ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 207 • ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2024 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΜΕΓΑΛΟ ΑΦΙΕΡΩΜΑ
30 ΣΕΛΙΔΩΝ ΣΤΑ
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ
MEETINGS

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ

Διευθύνων σύμβουλος Ομίλου INTERAMERICAN

«Προωθούμε συνεργασίες με άλλες εταιρείες μέσω Medifirst»

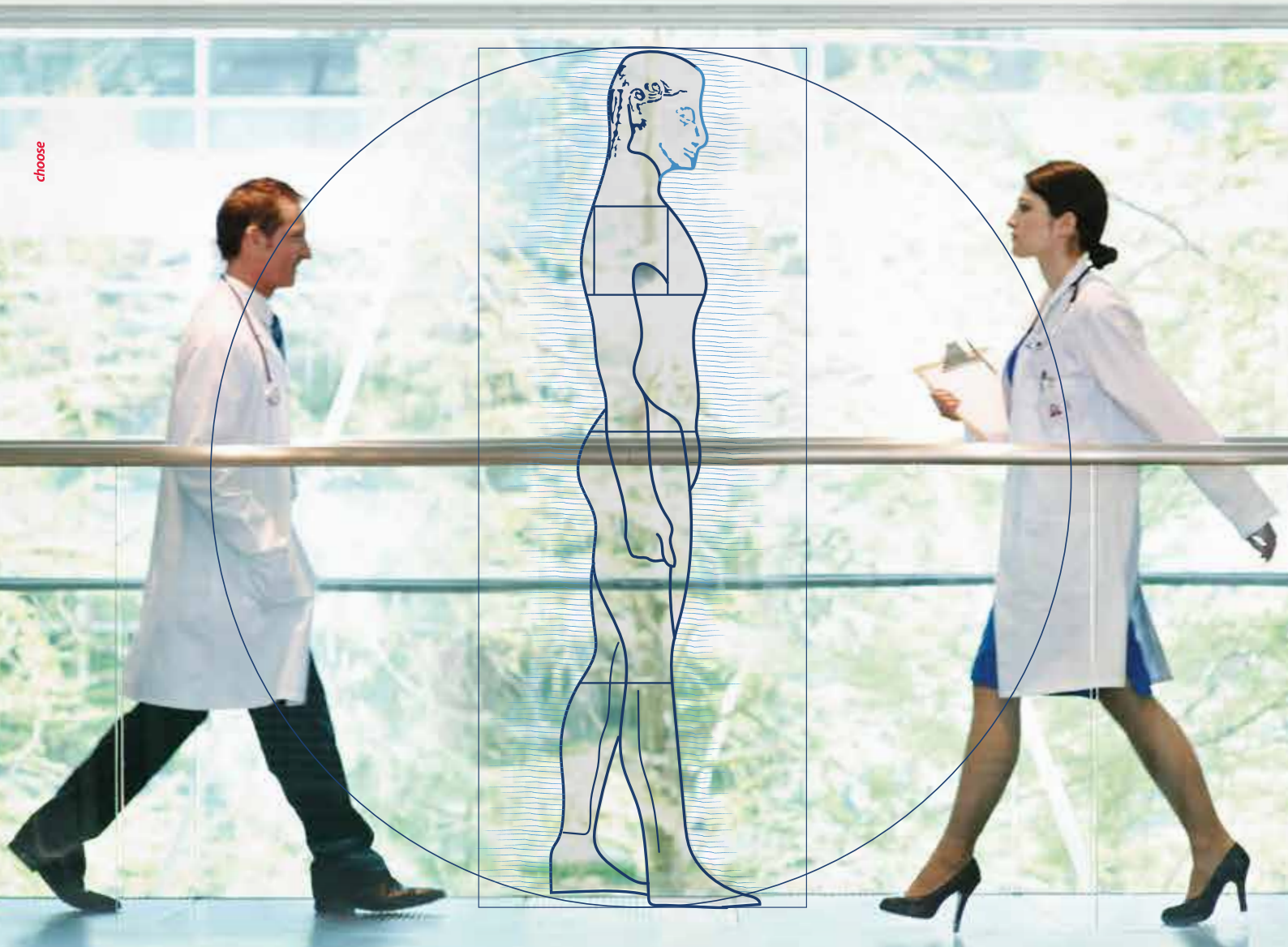
9 772623 436009 04>

Εδώ,
για την επόμενη
ημέρα©

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

ethnikiasfalistiki.gr

Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών και το Imperial College NHS Trust ενώνουν τις δυνάμεις τους για το μέλλον της υγείας



Για πρώτη φορά στην Ευρώπη, η μοναδική αυτή συνεργασία έχει στόχο τη μεταφορά και ανταλλαγή ιατρικής τεχνογνωσίας, τις πρακτικές ιατρικής αριστείας, τα κλινικά πρωτόκολλα και τις θεραπευτικές μεθόδους. Μαζί αναβαθμίζουμε την παρεχόμενη φροντίδα προς τον ασθενή, σε εθνικό αλλά και διεθνές επίπεδο.

40 ΧΡΟΝΙΑ
ΠΑΝΤΑ ΕΝΑ ΒΗΜΑ ΜΠΡΟΣΤΑ
ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

www.iatriko.gr

Imperial College Healthcare
INTERNATIONAL AFFILIATE

ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ
Hospital Center

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΘΕΡΑΠΕΙΑΣ ΤΗΣ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ ΞΕΚΙΝΑΕΙ ΣΗΜΕΡΑ

Στην πρότυπη **Μονάδα Τεχνητού Νεφρού** του **Ερρίκος Ντυνάν** με την απόκτηση των τελευταίας τεχνολογίας μηχανημάτων παγκοσμίως, των **6008 CAREsystem** της **Fresenius Medical Care**.

Η αιμοκάθαρση γίνεται στο υψηλότερο επίπεδο ποιότητας και ασφάλειας, δίνοντας παράλληλα τη δυνατότητα στους επαγγελματίες υγείας του **Ερρίκος Ντυνάν** να αφιερώνουν περισσότερο χρόνο στην άμεση φροντίδα των ασθενών τους.

Συνεχίζουμε να εξελισσόμαστε, **με αφοσίωση στον άνθρωπο**.

6008 CAREsystem

www.dunant.gr Λ. Μεσογείων 107, 11526 Αθήνα 210 69 72 000

FRANK.FAME

ERGO My Fund

Επενδύστε για το μέλλον σας με ασφάλεια.

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

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

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

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

Μάθετε περισσότερα στο **ergohellas.gr**

ERGO

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 207 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 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 «Του λόγου μέτρον, ουχ ο λέγων, αλλ' ο ακούων» στην εποχή της φλυαρίας
12 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ Η Βενετία των Ελλήνων
22 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting
36 Παραγωγή ασφαλίστρων και δείκτες φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών
38 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Interamerican: «Προωθούμε στρατηγικές συνεργασίες με άλλες ασφαλιστικές εταιρείες μέσω Medifirst»
46 VII ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟ 2023 Έκθεση του διοικητή της ΤτΕ, Γιάννη Στουρνάρα για το 2023!
52 ΑΦΙΕΡΩΜΑ Meetings για χειροπιαστά αποτελέσματα
84 ΕΑΕΕ: Ασφαλιστικές: Πώς βάζουν «μπλόκο» στις απάτες
88 Η Ευρώπη σε αδιέξοδο; Προκλήσεις και ευκαιρίες
90 EUROLIFE Βράβευσε τους κορυφαίους συνεργάτες της
96 ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική Οι πέντε στρατηγικοί στόχοι της νέας εποχής

100 GENERALI Στην καλύτερη στιγμή της ιστορίας του!
102 ERGO Στηρίζει τη νέα γενιά των ακριτικών νησιών
104 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
106 MINETTA Ασφαλιστική Αξιόπιστη επιλογή για τους συνεργάτες
108 INTERASCO Το 2024 θα δώσει έμφαση στην Υγεία
110 EUROINS 10 χρόνια δίπλα στους Έλληνες

PHILIPPE DONNET

ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

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

twitter.com/nextdeal_gr

facebook.com/nextdeal.gr

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

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

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

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ

ΑΘΗΝΑ ΣΙΗΠΙΛΛΗ ΤΣΙΓΚΗ

ασφαλισμένους
112 DAT Πρωτοπόροι στην ψηφιακή μετάβαση του ασφαλιστικού κλάδου
116 Έρευνα ΕΛ.ΣΤΑΤ. για την υλική και κοινωνική στέρηση και τις συνθήκες διαβίωσης!
120 Σύντομα και ενδιαφέροντα
126 ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
156 ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΥ 3 δεκαετίες στην κορυφή της Εθνικής Ασφαλιστικής
160 ALTIUS Κοιτάει το μέλλον με αισιοδοξία και σταθερότητα!
162 INSURANCE BEAT «Κινείται» στο ρυθμό της επιτυχίας
164 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΑΘΗΝΑ ΣΙΗΠΙΛΛΗ ΤΣΙΓΚΗ, γενική διευθύντρια της Eurolife: 35 χρόνια βρισκόμαστε δίπλα στους πελάτες μας
168 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ

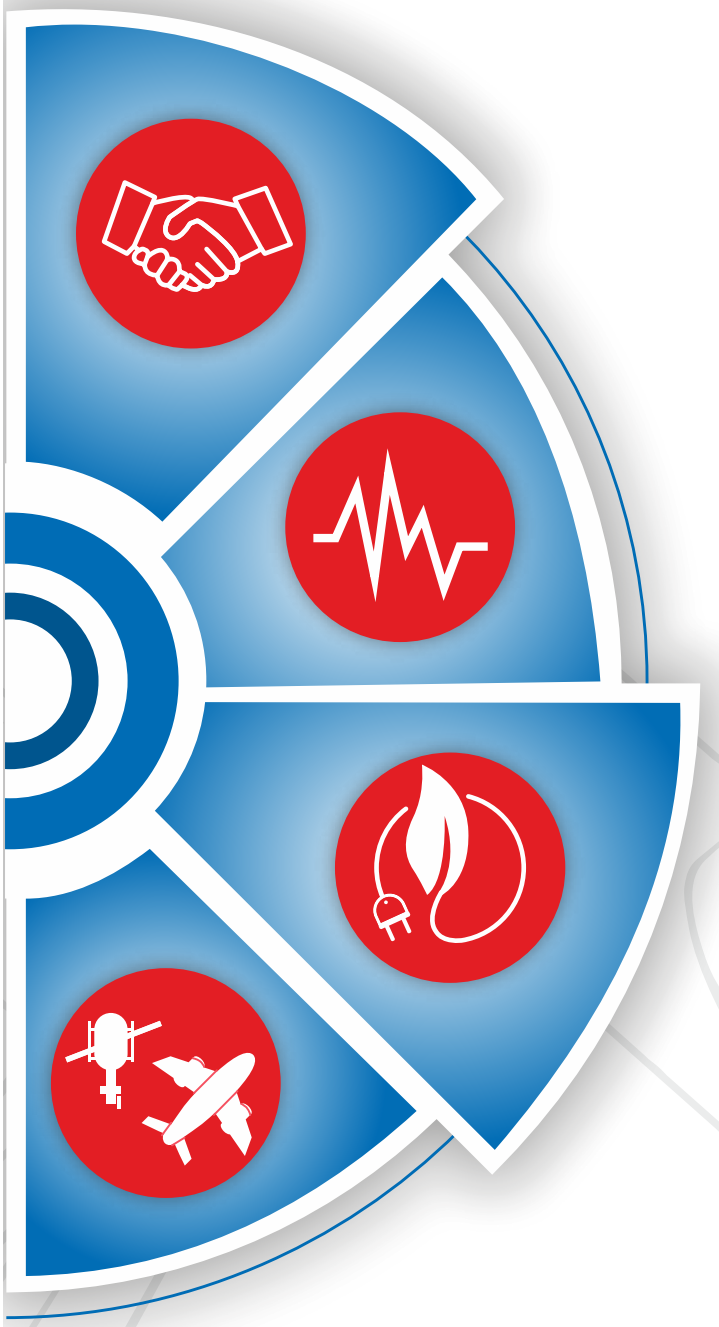
ΚΑΡΟΛΟΣ ΣΑΪΑΣ

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

MEETINGS

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



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

Νοιαζόμαστε για σας!

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

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

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Μέλος του Group baloise
50+ ΧΡΟΝΙΑ

Η ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕ ΤΗ ΣΤΑΘΕΡΗ ΚΑΙ ΕΥΕΛΙΚΤΗ

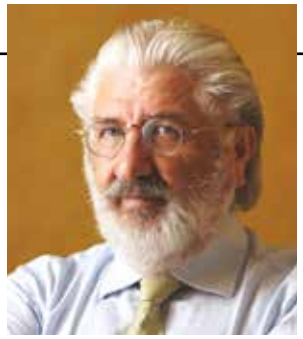
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ!

Δείκτης Φερεγγυότητας
288%

Για **8η** συνεχή χρονιά βρίσκεται στην πρώτη θέση των ασφαλιστικών εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής

www.atlantiki.gr

Ο τραπεζοασφαλιστικός ελβετικός Όμιλος Baloise είναι μέτοχος της Ατλαντικής Ένωσης από το 1972, με ενεργητικό που υπερβαίνει τα 88,4 δισ. ευρώ, ενώ οι στρατηγικές αποφάσεις λαμβάνονται στην Ελλάδα από έμπειρα στελέχη με μακρόχρονη ιστορία στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.



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

«Του λόγου μέτρον, ουχ ο λέγων, αλλ' ο ακούων» στην εποχή της φλυαρίας

Στην εποχή της φλυαρίας που ζούμε, ας προσέξουμε και την άποψη του φιλοσόφου Πλάτωνος ότι «του λόγου μέτρον, ουχ ο λέγων, αλλ' ο ακούων»... Μας χρειάζεται στις εκλογές, στις δουλειές, στη Βουλή, στις συζητήσεις του «καφενείου», στο INTERNET, στις εφημερίδες, στην τηλεόραση, στα ραδιόφωνα, στο facebook, στα Media γενικώς, στις διαφημίσεις της παραπλάνησης, στα δελτία Τύπου, στις συνεντεύξεις των πολιτικών, στα κηρύγματα θρησκειών, στις διαδηλώσεις των υπέρ δικαιωμάτων των φωνασκώντων...

Φλυαρία είναι αυτό που υπερβαίνει το μέτρο. Η λέξη προέρχεται από το ρήμα φλύω, που σημαίνει υπερχειλίζω. Εκεί κρύβεται η λέξη φαφλατάς ή φαρφαράς και φανφαρόνος. Εκεί και η φληναφία και φληναφήματα από το ρήμα φλέω, που σημαίνει είμαι πλήρης. Εκεί κοντά και ο πολυλογάς και η πολυλογία και ο πολύμυθος και ο παραμυθατζής.

Με πολλή σοφία οι αρχαίοι Έλληνες δημιούργησαν πάμπολλες λέξεις και γνωμικά γύρω από τη φλυαρία, σε αντίθεση με τη σιωπή και το μέτρο: απεραντολογία, αθυροστομία, αργολογία, γλωσσαλγία (ατελείωτη ομιλία που πονάει η γλώσσα), γλωσσομανία, λογοδιάρροια, πολυλογία, σπερμολογία, τανυγλωσσία (μακριά γλώσσα), κουφολογία, βαττολογία, αερολέσχης (αερόμυθος = λόγια του αέρα), κακολογία, ύβρις, ονειδισμός, λοιδορία, ειρωνεία, αστεϊσμός, σαρκασμός, χλευασμός, περίγελως, συκοφαντία, ψόγος, μομφή, ευτραπελία, βλασφημία, στηλίτευσις, προπηλακισμός, βασκανία, χαιρεκακία, σκώμμα, διασυρμός... κ.ά.

«Ίλιγγος λέξεων, που μόνο τα ελληνικά μπορούν να προσφέρουν, γιατί μόνο αυτά εξερεύνησαν, κατέγραψαν, ανέλυσαν τις ενδότατες διαδικασίες της ομιλίας και της γλώσσας, όσο καμιά άλλη γλώσσα...», έγραψε ο Ζακ Λαριέρ στο «Ελ-

ληνικό Καλοκαίρι». Ο Ζήνων ο Κιτιεύς από Κύπρο έγραψε ότι «η φύσις μάς έδωσε μια γλώσσα και δύο αυτιά, ώστε να ακούμε τα διπλάσια απ' όσα λέμε». «Ομιλήσας πολλάκις μετανόησα, σιωπήσας ουδέποτε», έλεγε ο Σιμωνίδης. Στον Θεαίτητο ο Πλάτων γράφει ότι «η μεν γλώττα ανέλεγκτος ημίν, η δε φρην ουκ ανελέγντος». «Πολυλογία πολλά σφάλματα έχει, το δε σιγάν ασφαλές», ήταν η άποψη των Ελλήνων και ειδικότερα των Λακώνων «το λακωνίζειν εστί φιλοσοφείν»... «Ή λέγε τι σιγής κρείσσον ή σιγήν έχε», υποστήριζαν, δηλαδή «ή λέγε κάτι καλύτερο από τη σιγή ή σώπαινε»...

Όσοι ακούνε δεν μπορούν να υποφέρουν τη φλυαρία και τους φλύαρους. Θεωρείται συμφορά ο «λάλος γείτων», ο κατάλαλος, αυτός που μιλά απέναντι σε κάποιον. «Γλώσσης περίπατος εστίν αδολεσχία» και «αηδές ανήρ αδολέσχης», έγραψε ο Πλάτων, τονίζοντας πιο πολύ το να λες αρκετά (άδην = αρκετά και λέσχη από το λέγω).

Σκέφτηκα να γράψω αυτές τις σκέψεις εποχή φλυαρίας, όχι μόνο στις μέρες των εκλογών, αλλά σε μέρες που ζούμε με δίωρη φλυαρία παντού λόγω εμπορικής, αλλά και πολιτικής προπαγάνδας που υπερέβη το μέτρο και οδήγησε σε απελπισία πολλούς συνανθρώπους μας. Πολλές φορές οδήγησε και σε κακολογία με αδικίες για πολλούς.

Είναι και δύο σημεία που με πονάνε πιο πολύ ως Έλληνα και πολίτη αυτής της χώρας. Πρώτον, επηρεάστηκε αρνητικά η νέα γενιά από όλο αυτό τον καταστροφικό καύσωνα φλυαρίας που μάρανε τα νέα βλαστάρια μας, τα μάρανε και άλλα έκαψε, με αποτέλεσμα τα καμένα όνειρα, τη φτώχεια των λέξεων, τη βία και την αυθάδεια, που με πόνο μου θυμίζει τη φράση του Αριστοτέλη που έγραψε για τον Λόγον ότι «εν τοις άλλοις ζώοις η ομιλία αλόγως υπάρχει» (Αριστοτέλης, Οικονομία).

Πολλά από τα νέα Ελληνόπουλα δεν γνωρίζουν ελληνικά, δεν μιλάνε ελληνικά, δεν γράφουν ελληνικά, δεν έχουν στο λεξιλόγιό τους πολλές λέξεις ελληνικές. Μιλάνε πολλά παιδιά με συνθηματικά, με ξένους όρους, με ατάκες διαφημίσεων, με φτωχή ανθρώπινη επικοινωνία... Μάλλον φταίει η φλυαρία του συστήματος.

Το δεύτερο που με πονά είναι η εν γένει τυποποίηση στη συμπεριφορά και επικοινωνία που μας προέκυψε από προπαγανδιστική φλυαρία ανθρώπων με έλλειψη ελληνικής παιδείας και γνώσεων και οδήγησε τη νέα Ελλάδα στη μαζοποίηση, στα ίδια φαστ φουντ φαγητά (burger), στο ίδιο ποτό (Coca Cola), στα ίδια πράσινα ρούχα στρατού, στον ίδιο τρόπο ζωής, στον ίδιο τύπο θερμοκοιτίδας στη γέννα, σε ίδια «κουτιά» στέγης-διαμερίσματα, σε ίδια «κουτιά» εξόδου, σε ίδια διασκέδαση, στο ίδιο σούπερ μάρκετ, στα ίδια ρούχα, στα ίδια κουτιά-αυτοκίνητα, στην ίδια ξένη γλώσσα, στα αντικείμενα κ.λπ. κ.λπ... και στην καθημερινή TV, τυποποιημένη σε λέξεις, έργα, συμπεριφορά, προγράμματα, διαφημίσεις... Δεν είναι αυτή η πραγματική Ελλάδα με αυτήν τη φλυαρία.

Αυτή η φλυαρία διαπέρασε τα πάντα και στο χώρο του ασφαλιστικού κλάδου, όπου η φλυαρία πολλών ασφαλιστών οδήγησε να θεωρούνται πολλοί ασφαλιστές «μπλαμπλάδες» και «επαγγελματίες», που πρέπει να φοβάσαι για το αν λένε αλήθειες ή κρύβονται.

Μέρες του ελληνικού Πάσχα που περισσότεροι από τους μισούς Έλληνες θα επισκεφθούν τον τόπο τους, τις πατρίδες τους, τις εκκλησίες τους, τα χωριά τους, τα έθιμά τους, τους αρχαίους ναούς και θέατρα, τα λαμπερά ακρογιάλια και τους πολύχρωμους αγρούς, τα χρυσοπόρφυρα δειλινά στα νησιά και τους πράσινους λόφους των μικρών πατρίδων, τους συγγενείς και τα κοιμητήρια των προγόνων, ας σιωπήσουμε μπροστά στο δώρο που μας έδωσε η ζωή να ζούμε εδώ και να πούμε βραδινές προσευχές από τα παιδικά μας χρόνια...

Ας σιγήσουμε παύοντας τα πολλά λόγια και ας αστράψουν οι ματιές μας και η καρδιά μας ας πετάξει ψηλά στις κορφές μιας νέας φιλοσοφίας για την Όμορφη Ζωή με τα τόσα καλά της, που μισεί τα φλύαρα λόγια.

«Άνοιξη μπήκε για καλά και η θάλασσα παιζογελά κι ανθίζουν κήποι εντός μου», τραγούδαγα κάποτε με συμμαθητές μου στο σχολείο και με την ίδια χαρά άκουγα το Ευαγγέλιο της Αναστάσεως, υπόδειγμα σοφίας και ξεχωριστού λόγου.

«Ἐν ἀρχῇ ἦν ὁ Λόγος, καὶ ὁ Λόγος ἦν πρὸς τὸν Θεόν, καὶ Θεὸς ἦν ὁ Λόγος. Οὗτος ἦν ἐν ἀρχῇ πρὸς τὸν Θεόν. Πάντα δι' αὐτοῦ ἐγένετο, καὶ χωρὶς αὐτοῦ ἐγένετο οὐδὲ ἓν ὃ γέγονεν. Ἐν αὐτῷ ζωὴ ἦν, καὶ ἡ ζωὴ ἦν τὸ φῶς τῶν ἀνθρώπων».

Μπροστά σε όλα τα μυστήρια που συμβαίνουν, ας σιωπήσουμε. Οι μέρες του Πάσχα λένε πολλά, χωρίς πολλά λόγια, με μέτρο ας ακούσουμε τι μας λένε!

Χρόνια πολλά, καλό Πάσχα!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

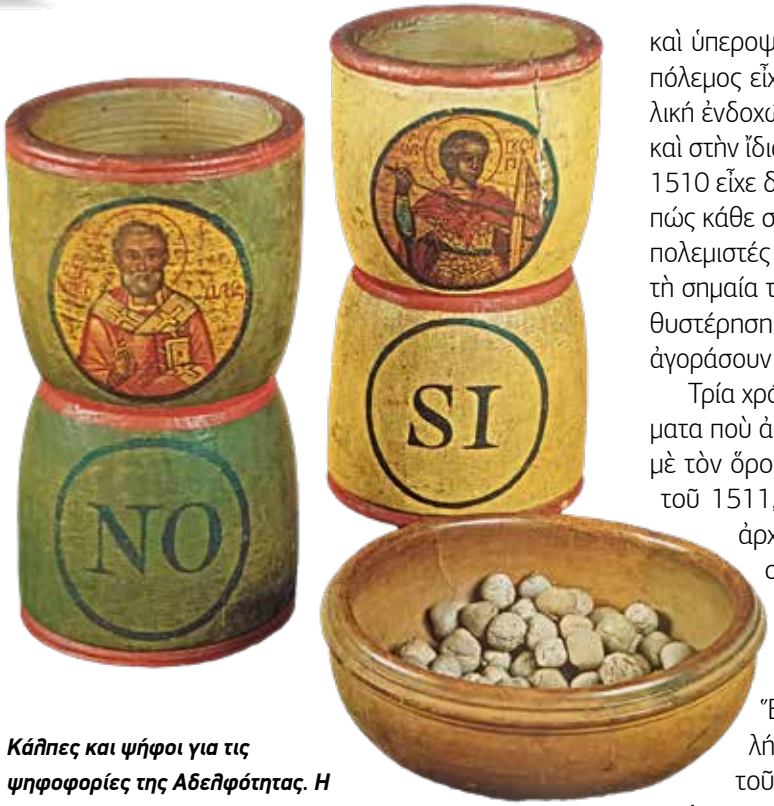
Η ΒΕΝΕΤΙΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ

Ἡ ἔγκριση ἄδειας γιὰ τὴν ἵδρυση ναοῦ ἀφιερωμένου στὸν Ἅγιο Γεώργιο

Στὴν ξενιτιά οἱ Ἕλληνες ἐπικαλέστηκαν γιὰ συμπαράσταση στὸν καθημερινό τους ἀγῶνα τὴ χάρη δύο ἁγίων, τοῦ Ἁγίου Νικολάου καὶ τοῦ Ἁγίου Γεωργίου. Ὁ Ἅγιος Νικόλαος, προστάτης τῶν ναυτικῶν, ἔγινε ὁ πάτρων τῆς Ἀδελφότητας, ἐνῶ στὸν Ἅγιο Γεώργιο ἀφιερώθηκε ἀργότερα ὁ ἑλληνορθόδοξος ναός. Ἡ ἐπιλογὴ ὀφειλόταν στὴν ἀριθμητική ὑπεροχή, μεταξὺ τῶν προσφύγων, τῶν ναυτικῶν καὶ τῶν πολεμιστῶν. Οἱ τελευταῖοι, οἱ «στρατιῶτες», ἦταν ἐκεῖνοι ποὺ ὑπέβαλαν τὸ 1511 αἴτηση στὸ Συμβούλιο τῶν Δέκα (supplica stratiotarum), μὲ τὴν ὁποία παρακαλοῦσαν νὰ τοὺς ἐπιτραπεῖ νὰ ἀγοράσουν οἰκόπεδο στὴ Βενετία, γιὰ νὰ ἀνεγείρουν ὀρθόδοξο ναό στὸ ὄνομα τοῦ προστάτη τους, Ἁγίου Γεωργίου. Σὲ ἀντίθεση μὲ τὴν ἀρνητικὴ πρακτικὴ ποὺ ἀκολουθοῦσε ὡς τότε στὸ ζήτημα τῆς ἐλεύθερης θρησκευτικῆς ἔκφρασης τῶν Ἑλλήνων, τὴ φορὰ αὐτὴ ἡ Βενετία ἀποδέχθηκε καταρχὴν τὸ αἴτημα, μὲ τὸν ὅρο νὰ ἐγκριθεῖ ἀπὸ τὶς ἀρχὲς ἡ τοποθεσία, ὅπου θὰ κτιζόταν ἡ ἐκκλησία. Ἡ χορήγηση ἀπὸ τὴ βενετικὴ διοίκηση τῆς «εἰδικῆς χάριτος» (special gratia) στοὺς «στρατιῶτες» συμπίπτει μὲ τὴ μεταφορὰ τὴν ἴδια περίπου περίοδο μισθοφόρων ἀπὸ τὸν ἑλληνικὸ χῶρο στὴν ἰταλικὴ ἐνδοχώρα, καθὼς καὶ μὲ τὴν ἀποστολὴ τοῦ Θεόδωρου Παλαιολόγου μαζὶ μὲ σῶμα ἐφίππων στρατιωτῶν στὰ στρατόπεδα τοῦ Treviso καὶ τοῦ Friuli.

Δύο ἦταν τὰ ἐπιχειρήματα ποὺ φρόντισαν νὰ προβάλουν στὴν αἴτησή τους οἱ «στρατιῶτες», μὲ σκοπὸ νὰ πείσουν τὶς βενετικὲς ἀρχὲς νὰ τοὺς ἀναγνωρίσουν τὸ δικαίωμα νὰ ἔχουν δικό τους ναό. Τὸ πρῶτο εἶχε νὰ κάνει μὲ τὶς δυσκολίες ποὺ συναντοῦσαν κατὰ τὴν ἄσκηση τοῦ θρησκευτικοῦ τους καθήκοντος, τὸ δεύτερο σχετιζόταν μὲ τὸ ζήτημα τῆς ταφῆς τῶν νεκρῶν. Πολλοὶ «στρατιῶτες», ἀνέφεραν στὴν αἴτηση, εἶχαν φέρει ἀπὸ τὸν τόπο τους καὶ εἶχαν ἐγκαταστήσει στὴ Βενετία τὶς οἰκογένειές τους. Δὲν τοὺς χωροῦσε λοιπὸν τὸ στενὸ καὶ μικρὸ παρεκκλήσιο στὸν ναὸ τοῦ Ἁγίου Βλασίου ποὺ τοὺς εἶχε παραχωρηθεῖ γιὰ νὰ ἐκκλησιάζονται, μὲ ἀποτέλεσμα νὰ μὴν μποροῦν νὰ σταθοῦν οὔτε μέσα στὴν ἐκκλησία οὔτε στὸν ἐξωτερικὸ περίβολο. Ἐπιπλέον, καθὼς ἱερουργοῦσαν ἐκεῖ ἐκπρόσωποι διαφόρων δογμάτων, ἐπικρατοῦσε σύγχυση, χειρότερη κι ἀπ’ αὐτὴν ποὺ ὑπῆρχε στὴ

Η πρόσοψη του ναού του Αγίου Γεωργίου των Ελλήνων.



Κάλπες και ψήφοι για τις ψηφοφορίες της Αδελφότητας. Η υποκίτρινη με το SI (Ναι) φέρει την εικόνα του Αγίου Γεωργίου, η πράσινη με το ΝΟ (Οχι) φέρει την εικόνα του Αγίου Νικολάου (17ος αι.).

Βαβυλωνία˙ τόση ἦταν ἡ ἀταξία, ὥστε κι αὐτὸς ἀκόμα ὁ Θεός, ἔγραφαν, ἀδυνατοῦσε νὰ ἀκούσει τὶς δεήσεις τους. Τὸ σοβαρότερο ὅμως πρόβλημα ἦταν πὼς δὲν εἶχαν μέρος νὰ θάψουν τοὺς νεκρούς τους. Ενταφιάζονταν οἱ πεθαμένοι σὲ κοινό νεκροταφεῖο (sula via comune), μαζὶ μὲ τὰ πτώματα ἀνθρώπων χαμηλῆς ὑπόστασης. Ξεθάβονταν σὲ λίγες μέρες καὶ ρίχνονταν στὴ θάλασσα, λόγω ἔλλειψης χώρου καὶ ἀνάγκης νὰ ἐλευθερωθοῦν τάφοι, γιὰ νὰ δεχθοῦν ἄλλους νεκρούς. Ἡ θλιβερὴ αὐτὴ τακτική, συνέχιζαν οἱ «στρατιῶτες», ἔπρεπε νὰ σταματήσει, γιὰ νὰ μποροῦν καὶ οἱ ἴδιοι, ἀπερίσπαστοι καὶ μὲ ἀναπτερωμένη διάθεση, νὰ πολεμοῦν καὶ νὰ δίνουν τὴ ζωή τους γιὰ τὴν τιμὴ καὶ τὸ συμφέρον τῆς Αὐθεντίας. Στὴν περίπτωση ποὺ ἡ Γαληνοτάτη, κατέληγαν, δὲν θὰ ἀνταποκρινόταν στὴν ἔκκλησή τους, τοῦτο θὰ σήμαινε ὅτι εἶχε ἀποφασίσει νὰ μεταχειρίζεται τους «πιστούς της ὑπηρέτες» χειρότερα ἀπὸ ὅ,τι μεταχειρίζονταν οἱ Τοῦρκοι τοὺς χριστιανοὺς ὑπηκόους τους ποὺ τοὺς ἄφηναν νὰ ἔχουν ἐκκλησίες καὶ νὰ ἀσκοῦν ἐλεύθερα τὶς θρησκευτικές τους ἀνάγκες. Τὸ αἴτημα τῶν Ἑλλήνων «στρατιωτῶν» ἐγκρίθηκε, ὅπως ἤδη ἀναφέρθηκε πιὸ πάνω, ἀπὸ τὸ Συμβούλιο τῶν Δέκα. Ἡ γενικότερη κατάσταση, ὅπως εἶχε διαμορφωθεῖ στὶς ἀρχὲς τοῦ αἰῶνα, δὲν ἐπέτρεπε στοὺς Βενετοὺς νὰ ἀντιμετωπίζουν μὲ δογματικὸ φανατισμὸ καὶ ὑπεροψία τὸ ἑλληνικὸ στοιχεῖο. Ὁ βενετοτουρκικὸς πόλεμος εἶχε λήξει μὲ ἥττα τῆς Βενετίας, ἐνῶ στὴν ἰταλικὴ ἐνδοχώρα οἱ πόλεμοι δὲν εἶχαν σταματήσει. Ἀκόμα καὶ στὴν ἴδια τὴν πόλη ἡ πανούκλα ποὺ εἶχε ξεσπάσει τὸ 1510 εἶχε δημιουργήσει κοινωνικὴ ἀνησυχία. Εἶχε συνεπῶς κάθε συμφέρον νὰ μὴ δυσαρεστήσει τοὺς Ἕλληνες πολεμιστές ποὺ ἦταν ἕτοιμοι νὰ ἀγωνιστοῦν κάτω ἀπὸ τὴ σημαία της. Ἔσπευσε ἔτσι νὰ ἱκανοποιήσει χωρὶς καθυστέρηση τὸ αἴτημα, χορηγῶντας τους τὴν ἄδεια νὰ ἀγοράσουν οἰκόπεδο, γιὰ νὰ κτίσουν ἐκεῖ ὀρθόδοξο ναό.

Τρία χρόνια πέρασαν γιὰ νὰ συγκεντρωθοῦν τὰ χρήματα ποὺ ἀπαιτοῦσε ἡ ἀγορὰ τοῦ οἰκοπέδου. Σύμφωνα μὲ τὸν ὅρο στὴν ἀπόφαση τοῦ βενετικοῦ Συμβουλίου τοῦ 1511, ἡ τοποθεσία ἔπρεπε νὰ ἐγκριθεῖ ἀπὸ τὶς ἀρχές. Τὸ 1514, ὁ δόγης Leonardo Loredan συμφώνησε ὡς πρὸς τὴ θέση τοῦ οἰκοπέδου, στὴν ἐνορία τοῦ San Cancian, ἀλλὰ ὡς προϋπόθεση τῆς ἔγκρισης ὅρισε νὰ ἐξασφαλιστεί πρῶτα ἡ ἄδεια τῆς Ἀποστολικῆς Ἕδρας. Οἱ θρησκευτικὲς ἐλευθερίες τῶν Ἑλλήνων τελικὰ κατοχυρώθηκαν μὲ δύο βοῦλλες τοῦ οὐμανιστὴ Πάπα Λέοντος τοῦ Γ', γιοῦ τοῦ Λαυρεντίου τῶν Μεδίκων, τοῦ ἔτους 1514, οἱ ὁποῖες ἐπικυρώθηκαν τὸ 1526. Ὁ Πάπας ὄχι μόνον ἐπέτρεψε στοὺς Ἕλληνες νὰ κτίσουν μὲ δικές τους δαπάνες ἐκκλησία μὲ κωδωνοστάσιο καὶ κοιμητήριο, ἀλλὰ τοὺς ἔδωσε συγχρόνως τὴν ἄδεια νὰ ἔχουν δικό τους ἐφημέριο, ἀποσπῶντας τους ἀπὸ τὴ δικαιοδοσία τοῦ Λατίνου πατριάρχη τῆς Βενετίας. Ἡ ἔκδοση τῶν παπικῶν προνομίων, ὅπως ὀρθὰ ἔχει ὑποστηριχθεῖ, ἔγινε δυνατὴ χάρη στὴν ἐπέμβαση δύο διαπρεπῶν Ἑλλήνων σοφῶν τῆς ἐποχῆς, τοῦ Μάρκου Μουσούρου καὶ τοῦ Ἰανοῦ Λάσκαρη. Καὶ οἱ δύο ἦταν συνεργάτες τοῦ Πάπα. Ἐραστὴς τῆς κλασικῆς ἀρχαιότητας, ὁ Πάπας Λέων ἦταν ἐκεῖνος ποὺ εἶχε στείλει τὸν Λάσκαρη στὸ Ἅγιον Ὄρος γιὰ νὰ ἀναζητήσει χειρόγραφα τοῦ Πλάτωνα, ἦταν ἐκεῖνος ποὺ εἶχε προσφέρει τὴν προστασία του στὸ τυπογραφεῖο τοῦ Ἄλδου Μανούτιου καὶ ἦταν, τέλος, ἐκεῖνος ποὺ εἶχε καλέσει στὴ Ρώμη τοὺς δύο Ἕλληνες λόγιους, γιὰ νὰ διδάξουν ὡς καθηγητές στὸ Ἑλληνικὸ Κολλέγιο. Ὅσο γιὰ τὸν Μάρκο Μουσοῦρο, μαρτυρεῖται μὲ τὸν τίτλο τοῦ «φιλοσόφου» (Marco Musuro filoxofo) ὡς ἐνεργὸ μέλος τῆς Ἀδελφότητας τὸ 1914. Πιθανότατα, λοιπόν, νὰ εἶχε γράψει στὸν Λάσκαρη, ποὺ βρισκόταν τότε στὴ Ρώμη, ζητῶντας του νὰ ἀσκήσει ἐπιρροὴ στὸν Πάπα γιὰ τὴν ἱκανοποίηση τῶν ἑλληνικῶν αἰτημάτων.

Δὲν ὀφείλονταν πάντα σὲ ἐξωτερικούς παράγοντες τὰ διατάγματα ποὺ περιόριζαν τὴ θρησκευτικὴ ἐλευθερία τῶν Ἑλλήνων τῆς Βενετίας. Στὰ ἑπόμενα χρόνια, τὴ συνοχὴ τῆς κοινότητας ἀπείλησαν μὲ τὶς ἐνέργειές τους

Το κτίριο της Ελληνικής Αδελφότητας ανάμεσα στο Φλαγγινιανό Φροντιστήριο και στον ναό του Αγίου Γεωργίου.

λατινόφρονες Έλληνες κληρικοί, προκαλῶντας μεγάλη ἀναστάτωση στοὺς κόλπους της. Ο Ἀρσένιος Ἀποστόλης, ἀρχιεπίσκοπος Μονεμβασίας, ποὺ εἶχε προσχωρήσει στὸν καθολικισμό, εἶχε κατορθώσει νὰ λάβει ἄδεια ἀπὸ τὶς βενετικὲς ἀρχὲς νὰ κηρύττει στὸν ναό, καθὼς καὶ νὰ ἐκλέγει ὁ ἴδιος καθολικοὺς ἱερεῖς (1534). «Ὄφεις τοῦ Ἀρσενίου φαρμακωδέστεροι», ὅπως τοὺς ὀνομάζει ὁ Βελούδης, ἦταν δύο εφημέριοι, ὁ Νικόλαος Τριζέντος καὶ ὁ Ἀναστάσιος Πορφύριος. Ὁ Τριζέντος θεωρήθηκε ὑπεύθυνος γιά τὴν κλοπή τῆς εἰκόνας τῆς Παναγίας τῆς Κρυπτής, κατηγορήθηκε γιὰ διάφορα ἀνομήματα (λαθρεμπόριο ὅπλων, πλαστογράφηση, σιμωνία, ἱεροσυλία, κ.ἄ.) καὶ ἀπολύθηκε ἀπὸ τὴν Αδελφότητα. Χολωμένος ὁ τυχοδιώκτης ἱερέας, προσέφυγε τότε στὸν Πάπα Παῦλο τὸν Γ', ὁ ὁποῖος ἀνακάλεσε, τὸ 1542, τὶς προνομίες τῶν Ἑλλήνων, ἐπιτρέποντας στὸν πατριάρχη τῆς Βενετίας νὰ ἐπεμβαίνει στὸν ὀρθόδοξο ναό. Χάρη στὴ μεσολάβηση τοῦ δυναμικοῦ πατριαρχικοῦ ἐξάρχου, Μητροφάνη Καισαρείας, καὶ τοῦ γνωστοῦ Κερκυραίου λόγιου, Ἀνδρόνικου Νούκιου, ποὺ εἶχαν καὶ οἱ δύο βρεθεῖ τὴν περίοδο ἐκείνη στὴ Ρώμη, ὁ Πάπας ἐπανέφερε τὸ 1549 σὲ ἰσχὺ τὰ παλαιὰ ὑπὲρ τῶν Ἑλλήνων προνόμια.

ΒΑΣΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Βλ. γενικά Βελούδης, Ἑλλήνων ὀρθοδόξων ἀποικία, 19-26. - Μανούσακας, «Ἐπισκόπηση». 247. Ἡ αἴτηση τῶν «στρατιωτῶν» καὶ ἡ ἀπόφαση τοῦ Συμβουλίου τῶν Δέκα ἔχουν ἐκδοθεῖ ἀπὸ τὸν Vl. Lamansky, Secrets d' erat de Venise, τ. 2. Saint Petersbourg 1884, 061-062.

Σάθας, Ἕλληνες στρατιῶται, 249-251, ὅπου ἑλληνική ἀπόδοση τοῦ κειμένου τῆς αἴτησης, καὶ Πηλείδης, «Morire per honor di la Signoria», 38-41, ποὺ ἐπανεκδίδει τὰ ἔγγραφα, σημειώνοντας ἀπὸ ἀβλεψία ὅτι εἶναι ἀνέκδοτα. Τὸ ἔγγραφο τοῦ δόγη Loredan ἔχει ἐκδοθεῖ ἀπὸ τὸν Μ.Ἰ. Μανούσακα, «Ἡ πρώτη ἄδεια». 111 σημ. 1. Γιὰ τὶς βοῦλλες βλ. Γ. Πλουμίδης. «Αἱ βοῦλλαι τῶν παπῶν περὶ τῶν Ἑλλήνων ὀρθοδόξων τῆς Βενετίας (1445-1782)», Θησαυρίσματα 7 (1970), 231 κε. (ὅπου προηγούμενη βιβλιογραφία). Ἡ ἐπισήμανση τοῦ ὀνόματος τοῦ Μουσούρου στὰ βιβλία τῶν μελῶν τῆς ἀδελφότητας ὀφείλεται στον Μανούσακα, «Ἡ ἐν Βενετίᾳ Ἑλληνική Κοινότης καὶ οἱ μητροπολίται Φιλαδελφείας». Ἐπετηρὶς Ἑταιρείας Βυζαντινῶν Σπουδῶν 57 (1960-70), 178. Γιὰ τὴ θλιβερὴ ἱστορία τῆς κλοπῆς τῆς εἰκόνας τῆς Παναγίας τῆς Κρυπτῆς βλ. Μανούσακας, Ἀνέκδοτα πατριαρχικά γράμματα (1547-1806) πρὸς τοὺς ἐν Βενετίᾳ μητροπολίτας Φιλαδελφείας καὶ τὴν ὀρθόδοξον Ἑλληνικὴν Ἀδελφότητα, Βενετία 1968, 5-11 (ὅπου συγκεντρωμένη προηγούμενη βιβλιογραφία) καὶ Λιάτα, «Ἱερεῖς», 86, 103-105.

Εικονοστάσι. Ο Άγιος Γεώργιος (19ος αι.).

Νότια πλευρά του ναού του Αγίου Γεωργίου. Υπέρθυρο ψηφιδωτό με τον Άγιο Γεώργιο.

Ἡ οἰκοδόμηση καὶ διακόσμηση τοῦ ναοῦ τοῦ Ἁγίου Γεωργίου

Μὲ σκοπὸ τὴν ἀνέγερση ναοῦ, ἡ Ἀδελφότητα ἀγόρασε τὸ 1526 ἀπὸ τὸν Βενετὸ εὐγενῆ Pietro Contarini οἰκόπεδο στὴν ἐνορία τοῦ Ἁγίου Ἀντωνίνου (συνοικία τοῦ Castello) ἀντὶ 2.168 δουκάτων. Μέχρι νὰ ἀποπληρωθεῖ τὸ ποσό, ποὺ ἐξοφλήθηκε σὲ ἕξη δόσεις, χρειάστηκε νὰ δοθοῦν ὡς ἐγγύηση στὸν πωλητὴ διάφορα πολύτιμα σκεύη (θυμιατό, ἐπιχρυσωμένο δοχεῖο, χρυσὴ βέργα, κούπες κ.ἄ.). Μιὰ πρόχειρη ἐκκλησία κτίστηκε ἀμέσως, γιὰ νὰ ἐξυπηρετήσει τὶς ἄμεσες θρησκευτικὲς ἀνάγκες τῶν Ἑλλήνων. Οἱ παρε-

Πρόσοψη του ναού του Αγίου Γεωργίου. Υπέρθυρο ψηφιδωτό με παράσταση του Χριστού Σωτήρος και πιο πάνω η κτητορική επιγραφή με χρονολογία ΑΦΞΔ (1564).

Εικονοστάσι. Ο Άγιος Νικόλαος (1834).

νοχλήσεις ἀπὸ τὴν πλευρὰ τοῦ Πατριάρχη τῆς Βενετίας, γιὰ τὸν ὁποῖο οἱ ὀρθόδοξοι παρέμεναν πάντα σχισματικοί, δὲν σταμάτησαν οὔτε καὶ σ' αὐτὴν τὴν περίοδο. Ετσι, ὅταν στὴν πρώτη μικρὴ ἐκκλησία ὁ παπα-Μιχάλης Σαβίνας θέλησε τὴ Μεγάλη Παρασκευὴ τοῦ 1527 νὰ κάνει περιφορὰ τοῦ ἐπιταφίου, ὁ Βενετός πατριάρχης ἔσπευσε νὰ τοῦ στείλει γράμμα, μὲ τὸ ὁποῖο ἀπαγόρευε τὴν πραγματοποίηση τῆς θρησκευτικῆς τελετῆς ἔξω ἀπὸ τὸν ναό, χαρακτηρίζοντάς την ὡς «μέγιστο σκάνδαλο» (maximum scandalum).

Ὁ περικαλλὴς ναός, στὴ σημερινή του μορφή, θεμελιώθηκε τὸ 1539 καὶ ἀποπερατώθηκε τὸ 1577. Τὸ μεγάλο χρονικὸ διάστημα τῶν σαράντα ἐτῶν ποὺ ἀπαιτήθηκε γιὰ νὰ κτιστεῖ ἡ ἐκκλησία εἶναι δείκτης τῶν τεράστιων οἰκονομικῶν δυσχερειῶν ποὺ ἀντιμετώπισε ἡ Αδελφότητα γιὰ τὴν ἀνέγερσή της. Στὰ πρῶτα χρόνια τῆς οἰκοδομῆς, ἡ κοινότητα συγκέντρωνε ἀπὸ τὰ μέλη της διάφορα ποσά, συνήθως μικρά, ἢ δεχόταν προσφορὲς σὲ εἶδος, ρούχα καὶ σκεύη ποὺ ἐξαργύρωνε στὴ συνέχεια γιὰ νὰ διαθέσει τὰ χρήματα στὸ κτίσιμο. Ὁρισμένοι ἀδελφοὶ πλήρωναν οἱ ἴδιοι τοὺς μαστόρους ἢ ἀγόραζαν οἰκοδομικὰ ὑλικὰ (τούβλα, πέτρες, ξύλα, ἀσβέστη). Ὅμως, οἱ δωρεὲς αὐτὲς ποὺ προέρχονταν οἱ περισσότερες ἀπὸ μέλη περιορισμένων οἰκονομικῶν δυνατοτήτων δὲν ἐπαρκοῦσαν γιὰ τὴν κάλυψη τῶν ἀναγκῶν καὶ οἱ ἐργασίες τῆς οἰκοδομῆς προχωροῦσαν ἀργά. Ἐπιδεικνύοντας τότε ἀξιοθαύμαστη επιχειρηματικότητα, οἱ Ἕλληνες ἐπινόησαν νέο τρόπο ἀπόκτησης ἐσόδων. Τὸ 1546, ἡ Γενικὴ Συνέλευση τῆς Ἀδελφότητας ἀποφάσισε νὰ φορολογεῖ γιὰ δέκα χρόνια κάθε ἑλληνικὸ καράβι ποὺ θὰ ἀγκυροβολοῦσε γιὰ ἐμπορικούς λόγους στὸ λιμάνι τῆς Βενετίας. Τὸ ὕψος τοῦ φόρου θὰ καθοριζόταν ἀπὸ τὴ χωρητικότητα τοῦ πλοίου, τὸ εἶδος καὶ τὴν ποσότητα τῶν ἐμπορευμάτων. Μὲ τὴν καινοτόμο αὐτὴ ἀπόφαση, ἡ Ἀδελφότητα ἀποκτοῦσε μιὰ πηγὴ σταθεροῦ εἰσοδήματος. Στὰ οἰκονομικὰ βιβλία της ἔχουν καταγραφεῖ τὰ ὀνόματα πολυάριθμων ναυτικῶν ποὺ συνεχίζοντας παμπάλαιες θαλασσινὲς παραδόσεις προσέφεραν πρόθυμα τὸν ὀβολό τους, γιὰ νὰ κτιστεί «nostra gesia de misser San Zorzi». Ἀλλὰ ἡ ἐκκλησία, παρὰ τὴ συγκέντρωση χρημάτων ἀπὸ τὴ φορολογία τῶν ναυτικῶν, παρέμενε ἀκόμη τὸ 1556 χωρὶς στέγη. Ἀποφασίστηκε τότε νὰ προσφέρουν χρήματα γιὰ τὴν ἀποπεράτωση τοῦ ἔργου, μαζί μὲ τοὺς πιὸ ἰσχυροὺς οἰκονομικὰ ἀδελφούς, καὶ τὰ μέλη τῶν διοικητικῶν ὀργάνων τῆς Ἀδελφότητας. Η οἰκοδομὴ τοῦ ναοῦ ὁλοκληρώθηκε ἔτσι μὲ τὴ συνδρομὴ φτωχῶν καὶ πλούσιων Ἑλλήνων τόσο τῶν μονίμων κατοίκων τῆς Βενετίας ὅσο καὶ τῶν περαστικῶν ναυτικῶν καὶ καραβο-

Ναός του Αγίου Γεωργίου. Εικονοστάσι.

Κυρίως ναός, βόρεια πλευρά. Η Σταύρωση (1615-1618). Έργο Εμμανουήλ Λαμπάρδου.

Κυρίως ναός, βόρεια πλευρά. Ο Άγιος Γεώργιος και σκηνές του μαρτυρίου του (16ος αι.).

κύρηδων. Μετὰ ἀπὸ σύντονες, πολύχρονες προσπάθειες καὶ οἰκονομικές θυσίες, ὁ ἀγώνας τῶν Ἑλλήνων γιὰ ἀπόκτηση δικοῦ τους θρησκευτικοῦ κέντρου εἶχε φτάσει στὸ τέλος του. Ὅταν ἡ Ἀδελφότητα εἶχε ξεκινήσει τὸ ἔργο, τὸ ὕψος τῆς ἀπαιτούμενης δαπάνης ὑπερέβαινε τὶς οἰκονομικές της δυνάμεις. Τώρα ποὺ εἶχε τελειώσει, τὸ ἀποτέλεσμα δικαίωνε τὶς προσπάθειες. Ὅπως ὀρθὰ σημειώνει ὁ Fl. Corner, ἡ ἐκκλησία ἀποτελεῖ καλλιτεχνικό κόσμημα ὄχι μόνο τῆς Ἑλληνικῆς Ἀδελφότητας, ἀλλὰ καὶ ὅλης τῆς Βενετίας.

Ἀρχιτέκτονες τοῦ ναοῦ -βασιλικῆς μὲ τρούλο πάνω ἀπὸ τὸ κύριο κλίτος- ἦταν ὁ Sante Lombardo (1539-1547) καὶ ὁ Zuanantonio Chiona· ὁ πρῶτος ἐργάστηκε κατὰ τὸ διάστημα 1539-1547, ὁ δεύτερος κατὰ τὰ ἔτη 1548-1570. Ὅταν τὸ 1575 ἀποφασίστηκε να προστεθεῖ γυναικωνίτης, ἡ Ἀδελφότητα ζήτησε ἀπὸ τὸν ἀρχιτέκτονα Andrea Palladio νὰ δώσει τὴ συμβουλή του σὲ θέματα κατασκευῆς. Τὸ 1592, ὑψώθηκε πρὸς τὴν πλευρὰ τοῦ καναλιοῦ εὔμορφο καμπαναριό. Ἔργο τοῦ Βενετοῦ ἀρχιτέκτονα Baldassare Longhena, ποὺ νέος τότε ἄρχιζε τὴ σταδιοδρομία του, εἶναι ἡ ἀψίδα ποὺ κατασκευάστηκε τὸ 1619 στὴν ἐσωτερικὴ νότια πλευρά τοῦ ναοῦ, στὴ μνήμη τοῦ μητροπολίτη Γαβριὴλ Σεβήρου. Στὸ κέντρο τῆς ἀψίδας τοποθετήθηκε τιμητικὴ ἐπιγραφὴ ποὺ συνέταξε ὁ Ἀλέξανδρος Συγκλητικός, καθηγητὴς τῆς Πάντοβας. Οἱ Ἕλληνες προίκισαν τὸν ναὸ μὲ εἰκόνες, ψηφιδωτά, ἄμφια καὶ ἱερὰ σκεύη. Τὸ 1574, προσκάλεσαν ἀπὸ τὴν Κρήτη τὸν ζωγράφο Μιχαὴλ Δαμασκηνὸ ποὺ παρέμεινε στὴ Βενετία ὀκτὼ χρόνια καὶ ζωγράφισε τὶς περισσότερες εἰκόνες τοῦ τέμπλου, καθὼς καὶ τὴν κόγχη τοῦ ἱεροῦ.

Ἀργότερα, ἡ Ἀδελφότητα προσκάλεσε καὶ πάλι τὸν ζωγράφο νὰ συνεχίσει τὸ εἰκονογραφικό ἔργο. Μετὰ τὴν ἀδυναμία τοῦ Δαμασκηνοῦ νὰ ἀνταποκριθεῖ στὴ νέα πρόσκληση, ἡ εἰκονογράφηση τοῦ τρούλλου ἀνατέθηκε στὸν Ἰωάννη τὸν Κύπριο καὶ ἡ ἐπίβλεψη τοῦ ἔργου στὸν Βενετό ζωγράφο Jacopo Tintoretto. Τὸ ἔργο τοῦ εἰκονογραφικοῦ διακόσμου συνέχισε τὸν ἑπόμενο αἰῶνα ὁ Ἐμμανουὴλ Τζάνες Μπουνιαλῆς, ἱερέας τοῦ ναοῦ. Στὰ τέλη τοῦ 16ου αἰῶνος, μετὰ τὴν ἀπόφαση να διακοσμηθεῖ ὁ ναὸς μὲ ψηφιδωτά, ἡ Ἀδελφότητα προκήρυξε διαγωνισμό σχεδίων, στὸν ὁποῖο ἔλαβε μέρος καὶ ὁ Jacopo Palma, ὁ νεώτερος. Ὅμως, τὸ σχέδιο τοῦ Ἰταλοῦ ζωγράφου ἀπορρίφθηκε, ἐπειδὴ κρίθηκε ὅτι δὲν εἶχε φιλοτεχνηθεῖ σύμφωνα μὲ τοὺς «παλαιοὺς τρόπους καὶ τὴν ἑλληνικὴ τεχνοτροπία» (all'uso antico e alla divota maniera greca) καὶ προτιμήθηκε τὸ ἔργο τοῦ Θωμᾶ Μπαθᾶ.

Ο τρούλος του ναού. Ο Χριστός Παντοκράτωρ και Κριτής κατά τη Δευτέρα Παρουσία. Έργο (1589-1593) Ιωάννου του Κυπρίου.

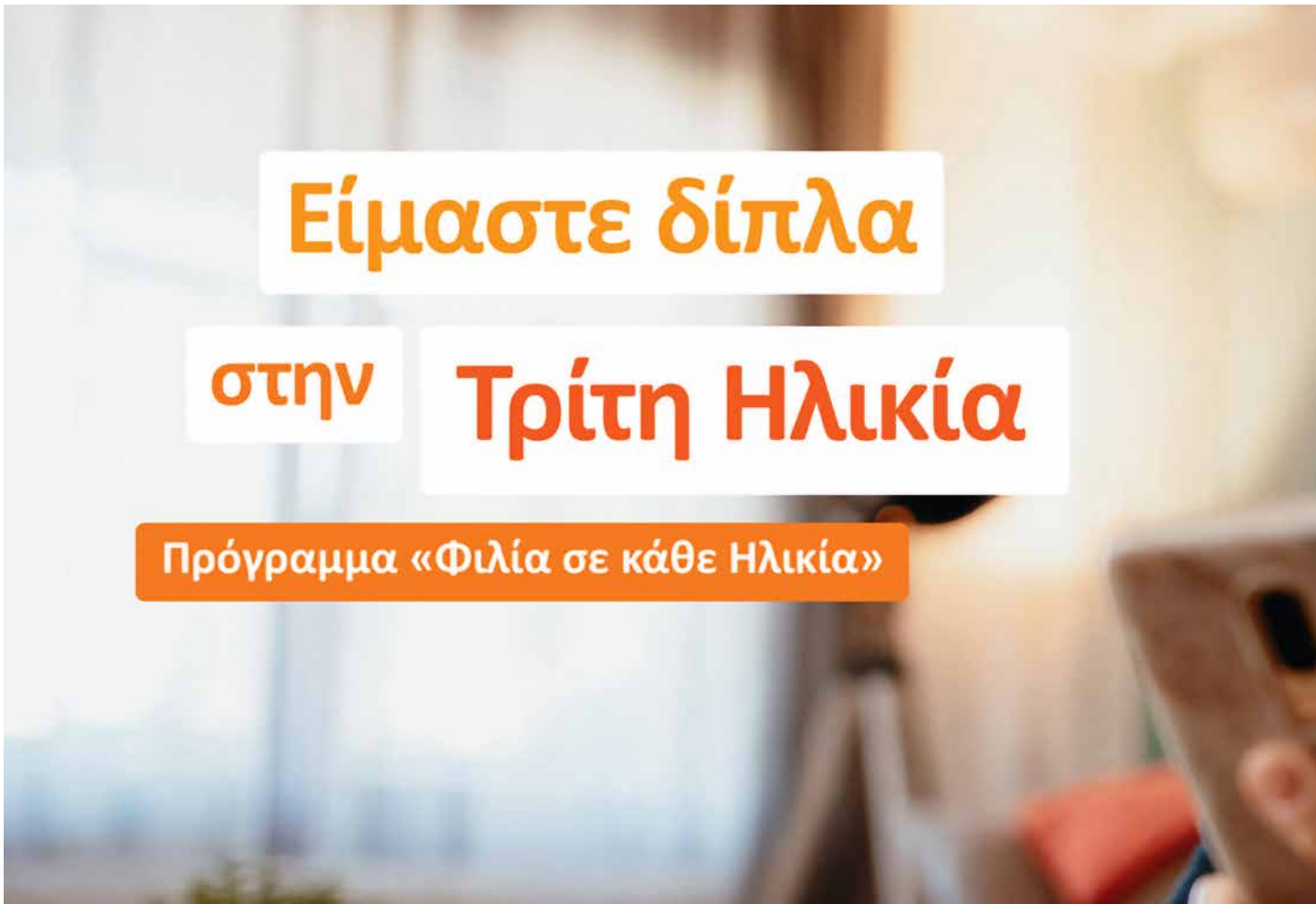
Κυρίως ναός, νότια πλευρά. Η Παναγία του Πάθους (μέσα 16ου αι.).

Ἀπὸ τὶς εἰκόνες ποὺ κοσμοῦν τὸν ναό, ξεχωριστὴ ἀξία ἔχει αὐτὴ τοῦ Χριστοῦ Παντοκράτορα στὸ τέμπλο. Θαυμάσιας κωνσταντινουπολίτικης τέχνης τοῦ 14ου αἰῶνα, ἡ εἰκόνα προσφέρθηκε στὴν Ἀδελφότητα ἀπὸ τὴ Μεγάλη Δούκισσα, Ἄννα Νοταρά. Σημαντικὴ ἐπίσης ὄχι μόνο γιὰ τὴν καλλιτεχνική της ποιότητα, ἀλλὰ καὶ ἀπὸ τὴν ἄποψη τῆς θέσης ποὺ κατείχαν οἱ «στρατιῶτες» στὴ ζωὴ τῆς Ἀδελφότητας εἶναι ἡ εἰκόνα τῆς Δέησης. Ἀφιερωτές τῆς εἰκόνας εἶναι οἱ stradioti ἀδελφοί, Ἰωάννης καὶ Γεώργιος Μάνεσης, οἱ ὁποῖοι εἰκονίζονται στὸ κάτω μέρος τοῦ ἔργου μὲ τὰ ἄλογά τους. Ἂς αναφερθεῖ, τέλος, ὅτι στὴν ἐκκλησία συγκεντρώθηκαν πολλὰ λείψανα ἁγίων. Ὁ μητροπολίτης Φιλαδελφείας Γαβριὴλ Σεβήρος δώρησε λ.χ. μὲ τὴ διαθήκη του στὴν Ἀδελφότητα τὸ χέρι τοῦ Ἁγίου Βασιλείου, μαζὶ μὲ ἄλλα «ἱερὰ ἀντικείμενα», νὰ τὰ βλέπουσι οἱ χριστιανοί, νὰ θρηνοῦσι καὶ νὰ κλαίουσι, διὰ νὰ μὲ μακαρίζουσι ἐμένα τὸν καλόν τους πατέρα».

ΒΑΣΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Βελούδης, Ἑλλήνων ὀρθοδόξων ἀποικία, 26 κε. Γιὰ τὴν ἀπόφαση ἐπιβολῆς δασμοῦ στὰ πλοῖα βλ. Κρίστα Παναγιωτοπούλου, «Ἕλληνες ναυτικοὶ καὶ πλοιοκτῆτες ἀπὸ τὰ παλαιότερα οἰκονομικὰ βιβλία τῆς Ἑλληνικῆς Ἀδελφότητας Βενετίας (1536-1576)», Θησαυρίσματα 11 (1974), 284-352. Γιὰ τὶς εἰκόνες τῆς Ἀδελφότητας θεμελιώδης εἶναι ἡ εργασία τοῦ M. Chatzidakis, Icones de Saint-Georges des Grecs et de la collection de l'Institut Hellénique de Venise, Βενετία 1962. Οἱ κυριότερες μελέτες γιὰ τὴν οἰκοδόμηση καὶ διακόσμηση τοῦ ναοῦ εἶναι οἱ ἀκόλουθες: Μ.Ἰ. Μανούσακας. «Τὰ κυριώτερα ἔγγραφα (1536-1599) γιὰ τὴν οἰκοδομὴ καὶ τὴ διακόσμηση τοῦ Ἁγίου Γεωργίου τῶν Ἑλλήνων τῆς Βενετίας», Εἰς μνήμην Παναγιώτου Ἀ. Μιχελῆ, Ἀθήνα 1971, 334-355. - Ἀ.Δ. Παλιούρας, «Ἡ εἰκονογράφησις τοῦ τρούλλου τοῦ Ἁγίου Γεωργίου Βενετίας», Θησαυρίσματα 8 (1971), 63-86. - Μ.Ἰ. Μανούσακας - Ἀ.Δ. Παλιούρας, Ὁδηγός τοῦ Μουσείου τῶν εἰκόνων καὶ τοῦ ναοῦ τοῦ Ἁγ. Γεωργίου, Βενετία 1976 (ἀγγλικὴ μετάφρ. 1976, ἰταλικὴ μετάφρ. 1992). - Ἀ.Δ. Παλιούρας, «Τὰ ψηφιδωτὰ τοῦ Ἁγίου Γεωργίου τῶν Ἑλλήνων τῆς Βενετίας», Θησαυρίσματα 15 (1978), 144-176. - Ἔρση Μπρούσκαρη. Ἡ ἐκκλησία τοῦ Ἁγίου Γεωργίου τῶν Ἑλλήνων στὴ Βενετία, Ἀθήνα 1995. Στὸν Μιχαὴλ Δαμασκηνὸ καὶ τὸ ἔργο του εἶναι ἀφιερωμένη ἡ ἀδημοσίευτη διατριβὴ τῆς Μαρίας Κωνσταντουδάκη - Κιτρομηλίδου (Ἀθήνα 1988).

Πηγή: Ἡ Βενετία τῶν Ἑλλήνων (Ἐκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ)


NN
Είμαστε δίπλα
στην
Τρίτη Ηλικία
Πρόγραμμα «Φιλία σε κάθε Ηλικία»

Η NN Hellas ΔΙΠΛΑ ΣΤΗΝ ΤΡΙΤΗ ΗΛΙΚΙΑ Η NN Hellas, με οδηγό τις αξίες της «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», ξεκίνησε το 2021 τη συνεργασία της με το Ινστιτούτο Prolepsis, υποστηρίζοντας το πρόγραμμα Φιλία σε κάθε Ηλικία, με στόχο την καταπολέμηση της μοναξιάς και της κοινωνικής απομόνωσης στην Τρίτη Ηλικία. Μέσα από την ενέργεια αυτή η NN Hellas καλύπτει την υποστήριξη της Τηλεφωνικής Γραμμής για τη Μοναξιά στην Τρίτη Ηλικία - 2106101300. Παράλληλα, καλύπτει την εκπαίδευση και εποπτεία των εθελοντών, που συνδέονται με ηλικιωμένους, με στόχο την ανάπτυξη δεσμών «φιλίας», ενώ εθελοντές - στελέχη της εταιρείας επικοινωνούν τηλεφωνικά με μοναχικούς ηλικιωμένους σε εβδομαδιαία βάση, συμμετέχοντας σε πρόγραμμα εταιρικού εθελοντισμού.

Στην Ελλάδα, το 21,5% του πληθυσμού είναι άνω των 65 ετών. Εκτιμάται ότι περίπου 550.000 ηλικιωμένοι ζουν μόνοι τους. Οι ηλικιωμένοι βιώνουν μοναξιά και κοινωνική απομόνωση, ενώ παράλληλα δεν αξιοποιούνται η εμπειρία και οι δυνατότητές τους. Εκτός από την υποβάθμιση της ποιότητας ζωής, η κοινωνική απομόνωση και η μοναξιά έχουν δυσμενείς επιπτώσεις για την υγεία του ατόμου, τόσο ψυχικά όσο και σωματικά.

Η NN είναι η εταιρεία που έχει προγράμματα και για ηλικίες έως 80 ετών (Hospital for All) μαζί με το πρόγραμμα NN Orange Cross για όλες τις ηλικίες. Η αναπροσαρμογή των προγραμμάτων υγείας της είναι σε καλά επίπεδα σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Στο 2023 η NN ήταν η πρώτη εταιρεία στην Ελλάδα με 888,9 εκατ. ευρώ Ν.Π. και καλό δείκτη φερεγγυότητας 180%! Η διευθύνουσα σύμβουλος, Φιλίππα Μιχάλη, που ηγείται της NN από 01.04.2023, συνεχίζει δυναμικά να σχεδιάζει και να υλοποιεί την εταιρική υπευθυνότητα.

Ε.Σ.

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

«ΜΕΧΡΙ ΝΑ ΠΑΝΤΡΕΥΤΕΙΣ ΘΑ ΓΙΑΝΕΙΣ!» «Γνωμικά όλοι ξέρουμε», έλεγε μια διαφήμιση της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, αλλά τόνιζε πόσο σημασία έχουν οι πράξεις. Αυτή την παροιμία «μέχρι να παντρευτείς θα γιάνεις» την έλεγε συχνά η γιαγιά Ελπίδα στον γιο μου Κωστή, όταν έπεφτε και μάτωνε στα γόνατα. «Οι δυσκολίες έρχονται σε αυτούς που τις αντέχουν», έλεγε στην αρχή της διαφήμισης, που όλοι μας είδαμε, ένας με όχημα στην ερημιά σε κάποιον απογοητευμένο περιπατητή που έψαχνε όχημα να τον μεταφέρει... Ήταν έξυπνο το μήνυμα που ήθελε να περάσει η διαφήμιση. Όταν κάποιος βρεθεί σε δυσκολία ή ζημιά ή αρρώστια, τότε χρειάζονται πράξεις. Όχι λόγια! Πολλοί λένε, λένε, λένε, διαφημίζονται, έχουν ωραία γραφεία, ωραία συμβόλαια και διαφημιστικά, «μούρη και μοκέτα», αλλά όταν έρθει η ώρα των πράξεων να αποζημιώσουν, τότε αρχινάνε τα «σούξου, μούξου...» και τις αναβολές και τις επιτροπές ή τις διαιτησίες και τα... μασημένα λόγια. Πολλοί επισκέπτες στα νοσοκομεία πάνε ένα λουλούδι ή μια πορτοκαλάδα, λέγοντας γνωμικά ότι «έτσι είναι η ζωή», «όσα φέρνει η ώρα δεν τα φέρνει ο χρόνος» ή «υγεία... υγεία να 'χουμε και όλα θα φτιάξουν» ή «είσαι δυνατός, θα το ξεχάσεις» ή «ο Θεός είναι μεγάλος» κ.λπ. Όμως το θέμα είναι ποιος θα πληρώσει γιατρούς, έξοδα νοσοκομείου, υποχρεώσεις, οφειλές, σχολεία παιδιών, ηλεκτρικό, τηλέφωνο, δάνεια που εκκρεμούν και τρέχουν μαζί με την αρρώστια... Εκεί οι ασφαλιστές είναι χρήσιμοι και είναι οι μόνοι που «πάνε» λεφτά να πληρωθούν έξοδα.

Η ΕΘΝΙΚΗ ανήκει στις εταιρείες με καλό όνομα στην ασφαλιστική αγορά που πληρώνει τις υποχρεώσεις της και αμέσως, χωρίς πολλά λόγια. Είναι η δεύτερη εταιρεία σε παραγωγή του 2023 με 734,3 εκατ. ευρώ και με καλή φερεγγυότητα 214%. Αυτά είδε ο διαφημιστής και αυτό που κάνει η ΕΘΝΙΚΗ... εδώ και 3 αιώνες από το 1892! Έξυπνο και χρήσιμο μήνυμα να αξιοποιήσουν οι άνθρωποί της. Ο Robert Constantin Gauci στοχεύει σωστά με αυτό το διαφημιστικό εύρημα. Στηρίζει τους ανθρώπους για την επόμενη μέρα να είναι καλύτερη. Του ευχόμαστε να πετύχει! Συγχαρητήρια!

Ε.Σ.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

ΕΝΘΑΡΡΥΝΟΥΜΕ ΚΑΘΕ ΑΝΘΡΩΠΟ ΝΑ ΖΕΙ ΤΗ ΖΩΗ ΠΟΥ ΕΠΙΘΥΜΕΙ Όποιος μπει στο σύνδεσμο: https://www.eurolife.gr/el-GR/gnoriste-mas/ θα διαβάσει τα εξής:

«Υποστηρίζουμε εσάς που θέλετε να καταφέρνετε περισσότερα καθημερινά. Ενθαρρύνουμε κάθε άνθρωπο να ζει τη ζωή που επιθυμεί. Για εμάς στη Eurolife FFH, αξία έχει να βρισκόμαστε δίπλα σας, σχεδιάζοντας ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες που απαντούν σε κάθε σας ανάγκη.

Ως μία από τις μεγαλύτερες και ηγετικές εταιρείες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, υποστηρίζουμε ιδιώτες και επιχειρήσεις με σύγχρονες και καινοτόμες προτάσεις.

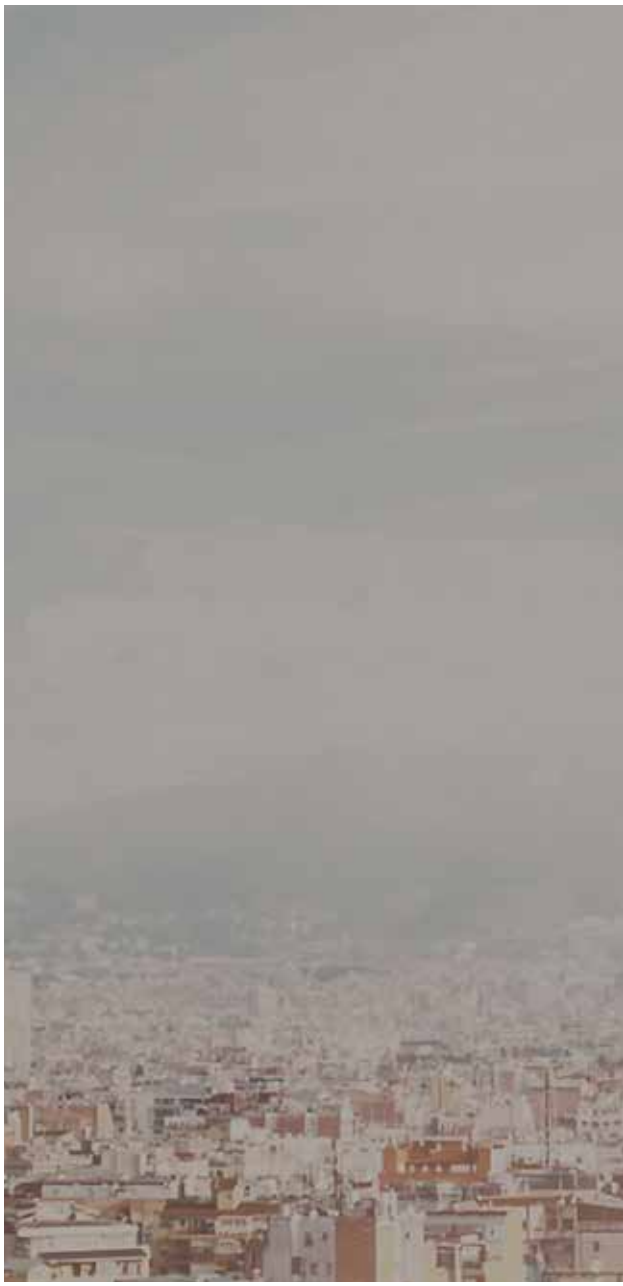
Είμαστε μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd. και διαθέτουμε ένα ευρύ δίκτυο ασφαλιστικών συνεργατών, εξυπηρετώντας με συνέπεια τους πελάτες μας σε όλη τη χώρα.

Στόχος μας είναι να αποτελούμε καταλύτη για θετική αλλαγή, τόσο μέσα από προϊόντα μας όσο και μέσα από σημαντικές κοινωνικές πρωτοβουλίες.

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

Η Eurolife FFH έφερε έναν άλλον «αέρα» μιας άλλης φιλοσοφίας γύρω από την αξία της ασφάλισης και τον τρόπο που λειτουργεί η ασφαλιστική αγορά. Ξεκίνησε το 2000 από το χώρο του Bankassurance και σήμερα κυριαρχεί σε πολλά επίπεδα με σεβασμό στον άνθρωπο και τις αξίες του, φροντίζοντας για την προστασία όλων αυτών που έχουν αξία για τον καθένα. Είναι ξεκάθαρη σε ό,τι υπόσχεται, νοιάζεται ξεχωριστά για τον καθένα και εξελίσσεται συνεχώς με ευελιξία, δημιουργικότητα και πρωτοτυπία. Στο 2023 κατέκτησε την τρίτη θέση με 607,9 εκατομμύρια ευρώ παραγωγή και καλή φερεγγυότητα 168% στην εταιρεία ζωής.

Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, διευθύνων σύμβουλος, «έσπασε» τα ελληνικά σύνορα και η προσωπικότητά του κυριαρχεί σε παγκόσμιο επίπεδο, αναβαθμίζοντας ταυτόχρονα την ελληνική σημαία όπου δίνει το παρών. Εκπροσωπώντας τον Όμιλο Eurolife FFH ανέβασε τον μέσο όρο όπου είναι μέλος σε Διοικητικά Συμβούλια και οργανισμούς. Έκτισε μια αξιόπιστη ασφαλιστική εταιρεία, προσδίδοντας αξία και στην έννοια του «ασφαλιστή». **Ε.Σ.**



GENERALI

GENERALI - LEVEL UP! Οι άνθρωποι της Generali στην ετήσια συνάντησή τους για το άμεσο μέλλον σχεδίασαν να πάνε ακόμα ψηλότερα συνεχίζοντας την ανοδική πορεία τους και φώναξαν Level up! Η Generali ήρθε 4η σε παραγωγή το 2023 με 508,9 εκατ. ευρώ και 148% δείκτη φερεγγυότητας.

Παρατηρώντας τις αναφορές του CEO της Generali, Π. Δημητρίου, στο στρατηγικό πλάνο Level up προς τους συνεργάτες και προσωπικό, ήρθαν στο νου μου λέξεις και έννοιες σημαντικές και σχετικές με την κίνηση και ταχύτητα προς τα άνω: κινούμαι, βαίνω=προχωρώ και παράγωγα βήμα, βαθμός, βάθρον, βέβαιος, βατός, βωμός. Οδεύω, οδοιπορώ, περιοδεύω. Έρχομαι. Ικώ=φθάνω, αφίξεις, ικανός, αυτός που μπορεί να φθάσει ψηλά. Καλπάζω. Ορθοποδώ. Χωρώ, προχωρώ. Άγω=οδηγώ, εισχωρώ, αγωγή, αγέλη, αξία, αύξω, ηγούμαι, ηγέτης, καθηγητής, εξήγηση, διήγηση. Από τα άγω τα γενόγλωσσα ago, actus, action, azione, navig-ation. Φθάνω, πρώτος, προωθώ (προ+ωθώ). Ισχύς, ισχυρός, ις=μυϊκή δύναμη. Δύναμη, ρώμη, ευρωστία, σφρίγος, σθένος. Άθλος, κόπος, πόνος. Ταχύς, αργός, γρήγορος, δρομεύς, σταδιοδρομία, μαραθωνοδρόμος. Ειμί=πορεύομαι, έρχομαι. Προστακτική ίθι, ίτω που σημαίνει κίνηση. Ίταμος=ορμητικός, εισιτήριο, εξιτήριο, προσιτός, αμαξιτός, ισθμός, ανιούσα, κατιούσα, επιούσιος, προϊόν, EXIT (αγγλ.). Ο ταχύς φθάνει πρώτος. Για να ανέβουν κάποιοι πρέπει να κοιτάνε ψηλά, άνω, στον ουρανό. Ουρανός από το ορώ άνω, κατά Πλάτωνα. Πολλοί λένε στόχος μας ο ουρανός, που είναι πάνω απ' όλα, ψηλά. Εκεί στις πάνω πρώτες θέσεις που στοχεύει και η Generali. Εδώ στο «ΝΑΙ» παραθέσαμε αυτές τις λέξεις για βοήθεια στην καθημερινή προσπάθεια των ανθρώπων της Generali, που άνω βλέπουν, άνω θωρούν και τα παραπάνω επίπεδα ζητούν... Οι έννοιες των λέξεων πολλές φορές μιλάνε πιο πολλά από τα γράμματά τους! Ο Πάνος Δημητρίου, επιζητώντας πάντα κάτι παραπάνω από τον μέσο όρο, συντονίστηκε και στοιχίσθηκε αρμονικά στις απαιτήσεις των καιρών, αλλά και στις προδιαγραφές της ποιότητας Generali! Επίτευγμα σημαντικό, όχι εύκολο, αλλά ικανό να αντέχει στους χρόνους!

Ε.Σ

LEVEL
UP!

INTERAMERICAN

ΟΧΗΜΑΤΑ ΚΑΙ INTERAMERICAN Η λέξη όχημα και ο όχος προέρχεται από το ρήμα έχω διότι το όχημα περιέχει τον εποχούμενο. Επειδή στο όχημα του χρόνου ταξιδεύουμε όλοι, οι ώρες του χρόνου είναι οι εποχές. Επ-οχή.

Ο Όμιλος INTERAMERICAN έγραψε και άφησε ΕΠΟΧΗ με τις υπηρεσίες της γύρω από τα οχήματα και τον κλάδο Αυτοκινήτων, στις ασφαλίσεις που ξεκίνησε στα μέσα της δεκαετίας του 1970 και ανασχεδίασε σε εποχή Κώστα Μπερτσιά με τη φροντίδα ατυχήματος και τις σχετικές υπηρεσίες οδικής βοήθειας και προστασίας (δεκαετία 1990). Μου έρχονται λέξεις και έννοιες πολλές γύρω από το όχημα που δείχνουν την εξέλιξη. Άμαξα από το άμα και άξων (άξω από το ρήμα άγω). Άγω, οδηγώ. Το ρήμα έω σημαίνει πορεύομαι και θέω σημαίνει τρέχω. Το στοιχείο Θήτα (Θ) είχε διά μέσου των χρόνων πολλές διαφορές. Ήταν με μια γραμμή στη μέση (Θ), με μια τελεία, με έναν σταυρό, αλλά και με ένα χ στη μέση, που θύμιζε τροχό. Από το θέω = τρέχω σήμαινε τρέχω με τροχό. Ο Όμηρος έγραψε θρέξας = τρέξας. Θρώσω σημαίνει ορμώ. Θως, το τσακάλι. Ο τύπος Θήτα με τελεία μού θύμιζε μάτι, οφθαλμό, θέα, θαύματα.

Στην INTERAMERICAN οι άνθρωποί της είχαν μάτια που είδαν μακριά και έτσι ξέφυγαν από τα συνηθισμένα μιας ασφάλειας αυτοκινήτων, βάζοντας στα συμβόλαιά της και άλλες υπηρεσίες και καλύψεις. Έτσι με όχημα το όχημα, ασφαλιστές και πελάτες ΕΠΟΧΟΥΜΕΝΟΙ πέρασαν σε άλλη ΕΠΟΧΗ, αφήνοντας πίσω μέρες που οι κάτοχοι αυτοκινήτων έσπρωχναν στους δρόμους αμάξια ή βρέχονταν το χειμώνα ή περίμεναν στον ήλιο κάποιο λεωφορείο ή κουβαλώντας βαλίτσες κ.λπ. Όλα αυτά ξεχάστηκαν όταν ο Δημήτρης Κοντομηνάς οραματίστηκε τις υπηρεσίες φροντίδας ως ισχυρός σύμμαχος σε κάθε στιγμή που αφορά τα αυτοκίνητα, με οδική βοήθεια και πρόσθετες καλύψεις και εξυπηρετήσεις.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προβάλλει τη διαφορετικότητα της INTERAMERICAN και όσα έκανε φέρνοντας έναν πολιτισμό πρωτόγνωρο στα ελληνικά δρώμενα. Δημιουργικά, απλά με πολλή δουλειά, ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, κατάφερε να περάσει έξυπνα την INTERAMERICAN στη σύγχρονη εποχή. Στο 2023 είχε 466,7 εκατομμύρια ευρώ νέα παραγωγή και 126% δείκτη φερεγγυότητας. Στο 2024 ελπίζει να αφήσει εποχή με όχημα τα Medifirst.

Ε.Σ.

Allianz

Η ALLIANZ ΕΙΝΑΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ του Ολυμπιακού και Παραολυμπιακού Κινήματος. Ξεκίνησε επίσημα τη συνεργασία της το 2021 βασισμένη στη συνεργασία με το Παραολυμπιακό Κίνημα από το 2006. Ως Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης η Allianz θα συνεχίσει να ακολουθεί τις ελπίδες, τις προκλήσεις και τις ανάγκες της κοινότητας των αθλητών μέσω ασφαλιστικών λύσεων και υπηρεσιών, καθοδήγησης, ευκαιριών καριέρας και δραστηριοτήτων. Στο 2023 είχε 143% δείκτη φερεγγυότητας και νέα παραγωγή.

Από το 1980 η Allianz ασφαλίζει τον κόσμο, όχι μόνο για να τον προστατέψει, αλλά και να τον βοηθήσει να ζήσει με αυτοπεποίθηση. Και η αυτοπεποίθηση προέρχεται από γερά θεμέλια, που μας επιτρέπουν να αναπτυχθούμε, να βελτιωθούμε, να διαπρέψουμε, να έχουμε πίστη και ποτέ να μη χάνουμε την ελπίδα. Η Allianz κάθε μέρα δίνει τον καλύτερό της εαυτό για να χτίσει τα θεμέλια βοηθώντας στην προετοιμασία των ανθρώπων για το άγνωστο, για περιπέτειες, για την ίδια τη ζωή και όλα όσα αυτή έχει να τους προσφέρει...

Οι αθλητές βρίσκονται στο επίκεντρο των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Κινημάτων. Η αφοσίωση και προ-

σπάθειά τους εμπνέει την Allianz να προετοιμασθεί για όλα όσα έχει να προσφέρει η ζωή. Προσλαμβάνει αθλητές σε χώρες σε όλο τον κόσμο και υποστηρίζει περισσότερους από 70 ολυμπιονίκες, παραολυμπιονίκες και ανερχόμενους αθλητές ως πρεσβευτές των Brand - Team Allianz. Επίσης, με το «Athlete Buddy Program» δίνει στους αθλητές την ευκαιρία να προετοιμαστούν για τη ζωή μετά τον αγώνα...

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» συγχαίρει προβάλλοντας αυτή την ενέργεια της Allianz και όλες τις δράσεις της Allianz στην Ελλάδα που στοχεύουν στην υπηρεσία της κοινωνίας μας με προσφορά στο περιβάλλον, στην κοινωνία, στις εργασιακές σχέσεις, στην εκπαίδευση, στον αθλητισμό και τις φιλοζωικές οργανώσεις.

Η ALLIANZ Ελλάδος κάτω από το No1 ασφαλιστικό brand παγκοσμίως δημιουργεί στο 2024 μια νέα εποχή μετά τη συγχώνευση με την Ευρωπαϊκή Πίστη υπέρ των ανθρώπων που την εμπιστεύονται. Ο νέος ηγέτης της, Βασίλης Χριστίδης, είναι τυχερός που αναλαμβάνει τη συνέχεια του έργου ALLIANZ στην Ελλάδα. Στο 2023 είχε 437,5 νέα παραγωγή και φερεγγυότητα 143%.

Ε.Σ.

ERGO

ΣΤΗΝ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑ ΤΗΣ ERGO ΗΤΑΝ ΕΥΧΑΡΙΣΤΗ ΕΚΠΛΗΞΗ ΓΙΑ ΕΜΑΣ ΟΣΑ ΔΙΑΒΑΣΑΜΕ: Η ERGO Ασφαλιστική με μια ματιά

«Δραστηριοποιούμαστε για περισσότερα από 30 χρόνια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με κύριο μέτοχο τη Munich Re, έναν παγκόσμιο ηγέτη στον τομέα της διαχείρισης κινδύνων.

Με υψηλή τεχνογνωσία, φερεγγυότητα, πείρα, αλλά και την υποστήριξη μιας διεθνούς ασφαλιστικής δύναμης, είμαστε δίπλα σας για να σας συμβουλεύσουμε για κάθε σας ανάγκη και να σας καθησυχάσουμε για κάθε σας προβληματισμό.

Προσφέρουμε καινοτόμα και ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προϊόντα, ώστε να καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες σας, διατηρώντας παράλληλα χαρακτηριστικά, όπως η "εγγύτητα" και το "ανθρώπινο πρόσωπο" προς κάθε συναλλασσόμενο».

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» συγχαίρει την απλή και κατανοητή αναφορά της ERGO στην ασφάλιση ζωής και τη σπουδαιότητά της μέσω του www.ergohellas.gr. Το πρόγραμμα ERGO Ασφάλιση Ζωής είναι σημαντική προσφορά στον σημερινό Έλληνα που δυσκολεύεται σε καιρούς ακρίβειας και πολλών απαιτήσεων. Δυστυχώς, λίγοι Έλληνες είναι ασφαλισμένοι με παρόμοιο πρόγραμμα ασφάλισης ζωής όπως είναι και αυτό της ERGO. Λίγοι άνθρωποι νιώθουν ηρεμία και σιγουριά στους καιρούς μας. Οι σύγχρονες οικογένειες δύσκολα τα καταφέρνουν στις απαιτήσεις επιβίωσης και ποιότητας ζωής. Ο ισχυρός διεθνής ασφαλιστικός όμιλος ERGO έχει άριστες λύσεις εξασφάλισης για όσους την προτιμήσουν. Με παρουσία 30 χρόνων στην Ελλάδα και 1 εκατομμύριο ασφαλισμένους, διαθέτει ένα «ανθρώπινο πρόσωπο» και τεχνογνωσία. Είναι σύμμαχος ζωής που δρα υπεύθυνα για τον καθένα. Η ελληνική διοικητική ομάδα υπό τον κ. Νίκο Αντιμησάρη, διευθύνοντα σύμβουλο, δρα υπεύθυνα ασφαλίζοντας κάθε ανάγκη του Έλληνα. Στο 2023 είχε δείκτη φερεγγυότητας 143% και Νέα Παραγωγή 275,7 εκατ. ευρώ, θέτοντας βάσεις στο 2024 για μεγαλύτερα αποτελέσματα.

Ε.Σ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Παραγωγή ασφαλίστρων και δείκτες φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

Απόλυτα ικανοποιητική είναι η φερεγγυότητα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, σύμφωνα με τις σχετικές εκθέσεις που δημοσιοποίησαν οι ασφαλιστικές εταιρείες όπως έχουν υποχρέωση εκ της νομοθεσίας. Ανάλογα με την πολιτική αξιοποίησης των κεφαλαίων που ακολουθεί κάθε επιχείρηση, οι δείκτες φερεγγυότητας (SCR ratio) όλων των εταιρειών είναι πολύ υψηλότεροι του ελάχιστου ορίου του 100%. Σήμερα αυτό το γεγονός το προσπερνάμε χωρίς να δίνουμε ιδιαίτερη σημασία. Λίγα χρόνια όμως πριν η φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιρειών δεν ήταν δεδομένη.

Παράλληλα, σημαντικές αλλαγές καταγράφονται στην παραγωγή των ασφαλιστικών εταιρειών με καθεστώς Ανώνυμων Εταιρειών από το 2009 μέχρι σήμερα, λόγω κυρίως των εξαγορών όπως προκύπτει από τον πίνακα της παραγωγής ασφαλίστρων.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΝΩΝΥΜΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ*

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	2009	2022	2023	Δ 23/22	Δ 23/09
NN HELLAS	307,80	884,40	881,90	-0,28%	186,51%
ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΓΑ	1.060,40	655,90	734,30	11,95%	-30,75%
EUROLIFE	324,95	608,08	607,96	-0,02%	87,07%
GENERALI	147,54	477,50	508,91	6,58%	244,92%
INTERAMERICAN	529,93	435,70	466,70	7,11%	-11,93%
ALLIANZ	217,38	408,50	437,50	7,10%	101,26%
ERGO	98,85	255,30	275,70	7,99%	178,90%
ALPHA LIFE	-	181,30	267,00	47,27%	
GROUPAMA	186,93	178,20	212,71	19,37%	13,79%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ	162,93	129,47	143,97	11,20%	-11,64%
INTERLIFE	49,12	82,54	93,82	13,67%	91,00%
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	140,94	89,35	91,71	2,64%	-34,93%
MINETTA	111,90	60,90	66,95	9,93%	-40,17%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	61,33	45,18	51,70	14,43%	-15,70%
INTERASCO	11,28	36,90	40,80	10,57%	261,70%
NP ASFALISTIKI	33,10	44,50	47,77	7,35%	44,32%
SYNDEA (ΣΥΝΑΙΤΕΡΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ)	42,32	24,70	25,68	3,97%	-39,32%
ΔΥΝΑΜΙΣ	15,44	20,23	23,79	17,60%	54,08%
ΕΥΡΩΠΗ	7,74	16,09	17,90	11,25%	131,27%
ΟΡΙΖΩΝ	12,88	12,21	13,46	10,24%	4,50%
PERSONAL INSURANCE	18,70	9,04	9,42	4,20%	-49,63%
ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	6,39	6,46	7,24	12,07%	13,30%
CREDIT AGRICOLE LIFE	127,47	6,92	5,54	-19,94%	-95,65%
ΣΙΔΕΡΗΣ	10,28	5,70	5,02	-11,93%	-51,17%
ΠΑΣΙΑ	1,42	2,68	3,23	20,52%	127,46%
CNP ΖΩΗΣ		3,17	3,07	-3,15%	

*ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΝΑΙ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΑ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΟΜΙΛΩΝ ΜΕ ΠΗΓΗ ΤΙΣ ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ 2023 ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ 2009

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	SCR ratio
Allianz	143%
Alpha Life	218%
Credit Agricole	187%
Groupama Phoenix	135%
CNP ZOIS	155%
Ergo	143%
Eurolife FFH	127%
Eurolife FFH Life Insurance	168%
Generali	148%
Interamerican	126%
Interamerican Assistance	139%
Interasco	152%
Minetta	144%
NN Hellas	180%
Syndea	201%
Ατλαντική Ένωση	288%
Γ. Σιδέρης	226%
Γενική Πανελλαδική	342%
Δύναμις	163%
Εθνική Ασφαλιστική	214%
Ευρώπη	202%
Ιντερσαλόνικα Ζωής	411%
Ιντερσαλόνικα Γενικών	213%
NP Insurance	295%
Ορίζων 1964	247%
ΠΑΣΙΑ	283%
Personal	216%
Υδρόγειος	204%

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN

«Προωθούμε στρατηγικές συνεργασίες με άλλες ασφαλιστικές εταιρείες μέσω Medifirst»

Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Ο κ. Γιάννης Καντώρος.

Άνοιγμα της συνεργασίας του Ομίλου Interamerican σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες για την αξιοποίηση του δικτύου πρωτοβάθμιας περίθαλψης υγείας Medifirst προαναγγέλλει με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Γιάννης Καντώρος.

Η ανάπτυξη του δικτύου των Πολυϊατρείων Medifirst αναμένεται να αποτελέσει την «αιχμή» της Interamerican στη στρατηγική της γύρω απ' την ασφάλιση υγείας τα επόμενα χρόνια. Παράλληλα θα δοθεί έμφαση σε στρατηγικές συνεργασίες και εξυπηρέτηση πολιτών που δεν αποτελούν πελάτες υγείας της Interamerican, αλλά για παράδειγμα πελάτες και άλλων ασφαλιστικών εταιρειών, επισημαίνει στη συνέντευξή του ο κ. Καντώρος. Παράλληλα, ξεδιπλώνει τη στρατηγική της Interamerican εν γένει στις ασφαλίσεις υγείας και την πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια περίθαλψη, αφήνει ανοικτό το ενδεχόμενο να προχωρήσει σε εξαγορές είτε εταιρειών είτε χαρτοφυλακίων και στέλνει μήνυμα στους συνεργάτες της ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές ότι ο όμιλος αναγνωρίζει στην πράξη την ανεκτίμητη συμβολή του καθενός στη διαμόρφωση της λαμπρής ιστορίας του.

— Κύριε Καντώρο, ποια είναι η στρατηγική της Interamerican στον τομέα της Υγείας, δεδομένου ότι είστε η μοναδική ασφαλιστική εταιρεία με ιδιόκτητο σύστημα πρωτοβάθμιας (Medifirst) και δευτεροβάθμιας φροντίδας υγείας (Αθηναϊκή Κλινική);

Η Interamerican, έχοντας πάντα στο επίκεντρό της τον άνθρωπο και τη ζωή του, έχει προχωρήσει ένα βήμα πέρα από την ασφάλιση, δημιουργώντας ένα ολοκληρωμένο οικοσύστημα προϊόντων και διευρυμένων υπηρεσιών για την υγεία, με στόχο την παροχή ολιστικής και υψηλής ποιότητας φροντίδα σε κάθε ασφαλισμένο της.

Στον πυρήνα της ασφαλιστικής της δραστηριότητας βρίσκεται το Σύστημα Υγείας bewell. Αποτελεί μια καινοτομική, απόλυτα εξατομικευμένη και οικονομικά προσιτή για μεγάλο μέρος του πληθυσμού πρόταση ασφάλισης υγείας, προσφέροντας πλήρη κάλυψη και υποστήριξη. Το bewell ικανοποιεί τις εξατομικευμένες ανάγκες κάθε ανθρώπου και της οικογενείας του, σε κάθε στάδιο της ζωής του, από την πρόληψη και τη διάγνωση μέχρι την περίθαλψη και τη νοσηλεία.

Τόσο στον πρωτοβάθμιο όσο και τον δευτεροβάθμιο τομέα περίθαλψης, το σύστημα υγείας της Interamerican υποστηρίζεται από ένα εκτεταμένο, πανελλαδικής κάλυψης, συνεργαζόμενο δίκτυο 250+ διαγνωστικών κέντρων, 1.400+ γιατρών, όλων των ειδικοτήτων.

Επίσης οι ιδιόκτητες υποδομές υγείας της Interamerican -τα 3 υπερσύγχρονα πολυϊατρεία πρωτοβάθμιας φροντίδας MEDIFIRST, στο Μαρούσι, στην Αργυρούπολη και το Περιστέρι, καθώς και η γενική κλινική Αθηναϊκή MEDICLINIC, στους Αμπελόκηπους- εξυπηρετούν όχι μόνο τους ασφαλισμένους της εταιρείας αλλά και το ευρύ κοινό.

Στη διάθεση των ασφαλισμένων βρίσκεται, επίσης, η Γραμμή Υγείας Interamerican 1010, η οποία λειτουργεί απρόσκοπτα 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, για κλήσεις από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, παρέχοντας ιατρικές συμβουλές για κάθε τακτικό ή έκτακτο περιστατικό υγείας, συντονίζοντας την υγειονομική μεταφορά και προσφέροντας πληροφορίες για τη διαχείριση των συμβολαίων και των διαδικασιών.

Για τα απαιτητικά και έκτακτα περιστατικά υγείας, η Άμεση Ιατρική Βοήθεια της Interamerican αναλαμβάνει την ασφαλή και υπεύθυνη υγειονομική μεταφορά των ασφαλισμένων της στην πλησιέστερη ενδεδειγμένη ιατρική μονάδα με ιδιόκτητο στόλο 18 ασθενοφόρων και 4 αεροπλάνων και 3 ελικοπτέρων (αποκλειστικής χρήσης). Αξίζει να αναφερθεί πως όλοι οι μόνιμοι κάτοικοι των νησιών της Σύρο, Άνδρου και Σκύρου έχουν την κάλυψη της Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας της Interamerican.

Στο πλαίσιο του ολοκληρωμένου συστήματος υγείας της Interamerican παρέχεται επιπλέον, σε όλους τους ασφαλισμένους υγείας, η πρωτοποριακή εφαρμογή Medi ON. Η εφαρμογή δίνει τη δυνατότητα στον χρήστη της να ελέγξει, εύκολα και γρήγορα, κάθε σύμπτωμα υγείας που τον ανησυχεί, να λάβει μια αξιόπιστη εκτίμηση για την κατάσταση της υγείας του και τον τρόπο αντιμετώπισης των συμπτωμάτων. Ακόμα, μέσω της εφαρμογής, ο χρήστης λαμβάνει ιατρική καθοδήγηση (τηλεφωνικά ή μέσω chat) από γιατρό της Interamerican, ενώ έχει τη δυνατότητα να βρει στην περιοχή του τον κατάλληλο για το θέμα της υγείας του γιατρό ή Διαγνωστικό Κέντρο, συμβεβλημένο με το Δίκτυο Υγείας της Interamerican.

Οι ασφαλισμένοι υγείας της Interamerican που αναζητούν μια δεύτερη ιατρική γνώμη σε ένα σοβαρό θέμα υγείας που αντιμετωπίζουν έχουν μια ακόμα εξαιρετικά σημαντική υπηρεσία στα χέρια τους: δωρεάν πρόσβαση στη μοναδική συμβουλευτική υπηρεσία Best Doctors, η οποία αποτελεί ένα παγκόσμιο δίκτυο με 50.000+ κορυφαίους γιατρούς και 400+ ειδικότητες σε όλο τον κόσμο. Επιπλέον με στόχο τη βελτίωση της ποιότητας ζωής κάθε ασφαλισμένου της, η Interamerican, σε συνεργασία με κορυφαίους οργανισμούς, εταιρείες και ειδικούς, προσφέρει ειδικά προνόμια και εξειδικευμένο περιεχόμενο στους τομείς της υγιεινής διατροφής, της φυσικής άσκησης και της καλής ψυχολογίας.

Πρόσφατα, η Interamerican λάνσαρε τη νέα υπηρεσία «Tele-underwriting», η οποία μεταρρυθμίζει ριζικά το λειτουργικό μοντέλο εκδόσεων των νέων ασφαλιστηρίων Ζωής & Υγείας. Το «Interamerican Tele-underwriting»,

Θα δοθεί έμφαση σε στρατηγικές συνεργασίες και εξυπηρέτηση πολιτών που δεν αποτελούν πελάτες υγείας της Interamerican, αλλά για παράδειγμα πελάτες και άλλων ασφαλιστικών εταιρειών.

δημιουργήθηκε 100% με ίδια μέσα της εταιρείας, υιοθετώντας τα πιο αξιόπιστα πρότυπα και τις διεθνείς άριστες πρακτικές στον συγκεκριμένο χώρο. Παράλληλα, για τη νέα υπηρεσία, αξιοποιήθηκαν στον μέγιστο βαθμό η τεχνογνωσία και οι μοναδικές για την ελληνική ασφαλιστική αγορά υφιστάμενες υποδομές αυτοματισμού underwriting που ο οργανισμός ήδη διαθέτει. Με το «Tele-underwriting», η λήψη του ιατρικού ιστορικού λαμβάνεται τηλεφωνικά απευθείας από εξειδικευμένους νοσηλευτές της εταιρείας, ενώ ταυτόχρονα διατηρείται και η διαδικασία αυτοματοποιημένης εκτίμησης του κινδύνου και η επιτόπου έκδοση ασφαλιστηρίων από τους ασφαλιστικούς συμβούλους, μια διαδικασία η οποία αποτελεί ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την εταιρεία.

Το μοναδικό σύστημα υγείας της Interamerican εξασφαλίζει άμεση πρόσβαση σε ολοκληρωμένες και υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας και θέτει σήμερα τα θεμέλια εκείνα που θα μας επιτρέψουν να προσφέρουμε, μελλοντικά, στους πελάτες μας περισσότερα, ακόμη πιο καινοτόμα και υψηλής ποιότητας προϊόντα και υπηρεσίες υγείας με ανταγωνιστικά επίπεδα ασφαλίστρων. Στόχος μας είναι «να γίνουμε η πρώτη επιλογή ασφάλισης υγείας των ανθρώπων που ζουν και σκέφτονται υπεύθυνα».

— Τι ακριβώς είναι το Medifirst; Ποιες οι παροχές και υπηρεσίες; Απευθύνεται μόνο στους ασφαλισμένους της Interamerican; Είναι αυτό το σχήμα βιώσιμο;

Στην Ελλάδα, η ολοκληρωμένη πρωτοβάθμια περίθαλψη δεν έχει αναπτυχθεί επαρκώς και οι υπηρεσίες είναι κατακερματισμένες. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι περισσότεροι συμπολίτες μας δεν έχουν εύκολη πρόσβαση στην πρωτοβάθμια περίθαλψη, με αποτέλεσμα να μην μπορούν να ωφεληθούν από τις σύγχρονες ιατρικές υπηρεσίες και την εξελιγμένη τεχνολογία, που αντιμετωπίζει σε πρωτοβάθμιο επίπεδο μεγάλο αριθμό ασθενειών. Για αυτούς τους λόγους, στην Interamerican θέλουμε να διευκολύνουμε την πρόσβαση για τους ασφαλισμένους μας σε ολιστικές πρωτοβάθμιες ιατρικές υπηρεσίες υγείας ώστε να μπορούν να

επωφεληθούν από τις δυνατότητες της σύγχρονης Ιατρικής. Το μοντέλο που επιλέξαμε για τα Πολυϊατρεία MEDIFIRST είχε δοκιμαστεί προηγουμένως σε πολλές χώρες και είχε αποδειχθεί επιτυχημένο. Μετά από 20 χρόνια που το αξιοποιούμε και στην Ελλάδα, αποδείχθηκε ότι φέρνει εξαιρετικά αποτελέσματα σε πολλά επίπεδα, ανταποκρίνεται στα ελληνικά δεδομένα είναι βιώσιμο και πετυχημένο.

Πιο συγκεκριμένα τα Πολυϊατρεία MEDIFIRST δεν είναι απλά διαγνωστικά κέντρα, αλλά αποτελούν ολοκληρωμένες μονάδες πρωτοβάθμιας περίθαλψης με γιατρούς 17 ειδικοτήτων και λειτουργία 24/7. Στην πρώτη γραμμή, έχουμε γενικούς γιατρούς, τους οποίους οι ασφαλισμένοι μπορούν να επισκεφθούν όποτε θέλουν, είτε πρόκειται για προγραμματισμένο είτε για επείγον περιστατικό. Στη δεύτερη γραμμή έχουμε γιατρούς των υπολοίπων ειδικοτήτων στους οποίους οι ασφαλισμένοι - ασθενείς μπορούν να παραπεμφθούν από την πρώτη γραμμή ή να κλείσουν απευθείας μαζί τους ένα ραντεβού. Και στην τρίτη γραμμή διαθέτουμε διαγνωστική υποδομή, ώστε να μπορούν να γίνουν οι διαγνωστικές εξετάσεις που χρειάζονται οι γιατροί μας για να καθορίσουν πώς θα αντιμετωπίσουν με τον καλύτερο τρόπο κάθε περιστατικό.

Έχοντας συγκεντρώσει όλες τις παραπάνω υπηρεσίες υγείας σε ένα ολοκληρωμένο μοντέλο διαχείρισης και κάτω από μια στέγη, εξασφαλίζουμε αρχικά ότι οι γιατροί μπορούν να επικοινωνούν και συνεργάζονται με μεγάλη ευκολία, για να αντιμετωπίζουν καλύτερα τα περιστατικά. Περιστατικά που υπό άλλες συνθήκες απαιτούν πολλές μετακινήσεις για την αντιμετώπισή τους και υψηλό κόστος. Με αυτόν τον τρόπο οι ασφαλισμένοι μας μπορούν να προγραμματίσουν να εξετασθούν από γιατρούς πολλών ειδικοτήτων με μία και μόνο επίσκεψη στο Πολυϊατρείο κάνοντας τις αντίστοιχες απαραίτητες διαγνωστικές εξετάσεις. Επιπλέον, χρόνιες παθήσεις (όπως για παράδειγμα ο σακχαρώδης διαβήτης), που για τη διαχείρισή τους απαιτούν συνεργασία γιατρών πολλών ειδικοτήτων, μπορούν να αντιμετωπισθούν με άριστο τρόπο και μέσω μίας μόνο δομής υγείας.

Τα πλεονεκτήματα που προσφέρουν τα Πολυϊατρεία MEDIFIRST έχουν ως αποτέλεσμα τόσο την καλύτερη ποιότητα υπηρεσιών και τη μεγαλύτερη ικανοποίηση των ασφαλισμένων μας, αλλά και καλύτερο έλεγχο του κόστους των υπηρεσιών υγείας.

Επιπροσθέτως αποτελούν και για τους μη ασφαλισμένους μας μια εξαιρετική επιλογή για τη σύγχρονη και ολοκληρωμένη αντιμετώπιση των αναγκών τους στο χώρο της πρωτοβάθμιας περίθαλψης

Η ανάπτυξη του δικτύου των Πολυϊατρείων Medifirst αναμένεται να αποτελέσει την «αιχμή» της Interamerican στη στρατηγική της γύρω απ' την ασφάλιση υγείας τα επόμενα χρόνια. Στο πλαίσιο αυτό θα λάβουμε νέες πρωτοβουλίες, με προτεραιότητα την περαιτέρω κάλυψη της Αττικής αλλά κι άλλων μεγάλων αστικών κέντρων της χώρας, όπως η Θεσσαλονίκη. Παράλληλα θα δοθεί έμφαση σε στρατηγικές συνεργασίες και εξυπηρέτηση πολιτών που δεν αποτελούν πελάτες υγείας της Interamerican αλλά για παράδειγμα πελάτες και άλλων ασφαλιστικών εταιρειών.

— Πρόσφατα ανακοινώσατε μια συνεργασία με το «Ερρίκος Ντυνάν». Σε τι αφορά αυτή η συνεργασία; Ως τώρα οι ασφαλισμένοι σας δεν αξιοποιούσαν αυτό το νοσοκομείο;

Με στόχο να ενισχύσουμε ακόμα περισσότερο την πρόσβαση των ασφαλισμένων μας σε υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας στην Αττική, εντάξαμε το «Ερρίκος 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, περιλαμβάνοντας όλο το πακέτο των νοσηλευτικών υπηρεσιών που προσφέρουν οι κλινικές και που καλύπτουν τα ατομικά και ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια της εταιρείας, με απευθείας κάλυψη των δαπανών νοσηλείας από την Interamerican.

Επίσης, για την καλύτερη πρόσβαση των ασφαλισμένων της Interamerican σε υπηρεσίες υγείας υψηλής ποιότητας με υπερσύγχρονες μεθόδους και εξοπλισμό, η Interamerican ενέταξε από 20/12/2023 στο δίκτυό της εκτός του «Ερρίκος Ντυνάν» και τη Γενική Κλινική Άνασσα στον Βόλο, καθώς και την Παιδιατρική Κλινική ΜΗΤΕΡΑ.

— Πώς βλέπετε την αγορά ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας στη χώρα;

Η ασφάλιση υγείας παρουσιάζει ανάπτυξη όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά σε όλη την Ευρώπη. Στη χώρα μας έχουμε ένα μεγάλο ποσοστό, ίσως το μεγαλύτερο στον ΟΟΣΑ, στην ιδιωτική δαπάνη υγείας, σε αυτά που πληρώνει απευθείας ο ασθενής από την τσέπη του. Τα ποσά που καταβάλλονται μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης για τις ανάγκες της Υγείας είναι λίγα. Γιατί συμβαίνει αυτό; Γιατί τα δύο συστήματα δημόσιας και ιδιωτικής Υγείας δεν τέμνονται αλλά κινούνται παράλληλα. Χρειάζεται λοιπόν ανασχεδιασμός των συστημάτων υγείας.

Επίσης, υπάρχει έλλειμμα ανταγωνισμού αυτή τη στιγμή στον τομέα της υγείας που δυσκολεύει πάρα πολύ τη δουλειά μας ως ασφαλιστές. Πιο συγκεκριμένα, υπάρχει μια υπέρμετρη συγκέντρωση, καθώς στην ουσία υπάρχουν δυόμισι όμιλοι παροχών υγείας και περίπου 10 ασφαλιστι-

Πρόσφατα, η Interamerican λάνσαρε τη νέα υπηρεσία «Tele-underwriting», η οποία μεταρρυθμίζει ριζικά το λειτουργικό μοντέλο εκδόσεων των νέων ασφαλιστηρίων Ζωής & Υγείας.

κές, οι οποίες αγοράζουν υπηρεσίες από τους παραπάνω προμηθευτές. Επίσης το σύστημα το οποίο διέπει τις σχέσεις ασφαλιστικών και νοσοκομείων είναι ξεπερασμένο, καθώς είμαστε η μοναδική χώρα στην Ευρωπαϊκή Ένωση στην οποία δεν εφαρμόζεται το σύστημα DRGs, δηλαδή τα ιατρικά πρωτόκολλα. Για παράδειγμα η Αλβανία χρησιμοποιεί DRGs, ενώ η Ελλάδα δεν χρησιμοποιεί. Είναι ένα θέμα το οποίο πρέπει να λυθεί, γιατί με την εφαρμογή του θα έχουμε περισσότερη διαφάνεια και μεγαλύτερη αντικειμενικότητα στον προσδιορισμό του κόστους υγείας. Νομίζω είναι κάτι το οποίο πρέπει να το δούμε, γιατί ήδη ξεκινάει σιγά σιγά να εφαρμόζεται στον δημόσιο τομέα και θα φτάσουμε σε 1-2 χρόνια από τώρα να έχουμε ένα σύγχρονο σύστημα DRGs στο Δημόσιο, στη σχέση μεταξύ ας πούμε του ΕΟΠΥΥ και του δημόσιου νοσοκομείου, ενώ στον ιδιωτικό τομέα θα έχουμε ακόμη το ξεπερασμένο Fee-for-service, μια απαρχαιωμένη μέθοδο τιμολόγησης μεταξύ ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών και νοσοκομείων.

Εκεί πρέπει κατά κύριο λόγο να ρίξουμε το βάρος μας, γιατί αν δεν δούμε τα θεμελιώδη δεδομένα της σχέσης μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και παρόχων υπηρεσιών υγείας να βελτιώνονται η κατάσταση στο χώρο της ασφάλισης υγείας δεν θα διορθωθεί στο βαθμό που επιθυμούμε όλοι, εξασφαλίζοντας ποιοτικές υπηρεσίες σε προσιτό κόστος. Με αυτές τις προϋποθέσεις - αλλαγές θα ήταν εφικτό να μιλήσουμε για μια διπλάσια ή τριπλάσια αγορά υγείας στη χώρα μας τα επόμενα χρόνια.

— Πώς έκλεισε το 2023 για την Interamerican, παραγωγικά και όσον αφορά τα αποτελέσματα;

Με ρυθμό ανάπτυξης πάνω από 7%, έκλεισε το 2023 για τον Όμιλο Interamerican το ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο. Επίσης θετικά κινήθηκε και η κερδοφορία, παρά τις σημαντικές προκλήσεις που παρουσιάστηκαν ή συνεχίστηκαν μέσα στο 2023, με σημαντικότερες τις πληθωριστικές πιέσεις που επηρέασαν και τον ιατρικό πληθωρισμό, την αύξηση της συχνότητας των αιτημάτων αποζημίωσης αλλά και τα όλο και συχνότερα φαινόμενα φυσικών καταστροφών με αποκορύφωμα τις καταστροφικές πλημμύρες στην Καρδίτσα.

Η προαναφερόμενη αύξηση στο μεγαλύτερο κομμάτι αντικατοπτρίζει την αύξηση του όγκου παραγωγής, αν και δεν μπορούμε να παραβλέψουμε τις αναπροσαρμογές στις τιμές των ασφαλιστηρίων, που, όπως φαίνεται από τη γενική τάση της ασφαλιστικής αγοράς, τα επίπεδα τιμών δεν έχουν φθάσει στο σημείο να μπορούν να απορροφούν τις αυξημένες ζημιές λόγω των παραπάνω προκλήσεων. Κάτι που προφανώς επηρεάζει αρνητικά την κερδοφορία του όλου του ασφαλιστικού κλάδου, συμπεριλαμβανομένης της Interamerican.

— Ποια η στρατηγική ανάπτυξης της Interamerican; Έμφαση στην οργανική ανάπτυξη ή εξετάζει και εξαγορές;

Οι γραμμές που μας κατευθύνουν στην Εταιρική Στρατηγική είναι σαφείς: ευελιξία και προσαρμογή, καινοτομία και επιτάχυνση - δηλαδή καλά και γρήγορα αντανακλαστικά, παροχή λύσεων και κάθε βοήθειας στους πελάτες μας πέρα από τα όρια της παραδοσιακής ασφάλισης, ώστε να ζουν πιο ασφαλείς, περισσότερο και καλύτερα.

Για να το πετύχουμε αυτό έχουμε σχεδιάσει ένα τριετές πλάνο οργανικής ανάπτυξης. Δεν μπορούμε όμως να παραβλέπουμε την παγκόσμια τάση συγκέντρωσης στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Οι ελληνικές ασφαλιστικές δεν μπορούν να ξεφύγουν από την τάση συγκέντρωση της αγοράς. Η Interamerican που είναι από τις κορυφαίες εταιρείες της Ελλάδας στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων έχει μερίδιο αγοράς 10% το οποίο είναι εξαιρετικά μικρό για μια εταιρεία που ηγείται της αγοράς. Στην Ευρώπη ο leader ενός κλάδου έχει το 30% με 40% της αγοράς. Το 10% της αγοράς το έχει συνήθως η τρίτη ή τέταρτη μεγαλύτερη εταιρεία.

Γι' αυτό και είναι ανοιχτό το ενδεχόμενο να προχωρήσει και η Interamerican σε εξαγορές είτε εταιρειών είτε χαρτοφυλακίων. Όμως κάθε περίπτωση εξετάζεται ξεχωριστά, μιας και το ζητούμενο είναι μέσω συνεργειών να δημιουργηθούν ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα που να μπορούν να ανταγωνιστούν τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές.

— Σε ποιους κλάδους και σε ποιους τομείς επενδύετε;

Ο σύγχρονος πελάτης θέλει πολύ απλές λειτουργίες που

καθιστούν πιο εύκολες τις διαδικασίες και μειώνουν το χρόνο στη διεκπεραίωσή τους. Η αγορά έχει εν προκειμένω δύο μεγάλες προκλήσεις: να αυξήσει την απόδοση επί των επενδύσεών της και να ικανοποιήσει τις σύγχρονες ανάγκες των πελατών σε έναν ψηφιακό κόσμο.

Επίσης, η ψηφιοποίηση έχει προχωρήσει πέρα από τη γρήγορη έκδοση συμβολαίου & αποζημίωσης ή από το αυτόματο underwriting. Αυτά θεωρούνται για το κοινό μας αναμενόμενα. Η ψηφιοποίηση αφορά τα πάντα, είναι επανάσταση που αφορά όλους και όλα. Ειδικά οι δουλειές γραφείου, οι λεγόμενες white-collar εργασίες, είναι στο στόχαστρο αυτής της τεχνολογικής επανάστασης. Η επανάσταση αυτή έχει ένα χαρακτηριστικό. Προχωρά πάρα πολύ γρήγορα. Τα μηχανήματα μαθαίνουν με εκθετικό ρυθμό, γίνονται εξυπνότερα, πιο αποδοτικά, μέρα με τη μέρα κάνουν τα πράγματα καλύτερα και αποδοτικότερα, με μεγαλύτερη ευφυΐα. Πολλοί μάλιστα ισχυρίζονται και με «συναισθηματικό τρόπο», κάτι που δεν μπορούν σήμερα να το εξηγήσουν αλλά στο μέλλον ίσως να είναι εφικτό. Άρα πρέπει όλοι να ετοιμαστούμε τα επόμενα χρόνια για ένα πολύ διαφορετικό τοπίο στις ασφαλίσεις. Η δουλειά μας θα αλλάξει ή καλύτερα αλλάζει ήδη κάθε μέρα περισσότερο.

Τα καλά νέα είναι ότι η Interamerican είναι μια εταιρεία που αγαπά την τεχνολογία και τις αλλαγές, που αμφισβητεί συνέχεια τον εαυτό της, θέτοντας ως προτεραιότητά μας τον τομέα των νέων τεχνολογιών. Ήδη έχει θέσει σε εφαρμογή ένα φιλόδοξο σχέδιο επενδύσεων δεκάδων εκατ. ευρώ σε τεχνολογικές υποδομές, προγράμματα, συστήματα και εφαρμογές της ψηφιακής τεχνολογίας για λειτουργίες και προϊόντα, αλλά και σε ανθρώπινους πόρους σχετικούς με την τεχνολογία και τις νέες τεχνολογικές τάσεις, ακόμη και τη διοίκηση πληροφοριακών πόρων (διακυβέρνηση, διαχείριση κινδύνων, κανονιστική συμμόρφωση) με κύριο στόχο τη συνεχή βελτιστοποίηση και αντίληψη των νέων αναγκών των πελατών.

Επίσης, η Interamerican θα συνεχίσει να επενδύει σε ψηφιακά εργαλεία και στην πολυκαναλική δομή, καθώς οδεύουμε προς έναν συνδυασμό μοντέλου phygital = physical + digital, υπηρετώντας τον σταθερό μας στόχο να είναι η Interamerican ο «απόλυτος Ψηφιακός Ασφαλιστής» της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

— Τι πρέπει να φοβάται ο ασφαλιστής της Interamerican και σε τι να ελπίζει;

Η Interamerican είναι μια επιχείρηση που εξελίσσεται τεχνολογικά, αγκαλιάζει όμως πάντα τον άνθρωπο, την αλλαγή και αποδέχεται τις προκλήσεις. Τα επόμενα χρόνια η δουλειά μας θα αλλάξει, λόγω της τεχνολογικής επανάστασης και της Τεχνητής Νοημοσύνης. Αυτό που δεν πρόκειται ποτέ να αλλάξει και είναι το δυνατό μας όπλο είναι η ανθρώπινη επαφή που δεν μπορεί να αντικατασταθεί.

Δεν μπορεί να αντικατασταθεί η σημαντικότητα των φυσικών δικτύων πωλήσεων στην καθοδήγηση του πελάτη, σε κάθε στάδιο της διαδρομής του, συμβάλλοντας καταλυτικά τόσο στην επιχειρησιακή ανάπτυξη όσο και σε υψηλότερα επίπεδα ικανοποίησης.

Χαρακτηριστικά είναι τα αποτελέσματα πρόσφατης παγκόσμιας έρευνας που καταδεικνύουν τη σημαντικότητα των ασφαλιστικών συμβούλων στην ανάπτυξη νέων εργασιών στις νεότερες ηλικίες και ειδικά στους Millennials, παρά το γεγονός ότι η συγκεκριμένη πληθυσμιακή ομάδα είναι πιο πιθανό από τις παλαιότερες γενιές να αγοράσει ασφάλιση online. Πιο συγκεκριμένα, το 85% των ερωτώμενων Millennials, στην ερώτηση αν θα μπορούσαν να κάνουν από μόνοι τους τις διεργασίες που κάνει ένας ασφαλιστικός σύμβουλος γι' αυτούς, δήλωσε ότι δεν θα μπορούσε να το κάνει ή ότι θα μπορούσε να το κάνει, αλλά προτίμησε να απευθυνθεί σε έναν ασφαλιστικό σύμβουλο και μόνο το 16% των Millennials δηλώνει ότι δεν επιθυμεί να συνεργαστεί με έναν ασφαλιστικό σύμβουλο στο άμεσο μέλλον.

Αναγνωρίζοντας την αξία των ασφαλιστικών μας συμβούλων, συνεχίζουμε να επενδύουμε στους ανθρώπους μας αναγνωρίζοντας στην πράξη την ανεκτίμητη συμβολή του καθενός στη διαμόρφωση της λαμπρής ιστορίας της εταιρείας μας. ΝΑΙ

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ

Ο Γιάννης Καντώρος είναι διευθύνων αύμβουλος του Ομίλου Interamerican. Διατελεί πρόεδρος του Ελληνο-ολλανδικού Συνδέσμου (HeDA), πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου και της Εκτελεστικής Επιτροπής στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Έχει διαγράψει αξιοσημείωτη πορεία στον Όμιλο Interamerican, κατέχοντας σημαντικές θέσεις ευθύνης, ενώ εργάστηκε και σε άλλους μεγάλους πολυεθνικούς ομίλους.

Είναι πτυχιούχος MBA του Cardiff Business School και κάτοχος BSc της Σχολής Χημικών Μηχανικών του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου.

INTERAMERICAN

Βοηθάμε τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα

Είμαστε ένας οργανισμός που ζει για να ζεις καλύτερα.

Για περισσότερα από 50 χρόνια είμαστε μέρος της ζωής σου, δίπλα σου σε κάθε μεγάλη ή μικρή στιγμή.

Φροντίζουμε και υποστηρίζουμε με αξιοπιστία περισσότερους από 1.000.000 πελάτες.

Σήμερα προσφέρουμε νέες δυνατότητες, εστιάζουμε στην καινοτομία και αξιοποιούμε κάθε σύγχρονο τεχνολογικό εργαλείο, κάνοντας καλύτερη την καθημερινότητα και προσφέροντας έναν ολοκληρωμένο κόσμο υπηρεσιών.

Μαζί δημιουργούμε ένα αισιόδοξο και βιώσιμο μέλλον για σένα, την οικογένειά σου, την κοινωνία. Για όλους μας.

www.interamerican.gr

Η Interamerican είναι μέλος της **achmea**

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟ 2023

Έκθεση του διοικητή της ΤτΕ Γιάννη Στουρνάρα για το 2023!

Ο διοικητής της ΤτΕ Γιάννης Στουρνάρας στο βήμα της 91ης Ετήσιας Τακτικής Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων.

Το 2023 συνεχίστηκε η τάση συγκέντρωσης στον κλάδο ιδιωτικής ασφάλισης και οι συγχωνεύσεις, σε λειτουργικό επίπεδο, μεγάλων ασφαλιστικών επιχειρήσεων βρίσκονται σε προχωρημένο στάδιο. Το 2023, όπως και τα αμέσως προηγούμενα έτη, τα γεγονότα της επικαιρότητας συνδέθηκαν άμεσα με τις προκλήσεις που διαχειρίστηκαν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, τόσο σχετικά με την κλιματική αλλαγή (φυσικές καταστροφές) όσο και με το ευρύτερο μακροοικονομικό περιβάλλον (πληθωρισμός, επιτόκια).

Ενδεικτικά, οι επιπτώσεις της καταιγίδας «Daniel» είχαν αισθητό αποτύπωμα στις ασφαλίσεις κατά ζημιών, με το δείκτη ζημιών (loss ratio) για το σύνολο της αγοράς να διαμορφώνεται το πρώτο εννεάμηνο του 2023 σε 56%, έναντι 48% και 42% τις αντίστοιχες περιόδους του 2022 και του 2021.

Επίσης, αξιοσημείωτη ήταν η αύξηση του ενεργητικού των εποπτευόμενων ασφαλιστικών επιχειρήσεων κατά 6%, σε σύγκριση με τις 30.9.2022, οφειλόμενη κυρίως στην αύξηση των επενδύσεων που συνδέονται με ασφαλίσεις των οποίων τον επενδυτικό κίνδυνο φέρουν οι ασφαλισμένοι.

Όσον αφορά το μακροοικονομικό περιβάλλον, οι επι-

Το Γενικό Συμβούλιο της Τράπεζας της Ελλάδος.

Στιγμιότυπο από την 91η Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Τράπεζας.

πτώσεις του υψηλού πληθωρισμού, σε συνδυασμό με την παράλληλη άνοδο των επιτοκίων, απαιτούν από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις αυξημένη παρακολούθηση των τεχνικών προβλέψεων που σχηματίζουν, καθώς και ενίσχυση του πλαισίου τους για τη διαχείριση κινδύνων.

ΒΑΣΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Στις 30.9.2023 δραστηριοποιούνταν στην ελληνική αγορά ιδιωτικής ασφάλισης 36 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες κατηγοριοποιούνται βάσει της άδειας λειτουργίας και των ασφαλιστικών τους εργασιών ως εξής:

- 2 επιχειρήσεις ασφαλίσεων ζωής,
- 20 επιχειρήσεις ασφαλίσεων κατά ζημιών και
- 14 επιχειρήσεις που ασκούν ταυτόχρονα δραστηριότητες ασφαλίσεων ζωής και ασφαλίσεων κατά ζημιών (συμπεριλαμβάνονται επιχειρήσεις του κλάδου Ζωής που, εκ των ασφαλίσεων κατά ζημιών, ασκούν αποκλειστικά αυτές των κλάδων «Ατυχήματα» και «Ασθένειες»).

Από τις ως άνω 36 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, 33 λειτουργούν και εποπτεύονται σύμφωνα με την ευρωπαϊκή οδηγία «Φερεγγυότητα ΙΙ» (Solvency II), που εφαρμόζεται σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) από 1ης.1.2016, ενώ 3 επιχειρήσεις εξαιρούνται, λόγω μεγέθους, από την εφαρμογή πλήθους απαιτήσεων που αφο-

Στιγμιότυπο από την 91η Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Τράπεζας.

ρούν και τους τρεις βασικούς πυλώνες της Φερεγγυότητας ΙΙ. Εκ των 33 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που υπόκεινται στις διατάξεις της Φερεγγυότητας ΙΙ, οι 125 ανήκουν σε ασφαλιστικούς ομίλους με έδρα στο εξωτερικό, οι 5 σε ασφαλιστικούς ομίλους που υπόκεινται στην εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος και οι υπόλοιπες 16 δεν ανήκουν σε κάποιον όμιλο με έδρα στην Ε.Ε. Επίσης, με ημερομηνία αναφοράς 31.12.2022, 5 ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται σε άλλες χώρες της Ε.Ε. με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών.

Επιπρόσθετα, και σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα διαθέσιμα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (EIOPA), στις 31.12.2022 δραστηριότητα στην Ελλάδα, με καθεστώς είτε ελεύθερης εγκατάστασης (υποκατάστημα) είτε Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών, ασκούν και 229 ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν την έδρα τους σε άλλο κράτος-μέλος της Ε.Ε. και οι οποίες εποπτεύονται, ως προς τη χρηματοοικονομική τους κατάσταση, από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές των χωρών καταγωγής τους. Η ετήσια παραγωγή των επιχειρήσεων αυτών στο τέλος του 2022 ανερχόταν σε 288 εκατ. ευρώ για τα υποκαταστήματα και σε 1.084 εκατ. ευρώ για δραστηριότητα μέσω Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών, που αντιστοιχεί σε ποσοστό 5% και 18% του συνόλου της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Ειδικότερα, όσον αφορά την αγορά των ασφαλίσεων αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων, εντός του πρώτου εννεάμηνου του 2023 αυξήθηκε το μερίδιο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, σε πλήθος οχημάτων, με έδρα σε άλλο κράτος-μέλος με Ελεύθερη Παροχή Υπηρεσιών ή καθεστώς ελεύθερης εγκατάστασης και ανήλθε σε 21% (από 20% στις 31.12.2022).

Τα οικονομικά μεγέθη που παρουσιάζονται κατωτέρω αφορούν μόνο τις 33 επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά και υπόκεινται στην, κατά Φερεγγυότητα ΙΙ, εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος.

Η εγχώρια ασφαλιστική αγορά χαρακτηρίζεται από σημαντική συγκέντρωση, ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις που ασκούν εργασίες ασφαλίσεων ζωής και στις επιχειρήσεις που ασκούν ταυτοχρόνως ασφαλίσεις ζωής και κατά ζημιών, καθώς οι 5 μεγαλύτερες εξ αυτών κατέχουν το 86% της σχετικής αγοράς, σε όρους τεχνικών προβλέψεων, ενώ οι 5 μεγαλύτερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις ασφαλίσεις κατά ζημιών, σε όρους ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, κατέχουν μερίδιο που ανέρχεται σε 55% της σχετικής αγοράς.

Η παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων στις ασφαλίσεις ζωής την περίοδο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου του 2023 ανήλθε σε 1,8 δισ. ευρώ, αυξημένη οριακά σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους. Από το ανωτέρω ποσό, 0,7 δισ. ευρώ συνδέονται με επενδύσεις, μειωμένα κατά 7%, και αποτελούν 40% των συνολικών ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων δραστηριοτήτων ζωής, έναντι 44% την αντίστοιχη περίοδο του 2022. Παράλληλα, παρουσιάστηκε μείωση των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων στις ασφαλίσεις με συμμετοχή στα κέρδη κατά 12% και αύξηση στις άλλες ασφαλίσεις ζωής κατά 32%. Τα ασφάλιστρα των δραστηριοτήτων ασφαλίσεων κατά ζημιών ανήλθαν την ίδια περίοδο σε 1,8 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 8% συγκριτικά με το αντίστοιχο εννεάμηνο του προηγούμενου έτους. Από το ποσό αυτό, σημαντικότερα μερίδια αντιπροσωπεύουν οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων (31%), οι ασφαλίσεις πυρός (20%) και οι ασφαλίσεις νοσοκομειακών εξόδων (17%), με αντίστοιχες μεταβολές ασφα-

ΠΙΝΑΚΑΣ VII.1 Ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και επισυμβάσες αποζημιώσεις
(ποσά σε δισεκ. ευρώ)

	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ		ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	
	Εννεάμηνο 2022	Εννεάμηνο 2023	Εννεάμηνο 2022	Εννεάμηνο 2023
Ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα	1,8	1,8	1,6	1,8
Επισυμβάσες αποζημιώσεις	1,3	1,3	0,6	0,8

ΠΙΝΑΚΑΣ VII.2 Διάρθρωση του ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων
(ποσά σε δισεκ. ευρώ)

	30.9.2002	30.9.2023
Κρατικά ομόλογα	7,1	6,9
Εταιρικά ομόλογα	2,7	2,7
Οργανισμοί συλλογικών επενδύσεων	1,3	1,5
Καταθέσεις, ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	1,0	0,7
Στοιχεία του ενεργητικού που διακρατούνται έναντι συμβάσεων ασφάλισης που συνδέονται με δείκτες ή συνδυάζουν σφάλεια ζωής με επενδύσεις	3,7	4,3
Λοιπά στοιχεία ενεργητικού	2,8	3,3
Σύνολο ενεργητικού	**18,5**	**19,6**

ΠΙΝΑΚΑΣ VII.3 Διάρθρωση των υποχρεώσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων
(ποσά σε δισεκ. ευρώ)

	30.9.2002	30.9.2023
Τεχνικές προβλέψεις – ασφαλίσεις ζωής	7,0	6,9
Τεχνικές προβλέψεις – ασφαλίσεις που συνδέονται με δείκτες ή συνδυάζουν ασφάλεια ζωής με επενδύσεις	3,4	4,0
Τεχνικές προβλέψεις – ασφαλίσεις κατά ζημιών	3,0	3,4
Λοιπές υποχρεώσεις	1,3	1,4
Σύνολο υποχρεώσεων	**14,7**	**15,7**

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

λίστρων έναντι του πρώτου εννεάμηνου του 2022 κατά +1%, +11% και +10%. Την ίδια περίοδο (Ιανουάριος-Σεπτέμβριος 2023), οι επισυμβάσες αποζημιώσεις ανήλθαν σε 1,3 δισ. ευρώ για τις ασφαλίσεις ζωής, αμετάβλητες σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, και σε 0,8 δισ. ευρώ για τις ασφαλίσεις κατά ζημιών, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 26% (βλ. Πίνακα VII.1).

Στις ασφαλίσεις κατά ζημιών, ο δείκτης ζημιών (loss ratio) της αγοράς στις 30.9.2023 ανήλθε σε 56% των αντίστοιχων δεδουλευμένων ασφαλίστρων της ίδιας περιόδου (έναντι 48% στις 30.9.2022), ενώ ο δείκτης εξόδων (διαχείρισης και προμηθειών) ανήλθε σε 47%, έναντι 46% στις 30.9.2022.

Το σύνολο του ενεργητικού των εποπτευόμενων από την Τράπεζα της Ελλάδος ασφαλιστικών επιχειρήσεων διαμορφώθηκε σε 19,6 δισ. ευρώ στις 30.9.2023, αυξημένο κατά 6% συγκριτικά με τις 30.9.2022. Από το σύνολο του ενεργητικού, 6,9 δισ. ευρώ (36%) ήταν τοποθετημένα σε κρατικά ομόλογα και 2,7 δισ. ευρώ (14%) σε εταιρικά ομόλογα.

Όσον αφορά την πιστοληπτική διαβάθμιση αυτών, το 96% των κρατικών ομολόγων και το 86% των εταιρικών ομολόγων ήταν πιστοληπτικής διαβάθμισης BB- και άνω. Επιπλέον, ποσό 4,3 δισ. ευρώ (22%) αφορούσε επενδύσεις για ασφαλίσεις των οποίων τον επενδυτικό κίνδυνο φέρουν οι ασφαλισμένοι (βλ. Πίνακα VII.2).

Οι συνολικές υποχρεώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανήλθαν σε 15,7 δισ. ευρώ στις 30.9.2023, έναντι 14,7 δισ. ευρώ ένα έτος νωρίτερα, με το σύνολο των τεχνικών προβλέψεων να διαμορφώνεται σε 14,4 δισ. ευρώ στις 30.9.2023, εκ των οποίων 10,9 δισ. ευρώ αφορούσαν ασφαλίσεις ζωής και 3,4 δισ. ευρώ ασφαλίσεις κατά ζημιών. Από τις τεχνικές προβλέψεις ζωής, το 36% αφορά ασφαλίσεις ζωής που συνδέονται με επενδύσεις (έναντι 33% στις 30.9.2022) (βλ. Πίνακα VII.3).

Τα ίδια κεφάλαια της ασφαλιστικής αγοράς διαμορφώθηκαν στις 30.9.2023 σε 3,8 δισ. ευρώ, σχεδόν αμετάβλητα σε σχέση με τις 30.9.2022. Η συνολική Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (Solvency Capital Requirement - SCR)6 ανήλθε σε 2,0 δισ. ευρώ, με συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια 3,8 δισ. ευρώ. Όσον αφορά την ποιότητα των επιλέξιμων κεφαλαίων της ασφαλιστικής αγοράς, αυτά ταξινομούνται στην υψηλότερη κατηγορία ποιότητας (Κατηγορία 1) σε ποσοστό 92%. Παρά τις προκλήσεις του μακροοικονομικού περιβάλλοντος και τις ασταθείς συνθήκες της χρηματοπιστωτικής αγοράς, όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις παραμένουν φερέγγυες, με δείκτη κάλυψης κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας (SCR ratio) σε επίπεδα σημαντικά υψηλότερα του 100%. Η Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (Minimum Capital Requirement - MCR) στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς διαμορφώθηκε σε 0,7 δισ. ευρώ, με τα αντίστοιχα συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια να ανέρχονται σε 3,5 δισ. ευρώ.

ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Στο τέλος του 2023 ολοκληρώθηκαν οι διαπραγματεύσεις των θεσμικών οργάνων της Ε.Ε. για την προγραμματισμένη αναθεώρηση της ευρωπαϊκής οδηγίας «Φερεγγυότητα ΙΙ». Το Συμβούλιο και το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο κατέληξαν σε προσωρινή πολιτική συμφωνία και επίκειται η ψήφιση του αναθεωρημένου κειμένου.

Η αναθεωρημένη οδηγία ενισχύει:

- την αρχή της αναλογικότητας με την εισαγωγή σαφών διατάξεων που περιγράφουν την εφαρμογή αυτής,
- την εποπτεία των ομίλων,
- τη μακροπροληπτική εποπτεία με την εισαγωγή αντίστοιχων εποπτικών εργαλείων και τη συνεργασία των εθνικών εποπτικών αρχών για περιπτώσεις ασφαλιστικών επιχειρήσεων που έχουν διασυνοριακή δραστηριότητα.

Παράλληλα, ολοκληρώθηκαν και οι συζητήσεις των ευρωπαϊκών θεσμικών οργάνων για την εισαγωγή ενός εναρμονισμένου, σε επίπεδο Ε.Ε., πλαισίου ανάκαμψης και εξυγίανσης των (αντ)ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Το Συμβούλιο και το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο κατέληξαν σε προσωρινή πολιτική συμφωνία και αναμένεται η ψήφιση νέας σχετικής οδηγίας. Βασικοί στόχοι του πλαισίου είναι η προστασία των ασφαλισμένων και η διατήρηση της χρηματοπιστωτικής σταθερότητας σε επίπεδο Ένωσης.

Τα σημαντικότερα σημεία που προβλέπει η νέα Οδηγία είναι τα εξής:

- η υποχρέωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για εκπόνηση σχεδίων ανάκαμψης,
- η υποχρέωση των εποπτικών αρχών για εκπόνηση σχεδίων εξυγίανσης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και
- η εισαγωγή πλήθους εποπτικών εργαλείων, με σκοπό την ενίσχυση της δυνατότητας των εποπτικών αρχών να παρεμβαίνουν λαμβάνοντας μέτρα εξυγίανσης.

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.

NN

You matter

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

MEETINGS για «χειροπιαστά αποτελέσματα»!

Η διεξαγωγή μιας συνάντησης σημαίνει τη συγκέντρωση μιας ομάδας ανθρώπων (που πιθανότατα θα προτιμούσαν να βρίσκονται κάπου αλλού) για να πληροφορηθούν ή να εκπαιδευτούν ή να ενθαρρυνθούν, συζητήσουν κάποιο θέμα. Πράγματι, είναι δυσάρεστη δουλειά, αλλά κάποιος πρέπει να την κάνει.

Το πρόβλημα είναι ότι οι συναντήσεις σπάνια φέρνουν αυτό που λέμε «χειροπιαστά αποτελέσματα». Αυτό συμβαίνει γιατί τις περισσότερες φορές οι συναντήσεις γίνονται εξαιτίας μιας φτωχής ιδέας, είναι κακοσχεδιασμένες και δεν εκτελούνται σωστά.

Δεν είναι ανάγκη όμως να είναι έτσι. Μια καλά σχεδιασμένη και σωστά εκτελεσμένη συνάντηση μπορεί να γίνει αποτελεσματικό διοικητικό εργαλείο. Το αφιέρωμα του «ΝΑΙ» περιέχει πληροφορίες (από σημειώσεις LIMRA) για οτιδήποτε χρειάζεται να γνωρίζετε για το σχεδιασμό μιας συνάντησης, την κατάρτιση προγράμματος, την επιλογή κατάλληλων τεχνικών και τη διεξαγωγή συναντήσεως. Ακόμα, οδηγίες για το περιβάλλον και τη λειτουργικότητα του χώρου της συνάντησης, αντιμετώπιση εμποδίων και γενικά τον άνετο χειρισμό της συνάντησης. Η ύλη αυτή αφορά τις συναντήσεις που κάνουν οι διευθυντές πωλήσεων, αλλά μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τις πληροφορίες για οποιαδήποτε επαγγελματική συνάντηση.

Εν συντομία, οι πληροφορίες του αφιερώματος θα σας βοηθήσουν να κάνετε τις συναντήσεις σας περισσότερο αποδοτικές, δυναμικές και παραγωγικές.

ΝΑ ΚΑΝΟΥΜΕ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ Ή ΟΧΙ;

Όχι!

Έχει ειπωθεί ότι η συνάντηση είναι το τέλειο όπλο για να σκοτώνεις το χρόνο. Έχοντας αυτό υπόψη, πριν αναφερθούμε στο «Πώς» διεξάγεται μια συνάντηση, ας ερευνήσουμε το «Γιατί».

Η κοινή λογική μάς λέει ότι η δουλειά του διευθυντή είναι να βελτιώσει την απόδοση του ανθρώπινου δυναμικού μιας εταιρείας.

Η πείρα μάς διδάσκει ότι αυτό επιτυγχάνεται καλύτερα με την έναν προς έναν επαφή, παρά σε ομάδες.

Πόσες φορές έχετε πει «θα κάνω μια συνάντηση με σκοπό την εκπαίδευση αυτή την εβδομάδα» ή «οι άνθρωποί μου χρειάζονται παρακίνηση, ας κάνουμε μια ζωηρή, κεφάτη συνάντηση σήμερα». Ας μη γελιόμαστε. Ούτε η εκπαίδευση ούτε η παρακίνηση γίνεται σωστά σε συναντήσεις.

Η εκπαίδευση και η παρακίνηση είναι ενέργειες που ιδανικά θα έπρεπε να γίνουν σε προσωπικό επίπεδο. Η καλύτερη εκπαίδευση γίνεται όταν κάθεστε μαζί με ένα άτομο και φτιάχνετε πρόγραμμα που ταιριάζει στο συγκεκριμένο άτομο. Η πιο αποτελεσματική μέθοδος παρακίνησης είναι να ενεργοποιήσετε τον ενθουσιασμό του συγκεκριμένου ατόμου, παρά να κάνετε μια επιφανειακή ομαδική συνάντηση.

Ο πιο σημαντικός λόγος να μην κάνετε μια συνάντηση είναι το κόστος. Σκεφτείτε πόσα χρήματα ο καθένας από τους ανθρώπους σας κερδίζει την ώρα, αθροίστε τις αμοιβές τους και πολλαπλασιάστε αυτό το ποσό με τον αριθμό των ωριαίων συναντήσεων που είχατε τον προηγούμενο χρόνο. Το σύνολο θα σας ξυπνάει τα βράδια όλη την εβδομάδα.

Ο διευθυντής που επιθυμεί να καλέσει μια συνάντηση θα ήταν καλύτερα να πάει ήσυχα στο γραφείο του, να κλείσει την πόρτα, να κοιτάξει έξω από το παράθυρο και να αναρωτηθεί: «Για ποιον λόγο θα πρέπει να τους καλέσω σε συνάντηση αυτή την εβδομάδα;».

Αν δεν σας έρθουν αμέσως στο μυαλό μερικές καλές απαντήσεις, σταματήστε. Υπάρχουν πολλές εναλλακτικές λύσεις:

Κάντε μια βόλτα στο γραφείο και καθίστε με τους νεότερους συνεργάτες σας. Παρατηρήστε τι κάνουν. Ακούστε τι λένε και σε ποιους μιλάνε. Κάντε τους ερωτήσεις και ακούστε τις απαντήσεις τους. Μερικές φορές δεν χρειάζεται να κάνετε τίποτα - το να ακούτε απλώς μπορεί να είναι πολύ αποτελεσματικό. Δοκιμάστε με τον πιο πεπειραμένο συνερ-

γάτη σας ή τον πιο χαμηλόμισθο ή τον πιο υψηλόμισθο.

Ή

Μελετήστε προσεκτικά τις ανακοινώσεις στον πίνακα του γραφείου σας. Καθώς έχετε γυρισμένη την πλάτη, ακούστε τις συζητήσεις που γίνονται στο γραφείο σας. Μπορεί να βρείτε μερικές ανακοινώσεις που πρέπει να βγούνε από τον πίνακα και να ακούσετε μερικές συζητήσεις που είναι πολύ σημαντικές. Άνθρωποι που καμιά φορά διστάζουν να σας πλησιάσουν απευθείας για κάποιο συγκεκριμένο πρόβλημα μπορεί να πουν κάτι που ελπίζουν ότι θα «πάρει το αυτί σας».

Ή

Καθίστε με έναν υπάλληλο και εξετάστε μερικές από τις γραφειοκρατικές λεπτομέρειες και ό,τι έχει σχέση με τη γραφική εργασία στο γραφείο σας. Πότε είναι οι ημερομηνίες λήξης για μερικές εργασίες; Υπάρχει τίποτα που ο υπάλληλος θέλει να σας συμβουλευτεί; Κάτι όχι και τόσο σημαντικό ώστε να έρθει στο γραφείο σας να το συζητήσει;

Ή

Καλέστε τον υπεύθυνο γραφείου. Πάνω στον καφέ, ρωτήστε τη γνώμη του για το πώς πάνε οι συνεργάτες σας: Ποιος είναι πεσμένος; Ποιος έχει πρόβλημα με την εκτέλεση της δουλειάς του; Ποιος τα πάει καλά κ.λπ.; Θα εκπλαγείτε με το τι μαθαίνει το προσωπικό του γραφείου με την καθημερινή επαφή που έχει με τους συνεργάτες.

Η ουσία είναι ότι σε πολλές περιπτώσεις η διεξαγωγή μιας τυπικής συνάντησης δεν είναι αναγκαία. Όταν είστε προσιτός και επικοινωνείτε άτυπα με το προσωπικό σας, γλιτώνετε το χρόνο, την προσπάθεια και το άγχος μιας συνάντησης. Είναι ευθύνη του διευθυντή να αποφασίσει πότε μια συνάντηση κρίνεται αναγκαία. Σε γενικές γραμμές «όταν δεν είσαι σίγουρος, άσ' το». Αυτές οι διάφορες εναλλακτικές λύσεις είναι λιγότερο περιοριστικές και λιγότερο χρονοβόρες και συνήθως προσφέρουν περισσότερες ευκαιρίες για πληροφορίες από ό,τι οι τυποποιημένες συναντήσεις.

Ένα τελευταίο σημείο που πρέπει να θυμάστε όταν ταλαντευόσαστε για το αν θα καλέσετε μια συνάντηση ή όχι: Ακόμα και αν μια συνάντηση γίνεται για το καλό του υποκαταστήματος, γίνει κάτω από τις καλύτερες δυνατόν συνθήκες και παρουσιαστεί με τον πιο ευχάριστο και ενημερωτικό τρόπο, μόλις τελειώσει η συνάντηση, οι άνθρωποί σας θα τρέξουν στην καφετέρια και θα κάνουν ΤΗ ΔΙΚΗ ΤΟΥΣ συνάντηση για να συζητήσουν αυτό που ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΣΚΕΦΤΟΝΤΑΙ.

Θέλετε ακόμα να τους καλέσετε σε συνάντηση αυτή την εβδομάδα;

Ναι!

Ναι, υπάρχουν αρκετοί σωστοί λόγοι για να κάνετε μια συνάντηση. Παραθέτουμε αυτούς τους λόγους:

- Να συστήσετε ένα νέο προϊόν ή μια διαδικασία ή ένα άτομο στο υποκατάστημα.
- Να εκπαιδεύσετε το υποκατάστημα σε κάποια μορφή της δουλειάς που είναι άγνωστη στο ΣΥΝΟΛΟ των συνεργατών.
- Να παραχθούν νέες ιδέες, «Κανένας δεν είναι τόσο έξυπνος όσο όλοι μας»
- Για να αναπτύξετε το αίσθημα της ομάδας και να διαπιστώσετε τις κοινές ανησυχίες.
- Για να βραβεύσετε ή να γιορτάσετε κάποιο σημαντικό γεγονός, διαγωνισμούς πωλήσεων, ειδικές διακρίσεις, διακεκριμένους επισκέπτες, γιορτές, επετείους κ.λπ.

Αποφασίστε για ποιον λόγο θα κάνετε τη συνάντηση, θα χρειαστεί να πάρετε πολλές ακόμη αποφάσεις:

- Ποιο θα είναι το θέμα της συνάντησης;
- Ποιες τεχνικές θα χρησιμοποιήσετε;
- Ποιοι θα συμμετάσχουν στη συνάντηση και ποιες θα είναι οι αρμοδιότητές τους;
- Πόσο χρόνο θα διαρκέσει η συνάντηση;
- Τι βοηθήματα θα χρειαστείτε;

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ

Έχετε διαβάσει την εισαγωγή αυτού του βιβλίου και έχετε προσδιορίσει ποιος είναι ο συγκεκριμένος σκοπός για τη

συνάντηση που προγραμματίζετε να κάνετε.

Τώρα η συνάντηση είναι επτά ημέρες μακριά ή τουλάχιστον θα έπρεπε να είναι. Αν όχι, το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνετε είναι να την αναβάλετε, ώστε να έχετε μία εβδομάδα καιρό για να προετοιμαστείτε.

Πολλοί διευθυντές έχουν την ψευδαίσθηση ότι είναι εύγλωττοι ομιλητές -του επιπέδου των αρχαίων ημών ρητόρων- και ότι μπορούν να κάνουν μια πετυχημένη συνάντηση την τελευταία στιγμή. Συνήθως το αποτέλεσμα αυτής της ψευδαίσθησης είναι μια συνάντηση γεμάτη συνθηματολογίες και λίγη ουσία.

Αν είστε πράγματι από τους λίγους ταλαντούχους που μπορούν να το κάνουν, δώστε αυτό το βιβλίο σε κάποιον που το έχει ανάγκη.

Αν όχι, πάρτε έναν χαρτοφάκελο με μια ετικέτα στο εξώφυλλο. Αυτός ο φάκελος θα είναι το κύριο βοήθημα για τον προγραμματισμό της συνάντησης.

Ο ΦΑΚΕΛΟΣ

Στην ετικέτα: Γράψτε την ημερομηνία της συνάντησης.

Στο εξώφυλλο: Γράψτε το θέμα της συνάντησης. Καθώς κάνετε το σχεδιασμό, σημειώστε το θεματολόγιο της συνάντησης.

Στο εσωτερικό: Βάλτε τις σημειώσεις σας, τυχόν βιβλιογραφία, αντίγραφο των σημειώσεων που θα μοιράσετε. Έχετε τον φάκελο εύχρηστο ώστε να μπορείτε να τον συμπληρώσετε όποτε σας έρθει κάποια καλή ιδέα.

Η ΛΙΣΤΑ

Το επόμενο βήμα είναι να φτιάξετε μια λίστα με ερωτήσεις που πρέπει να απαντήσετε εσείς ο ίδιος καθώς προετοιμάζεστε:

- Πόσο χρόνο θα διαρκέσει η συνάντηση;
- Ποιος θα σας βοηθήσει στη διεξαγωγή της συνάντησης;
- Πόση συμμετοχή θέλετε από τους συνεργάτες σας;
- Τι έντυπα θα χρειαστείτε; Πόσα από αυτά υπάρχουν ήδη και πόσα θα χρειαστεί να φτιάξετε;
- Θα φέρουν οι συμμετέχοντες το δικό τους υλικό - υπολογιστές μπλοκ, μολύβια, έντυπα της εταιρείας κ.λπ.;

Καθώς ετοιμάζεστε εσείς, θα πρέπει να ετοιμάζονται ταυτόχρονα και οι συνεργάτες σας. Γι' αυτό πρέπει να ανακοινώσετε τη συνάντηση αρκετό χρόνο πριν.

ΤΟ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Μια συνάντηση σε μορφή διάλεξης πρέπει να έχει ένα θεματολόγιο με τα κύρια σημεία. Αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να γράψετε λέξη προς λέξη αυτά που θα πείτε. Σκεφτείτε το θεματολόγιο σαν ένα χριστουγεννιάτικο δέντρο πάνω στο οποίο θα κρεμάσετε διάφορα στολίδια.

Γιατί να ασχοληθείτε με το θεματολόγιο; Διότι σας βοηθάει να ελέγχετε το θέμα που θα αναπτύξετε. Αυξάνει τις πιθανότητες να κάνετε μια λογική και πειστική παρουσίαση του θέματος. Τέλος, ακολουθώντας ένα θεματολόγιο, θα μπορέσετε να κρατήσετε το χρόνο που θέλετε σαν να είχατε καταγράψει όλη σας την παρουσίαση.

Η προετοιμασία του θεματολογίου προϋποθέτει την κατανομή του κυρίου θέματος σε πρωτεύοντα, δευτερεύοντα και λιγότερο σημαντικά σημεία και την τοποθέτησή τους σε μια λογική σειρά.

Στην πιο βασική του μορφή, το διάγραμμα θα πρέπει να περιλαμβάνει: (1) Αναφορά στο τι θα πείτε. (2) Να το πείτε. (3) Αναφορά στο τι τους είπατε - αρχή, μέση και τέλος.

Παραθέτουμε ένα παράδειγμα θεματολογίας μιας συνάντησης, με θέμα την ανάπτυξη συστήματος σχεδιασμού των συναντήσεων.

ΤΙΤΛΟΣ: Χειρισμός Συναντήσεων
ΗΜΕΡΑ ΚΑΙ ΩΡΑ: 1 Απριλίου, 8 π.μ.
ΤΟΠΟΣ: Αίθουσα Συγκεντρώσεων Α
ΣΚΟΠΟΣ: Να προσδιορίσουμε τα αίτια για τη διεξαγωγή συναντήσεων και να αναπτύξουμε μια μέθοδο χειρισμού των συναντήσεων.
ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΟΙ ΣΚΟΠΟΙ:
Α. Να κατανοήσουμε πότε πρέπει να διεξάγεται μια συνάντηση.
Β. Να μάθουμε πώς διάφοροι άνθρωποι αντιδρούν στην ιδέα της συνάντησης και πώς μπορούμε να ελαττώσουμε την αρνητική τους στάση.
Γ. Να χρησιμοποιήσουμε τη νέα δομή συναντήσεων που θα προκύψει από τη συζήτηση.

I. Εισαγωγή

Α. Γιατί βρισκόμαστε εδώ σήμερα;

1. Εξιστόρηση ενός περιστατικού όπου ένας υπάλληλος είχε αρνητικές εμπειρίες με τις συναντήσεις.
2. Έλλειψη δομής προηγουμένων συνεδριάσεων.
3. Αναγκαιότητα νέας δομής για την ανάπτυξη ουσιαστικών συναντήσεων.

II. Το κύριο μέρος της συνάντησης

Α. Γιατί πρέπει να γίνονται συναντήσεις;

1. Για να παρακινήσουμε.
2. Για να ενθαρρύνουμε την καλύτερη επικοινωνία.
3. Για να προτείνουμε ιδέες.
4. Για να επιβραβεύσουμε.
5. Για να εποπτεύσουμε.

Β. Ποιες είναι οι αντιδράσεις της ομάδας για τις συναντήσεις;

1. Μαρία - ελαφρώς αρνητική, αλλά μπορούσε να γίνει πολύ θετική.
2. Χάρης - διαμαρτύρεται μετά από κακές συναντήσεις, αλλιώς παραμένει σιωπηρός.
3. Βαρβάρα - αντιδρά θετικά.
4. Γιώργος - ελαφρά θετικός, αλλά μπορεί να γίνει αρνητικός στο μέλλον γιατί αλλάζει εύκολα συμπεριφορά.
5. Πέτρος - θετικός ηγέτης, πάντα μιλάει για την καλή πλευρά.

Γ. Πώς μπορούμε να μειώσουμε την αρνητική αντιμετώπιση και να ενθαρρύνουμε τη θετική;

1. Καλύτερα σχεδιασμένες συναντήσεις.
2. Λιγότερες συναντήσεις.
3. Περισσότερη συμμετοχή των υπαλλήλων στις συναντήσεις.
4. Καλύτερα οπτικά βοηθήματα,

Δ. Χρησιμοποίηση σχεδίου για την προετοιμασία των συναντήσεων.

1. Καθορισμός του σκοπού της συνάντησης.
2. Καταγραφή των συγκεκριμένων σκοπών για το τι θα κάνουν οι συνεργάτες μετά από μια συνάντηση.
   α. Να είναι συγκεκριμένοι.
   β. Παραδείγματα καλών αντικειμενικών στόχων.
3. Προσδιορισμός των ανθρώπων που δημιουργούν προβλήματα στις συνεδριάσεις και στην ανάπτυξη μεθόδου για το χειρισμό τους.
4. Ανάπτυξη ενδιαφέρουσας εισαγωγής.
5. Κάλυψη των σημείων-κλειδιά του κύριου μέρους της συνάντησης.
6. Εξέταση των διαφόρων μεθόδων για την επίτευξη των στόχων.
7. Επιδίωξη συμμετοχής όσο δυνατόν περισσότερων συνεργατών.
8. Ανακεφαλαίωση της συνάντησης.
9. Έγκαιρη ενημέρωση για το πρόγραμμα της συνάντησης.
10. Επανεξέταση των σκοπών και του θεματολογίου με όλα τα άτομα που θα έχουν ενεργό μέρος στη συνάντηση.

III. Συμπέρασμα

Α. Περίληψη της συνάντησης.

Β. Τι κάνουμε από εδώ και στο εξής;

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ ΧΩΡΟΥ

Αυτό το κεφάλαιο αναφέρεται στο πώς διεξάγουμε συναντήσεις 15 έως 20 ατόμων χωρίς προβλήματα. Τα θέματα που αναπτύσσονται εδώ μπορούν να προσαρμοστούν και σε συνεδριάσεις οποιουδήποτε μεγέθους.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΠΡΟΣΟΧΗΣ

Άσχετα με το πότε κάνετε μια συνάντηση, υπάρχει ένα μέγιστο χρονικό όριο που μπορείτε να κρατήσετε την προσοχή μιας ομάδας.

Θα ανακαλύψετε αυτό το όριο μετά από μερικές συναντήσεις και τότε θα φτιάχνετε το πρόγραμμα της συνάντησης βάσει αυτού του ορίου.

ΚΑΡΕΚΛΕΣ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΣ ΚΑΘΙΣΜΑΤΟΣ

Σκεφτείτε τις καρέκλες στο καθιστικό του γραφείου σας. Το μυαλό δεν μπορεί να απορροφήσει περισσότερα από ό,τι βαστάει μια καρέκλα.

Το κάθισμα είναι τόσο σημαντικό ώστε μερικά εστιατόρια fast-food έχουν κάνει επίσημες έρευνες στο θέμα αυτό. Σαν αποτέλεσμα, μπορείτε να ανεχτείτε τα καθίσματα αυτών των εστιατορίων μόνο μέχρι 20 λεπτά. Και αυτό γιατί θέλουν να φάτε και να φύγετε.

Όσον αφορά τις συναντήσεις, μια ξύλινη, πλαστική ή μεταλλική καρέκλα μπορεί να κρατήσει την προσοχή μέχρι 20 λεπτά. Μια με λίγο γέμισμα είναι για 30 λεπτά. Και μια σωστά παραγεμισμένη καρέκλα αντέχεται για 40 λεπτά.

Η τοποθέτηση των καθισμάτων είναι επίσης σημαντική. Οπωσδήποτε ο καθένας πρέπει να βλέπει τον παρουσιαστή της συνάντησης και τα οπτικά μέσα. Για συνεδριάσεις ή συναντήσεις για συζήτηση, τα έπιπλα είναι καλύτερα να τοποθετούνται σε κύκλο ή σχήμα «U».

Με αυτόν το τρόπο ο ομιλητής γίνεται ένα μέλος της ομάδας και όποιος έχει κάτι να πει, μπορεί και να φαίνεται και να ακούγεται από όλους.

ΦΩΤΙΣΜΟΣ

Πριν τη συνάντηση, καθίστε σε μια καρέκλα και ελέγξτε αν τα φώτα αντανακλώνται στα οπτικά βοηθήματα. Σιγουρευτείτε ότι ο φωτισμός είναι αρκετός για τη λήψη σημειώσεων, αλλά όχι και πολύ έντονος ώστε να κουράζει τα μάτια.

Σιγουρευτείτε επίσης ότι τα άτομα δεν εκτυφλώνονται από κάποιο δυνατό φως στην άκρη της αίθουσας που στέκεται ο παρουσιαστής. Ο ομιλητής που έχει δυνατό φωτισμό από πίσω του φαίνεται στο ακροατήριο σαν σκοτεινή σιλουέτα.

ΑΚΟΥΣΤΙΚΗ, ΘΟΡΥΒΟΣ

Αν η ακουστική του δωματίου είναι κακή και το ακροατήριο πρέπει να προσπαθεί να ακούσει, η προσοχή θα διασπάται. Οι συναντήσεις σε δωμάτια που υποφέρουν από το θόρυβο της κυκλοφορίας δεν πρέπει να γίνονται τις ώρες κυκλοφοριακής αιχμής. Αν το δωμάτιο δεν μπορεί να μονωθεί από το θόρυβο του γραφείου -τηλέφωνα, γραφομηχανές και ομιλίες-, τότε επιμείνετε να κάνει αθόρυβη δουλειά το προσωπικό σας για αυτό το διάστημα.

ΕΞΑΕΡΙΣΜΟΣ

Ένα δωμάτιο γεμάτο καπνό από τσιγάρα, αποπνικτικό και πολύ ζεστό δηλητηριάζει τη συνάντηση. Εξαερίστε καλά το δωμάτιο πριν τη συνάντηση. Εάν δεν υπάρχει κλιματισμός και τα παράθυρα δεν μπορούν να μείνουν ανοικτά στη διάρκεια της συνάντησης, κάντε διαλείμματα 5-10 λεπτών για να εξαερίσετε το δωμάτιο.

ΒΟΗΘΗΜΑΤΑ

Για τους περισσότερους μια εικοσάλεπτη συνεχής ομιλία

είναι αγώνας αντοχής.

Τι τραβάει την προσοχή μας; Οτιδήποτε προσελκύει το μάτι, λένε οι ψυχολόγοι. Από τις πέντε αισθήσεις, 87% από αυτό που αντιλαμβανόμαστε προέρχεται από την όραση. Η αίσθηση της όρασης είναι 12 φορές πιο ισχυρή από την αίσθηση της ακοής.

Συνδυάστε το στοιχείο αυτό με το γεγονός ότι έχουμε την ικανότητα να λέμε 150 λέξεις το λεπτό, ενώ το μυαλό μας εργάζεται με ρυθμό 600 λέξεων το λεπτό. Αυτό σημαίνει ότι μια καθαρά προφορική παρουσίαση καλύπτει μόνο το 25% της προσοχής του ακροατηρίου. Το κοινό σας σκέφτεται 75% γρηγορότερα από ό,τι μπορείτε να μιλήσετε. Για αυτό υπάρχει μεγάλη πιθανότητα το ακροατήριό σας να κοιτάζει έξω από το παράθυρο ή να σκέπτεται κάτι και να μη σας ακούει.

Η λύση είναι τα οπτικά βοηθήματα.

Οι μελέτες δείχνουν ότι, συνδυάζοντας την ακουστική και την οπτική αίσθηση, το ακροατήριό σας θα μάθει 35% περισσότερα από ό,τι αν χρησιμοποιούσατε μόνο τη μία αίσθηση.

Πέρα από την προσέλκυση της προσοχής, τα οπτικά βοηθήματα χρησιμεύουν και για διευκρίνιση. Μπορείτε να αντικαταστήσετε δύσκολες προφορικές περιγραφές με απλά διαγράμματα. Ή να χρησιμοποιήσετε γραφικές παραστάσεις για να βοηθήσετε το ακροατήριό σας να συγκρατήσει νούμερα και στατιστικές.

Τα οπτικά βοηθήματα είναι πειστικά - πιστεύεις ό,τι βλέπεις.

Τα οπτικά βοηθούν επίσης στη μνημόνευση. Τα τρία τέταρτα όλων των πληροφοριών που καταχωρίζονται στον εγκέφαλο προέρχονται από τα μάτια.

ΤΟ ΛΙΓΟ ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥ

Όσο παράδοξο και να φαίνεται, ό,τι αφορά τα οπτικά μέσα το λίγο είναι πολύ. Θυμηθείτε:

- Συγκράτηση. Πάρα πολλά οπτικά που αλλάζουν γρήγορα θα σαστίσουν και θα μπερδέψουν το ακροατήριο.
- Μια ιδέα ανά εικόνα. Μια πολύπλοκη εικόνα, μια που περιέχει πολλές πληροφορίες, καταλήγει να μη μεταδίδει τίποτα.
- Τα οπτικά βοηθήματα θα πρέπει να μιλάνε από μόνα τους. Ο σκοπός τους είναι να διευκρινίζουν επιπρόσθετες

εξηγήσεις και πρέπει να είναι σύντομα.

Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΩΣΤΟΥ ΟΠΤΙΚΟΥ ΒΟΗΘΗΜΑΤΟΣ

Το οπτικό μέσο που χρησιμοποιείτε εξαρτάται από διάφορους παράγοντες, το μέγεθος και τη σύνθεση της ομάδας, αν τα βοηθήματα είναι για μια χρήση ή για πολλές παρουσιάσεις, το χρόνο προετοιμασία και το κόστος. Κάθε μέσον έχει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά του, ανάλογα με την παρουσίαση.

Τα ακόλουθα είναι γενικές περιγραφές των πλέον συνηθισμένων οπτικών μέσων.

ΠΙΝΑΚΑΣ

Όποιος έχει πάει σχολείο ξέρει αυτό το «πανταχού παρόν» εργαλείο διδασκαλίας. Οι πίνακες είναι τέλειοι για απλές παραστάσεις και σχέδια.

Η καταγραφή βασικών ιδεών, προτάσεων και παραστάσεων στον πίνακα καθώς μιλάτε δίνει έμφαση. Η χρησιμοποίηση διαφόρων χρωμάτων επίσης δίνει έμφαση και διευκρινίζει κάποιο σημείο. Απλά και ευανάγνωστα γράμματα είναι η μόνη προϋπόθεση και τα λάθη σβήνονται εύκολα.

Αλλά οι πίνακες είναι δυσανάγνωστοι όταν υπάρχει μεγάλο ακροατήριο. Επίσης, σχέδια ή μηνύματα πρέπει να σβήνονται συχνά πριν μπορέσετε να ξαναχρησιμοποιήσετε τον πίνακα.

ΕΝΤΥΠΟ ΥΛΙΚΟ

Τα έντυπα μπορούν να είναι ή πολύ χρήσιμα ή αντιπαραγωγικά, ανάλογα με το πώς χρησιμοποιούνται. Η στιγμή που τα μοιράζετε παίζει τον πιο σημαντικό ρόλο.

Από φυσικού μας, πάντα διαβάζουμε το έντυπο υλικό που μας μοιράζεται. Αυτό σημαίνει ότι το ακροατήριο θα διαβάζει πέρα από αυτά που λέτε εσείς. Εάν πρέπει να μοιράσετε ένα φύλλο με νούμερα ή κάποιο διάγραμμα, μοιράστε το μόνο τότε που είσαστε έτοιμοι να μιλήσετε για το συγκεκριμένο θέμα.

FLIP CHARTS (ΜΠΛΟΚ ΣΕ ΟΡΘΟΣΤΑΤΗ)

Τα flip charts έχουν πιο πολλές χρήσεις από όλα τα οπτικά βοηθήματα. Τα υπέρ είναι ότι μπορείτε ή να τα ετοιμάσετε από πριν ή να γράψετε σε αυτά καθώς μιλάτε. Τα charts είναι διαθέσιμα για ανασκόπηση αργότερα στη συνάντηση ή για να χρησιμεύσουν σε μεταγενέστερες συναντήσεις.

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τα charts για να γράψετε τα κύρια σημεία, το περίγραμμα της ομιλίας και λέξεις-κλειδιά ή προτάσεις ή για να σχεδιάσετε κάτι, διαγράμματα, γραφικές παραστάσεις κ.λπ.

Βέβαια, τα πιο ωραία γράμματα και σχεδιαγράμματα είναι αυτά που έχουν ετοιμαστεί από πριν. Μπορεί όμως να προτιμάτε τον «αυθορμητισμό» και λίγο την «επίδειξη», οπότε γράφετε αμυδρά με μολύβι από πριν τις λέξεις ή τα

σχήματα και τα περνάτε από πάνω με μαρκαδόρο κατά τη διάρκεια της παρουσίασης.

Ο μόνος πραγματικός περιορισμός του chart είναι το μέγεθός του. Αλλά αν το τηρείται αρκετά απλά, ένα chart μπορεί να είναι αποτελεσματικό με ομάδες έως 200 ατόμων.

Μερικές συμβουλές για να γράψετε τα flip chart:

• Γράμματα 5 εκατοστών διαβάζονται και από 15 μέτρα μακριά.

• Γράμματα 2,5 εκατοστών διαβάζονται από 10,5 μέτρα μακριά.

• Γράμματα 2 εκατοστών διαβάζονται από 9 μέτρα μακριά.

ΜΗΧΑΝΕΣ ΠΡΟΒΟΛΗΣ ΔΙΑΦΑΝΕΙΩΝ ΚΑΙ ΣΛΑΪΝΤΣ

Οι διαφάνειες και τα σλάιντς δείχνουν το μήνυμα του ομιλητή σε ένα μεγάλο ακροατήριο. Τα σλάιντς δίνουν μια επαγγελματική, αν και τυποποιημένη, εμφάνιση στην παρουσίαση. Οι διαφάνειες ελκύουν το ίδιο με τα flip charts, με το επιπλέον πλεονέκτημα ότι μπορούν να διαβαστούν από μεγάλο αριθμό ατόμων.

Το μόνο μειονέκτημα είναι να κανονίσετε το φωτισμό έτσι ώστε να υπάρχει αρκετός στην αίθουσα για να κρατούν σημειώσεις οι συμμετέχοντες.

ΒΙΝΤΕΟ

Τα video είναι της μόδας, αλλά τα προκατασκευασμένα μηνύματα είναι ακριβά για να παραχθούν και φαίνονται ερασιτεχνικά στη σημερινή εποχή της επαγγελματικής τηλεόρασης.

Επίσης, λόγω της φύσης του μέσου, το ακροατήριο μπορεί να θεωρεί τις τηλεοπτικές παρουσιάσεις σαν είδος ψυχαγωγίας.

ΤΗΛΕΣΥΝΕΔΡΙΑΣΗ

Η τηλεσυνεδρίαση, η μίξη πολλών τηλεφωνικών συνδιαλέξεων, έχει γίνει πιο πολύ της μόδας και από το video. Η αξία της είναι εμφανής για συνεδριάσεις με άτομα από διάφορες περιοχές: Γλιτώνει χρόνο και κόστος ταξιδιών και δίνει την ευκαιρία να συμμετάσχουν όλοι.

Η τηλεσυνεδρίαση μπορεί να μεταφέρει σημαντικές πληροφορίες γρήγορα και αποτελεσματικά, ενώ οι συμμετέχοντες παραμένουν στο περιβάλλον τους. Η έλλειψη γραφικών παραστάσεων είναι ένα μειονέκτημα, αλλά, όποτε είναι δυνατόν, μπορεί να ταχυδρομηθεί από πριν το θεματολόγιο της συζήτησης.

ΤΗΛΕΣΥΝΕΔΡΙΑΣΗ ΜΕ VIDEO

Η τηλεσυνεδρίαση με video -το καλύτερο και από τον κόσμο του video και της τηλεσυνεδρίασης- είναι βασισμένο στις δορυφορικές επικοινωνίες που έχουν τη δυνατότητα να στέλνουν ταυτόχρονα εικόνα και ήχο από έναν κεντρικό σταθμό μετάδοσης προς όλο τον κόσμο.

Η ηλεκτρονική συνάντηση προσφέρει ένα αποδοτικό

και τελευταία οικονομικά συμφέρον σύστημα για να μεταφέρει πληροφορίες μεταξύ ατόμων. Η τεχνολογία αυτή ταιριάζει απόλυτα σε οργανισμούς που χρειάζονται να στείλουν πληροφορίες γρήγορα, αποτελεσματικά, οικονομικά και ταυτόχρονα σε ένα γεωγραφικά χωρισμένο ακροατήριο.

Μια πρόβλεψη λέει ότι το 84% του Fortune 500 των εταιρειών θα έχει τις δικές του εγκαταστάσεις video τηλεσυνεδριάσεων. Πολλές αλυσίδες ξενοδοχείων έχουν επενδύσει σε σταθμούς λήψης και μετάδοσης.

Η ραγδαία εξελισσόμενη τεχνολογία και οι συνεχείς αλλαγές κόστους κάνουν απαραίτητο τον προσεκτικό σχεδιασμό και την οργάνωση.

ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ

Αυτό το κεφάλαιο περιέχει μια συλλογή από προτάσεις διευθυντών που αισθάνονται ότι αυτές οι ιδέες τούς βοήθησαν να κάνουν τις συναντήσεις τους αποτελεσματικές.

ΞΕΚΙΝΗΣΤΕ ΚΑΙ ΣΤΑΜΑΤΗΣΤΕ ΣΤΗΝ ΩΡΑ ΣΑΣ!

Πόσες φορές πρέπει να το πούμε;

ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΣΤΕ ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΣΑΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ

Κανονίστε να κάνετε μια σύντομη ανασκόπηση των σκοπών και επιτεύξεων της τελευταίας συνάντησης, κυρίως αν η τρέχουσα συνάντηση είναι μια από τις πολλές που κάνετε για το ίδιο θέμα ή για μια σειρά από συναφή θέματα. Η λεγόμενη «10λεπτη ανασκόπηση» είναι χρήσιμη για αυτόν τον σκοπό. Με ένα τυχερό παιχνίδι -όπως τραβώντας ένα νούμερο μέσα από ένα καπέλο- κάποιο μέλος της ομάδας επιλέγεται να κάνει μια ανασκόπηση της προηγουμένης συνάντησης μέσα σε 10 λεπτά. Βάλτε το χρονόμετρο για 10 λεπτά ακριβώς. Όταν σημαίνει η λήξη του χρόνου, τελειώνει η ανασκόπηση. (Σημείωση: Αυτή η μέθοδος ανασκόπησης δεν είναι πρακτική για συναντήσεις που δεν γίνονται συχνά.)

Η εκλογή μέλους της ομάδας για να κάνει την ανασκόπηση έχει αρκετά πλεονεκτήματα. Επειδή γίνεται αμέσως μετά την έναρξη της συνάντησης, ενθαρρύνεται η άμεση παρακολούθηση. Επειδή κανείς δεν ξέρει ποιος θα μιλήσει στην επόμενη συνάντηση, αναγκάζονται όλοι να κρατούν καλές σημειώσεις, συμβάλλοντας έτσι στην πλήρη συμμετοχή. Τέλος, η ανασκόπηση καθαυτή βοηθάει στην εδραίωση της τρέχουσας συνάντησης.

ΚΑΘΟΡΙΣΤΕ ΤΟ ΣΚΟΠΟ ΚΑΙ ΤΟ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Αν και ο σκοπός της συνάντησης είναι γραμμένος στο θεματολόγιο, επαναλάβετε τους λόγους της συνάντησης. Οι συμμετέχοντες το προτιμούν έτσι. Θα μπορούν να δουν, καθώς εξελίσσεται η συνάντηση, πως οδηγείται προς τους

αντικειμενικούς της σκοπούς.

Αν για κάποιον λόγο το θεματολόγιο της συνάντησης δεν έχει ανακοινωθεί ή μοιραστεί, σύντομα ανακοινώστε το στην αρχή της συνάντησης, εκτός, βέβαια, αν σχεδιάζετε να το αναγγείλετε υπό μορφή έκπληξης.

ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ

Δεν είναι όλοι οι διευθυντές φυσικά άνετοι όταν διεξάγουν μια συνεδρίαση. Αλλά τότε που πρέπει να ανησυχείτε είναι όταν πηγαίνετε σε μια συνάντηση αισθανόμενοι τελείως άνετα. Το τρακ είναι καλό σημάδι.

Η προετοιμασία είναι το κλειδί για να κυριεύσετε τη νευρικότητα που φέρνει μια συνάντηση. Ο ομιλητής που είναι σε ετοιμότητα και ξέρει τι να πει θα κάνει πάντα καλή δουλειά.

Σιγουρευτείτε ότι όλα τα βοηθήματα είναι έτοιμα και δουλεύουν κανονικά και ότι η χρήση τους είναι κατανοητή. Καλά θα κάνετε να ελέγξετε και τον πίνακα. Ο ομιλητής που λέει «να σας δείξω τι εννοώ στον πίνακα» και ανακαλύπτει ότι λείπει η κιμωλία ή ότι ο πίνακας είναι τόσο γεμάτος που δεν διαβάζετε τίποτα, θα αισθάνεται τόσο αμήχανα όσο βαριεστημένοι θα αισθάνονται οι ακροατές.

ΕΝΘΟΥΣΙΑΣΤΕΙΤΕ

Μπορεί να φαίνεται ανόητο πως οι συναντήσεις πρέπει να είναι ενδιαφέρουσες, αλλά πολλές δεν είναι.

Ο δικός σας ενθουσιασμός μπορεί να δώσει ζωντάνια και στο πιο ανιαρό θέμα. Πάρτε το χρόνο να κάνετε την παρουσίασή σας ενδιαφέρουσα. Η αλλαγή ρυθμού σχεδόν πάντα κάνει μια συνάντηση πιο ενδιαφέρουσα. Επίσης, η συμμετοχή του ακροατηρίου βοηθάει σε αυτό. Όποτε είναι δυνατόν, αφήστε χρόνο για συζήτηση στην ομάδα.

ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΣΤΙΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Όταν κάνετε κάποια ερώτηση, αφήστε τουλάχιστον 30 δευτερόλεπτα να σκεφτεί το ακροατήριο. Οι καλοί συντονιστές έχουν πάντα μία ή δύο ερωτήσεις έτοιμες για το ακροατήριο -μια καλή τεχνική-, αλλά η ερώτηση δεν πρέπει να τοποθετηθεί αμέσως. Για κάποιον λόγο μια μικρή σιγή βοηθά στην ενεργή συμμετοχή του ακροατηρίου.

Υπάρχουν μερικοί απλοί αλλά σημαντικοί κανόνες για να χειρίζεστε τις ερωτήσεις. Όταν ένα μέλος της ομάδας διακόπτει με μια ερώτηση, αυτό είναι κομπλιμέντο για τον ομιλητή. Το άτομο αυτό ενδιαφέρεται ή δεν έχει καταλάβει κάτι καλά και θέλει μια εξήγηση.

Ο πρώτος (και που πολύ συχνά αμελείται) κανόνας είναι να ευχαριστήσετε το άτομο για την ερώτηση που έκανε. Μετά, επαναλάβετε την ερώτηση για να βεβαιωθείτε ότι όλοι την άκουσαν και την κατάλαβαν. Αν υπάρχει κάποιος που μπορεί να την απαντήσει, δώστε του το λόγο. Αν όχι, ρωτήστε αν κάποιος στην αίθουσα θέλει να απαντήσει.

Αν σας κάνουν μια ερώτηση στην οποία δεν γνωρίζετε την απάντηση, ποτέ μην προσποιηθείτε ότι την ξέρετε. Πείτε σε αυτόν που την έκανε ότι θα προσπαθήσετε να μάθετε την απάντηση και ότι θα τον ενημερώσετε αργότερα.

Αν η ερώτηση αφορά κάτι που θα συζητηθεί αργότερα στη συνάντηση, πρέπει να ευχαριστήσετε το άτομο που ρώτησε και να του πείτε «θα σας πείραζε να κρατήσετε αυτή τη σκέψη λίγο ακόμα; Θα έλθουμε σε αυτό το σημείο αργότερα». Όταν το σημείο αυτό καλυφθεί αργότερα, μπορείτε να ρωτήσετε το άτομο αυτό αν η απάντηση τον ικανοποίησε.

Μια τελευταία συμβουλή: Ποτέ μη φέρνετε σε δύσκολη θέση κάποιον που ρωτάει κάτι. Μια απότομη απάντηση θα αποθαρρύνει τους άλλους. Μπορεί η ερώτηση να είναι άσχετη με το θέμα, αλλά για αυτόν που την κάνει πιθανόν είναι κάτι το σοβαρό.

ΚΑΝΤΕ ΠΡΟΒΑ

Ένας σύντομος έλεγχος του σκοπού, της διαδικασίας της τοποθέτησης των θέσεων των εισηγητών, τα διαλείμματα και τα οπτικά βοηθήματα θα γλιτώσουν πιθανή αμηχανία αργότερα.

Εξετάστε το χρονοδιάγραμμα κατά τη διάρκεια της πρόβας για να σιγουρευτείτε ότι δεν υπάρχουν κάποια «κρυμμένα θέματα» που θα εμφανιστούν απρόοπτα και θα αναστατώσουν το πρόγραμμά σας. Επειδή το χρονοδιάγραμμα είναι πολύ σημαντικό, πρέπει να συμφωνήσετε πριν από τη συνάντηση σε κάποιο σινιάλο που θα δηλώνει ότι κάποιος ξεπέρασε την ώρα του και πρέπει να διακόψει.

ΕΝΘΑΡΡΥΝΕΤΕ ΤΗ ΛΗΨΗ ΣΗΜΕΙΩΣΕΩΝ

Στο τελευταίο κεφάλαιο, διαβάσατε πως οι άνθρωποι συγκρατούν σχετικά λίγα από αυτά που ακούν, αλλά περισσότερα από αυτά που ακούν και βλέπουν συγχρόνως. Η μνημόνευση φτάνει στο αποκορύφωμα όταν οι άνθρωποι βλέπουν, ακούν και φτιάχνουν. Με άλλα λόγια, αν τα άτομα ενεργούν σαν αποτέλεσμα του διαβάσματος, της παρατήρησης και της ακοής, θα υπάρξει η μέγιστη δυνατή απομνημόνευση.

Αυτό το πετυχαίνει με το να κρατάει κανείς σημειώσεις. Εκτός ότι βοηθάει τη συμμετοχή, η λήψη σημειώσεων βοηθά τον ακροατή να αντιληφθεί τη μέθοδο και τη λογική της ομιλίας και να καταλάβει πώς συνδέονται τα διάφορα θέματα.

Το πιο μεγάλο πλεονέκτημα είναι ότι οι σημειώσεις θα δημιουργήσουν μια βιβλιοθήκη πληροφοριών. Η λήψη σημειώσεων μπορεί να ενθαρρυνθεί με:

- την ύπαρξη επιφάνειας για να γράψει κανείς,
- την ύπαρξη μπλοκ σημειώσεων,
- το να ακολουθούν οι ομιλητές μια λογική σειρά που

Η ουσία είναι ότι σε πολλές περιπτώσεις η διεξαγωγή μιας τυπικής συνάντησης δεν είναι αναγκαία. Όταν είστε προσιτός και επικοινωνείτε άτυπα με το προσωπικό σας, γλιτώνετε το χρόνο, την προσπάθεια και το άγχος μιας συνάντησης.

είναι εύκολα κατανοητή,

• την πληροφόρηση των συμμετεχόντων στις βασικές αρχές για τη λήψη σημειώσεων.

Οι βασικές αρχές για τη λήψη σημειώσεων:

1. Χρησιμοποιήστε την περιγραφή των θεμάτων όταν κρατάτε σημειώσεις.

2. Μην προσπαθήσετε να καταγράψετε τα πάντα λέξη προς λέξη. Γράψτε τη σημασία όσων λέγονται με όσο το δυνατόν λιγότερα λόγια.

3. Μην παίρνετε τις σημειώσεις απρόσεκτα με σκοπό να τις αντιγράψετε αργότερα.

4. Ξεκινήστε σε καινούργια σελίδα κάθε νέο θέμα για ευκολότερη ταξινόμηση και παραπομπή.

5. Αφήστε ένα μεγάλο διάστημα στην αριστερή πλευρά της σελίδας για τα βασικά σημεία που ειδικά θέλετε να θυμόσαστε ή να καταφύγετε αργότερα, και σαν προσωπικές σημειώσεις για την εφαρμογή κάποιων από τις νέες ιδέες που αναφέρθηκαν.

6. Χρησιμοποιήστε μόνο μια πλευρά του φύλλου και έτσι θα γίνουν πιο εύχρηστες οι σημειώσεις σας.

7. Μάθετε να χρησιμοποιείτε συντετμημένες λέξεις. Φτιάξτε τον δικό σας τρόπο σύντμησης των λέξεων.

8. Μελετήστε τις σημειώσεις μετά τη συνάντηση για να αφομοιώσετε καλύτερα τα θέματα που σας αφορούν.

ΣΥΝΟΨΙΣΤΕ

Όπως υπάρχουν σωστοί και λανθασμένοι τρόποι για να ξεκινήσετε μια συνάντηση, έτσι υπάρχουν σωστοί και λανθασμένοι τρόποι για να την κλείσετε.

Κλείνοντας με κάποιο σύνθημα όπως «Βγείτε έξω και κερδίστε τους», είναι καλό σε ορισμένες περιπτώσεις, αλλά οι περισσότεροι άνθρωποι διψούν για περισσότερες πληροφορίες και λιγότερο για παρακινητικά συνθήματα.

Ούτε να τελειώσετε μια συνάντηση με μια παρατήρηση όπως «μήπως έχει κανείς να προσθέσει κάτι;».

Αντίθετα, πρέπει να κάνετε μια ανασκόπηση των αντικειμενικών σκοπών της συνάντησης. Μετά πρέπει να συνοψίσετε τι έχει ειπωθεί και πώς συνδέονται όλα τα θέματα μαζί. Τα συμπεράσματα που βγαίνουν από τη συνάντηση πρέπει να συσχετίζονται με το σκοπό της συνάντησης, αναφέροντας τα οφέλη που θα αποκομιστούν εάν οι νέες ιδέες που παρουσιάστηκαν στη συνεδρίαση τεθούν σε εφαρμογή.

Ευχαριστήστε το κοινό και κλείστε τη συνεδρίαση. Μετά συναντηθείτε με τους ομιλητές για να αναθεωρήσετε τα ισχυρά και αδύνατα σημεία της συνεδρίασης.

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΤΕ ΚΑΘΕ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ

Μετά από κάθε συνάντηση, συμπληρώστε το ακόλουθο σχεδιάγραμμα αξιολόγησης συνεδριάσεων. Αυτό το σχεδιάγραμμα θα παίξει σημαντικό ρόλο στο σχεδιασμό των μελλοντικών σας συναντήσεων.

ΤΟ ΚΡΥΜΜΕΝΟ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Άσχετα με το πόσο καλά έχετε φτιάξει το θεματολόγιο της συνάντησης, οι άνθρωποι θα φέρουν τις δικές τους απορίες στην αίθουσα. Κάπου, όχι πολύ μακριά από την επιφάνεια, θα υπάρχουν τα «κρυμμένα θέματα». Αυτό το τέρας των συναντήσεων καραδοκεί να κτυπήσει, απομακρύνοντας το θέμα της συζήτησης σε κάποιο άλλο θέμα.

Το κρυμμένο θεματολόγιο συχνά εμφανίζεται με διαφορετικό προσωπείο. Εσείς μιλάτε για μήλα και κάποιος ρωτάει για πορτοκάλια. Μόλις αντιληφθείτε την παγίδα, πρέπει αμέσως να πείτε ότι η ερώτηση δεν έχει σχέση με το παρόν θέμα, συμπληρώνοντας ότι θα το συζητήσετε κάποια άλλη στιγμή.

Αυτή η μέθοδος μπορεί να είναι πολύ αποτελεσματική. Αν πείτε «αυτό είναι άσχετο με ότι συζητάμε τώρα...», κάνετε το ακροατήριο να νιώσει ότι ο χρόνος τους για συμμετοχή είναι περιορισμένος και τους βοηθάτε να εξασκήσουν πίεση για να βγάλουν στην επιφάνεια τα δικά τους θέματα.

Συμπληρώνοντας, όμως, «αυτό είναι κάτι που σίγουρα θα χρειαστεί να ερευνήσουμε...», δείχνετε ότι αναγνωρίζετε τη σημασία της συμμετοχής (αν και αυτό θα αποσπάσει την προσοχή από το συγκεκριμένο θέμα), ενώ διατηρείτε την εποπτεία της συνάντησης.

Σχεδιάγραμμα Αξιολόγησης Συνεδριάσεων

Σημειώστε με (✔) αν η απάντηση στην ερώτηση είναι «Ναι»

	Συνεδριάσεις του μήνα					**Συνεδριάσεις του μήνα**					**Συνεδριάσεις του μήνα**				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Ήταν η συζήτηση καλά διανεμημένη μεταξύ των συμμετεχόντων; Συμμετείχαν οι περισσότεροι από τους συμμετέχοντες;															
Ο ομιλητής απέφυγε τη σύγχυση ιδεών, αναφέροντας το πρόβλημα ξεκάθαρα, επαναλαμβάνοντας και ταξινομώντας τα κύρια σημεία της συζήτησης; Ο ομιλητής ήξερε πού βάδιζε;															
Ο ομιλητής μπόρεσε να παραμείνει εντός του θέματος, ακόμη και όταν η συζήτηση παρεκτράπηκε;															
Ο ομιλητής επιτάχυνε τη συζήτηση, κάνοντας ερωτήσεις στην ομάδα, δίνοντας παραδείγματα ή γενικώς διατηρώντας το ενδιαφέρον με πρωτότυπο τρόπο;															
Ο ομιλητής άφησε την ομάδα να σκεφτεί από μόνη της, χωρίς να επιβάλλεται, μιλώντας πολύ ή συνεχώς, να δίνει τις δικές του ιδέες;															
Ήταν ο ομιλητής επιτυχής στη μεταχείριση των συμμετεχόντων σε δύσκολες καταστάσεις, όπως η προσπάθεια κάποιου να μονοπωλήσει τη συζήτηση, κάποια λογομαχία, την εισήγηση επισφαλών θεμάτων;															
Υπήρχε έλεγχος των ιδιωτικών συνομιλιών και ήταν όλων η προσοχή στραμμένη στα σημεία που αφορούσαν το σύνολο της ομάδας;															
Ήταν τα όσα γράφονταν στον πίνακα ευανάγνωστα και καταγράφονταν με γοργό ρυθμό; Βοηθούσαν στην κατανόηση των μηνυμάτων; Ο ομιλητής κατέγραψε όλα τα βασικά στοιχεία;															
Ο ομιλητής διατήρησε μια φιλική, άνετη και εποικοδομητική στάση, που ενέπνευσε τη σιγουριά και το σεβασμό από το ακροατήριο;															
Η συζήτηση κάλυψε το μεγαλύτερο δυνατό φάσμα στη διαθέσιμη ώρα, με πλήρη τρόπο, ώστε να γίνει αντιληπτό από το ακροατήριο;															

Στο τέλος του τριμήνου, ο διευθυντής θα μπορεί να αξιολογήσει ποιες από τις συναντήσεις ήταν αποτελεσματικές και ποιες δεν εκπλήρωσαν το σκοπό τους. Παρόμοια σχεδιαγράμματα μπορούν να τυπωθούν και για τα 4 τρίμηνα.

Ο «ΕΝΟΧΛΗΤΙΚΟΣ» ΤΗΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

Ο «ενοχλητικός» είναι αυτός που συμμετέχει ακατάπαυστα. Το σήκωμα του χεριού του δηλώνει τον ερχομό μιας μακροσκελούς ομιλίας που ξεκινάει με τη φράση «Ναι, αλλά δεν είναι αλήθεια ότι...».

Το πρόβλημα με τους «ενοχλητικούς» δεν είναι η υπερβολική συμμετοχή τους, αλλά ότι δεν αφήνουν κανέναν άλλον να μιλήσει. Γι΄ αυτό πρέπει να ξαναδώσετε το λόγο στο ακροατήριο λέγοντας: «Α! Αυτή είναι καλή παρατήρηση, θα ήθελε κάποιος άλλος να μας πει τη γνώμη του γι΄ αυτό;».

Διαλέξτε κάποιον που πιθανόν έχει κάποια άποψη πάνω σε αυτό το θέμα.

Ο «ΝΤΡΟΠΑΛΟΣ» ΤΗΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

Πολλοί άνθρωποι έχουν καλές ιδέες αλλά είναι πολύ ντροπαλοί και σωπαίνουν.

Αν θυμάστε στο σχολείο, οι δάσκαλοι βάζανε τους «ντροπαλούς» να μιλήσουν απευθύνοντάς τους ερωτήσεις. Όποτε μπορείτε, ενισχύστε τους με θετικά μηνύματα.

Η ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ

«Όσοι διαφωνούν να το πουν λέγοντας "Παραιτούμαι"».

Η σύγκρουση είναι αναπόφευκτη όταν συναλλάσσεστε με ενεργά σκεπτόμενους ανθρώπους. Πρέπει όμως να φροντίσετε οι συγκρούσεις να μην εξελίσσονται σε ανοικτές διαμάχες.

Ο πιο προφανής τρόπος για να αποφύγετε τις λογομαχίες είναι να ακούτε προσεκτικά τις απόψεις των άλλων. Πρέπει να αποφεύγετε να σχεδιάζετε την απάντησή σας, να παρατάσσετε τις συγκρούσεις και να διακόπτετε όταν

θα πρέπει να ακούτε.

Αντί να βάζετε λάδι στη φωτιά, προσπαθήστε να βρείτε κάποια σημεία συμφωνίας. Αυτό θα καθησυχάσει και τις δύο πλευρές και θα δώσει συγκαταβατικό τόνο στη συζήτησή σας.

Σιγουρευτείτε ότι καταλαβαίνετε τη διαφωνία επαναλαμβάνοντας τη θέση του άλλου με δικά σας λόγια. Είναι σημαντικό να γνωρίζετε και οι δύο ακριβώς ποιο είναι το σημείο της διαφωνίας για να μπορέσετε να βρείτε μια αμοιβαία λύση.

Όταν αναφέρετε τη θέση σας, αποφύγετε τις συναισθηματικές δηλώσεις. Στηρίξτε τις δηλώσεις σας σε λογικά επιχειρήματα και στοιχεία, και όχι στη διοικητική σας θέση.

Αν η διαφωνία φαίνεται ότι παίρνει προσωπικό χαρακτήρα, είναι καλύτερα να αναβάλετε και να προτείνετε τη συνέχεια της συζήτησης κάποια άλλη φορά.

Τέλος, ευχαριστείστε το άτομο που έθεσε το θέμα.

Αυτό είναι δύσκολο να το κάνετε μερικές φορές, αλλά σκεφτείτε το εξής: Όποιος καταναλώνει το χρόνο του για να διαφωνήσει μαζί σας ενδιαφέρετε για τα ίδια πράγματα με σας. Σκεφθείτε τους σαν ανθρώπους που θέλουν να βοηθήσουν και κάντε τους συμμάχους σας.

ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΗ

Όποτε ετοιμάζεστε για συνάντηση, σκεφτείτε τα τρία στοιχεία των επιτυχημένων συναντήσεων:

Ακρίβεια: Έχετε τις πληροφορίες που χρειάζονται από πριν και να τις παίζετε στα δάκτυλα. Συντομία: Κάντε τα θέματά σας σύντομα και χαριτωμένα.

Διαύγεια: Σιγουρευτείτε ότι αυτά τα σύντομα και χαριτωμένα θέματα έγιναν κατανοητά.

ΤΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΤΟΥ ΟΜΙΛΗΤΗ

Απαντήστε σ' αυτές τις ερωτήσεις πριν δώσετε το λόγο σας:

ΝΑΙ	ΟΧΙ	
		Κάνατε τις σωστές ερωτήσεις (σύσταση κοινού, τοποθεσία, χρονικό όριο) όταν δεχτήκατε την πρόσκληση;
		Ερευνήσατε το αντικείμενό σας;
		Σας είναι ενδιαφέρον το αντικείμενό σας;
		Έχετε προετοιμάσει σχεδιάγραμμα του λόγου;
		Είναι ο λόγος σας δομημένος απλά και λογικά;
		Φτάνετε κατευθείαν στο θέμα;
		Επιβάλλετε την προσωπικότητά σας απ' το πρώτο λεπτό;
		Χρησιμοποιείτε τη γλώσσα που ταιριάζει καλύτερα στο κοινό σας και εσάς τον ίδιο;
		Ελέγξατε για λέξεις που μπορούν να σας δημιουργήσουν προβλήματα;
		Επικοινωνείτε με το κοινό σας;
		Συνδέετε τις σκέψεις σας ομοιόμορφα;
		Αφαιρέσατε κάποια αρνητικά περάσματα;
		Τα λόγια σας συνδέονται με τις προβολές που δείχνετε;
		Χρησιμοποιείτε χιούμορ; Είναι το πρέπον; Σας βοηθάει για το σκοπό σας;
		Εάν χρησιμοποιείτε ιστορίες, αποτελούν αναπόσπαστο μέρος του λόγου σας;
		Ενισχύετε την κύρια ιδέα σας κατά τη διάρκεια του λόγου σας;
		Χρησιμοποιείτε φράσεις γνωστών προσώπων, χωρίς να δίνετε ιδιαίτερο βάρος;
		Μπορείτε να αναγνωρίσετε τι θα έπρεπε να παραλείψετε και τι όχι;
		Υπολογίσατε τη διάρκεια του λόγου σας;
		Αφήσατε χρόνο για ερωτήσεις και απαντήσεις;
		Είσαστε προετοιμασμένοι γι' αυτό;
		Έχετε κάνει πρόβες;

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Πώς να κάνετε αποτελεσματικά MEETINGS για να μη «σπαταλάτε» το χρόνο σας!

- Πόσο ικανοποιητικά είναι τα meetings μας, από άποψη χρόνου, ενεργής συμμετοχής και προσδοκώμενων αποτελεσμάτων;
- Υπάρχει τάξη στις συναντήσεις μας;

Γράφει ο **ΚΩΣΤΑΣ ΑΚΡΙΒΟΠΟΥΛΟΣ**
Ειδικά Σεμινάρια, Coaching, Mentoring
(MGMT, ILU, F.A, MDRT, LIMRA, GAMA, SOC, NLP, MC/SILVA, MRKTG, IKM, GESTALT, INOV, LAEK/OAED)

Κάποτε ο Ξενοφών έλεγε: «Δεν υπάρχει τίποτε πιο χρήσιμο και τόσο καλό ανάμεσα στους ανθρώπους όσο η τάξη, διότι η τάξη σώζει, ενώ η αταξία πολλούς έχει καταστρέψει».

Οι επαγγελματικές συναντήσεις κάποιες φορές είναι βαρετές ή και στρεσογόνες. Είναι όμως και αναγκαίες για τη λήψη ή ανακοίνωση σοβαρών αποφάσεων, την επίλυση προβλημάτων ή τη δημιουργία νέων καινοτόμων ιδεών. Συγχρόνως, επειδή ο χρόνος είναι χρήμα, τετριμμένο αλλά αληθές, είναι σημαντική η δεξιότητα της ορθής διαχείρισης του χρόνου σε ένα επαγγελματικό meeting.

Τουλάχιστον 30-50% του εργασιακού μας χρόνου είναι αφιερωμένο σε συσκέψεις. Ικανοποιητικός χρόνος εφόσον υπάρχουν αποτελέσματα και οι στόχοι επιτυγχάνονται. Υπάρχουν όμως και οι χρονοβόρες συναντήσεις, συνήθως χωρίς στόχους και χωρίς τάξη.

Ο James Webb είπε: «Ο σημαντικότερος άνθρωπος μέσα σε αυτό το δωμάτιο είναι αυτός που ξέρει ποιο είναι το επόμενο πράγμα που πρέπει να κάνει!!! Αυτό σημαίνει τάξη και προγραμματισμός».

Τα κύρια χαρακτηριστικά των χρονοβόρων συναντήσεων:

- Δεν είναι χρήσιμες
- Δεν ακολουθούν κάποια agenda
- Κυριαρχούν ένα ή δύο άτομα που μονοπωλούν την κουβέντα
- Διαρκούν περισσότερο από το αρχικό χρονοδιάγραμμα (καθημερινά)
- Αποτυγχάνουν στη λήψη αποφάσεων ή στη δέσμευση των ατόμων σε πράξη
- Δεν καθιστούν τα άτομα υπεύθυνα για τις ενέργειες που τους έχουν ανατεθεί
- Καταλήγουν σε φλύαρες συνεδριάσεις.

Όπως έλεγε Πυθαγόρας κάποτε: «Μην εν πολλοίς ολίγα λέγε, αλλ' εν ολίγοις τα πολλά» («Μη λες λίγα με πολλά, αλλά πολλά με λίγα»).

Χρειάζεται επομένως να προετοιμαστούμε κατάλληλα για μία συνάντηση, ώστε αφενός να ολοκληρωθούν τα θέματα τα οποία έχουμε προγραμματίσει να αναπτύξουμε, χωρίς περιττές κουβέντες, αφετέρου να είναι χρονοθετημένη, ώστε να λήξει σε συγκεκριμένη ώρα.

Μία σωστή ατζέντα θα βοηθήσει στη σωστή διαχείριση του χρόνου.

Μη διανοηθούμε να ξεκινήσουμε ένα meeting χωρίς αυτή. Ουσιαστικά πρέπει να δημιουργήσουμε μια λίστα με τα θέματα που θα συζητήσουμε, στην επαγγελματική μας συνάντηση, αλλά και τους στόχους που θέλουμε να πετύχουμε. Να βάλουμε τα θέματα σε σειρά προτεραιότητας, ξεκινώντας με τα θέματα που απαιτούν μεγαλύτερη προσοχή και να τελειώνουμε με τα λιγότερα σημαντικά.

Όπως έλεγε κάποτε ο Μύσων ο Χηνεύς: «Μη εκ των λόγων τα πράγματα, αλλ' εκ των πραγμάτων τους λόγους ζητείν» («Δεν πρέπει να ερευνούμε τα γεγονότα κάτω από το φως των επιχειρημάτων, αλλά τα επιχειρήματα κάτω από το φως των γεγονότων»).

Λένε κάποιοι όταν ενημερώνονται για ένα νέο meeting: «άντε πάλι αυτές οι αναθεματισμένες συσκέψεις-meetings, bloody meetings. Τι θα ακούσουμε πάλι; Τα ίδια και τα ίδια!».

Πράγματι, η ιδέα μιας σύσκεψης φαίνεται να αποκαρδιώνει αρκετούς ανθρώπους. Συνδέεται συνήθως με πλήξη, απογοήτευση και σπατάλη πολύτιμου χρόνου.

Τα meetings όμως είναι ένα σημαντικό κομμάτι της δουλειάς που γίνεται στο γραφείο. Ωστόσο, η αλήθεια είναι ότι δεν γίνονται πάντα με τόσο αποτελεσματικό τρόπο όσο θα μπορούσαν. Η ορθή διαχείριση του χρόνου σε μία συνάντηση μπορεί να μας βοηθήσει να επικεντρωθούμε σε μεθόδους, που πάντα πρέπει να τηρούνται, προκειμένου να καταστούν οι συσκέψεις συντομότερες και παραγωγικότερες, ώστε να είναι αποτελεσματικές και να αναπτυχθούν τα γεγονότα, οι προτάσεις, οι αλλαγές, οι καινοτόμες ιδέες, αλλά πάντα με επιχειρήματα και χωρίς να χαθεί πολύτιμος χρόνος και ίσως σε ανόητες σκέψεις.

«Άνοια εστί προκοπής εμπόδιο» -Βίας ο Πριηνεύς - Η Ανοησία είναι εμπόδιο της Προόδου

Πώς μπορούμε να κάνουμε τις συσκέψεις μας πιο παραγωγικές, πώς μπορούμε να κάνουμε τα meeting μας πιο ευχάριστα, πιο οργανωμένα, πιο αποτελεσματικά, πιο ποιοτικά;

δραστηριότητες, από τις οποίες προσδοκούμε τα μεγαλύτερα και πλέον άμεσα οφέλη, ενώ ο σωστός προγραμματισμός συμβάλλει στην έγκαιρη και αποδοτική ολοκλήρωση αυτών των δραστηριοτήτων.

Οι συσκέψεις συχνά συνδέονται με πλήξη, απογοήτευση και σπατάλη πολύτιμου χρόνου. Κι όμως, οι συσκέψεις αποτελούν αναντικατάστατο μέσο ομαδικής σκέψης και λήψης αποφάσεων, επειδή όλοι ξέρουμε πλέον ότι δεν μπορούμε να διευθύνουμε χωρίς συσκέψεις. Δεν είναι δυνατό να εργαστούμε ομαδικά αν δεν μαζευτούμε για να εξετάσουμε προβλήματα και να πάρουμε αποφάσεις. Η λύση ασφαλώς είναι να διεξάγουμε ορθές και παραγωγικές συσκέψεις.

Σήμερα θα αναπτύξουμε κάποιες τεχνικές και διάφορες

Οι εβδομαδιαίες, μηνιαίες ή τριμηνιαίες συναντήσεις μπορούν να χάσουν το νόημά τους πολύ γρήγορα.

Υπάρχουν ορισμένες θεμελιώδεις αρχές και διαδικασίες για να καταστήσουμε τις συσκέψεις μας πιο παραγωγικές και ικανοποιητικές, πιο κατάλληλες για τις ανάγκες της εργασίας και πιο σύντομες. Θα μπορούσαμε να συνοψίσουμε τις αρχές αυτές στα ακόλουθα κύρια βήματα:

1ο ΒΗΜΑ: ΠΡΟΠΑΡΑΣΚΕΥΗ

Καθορίστε τους στόχους της σύσκεψης εκ των προτέρων και αποφασίστε τι θέλετε να επιτύχετε με αυτήν. Δηλαδή σκεφτείτε:

- Ποιο το αντικείμενο, το θέμα της σύσκεψης

• Ημερομηνία -Πότε θα πραγματοποιηθεί και σε ποιον χώρο θα πραγματοποιηθεί

• Ποιος θα είναι ο στόχος. Μια σύσκεψη πρέπει πάντα να έχει σαφή στόχο. Διαφορετικά, αποτελεί σπατάλη χρόνου

• Προβλεπόμενη ώρα έναρξης και περάτωσης

• Άτομα που θα πρέπει να συμμετάσχουν

Άρα κάντε διάγνωση της παρούσης κατάστασης, βάλτε νέους στόχους, βρείτε ποια μέθοδο θα ακολουθήσετε για να τους πετύχετε και να είστε έτοιμοι να αξιολογήσετε και να κρίνετε τους εαυτούς σας για τα αποτελέσματα. Να τη η μέθοδος DOME της LIMRA.

Τα επιμέρους θέματα της ημερήσιας διάταξης πρέπει να καταγράφονται με σειρά προτεραιότητας και να συζητιούνται σύμφωνα με τη σπουδαιότητά τους. Επίσης, για κάθε ζήτημα πρέπει να προκαθορίζετε συγκεκριμένη χρονική διάρκεια συζήτησης.

Ένα meeting δεν πρέπει να διαρκεί πάνω από μία ώρα. Εάν αυξηθεί η ώρα του meeting, τότε η προσοχή και η συγκέντρωση των ατόμων που συμμετέχουν διασπάται. Προσπαθήστε, λοιπόν, να μην ξεφύγετε από το χρονικό όριο και εστιάστε μόνο στα θέματα της ατζέντας που έχετε ετοιμάσει.

Επίσης ας προσέξουμε και το χώρο, όπου θα πραγματοποιηθεί η συνάντηση.

Συνθήκες και συναισθήματα που διαμορφώνουν τη διάθεσή μας

1. Ενοχλητικός θόρυβος
2. Κακές κλιματικές συνθήκες
3. Ενοχλητική ρύπανση
4. Έλλειψη φωτισμού
5. Τηλεφωνήματα
6. Ακαταστασία του χώρου (απαραίτητα υλικά και βοηθήματα-έλλειψη)

2ο ΒΗΜΑ: ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

Βεβαιωθείτε ότι όσοι πρόκειται να συμμετάσχουν γνωρίζουν τι πρόκειται να συζητηθεί, για ποιο λόγο πρόκειται να συζητηθεί και σε τι αποσκοπεί η συζήτηση. Προβλέψτε ποιους ανθρώπους και ποιες πληροφορίες χρειάζεστε για τη σύσκεψη. Για καλύτερα αποτελέσματα, φροντίζουμε αυτή τη λίστα, με τα προς συζήτηση θέματα που προαναφέραμε, να την έχουμε μοιράσει στους συμμετέχοντες, προφανώς μέσω e-mail, μία ημέρα τουλάχιστον ή κάποιο λογικό διάστημα πριν το meeting, ώστε όλοι οι συμμετέχοντες να προετοιμάσουν ιδέες, προτάσεις, παρατηρήσεις, σχετικά γεγονότα και επιχειρήματα. Επειδή είναι απαραίτητη η συνέπεια και η ακρίβεια φροντίστε να είσθε συνεπής και ακριβής στη συνεδρίαση.

3ο ΒΗΜΑ: ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Καταρτίστε την ημερήσια διάταξη σχεδιάζοντας τη λογική αλληλουχία των θεμάτων και αποφασίστε πόσο χρόνο θα διαθέσετε σε κάθε θέμα.

Σεβαστείτε το χρόνο

• Να σέβεστε το χρόνο των άλλων όσο και τον δικό σας

• Οργανώστε τη σύσκεψη - να έχετε σαφή στόχο και φροντίστε να αρχίσουν και να τελειώσουν στην προκαθορισμένη ώρα

• Μην επιτρέπετε να διακόπτεται μια σύσκεψη. Έχετε συναίσθηση του χρόνου

• Να είστε κατηγορηματικοί. Θέστε ρεαλιστικές προθεσμίες. Να είσθε αμείλικτοι με το χρόνο και ευγενικοί με τους ανθρώπους

Πώς να κερδίσετε χρόνο:

• Επιτυγχάνοντας τη σωστή διαχείριση του χρόνου τους, σε μία συνάντηση, τα στελέχη και οι επαγγελματίες διαθέτουν πολύ καλύτερη αντίληψη των ευθυνών τους

• Αυτό σημαίνει ότι γνωρίζουν καλύτερα όχι μόνο τι πρέπει να κάνουν οι ίδιοι, αλλά και τι πρέπει να αναθέσουν, προκειμένου να έχουν το χρόνο να ανταποκρίνονται στον κύριο ρόλο τους που είναι η λήψη ορθών αποφάσεων

• Καταγράψτε από πριν τα θέματα προς συζήτηση και παρουσιάστε τα στην αρχή, δίνοντας προτεραιότητα στα πιο σημαντικά και επείγοντα

• Για κάθε σημαντικό θέμα, όλοι θα πρέπει να είναι έτοιμοι από πριν προκειμένου να εκφράσουν την άποψή τους

• Μην αφήνετε τα θέματα που είναι απλώς επείγοντα να αναλώνουν περισσότερο χρόνο από αυτά που είναι σημαντικά. Οι πιο αποτελεσματικές συνεδριάσεις είναι οι σύντομες

• Εντοπίστε και διαχωρίστε τις πρωτοβουλίες από τα καθήκοντα, τα σημαντικά από τα επείγοντα, τα δημιουργικά από τα θέματα ρουτίνας.

Για να το πετύχετε αυτό σας θυμίζουμε την ιστορία της Bethlehem Steel/1930, όπου στηρίζεται ακόμη και σήμερα το Time Management, που δεν είναι άλλο παρά μια σωστή και αποτελεσματική οργάνωση των δράσεών μας. Θεμέλιο, δε, για μια σωστή οργάνωση είναι να δίνετε προτεραιότητα στα θέματα που είναι:

• συγχρόνως πιο σημαντικά και πιο επείγοντα.

• στη συνέχεια στα σημαντικά και μη επείγοντα

• στη συνέχεια στα μη σημαντικά και επείγοντα και, τέλος,

• στα μη σημαντικά και μη επείγοντα

• Αξιολογήστε τις προτεραιότητες των θεμάτων ανάλογα με:

α. Πόσο σημαντικές είναι

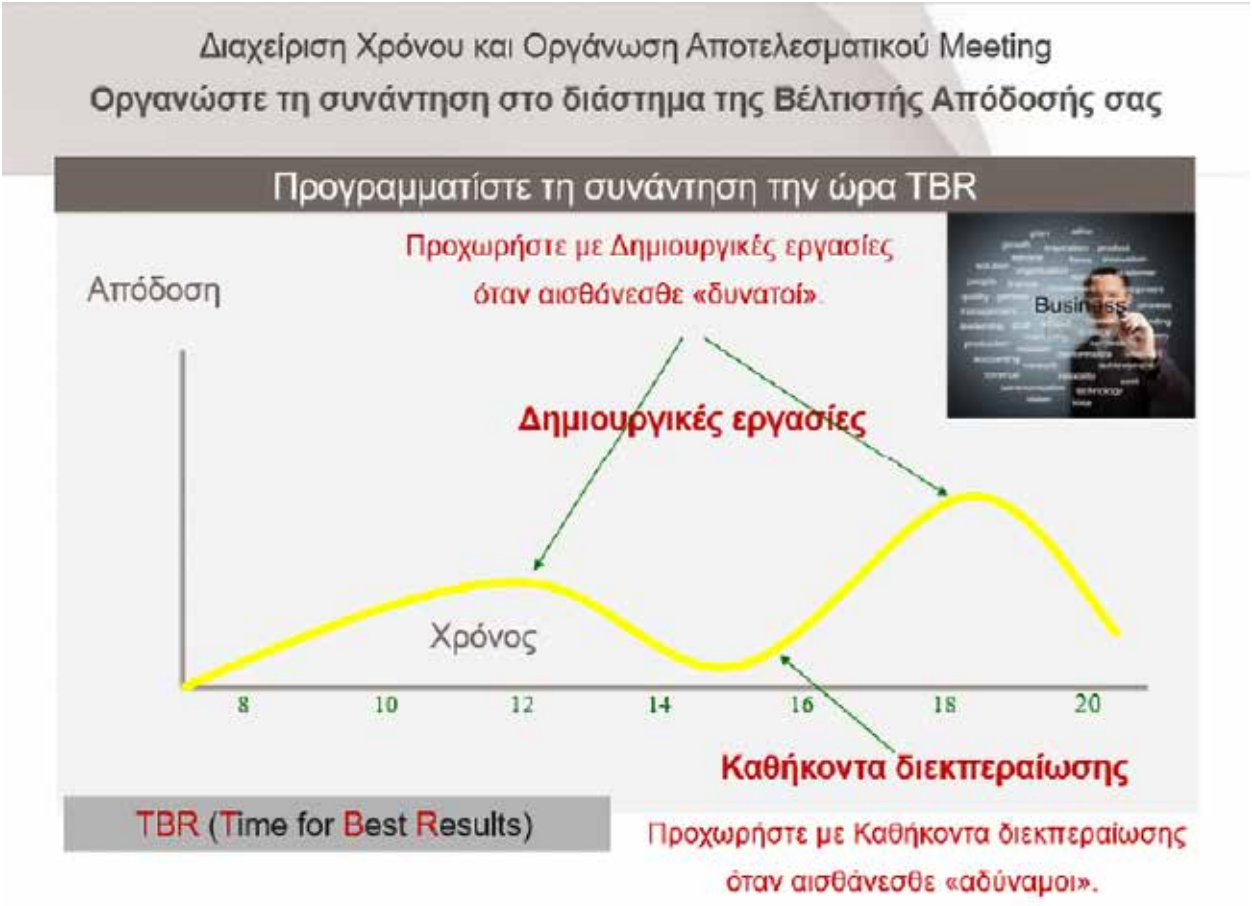
β. Πόσο επείγουσες είναι

• Και προγραμματίστε το χρόνο σας:

α. Ορίζοντας το χρόνο για τις δημιουργικές σας πρωτοβουλίες

β. Αφήνοντας χρόνο για τα καθήκοντα διεκπεραίωσης

• Φροντίστε η συνάντηση να προγραμματιστεί σε Ώρα



Καλύτερου Αποτελέσματος (ΤΒ.R). Όλοι έχουμε στιγμές που αποδίδουμε καλύτερα και στιγμές που η απόδοσή μας είναι μειωμένη. Όπως το παραπάνω σχεδιάγραμμα.

Αλήθεια, πιστεύετε ότι είναι αποκλειστική ευθύνη του Manager να πραγματοποιήσει ένα επιτυχημένο meeting; Η απάντηση είναι: «Όχι πάντα». Μία καλή τακτική, η οποία μπορεί να οδηγήσει σε ένα εποικοδομητικό meeting, είναι η καθοδήγηση της συζήτησης. Η προώθηση μιας υγιούς, ανοιχτής και πλούσιας εμπειρίας της συνάντησης επιτυγχάνεται μόνο όταν ο manager «απελευθερωθεί» και συνδεθεί με όλους τους υπόλοιπους συνομιλητές του σε μια ανοιχτή συζήτηση με ερωτήσεις. Οι ερωτήσεις που θα χρησιμοποιήσει θα δώσουν τη δυνατότητα στην ομάδα να μοιραστεί ιδέες, απόψεις και πιθανές λύσεις. Φυσικά, θα υπάρχουν πάντα εκείνες οι συναντήσεις κατά τις οποίες ο manager θα κινείται στο πλαίσιο μιας συγκεκριμένης ατζέντας. Παρ' όλα αυτά, μπορείτε να θεωρήσετε ότι περίπου το 70% των συναντήσεων είναι μια αμοιβαία συνεργασία κατά την οποία η ημερήσια διάταξη συμφωνείται αμοιβαία και στη συνέχεια καθοδηγείται από την ομάδα.

4ο ΒΗΜΑ: ΞΕΚΑΘΑΡΟΣ ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΣ

Προκειμένου να είναι ένα meeting αποτελεσματικό, είναι απαραίτητο να έχετε θέσει έναν ξεκάθαρο στόχο για αυτό. Π.χ. χρειάζεται να γίνει ένα meeting για να κάνετε brainstorming για καινούργιες ιδέες; Ή για να λύσετε ένα πρόβλημα; Ή μήπως πρέπει να παρθούν κάποιες συγκεκριμένες αποφάσεις για την εταιρεία; Οποιος και αν είναι ο σκοπός σας, πρέπει να είναι ξεκάθαρος, αλλιώς θα καταλήξετε απλώς να συζητάτε χωρίς ιδιαίτερο λόγο και να σπαταλάτε πολύτιμο χρόνο.

Μην ξεχνάτε ότι ο στόχος είναι «τι θέλω να πετύχω» και «μέχρι πότε θέλω να το πετύχω».

5ο ΒΗΜΑ: ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟΣ

Για να είναι ένα meeting παραγωγικό είναι πολύ σημαντικό να έχει δομή. Δηλαδή, πρέπει να δημιουργήσετε ένα ξεκάθαρο πρόγραμμα για αυτό. Πρέπει να θέσετε ένα συγκεκριμένο χρονικό όριο για την έναρξη και την ολοκλήρωση του meeting, μέσα στο οποίο θα ασχοληθείτε με συγκεκριμένα πράγματα. Είναι καλή ιδέα να μοιράσετε το πρόγραμμα και στους συμμετέχοντες, ώστε να γνωρίζουν όλοι τη δομή της συνάντησης και να μην ξεφεύγουν από τα όρια.

Δομήστε τη συζήτηση σε στάδια ώστε η παρουσίαση των στοιχείων να γίνει πριν από την ανάλυσή τους και η ανάλυση των στοιχείων πριν από τη λήψη των αποφάσεων. Κρατάτε τα στάδια διαχωρισμένα και μην επιτρέπετε στους άλλους

Ένα meeting δεν πρέπει να διαρκεί πάνω από μία ώρα. Εάν αυξηθεί η ώρα του meeting, τότε η προσοχή και η συγκέντρωση των ατόμων που συμμετέχουν διασπάται. Προσπαθήστε, λοιπόν, να μην ξεφύγετε από το χρονικό όριο και εστιάστε μόνο στα θέματα της ατζέντας που έχετε ετοιμάσει.

να πηδούν σε επόμενα θέματα ή να επιστρέφουν σε όσα ήδη συζητήθηκαν.

Τη λύση για όλα τα παραπάνω συναντάμε στην Πλάγια Σκέψη του De Bono, με τα 6 καπέλα σκέψης του. Είναι οι έξι κατευθύνσεις σκέψης, που αλλάζουν κάθε φορά όταν φοράμε ένα διαφορετικού χρώματος καπέλο:

Συμβολικά φοράμε τα εξής καπέλα σε μία συνάντηση, για να αναλύσουμε τα θέματα και να πάρουμε αποφάσεις:

• **Μπλε Καπέλο**: Πάντα το φοράει ο υπεύθυνος του meeting, αυτός που φροντίζει για την οργάνωση, την πειθαρχία, ελέγχει το χρόνο και βάζει την τάξη στην ομάδα. Το μπλε καπέλο θα δώσει εντολή να φορέσουν όλοι τα επόμενα καπέλα και να έχουν τις αντίστοιχες σκέψεις που θα τις καταθέτουν στην ομάδα των συμμετεχόντων. Στην τελευταία συνάντησή σας, ποιος φορούσε το μπλε καπέλο; Ηταν πραγματικά ο συντονιστής;

• **Άσπρο Καπέλο**: Είναι το πρώτο καπέλο που θα φορέσει η ομάδα. Είναι το καπέλο που θα συγκεντρώσει όλες τις πληροφορίες, τις σχετικές με το αντικείμενο της συνάντησης. Θα συγκεντρώσουν όλοι μαζί τις αξιόπιστες πληροφορίες που απαιτούνται, για να γίνει διάγνωση της παρούσης κατάστασης και να δώσουν βαρύτητα στις διάφορες αποφάσεις.

• Μετά έρχεται το **Μαύρο Καπέλο**: Εδώ θα εντοπίσουμε όλα τα αρνητικά που πρέπει να προσέξουμε, αλλά και τα προβλήματα που ίσως παρουσιαστούν.

• Στη συνέχεια ο συντονιστής μας θα δώσει εντολή να φορέσουμε το **Κόκκινο Καπέλο**: το οποίο είναι γεμάτο με ανθρώπινα συναισθήματα, ώστε να δούμε, όλοι μαζί, τις συναισθηματικές επιπτώσεις, που έχουν τα συγκεκριμένα θέματα συζήτησης. Μας δίδεται η πρώτη ευκαιρία παρακίνησης και συγχρόνως αποσυμπίεσης του άγχους, που ίσως πήραμε από το μαύρο καπέλο, για να συνεχίσουμε προς το στόχο μας.

• Μετά θα φορέσουμε τ**ο Κίτρινο Καπέλο**: Είναι η στιγμή που ψάχνουμε και καταγράφουμε όλα τα θετικά που θα προκύψουν από τις αποφάσεις μας.

• Και, τέλος, έρχεται το **Πράσινο Καπέλο** της δοκιμής και απόφασης με τις καινοτόμες ιδέες δημιουργικής σκέψης (της γνωστής lateral thinking), βρίσκοντας εναλλακτικές, αποτελεσματικές, ποιοτικές λύσεις, ώστε να πάρουμε αποφάσεις.

Η διαδικασία αυτή απαιτεί πειθαρχία, καθώς συνεχώς αλλάζοντας καπέλο αλλάζουμε νοοτροπία και δυστυχώς η ανθρώπινη σκέψη δεν παραμένει για πολύ σε μία κατεύθυνση και συνεχώς θέλει να αλλάζει καπέλο. Όταν όμως υπάρχει ο έλεγχος από τον συντονιστή της ομάδας και ολοκληρωθεί η διαδικασία, θα αποφύγουμε τη μη ισότιμη εκτίμηση όλων των απόψεων και θα έχουμε δημιουργικές, ομαδικές σκέψεις και πολλή χρήση του χρόνου.

Με αυτόν τον τρόπο το Meeting να έχει ΚΕΠ, δηλαδή Κέφι, Ενέργεια, Πάθος.

Το σύστημα ΚΕΠ δίνει βάρος σε τρία σημεία που είναι απαραίτητα:

Α. Όλοι θα «παίζουν και θα αλλάζουν ρόλους» με αυθορμητισμό και δημιουργικότητα. Κάτι που σίγουρα όλοι το έχουμε ανάγκη.

Β. Όλοι «θα είναι εκεί» και θα εστιάζονται ολοκληρωτικά στη στιγμή και στα πρόσωπα που έχουν μπροστά τους. Όταν είμαστε πραγματικά παρόντες (ψυχικά και συναισθηματικά) μεταξύ μας, ακούμε προσεκτικά και δεν μας διαφεύγουν σημαντικές ευκαιρίες.

Γ. Θα υπάρξει θετική διάθεση. Δεν πρέπει να είμαστε απλά θερμόμετρα για να μετράμε τη θερμοκρασία του χώρου, αλλά να είμαστε θερμοστάτες, να φτιάχνουμε τη θερμοκρασία!

6ο ΒΗΜΑ: ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ

Ολοκληρώστε τα αποτελέσματα και τις αποφάσεις, κάνοντας χρήση της θεωρίας των 4 Ds.

• DO it (Να το κάνουμε τώρα, άμεση προτεραιότητα)

• DELEGATE it (Να το αναθέσουμε σε κάποιον υπεύθυνο)

• DESTROY it (Να το καταστρέψουμε - ως άχρηστο, αν συμφωνήσουμε)

• DELAY it (Να το καθυστερήσουμε - αλλά με συγκε-

κριμένο χρόνο λήξεως)

7ο ΒΗΜΑ: ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ

Ανακεφαλαιώστε και καταγράψτε όλες τις αποφάσεις, σημειώνοντας το όνομα του ατόμου που αναλαμβάνει τις οποιεσδήποτε ενέργειες, καθώς και την ημερομηνία για την ολοκλήρωση των ενεργειών.

Για να διευκολυνθείτε στα συμπεράσματα και στη λήψη αποφάσεων, κατά τη διάρκεια της συνάντησης κρατάτε σύντομες σημειώσεις με τις προτάσεις και απόψεις των άλλων για κάθε θέμα.

ΟΙ 3 ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΝΟΥΝ ΤΗ ΔΙΑΦΟΡΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ

Στο τέλος των meetings να ρωτάμε τις παρακάτω ερωτήσεις σε όλους τους συμμετέχοντες:

- Τι συμφωνήσαμε;
- Ποιος θα το κάνει;
- Μέχρι πότε;

ΤΕΛΕΥΤΑΙΕΣ ΟΔΗΓΙΕΣ:

1. Τοποθετήστε ένα ρολόι σε σημείο που να μπορούν να το βλέπουν όλοι!

2. Να έχετε πάντα μία κλεψύδρα στη μέση του τραπεζιού και να τη γυρίζετε για να βλέπουν όλοι ότι ο χρόνος είναι πολύτιμος και αναντικατάστατος!

3. Και, τέλος, ένα meeting για να είναι αποτελεσματικό και τέλειο (PERFECT) πρέπει να έχει τα εξής συστατικά:

Polite/ Ευγένεια
Effectiveness/Αποτελεσματικότητα
Respectable/Σεβασμό
Friendly /Φιλικότητα
Enthusiastic/ Ενθουσιασμό
Cheerful/Ευθυμία
Tactful/Διακριτικότητα

Ευχόμαστε οι επόμενες συναντήσεις σας, τα επόμενα meetings σας, να είναι αποτελεσματικά, ποιοτικά, εντός των χρονικών ορίων που θα έχετε αρχικά θέσει και να επιτευχθούν οι στόχοι σας. Καλή επιτυχία!

ΚΩΣΤΑΣ ΑΚΡΙΒΟΠΟΥΛΟΣ

Από την Πολεμική Αεροπορία (Ικάρων/Ιπταμένων), με σπουδές στη Διοίκηση και Οργάνωση Επιχειρήσεων (Βιομηχανική Πειραιά) στο Marketing, στην Ψυχολογία (Gestalt) και την Κοινωνιολογία (SUSSEX G.B).

• Διετέλεσε διευθυντής εργοστασίων Τσιμέντων στη Νιγηρία-Αίγυπτο-Αλγερία, Ελληνικών & Διεθνών Ομίλων (ΑΓΕΤ-ΗΡΑΚΛΗΣ, FALCON-PALLIKI/FR).

• Μέλος των Ινστιτούτων Ψυχολογίας GESTALT, Νευρογλωσσικού Προγραμματισμού NLP, Mind Control SILVA, ΕΙΑΣ, Ελληνικού Forum Ποιότητας HFQ, ΚΕΚ Χρηματ. Αθ., ILU/Insur. Life Underwriters, LIMRA, GAMA, LOMA και MDRT.

• Στην ασφαλιστική αγορά από το 1974 ως part time ασφαλιστικός σύμβουλος και από το 1989 full time συντονιστής, επιθεωρητής και σήμερα πιστοποιημένος με όλα τα απαραίτητα θεσμικά πιστοποιητικά του επόπτη και της Κεφαλαιαγοράς, εξουσιοδοτημένος εκπαιδευτής από το ΛΑΕΚ ως σύμβουλος Εκπαίδευσης Ενηλίκων (με βραβείο στο Money Show για την εκπαιδευτική προσφορά του) σε θέματα Επικοινωνίας, Πωλήσεων, Management, Διαπραγματεύσεων, Συναλλακτικής Ανάλυσης, Συναισθηματικής Νοημοσύνης EQ, NLP κ.λπ. Πιστοποιημένος και εξουσιοδοτημένος εισηγητής της Καινοτομίας και Δημιουργικής στην Ελλάδα. Εισηγητής σε ΕΙΑΣ και ΑΙ Κύπρου, με προσφορά (αφιλοκερδώς) εκπαιδευτικών μαθημάτων στον ΟΚΑΝΑ, στο υπουργείο Παιδείας (Γυμνάσια-Λύκεια) και στα μεταπτυχιακά του ΟΠΑ/ΑΣΟΕΕ και του ΠΑΝ. ΠΕΙΡΑΙΑ, με πάνω από 40.000 ώρες εκπαίδευση σε μεγάλες εταιρείες σε Ελλάδα, Κύπρο και Γερμανία, με παρουσιάσεις στο ΚΡΗΤΗ TV, στο RIK 1, στη Λέσχη Βιβλίου Αθηνών, στο MONEY SHOW και σε Ευρωπαϊκά Συνέδρια του MDRT και της LIMRA.

• Δημιουργός της θεωρίας ITESA (αντιμετώπισης αντιρρήσεων) και της ALERT (Team Building).

• Έργα του «Η Τέχνη των Πωλήσεων AIDA και 150 δυναμικές φράσεις» (τα έσοδα στα παιδιά με ειδικές ανάγκες), «Βασικές Αρχές Διοίκησης Ασφαλιστικών Μονάδων Πωλήσεων» (προσφορά, ύλη εξετάσεων συντονιστών για την ΕΑΕΕ και υπουργείο Ανάπτυξης-σήμερα χρησιμοποιείται στα μαθήματα Ηγεσίας στο Καποδιστριακό).

• Άρθρα του «Knowledge Management», «Τελικά τι είναι ο NLP», «Χρόνος Ανεκτίμητος και αναντικατάστατος», «Ποιοτική Εξυπηρέτηση στον 21ο αιώνα», «Φανταστείτε, Δημιουργήστε, Καινοτομήστε», «Στοχοθεσία και Επίτευξη», «Ψυχική Ανθεκτικότητα» κ.ά.

Πώς να κάνετε αποτελεσματικά MEETINGS για να μη «σπαταλάτε» το χρόνο σας!

Γράφει η **ΔΑΝΑΗ ΔΟΥΚΑ**

Την εποχή της απόλυτης ταχύτητας, του βομβαρδισμού πληροφοριών, των τουλάχιστον 3 οθονών κατά κεφαλήν (κινητό, τάμπλετ, υπολογιστής), του σκρόλινγκ, των μηνυμάτων, των likes και των followers, παρατηρώ ότι είναι κάπως σαν να έχουμε χαθεί στη μετάφραση...

Θέλω να μοιραστώ μία ιστορία εδώ, από τα φοιτητικά μου χρόνια στα μαγευτικά Ιωάννινα. Συζητώντας με μια συμφοιτήτριά μου μια μέρα, η οποία είχε ζήσει όλα της τα χρόνια στα Γιάννενα, μου είχε πει, ότι ανά τακτά χρονικά διαστήματα, ήθελε να κατεβαίνει στην Αθήνα για να πάει σε κάποιο θέατρο, σε κάποιο μουσείο ή σε κάποια κοσμοπολίτικη εκδήλωση ή αλλιώς ιβέντ, όπως συνηθίζουμε να λέμε.

Χαρακτηριστικά θυμάμαι ότι διψούσε να επισκεφθεί την πρωτεύουσα, ώστε να απολαύσει κάποια από τις πολλές επιλογές εξόδου που έχει κανείς στην Αθήνα.

Και τότε συνειδητοποίησα το εξής: από τη δική μου θέση, όπου η Αθήνα ήταν δεδομένη για εμένα αφού αυτή ήταν η βάση της οικογένειάς μου, μαζί με τις απεριόριστες επιλογές της (σε σύγκριση με την επαρχία), πήγαινα πολύ λιγότερο στο θέατρο ή σε κάποιο μουσείο...

Ο λόγος δεν ήταν επειδή δεν μου άρεσε αυτού τους είδους η ψυχαγωγία, αλλά επειδή ήξερα ότι είναι διαθέσιμα για μένα, πάντα. Και αυτό το πάντα, ο ανθρώπινος εγκέφαλος με έναν μαγικό τρόπο το μετατρέπει σε ποτέ, χωρίς καν να γίνει αντιληπτό. Όταν ξέρουμε ότι κάτι είναι εκεί και το θεωρούμε δεδομένο, δεν θα πω ότι δεν το εκτιμάμε, σίγουρα όμως δεν το παρατηρούμε και ενδεχομένως να μην του δίνουμε την πρέπουσα σημασία.

Το ίδιο ακριβώς νιώθω ότι συμβαίνει και με την πληροφορία, η οποία είναι πάρα, μα πάρα πολλή, όπως πάντα ήταν, απλά τώρα η πρόσβαση σε αυτήν είναι άμεση, αναμφισβήτητη και δεδομένη. Επομένως, τελικά, η μαεστρία δεν είναι στο πώς θα την μεταφέρει κανείς ολόκληρη, ακόμα κι αν χρειαστεί να αφιερώσει εκατοντάδες ώρες, αλλά στο πώς θα καταφέρει να την οργανώσει σε συμπυκνωμένο λόγο, να αφαιρέσει όσα πιο πολλά μπορεί, να επεξεργαστεί τη σύνθεση του κοινού στο οποίο απευθύνεται και τελικά να μεταδώσει επιτυχώς μόνο τα χρήσιμα μηνύματα που κρύβονται μέσα σε αυτήν.

ΚΑΙ ΠΟΙΑ Η ΣΧΕΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΜΕ ΤΑ MEETINGS;

Αν έπαιρνα το ρίσκο να γράψω έναν δικό μου ορισμό για τη λέξη «μίτινγκ», αυτός θα ήταν ο εξής:

Μίτινγκ: Ορίζεται ως ο χώρος (είτε διαδικτυακός είτε φυσικός) και ο χρόνος στον οποίο, καθώς και κατά τη διάρκεια του οποίου, δίνεται η δυνατότητα στις μονάδες που συμμετέχουν σε αυτό (συνεργάτες) να ανταλλάξουν την ουσία από τις χιλιάδες των πληροφοριών που έχει συλλέξει και επεξεργαστεί ο καθένας ξεχωριστά, με σκοπό το κέρδος χρόνου.

Δηλαδή, σε μία γραμμή ο ορισμός θα μπορούσε να είναι...

ΜΙΤΙΝΓΚ: ΕΝΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΚΑΤΣ ΑΠ!!!

Οτιδήποτε άλλο, δεν μπορεί να οριστεί ως μίτινγκ. Μπορεί να οριστεί ως διάλεξη, ως σεμινάριο, ως μάθημα ή ως μία γενική συνάντηση ενημέρωσης. Χωρίς φυσικά να υποτιμώ

ή να θεωρώ ότι τέτοιου είδους συναντήσεις δεν μπορούν να φανούν χρήσιμες σποραδικά.

Σε σχέση με τη δομή ενός επιτυχημένου meeting λοιπόν, είναι πολύ βασικό να εξετάζουμε κάθε φορά εάν συντελούνται ταυτόχρονα κάποιες παράμετροι, ώστε να μπορούμε να το θεωρήσουμε αποτελεσματικό, οι οποίες είναι οι παρακάτω:

• Ο σκοπός να είναι συγκεκριμένος και ξεκάθαρος (1)

• Τα θέματα να είναι συγκεκριμένα και περιεκτικά (2)

• Ο χρόνος διάρκειας να είναι σύντομος, δηλαδή όχι πάνω από 1 ώρα (3)

• Οι συμμετέχοντες να είναι σωστά επιλεγμένοι (μικρές ομάδες) (4)

• Να υπάρχει ελευθερία λόγου και συζήτηση (πολυφωνία) (5)

• Να υπάρχει συνέπεια στην τήρηση του χρόνου (6)

• Να γίνεται ουσιαστική συζήτηση επί των θεμάτων και να αποφεύγεται η επαναληψιμότητα (7)

• Η διάταξη της αίθουσας του μίτινγκ να έχει ένα τραπέζι όπου κάθονται κυκλικά όλοι οι συμμετέχοντες (στα μίτινγκ φυσικής παρουσίας) (8)

• Κατά την ώρα προσέλευσης στην αίθουσα, να υπάρχει μουσικό χαλί (9)

Αναλύοντας τα παραπάνω με λίγα λόγια...

1. Τι θέλω να πετύχω κάνοντας αυτό το μίτινγκ;

Π.χ. θέλω οι συνεργάτες που θα λάβουν μέρος να ανταλλάξουν ιδέες για το πώς μπορεί να λυθεί ένα πρόβλημα που αντιμετωπίζουν, κατά τη διαδικασία ασφάλισης καναρινιών.

2. Είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζουμε όλοι για ποιον λόγο συναντηθήκαμε και να θέλουμε όλοι να συναντηθούμε. Διαφορετικά κάποιος θα νιώθει ότι χάνει το χρόνο του.

Π.χ. πρόσκληση σε μίτινγκ με θέμα: Τρεις κινήσεις που μπορούμε να κάνουμε ώστε να αυξήσουμε την εισροή νέων υποψήφιων πελατών οι οποίοι έχουν σκύλο.

3. Ο χρόνος πρέπει να είναι σύντομος, διότι οι μακροσκελής συναντήσεις είναι εχθρός της συμπύκνωσης του λόγου.

4. Οι συμμετέχοντες πρέπει να έχουν κάποια σύμπνοια για να μπορέσουν να συνεργαστούν πάνω στο εκάστοτε θέμα.

5. Όταν υπάρχει ελευθερία λόγου, τότε είναι που γίνονται οι σημαντικότερες ζυμώσεις και συνεπώς επέρχεται η πρόοδος. Όταν υπάρχει λογοκρισία, αυτομάτως οδηγούμαστε στο να λέμε τα ίδια και τα ίδια προκειμένου να μην πούμε κάτι διαφορετικό.

6. Η συνέπεια γενικότερα, αλλά ειδικά στο θέμα του χρόνου, είναι ένας πρωταρχικός τρόπος με τον οποίο μπορώ να δείξω στους συνεργάτες μου σεβασμό.

7. Η επανάληψη φυσικά και είναι μήτηρ μαθήσεως, όπως όλοι γνωρίζουμε, αλλά και το πολύ το Κύριε Ελέησον το βαριέται και ο παπάς, όπως επίσης όλοι γνωρίζουμε. Και η αλήθεια μάλλον θα είναι κάπου στη μέση, όπως συνήθως.

8. Αν η διάταξη δεν είναι αυτή, τότε δεν μιλάμε για μίτινγκ, αλλά για κάποια από τις άλλες περιπτώσεις που αναφέρθηκαν παραπάνω (μάθημα, σεμινάριο κ.τ.λ.).

9. Υπάρχει πιο ωραίο καλωσόρισμα από μία ευχάριστη μελωδία;

Κατά την άποψή μου, λοιπόν, αυτά τα συστατικά μπορούν να συντονίσουν ένα υπέροχο, ταχύ, περιεκτικό και απολαυστικό μίτινγκ!

Κυρίως το ένατο κουτάκι... ΝΑΙ

ΔΑΝΑΗ ΔΟΥΚΑ

Η Δανάη Δούκα γεννήθηκε στην Πάτρα στις 24 Οκτωβρίου του 1987, μεγάλωσε στην Αθήνα, αλλά η καταγωγή της είναι από την Κόνιτσα.

Φοίτησε στο Μουσικό Σχολείο Παλλήνης και στη συνέχεια σπούδασε μηχανικός Επιστήμης Υλικών στο Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων, όπου πήρε το δίπλωμά της με ειδίκευση στα αεροπορικά υλικά, συνδυάζοντας έτσι τις σπουδές και την αγάπη της για τα αεροπλάνα.

Από το 2015 έως σήμερα είναι ασφαλιστική σύμβουλος, όπου:

• Σαν επαγγελματίας προσπαθεί να γίνεται κάθε μέρα καλύτερη και να είναι κοντά στους πελάτες της.

• Σαν φίλη προσπαθεί να είναι δίκαιη και παρούσα.

• Σαν άνθρωπος προσπαθεί να μην απογοητεύει την εαυτό της, να αγκαλιάζει και να μαθαίνει από τα λάθη της αλλά και από τα λάθη των άλλων.

Είναι φύσει αισιόδοξη και προσπαθεί να ψάχνει τη θετική πλευρά σε κάθε τι που συμβαίνει.

ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΞΕΧΩΡΙΣΤΟΣ & ΞΕΧΩΡΙΣΤΑ ΜΟΝΑΔΙΚΟΣ

Κινείσαι ξεχωριστά. Γελάς χαρακτηριστικά. Ζεις μοναδικά.

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

Επικοινώνησε μαζί μας στο **generali.gr**

WE' RE ALL ABOUT YOU

GENERALI

Πώς να κάνετε αποτελεσματικά meetings για να μη «σπαταλάτε» το χρόνο σας; Η απάντηση με μια λέξη είναι «Διαδραστικότητα»

Γράφει η **ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ**

Από την πλευρά των διαμεσολαβητών, κάθε συνάντηση στην οποία θα πρέπει να ακούν παθητικά θέματα, που είτε δεν τους αφορούν γιατί π.χ. είναι μόνο για νέους είτε είναι θέματα τα οποία μπορούν να καλυφθούν με ένα e-mail, είναι βαρετή και ανούσια.

Πώς μπορεί να μετατραπεί ένα meeting σε κάτι τόσο ενδιαφέρον και ωφέλιμο που να καλύπτει τόσο τον συντονιστή όσο και τον διαμεσολαβητή;

Μπαίνοντας απευθείας στο θέμα, να πούμε πως για να προσδιορίσουμε το πώς μπορεί μια συνάντηση να είναι αποτελεσματική, θα πρέπει πρώτα να ορίσουμε το χαρακτήρα που πρέπει να έχει αυτή η συνάντηση.

Τα meetings, που συνήθως είναι εβδομαδιαία, παίρνουν το χαρακτήρα που τους δίνει ο συντονιστής του γραφείου.

Μπορεί να είναι εκπαιδευτικά, όταν υπάρχει σε αυτά ανάλυση των προϊόντων της εταιρείας, ή ενημερωτικά, όταν δίνονται στοιχεία για τον ανταγωνισμό, ή απολογιστικά, όταν δίνονται νούμερα παραγωγής.

Κατά τη γνώμη μου τα meetings για να είναι αποτελεσματικά, δεν πρέπει να είναι τίποτα από τα παραπάνω!

Ο μοναδικός σκοπός του meeting θα πρέπει να είναι η προετοιμασία για την αγορά.

Αυτή η προετοιμασία είναι που θα κάνει τον διαμεσολαβητή να είναι τόσο σίγουρος για τις δυνάμεις του, που όχι μόνο να θέλει να βγει στην αγορά, αλλά να μην τον κρατάει τίποτα μέσα στο γραφείο.

Κάποτε ένας Αμερικανός MDRT, άνθρωπος μεγάλης ηλικίας και εμπειρίας, μου είπε πως κάθε εβδομάδα κάνουν προετοιμασία για την αντιμετώπιση αντιρρήσεων.

Ήταν για περισσότερο από 50 χρόνια στην ασφαλιστική αγορά και θεωρούσε πως αν δεν πουλάμε αρκετά από ένα είδος κάλυψης, σημαίνει πως έχουμε μια «κρυμμένη» δικιά μας αντίρρηση η οποία θα αποκαλυφθεί μέσα από την εξάσκηση.

Σε κάθε περίπτωση, είναι εμφανές πως η προετοιμασία για τη νίκη δεν σταματάει ποτέ.

Η φράση «Amat victoria curam», που σημαίνει «Η νίκη αγαπά την προετοιμασία», Gaius Victorius Catullus - 1ος αιώνας π.Χ., είναι τόσο σημαντική που θα έπρεπε να κοσμεί τον τοίχο κάθε γραφείου.

Αν η αγορά μπορεί να παρομοιαστεί με αρένα, τότε τα meetings θα πρέπει να είναι η παλαίστρα. Εκεί δηλαδή όπου γίνεται η εξάσκηση.

Πώς είναι αυτό εφικτό;

Τα meetings, όταν ο στόχος είναι η προετοιμασία για τη νίκη, θα πρέπει να αφιερώνονται σε:

- Θέατρα πωλήσεων και
- Μελέτες περιπτώσεων.

Στην πραγματικότητα, καμία θεατρική παράσταση δεν ανεβαίνει χωρίς πρόβα και κανένας αγώνας δεν δίνεται χωρίς προπόνηση.

Με τον ίδιο ακριβώς τρόπο θα πρέπει τα meetings να λειτουργούν ως εργαστήρια.

ΘΕΑΤΡΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ - ROLL PLAYING

Ως θέατρο πωλήσεων, ορίζουμε μια εικονική πώληση, στην

οποία ένας διαμεσολαβητής υποδύεται τον πελάτη και ένας άλλος τον ασφαλιστικό σύμβουλο.

Το θέατρο πωλήσεων, παρά το γεγονός ότι γίνεται μεταξύ δύο ατόμων, είναι μια διαδραστική διαδικασία, η οποία ενδιαφέρει όλους τους παρευρισκόμενους.

Όλοι μπορούν να ανακαλύψουν στοιχεία που θα τους διευκόλυναν στην εργασία τους και στοιχεία που θα προτιμούσαν να αποφύγουν, μέσα από μια διαδραστική διαδικασία.

Αυτό συμβαίνει διότι είναι διαφορετικό να φανταζόμαστε μια συνάντηση με έναν πελάτη και διαφορετικό να τη βλέπουμε να εξελίσσεται μπροστά μας.

Για να είναι ενδιαφέρον για όλους, ένα θέατρο πωλήσεων πρέπει να έχει κάποιους κανόνες.

Πρώτα από όλα, πρέπει να υπάρχει ένα σενάριο, το οποίο θα γνωρίζουν όλοι οι παρευρισκόμενοι πριν ξεκινήσουν.

Σε αυτό το σενάριο θα περιγράφονται τα βασικά χαρακτηριστικά του πελάτη, όπως ηλικία, οικογενειακή κατάσταση, εργασία και εξαρτώμενα μέλη.

Επίσης, από πριν θα είναι γνωστό σε όλους το πώς προέκυψε αυτή η συνάντηση και αν ο δυνητικός πελάτης έχει ζητήσει κάτι συγκεκριμένο.

Ο διαμεσολαβητής θα ακολουθήσει όλα τα στάδια της πώλησης και οι παρευρισκόμενοι θα κρατούν σημειώσεις.

Αυτό μας φέρνει στον δεύτερο κανόνα. Όλοι θα δεχτούν πως δεν υπάρχει σωστό και λάθος, αλλά λειτουργικό και μη λειτουργικό.

Αυτό πρακτικά σημαίνει πως ένας χειρισμός αντίρρησης δεν είναι λάθος ή σωστός, απλώς ταιριάζει σε κάποιους συναδέλφους, ενώ άλλοι δεν θα τον χρησιμοποιούσαν ποτέ.

Συνεπώς, ο τρίτος κανόνας είναι πως όλοι θα συμβάλλουν με θετικό τρόπο προς τη βελτίωση της πωλησιακής διαδικασίας που διαδραματίζεται. Αρνητικά σχόλια του πώς δεν πρέπει να γίνεται κάτι δεν είναι δεκτά. Μόνο προτάσεις για το πώς ενδεχομένως κάτι θα λειτουργούσε πιο αποδοτικά.

Τα θέατρα πωλήσεων μπορεί να είναι και μια άσκηση που γίνεται από όλη την ομάδα.

Στους παλαιότερους είναι πολύ γνωστή η άσκηση «κουτί». Σε ένα μεγάλο κουτί, βάζουμε χαρτάκια με γραμμένες αντιρρήσεις. Όλοι στην ομάδα έχουν συνεισφέρει και θα πρέπει να καλύπτονται όλες οι κατηγορίες αντιρρήσεων.

Τα χαρτάκια είναι διπλωμένα και το κάθε μέλος της ομάδας τραβάει από ένα. Σύμφωνα με την άσκηση, μόλις ο διαμεσολαβητής διαβάσει την αντίρρηση ανάβει ένα σπίρτο και θα πρέπει να απαντήσει πριν αναγκαστεί να σβήσει τη φλόγα.

Ο σκοπός της συγκεκριμένης άσκησης είναι με την πάροδο του χρόνου όλοι οι «παίκτες» να είναι έτοιμοι να απαντήσουν σε κάθε αντίρρηση χωρίς δισταγμό, χωρίς να πλατειάζουν και να χρησιμοποιούν την ουσία της κάθε απάντησης ως κεντρική ιδέα ώστε αργότερα να αναπτύξουν όλο το σκεπτικό.

Τα θέατρα πωλήσεων λειτουργούν ακριβώς όπως οι ασκήσεις εκκένωσης κτιρίων σε περίπτωση κρίσης. Όσο πιο πολλές γίνονται τόσο πιο επιτυχημένο το αποτέλεσμα όταν έρθει η ώρα.

Δυστυχώς τόσο τα θέατρα πωλήσεων, όπως και το

field training έχουν εγκαταλειφθεί ως τεχνικές εκπαίδευσης, αποδυναμώνοντας ουσιαστικά το δίκτυο από τα πιο δυνατά του όπλα.

ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ - CASE STADY

Η μελέτη περίπτωσης είναι από τα πιο αποτελεσματικά εργαλεία στην εμβάθυνση της γνώσης.

Όταν αναλύεται η περίπτωση μιας αποζημίωσης π.χ. που πήγε στραβά, ενός όρου που τελικά λειτούργησε ενάντια στον πελάτη, ο λόγος που κατάφερε την έκδοση μιας δύσκολης αποζημίωσης ο συνεργάτης ή όταν αποκαλυφθούν τα λάθη σε μια αίτηση που αποτέλεσαν τη ριζική αιτία για να μην αποζημιωθεί ο πελάτης, τότε η γνώση μέσα από τα σχόλια εντυπώνεται στο νου του διαμεσολαβητή.

Όταν κάθε μέλος της ομάδας φέρει από μια περίπτωση για μελέτη, το κάθε μέλος της ομάδας πολλαπλασιάζει την εμπειρία του. Είναι σαν ο κάθε ένας να έχει χειριστεί πολλές περιπτώσεις και να έχει μάθει από κάθε μια από αυτές.

Τι μπορεί να είναι το θέμα μιας μελέτης περίπτωσης;

Όλες οι ιστορίες, μικρές και μεγάλες, στις οποίες κάτι πήγε λάθος ή εκπληκτικά σωστά.

Το πώς χειριζόμαστε σωστά μια υπόθεση το μαθαίνουμε ακριβώς από αυτές τις μελέτες.

Π.χ. το πώς αποζημιώθηκε πελάτης που πλημμύρισε από καταιγίδα το σπίτι του κι η εταιρεία μέσω του πραγματογνώμονα ισχυρίστηκε πως τα λούκια ήταν βουλωμένα.

Το πώς τελικά αποζημιώθηκε από πρόγραμμα υγείας πελάτισσα, η οποία χρωστούσε δόσεις δανείου στην τράπεζα με την οποία συνεργάζεται η ασφαλιστική εταιρεία και της δέσμευσε την αποζημίωση η ασφαλιστική για να την αποδώσει στην τράπεζα.

Η μελέτη υποθέσεων «γεμίζει τις δεξαμενές γνωστικών στοιχείων» και έτσι όταν έρθει η ώρα ο ασφαλιστικός σύμβουλος μπορεί να «αντλήσει» την κατάλληλη πληροφορία και να ανταποκριθεί στην πρόκληση.

Τόσο τα θέατρα πωλήσεων όσο και οι μελέτες περιπτώσεων είναι εργαλεία εξάσκησης και χωρίς εξάσκηση δεν γίνεται!

Πρώτοι οι Αρχαίοι Λακεδαιμόνιοι έδωσαν το παράδειγμα, όταν, για να σερβιριστούν φαγητό, έπρεπε να είναι κάθιδροι από την άσκηση.

Διότι όπως πολύ σοφά έλεγαν «ου μόνον το μάχεσθαι αλλά το νικάν», δηλαδή «δεν πρέπει να μάχεσαι μόνο, αλλά και να νικάς»! ΝΑΙ

ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ

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

Ως LUTCF υπήρξε Moderator όλα τα έτη που το ΙΧΟΣ συνεργαζόταν με το TAC. Μετά την αποχώρηση του προγράμματος LUTC από την Ελλάδα, προχώρησε στη συγγραφή του νέου εκπαιδευτικού υλικού του ΙΧΟΣ και συγκεκριμένα των εξής βιβλίων: «Ασφαλίσεις Φυσικών Προσώπων» (2 τόμοι), «Ασφαλίσεις Νομικών Προσώπων» (2 τόμοι), «Επάλληλες Πωλήσεις» (1 τόμος), «Επιχειρηματική Ηθική» και «Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος σαν Επιχειρηματίας» (1 τόμος).

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

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

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

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

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

Η επιτυχία ενός meeting καθορίζεται από την πολύ καλή προετοιμασία και τη θεματολογία του

Γράφει ο **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ**

Η καθιέρωση της εβδομαδιαίας συνάντησης μιας ομάδας του δικτύου πωλήσεων μπορεί να χαρακτηριστεί ως αναγκαία για την εμψύχωση και ενδυνάμωση σε ατομικό αλλά και ομαδικό επίπεδο. Να καλλιεργεί και διατηρεί τον «Πωλησιακό Ενθουσιασμό» και να καλλιεργείται το ομαδικό αποτέλεσμα, να γεμίσουν τις μπαταρίες τους με ενέργεια για δράση στην αγορά.

Καθορίζεται σε συγκεκριμένη ημέρα της εβδομάδας και ώρα με διάρκεια και τόπο. Η Δευτέρα θεωρείται ως η καταλληλότερη ημέρα της εβδομάδας.

Η συμμετοχή των ανθρώπων και η συμπεριφορά σε αυτήν όλων εξαρτώνται από το περιεχόμενο και την αξία αυτής, το σκοπό που έχει, διότι υπάρχει ένας χρόνος που επιβάλλεται να αξιοποιηθεί από όλους.

Η επιτυχία της καθορίζεται από την πολύ καλή προετοιμασία και τη θεματολογία της και όχι από συνήθεια την τελευταία στιγμή να επαναλαμβάνονται τα ίδια και τα ίδια θέματα.

Σκοπός της συνάντησης είναι να ενθαρρύνει τους πωλητές, να ενημερώσει για την πορεία κάλυψης των στόχων πωλήσεων, να επιμορφώσει με ένα θέμα που θα συμβάλει στις απαιτήσεις αναλόγως των αναγκών της ομάδας, εκτός των προϊόντων που καλύπτεται από αρμόδιους των εταιρειών, θέματα αγοράς για διείσδυση σε αυτήν με προϊόν αιχμής, ενημέρωση για εταιρικά θέματα για τυχόν αλλαγές, επιβράβευση των πρώτων σε πωλήσεις νέων συνεργατών, καθώς και των πρώτων παλαιών συνεργατών σε ποσότητα και ποιότητα, επίσης να επιβραβευτούν τα άτομα που συμβάλλουν στην ανάπτυξη με νέους υποψήφιους συνεργάτες, να τονιστούν τα κίνητρα που πιθανόν να υπάρχουν (εταιρικά ή γραφείου πωλήσεων). Αξίζει να δίνετε τη δυνατότητα σε άτομα της ομάδας σας να κάνουν διαλέξεις για πωλησιακά θέματα. Η αναφορά στα κίνητρα που είναι η κινητήριος δύναμη για υπέρβαση στις πωλήσεις. Προσοχή, όχι επίπληξη ατόμου ή ατόμων παρουσία όλων.

Η συνάντηση αυτή, εάν δεν έχει σχεδιαστεί από τον αρχηγό της ομάδας και τους βοηθούς από την προηγούμενη βδομάδα με το θέμα κορυφής που θα αναπτυχθεί, θα πρέπει να κοινοποιηθεί στους συνεργάτες πριν τη συνάντηση για κίνητρο προσέλευσης.

Η εικόνα της ομάδας πωλητών και η ψυχολογία της, στις συναντήσεις αυτές, αντικατοπτρίζουν εάν θα επιτευχθούν η πωλησιακή και αναπτυξιακή στοχοθεσία της ομάδας.

Σχεδιάστε τη συνάντηση, ορίστε υπεύθυνο για το πρόγραμμα και τηρήστε αυτό για την επιτυχία του.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ

Απόφοιτος Σχολής Ικάρων ιπτάμενος, πιλότος μαχητικών αεροσκαφών.Σχολή Εκπαιδευτών και Επικοινωνίας, Σχολή Πολέμου, Διεύθυνση Σπουδών Σχολής Ικάρων. Αποστρατεύτηκε με το βαθμό του Σμήναρχου (Ι). Ισόβιο μέλος της Αεροπορικής Ακαδημίας Ελλάδος & μέλος του Βετεράνων Πιλότων ΠΑΣΥΒΕΤΑ.

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

Σεμινάρια Marketing και πωλήσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

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

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

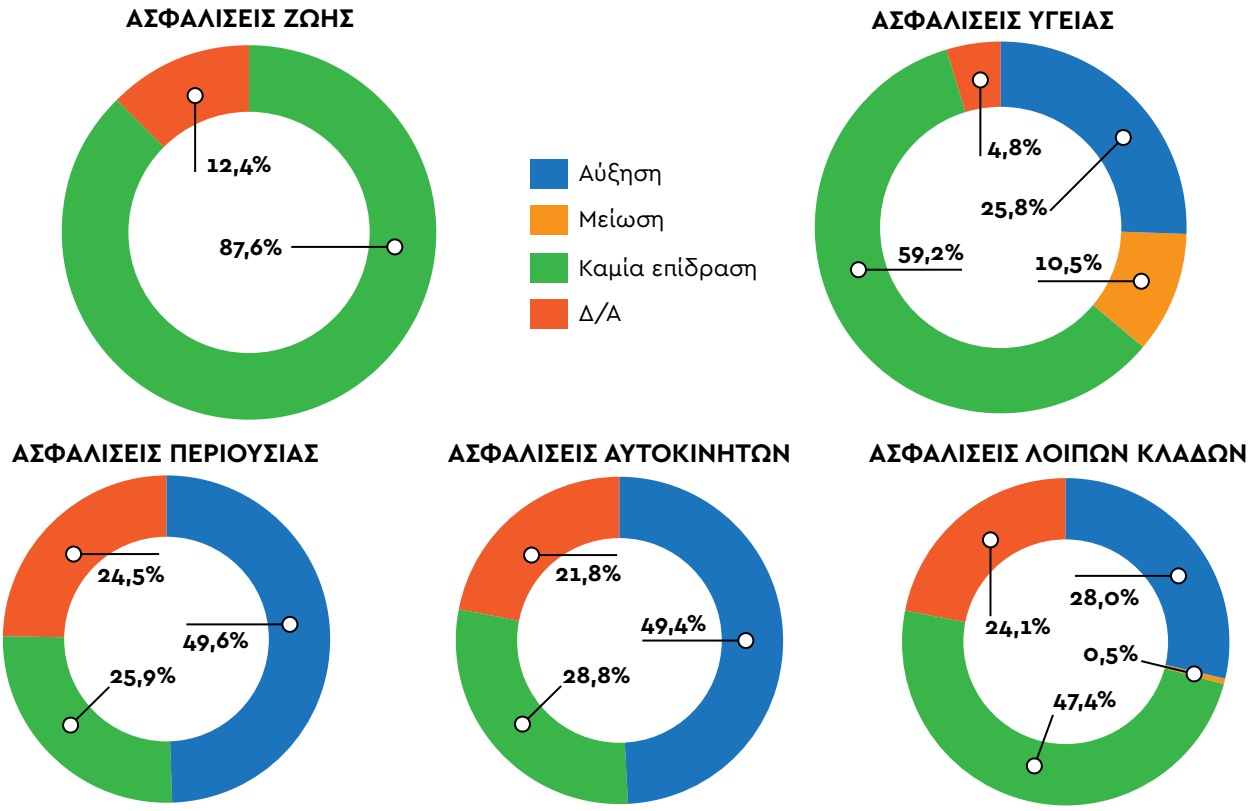
ΕΑΕΕ

Ασφαλιστικές: Πώς βάζουν «μπλόκο» στις απάτες

Πάνω από 6.000 περιπτώσεις ύψους 10 εκατ. ευρώ το 2022

«Φρένο» στις απάτες επιχειρούν να βάλουν οι ασφαλιστικές εταιρείες με δράσεις και μέτρα που εφαρμόζουν στον τομέα της καταπολέμησης του φαινομένου που απασχολεί τον ασφαλιστικό κλάδο παγκοσμίως, ενώ στη χώρα μας το 2022, σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε η ΕΑΕΕ, εξακριβώθηκαν 6.424 περιπτώσεις, με την εκτίμηση της οικονομικής διάστασης αυτών οφέλους να φθάνει τα €10 εκατ.

Ειδικότερα, στο πλαίσιο του πλάνου δράσης για την αποτελεσματική αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης στην ελληνική αγορά και του Πρωτοκόλλου Αυτορρύθμισης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Μελών ΕΑΕΕ για την Πρόληψη & την Αντιμετώπιση της Ασφαλιστικής Απάτης, τα μέλη της ΕΑΕΕ υπέβαλαν στην ίδια ενημερωτικές εκθέσεις για τις δράσεις και τα μέτρα που εφαρμόζουν στον τομέα της καταπολέμησης της ασφαλιστικής απάτης.



Στη διαδικασία αυτή συμμετείχαν 35 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη της ΕΑΕΕ, οι οποίες εκτιμάται ότι αντιπροσωπεύουν περίπου το 88% της ετήσιας παραγωγής του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών και ζωής στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Τα βασικά ευρήματα που προέκυψαν από τις εκθέσεις επιβεβαιώνουν ότι η πρόληψη και καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Από τις εκθέσεις επιβεβαιώθηκε ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις αναγνωρίζουν τον κίνδυνο της ασφαλιστικής απάτης ως πολύ σημαντικό και αναπτύσσουν πολυεπίπεδα πλάνα δράσης για την καταπολέμησή του. Η συντριπτική πλειοψηφία των εταιρειών διαχειρίζεται το ζήτημα της απάτης σφαιρικά μέσα από μία σειρά Πολιτικών & Διαδικασιών (Διαχείρισης Λειτουργικών Κινδύνων, Δώρων, Whistleblowing, Κώδικες Ηθικής & Δεοντολογίας, Σύγκρουσης Συμφερόντων κ.ά.). Μάλιστα, το 80% των εταιρειών που ανταποκρίθηκαν δήλωσε ότι εφαρμόζει ειδική πολιτική για την απάτη. Η ασφαλιστική απάτη ενδιαφέρει όλους τους κλάδους ασφάλισης και για το λόγο αυτόν οι εταιρείες-μέλη διενεργούν συστηματικούς ελέγχους σε όλους τους κλάδους, ενώ η συντριπτική πλειοψηφία των εταιρειών- μελών ενημερώνει με κατάλληλα σεμινάρια για θέματα ασφαλιστικής απάτης το σύνολο του προσωπικού της.

Όπως σημειώνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, ασφαλιστική απάτη είναι οποιαδήποτε σκόπιμη και παράνομη πράξη ή παράλειψη οποιουδήποτε προσώπου, φυσικού ή νομικού, που έχει σκοπό την απόκτηση από το ίδιο το πρόσωπο ή τη διευκόλυνση τρίτων στην απόκτηση παράνομου περιουσιακού οφέλους, στο πλαίσιο μίας ασφαλιστικής σύμβασης. Σε όλες τις μορφές της, η ασφαλιστική απάτη λειτουργεί σε βάρος της συντριπτικής πλειοψηφίας των καλόπιστων ασφαλισμένων, οδηγώντας συνήθως σε επιβαρύνσεις στα ασφάλιστρα. Η προστασία του αγαθού της ασφάλισης και των ασφαλισμένων της αποτελεί σήμερα υποχρέωση και κοινωνική ευθύνη της ΕΑΕΕ και των μελών της.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥΣ ΣΗΜΕΙΩΘΗΚΑΝ ΟΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΑΤΕΣ

Πάνω από 6.000 περιπτώσεις ασφαλιστικής απάτης εξακριβώθηκαν το 2022, σύμφωνα με την έρευνα που πραγματοποίησε η Ενωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών της. Συγκεκριμένα εξακριβώθηκαν 6.424 περιπτώσεις ασφαλιστικής απάτης εις βάρος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, με την εκτίμηση της οικονομικής διάστασης αυτών οφέλους από αυτές να φθάνει τα €10 εκατ.

Παρατηρείται αύξηση του πλήθους των περιπτώσεων απάτης που εξακριβώθηκαν σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά (2021), γεγονός που αποδεικνύει ότι η καταπολέμηση

ΔΙΑΠΙΣΤΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΣΤΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. Επίδραση εξωτερικών φαινομένων/συνθηκών/παραγόντων (οικονομικών και κοινωνικών) στην έκθεση των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων στην ασφαλιστική απάτη τη διετία 2021-2022

Ακραία φαινόμενα όπως η κλιματική κρίση, ο πόλεμος σε ευρωπαϊκό έδαφος, η παρατεταμένη ενεργειακή κρίση, ο πληθωρισμός της «μετα-Covid εποχής» φαίνεται ότι αύξησαν την έκθεση στην ασφαλιστική απάτη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στις ασφαλίσεις Περιουσίας και Αυτοκινήτων. Αντίθετα για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας οι εξωτερικές συνθήκες δεν είχαν ιδιαίτερη επίδραση. Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στους λοιπούς κλάδους ασφαλίσεων κατά Ζημιών δεν κατέγραψαν κάποια επίδραση, όμως υπήρξαν ορισμένες επιχειρήσεις που θεωρούν ότι αυξήθηκε η έκθεσή τους στην ασφαλιστική απάτη.

Η πρόοδος της τεχνολογίας οδήγησε ταυτόχρονα τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην ενίσχυση των ψηφιακών υπηρεσιών τους και τους ασφαλισμένους στην ευρεία χρήση της τεχνολογίας. Το γεγονός αυτό δεν φαίνεται να επηρέασε την έκθεση των επιχειρήσεων στην ασφαλιστική απάτη στις ασφαλίσεις Ζωής, Υγείας και Περιουσίας. Αντίθετα, αύξησε την έκθεσή τους στον κλάδο Αυτοκινήτων.

2. Οργάνωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στον τομέα της αντιμετώπισης της ασφαλιστικής απάτης

Για τη διερεύνηση περιπτώσεων ύποπτων για ασφαλιστική απάτη: Αρκετές επιχειρήσεις διαθέτουν οργανωτικά ειδικό τμήμα διερεύνησης ύποπτων περιπτώσεων ασφαλιστικής απάτης (κυρίως στις αποζημιώσεις και λιγότερο στην ανάληψη των κινδύνων). Η Διεύθυνση Αποζημιώσεων είναι κυρίως επιφορτισμένη με το καθήκον αυτό, στις περιπτώσεις που δεν υφίσταται ειδικό τμήμα.

Επίσης αναφέρθηκαν: η μονάδα εσωτερικού ελέγχου, το τμήμα ανάληψης κίνδυνων, η λειτουργία της διαχείρισης κινδύνων, η κανονιστική συμμόρφωση, τα στελέχη των αντίστοιχων κλάδων.

Παρατηρείται αύξηση των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν εξειδικευμένες δομές διερεύνησης της απάτης και σε άλλους κλάδους ασφάλισης εκτός του Αυτοκινήτου. Η μεγάλη πλειοψηφία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων αναθέτει τη διερεύνηση ύποπτων περιπτώσεων ασφαλιστικής απάτης σε εξωτερικούς συνεργάτες (είτε συνολικά είτε κάποιες περιπτώσεις). Επίσης, διαπιστώθηκε ότι αρκετές ασφαλιστικές επιχειρήσεις κάνουν χρήση ειδικού λογισμικού (κυρίως στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων αλλά και σε άλλους κλάδους) για την ανίχνευση ή τη διερεύνηση περιπτώσεων απάτης.

Στην πλειοψηφία τους οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν θεσπίσει διαδικασία whistleblowing, δηλαδή διαδικασία για την εμπιστευτική υποβολή ανώνυμων ή επώνυμων αναφορών-καταγγελιών από το προσωπικό της ασφαλιστικής επιχείρησης και τους ενδιαφερόμενους τρίτους. Οι αναφορές-καταγγελίες αυτές σχετίζονται κυρίως με παράτυπη δραστηριότητα ή δυσλειτουργία ή παράλειψη που σχετίζεται με αθέτηση εσωτερικών πολιτικών, διαδικασιών, Κανονισμών Δεοντολογίας και του εκάστοτε ισχύοντος νομοθετικού και κανονιστικού πλαισίου.

της ασφαλιστικής απάτης αποτελεί πρωταρχικό στόχο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Επιπλέον, από την έρευνα προκύπτει ότι η απάτη εντοπίζεται σε όλους τους κλάδους ασφάλισης και δεν περιορίζεται στον κλάδο Αυτοκινήτων.

ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΑΤΗΣ ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΠΛΗΝ ΤΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Αρκετές πλέον ασφαλιστικές επιχειρήσεις συγκεντρώνουν στατιστικά στοιχεία περιπτώσεων ασφαλιστικής απάτης (για παράδειγμα πλήθος περιπτώσεων και κόστος) σε άλλους κλάδους ασφάλισης, πλην Αυτοκινήτων.

Αναφέρθηκαν ενδεικτικά οι ασφαλίσεις Ζωής, Υγείας, Περιουσίας, Μεταφορών, Γενικής Αστικής Ευθύνης, Προσωπικού Ατυχήματος, αλλά και εξειδικευμένες ασφαλίσεις (Νομικής Προστασίας, Πιστώσεων, Εγγυήσεων).

Στις ασφαλίσεις Ζωής εξακριβώθηκαν 276 περιπτώσεις απάτης το 2021 και 352 το 2022 (αύξηση κατά 27,5%). Το αντίστοιχο οικονομικό όφελος για το 2021 ήταν 178 χιλιάδες € και 272 χιλιάδες € για το 2022. Ως συνηθέστερες μορφές απάτης καταγράφηκαν οι ψευδείς δηλώσεις και τα πλαστά παραστατικά.

Στις ασφαλίσεις Υγείας εξακριβώθηκαν 439 περιπτώσεις απάτης το 2021 και 690 το 2022 (αύξηση κατά 57%). Το αντίστοιχο οικονομικό όφελος για το 2021 ήταν 419 χιλιάδες

Κάρολος Σαΐας
Εχει σημειωθεί σημαντική πρόοδος στην οργάνωση της αγοράς

«Η ασφαλιστική απάτη ένα φαινόμενο που απασχολεί τις ασφαλιστικές εταιρείες παγκοσμίως, καθώς πλήττει τα θεμέλια του ασφαλιστικού θεσμού, επιβαρύνοντας όχι μόνο τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αλλά κυρίως τους ασφαλισμένους. Η ΕΑΕΕ και η ελληνική ασφαλιστική αγορά δραστηριοποιούνται συστηματικά στην καταπολέμησή της με δράση στους τομείς της ενημέρωσης, της ανάπτυξης συνεργασιών με Αρχές και φορείς, της εσωτερικής οργάνωσης και εκπαίδευσης της αγοράς και της συλλογής στατιστικών στοιχείων. Οπως φαίνεται από την έρευνα, έχει σημειωθεί σημαντική πρόοδος στην οργάνωση της αγοράς, καθώς αυξάνονται οι περιπτώσεις απάτης που εξακριβώνονται. Θα εντείνουμε το έργο μας προς αυτή την κατεύθυνση, καθώς αποτελεί χρέος μας η προστασία των ασφαλισμένων μας», δήλωσε ο κ. Κάρολος Σαΐας, πρόεδρος της Επιτροπής Πρόληψης & Αντιμετώπισης Ασφαλιστικής Απάτης.

€ και 638 χιλιάδες € για το 2022. Ως συνηθέστερες μορφές απάτης καταγράφηκαν οι ψευδείς/ ανακριβείς δηλώσεις και οι προϋπάρχουσες ασθένειες.

Στις ασφαλίσεις Περιουσίας εξακριβώθηκαν 56 περιπτώσεις απάτης το 2021 και 56 το 2022. Το οικονομικό όφελος για το 2021 ήταν 3,5 εκατ. € και 1,65 εκατ. € για το 2022. Ως συνηθέστερες μορφές απάτης καταγράφηκαν οι δόλιες ενέργειες (σκηνοθετημένα συμβάντα) και η υπερκοστολόγηση.

Στους λοιπούς κλάδους Ζημιών εξακριβώθηκαν 22 περιπτώσεις απάτης το 2021 και 30 το 2022 (αύξηση κατά 36%). Το οικονομικό όφελος για το 2021 ήταν 1,1 εκατ. € και 278 χιλιάδες € για το 2022. Ως συνηθέστερες μορφές απάτης δηλώθηκαν η πλαστοπροσωπία και οι δόλιες ενέργειες (παραποίηση συνθηκών συμβάντος).

ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΑΤΗΣ ΕΙΔΙΚΑ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Με βάση τις δηλώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, το 2021 καταγράφηκαν 9.515 έρευνες για ύποπτες περιπτώσεις στον κλάδο Αυτοκινήτων. Το 2022 οι έρευνες ανήλθαν στις 10.849, σημειώνοντας αύξηση σε σχέση με το 2021 (+14,0%), σταδιακά επιστρέφοντας στο πλήθος ερευνών στα προ πανδημίας επίπεδα.

Αντίστοιχα, οι εξακριβωμένες περιπτώσεις απατηλών απαιτήσεων αποζημίωσης στον κλάδο Αυτοκινήτων ανήλθαν στις 4.647 το 2021. Το 2022 οι εξακριβωμένες περιπτώσεις αυξήθηκαν σε 5.296 (+14,0%).

Συνεπώς η υπολογιζόμενη αναλογία των εξακριβωμένων περιπτώσεων απάτης επί των αντίστοιχων ερευνών φθάνει το 49% τόσο για το 2021 όσο και για το 2022.

Επισημαίνεται ότι ποσοστό 93% των εξακριβωμένων περιπτώσεων απάτης τα δύο τελευταία χρόνια καταγράφηκε από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που διέθεταν ειδικό λογισμικό διερεύνησης της ασφαλιστικής απάτης στον κλάδο Αυτοκινήτων.

Με βάση την αποτίμηση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα, η οικονομική διάσταση των εξακριβωμένων απατηλών απαιτήσεων αποζημίωσης κλάδου Αυτοκινήτων κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου εκτιμάται σε 7,1 εκατ. € τόσο για το 2021 όσο και για το 2022.

Επομένως, ο δείκτης της οικονομικής διάστασης ανά εξακριβωμένη περίπτωση απάτης (μέσος όρος) ανήλθε σε 1.521 € το 2021 και σε 1.339 € το 2022.

Οι περισσότερες αναφερθείσες περιπτώσεις απατηλών απαιτήσεων αποζημίωσης στον κλάδο Αυτοκινήτων αφορούσαν την κάλυψη Αστικής Ευθύνης (2.052 περιπτώσεις το 2021 και 2.074 το 2022). Το αντίστοιχο οικονομικό όφελος αυτών για το 2021 ήταν 2,47 εκατ. € και 3,03 εκατ. € για το 2022.

Ως ανάκληση δήλωσης ή παραίτηση απαιτήσεως από τον τρίτο (παθόντα) αναφέρθηκαν 579 περιπτώσεις το 2021 και 675 περιπτώσεις το 2022. Η οικονομική αποτίμηση των περιπτώσεων αυτών ήταν αντίστοιχα 1,1 εκατ. € το 2021 και 1,4 εκατ. € το 2022.

Στην έρευνα της ΕΑΕΕ συμμετείχαν με τις απαντήσεις τους 35 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες εκτιμάται ότι αντιπροσωπεύουν περίπου το 90,8% επί της ετήσιας παραγωγής του συνόλου των ασφαλίσεων (92,2% για τις ασφαλίσεις Ζωής και 89,3% για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών) και το 82% επί της ετήσιας παραγωγής του κλάδου Αυτοκινήτων.

Η Ευρώπη σε αδιέξοδο; Προκλήσεις και ευκαιρίες

Του **ΙΑΣΟΝΑ ΚΑΤΣΟΥΛΑΚΗ**

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η Ευρώπη βρίσκεται σε ένα κρίσιμο σταυροδρόμι και καλείται να αντιμετωπίσει ένα μέλλον που απαιτεί στρατηγική διορατικότητα και αποφασιστική δράση. Αντλώντας έμπνευση από το πρόσφατο Οικονομικό Φόρουμ των Δελφών, γίνεται εμφανές ότι η πορεία της Ευρώπης προς την ανθεκτικότητα και την ευημερία δεν είναι εγγυημένη, αλλά θα πρέπει να διαμορφωθεί συνειδητά από τις συλλογικές μας επιλογές. Όπως μας υπενθυμίζει εύστοχα ο David H. Petraeus, πρώην διευθυντής της CIA, «πρέπει να βλέπουμε τον κόσμο όπως είναι και όχι όπως θα θέλαμε να είναι». Αυτή η έκκληση για ρεαλισμό είναι ουσιαστική, καθώς πλοηγούμαστε στις πολυπλοκότητες των γεωπολιτικών, της οικονομικής σταθερότητας και της ασφάλειας.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Το οικονομικό τοπίο της Ευρώπης βρίσκεται σε ένα καθοριστικό σημείο, αντιμετωπίζοντας την επιτακτική ανάγκη να προλάβει παγκόσμιες δυνάμεις όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες και η Κίνα, ιδιαίτερα σε τομείς όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη και η τεχνολογική καινοτομία. Η ήπειρός μας υστερεί στη δημιουργία γιγάντων στην κλίμακα της Airbnb, της Uber και της Google, χωρίς άμεσους Ευρωπαίους ανταγωνιστές της Ε.Ε. για αυτούς τους γίγαντες. Αυτό το κενό υπογραμμίζει την επείγουσα ανάγκη να καλλιεργήσουμε ένα περιβάλλον που ευνοεί τη μεγάλης κλίμακας επιχειρηματικότητα και την τεχνολογική πρόοδο. Οι οικονομικές κρίσεις της τελευταίας δεκαετίας έχουν ενσταλάξει μια επικρατούσα νοοτροπία αποφυγής κινδύνων (risk aversion) σε όλη την Ευρώπη, πνίγοντας την καινοτομία και τις τολμηρές οικονομικές πρωτοβουλίες. Για να αντιστρέψουμε αυτή την τάση, η Ευρώπη πρέπει να υποστηρίξει σημαντικές απορρυθμίσεις (deregulation) στις Βρυξέλλες, δημιουργώντας ένα ρυθμιστικό περιβάλλον που ενθαρρύνει την ανάληψη κινδύνων και απελευθερώνει το οικονομικό δυναμικό των επιχειρήσεών μας. Επιπλέον, η Ευρώπη πρέπει να υποστηρίξει πολιτικές «Buy EU», που ενθαρρύνουν την παραγωγή και την κατανάλωση ευρωπαϊκών προϊόντων, ενισχύοντας την οικονομική μας δύναμη, ενώ μειώνουν την εξάρτησή μας από τρίτες χώρες. Αυτό θα βοηθήσει όχι μόνο στη διατήρηση των τοπικών οικονομιών, αλλά και στην προώθηση της Ευρώπης ώστε να ανταγωνιστεί πιο αποτελεσματικά στην παγκόσμια σκηνή. Επιπλέον, η ήπειρος πρέπει να προωθήσει σημαντικές εκπαιδευτικές μεταρρυθμίσεις που εξοπλίζουν τις μελλοντικές γενιές με τις απαραίτητες δεξιότητες και να υποστηρίξει πολιτικές που δίνουν λύση στο δημογραφικό πρόβλημα και προωθούν την οικονομική δυναμικότητα, επιτρέποντας στην Ευρώπη να ανταγωνιστεί σε παγκόσμιο επίπεδο.

ΑΜΥΝΑ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Το αμυντικό τοπίο της Ευρώπης χαρακτηρίζεται από εξελισσόμενες απειλές που απαιτούν μια προορατική αμυντική στρατηγική. Με το ΝΑΤΟ στον πυρήνα της συλλογικής άμυνας, η Ευρώπη πρέπει επίσης να επιδιώξει μεγαλύτερη στρατηγική αυτονομία. Αυτό περιλαμβάνει την ενίσχυση των αμυντικών ικανοτήτων μέσω ενός Ευρωπαϊκού Ταμείου Άμυνας που προωθεί την καινοτομία και την ετοιμότητα. Η πρόσφατη αστάθεια στη Μέση Ανατολή, ιδιαίτερα μετά την επίθεση του Ιράν στο Ισραήλ, υπογραμμίζει την ευμετάβλητη φύση της περιφερειακής ασφάλειας και την ανάγκη για μια προληπτική ευρωπαϊκή απάντηση. Η περιοχή της Μεσογείου, ένας ιστορικός κόμβος γεωπολιτικών εντάσεων, ιδιαίτερα μεταξύ της Ελλάδας και της Τουρκίας, απαιτεί μια σταθερή και στρατηγική ευρωπαϊκή ναυτική παρουσία για να διασφαλίσει την ειρήνη και να αποτρέψει πιθανές συγκρούσεις. Ειδικά, για πρώτη φορά στην πρόσφατη Ιστορία, η Ελλάδα έχει συνεισφέρει ενεργά στην παγκόσμια ασφάλεια, αναπτύσσοντας την ελληνική φρεγάτα «Υδρα» για να προστατεύσει τις θαλάσσιες διαδρομές από τους αντάρτες των Χούθι. Αυτή η δέσμευση υπογραμμίζει τον ζωτικό ρόλο που διαδραματίζουν οι ευρωπαϊκές χώρες στη διατήρηση του παγκόσμιου εμπορίου και της σταθερότητας.

ΓΕΩΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ

Στο σημερινό περίπλοκο παγκόσμιο δίκτυο σχέσεων, η επιρροή της Ευρώπης εξαρτάται από την εσωτερική της ενότητα και την εξωτερική της διπλωματική ισχύ. Οι τρέχουσες γεωπολιτικές προκλήσεις, ιδιαίτερα οι σχέσεις της Ευρώπης με τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, τη Ρωσία και την

Κίνα, απαιτούν μια λεπτομερή στρατηγική που υποστηρίζει τα μοναδικά συμφέροντα της Ευρώπης, ενώ παράλληλα προάγει την παγκόσμια σταθερότητα. Το αποτέλεσμα των εκλογών στις ΗΠΑ θα έχει σημαντικές επιπτώσεις για τις διατλαντικές σχέσεις, ενδεχομένως επηρεάζοντας από τις εμπορικές πολιτικές έως τις δεσμεύσεις ασφάλειας. Καθώς μετακινούμαστε περαιτέρω από τον μονοπολικό κόσμο έπειτα από τον Ψυχρό Πόλεμο που κυριαρχούταν από τις ΗΠΑ, το σημερινό πολυπολικό περιβάλλον εισάγει ένα πολύπλοκο τοπίο που διαμορφώνεται από διάφορες κύριες χώρες, όπως η Κίνα, η Ρωσία και η Ινδία. Αυτή η νέα πραγματικότητα απαιτεί από την Ευρώπη να πλοηγηθεί προσεκτικά, ισορροπώντας στρατηγικές συνεργασίες. Η διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης παραμένει ένα επείγον στρατηγικό θέμα. Υποδεχόμενοι χώρες όπως η Σερβία και το Μαυροβούνιο, η Ευρώπη μπορεί να επεκτείνει το χώρο σταθερότητας και ευημερίας της, ενισχύοντας την οικονομική και πολιτική της επιρροή. Επιπλέον, η Ευρώπη πρέπει να καλλιεργήσει μια στιβαρή ανεξάρτητη εξωτερική πολιτική που να αντιμετωπίζει τις πολυπλοκότητες της ρωσικής επιθετικότητας και των τουρκικών σχέσεων, ισορροπώντας τη με τη διπλωματική εμπλοκή. Η ηγεσία της Ευρώπης στις παγκόσμιες συζητήσεις για την κυβερνοασφάλεια και την ψηφιακή διακυβέρνηση είναι επίσης κρίσιμη, θέτοντας πρότυπα που προστατεύουν τις δημοκρατικές αξίες στην εποχή της παραπληροφόρησης.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Η πορεία του μέλλοντος της Ευρώπης βρίσκεται στα χέρια μας. Καθώς πλησιάζουμε τις εκλογές του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου στις 9 Ιουνίου, η σημασία της επιλογής ηγετών που είναι δεσμευμένοι σε μια στρατηγική και οραματική Ευρώπη δεν μπορεί να υποτιμηθεί. Αυτές οι εκλογές αποτελούν ένα καθοριστικό σημείο για να επηρεάσουμε την κατεύθυνση της ηπείρου μας προς ένα μέλλον που χαρακτηρίζεται από ανθεκτικότητα, ευημερία και σταθερότητα. Ας καθοδηγηθούμε από ένα πνεύμα ενότητας και στρατηγικού σκοπού για να διαμορφώσουμε μια Ευρώπη που όχι μόνο θα επιβιώνει, αλλά θα ευδοκιμεί. ΝΑΙ

ΙΑΣΟΝΑΣ ΚΑΤΣΟΥΛΑΚΗΣ

Ο Ιάσονας Κατσουλάκης γεννήθηκε και μεγάλωσε στα Χανιά της Κρήτης και τα τελευταία χρόνια ζει και εργάζεται στην Αθήνα.

Διαθέτει πολυετή επαγγελματική εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο και είναι ένας εκ των συνιδρυτών της Insurance Beat, κατέχοντας τον τίτλο του διευθύνοντος συμβούλου. Έως και σήμερα, έχει διατελέσει στις θέσεις του γενικού διευθυντή, του οικονομικού συμβούλου και του εσωτερικού ελεγκτή.

Είναι κάτοχος του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών Τραπεζικής & Διαχείρισης Κινδύνων του Πανεπιστημίου του Εδιμβούργου. Είναι απόφοιτος του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (πρώην ΑΣΟΕΕ) και κατέχει το πτυχίο Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής, καθώς και του προγράμματος «Ανάπτυξης Στελεχών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων» του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ). Επίσης, ολοκλήρωσε τη στρατιωτική του θητεία στις Ελληνικές Ειδικές Δυνάμεις.

Είναι πιστοποιημένος στην Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση από την Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ) και στην Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση στην επικράτεια της Κύπρου.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Βράβευσε τους κορυφαίους συνεργάτες της

Ξεχωριστή εκδήλωση για το δίκτυο

Μια ξεχωριστή εκδήλωση για το δίκτυο των συνεργατών της διοργάνωσε η Eurolife. Όπως επισημαίνεται, η βραδιά ήταν αφιερωμένη στους συνεργάτες της εταιρείας που κατάφεραν να διακριθούν για το έργο και τις εξαιρετικές τους επιδόσεις κατά τη διάρκεια του 2023, ενώ η Eurolife FFH μοιράστηκε μαζί τους και έναν απολογισμό για τη χρονιά που πέρασε. Τα βραβεία παρέδωσαν στους νικητές ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, και ο Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προϊόντων της εταιρείας. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, πραγματοποιήθηκε επίσης και η βράβευση των νικητών του Διαγωνισμού Δικτύου Πωλήσεων, με έπαθλο από τη Eurolife FFH τη χρήση αυτοκινήτου από τους νικητές.

«Η αποψινή βραδιά αποτελεί μια ευκαιρία να ξανασυναντηθούμε και να επιβραβεύσουμε όλους εσάς που ξεχωρίσατε το 2023», είπε απευθυνόμενος στους συνεργάτες της εταιρείας ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. «Η χρονιά που μας πέρασε ήταν γεμάτη προκλήσεις και αναμφισβήτητα η δυσκολότερη που είχε να αντιμετωπίσει ο κλάδος μας

1
2023

EUROLIFE FFH
1
2023

EUROLIFE FFH
2
2023

EUROLIFE FFH
1
2023

EUROLIFE FFH
3
2023

EUROLIFE FFH
1
2023

EUROLIFE FFH
1
2023

EUROLIFE FFH
1
2023

εδώ και πολλά χρόνια. Μαζί καταφέραμε να ξεπεράσουμε τα εμπόδια και να αποδείξουμε την προσαρμοστικότητά μας σε πολύ κρίσιμες καταστάσεις. Και φέτος γιορτάζουμε μαζί τις προσπάθειες και τα εξαιρετικά αποτελέσματα που καταφέρατε. Να είστε σίγουροι ότι θα παραμείνουμε δίπλα σας, με τη δέσμευση να υποστηρίζουμε κάθε σας προσπάθεια».

Ο Νίκος Δελένδας, από την πλευρά του, τόνισε: «Για άλλη μια φορά αποδείξατε ότι η σκληρή δουλειά, η ομαδικότητα και η πραγματική αφοσίωση στο επάγγελμά μας μπορούν να κάνουν τη διαφορά ακόμα και σε μια ιδιαίτερα απαιτητική και δύσκολη χρονιά. Η αποψινή βραδιά, λοιπόν, έχει μεγάλη σημασία για όλους μας και μας δίνει μεγάλη χαρά. Γιατί μας δίνει την ευκαιρία να βρεθούμε μαζί σας, να θυμηθούμε τι καταφέραμε παρέα και να επιβραβεύσουμε τις επιτυχίες σας».

Δυναμικό «παρών» στη βραδιά έδωσαν όλοι οι εργαζόμενοι της Eurolife FFH, προκειμένου να χειροκροτήσουν τους νικητές και να γιορτάσουν μαζί τους τις διακρίσεις τους, ενώ με την ολοκλήρωση των βραβεύσεων ακολούθησε ένα μεγάλο party, με ένα ξεχωριστό live από την Άννα Βίσση.

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

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 2023

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

1 VICTORY PROMISE A.E.
2 3P LIFE INSURANCE AGENTS A.E.
3 MEGA INSURANCE A.E.

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

1 ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ Α.Ε.
2 ΕΡΓΟΒΑΣ Α.Ε.
3 MEGA INSURANCE A.E.

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

1 ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ Α.Ε.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΑΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ

1 FIDUS TEAM IKE

ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΑΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

1 ΣΥΜΕΩΝ ΔΡΟΥΛΙΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

1 SAFE PLUS A.E.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

1 MAXIMA INSURANCE A.E.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ UNIT LINKED

1 LIFE SOLUTIONS E.E.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

1. ΠΑΠΑΔΑΚΗ-ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΜΑΡΙΑ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

1 F.I. LEADERS IKE
2 3P LIFE INSURANCE AGENTS A.E.
3 LIFE SOLUTIONS E.E.

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

1 VICTORY PROMISE A.E.
2 3P LIFE INSURANCE AGENTS A.E.
3 MEGA INSURANCE A.E.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ 2023

ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ	ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ
ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	
1. F.I. L.EADERS I.K.E.	MERCEDES A-CLASS
2. 3P LIFE INSURANCE AGENTS A.E.	BMW ΣΕΙΡΑ 1
3. LIFE SOLUTIONS E.E.	TOYOTA AYGO
4. VICTORY PROMISE A.E.	TOYOTA AYGO
5. LIFE PLAN INSURANCE E.E.	TOYOTA AYGO
ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	
1. ΕΡΓΟΒΑΣ Α.Ε.	MERCEDES A-CLASS
2. 3P LIFE INSURANCE AGENTS A.E.	BMW ΣΕΙΡΑ 1
3. Κ & Χ ΚΑΡΥΠΙΔΗ	TOYOTA AYGO
4. BE INSURANCE A.E.	TOYOTA AYGO
5. ΙΟΝΙΟΣ Α.Ε.	TOYOTA AYGO
ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΖΩΗΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ	
1. ΠΑΠΑΔΑΚΗ-ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΜΑΡΙΑ	MERCEDES A-CLASS
ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ	
1. ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε.	MERCEDES A-CLASS
ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΠΟΙΟΤΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ	
1. LIFE PLAN INSURANCE E.E.	TOYOTA AYGO

ΟΜΙΛΟΣ AFFIDEA

ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ | ΑΝΑΛΥΣΗ | ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Ο Όμιλος Affidea αποτελεί σήμερα τον κορυφαίο ιδιωτικό φορέα πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας στην Ευρώπη με δραστηριότητα σε 15 χώρες.

Τα διαγνωστικά κέντρα Affidea λειτουργούν στην Ελλάδα από το 2005, μέσω ενός πανελλαδικού δικτύου, και είναι συμβεβλημένα με τον ΕΟΠΥΥ, όλα τα δημόσια ταμεία και τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες.

Ο ιατροτεχνολογικός εξοπλισμός της Affidea είναι ο νεότερος στην Ευρώπη, καθώς διαθέτει τα πιο εξελιγμένα συστήματα μαγνητικής και αξονικής τομογραφίας, ψηφιακής μαστογραφίας 3D και υπερηχοτομογραφίας, με τεχνολογία επικεντρωμένη στους εξεταζόμενους.

Όλα τα κέντρα είναι πιστοποιημένα κατά το διεθνές πρότυπο ISO 9001 και τα βιοπαθολογικά εργαστήρια διαπιστευμένα από το Εθνικό Σύστημα Διαπίστευσης (Ε.ΣΥ.Δ.) κατά το ISO 15189.

Τα διαγνωστικά κέντρα Affidea έχουν βραβευθεί και περιλαμβάνονται στη λίστα "EuroSafe Wall of Stars" ως τα καλύτερα και ασφαλέστερα της Ευρώπης από πλευράς ακτινοπροστασίας, καθώς εφαρμόζουν κατ' αποκλειστικότητα το πρόγραμμα διαχείρισης της δόσης ακτινοβολίας Dose Excellence κατά τη διενέργεια της αξονικής τομογραφίας.

Ο Όμιλος Affidea αναπτύσσεται δυναμικά επενδύοντας στην ανάπτυξη νέων κέντρων και επεκτείνοντας το χαρτοφυλάκιο των υπηρεσιών του. Με τα δερματολογικά κέντρα City Med στο δίκτυό του κάνει πράξη τη δέσμευσή του για φροντίδα υψηλών προδιαγραφών, συνεισφέροντας ουσιαστικά στην προαγωγή της υγείας.

Στόχος είναι η μετάβαση στο μοντέλο του «έξυπνου ιατρικού κέντρου» με ψηφιακές διαδικασίες, που θέτουν τον άνθρωπο στο επίκεντρο και περιορίζουν το αποτύπωμα στο περιβάλλον.

affidea

affidea.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Οι πέντε στρατηγικοί στόχοι της νέας εποχής

Νέα στρατηγική αναπτύσσει η Εθνική Ασφαλιστική, με νέα εικόνα που ενσωματώνει όλα τα στοιχεία που θα τη διαμορφώσουν στην πιο σύγχρονη ασφαλιστική εταιρεία του 21ου αιώνα. Ήδη η χρονιά ξεκίνησε δυναμικά για την Εθνική Ασφαλιστική, με τα ασφάλιστρα νέου χαρτοφυλακίου τον Ιανουάριο του 2024 να είναι αυξημένα, σε σύγκριση με τον Ιανουάριο του 2023, κατά 48,1%, όπως αποτυπώθηκαν στην πρώτη επίσημη συνέντευξη Τύπου του διευθύνοντος συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής, Robert Gauci.

Παρουσιάζοντας τη νέα εταιρική της ταυτότητα, με κεντρικό μήνυμα «Εδώ, για την επόμενη ημέρα», ο Robert Gauci έκανε μια ανασκόπηση των αλλαγών που έχουν ολοκληρωθεί στην εταιρεία αλλά και των στόχων της για το 2024. Όπως τόνισε, η Εθνική Ασφαλιστική εισέρχεται σε μια νέα εποχή, μια εποχή στον πυρήνα της οποίας βρίσκεται ο μοναδικός συγκερασμός της ιστορικής κληρονομιάς και της αξιοπιστίας, που μόνο το όνομα της Εθνικής Ασφαλιστικής μπορεί να εκπροσωπήσει, χάρη στην πολυετή πορεία και την έμπρακτη στήριξή της στις πιο κρίσιμες στιγμές της ελληνικής κοινωνίας από το 1891.

Η αλλαγή του λογότυπου και της εταιρικής ταυτότητας της εταιρείας αναδεικνύει τα νέα στοιχεία που χαρακτηρίζουν το επιχειρησιακό προφίλ της, όπως ο ψηφιακός μετασχηματισμός, η δημιουργία νέων, ευέλικτων οργανωτικών δομών και ο σχεδιασμός προϊόντων και υπηρεσιών που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες της κοινωνίας και της επιχειρηματικότητας.

Η εταιρική εικόνα της Εθνικής Ασφαλιστικής εκσυγχρονίζεται, αντικατοπτρίζοντας την κυρίαρχη θέση της και τον

Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής Robert Gauci.

Η αλλαγή του λογότυπου και της εταιρικής ταυτότητας της εταιρείας αναδεικνύει τα νέα στοιχεία που χαρακτηρίζουν το επιχειρησιακό προφίλ της, όπως ο ψηφιακός μετασχηματισμός, η δημιουργία νέων, ευέλικτων οργανωτικών δομών και ο σχεδιασμός προϊόντων και υπηρεσιών.

ηγετικό της ρόλο στην ελληνική αγορά. Συμπυκνώνει στοιχεία από την ιστορική οπτική της ταυτότητα, αναδεικνύοντας συγχρόνως τα χαρακτηριστικά της ανανέωσης και της συνεχούς προσαρμογής στις ανάγκες τού σήμερα και του αύριο.

Ο Robert Gauci ανέφερε ακόμη ότι η Εθνική Ασφαλιστική θα συνεχίσει να φροντίζει για το μέλλον και την ασφάλεια όλων, όπως έκανε πάντα, αλλά θα έχει τις ανάγκες των πολιτών και των επιχειρήσεων σε πρώτη προτεραιότητα. «Με σύγχρονες λύσεις, αξιοπιστία και σταθερότητα, διαμορφώνουμε καθημερινά ένα μέλλον καλύτερο και πιο ασφαλές, για όλους, με την ίδια σύνεση που το κάνουμε εδώ και 133 χρόνια.

ΤΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΤΟ 2023

- Οι πελάτες της εταιρείας άγγιξαν τα **1,72 εκατ.**, αφού προστέθηκαν **133.000** νέοι ασφαλισμένοι στο πελατολόγιό της σε σχέση με το 2022, με το δείκτη cross selling να αγγίζει το **1,2** συμβόλαιο ανά πελάτη.
- Η αύξηση σε όρους νέου χαρτοφυλακίου για το 2023 πλησίασε το **19,3%** σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, με τα συνολικά ασφάλιστρα που προέρχονται από νέους πελάτες να αγγίζουν τα **€508 εκατ.**
- Εξίσου δυναμικά ξεκίνησε και η νέα χρονιά, με τα ασφάλιστρα νέου χαρτοφυλακίου τον Ιανουάριο του 2024 να είναι αυξημένα, σε σύγκριση με τον Ιανουάριο του 2023, κατά **48,1%**, αγγίζοντας τα **€65 εκατ.**
- Την τελευταία δεκαετία (2013- 2023), η Εθνική Ασφαλιστική έχει προχωρήσει σε αποζημιώσεις ύψους **€3,8 δισ.,** ενώ μόνο το 2023 οι αποζημιώσεις ξεπέρασαν τα **€247 εκατ.,** ικανοποιώντας περισσότερα από **459.000** περιστατικά.

Επενδύοντας στον ψηφιακό μετασχηματισμό, δημιουργούμε τα απαραίτητα εργαλεία για να αποκτήσουμε καλύτερη γνώση των πελατών μας και να παρέχουμε μία ξεχωριστή εμπειρία εξυπηρέτησης. Αυτή η φιλοσοφία και οι αξίες που διέπουν την επόμενη ημέρα της Εθνικής Ασφαλιστικής αποτυπώνονται με σύγχρονο τρόπο στη νέα εταιρική μας ταυτότητα. Η νέα μας εικόνα θέλαμε να αποτυπώνει όλα τα στοιχεία που κάνουν την Εθνική Ασφαλιστική αυτή που είναι, αλλά και τα στοιχεία αυτά που θα τη διαμορφώσουν στην πιο σύγχρονη ασφαλιστική εταιρεία του 21ου αιώνα.

Μια εταιρεία που αξιοποιεί την καινοτομία, την τεχνογνωσία και τη διαχρονικά ισχυρή εμπειρία εξυπηρέτησης, για να υποστηρίξει με τον καλύτερο τρόπο τις σύγχρονες ανάγκες των πελατών της», τόνισε χαρακτηριστικά ο Robert Gauci.

«Το επίπεδο της συνεργασίας που διατηρούμε με τα παραγωγικά μας δίκτυα και το εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό μας διασφαλίζουν την επίτευξη των στόχων μας και εγγυώνται τα θετικά αποτελέσματα που αναμένουμε», τόνισε στο κλείσιμο της ομιλίας του ο Robert Gauci, επιβεβαιώνοντας για μία ακόμη φορά ότι οι άνθρωποι της εταιρείας παραμένουν στο κέντρο της στρατηγικής της.

Διαβάστε στη συνέχεια αναλυτικά τις τοποθετήσεις του κ. Gauci για όλα τα κρίσιμα θέματα.

ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Απαντώντας σε σχετική ερώτηση του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» ο κ. Gauci για τα μερίδια του κάθε δικτύου (ασφαλιστές, τράπεζα) στην παραγωγή ασφαλίστρων, είπε: Όλα τα φυσικά δίκτυα έχουν ανάπτυξη με δύο αριθμούς. Η τράπεζα έχει δείξει τελευταία μια πολύ δυναμική στο να πουλήσει νέα προϊόντα και αυτό είναι το πιο θετικό πράγμα, καθώς πουλάει προϊόντα που παλιά δεν πούλαγε, δηλαδή το Bancassurance παραδοσιακά πούλαγε επενδυτικά προϊόντα και Ζωής, τώρα πουλάει και Full Health και Σπίτι, και πουλάει και Σπίτι που να μην είναι συνδεδεμένο μαζί με δάνεια. Δηλαδή, έχει μπει σε μια λογική που γίνεται ένα κανάλι που πουλάει τα πάντα. Τώρα τελευταία βγήκε, στις 19 Φεβρουαρίου, ένα προϊόν

για το cyber και μέσα σε οκτώ ημέρες έχουμε πουλήσει πάρα πολλά. Και είναι απλά προϊόντα που έχουν νόημα για τον πελάτη, όλα τα κανάλια έχουν μια ευκαιρία να συμμετέχουν σε αυτά.

ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ BANCASSURANCE ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΕΤΑΙ ΜΕ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΑΓΟΡΑΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Είναι πολύ νωρίς και δεν μπορώ να μιλήσω αυτή τη στιγμή. Εγώ αυτό που λέω είναι ότι βλέπω πως πάει στη σωστή κατεύθυνση. Έχουμε μια πάρα πολύ καλή συνεργασία με ένα κοινό συμφέρον. Η τράπεζα άλλωστε είναι και μέτοχος της Εθνικής Ασφαλιστικής ακόμα. Σήμερα δηλαδή παίζουμε στο ίδιο παιχνίδι μαζί και δεν υπάρχει τίποτα που να μην είναι κοινό.

ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕ ΤΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ

Ο κλάδος έχει επηρεαστεί πολύ και από τον πληθωρισμό, πράγμα που σημαίνει ότι αυξήθηκαν και οι τιμές για τα νοσήλια. Είμαστε σε μια αγορά που τα ιδιωτικά νοσοκομεία τα έχει χτυπήσει ένας πολύ μεγάλος πληθωρισμός. Είναι απαραίτητο να υπάρχει μια σωστή επικοινωνία με τα νοσοκομεία για να βρούμε τη σωστή ισορροπία. Εάν αυτός ο πληθωρισμός δεν σταματήσει, θα υπάρξει πρόβλημα. Μας κατηγορούν ότι αυξάνουμε τις τιμές. Όταν πας σε ένα νοσοκομείο και αντί να πληρώσεις 1.000 ευρώ πληρώνεις 1.500 ευρώ, ή θα κάνεις μια αύξηση στις τιμές ή θα χάσεις λεφτά. Δεν είναι βιώσιμο αυτό το πράγμα και κυρίως βλάπτει τον πελάτη.

Όλοι θα πέσουμε κάτω και θα σπάσει όλο το σύστημα. Αυτό το οικοσύστημα λοιπόν πρέπει να βρει τη σωστή ισορροπία μαζί και ίσως να υπάρξει και μία ευκαιρία να ανοίξει περισσότερο η αγορά. Μιλάμε για απογευματινά χειρουργεία. Εγώ νομίζω ότι όσο περισσότερες επιλογές θα υπάρχουν για τον πελάτη, πρώτα απ' όλα, και όσο περισσότερο θα υπάρχει μία συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες και το κράτος και τα ιδιωτικά νοσοκομεία, και όλοι και να βρούμε κάτι που να είναι βιώσιμο για όλους.

Αν κερδίζετε και χάνω εγώ, δεν πάει πουθενά. Κάτι που θα κρατήσει έναν χρόνο, δύο χρόνια και μετά θα σπάσει. Αυτό και αυτό είναι ένα μήνυμα που θέλω να πω σε όλους. Πρέπει και παίζουμε έναν πολύ σημαντικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά. Προσοχή, και το λέω σε όλους ώστε να γίνει βιώσιμο για όλους. Θετική η συνεργασία, αλλά είναι πολύ, πολύ ευαίσθητη ισορροπία.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΘΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙ ΣΤΗΝ ΠΡΟΛΗΨΗ

Δεν είναι μόνο η κάλυψη, είναι και η πρόληψη. Πριν γίνει κάτι, όταν γίνει κάτι και μετά αφού έχει γίνει κάτι. Η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική θα επενδύσει στο να παίξει έναν μεγαλύτερο ρόλο στα επόμενα 5 χρόνια και παραπάνω στο ΠΡΙΝ γίνει

> Το επίπεδο της συνεργασίας που διατηρούμε με τα παραγωγικά μας δίκτυα και το εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό μας διασφαλίζει την επίτευξη των στόχων μας και εγγυάται τα θετικά αποτελέσματα που αναμένουμε, τόνισε ο Robert Gauci, επιβεβαιώνοντας ότι οι άνθρωποι της εταιρείας παραμένουν στο κέντρο της στρατηγικής της.

κάτι. Δεν θέλω μόνο να πληρώνω ζημιές, αλλά θέλω να βοηθήσω τον πελάτη μου να μην πάθει ζημιά. Μιλάμε και για την επόμενη μέρα, δεν είναι μόνο η επόμενη μέρα της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής σαν brand, αλλά είναι και η επόμενη μέρα του ασφαλισμένου. Έπαθε κάτι, μια ζημιά, εμείς σαν ΕΘΝΙΚΗ θα είμαστε δίπλα του για την επόμενη μέρα του πελάτη, να τον βοηθήσουμε να επανέλθει σε μια κανονική, καλή ζωή. Για αυτό και νομίζω ότι τα επόμενα 5 χρόνια το παιχνίδι θα παιχτεί με αυτούς τους ομίλους που θα έχουν τη δυνατότητα να χτίσουν τις σωστές προσφορές για οικοσυστήματα.

ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ

Πώς συμμετέχουμε στην κλιματική αλλαγή; Νομίζω θα απαντήσω λέγοντας αν μπορούμε όχι μόνο με καλύψεις, αλλά και με το πώς μπορούμε να συμμετέχουμε στο να έχουμε έναν μεγαλύτερο ρόλο στην πρόληψη, το πώς θα βοηθήσουμε τον κόσμο να ζήσει σε ένα διαφορετικό αύριο, εκεί θα έχουμε περισσότερο νόημα για την κοινωνία. Το παίρνουμε σοβαρά όχι μόνο για να κάνουμε όπως λένε μερικοί Green Washing, αυτό δεν έχει νόημα. Πραγματικά έχουμε φέρει μια ομάδα που δουλεύει μόνο σε αυτό και δεν είναι για να λέω τι ωραίος που είμαι, τι πράσινος που είμαι, είναι για να φτιάξουμε κάτι βιώσιμο για την κοινωνία και για τον μέτοχο στο τέλος,

ΟΙ ΠΕΝΤΕ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ ΤΟ 2024

1. Εξισορρόπηση του product mix με ταυτόχρονη ενδυνάμωση των νέων κερδοφόρων προϊόντων της.
2. Ανάπτυξη νέων τεχνικών μοντέλων βασισμένων σε εξειδικευμένα μοντέλα ανάλυσης δεδομένων.
3. Απλοποίηση διαδικασιών και πιο αποτελεσματικές λειτουργίες.
4. Δημιουργία ευέλικτης οργάνωσης και ανάπτυξη κουλτούρας απόδοσης.
5. Ανάπτυξη ολιστικής εικόνας του πελάτη και ενίσχυση της παραγωγικότητας του δικτύου μέσω cross-selling.

οποτεδήποτε στο μέλλον πουληθεί αυτή η εταιρεία, αν είναι πραγματικά βιώσιμη, θα έχει μεγαλύτερη αξία. Η αξία της εταιρείας συνδέεται με το πόσο έτοιμη να παίξει σε ένα παιχνίδι με διαφορετικούς κανόνες.

ΓΙΑ ΤΙΣ ΘΥΓΑΤΡΙΚΕΣ ΤΟΥ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ

Δεν κρύβω ότι στη Ρουμανία έχουμε το πρόγραμμα να φύγουμε και προχωράμε σε διάφορες συζητήσεις για να πάμε σε αυτή την κατεύθυνση. Είναι αρκετά ώριμη, θα έλεγα, η συζήτηση, αλλά δεν έχει ακόμα συμπληρωθεί. Η Κύπρος πάει καλά. Είναι μια μικρή αγορά, ένα μικρό νησάκι, αλλά έχει πολύ ισχυρή οικονομία. Έχουμε μια πολύ καλή ομάδα, μια φοβερά εντυπωσιακή σταθερότητα. Δηλαδή δεν έχουμε σήμερα κανένα πρόγραμμα να αλλάξει κάτι. Κοιτάμε όλες τις επιλογές για να δημιουργήσουμε αξία. Εάν μπορούμε να αναπτυχθούμε περισσότερο. Η συνεργασία με τη θυγατρική μας στην Κύπρο είναι εξαιρετική και είμαι περήφανος. Δηλαδή, όταν βλέπω τα παιδιά εκεί που κάνουν καλή δουλειά, είμαι περήφανος ότι είμαι στην οικογένεια Εθνικής Ασφαλιστικής.

ΣΤΟΧΟΣ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Στόχος μας είναι να επενδύσουμε στην τεχνολογία και σε νέα προϊόντα. Για τις επενδύσεις, πάνω από 100 εκατ. αναμένεται να δοθούν τα επόμενα πέντε χρόνια για την αναδιοργάνωση της εταιρείας.

ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Το 2023 οι ασφαλισμένοι έφτασαν τα 1,72 εκατ., αφού προστέθηκαν 133.000 νέοι στο πελατολόγιο σε σχέση με το 2022, με το δείκτη cross selling να αγγίζει το 1,2 συμβόλαιο ανά πελάτη.

Η αύξηση σε όρους νέου χαρτοφυλακίου για το 2023 πλησίασε το 19,3% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, με τα συνολικά ασφάλιστρα που προέρχονται από νέους πελάτες να αγγίζουν τα 508 εκατ. Εξίσου δυναμικά ξεκίνησε και η νέα χρονιά, με τα ασφάλιστρα νέου χαρτοφυλακίου τον Ιανουάριο του 2024 να είναι αυξημένα, σε σύγκριση με τον Ιανουάριο του 2023, κατά 48,1%, αγγίζοντας τα 65 εκατ. Το νέο χαρτοφυλάκιο του κλάδου Ζωής σημείωσε ανάπτυξη 23,2%, της Υγείας 21,2%, της Περιουσίας και Ατυχημάτων 15,1%, με τη συνολική ανάπτυξη να διαμορφώνεται στο 19,3%. Το legacy χαρτοφυλάκιο (παλαιά συμβόλαια, εγγυημένου επιτοκίου και ισόβια στην υγεία) σημείωσε συνολική ανάπτυξη 1,6% και στα επιμέρους: της Ζωής 6,2% και της Υγείας 2,7%. Συνολικά το νέο χαρτοφυλάκιο και το legacy κατέγραψαν ανάπτυξη 12%. Αντίστοιχα, η παραγωγή στο νέο χαρτοφυλάκιο για το μήνα Ιανουάριο αυξήθηκε 48,1% και στο legacy 6,2%. Στο σύνολο και των δύο χαρτοφυλακίων η ανάπτυξη διαμορφώνεται στο 32,6%. Την τελευταία δεκαετία (2013-2023), η Εθνική Ασφαλιστική κατέβαλε αποζημιώσεις ύψους 3,8 δισ., ενώ μόνο το 2023 οι αποζημιώσεις ξεπέρασαν τα 247 εκατ. για 459.000 περιστατικά.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία αποζημιώσεων που παρουσίασε, ο κλάδος Υγείας απορροφά τη μερίδα του λέοντος με πληρωμές ύψους 163 εκατ. ευρώ για νοσοκομειακή περίθαλψη το 2023, έναντι 15 εκατ. ευρώ που καταβλήθηκαν για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη, 12,5 εκατ. ευρώ για Ζωή, 39 εκατ. ευρώ για Αυτοκίνητο και 9 εκατ. ευρώ στον κλάδο Πυρός.

ΤΟ ΚΤΙΡΙΟ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΡΩΤΟΠΟΡΟ

Θέλουμε να δημιουργήσουμε ένα περιβάλλον εργασίας που να είναι έτοιμο για το μέλλον; Δεν σημαίνει ότι θέλουμε απαραιτήτως να φύγουμε από εδώ. Κοιτάμε και εκεί όλες τις επιλογές που υπάρχουν. Έχουμε και στο Σύνταγμα μερικά ακίνητα. Θέλουν λίγη δουλειά για να αλλάξουν, αλλά κοιτάμε όλες τις επιλογές που υπάρχουν για να δημιουργήσουμε κάτι διαφορετικό.

Δεν ξέρουμε τίποτα, αλλά πρέπει να είναι πραγματικά πρωτοπόρο και να δείχνει την καινούργια εικόνα της Εθνικής Ασφαλιστικής. Δεν βιαζόμαστε, δεν έχουμε καμία υποχρέωση να αλλάξουμε κτίριο, αλλά δεν ξέρουμε και αν μπορούμε να αλλάξουμε. Δηλαδή πραγματικά κοιτάμε κάποια αλλαγή και ετοιμάζουμε κάποια αλλαγή με το χρόνο που θα χρειαστεί.

GENERALI

Στην καλύτερη στιγμή της ιστορίας του!

Αποτελέσματα-ρεκόρ με συνεχόμενη αύξηση του μερίσματος ανά μετοχή

Αύξηση μικτών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων στα €82,5 δισ. (+5,6%) λόγω της σημαντικής αύξησης που παρουσιάζεται στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων (+12,0%) σημείωσε ο Όμιλος Generali. Όπως επισημαίνεται, οι καθαρές εισροές στον κλάδο Ζωής εστιάζονται αποκλειστικά σε προγράμματα προστασίας και σε επενδυτικά προϊόντα Unit Linked, κάτι που είναι απολύτως συνεπές με τη στρατηγική του ομίλου.

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, ο όμιλος σημείωσε ρεκόρ Λειτουργικών Αποτελεσμάτων που έφτασαν στα €6,9 δισ. (+7,9%), χάρη στη θετική συμβολή όλων των τομέων, με πρώτο τον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων. Ο Συνδυασμένος Δείκτης Ζημιών και Εξόδων παρουσίασε βελτίωση φθάνοντας το 94,0% (-1,4 π.μ.). Το Περιθώριο Νέας Παραγωγής παρουσίασε εξαιρετική απόδοση φτάνοντας στο 5,78% (+0,09 π.μ.)

Ο όμιλος εμφάνισε ακόμη ρεκόρ Προσαρμοσμένων Καθαρών Αποτελεσμάτων στα 3.575 εκατ. € (+14,1%) και επιβεβαιωμένα ισχυρή σταθερή κεφαλαιακή θέση, με το Δείκτη Φερεγγυότητας στο 220% (221% το 2022), χάρη στην ισχυρή συμβολή από την ομαλοποιημένη παραγωγή κεφαλαίου.

Το προτεινόμενο μέρισμα ανά μετοχή ανέρχεται στο 1,28 € (+10,3%), το οποίο επιβεβαιώνει τη σοβαρή εστίαση του ομίλου στις αποδοχές των μετόχων, επιτυγχάνοντας σωρευτικό στόχο μερίσματος για τα έτη 2022-2024.

Ο CEO του Ομίλου Generali, κ. Philippe Donnet.

Ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas.

Όπως τονίζεται, το προτεινόμενο μέρισμα θα υποβληθεί προς έγκριση στην Ετήσια Γενική Συνέλευση.

«Η ισχυρή απόδοση της Generali το 2023 και το καταγεγραμμένο πλέον ρεκόρ σε λειτουργικά και καθαρά αποτελέσματα που προέρχεται από τη θετική συμβολή όλων των τομέων καταδεικνύουν την επιτυχή εκτέλεση της στρατηγικής μας «Lifetime Partner 24: Driving Growth», ανέφερε ο CEO του Ομίλου Generali, κ. Philippe Donnet. «Χάρη στην ισχυρή ταμειακή και κεφαλαιακή μας θέση, επιταχύνουμε την αύξηση των μερισμάτων για τους μετόχους μας. Ο όμιλος βρίσκεται στην καλύτερη στιγμή της ιστορίας του, όντας ένας εξαιρετικά κερδοφόρος και, ταυτόχρονα, διαφοροποιημένος, αλλά και ισχυρός παίκτης στο χώρο των ασφαλίσεων και της διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων. Η μελλοντική επιτυχία της Generali θα ενισχυθεί επίσης από τις εξαγορές των Conning και Liberty Seguros. Θα ήθελα με την ευκαιρία αυτή να ευχαριστήσω όλους τους συναδέλφους και τους ασφαλιστικούς μας πράκτορες για τις προσπάθειές τους στην επίτευξη αυτών των πολύ θετικών αποτελεσμάτων. Αποτελούν το θεμέλιο του ταξιδιού μας προς τη βιώσιμη ανάπτυξη και της δέσμευσής μας να ενεργούμε ως υπεύθυνος επενδυτής, ασφαλιστής, εργοδότης και εταιρικός πολίτης», τόνισε ο Philippe Donnet.

ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ Η GENERALI ΕΣΠΑΣΕ ΤΟ ΦΡΑΓΜΑ ΤΩΝ 500 ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Την ίδια ώρα, στην Ελλάδα η Generali έσπασε το φράγμα των 500 εκατ. ευρώ στην παραγωγή ασφαλίστρων το 2023, φτάνοντας στα 510 εκατ. ευρώ περίπου με αύξηση κοντά στο 7%.

Η εταιρεία εξακολουθεί να τρέχει με αυξητικούς ρυθμούς στην παραγωγή της, μετά την εξαγορά της ΑΧΑ. Ο Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, και οι άνθρωποι της εταιρείας έβαλαν πολύ ψηλά τον πήχυ και για τους άλλους διευθύνοντες συμβούλους του ιταλικού ομίλου, αλλά και τις άλλες εξαγορές που έγιναν στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια.

Το εντυπωσιακό είναι ότι η αύξηση της παραγωγής συντελείται χωρίς τη διάθεση προϊόντων εφάπαξ καταβολής.

ERGO

Στηρίζει τη νέα γενιά των ακριτικών νησιών

Ο διευθύνων σύμβουλος της ERGO Ασφαλιστικής Νίκος Αντιμησάρης παραλαμβάνει το βραβείο από την υπουργό Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης Δόμνα Μιχαηλίδου.

Εμπρακτα υλοποιεί η ERGO Ασφαλιστική, ηγέτιδα δύναμη στον ασφαλιστικό κλάδο όπως τονίζεται, τη δέσμευσή της για την ενίσχυση της νέας γενιάς, στηρίζοντας ενεργά την Αστική Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία «Θάλασσες Αριστείας» (ExcellenSeas) και το όραμα για ίσες ευκαιρίες στην εκπαίδευση.

Το πρόγραμμα «Θάλασσες Αριστείας» ExcellenSeas ξεκίνησε από μια πρωτοβουλία της κολυμβητικής ομάδας ανοιχτής θάλασσας Pastra Cretonaxiosa, η οποία έθεσε ως στόχο την ευαισθητοποίηση του κοινού και τη συγκέντρωση χρηματικών πόρων για την παροχή οικονομικής στήριξης με τη μορφή υποτροφίας για φοιτητές από τα ακριτικά νησιά, υπό την αιγίδα της Προεδρίας της Δημοκρατίας. Η ERGO, αναγνωρίζοντας την αξία αυτού του προγράμματος

Ομαδική φωτογραφία με όλους τους υποστηρικτές και τις/τους υποτρόφους.

και αναλαμβάνοντας την πρωτοβουλία για την ενίσχυση των τοπικών κοινωνιών, αποφάσισε να το στηρίξει μέσω δωρεάς.

Η ERGO Ασφαλιστική, ως δωρητής των «Θαλασσών Αριστείας», έχει αναλάβει ως υπότροφο την Παναγιώτα Πάσσαρη, φοιτήτρια από την Αμοργό στο Τμήμα Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Η υποτροφία ExcellenSeas, που προσφέρει η ERGO, περιλαμβάνει οικονομική στήριξη, mentoring και δυνατότητα πρακτικής άσκησης, με στόχο την ενίσχυση των ακαδημαϊκών σπουδών της φοιτήτριας και την ομαλή μετάβασή της στην αγορά εργασίας.

Για την ως τώρα στήριξή της, η ERGO Ασφαλιστική βραβεύτηκε στο πλαίσιο της εκδήλωσης ExcellenSeas που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Αμφιθέατρο «Ζέρβας Λεωνίδας» του Εθνικού Ιδρύματος Ερευνών.

Ο κ. Νίκος Αντιμησάρης, διευθύνων σύμβουλος της ERGO, παραλαμβάνοντας το βραβείο, σημείωσε: «Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που στηρίζουμε τις "Θάλασσες Αριστείας" και συμβάλλουμε στην υλοποίηση του σημαντικού τους έργου. Η υποστήριξη της αριστείας και η παροχή ίσων ευκαιριών στους νέους ανθρώπους αποτελεί καίριο κομμάτι της κοινωνικής μας ευθύνης. Όλοι στην ERGO ευχόμαστε στην Παναγιώτα κάθε επιτυχία στις σπουδές της και είμαστε βέβαιοι ότι θα αριστεύσει στον τομέα της Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών».

Η ERGO, με αίσθημα ευθύνης απέναντι στην κοινωνία,

Ο διευθύνων σύμβουλος της ERGO Ασφαλιστικής Νίκος Αντιμησάρης με την πρόεδρο Δ.Σ. ExcellenSeas, Δρ Ευγενία Τζαννίνη.

υλοποιεί και στηρίζει δράσεις που προάγουν την εκπαίδευση, την καινοτομία και την κοινωνική ανάπτυξη. Η υποστήριξη των «Θαλασσών Αριστείας» αποτελεί έμπρακτη απόδειξη της δέσμευσης της εταιρείας για ένα ελπιδοφόρο μέλλον για τους νέους της Ελλάδας, σημειώνει στην ανακοίνωσή της η εταιρεία.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

- Πρώτη, για όγδοη συνεχή χρονιά, στο Δείκτη Φερεγγυότητας των Ασφαλιστικών Εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής
- Αύξηση παραγωγής ασφαλίστρων 14,4%, το 2023

Η Ατλαντική Ένωση γιόρτασε:

• Την κατάκτηση της πρώτης θέσης, για όγδοη συνεχή χρονιά, στο Δείκτη Φερεγγυότητας των Ασφαλιστικών Εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής

• Την αύξηση παραγωγής ασφαλίστρων 14,4%, το 2023

Η εκδήλωση των ανθρώπων της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ έγινε στο roof garden των κεντρικών γραφείων της εταιρείας.

Ανοίγοντας την εκδήλωση, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Γιάννης Λαπατάς μίλησε για τον υψηλό Δείκτη Φερεγγυότητας της εταιρείας και συνεχάρη το προσωπικό για τη σημαντική αύξηση παραγωγής που κατέγραψε η εταιρεία, το 2023.

Η εκδήλωση πλαισιώθηκε από μουσική και πλούσιο μπουφέ.

MINETTA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αξιόπιστη επιλογή για τους συνεργάτες

Βράβευσε τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές σε εκδήλωση στο Ίδρυμα Β. & Μ. Θεοχαράκη

Τους προσκεκλημένους καλωσόρισε η κ. Ναταλία Γιαννιού.

Περισσότεροι από 50 συνεργαζόμενοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που ξεχώρισαν για τα αποτελέσματα που πέτυχαν την προηγούμενη χρονιά, αλλά και συνεργάτες οι οποίοι διαχρονικά διακρίνονται για το υψηλό επίπεδο συνεργασίας τους με την εταιρεία, βραβεύθηκαν από τη MINETTA Ασφαλιστική. Η εκδήλωση για τη βράβευση των συνεργατών της, οι οποίοι διακρίθηκαν το 2023, πραγματοποιήθηκε στους φιλόξενους χώρους του Ιδρύματος Β. & Μ. Θεοχαράκη,

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης βραβεύτηκαν επίσης συμβολικά, για την έμπνευση που προσφέρει η προσπάθειά τους, δύο από τους αθλητές που υποστηρίζει η MINETTA, η Πρωταθλήτρια της Πάλης -με διακρίσεις σε παγκόσμιο επίπεδο- κ. Μαρία Πρεβολαράκη και ο Κολυμβητής Υπεραποστάσεων και κάτοχος Ρεκόρ Γκίνες κ. Σπύρος Χρυσικόπουλος.

Ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς.

Τους προσκεκλημένους καλωσόρισε η γενική διευθύντρια Πωλήσεων κ. Ναταλία Γιαννιού ενώ ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της MINETTA Ασφαλιστικής κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, αφού ευχαρίστησε τους βραβευθέντες για την επίτευξη των στόχων τους, διαβεβαίωσε ότι η εταιρεία θα συνεχίσει να ανανεώνεται διαρκώς υποστηρίζοντας με κάθε δόκιμο τρόπο το ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Με αυτήν την πρακτική η MINETTA θα εξακολουθήσει να αποτελεί μια αξιόπιστη επιλογή για το δίκτυο, με προσανατολισμό στην ουσιαστική ασφαλιστική κάλυψη των αναγκών του κοινού και την άμεση, δίκαιη αποζημίωση.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Το 2024 θα δώσει έμφαση στην Υγεία

Τι είπε ο Κάρολος Σαΐας στους συνεργάτες στη Θεσσαλονίκη

Ο κ. Κάρολος Σαΐας.

Ο κ. Π. Βέρρας με τον κ. Κάρολο Σαΐα.

Με την παρουσία 100 και πλέον συνεργατών Β. Ελλάδος, πραγματοποιήθηκε εκπαιδευτική συνάντηση της Interasco ΑΕΓΑ, στη Θεσσαλονίκη, την οποία τίμησαν ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, η κ. Άννη Βασιλιάγκου, διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων, η κ. Άντα Καμιτζάκη, αναπληρώτρια διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων, καθώς και ο κ. Κωνσταντίνος Παρτάλης, διευθυντής Υποκαταστήματος Β. Ελλάδος.

Το 2024 είναι η χρονιά όπου η Interasco θα επικεντρωθεί σε όλους τους κλάδους των γενικών ασφαλίσεων, αλλά θα είναι μια χρονιά που θα δώσει ιδιαίτερη έμφαση στον κλάδο Υγείας, τόνισε ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, αφού ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες για την τεράστια ανταπόκρισή τους στο κάλεσμα της εταιρείας. «Οι εξελίξεις στην Ιατρική και τα μεγάλα άλματα βελτίωσης στην αντιμετώπιση ασθενειών έχουν ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη νέων τεχνικών αντιμετώπισης και θεραπείας, οι οποίες όμως συνεπάγονται και υψηλό κόστος για τους πολίτες/ασφαλισμένους», πρόσθεσε ο κ. Σαΐας.

Τόνισε ακόμη ότι «το 2023 η Interasco συνέχισε την αναπτυξιακή της πορεία. Με θετικό πρόσημο στην αύξηση της παραγωγής μας και με έναν υψηλό αριθμό πελατών που φτάνει τους 100.000 πελάτες, στοχεύουμε για το 2024 αλλά και για τα επόμενα έτη στη δημιουργία υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας και στην τοποθέτησή μας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά ως μια απόλυτα ανθρώπινη και συνεχώς εξελισσόμενη εταιρεία.

Έχουμε την υποστήριξη της Harel, ενός χρηματοοικονο-

Η κ. Αγγελική Νταλιάνη με τον κ. Κάρολο Σαΐα.

μικού ομίλου παγκόσμιας εμβέλειας, με πάνω από 5 εκατομμύρια πελάτες και μια ετήσια παραγωγή που ξεπερνάει τα 9,98 δισ. ευρώ & AUM 101,7 δισ. ευρώ».

Εν συνεχεία, ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing της Interasco ΑΕΓΑ, τόνισε ότι «στόχος μας ήταν και θα εξακολουθεί να είναι η δημιουργία καινοτόμων και άκρως ανταγωνιστικών προϊόντων, καθώς και η παροχή κορυφαίου επιπέδου υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και όλους τους ασφαλισμένους πελάτες μας».

Μετά το τέλος των ομιλιών, η εκπαιδευτική ημερίδα ξεκίνησε με εισηγήτριες την κ. Άννη Βασιλιάγκου, διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων, και την κ. Άντα Καμιτζάκη, αναπληρώτρια διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων.

Αφού παρουσιάσθηκαν τα Νοσοκομειακά Προγράμματα Κλάδου Υγείας της Interasco «CARE 4U & CARE 4FAMILY», καθώς και το Πρόγραμμα «IMMIGRANTS», οι παρευρισκόμενοι είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν και για τα νέα προϊόντα της εταιρείας, το «TRAVEL & TRAVEL PLUS», το Care4u@Home, καθώς και το Πρόγραμμα Φοιτητών «ERASMUS».

Η παρουσίαση έκλεισε με την ενημέρωση του ανταποδοτικού προγράμματος επιβράβευσης «ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ» για όλους τους ασφαλισμένους πελάτες της Interasco μέσα από την πλατφόρμα της εταιρείας «My Interasco Customer Portal». ΝΑΙ

Ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης.

Στελέχη υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης.

Στιγμιότυπο από την αίθουσα.

Από αριστερά,
ο κ. Μιχ. Πενλίδης,
ο κ. Κ. Σαΐας,
ο κ. Αχ. Καρανατσίδης,
η κ. Α. Βασιλιάγκου,
ο κ. Κ. Αρβανίτης,
ο κ. Κ. Παρτάλης.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

10 χρόνια δίπλα στους Έλληνες ασφαλισμένους

Τα 10 χρόνια της επιτυχημένης παρουσίας της στην Ελλάδα γιόρτασε μαζί με εργαζομένους, στελέχη, συνεργάτες και εκπροσώπους θεσμικών φορέων η Euroins Ελλάδος σε ειδική εκδήλωση που διοργάνωσε με αφορμή την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας στην Αθήνα.

Την επετειακή εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους η κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου, γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), ο κ. Νίκος Σοφρωνάς, γενικός διευθυντής του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ), και η κ. Νάντια Σταυρογιάννη, πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ), μεταξύ άλλων.

Το «παρών» έδωσαν, επίσης, εκπρόσωποι κοινωφελών και αθλητικών φορέων και αθλητές τους οποίους η εται-

Joanna Tsoneva, πρόεδρος Δ.Σ. της Euroins Insurance Company AD, Αθανάσιος Ι. Σμυρνής, εκτελεστικός διευθυντής Euroins Υποκαταστήματος Ελλάδος, Vasil Dimitrov, εκτελεστικός διευθυντής Euroins Υποκαταστήματος Ελλάδος.

Joanna Tsoneva, πρόεδρος Δ.Σ. της Euroins Insurance Company AD.

Todor Danailov, εκτελεστικός διευθυντής και μέλος Δ.Σ. της Euroins Insurance Group (EIG), Αθανάσιος Ι. Σμυρνής, εκτελεστικός διευθυντής Euroins Υποκαταστήματος Ελλάδος.

Αθανάσιος Ι. Σμυρνής, εκτελεστικός διευθυντής Euroins Υποκαταστήματος Ελλάδος.

Vasil Dimitrov, εκτελεστικός διευθυντής Euroins Υποκαταστήματος Ελλάδος.

ρεία υποστηρίζει χορηγικά, μεταξύ των οποίων ο κ. Κώστας Γιαννόπουλος, πρόεδρος στο «Χαμόγελο του Παιδιού», ο κ. Θέμης Χαλκιάς, πρόεδρος της Nissan Χαλκιάς και οδηγός της Xalkias Racing Team, και ο κ. Παναγιώτης Δημάκος, πρόεδρος του Φιλαθλητικού Συλλόγου Καλλιθέας.

Εκ μέρους του ομίλου παρευρέθησαν στην εκδήλωση ο κ. Todor Danailov, εκτελεστικός διευθυντής και μέλος Δ.Σ. της Euroins Insurance Group (EIG), η κ. Joanna Tsoneva, πρόεδρος Δ.Σ. της Euroins Insurance Company AD, και ο κ. Dimitar Dimitrov, αντιπρόεδρος του Εποπτικού Συμβουλίου της Eurohold, μεταξύ άλλων.

Ο εκτελεστικός διευθυντής της Euroins Ελλάδος Vasil G. Dimitrov δήλωσε: «Η EIG έχει παρουσία σε μεγάλο αριθμό ευρωπαϊκών χωρών και πάνω σε αυτήν την τεχνογνωσία χτίζουμε την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων μας στην Ελλάδα. Ασφαλώς, κάθε αγορά έχει τις ιδιαιτερότητες, τις αδυναμίες και τις δυναμικές της οι οποίες υπαγορεύουν ξεχωριστές εθνικές στρατηγικές. Στη Euroins Ελλάδος αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες της εγχώριας αγοράς και εμπλουτίζουμε διαρκώς τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας προκειμένου να καλύπτουμε κάθε ανάγκη των ασφαλισμένων μας».

Ο εκτελεστικός διευθυντής Αθανάσιος Ι. Σμυρνής δήλωσε σχετικά: «Στο δυναμικά μεταβαλλόμενο περιβάλλον όπου δραστηριοποιούμαστε, με τις προκλήσεις της κλιματικής κρίσης να εντείνονται, έχουμε χρέος να εμφυσήσουμε στους ασφαλισμένους τις αξίες της ασφαλιστικής κάλυψης. Συνολικά ως κλάδος οφείλουμε να καλλιεργήσουμε στη χώρα μας την κουλτούρα της μέγιστης κάλυψης, η οποία καθίσταται σήμερα αναγκαία περισσότερο από ποτέ».

Todor Danailov, εκτελεστικός διευθυντής και μέλος Δ.Σ. της Euroins Insurance Group (EIG), Joanna Tsoneva, πρόεδρος Δ.Σ. της Euroins Insurance Company AD, Αθανάσιος Ι. Σμυρνής, εκτελεστικός διευθυντής Euroins Υποκαταστήματος Ελλάδος.

Ελίνα Παπασπυροπούλου, γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), Κωνσταντίνος Σπύρου, δημοσιογράφος/αρθρογράφος, Αθανάσιος Ι. Σμυρνής, εκτελεστικός διευθυντής Euroins Υποκαταστήματος Ελλάδος, Desislava Elenkova, διευθύντρια Εταιρικής Επικοινωνίας, Μάρκετινγκ και Διαφήμισης της Euroins Insurance Group (EIG).

Νίκος Σοφρωνάς, γενικός διευθυντής του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ), Νάντια Σταυρογιάννη, πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ), Αθανάσιος Ι. Σμυρνής, εκτελεστικός διευθυντής Euroins Υποκαταστήματος Ελλάδος.

Κώστας Γιαννόπουλος, πρόεδρος στο «Χαμόγελο του Παιδιού», Παναγιώτης Δημάκος, πρόεδρος του Φιλαθλητικού Συλλόγου Καλλιθέας.

Θέμης Χαλκιάς, πρόεδρος της Nissan Χαλκιάς και οδηγός της Xalkias Racing Team, Παναγιώτης Δημάκος, πρόεδρος του Φιλαθλητικού Συλλόγου Καλλιθέας.

Πρωτοπόροι στην ψηφιακή μετάβαση του ασφαλιστικού κλάδου

Η εταιρεία που οδηγεί την ασφαλιστική αγορά, αλλά και τον κλάδο Αυτοκινήτου στο μέλλον χάρη στον πλουραλισμό των υπηρεσιών που προσφέρει. Ας γνωρίσουμε καλύτερα την DAT Hellas.

Η DAT HELLAS είναι μία από τις 23 διεθνείς θυγατρικές εταιρείες του ομίλου DAT GMBH. Η μητρική εταιρεία έχει την έδρα της στη Στουτγάρδη και είναι η μακροβιότερη εταιρεία παροχής υπηρεσιών στον κλάδο της αυτοκινητοβιομηχανίας. Η DAT ιδρύθηκε το 1931 και θεωρήθηκε αμέσως ως ένας ουδέτερος διαμεσολαβητής μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων φορέων της αυτοκινητοβιομηχανίας. Επιπλέον υποστηρίχθηκε από την αρχή από τους ίδιους τρεις ιδρυτές:

- VDA (Ένωση Γερμανικής Αυτοκινητοβιομηχανίας)
- VDIK (Ένωση των Εισαγωγέων Διεθνών Κατασκευαστών Οχημάτων)
- ZDK (Γερμανικής Ομοσπονδίας Συνεργείων και Επισκευαστών)

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΥΡΟΥΣ ΜΕ ΥΨΗΛΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΛΥΤΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ!

Τα προϊόντα της DAT πρωταγωνιστούν στην ελληνική αγορά τα τελευταία 15 έτη. Από την ίδρυση της εταιρείας έως και σήμερα, η DAT Hellas κατόρθωσε να ανακηρυχτεί σε leader της ασφαλιστικής ελληνικής αγοράς στον κλάδο αποζημιώσεων υλικών ζημιών αυτοκινήτου και όχι μόνο (επισκευαστές, εταιρείες ενοικιάσεως αυτοκινήτων, leasing, έμποροι κ.ά.). Αρωγός σε αυτή την επιτυχία είναι όλα αυτά τα χρόνια το άριστα καταρτισμένο ανθρώπινο δυναμικό, των 10 εξειδικευμένων επιστημόνων. Δεν είναι άλλωστε τυχαίο που η DAT Hellas επιλέχτηκε από τη μητρική εταιρεία DAT GmbH με έδρα τη Στουτγάρδη Γερμανίας, ως Κέντρο Ανάπτυξης Δεξιοτήτων Ανατολικής Ευρώπης και Ασίας.

Επιπλέον, η DAT Hellas διακρίνεται και σε ό,τι αφορά την ασφάλεια που παρέχει, ένας από τους λόγους που έχει την πλήρη εμπιστοσύνη των πελατών της. Με μια ολοκληρωμένη προσέγγιση στην παροχή υπηρεσιών, η DAT Hellas διασφαλίζει την προστασία των προσωπικών δεδομένων των πελατών της, σύμφωνα με τα υψηλότερα πρότυπα διασφάλισής τους. Απόλυτα αναμενόμενη λοιπόν η ευρεία αναγνώριση από τις κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες του κλάδου, καθώς πάνω από το 75% εξ αυτών συνεργάζεται με την DAT Hellas.

ΜΕ ΠΟΙΟΝ ΤΡΟΠΟ ΞΕΧΩΡΙΖΕΙ Η DAT HELLAS ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ;

Δημιουργώντας πάνω από 10 προϊόντα και εφαρμογές, η DAT Hellas αξιοποίησε στο έπακρον τα πρωτογενή προϊόντα της μητρικής εταιρείας, συμβάλλοντας έτσι τα μέγιστα στη βελτίωση, καθώς επίσης στην αυτοματοποίηση και ψηφιοποίηση του κλάδου αυτοκινήτου των ασφαλιστικών εταιρειών.

Αναλυτικά παρατίθενται τα κυριότερα προϊόντα με τα χαρακτηριστικά τους. Σκοπός των συγκεκριμένων προϊόντων είναι μέσω της αποτελεσματικής εφαρμογής τους, η μείωση του χρόνου διεκπεραίωσης φακέλου ζημιάς, η μείωση λειτουργικών εξόδων, αλλά και η αύξηση της παραγωγικότητας.

- **SilverDAT 3®**

Αποτελεί τη ναυαρχίδα των προϊόντων της DAT και

είναι πρόγραμμα ηλεκτρονικής κοστολόγησης υλικών ζημιών οχημάτων, με πάνω από 2.000 μοντέλα στη βάση δεδομένων του. Προσφέρει ταυτοποίηση οχήματος μέσω του αριθμού πλαισίου, πλήρη γραφικά των εξαρτημάτων με όλες τις γνήσιες τιμές ανταλλακτικών από την ελληνική αγορά, καθώς επίσης και τιμοκαταλόγους after market ανταλλακτικών.

• SilverDAT 3® valuateFinance

Πρόγραμμα προσδιορισμού εμπορικής αξίας μεταχειρισμένου οχήματος. Υπολογίζει την τρέχουσα τιμή του οχήματος μέσα σε λίγα δευτερόλεπτα, με συνεκτίμηση όλων των παραγόντων που επηρεάζουν την αξία. Ως αποτέλεσμα, μπορεί να αξιολογεί αντικειμενικά, αποτελεσματικά και αξιόπιστα τα αυτοκίνητα.

• SilverDAT FastTrackAI®

Πρόγραμμα Τεχνητής Νοημοσύνης (AI) που χρησιμοποιεί το νευρωνικό δίκτυο «DAT7XM» για αναγνώριση φωτογραφίας με τη βοήθεια υπολογιστή για την ανάλυση ζημιών σε οχήματα με βάση τις φωτογραφίες. Ως αποτέλεσμα αυτής της ανάλυσης, το DAT7XM παρέχει πληροφορίες σχετικά με τα μέρη ενός οχήματος που έχουν υποστεί ζημιά, καταγράφοντας παράλληλα τι είδους ζημιά είναι. Επιπλέον, υπάρχουν πληροφορίες σχετικά με την κατεστραμμένη επιφάνεια και τη θέση της ζημιάς. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης φωτογραφίας χρησιμοποιούνται από τον αυτοματοποιημένο υπολογισμό κόστους επισκευής στο FastTrackAI®.

• SilverDAT FastTrackAI® Underwriting

Πρόγραμμα με ενσωματωμένη Τεχνητή Νοημοσύνη το οποίο ολοκληρώνει και αυτοματοποιεί γρήγορα και αξιόπιστα τη διαδικασία του προ-ασφαλιστικού ελέγχου.

• SilverDAT 3® Fast Track Rent a Car

Πρόκειται για ένα εργαλείο που απευθύνεται σε εταιρείες ενοικιάσεως αυτοκινήτου και επιτρέπει τη γρήγορη εκτίμηση ζημιών βάσει προκαθορισμένων κανόνων χωρίς εκτενή γνώση οχημάτων ή ακόμη και χωρίς φυσική επιθεώρηση του αυτοκινήτου και μάλιστα σε 23 γλώσσες.

• YouCit

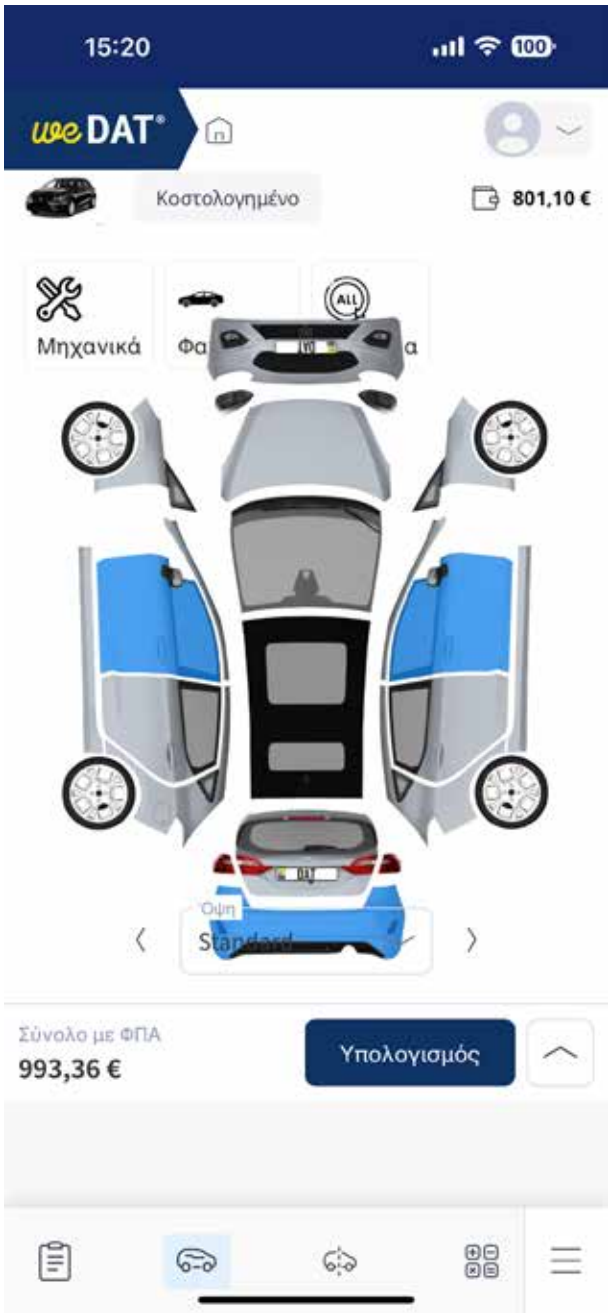
Η DAT παρέχει μια ενσωματωμένη εφαρμογή video στην πλατφόρμα κοστολόγησης και διαχείρισης ζημιάς οχήματος SilverDAT 3®. Δίνεται η δυνατότητα από την εταιρεία να επικοινωνήσει με τον επισκευαστή/πραγματογνώμονα μέσω video streaming χωρίς την ανάγκη από την πλευρά του επισκευαστή/πραγματογνώμονα να εγκαταστήσει κάποια εφαρμογή. Ο χρήστης από πλευράς εταιρείας τραβάει φωτογραφίες από το ζημιωθέν όχημα ή ακόμα μπορεί να καταγράψει και το βίντεο επικοινωνίας.

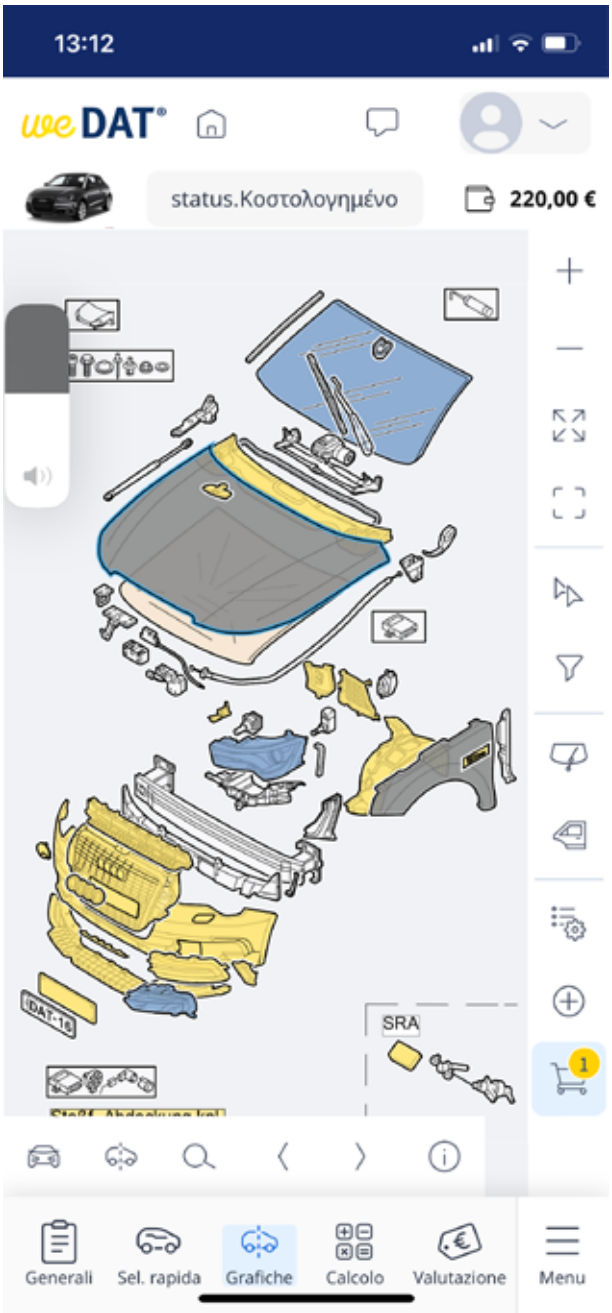
• DeepLink FotoHub

Η εφαρμογή της DAT για λήψη φωτογραφιών και εγγράφων με προκαθορισμένο οδηγό λήψης φωνογραφιών. Ο οδηγός περιλαμβάνει σιλουέτες του οχήματος και καθοδηγεί εύκολα τον πελάτη ώστε να κάνει σωστή λήψη φωτογραφιών του οχήματός του, είτε κατά τον προ ασφαλιστικό έλεγχο είτε κατά την αναγγελία ατυχήματος. Όλα αυτά χωρίς την ανάγκη συνεργάτη από μεριά της εταιρείας.

• Telematic HM

Εφαρμογή τηλεματικής νέας γενιάς χωρίς επιπλέον





hardware, που συμβάλλει στην αναδιοργάνωση της πολιτικής των ασφαλίστρων, καθώς παρέχει πληροφορίες όπως:

1. Οδική συμπεριφορά του πελάτη (Pay How You Drive)
2. Πόσο οδηγεί ο πελάτης (Pay As You Drive)
3. Τοποθεσία Οχήματος
4. Αναγγελία ατυχήματος (FNOL)
5. Συνδυάζεται με το FastTrackAI® για την αυτόματη κοστολόγηση ζημίας μετά τη λήψη φωτογραφιών
6. Κατάσταση οχήματος

• WeDAT

Η νέα εφαρμογή της DAT που δίνεται η δυνατότητα στον χρήστη να λειτουργεί όλες τις εφαρμογές και προϊόντα της DAT διά μέσου οποιασδήποτε φορητής συσκευής (SmartPhone/Tablet).

• Car Value

Πλατφόρμα δημοπρασιών υπολειμματικών αξιών τρακαρισμένων και μεταχειρισμένων οχημάτων. Από το 2016 έχει πραγματοποιηθεί ένα πλήθος δημοπρασιών 20.000 οχημάτων με πραγματικό όφελος πάνω από 14.000.000 ευρώ για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Αλήθεια, ξέρετε άλλο προϊόν να έχει εξοικονομήσει τόσα χρήματα στον ασφαλιστικό κλάδο;

ΣΑΒΒΑΣ ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ

Ο Σάββας Σιδηρόπουλος γεννήθηκε στη Βέροια το 1961 και είναι απόφοιτος Οικονομικής Σχολής Πανεπιστημίου Φρανκφούρτης. Διετέλεσε στέλεχος και οικονομικός διευθυντής το 1989 στη διεθνή μεταφορική εταιρεία Schenker Hellas, οικονομικός διευθυντής στην Toshiba Βορείου Ελλάδος με έδρα τη Θεσσαλονίκη διά μέσου αντιπροσώπου το 1993, διευθυντής της Texas Instruments στην Ελλάδα. Από το 1995 δραστηριοποιείται ιδιωτεύοντας στον κλάδο της Νέας Τεχνολογίας. Από το 2008 είναι στέλεχος για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της DAT στην Ελλάδα και στην Κύπρο και από το 2015 είναι ο Managing Director της DAT Hellas.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΒΑΛΑΒΑΝΗΣ

Ο Δημήτρης Βαλαβάνης γεννήθηκε στην Αθήνα το 1983. Έχει αποφοιτήσει μηχανολόγος μηχανικός στο Πανεπιστήμιο Δυτικής Ελλάδας το 2004. Στη συνέχεια, συνέχισε τις μεταπτυχιακές του σπουδές στο Newcastle University, απ' όπου και πήρε το πτυχίο MSc Marine and Transport and Management. Από το 2010 είναι στέλεχος για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της DAT στην Ελλάδα και στην Κύπρο και από το 2015 είναι ο Managing Director της DAT Hellas.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΛΗ ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΗΣΗ ΤΗΣ ΑΠΑΤΗΣ

Η DAT Hellas αναγνωρίζει τη σημασία της αντιμετώπισης της ασφαλιστικής απάτης και έχει αφιερώσει σημαντικούς πόρους για την ανάπτυξη προϊόντων και την εφαρμογή αυτοματοποιημένων διαδικασιών που συνεισφέρουν δραστικά στην ενίσχυση της ασφάλειας και την πρόληψη της ασφαλιστικής απάτης. Οι προηγμένες τεχνολογικές λύσεις που προσφέρει, όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη και οι αυτοματοποιημένες διαδικασίες, επιτρέπουν την ακριβή και γρήγορη ανίχνευση ανωμαλιών και ανεπιθύμητων μοτίβων στις ασφαλιστικές συναλλαγές. Μέσω του προγράμματος ηλεκτρονικής κοστολόγησης We DAT και των λοιπών καινοτόμων προϊόντων της DAT Hellas, οι ασφαλιστικές εταιρείες απολαμβάνουν αυξημένη διαφάνεια, ακρίβεια και αποτελεσματικότητα στη διαχείριση των πολύπλοκων διαδικασιών τους. Με αυτόν τον τρόπο, η DAT Hellas καταδεικνύει τη δέσμευσή της για την προστασία των συμφερόντων των πελατών της και την εξάλειψη των ανεπιθύμητων πρακτικών στον ασφαλιστικό κλάδο.

ΥΠΕΡΟΧΗ, ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΛΥΤΟ ΚΥΡΟΣ!

Η DAT Hellas διακρίνεται για το απόλυτο κύρος που διαθέτει στην ασφαλιστική αγορά της Ελλάδας, την οποία καθοδηγεί προς το μέλλον. Με τον επαγγελματισμό, την τεχνογνωσία και την αναγνώριση που απολαμβάνει από τον κλάδο, η DAT Hellas ξεχωρίζει για την άριστη ποιότητα υπηρεσιών που προσφέρει, αλλά και τη συνεχή καινοτομία της. Με ένα καταρτισμένο επιστημονικό δυναμικό και πρωτοποριακές λύσεις στον τομέα της ψηφιακής μετάβασης, η εταιρεία διαμορφώνει νέα σενάρια διαχείρισης ζημιών, προωθώντας την αποτελεσματικότητα και την παραγωγικότητα των ασφαλιστικών εταιρειών.

Με το κύρος της να αντανακλάται σε κάθε της κίνηση και απόφαση, καθώς και τη δέσμευσή της για την παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών, η DAT Hellas αναδεικνύεται ως ο κύριος σύμμαχος των ασφαλιστικών εταιρειών στην προσπάθειά τους να προσαρμοστούν στις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς.

Έρευνα ΕΛ.ΣΤΑΤ. για την υλική και κοινωνική στέρηση και τις συνθήκες διαβίωσης!

Το 23,6% του πληθυσμού δεν μπόρεσε να κάνει τις ιατρικές εξετάσεις και τη θεραπεία που χρειάστηκε!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Τραγικές οι διαπιστώσεις από την τελευταία Έρευνα Εισοδήματος και Συνθηκών Διαβίωσης των Νοικοκυριών (SILC) έτους 2023, με περίοδο αναφοράς εισοδήματος το έτος 2022, που ανακοίνωσε πρόσφατα η Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛ.ΣΤΑΤ.). Σημαντική μερίδα του πληθυσμού δεν μπόρεσε να φροντίσει την υγεία του, να έχει ποιοτική διατροφή, να καλύψει έκτακτες, αλλά αναγκαίες δαπάνες, να έχει μια καλή στέγη και εργασία ή ακόμη και να πάει διακοπές.

Ειδικότερα, το 49% του φτωχού πληθυσμού της χώρας μας δεν είχε χρήματα να πραγματοποιήσει εξετάσεις και θεραπεία, όταν το είχε ανάγκη, για πρόβλημα υγείας, ενώ

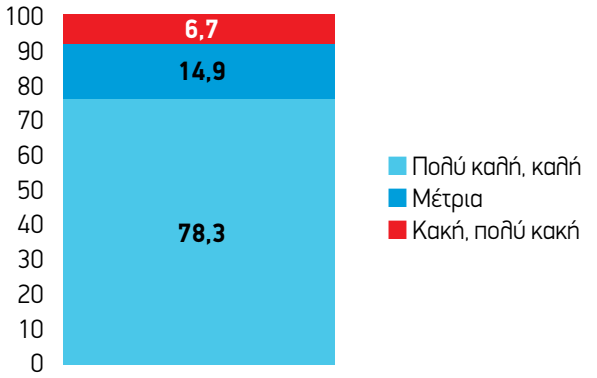
Κατάσταση υγείας πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω, με διάκριση σε φτωχό και μη φτωχό πληθυσμό: 2023 (%)

Κατάσταση υγείας	ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ		
	Σύνολο	Φτωχός	Μη φτωχός
Πολύ καλή, καλή	78,3	74,0	79,3
Μέτρια	14,9	17,1	14,4
Κακή, πολύ κακή	6,7	8,8	6,3

Χρόνιο πρόβλημα υγείας πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω, με διάκριση σε φτωχό και μη φτωχό πληθυσμό: 2023 (%)

Χρόνιο πρόβλημα υγείας	ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ		
	Σύνολο	Φτωχός	Μη φτωχός
	24,4	26,9	23,9

Κατάσταση υγείας πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω (%)



το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 69,5% για πρόβλημα υγείας που αφορά στα δόντια. Στην ηλικιακή ομάδα των ατόμων 65 ετών και άνω παρατηρείται αύξηση της υλικής και κοινωνικής στέρησης κατά 1,5 ποσοστιαία μονάδα το 2023 (12,3%) σε σχέση με το 2022, ενώ το 77,3% του φτωχού πληθυσμού δηλώνει οικονομική δυσκολία να καλύψει έκτακτες, αλλά αναγκαίες δαπάνες ύψους περίπου 438 ευρώ. Ταυτόχρονα το 38,1% του φτωχού πληθυσμού δηλώνει ότι στερείται ποιοτικής διατροφής.

Αναλυτικότερα τα συμπεράσματα της Έρευνας της ΕΛ. ΣΤΑΤ. έχουν ως εξής:

ΥΓΕΙΑ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ ΗΛΙΚΙΑΣ 16 ΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΝΩ

Το 6,7% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω δήλωσε ότι έχει πολύ κακή ή κακή υγεία, το 14,9% μέτρια, ενώ το 78,3% πολύ καλή ή καλή υγεία. Το 24,4% του πληθυσμού

Περιορισμός δραστηριοτήτων πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω λόγω προβλήματος υγείας, με διάκριση σε φτωχό και μη φτωχό πληθυσμό: 2023 (%)

Περιορισμός δραστηριοτήτων	ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ		
	Σύνολο	Φτωχός	Μη φτωχός
Ναι, πάρα πολύ	9,4	11,0	9,0
Ναι, αλλά όχι πάρα πολύ	13,7	14,1	13,6
Όχι	76,9	74,9	77,4

Μη υποβολή σε ιατρική/οδοντιατρική εξέταση ή θεραπεία πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω, ενώ πραγματικά χρειαζόταν, με διάκριση σε φτωχά και μη φτωχά νοικοκυριά: 2023 (%)

Μη υποβολή σε:	ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ		
	Σύνολο	Φτωχός	Μη φτωχός
Ιατρική εξέταση ή θεραπεία	23,6	49,0	18,3
Οδοντιατρική εξέταση ή θεραπεία	32,3	69,5	26,3

ηλικίας 16 ετών και άνω έχει χρόνιο πρόβλημα υγείας. Το 9,4% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω για διάστημα έξι μηνών ή περισσότερο είχε περιορίσει, λόγω δικού του προβλήματος υγείας, κάποιες συνήθεις για τον γενικό πληθυσμό δραστηριότητες ή είχε δυσκολευτεί σε αυτές πάρα πολύ, ενώ το 13,7% τις είχε περιορίσει, αλλά όχι πάρα πολύ.

Το 23,6% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω δήλωσε ότι υπήρξε περίπτωση, κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών, που πραγματικά χρειάστηκε ιατρική εξέταση ή θεραπεία για πρόβλημα υγείας και δεν υποβλήθηκε σε αυτήν. Τα ποσοστά για τον φτωχό και μη φτωχό πληθυσμό ανέρχονται σε 49,0% και 18,3%, αντίστοιχα.

Το 32,3% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω δήλωσε ότι υπήρξε περίπτωση, κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών, που πραγματικά χρειάστηκε οδοντιατρική εξέταση ή θεραπεία για πρόβλημα υγείας και δεν υποβλήθηκε σε αυτήν. Τα αντίστοιχα ποσοστά για τον φτωχό και μη φτωχό πληθυσμό ανέρχονται σε 69,5% και 26,3%.

Το 32,9% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω δήλωσε ότι επηρεάστηκε αρνητικά η ψυχική του υγεία/ευεξία κατά τη διάρκεια των τελευταίων δώδεκα μηνών από την πανδημία COVID-19, ενώ το 0,8% δήλωσε ότι επηρεάστηκε θετικά και το 66,3% ότι δεν επηρεάστηκε καθόλου.

Σημαντική μερίδα του πληθυσμού δεν μπόρεσε να φροντίσει την υγεία του, να έχει ποιοτική διατροφή, να καλύψει έκτακτες, αλλά αναγκαίες δαπάνες, να έχει μια καλή στέγη και εργασία ή ακόμη και να πάει διακοπές.

ΥΛΙΚΗ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΣΤΕΡΗΣΗ

Το ποσοστό του πληθυσμού που στερείται τουλάχιστον 7 από έναν κατάλογο 13 αγαθών και υπηρεσιών (δηλαδή ο δείκτης που υπολογίζει «το ποσοστό του πληθυσμού με σοβαρές υλικές και κοινωνικές στερήσεις - Ευρώπη 2030») ανέρχεται σε 13,5%, ενώ το ποσοστό του πληθυσμού που στερείται τουλάχιστον 4 από έναν κατάλογο 9 αγαθών και υπηρεσιών (δηλαδή ο δείκτης που υπολογίζει το «ποσοστό του πληθυσμού με σοβαρές υλικές στερήσεις - Ευρώπη 2020») ανέρχεται σε 16,6% (περισσότερες πληροφορίες για τη μέθοδο υπολογισμού των δεικτών παρατίθενται στις επεξηγηματικές σημειώσεις).

Ειδικότερα, η υλική και κοινωνική στέρηση το 2023 μειώθηκε κατά 0,4 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με το 2022 (13,9%) στο σύνολο του πληθυσμού. Από τα στοιχεία της έρευνας προκύπτει αύξηση της υλικής και κοινωνικής στέρησης για τα παιδιά ηλικίας 0-17 ετών, η οποία ανέρχεται σε 0,1 ποσοστιαία μονάδα το 2023 (15,6%) σε σχέση με το 2022 (15,5%). Οσον αφορά στην ηλικιακή ομάδα των ατόμων 65 ετών και άνω, παρατηρείται αύξηση της υλικής και κοινωνικής στέρησης κατά 1,5 ποσοστιαία μονάδα το 2023 (12,3%) σε σχέση με το 2022 (10,8%). Στις ηλικίες 18 έως 64 ετών παρατηρείται μείωση της υλικής και κοινωνικής στέρησης κατά 1,1 ποσοστιαία μονάδα το 2023 (13,5%) σε σχέση με το 2022 (14,6%).

ΥΛΙΚΗ ΣΤΕΡΗΣΗ ΑΝΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕ ΤΙΣ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΚΑΙ ΤΙΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΣΤΕΓΑΣΗΣ

Το ποσοστό του πληθυσμού που διαβιοί σε κατοικία με στενότητα χώρου ανέρχεται σε 26,9% για το σύνολο του πληθυσμού, σε 24,0% για τον μη φτωχό πληθυσμό και σε 39,6% για τον φτωχό πληθυσμό. Το ποσοστό του πληθυσμού που διαβιοί σε κατοικία με στενότητα χώρου το 2023 είναι μεγαλύτερο στην περίπτωση της ηλικιακής ομάδας έως και 17 ετών και ανέρχεται σε 41,5% για το σύνολο του πληθυσμού, σε 37,2% για τον μη φτωχό πληθυσμό και σε 57,0% για τον φτωχό πληθυσμό.

Το 38,1% του φτωχού πληθυσμού δηλώνει ότι στερείται διατροφής που περιλαμβάνει κάθε δεύτερη ημέρα κοτόπουλο, κρέας, ψάρι ή λαχανικά ίσης θρεπτικής αξίας, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό του μη φτωχού πληθυσμού εκτιμάται σε 4,5%. Το 77,3% του φτωχού πληθυσμού και το 36,6% του μη φτωχού δηλώνει οικονομική δυσκολία να καλύψει έκτακτες, αλλά αναγκαίες δαπάνες ύψους, περίπου 438 ευρώ.

Το 82,8% του φτωχού πληθυσμού δηλώνει αδυναμία πληρωμής μίας εβδομάδας διακοπών. Το αντίστοιχο ποσοστό του μη φτωχού πληθυσμού ανέρχεται σε 33,8%. Το 39,7% του φτωχού πληθυσμού δηλώνει οικονομική αδυναμία για ικανοποιητική θέρμανση το χειμώνα, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό του μη φτωχού πληθυσμού ανέρχεται σε 14,4%. Το ποσοστό του πληθυσμού που δηλώνει επιβάρυνση από το κόστος στέγασης ανέρχεται σε 28,5%, ενώ το ποσοστό για τον φτωχό και για τον μη φτωχό πληθυσμό είναι 86,3% και 15,1%, αντίστοιχα.

Το 31,4% του πληθυσμού που έχει λάβει καταναλωτικό δάνειο για αγορά αγαθών και υπηρεσιών δηλώνει ότι δυσκολεύεται πάρα πολύ στην αποπληρωμή αυτού ή των δόσεων. Το ποσοστό αυτό διαμορφώνεται σε 51,3% για τον φτωχό πληθυσμό και σε 28,5% για τον μη φτωχό πληθυσμό. Το 64,7% του φτωχού πληθυσμού δηλώνει δυσκολία στην έγκαιρη πληρωμή πάγιων λογαριασμών, όπως αυτών του ηλεκτρικού ρεύματος, του νερού, του φυσικού αερίου κ.λπ., ενώ για τον μη φτωχό πληθυσμό το ποσοστό αυτό ανέρχεται σε 24,9%. Το 72,6% του φτωχού πληθυσμού και το 28,3% των μη φτωχών νοικοκυριών αναφέρουν μεγάλη δυσκολία στην αντιμετώπιση των συνήθων αναγκών τους με το συνολικό μηνιαίο ή εβδομαδιαίο εισόδημά τους.

Ποσοστό 21,2% του πληθυσμού αντιμετωπίζει προβλήματα λόγω θορύβου από τους γείτονες ή το δρόμο, ενώ περιβαλλοντικά προβλήματα από παρακείμενη βιομηχανία ή προβλήματα από την κυκλοφορία αυτοκινήτων δηλώνει ότι αντιμετωπίζει το 20,5% του πληθυσμού και ποσοστό 20,9% του πληθυσμού αναφέρει ως πρόβλημα τους βανδαλισμούς και την εγκληματικότητα στην περιοχή του.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΙΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ ΗΛΙΚΙΑΣ 16 ΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΝΩ

Αναφορικά με την υλική στέρηση που σχετίζεται με την οικονομική δυνατότητα κάλυψης βασικών αναγκών σχετικών με κοινωνικές δραστηριότητες –για άτομα ηλικίας 16 ετών και άνω– προέκυψαν τα ακόλουθα ευρήματα: Το 26,9% του πληθυσμού δεν έχει την οικονομική δυνατότητα να συμμετέχει τακτικά σε δραστηριότητες αναψυχής, όπως αθλητισμό, σινεμά κ.λπ. Τα αντίστοιχα ποσοστά για τον φτωχό και τον μη φτωχό πληθυσμό ανέρχονται σε 58,4% και 19,8%.

Το 34,7% του πληθυσμού δεν έχει την οικονομική δυνατότητα να ξοδεύει χρήματα για τον εαυτό του ή για κάποιο χόμπι. Το ποσοστό εκτιμάται στο 67,6% για τον φτωχό πληθυσμό και στο 27,2% για τον μη φτωχό πληθυσμό.

ΕΥΗΜΕΡΙΑ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ

Στον τομέα της ευημερίας τα στοιχεία αναφέρουν τα εξής:

• Πλήρως ικανοποιημένο από τη ζωή του δηλώνει το 5,7% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω, ενώ καθόλου ικανοποιημένο δηλώνει το 0,7%

• Πολύ ικανοποιημένο από τη ζωή του (βαθμοί 7 έως 9 της κλίμακας) δηλώνει το 58,4% του πληθυσμού 16 ετών και άνω.

• Το μεγαλύτερο ποσοστό του φτωχού πληθυσμού (53,9%) δηλώνει καθόλου έως λίγο ικανοποιημένο (βαθμοί 0 έως 4 της κλίμακας) από την εργασία του, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τον μη φτωχό πληθυσμό ανέρχεται σε 15,8%. Πλήρως ικανοποιημένο από την εργασία δηλώνει το 8,9% του φτωχού πληθυσμού και το 1,2% του μη φτωχού πληθυσμού. Το ποσοστό πληθυσμού 16 ετών και άνω που δηλώνει ότι δεν είναι καθόλου ικανοποιημένο από την εργασία του ανέρχεται σε 0,3%, ενώ πλήρως ικανοποιημένο δηλώνει το 2,1%

• Ποσοστό 23,2% του φτωχού πληθυσμού δηλώνει καθόλου έως λίγο ικανοποιημένο (βαθμοί 0 έως 4 της κλίμακας) από τη ζωή του, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τον μη φτωχό πληθυσμό ανέρχεται σε 8,1%. Πλήρως ικανοποιημένο από τη ζωή του δηλώνει το 4,2% του φτωχού πληθυσμού και το 6,1% του μη φτωχού πληθυσμού.

• Πλήρη εμπιστοσύνη στους ανθρώπους δηλώνει το 1,0% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω, ενώ καθόλου εμπιστοσύνη στους ανθρώπους δηλώνει το 9,3%.

• Μεγάλη εμπιστοσύνη στους ανθρώπους (βαθμοί 7 έως 9 της κλίμακας) δηλώνει το 27,0% του πληθυσμού 16 ετών και άνω.

• Το μεγαλύτερο ποσοστό του φτωχού πληθυσμού (45,6%) δηλώνει ότι δεν εμπιστεύεται τους άλλους καθόλου έως λίγο (βαθμοί 0 έως 4 της κλίμακας), ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τον μη φτωχό πληθυσμό ανέρχεται σε 39,8%. Πλήρη εμπιστοσύνη στους ανθρώπους δηλώνει το 1,0% του φτωχού πληθυσμού και το 1,1% του μη φτωχού πληθυσμού.

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ
Ιατρικό Κέντρο Αθηνών

Βασίλης Αποστολόπουλος στο Delphi Economic Forum: Το «υβριδικό» μοντέλο του Ιατρικού «κλειδί» της επιτυχίας!

Από αριστερά: Ανδρέας Αθανασόπουλος, Group CEO, Olympia Group of Companies - Γιάννης Πανιάρας, Executive Director, Europe at TITAN Cement Group - Βασίλης Αποστολόπουλος, CEO, Ιατρικό Κέντρο Αθηνών - Judith Wallenstein, Managing Director & Senior Partner, Global Head CEO Advisory Practice, Boston Consulting Group.

«Είναι αδιαμφισβήτητο ότι σήμερα οι CEO αντιμετωπίζουν πολυεπίπεδες προκλήσεις και σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό από ό,τι δέκα χρόνια πριν, προκλήσεις που πολλές φορές πηγάζουν από παράγοντες εκτός των επιχειρήσεων που διοικούν», σημείωσε η Judith Wallenstein, Managing Director & Senior Partner, Global Head CEO Advisory Practice, Boston Consulting Group, συντονίζοντας τη συζήτηση με τίτλο «Always on Transformation in Volatile Times», που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του 9ου Οικονομικού Φόρουμ των Δελφών.

Οι συμμετέχοντας συζήτησαν για τους τρόπους και τα μέσα που χρησιμοποίησαν για να αντιμετωπίσουν σειρά διαφορετικών κρίσεων και να καταστήσουν τις επιχειρήσεις του ανθεκτικές.

«Στην Ελλάδα η αβεβαιότητα είναι βέβαιη», ανέφερε ο Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος, CEO του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, διευκρινίζοντας ότι η αβεβαιότητα πηγάζει από διαφορετικές πηγές: το διεθνές κλίμα, τις τοπικές συνθήκες

και τις ιδιαίτερες συνθήκες του τομέα των ιατρικών υπηρεσιών. Όπως σημείωσε ο ίδιος, «όλα αυτά μαζί συνιστούν μία τεράστια πρόκληση». Περιέγραψε επίσης πώς το «υβριδικό» μοντέλο που ακολουθεί ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, δηλαδή να είναι μία «οικογενειακή» επιχείρηση που είναι παράλληλα εισηγμένη στο Χρηματιστήριο, βοηθάει την επιχείρηση να κρατάει τα καλύτερα και από τους δύο κόσμους. «Φέτος γινόμαστε 40 ετών και είμαστε περήφανοι για τον τρόπο που καταφέραμε να αντιμετωπίσουμε τις κρίσεις και να είμαστε ανθεκτικοί», τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Αποστολόπουλος.

«Οι επιτυχημένες μεταμορφώσεις είναι αυτές που έχουν εχθρούς. Οι άνθρωποι κινητοποιούνται όταν βλέπουν μπροστά τους κίνδυνο και εχθρούς», σημείωσε ο Ανδρέας Αθανασόπουλος, Group CEO, Olympia Group of Companies, που υπογράμμισε ότι «αστάθεια υπήρχε πάντα και είναι χρήσιμη», καθώς οδηγεί τις επιχειρήσεις σε αλλαγές και προσαρμογές. Ο ίδιος περιέγραψε επίσης ότι σε πολλές ελληνικές επιχειρήσεις υπάρχουν «κρυμμένα» ταλέντα που δεν αξιοποιούνται και κάθε νέα διοίκηση πρέπει να τα ανακαλύπτει και να τα αξιοποιεί. Σε ό,τι αφορά στη μεταμόρφωση μίας επιχείρησης, ο κ. Αθανασόπουλος εξέφρασε την εκτίμηση ότι «είναι πιο δύσκολη όταν γίνεται από μέσα, καθώς πολλές φορές προκαλεί αντιδράσεις».

Τη δομική και τεράστια μεταμόρφωση που πραγματοποιεί ο Όμιλος TITAN περιέγραψε ο Γιάννης Πανιάρας, Executive Director, Europe at TITAN Cement Group. «Σήμερα έχουμε μία μεγάλη αλλαγή, που οδηγείται από την κλιματική κρίση και την ανάγκη για προϊόντα με χαμηλούς ρύπους. Εμείς αλλάζουμε πλήρως τα προϊόντα που παράγουμε αλλά και τον τρόπο παραγωγής», ανέφερε διαβεβαιώνοντας ότι σύντομα ο όμιλος θα πετύχει επίπεδα παραγωγής μηδενικών ρύπων.

Στο ερώτημα της Judith Wallenstein για τα λάθη που θα ήθελαν να είχαν αποφύγει, ο κ. Αθανασόπουλος απάντησε ότι «θα έπρεπε να ήμουν πιο επίμονος με πράγματα που ήξερα ότι ήταν λάθος και έπρεπε να αλλάξουν, αλλά δεν ήθελα να συγκρουστώ». Ο κ. Πανιάρας ανέφερε με τη σειρά του ότι «εύχομαι να μην είχαμε διστάσει και να είχαμε προχωρήσει πιο γρήγορα στη μεταμόρφωση», ενώ ο κ. Αποστολόπουλος σημείωσε: «Η ταχύτητα και η αποφασιστικότητα σε κάποιες μεταρρυθμίσεις θα έπρεπε να ήταν μεγαλύτερη». ΝΑΙ

affidea

Δωρεά ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού στο Νοσοκομείο Παίδων «Αγία Σοφία»!

Στη δωρεά ενός προηγμένου ιατρικού μηχανήματος για τον εξοπλισμό του τμήματος Χειρουργικής του Νοσοκομείου Παίδων «Αγία Σοφία» στην Αθήνα προχώρησε ο Όμιλος Affidea, υποστηρίζοντας το έργο του Σωματείου ΠΑΙΔΥ, έχοντας ως γνώμονα τη βελτίωση της ποιότητας της φροντίδας υγείας των παιδιών.

Συγκεκριμένα, δώρισε μια υπερσύγχρονη συσκευή εκπαίδευσης λαπαροσκόπησης, πιστοποιημένη με ISO 13485. Η συσκευή είναι εξοπλισμένη με τις πιο σύγχρονες εφαρμογές, ενώ παρέχει και τη δυνατότητα πρόσβασης σε ένα ολοκληρωμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα.

Η Affidea τιμήθηκε για την προσφορά της με ειδική πλακέτα σε εκδήλωση κατά την οποία πραγματοποιήθηκε η επίσημη παραλαβή του τεχνολογικού εξοπλισμού από τον διευθυντή της Χειρουργικής Κλινικής «Αγία Σοφία», Νικόλαο Χριστόπουλο. Η συγκεκριμένη συσκευή είναι η πρώτη την οποία προμηθεύεται το νοσοκομείο και αναμένεται να συμβάλει σημαντικά στη βιωματική εκπαίδευση των χειρουργών.

Όπως σημείωσε ο διευθύνων σύμβουλος της Affidea Ελλάδος, Θεόδωρος Καρούτζος: «Είμαστε ευτυχείς που ενισχύουμε το έργο του Νοσοκομείου Παίδων "Αγία Σοφία" και ενώνουμε δυνάμεις με το ΠΑΙΔΥ για την εκπαίδευση των επαγγελματιών υγείας. Με αυτήν την πρωτοβουλία προάγονται η κλινική εξειδίκευση και το φάσμα των παρεχόμενων υπηρεσιών του νοσοκομείου, ανεβάζοντας τον πήχυ στη φροντίδα υγείας για όλα τα παιδιά».

Από την πλευρά του Σωματείου ΠΑΙΔΥ, η πρόεδρος Μαρία Μηλαΐτη σημείωσε: «Η στήριξη του Ομίλου Διαγνωστικών Κέντρων Affidea μάς δίνει δύναμη να συνεχίσουμε το έργο μας. Πρόκειται για μια δράση ουσίας, εστιασμένη στον εντοπισμό ιατρικών προβλημάτων και αναγκών, προς όφελος των παιδιών». ΝΑΙ

ΣΥΝΤΟΜΑ ΚΑΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ!

Διακαθετηριακές επεμβάσεις καρδιάς με χρήση τετραδιάστατου ενδοκαρδιακού υπέρηχου!

Για πρώτη φορά στην Ελλάδα διενεργήθηκαν στο ΥΓΕΙΑ με απόλυτη επιτυχία διακαθετηριακές επεμβάσεις καρδιάς με χρήση της τρισδιάστατης και σε πραγματικό χρόνο ενδοκαρδιακής απεικόνισης, δηλαδή τετραδιάστατη τεχνολογία 4D-ICE, με τη χρήση ειδικού υπερήχου του οίκου SIEMENS.

Οι επεμβάσεις πραγματοποιήθηκαν στο Τμήμα Διαδερμικών Βαλβίδων από τους Μιχάλη Χρυσοχέρη, αναπληρωτή διευθυντή, και Κωνσταντίνο Σπάργια, διευθυντή του Τμήματος, τοποθετώντας τη χώρα μας ανάμεσα στις πρώτες παγκοσμίως που εφάρμοσαν αυτή την πρωτοποριακή μέθοδο.

Πρόκειται για την πλέον σύγχρονη και προηγμένη διεθνώς μέθοδο απεικόνισης για την ακριβέστερη εκτέλεση διακαθετηριακών επεμβάσεων δομικών καρδιοπαθειών, όπως η διαδερμική αντικατάσταση βαλβίδων, η επιδιόρθωση αυτών με κλιπς, αλλά και η σύγκλιση ενδοκαρδιακών οπών. Η πρωτοποριακή αυτή τεχνολογία απεικόνισης προς το παρόν διατίθεται και εφαρμόζεται μόνο σε ελάχιστα επιλεγμένα κέντρα αριστείας.

Συγκεκριμένα η τεχνολογία 4D-ICE, ξεπερνά τους περιορισμούς των υφιστάμενων απεικονιστικών μεθόδων, βελτιώνει την καθοδήγηση και άρα και τα αποτελέσματα αυτών των επεμβάσεων και είναι απόλυτα ασφαλής στη χρήση. Με τη χρήση ενός ειδικού καθετήρα που εισάγεται στο εσωτερικό της καρδιάς μέσω μίας φλέβας γίνεται τρισδιάστατη απεικόνιση, παρακολούθηση και καθοδήγηση όλων των σταδίων της επέμβασης, καθώς αυτή εξελίσσεται. Επιτυγχάνεται έτσι ακόμη μεγαλύτερη ακρίβεια για ένα άριστο θεραπευτικό αποτέλεσμα. Παράλληλα, επιτρέπει διακαθετηριακές επεμβάσεις σε ασθενείς που μέχρι πρότινος δεν είχαν επαρκή απεικόνιση.

Σε δηλώσεις του ο Μιχάλης Χρυσοχέρης, αναπληρωτής διευθυντής Τμήματος Διαδερμικών Βαλβίδων του ΥΓΕΙΑ, αναφέρει: «Είμαστε ενθουσιασμένοι με αυτή την πρωτοποριακή εφαρμογή μιας νέας τεχνολογίας, που έγινε για πρώτη φορά στη χώρα μας από το Τμήμα μας. Μελλοντικά η τεχνολογία αυτή ανοίγει το δρόμο για επιδιορθώσεις δομικών καρδιοπαθειών, χωρίς ανάγκη γενικής αναισθησίας και με ακόμη συντομότερη παραμονή στο νοσοκομείο». ΝΑΙ

Από αριστερά: Ηλίας Αθανασιάδης, παθολόγος ογκολόγος, διευθυντής Ογκολογικής Κλινικής & ΜΗΘ, Μονάδας Ημερήσιας Θεραπείας ΜΗΤΕΡΑ, μέλος Επιστημονικού Συμβουλίου ΜΗΤΕΡΑ, Γρηγόρης Τσιώτος, γενικός χειρουργός, διευθυντής Α' Χειρουργικής Κλινικής ΜΗΤΕΡΑ, αντιπρόεδρος Επιστημονικού Συμβουλίου ΜΗΤΕΡΑ, Ajay K. Singh, Senior Associate Dean for Global and Continuing Education της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Harvard, Βασίλειος Σιούλας, γυναικολόγος ογκολόγος, διευθυντής Α' Κλινικής Γυναικολογικής Ογκολογίας ΜΗΤΕΡΑ, πρόεδρος Επιστημονικού Συμβουλίου ΜΗΤΕΡΑ, Στέφανος Χανδακάς, αναπληρωτής καθηγητής Ιατρικής Σχολής Πανεπιστημίου Λευκωσίας και πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου ΜΗΤΕΡΑ, Γεώργιος Ιωαννίδης, μαιευτήρας γυναικολόγος, γενικός γραμματέας Επιστημονικού Συμβουλίου ΜΗΤΕΡΑ, μέλος Δ.Σ. ΥΓΕΙΑ IVF Εμβρυογένεσις, Σταύρος Σουγιουλτζής, επιχειρησιακός διευθυντής ΜΗΤΕΡΑ.

ΜΗΤΕΡΑ
Με ευθύνη για τη ζωή
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ HHG

Η αξιοποίηση των social media προς όφελος του ασθενούς!

Εκδήλωση με θέμα «Social media for good» διοργάνωσε με μεγάλη επιτυχία το ΜΗΤΕΡΑ, με τη συμμετοχή δύο διεθνώς διακεκριμένων επιστημόνων, του Nicholas A. Christakis, Sterling Professor of Social and Natural Science του Πανεπιστημίου Yale, και του Ajay K. Singh, Senior Associate Dean for Global and Continuing Education της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Harvard.

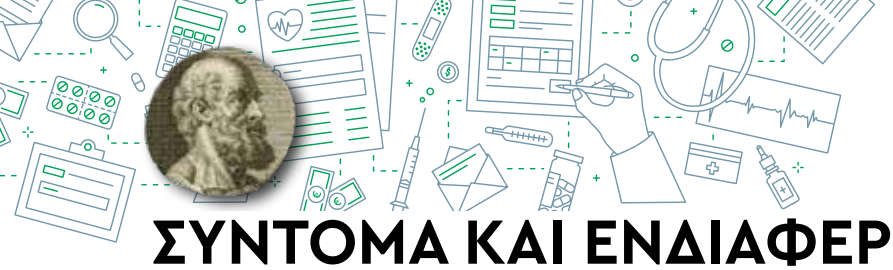
Η εκδήλωση, που εντάσσεται σε μια σειρά ενημερωτικών ομιλιών που διοργανώνει το Επιστημονικό Συμβούλιο του ΜΗΤΕΡΑ, προσείλκυσε το ενδιαφέρον πλήθους ιατρών και επαγγελματιών υγείας, που είχαν τη δυνατότητα να ενημερωθούν για την πολύπλευρη δυναμική και την επίδραση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης στον κλάδο της Υγείας.

Η μοναδική αυτή εκδήλωση για τα ελληνικά δεδομένα υπογραμμίζει πως το ΜΗΤΕΡΑ, ως μέλος του Ομίλου Hellenic Healthcare, πρωτοστατεί στον τομέα της εκπαίδευσης, έχοντας πρόσβαση σε κορυφαία πανεπιστήμια παγκοσμίως και διατηρώντας ανοιχτούς διαύλους επικοινωνίας και συνεργασίας με καταξιωμένους επιστήμονες. Ο Όμιλος HHG άλλωστε έχει ήδη αναλάβει πρωτοβουλίες για την ενίσχυση του κλάδου της ιατρικής επιστήμης στη χώρα μας.

Με την παραδοχή πως τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης αποτελούν πλέον αναπόσπαστο μέρος της καθημερινότητάς μας και ένα από τα κύρια μέσα επικοινωνίας και ανταλλαγής πληροφοριών, για όλες σχεδόν τις ηλικίες, στόχος της εκδήλωσης ήταν να διερευνηθεί κατά πόσον ο σύγχρονος ασθενής ωφελείται από αυτήν την ευρέως διαδεδομένη μορφή επικοινωνίας και αλληλεπίδρασης, αξιοποιώντας αποτελεσματικά αυτά τα ψηφιακά εργαλεία προς όφελός του.

Ο καθηγητής Nicholas A. Christakis εμβάθυνε στους περίπλοκους τρόπους με τους οποίους οι άνθρωποι ενσωματώνονται στα κοινωνικά δίκτυα και ανέλυσε πως τα δίκτυα αυτά διέπονται από συγκεκριμένες βιολογικές, ψυχολογικές, κοινωνιολογικές και μαθηματικές αρχές. Η εκτεταμένη έρευνά του και το πρωτοποριακό του έργο έριξαν φως στις μετασχηματιστικές δυνατότητες των πλατφορμών των κοινωνικών δικτύων και πώς αυτά διαμορφώνουν τη ζωή μας.

Ο καθηγητής Ajay K. Singh, με την τεράστια εμπειρία του ως κλινικός ιατρός και εκπαιδευτικός, παρείχε ανεκτίμητες προοπτικές για την υπεύθυνη και ηθική πλοήγηση στο ψηφιακό τοπίο, τονίζοντας ιδιαίτερα τη σημασία της αξιοποίησης των κοινωνικών μέσων ως εργαλείο για συνεχή μάθηση, επαγγελματική ανάπτυξη και παγκόσμια συνεργασία.



ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ Hospital Center

Organization Accredited by Joint Commission International

Πρωτοποριακή, μη επεμβατική τεχνική φίστουλας για νεφροπαθείς!

Νέοι δρόμοι για νεφροπαθείς που εισέρχονται στη διαδικασία της αιμοκάθαρσης διανοίγονται με πρωτοποριακή μέθοδο που αλλάζει ριζικά τις τεχνικές αγγειακής προσπέλασης (φίστουλα) και πλέον εφαρμόζεται και στη χώρα μας από το Κέντρο Αγγειακών Προσπελάσεων του «Ερρίκος Ντυνάν».

Πρόκειται για την ελάχιστα επεμβατική μέθοδο Ellipsys που εφαρμόστηκε για πρώτη φορά στη Νοτιοανατολική Ευρώπη και την ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Μεσογείου από τον επιστημονικό συνεργάτη του Κέντρου Αγγειακών Προσπελάσεων του «Ερρίκος Ντυνάν», διευθυντή του αντίστοιχου Κέντρου στο Νοσοκομείο Saint Joseph στο Παρίσι Αλέξανδρο Μάλλιο. Σε αντίθεση με τις παραδοσιακές χειρουργικές μεθόδους, η καινοτόμος τεχνική που εφαρμόστηκε σε 50χρονη ασθενή από την Αθήνα, με εξαιρετικά αποτελέσματα, επιτρέπει τη δημιουργία αρτηριοφλεβικής επικοινωνίας διαδερμικά, χωρίς χειρουργική τομή, με τη χρήση ενός καθετήρα (Ellipsys) που ενώνει τα αγγεία με τη χρήση θερμοσύντηξης. Επισημαίνεται ότι η ασθενής εξήλθε αυθημερόν από το νοσοκομείο και δεν χρειάστηκε να νοσηλευθεί μετά την επέμβαση.

«Αναμφίβολα, πρόκειται για μια τεχνική που σηματοδοτεί το μέλλον. Οι ασθενείς με χρόνια νεφρική ανεπάρκεια χρειάζονται μια αγγειακή προσπέλαση (φίστουλα) καλής ποιότητας, η οποία μπορεί να αντέξει επανειλημμένες παρακεντήσεις για πολλά χρόνια. Ο παραδοσιακός τρόπος δημιουργίας αυτής της προσπέλασης εδώ και πολλές δεκαετίες αφορούσε μια χειρουργική επέμβαση για τη σύνδεση μιας αρτηρίας με τη φλέβα με χρήση χειρουργικών ραμμάτων. Η διαδικασία της αρτηριοφλεβικής αναστόμωσης με τη χρήση του συστήματος Ellipsys επιτρέπει πλέον τη δημιουργία μιας νέας σύνδεσης μεταξύ αρτηρίας και φλέβας με ελάχιστη επέμβαση. Αυτή η μη χειρουργική διαδικασία προσφέρει πλεονεκτήματα, όπως μικρότερο χρόνο ανάρρωσης, λιγότερο πόνο και μικρότερο κίνδυνο επιπλοκών σε σύγκριση με τις παραδοσιακές χειρουργικές μεθόδους», τόνισε ο κ. Μάλλιος μετά την επέμβαση.

Οι ασθενείς που υποβάλλονται σε αρτηριοφλεβική αναστόμωση με τη μέθοδο Ellipsys μπορούν να αποκτήσουν γρήγορα πρόσβαση σε απαραίτητη θεραπεία, χωρίς τις συνήθεις επιπλοκές που σχετίζονται με τις κλασικές χειρουργικές επεμβάσεις. Ειδικότερα, το σύστημα Ellipsys προσφέρει μια σειρά πλεονεκτημάτων για τη δημιουργία αρτηριοφλεβικής αναστόμωσης, καθώς:

Ο κ. Αλέξανδρος Μάλλιος.

- Επιτρέπει μια ελάχιστα επεμβατική διαδικασία, εξαλείφοντας την ανάγκη για ανοικτή χειρουργική επέμβαση και μειώνοντας τραύματα στους ιστούς.

- Μειώνει σημαντικά τον κίνδυνο επιπλοκών, καθώς οδηγεί, μεταξύ άλλων, σε ταχύτερους χρόνους ανάρρωσης, ενώ δεν παραμένει κανένα υλικό εσωτερικά στον οργανισμό.

- Συνοδεύεται από λιγότερο μετεγχειρητικό πόνο για τους ασθενείς, ενώ καθιστά τη νέα μέθοδο κατάλληλη για ασθενείς με ιδιαίτερη ευαισθησία στις χειρουργικές επεμβάσεις, όπως και σε ασθενείς υψηλού κινδύνου για τους οποίους αντενδείκνυται η παραδοσιακή χειρουργική.

Επισημαίνεται ότι το Κέντρο Αγγειακών Προσπελάσεων του «Ερρίκος Ντυνάν», δίνοντας έμφαση στις καινοτόμες μεθόδους, υπό την καθοδήγηση του κ. Μάλλιου, προχώρησε πρόσφατα και σε πρωτοποριακή επέμβαση για την τοποθέτηση σε αιμοκαθαιρόμενο ασθενή συσκευής VasQ, η οποία είναι η μοναδική παγκοσμίως που αποτρέπει τη δημιουργία στενώσεων και βοηθά στην ανάπτυξη και διατήρηση της αγγειακής προσπέλασης.

Επενδύοντας στην τεχνολογία αιχμής, εξάλλου, το «Ερρίκος Ντυνάν» προχώρησε στον πλήρη εκσυγχρονισμό της Νεφρολογικής Κλινικής με την εγκατάσταση μηχανημάτων αιμοκάθαρσης τελευταίας τεχνολογίας (6008 CAREsystem) και στις 30 κλίνες της Μονάδας Τεχνητού Νεφρού, αναβαθμίζοντας τη λειτουργία της με προδιαγραφές που ανταγωνίζονται τα πλέον σύγχρονα νεφρολογικά κέντρα του εξωτερικού.

ΙΑΣΩ Γενική Κλινική
Για ό,τι πιο πολύτιμο έχεις.

Σύστημα Τεχνητής Νοημοσύνης αξιολογεί τα ωάρια που θα κρυοσυντηρηθούν!

Η κ. Εύη Φραγκάκη, δημοσιογράφος, συντονίστρια συνέντευξης Τύπου, ο κ. Έρως Νικητός, διευθυντής Εμβρυολογικού Εργαστηρίου Institute of Life - IASO, ο κ. Noam Bergelson, Chief Business Officer Fairtility, ο Δρ Παναγιώτης Ψαθάς, μαιευτήρας - γυναικολόγος, πρόεδρος Institute of Life - IASO, ο Dr Γεώργιος Σταματίου, μαιευτήρας - γυναικολόγος, πρόεδρος Δ.Σ. Ομίλου ΙΑΣΩ, ο κ. Γιάννης Κωνσταντάκης, διευθυντής Institute of Life - IASO, και η Dr Cristina Hickman, Chief Clinical Officer Fairtility.

Η Institute of Life - IASO, από την πρώτη ημέρα της ίδρυσής της, ηγείται στο χώρο της Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής, οδηγεί τις εξελίξεις στην Ελλάδα και κατέχει σημαίνοντα ρόλο στην παγκόσμια επιστημονική κοινότητα, παρουσιάζοντας πρωτοποριακό ερευνητικό έργο.

Η διαδικασία διατήρησης της γονιμότητας αφορά ιατρική πράξη, με στόχο την πρόληψη της υπογονιμότητας, και αποτελεί επένδυση στο μέλλον για κάθε γυναίκα. Και όπως κάθε επένδυση απαιτεί εγγυήσεις, έτσι και στην κρυοσυντήρηση ωαρίων μπορούν να είναι υπαρκτές πλέον οι εγγυήσεις, τόσο σε ό,τι αφορά στη διαδικασία όσο και στο αποτέλεσμα: η Institute of Life - IASO είναι πλέον η πρώτη Μονάδα στην Ευρωπαϊκή Ένωση, που εγκαθιστά το προηγμένο σύστημα Τεχνητής Νοημοσύνης «Chloe OQ» για την αξιολόγηση των ωαρίων!

Η τεχνολογία «CHLOE OQ» αποτελεί το «έξυπνο εργαλείο» Τεχνητής Νοημοσύνης, το οποίο φέρνει την επανάσταση στη διατήρηση γονιμότητας, καθώς αξιολογεί την ποιότητα των ωαρίων, χρησιμοποιώντας εικόνες από τους πλέον σύγχρονους επωαστές που διαθέτουν μικροκάμερες και τεχνολογία Time-Lapse. Με τον τρόπο αυτόν, ο κλινικός εμβρυολόγος έχει ξεκάθαρη εικόνα για τις πιθανότητες δημιουργίας εμβρύων και οι ιατροί αναπαραγωγής μπορούν να κατευθύνουν πλέον τους κύκλους κρυοσυντήρησης ωαρίων, παρέχοντας στις γυναίκες ακριβείς πληροφορίες, απολύτως εξατομικευμένες, για την πιθανότητα απόκτησης παιδιού στο μέλλον.

Η τεχνολογία «CHLOE OQ» είναι το πρώτο και μοναδικό επιστημονικό εργαλείο Τεχνητής Νοημοσύνης στην Ελλάδα και το πρώτο που παρέχει εξατομικευμένη ανάλυση για κάθε γυναίκα που κρυοσυντηρεί τα ωάριά της!

NN

NN Accelarator+ Επενδυτικό προϊόν με ασφαλιστική κάλυψη

Ασφαλιστικό - επενδυτικό προϊόν, το οποίο συνδέεται με επενδύσεις σε μερίδια εσωτερικών μεταβλητών κεφαλαίων και προσαρμόζεται στις ανάγκες και τις προτιμήσεις του ασφαλισμένου, είναι το NN Accelerator+,που διαθέτει στην αγορά η NN Hellas.

Το πρόγραμμα NN Accelarator+ απευθύνεται σε όσους επιθυμούν, αποταμιεύοντας προγραμματισμένα, να επενδύουν σταδιακά και μακροχρόνια, προστατεύοντας ταυτόχρονα τους ίδιους και τα αγαπημένα τους πρόσωπα, χωρίς να χρειάζεται να καταβάλουν κάποιο κεφάλαιο.

Ταιριάζει σε όσους επιθυμούν να συσσωρεύσουν κεφάλαιο, προσαρμόζοντας το ύψος του ασφάλιστρου που καταβάλλουν, σύμφωνα με τις εκάστοτε ανάγκες και υποχρεώσεις τους, αλλά και διατηρώντας τη δυνατότητα να ενισχύουν το κεφάλαιό τους με έκτακτες καταβολές, συνδυάζοντας τη δυνατότητα επένδυσης με τα οφέλη μιας ασφάλισης ζωής. Προσφέρει ευελιξία στους τρόπους και τις επιλογές επένδυσης. Τέλος, αποτελεί ιδανική επιλογή για αυτούς που ενδιαφέρονται για προγράμματα, τα οποία συνδέονται με αειφόρες επενδύσεις που συνεισφέρουν σε περιβαλλοντικούς ή/και κοινωνικούς στόχους.

«Στην NN Hellas υλοποιούμε μια ιδιαίτερα πελατοκεντρική επιχειρηματική στρατηγική, παρέχοντας εξαιρετική "εμπειρία" μέσα από κάθε μας προϊόν. Το νέο πρόγραμμα NN Accelarator+ προσφέρει μια σημαντική ασφαλιστική κάλυψη, συνδεδεμένη με πολλές επενδυτικές επιλογές, για όσους θέλουν να φροντίζουν όσα έχουν σημασία στο παρόν, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα το μέλλον», δήλωσε σχετικά ο κ. Διονύσης Νοδάρος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas.

ΤΟ NN ACCELERATOR+ ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

Πελάτες που επιθυμούν να επενδύουν σταδιακά, χωρίς απαίτηση αρχικού κεφαλαίου και με μακροχρόνιο επενδυτικό ορίζοντα, προστατεύοντας τον εαυτό τους και τους αγαπημένους τους σε περίπτωση απροόπτου.

Πελάτες που επιθυμούν κατανομή του κεφαλαίου τους σε επενδυτικές επιλογές που τους δίνουν πρόσβαση στις παγκόσμιες αγορές κεφαλαίων, εκμεταλλευόμενοι την εμπειρία και τεχνογνωσία κορυφαίων επενδυτικών οίκων παγκοσμίως.

Η CEO της NN Hellas κ.Φιλίππα Μιχάλη

Πελάτες που αναζητούν ευελιξία στις επενδυτικές τους επιλογές, με τη δυνατότητα αναδιάρθρωσης του χαρτοφυλακίου τους ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες τους, καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος του προγράμματος.

Πελάτες που διαθέτουν επαρκείς θεωρητικές γνώσεις και παρελθούσα εμπειρία σχετικά με τις επενδύσεις, με μεσαίο έως υψηλό προφίλ κινδύνου και είναι πρόθυμοι να αναλάβουν εξ ολοκλήρου τον κίνδυνο των επενδύσεών τους.

Πελάτες που αναζητούν ευελιξία στην προσαρμογή του ασφαλίστρου του προγράμματός τους στις εκάστοτε ανάγκες και υποχρεώσεις και τη δυνατότητα να ενισχύουν το κεφάλαιό τους με έκτακτες καταβολές.

Πελάτες που έχουν προτιμήσεις σχετικά με την αειφορία στις επενδύσεις/αναζητούν ένα προϊόν με ελάχιστη κατανομή επενδύσεων σε αειφόρες επενδύσεις που συνεισφέρουν σε περιβαλλοντικούς ή/και κοινωνικούς στόχους.

ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ

• Ευελιξία και προσαρμογή στις μελλοντικές σας ανάγκες • Δημιουργία κεφαλαίου με δυνατότητα αποδόσεων • Ευελιξία στην πληρωμή ασφαλίστρων • Δυνατότητα έκτακτων καταβολών • Προστασία σε περίπτωση θανάτου ή Διαρκούς Ολικής Ανικανότητας • Δυνατότητα κατανομής του κεφαλαίου, σε αειφόρες επενδύσεις που συνεισφέρουν σε περιβαλλοντικούς ή/και κοινωνικούς στόχους.

EUROMEDICA

Η Μαγνητική Τομογραφία του αύριο... σήμερα

Κέντρο Αναφοράς Τεχνολογίας Απεικόνισης

☑ Μαγνητική Αγγειογραφία ☑ Μαγνητική Πολυπαραμετρική Προστάτη ☑ Μαγνητική Πυελογραφία

☑ Μαγνητική Εγκεφάλου ☑ Μαγνητική Χολαγγειοπαγκρεατογραφία (MRCP)

☑ Μαγνητική Φασματοσκοπία ☑ Μαγνητική Εντερογραφία

☑ Ολοσωματική Μαγνητική Τομογραφία ☑ Δεσμιδογραφία – Τρακτογραφία

ΕΓΚΕΦΑΛΟΣ ΧΑΛΑΝΔΡΙΟΥ

Ριζαρείου 3 & Χρ. Σμύρνης, 152 33 Χαλάνδρι / T +30 210 6891800 - 3 / euroegefalos@euromedica.gr

euromedica.gr

Όμιλος Allianz: Εδραιώνει την ηγετική του θέση

Ο κ. Oliver Bäte στην Αθήνα σε εκδήλωση στο Ξενοδοχείο Μεγάλη Βρεταννία

Λειτουργικά κέρδη 14,7 δισ. ευρώ σημείωσε το 2023 ο Όμιλος Allianz καταγράφοντας αύξηση κατά 6,7%, κυρίως λόγω του κλάδου Ζωής και Υγείας. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση ο συνολικός όγκος εργασιών αυξήθηκε κατά 5,5% στα 161,7 δισ. ευρώ, με τα καθαρά κέρδη των μετόχων να διαμορφώνονται στα 9,1 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 30,3%, ενώ ο συνολικός όγκος εργασιών αυξήθηκε κατά 7,8% στα 39,6 δισ. ευρώ. Να σημειωθεί ότι η διοίκηση θα προτείνει μέρισμα ανά μετοχή 13,80 ευρώ, η οποία αντιστοιχεί σε αύξηση 21,1% από το 2022, ενώ επιπλέον ανακοινώθηκε ανανεωμένο πρόγραμμα επαναγοράς μετοχών ύψους έως και 1 δισ. ευρώ.

«Η Allianz διεύρυνε το ιστορικό της με ρεκόρ λειτουργικών κερδών και καθαρού εισοδήματος, εδραιώνοντας την ηγετική της θέση ως μία από τις πιο ανθεκτικές παγκόσμιες ασφαλιστικές εταιρείες και ενεργούς διαχειριστές περιουσιακών στοιχείων στον κόσμο», σχολίασε ο Oliver Bäte, διευθύνων σύμβουλος της Allianz SE.

«Τα αποτελέσματά μας αποδεικνύουν την εμπιστοσύνη που δείχνουν οι πελάτες μας στην Allianz, καθώς και στην ανθεκτικότητα και τις δυνατότητες του επιχειρηματικού μας μοντέλου και των ανθρώπων μας. Ο κλάδος Περιουσίας-Ασφαλειών σημείωσε ισχυρή ανάπτυξη, ενώ υποστηρίξαμε τους πελάτες μας που επλήγησαν από τα αυξημένα επίπεδα φυσικών καταστροφών. Ο τομέας Ζωής/Υγείας σημείωσε κερδοφόρα ανάπτυξη, καθώς αναπτύξαμε ελκυστικές λύσεις για την προστασία των πελατών μας από τις επιπτώσεις του πληθωρισμού στις αποταμιεύσεις τους και στον τομέα Διαχείρισης Περιουσιακών Στοιχείων πετύχαμε ισχυρές καθαρές εισροές σε ένα ασταθές περιβάλλον της κεφαλαιαγοράς.

Η πειθαρχία της στρατηγικής, της εκτέλεσης και της διαχείρισης κεφαλαίου ενισχύει τις προοπτικές μας για τα λειτουργικά κέρδη το 2024, τη νέα μερισματική μας πολιτική και το ανανεωμένο πρόγραμμα επαναγοράς μετοχών. Θα συνεχίσουμε να εστιάζουμε στα πλεονεκτήματά μας για την περαιτέρω αύξηση της παραγωγικότητάς μας και στη μετατροπή της εξαιρετικής εμπειρίας των πελατών μας σε κερδοφόρα ανάπτυξη», σημείωσε χαρακτηριστικά ο Oliver Bäte.

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Με αξιοπιστία στη νέα εποχή

Την είσοδο της Εθνικής Ασφαλιστικής σε μια νέα εποχή επισφραγίζει η νέα καμπάνια της εταιρείας. Έχοντας βασικό μήνυμα «Εδώ, για την επόμενη ημέρα», η καμπάνια συμπυκνώνει τη διαχρονική υπόσχεση της Εθνικής Ασφαλιστικής, ότι θα στηρίζει τους πελάτες της σε κάθε ανάγκη, ώστε να αντιμετωπίζουν με αυτοπεποίθηση και αισιοδοξία την επόμενη μέρα στις ζωές τους.

Ειδικότερα, το νέο τηλεοπτικό σποτ που δημιούργησε η Publicis, σε παραγωγή της Takes 2 Production House και σκηνοθεσία του Πάνου Κορώνη, παρουσιάζει έναν τρόπο αντιμετώπισης διαφορετικών καταστάσεων, που είναι συνδεδεμένος με την ελληνική καθημερινότητα και κουλτούρα. Έχοντας μία χιουμοριστική προσέγγιση, τονίζει ότι η πραγματική συμπαράσταση σε αυτόν που περνάει δύσκολα δεν είναι τα λόγια, αλλά οι πράξεις. Το κύριο μήνυμα της καμπάνιας αλλά και η νέα εικόνα της Εθνικής Ασφαλιστικής θα ενισχυθούν μέσα από ένα διευρυμένο πλάνο επικοινωνίας σε ραδιόφωνο, outdoor, καταχωρίσεις και digital. Η Εθνική Ασφαλιστική επέλεξε, κατόπιν διενέργειας κλειστού διαγωνισμού, το Publicis Groupe, ως στρατηγικό συνεργάτη για όλο το φάσμα της επικοινωνίας του οργανισμού. Συγκεκριμένα, το brand Publicis αναλαμβάνει τη στρατηγική επικοινωνίας και το σύνολο των δημιουργικών καμπανιών, η MSL τις υπηρεσίες εταιρικής επικοινωνίας, η Digitas τις υπηρεσίες social media και η Starcom το media planning & buying της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Η Εθνική Ασφαλιστική διατηρεί τη θέση ηγέτη στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά, διαθέτοντας ένα ευέλικτο και εκτεταμένο δίκτυο από Γραφεία Πωλήσεων, συνεργαζόμενα πρακτορεία και brokers σε όλη την Ελλάδα. Συνυφασμένη με την ιστορία του σύγχρονου ελληνικού κράτους, η εταιρεία διατηρεί παρουσία 133 ετών στα επιχειρηματικά και κοινωνικά δρώμενα της χώρας, με το όνομα της Εθνικής Ασφαλιστικής να γίνεται συνώνυμο της εξασφάλισης, της αξιοπιστίας και της απόλυτης φερεγγυότητας.

Στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον, η ανάγκη για αποτελεσματική επικοινωνία παραμένει ιδιαίτερα σημαντική και στην Εθνική Ασφαλιστική στοχεύουμε σε μία νέα μορφή επικοινωνιακής διάδρασης με τους καταναλωτές, την αγορά, τους ασφαλισμένους, τους συνεργάτες και το ανθρώπινο δυναμικό μας, δήλωσε ο CEO της Εθνικής Ασφαλιστικής, Robert Gauci, αναφορικά με τη στρατηγική συνεργασία με το Publicis Groupe. Με σύγχρονα μέσα και εργαλεία και την εμπειρία του Publicis Groupe, αναμένουμε η νέα μας συνεργασία να προσδώσει προστιθέμενη αξία στην προσπάθειά μας αυτή, πρόσθεσε ο Robert Gauci.

Από την πλευρά του, ο CEO του Publicis Groupe Νοτιοανατολικής Ευρώπης, Αντώνης Πασσάς, δήλωσε ότι είναι μεγάλη τιμή, αλλά και μεγάλη ευθύνη η ανάληψη από το Publicis Groupe του συνόλου της επικοινωνίας ενός τόσο σημαντικού οργανισμού, όπως η Εθνική Ασφαλιστική. Η Εθνική Ασφαλιστική είναι απόλυτα συνυφασμένη με την ασφαλιστική ιστορία της Ελλάδας και είμαστε πεπεισμένοι πως αυτή η συνεργασία θα μπορέσει να συνδιαμορφώσει τη νέα εικόνα της εγχώριας ασφαλιστικής αγοράς, τόνισε ο κ. Πασσάς.

Allianz | ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
Μια εταιρία της Allianz

Ρεκόρ επιστροφής ασφαλίστρων για τον Ασφαλιστικό Γονέα

Με ποσό που έφτασε το 1.500.000 €, για το 2023, επιβράβευσε η Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη τους κατόχους του προγράμματος Ασφαλιστικός Γονέας. Το συγκεκριμένο ποσό αφορά σε επιστροφή ασφαλίστρων, την οποία οι κάτοχοι του προγράμματος εξασφαλίζουν πραγματοποιώντας απλά τις καθημερινές τους αγορές στις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις.

Το πρόγραμμα Ασφαλιστικός Γονέας παρέχεται δωρεάν και αποκλειστικά από την Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη, η οποία έχει δημιουργήσει ένα δίκτυο συνεργαζόμενων επιχειρήσεων που διευρύνεται συνεχώς και διαθέτει πάνω από 2.000 σημεία εξυπηρέτησης.

Ενδεικτικά, στο πρόγραμμα συμμετέχουν οι εταιρείες Σκλαβενίτης, Μασούτης, ΕΚΟ, BP, Revoil, Avis, Vodafone, Πλαίσιο, Market In, Notos, Sephora, BSB, Lynne, Μουστάκας, ΗΡΩΝ, 2happy.gr κ.ά., στις οποίες οι κάτοχοι του προγράμματος, ανάλογα με τις καθημερινές τους αγορές, διαμορφώνουν:

Τα ασφάλιστρα που καταβάλλουν σε οποιοδήποτε υπάρχον ή μελλοντικό ασφαλιστήριο συμβόλαιό τους στην Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη.

Τις δωρεάν αγορές που παρέχονται στην οικογένειά τους, σε περίπτωση νοσοκομειακής περίθαλψης ή απώλειας ζωής από ατύχημα μέχρι και για 12 μήνες.

Για να αποκτήσει κάποιος το πρόγραμμα Ασφαλιστικός Γονέας ή για να βρει περισσότερες πληροφορίες μπορεί να επισκεφθεί το www.asfalistikosgoneas.gr, να κατεβάσει δωρεάν το App του προγράμματος ή να απευθυνθεί σε έναν από τους 7.500 συνεργάτες της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Ταξίδι επιβράβευσης σε Μαϊάμι και Πούντα Κάνα

Στιγμιότυπο από το ταξίδι.

Για ακόμη μια χρονιά, η Allianz επιβράβευσε τους κορυφαίους του Δικτύου Πωλήσεων, διοργανώνοντας ένα οκταήμερο ταξίδι στο εξωτικό Μαϊάμι και τη μαγευτική Πούντα Κάνα. Μαζί με την ομάδα των κορυφαίων συνεργατών της Allianz, στο μαγευτικό ταξίδι στην άλλη άκρη του Ατλαντικού βρέθηκαν οι κύριοι Στέφανος Μαλαχιάς, Chief Commercial Officer της Allianz, Λεωνίδας Γαϊτάνος, διευθυντής Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου, Bancassurance & Μεσιτών της Allianz, και η κυρία Στέλλα Χατζηκυριάκου, επιθεωρήτρια Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου της Allianz.

Κατά την οκταήμερη παραμονή τους στις Ηνωμένες Πολιτείες και τον Άγιο Δομίνικο, οι συνεργάτες της Allianz είχαν την ευκαιρία να γεμίσουν μπαταρίες και να επισκεφθούν κορυφαία, παγκοσμίου φήμης αξιοθέατα και μοναδικά τοπία.

Ειδικότερα, η απόδραση στο Μαϊάμι διήρκεσε τρεις ημέρες και ήταν άκρως ενδιαφέρουσα, καθώς οι συνεργάτες επισκέφθηκαν μερικά από το πιο γνωστά αξιοθέατα της πόλης, όπως την περιοχή της Μικρής Αβάνας, τη φημισμένη γειτονιά του Wynwood με τα εντυπωσιακά graffiti, τις γειτονιές του Calle Ocho, τις μαγευτικές Miami beach και South beach, καθώς και το δημοφιλές υπαίθριο εμπορικό κέντρο Bayside.

Επιπλέον, οι συνεργάτες πραγματοποίησαν εκδρομή στο πάρκο Everglades, ένα από τα σημαντικότερα αξιοθέατα της Φλόριντα. Εκεί συμμετείχαν σε μια βόλτα με airboat στο μοναδικό οικοσύστημα του Everglades και απόλαυσαν ένα τοπίο που συνδυάζει αλιγάτορες και άλλα τοπικά άγρια ζώα με εικόνες εντυπωσιακής φυσικής ομορφιάς.

Τέλος, με την άφιξή τους στην Πούντα Κάνα, οι συνεργάτες του Δικτύου είχαν την ευκαιρία να χαλαρώσουν για τρεις ολόκληρες ημέρες, εξερευνώντας τις απέραντες ακτές και τις καταγάλανες παραλίες, οι οποίες βρέχονται ταυτόχρονα και από τον Ατλαντικό ωκεανό και την Καραϊβική.

Η επιβράβευση των υψηλών επιδόσεων αποτελεί σημαντικό στοιχείο της φιλοσοφίας της Allianz και έτσι η εταιρεία δεσμεύεται να παρέχει συνεχώς ολοένα και περισσότερα κίνητρα για τη διαρκή έμπνευση των ανθρώπων της, ώστε να επιτυγχάνουν τους στόχους που οδηγούν στην προσωπική, αλλά και συλλογική πρόοδο, σημειώνει η εταιρεία.

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 χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.
Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

syndea

Το συν στην ασφάλειά σου!

SYNDEA - AEMA GROUP - MACIF

Συνάντηση «κορυφής» στο Παρίσι

Αθανάσιος Κοπίδης, διευθυντής Αποζημιώσεων Οχημάτων της Syndea, Luca Haidari, επικεφαλής Στρατηγικής του AEMA Group και μέλος Δ.Σ. της Syndea, Jean Louis Grosse-Delasalle, πρόεδρος της Macif και αντιπρόεδρος του AEMA Group, Αλέξανδρος Κοντός, πρόεδρος Δ.Σ. της Syndea, Claire Ranchon, επικεφαλής Δημοσίων Σχέσεων AEMA Group, Pascal Michard, πρόεδρος του AEMA Group, Remi Cerdan, διευθυντής AEMA Group και μέλος Δ.Σ. της Syndea, Δημήτρης Ζορμπάς, διευθύνων σύμβουλος της Syndea.

Σε άριστο κλίμα πραγματοποιήθηκε στο Παρίσι συνάντηση των διοικήσεων της Syndea και των εταιρειών AEMA Group και Macif, μετόχων της ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας.

Όπως τονίζεται, η συνάντηση πραγματοποιήθηκε στο υψηλότερο δυνατό επίπεδο, ζωντανή απόδειξη των πολύ στενών σχέσεων των δύο πλευρών. Τη Syndea εκπροσώπησαν ο πρόεδρος του Διοικητικού της Συμβουλίου Αλέξανδρος Κοντός, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Δημήτρης Ζορμπάς και ο διευθυντής Αποζημιώσεων Οχημάτων Αθανάσιος Κοπίδης. Το AEMA Group και τη MACIF εκπροσώπησαν οι Pascal Michard, πρόεδρος AEMA Group, Jean Louis Grosse - Delasalle, πρόεδρος της Macif και αντιπρόεδρος του AEMA Group, Luca Haidari, επικεφαλής Στρατηγικής του AEMA Group, Claire Ranchon, επικεφαλής Δημοσίων Σχέσεων AEMA Group, και Remi Cerdan διευθυντής AEMA Group.

Κατά τη διάρκεια τη συνάντησης έγινε συζήτηση και ανταλλαγή απόψεων για τη στρατηγική της Syndea και το όραμά της για τη νέα εποχή στην οποία εισέρχεται με μεγαλύτερη εξωστρέφεια, με νέες ιδέες και σύγχρονο εταιρικό προφίλ, διατηρώντας αναλλοίωτες τις αρχές και τις αξίες που τη χαρακτηρίζουν από την ίδρυσή της.

Παράλληλα επιβεβαιώθηκε η ταύτιση απόψεων των δύο πλευρών στις προοπτικές των ασφαλιστικών εταιρειών της κοινωνικής οικονομίας, καθώς και στα πλεονεκτήματα που απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι, οι συνεργάτες και το προσωπικό τους.

Αναλυτική ανταλλαγή απόψεων έγινε και για τις εξελίξεις στην ελληνική και ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει και δηλώθηκε η ετοιμότητά τους να αξιοποιήσουν περαιτέρω ευκαιρίες ανάπτυξης.

«Η συνάντησή μας με τη διοίκηση του AEMA Group και της Macif αποτελεί ιδιαίτερη τιμή για τους ανθρώπους της Syndea και μία έκφραση της εμπιστοσύνης ενός εκ των σημαντικότερων μετόχων μας στις αναπτυξιακές προοπτικές της εταιρείας μας», δήλωσε ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Syndea κ. Αλέξανδρος Κοντός.

«Πάντοτε η επαφή της διοίκησης της Syndea με τόσο σημαντικούς παράγοντες της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς και μετόχους μας είναι χρήσιμη και αποδοτική για την εταιρεία μας και για την υλοποίηση των φιλόδοξων στόχων μας», πρόσθεσε ο διευθύνων σύμβουλος της Syndea κ. Δημήτρης Ζορμπάς.

Επειδή
η ζωή μπορεί
να φέρει τα

πάνω...

κάτω

Έχεις syndea!

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

syndea

Το **συν** στην ασφάλειά σου!

syndea.gr

info@syndea.gr

UnipolSai ASSICURAZIONI · MACIF · P&V · amice FOR MUTUAL BENEFIT · eurelia · icmif International Cooperative and Mutual Insurance Federation

ERGO

Η ασφάλιση με ένα κλικ στο ERGO forMe

Στην εφαρμογή τα προγράμματα Ζωής, Υγείας, Επένδυσης και Αποταμίευσης

Με όραμά της να προσφέρει στους πελάτες και τους συνεργάτες της τη βέλτιστη ψηφιακή εμπειρία, η ERGO Ασφαλιστική εμπλουτίζει την εφαρμογή πελατών ERGO forMe με νέα προγράμματα και υπηρεσίες. Πλέον, οι πελάτες των προγραμμάτων Ζωής, Υγείας, Επένδυσης και Αποταμίευσης έχουν τη δυνατότητα να κάνουν εύκολα και γρήγορα εγγραφή στην εφαρμογή και να έχουν πρόσβαση σε χρήσιμες πληροφορίες, όπως:

- Στοιχεία ασφαλιστηρίου συμβολαίου και συμβαλλομένων
- Καλύψεις και ασφαλιζόμενα κεφάλαια
- Ιστορικό κινήσεων ασφαλιστηρίου συμβολαίου
- Εκκρεμείς οφειλές με δυνατότητα πληρωμής των σχετικών αποδείξεων μέσα από την εφαρμογή

Επιπρόσθετα, παρέχεται η δυνατότητα στους πελάτες των επενδυτικών προγραμμάτων Unit Linked να παρακολουθούν μέσα από απλές και φιλικές προς τον χρήστη οθόνες την απόδοση των επενδύσεών τους στη νέα ενότητα «Οι επενδύσεις μου». Συγκεκριμένα, παρακολουθούν την τρέχουσα αξία και την τρέχουσα κατανομή των μεριδίων του επενδυτικού τους λογαριασμού, την τρέχουσα αξία εξαγοράς ασφαλιστηρίου, τη χρονική απόδοση της επενδυτικής τους επιλογής, καθώς και χρήσιμες πληροφορίες για τις αποδόσεις των συνδεδεμένων αμοιβαίων κεφαλαίων.

Με τον εμπλουτισμό της εφαρμογής ERGO forMe, η ERGO Ασφαλιστική όπως τονίζεται τηρεί τη δέσμευσή της να βρίσκεται δίπλα στους πελάτες της και να ανταποκρίνεται στις ξεχωριστές ανάγκες των ανθρώπων που την εμπιστεύονται. Οι νέες λειτουργικότητες είναι διαθέσιμες μέσω του ergoforme.ergohellas.gr, στα application stores Android & iOS και θα παρουσιαστούν στο ευρύ κοινό μέσα στο 2024.

«Με τη συμμετοχή των προγραμμάτων Ζωής, Υγείας, Επένδυσης και Αποταμίευσης στην εφαρμογή ERGO forMe, κάνουμε ένα ακόμα σημαντικό βήμα προς την παροχή μιας ολοκληρωμένης και εξατομικευμένης εμπειρίας ασφάλισης προς τους πελάτες μας», δήλωσε η κ. Πανωραία (Ρέα) Θελερίτη, διευθύντρια Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού της ERGO Ασφαλιστικής.

ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ERGO FORME

Η εφαρμογή ERGO forMe απευθύνεται σε όλους τους ασφαλισμένους της ERGO, που έχουν ενεργό ασφαλιστήριο συμβόλαιο σε έναν από τους κλάδους Αυτοκινήτου, Κατοικίας, Υγείας, Ζωής, Επένδυσης, Αποταμίευσης, Επιχείρησης, Σκάφους, Αστικής Ευθύνης, Ταξιδιωτικής Ασφάλισης ή Προσωπικού Ατυχήματος (αφορά φυσικά πρόσωπα).

Μέσα από την εφαρμογή ERGO forMe μπορείτε να:

- παρακολουθείτε τα ασφαλιστήριά σας και να τα εκτυπώνετε, σε περίπτωση που χρειαστεί
- ενημερώνεστε για τις οφειλές σας και να πληρώνετε online
- βλέπετε το ιστορικό των πληρωμών σας
- έχετε εικόνα για τα ασφάλιστρα που πληρώνετε, με βάση τις ανάγκες σας
- επικοινωνείτε άμεσα με τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή σας, μέσω e-mail ή τηλεφώνου
- καλείτε οδική βοήθεια με ένα κλικ και να παρακολουθείτε την πορεία του γερανού
- εκδώσετε πράσινη κάρτα, αν θέλετε να ταξιδέψετε στο εξωτερικό με το όχημά σας
- δείτε το προφίλ σας στην εφαρμογή ERGO Drive&Win
- παρακολουθείτε επικαιροποιημένο το επενδυτικό σας χαρτοφυλάκιο.

SafeRoads
Project

Παίρνουμε τους δρόμους και τους φτιάχνουμε

Μία λακκούβα τη φορά. Μία διάβαση τη φορά.
Είσαι μαζί μας;

powered by

Hellas Direct®

Here for Good

INTERAMERICAN

Ασφαλιστική αξιολόγηση μέσω «Tele-Underwriting»

Απλή, γρήγορη και αξιόπιστη

Την νέα υπηρεσία «Tele-Underwriting», η οποία μεταρρυθμίζει ριζικά το λειτουργικό μοντέλο εκδόσεων των νέων ασφαλιστηρίων Ζωής & Υγείας, λανσάρει η Interamerican, έχοντας μια ιδιαίτερα μεγάλη παράδοση στην προσφορά καινοτομικών λύσεων στην ασφαλιστική αγορά.

Το «Interamerican Tele-Underwriting» δημιουργήθηκε 100% με ίδια μέσα της εταιρείας, υιοθετώντας τα πιο αξιόπιστα πρότυπα και τις διεθνείς άριστες πρακτικές στον συγκεκριμένο χώρο. Παράλληλα, για τη νέα υπηρεσία, αξιοποιήθηκαν στον μέγιστο βαθμό η τεχνογνωσία και οι μοναδικές για την ελληνική ασφαλιστική αγορά υφιστάμενες υποδομές αυτοματισμού underwriting που ο οργανισμός ήδη διαθέτει.

Με το «Tele-Underwriting», η λήψη του ιατρικού ιστορικού λαμβάνεται τηλεφωνικά απευθείας από εξειδικευμένους νοσηλευτές της εταιρείας, ενώ ταυτόχρονα διατηρείται και η διαδικασία αυτοματοποιημένης εκτίμησης του κινδύνου και η επιτόπου έκδοση ασφαλιστηρίων από τους ασφαλιστικούς συμβούλους, μια διαδικασία η οποία αποτελεί ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την εταιρεία.

«Η Interamerican ηγείται της αλλαγής στον ασφαλιστικό κλάδο, υιοθετώντας καινοτόμες λύσεις που προσφέρουν στους πελάτες μας μια σύγχρονη και αξιόπιστη εμπειρία. Το "Tele-Underwriting" αποτελεί ένα σημαντικό βήμα προς αυτή την κατεύθυνση, καθώς απλοποιεί και επιταχύνει την ασφαλιστική αξιολόγηση, απελευθερώνοντας πολύτιμο χρόνο για τους πελάτες και τους ασφαλιστικούς συμβούλους, δημιουργώντας αξία σε όλα τα εμπλεκόμενα μέρη», δήλωσε ο Γιάννης Βασαλάκης, Health & Financial Future Operations/Underwriting Manager της Interamerican για τη νέα υπηρεσία «Tele-Underwriting».

ΠΩΣ ΓΙΝΕΤΑΙ Η ΛΗΨΗ ΤΟΥ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΙΣΤΟΡΙΚΟΥ ΜΕΣΩ ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ

Ο ενδιαφερόμενος θα απαντήσει τηλεφωνικά σε ένα σύντομο ιατρικό ερωτηματολόγιο μαζί με τους έμπειρους νοσηλευτές της Interamerican, με ευκολία και ευελιξία, ολοκληρώνοντας τη διαδικασία από το χώρο του και την ώρα που τον εξυπηρετεί.

Όπως τονίζει η Interamerican, «δίνουμε προτεραιότητα

στην υγεία σας και επιδιώκουμε να κάνουμε την εμπειρία ασφάλισής σας όσο το δυνατόν πιο απλή και ανθρώπινη από την πρώτη στιγμή».

Τονίζεται ακόμη ότι η ομάδα της εταιρείας είναι έμπειρη και εξειδικευμένη, διασφαλίζει μία άνετη και εύκολη διαδικασία για τον ασφαλισμένο, ενώ παράλληλα, με συνέπεια και επαγγελματισμό, εξασφαλίζει ότι κάθε πληροφορία που μοιράζεστε μαζί του έχει τον υψηλότερο βαθμό προστασίας.

Σε ό,τι αφορά στα προσωπικά δεδομένα, η Interamerican σημειώνει ότι «γνωρίζουμε ότι τα προσωπικά δεδομένα σας είναι σημαντικά για εσάς και για το λόγο αυτόν όλες οι κλήσεις μας καταγράφονται και αντιμετωπίζονται με απόλυτη εχεμύθεια».

ARAG

Για εμάς **Νομική Προστασία** είναι:

- Πλήρες δίκτυο **εξειδικευμένων 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**

Επικοινώνησε σήμερα μαζί μας

210 74 90 800

www.**ARAG**.gr

Ο Φίλιππος Μυτιληναίος CEO στη Howden Agents

Η Howden Agents είναι ελληνική θυγατρική εταιρεία ασφαλιστικής πρακτόρευσης του Ομίλου Howden

Την έναρξη εργασιών της Howden Agents, με τον Φίλιππο Μυτιληναίο να ηγείται αυτού του σχήματος με την ιδιότητα του CEO, ανακοίνωσε η Howden. Όπως τονίζεται δημιουργείται ακόμα ένας πυλώνας με retail υπηρεσίες, δίνοντας έμφαση στην ασφάλιση υγείας και στην ασφάλιση ζωής.

Η Howden είναι ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλειών στην Ελλάδα και στην Κύπρο, μέλος του Παγκόσμιου Ομίλου Howden, ο οποίος ξεπερνά τα $38 δισ. υπό διαχείριση ασφάλιστρα, με δραστηριότητα σε περισσότερες από 50 χώρες και 16.000 εργαζομένους διεθνώς.

«Είμαστε πολύ υπερήφανοι για τη δημιουργία μίας εταιρείας, όπως η Howden Agents, η οποία συμπλέει με τα υψηλά πρότυπα ενός παγκόσμιου ομίλου και θέτει την ικανοποίηση των πελατών του ως αναγκαία προτεραιότητα», τονίζει ο Φίλιππος Μυτιληναίος, CEO της Howden Agents. «Όλη η ομάδα που στελεχώνει τη Howden Agents διαθέτει πολυετή εμπειρία και όλα τα απαραίτητα εχέγγυα προκειμένου να ανταποκριθεί σε κάθε νέα ανάγκη, προσφέροντας σύγχρονα και καινοτόμα προϊόντα ασφάλισης. Στόχος μας είναι να ενισχύσουμε ακόμη περισσότερο αυτή την ομάδα με τους καλύτερους επαγγελματίες και τα πιο έμπειρα στελέχη του χώρου μας», πρόσθεσε ο κ. Μυτιληναίος.

Ο κ. Φίλιππος Μυτιληναίος.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟΣ

Ο Φίλιππος Μυτιληναίος, μετά το πέρας των σπουδών του στην Αγγλία, έχει αναλάβει θέσεις ευθύνης σε πολυεθνικές εταιρείες του ασφαλιστικού κλάδου. Το 2004 ίδρυσε την Consensus Insurance Services, η οποία διακρίθηκε για την υψηλή ποιότητα υπηρεσιών στους πελάτες της και τα καινοτόμα προϊόντα της, με προσανατολισμό στον κλάδο Υγείας και τα νοσοκομειακά προγράμματα. Από το 2023 που εντάχθηκε στον Όμιλο της Howden μέχρι και σήμερα ήταν επικεφαλής του IPMI.

ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΗ HOWDEN AGENTS

Η Howden Agents, η ελληνική θυγατρική εταιρεία ασφαλιστικής πρακτόρευσης του Ομίλου Howden, αποτελεί την πλέον σύγχρονη και ολοκληρωμένη πρόταση ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, αφού συνδυάζει την υψηλού επιπέδου παροχή υπηρεσιών σε ό,τι αφορά στις ατομικές ασφαλίσεις ζωής, υγείας, αποταμίευσης και περιουσίας με την τεχνογνωσία και την εξειδίκευση που απαιτούν οι καλύψεις που προστατεύουν κάθε πτυχή της επιχειρηματικής και επαγγελματικής δραστηριότητας. Το εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών, οι μακροχρόνιες σχέσεις με τις ασφαλιστικές εταιρείες και η πρόσβαση σε εξειδικευμένες αγορές τόσο σε ελληνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο διασφαλίζουν την ιδανική ασφαλιστική κάλυψη, που θα παρέχει την προστασία που χρειάζεται ο ασφαλισμένος, για να αντεπεξέλθετε χωρίς άγχος στις απαιτήσεις ενός διαρκώς μεταβαλλόμενου κόσμου.

Σε μια καθημερινότητα που γίνεται ολοένα και πιο περίπλοκη, ολοένα και πιο απαιτητική, οι εξειδικευμένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Howden Agents βρίσκονται δίπλα στον ασφαλισμένο για να καταγράψουν τις ανάγκες του, να εστιάσουν στις προτεραιότητές του και να παρέχουν τις πλέον σύγχρονες λύσεις της ελληνικής, αλλά και της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς, σε ανταγωνιστικό κόστος και με τους καλύτερους όρους και προϋποθέσεις.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Τρία νέα προγράμματα στην αγορά

ΟΜΑΔΙΚΑ ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ επενδύει στα ομαδικά προγράμματα ασφάλισης μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (5 ατόμων και άνω), προσφέροντας ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και εύρος καλύψεων, για κάθε ανάγκη.

Παρέχει καλύψεις που συμπληρώνουν το δημόσιο σύστημα υγείας και προσφέρει κεφάλαια αποζημίωσης σε περίπτωση απώλειας ζωής, διαθέτοντας παράλληλα μια σειρά ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων:

• Οι ασφαλισμένοι έχουν δικαίωμα να χρησιμοποιήσουν οποιοδήποτε δημόσιο ή ιδιωτικό νοσηλευτικό ίδρυμα ή διαγνωστικό κέντρο της επιλογής τους.

• Το ποσοστό κάλυψης των εξόδων αφορά το 100%, ανεξαρτήτως ποσοστού συμμετοχής του δημόσιου ταμείου.

• Καλύπτονται η εξωνοσοκομειακή περίθαλψη και οι ιατρικές επισκέψεις σε οποιονδήποτε ιατρό επιλέξει ο ασφαλισμένος με απόδοση 100% επί των αποδείξεων.

• Δίνεται η δυνατότητα κάλυψης και των μελών των οικογενειών των ασφαλισμένων, καλύπτοντας τα παιδιά τους ως προστατευόμενα μέλη μέχρι την ηλικία των 25 ετών, χωρίς απαραίτητα να σπουδάζουν σε κάποια αναγνωρισμένη σχολή.

• Με μηδενικές απαλλαγές στις αποζημιώσεις.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ «ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ»

Και στον κλάδο της φιλοξενίας δραστηριοποιείται δυναμικά η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, έχοντας αναπτύξει ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα για να καλύψει τις ανάγκες των επιχειρήσεων του κλάδου. Συγκεκριμένα, το πρόγραμμα ασφάλισης «ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ» είναι ειδικά σχεδιασμένο για ξενοδοχειακές μονάδες και τουριστικά καταλύματα, συνδυάζοντας την εμπειρία της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στο χώρο της ασφάλισης και την κατανόηση των μοναδικών αναγκών κάθε επιχείρησης. Το πρόγραμμα «ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ» περιλαμβάνει μια ευρεία γκάμα καλύψεων, όπως κάλυψη από καθίζηση ή κατολίσθηση ως συνέπεια σεισμού, καιρικά φαινόμενα, φυσικές καταστροφές, σεισμό, αλλοίωση εμπορευμάτων, αξία αντικατάστασης καινούργιου, αστική ευθύνη με δύο εναλλακτικές επιλογές ορίων κάλυψης κ.ά.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΘΑΛΑΣΣΙΩΝ ΣΚΑΦΩΝ

Ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης θαλάσσιων σκαφών προσφέρει η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, δίνοντας τη δυνατότητα για ανέμελα ταξίδια και στη θάλασσα. Μέσα από τα προγράμματα ασφάλισης, οι ενδιαφερόμενοι έχουν τη δυνατότητα, εκτός από την υποχρεωτική Αστική Ευθύνη, να ασφαλίσουν το σκάφος τους και έναντι πολλαπλών κινδύνων όπως: Προσάραξη - Σύγκρουση - Βύθιση - Ημιβύθιση , Πυρκαγιά, Κλοπή σκάφους από πειρατεία, Κλοπή σκάφους, λέμβων ή της εξωλέμβιας μηχανής και Κακόβουλες πράξεις.

Καινοτόμες λύσεις ασφάλισης

Πυρήνας οι μεγάλοι εμπορικοί και βιομηχανικοί κίνδυνοι

Κορυφαίος ασφαλιστής των βιομηχανικών και εμπορικών επιχειρήσεων είναι εδώ και δεκαετίες η HDI Global SE, ως μέλος του Ομίλου Talanx, προσφέροντας εξατομικευμένες ασφαλιστικές λύσεις και υπηρεσίες διαχείρισης κινδύνου στους πελάτες της.

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η HDI Global SE, Hellas, το ελληνικό Υποκατάστημα της HDI Global SE, εδώ και 25 χρόνια προσφέρει ολοκληρωμένες και καινοτόμες λύσεις ασφάλισης στους κλάδους Περιουσίας, Αστικής Ευθύνης, Τεχνικών Ασφαλίσεων και Μεταφορών. Η στρατηγική της εταιρείας τόσο για την Ελλάδα όσο και για την ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων και της ΝΑ. Μεσογείου όπου δραστηριοποιείται είναι η αύξηση του μεριδίου αγοράς, αποκλειστικά, στους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους.

Η εταιρεία HDI Global Specialty, του Ομίλου Talanx, στοχεύει σε λύσεις ειδικών κινδύνων και στην παροχή εξειδικευμένων προγραμμάτων ασφάλισης, ορισμένα εκ των οποίων προσφέρονται στην ελληνική αγορά, από την HDI Global SE, Hellas, όπως, μεταξύ άλλων, τα προγράμματα ασφάλισης Επαγγελματικών Ευθυνών, Αεροπορικών Κινδύνων και Μολυσματικών Προϊόντων.

Προγράμματα και προϊόντα της HDI Global Specialty σχετιζόμενα με καλύψεις Υγείας/Ζωής δεν προσφέρονται από το ελληνικό Υποκατάστημα, αλλά είναι δυνατό να παρέχονται τοπικά από άλλους συνεργαζόμενους εξουσιοδοτημένους διαμεσολαβητές της HDI Global Specialty Ανοβέρου.

Ο κ. Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου, Managing Director, HDI Global SE, Hellas.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Δράσεις για την καταπολέμηση της απάτης

Ενημερωτικές εκθέσεις για τις δράσεις και τα μέτρα που εφαρμόζουν στον τομέα της καταπολέμησης της ασφαλιστικής απάτης υπέβαλαν στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος τα μέλη της Ένωσης, στο πλαίσιο του πλάνου δράσης για την αποτελεσματική αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης στην ελληνική αγορά και του Πρωτοκόλλου Αυτορρύθμισης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Μελών ΕΑΕΕ για την Πρόληψη & την Αντιμετώπιση της Ασφαλιστικής Απάτης.

Στη διαδικασία αυτή συμμετείχαν 35 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη της ΕΑΕΕ, ενώ τα βασικά ευρήματα που προέκυψαν από τις εκθέσεις επιβεβαιώνουν ότι η πρόληψη και καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

10 ΧΡΟΝΙΑ
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίσου & ξέγνοιαστα!

NN

Στηρίζει το πρόγραμμα «Νοιάζομαι για το παιδί μου»

Για 3η συνεχή χρονιά, η NN Hellas στηρίζει το πρόγραμμα «Νοιάζομαι για το παιδί μου», το οποίο έχει ήδη βοηθήσει 8.300 γονείς και κηδεμόνες παιδιών να διαχειριστούν δυσκολίες και προκλήσεις που αντιμετωπίζουν στην καθημερινή επαφή μαζί τους. Το πρόγραμμα, που υλοποιείται από το Ινστιτούτο Prolepsis, αποτελεί από το 2022 που ξεκίνησε ένα σταθερό υποστηρικτικό πλαίσιο για το θεσμό της οικογένειας στη χώρα μας, έχοντας -έως και σήμερα- υλοποιήσει συνολικά 37 δράσεις ευαισθητοποίησης, ενημέρωσης και εκπαίδευσης.

Μέσα από μια σειρά δωρεάν διαδικτυακών σεμιναρίων και βιωματικών εργαστηρίων σε ποικίλα θέματα Ψυχικής Υγείας, το πρόγραμμα επιδρά θετικά στο οικογενειακό περιβάλλον, έχοντας ως στόχο να παρέχει τις κατάλληλες γνώσεις και εφόδια, να ενδυναμώσει το ρόλο των γονέων και κηδεμόνων και να ενισχύσει τις σχέσεις τους με τα παιδιά. Στις -έως τώρα- 8 θεματικές ενότητες, προστίθενται το 2024 και οι ακόλουθες: Υγιεινή Διατροφή & Διατροφικές Διαταραχές, Αναπτυξιακές Διαταραχές & Μαθησιακές Δυσκολίες, Διαχείριση Άγχους, Διαχείριση Συναισθημάτων & Συγκρούσεων και Κατανόηση της Εφηβείας.

Στόχος του φετινού προγράμματος είναι, μέσα από τα προγραμματισμένα σεμινάρια, να προσεγγίσει 5.500 γονείς και κηδεμόνες κι έτσι -έμμεσα- να βοηθήσει επιπλέον ~5.500 παιδιά και εφήβους στην Ελλάδα.

Βασικό «όχημα» του προγράμματος είναι η ψηφιακή πλατφόρμα noiazomai.prolepsis.gr, η οποία από την περσινή χρονιά παρέχει πλούσιο ενημερωτικό υλικό γύρω από ευαίσθητα θέματα, όπως η ψυχική ανθεκτικότητα, ο εκφοβισμός ή η αυτοεκτίμηση, περιλαμβάνει δραστηριότητες για όλη την οικογένεια, ενώ παράλληλα προτείνει παιχνίδια, ταινίες και βιβλία που μπορούν να λειτουργήσουν ως χρήσιμα εργαλεία για τη διασφάλιση και διατήρηση της οικογενειακής ψυχικής υγείας.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εκπαίδευση πυρασφάλειας και πυροπροστασίας

Εκπαίδευση του προσωπικού της για θέματα πυρασφάλειας και πυροπροστασίας στο χώρο εργασίας διοργάνωσε η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ σε συνεργασία με το Πυροσβεστικό Σώμα Ελλάδας.

Η βιωματική εκπαίδευση εστίασε στη διαδικασία της πυροπροστασίας για την αποτελεσματική διαχείριση έκτακτων περιστατικών, μέσα από θεωρητική και πρακτική άσκηση, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη εκπαιδευτική εμπειρία. Στο πλαίσιο της εκπαίδευσης συμμετείχαν εκπρόσωποι των ομάδων πυρασφάλειας, καθώς και ομάδες επιλεγμένων ατόμων που αναλαμβάνουν ενεργό ρόλο στη διαδικασία πυροπροστασίας της εταιρείας.

HELLAS DIRECT

Νέες καλύψεις στα ασφαλιστικά προγράμματα

Με τέσσερις νέες καλύψεις ενισχύει τα ασφαλιστικά της προγράμματα για αυτοκίνητο και μηχανή η Hellas Direct, με στόχο την ακόμα ταχύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της και την παροχή πιο ολοκληρωμένων ασφαλιστικών προϊόντων.

Η πρώτη κάλυψη προσφέρεται στα συμβόλαια ανεξαρτήτως καναλιού διανομής, ενώ οι άλλες τρεις διαφοροποιούν και αναβαθμίζουν τα ασφαλιστικά προγράμματα του πρακτορειακού δικτύου.

HD ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΕΚΤΟΣ ΦΙΛΙΚΟΥ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

Η κάλυψη «HD αποζημίωση εκτός φιλικού διακανονισμού» συμπεριλαμβάνεται πλέον σε όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα της Hellas Direct για αυτοκίνητα και μηχανές και αφορά όλα τα συμβόλαια, είτε διατίθενται μέσω των φυσικών δικτύων είτε μέσω του direct καναλιού.

Η εταιρεία κάνει πιο άμεση την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της σε περίπτωση ζημιάς και πιο εύκολη την αποζημίωσή τους αν εμπλακούν σε ατύχημα με όχημα εκτός φιλικού διακανονισμού. Με την κάλυψη αυτή η Hellas Direct αναλαμβάνει την αποζημίωση των ασφαλισμένων, όπως θα έκανε αν το τρίτο όχημα ήταν ασφαλισμένο εντός φιλικού, προχωρώντας η ίδια στη συνέχεια όλες τις απαραίτητες συνεννοήσεις.

Η κάλυψη αφορά ζημιές εκτός φιλικού διακανονισμού, με ξεκάθαρη υπαιτιότητα του τρίτου οχήματος και επισκευή σε ένα από τα συνεργαζόμενα με την Hellas Direct συνεργεία.

ΤΡΕΙΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΣΤΑ ΠΑΚΕΤΑ «ALL STAR»

Με τις άλλες τρεις καλύψεις, η Hellas Direct διαφοροποιεί ακόμα περισσότερο τα ασφαλιστικά προϊόντα «All Star», που διανέμονται μέσω του φυσικών δικτύων.

Στα προγράμματα Blue, Silver και Gold προστίθεται η κάλυψη «Απώλεια εγγράφων», που καλύπτει δαπάνες επανέκδοσης προσωπικών εγγράφων σε περίπτωση που κλαπούν μέσα από το ασφαλισμένο όχημα.

Στα προγράμματα Silver και Gold προσφέρονται άλλες δύο καλύψεις, η «Εγγύηση αξίας» και η «Απώλεια κλειδιών». Η «Απώλεια κλειδιών» καλύπτει αποζημίωση του οδηγού για το κόστος αντικατάστασης των κλειδιών του οχήματός του αν κλαπούν, χαθούν ή δεν λειτουργούν, αλλά και το κόστος του κλειδαρά αν ο οδηγός κλειδωθεί έξω από το όχημά του.

Η «Εγγύηση αξίας» είναι μια πολύ σημαντική για καινούργια αυτοκίνητα κάλυψη, καθώς διασφαλίζει στον οδηγό πως, σε περίπτωση κλοπής ή ολικής καταστροφής του αυτοκινήτου του, θα αποζημιωθεί στην αξία αγοράς του. Συγκεκριμένα, η «Εγγύηση Αξίας» θα συμπληρώσει στην αποζημίωση τη διαφορά ανάμεσα στην αξία αγοράς και την εμπορική αξία που θα έχει το όχημα όταν χρειαστεί να ενεργοποιηθεί η κάλυψη. Αφορά οχήματα που ασφαλίζονται μέσα σε έναν χρόνο από την 1η ημερομηνία κυκλοφορίας τους και ισχύει για τρία χρόνια.

Οι νέες καλύψεις παρέχονται ήδη από τον Ιανουάριο στα νέα συμβόλαια και από τον Μάρτιο και στις ανανεώσεις συμβολαίων.

Ασφάλιση φορτηγών Ι.Χ. και αγροτικών φορτηγών μέσω των συνεργατών

Παράλληλα η Hellas Direct διευρύνει την γκάμα των οχημάτων που ασφαλίζει στον κλάδο Αυτοκινήτου All Star και Direct, μέσω συνεργατών, ασφαλίζοντας πλέον και φορτηγά ιδιωτικής χρήσης και φορτηγά ιδιωτικής χρήσης αγροτικού τύπου.

Τα ασφαλιστικά προγράμματα Blue, Silver και Gold της εταιρείας, που είναι διαθέσιμα μόνο μέσω του πρακτορειακού δικτύου, περιλαμβάνουν πλέον και τις χρήσεις αυτές.

Επιπλέον, συνεχίζοντας να στηρίζει τα ασφαλιστικά προϊόντα των φυσικών καναλιών διανομής, η Hellas Direct ενισχύει τα προγράμματα ασφάλισης ΦΙΧ και αγροτικών ΦΙΧ με την αποκλειστική κάλυψη «Μεταφερόμενο φορτίο - προεξέχον φορτίο».

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Με τους συνεργάτες στη Βόρεια και την Κεντρική Ελλάδα

Μια ξεχωριστή εκδήλωση, με προσκεκλημένους τους συνεργάτες της από τη Βόρεια και την Κεντρική Ελλάδα, φιλοξένησε η Eurolife FFH στη Θεσσαλονίκη, όπου η διοικητική ομάδα της εταιρείας παρουσίασε στο δίκτυο των συνεργατών της τον απολογισμό των επιδόσεων της χρονιάς που πέρασε, καθώς και τα σχέδια και τις προτεραιότητες της Eurolife FFH για το 2024.

Οι διακόσιοι συμμετέχοντες που παρακολούθησαν την εκδήλωση, την πρώτη της εταιρείας για φέτος σε όλη την Ελλάδα, είχαν την ευκαιρία να συνομιλήσουν με τους ανθρώπους της Eurolife FFH, να ανταλλάξουν απόψεις σε θέματα που τους αφορούν και να ενημερωθούν από τα στελέχη της εταιρείας για τις στρατηγικές προτεραιότητες τους έτους.

«Η συνεργασία και η αμοιβαία εμπιστοσύνη είναι δύο βασικοί πυλώνες επάνω στους οποίους στηρίζονται η επιτυχία και η ανάπτυξη μιας ομάδας. Μαζί τα έχουμε κατακτήσει και τα δύο. Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που μας εμπιστεύεστε καθημερινά και προβάλλετε τις ασφαλιστικές λύσεις που παρέχουμε στους ασφαλισμένους στην Ελλάδα. Με την καθοριστική συμβολή σας καταφέραμε για ακόμη μια χρονιά να ξεχωρίσουμε και να αντιμετωπίσουμε με αποφασιστικότητα τις προκλήσεις που παρουσιάστηκαν. Σας ευχαριστούμε πολύ για όλα όσα καταφέραμε μαζί και είμαι βέβαιος ότι και φέτος θα έχουμε μια εποικοδομητική συνεργασία, που θα μας φέρει νέες, κοινές επιτυχίες», δήλωσε ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH.

Από την πλευρά του ο Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH, τόνισε: «Με τη συνεχή σας υποστήριξη καταφέραμε να αναπτύξουμε ακόμα περισσότερο την ήδη δυναμική μας παρουσία στην αγορά και για το 2023, γι' αυτό και δεσμευόμαστε να είμαστε δίπλα σας για ακόμα μια χρονιά, συνεχίζοντας να επενδύουμε σε καινοτόμα προϊόντα αλλά και πρωτοποριακές εκπαιδευτικές δράσεις».

ΜΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

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

υδρόγειος
Ασφαλιστική

50 ΧΡΟΝΙΑ

INTERAMERICAN

Στη Θεσσαλονίκη η ετήσια εκδήλωση

Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican.

Παρουσία εκπροσώπων της Πολιτείας, της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, συνεργατών, ασφαλιστικών συμβούλων και πελατών της Interamerican, πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη η ετήσια εκδήλωση της εταιρείας.

Με αφορμή τη συζήτηση που ξεκίνησε στην Καρδίτσα στο πλαίσιο της εκδήλωσης που διοργάνωσε ο όμιλος για την «Κλιματική Αλλαγή και το ρόλο της Ασφάλισης», ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, Γιάννης Καντώρος, στην εναρκτήρια ομιλία του αναφέρθηκε στο πόσο σημαντική είναι για τον Όμιλο Interamerican η σχέση που έχει με τους πελάτες της, όχι μόνο σε ό,τι αφορά τις αποζημιώσεις και την άμεση συνδρομή σε περιπτώσεις ανάγκης, αλλά και την ανάπτυξη εργαλείων πρόληψης καταστροφικών συμβάντων για πολίτες και επιχειρήσεις.

Πάνω σε αυτό τοποθετήθηκε και ο γενικός διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών της Interamerican, Πάνος Κούβαλης, επισημαίνοντας τη μεγάλη έμφαση που δίνει η εταιρεία στις στρατηγικές συνεργασίες, όπως αυτή με το Αστεροσκοπείο Αθηνών, με στόχο την ανάπτυξη ψηφιακών εργαλείων, ικανών να προειδοποιούν για την εκδήλωση έντονων καιρικών φαινομένων και έκτακτων καταστάσεων, που πιθανόν θα αντιμετωπίσουν οι ασφαλισμένοι της Interamerican.

Από αριστερά, η Χρύσα Ελευθερίου, Sustainability & Stakeholder Relations Leader της Interamerican, ο Φώτης Σαρηγιάννης, πρόεδρος της Ελληνικής Ομάδας Διάσωσης, η Μένη Κουρκουτά, υπεύθυνη επικοινωνίας της Ελληνικής Ομάδας Διάσωσης, και ο Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Corporate Marketing Leader της Interamerican.

HELLAS DIRECT

Επιπλέον χρηματοδότηση 30 εκατ. ευρώ

Κεφάλαια ύψους 30 εκατομμυρίων ευρώ συγκέντρωσε η ασφαλιστική εταιρεία Hellas Direct στον τελευταίο γύρο χρηματοδότησης, επιτυχία που της δίνει ώθηση για να διατηρήσει την αναπτυξιακή πορεία της και το 2024. Ακολουθώντας τα δυνατά αποτελέσματα του 2023, που έκλεισε με 155 εκατ. ευρώ εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και περισσότερους από 900.000 πελάτες σε Ελλάδα, Κύπρο και Ρουμανία, η Hellas Direct είναι έτοιμη, και με τη νέα κεφαλαιακή ενίσχυση, να υλοποιήσει τα επόμενα βήματά της.

Όπως τονίζεται, η ενίσχυση από νέα κεφάλαια θα εδραιώσει την αναπτυξιακή τροχιά της Hellas Direct και θα ενδυναμώσει την επέκταση των δραστηριοτήτων της της τόσο σε ευρωπαϊκές αγορές όπου έχει ήδη παρουσία όσο και σε νέες στην Κεντρική και τη Νότια Ευρώπη. Παράλληλα, θα παίξει καταλυτικό ρόλο στη διεύρυνση των υπηρεσιών της προς τους πελάτες της, με έμφαση στο οικοσύστημα της κινητικότητας και της κατοικίας. Στον τελευταίο γύρο χρηματοδότησης η Hellas Direct καλωσόρισε έναν νέο επενδυτή, την εταιρεία ETF Partners. Ο βρετανικός επενδυτικός οργανισμός διαχειρίζεται κεφάλαια που προέρχονται από θεσμικούς επενδυτές, παγκόσμιες εταιρείες και οικογενειακά γραφεία, ενώ επενδύει σε εταιρείες τεχνολογίας που κάνουν τη διαφορά σε ένα μοντέλο που αποκαλεί «βιωσιμότητα μέσω καινοτομίας». Αξίες με βάση τις οποίες αναπτύσσεται και εξελίσσεται και η Hellas Direct. Η ασφαλιστική εταιρεία Hellas Direct έχει πλέον συγκεντρώσει συνολικά 66 εκατ. ευρώ σε κεφάλαια.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Ανανεώνει τη στήριξη στο «Χαμόγελο του Παιδιού»

Την επέκταση της χορηγίας της στήριξης προς «Το Χαμόγελο του Παιδιού», αναλαμβάνοντας πλήρως το κόστος ασφάλισης του στόλου 140 οχημάτων του Οργανισμού και για το τρέχον έτος, ανακοίνωσε η Euroins Ελλάδος. Όπως σημειώνει η εταιρεία, από την πρώτη ημέρα της παρουσίας της στην Ελλάδα, η Euroins αποτελεί σταθερό και συνεπή αρωγό του «Χαμόγελου» συνδράμοντας τις διεθνώς αναγνωρισμένες δράσεις του. Η διεύρυνση της στήριξης προς τον Οργανισμό εντάσσεται στο ενισχυμένο σχέδιο δράσεων Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που δημιουργεί η εταιρεία στην Ελλάδα για το 2024.

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική Εταιρεία

Ο Αθανάσιος Ξένος στο Δ.Σ.

Ο κ. Αθανάσιος Ξένος είναι το νέο μέλος στο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας ΟΡΙΖΩΝ 1964 ΑΑΕΖ. Όπως ανακοίνωσε η εταιρεία, εντάσσεται ως σύμβουλος διοίκησης με ειδίκευση σε θέματα αποζημιώσεων. «Ο κ. Ξένος φέρει μαζί του μια πλούσια εμπειρία στον τομέα των ασφαλίσεων και των αποζημιώσεων. Η προσθήκη του στην ομάδα μας ενισχύει τη δέσμευσή μας να παρέχουμε υψηλής ποιότητας υπηρεσίες στους πελάτες μας και να διασφαλίζουμε τη σωστή και δίκαιη διαχείριση των αποζημιώσεων. Είμαστε βέβαιοι ότι η προσθήκη του στην ομάδα μας θα οδηγήσει σε θετικά αποτελέσματα για όλους τους εμπλεκομένους», αναφέρει σε ανακοίνωσή της η εταιρεία.

Επιβραβεύει τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές

Σε επιβράβευση των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που κατέγραψαν τη μεγαλύτερη αύξηση το τελευταίο τρίμηνο του 2023 προχώρησε η Euroins Ελλάδος. Οι συνεργάτες που πέτυχαν το υψηλότερο σκορ στο «Sales Rally» προσκλήθηκαν από την εταιρεία σε τριήμερο ταξίδι, το οποίο πραγματοποιήθηκε στην Καλαμπάκα, στο Μέτσοβο και τα Μετέωρα.

Εκ μέρους της Euroins Ελλάδος, συμμετείχαν οι εκτελεστικοί διευθυντές Αθανάσιος Ι. Σμυρνής και Vasil G. Dimitrov και ο εμπορικός διευθυντής Κωνσταντίνος Αξιώτης, οι οποίοι παρουσίασαν στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές τα ορόσημα που πέτυχε η εταιρεία το προηγούμενο έτος, καθώς και τη στρατηγική και τους στόχους για το 2024.

«Οι συνεργάτες μας βρίσκονται στην καρδιά της ανάπτυξής μας και αποτελούν βασικό συστατικό της επιτυχίας μας», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Σμυρνής, ενώ από την πλευρά του ο κ. Dimitrov ανέφερε ότι «η Euroins Ελλάδος έχει καταγράψει δυναμική πορεία τα τελευταία έτη και στόχος μας είναι η δυναμική αυτή να διατηρηθεί και να ενισχυθεί το επόμενο διάστημα».

Μέγας Χορηγός στον Ημιμαραθώνιο της Αθήνας

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε ο 12ος Ημιμαραθώνιος της Αθήνας, με την ERGO Ασφαλιστική, διαχρονικός υποστηρικτής του δρομικού κινήματος από το 2011, να υποστηρίζει ως Μέγας Χορηγός τον αγώνα, που διοργάνωσε ο ΣΕΓΑΣ σε συνεργασία με τον Δήμο Αθηναίων και την Περιφέρεια Αττικής.

Για μια ακόμη χρονιά η ERGO Ασφαλιστική συμμετείχε δυναμικά, ασφαλίζοντας όλους τους δρομείς κατά τη διάρκεια του αγώνα για τον κίνδυνο του ατυχήματος και της αστικής ευθύνης, ενώ παράλληλα τους προσέφερε την τσάντα του αγώνα κατασκευασμένη από ανακυκλώσιμο υλικό.

Η ERGO Running Team έδωσε δυναμικό «παρών» με 335 μέλη, ενώ για πρώτη φορά αρκετοί εργαζόμενοι της εταιρείας συμμετείχαν με τα παιδιά τους στον οικογενειακό αγώνα Family Run, ενώ η διευθύντρια Εταιρικής Επικοινωνίας και Βιωσιμότητας της ERGO Ασφαλιστικής, Μαρκέλλα Τσουρουγιάννη, ανέφερε ότι είναι τιμή και χαρά μας ως ERGO να υποστηρίζουμε αυτή τη διοργάνωση και να βρισκόμαστε δίπλα σε όλους τους ανθρώπους -μικρούς και μεγάλους- που θέτουν στόχους και αγωνίζονται με επιμονή και θέληση να τους επιτύχουν.

Νέα καθήκοντα για τον Γιάννη Σηφάκη

Ο κ. Γιάννης Σηφάκης.

Τη θέση του Media Relation Officer (MRO) στη Vivartia αναλαμβάνει ο Γιάννης Σηφάκης. Από τη θέση του αυτή θα αναφέρεται στη Διοίκηση της Vivartia. Στέλεχος με μεγάλη εμπειρία στο Marketing, στην εταιρική επικοινωνία, στις πωλήσεις, στα χρηματοοικονομικά, έχει εργαστεί σε διευθυντικές και διοικητικές θέσεις σε πολυεθνικές εταιρείες στην Ελλάδα και το εξωτερικό, όπως Nestle UK Ltd, Citibank, Τράπεζα Πειραιώς, ING κ.ά. Τα τελευταία 9 χρόνια, κατείχε τη θέση του Chief Corporate Communication Marketing & Bancassurance Officer στην Εθνική Ασφαλιστική.

NOS INSURANCE SERVICES

Ασφάλεια με πρόσωπο!

Με περισσότερους από 2.000 σταθερούς συνεργάτες!

ΚΕΠ

ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΟΛΙΤΩΝ

govgr	ΟΛΕΣ ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ
ΑΑΔΕ Ανεξάρτητη Αρχή Δημοσίων Εσόδων	ΟΛΕΣ ΟΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΜΕΣΑ

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΕΙΣ ΣΕ:

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ ΦΟΡΤΗΓΑ ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΕΣ ΣΚΑΦΗ

Το Τμήμα Ζημιών αποτελείται από:

- Δίκτυο εξειδικευμένων ιατρών (Expert Opinion)
- 80 Πραγματογνώμονες (δίκτυο)
- 750+ Συνεργαζόμενα συνεργεία
- 51 Δικηγόρους

ΕΠΙΒΑΤΙΚΟ ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΖΩΗΣ & ΥΓΕΙΑΣ ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

210 9309300 www.noslg.com info@noslg.com

Γεφυρώνοντας το κενό προστασίας

Από αριστερά: Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος ΕΑΕΕ, Andreas Brandstetter, πρόεδρος Insurance Europe, Γιάννης Στουρνάρας, διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος, Απόστολος Μαγγηριάδης, δημοσιογράφος.

Από αριστερά: Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Ελίνα Παπασπυροπούλου, γενική διευθύντρια ΕΑΕΕ, Andreas Brandstetter.

Από αριστερά: Χριστίνα Παπακωνσταντίνου, υποδιοικήτρια της Τραπέζης της Ελλάδος, Παναγιώτης Τσακλόγλου, υφυπουργός Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης, Δόμνα Μιχαηλίδου, υπουργός Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης, Γιάννης Στουρνάρας, διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος.

Επικίνδυνα μεγάλο σε σχέση με τον μέσο ευρωπαϊκό όρο χαρακτήρισε το ασφαλιστικό κενό που υπάρχει στην Ελλάδα ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, στην εκδήλωση με τίτλο «Γεφυρώνοντας το κενό προστασίας για ένα ασφαλέστερο αύριο» που πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Ειδικότερα, η εκδήλωση άνοιξε με την τοποθέτηση της γενικής διευθύντριας της ΕΑΕΕ, κ. Ελίνας Παπασπυροπούλου, η οποία αναφέρθηκε στη δράση του φορέα για το 2023, ενώ ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, αναφέρθηκε στο ασφαλιστικό κενό που υπάρχει στην Ελλάδα, το οποίο είναι επικίνδυνα μεγάλο σε σχέση με τον μέσο ευρωπαϊκό όρο και πλήττει περισσότερο τους μη έχοντες. «Βασικός μας στόχος στην ΕΑΕΕ είναι να μειώσουμε το κενό προστασίας που υπάρχει στη χώρα εστιάζοντας στις φυσικές καταστροφές, στην υγεία και τη συμπληρωματική συνταξιοδοτική αποταμίευση», σημείωσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Η υπουργός Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης κ. Δόμνα Μιχαηλίδου, εκπροσωπώντας τον πρωθυπουργό, σημείωσε ότι οι προοπτικές της ασφάλισης διαγράφονται θετικές. «Όλο και περισσότεροι συμπολίτες μας αισθάνονται, αισθανόμαστε την ανάγκη να προστατεύσουμε τις επιχειρήσεις μας, την περιουσία μας και να επενδύσουμε στο αύριο της δικής μας ζωής και της ζωής των οικογενειών μας», ανέφερε η κ. Μιχαηλίδου στην τοποθέτησή της.

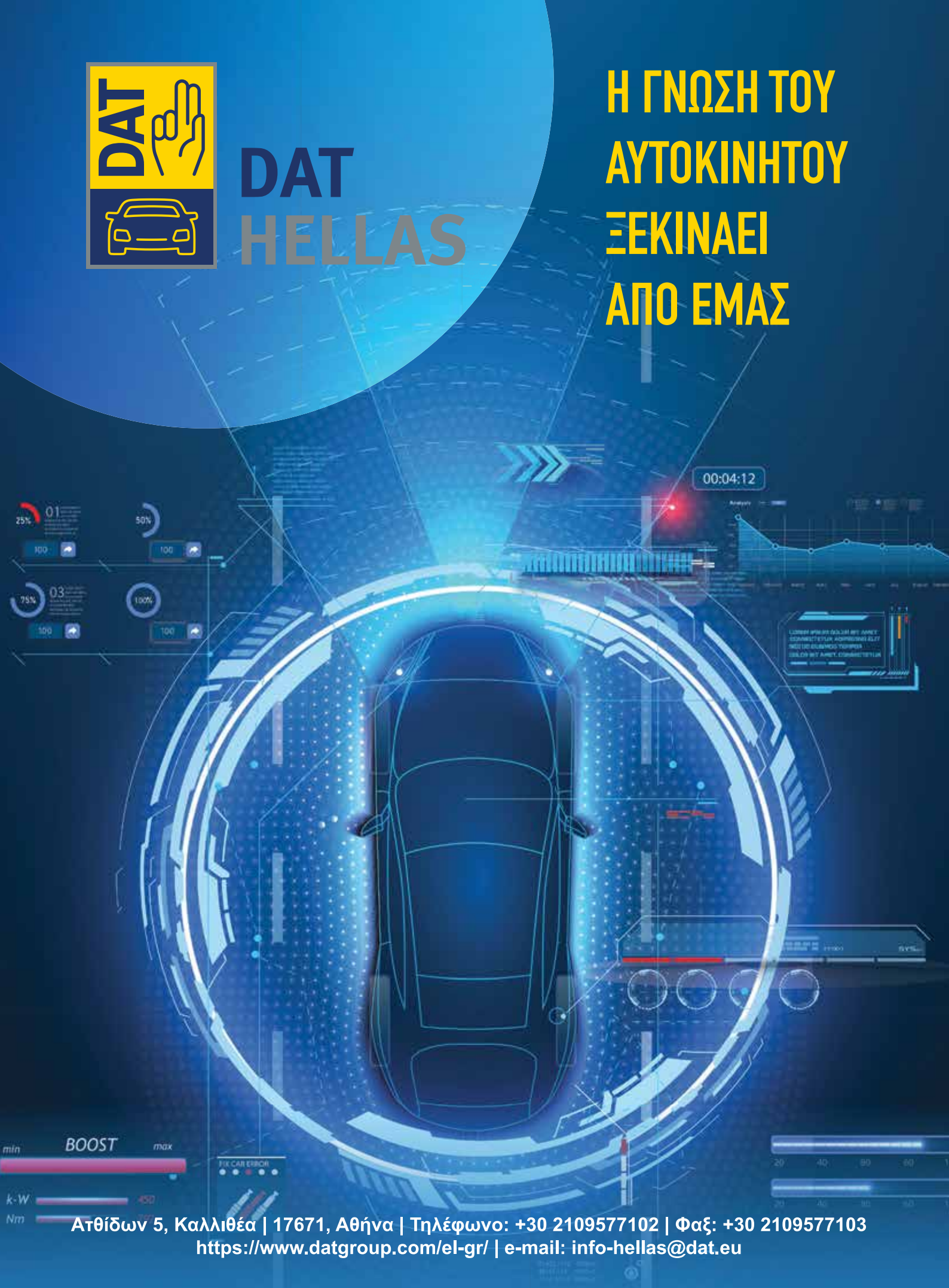
Ο κ. Μιχάλης Κατρίνης, εκπρόσωπος του προέδρου ΠΑΣΟΚ-ΚΙΝ.ΑΛ., ανέφερε πως ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης σε είναι ιδιαίτερα σημαντικός για τη βιώσιμη ανάπτυξη της χώρας και για την προστασία της κοινωνίας. Ακολούθησε πολύ ενδιαφέρουσα συζήτηση σχετικά με το κενό προστασίας στην οποία τοποθετήθηκαν ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος, κ. Γιάννης Στουρνάρας, ο κ. Andreas Brandstetter, πρόεδρος της Insurance Europe, και ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Σαρρηγεωργίου.

Ο κ. Στουρνάρας επεσήμανε ότι ο ασφαλιστικός κλάδος στην Ελλάδα διαθέτει σημαντική χρηματοοικονομική επάρκεια και υποστήριξε τις λύσεις που βασίζονται στη σύμπραξη δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, επισημαίνοντας πως είναι στο χέρι μας να βρούμε ποιο είναι το σωστό μίγμα.

Ο πρόεδρος της Insurance Europe, κ. Andreas Brandstetter, σημείωσε: «Έχουμε τέσσερα μεγάλα παραγωγικά κενά στην κλιματική αλλαγή, στις συντάξεις, στην υγεία και την κυβερνοασφάλεια» και τάχθηκε υπέρ της σύμπραξης δημοσίου και ιδιωτικού τομέα για την αντιμετώπιση των μεγάλων προκλήσεων όπως το δημογραφικό, το συνταξιοδοτικό και οι φυσικές καταστροφές.

DAT HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΞΕΚΙΝΑΕΙ ΑΠΟ ΕΜΑΣ



Ατθίδων 5, Καλλιθέα | 17671, Αθήνα | Τηλέφωνο: +30 2109577102 | Φαξ: +30 2109577103
https://www.datgroup.com/el-gr/ | e-mail: info-hellas@dat.eu

Νέο Διοικητικό Συμβούλιο στην Ένωση Αιτωλοακαρνάνων Λογοτεχνών

Πρόεδρος ο Ευάγγελος Σπύρου

Στην Αθήνα τη Δευτέρα 19 Φεβρουαρίου 2024 έγινε ανασυγκρότηση του Διοικητικού Συμβουλίου των Αιτωλοακαρνάνων Λογοτεχνών στην έδρα Σόλωνος 100, μετά τη θλιβερή απώλεια και αγγελία του θανάτου του προέδρου της Ένωσης, καθηγητού Γρηγορίου Φιλ. Κωσταρά. Στο Διοικητικό Συμβούλιο εισήλθε το αναπληρωματικό μέλος Γεώργιος Πούλος, ως τακτικό μέλος πλέον. Σύμφωνα με το καταστατικό και τις σχετικές ενέργειες το νέο Διοικητικό Συμβούλιο ανασυγκροτείται σε σώμα ως εξής:

Ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου.

1. Ευάγγελος Γ. Σπύρου, πρόεδρος του ΔΣ
2. Καλλιρρόη Αγγελάκη, αντιπρόεδρος του ΔΣ
3. Γεράσιμος Ρεντίφης, γενικός γραμματέας
4. Βασίλειος Τσαμπόκας, ταμίας
5. Χρυσούλα Σπυρέλη, εκπρόσωπος περιφέρειας
6. Γεώργιος Πατέλης, μέλος
7. Γεώργιος Πούλος, μέλος

Ο νέος πρόεδρος Ευάγγελος Γ. Σπύρου δήλωσε ότι «θα συνεχισθεί το έργο του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Αιτωλοακαρνάνων Λογοτεχνών και του περιοδικού της «Παρουσία» στο πνεύμα του καταστατικού και στις πνευματικές οδηγίες του απελθόντος προέδρου Γρηγορίου Φιλ. Κωσταρά «ως υπόθεσης κυρίως ελληνικής και φιλοσοφίας ισχυρής, πάντοτε ως θεωρία, και αναγκαίας ως πράξη, άγρυπνου όμματος των καιρών που δεν δύει πίσω από μακάριες θεωρήσεις αλλά εισδύει μέσα στις καταστάσεις της καθημερινής ζωής, οπλίζοντας τη γνωστική και ακονίζοντας την ηθική συνείδηση του ανθρώπου».

Ολοκληρώθηκε η εξαγορά του 75% των μετοχών της Υδρογείου

Αναστάσιος Κασκαρέλης, πρόεδρος Δ.Σ., και Παύλος Κασκαρέλης, διευθύνων σύμβουλος, Υδρόγειος Ασφαλιστική, με τους Luca Filippone, CEO Reale Group (στα δεξιά), και Ignacio Mariscal, International Division Director Reale Group & CEO Reale Seguros Spain (αριστερά).

Ολοκλήρωσε η Reale Mutua di Assicurazioni, η μεγαλύτερη ιταλική εταιρεία αμοιβαίας ασφάλισης, μητρική του Ομίλου Reale, την εξαγορά του 75% του μετοχικού κεφαλαίου της Υδρογείου Ασφαλιστικής. Η συμφωνία, η οποία υπεγράφη στις 11 Ιουλίου 2023, περιλαμβάνει και ένα δεύτερο στάδιο, το οποίο αναμένεται να ολοκληρωθεί έως το 2026 και αφορά την απόκτηση ενός επιπλέον 10% του μετοχικού κεφαλαίου της Υδρογείου Ασφαλιστικής, αυξάνοντας το συνολικό ποσοστό που θα κατέχει η Reale Mutua στο 85%.

Με την απόκτηση του πλειοψηφικού πακέτου μετοχών της Υδρογείου Ασφαλιστικής, ο Όμιλος Reale θα εστιάσει στην περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας, ιδιαίτερα στους κλάδους ασφάλισης εκτός οχημάτων, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία του. Στόχος είναι η ενδυνάμωση των πωλήσεων επιπλέον ασφαλιστικών προϊόντων προς τους υφιστάμενους πελάτες.

Πρόκειται για μια συμφωνία που βασίστηκε όχι μόνο στην κοινή επιχειρηματική φιλοσοφία των δύο εταιρειών αλλά και στις κοινές τους αξίες. Η εστίαση στον άνθρωπο, η ακεραιότητα, η καινοτομία, η ανάδειξη του ρόλου των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και η προστασία των ανθρώπων και κοινοτήτων αποτελούν θεμελιώδεις αξίες τόσο για την Υδρόγειο Ασφαλιστική -που συμπλήρωσε πρόσφατα 50 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά- όσο και για τον Όμιλο Reale, στα 200 χρόνια της ιστορίας του.

MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σε τροχιά δυναμικής ανάπτυξης

- Η συνολική παραγωγή ανήλθε στα 67 εκατ. ευρώ
- Σημαντικές αυξήσεις, σε σχέση με το 2022, στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κλάδου Ζωής και Υγείας (+23,5%), Περιουσίας (+31,7%) και Αστικής Ευθύνης (+40,7%)
- Περισσότερα από 30,6 εκατ. ευρώ οι πληρωθείσες αποζημιώσεις

Και το 2023 συνέχισε την ανοδική πορεία η MINETTA Ασφαλιστική, με τη συνολική παραγωγή της εταιρείας να είναι αυξημένη γύρω στο 10% και να ανέρχεται στα 67 εκατ. ευρώ. Όπως επισημαίνεται στα επιμέρους αποτελέσματα των παραγωγικών στοιχείων, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατέγραψαν αύξηση το 2023 ως εξής: Στον κλάδο Περιουσίας κατά 31,7%, στον κλάδο Αστικής Ευθύνης κατά 40,7% και στον κλάδο Ζωής και Υγείας κατά 23,5%

Οι παραπάνω αυξήσεις μάλιστα, όπως υπογραμμίζεται, σημειώθηκαν σε συνδυασμό με τη διατήρηση της δυναμικής της Μινέττα στον κλάδο Αυτοκινήτου, όπου το πελατολόγιο αυξήθηκε σε ποσοστό που υπερέβη το 10%.

Σημειώνεται ότι σε συνέχεια της διαχρονικής στόχευσης της εταιρείας για άμεση και δίκαιη αποζημίωση, το σύνολο των πληρωθεισών αποζημιώσεων στους ασφαλισμένους για το 2023 ήταν 30,6 εκατ. ευρώ.

Όπως επισημαίνεται, το 2023 αποτέλεσε μια χρονιά ορόσημο για τη MINETTA Ασφαλιστική, καθώς συμπληρώθηκαν 50 χρόνια από την ίδρυσή της. Η επέτειος αυτή σηματοδοτήθηκε από το λανσάρισμα του νέου λογοτύπου και της νέας εταιρικής εικόνας, ενώ βρίσκεται σε εξέλιξη η ανανέωση όλου του υλικού και των ψηφιακών συστημάτων της εταιρείας.

Τέλος, όπως τονίζεται, η MINETTA Ασφαλιστική εισέρχεται στην 6η δεκαετία της λειτουργίας της με θετικά αποτελέσματα, ισχυρή κεφαλαιακή βάση και φερεγγυότητα, συνεχίζοντας τη δυναμική της παρουσία στον ασφαλιστικό κλάδο και διατηρώντας ως βασική της προτεραιότητα την υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων και των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΥ
Η Πρώτη της Πρώτης

3 δεκαετίες στην κορυφή της Εθνικής Ασφαλιστικής

Εισπράξεις 68,2 εκατ. ευρώ και αύξηση παραγωγής πάνω από 10% το 2023

Ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος.

Ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος και ο κ. Robert Gauci.

Βράβευσε τους συνεργάτες της σε μία λαμπρή εκδήλωση στο Votanikos Stage, παρουσία της ηγεσίας της εταιρείας και εκπροσώπων της κυβέρνησης

Με εισπράξεις 68,2 εκατ. ευρώ και αύξηση παραγωγής που ξεπερνά το 10% ολοκληρώθηκε το 2023 για την Επιθεώρηση του Γεώργιου Φουφόπουλου της Εθνικής Ασφαλιστικής. Σε επίπεδο ποσοτικών - ποιοτικών αποτελεσμάτων και διοίκησης, η Επιθεώρηση κατέχει εδώ και 3 δεκαετίες την κορυφαία θέση στην Εθνική Ασφαλιστική, αποτελώντας ταυτόχρονα «εκκολαπτήριο» πετυχημένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Τα οικονομικά της αποτελέσματα ανακοίνωσε στις 29 Μαρτίου σε ειδική εκδήλωση που διοργάνωσε για τις διακρίσεις των ασφαλιστών της στο Votanikos Stage. Το βασικό μήνυμα της φετινής εκδήλωσης ήταν εμπνευσμένο από το βιβλίο της Αγγελικής Μουρατίδου «ΟΔΥΣΣΕΑΣ. ο ταξιδευτής της ζωής».

Στην εκδήλωση παρέστησαν εκπρόσωποι της κυβέρνησης και ειδικότερα ο υπουργός Υποδομών και Μεταφορών Χρήστος Σταϊκούρας, ο υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας Χάρης Θεοχάρης και ο Βασίλης Οικονόμου, βουλευτής Α΄ Ανατολικής Αττικής της Ν.Δ., καθώς και η ηγεσία της Εθνικής Ασφαλιστικής, οι Robert Gauci, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, Κωνσταντίνος Ρόκας, Managing Director του CVC, Τάσος Αναστασίου, διευθυντής Corporate Προϊόντων, Αχιλλέας Σδράκας, γενικός διευθυντής Λειτουργιών, Ηρακλής Δασκαλόπουλος, γενικός διευθυντής Ασφαλιστικών Προϊόντων Ιδιωτών (CRIO), Αχιλλέας Σωφρονίου, Συντονιστική

Ο κ. Τάσος Αναστασίου.

Ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος.

Ο κ. Αχιλλέας Σωφρονίου.

Ο κ. Γιώργος Δημόπουλος.

Διεύθυνση Διαχείρισης Επενδύσεων, Ακίνητης Περιουσίας & Legacy Χαρτοφυλακίου κ.ά.

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ: ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ ΤΟ 2024

Όπως ανέφερε ο Γ. Φουφόπουλος, επικεφαλής της Επιθεώρησης, «το 2023 αποτέλεσε κρίσιμη χρονιά. Οι φυσικές καταστροφές και οι συνθήκες κοινωνικής αστάθειας ανέδειξαν τη σημασία του ασφαλιστικού κλάδου και την αξία της ασφάλισης. Η Εθνική στάθηκε στο ύψος των περιστάσεων και υποστήριξε τους ασφαλισμένους της, ικανοποιώντας 459.000 χιλιάδες περιστατικά που ξεπέρασαν τα 247 εκατομμύρια ευρώ». Οι στόχοι για τη χρονιά αυτή είναι οι νέες εργασίες Ζωής να φτάσουν στα 8 εκατ. ευρώ, το σύνολο στις Γενικές Ασφαλίσεις να ανέλθει σε 7 εκατ. ευρώ, να αναπτυχθούν περαιτέρω οι ασφαλίσεις κατοικιών φτάνοντας

Η βράβευση διοικητικού προσωπικού.

Οι κ.κ. Χάρης Θεοχάρης και Βασίλης Οικονόμου.

Βράβευση ασφαλιστικού πράκτορα κ. Γεωργίου Ψυλλάκου.

Βράβευση αναπλ. δ/ντριας κ. Κρυσταλλίας Μπλιούμη.

Βράβευση ασφαλιστικού πράκτορα κ. Κωνσταντίνου Φακή.

Βράβευση διευθύντριας Γραφείου Πωλήσεων κ. Δήμητρας Δρακούλη.

Βράβευση Συντονιστών Ομάδων κ. Κανέλλας Παπαδαντωνάκου.

στα 3.000 συμβόλαια, οι εισπράξεις να ξεπεράσουν τα 75 εκατ. ευρώ, η διατηρησιμότητα το 94% και να ενταχθούν επιπλέον 50 συνεργάτες στην ομάδα της Επιθεώρησης. Η στρατηγική ανάπτυξης θα εστιάσει σε μεγάλο βαθμό στην παροχή νέων εργαλείων εκπαίδευσης - αξιολόγησης προς τους συνεργάτες μέσα από τα οποία θα μπορέσουν να βελτιστοποιήσουν τις υπηρεσίες που παρέχουν.

ΤΙ ΠΕΤΥΧΕ ΤΟ 2023 Η ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΥ

- Συνολικές εισπράξεις 68,2 εκατ. ευρώ
- 5,2 εκατ. ευρώ παραγωγή στους Γενικούς Κλάδους με αύξηση 11% σε σχέση με το 2022
- 6,7 εκατ. παραγωγή στον κλάδο Ζωής καταγράφοντας αύξηση της τάξεως του 10%
- σημαντική αύξηση στην παραγωγικότητα των ασφαλιστικών πρακτόρων
- διατηρησιμότητα χαρτοφυλακίου σε επίπεδο 93%
- παραγωγή 11,3 εκατ. ευρώ σε νέα ασφάλιστρα ετησίως.

Βράβευση Συντονιστών Ομάδων κ. Αικατερίνης Ζερμπαλά.

Οι παρουσιάστριες της εκδήλωσης με τον κ. Γιώργο Φουφόπουλο.

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr

ΕΙ ΝΑΙ καιρός να προβληθείτε τώρα!

ALTIUS insurance

Κοιτάει το μέλλον με αισιοδοξία και σταθερότητα!

Ο κ. Γιάννης Λουλουδάκης, γενικός διευθυντής της Altius, και ο Βασίλης Μπόκας, CEO Altius insurance.

Τα 10 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά γιόρτασε η Altius Insurance, η οποία με βάση την πίστη στον ασφαλιστικό θεσμό, τη μεγάλη τεχνογνωσία και την επαγγελματική ηθική τοποθετείται στο μέλλον με μεγάλη δυναμική, σιγουριά και σταθερότητα. Η κάμερα του nextdeal.gr ήταν παρούσα στην εκδήλωση και κατέγραψε τα σημαντικότερα στιγμιότυπα.

«Όταν ξεκινήσαμε πριν 10 χρόνια, μια κυρίαρχη αξία είχαμε την εμπιστοσύνη. Δεν πέρασε μέρα που να μη δουλέψαμε για να μην προσπαθήσαμε όλοι μαζί προς αυτή την κατεύθυνση και θεωρούμε ότι αυτό είναι ένα πολύ μεγάλο κεφάλαιο. Έτσι χτίζονται οι σχέσεις, οι επαγγελματικές και όχι μόνο. Φυσικά απαρέγκλιτα, σαν κόκκινη γραμμή. Βήμα βήμα, ταπεινά και σταθερά, αλλά με σοβαρότητα και υπευθυνότητα», τόνισε ο Γιάννης Λουλουδάκης, γενικός διευθυντής της Altius.

«Δεν είναι τα νούμερα να δει κάποιος, να πει τα 6 εκατομμύρια που έχουμε φτάσει καθαρά ασφάλιστρα, από τα οποία το 80 το 60% περίπου είναι κλάδος της Ζωής και οι λοιποί κλάδοι. Αλλά το asset μας είναι η ποιότητα που έχουμε, η διαφάνεια και όλες αυτές τις αξίες που πραγματικά πρέπει να έχουμε όλοι μας», συμπλήρωσε Βασίλης Μπόκας, CEO Altius insurance.

«Μπορούν, αγαπητέ Γιάννη, σήμερα να σταθούν σε μια χήρα που είναι στα μαύρα και να της μιλήσουν πώς θα μεγαλώσει το παιδί; Θα έρθει κάποια Τεχνητή Νοημοσύνη; Θα έρθει κάποιο ρομπότ να αντισταθεί; Εσείς κρατάτε αυτή τη στιγμή τις ασφαλιστικές εταιρείες», είπε μεταξύ άλλων από την πλευρά του ο εκδότης κ. Ευάγγελος Σπύρου στο χαιρετισμό του.

«Εδώ και δέκα χρόνια δίνουμε μάχες. Για να μπορέσουμε να καταξιωθούμε στον ασφαλιστικό χώρο, έχοντας

βέβαια μια εμπειρία δέκα χρόνων, μαζί με τον εκπρόσωπο της οικογένειας, τον Γιάννη Λουλουδάκη, και τον φίλο μου και συνεταίρό μας, τον γενικό διευθυντή, καταφέραμε να σταθούμε σε μια δύσκολη εποχή και λόγω κρίσης», τόνισε ο CEO της Altius Βασίλης Μπόκας.

«Δέκα χρόνια μεγάλης προσπάθειας με πολύ ωραίες στιγμές, έντονες στιγμές, έντονες προκλήσεις. Γιατί ήταν τα δέκα χρόνια που ήταν η βαθιά κρίση στη χώρα. Παρ' όλα αυτά, με πολύ μεγάλη προσπάθεια και αφοσίωση και αγάπη σε αυτό που κάνουμε, καταφέραμε και φτάσαμε στα επίπεδα που θέλαμε τα παραγωγικά για να μπορούμε να κοιτάμε το μέλλον με αισιοδοξία και με σταθερότητα», συμπλήρωσε ο Γιάννης Λουλουδάκης.

«Με διακατέχει μεγάλη συγκίνηση αλλά και περηφάνια γιατί στην κυριολεξία γεννηθήκαμε από τη στάχτη μας», ανέφερε στην κάμερα του nextdeal.gr ο Κωσταντίνος Λουλουδάκης.

Στην κάμερα του nextdeal.gr μίλησαν ακόμη για την Altius οι Magnus Χατζηδημητρίου, Independent Distribution Channel Manager NN Hellas, ο Νίκος Χουλιάρας, διευθυντής Πωλήσεων Eurolife FFH, η Ευαγγελία Κανελλοπούλου, Account Manager Generali, ο Δημήτρης Καραμπέκιος (Εμπορική Διεύθυνση AIG), ο Βασίλειος Στουπής, διευθυντής Πωλήσεων Allianz, και ο Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, πρόεδρος Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών.

insurancebeat

«Κινείται» στο ρυθμό της επιτυχίας

Το στίγμα της άφησε η Insurance Beat, σε μια σειρά επιτυχημένων εκδηλώσεων που πραγματοποιήθηκαν σε κύριες πόλεις της Ελλάδας. Συγκεκριμένα, η Insurance Beat δήλωσε «παρών» σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο, Ιωάννινα, Κέρκυρα και Κομοτηνή, ενισχύοντας έτσι το ρόλο της ως ένας σημαντικός «παίκτης» της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Οι συνιδρυτές Μάρκος και Ιάσονας Κατσουλάκης ηγήθηκαν των εκδηλώσεων, με τη συμμετοχή στελεχών από διάφορους κλάδους της Insurance Beat, προβάλλοντας την εκτεταμένη τεχνογνωσία και το συνεργατικό πνεύμα της εταιρείας.

Τις συναντήσεις παρακολούθησαν 1.000 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, όπου αναδείχθηκε η εντυπωσιακή αύξηση του χαρτοφυλακίου της Insurance Beat κατά 38%, καθώς και η ακλόνητη αφοσίωση της εταιρείας στην παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας.

Οι συζητήσεις εμπλουτίστηκαν από τις κρίσιμες μακροοικονομικές τάσεις της αγοράς, τις εξελίξεις των ασφαλιστρων, του πληθωρισμού και των επιπτώσεων των υψηλών επιτοκίων. Ως αποτέλεσμα, οι συμμετέχοντας απέκτησαν μια ευρύτερη εικόνα για το μελλοντικό ασφαλιστικό τοπίο.

Σταθμός των εκδηλώσεων αυτών ήταν η απονομή των βραβείων «IB REWARDS 2023» στους διακεκριμένους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές της Insurance Beat.

Αναγνωρίζοντας την αφοσίωση των συνεργατών μας κατά τη διάρκεια του 2023, απονεμήθηκαν βραβεία σε κατηγορίες, όπως Χαμηλοί Δείκτες Ζημιάς, Αποκλειστικής Συνεργασίας και Υψηλής Αύξησης Χαρτοφυλακίου. Με αυτόν τον

τρόπο η εταιρεία απέδειξε την εκτίμηση και ευγνωμοσύνη της για τη σκληρή δουλειά των συνεργατών της και τον ζωτικό ρόλο που διαδραματίζουν στη συνεχή επιτυχία της.

Και όπως τονίζει η εταιρεία, το 2024 συνεχίζει με τους ίδιους ρυθμούς, διατηρώντας το υψηλό επίπεδο ποιότητας του δικτύου συνεργατών μας, σε όλη την Ελλάδα, «και υποδεχόμαστε κάθε νέα συνεργασία, στον δικό μας ρυθμό, με γνώμονα την καινοτομία και την επιτυχία».

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΘΗΝΑ ΣΙΗΠΙΛΛΗ ΤΣΙΓΚΗ

ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΤΗΣ EUROLIFE

35 χρόνια βρισκόμαστε δίπλα στους πελάτες μας

Συνέντευξη στον **ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ**

Στη διατήρηση της ηγετικής θέσης της Eurolife στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά, αποτελώντας την πρώτη επιλογή των Κυπρίων, στοχεύει η γενική διευθύντρια της ασφαλιστικής εταιρείας, Αθηνά Σιηπιλλή Τσίγκη.

«Η δυνατή σχέση που διαχρονικά έχουμε κτίσει με την κοινωνία μάς έχει καθιερώσει ως την ηγέτιδα εταιρεία στον ασφαλιστικό τομέα ζωής», τονίζει.

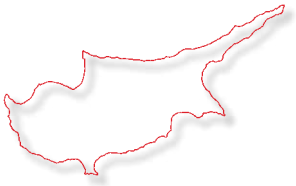
Η κ. Σιηπιλλή Τσίγκη υπογραμμίζει την ανάγκη ανάπτυξης κουλτούρας αποταμίευσης και σημειώνει τις σημαντικές αλλαγές που έρχονται στον κλάδο ως αποτέλεσμα της επιτάχυνσης της υιοθέτησης του ψηφιακού μετασχηματισμού και της ασφαλιστικής τεχνολογίας (Insurtech).

«Βρισκόμαστε στο δρόμο για την καθολική αξιοποίηση της τεχνολογίας σε όλο το φάσμα των λειτουργιών του κλάδου της ασφάλισης, η οποία αναπόδραστα θα θέσει ενώπιόν μας τόσο προκλήσεις όσο και ευκαιρίες», αναφέρει.

—Έχετε αναλάβει πρόσφατα τη γενική διεύθυνση. Ποιοι είναι οι στόχοι σας;

Οι προσωπικές μου επιδιώξεις και στόχοι συνοψίζονται στην αποστολή και το όραμα της Eurolife. Στόχος και σκοπός μας

Η κ. Αθηνά Σιηπιλλή Τσίγκη.



είναι η Eurolife να εξελίσσεται συνεχώς και να αποτελεί την πρώτη επιλογή των πολιτών λόγω των αξιόπιστων ασφαλιστικών λύσεων που προσφέρει, οι οποίες φροντίζουμε επιμελώς να ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες προσωπικές και επιχειρηματικές απαιτήσεις των πελατών μας. Επενδύουμε πολλά στην αξιοπιστία και στο κύρος του οργανισμού μας και στην παροχή ασφαλιστικών, συνταξιοδοτικών και επενδυτικών λύσεων αξίας στους πελάτες μας. Γι' αυτό η Eurolife διαγράφει μια επιτυχημένη πορεία γεμάτη από διακρίσεις.

Μόνο το 2023 βραβεύτηκε ως:

- Η κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία κλάδου Ζωής στην Κύπρο, στα World Finance Awards 2023.

- Καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία κλάδου Ζωής στην Κύπρο και καλύτερη διευθυντική ομάδα στον ασφαλιστικό τομέα, στα «Global Banking and Finance Awards 2023».

- Διάκριση Σχεδίου Επαγγελματικών Συντάξεων Smart Future, στα IPE European Pension Fund Awards 2023.

— Η Eurolife έχει ηγετικά μερίδια αγοράς. Τι σας διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό;

Σίγουρα η δυνατή σχέση που διαχρονικά έχουμε κτίσει με την κοινωνία μάς έχει καθιερώσει ως την ηγέτιδα εταιρεία στον ασφαλιστικό τομέα ζωής. Δεν είναι καθόλου τυχαίο άλλωστε ότι η Eurolife εξυπηρετεί περισσότερους από 140.000 πελάτες σε ατομική και ομαδική βάση και το μερίδιο αγοράς της ανέρχεται στο 27,7%. Μέχρι στιγμής, έχει καταβάλει, πέραν του €1 δισ. σε εξαργυρώσεις, ωφελήματα λήξης, απαιτήσεις σε συμβόλαια ζωής, ατυχημάτων και υγείας. και περισσότερα από €8,5 δισ. σε καλύψεις στον κλάδο Ζωής. Την ίδια ώρα, το σύνολο επενδύσεων συνδεδεμένων με τα ασφαλιστικά μας ταμεία ανέρχεται στα €650 εκατ.

Γίνεται, ως εκ τούτου, αντιληπτό ότι από το 1989 μέχρι σήμερα, για 35 τόσα χρόνια, βρισκόμαστε δίπλα στους πελάτες μας, τους νοιαζόμαστε και φροντίζουμε τόσο τους ίδιους και τις οικογένειές τους όσο και τις επιχειρήσεις τους, προσφέροντάς τους προστασία και ασφάλεια απέναντι στις δυσκολίες και γενικότερα στα αναπάντεχα της ζωής.

Ουσιαστικά, τα σχέδιά μας, τα οποία εκπηγάζουν από τους πυλώνες της οικονομικής εξασφάλισης, της αποταμίευσης και της Υγείας, καλύπτουν όλες τις ανάγκες των πελατών μας. Βεβαίως, συνεχώς εμπλουτίζουμε τις υπηρεσίες μας για να είμαστε δίπλα τους όποτε μας χρειαστούν.

Στη διαδικτυακή πύλη «myeurolife», οι πελάτες μας έχουν άμεση, προσωπική και αξιόπιστη εξυπηρέτηση για τα ασφαλιστικά τους συμβόλαια. Επιπλέον, με το «LifeNeeds calculator», μπορούν να σχεδιάσουν το πλάνο τους για το αύριο, με βάση τις σημερινές τους ανάγκες και επιθυμίες, ενώ μέσω του «ePolicy» μπορούν να λάβουν ηλεκτρονικά τους όρους του ασφαλιστηρίου τους, να διενεργούν πληρωμές και να ενημερώνονται μέσω e-mail ή SMS.

—Το ότι είστε μέλος του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου σάς βοηθά στην ανάπτυξη εργασιών;

Είναι προφανές ότι η σχέση, η διασύνδεση αν προτιμάτε, με την Τράπεζα Κύπρου, τον μεγαλύτερο χρηματοπιστωτικό οργανισμό της χώρας, μας βοηθά και μας ενισχύει. Είναι πλεονέκτημα για εμάς στη Eurolife το γεγονός ότι έχουμε δίπλα μας έναν τόσο μεγάλο και σημαντικό εταίρο και συνεργάτη, ο οποίος επενδύει στην περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών μας, πιστεύει στο όραμά μας και μας στηρίζει.

—Ο κλάδος Ζωής συνδέεται με μακροχρόνια προϊόντα (ασφάλεια ζωής) με ορίζοντα τη συνταξιοδότηση. Ο Κύπριος σκέφτεται πώς θα έχει καλύτερες συνταξιοδοτικές αποδοχές;

Νομίζω ότι χρειάζεται ακόμη πολλή δουλειά για να δούμε το κοινό να σκέφτεται έγκαιρα τη συνταξιοδότησή του. Ίσως να χρειάζεται και μια στοχευμένη, συλλογική προσπάθεια για την καλύτερη ενημέρωση και ευαισθητοποίηση γύρω από το συγκεκριμένο θέμα. Είναι πολύ σημαντικό να κατανοήσουμε ότι είναι προς το συμφέρον μας να βάλουμε κάποια επένδυση στην άκρη και να αποκτήσουμε το δικό μας συνταξιοδοτικό σχέδιο. Με αυτόν τον τρόπο, μας προσφέρεται μεγαλύτερη οικονομική άνεση μετά τη συνταξιοδότηση όταν δεν θα υπάρχει πλέον σταθερό εισόδημα. Επιπλέον, δημιουργείται ένα περιθώριο πρόσθετων εξοικονομήσεων από το φόρο εισοδήματος, δεδομένου ότι η συμμετοχή σε συνταξιοδοτικό σχέδιο συνεπάγεται φορολογικά πλεονεκτήματα. Η συμμετοχή σε ένα συνταξιοδοτικό σχέδιο παρέχει ευελιξία έτσι ώστε όποτε παραστεί ανάγκη μπορούμε να πάρουμε χρήματα, να τροποποιήσουμε το ασφάλιστρο κ.ο.κ.

Να μην ξεχνάμε, επίσης, ότι υπάρχει και η επιλογή της ασφαλιστικής προστασίας που παρέχεται από συγκεκριμένα συνταξιοδοτικά σχέδια.

—Σχεδιάζετε νέα προϊόντα και υπηρεσίες;

Ένα από τα συγκριτικά μας πλεονεκτήματα είναι και το γεγονός ότι στη Eurolife φροντίζουμε πάντοτε να προσαρμοζόμαστε στις κοινωνικοοικονομικές εξελίξεις. Αυτή μας η προσέγγιση έχει πολλαπλάσιο όφελος τόσο για εμάς όσο και για τους πελάτες μας. Αφενός συμβάλλει στη συνεχή ανάπτυξη του οργανισμού, ο οποίος ενισχύει τη σειρά των προϊόντων του και αφετέρου δημιουργεί προϊόντα τα οποία έρχονται να καλύψουν τις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πολιτών.

Οι πελάτες μας έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν σχέδια από τρεις βασικούς πυλώνες που καλύπτουν όλες τις ανάγκες τους: την οικονομική εξασφάλιση, την αποταμίευση και την Υγεία. Πρόσθετα, εμπλουτίζουμε την γκάμα των υπη-

ρεσιών μας ώστε να είμαστε συνεχώς δίπλα στον άνθρωπο, προσφέροντάς του συνεχή και απρόσκοπτη εξυπηρέτηση.

—Ο κλάδος στηρίζεται στον ανθρώπινο παράγοντα. Την ίδια ώρα, η τεχνολογία προσφέρει νέα κανάλια εξυπηρέτησης. Πού βρίσκεται το σημείο ισορροπίας;

Ως πρωτοπόρος οργανισμός, έχουμε βαρύνουσας σημασίας ρόλο να επιτελέσουμε και στην επίτευξη του σημαντικού στόχου για την ασφαλιστική βιομηχανία και για τη χώρα γενικότερα, του ψηφιακού μετασχηματισμού. Σ' αυτό το πλαίσιο, επενδύουμε στην τεχνολογική αναβάθμιση των συστημάτων μας. Παράλληλα, προσδίδουμε ανάλογη βαρύτητα και στην εξειδίκευση των ανθρώπων μας, ώστε να είναι σε θέση να ανταποκριθούν επαρκώς στις απαιτήσεις της σύγχρονης εποχής ώστε να παρέχουμε νέες υπηρεσίες και δυνατότητες για ευέλικτη και ποιοτική εξυπηρέτηση.

Να σημειώσουμε ότι έρχονται σημαντικές αλλαγές ως αποτέλεσμα της επιτάχυνσης της υιοθέτησης του ψηφιακού μετασχηματισμού και της ασφαλιστικής τεχνολογίας (Insurtech). Βρισκόμαστε στο δρόμο για την καθολική αξιοποίηση της τεχνολογίας σε όλο το φάσμα των λειτουργιών του κλάδου της ασφάλισης, η οποία αναπόδραστα θα θέσει ενώπιόν μας τόσο προκλήσεις όσο και ευκαιρίες. Η ψηφιακή ασφάλιση, άλλωστε, σπάει το στενό πλαίσιο των παραδοσιακών μοντέλων ασφάλισης και υιοθετεί ψηφιακά οικοσυστήματα. Η Τεχνητή Νοημοσύνη, το Machine Learning και η ανάλυση δεδομένων έχει σημαντικό ρόλο να επιτελέσει στη διαμόρφωση της επόμενης μέρας της ψηφιακής ασφάλισης.

Έχει αρχίσει πλέον να αναπτύσσεται ακόμη περισσότερο η πολυ-καναλική συμμετοχή των πελατών και των ασφαλιστικών συμβούλων, ενώ τα λειτουργικά μοντέλα, τα προϊόντα και οι υπηρεσίες του τομέα πρέπει να ευθυγραμμιστούν με τα κριτήρια ESG.

—Στην Κύπρο δεν έχουμε πολλές γυναίκες σε ανώτερες διοικητικές θέσεις. Πώς αισθάνεστε που έχετε φτάσει στην κορυφή μιας από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις της Κύπρου;

Είναι μεγάλη τιμή για εμένα να βρίσκομαι στη Eurolife και να συνεχίζουμε την επιτυχή πορεία του οργανισμού με πλήρη αφοσίωση στο όραμα και στις αξίες του.

Ο ασφαλιστικός κλάδος διαχρονικά αναγνωρίζει τη σημαντικότητα της ισότητας των φύλων και της ποικιλομορφίας. Αισθάνομαι ευτυχής, καθώς στη Eurolife αναγνωρίζουμε τις ικανότητες, τις δεξιότητες, το ταλέντο, τις εμπειρίες και όλα εκείνα τα χαρακτηριστικά που χρειάζεται από τον καθένα και την καθεμιά από εμάς για να εκπληρώσει τους στόχους του χωρίς να τον απασχολεί το φύλο. Υπάρχει συνεχής δέσμευση για προώθηση ίσης μεταχείρισης και ίσων ευκαιριών μεταξύ ανδρών και γυναικών σε όλα τα επίπεδα, καθώς και ευκαιρίες μάθησης και ανάπτυξης δεξιοτήτων. Γενικότερα, θεωρώ ότι τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει αξιόλογα βήματα προς τα εμπρός και προσδοκώ και αναμένω περισσότερα.

ΑΘΗΝΑ ΣΙΗΠΙΛΛΗ ΤΣΙΓΚΗ

Η Αθηνά Σιηπιλλή Τσίγκη εντάχθηκε στο δυναμικό της Τράπεζας Κύπρου τον Σεπτέμβριο του 2021, εργάστηκε μέχρι τον Ιούνιο του 2022 στη Διεύθυνση Συμμόρφωσης και ακολούθως ανέλαβε διευθύντρια Διαχείρισης Περιουσίας, θέση την οποία κατείχε μέχρι τον Οκτώβριο του 2023. Την 1η Νοεμβρίου 2023 ανέλαβε γενική διευθύντρια της Eurolife.

Η Αθηνά Σιηπιλλή Τσίγκη αναφέρεται στον εκτελεστικό πρόεδρο Ασφαλιστικών Εταιρειών της Τράπεζας Κύπρου και πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου της Eurolife, κ. Λούη Ποχάνη.

Πριν ενταχθεί στην Τράπεζα Κύπρου, η Αθηνά Σιηπιλλή Τσίγκη κατείχε τη θέση της ανώτερης διευθύντριας Διαχείρισης Κινδύνων της CNP Cyprus Insurance Holdings Ltd, στην οποία ήταν και μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής, ενώ από τον Ιούλιο του 2009 μέχρι τον Ιούνιο 2014 διετέλεσε διευθύντρια Εσωτερικού Ελέγχου και διευθύντρια Συμμόρφωσης στον ίδιο όμιλο. Προηγουμένως, από τον Φεβρουάριο 2007 μέχρι τον Ιούλιο 2009, εργάστηκε στην KPMG Κύπρου προσφέροντας συμβουλευτικές υπηρεσίες από τη θέση Manager εσωτερικού ελέγχου, διαχείρισης κινδύνων και κανονιστικής συμμόρφωσης. Άρχισε την καριέρα της τον Σεπτέμβριο του 2000 από τη Moore Stephens Chartered Accountants του Λονδίνου, όπου εργάστηκε ως εξωτερικός ελεγκτής μέχρι τον Μάρτιο 2003. Τον Απρίλιο του 2004 επέστρεψε στην Κύπρο και εργάστηκε στο Τμήμα Οικονομικής Διαχείρισης του Mega TV Channel.

Η Αθηνά είναι κάτοχος BSc joint honours Economics & Accountancy από το City University of London, Fellow member του Association of Chartered Certified Accountants, Certified Internal Auditor του Institute of Internal Auditors US, καθώς και Certified Information Systems Auditor του ISACA.

ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ:

Ο επαναστατικός αντίκτυπος των τεχνολογιών Τεχνητής Νοημοσύνης

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Σε μια εποχή όπου ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν είναι απλώς μια δήλωση, αλλά μια θεμελιώδης αλλαγή στις επιχειρηματικές δραστηριότητες, ο ασφαλιστικός τομέας βρίσκεται στην πρώτη γραμμή των γεγονότων, «αγκαλιάζοντας» την Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) για να επαναπροσδιορίσει τον τρόπο λειτουργίας του.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη δεν ενισχύει απλώς τις υπάρχουσες διαδικασίες. Φέρνει επανάσταση στον τρόπο με τον οποίο οι ασφαλιστικές εταιρείες αξιολογούν τους κινδύνους, αλληλεπιδρούν με τους πελάτες, επεξεργάζονται τις αποζημιώσεις, ενώ ακόμη η Τεχνητή Νοημοσύνη βοηθάει στην ανάπτυξη νέων ασφαλιστικών προϊόντων. Στις παρακάτω γραμμές θα προσπαθήσουμε να εμβαθύνουμε περαιτέρω στα πολύπλευρα οφέλη και τις μετασχηματιστικές δυνατότητες που προσφέρει η Τεχνητή Νοημοσύνη στον ασφαλιστικό κλάδο, παρέχοντας μια ολοκληρωμένη προσέγγιση στον εκσυγχρονισμό και την ενίσχυση των επιμέρους ασφαλιστικών λειτουργιών.

ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Παραδοσιακά, ο ασφαλιστικός κλάδος βασιζόταν σε ευρείες κατηγοριοποιήσεις και ιστορικά δεδομένα για την αξιολόγηση του κινδύνου και τις στρατηγικές τιμολόγησης. Ωστόσο, η Τεχνητή Νοημοσύνη έχει εγκαινιάσει μια εποχή προηγμένης ανάλυσης δεδομένων και μοντελοποίησης της πρόβλεψης, επιτρέποντας μια πιο ακριβή προσέγγιση. Για παράδειγμα, στην ασφάλιση αυτοκινήτου, η ανάλυση δεδομένων τηλεματικής σε πραγματικό χρόνο επιτρέπει την αξιολόγηση μεμονωμένων οδηγικών συμπεριφορών, διευκολύνοντας ένα πιο εξατομικευμένο μοντέλο τιμολόγησης. Ομοίως, οι συσκευές που φοράει ο εκάστοτε ασφαλισμένος, όπως για παράδειγμα το smartwatch του, στον κλάδο ασφάλισης υγείας παρέχουν στους ασφαλιστές δεδομένα υγείας σε πραγματικό χρόνο, επιτρέποντας εξατομικευμένες εκτιμήσεις κινδύνου. Οι προγνωστικές δυνατότητες της Τεχνητής Νοημοσύνης επεκτείνονται στην ανάλυση τεράστιων και αντισυμβατικών συνόλων δεδομένων, προσφέροντας μια πιο ακριβή και εξατομικευμένη στρατηγική τιμολόγησης. Αυτή η δυνατότητα φέρνει τη νέα εποχή στην ασφάλιση, η οποία βασίζεται σε εξατομικευμένα προφίλ κινδύνου, αποκλειστικά για τον κάθε υποψήφιο ασφαλισμένο.

ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΟΥ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΤΗΣ ΠΡΟΛΗΨΗΣ ΑΠΑΤΗΣ

Η απάτη μαστίζει εδώ και καιρό τον ασφαλιστικό κλάδο, όμως η Τεχνητή Νοημοσύνη αλλάζει το παιχνίδι. Αυτό είναι εφικτό

πλέον μέσω εξελιγμένων αλγορίθμων μηχανικής μάθησης, ικανών να ανιχνεύουν μοτίβα απάτης. Αυτά τα συστήματα όχι μόνο εντοπίζουν πιθανή δόλια δραστηριότητα με μεγαλύτερη ακρίβεια, διασφαλίζοντας μια πιο ομαλή και ακριβή διαδικασία αποζημιώσεων. Οι λύσεις Τεχνητής Νοημοσύνης περιλαμβάνουν μοντέλα ψηφιοποίησης ατυχημάτων, ανίχνευσης απάτης και αυτόματων εκτιμήσεων και περιλαμβάνουν λύσεις όπως η αναγνώριση γλώσσας και μηχανική εκμάθηση.

Η σωστή χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης μπορεί να βοηθήσει τις ασφαλιστικές εταιρείες να ανιχνεύσουν την απάτη την ώρα που συμβαίνει και μάλιστα με τρόπους που τα προηγούμενα χρόνια δεν μας είχαν περάσει καν από το μυαλό. Πλέον οι εταιρείες μπορούν να εστιάσουν και να αναλύσουν ταχύτατα τα προφίλ των πελατών, δίνοντας παράλληλα τη δυνατότητα στους ερευνητές να εντοπίζουν φαινόμενα απάτης, μέσω συγκεκριμένων μοτίβων.

ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΣΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη βελτιώνει σημαντικά την αποτελεσματικότητα των διαδικασιών αποζημίωσης, ενισχύοντας τόσο την ταχύτητα όσο και την ακρίβεια, ενισχύοντας κατά πολύ την ικανοποίηση των πελατών. Η χρήση chatbot και εικονικών βοηθών για τη σύνταξη της αρχικής αναφοράς αποζημίωσης επιτρέπει στους ασφαλιστικούς συμβούλους να εστιάζουν σε περίπλοκες υποθέσεις. Επιπλέον, η τεχνολογία αναγνώρισης εικόνων επιτρέπει τη γρήγορη εκτίμηση των ζημιών, ενώ η μηχανική εκμάθηση αυτοματοποιεί τη διαδικασία αποζημίωσης. Αυτές οι εξελίξεις διασφαλίζουν μια ταχύτερη, πιο ακριβή διαδικασία αποζημιώσεων, ενισχύοντας την εμπειρία των πελατών και την αυξημένη αποτελεσματικότητα.

ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ ΠΕΛΑΤΩΝ

Στη σημερινή πελατοκεντρική αγορά, η Τεχνητή Νοημοσύνη είναι ένα ισχυρό εργαλείο για την εξατομίκευση της εμπειρίας των πελατών στον ασφαλιστικό τομέα. Από προσαρμοσμένα προϊόντα και εξατομικευμένη τιμολόγηση έως προσαρμοσμένες στρατηγικές επικοινωνίας, τα αναλυτικά στοιχεία που βασίζονται στην Τεχνητή Νοημοσύνη επιτρέπουν τη βαθιά κατανόηση των μεμονωμένων προτιμήσεων και αναγκών του εκάστοτε πελάτη. Αυτή η εξατομικευμένη προσέγγιση όχι μόνο βελτιώνει τη δέσμευση και την ικανοποίηση των πελατών, αλλά επιτρέπει επίσης στους ασφαλιστές να σχεδιάζουν προϊόντα που ανταποκρίνονται με ακρίβεια στις απαιτήσεις των πελατών τους, θέτοντας νέα πρότυπα στις πελατοκεντρικές ασφαλιστικές υπηρεσίες.

ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΗΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΜΕΙΩΣΗΣ ΚΟΣΤΟΥΣ

Οι τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης είναι ζωτικής σημασίας για τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας των ασφαλιστικών λειτουργιών και τη μείωση του κόστους στον ασφαλιστικό τομέα. Η αυτοματοποίηση των εργασιών ρουτίνας, όπως η επεξεργασία εγγράφων και η εισαγωγή δεδομένων, μειώνει το φόρτο εργασίας του ανθρώπινου δυναμικού, αλλά, το κυριότερο, μειώνει σημαντικά τον κίνδυνο σφαλμάτων. Επιπλέον, η προγνωστική ανάλυση βοηθάει στη λήψη στρατηγικών αποφάσεων, στη βελτιστοποίηση της χρήσης των πόρων και στη μείωση του λειτουργικού κόστους. Η Τεχνητή Νοημοσύνη διαδραματίζει επομένως κρίσιμο ρόλο στη βελτίωση των διαδικασιών λήψης αποφάσεων και στη βελτίωση της παραγωγικότητας του εργατικού δυναμικού, συμβάλλοντας σε ένα πιο αποδοτικό και οικονομικά αποδοτικό λειτουργικό μοντέλο.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη δεν βελτιώνει απλώς τα υπάρχοντα ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες. Προωθεί επίσης την καινοτομία επιτρέποντας τη δημιουργία νέων προϊόντων που προσαρμόζονται στις εξελισσόμενες απαιτήσεις της αγοράς, αλλά και στις ανάγκες των πελατών. Επιπλέον, τα προϊόντα ασφάλισης υγείας που βασίζονται στην Τεχνητή Νοημοσύνη και δίνουν κίνητρα για υγιείς συμπεριφορές αντιπροσωπεύουν μια σημαντική στροφή προς την πρόληψη της υγείας και στη βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης. Αυτές οι καινοτομίες υπογραμμίζουν τις δυνατότητες της Τεχνητής Νοημοσύνης όχι μόνο να ανταποκρίνεται στις μεταβαλλόμενες προσδοκίες των καταναλωτών, αλλά και να ανοίγει νέες αγορές και ροές εσόδων για τους ασφαλιστές.

ΕΝ ΚΑΤΑΚΛΕΙΔΙ

Είναι γεγονός πως η Τεχνητή Νοημοσύνη αναδιαμορφώνει τον ασφαλιστικό τομέα, προσφέροντας απαράμιλλες ευκαιρίες για αξιολόγηση κινδύνου, ανίχνευση απάτης, επεξεργασία αποζημιώσεων, εξατομίκευση της εμπειρίας των πελατών, βελτίωση της αποτελεσματικότητας, αλλά και στην ανάπτυξη νέων προϊόντων. Καθώς οι τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης συνεχίζουν να εξελίσσονται, θέτουν νέα σημεία αναφοράς για τον κλάδο. Παρ' όλα αυτά, η δημιουργία ενός στρατηγικού σχεδίου είναι απαραίτητη για την επιτυχή εφαρμογή της Τεχνητής Νοημοσύνης, καθώς μπορεί να περιλαμβάνει μια σειρά από επιχειρησιακές αλλαγές, αλλά και αλλαγές εταιρικής κουλτούρας. Αυτός ο σχεδιασμός θα πρέπει να περιλαμβάνει τον καθορισμό στόχων, την αξιολόγηση των υφιστάμενων συστημάτων, την κατασκευή ενός αυτοματοποιημένου συστήματος που να ανταποκρίνεται στους στόχους του οργανισμού και την εκπαίδευση του προσωπικού σε νέες διαδικασίες. Μόνο έτσι θα είναι εφικτό για τις ασφαλιστικές εταιρείες να αποκομίσουν τα πολλαπλά οφέλη που προσφέρει η Τεχνητή Νοημοσύνη.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

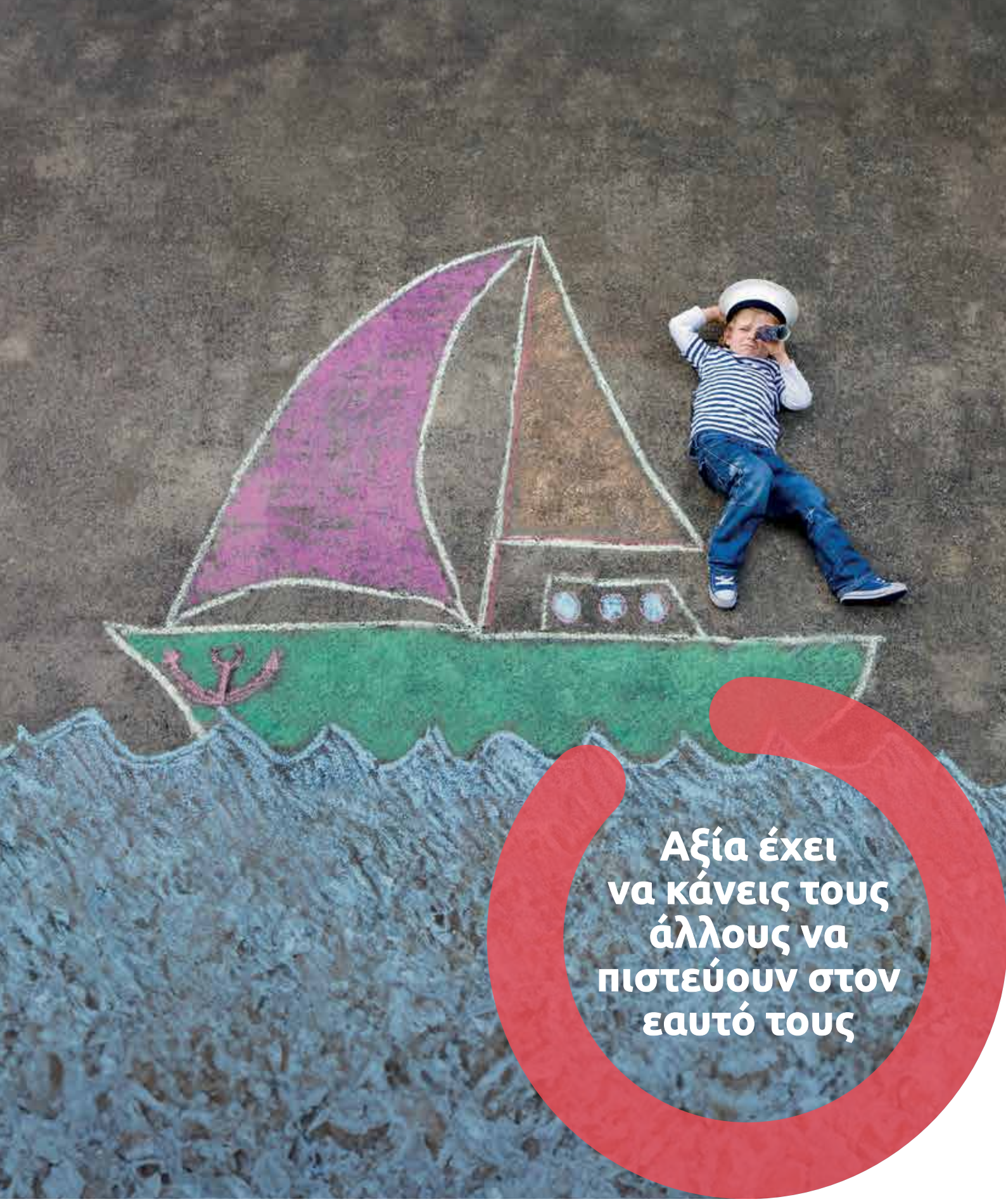
Ποιες «αντιρρήσεις» εμποδίζουν τη σύναψη συμβολαίων και την καριέρα των νέων ασφαλιστών;

- Διαβάστε επιτυχημένες συμβουλές και οδηγίες επιβίωσης σε δύσκολους καιρούς
- Πώς αντιδρούν οι ασφαλιστές στις αντιρρήσεις και ποιες διαδικασίες είναι οι σωστές σε κάθε αντίρρηση;
- Το εισόδημα του ασφαλιστή εξαρτάται από την ικανότητά του στο «κλείσιμο πώλησης» και το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» βοηθά να νικήσει τα εμπόδια.

Ζητήστε το επόμενο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ***και τις προτάσεις του***

Γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr



EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Τι έχει αξία για σένα;

Allianz
Worldwide Olympic and
Paralympic Insurance Partner
Ready for
Paris 2024