημένος· όταν δυστυχείς, να είσαι φρόνιμος. Με τους φίλους σου να είσαι ίδιος, στις ευτυχίες και στις δυστυχίες τους. Σε όποια συμφωνία έκανες, να μένεις σταθερός. Μην κοινοηγοείς τα μυστικά. Να τιμωρείς όχι μόνο αυτούς που κάνουν σφάλματα, αλλά κι αυτούς που πρόκειται να κάνουν.

Υπήρξε ο πρώτος που είχε προσωπική φρουρά και ο πρώτος που μετέτρεψε την εξουσία που ασκούσε σε τυραννίδα.



ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ**

ΠΗΓΗ: **ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΖΗΤΡΟΣ, ΟΙ ΕΠΤΑ ΣΟΦΟΙ - ΔΙΟΓΕΝΗΣ ΛΑΕΡΤΙΟΣ, ΒΙΟΙ ΦΙΛΟΣΟΦΩΝ, ΙΩΑΝΝΟΥ ΣΤΟΒΑΙΟΥ ΑΝΘΟΛΟΓΙΟ, ΠΛΟΥΤΑΡΧΟΥ ΤΩΝ ΕΠΤΑ ΣΟΦΩΝ ΣΥΜΠΟΣΙΟΝ, ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ: ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΥΠΟΥΡΛΗΣ**

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.

Μήπως η πολλή εμπειρία βλάπτει; Διδάγματα από την Αθλητική Ψυχολογία στο επιχειρείν



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

Μπορεί η εμπειρία να είναι υπερβολικά πολλή; Μερικές φορές φαίνεται πως μπορεί! Σε μια μελέτη των Canal-Bruland & Schmidt (2009), έμπειροι τερματοφύλακες δοκιμάστηκαν όσον αφορά την ικανότητα λήψης απόφασης συγκρινόμενοι με παίκτες που αγωνίζονται στις άλλες θέσεις της ομάδας και με αρχάριους. Οι συμμετέχοντες έπρεπε να κρίνουν αν ο παίκτης που εκτελούσε ένα πέναλτι προσπαθούσε να τους εξαπατήσει με τις κινήσεις του ή αν επρόκειτο για μια «ειλικρινή» προσπάθεια. Παραδόξως, οι έμπειροι τερματοφύλακες τα πήγαν χειρότερα και από τους παίκτες των άλλων θέσεων αλλά και από τους αρχάριους. Η ανάλυση των αποτελεσμάτων έδειξε πως η εμπειρία τους τους οδήγησε σε εσφαλμένη ερμηνεία των δεδομένων που τους έδινε ο αντίπαλός τους με τις κινήσεις του κατά την εκτέλεση και πως έχοντας μεγάλη αυτοπεποίθηση παρατηρούσαν μόνο για μικρό χρονικό διάστημα την

προσπάθεια του «αντιπάλου», χάνοντας οπτικές πληροφορίες που προέκυπταν στη συνέχεια.

Και τι χρήσιμο μπορεί να υπάρχει για τα στελέχη επιχειρήσεων από μια τέτοια μελέτη της Αθλητικής Ψυχολογίας και της Νευροεπιστήμης; Για να γίνει αυτό πιο εμφανές χρειάζεται να μπούμε λίγο περισσότερο στις γνωστικές διεργασίες των έμπειρων αθλητών. Φαίνεται πως η εμπειρία δεν είναι αρκετή για να αποκρουστεί ένα πέναλτι ή ένα μπαλάκι του τένις. Η διαδικασία αντίδρασης σε μια εμφανιζόμενη απειλή (ή ευκαιρία) εμπλέκει τις κινητικές δεξιότητες, την αντίληψη, την ικανότητα λήψης αποφάσεων και επίλυσης προβλημάτων και, τέλος, τις συναισθηματικές αντιδράσεις που αναδύονται στη συγκεκριμένη κατάσταση (ως συνήθως, τα συναισθήματα όπως το άγχος, ο θυμός και η απογοήτευση είναι πάντα έτοιμα να ενισχύσουν ή να δυσχεράνουν τις προσπάθειές μας). Όπως στον αθλητισμό, έτσι και στις επιχειρήσεις, η εμπειρία από μόνη της μπορεί να προκαλέσει προβλήματα είτε από

την υπερβολική αυτοπεποίθηση ή μέσω της αυτοματοποίησης του τρόπου σκέψης μας και του τρόπου που λαμβάνουμε αποφάσεις. Οι παράγοντες αυτοί μουδιάζουν την αντίληψη και την κριτική μας σκέψη. Στο διάβα της Ιστορίας, πολλή πολλοί έχουν βυθιστεί, αεροσκάφη έχουν συντριβεί και μάχες έχουν χαθεί λόγω αυτών των παραγόντων. Είναι βέβαιο πως επίσης πολλή ανεπιτυχείς στρατηγικές αποφάσεις και επιλογές διαχείρισης κρίσεων είχαν την ίδια αιτιολογία.

Τι κάνει όμως τη διαφορά ανάμεσα στον έμπειρο τερματοφύλακα και τον επιτυχημένο; Ο επιτυχημένος, φαίνεται πως καθυστερεί την αντίδρασή του και καταγράφει τις πληροφορίες που εμφανίζονται μέχρι ένα επόμενο στάδιο της εκτέλεσης του πέναλτι. Ακόμα και σε μία τόσο γρήγορα εξελισσόμενη κατάσταση όπως η εκτέλεση ενός πέναλτι, οι τερματοφύλακες περιμένουν περισσότερο μέχρι να αποφασίσουν πού να πέσουν (Dicks, Davis et al., 2010). Η ικανότητα να ελέγχει τις αυτοματοποιημένες αντιδράσεις του και η ικανότητα για ευέλικτη σκέψη είναι κρίσιμες για την απόδοση σε τέτοιες συνθήκες. Και βασική προϋπόθεση για να λειτουργήσει κάποιος με αυτόν τον τρόπο είναι η ικανότητα να βιώνει λειτουργικά, ψυχραιμία συναισθήματα, ένα ζήτημα που αντιμετωπίζει πολύ αποτελεσματικά η Γνωσιακή και Συμπεριφορική Ψυχολογία και οι εφαρμογές της στο coaching (CBT & REBT προσεγγίσεις). Σε κάθε περίπτωση, αν ένας τερματοφύλακας, ένας τενίστας ή ένας ξιφομάχος μπορούν να λειτουργήσουν με αυτή την ευελιξία μέσα σε κλήσματα του δευτερολέπτου, τότε σίγουρα μπορούν να το κάνουν και τα στελέχη των επιχειρήσεων!

Τώρα, υπάρχουν κάποιες διαφορές ανάμεσα στην περίπτωση των αθλητών και αυτή των στελεχών επιχειρήσεων.

Ένας τερματοφύλακας ή ένας τενίστας έχει μόλις λίγα εκατοστά του δευτερολέπτου για να αντιληφθεί, να αποφασίσει, να αντιδράσει και να επαναπροσαρμόσει τη στρατηγική του. Ένα στέλεχος επιχείρησης δεν έχει αυτόν τον χρονικό περιορισμό. Από την άλλη, το στέλεχος θα πρέπει να λάβει υπόψη του πολύ περισσότερα δεδομένα που παρουσιάζονται απλωμένα σε όλο

το φάσμα της αντίληψής του, από το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης ως και το απεριόριστο εξωτερικό περιβάλλον. Στην περίπτωση του αθλητή, η πληροφορία είναι συγκεντρωμένη στις μικροκινήσεις του αντιπάλου και την τροχιά της μπάλας. Συνεπώς, στο επιχειρείν, συνήθως έχουμε περισσότερο χρόνο για να αναγνωρίσουμε όλες τις παραμέτρους που θα επηρεάσουν την απόφασή μας για το πώς θα διαχειριστούμε μία κατάσταση ή κρίση, αλλά χρειαζόμαστε ευρύτερο focus και δεξιότητες αναλυτικής και κριτικής σκέψης για να επεξεργαστούμε αποτελεσματικά όλα τα δεδομένα.

Επιπλέον, ο αθλητής δεν έχει το χρόνο να λάβει υπόψη του την άποψη των συμπαίκτων του ή του προπονητή που παρακολουθεί. Είναι μόνος του. Στις επιχειρήσεις το στέλεχος μπορεί να αξιοποιήσει την οπτική των συνεργατών του. Εκτός των άλλων, αυτή η πρακτική προάγει την ομαδικότητα, αναπτύσσει τους συνεργάτες και προάγει τις ηγετικές δεξιότητες στο ίδιο το στέλεχος και τους συνεργάτες του (υπό την προϋπόθεση πως η εν λόγω απόφαση δεν είναι πληροφοριακά ευαίσθητη και πως το ρίσκο που μας αφαιρεί είναι πιο σημαντικό από το χρόνο που θα αφιερώσουμε στο να αντιμετωπίσουμε την κατάσταση με ομαδικό τρόπο).

Φαίνεται πως στο χώρο των επιχειρήσεων, το focus, οι αρχές, τα εργαλεία και η επιστήμη της Αθλητικής Ψυχολογίας (γνωστή και ως Ψυχολογία της Απόδοσης) έχουν μεγάλη αξία, καθώς βοηθούν τα στελέχη να αναπτύξουν χαρακτηριστικά καίρια για την εκπλήρωση του ρόλου τους. Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι: ισχυρό αλλά ευέλικτο focus ώστε να μπορεί ο επαγγελματίας να δει τη μεγάλη εικόνα και να μη διαφύγουν σημαντικές πληροφορίες, υπομονή και έλεγχος παρορμήσεων, συναισθηματική ισορροπία και έλεγχος που βοηθά να αποφύγει μη λειτουργικά συναισθήματα (τόσο αρνητικά, όπως το άγχος, ο θυμός και η απογοήτευση, όσο και θετικά, όπως η υπέρμετρη αυτοπεποίθηση και ο υπερβολικός ενθουσιασμός) και κοινωνικές δεξιότητες.

Τελικά η εμπειρία δουλεύει καλύτερα όταν συνεργάζεται με τις βάσεις της.

ΒΑΓΓΕΛΗΣ Κ. ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ



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

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

ΜΕΛΕΤΗ

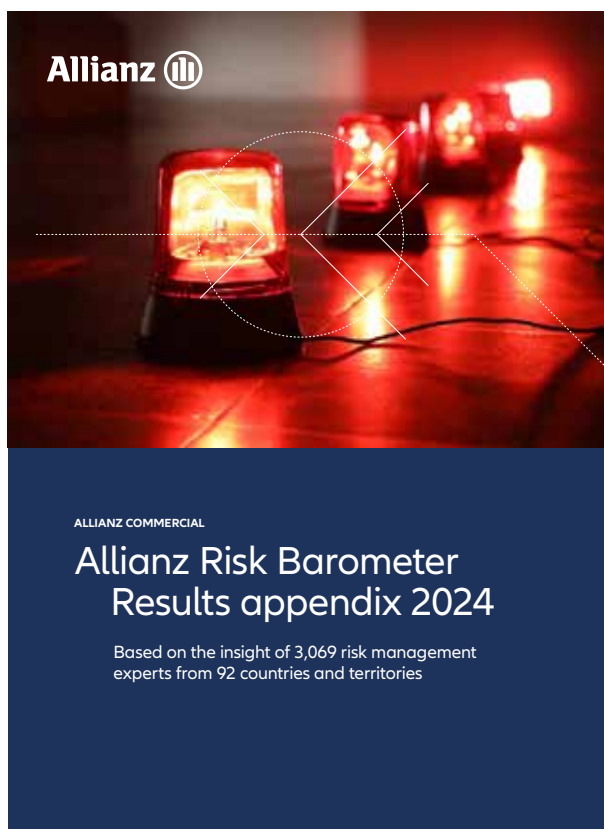
Allianz Risk Barometer: Οι φυσικές καταστροφές No1 κίνδυνος για τις ελληνικές επιχειρήσεις

Αρωγός ο ασφαλιστικός κλάδος

Οι φυσικές καταστροφές, που συμπεριλαμβάνουν καταιγίδες, πλημμύρες, σεισμούς, πυρκαγιές και ακραία καιρικά φαινόμενα, είναι ο κύριος κίνδυνος που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα, ενώ τα περιστατικά κυβερνοασφάλειας, όπως οι επιθέσεις με ransomware, οι παραβιάσεις δεδομένων και οι διαταραχές στον τομέα της Πληροφορικής αποτελούν τον μεγαλύτερο προβληματισμό για τις εταιρείες παγκοσμίως το 2024, σύμφωνα με την έκθεση Allianz Risk Barometer.

Όπως επισημαίνεται, ο στενά συνδεδεμένος κίνδυνος της διακοπής εργασιών βρίσκεται στη δεύτερη θέση. Οι φυσικές καταστροφές (ανεβαίνοντας από τη θέση #6 στην #3 σε σχέση με πέρσι), οι πυρκαγιές, εκρήξεις (ανεβαίνοντας από τη θέση #9 στην #6) και η πολιτική αστάθεια και η βία (ανεβαίνοντας από τη θέση #10 στην #8) σημειώνουν τη μεγαλύτερη άνοδο ανάμεσα στους κορυφαίους παγκόσμιους επιχειρηματικούς κινδύνους, σύμφωνα με τα στοιχεία που προκύπτουν από τις εκτιμήσεις περισσότερων από 3.000 επαγγελματιών διαχείρισης κινδύνων.

Ειδικότερα, εξετάζοντας τα δεδομένα που αφορούν στις επιχειρήσεις στην Ελλάδα, προκύπτει πως ο κύριος κίνδυνος που αντιμετωπίζουν είναι οι φυσικές καταστροφές, που συμπεριλαμβάνουν καταιγίδες, πλημμύρες, σεισμούς, πυρκαγιές και ακραία καιρικά φαινόμενα. Ο κίνδυνος αυτός δημιουργεί σημαντικές προκλήσεις στη λειτουργία και τη συνέχεια της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας. Επιπλέον, κυριότεροι κίνδυνοι για τις ελληνικές επιχειρήσεις που συμπληρώνουν την κορυφαία πεντάδα περιλαμβάνουν: την κλιματική αλλαγή (φυσικοί, λειτουργικοί και



οικονομικοί κίνδυνοι λόγω της υπερθέρμανσης του πλανήτη), την κυβερνοασφάλεια, την ενεργειακή κρίση και τις μακροοικονομικές εξελίξεις.

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι οι απειλές που απασχόλησαν τον επιχειρηματικό κόσμο πέρσι και αφορούσαν σε ζητήματα περιβάλλοντος και κλιματικής αλλαγής συνε-

χίζουν να επηρεάζουν τις επιχειρήσεις. Αυτό υποδεικνύει την ανάγκη για τις ασφαλιστικές εταιρείες να υιοθετήσουν μια πιο λεπτομερή και στοχευμένη προσέγγιση όσον αφορά στη μεγαλύτερη προστασία των επιχειρήσεων σε αυτόν τον τομέα.

Επιπλέον, σύμφωνα με την έκθεση της Allianz, οι απειλές που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις ποικίλουν ανάλογα με το μέγεθος κάθε οργανισμού. Ωστόσο, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι ο κύριος κίνδυνος που αντιμετωπίζουν τόσο οι μεγάλες όσο και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες αποτελούν ουσιαστικά και τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής επιχειρηματικότητας, είναι τα περιστατικά κυβερνοασφάλειας.

ΠΕΤΡΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, CEO της Allianz Commercial Οι ασφαλιστές να προσαρμόσουν ανάλογα τις ασφαλιστικές τους καλύψεις



Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου.

Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου, CEO της Allianz Commercial, ανέφερε ότι «οι κύριοι κίνδυνοι και η αύξηση στα ποσοστά των κινδύνων αυτών, όπως προκύπτουν στο φετινό Allianz Risk Barometer, αντικατοπτρίζουν τα κρίρια ζητήματα που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες σε όλο τον κόσμο τη δεδομένη στιγμή - την ψηφιοποίηση, την κλιματική αλλαγή,

καθώς και την αβεβαιότητα στο γεωπολιτικό περιβάλλον. Πολλοί από αυτούς τους κινδύνους έχουν ήδη εμφανείς επιπτώσεις, με τα έντονα καιρικά φαινόμενα, τις επιθέσεις ransomware και τις περιφερειακές συγκρούσεις να αναμένεται να δοκιμάσουν περαιτέρω την ανθεκτικότητα των αλυσίδων εφοδιασμού και των μοντέλων επιχειρήσεων το 2024. Οι ασφαλιστές και οι πελάτες των ασφαλιστικών εταιρειών πρέπει να είναι ενήμεροι και να προσαρμόσουν αναλόγως τις ασφαλιστικές τους καλύψεις».

Οι μεγάλες επιχειρήσεις, οι μεσαίες, αλλά και οι μικρότερες αντιμετωπίζουν τους ίδιους κινδύνους - οι οποίοι αφορούν κυρίως σε επιθέσεις στο πεδίο της κυβερνοασφάλειας, στη διακοπή της δραστηριότητάς τους και τις φυσικές καταστροφές. Ωστόσο, το χάσμα ανθεκτικότητας μεταξύ μεγάλων και μικρότερων εταιρειών διευρύνεται, καθώς η επίγνωση των κινδύνων στους μεγαλύτερους οργανισμούς έχει αυξηθεί μετά την πανδημία, αναβαθμίζοντας την ανθεκτικότητά τους, όπως σημειώνεται στην έκθεση. Αντίστοιχα, οι μικρότερες επιχειρήσεις συχνά δεν έχουν το χρόνο και τους πόρους για να αναγνωρίσουν και να προετοιμαστούν αποτελεσματικά για μια ευρύτερη γκάμα σεναρίων κινδύνου, με αποτέλεσμα να χρειάζονται περισσότερο χρόνο για να επανέλθουν σε πλήρη λειτουργία μετά από ένα απρόβλεπτο περιστατικό.

ΟΙ ΤΑΣΕΙΣ ΠΟΥ ΚΑΘΟΡΙΖΟΥΝ ΤΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΣΤΟΝ ΚΥΒΕΡΝΟΧΩΡΟ ΤΟ 2024

Τα περιστατικά στην κυβερνοασφάλεια (36%) αποτελούν για τρίτη συνεχόμενη χρονιά τον πιο σημαντικό κίνδυνο παγκοσμίως, ωστόσο για πρώτη φορά σημειώνουν τόσο σαφή διαφορά (5 ποσοστιαίες μονάδες). Ειδικότερα, αποτελούν τον κύριο κίνδυνο σε 17 χώρες, μεταξύ των οποίων η Αυστραλία, η Γαλλία, η Γερμανία, η Ινδία, η Ιαπωνία, το Ηνωμένο Βασίλειο και οι ΗΠΑ. Η παραβίαση δεδομένων θεωρείται ο πιο ανησυχητικός κίνδυνος στο πεδίο της κυβερνοασφάλειας σύμφωνα με τους ανταποκριτές του Allianz Risk Barometer (59%) και ακολουθούν οι επιθέσεις σε κρίσιμες υποδομές και τα φυσικά αγαθά (53%). Η πρόσφατη αύξηση στις επιθέσεις με ransomware κατατάσσεται τρίτος κίνδυνος (53%), καθώς το 2023 παρατηρήθηκε μια ανησυχητική επανεμφάνιση της δραστηριότητας, με αύξηση της δραστηριότητας αποζημιώσεων ασφαλιστών πάνω από 50% σε σύγκριση με το 2022.

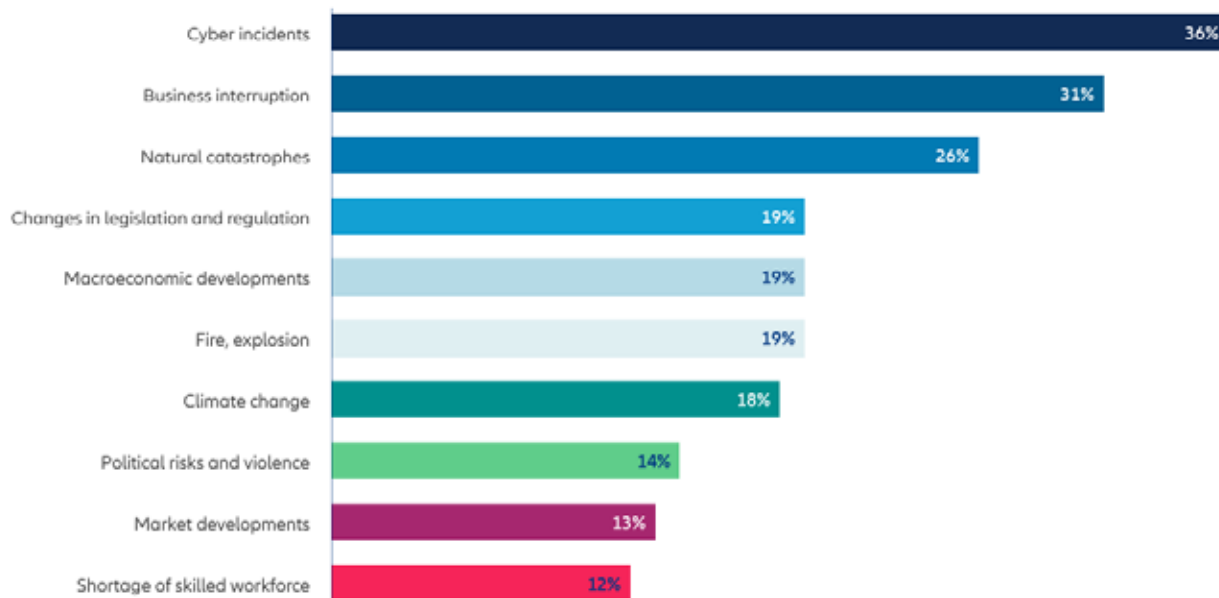
Ο αυξανόμενος αριθμός περιστατικών που προκαλούνται από την ανεπαρκή ασφάλεια, ιδίως σε κινητές συσκευές, η έλλειψη εκατομμυρίων επαγγελματιών κυβερνοασφάλειας και ο κίνδυνος που αντιμετωπίζουν οι μικρότερες εταιρείες λόγω της εξάρτησής τους από την εξωτερική υποστήριξη IT αναμένεται επίσης να καθορίσουν



The most important business risks in 2024: global

Allianz Risk Barometer 2024

Figures represent how often a risk was selected as a percentage of all survey responses from 3,069 respondents. All respondents could select up to three risks per industry, which is why the figures do not add up to 100%.



Allianz Commercial News & Insights

Source: Allianz

τη δραστηριότητα στον κυβερνοχώρο το 2024», εξηγεί ο κ. Scott Sayce, Global Head of Cyber της Allianz Commercial.

ΔΙΑΚΟΠΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΦΥΣΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΕΣ

Παρά τη μείωση περιστατικών διακοπής της λειτουργίας των αλυσίδων εφοδιασμού μετά την πανδημία το 2023, η διακοπή της δραστηριότητας των επιχειρήσεων (31%) διατηρεί τη θέση της ως ο δεύτερος μεγαλύτερος κίνδυνος για το 2024. Αυτό το αποτέλεσμα αντανάκλα τη συνδεσιμότητα σε ένα όλο και πιο ασταθές παγκόσμιο επιχειρηματικό περιβάλλον, καθώς και μια ισχυρή εξάρτηση από τις αλυσίδες εφοδιασμού για κρίσιμα προϊόντα ή υπηρεσίες. Η βελτίωση της διαχείρισης της επιχειρηματικής συνέχειας, η εντοπισμός των αιτιών που προκαλούν συμμόρφωση στις αλυσίδες εφοδιασμού και η ανάπτυξη εναλλακτικών προμηθευτών συνεχίζουν να αποτελούν βασικές προτεραιότητες στη διαχείριση κινδύνων για τις επιχειρήσεις το 2024.

Οι φυσικές καταστροφές (26%) σημείωσαν μεγάλη άνοδο τριών θέσεων, ανεβαίνοντας στη θέση #3. Το 2023 ήταν ένα έτος-ρεκόρ για πολλούς τομείς. Ήταν το πιο θερμό

έτος από την έναρξη των μετρήσεων, ενώ οι αποζημιώσεις ζημιών υπερέβησαν τα 100 δισ. δολάρια για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά, αγγίζοντας κυριολεκτικά το υψηλότερο ποσό ζημιών, ύψους 60 δισ. δολαρίων από σοβαρές καταιγίδες. Σε όλο τον κόσμο, οι φυσικές καταστροφές είναι ο #1 κίνδυνος σε χώρες όπως η Κροατία, η Ελλάδα, το Χονγκ Κονγκ, η Ουγγαρία, η Μαλαισία, το Μεξικό, το Μαρόκο, η Σλοβενία και η Ταιβάν, πολλές από τις οποίες είχαν επηρεαστεί από ορισμένα από τα πιο σημαντικά γεγονότα του 2023. Στην Ελλάδα, ειδικότερα, η πυρκαγιά κοντά στην Αλεξανδρούπολη τον Αύγουστο ήταν η μεγαλύτερη που καταγράφηκε ποτέ στην Ε.Ε.

ΧΡΗΣΤΟΣ ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ,
Διευθυντής Marketing, Επικοινωνίας,
CRM & CCC της Allianz Ευρωπαϊκής
Πίστης

Να δημιουργηθούν εστιασμένα ασφαλιστικά προγράμματα

Σύμφωνα με τον Χρήστο Θεοδωρίδη, διευθυντή Marketing, Επικοινωνίας, CRM & CCC της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης,

Top 10 risks in Greece

Source: Allianz Commercial. Figures represent how often a risk was selected as a percentage of all responses for that country. Respondents: 35. Figures don't add up to 100% as up to three risks could be selected

Rank		Percent	2023 rank	Trend
1	Natural catastrophes (e.g., storm, flood, earthquake, wildfire, extreme weather events)	46%	3 (35%)	↑
2	Climate change (e.g., physical, operational, and financial risks as a result of global warming)	37%	5 (22%)	↑
3	Cyber incidents (e.g., cyber crime, IT network and service disruptions, malware / ransomware, data breaches, fines, and penalties)	34%	3 (35%)	→
4	Energy crisis (e.g., supply shortage / outage, price fluctuations)	31%	1 (48%)	↓
5	Macroeconomic developments (e.g., inflation, deflation, monetary policies, austerity programs)	26%	1 (48%)	↓
6	Fire, explosion	14%	8 (9%)	↑
6	Political risks and violence (e.g., political instability, war, terrorism, coup d'état, civil commotion, strikes, riots, looting)	14%	7 (13%)	↑
8	Business interruption (incl. supply chain disruption)	11%	8 (9%)	→
8	Changes in legislation and regulation (e.g., tariffs, economic sanctions, protectionism, Euro-zone disintegration)	11%	5 (22%)	↓
8	New technologies (e.g., risk impact of artificial intelligence, connected / autonomous vehicles, lithium-ion batteries, electric vehicles, Metaverse)	11%	NEW	↑

«οι φυσικές καταστροφές, βασική απόρροια της κλιματικής αλλαγής, υπαγορεύουν τον τρόπο με τον οποίο πρέπει να τις εξετάζουμε στο εξής, ώστε να μπορούμε να προφυλάσσουμε καλύτερα τους πελάτες μας. Η προσέγγισή μας οφείλει να είναι ολιστική, να περιλαμβάνει τόσο την ατομική πρόληψη, την ευαισθητοποίηση της κοινότητας σχετικά με τους κινδύνους και τα απαραίτητα μέτρα αντιμετώπισης, καθώς και τη δημιουργία πολύ εστιασμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων, ικανών να μειώσουν τις επιπτώσεις των φυσικών καταστροφών».

ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΝΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ - ΑΝΟΔΟΣ ΚΑΙ ΠΤΩΣΗ ΤΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Η κλιματική αλλαγή (18%) μπορεί να παραμένει στην ίδια θέση (#7) από έτος σε έτος, ωστόσο αποτελεί έναν από τους τρεις κύριους επιχειρηματικούς κινδύνους σε χώρες όπως η Βραζιλία, η Ελλάδα, η Ιταλία, η Τουρκία και το Μεξικό. Οι ζημιές στα περιουσιακά στοιχεία των εταιρειών από τα ορθόνα και πιο συχνά και έντονα καιρικά φαινόμενα αποτελεί κύρια απειλή. Οι τομείς των δημόσιων υπηρεσιών, της ενέργειας και της βιομηχανίας δέχονται τις περισσότερες απειλές. Επιπλέον, οι κίνδυνοι που σχετίζονται με τη μετάβαση σε μηδενικές εκπομπές ρύπων και οι κίνδυνοι ευθύνης αναμένεται αυξηθούν στο μέλλον, καθώς οι εταιρείες επενδύουν σε νέες, κυρίως μη δοκιμασμένες τεχνολογίες χαμηλής εκπομπής άνθρακα για το μετασχηματισμό

του επιχειρηματικού τους μοντέλου.

Δεν προκαλεί έκπληξη, αν λάβουμε υπόψη τις διαρκείς συγκρούσεις στη Μέση Ανατολή και την Ουκρανία, καθώς και τις εντάσεις μεταξύ Κίνας και ΗΠΑ, που οι πολιτικοί κίνδυνοι και η βία (14%) ανεβαίνουν στη θέση #8 από τη θέση #10. Το 2024 αποτελεί έτος εκλογικής διαδικασίας για μεγάλο μέρος των πολιτών ολόκληρου του πλανήτη, καθώς έως και το 50% του παγκόσμιου πληθυσμού θα μπορούσε να πάει στις κάλπες, συμπεριλαμβανομένων των Ινδίας, Ρωσίας, ΗΠΑ και Ηνωμένου Βασιλείου. Η δυσaréσκεια για τα πιθανά αποτελέσματα, σε συνδυασμό με τη γενική οικονομική αβεβαιότητα, το υψηλό κόστος ζωής και την αυξανόμενη αποηροσανατολισμένη πληροφορία που τροφοδοτείται από τα κοινωνικά δίκτυα, σημαίνει ότι αναμένεται να αυξηθεί η κοινωνική πόλωση, προκαλώντας περισσότερες κοινωνικές αναταραχές σε πολλές χώρες.

Ωστόσο, οι ειδικοί του Allianz Risk Barometer δηλώνουν πως υπάρχει κάποια ελπίδα ότι το 2024 θα μπορούσαν να καταλαγιάσουν οι έντονες οικονομικές διακυμάνσεις που σημειώθηκαν μετά το σοκ που προκάλεσε η πανδημία του Covid-19, με αποτέλεσμα οι μακροοικονομικές εξελίξεις (19%) να πέσουν στη θέση #5 από τη θέση #3. Ωστόσο, οι προοπτικές οικονομικής ανάπτυξης παραμένουν αδύναμες - πολύ κάτω από 1% στις μεγάλες οικονομίες το 2024, σύμφωνα με την Allianz Research.

ΕΑΕΕ: Μόνο 1 εκατομμύριο κατοικίες είναι ασφαλισμένες στην Ελλάδα



Στο 17% ανέρχεται το ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης κατοικιών της χώρας, σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε η ΕΑΕΕ, η οποία και συγκέντρωσε στοιχεία για 1.086.037 συμβόλαια, τα οποία ήταν σε ισχύ την 30ή Σεπτεμβρίου 2023. Ειδικότερα, το πλήθος των συμβολαίων κατοικίας ανέρχεται στο 1.086.037 και το ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης στο 17,0%. Από τις ασφαλισμένες αυτές κατοικί-

ες οι ασφαλισμένες για σεισμό ανέρχονται στις 794.723 (80,8%), οι ασφαλισμένες για καιρικά φαινόμενα ανέρχονται στις 651.818 (66,3%), οι ασφαλισμένες με κάλυψη κτιρίου ανέρχονται στις 983.361 (90,5%), οι κατοικίες με κάλυψη μόνο περιεχομένου ανέρχονται στις 102.676 (9,5%), ενώ οι 613.471 και με ποσοστό 62,4% συνδέονται με ενυπόθηκα δάνεια.

Επισημαίνεται ότι σε περίπτωση ομαδικών συμβολαί-

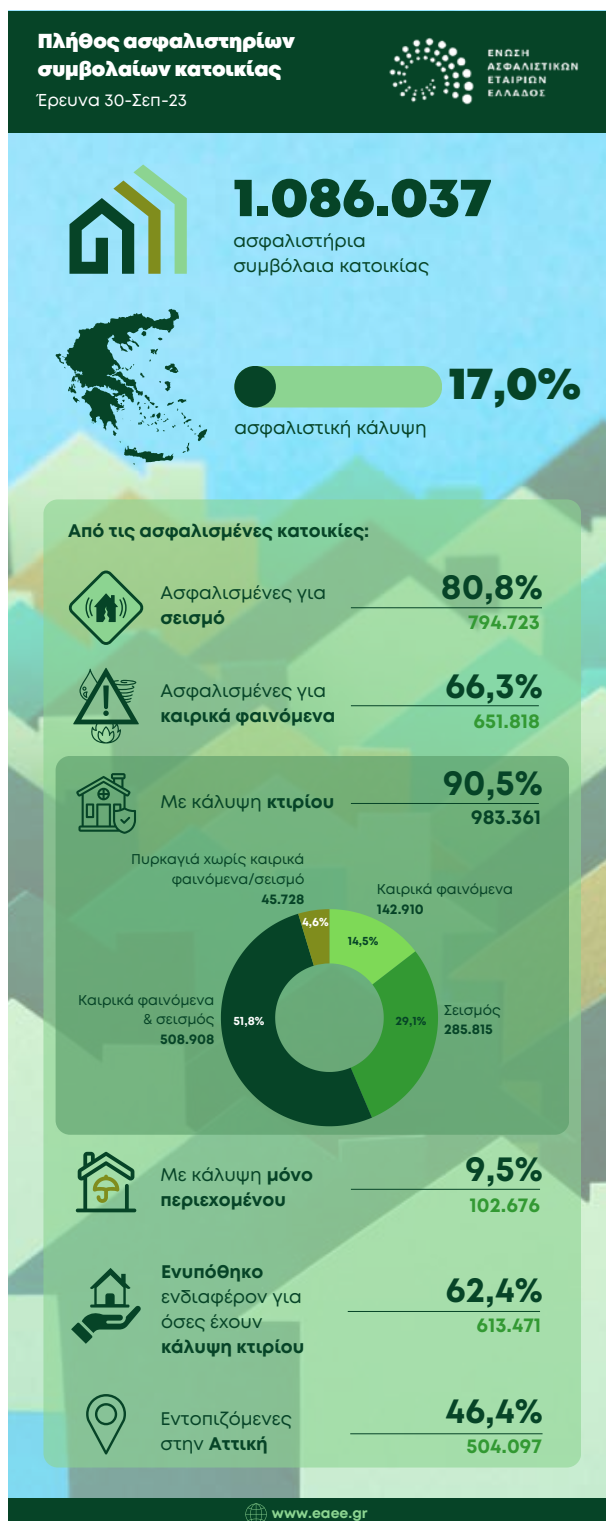
ων ζητήθηκε να καταγραφεί το πλήθος των καλυπτόμενων κατοικιών, ενώ επί του συνόλου των κατοικιών ζητήθηκε ο μερισμός τους αναλόγως του αν καλύπτουν κτίριο μόνο/ κτίριο και περιεχόμενο ή μόνο περιεχόμενο.

Στόχος της Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών και Σκαφών της ΕΑΕΕ είναι, όπως τονίζεται, η αντιμετώπιση του κενού προστασίας της κοινωνίας έναντι φυσικών καταστροφών. Η έρευνα αυτή αποσκοπεί στη



δυνατότητα παρακολούθησης της τάσης και την κατανόηση της επίπτωσης των όποιων προωθητικών ενεργειών για την κάλυψη του κενού προστασίας μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης κατοικίας. Τα αποτελέσματα της έρευνας διαχρονικά θα επιτρέψουν τη λήψη αποφάσεων βάσει στοιχείων σχετικά με μέτρα για τη βελτίωση της ανθεκτικότητας της κοινωνίας έναντι φυσικών καταστροφών.

Για την υλοποίηση αυτής της προσπάθειας, με τη συ-



νεργασία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που ασκούν τον κλάδο ασφαλίσεων περιουσίας, συμπληρώθηκε ερωτηματολόγιο, με ημερομηνία αποτίμησης του πλήθους ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικιών σε ισχύ την 30ή Σεπτεμβρίου 2023.

Η αποτύπωση του πλήθους των ασφαλιστηρίων συμ-

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας για καλύψεις Κτίριου-Περιεχομένου

Κάλυψη	Πλήθος Συμβολαίων	%
Κτίριο μόνο / Κτίριο & Περιεχόμενο	983.361	90,5%
Περιεχόμενο μόνο	102.676	9,5%
Σύνολο	1.086.037	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας για καλύψεις καιρικών φαινομένων - σεισμού

Κάλυψη	Πλήθος Συμβολαίων	%
Καιρικά φαινόμενα	42.910	14,5%
Σεισμός	285.815	29,1%
Καιρικά φαινόμενα και σεισμός	508.908	51,8%
Πυρκαγιά χωρίς καιρικά φαινόμενα / σεισμό	45.728	4,6%
Σύνολο	983.361	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Κατανομή κανονικών κατοικιών και ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας ανά περιφέρεια

Περιφέρεια	Απογραφή Κατοικιών 2011 Κανονικές κατοικίες	Σύνολο ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας	Ασφαλιστική Κάλυψη (%)
Αττικής	2.118.743	504.097	23,8%
Κεντρικής Μακεδονίας	1.074.242	156.414	14,6%
Δυτικής Μακεδονίας	159.230	17.833	11,2%
Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης	340.085	44.261	13,0%
Πελοποννήσου	410.109	59.007	14,4%
Θεσσαλίας	395.842	53.503	13,5%
Στερεάς Ελλάδας	357.934	46.428	13,0%
Δυτικής Ελλάδας	388.791	56.515	14,5%
Ηπείρου	204.577	25.145	12,3%
Νότιου Αιγαίου	229.667	34.405	15,0%
Βορείου Αιγαίου	151.332	16.308	10,8%
Ιονίων Νήσων	160.106	23.559	14,7%
Κρήτης	381.243	48.562	12,7%
Σύνολο	6.371.901	1.086.037	17,0%

βολαίων περιέχει αναλυτική πληροφόρηση, ιδιαίτερα όσον αφορά:

- Στο μερισμό των συμβολαίων με κάλυψη: καιρικών φαινομένων (τουλάχιστον μία από τις καλύψεις: θύελλα, καταγίδα, πλημμύρα, χαλάζι, χιόνι) ή/και σεισμού.
- Ξεχωριστά καταγράφονται τα συμβόλαια που παρέχουν την κάλυψη της πυρκαγιάς χωρίς τις καλύψεις καιρικών φαινομένων ή/και σεισμού (περιλαμβάνεται η δασική πυρκαγιά).

• Στο μερισμό των συμβολαίων που καλύπτουν: Κτίριο μόνο/Κτίριο & Περιεχόμενο ή Περιεχόμενο μόνο.

• Στο μερισμό των συμβολαίων που καλύπτουν Κτίριο μόνο/Κτίριο & Περιεχόμενο, στην ύπαρξη ή όχι ενυπόθηκου ενδιαφέροντος.

• Στο μερισμό όλων των ανωτέρω συμβολαίων, ανάλογα με τον Ταχυδρομικό Κώδικα της ασφαλισμένης κατοικίας, σε ομάδες σύμφωνα με τα 2 πρώτα ψηφία του Τ.Κ.



Επειδή
η ζωή μπορεί
να φέρει τα

πάνω...

κρίσιμα

Έχεις syndea!

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική
δίπλα σου, με νέο όνομα
και σύγχρονες υπηρεσίες
που προσθέτουν αξία
στην ασφάλειά σου.



syndea

Το σουv στην ασφάλειά σου!

syndea.gr

info@syndea.gr

UnipolSai
ASSICURAZIONI



eur'esa

icmif
International Cooperative and Mutual Insurance Federation

ΜΕΛΕΤΗ ΕΑΕΕ

Νομική Προστασία: Αυξήθηκαν τα συμβόλαια και οι ζημιές



Κατά 500.000 αυξήθηκαν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια Νομικής Προστασίας το 2022, ενώ αυξήθηκαν και οι ζημιές, σύμφωνα με την έρευνα της ΕΑΕΕ για τα Στατιστικά Στοιχεία Ασφάλισης Νομικής Προστασίας για το έτος 2022. Σύμφωνα με τα στοιχεία, εκδόθηκαν 3,62

εκατομμύρια συμβόλαια για ασφάλιση Νομικής Προστασίας, έναντι 3,14 εκατ. συμβολαίων το 2021 (αύξηση 15,5%). Κυρίαρχη μορφή διαμεσολάβησης στις ασφαλίσσεις Νομικής Προστασίας ήταν οι πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας (74,7% του συνόλου της παραγωγής ασφαλίσεων του κλάδου), ακολουθούμενη από τους μεσίτες ασφαλίσεων

(7,9% αντίστοιχα).

Επισημαίνεται ότι οι καλύψεις Νομικής Προστασίας χωρίζονται σε αυτοκινήτων, οικογένειας, επιχειρήσεων και λοιπές σύμφωνα με τα βασικά ευρήματα της έρευνας.

ΖΗΜΙΕΣ - ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που είχαν εκδοθεί το 2022 δηλώθηκαν 7.359 ζημιές εντός του 2022. Πληρώθηκαν αποζημιώσεις 0,49 εκατ. €, ενώ σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων στις 31/12/2022 ύψους 1,56

Καταγράφηκαν

3.622.648 συμβόλαια
Νομικής Προστασίας από
3.136.350 συμβόλαια
το 2021

Δηλώθηκαν **7.359** ζημιές από
6.371 ζημιές το 2021

Πληρώθηκαν αποζημιώσεις

484.944 ευρώ από
431.923 ευρώ το 2021 και
το απόθεμα εκκρεμών ζημιών
ήταν **1.562.592** ευρώ
έναντι **1.909.742** ευρώ
το 2021

εκατ. €. Αντίστοιχα είχαν δηλωθεί 6.371 ζημιές το 2021, με ποσό αποζημίωσης 0,43 εκατ. € και απόθεμα εκκρεμών ζημιών ύψους 1,90 εκατ. €.

Επισημαίνεται ότι οι ανωτέρω δηλωθείσες ζημιές των ετών 2021-2022 και το απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων αφορούν στην αρχική εκτίμηση του πρώτου έτους



(έτους έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου). Τόσο το πλήθος των ζημιών όσο και το τελικό ποσό της αποζημίωσης των συμβολαίων αυτών θα διαφέρει όταν προστεθεί η μεταγενέστερη πληροφόρηση για τα συμβόλαια του συγκεκριμένου έτους, η οποία δεν είναι διαθέσιμη κατά τη σύνταξη της παρούσας αναφοράς, μέχρι τη λήξη όλων των

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Πλήθος συμβολαίων Νομικής Προστασίας 2022-2021

	2022		2021	
Αυτοκίνητα	3.556.550	98,2%	3.100.673	98,9%
Οικογένεια	20.895	0,6%	16.637	0,5%
Επιχειρήσεις	5.775	0,1%	5.156	0,2%
Λοιπές Καλύψεις	39.428	1,1%	13.884	0,4%
Σύνολο	3.622.648	100,0%	3.136.350	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 2: Πλήθος Δηλωθεισών Ζημιών 2022-2021

	2022		2021	
Αυτοκίνητα	5.130	69,7%	3.887	61,0%
Οικογένεια	1.615	22,0%	1.924	30,2%
Επιχειρήσεις	465	6,3%	383	6,0%
Λοιπές Καλύψεις	149	2,0%	177	2,8%
Σύνολο	7.359	100,0%	6.371	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Ποσά Πληρωθεισών Ζημιών 2022-2021 (€)

	2022		2021	
Αυτοκίνητα	388.100	80,0%	316.981	73,4%
Οικογένεια	56.638	11,7%	61.869	14,3%
Επιχειρήσεις	31.765	6,6%	29.756	6,9%
Λοιπές Καλύψεις	8.441	1,7%	23.317	5,4%
Σύνολο	484.944	100,0%	431.923	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Σύνολο Αποζημιώσεων (πληρωθείσες + εκκρεμείς) 2022-2021 (€)

	2022		2021	
Αυτοκίνητα	1.807.075	88,2%	2.083.216	89,0%
Οικογένεια	124.368	6,1%	120.149	5,1%
Επιχειρήσεις	95.325	4,7%	82.872	3,5%
Λοιπές Καλύψεις	20.768	1,0%	55.429	2,4%
Σύνολο	2.047.536	100,0%	2.341.666	100,0%

συμβολαίων που είχαν εκδοθεί εντός του έτους.

Όπως τονίζεται, η πλήρης καταγραφή της εξέλιξης των ποσών των αποζημιώσεων σε χρονικό διάστημα οκταετίας μελετάται αναλυτικά με τη χρήση στατιστικής μεθοδολογίας. Με βάση τη στατιστική επεξεργασία των αποζημιώσεων παρελθόντων ετών του κλάδου, προκύπτει ότι οι αποζημιώσεις στο τέλος του επόμενου έτους από το έτος έκδοσης εξελίσσονται με συντελεστή 1,91 σε σχέση με τα μεγέθη στη λήξη του έτους αναφοράς και με συντελεστή 2,54 στο τέλος του 7ου έτους. Στην έρευνα του 2022 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 21 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθε-

στώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το 88,1% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών των καλύψεων του κλάδου ασφάλισης Νομικής Προστασίας, εκ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Η παρούσα αναφορά καταγράφει αθροιστικά τις απαντήσεις όσων επιχειρήσεων ανταποκρίθηκαν στην έρευνα για το 2022. Επίσης έγινε χρήση των αντίστοιχων στοιχείων για το 2021. Τα στοιχεία τα οποία χρησιμοποιήθηκαν προήλθαν από το εξειδικευμένο ερωτηματολόγιο στο οποίο κλήθηκαν να απαντήσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Νιώσε ασφάλεια για το σπίτι σου.

Για εμάς, η ασφάλιση είναι κάτι
παραπάνω από μια απλή συναλλαγή.
Είναι σεβασμός, προσήλωση.
Είναι διαθεσιμότητα.
Είναι ανθρώπινη σχέση.
MINETTA ασφαλίζει ό,τι αξίζει!

www.minetta.gr

MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ





Κορυφαίος εργοδότης στην Ελλάδα



*Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, πρόεδρος Δ.Σ. και
διευθύνουσα σύμβουλος.*

Η μοναδική ασφαλιστική εταιρεία που αναγνωρίστηκε για 6η συνεχόμενη χρονιά κορυφαίος εργοδότης στην Ελλάδα



Τη διάκριση του κορυφαίου εργοδότη 2024 απέσπασε η NN Hellas για ακόμη μία χρονιά, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή της για τη δημιουργία ενός πρότυπου εργασιακού περιβάλλοντος. Η NN Hellas, παραμένοντας πιστή στις αξίες της «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε» και έχοντας πάντα ως προτεραιότητα το ανθρώπινο δυναμικό της, παραμένει σήμερα η μόνη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας, που λαμβάνει τη διάκριση αυτή για 6η συνεχόμενη φορά.

«Οι βέλτιστες εργασιακές συνθήκες, η ευημερία των εργαζομένων μας, η δημιουργία ενός συμπεριληπτικού περιβάλλοντος είναι μόνο μερικά από τα στοιχεία που μας οδηγούν, για 6η συνεχόμενη χρονιά, να λαμβάνουμε αυτή τη διάκριση. Δεσμευόμαστε ότι θα είμαστε δίπλα στους ανθρώπους μας για να φροντίζουν ό,τι έχει πραγματικά σημασία για εκείνους», τόνισε σχετικά η κ. Λώρα Αναστασοπούλου,

γενική διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού.

Σημειώνεται ότι το διεθνές ανεξάρτητο Ινστιτούτο «Top Employers» αξιολογεί τις πρακτικές ανθρώπινου δυναμικού σε περιοχές όπως στρατηγική, εργασιακό περιβάλλον, εκπαίδευση & ανάπτυξη, συμπερίληψη & διαφορετικότητα και άλλες.

Η NN Hellas είναι μέλος του Ομίλου NN, προσφέροντας από το 1980 καινοτόμες ασφαλιστικές λύσεις. Διαθέτει αποκλειστικό δίκτυο πωλήσεων σε όλη τη χώρα και διατηρεί στρατηγική συνεργασία με την Πειραιώς Financial Holdings στον τομέα του Bancassurance. Παράλληλα, οι υπηρεσίες της διατίθενται και μέσω της διαδικτυακής πλατφόρμας NN Direct.

Και όπως χαρακτηριστικά επισημαίνει η εταιρεία, στην NN Hellas στόχος μας είναι να σας στηρίξουμε σε κάθε σας βήμα, με οδηγό τις αξίες της εταιρείας μας «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε».

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Γυρίζει σελίδα με δυνατή ομάδα



Robert Gauci

**Η νέα ομάδα θα δώσει ζωή στο
όραμα της Εθνικής Ασφαλιστικής**

Περνάμε στην επόμενη φάση του μετασχηματισμού της Εθνικής Ασφαλιστικής, καθώς μετά από ένα πρώτο έτος, κατά το οποίο αξιολογήθηκαν όλες οι διαδικασίες και υπηρεσίες της εταιρείας, πλέον δημιουργούμε μια νέα διοικητική ομάδα, με μια σύγχρονη δομή, που ανταποκρίνεται στις παρούσες και μελλοντικές ανάγκες της εγχώριας ασφαλιστικής αγοράς», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος, Robert Gauci, για τη νέα διοικητική δομή της εταιρείας.

«Οι επαγγελματίες που θα στελεχώσουν τη νέα διοικητική ομάδα της εταιρείας προέρχονται από την οικογένεια της Εθνικής Ασφαλιστικής, έχουν γνώση και εμπειρία από την ελληνική ασφαλιστική αγορά και είμαι βέβαιος ότι θα εργαστούν από κοινού, με συνεργατικό πνεύμα και ομαδικότητα, για να δώσουν ζωή στο όραμα της Εθνικής Ασφαλιστικής, της πρώτης ασφαλιστικής, που φιλοδοξεί να γίνει το πρότυπο για τον ασφαλιστικό κλάδο στην Ελλάδα», υπογράμμισε ο Robert Gauci.

Αλλιάζει τα δεδομένα στο χώρο της ασφάλισης η Εθνική Ασφαλιστική, ανακοινώνοντας νέα δομή και σύνθεση της διοικητικής της ομάδας, με κεντρικό στόχο τη βέλτιστη ικανοποίηση των διαρκώς εξελισσόμενων και διαφοροποιημένων αναγκών του διευρυμένου πελατολογίου της, ενώ επετεύχθη τριετής εργασιακή ειρήνη μετά την υπογραφή της επιχειρησιακής σύμβασης με το διοικητικό προσωπικό.

Όπως τονίζεται, σε έναν κόσμο που αλλιάζει ταχύτατα, το ίδιο γρήγορα αλλιάζουν και οι ανάγκες των ανθρώπων, ανάγκες τις οποίες οφείλουν να καλύπτουν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Καθορίζοντας ως κεντρικό της στόχο τη βέλτιστη ικανοποίηση των αυξανόμενων και ποικίλων αναγκών των πελατών της, η εταιρεία αναγνωρίζει ότι η πραγματική αλλαγή προϋποθέτει εσωτερική μεταστροφή. Με τη νέα της διοικητική διάρθρωση, καταργεί τα παραδοσιακά

σιλό των κλάδων και περνάει σε μια απολύτως ανθρωποκεντρική δομή που τοποθετεί στο επίκεντρο της λειτουργίας της τον πελάτη, φιλοδοξώντας να στηρίζει απρόσκοπτα τους στόχους κάθε ατόμου και κάθε οργανισμού προς το μέλλον που ο καθένας οραματίζεται.

ΟΙ ΕΦΤΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ ΜΕ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΚΑΙ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΟΥ

Η νέα διοικητική δομή της Εθνικής Ασφαλιστικής, υπό τον διευθύνοντα σύμβουλο, Robert Gauci, αποτελείται από τις εξής διευθύνσεις, οι επικεφαλής των οποίων είναι και μέλη της Εκτελεστικής Επιτροπής:

1. Γενική Διεύθυνση Ασφαλιστικών Προϊόντων Ιδιωτών (CRIO), Ηρακλής Δασκαλόπουλος.

Ο κ. Δασκαλόπουλος έχει πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο και εντάχθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική στη θέση του γενικού διευθυντή το 2012. Η Γενική Διεύθυνση,



Καθορίζοντας ως κεντρικό της στόχο τη βέλτιστη ικανοποίηση των αυξανόμενων και ποικίλων αναγκών των πελατών της, η Εθνική Ασφαλιστική αναγνωρίζει ότι η πραγματική αλλαγή προϋποθέτει εσωτερική μεταστροφή.



στη νέα μορφή market segment, θα αποτελέσει την «παραγωγική μονάδα» προϊόντων ιδιωτών/retail.

2. Γενική Διεύθυνση Μεγάλων Επιχειρηματικών Πελατών (CCIO), Τάσος Αναστασίου.

Ο κ. Αναστασίου διαθέτει πολύχρονη εμπειρία σε θέσεις ανώτερου στελέχους εταιρειών του ασφαλιστικού κλάδου με αντικείμενο τον στρατηγικό σχεδιασμό και την ανάλυση δεδομένων. Εντάχθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική το 2022. Αντίστοιχα, η Γενική Διεύθυνση αυτή θα επικεντρωθεί στις ανάγκες των corporate πελατών της εταιρείας.

3. Γενική Οικονομική Διεύθυνση (CFO), Σταύρος Καραγρηγορίου.

Ο κ. Καραγρηγορίου διαθέτει πολύχρονη εμπειρία σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και εντάχθηκε στο δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής το 2016, αναλαμβάνοντας καθήκοντα CFO.

4. Συντονιστική Διεύθυνση Διαχείρισης Επενδύσεων, Ακίνητης Περιουσίας & Legacy Χαρτοφυλακίου, Αχιλλέας Σωφρονίου.

Ο κ. Σωφρονίου διαθέτει πολυετή εμπειρία και τεχνογνωσία στη διαχείριση επενδύσεων σε ασφαλιστικές εταιρείες στο εξωτερικό και εντάχθηκε στο δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής το 2022.

5. Γενική Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού (CHRO), Ντάλια Τόμπρου.

Η κ. Τόμπρου διαθέτει πολυετή εμπειρία στη διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού σε μεγάλους οργανισμούς στην Ελλάδα και εντάχθηκε στο δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής το 2016, ενώ ανέλαβε τη Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού το 2022.

6. Γενική Διεύθυνση Λειτουργιών (COO), Αχιλλέας Σδράκας.

Ο κ. Σδράκας εντάχθηκε στο δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής τον Νοέμβριο του 2023 και διαθέτει πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο ως Chief Operation Officer στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Στη νέα διοικητική δομή της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο ρόλος του COO είναι

κομβικός, καθώς έχει ως στόχο την απλοποίηση, την εναρμόνιση και τη βελτιστοποίηση των διαδικασιών, ώστε να βελτιωθεί αντίστοιχα και η εμπειρία του κάθε πελάτη κατά την επαφή του με την εταιρεία.

7. Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων και Marketing.

Ο νέος γενικός διευθυντής θα ανακοινωθεί σύντομα. Ο κ. Αντώνης Χρηστίδης αποχωρεί για προσωπικούς λόγους από την εταιρεία. Η Εθνική Ασφαλιστική τον ευχαριστεί για την προσφορά του και του εύχεται καλή επιτυχία στα επόμενα επαγγελματικά του βήματα.

ΤΡΙΕΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΥΜΒΑΣΗ

Παράλληλα, η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής προχώρησε στην υπογραφή τριετούς επιχειρησιακής σύμβασης με το διοικητικό προσωπικό. Τα δύο μέρη, Σύλλογος Εργαζομένων και Διοίκηση, κατέληξαν σε συμφωνία μετά από σειρά συζητήσεων και διαπραγματεύσεων, έχοντας ως κοινό στόχο τη διασφάλιση ενός θετικού επαγγελματικού περιβάλλοντος.

«Για εμάς στην Εθνική Ασφαλιστική είναι πρωταρχικός σκοπός η επίτευξη της επιχειρησιακής ειρήνης, καθώς θεωρούμε ότι αποτελεί την απαραίτητη προϋπόθεση για οποιαδήποτε περαιτέρω εξέλιξη», δήλωσε η γενική διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού, κ. Ντάλια Τόμπρου.

«Οι άνθρωποί μας βρίσκονται στο κέντρο των στρατηγικών επιλογών μας και η σύμβαση που υπογράφουμε σήμερα διασφαλίζει αυξήσεις για τους εργαζομένους, καθώς και τη διατήρηση πολλών πρόσθετων παροχών. Επιπλέον, εκπαιδευτικά προγράμματα, σύγχρονα εργαλεία αξιολόγησης και ενδυνάμωσης σχεδιάζονται από την εταιρεία και θα εφαρμοστούν στο αμέσως επόμενο χρονικό διάστημα, εξασφαλίζοντας για το σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού μας κάθε απαραίτητη δεξιότητα για να αντεπεξέλθει στο απαιτητικό σύγχρονο περιβάλλον. Ευχαριστώ τους εκπροσώπους του Συλλόγου Εργαζομένων, που, με αίσθημα ευθύνης και με κοινή προσπάθεια, έκαναν δυνατή την υπογραφή αυτής της σύμβασης», πρόσθεσε η κ. Τόμπρου.



Για εμάς Νομική Προστασία είναι:

- Πλήρες δίκτυο εξεικευμένων δικηγόρων σε Ελλάδα & Ευρώπη ανά νομικό αντικείμενο
- Συστηματική παρακολούθηση όλων των υποθέσεων από το Α ως το Ω
- Συνεχής ενημέρωση πελάτη και συνεργάτη για την εξέλιξη της κάθε υπόθεσης
- Διακανονισμός υποθέσεων & δικαστικές διεκδικήσεις
- Νομική διαμεσολάβηση & νομικές συμβουλές
- Διαπροσωπικές σχέσεις εξυπηρέτησης
- Αποτελεσματικότητα



Επικοινωνήστε σήμερα μαζί μας

210 74 90 800

www.ARAG.gr



EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Βήμα στο μέλλον με όχημα την τεχνολογία και την ψηφιακή καινοτομία

Μνημόνιο Συνεργασίας με την LTIMindtree για
τη δημιουργία Gen AI και Digital Hubs στην Ευρώπη
και την Ινδία

*Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και
διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου της Eurolife FFH.*





(Από αριστερά) Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος Eurolife FFH, ο Κώστας Φραγκογιάννης, υφυπουργός για την Οικονομική Διπλωματία και Εξωστρέφεια, η Μάιρα Μυρογιάννη, γενική γραμματέας Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων και Εξωστρέφειας και πρόεδρος του Δ.Σ. της Enterprise Greece, ο Sanjay Tugnait, President & Chief Executive Officer Fairfax Digital Services, και ο Sudhir Chaturvedi, President και Executive Board Member LTIMindtree, κατά την υπογραφή του Μνημονίου Συνεργασίας (MoU) στην κατοικία του Έλληνα πρέσβη στο Δελχί.

Ανοίγει ο δρόμος για την υιοθέτηση ψηφιακών ρύσεων και τεχνολογίας Τεχνητής Νοημοσύνης, σε μεγάλη κλίμακα, σε ασφαλιστικό, τραπεζικό, ναυτιλιακό και κατασκευαστικό κλάδο, με το Μνημόνιο Συνεργασίας (MoU) που συνυπέγραψαν η Eurolife FFH, μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, με την LTIMindtree, την παγκόσμιας εμβέλειας συμβουλευτική εταιρεία τεχνολογίας και ψηφιακών ρύσεων.

Στο πλαίσιο της συνεργασίας θα δημιουργηθεί ένα πρωτοποριακό Gen AI και Digital Hub στην Αθήνα, καθώς και ειδικές εγκαταστάσεις στην Πολωνία και τη Βομβάν της Ινδίας, έργο που θα υλοποιηθεί με την υποστήριξη της Fairfax Digital Services.

Το Μνημόνιο υπογράφηκε από τον Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της Eurolife FFH, τον Sudhir Chaturvedi, President & Executive Board Member της LTIMindtree, και τον Sanjay

Tugnait, President & Chief Executive Officer της Fairfax Digital Services, στην κατοικία του Έλληνα πρέσβη στο Δελχί. Η ανακοίνωση αυτή ευθυγραμμίζεται επίσης με το σχέδιο «Anusandhan», το οποίο παρουσιάστηκε πρόσφατα από την κυβέρνηση της Ινδίας, που έχει στόχο να λειτουργήσει ως καταλύτης στην καινοτομία και την έρευνα σε ό,τι έχει να κάνει με την τεχνολογία και το startup οικοσύστημα.

Στο πλαίσιο της συνεργασίας αυτής, η Eurolife FFH θα δημιουργήσει στην Αθήνα ένα Generative AI και Digital Hub για την ανάπτυξη και παροχή καινοτόμων ρύσεων στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις της Ελλάδας. Καίριος θα είναι ο ρόλος της LTIMindtree, που με τη βαθιά της τεχνογνωσία στο αντικείμενο θα παρέχει όλη την απαραίτητη υποστήριξη για την υλοποίηση του έργου, μέσα από ειδικές εγκαταστάσεις στην Πολωνία και τη Βομβάν. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, ομάδα στελεχών και από τις δύο εταιρείες θα λάβει μέρος σε μια ειδικά σχεδιασμένη εκπαίδευση επάνω

Ποια είναι η LTIMindtree

Η LTIMindtree είναι μια παγκόσμιας εμβέλειας εταιρεία παροχής συμβουλών τεχνολογίας και ψηφιακών λύσεων που δίνει τη δυνατότητα σε επιχειρήσεις σε όλους τους κλάδους να επαναπροσδιορίσουν τα επιχειρηματικά μοντέλα, να επιταχύνουν την καινοτομία και να μεγιστοποιήσουν την ανάπτυξη αξιοποιώντας τις ψηφιακές τεχνολογίες. Ως ένας συνεργάτης ψηφιακού μετασχηματισμού για περισσότερους από 700 πελάτες, η LTIMindtree διαθέτει εκτεταμένη τεχνογνωσία στον κλάδο και την τεχνολογία ώστε να συμβάλει στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και τη διαφοροποίηση των εταιρειών, της εμπειρίας των πελατών και των επιχειρηματικών αποτελεσμάτων σε έναν μεταβαλλόμενο κόσμο. Με την υποστήριξη περισσότερων από 82.000 ταλαντούχων επαγγελματιών του επιχειρείν σε περισσότερες από 30 χώρες, η LTIMindtree -μια εταιρεία του Ομίλου Larsen & Toubro- συνδυάζει τις αναγνωρισμένες από την αγορά δυνάμεις της πρώην Larsen and Toubro Infotech και της Mindtree στην επίλυση των πιο σύνθετων επιχειρηματικών προκλήσεων και το μετασχηματισμό.

στην Generative AI τεχνολογία και τον ψηφιακό μετασχηματισμό, με στόχο την ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών αιχμής, τα οποία θα ενισχύσουν τόσο την εμπειρία των πελατών όσο και την αποδοτικότητα των επιχειρήσεων σε ασφαλιστικό, τραπεζικό, ναυτιλιακό και κατασκευαστικό κλάδο.

«Η συνεργασία αυτή εναρμονίζεται πλήρως με τη φιλοδοξία μας να αξιοποιούμε τη δύναμη της τεχνολογίας προκειμένου να καινοτομούμε για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας. Στόχος μας είναι να είμαστε πρωτοπόροι, αρχικά στον ασφαλιστικό χώρο, αλλήλ και να ξεπερνάμε τα όρια ώστε να δημιουργούμε λύσεις που θα ανταποκρίνονται στις ανάγκες των ανθρώπων γενικότερα - ανάγκες που μεταβάλλονται διαρκώς και που αγγίζουν όλους τους κλάδους. Η συνεργασία αυτή αποτελεί ένα βήμα προς ένα μέλλον στο οποίο η Gen AI τεχνολογία και η ψηφιακή καινοτομία θα παίζουν καθοριστικό ρόλο στην επιτυχία ενός οργανισμού, αλλήλ και την εμπειρία που θα αποκομίζει ένας πελάτης από την επαφή μαζί του», δήλωσε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH.

Από την πλευρά του ο Sudhir Chaturvedi, President & Executive Board Member της LTIMindtree, είπε: «Η συνεργασία μας με τη Eurolife FFH αποτελεί κομβικό κομμάτι του στρατηγικού και επιχειρηματικού μας σχεδιασμού. Στόχος της είναι να δώσει ώθηση στο μετασχηματισμό και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων, ξεκλειδώνοντας τις πραγματικές δυνατότητες της Gen AI τεχνολογίας. Συνδυάζοντας τη δύναμη της LTIMindtree στην καινοτομία, με την τεχνογνωσία της Eurolife FFH στον κλάδο, δημιουργούμε μια πλατφόρμα που έχει στόχο την αντιμετώπιση των προκλήσεων της αγοράς και που σηματοδοτεί νέα ορόσημα στην εγχώρια αλλήλ και τη διεθνή αγορά».

«Η Ελλάδα και η Ινδία ενώνονται για τη δημιουργία

Στο πλαίσιο της συνεργασίας αυτής, η Eurolife FFH θα δημιουργήσει στην Αθήνα ένα Generative AI και Digital Hub για την ανάπτυξη και παροχή καινοτόμων λύσεων στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις της Ελλάδας.



ενός Gen AI και Digital Hub, σε μια συνεργασία που ξεπερνά τα σύνορα και τους αλγόριθμους. Μαζί δημιουργούμε μια δυνατή τεχνολογική κοινότητα, που θέτει τις βάσεις για τη δημιουργία κορυφαίων λύσεων αιχμής. Λύσεις που θα αποφέρουν έσοδα αλλήλ και θα μειώσουν τα έξοδα για τις επιχειρήσεις, δίνοντας έμφαση στη βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη. Αυτή η συνεργασία αποτελεί ένα εξαιρετικό παράδειγμα για το πώς διαφορετικοί πολιτισμοί και κουλτούρες μπορούν να ενωθούν μέσα από ένα κοινό όραμα, παράγοντας που θα διαμορφώσει στο μέλλον το τοπίο της Τεχνητής Νοημοσύνης και του ψηφιακού μετασχηματισμού», δήλωσε και ο Sanjay Tugnait, President & CEO της Fairfax Digital Services.



Ασφάλεια Μεταφορών

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

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

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

Στην Αθήνα 300 CEOs από όλο τον κόσμο

Ψήφος εμπιστοσύνης για την Ελλάδα και
τον Πάνο Δημητρίου



Ο κ. Philippe Donnet.

Τεχνός εξέχουσας σημασίας για την Ελλάδα και την παγκόσμια ασφαλιστική αγορά θεωρείται η ετήσια συνάντηση των CEOs της Generali από όλο τον κόσμο, στην ελληνική πρωτεύουσα, που ολοκληρώθηκε με μεγάλη επιτυχία. Η κλειστή αυτή διοργάνωση πραγματοποιήθηκε με την επιμέλεια του Ομίλου Generali και τη συμμετοχή του Global CEO και των μελών της υψηλότερης βαθμίδας της διοίκησης. Φι-

λοξενούμενοι της διοικητικής ομάδας της Generali Hellas και του CEO της εταιρείας κ. Πάνου Δημητρίου, τριακόσιοι υψηλοί προσκεκλημένοι έφτασαν στην Αθήνα για να λάβουν μέρος στις εργασίες της διοργάνωσης αυτής. Κατά τη διάρκεια του απαιτητικού προγράμματος των τριών ημερών που ακολούθησε, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να συζητήσουν ζητήματα που αφορούν το μετασχηματισμό και την εξέλιξη του ασφαλιστικού τομέα και να παρακολουθή-



Ο κ. Πάνος Δημητρίου.



(Από αριστερά) Γ. Ζερβουδάκης, CSO Generali Hellas, Η. Ρήγας, CFO Generali Hellas, Patricia Espirito Santo, Generali Int., Π. Δημητρίου, CEO Generali Hellas, Ricardo Candoni, Generali Int.

σουν ειδικά σχεδιασμένα workshops.

Tous συμμετέχοντες υποδέχθηκαν από κοινού οι κ.κ. Philippe Donnet και Πάνος Δημητρίου. Ο Global CEO του Ομίλου Generali κ. Philippe Donnet –ο οποίος επισκέπτεται την ελληνική εταιρεία για δεύτερη φορά μέσα σε έναν χρόνο– μίλησε για τη δύναμη και την πίστη των ανθρώπων του οργανισμού στην επίτευξη υψηλών στόχων: «Νιώθουμε καλά στην Ελλάδα. Ο μοναδικός παλμός και η ενέργεια

που εκπέμπει μας κάνει να θέλουμε να επιστρέφουμε εδώ. Είναι για εμάς ένας οικείος τόπος με ανθρώπους που ενεργούν με πειθαρχία, όραμα και πάθος. Με βεβαιότητα ο αρχαίος ελληνικός πολιτισμός μάς έδωσε πολλά, έχουμε όμως να πάρουμε πολλά διδάγματα και από τη σύγχρονη Ιστορία της Ελλάδας. Κυρίως το πώς με μεθοδικό τρόπο μετατρέπει τη δυσκολία σε ευκαιρία και θρίαμβο και κατ' επέκταση σε παράδειγμα προς μίμηση».



Με τη σειρά του ο κ. Πάνος Δημητρίου, CEO της Generali Hellas, καλωσόρισε τους σύνεδρους, τονίζοντας: «Η Ελλάδα είναι μια χώρα με πλούσια ιστορία και -πιστεύουμε- και με λαμπρό μέλλον. Έχει αποδείξει ότι μπορεί να λειτουργήσει ως κόμβος καινοτομίας και οικονομικής ανάπτυξης. Σήμερα, ατενίζοντας το αξιοσημείωτο ταξίδι των δύο αιώνων του Ομίλου Generali αλλά και των 140 ετών της Generali Hellas, επαληθεύουμε την ανθεκτικότητα, την αριστεία και την πίστη του οργανισμού στη διαρκή αξία της ασφάλισης. Η φετινή χρονιά είναι ένα σημαντικό ορόσημο για την Generali Hellas, καθώς μπορούμε με υπερηφάνεια να ανακοινώσουμε την ολοκλήρωση της ενοποίησης των δύο εταιρειών -ένα αξιοσημείωτο επίτευγμα που υλοποιήθηκε δύο χρόνια νωρίτερα από το προβλεπόμενο χρονοδιάγραμμα-, ενώ, ταυτόχρονα, συνεχίζουμε να αυξάνουμε την παραγωγή μας και να διευρύνουμε το χαρτοφυλάκιό μας. Αυτά τα επιτυχημένα αποτελέσματα υπογραμμίζουν τη δέσμευσή μας για συνεχή ανάπτυξη και παροχή αξίας στους ασφαλισμένους και τους εταίρους μας, καθώς εμπνεάμαστε από το όραμα της Generali και την ενθουσιώδη αφοσίωση των ανθρώπων μας».

Στο κλείσιμο των εργασιών του Συνεδρίου, η διοίκηση του Generali Group ανακοίνωσε ότι στο πλαίσιο των ενεργειών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που αφορούν το Περιβάλλον προχωρά από κοινού με την Generali Hellas στην πραγματοποίηση ενός εκτεταμένου εκπαιδευτικού προγράμματος για την προστασία από τις φυσικές καταστροφές, το οποίο θα υλοποιηθεί σε σχολεία σε όλη τη χώρα με τη συνεργασία της We4All.

Κατά τη διάρκεια της επίσκεψης οι φιλοξενούμενοι έζησαν τη μοναδική εμπειρία της επίσκεψης στον αρχαιολογικό χώρο και στο νέο Μουσείο της Ακρόπολης, ενώ κατά τη διάρκεια της παραμονής τους στην Αθήνα είχαν



την ευκαιρία να απολαύσουν μια αποκλειστική εμφάνιση από τον διάσημο πιανίστα Stefano Bollani στην Κεντρική Αίθουσα της Λυρικής Σκηνής και ένα ξεχωριστό δείπνο με θέα τη φωτισμένη πόλη από το Φάρο του Κέντρου Πολιτισμού Ιδρύματος Σταύρος Νιάρχος, ενώ το επίσημο gala της διοίκησης πραγματοποιήθηκε στο χώρο του Ζαπφείου, που ντύθηκε στο χαρακτηριστικό κόκκινο χρώμα της Generali για να φιλοξενήσει μεγαλόπρεπα τους υψηλόβαθμους καλεσμένους της.





Έμφαση στη στρατηγική βιώσιμης ανάπτυξης



ΕΚΘΕΣΗ ΒΙΩΣΙΜΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ 2022

Η δέσμευση της εταιρείας σε θέματα βιωσιμότητας και ο τρόπος με τον οποίο εντάσσονται οργανικά στην επιχειρηματική δραστηριότητά της αποτυπώνονται στη νέα Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης για το 2022 του Ομίλου Interamerican. Μέσα από την έκθεση η Interamerican επικοινωνεί τα ουσιώδη θέματα βιωσιμότητας του ομίλου, όπως αυτά προέκυψαν συμπράττοντας με όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη της, τις επιδόσεις και τις δεσμεύσεις που έχει αναλάβει σε θέματα ESG και συγκεκριμένα στη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος από τη λειτουργία της, τη θετική επίδρασή της στην κοινωνία και σε πρακτικές υπεύθυνης επιχειρηματικότητας. Ένα σημαντικό κομμάτι της φετινής έκθεσης είναι η ενσωμάτωση της διπλής ουσιαστικότητας (Double Materiality), ένα πρωτοποριακό βήμα για τον προσδιορισμό των ουσιαστικών θεμάτων ESG της Interamerican που επηρεάζουν τις οικονομικές επιδόσεις

της εταιρείας όσο και τον αντίκτυπο των δραστηριοτήτων της εταιρείας στο περιβάλλον, στην οικονομία και την κοινωνία.

Η Έκθεση έχει συνταχθεί σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές των νέων διεθνών προτύπων GRI (GRI Universal Standards 2021), καθώς και με τα πρότυπα του Sustainability Accounting Standards Board (SASB Standards) και έχει αναρτηθεί στο site της εταιρείας (αγγλική έκδοση).

ΔΡΟΥΜΕ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΛΑΝΗΤΗ

Όπως τονίζει η Interamerican, σημειώνουμε σημαντική πρόοδο στην περιβαλλοντική διαχείριση, επισφραγίζοντας το οικολογικό αποτύπωμά μας μέσω της ενσωμάτωσης προϊόντων με ESG χαρακτηριστικά. Φέτος λανσάραμε το πρώτο «πράσινο» ασφαλιστήριο συμβόλαιο αυτοκινήτου στην Ελλάδα, το «Short Green Drive», μέσω του καναλιού απευθείας πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων της Interamerican, την

Anytime. Ακολουθώντας αξιόπιστα διεθνή πρότυπα, καθιστούμε τη μετακίνηση των οχημάτων που καλύπτονται από το συγκεκριμένο προϊόν «κλιματικά ουδέτερη» για όλη τη διάρκεια της ασφαλιστικής τους κάλυψης.

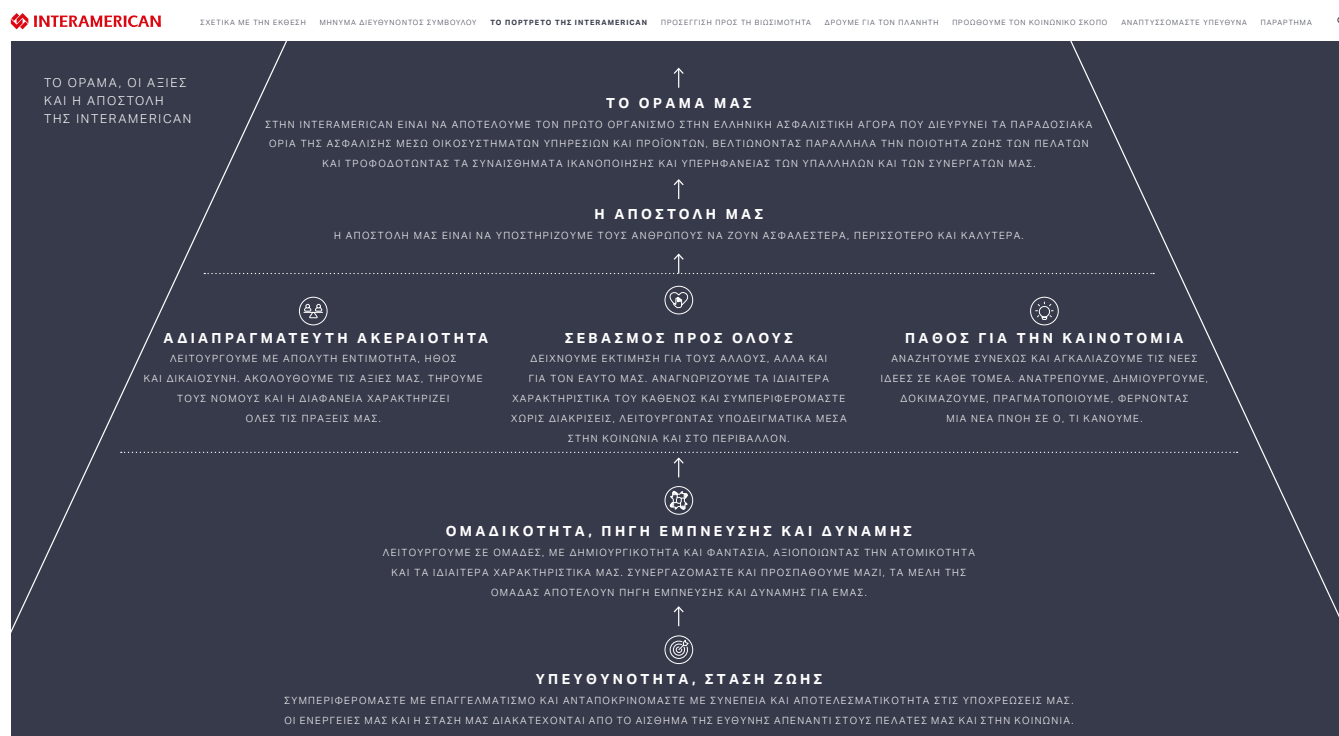
ΠΡΩΘΟΥΜΕ ΤΟΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΚΟΠΟ

Φιλοδοξία μας είναι να γίνουμε συνεργάτης εμπιστοσύνης για την κοινωνία, αντλώντας από την εμπειρία, την προσήλωση στον πελάτη και την τεχνογνωσία μας για να συμβάλουμε στην επίλυση σημαντικών ζητημάτων. Η διευκόλυνση της πρόσβα-

μετακινήσεις σε περίπτωση απρόβλεπτου γεγονότος.

ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ

Το επιχειρηματικό μοντέλο της Interamerican έχει ως στόχο τη δημιουργία και διατήρηση της αξίας για την ίδια και τα ενδιαφερόμενα μέρη της, μέσα από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της. Η εταιρεία, όπως υπογραμμίζεται, λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες της αγοράς και των ασφαλισμένων της, προχωρά στην αναβάθμιση των προϊόντων και υπηρεσιών της, στοχεύοντας στη δημιουργία ενός δίκαιου εργασια-



σης μέσω της υπηρεσίας οδικής βοήθειας όλο το εικοσιτετράωρο είναι υψίστης σημασίας για εμάς. Έτσι, προχωρήσαμε σε μια πρωτοβουλία ανανέωσης του στόχου, αυξάνοντας τη χωρητικότητα και ενισχύοντας τα ιδιόκτητα οχήματα οδικής βοήθειας και ασθενοφόρα για την ταχεία εξυπηρέτηση των πελατών, αναφέρει στην έκθεσή της η Interamerican.

ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΑΣΤΕ ΥΠΕΥΘΥΝΑ

Επισημαίνεται ακόμη ότι ο ψηφιακός μετασχηματισμός, ο χρόνος απόκρισης και οι καινοτόμες λύσεις αποτελούν αναπόσπαστα στοιχεία του λειτουργικού μας μοντέλου και συνδέονται άρρηκτα με το εμπορικό όνομα της Interamerican. Σε αυτό το πλαίσιο, εγκαينάσαμε το Innovation Hub - ένα εκκολλητήριο ιδεών για την υλοποίηση νέων υπηρεσιών. Βασικοί τομείς εστίασης του Innovation Hub είναι οι λύσεις ψυχικής υγείας και ευεξίας, η αίσθηση ασφάλειας για τους ηλικιωμένους πληθυσμούς, το «έξυπνο» σπίτι του μέλλοντος και οι ασφαλείς

κού περιβάλλοντος, στη μείωση του περιβαλλοντικού της αποτυπώματος και τη θετική επίδρασή της στο ευρύτερο κοινωνικό σύνολο.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΩΣΙΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Στην Interamerican, η στρατηγική για τη βιώσιμη ανάπτυξη αποτελεί βήμα προς τη θετική αλλαγή, ενισχύοντας την ευημερία του κοινωνικού συνόλου και τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας για τα ενδιαφερόμενα μέρη. Στο πλαίσιο αυτό παρουσιάζεται και η επανασχεδιασμένη στρατηγική της στον τομέα του ESG, αντιμετωπίζοντας τις σύγχρονες προκλήσεις και ευθυγραμμίζοντας με τη δέσμευσή της για βιώσιμη ανάπτυξη και υπεύθυνες επιχειρηματικές πρακτικές. Η στρατηγική αυτή, όπως επισημαίνεται, επικεντρώνεται σε ουσιαστική συνεισφορά και αναζητά βελτιώσεις σε όλες τις δραστηριότητές μας, με στόχο τη δημιουργία διαρκούς θετικού αντίκτυπου πέρα από τα συμβατικά όρια.



Γιάννης Καντώρος Η Interamerican έχει μακρά ιστορία στο να συμβάλλει θετικά στις ζωές των ανθρώπων που εξυπηρετούμε καθημερινά

«Οι άνθρωποι της Interamerican εργάζονται διαρκώς με τους πελάτες και τους συνεργάτες μας για να ενισχύσουν τις ικανότητές μας στην καινοτομία και να επεκτείνουν τα οικοσυστήματα των προϊόντων και υπηρεσιών μας πέρα από την ασφάλιση. Παρόλο που το 2022 θεωρήθηκε ότι θα ήταν η χρονιά που το αντίκτυπο του Covid-19 θα εξασθενούσε, πρωτοφανή γεγονότα, όπως η ανθρωπιστική κρίση στην Ευρώπη με τη ρωσική εισβολή στην Ουκρανία, η οικονομική ύφεση με την ενεργειακή κρίση, οι πληθωριστικές πιέσεις και η απότομη αύξηση των επιτοκίων, έθεσαν σημαντικές προκλήσεις που η Interamerican έπρεπε να αντιμετωπίσει μετωπικά. Στον απόηχο των ακραίων κλιματικών φαινομένων, υπάρχει μια νέα επιτακτική ανάγκη να τηρήσουμε την υπόσχεσή μας και να ανταποκριθούμε αποτελεσματικά στους ασφαλισμένους μας που επλήγησαν, παρέχοντας εκτενή προστασία, εστιάζοντας εκ νέου στην πρόληψη και αναβαθμίζοντας τα προϊόντα με καλύψεις κλιματικών κινδύνων και νέες τεχνολογίες.

Πέρα από το μακροοικονομικό περιβάλλον, έπρεπε να πούμε το δικό μας τελευταίο αντίο σε έναν διακεκριμένο ηγέτη – τον ιδρυτή της Interamerican, Δημήτρη Κοντομηνά. Ο Δ. Κοντομηνάς υπήρξε εμβληματική προσωπικότητα στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης, τοποθετώντας την Interamerican ως την πρώτη εταιρεία καθαρά προσανατολισμένη στην ασφάλιση Ζωής. Ηγήθηκε της εξαιρετικά ανεκμετάλλευτης αγοράς ιδιωτικής ασφάλισης υγείας και την ανέ-

Η στρατηγική βασίζεται σε τρεις βασικούς πυλώνες:

- Δρούμε για τον πλανήτη
- Προωθούμε τον κοινωνικό σκοπό
- Αναπτυσσόμαστε υπεύθυνα

Αυτοί οι πυλώνες λειτουργούν ως κατευθυντήριες αρχές στο βιώσιμο ταξίδι μας και περιλαμβάνουν συγκεκριμένους στόχους για τη βελτίωση των ασφαλιστικών και λειτουργικών διαδικασιών. Μέσω αυτών των πυλώνων, στοχεύουμε

στον επαναπροσδιορισμό των ασφαλιστικών πρακτικών και στη βελτίωση της συνολικής λειτουργικής αποδοτικότητας, προάγοντας θετικά αποτελέσματα για τους μετόχους μας και την ευρύτερη κοινωνία, σημειώνει η Interamerican.

ΙΣΟΤΙΜΗ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Η ισότιμη πρόσβαση στα ασφαλιστικά προϊόντα βρίσκεται

πτυξε μέσα από σύγχρονες ιδιόκτητες ιατρικές υποδομές και υπηρεσίες υγειονομικής βοήθειας. Έπαιξε επίσης καθοριστικό ρόλο στην ευρεία μετάβαση στην εύκολη μετακίνηση, εισάγοντας ένα μοναδικό σύστημα Οδικής Βοήθειας σε κάθε σημείο της χώρας. Ως αποτέλεσμα, θεσπίστηκε ένα νέο βραβείο, το "Δημήτρης Κοντομηνάς", ως φόρος τιμής στον ιδρυτή της εταιρείας, το οποίο θα απονέμεται ετησίως σε έναν ασφαλιστικό συνεργάτη για εξαιρετικές επιδόσεις με βάση την παραγωγικότητα των πωλήσεων.

Στην υφιστάμενη έκθεση, είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που αναδεικνύουμε μια ανανεωμένη στρατηγική ESG που αντικατοπτρίζει έναν ολοκληρωμένο επανασχεδιασμό σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Ενισχύσαμε την εστίασή μας στη βιωσιμότητα εδραιώνοντας ένα ισχυρό μοντέλο διακυβέρνησης ESG (συμπεριλαμβανομένης μιας Επιτροπής Βιωσιμότητας και της Ομάδας Δράσης ESG) σε όλα τα οργανωτικά επίπεδα -στρατηγικό, επιχειρησιακό και λειτουργικό- για να διασφαλίσουμε την απρόσκοπτη εκτέλεση και ενσωμάτωση του προγράμματος μετάβασης ESG, το οποίο είναι δομημένο γύρω από τρεις βασικούς πυλώνες και φιλοδοξίες:

"Δρούμε για τον πλανήτη (Act on the planet)": Στόχος μας να γίνουμε μια κλιματικά ουδέτερη εταιρεία μειώνοντας το περιβαλλοντικό μας αποτύπωμα.

"Προωθούμε τον κοινωνικό σκοπό (Drive Social Purpose)": Στόχος μας να μεγιστοποιήσουμε τον κοινωνικό μας αντίκτυπο και να παρέχουμε βιώσιμες λύσεις για όλους.

"Αναπτυσσόμαστε υπεύθυνα (Grow Responsibly)": Στόχος μας η επίτευξη μακροπρόθεσμης επιχειρηματικής ανθεκτικότητας με την τήρηση των υψηλότερων προτύπων διακυβέρνησης.

Είμαστε βέβαιοι ότι το αναβαθμισμένο μας ESG πλαίσιο ανταποκρίνεται στις τρέχουσες και μελλοντικές ανάγκες των ενδιαφερόμενων μερών μας. Φέτος, αμβλύναμε αυτό το πλαίσιο αναπτύσσοντας ένα στρατηγικό πλάνο δράσης για την υλοποίηση του οράματός μας. Στην Interamerican επιδιώκουμε να παραμείνουμε στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς, παρέχοντας περισσότερες επιλογές, προσιτή τιμή και μεγαλύτερη αξία για τους πελάτες μας, καθώς πιστεύουμε ότι αξίζουν πάντα περισσότερα. Ως εκ τούτου, αυτό είναι το πρώτο έτος υιοθέτησης της προσέγγισης διπλής ουσιαστικότητας για τον εντοπισμό των σημαντικών θεμάτων ESG της Interamerican που επηρεάζουν τις λειτουργίες και τις δραστηριότητές μας, τροφοδοτώντας την πρωτοπόρα ESG στρατηγική μας. Το διαρκώς εξελισσόμενο ρυθμιστικό πλαίσιο, καθώς και οι αυξημένες προσδοκίες για διαφάνεια, αφενός πιέζουν τις εταιρείες να βελτιώσουν τις γνωστοποιήσεις τους για τη βιωσιμότητα και αφετέρου διευκολύνουν την επίτευξη ίσων όρων ανταγωνισμού μεταξύ εταιρειών και βιομηχανιών. Ενώ η μακρά ιστορία της εθελοντικής υποβολής εκθέσεων βιωσιμότητας μας έχει προετοιμάσει κατάλληλα, είναι υψίστης σημασίας να ενισχύουμε τις προσπάθειές μας για να εκπληρώνουμε την ESG υπόσχεσή μας. Στην Interamerican, δεσμευτήκαμε να συμμετέχουμε σε ενεργό διάλογο με τους πελάτες μας για θέματα σχετικά με τη βιωσιμότητα, να συνεργαζόμαστε αποτελεσματικά με τα ενδιαφερόμενα μέρη μας και να επικοινωνούμε την πρόδοό μας ως προς τη στρατηγική, τους στόχους και τις πρωτοβουλίες μας.

Με απόλυτο σεβασμό στα ενδιαφερόμενα μέρη, στις ανάγκες και τις προσδοκίες τους, ευελπιστούμε αυτή η έκθεση να σας βοηθήσει να γνωρίσετε καλύτερα την εταιρεία μας, τις αρχές και τις αξίες που τη διέπουν, τις βασικές επιχειρηματικές προκλήσεις και προτεραιότητες που έχει, αλλά και το ρόλο που θέλει να διαδραματίζει ως υπεύθυνος εταιρικός πολίτης στην οικονομία, στο περιβάλλον και την ευρύτερη κοινωνία».

στο επίκεντρο της δέσμευσής μας για τη βιωσιμότητα. Αναδι-
αμορφώνοντας την πρόσβαση στην ασφάλιση, επιδιώκουμε
να μεγιστοποιήσουμε τον κοινωνικό αντίκτυπο των ασφα-
λιστικών μας υπηρεσιών και να προάγουμε την ισότητα και
τη συμπερίληψη, τονίζει ακόμη η εταιρεία, σημειώνοντας
ότι επιπλέον παρέχουμε προγράμματα επιβράβευσης για
να ενθαρρύνουμε τους υπεύθυνους πολίτες μας, οι οποίοι
συμμορφώνονται με τον Κώδικα Οδικής Κυκλοφορίας, να

καληιεργήσουν μια νοοτροπία που βασίζεται στη βιωσιμό-
τητα.

Στο πλαίσιο της προώθησης της ισότιμης πρόσβασης στα
ασφαλιστικά προϊόντα, δίνουμε προτεραιότητα στην υιοθέτη-
ση τεχνολογιών αυτοματισμού και διαδικασιών τηλεματικής.
Ένα αξιοσημείωτο παράδειγμα εφαρμογής τηλεματικής είναι
το προϊόν μας Smart Drive, το οποίο λειτουργεί μέσω μιας
εφαρμογής στα κινητά τηλέφωνα των οδηγών. Επίσης, το

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Ομίλου Interamerican

ROBERT OTTO, πρόεδρος του Δ.Σ., μη εκτελεστικό μέλος
MICHEL LAMIE*, αντιπρόεδρος του Δ.Σ., μη εκτελεστικό μέλος
ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ, διευθύνων σύμβουλος, εκτελεστικό μέλος
VINCENT TEEKENS**, COO, γενικός διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών, μέλος του Δ.Σ., εκτελεστικό μέλος
MARINUS JOHANNES SCHOLTEN, CFO, γενικός οικονομικός διευθυντής, μέλος του Δ.Σ., εκτελεστικό μέλος
EDMOND HILHORST, μέλος του Δ.Σ., ανεξάρτητο, μη εκτελεστικό
LINDA MARILYN PHILLIPS, μέλος του Δ.Σ., μη εκτελεστικό
ROELOF KONTERMAN, μέλος του Δ.Σ., ανεξάρτητο, μη εκτελεστικό
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΑΒΡΑΓΑΝΗΣ, μέλος του Δ.Σ., ανεξάρτητο, μη εκτελεστικό

Το επιχειρηματικό μοντέλο της Interamerican έχει ως στόχο τη δημιουργία και διατήρηση της αξίας για την ίδια και τα ενδιαφερόμενα μέρη της, μέσα από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της.



προϊόν Short Drive, μέσω της εφαρμογής «Buy the Miles», ενσωματώνει μια εφαρμογή στο κινητό τηλέφωνο και μια συσκευή στο όχημα, που καταγράφει την απόσταση σε χιλιόμετρα.

Ως μέρος του ευρύτερου πλάνου μετασχηματισμού της, η Interamerican έχει εφαρμόσει ανταγωνιστικές πολιτικές τιμολόγησης, οδηγώντας σε πιο προσιτές ασφαλιστικές λύσεις. Αυτή η προσέγγιση αποτυπώνεται και μέσω της παροχής ανταγωνιστικών ασφαλιστρών για τη σειρά προϊόντων Short Drive σε σχέση με τυποποιημένα προϊόντα.

«Επιπλέον, υπάρχει το νέο πρόγραμμα επιβράβευσης Smart Drive. Για κάθε διαδρομή που ολοκληρώνεται με ασφάλεια, κερδίζετε Smart πόντους τους οποίους μπορείτε να εξαργυρώσετε στους συνεργάτες μας με τη μορφή κουπονιού ή να τους δωρίσετε σε μια Μη Κυβερνητική Οργάνωση (ΜΚΟ) της επιλογής σας.

Εναρμονισμένοι με τη δέσμευσή μας για την παροχή ισό-

τιμης πρόσβασης σε ασφαλιστικές λύσεις, διαθέτουμε στους ασφαλισμένους μας με προγράμματα ασφάλισης υγείας την καινοτόμο εφαρμογή Medi On. Αυτή η πρωτοβουλία εγγυάται την ευκολότερη πρόσβαση σε υγειονομικές υπηρεσίες, συμβάλλοντας ταυτόχρονα στη μείωση των άμεσων εξόδων των ασφαλισμένων και συνεισφέροντας στην εξοικονόμηση του ιατροφαρμακευτικού κόστους μέσω της αποφυγής επιπλέον επισκέψεων στους γιατρούς και περιττών περιστατικών περίθαλψης», επισημαίνεται σχετικά στην έκθεση.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΠΕΛΑΤΩΝ

Ένας σημαντικός πυλώνας κάθε πρωτοβουλίας ESG είναι η ανάπτυξη μιας στρατηγικής για την οικονομική ασφάλεια των πελατών, που περιλαμβάνει την ενσωμάτωση προϊόντων και υπηρεσιών, με στόχο την προώθηση οικονομικής ευημερίας και την ενδυνάμωση των ατόμων. Αυτό σταδιακά θα οδηγήσει σε μείωση των εξόδων των ασφαλισμένων και στη βελτίωση της κοινωνικής ευημερίας. Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, η ενίσχυση της οικονομικής ασφάλειας και η συμπερίληψη των πελατών αποτελούν στρατηγική προτεραιότητα, καθώς συμβάλλουν στην αύξηση της ενεργού συμμετοχής των πελατών, στην καλλιέργεια εμπιστοσύνης και ταυτόχρονα στην αύξηση της διατηρησιμότητας και της απόκτησης νέων πελατών. Επιπλέον, αυτό επιτρέπει στους πελάτες να αποκομίζουν μεγαλύτερη αξία από τα ασφαλιστρα που πληρώνουν, επιτρέποντάς τους να επενδύσουν σε μια ευρύτερη γκάμα προϊόντων στον τομέα της επένδυσης, των αποταμιευτικών και των ασφαλίσεων.

Προκειμένου να καλύψουμε τις ανάγκες των πελατών μας σε θέματα οικονομικής διαχείρισης και διαχείρισης περιουσίας, προσφέρουμε μια ευρεία γκάμα προϊόντων στους τομείς της ασφάλισης ζωής και εισοδήματος, σύνταξης και αποταμίευσης, υπηρεσίες επενδυτικής διαχείρισης, καθώς και διαχείρισης κινδύνων, επισημαίνεται σχετικά.



for your peace of mind



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
15233 Χαλάνδρι - Αττικής

T: +30 210-6793100 F: +30 210-6776035

Επισκεφθείτε:

www.interasco.gr

 my interasco |  ευχαριστώ

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 133 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, 9,98 δισ. ευρώ κύκλο εργασιών, 2,2 δισ. ευρώ ίδια κεφάλαια και 101,7 δισ. ευρώ επενδεδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιο 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.



Μια εταιρία της Allianz

Νέα εποχή

Διευθύνων σύμβουλος ο Βασίλης Χριστίδης



Υπό την ηγεσία του εγνωσμένης εμπειρίας Βασίλη Χριστίδη, θα ολοκληρώσουμε την ενοποίηση των δύο εταιρειών, συνδυάζοντας τα καλύτερα στοιχεία που προσφέρουν η Ευρωπαϊκή Πίστη και η Allianz Hellas στην αγορά, δήλωσε η κ. Sirma Boshnakova, μέλος Δ.Σ. της Allianz SE.





Ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος, η κ. Sirma Boshnakova, ο κ. Βασίλης Χριστίδης.

Διοικητική αλλαγή που ανοίγει ένα νέο κεφάλαιο για την Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη στο ταξίδι μετασχηματισμού που ξεκίνησε μέσα στο 2022 ανακοίνωσε η εταιρεία.

Ειδικότερα, ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος αποχωρεί από τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου της Ευρωπαϊκής Πίστης και πρόσφατα της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης μετά από 46 έτη, γεγονός που τον καθιστά τον μακροβιότερο διευθύνοντα σύμβουλο στο χώρο της ασφάλισης στην Ελλάδα. Ανέλαβε τη θέση του αντιπροέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου από την 1η Ιανουαρίου 2024, από την οποία με την τεράστια γνώση της αγοράς, τη διορατικότητα και την εμπειρία του, έχοντας χτίσει το μεγαλύτερο δίκτυο συνεργατών στην Ελλάδα, θα συμβάλει στη μελλοντική επιτυχία της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης.

Ο Βασίλης Χριστίδης ανέλαβε το 2013 τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου της Allianz Trade στην Ελλάδα και από το 2016 στην Ιταλία το ρόλο του περιφερειακού εμπορικού διευθυντή (Regional Commercial Director) για τη Μεσόγειο, τη Μέση Ανατολή και την Αφρική. Το 2021, μπήκε στην ομάδα της COSEC, της κοινοπραξίας της Allianz Trade στην Πορτογαλία, όπου και επέβλεψε την εξαγορά του υπολειπόμενου μεριδίου του 50% στην εταιρεία και τη διαδικασία ενοποίησης που ακολούθησε.

Σε δηλώσεις της η κ. Sirma Boshnakova, μέλος Δ.Σ. της Allianz SE, σημείωσε ότι «ο Χρήστος Γεωργακόπουλος ανέλαβε ως CEO της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης μετά την εξαγορά της Ευρωπαϊκής Πίστης από την Allianz SE. Ο κ. Γεωργακόπουλος οδήγησε με επιτυχία την εταιρεία σε μια νέα εποχή μέσα από τη διαδικασία ενοποίησης και θα ήθελα να τον ευχαριστήσω για όλα όσα κατάφερε με την ομάδα του. Η Allianz εκφράζει την ευγνωμοσύνη της για τη σταθερή υποστήριξη και την τεράστια εμπειρία που θα προσφέρει μέσα από τον νέο του ρόλο, αυτόν του αντιπροέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου».

«Υπό την ηγεσία του εγνωσμένης εμπειρίας Βασίλη Χριστίδη, θα ολοκληρώσουμε την ενοποίηση των δύο εταιρειών, συνδυάζοντας τα καλύτερα στοιχεία που προσφέρουν η Ευρωπαϊκή Πίστη και η Allianz Hellas στην αγορά. Ανυπομονώ να εργαστώ στενά με τον κ. Χριστίδη για την υλοποίηση της στρατηγικής μετασχηματισμού και ανάπτυξης που έχουμε χαράξει και έτσι να αναδειχθούμε σε σημείο αναφοράς για την ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα», πρόσθεσε η κ. Sirma Boshnakova.

Σημειώνεται ότι οι αλλαγές που τέθηκαν σε ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 2024 υπόκεινται στην έγκριση της Εποπτικής Αρχής.

ERGO

Βράβευσε τα δίκτυα στη Στοκχόλμη



ιαβεβαιώσεις για την απρόσκοπτη στήριξη στο έργο των δικτύων πωλήσεων παρείχε ο διευθύνων σύμβουλος της ERGO κ. Νίκος Αντιμυσάρης από τη Στοκχόλμη, στο πλαίσιο του ταξιδιού που πραγματοποίησε η ERGO Ασφαλιστική, επιβραβεύοντας τους επιτυγχόντες των Δικτύων Ανεξάρτητων Συνεργατών και Μεσιτών & Εταιρικών Πελατών που αναδείχθηκαν στο πλαίσιο διαγωνισμού πωλήσεων της εταιρείας για το 2022.

Οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν ένα

μαγευτικό τριήμερο στην «καρδιά» της Βαλτικής Θάλασσας και να περιηγηθούν σε μία από τις ομορφότερες και πιο σύγχρονες πόλεις της Ευρώπης. Ταξίδεψαν στο χρόνο βλέποντας κορυφαία αξιοθέατα, όπως το μπαρόκ Βασιλικό Παλάτι του 17ου αιώνα. Το ιστορικό κέντρο της Στοκχόλμης ή, όπως το αποκαλούν οι ντόπιοι, Gamla stan κέρδισε τις εντυπώσεις των συμμετεχόντων. Οι συμμετέχοντες ξεναγήθηκαν επίσης και στην Ουψάλα, που αποτελεί το εκκλησιαστικό κέντρο της Σουηδίας, καθώς φιλοξενεί τον καθεδρικό ναό της Σκανδιναβίας, ενώ έμαθαν και για την

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ - ΒΡΑΒΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ - ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ ΜΕΣΙΤΩΝ & ΕΤΑΙΡΙΚΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ



Από αριστερά: Γιώργος Παπαδάκης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου, Ιωάννης Αλιφέρης, Μαργαρίτα Αλιφέρη της Athens Insurance Brokers S.A., Νίκος Αντιμυσάρης, διευθύνων σύμβουλος ERGO Ασφαλιστικής.



Από αριστερά: Γιώργος Παπαδάκης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου ERGO, Γαβρίλη Φωτεινή της Globalis ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Α.Ε., Νίκος Αντιμυσάρης, διευθύνων σύμβουλος ERGO Ασφαλιστικής.



Από αριστερά: Γιώργος Παπαδάκης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου ERGO, Βασιλική Δράκου, ΜΟΝ. ΕΠΕ Μεσίτες Ασφαλίσεων, Νίκος Αντιμυσάρης, διευθύνων σύμβουλος ERGO Ασφαλιστικής.

ιστορία των Βίκινγκ από αρχαιολόγους - ξεναγούς.

Η εταιρεία επιφύλαξε μια ευχάριστη έκπληξη στους συμμετέχοντες για το επίσημο δείπνο του ταξιδιού. Πραγματοποιήθηκε σε μια μοναδική τοποθεσία, το Vasa Museum, το οποίο η εταιρεία είχε κλείσει αποκλειστικά για την εκδήλωση, προσφέροντας ένα ξεχωριστό περιβάλλον για τις βραβεύσεις των συνεργατών της και μια αξέχαστη εμπειρία για όλους τους παρευρισκομένους.

Την επίλεκτη ομάδα του Δικτύου συνόδευσαν από την ERGO ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Νίκος

Αντιμυσάρης, ο διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων κ. Στάθης Τσαούσης, η διευθύντρια Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού κυρία Πανωραία (Ρέα) Θελερίτη, ο διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης, ο διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Μεσιτών κ. Γιώργος Παπαδάκης, ο διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Ασφαλίσεων Ζημιών κ. Νίκος Σπυράτος και ο επιθεωρητής Πωλήσεων Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών κ. Νίκος Σταμπουλιόπουλος.

Οι διευθυντές Πωλήσεων κ.κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης



Από αριστερά: Γιώργος Παπαδάκης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου ERGO, Χαρίκλεια Παυλίδου, ΠΕΝΚΟ Α.Ε. Μεσιτών Ασφαλίσεων, Νίκος Αντιμησάρης, διευθύνων σύμβουλος ERGO Ασφαλιστικής.



Από αριστερά: Γιώργος Παπαδάκης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου ERGO, Ιωάννης Αλιφέρης, Athens Insurance Brokers S.A., Βασιλική Δράκου, ΜΟΝ. ΕΠΕ Μεσίτες Ασφαλίσεων, Νίκος Αντιμησάρης, διευθύνων σύμβουλος ERGO Ασφαλιστικής, Χαρίκλεια Παυλίδου, ΠΕΝΚΟ Α.Ε. Μεσιτών Ασφαλίσεων, Μαργαρίτα Αλιφέρη της Athens Insurance Brokers S.A., Γαβρίλη Φωτεινή της Globalis ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Α.Ε., Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ - ΒΡΑΒΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ - ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ



Από αριστερά: Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, Χρήστος Σοφός, Sofos Insurance Agency Α.Ε., Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της ERGO Ασφαλιστικής.



Από αριστερά: Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, Νικόλαος Αναγνωστόπουλος, Lanva IKE, Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της ERGO Ασφαλιστικής.



Από αριστερά: Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, Αλέξανδρος Ιωάννου, ΑΝΑΞ & Συνεργάτες Α.Ε. ΠΡΑΚΤ., Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της ERGO Ασφαλιστικής.



Από αριστερά: Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, Πηνελόπη Κατσαρού, Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της ERGO Ασφαλιστικής.



Από αριστερά: Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, Χρήστος Σοφός, Sofos Insurance Agency A.E., Πηνελόπη Κατσαρού, Νίκος Αντιψησάρης, διευθύνων σύμβουλος ERGO Ασφαλιστικής, Νικόλαος Αναγνωστόπουλος, Lanpa IKE, Αλέξανδρος Ιωάννου, ANAΞ & Συνεργάτες A.E. ΠΡΑΚΤ., Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της ERGO Ασφαλιστικής.

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ & ΚΑΛΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ – ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ



Από αριστερά: Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, Ιωάννης Τζώρτζης, Tzortzis A.E., Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της ERGO Ασφαλιστικής.



Από αριστερά: Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, Κωνσταντίνος Νακόπουλος, Νακόπουλος Κων. & ΣΙΑ Ε.Ε., Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της ERGO Ασφαλιστικής.



Από αριστερά: Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, Αναστάσιος Τάσης, Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της ERGO Ασφαλιστικής.

και Γιώργος Παπαδάκης καλωσόρισαν όλους τους προσκεκλημένους, εκφράζοντας τα συγχαρητήριά τους για τα επιτυχημένα αποτελέσματά τους, και ο καθένας στον σύγχοιμο χαιρετισμό του επικεντρώθηκε στις υποστηρικτικές ενέργειες που πραγματοποίησε η εταιρεία προς τους συνεργάτες της. Στη συνέχεια το λόγο πήρε ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, ο οποίος, αφού αναφέρθηκε στον νέο αναπτυξιακό κανονισμό πωλήσεων και στα προνόμιά του, σύστησε στους συνεργάτες τη νέα διευθύντρια του Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού κυρία Πανωραία (Ρέα) Θελερίτη, καλώντας την στο βήμα. Η κυρία Θελερίτη εξέφρασε την ικανοποίησή της για το γεγονός ότι η ERGO έχει επιλέξει να θέσει τον ψηφιακό μετασχηματισμό στο επίκεντρο της στρατηγικής της, προκειμένου να καταστεί πρότυπο πελατοκεντρικού χαρακτήρα και υψηλής ποιότητας υπηρεσιών. Παρά τις



Από αριστερά: Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, Αναστάσιος Τάσσης, Νίκος Αντιμυσάρης, διευθύνων σύμβουλος ERGO Ασφαλιστικής, Ιωάννης Τζώρτζης, Tzortzis A.E., Κωνσταντίνος Νακόπουλος, Νακόπουλος Κων. & ΣΙΑ Ε.Ε., Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της ERGO Ασφαλιστικής.



Όλοι/όλες οι βραβευθέντες/είσες μαζί με τα στελέχη της ERGO Ασφαλιστικής, Νίκος Αντιμυσάρης, διευθύνων σύμβουλος, Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών, Γιώργος Παπαδάκης, διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου.

νέες και σημαντικές προκλήσεις, εξέφρασε την πεποίθησή της ότι μέσω της καινοτομίας, της συνεργασίας και της προοδευτικής προσέγγισης η ομάδα της θα ανταποκριθεί με επιτυχία στις προσδοκίες των συνεργατών και στους κοινούς εταιρικούς στόχους.

Ο κ. Νίκος Αντιμυσάρης συνεχάρη όλους τους επιτυγχόντες του διαγωνισμού Πωλήσεων και τους βραβευθέντες

για την επίτευξη των παραγωγικών και ποιοτικών στόχων τους, αναφέροντας πως «στην ERGO στοχεύουμε σε περαιτέρω ανάπτυξη μέσω των Δικτύων Πωλήσεών μας και δεσμευόμαστε να συνεχίσουμε την παροχή κινήτρων στους συνεργάτες μας και το 2024. Σας διαβεβαιώνουμε ότι θα συνεχίσουμε τις προσπάθειές μας για τη διαχρονικά απρόσκοπτη στήριξη των προσπαθειών σας και του έργου σας».



ΜΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

Οικογένεια. Ένας κόσμος δικός μας που είναι εκεί για να μας στηρίξει, να μας σέβεται, να μας ενθαρρύνει, να μας δυναμώνει. Ένας κόσμος που εμπιστευόμαστε και αγαπάμε. Μια δική μας υδρόγειος. 50 χρόνια δίπλα σου, φροντίζουμε για την ασφάλεια του κόσμου σου, όσων αγαπάς και ονειρεύεσαι. 50 χρόνια είμαστε η δική σου Υδρόγειος.





Απογευματινά χειρουργεία και ενιαία λίστα για να μειωθούν οι αναμονές στις επεμβάσεις!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Τη λειτουργία απογευματινών χειρουργείων στα νοσοκομεία του Εθνικού Συστήματος Υγείας αποφάσισε η πολιτική ηγεσία του υπουργείου Υγείας, που ταυτόχρονα με την ενιαία ηλεκτρονική λίστα χειρουργείων θα στοχεύουν στη μείωση των πολύμηνων αναμονών στις μη επείγουσες χειρουργικές επεμβάσεις. Τη σχετική ανακοίνωση έκανε ο υπουργός Υγείας Άδωνις Γεωργιάδης, επισημαίνοντας ότι το κόστος για τους πολίτες θα είναι το μισό σε σχέση με μια επέμβαση σε ιδιωτική κλινική. Διαμορφώνεται, λοιπόν, μια νέα πραγματικότητα στις υπηρεσίες που προσφέρουν τα δημόσια νοσοκομεία, γι' αυτό και οι ασφαλιστές θα πρέπει να προετοιμαστούν, ώστε να προσαρμόσουν ανάλογα τα ασφαλιστικά τους προγράμματα.

Ειδικότερα, σύμφωνα με τον κ. Γεωργιάδη, για τη βελτίωση της λειτουργικότητας της Λίστας Χειρουργείου θεσμοθετήθηκε από το υπουργείο Υγείας η νέα Ψηφιοποιημένη Ενιαία Λίστα Χειρουργείου. Η λειτουργία της Ψηφιοποιημένης Ενιαίας Λίστας Χειρουργείου έχει ξεκινήσει πιλοτικά, με τα περισσότερα νοσοκομεία της χώρας να έχουν ήδη ενταχθεί σε αυτήν, και αναμένεται εντός των επόμενων εβδομάδων να είναι σε πλήρη ισχύ. Ο συνολικός αριθμός εγγεγραμμένων πολιτών στη Λίστα Χειρουργείου στην Ελλάδα, μέχρι και το τέλος του 2023 ανέρχεται στους 102.000 πολίτες. Το 43% των περιστατικών αναμένει για χειρουργική επέμβαση λιγότερο από 4 μήνες. Από 4 έως 12 μήνες περιμένει το 31% της συνολικής Λίστας, ενώ για περισσότερο από 12 μήνες αναμένει το 26% των ασθενών.

Ο καταμερισμός των περιστατικών στην ελληνική επικράτεια ακολουθεί την παρακάτω κατανομή για περίοδο αναμονής 4 έως 12 μήνες:

- Βόρεια Ελλάδα - 14.060 περιστατικά (44%)
- Αττική και νησιά Αιγαίου - 11.183 περιστατικά (35%)



Ο υπουργός Υγείας Άδωνις Γεωργιάδης.

- Κρήτη - 3.515 περιστατικά (11%)
- Δυτική Ελλάδα και Πελοπόννησος - 2.557 περιστατικά (8%)
- Κεντρική Ελλάδα - 639 περιστατικά (2%).

Το σύνολο των πολιτών που περιμένουν να χειρουργηθούν περισσότερο από 12 μήνες είναι 26.221. Ο καταμερισμός των περιστατικών στην ελληνική επικράτεια ακολουθεί την παρακάτω κατανομή για περίοδο αναμονής περισσότερο από 12 μήνες.

- Βόρεια Ελλάδα - 13.897 περιστατικά (53%)
- Αττική και νησιά Αιγαίου - 6.566 περιστατικά (25%)
- Κρήτη - 4.447 περιστατικά (17%)
- Δυτική Ελλάδα και Πελοπόννησος - 1.049 περιστατικά (4%)

- Κεντρική Ελλάδα - 262 περιστατικά (1%).

Για την καταγραφή και τον υπολογισμό των δεδομένων έγινε εκτενής ανάλυση μέχρι και σε επίπεδο κλινικής νοσοκομείου, για όλα τα νοσοκομεία της χώρας που διενεργούν χειρουργικές επεμβάσεις. Για παράδειγμα, σε ένα από τα μεγάλα νοσοκομεία της Αθήνας (περισσότερες από 400 κλίνες), το οποίο δέχεται μεγάλο όγκο πολιτών για χειρουργική επέμβαση, στην Καρδιοχειρουργική Κλινική ο χρόνος αναμονής για χειρουργική επέμβαση είναι 4-12 μήνες και είναι σε αναμονή 424 πολίτες. Σε αντίστοιχου

η δυναμικότητα του συστήματος με τα απογευματινά χειρουργεία αναμένεται να αυξηθεί πάνω από 20%.

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΟΛΙΤΗ, ΠΟΙΟΣ ΘΑ ΚΑΛΥΨΕΙ ΤΑ ΕΞΟΔΑ ΓΙΑ ΤΑ ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΑ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΑ;

Για τη διενέργεια απογευματινών χειρουργείων στα νοσοκομεία της χώρας έχει εξασφαλιστεί χρηματοδότηση από το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, με σκοπό να μην επιβαρυνθούν οικονομικά οι πολίτες. Πιο συγκεκριμένα,



μεγέθους νοσοκομείο της Θεσσαλονίκης, στην Ορθοπαιδική Κλινική ο χρόνος αναμονής είναι 4-12 μήνες και σε αναμονή για χειρουργείο είναι 624 πολίτες.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΛΥΣΗ ΓΙΑ ΝΑ ΜΕΙΩΘΕΙ Ο ΑΡΙΘΜΟΣ ΤΩΝ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΩΝ ΠΟΥ ΑΝΑΜΕΝΟΥΝ ΝΑ ΧΕΙΡΟΥΡΓΗΘΟΥΝ;

Το υπουργείο Υγείας, με στόχο τη μείωση των αναμονών για χειρουργική επέμβαση, εξέτασε όλες τις πιθανές επιλογές και τα δυναμικά οφέλη για κάθε μία από αυτές. Η λύση που προκρίθηκε και θα έχει άμεση εφαρμογή είναι η ενεργοποίηση των απογευματινών χειρουργείων. Με αυτόν τον τρόπο καθημερινά θα πραγματοποιούνται περισσότερα χειρουργεία προκειμένου να εξυπηρετηθούν όσο το δυνατόν περισσότεροι πολίτες. Σύμφωνα με τη μελέτη που έγινε,

60 εκατομμύρια ευρώ θα αξιοποιηθούν από το Ταμείο για την εξυπηρέτηση των πολιτών που αναμένουν χειρουργική επέμβαση. Η συγκεκριμένη χρηματοδότηση αφορά τη διενέργεια χειρουργείων για ανθρώπους που παραμένουν στις Λίστες Χειρουργείου για μεγάλο χρονικό διάστημα. Η προτεραιοποίησή τους θα γίνει με χρονολογική σειρά (από παλαιότερη σε νεότερη), όπως αυτή αποτυπώνεται στην Ενιαία Λίστα Χειρουργείων.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΠΙΟ ΣΥΧΝΑ ΕΙΔΗ ΕΠΕΜΒΑΣΗΣ ΠΟΥ ΒΡΙΣΚΟΝΤΑΙ ΣΤΙΣ ΛΙΣΤΕΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ;

Σύμφωνα με την ανάλυση του υπουργείου Υγείας, οι βασικές κατηγορίες επέμβασης που παρατηρούνται στα νοσοκομεία φαίνεται στον παρακάτω πίνακα. Αξίζει να σημειωθεί ότι περισσότερο από το 50% των επεμβάσεων



σε αναμονή στη χώρα συγκεντρώνεται στις παρακάτω 7 κατηγορίες.

Α/Α	Είδος Επεμβάσης	% επί του Συνόλου
1	Επέμβαση καταρράκτη	18%
2	Αρθροπλαστική γόνατος	9%
3	Χολοκυστεκτομή	7%
4	Επέμβαση αφαίρεσης κρυσταλλοειδούς φακού	5%
5	Αρθροπλαστική ισχίου	5%
6	Βουβωνοκήλη	4%
7	Αμυγδαλεκτομή	3%

ΠΟΙΟ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΩΝ ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΩΝ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΩΝ;

Για τη λειτουργία των απογευματινών χειρουργείων έχει δημιουργηθεί η κατηγοριοποίηση των χειρουργικών επεμβάσεων, με βάση ιατρικά κριτήρια. Οι συγκεκριμένες κατηγορίες επεμβάσεων αντιστοιχούν και στα αντίστοιχα κόστη που θα προκύψουν από τη διενέργεια των συγκεκριμένων επεμβάσεων.

Κόστη που, όπως αναφέρθηκε, θα καλυφθούν από τη χρηματοδότηση του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικό-

τητας.

Αναλυτικότερα, οι κατηγορίες επεμβάσεων και το κόστος παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα:

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΠΕΜΒΑΣΕΩΝ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΟΣΟ ΠΟΥΘΑ ΚΑΤΑΒΑΛΕΙ Ο ΑΣΘΕΝΗΣ
ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΗ	300 €
ΜΙΚΡΗ	500 €
ΜΕΣΑΙΑ	900 €
ΜΕΓΑΛΗ	1.200 €
ΒΑΡΕΙΑ	1.600 €
ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΒΑΡΕΙΑ	2.000 €

ΤΑ ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΑ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΑ ΘΑ ΚΟΣΤΙΖΟΥΝ ΛΙΓΟΤΕΡΟ Ή ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΑΠΟ ΤΑ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΑ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΑ ΣΤΟΝ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΤΟΜΕΑ;

Με βάση τη σύγκριση των τιμών ανάμεσα σε είδη επεμβάσεων που θα διενεργούνται κατά τα απογευματινά χειρουργεία με τα αντίστοιχα είδη επεμβάσεων στα ιδιωτικά νοσοκομεία, παρατηρείται σημαντική διαφορά ανάμεσα στο κόστος των επεμβάσεων. Αναλυτικότερα, παρέχεται συγκριτικός πίνακας παρακάτω:

ΕΙΔΟΣ ΕΠΕΜΒΑΣΗΣ	ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΠΕΜΒΑΣΕΩΝ	ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΩΝ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΩΝ	ΙΔΙΩΤΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ
ΚΑΤΑΡΡΑΚΤΗΣ	Πολύ Μικρή ή Μικρή	300€ - 500€	> 800 €
ΒΟΥΒΩΝΟΚΗΛΗ	Μικρή	500€	> 1.800 €
ΧΟΛΟΚΥΣΤΕΚΤΟΜΗ	Μικρή ή Μεγάλη	500€ - 1.200€	> 2.500 €
ΑΡΘΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗ ΓΟΝΑΤΟΥ	Μεγάλη ή Βαρεία	1.200€ - 1.600€	> 3.500 €
ΑΡΘΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗ ΙΣΧΙΟΥ	Μεγάλη ή Βαρεία	1.200€ - 1.600€	> 3.500 €

HEALTH

Nextgeneration

ΥΓΕΙΑ | ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ | ΑΣΦΑΛΙΣΗ

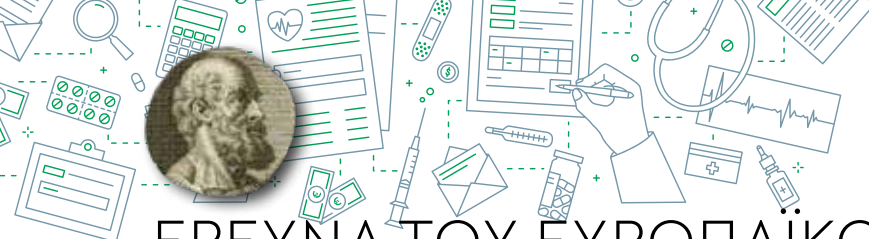


...σε έντυπη και ηλεκτρονική μορφή σε ένα πλούσιο και ενημερωμένο site

Το περιοδικό για την Υγεία μας



www.healthng.gr



ΕΡΕΥΝΑ ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΑΡΚΙΝΟ ΤΟΥ ΠΝΕΥΜΟΝΑ

Αυξημένες δαπάνες και μείωση εισοδήματος για τους ασθενείς με καρκίνο του πνεύμονα!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Ο Ευρωπαϊκός Οργανισμός για τον Καρκίνο του Πνεύμονα (LuCE) παρουσίασε πρόσφατα την 8η Έκθεση LuCE, με τίτλο «Οικονομικός αντίκτυπος του καρκίνου του πνεύμονα: Μια ευρωπαϊκή προσέγγιση». Η έκθεση αυτή διερευνά την οικονομική επιβάρυνση από τον καρκίνο του πνεύμονα, όπως καταγράφεται από τα άτομα που έχουν διαγνωστεί με καρκίνο του πνεύμονα και από τους φροντιστές τους.

Η συλλογή δεδομένων έγινε μέσω μιας online έρευνας που συμπληρώθηκε (26 Μαΐου-5 Ιουλίου 2023) από 1.161 συμμετέχοντες (834 άτομα με καρκίνο του πνεύμονα και 327 φροντιστές) στην Ευρωπαϊκή Περιφέρεια του ΠΟΥ. Η έρευνα μας υποδηλώνει ότι, παρόλο που η οικονομική τοξικότητα συναντάται συχνά στα άτομα που βιώνουν τον καρκίνο του πνεύμονα, μόνο μια μειοψηφία των συμμετεχόντων δήλωσε ότι υπάρχουν οφέλη για τα άτομα με καρκίνο και τους φροντιστές στη χώρα τους.

Η Ελλάδα ήταν μία από τις 28 χώρες της ευρωπαϊκής περιφέρειας που συμμετείχαν στην παραπάνω έρευνα. Καταγράφηκαν συνολικά 120 απαντήσεις από Έλληνες συμμετέχοντες. Η FairLife LCC, ως ενεργό μέλος του LuCE, ανέλαβε και φέτος να κοινοποιήσει στην Ελλάδα την 8η έρευνα του ευρωπαϊκού φορέα. Ειδικότερα τα κύρια ευρήματα έχουν ως εξής:

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ ΚΑΡΚΙΝΟΥ ΤΟΥ ΠΝΕΥΜΟΝΑ ΚΑΙ Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΙΕΣΗ

- Οι περισσότεροι συμμετέχοντες ήρθαν αντιμέτωποι τόσο με ιατρικές (73,5%) όσο και μη ιατρικές δαπάνες



(87,2%) λόγω του καρκίνου του πνεύμονα. Τα έξοδα που αναφέρθηκαν συχνότερα ήταν τα ταξίδια για ιατρικούς λόγους (83,7%), οι λογαριασμοί κοινής ωφέλειας του νοικοκυριού, όπως το τηλέφωνο ή η θέρμανση (77,3%), και τα προσωπικά είδη, όπως επίδεση, επίδεσμοι και αλοιφές (72,3%).

- Το 62,9% ανέφερε μείωση του εισοδήματος του νοικοκυριού μετά τη διάγνωση. Οι μισοί (49,5%) αντιμετώπισαν μείωση του εισοδήματος μεγαλύτερη από 30% σε σύγκριση με τη ζωή πριν από τον καρκίνο του πνεύμονα.

- 1 στους 4 ανέφερε την αδυναμία εργασίας ως μία από τις αιτίες για τη μείωση του εισοδήματος. Οι απουσίες από την εργασία (27,9%) και η συνταξιοδότηση λόγω ασθένειας (26,8%) είναι οι επόμενοι αναφερόμενοι λόγοι.

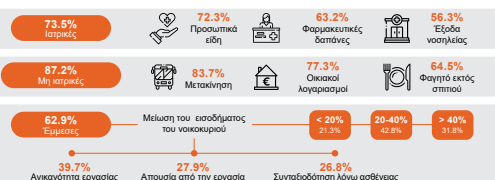
- Το 66,7% αντιμετώπισε οικονομικές δυσκολίες ως

8^η Έκθεση LuCE Οικονομικός αντίκτυπος του καρκίνου του πνεύμονα: Μια Ευρωπαϊκή προσέγγιση

Σε συνεργασία με:



ΠΟΙΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΡΟΕΚΥΨΑΝ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ ΛΟΓΩ ΤΟΥ ΚΑΡΚΙΝΟΥ ΤΟΥ ΠΝΕΥΜΟΝΑ;



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΠΤΩΣΕΩΝ



ΚΑΛΕΣΜΑ ΓΙΑ ΔΡΑΣΗ

- Οι ομάδες υγιεινολογικής περίθαλψης θα πρέπει να ελέγχουν για τυχόν οικονομική τοξικότητα και να παρέχουν προγράμματα για την υποστήριξη των δαπανών.
- Οι αρχές θα πρέπει να ενισχύσουν το πρόγραμμα κάλυψης εισοδήματος για άτομα που δεν μπορούν να εργαστούν.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Οι απαντήσεις βασίζονται σε online έρευνα συμπληρωμένη από τους συμμετέχοντες (έναντι από 26 Μαΐου έως 5 Ιουλίου 2023). Στην έρευνα αυτή απάντησαν 1.161 συμμετέχοντες (834 άτομα με καρκίνο του πνεύμονα και 327 φροντιστές). Η αναλυτική έκθεση είναι διαθέσιμη εδώ: www.lungcancereurope.eu



Many Faces, One Voice

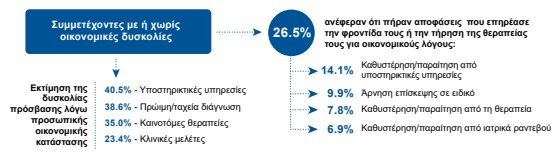
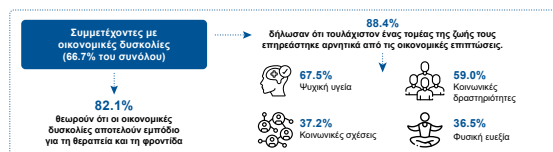
www.lungcancereurope.eu
info@lungcancereurope.eu



8^η Έκθεση LuCE Οικονομικός αντίκτυπος του καρκίνου του πνεύμονα: Μια Ευρωπαϊκή προσέγγιση

Επιπτώσεις στη ζωή και στην υγεία και υποστήριξη

Σε συνεργασία με:



ΚΑΛΕΣΜΑ ΓΙΑ ΔΡΑΣΗ

- Οι ομάδες υγιεινολογικής περίθαλψης θα πρέπει να ελέγχουν για τυχόν οικονομική τοξικότητα και να παρέχουν προγράμματα για την υποστήριξη των δαπανών.
- Οι αρχές θα πρέπει να ενισχύσουν το πρόγραμμα κάλυψης εισοδήματος για άτομα που δεν μπορούν να εργαστούν.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Οι απαντήσεις βασίζονται σε online έρευνα συμπληρωμένη από τους συμμετέχοντες (έναντι από 26 Μαΐου έως 5 Ιουλίου 2023). Στην έρευνα αυτή απάντησαν 1.161 συμμετέχοντες (834 άτομα με καρκίνο του πνεύμονα και 327 φροντιστές). Η αναλυτική έκθεση είναι διαθέσιμη εδώ: www.lungcancereurope.eu



Many Faces, One Voice

www.lungcancereurope.eu
info@lungcancereurope.eu



Λαμβάνουμε πλέον μόνο 450 ευρώ από τη σύνταξη του συζύγου μου, που είναι άρρωστος, και το ενοίκιό μας είναι 300 ευρώ (μαρτυρία φροντιστή από την Ελλάδα)

συνέπεια της νόσου. Οι δυσκολίες αυτές επισημάνθηκαν συχνότερα από τους φροντιστές (77,9%) παρά από τους ασθενείς (62,3%). Σύμφωνα με τα ευρήματα, το 21,2% των συμμετεχόντων χρειάστηκε περισσότερο από το 30% του εισοδήματος του νοικοκυριού για να καλύψει τις δαπάνες που αφορούσαν τον καρκίνο του πνεύμονα.

• Σύμφωνα με την έρευνα, οι δαπάνες που σχετίζονται με τον καρκίνο του πνεύμονα επηρέασαν τα οικονομικά σε σημείο που το 45,7% αντιμετώπισε δυσκολίες στην κάλυψη των δαπανών που προέκυψαν από τον καρκίνο του πνεύμονα. Κατά συνέπεια, το 36,8% δυσκολεύτηκε να ζήσει με το τρέχον εισόδημα του νοικοκυριού.

ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΛΟΓΩ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΠΙΕΣΗΣ ΚΑΙ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ

• Το 88,4% των ατόμων που ήρθαν αντιμέτωποι με οικονομικές δυσκολίες δήλωσε ότι τουλάχιστον ένας τομέας της ζωής του επηρεάστηκε αρνητικά από τις οικονομικές επιπτώσεις. Οι κυριότερες επιπτώσεις που αναφέρθηκαν ήταν η ψυχική υγεία (67,5%), ο τρόπος ζωής και οι κοινωνικές δραστηριότητες (59,0%).

• Η πλειονότητα των συμμετεχόντων με οικονομικές δυσκολίες (82,1%) αντιλαμβανόταν τις παραπάνω επιπτώσεις ως εμπόδιο για τη θεραπεία, την ανάκαμψη και τη φροντίδα.

• Τα ευρήματα μας δείχνουν πως το 26,5% των ανθρώπων που βιώνουν τον καρκίνο του πνεύμονα πήρε μια απόφαση που επηρέασε τη φροντίδα του ή την τήρηση της θεραπείας του για οικονομικούς λόγους.

• Μόνο 1 στους 5 ερωτηθέντες είχε αναζητήσει οικονομική στήριξη από τη δημόσια υγειονομική περίθαλψη (21,6%) ή την κοινωνική μέριμνα (20,6%). Ωστόσο, περίπου το 30% και το 41%, αντίστοιχα, δεν έλαβαν την απαιτούμενη βοήθεια.

• Η υποστήριξη για τα έξοδα αναφορικά με τη φαρμακευτική αγωγή και την υγειονομική περίθαλψη προσδιορίστηκε ως η πιο αναγκαία οικονομική στήριξη (53,0%).



Υγεία: Κάλιον το προλαμβάνειν ή το θεραπεύειν

Γράφει ο **ΠΑΥΛΟΣ ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ**



«Χρόνια πολλή! Υγεία πάνω απ' όλα!».

Αναρωτηθήκατε ποτέ πόσες φορές ανταλλήξαμε αυτήν την ευχή, καθώς πλησίαζε ή επήλθε η αλλαγή του χρόνου ή με την ευκαιρία κάποιας άλλης γιορτής; Πόσες, άραγε, φορές ειπώθηκε ή γράφτηκε στο διάβα μιας ζωής;

Μια ευχή. Μια ατέρμονη λαχτάρα, μια εναγώνια επιζήτηση, μια διακαής επιθυμία για τη διαφύλαξη της υγείας, μια πανθομολογούμενη εκτίμηση της αξίας ενός αγαθού, που όλοι μας θεωρούμε υπερπολύτιμο. Σωματική και ψυχική υγεία, λοιπόν!

Ας παρακολουθήσουμε την καθημερινή μας συναναστροφή και επικοινωνία. Πόσες φορές δεν συναντάμε συνανθρώπους μας, οι οποίοι, μέσα από σωματικά και συναισθηματικά επώδυνες εμπειρίες, δεν εκφράζονται με προτάσεις όπως: «Ας είναι! Την υγεία μας να 'χουμε!», «Υγεία να υπάρχει και όλα γίνονται!», «Ευτυχώς που δεν έπαθε κανένας τίποτα, τα σίδερα ξαναγίνονται, υγεία πάνω απ' όλα!».

Αλλά και στον αντίποδα, όταν το κέφι περισσεύει και διαχέεται, όταν η χαρά της γιορτής περιλούζει την παρέα, όταν η εξωστρέφεια διαποτίζει την ψυχή ακόμα και του τελευταίου... «μαγκούφη», όταν τα «βάσανα» της ζωής ξεχνιούνται, τι ακούγεται από τα χείλη όλων σε μια απόλυτη συγχορδία και πανελλήνια -τουλάχιστον- εναρμόνιση με

τον ήχο που προκύπτει από τα ποτήρια που τσουγκρίζονται: «Υγεία», «Γεια μας», «Εισ υγείαν»! Τέτοιοι είναι οι ήχοι που συνιστούν την αρμονία της χαράς!

Προσωπικώς, αντλώντας εμπειρίες από το υποσυνείδητό μου, απεκδέχομαι αρκετές περιπτώσεις, κατά τις οποίες, ευρισκόμενος στο κρεβάτι -και μόνον με πυρετό, αν όχι και με βαρύτερα συμπτώματα- μια φωνή ελεγκτική, κριτική, τιμωρητική ίσως, αδυσώπητη πάντως, να με ρωτά: «Αντιλαμβάνεσαι τώρα τι είχες και δεν εκτιμούσες;». Αλήθεια, ποιος από σας, που διαβάσετε αυτές τις γραμμές, δεν άκουσε κάποτε αυτή τη φωνή;

Οίκοθεν -εξ αυτών- νοείται ότι κάθε εχέφρων πολίτης αυτής της καταναλωτικής κοινωνίας θα πρέπει να εναρμονίζει τις πνευματικές του δυνάμεις, τις οικονομικές του δυνατότητες, τις προτεραιότητές του, τις εφεδρείες του και οτιδήποτε αναλόγως αρμόζει προς αυτήν την κατεύθυνση, που θα του εξασφαλίξει ό,τι είναι -καθ' ομολογίαν- πολυτιμότερο: την υγεία!

Το συνειδητοποιούμε, όμως, αυτό στην πράξη; Ας διερωτηθούμε, λοιπόν, τι κάνουμε ο καθένας μας σχετικώς με αυτόν τον προβληματισμό;

Κάποτε ένας ασθενής μου, όταν με ρώτησε αν είμαι καλά -τα τυπικά- και του απάντησα «Δόξα Τω Θεώ, καλά», μου είπε (εν απολύτω απερισκεψία και προ πάντων αφε-

λεία): «Εσείς οι γιατροί πρέπει να παρακαλάτε να αρρωσταίνουμε, για να είστε καλά». Και, βεβαίως, του απάντησα εν ηρεμία: «Και μόνον αν εσείς οι πελάτες μας κάνετε τις απαραίτητες προληπτικές εξετάσεις για τα βασικά νοσήματα, που δολοφονούν καθημερινώς τον κόσμο, θα μπορούσαμε εμείς οι γιατροί να ζήσουμε πλουσιοπάροχα (άντε και με τις καθημερινές -ιογενείς κυρίως- λοιμώξεις, που δεν γίνεται να αποφευχθούν!)». Τουτέστιν: Πρόληψη! Τι να πρωτοεπικαλεσθώ περί αυτής;

As παραλείψω τόσα και τόσα ρητά περί της ιατρικής φροντίδας και as περιοριστώ στο αιώνιο, στο πανανθρώπινο, στο Ιπποκράτειο: «Κάλλιον το προλημβάνειν ή το θεραπεύειν». Τι σημαίνει αυτό; Τακτικός, αναλόγως με την περίπτωση, έλεγχος! Δηλαδή, κάποιος ο οποίος στον προηγούμενο έλεγχο δεν παρουσίασε στοιχεία προβληματισμού αρκείται στον ετήσιο προληπτικό έλεγχο, αλλιώς κάποιος ο οποίος πάσχει από συγκεκριμένη παθολογική οντότητα οφείλει να ελέγχει πολύ συχνότερα τις παραμέτρους που την αφορούν. Ενδεικτικά παραδείγματα: α) Δυσλιπιδαιμία: Στους τρεις μήνες, αρχικώς τουλάχιστον, επανέλεγχος. β) Σακχαρώδης διαβήτης τύπου 2: Στους τρεις μήνες γλυκοζυλιωμένη αιμοσφαιρίνη και πολύ συχνότερα σάκχαρο αίματος κ.ο.κ.

Είναι συγκλονιστικό -δραματικό θα μπορούσαμε να πούμε- να σκεφτεί κανείς πόσες ζωές θα μπορούσαν να είχαν σωθεί, αν η προληπτική Ιατρική δεν παρεμελιέτο, στο βαθμό που αυτό συντελείται. Υπάρχουν τύποι καρκίνου ή.χ. οι οποίοι, δυστυχώς, δύσκολα προλαμβάνονται και διαγιγνώσκονται. Υπάρχουν, όμως, άλλοι -και αυτοί είναι οι περισσότεροι- που, κάλλιστα, μπορούν να προληφθούν, με άριστη ακολούθως έκβαση, ωσάν μηδέποτε να υπήρξαν, εφόσον εφαρμοστούν στοιχειώδεις κανόνες προληπτικών εξετάσεων, σε συνάρτηση, ασφαλώς, με την ηλικία (ή.χ. αιματολογικές, ακτινολογικές, μαστογραφία: το περιβόητο screeningtest, ψηλάφηση και αυτοεξέταση, υπερηχογραφικός έλεγχος, μέτρηση οστικής πυκνότητας κ.λπ.)

Ο άνθρωπος όμως, η κορωνίδα της Δημιουργίας, συνι-

στά διττή οντότητα. Εκτός από το σώμα, που είναι φθαρτό και προσωρινό, υπάρχει και η ψυχή, που είναι άφθαρτη και αιώνια. Μια ψυχή που άλλοτε είναι υγιής, φωτεινή, θάλλουσα, νήφουσα και ευτυχής και άλλοτε πονεμένη, συντεθλιμμένη, συρρικνωμένη και γογγύζουσα. Ο κόσμος, μέσα στον οποίο ζούμε σήμερα, δεν είναι «όμορφος, αγγελικά πηλασμένος», ούτε αποτελεί δυστυχώς θερμοκήπιο για την ψυχή μας, αλλήλ μάλλον ζοφερό πολεμικό πεδίο, όπου τα βέλη από τα οποία αυτή απειλείται είναι ποικίλα, δηλητηριώδη και από διάφορες κατευθύνσεις. Γονατίζει, λοιπόν, συχνά τραυματισμένη και η ψυχή μας και νοσεί, κάποτε, μάλλιστα, βαρύντα. Υπάρχει πρόληψη; Αναμφισβήτητα, ναι, υπάρχει! Αρκεί να αναζητούμε πάντα τον χαμένο προσρισμό μας. Να διορθώνουμε την πυξίδα της ζωής μας, προτού τσακιστούμε στα βράχια της απληστίας, της ειδωλολατρίας, της ηδονοθηρίας, της «πολλής συνάφειας»! Αρκεί η πυξίδα μας να στραφεί προς τον ουρανό και όχι προς τους σαγηνευτικούς ψεύτικους παράδεισους. Αρκεί οι αναζητήσεις μας να επιδιώκουν τα αιώνια, τα αθάνατα, τα ιαματικά, τα δύσκολα και όχι τα γήινα, τα φανταχτερά, τα απατηλά, τα νοσηρά, τα εύκολα. Μόνο η «στενή πύλη» και ο «δύσβατος δρόμος» οδηγούν στην αλήθεια και την υγεία, ενώ ο «εύρωχος» οδηγεί σε... ψυχικά ερείπια!

Δεν αρκούν, εντέλει, μόνον οι ευχές και η πανανθρώπινη αναγνώριση της αξίας αυτού του αγαθού που λέγεται υγεία, σωματική και ψυχική, αλλήλ επιβάλλεται και συναισθητική συνέπειά μας με συνειδητή προσπάθεια να το προσοπιστούμε!...

Καταλήγοντας, στη ζώσα καθημερινότητα υπάρχουν, δυστυχώς, παθήσεις, οι οποίες, για να αντιμετωπισθούν αποτελεσματικά και με τη μέγιστη, κατά το δυνατόν, αποτελεσματικότητα, διαγνωστικώς και θεραπευτικώς, απαιτούν κάποτε τεράστιες οικονομικές επιβαρύνσεις. Σε αυτές τις περιπτώσεις το θέμα εκφεύγει των αυστηρώς ιατρικών αρμοδιοτήτων και άπτεται εκείνων που αφορούν τις ασφάλειες!

As μην τις παραβλέπουμε. Αποτελούν μέρος του... «προλαμβάνειν!»

ΠΑΥΛΟΣ ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ



Ο Παύλος Κοντογιάννης του Σεραφείμ γεννήθηκε στον Αγαθιανό Τριχωνίδος. Ολοκλήρωσε τις εγκύκλιες σπουδές του στο Αργίριο.

Σπούδασε στην Ιατρική Αθηνών. Ειδικεύθηκε στην ΠΑΘΟΛΟΓΙΑ στο Νοσηλευτικό Ίδρυμα Μετοχικού Ταμείου Στρατού (ΝΙΜΤΣ). Παράλληλα μετεκπαιδεύθηκε στην Υπερηχογραφία.

Έχει παρακολουθήσει σειρά επιμορφωτικών σεμιναρίων επί της ειδικότητάς του και ιδιαιτέρως στον σακχαρώδη διαβήτη. Ασκεί το επάγγελμα του ιατρού παθολόγου ως ιδιώτου επί τεσσαρακονταετία (40ετία) στο Αργίριο.



ΣΥΝΤΟΜΑ ΚΑΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ!



**ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ
ΑΘΗΝΩΝ**

Ιατρικό Κέντρο Αθηνών

Συνάντηση του Δρος Βασίλη Αποστολόπουλου με τον πρωθυπουργό της Αιγύπτου, Δρα Μουσταφά Μαντμπουλί!

Τον διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρα Βασίλη Αποστολόπουλο, υποδέχτηκε ο πρωθυπουργός της Αιγύπτου, Δρ Μουσταφά Μαντμπουλί στο Κάιρο, σε συνέχεια του Μνημονίου Συνεργασίας που υπεγράφη στις 13 Σεπτεμβρίου 2023 στην Αθήνα μεταξύ του ομίλου και του υπουργείου Υγείας και Πληθυσμού της Αιγύπτου. Ο Δρ Αποστολόπουλος μαζί με τον γενικό διευθυντή του ομίλου, Γιώργο Ζέρδιθα, πραγματοποίησαν διήμερη επίσκεψη εργασίας στο Κάιρο, όπου, εκτός από τον πρωθυπουργό, συναντήθηκαν με τον υπουργό Υγείας και Πληθυσμού της Αιγύπτου, Δρα Χαλέντ Αμπντέλ Γκαφάρ, και άλλους κορυφαίους Αιγύπτιους αξιωματούχους, ενώ πραγματοποιήθηκε συνάντηση με την ηγεσία της Γενικής Αρχής Επενδύσεων της χώρας (GAFI).

Ο στόχος της επίσκεψης και των επαφών ήταν να προχωρήσει το πλάνο συνεργασίας μεταξύ του κορυφαίου ελληνικού ομίλου υγείας και της Αιγύπτου, αναγνωρίζοντας τη δυνητική συμβολή του πρωτοπόρου Ομίλου Ιατρικού Αθηνών στην περαιτέρω ανάπτυξη των προσφερόμενων υπηρεσιών υγείας στη χώρα, τόσο με παρουσία όσο και με εκτεταμένη συνεργασία σε θέματα ανταλλαγής τεχνογνωσίας, εκπαίδευσης και βέλτιστων πρακτικών σε ένα ευρύτατο φάσμα του κρίσιμου αυτού τομέα. Οι εξελίξεις αυτές ανατακτούν τον στρατηγικό προσανατολισμό του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών στην εξωστρέφεια και την πραγματοποίηση μακρόπνοων επενδύσεων με προστιθέμενη αξία για όλα τα μέρη, χτίζοντας πάνω στην καινοτομία, στην πρωτοπορία και την τεχνογνωσία του ομίλου.

Ο πρωθυπουργός της Αιγύπτου, Δρ Μουσταφά Μαντμπουλί, υποδέχτηκε εγκάρδια τον Δρα Βασίλη Αποστολόπουλο και τα στελέχη του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, και επισήμανε την αποφασιστικότητα του Καΐρου να παρέχει τα απαραίτητα κίνητρα προς τους επενδυτές, διευκρινίζοντας ότι ο τομέας της Υγείας έρχεται στην κορυφή των προτεραιοτήτων της αιγυπτιακής κυβέρνησης. Στο ίδιο μήκος κύματος, ο Δρ Χαλέντ Αμπντέλ Γκαφάρ τόνισε ότι το



Ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος και ο κ. Γιώργος Ζέρδιθας με τον υπουργό Υγείας και Πληθυσμού της Αιγύπτου, Δρα Χαλέντ Αμπντέλ Γκαφάρ, και άλλους ανώτατους αξιωματούχους.

υπουργείο Υγείας και Πληθυσμού προσβλέπει στην πολυεπίπεδη ενίσχυση της συνεργασίας με τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών, αντικατοπτρίζοντας το υψηλό ιατρικό επίπεδο των νοσοκομείων του, καθώς και σε περαιτέρω επενδύσεις του ομίλου στην Αίγυπτο.

Από την πλευρά του ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος εξήρε τη συνεργασία μεταξύ του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών και του υπουργείου Υγείας και Πληθυσμού της Αιγύπτου, υπογραμμίζοντας την άμεση πρόθεση του ομίλου να πραγματοποιήσει επενδύσεις και να μεταφέρει την απαραίτητη τεχνογνωσία με στόχο την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών υγείας κορυφαίου επιπέδου, που θα εκτείνονται από την πρωτοβάθμια φροντίδα μέχρι την ανάληψη της διαχείρισης μονάδων υγειονομικής περίθαλψης και την έρευνα και εκπαίδευση στον τομέα της Υγείας. Παράλληλα, εξέφρασε την πεποίθησή του ότι η συνεργασία με το υπουργείο Υγείας και Πληθυσμού της Αιγύπτου θα είναι εξαιρετικά καρποφόρα και θα συνεισφέρει τόσο στην προαγωγή της υγείας του φίλου αιγυπτιακού λαού όσο και στην ανάπτυξη της Αιγύπτου ως κόμβου και σημείου αναφοράς στην παροχή ποιοτικών υπηρεσιών υγείας στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή.



Συνεργασία με τον διεθνούς φήμης καθηγητή Καρδιοχειρουργικής Θ. Κωφίδη!

Το ΥΓΕΙΑ, μέλος του Ομίλου Hellenic Healthcare Group (HHG), ανακοίνωσε την αποκλειστική συνεργασία με τον διεθνούς φήμης καθηγητή Καρδιοχειρουργικής του Εθνικού Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου της Σιγκαπούρης, Θεόδωρο Κωφίδη.

Ο κ. Κωφίδης έχει διατελέσει πρόεδρος του Τμήματος Καρδιοχειρουργικής, Θωρακοχειρουργικής και Αγγειοχειρουργικής στο Εθνικό Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο της Σιγκαπούρης. Μεταξύ άλλων, είναι πρόεδρος του IRIS (Πρωτοβουλία για την Έρευνα και την Καινοτομία στη Χειρουργική) και είναι ένα από τα ελάχιστα μέλη της Αμερικανικής Ένωσης Θωρακοχειρουργικής (AATS) στη ΝΑ. Ασία. Έχει εισαγάγει πολλές νέες τεχνολογίες στον τομέα της Καρδιοχειρουργικής και έχει πλούσιο ερευνητικό και διδακτικό έργο.

Εγκαινιάζοντας τη συνεργασία, ανακοινώθηκε η σύσταση του Διεθνούς Κέντρου Καρδιάς Ελλάδος ΥΓΕΙΑ, που στόχο θα έχει την ανάδειξη της χώρας μας ως κέντρου αναφοράς για θεραπείες καρδιάς σε παγκόσμιο επίπεδο.

Το Διεθνές Κέντρο Καρδιάς Ελλάδος ΥΓΕΙΑ θα ενδυναμώσει ακόμη περισσότερο τις ήδη εξαιρετικού επιπέδου υπηρεσίες Καρδιοχειρουργικής του ομίλου, εφαρμόζοντας καινοτόμες πρακτικές στο χώρο των καρδιολογικών και καρδιοχειρουργικών παθήσεων. Οι πυλώνες δράσης θα συμπεριλαμβάνουν τόσο την έρευνα όσο και την εκπαίδευση.

Παράλληλα, μέσω συνεργασιών με διεθνή επιστημονικά κέντρα, αναμένεται να διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στον τομέα του ιατρικού τουρισμού στην Ελλάδα και να προωθήσει διεθνείς συνεργασίες και ερευνητικά προγράμματα στον τομέα της Καρδιολογίας και της Καρδιοχειρουργικής.

Σε δηλώσεις του ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ΥΓΕΙΑ, Ανδρέας Καρταπάνης, αναφέρει: «Έχοντας ως γνώμονα την παροχή άριστων υπηρεσιών υγείας, καθιστούμε στο ιατρικό δυναμικό του ΥΓΕΙΑ έναν διακε-



Ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος του ΥΓΕΙΑ, ο κ. Θεόδωρος Κωφίδης, καθηγητής Καρδιοχειρουργικής του Εθνικού Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου της Σιγκαπούρης, και ο κ. Πάνος Ε. Βάρδας, καρδιολόγος, συντονιστής Τομέα Καρδιάς.

κριμένο επιστήμονα που εκπροσωπεί επάξια τη χώρα μας διεθνώς. Σκοπός μας στα 54 χρόνια λειτουργίας μας ήταν και παραμένει να αποτελούμε πρότυπο στην ιατρική περίθαλψη, γι' αυτό και επενδύουμε σταθερά στην εξελισσόμενη και εξατομικευμένη φροντίδα των ασθενών μας».

Ο καθηγητής Θεόδωρος Κωφίδης δήλωσε σχετικά: «Είμαι ιδιαίτερα ευτυχής που επιστρέφω στην πατρίδα μου μετά από 36 χρόνια για να συνδράμω σε ένα φιλόδοξο όραμα. Ο Όμιλος HHG και το ΥΓΕΙΑ παρέχουν το εύφορο έδαφος για τη δημιουργία ενός Διεθνούς Κέντρου Καρδιάς με στόχο τη βελτίωση της εμπειρίας του ασθενούς, την ενίσχυση των προσπαθειών των εξαιρετικών συναδέλφων καρδιολόγων, καρδιοχειρουργών και την ανάδειξη της χώρας μας σε κέντρο καρδιολογικού καρδιοχειρουργικού τουρισμού».

ΣΥΝΤΟΜΑ ΚΑΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ!



Δημιουργία ολοκληρωμένης υπερσύγχρονης Νευροφυσιολογικής Μονάδας!

Το ΜΗΤΕΡΑ ανέπτυξε στο πλαίσιο της λειτουργίας της Νευρολογικής Κλινικής μια πλήρη και υπερσύγχρονη Μονάδα Νευροφυσιολογίας. Η Μονάδα αποτελείται από το Τμήμα Ηλεκτροεγκεφαλογραφίας και το Τμήμα Ηλεκτρομυογραφίας - Ηλεκτρονευρογραφίας, παρέχοντας όλες τις διαγνωστικές εξετάσεις που απαιτούνται, συμβάλλοντας στη σωστή διάγνωση και την ενδεδειγμένη θεραπεία. Οι εξειδικευμένοι ιατροί και τεχνολόγοι, που στελεχώνουν τη Νευροφυσιολογική Μονάδα του ΜΗΤΕΡΑ, έχουν στη διάθεσή τους τεχνολογία αιχμής, ώστε να παρέχουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας.

Στο Τμήμα Ηλεκτροεγκεφαλογραφίας υπάρχει η δυνατότητα διενέργειας απλών καταγραφών μικρής διάρκειας, μελετών μετά από στέρση ύπνου, αλλήλα και πολύωρων έως και πολυήμερων καταγραφών με ταυτόχρονη βιντεο-παρακολούθηση, όπου αυτό ενδείκνυται, ακόμη για τις πιο απαιτητικές περιπτώσεις. Οι μελέτες σχεδιάζονται από την επιστημονική ομάδα της Μονάδας σε συνεργασία με τον θεράποντα ιατρό, με σκοπό τη σωστή διερεύνηση του περιστατικού και εντέλει τη λήψη των απαιτούμενων αποτελεσμάτων που θα οδηγήσουν στην ορθή διάγνωση και θεραπεία.

Το Τμήμα Ηλεκτρομυογραφίας και Ηλεκτρονευρογραφίας καλύπτει όλο το φάσμα των εξετάσεων που αφορούν παθήσεις του περιφερικού νευρικού συστήματος όπως κινητικές ταχύτητες αγωγής, αισθητικές ταχύτητες αγωγής, ηλεκτρομυογράφημα, δοκιμασία επαναληπτικών ερεθισμών κατά Desmedt, ηλεκτρομυογράφημα μονήρους μυϊκής ίνας, προκλητά δυναμικά (οπτικά και σωματοαισθητικά) και μελέτη αυτόνομου νευρικού συστήματος (Sympathetic Skin Reaction).



Διεθνής διάκριση για το Κέντρο Αντιμετώπισης Λεμφοιδημάτων!

Μια ακόμα διεθνής διάκριση για το Metropolitan Hospital, καθώς το Κέντρο Πρόληψης, Διάγνωσης και Θεραπείας Λεμφοιδήματος-Λεμφικών Παθήσεων για Παιδιά και Ενήλικες αναδείχθηκε «Comprehensive Center of Excellence» από το διεθνές δίκτυο για τη Λεμφολογική Εκπαίδευση και Έρευνα Λεμφικών Παθήσεων (LE&RN) και αποτελεί πλέον ένα από τα καλύτερα Ολιστικά Κέντρα Αντιμετώπισης Λεμφοιδήματος και Λεμφικών Παθήσεων παγκοσμίως.

Υπό τη διεύθυνση του Ευάγγελου Δημακάκου, Λεμφολόγου και προέδρου της Παγκόσμιας Λεμφολογικής Εταιρείας, και την εξειδικευμένη ομάδα ιατρών και επαγγελματιών υγείας, το Κέντρο αναδεικνύεται εφάμιλλο των αντίστοιχων κέντρων που λειτουργούν από διεθνούς εμβέλειας πανεπιστήμια, όπως είναι το Harvard University, το Stanford University, το Johns Hopkins University και άλλα.

Σημειώνεται ότι το Κέντρο Πρόληψης, Διάγνωσης και Θεραπείας Λεμφοιδήματος-Λεμφικών Παθήσεων στο Metropolitan Hospital είναι το πρώτο και μοναδικό κέντρο στην Ελλάδα όπου η θεραπευτική αντιμετώπιση του λεμφοιδήματος-οιδήματος πραγματοποιείται ολιστικά σύμφωνα με τις παγκόσμιες οδηγίες της Διεθνούς Λεμφολογικής Εταιρείας.

Ιατροί εξειδικευμένοι στη λεμφική πάθηση, όπως είναι δερματολόγοι, γενετιστές, ακτινολόγοι, αγγειοχειρουργοί, πηλαστικοί χειρουργοί και παιδίατροι, και επαγγελματίες υγείας, όπως είναι φυσικοθεραπευτές, γυμναστές, διαιτολόγοι και ψυχολόγοι, υπό την καθοδήγηση του Ε. Δημακάκου, παρέχουν θεραπευτικές λύσεις για την αντιμετώπιση κάθε λεμφικής πάθησης.

Το λεμφοίδημα, μια από τις πιο γνωστές και συχνές παθήσεις του λεμφικού συστήματος, αντιμετωπίζεται με μεγάλη αποτελεσματικότητα μέσα σε λίγες μόνο ημέρες στο Metropolitan Hospital. Για τη βέλτιστη αντιμετώπιση, πραγματοποιείται εκτενής έλεγχος του λεμφικού συστήματος, που περιλαμβάνει αιματολογικές και απεικονιστικές εξετάσεις (υπερηχογράφημα, μαγνητική λεμφογραφία, αξονική λεμφογραφία, σπινθηρογράφημα λεμφαγγείων, γενετικός έλεγχος κ.λπ.), μερικές εκ των οποίων γίνονται πανελλαδικά μόνο στο Θεραπευτήριο Metropolitan Hospital.

Ο νευροχειρουργός Α. Κόλιας στο TOP-10 της ειδικότητάς του διεθνώς για το ερευνητικό του έργο!

Ο Άγγελος Κόλιας είναι ο μοναδικός Έλληνας νευροχειρουργός που έχει αναγνωρισθεί από το αμερικανικό Expertscape ως world expert, και μάλιστα έχει καταταχθεί στο top-10 παγκοσμίως. Το Expertscape είναι ένας ανεξάρτητος αμερικανικός οργανισμός που κατατάσσει αντικειμενικά τους ιατρούς και τα ιδρύματά βάσει του επιστημονικού τους έργου.

Ο κ. Κόλιας αποφοίτησε από την Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών το 2006 και στη συνέχεια εκπαιδεύθηκε στη Νευροχειρουργική, στο κορυφαίο Πανεπιστήμιο του Κέιμπριτζ, όπου, εκτός από την εξειδίκευσή του σε ολόκληρο το φάσμα της Χειρουργικής Εγκεφάλου και Σπονδυλικής Στήλης, ασχολήθηκε συστηματικά με την επιστημονική έρευνα. Έχει δημοσιεύσει πολυτίμες μελέτες για την πιο αποτελεσματική διάγνωση και θεραπεία στους κύριους τομείς της εξειδίκευσής του που είναι: όγκοι του εγκεφάλου και νωτιαίου μυελού, όγκοι της βάσης κρανίου και υπόφυσης, αγγειακές παθήσεις του εγκεφάλου και νωτιαίου μυελού, κρανιοεγκεφαλικές κακώσεις, παθήσεις του εγκεφαλονωτιαίου υγρού (υδροκεφαλία) και εκφυλιστικές παθήσεις της σπονδυλικής στήλης.

Το 2021 διορίστηκε διευθυντής νευροχειρουργός του Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου του Κέιμπριτζ. Έχει τιμηθεί με πιστοποιητικό αριστείας από τον ανεξάρτητο οργανισμό iWantGreatCare, που βασίζεται στις άριστες αξιολογήσεις των ασθενών του. Το 2023 του απονεμήθηκε ο τίτλος του καθηγητή από το Βασιλικό Κολλέγιο Χειρουργών της Αγγλίας σε αναγνώριση της συνεισφοράς του στην εξέλιξη της νευροχειρουργικής επιστήμης.

Ο Άγγελος Κόλιας προσφέρει τις υπηρεσίες του και σε ασθενείς στην Ελλάδα, καθώς από τον Σεπτέμβριο του 2023 είναι μέλος της επιστημονικής ομάδας της Α' Νευροχειρουργικής Κλινικής του «Ερρίκος Ντυνάν» υπό την επιστημονική διεύθυνση του νευροχειρουργού Χρήστου Γεωργόπουλου και του Κέντρου Αποκατάστασης ΑΝΑΠΛΑΣΗ.



Ο κ. Άγγελος Κόλιας.

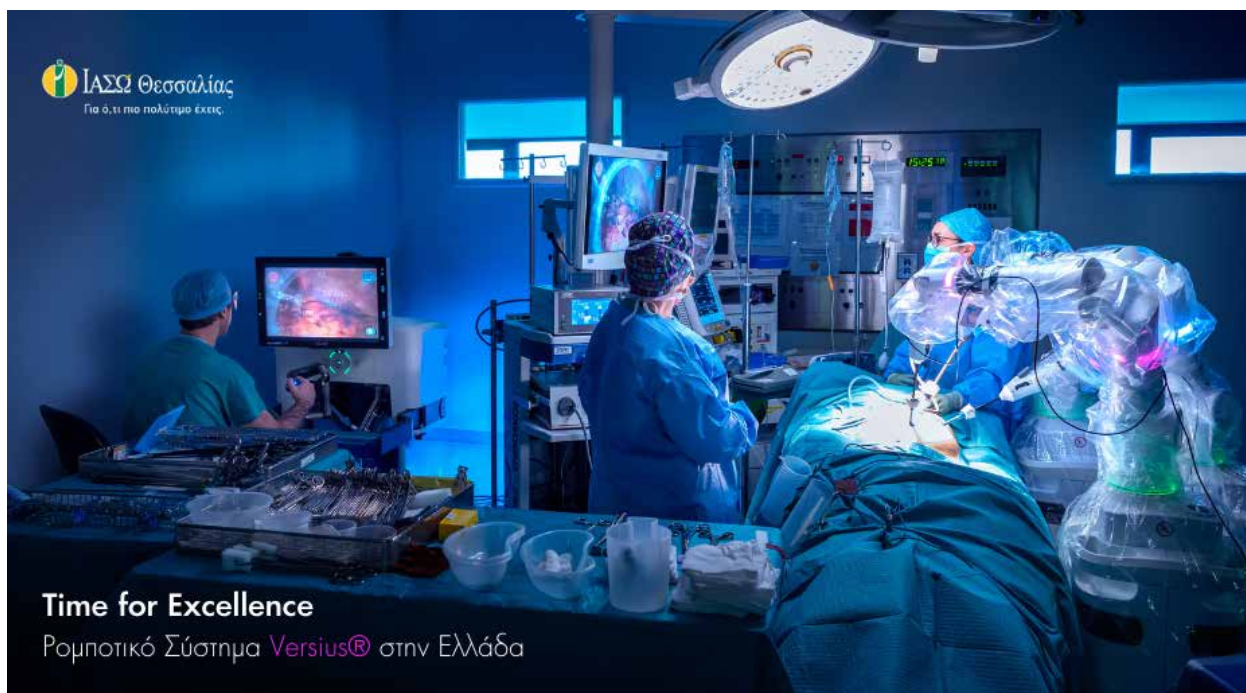
Διάκριση από τον EcoVadis για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη!

Ο Όμιλος Hellenic Healthcare (HHG) αξιολογήθηκε για τρίτη συνεχόμενη χρονιά από τον EcoVadis, τον κορυφαίο οργανισμό αξιολόγησης Εταιρικής Βιωσιμότητας παγκοσμίως, λαμβάνοντας Χάλικηνη Διάκριση για τη βιώσιμη ανάπτυξη και την υψηλή επίδοσή του σε θέματα Περιβάλλοντος, Κοινωνίας και Διακυβέρνησης (ESG). Μια ακόμη βράβευση που αποδεικνύει έμπρακτα πως είναι ένας βιώσιμος όμιλος, ανθεκτικός στις προκλήσεις, που δημιουργεί σταθερά αξία στην κοινωνία μας.

Συγκεκριμένα, αξιολογήθηκε από τον EcoVadis σε τέσσερις κρίσιμες ενότητες, περιβάλλον, εργασιακές πρακτικές, ορθές επιχειρηματικές πρακτικές και βιώσιμες προμήθειες, και πέτυχε υψηλές βαθμολογίες για την εφαρμογή ολοκληρωμένων και υπεύθυνων πρακτικών.

Για το έτος 2022, ο όμιλος με βελτιωμένα ποσοστά πέτυχε υψηλότερη βαθμολογία σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια και κατατάχθηκε στο υψηλότερο 80% των εταιρειών, ενώ βρέθηκε στο 8% των κορυφαίων εταιρειών παγκοσμίως στην παροχή υπηρεσιών υγείας. Σημαντική ήταν και η βελτίωση της επίδοσης στον κλάδο, καθώς ο όμιλος τοποθετήθηκε στο 2% των κορυφαίων εταιρειών παγκοσμίως στον τομέα της Υγείας στην ενότητα του περιβάλλοντος, υπογραμμίζοντας τη δέσμευσή του για την κλιματική αλλαγή και τη διατήρηση του θετικού περιβαλλοντικού αποτυπώματος.

ΣΥΝΤΟΜΑ ΚΑΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ!



Επεμβάσεις με το πρώτο Σύστημα Ρομποτικής Χειρουργικής Versius® στην Ελλάδα!

Το ΙΑΣΩ Θεσσαλίας ανακοίνωσε την απόκτηση του πρώτου Συστήματος Ρομποτικής Χειρουργικής Versius® στην Ελλάδα και υποδέχεται το μέλλον της χειρουργικής για τους ασθενείς της Κεντρικής Ελλάδας.

Το καινοτόμο χειρουργικό ρομποτικό σύστημα επόμενης γενιάς, Versius® της CMR Surgical, της παγκόσμιας κατασκευάστριας εταιρείας ιατρικών ρομποτικών συστημάτων με έδρα το Cambridge της Αγγλίας, αποτελεί εδώ και 10 χρόνια βασικό εργαλείο στη Ρομποτική Χειρουργική με 150 εγκατεστημένα μηχανήματα σε όλες τις ηπείρους και περισσότερες από 18.000 επιτυχημένες επεμβάσεις. Στην Ευρώπη, μετά από χώρες όπως η Ιταλία, η Γαλλία, το Βέλγιο, η Αγγλία, το Versius® έφτασε και στην Ελλάδα, έχει ήδη εγκατασταθεί στο ΙΑΣΩ Θεσσαλίας και έχουν πραγματοποιηθεί με αυτό οι πρώτες ελάχιστα επεμβατικές χειρουργικές επεμβάσεις.

Το ρομποτικό σύστημα Versius® καλύπτει μία ευρεία

γκάμα χειρουργικών επεμβάσεων Γενικής Χειρουργικής, Ουρολογίας, Γυναικολογίας, κοιλιακής και θωρακικής Χειρουργικής και ο χειρισμός του γίνεται από αποκλειστικά εξειδικευμένους χειρουργούς, εκπαιδευμένους με ακρίβεια και πιστοποιημένους με τις υψηλότερες προδιαγραφές και απαιτήσεις σε παγκόσμιο επίπεδο.

Τα οφέλη της Ρομποτικής χειρουργικής, που από σήμερα θα μπορούν να απολαμβάνουν οι ασθενείς του ΙΑΣΩ Θεσσαλίας, είναι τεράστια, με σημαντικότερα: ταχύτερους χρόνους ανάρρωσης, λιγότερες ουλές και μείωση του πόνου, μειωμένο χρόνο παραμονής στο νοσοκομείο, μειωμένη απώλεια αίματος και ταχύτερη επάνοδο στην καθημερινότητα. Η τρισδιάστατη εικόνα υψηλής ανάλυσης του Versius® επιτρέπει στους χειρουργούς να λειτουργούν με ασύγκριτα μεγαλύτερη ακρίβεια κατά την εκτέλεση περίπλοκων χειρουργικών επεμβάσεων, ελαχιστοποιώντας την πιθανότητα επιπλοκών.

Στρατηγική συνεργασία στην Υγεία



Ο κ. Θέμος Χαράμης.



Ο κ. Γιάννης Καντώρος.

Τις δυνάμεις τους ενώνουν το «Επρίκος Ντυνάν» και ο Όμιλος της Interamerican, σε μία στρατηγική συνεργασία που βασίζεται σε κοινούς στόχους και διαμορφώνει ένα νέο τοπίο για τους ασφαλισμένους ασθενείς.

Με τη σύμβαση που έχει ήδη τεθεί σε ισχύ από 01.01.24, η συνεργασία «Επρίκος Ντυνάν» - Interamerican καλύπτει όλα τα περιστατικά δευτεροβάθμιας περίθαλψης (έξοδα νοσηλείας και αμοιβές ιατρών) για το σύνολο των ασφαλισμένων της Interamerican.

Πρόκειται ουσιαστικά, όπως τονίζεται, για συνεργασία που εξασφαλίζει τη μέγιστη θωράκιση στους ασφαλισμένους της Interamerican, μιας εκ των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών στη χώρα μας, σε συνδυασμό και με τις υψηλού επιπέδου ιατρικές και νοσηλευτικές υπηρεσίες που προσφέρει το «Επρίκος Ντυνάν», ένα από τα πλέον σύγχρονα νοσηλευτικά κέντρα στην Νοτιοανατολική Ευρώπη, το οποίο έχει τη Χρυσή Σφραγίδα Έγκρισης από τον διεθνή οργανισμό Joint Commission International (JCI).

Επισημαίνεται ότι, πέραν της τεχνολογίας αιχμής και του υπερσύγχρονου βιοϊατρικού εξοπλισμού που συνεχώς εμπλουτίζεται, οι κτιριακές υποδομές του «Επρίκος Ντυνάν» είναι εξ αρχής κατασκευασμένες για τη λειτουργία νοσοκομείου, ενώ διαθέτει ένα από τα μεγαλύτερα τμήματα Επειγόντων Περιστατικών (ΤΕΠ) στην Ελλάδα, το οποίο λειτουργεί σε 24ωρη βάση με στόχο την άμεση, δίχως καθυστερήσεις και επιτυχημένη αντιμετώπιση των εκτάκτων προβλημάτων υγείας για κάθε ασθενή.

ΘΕΜΟΣ ΧΑΡΑΜΗΣ: ΚΟΙΝΟΣ ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΑ ΒΗΜΑΤΑ

Αναφερόμενος στη νέα σύμβαση, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του «Επρίκος Ντυνάν», κ. Θέμος Χαράμης, δήλωσε: «Η Interamerican στην πολυετή διαδρομή της έχει αναλάβει ηγετικούς ρόλους, βάζοντας τη δική της σφραγίδα στο πεδίο της ιδιωτικής ασφάλισης. Το "Επρίκος Ντυνάν" μεγαλώνει, δίνοντας σταθερά έμφαση στην υψηλή ποιότητα υπηρεσιών και φροντίδας για τον ασθενή. Η συνεργασία μας δεν αποτελεί μόνον μια νέα αφετηρία, είναι το επιστέγασμα του κοινού μας στόχου για καινοτόμα και πρωτοποριακά βήματα και είμαι βέβαιος ότι θα αποτελέσει τον οδηγό για πολλές ανάλογες συνεργασίες».

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ: ΕΥΡΥ ΔΙΚΤΥΟ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ ΜΑΣ

Χαιρετίζοντας τη νέα συνεργασία, ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican, ανέφερε: «Με στόχο να ενισχύσουμε ακόμα περισσότερο την πρόσβαση των ασφαλισμένων μας σε υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας στην Αττική, υποδεχόμαστε ιδιαίτερα θερμά το "Επρίκος Ντυνάν Hospital Center" στο δίκτυο Υγείας του Ομίλου Interamerican. Μέσα από αυτή τη στρατηγική συνεργασία, στοχεύουμε να συνεχίσουμε να δημιουργούμε τις κατάλληλες συνθήκες και υποδομές, ώστε οι συμπολίτες μας που μας έχουν εμπιστευτεί την υγεία τους να έχουν στη διάθεσή τους ένα ευρύ δίκτυο υπηρεσιών, μεγιστοποιώντας την αξία που λαμβάνουν από το συμβόλαιο ασφάλισής τους κάθε στιγμή».

Ταξίδι «ζωής» για τους συνεργάτες της

Σε Λος Άντζελες και Χαβάν το ανεξάρτητο δίκτυο



Δύο μοναδικοί προορισμοί του θεάματος και της φύσης ήταν η ξεχωριστή επιλογή της Generali για το ταξίδι επιβράβευσης των συνεργατών του ανεξάρτητου δικτύου τη χρονιά που πέρασε. Μια αναπάντεχη έκκληση περίμενε στο τέλος του 2023 τους συνεργάτες της εταιρείας

που διακρίθηκαν για τα παραγωγικά τους αποτελέσματα. Η Generali, που φημίζεται για την επιμέλεια και τη φροντίδα που επιδεικνύει στην επιβράβευση των ανθρώπων της, επέλεξε αυτή τη φορά να συνδυάσει δύο μακρινούς και μοναδικούς προορισμούς -της χολιγουντιανής μεγαλούπολης και του τροπικού νησιού- για να ταξιδέψει μαζί με τα στελέχη των πωλήσεων.

Ξεκινώντας από τα εκτυφλωτικά φώτα του Λος Άντζελες, της Γης της Επαγγελίας εκατομμυρίων μεταναστών του 20ού αιώνα αλλθά και σημερινής παγκόσμιας πρωτεύουσας της πολιτιστικής βιομηχανίας, κέντρου των τεχνολογικών εξελίξεων και ξεχωριστού σημείου του γεωστρωμικού χάρτη, οι συμμετέχοντες έζησαν για τέσσερις ημέρες στον μοναδικό ρυθμό αυτής της λαμπερής πόλης.



Πános Δημητρίου Προχωράμε στο μέλλον με επίκεντρο τον άνθρωπο

Ο CEO της Generali κ. Πános Δημητρίου, απευθυνόμενος στους παρευρισκομένους κατά τη διάρκεια του αποχαιρετιστήριου Gala, τόνισε: «Κάθε ταξίδι για εμάς έρχεται να υπογραμμίσει και να συνδεθεί με μια μοναδική στιγμή στην πορεία της Generali στην Ελλάδα. Φέτος, κάναμε σημαντικά βήματα μπροστά που μας φέρνουν ολοένα και πιο κοντά στους υψηλούς μας στόχους. Η δέσμευσή μας σε αυτούς είναι αδιαπραγμάτευτη και αναγνωρίζουμε τη σημασία της δικής σας συμβολής σε αυτή τη διαδρομή. Ως ένας οργανισμός με μακρά παράδοση στο χώρο της ασφάλισης προχωράμε στο μέλλον με επίκεντρο τον άνθρωπο και στόχο την παροχή ουσιαστικής στήριξης στις σύγχρονες ανάγκες του. Σας ευχαριστούμε για την εμπιστοσύνη και όλα όσα καταφέρνουμε μαζί».



Ξεναγήθηκαν στα κινηματογραφικά studio της Universal και της Warner Bros, περπάτησαν κατά μήκος του φημισμένου Walk of Fame, επισκέφτηκαν το Chinese Theatre και το Griffith Park και θαύμασαν τις ελληνορωμαϊκές και ετρουσκικές αρχαιότητες που στεγάζει σήμερα η Villa

Getty από το σύνολο των 44.000 έργων που υπάρχουν στη διάθεσή της.

Τις μέρες που ακολούθησαν οι επισκέπτες της Generali περιηγήθηκαν στην Πόλη των Αγγέλων κατηφορίζοντας από τη φημισμένη αποβάθρα της Σάντα Μόνικα μέχρι την





Σ. Παπαδόπουλος, Μ. Καμπουράκη, Α. Γαβρίλης, Δ. Καραγιάννη.



Κ. Κωνσταντινόπουλος, Κ. Μπελόκα, Ε. Γρυπάρη, Α. Μπορμπουδάκη, Π. Γιαμπήλη, Ι. Παπαπέτρου.



Π. Δημητρίου, Δ. Ζαφειρίου, Κ. Ζαφειρίου.



Α. Τρύφων, Α. Μπορμπουδάκη, Ε. Γρυπάρη, Κ. Μπελόκα, Χ. Ερωτοκρίτου.



Κ. Μητροπούλου, Ε. Ζάννης.



Π. Γιαμπήλη, Ε. Κατσιμπέρη.



Σ. Βικτωράτου, Γ. Ζερβουδάκη, Μ. Κυρλάκη, Γ. Κυρλάκης.



Σ. Παπαδόπουλος, Τ. Βασιλόπουλος, Γ. Κακριδής.

ακτή του Μαλιμπού. Η παραμονή τους ολοκληρώθηκε με την επίσκεψη στο Petersen Automotive Museum, όπου είχαν τη δυνατότητα να δουν από κοντά αυθεντικά αυτοκίνητα αρχηγών κρατών και θρύλων του Χόλλιγουντ. Από το πρώτο μέρος του ταξιδιού δεν έλειψαν και οι υψηλού επιπέδου γαστρονομικές εμπειρίες σε χώρους όπως το «Nobu» και το «BOA».

Αφήνοντας πίσω τις έντονες εναλλαγές της Δυτικής

Ακτής, το ταξίδι συνεχίστηκε με την προσγείωση της ομάδας στη Χαβάη, στο μοναδικής ομορφιάς νησί του Ειρηνικού με την αμερικανική ταυτότητα, που δεν αλλοίωσε σε τίποτα τις εξωτικές του καταβολές και την πολιτιστική του παράδοση. Το φημισμένο Ράντσο Κualoa, που έχει υπάρξει το ζωντανό σκηνικό για πάνω από 250 κινηματογραφικές παραγωγές -ανάμεσα στις οποίες και το «Jurassic Park»- υποδέχθηκε τους ταξιδιώτες για μια



Σ. Βικτωράτου.



Α. Τερζή, Ε. Λυρώνη.



Α. Μπορμπουδάκη, Ε. Γρυπάρη.



Α. Τερζή, Θ. Τριανταφύλλου, Ε. Λυρώνη.



Γ. Κανάτας, Μ. Λαμπροπούλου, Γ. Μάστακας, Τ. Βασιλόπουλος, Π. Γιαμπίλη.



Κ. Νικολάου.



Δ. Ζαφερίου, Μ. Λαμπροπούλου, Ε. Κατσιμπέρη, Κ. Ζαφερίου.



Α. Γαβρίλης, Δ. Καραγιάννη.

μέρα γεμάτη εκηλύξεις, η οποία έκλεισε με θαλάσσιες δραστηριότητες στην παραμυθένια παραλία του Secret Island. Σε διαφορετικό κλίμα ήταν η επίσκεψη που ακολούθησε την επομένη στη Ναυτική και Αεροπορική Βάση του Περλ Χάρμπορ, στο Μνημείο Πεσόντων του USS Αριζόνα και στο εντυπωσιακό θωρηκτό USS Missouri που αποτελεί σύμβολο Ειρήνης και σηματοδοτεί τη λήξη του Β' Παγκοσμίου Πολέμου. Η τελευταία στάση του ταξιδιού

ήταν το Μουσείο Αεροπορίας που βρίσκεται στο νησί Φορντ, όπου εκτίθενται εξαιρετικά συντηρημένα πολεμικά αεροσκάφη. Κομμάτια της αμερικανικής Ιστορίας που επηρέασε τις παγκόσμιες εξελίξεις ξεδιπλώθηκαν μπροστά στα μάτια των επισκεπτών που έζησαν μια εμπειρία μοναδικής αξίας.

Φωτογραφικό υλικό: Ιάκωβος Διζικίρης



Π. Δημητρίου, Ε. Γκικόκα, Σ. Ρασιιάτου, Θ. Κατσιγιάννης.



Κ. Σουρίκας, Κ. Φουρλή, Γ. Αργυρόπουλος, Κ. Νικολάου, Ε. Μαργιού.



Γ. Μάστακας, Α. Μπορμπουδάκη, Μ. Λαμπροπούλου, Τ. Βασιλόπουλος, Κ. Κωνσταντινόπουλος, Γ. Ζερβουδάκης, Δ. Ζαφειρίου.



Κ. Μητροπούλου, Π. Δημητρίου, Ε. Γκικόκα, Ε. Ζάννης.



Ομαδική Φωτογραφία.



Χ. Ερωτοκρίτου, Μ. Λαμπροπούλου, Θ. Τριανταφύλλου, Γ. Κανάτας.



Κ. Σουρίκας, Κ. Φουρλή.



Ομαδική Φωτογραφία.



Π. Δημητρίου, Ι. Καρίβαλη.



Α. Τερζή, Μ. Λαμπροπούλου.



Π. Γιαμπίλη.



Δ. & Κ. Ζαφειρίου.



Γ. Ζερβουδάκης, Μ. Λαμπροπούλου, Τ. Βασιλόπουλος.



Σ. Παπαδόπουλος, Π. Δημητρίου, Γ. Κακριδής.



Ομαδική Φωτογραφία.



Γ. Κανάτας, Ι. Γκοντρόλης, Μ. Λαμπροπούλου, Γ. Ζερβουδάκης, Ε. Γκίκα, Τ. Βασιλόπουλος.



Π. Γιαμπίλη, Θ. Τριανταφύλλου, Χ. Ερωτοκρίτου, Γ. Κυρλάκης, Μ. Κυρλάκη.



Γ. Μάστακας, Ι. Παπαπέτρου, Ι. Καρίβαλη.



Ε. Γκίκα, Ε. Ζάννης, Κ. Μητροπούλου, Σ. Βικτωράτου, Π. Γιαμπίλη, Κ. Κωνσταντινόπουλος, Μ. Λαμπροπούλου.



Ομαδική Φωτογραφία.



Ι. Γκοντρόλης.



Σ. Βικτωράτου, Μ. Καμπουράκη.



Ομαδική Φωτογραφία.



Ε. Λυρώνη, Ε. Μαργιού.



Γ. Αργυρόπουλος, Τ. Βασιλόπουλος, Γ. Τούντας.



Μ. Καμπουράκη, Κ. Μπελδoka, Α. Μπορμπουδάκη, Ε. Γρυπάρη, Γ. Μάστακας.



Ε. Λυρώνη, Ε. Μαργιού, Κ. Νικολάου, Ι. Γκοντρόλης.



Σ. Παπαδόπουλος, Α. Τερζή, Σ. Βικτωράτου, Θ. Τριανταφύλλου, Κ. Κωνσταντινόπουλος, Ι. Παπαπέτρου, Ι. Καρίβαλη, Π. Καπούανο.



Κ. Σουρίκας, Π. Δημητρίου.



Το **συν** στην ασφάλειά σου!

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΓΙΝΕ SYNDEA Ίδιες αξίες, νέες ιδέες, νέα εποχή



Από αριστερά, κ. Σοφία Καραγιάννη, μέλος Δ.Σ., κ. Στάθης Γκόργκας, εμπορικός διευθυντής, κ. Αλέξανδρος Κοντός, πρόεδρος Δ.Σ., κ. Νατάσσα Σιαμπάνη, διευθύντρια Marketing & Δημοσίων Σχέσεων, κ. Δημήτριος Ζορμπάς, CEO, κ. Στέλιος Μαρούτσας, οικονομικός διευθυντής.

Η SYNDEA δεν είναι μόνο ένα νέο όνομα, είναι μια νέα υπόσχεση, ένα νέο συμβόλαιο τιμής με τους πελάτες και τους συνεργάτες της. Γεννήθηκε από τις λέξεις SYN+IDEA, που εμπεριέχουν τις διαχρονικές αξίες της εταιρείας - σεβασμός στον άνθρωπο και στην κοινωνία, συνεργασία, ομαδικότητα, ευελιξία και δίψα για καινοτομία

Τη νέα της εταιρική ταυτότητα και όραμά της για τη νέα εποχή, στην οποία εισέρχεται με μεγαλύτερη εξωστρέφεια, νέες ιδέες και σύγχρονο εταιρικό προφίλ, διατηρώντας αναλλοίωτες τις αρχές και αξίες που τη χαρακτηρίζουν από την ίδρυσή της, παρουσίασε η Συνεταιριστική Ασφαλιστική σε μία λαμπρή εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική έγινε SYNDEA. Η SYNDEA δεν είναι μόνο ένα νέο όνομα, είναι μια νέα υπό-

σχεση, ένα νέο συμβόλαιο τιμής με τους πελάτες και τους συνεργάτες της. Γεννήθηκε από τις λέξεις SYN+IDEA, που εμπεριέχουν τις διαχρονικές αξίες της εταιρείας -σεβασμός στον άνθρωπο και στην κοινωνία, συνεργασία, ομαδικότητα, ευελιξία και δίψα για καινοτομία- και ταυτόχρονα τονίζουν το δυναμισμό και την αξιοπιστία της, τη φρέσκα ματιά και τις νέες ιδέες με τις οποίες επανατοποθετείται απέναντι στις νέες απαιτήσεις και ανάγκες της κοινωνίας και της ασφαλιστικής αγοράς.

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - SYNDEA ιδρύθη-



Ο πρόεδρος της ΣΕΚΕ και πρώην πρωθυπουργός Κώστας Καραμανλής.



Ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Αλέξανδρος Κοντός.



Ο CEO κ. Δημήτρης Ζορμπάς.



Στην εκδήλωση απηύθυναν χαιρετισμό ο Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, πρόεδρος του ΕΕΑ, ο υπουργός Ανάπτυξης Κώστας Σκρέκας και ο υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων Λευτέρης Αυγενάκης.

κε το 1978 και αποτελεί μία κοινωνικά υπεύθυνη, σύγχρονη, αξιόπιστη και δυναμική εταιρεία, που καλύπτει όλο το εύρος των ασφαλιστικών, αποταμιευτικών και επενδυτικών προϊόντων. Το 50,55% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας ανήκει σε δυναμικές ελληνικές συνεταιριστικές ενώσεις και τράπεζες και το υπόλοιπο 49,45% ανήκει σε κορυφαίες ευρωπαϊκές συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες, εκ των οποίων η Unipol Sai από την Ιταλία, η Macif από τη Γαλλία και η P&V από το Βέλγιο, που προσφέρουν τεχνογνωσία και υποστήριξη σε κάθε στρατηγικό βήμα της.

Η SYNDEA διαθέτει ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια, υψηλό δείκτη φερεγγυότητας και ευρεία γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων. Ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια η εταιρεία ακολουθεί μία πορεία συνεχούς βελτίωσης της ανταγωνιστικότητάς της, επιδεικνύει σημαντική ευελιξία ως προς την ικανοποίηση ιδιαίτερων αναγκών των πελατών της και επενδύει στην καινοτομία και στο ανθρώπινο δυναμικό της.

Στις ομιλίες τους τόσο ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Αλέξανδρος Κοντός όσο και ο CEO κ. Δημήτρης Ζορμπάς ανέπτυξαν τους λόγους που υπαγόρευσαν την αλλαγή εταιρικής ταυτότητας και το όραμα της εταιρείας, τονίζοντας ότι οι θεμελιώδεις αξίες της παραμένουν αναλλοίωτες και θα διέπουν πάντα τις σχέσεις της με όλα τα εμπλεκόμενα κοινά (μετόχους, πελάτες, συνεργάτες, εποπτικές αρχές, κοινωνία). Από σήμερα η SYNDEA ξεκινά μία νέα πορεία, έχοντας σταθερά στο επίκεντρο, όπως τόσα χρόνια ως Συ-



νεταιριστική Ασφαλιστική, τον άνθρωπο και την κοινωνία. Για ιστορική στιγμή για την εταιρεία μίλησε ο πρόεδρος της ΣΕΚΕ και πρώην πρωθυπουργός Κώστας Καραμανλής.

«Ως πρόεδρος του Ομίλου της ΣΕΚΕ, του μεγαλύτερου εκ των Ελλήνων μετόχων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, σας καλωσορίζω στην εκδήλωση και σας ευχαριστώ που μοιράζεστε μαζί μας μια σημαντική -ιστορική θα έλεγα- στιγμή για την εταιρεία. Ένα μεγάλο βήμα της προς το μέλλον, που σηματοδοτεί τον εκσυγχρονισμό της. Βήμα τολμηρό, που πιστοποιεί την ευελιξία με την οποία κινείται στο νέο, έντονα ανταγωνιστικό ασφαλιστικό, αλλιά και ευρύτερο οικονομικό, περιβάλλον. Κι όλα αυτά χωρίς καμιά έκπτωση στις αρχές και τις αξίες με τις οποίες πορεύεται από το 1947», ανέφερε ο κ. Καραμανλής.

Ο πρώην πρωθυπουργός εστίασε σε δύο σημεία. Πρώτον, στην ταυτότητα και τα διαπιστευτήρια της Συνεταιριστικής. «Μιλάμε για μια επιχείρηση ελληνική, μικρή σε μέγεθος, αλλιά υγιή και φιλόδοξη. Μια επιχείρηση δυναμικά αναπτυσσόμενη, με εξαιρετικές προοπτικές, που πληροί όλες τις προϋποθέσεις να ανταγωνιστεί με επιτυχία τις ιδιωτικές εταιρείες του ασφαλιστικού κλάδου. Ενεργή σε κάθε πεδίο ασφάλισης. Παρούσα σε κάθε γωνιά της Ελλάδας ως διαχειριστής κινδύνων, ως πάροχος ασφαλιστικής κάλυψης, ως επενδυτής. Με την επανατοποθέτησή της στο συνεχώς μεταβαλλόμενο ασφαλιστικό περιβάλλον, η Συνεταιριστική μπορεί να συμβάλει ουσιαστικά στην εθνική προσπάθεια για δυναμική, βιώσιμη ανάπτυξη και ευημερία. Την ίδια στιγμή, αναδεικνύει όλα όσα προσφέρει μια ασφαλιστική εταιρεία με ανθρώπινο πρόσωπο, λειτουργώντας ως υπόδειγμα επιχειρηματικού μοντέλου. Που τιμά και αξιοποιεί τις αρχές και τις αξίες του συνεργατισμού, ασκώντας σύγχρονη και συνετή διαχείριση. Που αντιμετωπίζει



με αυτοπεποίθηση τις νέες ανάγκες που προκύπτουν στην αγορά. Που προχωρεί με ευελιξία στις αλλαγές που αυτές απαιτούν», υπογράμμισε.

Η δεύτερη επισήμανσή του αφορούσε στην ιδιαίτερη σχέση που η εταιρεία διατηρεί από την ίδρυσή της με τον παραγωγικό ιστό της χώρας, τον πρωτογενή τομέα και την ελληνική περιφέρεια. «Ως επιχείρηση της κοινωνικής οικονομίας, με σημαντικές και επιτυχημένες, ελληνικές και διεθνείς, συνεταιριστικές επιχειρήσεις να απαρτίζουν τη μετοχική της σύνθεση, η Συνεταιριστική ήταν και είναι αρωγός στις συλλογικές δράσεις των παραγωγών σε όλη την Ελλάδα, στηρίζοντάς τους γρήγορα, δίκαια και αποτελεσματικά στις όποιες δυσκολίες αντιμετωπίζουν», τόνισε.

Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Αλέξανδρος Κοντός στην ομιλία του τόνισε: «Με σεβασμό στην ιστορία της, στις αρχές και στις αξίες της, στο πελατολόγιό της με το οποίο σε μεγάλο βαθμό τη συνδέει συνεργασία πολλών χρόνων, η SYNDEA - Συνεταιριστική Ασφαλιστική τολμά να δείξει ότι ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις και ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς και της κοινω-



νίας. Ανανεώνει τον εαυτό της, δείχνει τις φιλοδοξίες της και εξελίσσεται, όπως οι καιροί το απαιτούν, στο πλαίσιο της γενικότερης στρατηγικής δυναμικής ανάπτυξης που ακολουθεί τα τελευταία χρόνια, τόσο στην περιφέρεια όσο και στα μεγάλα αστικά κέντρα. Θεωρώ σημαντικό το γεγονός ότι η μετεξέλιξη της εταιρείας έρχεται ταυτόχρονα με την ανάπτυξη της παραγωγής της εταιρείας, σε μια περίοδο γενικότερα δύσκολη για την ασφαλιστική αγορά, αλλά και έρχεται ως συνέχεια της πολιτικής εξωστρέφειας που η εταιρεία ακολουθεί τα τελευταία χρόνια και θα συνεχίσει ακόμα πιο δυναμικά στο μέλλον».

Ο CEO της εταιρείας, κ. Δημήτρης Ζορμπάς, ανέφερε: «Η SYNDEA - Συνεταιριστική Ασφαλιστική από το 1978 μέχρι σήμερα αντιμετώπισε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τη διαχείριση των κινδύνων που κλήθηκε να αντιμετωπίσει, ενώ παράλληλα ήταν δίκαιη και γρήγορη στις αποζημιώσεις που κλήθηκε να καταβάλει. Είναι μια φερέγγυα εταιρεία, με δείκτη φερεγγυότητας κοντά στο 200% και δικαίως έχει κερδίσει την αγάπη των συνεργατών της και την εκτίμηση των ανταγωνιστών της.

Η SYNDEA - Συνεταιριστική Ασφαλιστική ανήκει στη μεγάλη ευρωπαϊκή οικογένεια της κοινωνικής οικονομίας που κατέχει το 33% του κύκλου εργασιών της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς. Ένας στους τρεις Ευρωπαίους πολίτες ασφαλίζεται στις συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες και στις αλληλίσφαλιστικές. Η νέα μας εταιρική ταυτότητα αποτελεί ένα κομμάτι μιας μεγάλης προσπάθειας στην αύξηση της καινοτομίας και της τεχνολογικής προόδου και όχι μόνο. Με τις ίδιες αρχές και αξίες και την προσπάθεια αυτή θα αυξήσουμε ακόμα περισσότερο την εξυπηρέτηση των πελατών μας και συνεργατών και θα έχουμε καλύτερη διαχείριση των κινδύνων που θα κληθούμε να διαχειριστούμε».

Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν και απηύθυναν χαιρετισμό ο κ. Κωνσταντίνος Καραμανλής, πρώην πρωθυπουργός, με την ιδιότητά του ως προέδρου Δ.Σ. της ΣΕΚΕ Α.Ε., ο υπουργός Ανάπτυξης κ. Κώστας Σκρέκας, ο υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων κ. Λευτέρης Αυγενάκης και ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών.



30 χρόνια με αρχές και αξίες

Διαδικτυακή κοπή πρωτοχρονιάτικης πίτας



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε για 3η χρονιά η διαδικτυακή κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας της Contract για τους συνεργάτες της και φέτος ο σκοπός της εκδήλωσης ήταν διττός, καθώς, εκτός από το καλωσόρισμα του νέου έτους, η εταιρεία γιορτάζει τα 30 έτη από την ίδρυσή της.

Συνεργάτες από όλη την Ελλάδα είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν στην πρώτη εκδήλωση της χρονιάς από την άνεση του γραφείου τους, παρακολουθώντας ομιλίες από την διοίκηση της εταιρείας και χαιρετισμούς από κορυφαία στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς. Με τη συμμετοχή τους στην εκδήλωση έλαβαν αυτόματα μέρος και στη ζωντανή διαδικτυακή κλήρωση του «φλουριού», με έπαθλο ένα ταξίδι στη μαγευτική Κωνσταντινούπολη.

Η έναρξη της εκδήλωσης έγινε με το χαιρετισμό του κ. Στάθη Μπουτάκη, γενικού διευθυντή του Contract



Network, ο οποίος καλωσόρισε και ευχαρίστησε τους συνεργάτες για την εμπιστοσύνη τους και τη συμπόρευση στο υπέροχο ταξίδι στον ασφαλιστικό τομέα, ενώ παράλληλα δεσμεύτηκε να συνεχίσει την πορεία της με τις ίδιες αρχές και αξίες.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους υψηλόβαθμα στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδος, αλλιά και Βουλγαρίας, συμμετέχοντας live ή με μαγνητοσκοπημένα videos που ετοίμασαν για το σκοπό αυτόν. Αντάλλαξαν ευχές για το νέο έτος, αλλιά και για τα 30 έτη της Contract A.E. με τον κ Δημήτριο Μπουτάκη, οραματιστή και σύμβουλο διοίκησης του δικτύου εταιρειών Contract, και αναφέρθηκαν στην πολυετή συνεργασία τους.

Ειδικότερα, στη διαδικτυακή κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας της Contract συμμετείχαν ο Χρήστος Γε-



Ο κ. Δημήτρης Μπουτάκης.



Ο κ. Στάθης Μπουτάκης.

ωργακόπουλος, πρώην CEO της Allianz Ελλάς και μη εκτελεστικός αντιπρόεδρος Δ.Σ. της εταιρείας, ο Ιωάννης Κότσιανος, CEO της Allianz Bulgaria, ο Στέφανος Μαθασιάς, γενικός εμπορικός διευθυντής της Allianz Ελλάς ΑΑΕ, ο Ιωάννης Καντώρος, δ/νων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican, ο Giuseppe Zoragno, CEO AIG Greece, ο Κάρολος Σαΐας, δ/νων Σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, ο Γιώργος Χατζηνευθυμίου, διευθυντής Ανάπτυξης Βορείου Ελλάδας της Υδρογείου Ασφαλιστικής, ο Γιώργος Μαυρέλης, CEO Apeiron Insurance, & ο Κωνσταντίνος Βακίδης, COO Apeiron Insurance.

Συμμετείχαν επίσης η Ναταλία Γιαννιού, γενική διευθύντρια Πωλήσεων MINETTA, ο Ηρακλής Ρούπας, CEO Contract Momentum Finance ΑΕΕΔ, και ο Σεραφείμ Χααραλαμπίδης, δ/νων σύμβουλος της AEONIC SECURITIES.

Το πρώτο μέρος της εκδήλωσης ολοκληρώθηκε με την ομιλία του κ. Δημήτρη Μπουτάκη, κάνοντας μια ανασκόπηση στα highlights του περασμένου έτους, μιας πολύ επιτυχημένης χρονιάς για την εταιρεία.

Η παρουσίαση επικεντρώθηκε στα παρακάτω θέματα:

- Την πορεία της εταιρείας στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου (NEA του ΧΑΚ), μετά την εισαγωγή της στις 04/01/2022, όπου με την ολοκλήρωση αυξήσεων μετοχικού κεφαλαίων απαριθμεί σήμερα 6.875.000 μετοχές. Ο σκοπός της εταιρείας, να δώσει την ευκαιρία σε συνεργάτες της να αποκτήσουν σχέσεις περιουσίας και ιδιοκτησίας στο κοινό σπίτι, την Contract, και μέσα από αυτή τη σχέση να πορευτούν συνοδοιπόροι στην ανάπτυξη και τη γιγάντωσή της, φαίνεται να υλοποιείται με επιτυχία.

- Την αναδιαμόρφωση και ανακαίνιση αρκετών από τα 22 υποκαταστήματα της εταιρείας, συνεχίζοντας παράλληλα το project καθιέρωσης του ενιαίου ανανεωμένου εταιρικού προφίλ, το οποίο παρουσιάστηκε από το 2021 και η εταιρεία στοχεύει να ολοκληρωθεί μέχρι το 2025.

- Ιδρύθηκε η ακαδημία εκπαίδευσης Contract, η οποία πραγματοποίησε εντός του 2023 1.500 και πλέον εκπαιδευτικές συναντήσεις (διαδικτυακά ή με φυσική παρουσία) ή/και σε συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρείες, αποκλειστικά για το δίκτυο συνεργατών της.

- Τη διαρκή αναβάθμιση του τεχνολογικού εξοπλισμού hardware, τόσο στην έδρα όσο και στα υποκαταστήματα, αλλιά και των μηχανογραφικών συστημάτων και εφαρμογών, με κάθε νέα δυνατότητα.

Οι σημαντικότερες αλλαγές έγιναν στο webinsurer, το online portal διαχείρισης ασφαλιστικών εργασιών της εταιρείας, που αποτελεί το βασικό εργαλείο για την καθημερινή λειτουργία του συνεργάτη.

Με τις τελευταίες ψηφιοποιήσεις του webinsurer παρέχεται πλέον η δυνατότητα:

- Ηλεκτρονικής συμπλήρωσης



- Ηλεκτρονικής υπογραφής
- Ηλεκτρονικής αρχειοθέτησης όλων των εντύπων προσυμβατικής ενημέρωσης, απαραίτητα από την ασφαλιστική νομοθεσία IDD N. 4583/2012.

- Υπογραφή της αίτησης ασφάλισης τόσο από τον πελάτη όσο και από τον συνεργάτη, ζήτημα για το οποίο έγιναν φέτος έλεγχοι και επισημάνσεις και δόθηκαν αυστηρές οδηγίες από την Τράπεζα της Ελλάδος.

- Την ολοκληρωμένη online πλατφόρμα ασφάλισης -t4i.gr- με στόχο την προσέγγιση digital πελατών, οι οποίοι επιλέγουν αποκλειστικά αυτόν τον τρόπο για την ασφάλισή τους. Όσες εργασίες προκύπτουν από αυτό το κανάλι διοχετεύονται στους συνεργάτες με κριτήριο την έδρα τους και καταχωρίζονται στον κωδικό τους. Επιπλέον, παρέχεται η δυνατότητα διασύνδεσής της με τις προσωπικές ιστοσελίδες των συνεργατών, για την αξιοποίησή της για απευθείας online πωλήσεις.

- Αναφορά έγινε επίσης στο επιτυχημένο συνέδριο της εταιρείας, που πραγματοποιήθηκε τον περασμένο Ιούνιο στο Grand Hotel Palace στη Θεσσαλονίκη, με περισσότερους από 260 συμμετέχοντες.

Στη συνέχεια, ο κ. Μπουτάκης παρουσίασε τα παραγωγικά αποτελέσματα του 2023, τα οποία εμφανίζουν ανοδική πορεία σε όλες τις εταιρείες του δικτύου, καθώς και τις σημαντικότερες εξελίξεις για κάθε μία από αυτές:

Η Contract A.E. έκλεισε τα 30 έτη λειτουργίας της παρουσιάζοντας:

- αύξηση κατά 18% του Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων,
 - αύξηση κατά 42% της νέας παραγωγής κλάδου Ζωής & Υγείας,
 - χαρτοφυλάκιο που ξεπερνά τα 12.500.000€.
- Η Πύλη Υγείας & Ενέργειας αύξησε:

- κατά 79% τη νέα παραγωγή κλάδου Ζωής & Υγείας, με χαρτοφυλάκιο 1.300.000€,

- κατά 42% σε πλήθος τις νέες συνδέσεις ενέργειας.

Επίσης, διατηρεί call center υπό τον διακριτικό τίτλο «Trust OnLine», σε ιδιόκτητες εγκαταστάσεις με δυνατότητα ανάπτυξης 45 θέσεων διά ζώσης εργασίας και απεριόριστων εξ αποστάσεως, προσφέροντας στους συνεργάτες πρωτοποριακές υπηρεσίες για την περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεών τους, αλλά και την υποστήριξή τους, μέσω της παρεχόμενης υπηρεσίας «Τηλεγραφματοεπικοινωνίας».

Η Contract Net παρουσίασε:

- αύξηση χαρτοφυλακίου κατά 7%
- με χαρτοφυλάκιο να ανέρχεται σε 830.000€,

προσφέροντας σε όσους συνεργάτες ενδιαφέρονται να αναπτύξουν δίκτυα πωλήσεων απευθείας συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες, με τη διαρκή υποστήριξή της σε management & εκπαίδευση.

Η Contract Insurance Broker OOD, μεσίτης ασφαλίσεων με έδρα τη Σόφια της Βουλγαρίας, από τον Οκτώβριο του 2023, λειτουργεί σε νέα ιδιόκτητα γραφεία στο κέντρο της Σόφιας και διατηρεί χαρτοφυλάκιο 3.200.000.

Η Contract Insurance Broker LTD, η οποία αποτελεί υποκατάστημα της Contract Insurance Broker OOD, με έδρα την Καβάλα και τη μεσιτική εταιρεία του δικτύου στη χώρα μας, διατηρώντας χαρτοφυλάκιο 490.500€.

Το 2021 ιδρύθηκε εταιρεία Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (FOS) στην Κύπρο, με γραφεία στη Λεμεσό, η οποία τώρα αναπτύσσεται.

Η Contract Momentum Finance, η οποία προέκυψε από τη συγχώνευση της Contract AEEΔ με τη Momentum Finance AEEΔ και διατηρεί σημαντικό χαρτοφυλάκιο αμοιβαίων κεφαλαίων.

Με το κλείσιμο του 2023, το συνολικό ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο αγγίζει τα 17.000.000€.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με την κοπή πίτας από τον κ. Δημήτρη Μπουτάκη για τις εταιρείες του δικτύου και τα υποκαταστήματά τους, αλλά και τη live κλήρωση του «φλουριού» για το δίκτυο συνεργατών της.

Το φλουρί για το 2024 μοιράστηκε μεταξύ του υποκαταστήματος Χρυσούπολης και Ξάνθης.

Μεταξύ των συνεργατών που συμμετείχαν στην εκδήλωση, κατόπιν live, αδιάβλητης κλήρωσης, τυχερός φάνηκε ο κ. Μιχάλης Μπόχτης, από την περιοχή της Χαλκίδας, ο οποίος και θα ταξιδέψει στη βασιλεύουσα, την Κωνσταντινούπολη!

Η διοίκηση και το προσωπικό της εταιρείας ευχαριστούν όλους όσους συμμετείχαν στην εκδήλωση και εύχονται ένα νέο έτος γεμάτο υγεία και κοινές επιτυχίες.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

«Εξοπλίζει» το δίκτυο συνεργατών της



Το ιδιαίτερα επιτυχημένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα «Advanced Program in Management for Insurance Executives», που πραγματοποιείται εδώ και χρόνια από τη Eurolife FFH και το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς, ολοκλήρωσε ακόμα έναν ακαδημαϊκό του κύκλο, τον 12ο κατά σειρά. Στόχος του προγράμματος, που απευθύνεται σε περιορισμένο αριθμό συμμετεχόντων, είναι να εξοπλίζει το δίκτυο συνεργατών της Eurolife FFH με χρήσιμες γνώσεις, προκειμένου να είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν ακόμα πιο αποτελεσματικά τις προκλήσεις του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Έτσι, η εταιρεία αποδεικνύει έμπρακτα τη σημασία που δίνει στην εξέλιξη των συνεργατών της, φροντίζοντας διαρκώς για την ενίσχυση των δεξιοτήτων τους.

Ο 12ος κύκλος του «Advanced Program in Management for Insurance Executives» κάλυψε 5, συνολικά, διαφορετικά γνωστικά πεδία, μέσα από 40 ώρες διδασκαλίας. Στο πλαίσιο του συγκεκριμένου κύκλου, η Eurolife FFH πραγματοποίησε και έναν επιπλέον αριθμό επιμορφωτικών ημερίδων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, στις οποίες έλαβαν μέρος περισσότεροι από 161 συμμετέχοντες, με θεματικές εστιασμένες στο ψηφιακό μάρκετινγκ του ασφαλιστικού κλάδου και την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας για τον ασφαλισμένο μέσα από τη στατιστική.

Οι 32 συνεργάτες της εταιρείας που ολοκλήρωσαν με επιτυχία τη διαδικασία παρακολούθησης, αλλά και τα αντίστοιχα τεστ, αποφοίτησαν από το πρόγραμμα παραλαμβάνοντας το σχετικό Πιστοποιητικό Σπουδών, κατά τη διάρκεια της Τελετής Αποφοίτησης που πραγματοποιήθηκε στο Αμφιθέατρο Τελετών του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

«Η ενίσχυση των ικανοτήτων και των δεξιοτήτων των συνεργατών μας είναι κομβικής σημασίας για εμάς. Για το λόγο αυτόν, συνεχίζουμε να επενδύουμε στη διά βίου εκπαίδευσή τους, με ιδιαίτερη έμφαση στην εκπαίδευση μεταπτυχιακού επιπέδου, ώστε οι συνεργάτες μας να εμπλουτίζουν τις γνώσεις τους και να ενδυναμώνονται διαρκώς επαγγελματικά προς όφελος και των ασφαλισμένων», τόνισε στον σύντομο χαιρετισμό του κατά τη διάρκεια της τελετής ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Παρόντες στην τελετή ήταν επίσης ο πρύτανης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, καθηγητής κ. Μιχαήλ Σφακιανάκης, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH, κ. Νικόλαος Δηλένδρας, ο επιστημονικός υπεύθυνος του προγράμματος, καθηγητής κ. Δημήτριος Γεωργακέλλης, καθηγητές του προγράμματος και στελέχη Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της Eurolife FFH.



Στην Πάτρα η πρώτη ημερίδα συνεργατών



Στιγμιότυπο από την ημερίδα.

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Πάτρας η πρώτη συγκέντρωση των συνεργατών της ARAG Hellas για το 2024. Η διαδραστική εκδήλωση οργανώθηκε με την παρουσία πολλών συνεργατών της εταιρείας -τόσο δικηγόρων όσο και ασφαλιστικών διαμεσολαβητών- μέσα από την Πάτρα, αλλά και από την ευρύτερη περιοχή της Πελοποννήσου και της Δυτικής Ελλάδας, με την ευθύνη του υποκαταστήματος της εταιρείας στην Πάτρα.

Όπως σημειώνει η εταιρεία, με την παρουσία του CEO της ARAG Hellas κ. Δημήτρη Τσεκούρα και των εκλεκτών στελεχών της εταιρείας που τον συνόδευαν από την Αθήνα,

είχαμε την ευκαιρία να μιλήσουμε για το σημερινό εκσυγχρονισμένο πρόσωπο της ARAG, που λόγω υψηλής εξειδίκευσης αποτελεί πράγματι το σημερινό πλήρες πρόσωπο όλου του κλάδου της Νομικής Προστασίας στην Ελλάδα.

Κορυφαία στιγμή της εκδήλωσης αποτέλεσε η πρωτοβουλία να μη μιλήσουμε εμείς, αλλά εθελοντικά κάποιοι εκπρόσωποι των συνεργατών μας, είτε διαμεσολαβητές είτε δικηγόροι, απαντώντας οι ίδιοι στα ερωτήματα «γιατί είναι ο ασφαλιστής μαζί μας;» και «γιατί είναι ο δικηγόρος μαζί μας;».

Στο τέλος ο περιφερειακός διευθυντής του υπ/τος Πατρών κ. Χρήστος Μήλλας συνόψισε τα παραπάνω, απαντώντας στο κρίσιμο ερώτημα «γιατί τελικά είναι οι πελάτες

μαζί μας;», ξεκαθαρίζοντας ποιο είναι το δικό μας πλεονέκτημα και εκείνο που δίνει τελικά την προστιθέμενη αξία στη συνεργασία με την ARAG, τόσο για τον κάθε συνεργάτη όσο και για τον τελικό αποδέκτη, δηλαδή τον ασφαλισμένο.

Όπως επισημαίνεται, για δύο περίπου χρόνια, λόγω COVID-19, τέτοιες εκδηλώσεις έλειπαν και στη θέση τους λάμβαναν χώρα οι γνωστές διαδικτυακές σεμιναριακές συναντήσεις. Όμως δεν υπάρχει τίποτα πιο δυνατό από

τις διαπροσωπικές σχέσεις, που είναι αυτές που δίνουν το πραγματικό στίγμα στις εταιρικές εκδηλώσεις και υπογραμμίζουν το είδος και την ποιότητα της σύνδεσης εταιρείας και συνεργατών.

Η εκδήλωση έκλεισε με την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας και τη δεξίωση που ακολούθησε στον ειδικά διαμορφωμένο χώρο του ξενοδοχείου με την υπέροχη θέα στη θάλασσα.



Ο CEO της ARAG Hellas κ. Δημήτρης Τσεκούρας.



Ο περιφερειακός διευθυντής του υποκαταστήματος Πατρών κ. Χρήστος Μήλας.

Καινοτόμες υπηρεσίες για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές

«Μινέττα & Ασφαλιστής στη σύγχρονη
ψηφιακή εποχή»

Με επιτυχία ολοκλήρωσε η MINETTA Ασφαλιστική τη σειρά των ημερίδων για το δίκτυο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που συνεργάζονται με την εταιρεία, πραγματοποιώντας δύο ακόμη

εκπαιδευτικές συναντήσεις στην Αθήνα με τίτλο «Μινέττα & Ασφαλιστής στη σύγχρονη ψηφιακή εποχή».

Στο πλαίσιο των ημερίδων, οι συνεργαζόμενοι διαμεσολαβητές είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ένα εκ των δύο σεμιναρίων με τις εξής θεματικές:

1. «Στρατηγική Σκέψη & Ηγεσία στην Ασφαλιστική Αγορά της Ψηφιακής Εποχής: Νέα Μονοπάτια Επιτυχίας». Εισηγητής ήταν ο καθηγητής κ. Γιάννης Πολλιάλης, πρόεδρος του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, ιδρυτής και διευθυντής του Εργαστηρίου Στρατηγικής Ηγεσίας & Ψηφιακού Μετασχηματισμού (iLEADS Lab).

2. «Digital Transformation & Marketing: New Concepts». Εισηγητής ήταν ο κ. Γεράσιμος Τζαμαρέλος, εγκεκριμένος καθηγητής επιχειρηματικών σεμιναρίων πανεπιστημιακών ιδρυμάτων και δημόσιων οργανισμών, με εξειδίκευση σε θέματα Digital Marketing και Επιχειρηματικότητας.

Στις ημερίδες παρουσιάστηκαν επίσης θέματα που απασχολούν τους συνεργαζόμενους διαμεσολαβητές στην επαγγελματική τους καθημερινότητα από στελέχη της εταιρείας, τους κ.κ. Φώτη Ζέρβα, διευθυντή Ασφάλισης & Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου Αυτοκινήτου, Νίκο Κοντοβουνήσιο, διευθυντή Ασφάλισης & Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων (εκτός αυτοκινήτου), και Βασίλη Νιάρχο, διευθυντή Ασφάλισης & Διαχείρι-

**Ο κ. Κωνσταντίνος Μπερταιάς, αντιπρόεδρος
του Δ.Σ. της MINETTA Ασφαλιστικής.**





Στιγμιότυπα από τις εκπαιδευτικές συναντήσεις στην Αθήνα.

στης Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας.

Συμμετείχαν επίσης ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της MINETTA Ασφαλιστικής, ο κ. Γιώργος Μινέτας, Α' αναπληρωτής εντεταλμένος σύμβουλος, και η κ. Ναταλία Γιαννιού, γενική διευθύντρια Πωλήσεων. Παρόντες ήταν και στελέχη από τα Τμήματα Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της εταιρείας.

Η MINETTA Ασφαλιστική, με τη συμμετοχή των έμπειρων στελεχών της, αλλά και τη συνεργασία αναγνωρισμένων εισηγητών, ολοκλήρωσε αυτόν τον κύκλο των

4 εκπαιδευτικών σεμιναρίων σε Πάτρα, Θεσσαλονίκη και Αθήνα, στα οποία περί τους 450 συνεργάτες της είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν ώστε να αξιοποιήσουν τις καινοτόμες και διαρκώς ανανεούμενες ψηφιακές διαδικασίες, που πλαισιώνουν την καθημερινή τους παραγωγική διαδικασία.

Όπως επισημαίνεται, η εταιρεία θα συνεχίσει να ενισχύει το δίκτυο συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσοδοχικών προσφέροντας πολύπληρη υποστήριξη σε κάθε πτυχή της δραστηριότητάς τους.

Μεγαλώνει μαζί με τους συνεργάτες της

Ταξίδι επιβράβευσης στην Ισλανδία για τους κορυφαίους συνεργάτες της

Για ακόμη μία χρονιά, η Interasco επιβράβευσε τους συνεργάτες της, οι οποίοι διακρίθηκαν για τις εξαιρετικές τους επιδόσεις και πέτυχαν τους παραγωγικούς στόχους του διαγωνισμού πωλήσεων 2022-2023, με ένα ταξίδι στην Ισλανδία.

Πενήντα επτά συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν στα πιο σημαντικά μέρη του Ρέικιαβικ, συμπεριλαμβανομένης της περίφημης εκκλησίας Hallgrímskirkja,

να επισκεφθούν και να θαυμάσουν από κοντά μερικά από τα πιο διάσημα φυσικά αξιοθέατα της Ισλανδίας.

Στο ταξίδι συνόδευσαν τους συνεργάτες ο πρόεδρος Δ.Σ. της Interasco κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco κ. Κάρολος Σαΐας, ο διευθυντής Πωλήσεων & Marketing κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, ο διευθυντής Ζημιών κ. Ιωάννης Μαθλιαρός, η υποδιευθύντρια Κλάδου Αυτοκινήτων κ. Νατάσσα Αισώπου, η αναπληρώτρια διευθύντρια Κλάδου Υγείας και Προσωπικών Ατυχημάτων κ. Άντα Καμιτζάκη, καθώς και η επιθεωρήτρια Πωλήσεων κα Γεωργία Ασθενοπούλου.

Η καθιερωμένη βραδιά βραβείων έκανε την έναρξή της με το χαιρετισμό του προέδρου της Interasco ΑΕΓΑ κ. Κωνσταντίνου Κοτσιλίνη, ο οποίος, αφού καλωσόρισε και συνεχάρη όλους τους συμμετέχοντες για τις επιδόσεις τους, αναφέρθηκε στις πρωτοφανείς για τη χώρα μας επιπτώσεις εξαιτίας των φυσικών καταστροφών. Τόνισε ότι τα φαινόμενα αυτά θα ενταθούν τα επόμενα χρόνια και η συνεργασία της ασφαλιστικής αγοράς με την κρατική υποστήριξη είναι απαραίτητη και θα πρέπει να αναπροσαρμοσθεί προκειμένου να τα αντιμετωπίσει.

Εν συνεχεία, το λόγο πήρε ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, ο οποίος, αφού συνεχάρη και ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες για τη συμβολή και τον επαγγελματισμό τους, προχώρησε σε μια σύντομη ανασκόπηση της προηγούμενης χρονιάς.

Αναφέρθηκε στις μεγάλες φυσικές καταστροφές οι οποίες πλήττουν τη χώρα μας τα τελευταία πέντε χρόνια και προκαλούν τεράστιες καταστροφές τόσο σε ανθρώπινες απώλειες όσο και στις περιουσίες των συνανθρώπων μας, τονίζοντας ότι η αναγκαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης στη συνείδηση του Έλληνα πολίτη είναι πιο απαραίτητη από ποτέ άλλοτε.

Στη συνέχεια, επεσήμανε ότι η ενεργή συμμετοχή της



Ο κ. Κάρολος Σαΐας.



ιδιωτικής ασφάλισης θα είναι αυτή η οποία θα στηρίξει το κρατικό σύστημα, προκειμένου να δοθεί ένα τέλος στην οικονομική εξάντληση και ταλαιπωρία των συμπολιτών μας.

Ολοκληρώνοντας την ομιλία του ο κ. Σαΐας τόνισε: «Η Interasco είναι μια φερέγγυα, ισχυρή, αληθιά ταυτόχρονα ευέλικτη εταιρεία, με τη σιγουριά που της προσφέρει ο Όμιλος Harel.

προτάσεις & λύσεις οι οποίες θα ενισχύουν το τόσο σημαντικό έργο σας και να βρισκόμαστε πάντοτε δίπλα σας».

Ο κ. Κωσταντίνος Αρβανίτης, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing της εταιρείας, έκανε αναφορά στα 133 συνεχούς χρόνια παρουσίας της Interasco το 2024 στο χώρο των ασφαλειών, τα οποία αποτελούν την αναγνώριση των αξιών, του οράματος και της ενσυναίσθησης που χαρακτη-



Ο κ. Κωσταντίνος Αρβανίτης.

Πιστεύουμε ότι ο ρόλος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή ήταν, είναι και θα είναι κυρίαρχος. Και αυτό γιατί αδιαμφισβήτητη η γνώση που μεταλαμπαδεύει ο διαμεσολαβητής στους πελάτες του, όπως επίσης και η αντίληψη των αναγκών του πελάτη αποτελούν ανθρώπινα συστατικά που καμία ψηφιακή εφαρμογή δεν πρόκειται να αντικαταστήσει.

Ωστόσο, προσπαθούμε συνεχώς να εξελισσόμαστε και να σας παρέχουμε τα κατάλληλα ψηφιακά εργαλεία, τόσο για τη διευκόλυνση των καθημερινών εργασιών σας όσο και για την ασφάλεια και για την εξυπηρέτηση των πελατών μας. Δέσμευσή μας προς όλο το δίκτυο συνεργατών, το οποίο μετρά 950 συνεργάτες πανελλαδικά, και προς όλους εσάς, που μας τιμάτε σήμερα με την παρουσία σας, είναι ότι να συνεχίσουμε να καταβάλλουμε κάθε δυνατή προσπάθεια προκειμένου να εξελισσόμαστε διαρκώς, να σας παρέχουμε



Ο κ. Κωσταντίνος Κοτσιλίνης.

ρίζουν την εταιρεία.

«Οι αξίες μας, η δέσμευσή μας προς την ποιότητα και φυσικά το όραμά μας πάντα ήταν να προστατεύσουμε τα όνειρα των ανθρώπων, να δημιουργούμε ασφάλεια και να προσφέρουμε peace of mind, όπως πολύ εύστοχα αναφέρει το Motto της εταιρείας. Οι ανάγκες των πελατών μας ήταν, είναι και θα είναι πάντα στο επίκεντρο της προσπάθειάς μας.

Η Interasco θέλουμε να είναι παράδειγμα του πώς μπορούν οι επιχειρήσεις να εξελίσσονται συνεχώς, διατηρώντας παράλληλα τα ιδανικά και τις αξίες τους. Και όπως λέμε... η εταιρεία μας θα συνεχίσει να μεγαλώνει μαζί με τους συνεργάτες της. Και με αυτήν τη δέσμευση θα συνεχίζουμε να προσφέρουμε τις υπηρεσίες μας και στο μέλλον σας.

Είμαστε υπερήφανοι για το παρελθόν μας και ανυπομονούμε για τα ακόμα πιο όμορφα που έρχονται μπροστά μας».

Την τελευταία βραδιά, στην αίθουσα εκδηλώσεων του Συνεδριακού Κέντρου «HARPA» και κάτω από τη λάμψη του Βόρειου Σέλατος, πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών της Interasco για το έτος 2022. Μετά τη λήξη των βραβεύσεων ακολούθησε επίσημο δείπνο και ο CEO της Interasco κ. Κάρολος Σαΐας ανακοίνωσε το επόμενο ταξίδι επιβράβευσης στη χώρα των Βάσκων.

Ισχυρά εφόδια στους επαγγελματίες της Β. Ελλάδας



Κεντρική φωτογραφία (από επάνω αριστερά): 1η σειρά - Μπούτζιος Ιωάννης - ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ EUROLIFE FFH, Μίχης Βασίλειος - Γραφείο ΜΙΧΗΣ, Μαντατζής Μιτιάδης - Γραφείο INFOTRUST, Μιθκούδης Ιωάννης - Γραφείο FREEDOM, Αργυράκης Ιωάννης - Γραφείο ΑΡΓΥΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε., Γεωργόπουλος Νικόλαος - ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, Κρικέλης Αθανάσιος - Γραφείο Χ. ΚΑΡΥΠΙΔΗΣ - Κ. ΚΑΡΥΠΙΔΟΥ Ο.Ε., Γεωργακέλλος Δημήτριος - ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟΣ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ, Δήμου Παναγιώτης - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ EUROLIFE FFH, Σαρρή Γεωργία - Γραφείο BE. BROKERS INSURANCE SERVICES, Παπαδοπούλου Ειρήνη - Γραφείο ΙΟΝΙΟΣ Α.Ε. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦ. ΠΡΑ. & ΑΣΦ. ΠΡΑΚΤΟ. Α.Ε., Μιχαηλίδης Βίκτωρ - Γραφείο ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ, Μακρής Εμμανουήλ - Γραφείο ΜΑΚΡΗ ΛΥΔΙΑ, Τριανταφυλλίδης Γεώργιος - Γραφείο HOWDEN - BROKERS, Σουσιάδης Παναγιώτης - Γραφείο ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε., Τοθοζλής Παναγιώτης - Γραφείο ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΣΟΦΟΥ Α.Ε. ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ. 2η σειρά - Γαδ. Βλάσης - ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ EUROLIFE FFH, Μπαϊρακτάρης Ηλίας - Γραφείο ΑΠΟΛΛΩΝ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛ., Καζάνα Φωτεινή - Γραφείο: ΜΕΓΑ AGENCY ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ Α.Ε., Βέρρας Δημήτριος - Γραφείο 3P INSURANCE BROKERS Ι.Κ.Ε., Σωτήρης Μπερσίμης - ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, Παπανικολάου Βασιλική - Γραφείο ΑΝΑΞ Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ, Τζιώτζιος Χρήστος - Γραφείο F. I. LEADERS, Καρακάρας Βασίλειος - Γραφείο ACTION GROUP INS. & FIN.SERV. ΕΠΕ, Βουτσαλάς Κυριάκος - Γραφείο ΑΣΦΑΛ. ΓΡΑΦ. ΒΟΥΤΣΑΛΑΣ - ΠΑΛΛΑ Ο.Ε., Δελένδας Νικόλαος - ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ EUROLIFE FFH, Εμβαλωματής Αναστάσιος - Γραφείο ΞΑΝΤΑΣ ΕΥΣΤ. & ΣΙΑ Ε. Α.Σ. & ΣΥΝ. Α.Σ. Ε.Ε.

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε ο πρώτος ακαδημαϊκός κύκλος εκπαίδευσης για το πρόγραμμα «Βασικές Αρχές Management και Αποτελεσματικής Διοίκησης για Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσοδιάθεσης», που πραγματοποιήσει η EuroLife FFH για τους συνεργάτες της στη Βόρεια Ελλάδα,

σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, επιδιώκοντας να τους προσφέρει ισχυρά, επιπλέον εφόδια, με ουσιαστικό αντίκτυπο στην επαγγελματική τους εξέλιξη και επιτυχία.

Το πρόγραμμα είναι το πρώτο του είδους που υλοποιήθηκε από ασφαλιστική εταιρεία στη Θεσσαλονίκη, γεγο-

νός που αποδεικνύει τον πρωτοποριακό χαρακτήρα της Eurolife FFH, αλλά και τη βαρύτητα που δίνει στην εκπαίδευση και την ουσιαστική ενδυνάμωση των συνεργατών της. Έλαβε χώρα στο πλαίσιο του «Advanced Program in Management for Insurance Executives», της μακροχρόνιας πρωτοβουλίας που υλοποιεί η Eurolife FFH στο κομμάτι της εκπαίδευσης και το οποίο έχει λάβει σημαντική αποδοχή και αναγνώριση από όλους τους συμμετέχοντες.

20 συνεργάτες συνολικά της εταιρείας αποφοίτησαν από τον πρώτο ακαδημαϊκό κύκλο της Θεσσαλονίκης, ολοκληρώνοντας με επιτυχία τη διαδικασία παρακολούθησης αλλά και τα τεστ γνώσεων πολλαπλών απαντήσεων που προϋποθέτει ο κανονισμός εκπαίδευσης και αξιολόγησης του προγράμματος «Advanced Program in Management for Insurance Executives». Τα στελέχη έλαβαν τη σχετική «Βεβαίωση Επιτυχούς Παρακολούθησης» από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς κατά τη διάρκεια της ειδικής Τελετής Αποφοίτησης. Παρόντες στην τελετή ήταν ο επιστημονικός υπεύθυνος του προγράμματος, καθηγητής κ. Δημήτριος Γεωργακέλλης, καθηγητές του προγράμματος, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH, κ. Νικόλαος Δελένδρας, και στελέχη Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της εταιρείας.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα είχε ως εισηγητές αναγνωρισμένου κύρους καθηγητές του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς και στόχο να δώσει χρήσιμα εφόδια στους συμμετέχοντες προκειμένου να διευρύνουν τις γνώσεις τους και να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά σημαντικές προκλήσεις στο σύγχρονο και απαιτητικό επιχειρηματικό περιβάλλον.

Οι εκπαιδεύσεις χωρίστηκαν σε 4 διαφορετικές ενότητες συνολικής διάρκειας 16 ωρών, οι οποίες πραγματοποιήθηκαν σε διά ζώσης συναντήσεις στη Θεσσαλονίκη μέσα σε ένα διήμερο του κάθε μήνα. Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα ξεκίνησε τον Σεπτέμβριο και ολοκληρώθηκε τον Δεκέμβριο, καλύπτοντας συνολικά τα εξής γνωστικά πεδία:

Διαπραγματεύσεις και Διαχείριση Συγκρούσεων
Ηγεσία και Οργανωσιακή Συμπεριφορά

Στρατηγικό Management και Πληροφοριακά Συστήματα

Κατάρτιση και Αξιολόγηση Επιχειρηματικών Σχεδίων (Business Plans)

Όπως τονίζεται, η εταιρεία απέδειξε την ιδιαίτερη έμφαση που δίνει στους επαγγελματίες της Βορείου Ελλάδας.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Στήριξη στο «MAMA» και για όλο το 2024



Η Eurolife FFH ενώνει και πάλι τις δυνάμεις της με το μη κερδοσκοπικό σωματείο Solidarity Now για τη συνέχιση του επιτυχημένου project «MAMA» και για όλο το 2024. Το πρόγραμμα, που ξεκίνησε το 2023 και έτρεξε καθ' όλη τη διάρκεια της χρονιάς στη Θεσσαλονίκη, είχε σαν στόχο να υποστηρίξει και να ενδυναμώσει νέες και μέλλουσες μαμάδες από ευάλωτες κοινωνικές ομάδες, προκειμένου να ανταποκριθούν καλύτερα στον νέο ρόλο της ζωής τους. Η πρωτοβουλία αγκαλιάστηκε ιδιαίτερα και οι συμμετοχές ξεπέρασαν το αναμενόμενο, γι' αυτό και οι δύο οργανισμοί αποφάσισαν τη συνέχισή του για δεύτερη συνεχή χρονιά.

Με την υποστήριξη της Eurolife FFH για δεύτερη συνεχή χρονιά, το project «MAMA» θα συνεχιστεί ακόμα πιο δυναμικά και για όλο το 2024, αγκαλιάζοντας ακόμα περισσότερες μαμάδες και νέους γονείς. Το πρόγραμμα θα εμπλουτιστεί μέσα από την προσθήκη ακόμα περισσότερων ενημερωτικών δράσεων με επαγγελματίες υγείας και συνεργασίες με φορείς υποστήριξης ευάλωτων ομάδων για τη διοργάνωση ενημερωτικών συναντήσεων, εμπλουτισμό των θεματικών ενοτήτων, υποστήριξη και σε γονείς παιδιών σχολικής ηλικίας, καθώς και τη δημιουργία έντυπου ενημερωτικού υλικού.

Βραβεύτηκε το πρόγραμμα «Ασφαλιστικός Γονέας»

Ακόμη μια διάκριση για την Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη στα «Bravo Sustainability Dialogues & Awards 2023» για το πρόγραμμα «Ασφαλιστικός Γονέας»



Και φέτος η Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη συμμετείχε στον σημαντικό θεσμό «Bravo Sustainability Dialogues & Awards 2023» και βραβεύτηκε στην κατηγορία «Bravo Society» για το πρόγραμμα «Ασφαλιστικός Γονέας». Με μια ακόμη σημαντική διάκριση στο πλαίσιο του θεσμού διαλόγου και ανάδειξης των πρωτοβουλιών που προωθούν τη βιώσιμη ανάπτυξη, η Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη επιβεβαιώνει για ακόμη μια φορά τη δέσμευσή της στην εφαρμογή ενός ολοκληρωμένου προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας που θέτει στο επίκεντρο την ασφάλεια και την αξιοπρεπή διαβίωση του συνόλου της κοινωνίας.

ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΓΟΝΕΑΣ»

Ο «Ασφαλιστικός Γονέας» είναι ένα πρωτοποριακό και καινοτόμο πρόγραμμα ασφάλισης που μπορεί να αποκτήσει εντελώς δωρεάν κάθε ενδιαφερόμενος ασφαλισμένος της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης. Ειδικότερα, το πρόγραμμα

είναι άμεσα συνδεδεμένο με την πιο συνηθισμένη πράξη κάθε οικογένειας, τις καθημερινές της αγορές. Μέσω του προγράμματος, οι ασφαλιζόμενοι έχουν διάφορα οφέλη και μπορούν πραγματοποιώντας αγορές στις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις να συγκεντρώνουν χρήματα τα οποία αφαιρούνται από τα ασφάλιστρα κατά την ανανέωση κάθε υπάρχοντος ή μελλοντικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου στην εταιρεία.

Το πρόγραμμα «Ασφαλιστικός Γονέας» αποτελεί μια σημαντική δράση, καθώς επιτρέπει σε οποιονδήποτε επιθυμεί, ακόμη και στους πολίτες που δεν έχουν την οικονομική ευχέρεια, να ασφαλιστούν χωρίς χρέωση, πραγματοποιώντας μόνο τις απαραίτητες αγορές του μήνα, χρησιμοποιώντας την κάρτα «Ασφαλιστικός Γονέας».

Όπως επισημαίνεται, η Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη παραμένει πιστή στο όραμά της να λειτουργεί πάντοτε με γνώμονα την ευημερία της κοινωνίας στο σύνολό της και δεσμεύεται να εφαρμόζει βέλτιστες πρακτικές Εταιρικής Διακυβέρνησης σε όλα τα επίπεδα λειτουργίας της εταιρείας. Σε αυτό το πλαίσιο σχεδιάζει συγκεκριμένες δράσεις που εστιάζουν στην προστασία των πελατών και των επιχειρήσεων από πιθανούς κινδύνους και ταυτόχρονα συμβάλλει με έμμετρο τρόπο στην οικονομική ευεξία όσων περισσότερων πελατών μπορεί. Για το σκοπό αυτόν σχεδίασε τον «Ασφαλιστικό Γονέα», μια καινοτόμο δράση που στηρίζει τις οικογένειες μέσα από απλές καθημερινές κινήσεις, η βράβευση της οποίας σε έναν σημαντικό θεσμό για τη βιώσιμη ανάπτυξη αποδεικνύει για ακόμη μια φορά τη δέσμευση της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης να προωθεί την υπεύθυνη επιχειρηματικότητα.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΓΟΝΕΑΣ
η πρώτη ασφάλεια... αγάπης



Η Πρώτη Ασφαλιστική

Συμμετοχή στην πρωτοβουλία Partnership for Carbon Accounting Financials

Η Εθνική Ασφαλιστική είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που έγινε μέλος της παγκόσμιας πρωτοβουλίας Partnership for Carbon Accounting Financials (PCAF), η οποία αποτελεί μια διεθνή σύμπραξη μεταξύ χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, που φιλοδοξεί να αναπτύξει ένα ενιαίο πρότυπο καταγραφής και αξιολόγησης των εκπομπών αερίου του θερμοκηπίου που συνδέονται με τα χαρτοφυλάκια χρηματοδοτήσεων και επενδύσεων των συγκεκριμένων ιδρυμάτων.

Απώτερος σκοπός είναι η εναρμόνιση των οργανισμών και των διαδικασιών τους με τους κλιματικούς στόχους που έχουν θεσπιστεί βάσει της Συμφωνίας του Παρισιού για την κλιματική αλλαγή. Στην πρωτοβουλία, τα μέλη της οποίας πολλαπλασιάζονται με ταχείς ρυθμούς, συμμετέχουν περισσότερα από 350 χρηματοπιστωτικά ιδρύματα από όλο τον κόσμο. Επίσης, η Εθνική Ασφαλιστική συμμετείχε, για πρώτη φορά, στη διαδικασία αξιολόγησης EcoVadis, καταφέροντας να κερδίσει το Χρυσό Βραβείο συγκεντρώνοντας μια εξαιρετική βαθμολογία στην αξιολόγηση των Πρακτικών Επιχειρηματικής Αειφορίας, που



την κατατάσσει στο 5% των εταιρειών διεθνώς. Η Εθνική Ασφαλιστική, με τις παραπάνω ενέργειες, όπως τονίζεται, επιβεβαιώνει τη σταθερή δέσμευσή της στη βιώσιμη επιχειρηματικότητα.



ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

Εκδήλωση για την ασφάλιση πιστώσεων

Εκδήλωση στη Θεσσαλονίκη με στόχο την ενημέρωση του επιχειρηματικού κόσμου για τα οφέλη της ασφάλισης πιστώσεων - εγγυήσεων στην προστασία των επιχειρήσεων από την αφερεγγυότητα και την υγιή ανάπτυξη των επιχειρήσεων διοργάνωσαν η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος σε συνεργασία με τον ΣΕΒΕ - Σύνδεσμο Εξαγωγέων και το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης.

Όπως ανέφεραν οι ομιλητές, η ασφάλιση πιστώσεων είναι ένα εξαιρετικά αποτελεσματικό εργαλείο, που παρέχει πρόληψη των επισφαλειών, μέσω συνεχούς πληροφόρησης και παρακολούθησης των πελατών των ασφαλισμένων επιχειρήσεων, αποζημίωση σε περίπτωση μη πληρωμής των απαιτήσεων, καθώς και διεκδίκηση και είσπραξη των απαιτήσεων, είτε δικαστικά ή εξώδικα.

Έμφαση στην εκπαίδευση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών

Ολοκληρώθηκαν με μεγάλη επιτυχία τα σεμινάρια επαναπιστοποίησης του Εκπαιδευτικού Κέντρου του «Δημήτρης Βαρσάμης». Με περισσότερες από 350 συμμετοχές πραγματοποιήθηκαν τα σεμινάρια επαγγελματικών εκπαιδεύσεων (επαναπιστοποίησης) για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων το διήμερο 2 & 3 Δεκεμβρίου, υβριδικά. Ο αντιπρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, Κωνσταντίνος Γιαννιώτης, καλωσόρισε τους συμμετέχοντες κάνοντας μια σύντομη ανασκόπηση της χρονιάς, τονίζοντας παράλληλα την ιδιαιτερότητα του 2023 για τον ασφαλιστικό κλάδο, λόγω της έκτασης και των επιπτώσεων των φυσικών καταστροφών, ενώ κλείνοντας το χαιρετισμό του αναφέρθηκε στα ασφαλιστικά προϊόντα που αναλύθηκαν στο πλαίσιο της εκπαίδευσης.

Οι θεματικοί τομείς των εκπαιδεύσεων αφορούσαν τα «Ασφαλιστικά προϊόντα ζωής και την προσυμβατική ενημέρωση πελατών», καθώς και την «Πρόληψη και καταστολή της νομιμοποίησης εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες και της χρηματοδότησης της τρομοκρατίας».

Συνολικά τα τελευταία 21 χρόνια εκπαιδεύτηκαν περισσότεροι από 5.000 ασφαλιστικοί πράκτορες, πραγματοποιή-



ήθηκαν περισσότερες από 650 ώρες διδασκαλίας, ενώ δόθηκαν περισσότερες από 14.000 βεβαιώσεις περαίωσης.

Δίπλα στους ασφαλισμένους με την Οδική Βοήθεια

Διαθέτοντας έναν άρτια εξοπλισμένο ιδιόκτητο στόλο οχημάτων και ένα οργανωμένο δίκτυο Σταθμών Οδικής Βοήθειας στην ηπειρωτική και νησιωτική Ελλάδα, η Οδική Βοήθεια της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ εξυπηρέτησε το έτος 2023 περισσότερα από 470.000 περιστατικά στην Ελλάδα, ανταποκρινόμενη πλήρως στις ανάγκες των πελατών της.

Με περισσότερους από 70 σταθμούς μεταφόρτωσης και με άρτια καταρτισμένο προσωπικό, η ομάδα της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ διασφαλίζει ότι κάθε πελάτης θα λάβει άμεση και αποτελεσματική εξυπηρέτηση με σημαντικές υπηρεσίες:

- Φροντίδα και καταγραφή ατυχήματος
- Διάγνωση/Επαναφορά βλάβης
- Ρυμούλκηση οχήματος



- Μεταφορά οχήματος σε συνεργείο της επιλογής του ασφαλισμένου ή σε ένα από τα σύγχρονα πολυσυνεργεία της εταιρείας.

Η επικοινωνία με την Οδική Βοήθεια της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ πραγματοποιείται είτε τηλεφωνικά, με κλήση στο 11 555, είτε μέσω της εφαρμογής Assist4You, την οποία μπορούν να κατεβάσουν δωρεάν οι ασφαλισμένοι από το google play ή το app store.

Και, όπως τονίζεται, η Οδική Βοήθεια της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι πάντα δίπλα στους ασφαλισμένους της, σε κάθε τους ταξίδι, σε κάθε τους διαδρομή, 24/7, 365 ημέρες το χρόνο.



ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

Σε €17,3 εκατ. οι αποζημιώσεις για την κακοκαιρία «Elias»

Ανάλυση ζημιών ασφαλίσεων περιουσίας

Είδος ασφαλισμένου κινδύνου	Πλήθος ζημιών		Πρόβλεψη αποζημίωσης προ απαλήλαγών (€)		Πρόβλεψη αποζημίωσης μετά από απαλήλαγές (€)		Ασφαλισμένο ποσό (€)	
Βιομηχανικός	61	6,8%	2.395.434	14,5%	2.194.493	17,2%	1.995.055.353	36,9%
Εμπορικός	326	36,4%	7.390.478	44,7%	6.901.869	54,0%	757.436.643	14,0%
Κατοικία	441	49,3%	1.878.939	11,4%	1.796.529	14,0%	96.499.582	1,8%
Τεχνικά Έργα	40	4,5%	3.060.326	18,5%	1.708.087	13,3%	209.059.520	3,9%
Έργα υποδομών εν λειτουργία	2	0,2%	1.625.000	9,8%	25.000	0,2%	2.336.324.588	43,3%
Φωτοβολταϊκά	25	2,8%	181.563	1,1%	171.693	1,3%	5.375.615	0,1%
Σύνολο	895	100,0%	16.531.740	100,0%	12.797.671	100,0%	5.399.751.301	100,0%

Στα 17,3 εκατ. ευρώ εκτιμώνται οι αποζημιώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τις ζημιές που προέκυψαν σε περιουσίες και αυτοκίνητα από τα ακραία καιρικά φαινόμενα από την κακοκαιρία «Elias», που επικράτησαν στην Ελλάδα με ιδιαίτερη ένταση κυρίως σε Θεσσαλία και Εύβοια τον περασμένο Σεπτέμβριο.

Υπενθυμίζεται ότι η κακοκαιρία «Elias» ήταν η δεύτερη μεγάλη καταιγίδα που έπληξε την Ελλάδα μέσα σε λίγες εβδομάδες μετά την κακοκαιρία «Daniel».

Ειδικότερα, σύμφωνα με τις δηλώσεις των ασφαλιστικών εταιρειών που συμμετέχουν στη σχετική έρευνα της ΕΑΕΕ, αναφέρθηκαν συνολικά 1.277 ζημιές, ενώ το ύψος των αποζημιώσεων για αυτές εκτιμάται συνολικά σε €17,3 εκατ.

Από αυτές, 895 ζημιές αφορούσαν τις ασφαλίσεις περι-

ουσίας (εκτίμηση αποζημιώσεων €16,5 εκατ.), 380 ζημιές τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (εκτίμηση €0,7 εκατ.) και 2 ζημιές τις ασφαλίσεις σκαφών (εκτίμηση €7,5 χιλ.).

«Ο απολογισμός των φυσικών καταστροφών που έπληξαν την Ελλάδα το 2023 ήταν αρκετά βαρύς. Είχαμε 3 περιστατικά βροχοπτώσεων - πλημμυρών και 2 δασικών πυρκαγιών ιδιαίτερης έντασης, με 9.242 συνολικά ζημιές να δηλώνονται στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η πρόβλεψη αποζημιώσεων για αυτές προσεγγίζει συνολικά τα €440 εκατ. Αποδεικνύεται για ακόμη μία φορά ότι τα καταστροφικά περιστατικά οφειλόμενα στην κλιματική κρίση είναι πλέον πολλά, συχνά και εντονότερα», δήλωσε σχετικά ο πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας, Μεταφορών & Αντασφαλίσεων, Ερρίκος Μοάτσος.



Εθελοντική αιμοδοσία

Εθελοντική αιμοδοσία πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Ατλαντικής Ένωσης με τη συμμετοχή εργαζομένων της εταιρείας. Η αιμοδοσία διοργανώθηκε σε συνεργασία με το Σύλλογο Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΣΥΑΕ) και με την ιατρική υποστήριξη της σχετικής Μονάδας του Νοσοκομείου ΝΙΜΤΣ. Με την πράξη αυτή, όπως τονίζεται, οι εργαζόμενοι στην Ατλαντική Ένωση, για μια ακόμα φορά, εξέφρασαν έμπρακτα την ευαισθησία τους συμμετέχοντας στην προσπάθεια του Συλλόγου, ο οποίος με τη λειτουργία της Τράπεζας Αίματος έχει βοηθήσει σε πολλές περιπτώσεις συναδέλφους ή μέλη των οικογενειών τους όταν χρειάστηκαν φιάλες αίματος.

Εργοστάσιο παραγωγής βιοαερίου στην Καρδίτσα

Στις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας επενδύει ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, με ένα ποσό συνολικής επένδυσης 4 εκατ. €, στην περιοχή Παλαιοκκλήσιο Καρδίτσας, προωθώντας στρατηγικά το κυκλικό μοντέλο βιώσιμης ανάπτυξης. Συγκεκριμένα, από τον Ιούλιο του 2023, τέθηκε σε σταδιακή λειτουργία μονάδα παραγωγής βιοαερίου 500kW, με την εκτιμώμενη ετήσια παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας να καλύπτει τις ανάγκες περίπου 1.000 νοικοκυριών.

Η ολοκληρωμένη εγκατάσταση μετατρέπει βιολογικά απόβλητα, όπως τρόφιμα, φυτικά υπολείμματα και άλλα οργανικά υλικά, σε Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας και άλλα παράγωγα για τη γεωργία. Αναλυτικότερα, το υλικό που συλλέγεται, επεξεργάζεται μέσω αναερόβιας διαδικασίας παράγοντας βιοαέριο, το οποίο χρησιμοποιείται ως επιτρεπόμενο κλιματικό καύσιμο για παραγωγή ηλεκτρικής και θερμικής ενέργειας. Τα υπολείμματα της όλης διαδικασίας (ίζημα) χρησιμοποιούνται ως λίπασμα για τα αγροκτήματα, συμβάλλοντας ενεργά στην κυκλική οικονομία του τόπου και της χώρας μας.

Το εργοστάσιο βιοαερίου του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ συμβάλλει επίσης στη μείωση του ρυπαντικού φορτίου και στη μείωση ζήτησης παραδοσιακών ορυκτών καυσίμων, αλλά και στην αποτελεσματική ανακύκλωση των οργανικών αποβλήτων, που μετατρέπονται σε Κυκλική και Ανανεώσιμη Πηγή Ενέργειας (ΑΠΕ) στη χώρα μας υπό τη συνεχή ηλεκτρονική εποπτεία και τηλεπαρακολούθηση υπό εξειδικευμένων μηχανικών της χώρας μας και του εξωτερικού.

Ταυτόχρονα, αποτελεί μια σημαντική επένδυση στην τοπική κοινωνία της Καρδίτσας, ανοίγοντας άμεσες και



έμμεσες νέες θέσεις εργασίας ως έμπρακτη υλοποίηση συνειδητής Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

Πάντα και παντού, όπως τονίζεται, ο όμιλος αναπτύσσει επιχειρησιακά μοντέλα, με στόχο και σκοπό την οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας, τη δημιουργία νέων και μόνιμων θέσεων εργασίας ιδίως στην Αποκεντρωμένη Ελλάδα, παράλληλα με την προστασία της φύσεως και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των Ελλήνων, που εμπιστεύονται τον ελληνικών συμφερόντων και αποκεντρωμένο όμιλο αυτόν και τον ανέδειξαν ως πρωταγωνιστή στον τομέα του, αποδεικνύοντας έμπρακτα τη γνώση και τον τρόπο εφαρμογής της όλης ευεργετικής εθνικής κυκλικής οικονομίας, που έχει άμεση ανάγκη η χώρα μας.



Οδηγός Cyber Insurance για τις επιχειρήσεις

Αναγνωρίζοντας η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος τον κομβικό ρόλο της ασφαλιστικής αγοράς στην προστασία της επιχειρηματικότητας και στον τομέα της αντιμετώπισης των κινδύνων του κυβερνοχώρου, προχώρησε στη δημιουργία του ενημερωτικού οδηγού Cyber Insurance, ο οποίος απευθύνεται κυρίως στις επιχειρήσεις και περιέχει πολύ χρήσιμες ενημερωτικές και πρακτικές φύσεως πληροφορίες για την ασφάλιση κατά των κινδύνων του κυβερνοχώρου. Ο «Οδηγός Cyber Insurance για Επιχειρήσεις» αποτελεί πρωτοβουλία της ειδικής Ομάδας Εργασίας για την ασφάλιση των κινδύνων του κυβερνοχώρου της ΕΑΕΕ, η οποία συγκροτείται από κοινού από στελέχη - μέλη της Επιτροπής Αστικής Ευθύνης & Επαγγελματικών Ευθυνών και της Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών & Σκαφών της ΕΑΕΕ.



Χορηγικά στήριξε η Euroins Ελλάδος το «Συμπόσιο Ιχθυοκαλλιέργειας 2023», το οποίο διοργανώθηκε με ιδιαίτερη επιτυχία, για τρίτη συνεχή χρονιά, από τις εταιρείες Next is Now και Dome Consulting, σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πατρών.

Στα ζητήματα που αναπτύχθηκαν εκτενώς από τους συμμετέχοντες του συμποσίου ήταν τα μέτρα και οι ενέργειες για την υποστήριξη της μακροπρόθεσμης ανάπτυξης του κλάδου των ιχθυοκαλλιεργειών, οι νέες τάσεις στην κατανάλωση και η βιώσιμη ανάπτυξη των υδατοκαλλιεργειών με έμφαση στην ευζωία των εκτρεφόμενων ψαριών.

Στις εργασίες του συμποσίου έλαβαν μέρος υψηλόβαθμοι εκπρόσωποι της κυβέρνησης και της πολιτικής ηγε-

σίας, καθώς και διακεκριμένα στελέχη της ακαδημαϊκής κοινότητας, επιστημονικών και λοιπών θεσμικών φορέων, καθώς και επενδυτών. Το «παρών» στο συμπόσιο έδωσαν, εκ μέρους της εταιρείας, οι διευθυντές Υποκαταστήματος Ελλάδος κ.κ. Αθανάσιος Ι. Σμυρνής και Vasil Dimitrov.

Η χορηγική υποστήριξη του 3ου Συμποσίου Ιχθυοκαλλιέργειας εντάσσεται στις στοχευμένες δράσεις εταιρικής υπευθυνότητας που λειτουργεί η Euroins με σταθερότητα και συνέπεια σε δέκα χρόνια παρουσίας της στην Ελλάδα. Σε αυτό το πλαίσιο, η εταιρεία στηρίζει έμπρακτα πρωτοβουλίες που τίθενται στο επίκεντρο της δημόσιας συζήτησης στην παραγωγική ανάπτυξη της χώρας προς το όφελος της οικονομίας και της κοινωνίας, προστίθεται στην ανακοίνωση.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300

NP

ασφαλιστική

Συνεπής σε ότι πει!

Αλλαγές στη διοικητική δομή



Η Euroins Ελλάδος αποτελεί μέρος μιας ισχυρής ασφαλιστικής εταιρείας με ηγετική θέση στις ευρωπαϊκές αγορές όπου έχει παρουσία

Στην αλλαγή της διοικητικής δομής της, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της εταιρικής διακυβέρνησης σύμφωνα με τα σύγχρονα πρότυπα του ESG, προχώρησε η Euroins Ελλάδος.

Ήδη από τις 29 Νοεμβρίου οι κ.κ. Αθανάσιος Ι. Σμυρνής και Vasil G. Dimitrov ανέλαβαν διευθυντές Υποκαταστήματος Ελλάδος. Τόσο ο κ. Σμυρνής όσο και ο κ. Dimitrov κατείχαν μέχρι πρότινος τη θέση του αναπληρωτή διευθυντή του ελληνικού υποκαταστήματος της Insurance Company Euroins AD.

Στο πλαίσιο των ανωτέρω αλλαγών στη διοικητική δομή του ελληνικού υποκαταστήματος, συστάθηκε Ανώτερη Εκτελεστική Επιτροπή με επικεφαλής την πρόεδρο του Δ.Σ. της Euroins Bulgaria AD κ. Yoanna Tsoneva και μέλη τους κ.κ. Σμυρνή και Dimitrov. Στόχος του νέου διοικητικού οργάνου είναι ο στρατηγικός σχεδιασμός και η παρακολούθηση των στόχων της Euroins Ελλάδος με βάση το μοντέλο λειτουρ-

γίας και τις πολιτικές της Euroins Bulgaria AD.

Ο κ. Σμυρνής δήλωσε σχετικά: «Η εταιρεία παραμένει προσηλωμένη στις σύγχρονες αρχές εταιρικής διακυβέρνησης, προχωρώντας στις αναπροσαρμογές που απαιτούνται με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της εταιρικής της δομής. Στόχος μας είναι η ενδυνάμωση της παρουσίας της Euroins στην ελληνική αγορά μέσα από ένα ολοκληρωμένο φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών που ικανοποιούν με συνέπεια και αξιοπιστία τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας».

Ο κ. Dimitrov ανέφερε: «Η Euroins Ελλάδος αποτελεί μέρος μιας ισχυρής ασφαλιστικής εταιρείας με ηγετική θέση στις ευρωπαϊκές αγορές όπου έχει παρουσία. Πρωταρχικός μας στόχος είναι η σταθερή και αξιόπιστη παρουσία δίπλα στους πελάτες και τους ανθρώπους μας με το βλέμμα στραμμένο στις μελλοντικές τάσεις και ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα και διεθνώς».

Με περισσότερους από 2.000
σταθερούς συνεργάτες!



Κ Ε Π



**ΟΛΕΣ ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ**

**ΟΛΕΣ ΟΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΜΕΣΑ**

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΕΙΣ ΣΕ:



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



Ισχυρό προβάδισμα στη βιομηχανία του yachting



Ο κ. Δημήτρης Τσαμετζόγλου.



Ο κ. Στέφανος Μακρυμίχαλος.

Δυναμικά ξεκίνησε τη νέα χρονιά η Howden Ελλάδος, ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλειών στην Ελλάδα και στην Κύπρο, αποκτώντας αδιαμφισβήτητο ένα ισχυρό προβάδισμα στη βιομηχανία του yachting μέσω της IYC Insurance, και κατατάσσεται πλέον ανάμεσα στους μεγαλύτερους μεσίτες ασφαλειών στον τομέα ασφάλισης σκαφών και megayachts στη Μεσόγειο. Η IYC Insurance είναι μία εταιρεία με ηγετική θέση στον κλάδο του Yachting, έχοντας υπό διαχείριση τον μεγαλύτερο στόλο megayachts παγκοσμίως, ενώ διαθέτει ένα ισχυρό δίκτυο πωλήσεων σε παγκόσμια κλίμακα.

Ο κ. Στέφανος Μακρυμίχαλος, εκτελεστικός πρόεδρος της IYC, δήλωσε: «Τα δεδομένα της αγοράς αλληλίζουν και οι παραδοσιακές επιχειρήσεις του ασφαλιστικού κλάδου

αντιμετωπίζουν σήμερα σημαντικές προκλήσεις στην εξεύρεση ανταγωνιστικών λύσεων προς όφελος των πελατών τους. Με γνώμονα αυτό, η IYC αποφάσισε την επίσημη ένταξη του ασφαλιστικού της βραχίονα στη Howden, έναν από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους παγκοσμίως, προκειμένου να διευρύνει την παροχή εξειδικευμένων και αξιόπιστων λύσεων προς τους πελάτες της. Κοινός μας στόχος είναι να αξιοποιήσουμε τους πόρους που διαθέτουμε προκειμένου να διαχειριστούμε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα σύνθετα ασφαλιστικά ζητήματα του στόλου μας».

Από την πλευρά του ο κ. Δημήτρης Τσαμετζόγλου, CEO Howden Greece & Cyprus, ανέφερε ότι «αυτή η απορρόφηση της IYC Insurance σηματοδοτεί ένα σημαντικό ορόσημο για τη Howden Hellas, καθώς μας κατατάσσει στις πρώτες θέσεις ιδιαίτερα στον τομέα του Yachting και τη μοναδική εταιρεία στον ελληνικό χώρο με ολιστική προσέγγιση στο τομέα των high network πελατών. Αυτή η κίνηση είναι μέρος της στρατηγική μας για ηγετική θέση στο Marine Insurance, όπως δεσμευτήκαμε άλλωστε να επιτύχουμε αυτή τη νέα χρονιά. Η παγκόσμια επιχειρηματική δραστηριότητα της IYC Insurance, σε συνδυασμό με την εξειδίκευση και την τεχνογνωσία της Howden στον κλάδο ασφάλισης σκαφών, μας καθιστά έναν από τους ισχυρότερους παίκτες της αγοράς και δεσμευόμαστε να συνεχίσουμε να παρέχουμε υψηλής ποιότητας υπηρεσίες στους πελάτες που μας εμπιστεύονται».

Ο Χρήστος Προκοπίου Senior Manager στο Marine

Η Howden Ελλάδας ανακοίνωσε τον νέο της Senior Manager στο Marine, κ. Χριστόδουλο (Χρήστο) Προκοπίου, ο οποίος μέχρι τώρα απασχολούταν στο underwriting σε διάφορες κατηγορίες ασφάλισης, όπως Marine & Cargo, Aviation, Specie, Property, Liability και Surety bonds. Ο κλάδος του Marine της Howden αποτελείται συνολικά από 10 στελέχη που απασχολούνται στο H&M, Yachts και General Marine.



Ο κ. Χρήστος Προκοπίου.

Η επαγγελματική πορεία του Χρήστου Προκοπίου ξεκίνησε το 2002 στον τομέα της ναυτιλίας και έναν χρόνο αργότερα εντάχθηκε στο χώρο των ασφαλίσεων. Συγκεκριμένα, διετέλεσε Marine Underwriter στην Αιγαίον Ασφαλιστική, Deputy Hull Underwriting Manager στη Hellenic Hull Association, Director στη Vester Insurance Brokers και τεχνικός διευθυντής στην Karavias Underwriting Agency. Ο Χρήστος Προκοπίου κατέχει πτυχίο B.Sc. Mathematics with Insurance και τίτλο μεταπτυχιακών σπουδών MBA σε Banking & Finance από το Πανεπιστήμιο Μπράνγκορ (Bangor) της Ουαλίας, ενώ παράλληλα έχει σημειώσει μία σημαντική καριέρα 15 ετών ως καθηγητής και εισηγητής σε συνέδρια, εκπαιδευτικά σεμινάρια καθώς και εκπαιδευτικά ιδρύματα ως διδάσκων Μαθηματικά, Στατιστική, Μακρο-Μικροοικονομία και όλα τα είδη της Θαλάσσιας Ασφάλισης.



Βράβευσε τους κορυφαίους συνεργάτες

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση των βραβείων των κορυφαίων συνεργατών για το 2022 που διοργάνωσε το ασφαλιστικό γραφείο ΠΑΡΟΝ. Ανοίγοντας την εκδήλωση ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, πρόεδρος & διευθύνων Σύμβουλος της EUROLIFE FFH, κ. Αλέξανδρος Σαρηγεωργίου, στο χαιρετισμό του αναφέρθηκε στη συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στον κοινωνικό και οικονομικό ιστό της χώρας, καθώς και στη στρατηγική συνεργασία που διατηρεί η EUROLIFE FFH με το ΠΑΡΟΝ, στη βαθιά εκτίμηση που υπάρχει μεταξύ των δύο οργανισμών, η οποία και δημιουργεί σπουδαία αποτελέσματα.

Ο γενικός διευθυντής του ΠΑΡΟΝ κ. Νίκος Τούμπας στην εισήγησή του αναφέρθηκε στα έργα και στις δράσεις που υλοποίησε το ΠΑΡΟΝ τον τελευταίο χρόνο, παρουσίασε τα εξαιρετικά οικονομικά και παραγωγικά αποτελέσματα της εταιρείας, με την αύξηση του κύκλου εργασιών να αγγίζει το 10,66%. Ολοκληρώνοντας την τοποθέτησή του, ο κ. Τούμπας, ανακοίνωσε τα σχέδια και τους υψηλούς στόχους της εταιρείας για τη νέα χρονιά και εξέφρασε την πεποίθησή του πως το ΠΑΡΟΝ, τα επόμενα χρόνια, θα συνεχίσει να παράγει εξαιρετικά αποτελέσματα, βελτιώνοντας συνεχώς



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

όλους τους οικονομικούς και ποιοτικούς του δείκτες.

Στη συνέχεια, ο ιδρυτής του Paron North και στρατηγικός εταίρος του ΠΑΡΟΝ κ. Φάνης Μπούκης αναφέρθηκε στους πυλώνες που θα επιδράσουν στην ανάπτυξη του ΠΑΡΟΝ σε βάθος πενταετίας. Την ποιότητα ως κριτήριο συνεργασίας, το δίκτυο παραγωγής, αλλά και καλλιέργειας της φιλοσοφίας μας, την κουλτούρα που επιμερίζεται τη δύναμη στους συνεργάτες, καθώς και το ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών και της Πολιτείας.



Νέος εκτελεστικός πρόεδρος

Σε αναδιοργάνωση του Διοικητικού της Συμβουλίου προχώρησε η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική, μετά την ολοκλήρωση του εργασιακού βίου του κ. Γεωργίου Καλπάκου, που διετέλεσε στέλεχος της εταιρείας για περισσότερα από 35 χρόνια, με τα τελευταία δύο χρόνια από τη θέση του προέδρου Δ.Σ. της εταιρείας. Τη θέση του εκτελεστικού προέδρου αναλαμβάνει ο κ. Παναγιώτης Βλαχογεωργακόπουλος, ενώ τη θέση της μη εκτελεστικής αντιπροέδρου αναλαμβάνει η κ. Αλκήνη Καρακώστα.

Ο κ. Κίμων-Ρεϊνιέρ Ευσταθόπουλος παραμένει στη θέση του διευθύνοντος συμβούλου.

Ο κ. Δημήτριος Πολίτης, οικονομικός διευθυντής της εταιρείας, προστίθεται ως νέο εκτελεστικό μέλος στο Δ.Σ.

Ο νέος πρόεδρος της εταιρείας, κ. Π. Βλαχογεωργακόπουλος, ευχαρίστησε εκ μέρους της Διοίκησης αλλά και προσωπικά τον κ. Γ. Καλπάκο για τη συνεισφορά του όλα αυτά τα χρόνια και για την αμέριστη υποστήριξή του, ιδίως τα τελευταία 2 χρόνια από τη θέση του προέδρου. Κλείνοντας επεσήμανε ότι οι γνώσεις και η εμπειρία του κ. Καλπάκου είναι σημαντικές για την εταιρεία και την επόμενη ημέρα.

Ολοκληρώθηκε η συγχώνευση εταιρειών

Ολοκληρώθηκε η συγχώνευση των εταιρειών «Ιντερ-αμερικαν Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής Α.Ε.» και «Ιντεραμερικαν Ελληνική Εταιρία Ασφαλίσεων Ζημιών Μονοπρόσωπη Α.Ε.» με απορρόφηση της δεύτερης από την πρώτη. Ειδικότερα, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, η «Ιντεραμερικαν Ζωής», μέλος του Ομίλου Achmea, ενός κορυφαίου διεθνούς ασφαλιστικού ομίλου με έδρα την Ολλανδία, ανακοινώνει τη συγχώνευση με απορρόφηση της θυγατρικής της εταιρείας «Ιντεραμερικαν Ζημιών».

Η συγχώνευση αυτή αποτελεί ορόσημο για τον Όμιλο Εταιρειών Ιντεραμερικαν, καθώς έρχεται να κάνει πράξη τη στρατηγική επιλογή του ομίλου για απλοποίηση και βελτιστοποίηση των δομών και διαδικασιών, με στόχο την ταχύτερη και καλύτερη ανταπόκριση στις ανάγκες των πελατών και των συνεργατών της.

Συνεπεία της συγχώνευσης, η επωνυμία της «Ιντεραμερικαν Ζωής» άλλαξε σε «Ιντεραμερικαν Ελληνική Ασφαλιστική Ανώνυμη Εταιρία», διατηρώντας τα ίδια φορολογικά στοιχεία και συνιστά πλέον μία ασφαλιστική εταιρεία η οποία παρέχει σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων και υπηρεσίες υψηλού επιπέδου.



Με τη νέα εταιρική ταυτότητα, η «Ιντεραμερικαν Ελληνική Ασφαλιστική Ανώνυμη Εταιρία» διατηρεί την απρόσκοπτη συνέχεια και ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και επιβεβαιώνει για μία ακόμα φορά την υπεύθυνη επιχειρηματική στάση και την ηγετική θέση του Ομίλου Ιντεραμερικαν στην ασφαλιστική αγορά.



Επίσκεψη στο σωματείο «ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ-ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ»

Τον Κοινωνικό Συνεταιρισμό Ατόμων με Αναπηρία «ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ-ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ» στα Άνω Λιόσια επισκέφθηκαν ο πρόεδρος Κλήμης Δημαρχιάδης, ο αντιπρόεδρος Κωνσταντίνος Λάμπρου, ο υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων Φώτης Πουλής και οι εταίροι Χρύσα Κοτζιά, Βασίλης Μουντάκης, Γιάννης Σαμοηλάδας του Συνεταιρισμού Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών «ΠΑΝΟΡΜΟΣ». Η υποδοχή στο Κέντρο Εργασίας έγινε από τον πρόεδρο του σωματείου κ. Γιώργο Ρεθυμνιωτάκη, ο οποίος ξενάγησε τα στελέχη του ΠΑΝΟΡΜΟΥ στις εγκαταστάσεις, ενώ ακολούθησε συζήτηση προκειμένου να κατανοηθούν καλύτερα οι ανάγκες, αλλά και πιθανές πρωτοβουλίες που θα μπορούσε να λάβει ο «ΠΑΝΟΡΜΟΣ» για κάποιους από αυτούς τους υπέροχους συνανθρώπους μας, ώστε να νιώθουν ενεργά και χρήσιμα μέλη της κοινωνίας μας.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

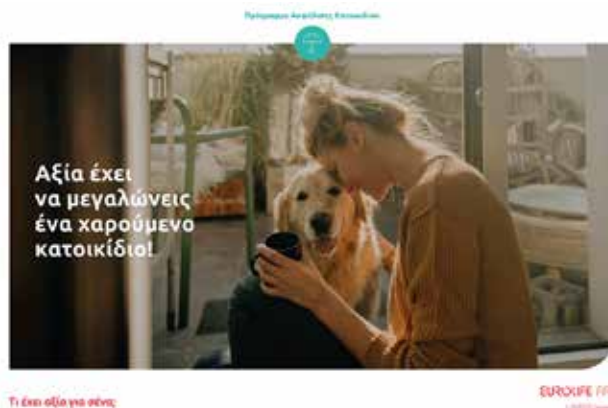
My Happy Pet για ασφάλιση κατοικιδίων

Για κάθε υπεύθυνο ιδιοκτήτη η υγεία του κατοικιδίου του είναι βασική προτεραιότητα. Στο πλαίσιο αυτό, η Eurolife FFH παρουσιάζει το νέο και καινοτόμο πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιδίων, My Happy Pet, το οποίο προσφέρεται με τη διαμεσοδιάθεση της Eurobank. Με το νέο αυτό πρόγραμμα, οι ιδιοκτήτες προστατεύουν την υγεία του κατοικιδίου τους και, παράλληλα, αποκτούν πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας υπηρεσίες για τη φροντίδα του. Έτσι, μπορούν να έχουν τη σιγουριά που χρειάζονται ότι ο αγαπημένος τους φίλος θα συνεχίσει να μεγαλώνει και να παίζει χαρούμενος. Το My Happy Pet είναι σχεδιασμένο για να καλύψει τις σύγχρονες ανάγκες των ανθρώπων που αντιλαμβάνονται το κατοικίδιό τους ως μέλος της οικογένειάς τους, μεγαλώνουν μαζί του και ενδιαφέρονται για τη φροντίδα της υγείας του.

Το My Happy Pet απευθύνεται σε ιδιοκτήτες σκύλων και γατών ανεξαρτήτως φυλής (ράτσας), ηλικίας και προϋπάρχουσας ασθένειας, με μόνη προϋπόθεση την ύπαρξη microchip. Το πρόγραμμα έχει 2 πακέτα ανάλογα με το εύρος καλύψεων που επιθυμούν να αποκτήσουν οι ασφαλισμένοι. Το Standard πακέτο κοστίζει €75 ετησίως για σκύλο ή γάτα, ενώ το Plus πακέτο κοστίζει €95 για σκύλο και €85 για γάτα, ετησίως. Ανάλογα με το πακέτο ασφάλισης που έχει επιλέξει ο ασφαλισμένος, προσφέρει ένα σύνολο καλύψεων, όπως κτηνιατρικές επισκέψεις, διαγνωστικές εξετάσεις και νοσοκομειακή περίθαλψη.

Με αυτόν τον τρόπο καλύπτει τόσο μέρος των πάγιων εξόδων που αφορούν τη φροντίδα του κατοικιδίου όσο και έκτακτα έξοδα, για τα οποία οι ιδιοκτήτες πολλές φορές δεν είναι προετοιμασμένοι και τα οποία ενδέχεται να είναι υψηλά, όπως για παράδειγμα απρόοπτα γεγονότα ή ασθένειες που απαιτούν χειρουργεία, θεραπείες κ.ά. Επιπροσθέτως, το My Happy Pet παρέχει επιπλέον υπηρεσίες φροντίδας (π.χ. συνεδρίες εκπαίδευσης & καλλωπισμού) και προνόμια (π.χ. διαμονή σε πιστοποιημένα κέντρα φιλοξενίας, εκπτώσεις σε τροφές - παραφαρμακευτικά προϊόντα - είδη καλλωπισμού).

Πρόκειται για ένα προσιτό πρόγραμμα ασφάλισης που προσφέρει καλή σχέση ποιότητας - τιμής, καθώς επιτρέπει στους ιδιοκτήτες με ένα χαμηλό ετήσιο κόστος να



προσφέρουν το καλύτερο για την υγεία του κατοικιδίου τους. Καθώς το πρόγραμμα συμμετέχει στο πρόγραμμα συνδυαστικών εκπτώσεων EurolifeSYN+, οι ιδιοκτήτες που ενδιαφέρονται να ασφαλίσουν και το δεύτερο κατοικίδιό τους θα έχουν έκπτωση στα ασφαλιστρα. Το ίδιο ισχύει και για υφιστάμενους πελάτες της Eurolife FFH που έχουν ήδη στην κατοχή τους τουλάχιστον ένα συμβόλαιο που συμμετέχει στο EurolifeSYN+, σύμφωνα με τους όρους του προγράμματος. Τέλος, το My Happy Pet παρέχει άμεση εξυπηρέτηση στο συμβεβλημένο δίκτυο. Έτσι, οι ασφαλισμένοι έχουν τη δυνατότητα να εξοικονομούν χρόνο καταβάλλοντας -εφόσον απαιτείται- μόνο τη συμμετοχή τους, χωρίς να αποστέλλουν παραστατικά αποδείξεων.

Η Eurolife FFH αναβαθμίζει συνεχώς τις υπηρεσίες που προσφέρει, με στόχο να ενθαρρύνει τους ασφαλισμένους της να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά. Με το καινοτόμο πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιδίων My Happy Pet, το οποίο σε επόμενη φάση θα είναι διαθέσιμο και σε άλλα δίκτυα πώλησης της Eurolife FFH, βρίσκεται στο πλευρό των ιδιοκτητών κατοικιδίων που θέλουν να φροντίζουν ακόμα πιο ολοκληρωμένα την υγεία των μικρών μελών της οικογένειάς τους, σημειώνει η εταιρεία.

Γιόρτασε τα 90 χρόνια λειτουργίας



Στιγμιότυπα από την εκδήλωση.

Μια ξεχωριστή βραδιά προσέφερε ο ΣΕΣΑΕ σε όλα τα μέλη αλλιά και φίλους του Συνδέσμου, με αφορμή τον εορτασμό για τα 90 χρόνια λειτουργίας του στο Μουσείο Γουλιανδρή Φυσικής Ιστορίας. Στο κάλεσμα ανταποκρίθηκαν πολλή ανώτατα στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών, ο πρόεδρος και ο γεν. γραμματέας του ΕΕΑ, ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, συνεργάτες, εκπρόσωποι του κλάδικού Τύπου και ακαδημαϊκοί, ξεπερνώντας κάθε προηγούμενο σε πλήθος συμμετοχών.

Ο εορτασμός για τα 90 χρόνια λειτουργίας του Συνδέσμου φιλοξενήθηκε στο αμφιθέατρο του μουσείου, κάνοντας μία ιστορική αναδρομή με τη βοήθεια οπτικοακουστικών μέσων, αναδεικνύοντας στιγμές που αποτέλεσαν σταθμό στη ραγδαία εξέλιξη του ΣΕΣΑΕ με τη συμμετοχή στο πάνελ των προέδρων του Συνδέσμου κατά την τελευταία τριακονταετία.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχαν η παρουσίαση του κ. Κ. Βούλγαρη με θέμα το ESG και η διαφωτιστική ομιλία του κ. Θ. Γεωργακόπουλου για τις τάσεις που θα διαμορφώσουν το περιβάλλον στο οποίο θα ζούμε και θα δραστηριοποιούμαστε τα επόμενα χρόνια.

Στο τέλος της εκδήλωσης σύσσωμο το Διοικητικό Συμβούλιο του ΣΕΣΑΕ ανακήρυξε ως επίτιμο πρόεδρο τον κ. Ερρίκο Μοάτσο για τη συνεισφορά του και το έργο του όλα αυτά τα χρόνια στο Σύνδεσμο, ενώ απένειμε τιμητική πηλακία στην κ. Χαρά Ανέστη για την υποστήριξη και για το ζήλο που επέδειξε όλα αυτά τα χρόνια στον ΣΕΣΑΕ.

Επισημαίνεται, τέλος, ότι όπως πάντα ο ΣΕΣΑΕ πρό-



ντισε για μία ακόμη χρονιά μέσω της φετινής εκδήλωσης να ενισχύσει την Αστική μη Κερδοσκοπική Εταιρεία «Μπορούμε!», η οποία καταπολεμά τη σπατάλη του φαγητού που περισσεύει σε κάποιους και δρα υπέρ της αξιοποίησής του για κοινωνικά σκοπού σε όλη την Ελλάδα.


















ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

NAI

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

34 ΧΡΟΝΙΑ

ΥΠΗΡΕΤΕΙ ΤΗΝ

ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

ΚΑΙ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ









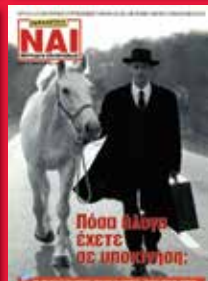











Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr



καιρός να προβληθείτε τώρα!

Ταχύτατη αποζημίωση 12 εκατ. ευρώ

Από Generali, ERGO, Interasco



Πános Δημητρίου, CEO Generali Hellas.



Νíκος Αντμησάρης, CEO ERGO Ασφαλιστικής.



Károlos Σαΐας, CEO Interasco Ασφαλιστικής.

Ευχαριστίες σε Generali, ERGO, Interasco, Καπουάνο, Πασκάλη & Στρατής, Vice Versa απευθύνει η εταιρεία παροχής υπηρεσιών Logistics SYNERGY για την άψογη συνεργασία, την υπευθυνότητα, ταχύτητα και αποτελεσματικότητα όλων όσοι συμμετείχαν στη διαχείριση των ζημιών σε αποθήκη της εταιρείας. Οι καταστροφικές πυρκαγιές που έπληξαν την περιοχή του Ασπρόπυργου και την εταιρεία παροχής υπηρεσιών Logistics SYNERGY A.E., τον Αύγουστο του 2023, είχαν ως αποτέλεσμα την ολική καταστροφή του κτιρίου και των αποθηκευμένων εμπορευμάτων πελατών της στη θέση Δύο Πεύκα, ζημιά συνολικού ύψους €12.000.000.

Ειδικότερα, όπως αναφέρεται, η διαχείριση της πυρκαγιάς έγινε με υποδειγματικό τρόπο και με την άψογη συνεργασία όλων των εμπλεκόμενων φορέων και για το λόγο αυτόν ο πρόεδρος και δ/νων Σύμβουλος επιθυμεί να ευχαριστήσει όλους όσοι συνεργάστηκαν με υπευθυνότητα, ταχύτητα και αποτελεσματικότητα στη διαχείριση της έκτακτης κατάστασης και τη διαφύλαξη της επιχειρηματικής συνέχειας της εταιρείας, και παράλληλα μη διαταράσσοντας την ομαλή λειτουργία των πελατών.

Συγκεκριμένα, ο πρόεδρος και το Δ.Σ. της SYNERGY επιθυμεί να ευχαριστήσει τις ασφαλιστικές εταιρείες GENERALI HELLAS (ηγέτιδα εταιρεία του ασφαλιστικού προγράμματος), ERGO HELLAS και INTERASCO ΑΕΓΑ.

Επίσης την εταιρεία μεσιτών ασφάλισης ΚΑΠΟΥΑΝΟ Α.Ε. για την άρτια κατάρτιση του ασφαλιστικού προγράμματος, επιβεβαιώνοντας για μια ακόμα φορά τον επαγγελματισμό και τη γνώση τους στη διαχείριση ασφαλιστικών κινδύνων.

Την εταιρεία ΠΑΣΚΑΛ & ΣΤΡΑΤΗΣ Α.Ε. για την αμεσότητα στην επικοινωνία και ταχύτητα στις διαδικασίες που κρίθηκαν απαραίτητες.

Την εταιρεία VICE VERSA, κ.κ. Νίκο Καραθανάση και Ίναχο Παππά, που ανέλαβαν τη διαχείριση της ζημιάς από την πρώτη μέρα μέχρι και τον τελικό διακανονισμό.



Ο κ. Παναγιώτης Κορωναίος, CEO της SYNERGY.

Ο χρόνος που μεσοδιάβησε από την ημερομηνία της πυρκαγιάς μέχρι τον τελικό διακανονισμό 4 μήνες απέδειξε έμπρακτα τη συμβολή των ασφαλιστικών εταιρειών στη σωστή και πλήρη ασφάλιση κεφαλαίων και φυσικά στην απρόσκοπτη συνέχεια της λειτουργίας της εταιρείας.

Η κοινή προσπάθεια όλων αναδεικνύει τη σημασία της συνεργασίας για το συντονισμό των διαθέσιμων πόρων και την εφαρμογή της κατάλληλης στρατηγικής διαχείρισης της καταστροφής. Η SYNERGY, πιστή πάντα στο όραμά της, αλλήλ και στην ομάδα των συνεργατών της, θα συνεχίσει την απρόσκοπτη λειτουργία της με μεγαλύτερο σθένος και μεγαλύτερη δυναμική, αναφέρει στην ανακοίνωσή της η εταιρεία.



Γιόρτασε τα 20ά γενέθλιά της

Τα 20ά γενέθλιά της γιόρτασε η NP Ασφαλιστική στα Κεντρικά της Γραφεία στο Μαρούσι. Είκοσι χρόνια συνεχόμενης κερδοφορίας, επίτευξης στόχων και διαρκούς προόδου. Ο πρόεδρος της NP Ασφαλιστικής κ. Γ. Ζάχος, απευθυνόμενος στο προσωπικό και σε συνεργάτες της εταιρείας, αναφέρθηκε στην ίδρυση της NP στις 3 Δεκεμβρίου 2003 από 10 φίλους συναδέλφους ασφαλιστές και στα μετέπειτα βήματα που έφτασαν την εταιρεία στο σήμερα, έναν οργανισμό παράδειγμα προς μίμηση και πρωταγωνιστή στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

«Το όραμά μας; Να δημιουργήσουμε μία υποδειγματική εταιρεία ως προς τον τρόπο λειτουργίας της, μία εταιρεία οικονομικά ισχυρή, υγιή, αξιόπιστη και φερέγγυα, μία εταιρεία που θα λειτουργεί σε ευρωπαϊκά πρότυπα και με σύγχρονη νοοτροπία, μια εταιρεία με ανθρώπινα χαρακτηριστικά και οικογενειακή συνοχή. Και τα καταφέραμε», είπε ο κ. Ζάχος.

«Οι δοκιμασίες των 20 ετών ήταν πολλές, ωστόσο η NP Ασφαλιστική όχι μόνο στάθηκε όρθια, αλλά πολυπλασιάσε τα μεγέθη της και πλέον σήμερα είναι η εταιρεία με



τους υψηλότερους δείκτες φερεγγυότητας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με πολύ υψηλή απόδοση ιδίων κεφαλαίων και ένα επιχειρηματικό success story όχι μόνο σε αριθμούς αλλά και σε ποιότητα και οργάνωση. Η φιλοσοφία της NP Ασφαλιστικής βρίσκεται στο σλόγκαν της εταιρείας «Συνεπής σε ό,τι πει», ανέφερε μεταξύ άλλων ο κ. Ζάχος.



Εβδομάδα Κοινωνικής Υπευθυνότητας

Και τη χρονιά που πέρασε η MINETTA Ασφαλιστική προχώρησε για 5η συνεχή χρονιά στη διοργάνωση Εβδομάδας Κοινωνικής Υπευθυνότητας, με μια σειρά ενεργειών οι οποίες στηρίζουν τον άνθρωπο, το περιβάλλον και την κοινωνία. Στο πλαίσιο της Εβδομάδας, υλοποιήθηκαν διάφορες δράσεις μεταξύ άλλων:

- Προσφορά 1.050 γευμάτων σε αστέγους συνανθρώπους μας και διανομή τους από εργαζομένους και συνεργάτες της εταιρείας, σε συνεργασία με τα ΔΕΙΠΝΑ ΑΓΑΠΗΣ.
- Παρουσίαση στους εργαζομένους της MINETTA με θέμα «Από την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη (ΕΚΕ) στο ESG πλαίσιο» από την κυρία Κωνσταντίνα Κοτταρίδη, καθηγήτρια και διευθύντρια του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Ξ του Εργαστηρίου Βιοοικονομίας, Κυκλικής Οικονομίας και Βιώσιμης Ανάπτυξης του Πανεπιστημίου Πειραιώς.
- Πραγματοποίηση Χριστουγεννιάτικου Bazaar στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας σε συνεργασία με την Πειραιϊκή Ένωση Γονέων, Κηδεμόνων & Φίλων Ατόμων με Αναπηρία ΠΕΚ/ΑμεΑ, με τα έσοδα να διατίθενται αποκλειστικά για την κάλυψη άμεσων λειτουργικών αναγκών του φορέα.

Οι δράσεις συντονίστηκαν, όπως κάθε χρόνο, από τη διατμηματική Ομάδα Κοινωνικής Υπευθυνότητας της εταιρείας «MINETTA μια αγαθιά» και υλοποιήθηκαν με την ενεργή συμμετοχή εργαζομένων, συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, αλλά και μελών από φορείς συνεργαζόμενους με την εταιρεία.



**ΕΝΩΣΗ
ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΩΝ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ
ΤΥΠΟΥ**

Γιόρτασε τα 85 χρόνια Λειτουργίας της



Με μεγάλη επιτυχία και με τη συμμετοχή πολλών μελών και φίλων της Ένωσης πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση για την επέτειο των 85 χρόνων της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτών Περιοδικού Τύπου, στον πολυχώρο «7ος Multi Event City Loft».

Τους προσκεκλημένους καλωσόρισε ο γενικός γραμματέας της ΕΔΙΠΤ Κωνσταντίνος Σπύρου, ο οποίος έκανε μια σύντομη αναφορά στα έντυπα της Ένωσης, στα οποία συγκαταλέγονται τα περιοδικά όλης της χώρας, καθώς και περιφερειακές εφημερίδες με περιοδικότητα εβδομαδιαία και άνω. Στο χαιρετισμό της η πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ Πέννη Καλήβα αναφέρθηκε στη μακρόχρονη πορεία της Ένωσης, που φέτος συμπλήρωσε 85 χρόνια δημιουργικής πορείας, ξεπερνώντας όλες τις δυσκολίες και διαφυλάσσοντας τη σοβαρότητα της εκπροσώπησης, τη συνέπεια στην αποστολή της, αλλά και μια οικονομική ευρωστία.

Χαιρετισμούς απύθνυν ο υφυπουργός παρά τω πρωθυπουργώ και κυβερνητικός εκπρόσωπος Παύλος Μαρινάκης, η υφυπουργός Μετανάστευσης και Ασύλου Σοφία Βούλτεψη, η εκπρόσωπος Τύπου του ΣΥΡΙΖΑ Δώρα Αυγέρη, ο εκπρόσωπος Τύπου του ΠΑΣΟΚ-ΚΙΝ.ΑΛ. Θανάσης Γλαβίνας, ο βουλευτής Μανώλης Συντυχάκης ως εκπρόσωπος του ΚΚΕ, ο γενικός γραμματέας Επικοινωνίας και Ενημέρωσης Δημήτρης Γαλαμάτης, η π. Πρόεδρος



της Βουλής, ακαδημαϊκός και επίτιμο μέλος της ΕΔΙΠΤ Άννα Ψαρούδα-Μπενάκη και η MSc ιδρύτρια Focus Bari & Resilience Expert Ίενα Κούρτογλου.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης τιμήθηκε ο π. πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ Μιχάλης Σαββάκης για τη μακρόχρονη προσφορά του στην Ένωση και την έντυπη δημοσιογραφία. Την τιμητική πλάκα του απένειμε ο κυβερνητικός εκπρόσωπος Παύλος Μαρινάκης.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους η π. υφυπουργός και βουλευτής Ζωή Ράπτη, ο γενικός διευθυντής της Νέας Δημοκρατίας Ιωάννης Σμυρλής, ο π. περιφερειάρχης Αττικής Γιάννης Σγουρός, εκπρόσωποι γραφείων Τύπου κομμάτων, εκπρόσωποι συναδελφικών ενώσεων



Τύπου, όπως της European Magazine Media Association (EMMA), της Ένωσης Ιδιοκτητών Ημερήσιων Εφημερίδων Αττικής (ΕΙΗΕΑ), της Ένωσης Εκδοτών Διαδικτύου (ΕΝΕΔ), της Ένωσης Ιδιοκτητών Επαρχιακού Τύπου (ΕΙΕΤ), καθώς και εκπρόσωποι του Δ.Σ. του Ιδρύματος Προαγωγής της Δημοσιογραφίας Αθανασίου Μπότση, του Οργανισμού Συλλογής και Διαχείρισης Έργων Λόγου (ΟΣΔΕΛ) και του European Communication Institute (ECI). Επίσης, εκπρόσωποι από λοιπές Ενώσεις του χώρου, όπως της Ένωσης Συντακτών Επαρχιακού Τύπου (ΕΣΕΤ), της Ένωσης Φωτοειδησεογράφων (ΠΕΦΦΕΕ), της Ένωσης Εφημεριδοπωλών και φυσικά πολλά μέλη και φίλοι της ΕΔΙΠΤ.





ΧΡΙΣΤΟΣ ΠΑΤΣΑΛΙΔΗΣ

ΑΝΩΤΑΤΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΩΝ ΔΥΟ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ,
ΠΑΓΚΥΠΡΙΑΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΛΤΔ ΚΑΙ HELLENIC LIFE
INSURANCE COMPANY LIMITED

Ανάπτυξη εργασιών με βιώσιμη κερδοφορία



Συνέντευξη στον **ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ**

Ενα φιλόδοξο πλάνο ανασυγκρότησης και ενδυνάμωσης των δύο ασφαλιστικών εταιρειών της Ελληνικής Τράπεζας, της Παγκυπριακής Ασφαλιστικής στον Γενικό Κλάδο και της Hellenic Life στον Κλάδο Ζωής, υλοποιεί από το τέλος του 2020 ο Χρίστος Πατσαλίδης, ανώτατος εκτελεστικός διευθυντής των δύο ασφαλιστικών εταιρειών της Ελληνικής Τράπεζας.

Στόχος του, όπως εξηγεί στο «ΝΑΙ», είναι οι δύο εταιρείες να διευρύνουν το αποτύπωμά τους στην ιδιαίτερα

ανταγωνιστική κυπριακή ασφαλιστική αγορά. Η ανάπτυξη των εργασιών θα κινείται χέρι χέρι με τη βιώσιμη κερδοφορία, διευκρινίζοντας ότι δεν υπάρχει πρόθεση η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών να γίνει με τρόπο πρόσκαιρο και επισφαλή.

«Δεν πάμε για market share for the sake of market share. Έχουμε μια διαφορετική φιλοσοφία. Αν θέλουμε ανάπτυξη, αυτή πρέπει να είναι μια κερδοφόρα ανάπτυξη», τονίζει.

Η μεγιστοποίηση των αποτελεσμάτων με καλή μελετη-



Ο κ. Χρίστος Πατσαλίδης.



μένα και σταδιακά βήματα είναι και ένας από τους βασικούς στόχους της κοινής ανώτατης διοίκησης των δύο ασφαλιστικών εταιρειών.

«Υπάρχουν συνέργειες και πόροι που χρησιμοποιούν και οι δύο εταιρείες. Αποτελεί μεγάλο πλεονέκτημα το κοινό background, αναλογιστικό και εμπορικό. Λάθη που μπορεί να γίνονται στη μία εταιρεία μπορούν να αποφευχθούν στην άλλη και κινήσεις που αποδίδουν στη μία μπορούν χρησιμοποιηθούν με κάποιες προσαρμογές και στην άλλη. Τα τελευταία 2 με 2,5 χρόνια έχουμε κάνει θαύματα», αναφέρει ο κ. Πατσαλίδης.

Οι εταιρείες, προσθέτει, ακολουθούν ένα μοντέλο συνεχών αλληλαγών.

«Αλληλαγές στις υποδομές, αλληλαγές στον τρόπο σκέψης, αλληλαγές στον τρόπο λειτουργίας, και όλο αυτό είναι ένας συνεχόμενος αγώνας που δεν έχει σταματήσει ποτέ», λέει.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Οι μαζικές πωλήσεις μη εξυπηρετούμενων δανείων από την Ελληνική Τράπεζα τα τελευταία τρία χρόνια εξυγίαναν πλήρως τον ισολογισμό της τράπεζας, αλλά είχαν αντίκτυπο στην παραγωγή των ασφαλιστικών, καθώς μεγάλο μέρος των δανείων αυτών είχαν συνδεδεμένες ασφαλιστικές καλύψεις από τις δύο ασφαλιστικές εταιρείες προς όφελος της τράπεζας. Η ανάκτηση εργασιών είναι σε εξέλιξη.

«Στην Παγκυπριακή Ασφαλιστική έχουμε αύξηση στην παραγωγή και το σημαντικό είναι ότι η αύξηση αυτή προέρχεται από εργασίες με μικρά και μεσαία ρίσκα. Αυτά μας ενδιαφέρουν περισσότερο, όπως ασφάλειες οικιών και αυτοκινήτων. Προτεραιότητά μας είναι η επαναλαμβανόμενη παραγωγή ασφαλιστρων που θα αποφέρει σταδιακά περισσότερα κέρδη παρά μια μεγάλη και απότομη αύξηση στο μερίδιο αγοράς μέσα από την ασφάλιση μεγάλων έργων σε τιμή κάτω του κόστους μας, απλά και μόνο χάριν απόκτησης μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς», τονίζει ο κ. Πατσαλίδης. Παγκυπριακή Ασφαλιστική και Hellenic Life επενδύουν στην ενίσχυση της φήμης τους στην αγορά.

«Και οι δύο εταιρείες μας είναι σε ένα συνεχές ταξίδι μεταμόρφωσης. Χτίζουμε στο καλό μας όνομα και έχουμε διαρκή στόχο τη διατήρηση υψηλού δείκτη φερεγγυότητας, που μεταφράζεται σε υψηλή προστασία των πελατών μας. Στον Γενικό Κλάδο πληρώνουμε τις σωστές απαιτήσεις χωρίς να ψάχνουμε δικαιολογίες. Βελτιώνουμε τις διαδικασίες μας και προσφέρουμε νέα προϊόντα τα οποία ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες. Θεωρώ ότι μπορούμε να αυξήσουμε το μερίδιό μας. Στον κλάδο Ζωής το αυξάνουμε σιγά σιγά και όταν αποφασίσουμε να επεκταθούμε στη δημιουργία δικτύου ασφαλιστών τότε θα αυξηθεί πολύ πιο δραστικά. Στον Γενικό Κλάδο στοχεύουμε, όπως ανέφερα, στην αύξηση της κερδοφορίας. Αν αυτό συνεπάγεται και ταυτόχρονα αύξηση



του μεριδίου αγοράς, καλώς. Και αυξάνουμε τα μερίδιά μας σε μια αγορά, του Γενικού Κλάδου, με 26 εταιρείες», εξηγεί ο κ. Πατσαλίδης.

Ο ίδιος βλέπει προοπτικές συγκέντρωσης στον Γενικό Κλάδο λόγω του μεγάλου αριθμού εταιρειών.

«Η μη οργανική ανάπτυξη δεν έχει φύγει ποτέ από τα πλάνα μας», αναφέρει.

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Ο κ. Πατσαλίδης σημειώνει με υπερηφάνεια (φαίνεται στο πρόσωπό του) το έργο ψηφιακής αναβάθμισης, το οποίο έχει μεταμορφώσει τον τρόπο εσωτερικής λειτουργίας, τις πωλήσεις και την εξυπηρέτηση των πελατών.

«Όλα τα συμβόλαια της Hellenic Life και τα πλείστα προϊόντα της Παγκυπριακής τρέχουν πλέον ηλεκτρονικά. Ο πωλητής χρησιμοποιεί την ψηφιακή μας πλατφόρμα και σε κάποιες περιπτώσεις η αποδοχή γίνεται αυτόματα. Υπάρχουν διαδικασίες ελέγχου μέσα στα συστήματά μας για να αποφεύγονται ή να περιορίζονται τα λάθη. Και αυτό ισχύει για όλα μας τα δίκτυα, και των ασφαλιστών και για το δίκτυο πωλήσεων μέσω της Ελληνικής Τράπεζας».

«Μέσα στα τελευταία τρία χρόνια έχουμε προβεί στην υλοποίηση τουλάχιστον 20 μεγάλων έργων και εκατοντάδων αναβαθμίσεων σε υφιστάμενες εφαρμογές, παρά τις αντιξοότητες λόγω πανδημίας αλλά και του απίστευτου χρόνου και κόπου που υποχρεωτικά αναλώσαμε για την υιοθέτηση του εξαιρετικά περίπλοκου καινούργιου λογιστικού προτύπου για ασφαλιστικές εταιρείες, IFRS 17. Η υπερηφάνεια για τον



κόσμο μας, που έχει καταφέρει όλα αυτά, είναι ακόμη πιο μεγάλη αν κάποιος λογαριάσει ότι από το τέλος του 2022 δουλεύουμε με περίπου 30% λιγότερο προσωπικό μετά και την ολοκλήρωση του σχεδίου εθελουσίας αποχώρησης. Παρά τη σημαντική μείωση του προσωπικού, όλοι σχεδόν οι δείκτες εξυπηρέτησης έχουν πλέον βελτιωθεί».

Παρά την ψηφιοποίηση ο κ. Πατσαλίδης δεν πιστεύει ότι οι πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων θα γίνουν 100% ψηφιακές. Πιστεύει ότι ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου είναι ιδιαίτερα σημαντικός ειδικά για την καλύτερη ενημέρωση και εξυπηρέτηση του πελάτη, και αυτό ισχύει κατά κόρον στον κλάδο Ζωής, αλλά και σε πολύ σημαντικό ποσοστό στους Γενικούς Κλάδους.

«Οι πετυχημένες ασφαλιστικές εταιρείες δεν μπορούν να είναι 100% online. Μπορεί σταδιακά να αυξηθεί σημαντικά το ποσοστό των online πωλήσεων για το Motor Third Party, αλλά κατά κύριο λόγο ο πελάτης που παίρνει μέσα από online πωλήσεις δεν είναι πιστός πελάτης. Είναι πελάτης που συνήθως κινείται με βάση την τιμή. Θα έρθει φέτος μαζί σου και του χρόνου επειδή είναι 5 ευρώ πιο φθηνή μια άλλη εταιρεία θα πάει στην άλλη εταιρεία. Και αυτό είναι παγκόσμιο φαινόμενο», τονίζει. «Η φιλοσοφία μας, και την οποία έχουμε εφαρμόσει, είναι μέσα από τον ψηφιακό μετασχηματισμό να κάνουμε το έργο του ασφαλιστικού συμβούλου πιο εύκολο και την εξυπηρέτηση του πελάτη μας καλύτερη».

ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Ο ανώτατος εκτελεστικός διευθυντής της Παγκυπριακής

Ασφαλιστικής και της Hellenic Life νιώθει αρκετά σίγουρος ότι ο μετασχηματισμός των δύο εταιρειών θα φέρει σημαντικά αποτελέσματα.

«Φτιάξαμε το σπίτι μας και το βελτιώνουμε μέρα με την ημέρα», υπογραμμίζει.

«Στις επόμενες λίγες εβδομάδες θα λανσάρουμε το MyCorner, την ψηφιακή πύλη πελατών της Hellenic Life, και εργαζόμαστε πυρετωδώς για την ολοκλήρωση της αντίστοιχης ψηφιακής πύλης πελατών της Παγκυπριακής».

Η ΑΠΟΔΟΣΗ

Η Hellenic Life, στον κλάδο Ζωής, είχε το πρώτο εννιάμηνο μερίδιο 7,3% με παραγωγή 32,564 εκατ. ευρώ. Η Παγκυπριακή, στον Γενικό Κλάδο, είχε μερίδιο 7,4% με παραγωγή 31,396 εκατ. ευρώ.

Το πρώτο εννιάμηνο του 2023 τα καθαρά έσοδα του Ομίλου της Ελληνικής Τράπεζας από ασφαλιστικές εργασίες ανήλθαν σε €13 εκατ. σε σύγκριση με €13,2 εκατ. την εννιάμηνη του 2022, μειωμένα κατά 1% σε ετήσια βάση. Το καθαρό αποτέλεσμα των ασφαλιστικών εργασιών ήταν υψηλότερο την εννιάμηνη του 2023, λόγω της αύξησης των εσόδων από ασφαλιστικές εργασίες και των χαμηλότερων εξόδων από ασφαλιστικές εργασίες (κυρίως αποζημιώσεις και διοικητικά έξοδα). Η αύξηση αυτή επηρεάστηκε αρνητικά από την αύξηση των εξόδων από ασφαλιστικές εργασίες που πραγματοποιήθηκαν κατά την εννιάμηνη του 2023, ως αποτέλεσμα των μεταβολών των επιτοκίων και των καμπυλών απόδοσης.

Ενημερώστε τους πελάτες σας για τις αλλαγές του ΚΟΚ!

Έπειτα από 16 χρόνια, έφτασε η στιγμή να αναθεωρηθεί εκ βάθρων ο Κώδικας Οδικής Κυκλοφορίας. Τι πρέπει να γνωρίζουν οι πελάτες σας για τις νέες ποινές και το point system;

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**



Εχει περάσει σεβαστό χρονικό διάστημα από τότε που ο Κώδικας Οδικής Κυκλοφορίας είχε δεχτεί την τελευταία μεγάλη αναθεώρηση. Έφτασε όμως το πλήρωμα του χρόνου και το Υπουργείο Μεταφορών σχεδιάζει έναν νέο ΚΟΚ που θα περιέχει αυστηρότερες ποινές, αλλά πιο δίκαιες. Όπως αναφέρουν κύκλοι του υπουργείου, στόχος του νέου Κώδικα είναι να συνδράμει σημαντικά στη βελτίωση της νοοτροπίας των οδηγών.

ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΕ ΟΤΙ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΑΦΑΙΡΕΣΗ ΠΙΝΑΚΙΔΩΝ

Ο νέος ΚΟΚ θα περιέχει μια μεγάλη αλλαγή που αφορά την αφαίρεση πινακίδων. Η αλλαγή αυτή αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα για το πόσο δίκαιες θα γίνουν οι ποινές. Μέχρι και σήμερα, αν ο οδηγός κάνει παράβαση και αφαιρεθούν οι πινακίδες, το αυτοκίνητο μένει ακινητοποιημένο για όσο χρονικό διάστημα προβλέπει η ποινή. Αυτή η τακτική περνάει στο παρελθόν, αφού οι πινακίδες θα επιστρέφονται άμεσα πίσω, αρκεί ο οδηγός να παραδώσει το δίπλωμά του για το διάστημα που προβλέπει η παράβαση που έκανε. Επιτέλους λοιπόν τιμωρείται ο οδηγός κι όχι το αυτοκίνητο και όποιος άλλος το χρησιμοποιεί.

ΜΕΙΩΣΗ ΚΑΙ ΤΟΥ ΟΡΙΟΥ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ

Σύμφωνα με τις μέχρι τώρα πληροφορίες, εξετάζεται σοβαρά το ενδεχόμενο να μειωθεί το όριο ταχύτητας εντός των αστικών δρόμων και των δρόμων ήπιας κυκλοφορίας και να τεθεί στα 30 χλμ./ώρα. Νούμερο σίγουρα χαμηλό, αλλά είναι αυτό που έχει επιλεγεί κι από άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

ΠΟΙΕΣ ΟΙ ΠΟΙΝΕΣ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΚΟΚ;

Φυλάκιση τουλάχιστον ενός έτους: Αν προέκυψε κίνδυνος για άνθρωπο

Φυλάκιση έως 10 έτη: Αν είχε ως αποτέλεσμα βαριά σωματική βλάβη ή σημαντική βλάβη σε κοινωφελείς εγκαταστάσεις

Φυλάκιση τουλάχιστον 10 έτη: Αν προκλήθηκε θάνατος ανθρώπου

Έως και ισόβια κάθειρξη: Αν προκλήθηκε θάνατος μεγάλου αριθμού ανθρώπων

Οι επαγγελματίες των μεταφορών στρέφονται στην ασφάλιση μέσω τηλεματικής. Οι ασφαλιστές πρέπει να εκμεταλλευτούν αυτή την τάση!

Η συνεχής συνδεσιμότητα έχει γίνει συνώνυμη με την πρόοδο και την ανάπτυξη της τεχνολογίας. Ομοίως και η αύξηση των συνδεδεμένων οχημάτων, επαγγελματικών και ιδιωτικών που κυκλοφορούν στους δρόμους. Μια τάση που οι ασφαλιστές δεν έχουν την πολυτέλεια να αγνοήσουν.

Τα οχήματα τελευταίας τεχνολογίας παρέχουν σημαντικές πληροφορίες που σχετίζονται άμεσα με την αξιολόγηση του κινδύνου. Από τη χρήση του GPS έως τη λήψη διαγνωστικών δεδομένων σε πραγματικό χρόνο, τα δεδομένα τηλεματικής προσφέρουν άμεσα όλη την εικόνα σχετικά με την οδική συμπεριφορά του οδηγού, της τρέχουσας θέσης του οχήματος και της μηχανολογικής του κατάστασης. Αυτές οι πληροφορίες αποτελούν σημαντικό εργαλείο για τις ασφαλιστικές εταιρείες που επιδιώκουν την ακριβή αξιολόγηση του κινδύνου και την προσαρμογή της τιμολογιακής πολιτικής τους ανάλογα.

Η ερώτηση δεν είναι εάν οι ασφαλιστές θα πρέπει να εμβαθύνουν στην τηλεματική, αλλά περισσότερο πώς μπορούν να αξιοποιήσουν αποτελεσματικά τον πλούτο των δεδομένων που αυτή προσφέρει.

Η ΠΗΓΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Τα δεδομένα τηλεματικής μπορούν να παρομοιαστούν με χρυσό που περιμένει να ανακαλυφθεί. Η ικανότητα να εξορύξουμε αυτά τα δεδομένα με αποτελεσματικό τρόπο είναι κρίσιμη για τις ασφαλιστικές εταιρείες που επιθυμούν να παραμείνουν ανταγωνιστικές σε έναν γρήγορα εξελισσόμενο τομέα. Η ανάλυση των δεδομένων οδήγησης, της συχνότητας χρήσης και ακόμη και της κατάστασης των οχημάτων του ασφαλισμένου, μπορεί να παρέχει στις ασφαλιστικές εταιρείες μια λεπτομερή ανάλυση του κινδύνου. Αυτό, από την πλευρά του, επιτρέπει πιο σωστή τιμολόγηση και τη δημιουργία εξατομικευμένων προϊόντων ασφάλισης.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες αναγνωρίζουν την ανάγκη να αξιοποιήσουν αυτά τα δεδομένα για να παραμείνουν ανταγωνιστικές. Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα από τη SambaSafety, το 65% των μεταφορικών εταιρειών αναφέρει ότι η εταιρεία τους έχει υιοθετήσει ως ένα σημείο την τηλεματική, αν και οι περισσότερες εταιρείες είναι σε

βρεφικό στάδιο ακόμα. Οι πρώτοι καινοτόμοι στο χώρο της τηλεματικής έχουν ήδη αρχίσει να απολαμβάνουν τα οφέλη της. Ενσωματώνοντας την τηλεματική στα μοντέλα επιχειρήσεών τους, αυτές οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν αποκτήσει ένα ανταγωνιστικό προβάδισμα. Μπορούν να προσφέρουν πιο εξατομικευμένες υπηρεσίες ασφάλισης, να ανταμείβουν την ασφαλή οδήγηση και να αντιμετωπίζουν αποτελεσματικά τους κινδύνους.

Το πλεονέκτημα που παρέχει η τηλεματική δεν βρίσκεται μόνο στην καλύτερη κατανόηση του κινδύνου, αλλά επίσης στην ενίσχυση της σχέσης με τους ασφαλισμένους που υπερβαίνει τα παραδοσιακά μοντέλα. Τα προϊόντα ασφάλισης που βασίζονται στην τηλεματική δείχνουν στις μεταφορικές εταιρείες ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες ενδιαφέρονται για την ποιότητα υπηρεσιών που προσφέρουν.

ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΣΤΗΝ ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΤΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Παρά τα εμφανή οφέλη, υπήρξαν κάποιες αποτυχημένες προσπάθειες στην υιοθέτηση της τηλεματικής. Ένα σημαντικό πρόβλημα είναι ο τεράστιος όγκος και η ποικιλία των δεδομένων από διαφορετικές πηγές. Η πρόκληση των μεγάλων δεδομένων που προκύπτουν από την τηλεματική μπορεί να «πνίξει» τις ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά και τους ασφαλιστές που δεν είναι προετοιμασμένοι να διαχειριστούν τη ροή των πληροφοριών.

Για να ξεπεραστεί αυτή η πρόκληση, οι ασφαλιστικές εταιρείες χρειάζονται μια λύση που να είναι ανεξάρτητη από την πηγή. Ένα σύστημα που μπορεί να ενσωματώνει και να αναλύει αυτά τα δεδομένα με ουσιαστικό τρόπο. Αυτό θα δώσει τη δυνατότητα στις ασφαλιστικές εταιρείες να επικεντρωθούν στην ανάκτηση και στην αξιοποίηση αξιολογικών δεδομένων, για το συμφέρον τους.

ΜΙΑ ΟΛΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

Πέρα από τη διαχείριση του τεράστιου όγκου δεδομένων τηλεματικής, οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει επίσης να σκεφτούν τους καλύτερους τρόπους για να αξιοποιήσουν αυτά τα δεδομένα.



Πώς να κάνετε αποτελεσματικά **MEETINGS** για να μη «σκοτώνετε» το χρόνο σας!

- Πότε πρέπει να κάνετε και πότε όχι!
- Μήπως νομίζετε ότι τα καταφέρνετε χωρίς προετοιμασία;
- Τι «είδους» συναντήσεις κάνετε;
- Συμβουλές για επιτυχημένα Meetings
- Σας αξιολόγησε κάποιος ως τώρα για την αποτελεσματικότητα των Meetings σας;

Ζητήστε το επόμενο  **και τις προτάσεις του**
για αποτελεσματικά Business Meeting κ.λπ.!

Μαζί, αλλάζουμε τα όρια της ασφάλισης



Ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων στην Ελλάδα

Μέλος του Ομίλου Howden Broking Group με \$35δισ. ασφάλιστρα υπό διαχείριση,
15.000 εργαζόμενους & παρουσία σε 50 χώρες

Corporate Solutions, Energy & Renewables, Financial Lines,
Constructions, Employee Benefits, Cyber Insurance,
Advisory Services



Howden Hellas

Howden Hellas S.A.  howden-brokers.com  info@howden-brokers.com  1, Kifissias Ave., 11523 ATHENS GR

Howden Hellas Ins and Re Brokers S.A. is registered Greece under company Reg. no: 69057903000 Special Reg. no: 51, TIN: 999510910,
FAE Athinon. Registered address: 1, Kifissias Ave., 11523 ATHENS GR



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

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

Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company