

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 208 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2024 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΜΕΓΑΛΟ
ΑΦΙΕΡΩΜΑ
20 ΣΕΛΙΔΩΝ ΣΤΟ
ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΤΗΣ
ΠΩΛΗΣΗΣ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

Διευθύνων Σύμβουλος Generali

Η Generali θα μεγαλώσει ακόμη περισσότερο!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



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

Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Allianz 

Worldwide Olympic and
Paralympic Insurance Partner



Ready for
Paris 2024

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](https://www.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



ERGO My Fund

Επενδύστε για το μέλλον σας με ασφάλεια.

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

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

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

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

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



ΤΕΥΧΟΣ 208 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2024

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΗΜΗΝΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 100 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 50 €

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 200 €,

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197

IBAN : GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197

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

IBAN : GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ



Μ.Ε.Τ. 240431

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10** ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ «Αχ! το σπιτάκι μας κι αυτό είχε ψυχή! (των Τάσου Λειβαδίτη - Μίκη Θεοδωράκη)»
- 12** ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ: ΤΟ ΑΡΧΑΙΟ ΘΕΑΤΡΟ ΔΙΟΝΥΣΟΥ
- 20** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING
- 26** ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Διευθύνων Σύμβουλος Generali Hellas: «Η Generali θα μεγαλώσει ακόμη περισσότερο!»
- 34** 24η Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών στην Ύδρα
- 42** DELPHI ECONOMIC FORUM Στέλιος Πέτσας: «Υποχρεωτική ασφάλιση όλων των κατοικιών» - Συντονιστής της συζήτησης ο δημοσιογράφος του «NextDeal» και του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» Κωστής Σπύρου
- 44** ΑΦΙΕΡΩΜΑ Το Κλείσιμο της Πώλησης - Αντιρρήσεις
- 60** ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ «Τα ΟΧΙ που πρέπει να αποφύγουμε τους μήνες του καυτού καλοκαιριού!»



- 62** ΕΑΕΕ: Στο 18,2% τα ασφαλισμένα σπίτια στην Ελλάδα!
- 66** ΕΑΕΕ: Αυξήθηκαν τα ασφαλισμένα οχήματα το 2023!
- 70** ΝΝ - ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ: Πώς οραματίζομαι την ΝΝ του μέλλοντός μας!
- 74** ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική: Επικεφαλής ο Δημήτρης Μαζαράκης
- 76** ALLIANZ Η αύξηση βίας στα ηλικά επιβαρύνει και την ασφαλιστική αγορά
- 78** GENERALI Με νέα οργανωτική δομή από την 1η Ιουνίου
- 80** INTERAMERICAN Τι προσφέρει στους ασφαλισμένους η νέα γενιά του bewell
- 82** ERGO Ενισχύει την παρουσία στην Υγεία με δύο νέα προγράμματα
- 84** INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ «Το παίρνουμε προσωπικά!». Πραγματοποιήθηκε με επιτυχία το έκτο κατά σειρά συνέδριο για τη φετινή χρονιά
- 86** INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ισχυρή δέσμευση για ένα βιώσιμο μέλλον
- 88** HOWDEN Νέα στελέχη στη Howden και νέα εξαγορά - Θερμή υποδοχή και στον τομέα της ναυτιλίας
- 90** HELLAS DIRECT Νέος επενδυτής το Ταμείο Φαιστός - Κάνει την αγορά ασφάλειας online πιο εύκολη!



74

ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ



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



twitter.com/
nextdeal_gr



facebook.com/
nextdeal_gr

ΕΚΔΟΣΕΙΣ- ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ**

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,
ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ, ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ,
ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ,
ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ,
ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΣΤΡΑΤΟΣ ΧΑΒΑΛΕΖΗΣ
ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ: 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

ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



26

ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

- 92** Generali - Ταξίδι στην πόλη της Ιστορίας και της αιώνιας ομορφιάς
- 98** Εκπαίδευση στις νέες τεχνικές Χειρουργικής χεριού και άνω άκρου!
- 100** ΕΛ.ΣΤΑΤ.: Απογραφή θεραπευτηρίων 2022!
- 102** «Συμμαχία για την Υγεία»: Συζήτηση στρογγυλής τραπέζης με Δρα Βασίλη Αποστολόπουλο, Robert Gauci και Γιώργο Βελιώτη
- 108** Σύντομα και Ενδιαφέροντα
- 112** ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



70

ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ

- 138** ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική: Οι βραβεύσεις της Διεύθυνσης Ανθής Ξηρού
- 140** Στόχος η επάρκεια των συνταξιοδοτικών παροχών - Ο Διεθνής Οργανισμός Εργασίας θα συνδράμει τις προσπάθειες της Κύπρου
- 144** ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

ΑΦΙΕΡΩΜΑ



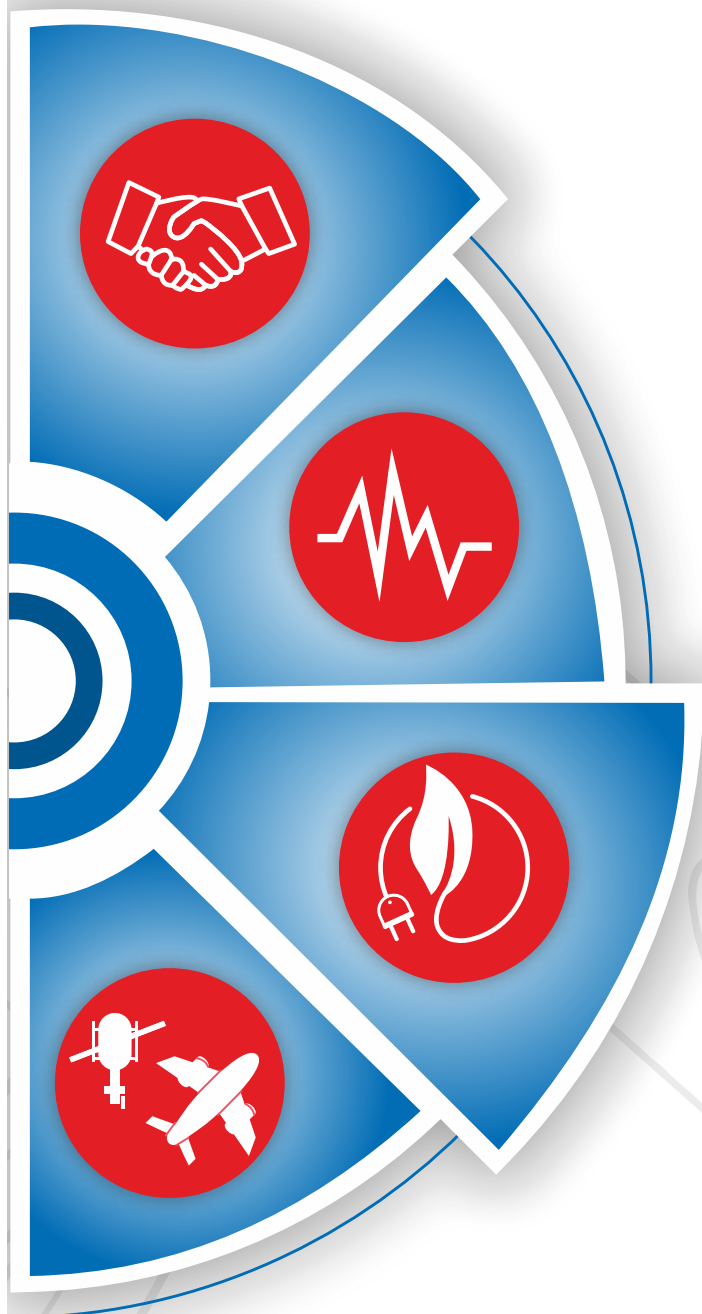
44

**ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ
ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ**

αντιρροήσεις



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



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

Νοιαζόμαστε για σας!



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



11.555

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

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



Δείκτης
Φερεγγυότητας
288%

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

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.

www.atlantiki.gr



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



Αχ! το σπιτάκι μας κι αυτό είχε ψυχή!

(των Τάσου Λειβαδίτη - Μίκης Θεοδωράκης)

Εκεί στη δεκαετία τέλος του 1950 - αρχές 1960 το ελληνικό κράτος ήθελε να γκρεμίσει τις παράγκες που υπήρχαν στην Δραπετσώνα στον Πειραιά, όπου για πολλούς λόγους είχαν φτιάξει σπιτάκια πρόσφυγες της Μικρασίας από το 1922 και φτωχολογιάς άνθρωποι χωρίς στον ήλιο μοίρα... Ο Μίκης Θεοδωράκης σε στίχους του Τάσου Λειβαδίτη έγραψε μουσική στο τραγούδι «Δραπετσώνα», που τραγούδησε ο Γρηγόρης Μπιθικώτσης και έγινε μεγάλη επιτυχία. Εκατομμύρια άνθρωποι το τραγούδησαν και το τραγουδούν συνεχώς κάθε μέρα ως σήμερα. Με τον Μίκη Θεοδωράκη μοίρα καλή με έφερε να συζητήσουμε αρκετές φορές στο σπίτι του στην οδό Επιφανούς (φωτογραφία 1) απέναντι από την Ακρόπολη για διάφορα θέματα και για τη φτωχολογία. Παρέα με τον συγγραφέα και φίλο του Μίκη, τον Γιώργο Λογοθέτη, ακούσαμε πολλές λεπτομέρειες για διάσημα τραγούδια και εμπνεύσεις του μεγάλου συνθέτη. Για το τραγούδι «Δραπετσώνα» έλεγε ότι η μελωδία τού ήρθε στο δρόμο μπροστά στο θέατρο «Καθουτά», στην οδό Πατησίων, πηγαίνοντας για φωνοηψία προς την «Columbia», δισκογραφική εταιρεία. Οδηγούσε το αυτοκίνητο, σταμάτησε και πάνω σε ένα πακέτο τσιγάρα έγραψε τη σύνθεση. Πήγε στην «Columbia», έκατσε σε ένα πιάνο, έπαιξε μουσική και τηλεφώνησε στον Τάσο Λειβαδίτη να γράψει λόγια πάνω στη μουσική. Εκείνος πήγε, άκουσε και σ' ένα καφενείο έγραψε τα λόγια και του τα πήγε την άλλη μέρα... Η ορχήστρα το έπαιξε, πήγε και ο Μανώλης Χιώτης την άλλη μέρα και έγινε δίσκος. Δείτε: <https://www.youtube.com/watch?v=PoVCJmld5TU>.

Ήταν ένα πολιτικοποιημένο τραγούδι που πέρασε μέσα στις φλέβες του λαού, ένα βιβλίο, ένα τραγούδι παρέας. Πρώτος το τραγούδησε ο Γρηγόρης Μπιθικώτσης με την



Ο Μίκης Θεοδωράκης με τον Ευάγγελο Σπύρου.

ανεπανάληπτη ερμηνεία που άγγιξε τις καρδιές όλων που το τραγούδησαν, που το χόρεψαν, που έκλαψαν αναλογιζόμενοι πως «έχτισαν» το σπιτάκι τους με ιδρώτα και αναστεναγμούς. Και ενώ όλοι εννοούν τι σημαίνει «Αχ! το σπιτάκι μας κι αυτό είχε ψυχή!» και ενώ το «κεραμίδι πάνω από το κεφάλι του Έλληνα» είναι σημαντικός στόχος σχεδόν όλων, εντούτοις, όταν ένας ασφαλιστής τούς πληροφορεί να το «ασφαλίσουν», να το σιγουρέψουν, να το εξασφαλίσουν για τα παιδιά τους, οι Έλληνες κατά 80% και πλέον ΑΡΝΟΥΝΤΑΙ, ΑΝΑΒΑΛΛΟΥΝ, ΑΔΙΑΦΟΡΟΥΝ...

Σύμφωνα με στοιχεία από έρευνα της ΕΑΕΕ στις 17.05.2024 (**δείτε στην ιστοσελίδα της ΕΑΕΕ - www1.eaee.gr**), οι ασφαλισμένες κατοικίες στην Ελλάδα είναι 1.159.332 από το σύνολο 6.371.901. Από αυτές τις κατοικίες το 62,4%, δηλ. 613.471, είναι με ενυπόθηκο τραπεζικό ενδιαφέρον. Από αυτούς, με αφορμή το κίνητρο έκπτωσης 10% του ΕΝΦΙΑ, περίπου 215.000 φορολογούμενοι ωφεληθήκαν. Οι αριθμοί κρύβουν πολλά μηνύματα για την ασφαλιστική αγορά και τους κατόχους ακίνητης περιουσίας, που συνδέονται με τον ΕΝΦΙΑ, τους φόρους

κληρονομιάς, τους κινδύνους σεισμών, φωτιάς, πλημμυρών, καθιζήσεων κ.λπ. Οι ακίνητες περιουσίες των Ελλήνων αξίζουν περίπου 800 ΔΙΣ. Η συνολική ασφαλιστική αγορά κάνει ετήσιες νέες παραγωγές κοντά στα 5 ΔΙΣ.

Τι φταίει σε αυτή τη δυσαρμονία;

Φταίει η ακρίβεια; Είναι ακριβά τα ασφάλιστρα; Δεν πείθουν οι διαμεσολαβητές; Δεν πιστεύουν στις ασφαλιστικές εταιρείες; Δεν είναι ενημερωμένοι οι Έλληνες πολίτες σε σχέση με τους άλλους λαούς της Ε.Ε. που έχουν ανεβασμένα ποσοστά ασφάλισης; Δεν κινδυνεύουν για ζημιές οι ακίνητες περιουσίες των Ελλήνων λόγω οργανωμένου κράτους σε μέσα προστασίας, σε φωτιές και σεισμούς; Δεν ασκούν καλά το ρόλο τους τα σωματεία και ενώσεις στην ασφαλιστική αγορά; Φταίει η Πολιτεία, η παιδεία;... Φταίνε οι «άλλοι»; Φταίει η Επιτροπή Περιουσίας της ΕΑΕΕ που δεν επικοινωνεί σωστά με το λαό; Ας



προβληματιστούμε ΑΜΕΣΑ, αναλόγως ο καθένας.

Το τραγούδι «Δραπετσώνα» είναι πολιτικό τραγούδι που τα λόγια του αφορούν και την ασφαλιστική ελληνική αγορά. Ο Έλληνας αγαπά το σπιτικό του, την οικογένεια, τους απογόνους του. Όλοι έχουν στην καρδιά τους το πατρικό σπίτι που συνδέεται με τη γέννηση, τις χαρούμενες

και άσχημες μέρες της ζωής, με το παρελθόν, το παρόν και το μέλλον. Όλοι έχουν έναν «Οδυσσέα» μέσα τους που νοσταλγούν το σπίτι τους. Στη ραψωδία Ζ 140 της «Οδυσσεας» ο Όμηρος αναφέρει σχετικά λόγια του βοσκού Εύμαιου πως πονούσε πολύ που έχασε τον αφέντη του και δεν θα του 'φευγε ο πόνος ακόμα «κι αν γύριζε στο σπίτι των γονιών του, όπου πρωτογεννήθηκε και πέρασε τα νιάτα του» [...«ουδ' ει κεν πατρός και μητρός αύτις ίκωμαι οίκον»].

Αυτόν τον οίκο των Ελλήνων, τώρα που η κυβέρνηση έκανε ένα βήμα με την έκπτωση ΕΝΦΙΑ, ας τον ασφαλίσουν καλύτερα οι Έλληνες ασφαλιστές, επανασχεδιάζοντας όλες τις πολιτικές γύρω από το θέμα. Ευτυχώς ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου ως πρόεδρος της ΕΑΕΕ δούλεψε πολύ γι' αυτήν την προσέγγιση, παρόλο ότι πολλοί δεν γνωρίζουν τις σχετικές προσπάθειές του... Ας προσπαθήσουν όλοι να αναβαθμιστεί η ασφάλιση κατοικίας, γνωρίζοντας ότι «εκάστω γαρ ο ίδιος οίκος ασφαλής εστί καταφύγιον».

Οίκος είναι ο μικρός χώρος που θέλει να φτάνει ο καθένας μας. Λέξη από το ο = μικρός χώρος και ίκω = φθάνω. Γύρω στον οίκο, η οικία, η κατοικία, η οικογένεια, η οικονομία, το οικόπεδο, η οικοδομή, το οικοδόμημα, η οικειότητα (το ζην ομού), η συνοικία, η συγκατοίκηση, ο διοικητής...

Στις μεγάλης κυκλοφορίας εφημερίδες της Κυριακής («Καθημερινή», «Το Βήμα») πρόσεξα ολοσέλιδες διαφημίσεις της Generali με την τράπεζα Alpha Bank, της Εθνικής με την ΕΤΕ, όπως και άλλες διαφημίσεις σε διάφορα έντυπα και TV. Θα παρακινηθούν οι Έλληνες να ασφαλίσουν τον οίκο τους με τη διαφήμιση; Ίσως να είναι μια αφορμή. Στην εποχή της υπερκατανάλωσης, διαφήμισης και πληθώρας Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης οι ασφαλιστές ας βρουν τον τρόπο να ασφαλίσουν το σπιτάκι του Έλληνα που μέσα στα τσιμέντα, στα τούβλα και τα ξύλα κρύβεται μια «ψυχή»! Ας προσπαθήσουν για να μην τους νικήσει η διαφήμιση!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



ΤΟ ΑΡΧΑΙΟ ΘΕΑΤΡΟ ΔΙΟΝΥΣΟΥ

Μέρες καλοκαιριού που κυκλοφορεί το «ΝΑΙ» διάλεξα με το Αρχαίο Θέατρο του Διονύσου μια αναφορά στα θέατρα, που εκατομμύρια άνθρωποι επισκέπτονται και θαυμάζουν, απομεινάρια ελληνικής παρουσίας και πολιτισμού που κανένας άλλος λαός δεν δημιούργησε σε τέτοια μορφή. Στην Ιταλία, στην Τουρκία, στη Μικρά Ασία, στην Αλβανία, στην Αίγυπτο. Ελληνικά θέατρα δίνουν την ελληνική παρουσία σε πείσμα των καιρών που αλλάζουν. Έχουν τόσα πολλά να πουν τα θέατρα στην Επίδαυρο, στη Δωδώνη, στους Δελφούς, στην Ολυμπία, στην Έφεσο, στην Κύπρο, στη Ρόδο, στη Μακεδονία... Πάρτε αφορμή να τα γνωρίσετε...

Ε.Σ.

Πανοραμική άποψη του Θεάτρου του Διονύσου με το κοίλο, την Ορχήστρα και τη σκηνή
από βόρεια (2003 φωτ. Χρήστος Κουσιρέας).





Άποψη του Θεάτρου της Επιδαύρου μετά την ολοκλήρωση της ανασκαφής του (Φωτογραφικό Αρχείο της Εν Αθήναις Αρχαιολογικής Εταιρείας, Αριθ. Κατ. 1256).

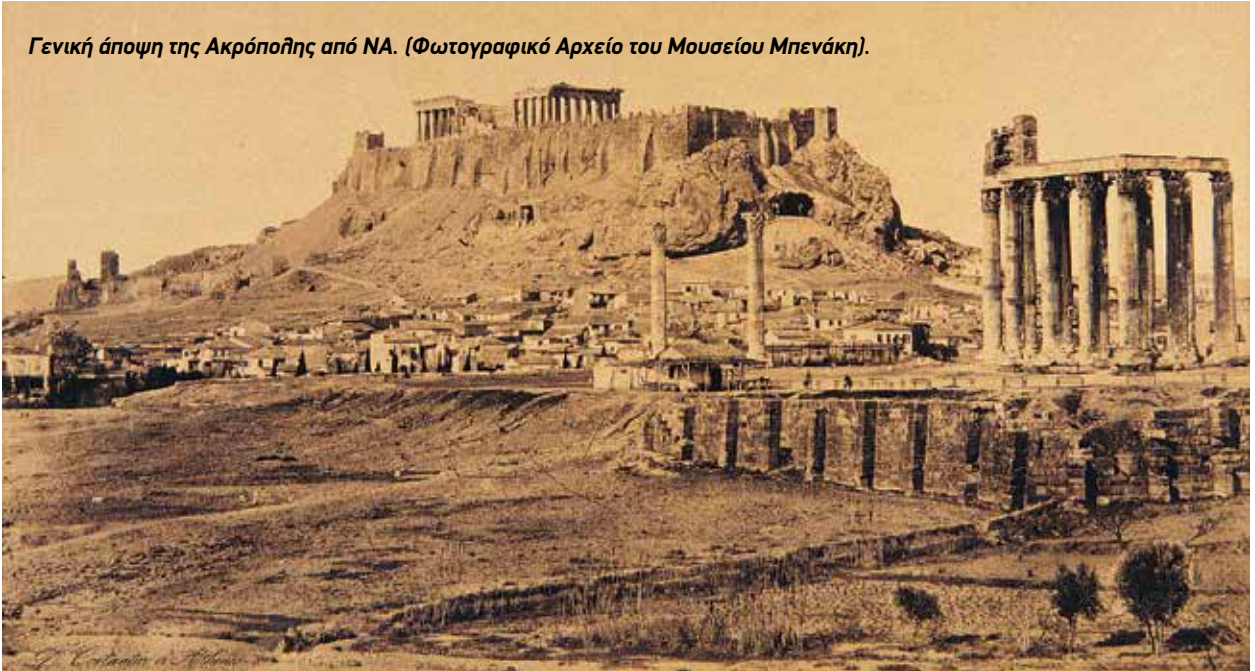
ΤΑ ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΑ ΜΕΛΗ

Εισαγωγή: Ορχήστρα

Η Ορχήστρα είναι ο ημικυκλικός ή κυκλικός επίπεδος χώρος ανάμεσα στο χώρο των καθισμάτων (κοίλον) και στο σκηνικό οικοδόμημα. Ο χώρος των θεατών περιβάλλει την Ορχήστρα του αρχαίου ελληνικού θεάτρου λίγο περισσότερο από το ημικύκλιο, ενώ η σκηνή υψώνεται κάθετα στον κεντρικό άξονα του κοίλου. Αυτή η γεωμετρική σχέση των τριών κυρίαρχων συστατικών στοιχείων του αρχαίου ελληνικού θεάτρου συνθέτει έξοχα τη μορφική πληρότητα και δομική ισορροπία της θεατρικής αρχιτεκτονικής. Γνωρίζοντας ότι η γένεση του δράματος ανάγεται στην όρχηση (ορχέομαι = χορεύω) και στο τραγούδι του Χορού, πρέπει να θεωρήσουμε την Ορχήστρα ως το αρχαιότερο τμήμα του αρχαίου ελληνικού θεάτρου. Ο όρος Ορχήστρα χρησιμοποιήθηκε αργότερα και στο ρωμαϊκό θέατρο, μολοντί την εποχή αυτή η Ορ-

χήστρα δεν προοριζόταν για το Χορό. Σύμφωνα με τα υπάρχοντα αρχαιολογικά στοιχεία, η Ορχήστρα μπορεί να έχει σχήμα πεταλόσχημου ημικυκλίου ή να σχηματίζει κανονικό κύκλο. Στα θέατρα της Επιδαύρου, των Οινιαδών, καθώς και της Δωδώνης, οι κυκλικές Ορχήστρες περιβάλλονται από ένα λίθινο πλαίσιο. Πρόκειται για ένα αρχιτεκτονικό στοιχείο (μικρό ανάλημμα), κάποτε πλούσια διακοσμημένο στην ορατή (εξωτερική) του πλευρά, το οποίο συγκρατεί την επίκωση για τη διαμόρφωση της επίπεδης επιφάνειας της Ορχήστρας. Σε βραχύδειες περιοχές, όπου ο φυσικός βράχος χρησιμοποιείται συχνά για την κατασκευή της (όπως στο θέατρο της Αιγείρας), το λίθινο πλαίσιο δεν είναι απαραίτητο. Ορχήστρες ελληνικών θεάτρων με μαρμάρινη διακόσμηση, όπως η Ορχήστρα του Διονυσιακού Θεάτρου, προέρχονται από ρωμαϊκές επεμβάσεις. Η επιφάνεια της ελληνικής Ορχήστρας ήταν χωμάτινη, όπως η Ορχήστρα του Θεάτρου

Γενική άποψη της Ακρόπολης από ΝΑ. (Φωτογραφικό Αρχείο του Μουσείου Μπενάκη).



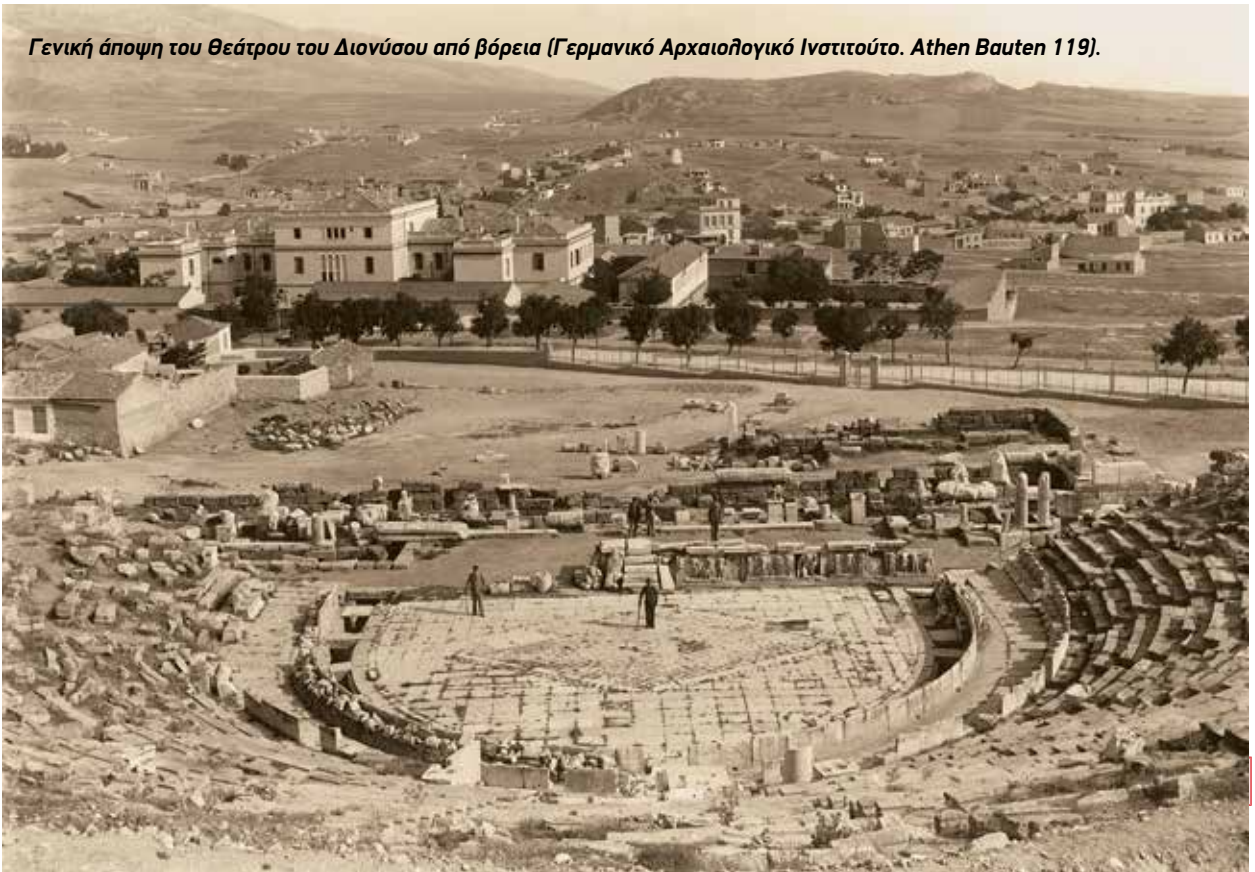
της Επιδαύρου, το οποίο διατήρησε και στη ρωμαϊκή εποχή την αρχική του μορφή. Η Ορχήστρα περιβάλλεται εξωτερικά από έναν αποχετευτικό αγωγό για τη διοχέτευση των ομβρίων υδάτων εκτός του θεατρικού χώρου, του οποίου οι διαστάσεις διαφέρουν από θέατρο σε θέατρο. Ο αποχετευτικός αγωγός καλύπτεται συνήθως με λίθινες πλάκες, οι οποίες διευκολύνουν παράλληλα και την πρόσβαση των θεατών στα εδώλια του κοίλου. Ο τρόπος κάλυψης του αποχετευτικού αγωγού εξαρτάται

κυρίως από τις διαστάσεις του και τη μορφή του.

Θέατρον

Ο όρος «θέατρον» (θεάομαι = βλέπω) χαρακτηρίζει αρχικά μόνο το χώρο των θεατών. Ενδεικτική της ερμηνείας του όρου είναι η αναφορά του στην απόφαση του Δήμου της Αθήνας (330-329 π.Χ.) να κατασκευάσει το στίβο και το χώρο των θεατών του Παναθηναϊκού Σταδίου (ποίησις

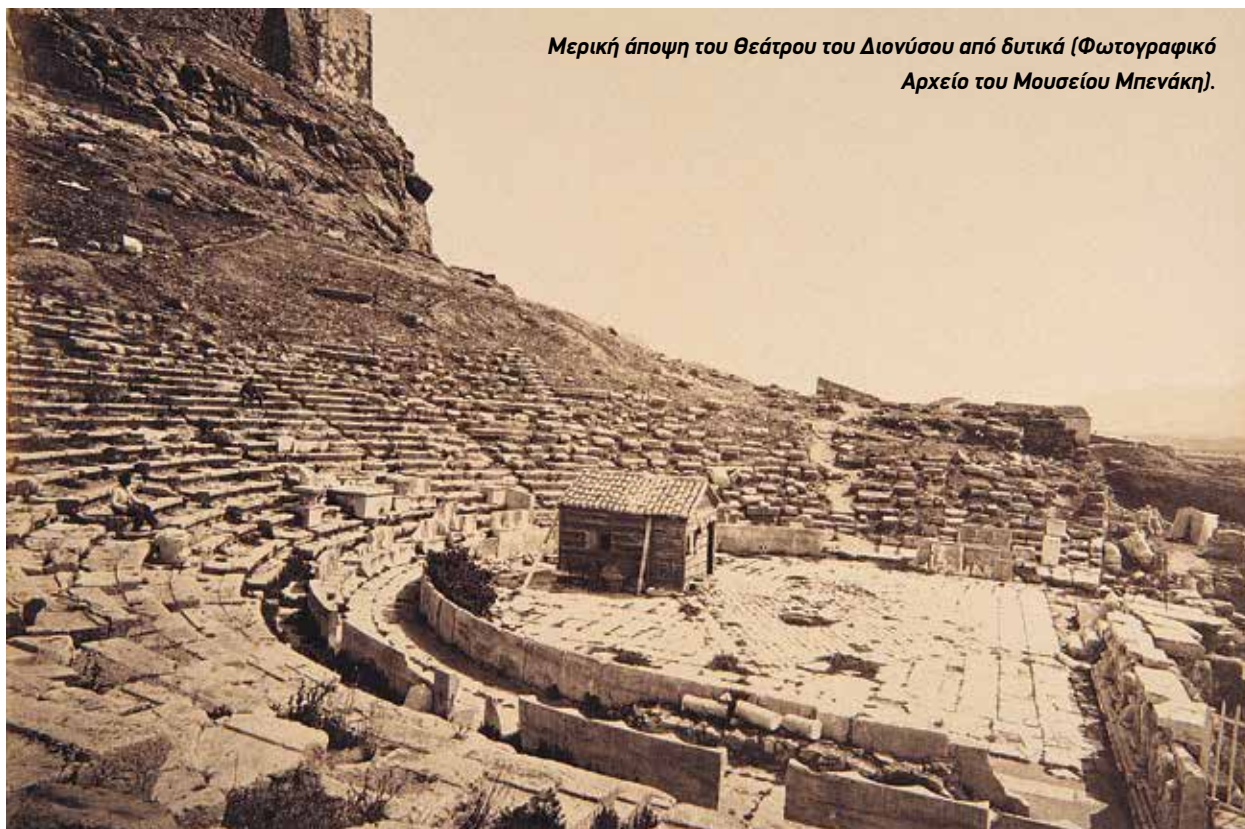
Γενική άποψη του Θεάτρου του Διονύσου από βόρεια (Γερμανικό Αρχαιολογικό Ινστιτούτο. Athen Bauten 119).



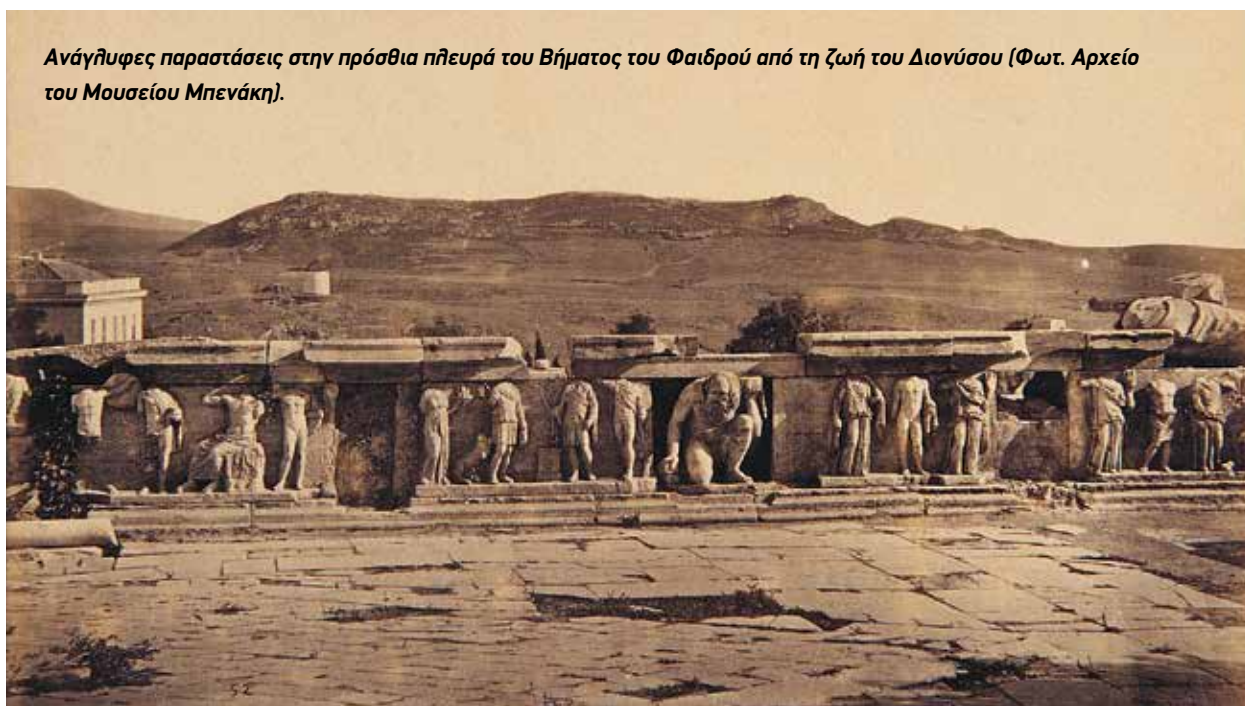


του σταδίου καὶ τοῦ θεάτρου τοῦ Παναθηναϊκοῦ). Διαφωτιστική σχετικά είναι επίσης και η απάντηση του Σωκράτους στον Αγάθωνα στο «Συμπόσιο» του Πλάτωνος ἀναβαίνοντας ἐπὶ τὸν ἀκρίβαντα μετὰ τῶν ὑποκριτῶν, καὶ βλέψαντος ἐναντία τοσούτῳ θεάτρῳ. Οι λέξεις ἐναντία τοσούτῳ θεάτρῳ υποδηλώνουν σαφῶς τον μεγάλο αριθμό των θεατῶν στο κοίλο, ἀπέναντι στη σκηνή. Το μέγεθος και η επιβλητικότητά του σε σύγκριση με τα άλλα δύο βασικά δομικά στοιχεία του αρχαίου ελληνικού θεάτρου

(Ορχήστρα, σκηνή), καθώς επίσης και με τους αντίστοιχους χώρους άλλων οικοδομημάτων (λ.χ. του Βουλευτηρίου), οδήγησαν σε μια σχεδόν αποκλειστική χρησιμοποίηση του ὅρου για τα θεατρικά οικοδομήματα. Η καθιέρωσή του δε ήταν τόσο μεγάλη, ὥστε και οι Ρωμαῖοι χρησιμοποιούσαν συχνά για το χώρο των θεατῶν τον ελληνικό ὄρο theatrum ἀντὶ του ρωμαϊκοῦ cavea. Στο συνθετικό Amphitheatrum (Αμφιθέατρο) κυριαρχεῖ επίσης η λέξη theatrum (θέατρον). Φαίνεται ὅτι ἤδη ἀπὸ τον 4ο αἰ. π.Χ.



Μερική άποψη του Θεάτρου του Διονύσου ἀπὸ δυτικά (Φωτογραφικό Ἀρχεῖο του Μουσείου Μπενάκη).



Ανάγλυφες παραστάσεις στην πρόσθια πλευρά του Βήματος του Φαιδρού ἀπὸ τη ζωή του Διονύσου (Φωτ. Ἀρχεῖο του Μουσείου Μπενάκη).



A.B. 66.

ο όρος θέατρον άρχισε να χρησιμοποιείται συχνά για τον προσδιορισμό ολόκληρου του θεατρικού οικοδομήματος. Και όταν στη ρωμαϊκή εποχή, με την κατάργηση των ανοικτών πλάγιων προσβάσεων (πάροδοι) του ελληνικού θεάτρου, ο χώρος των θεατών ενώνεται οικοδομικά με τη σκηνή, τότε ο όρος θέατρον αποκτά ιδιαίτερη σημασία, ως προσδιορισμός ενός συμπαγούς αρχιτεκτονικού συνόλου. Ο χώρος των θεατών, που περιβάλλει την Ορχήστρα και μπορεί να έχει, όπως και αυτή, ημικυκλικό ή πεταλοειδές σχήμα, διαιρείται συνήθως σε δύο τμήματα που χωρίζονται μεταξύ τους από έναν διάδρομο, το λεγόμενο διάζωμα ή δίοδο. Σε θέατρα με τρία τμήματα (Δωδώνη, Άργος) ο οριζόντιος διαχωρισμός του κοίλου επιτυγχάνεται με

δύο οριζόντιους διαδρόμους. Το κοίλο χωρίζεται κάθετα σε σφηνοειδείς ενότητες (κερκίδες, λατ. cunei), που ορίζονται κατακόρυφα με στενούς, συνήθως βαθμιδωτούς διαδρόμους, τις κλίμακες. Η προεδρία ή προέδρα στην πρώτη σειρά του κοίλου, προοριζόμενη για τον ιερέα του Διονύσου, τους ανώτερους κρατικούς λειτουργούς, καθώς και άλλες προσωπικότητες, αποτελείται συχνά από μαρμάρινους θρόνους, όπως στο Θέατρο του Διονύσου. Θα σημειώσουμε ότι ο όρος κοίλο, που προσδιορίζει στη σύγχρονη ορολογία το χώρο των θεατών, χαρακτηρίζει κυρίως την κοίλη εγκατάσταση και μορφή του στην πλαγιά ενός λόφου και δεν τεκμηριώνεται στην αρχαία φιλολογική παράδοση.

Μερική άποψη του Θεάτρου του Διονύσου από ΒΑ. (Γερμανικό Αρχαιολογικό Ινστιτούτο. Athen Bauten 66).



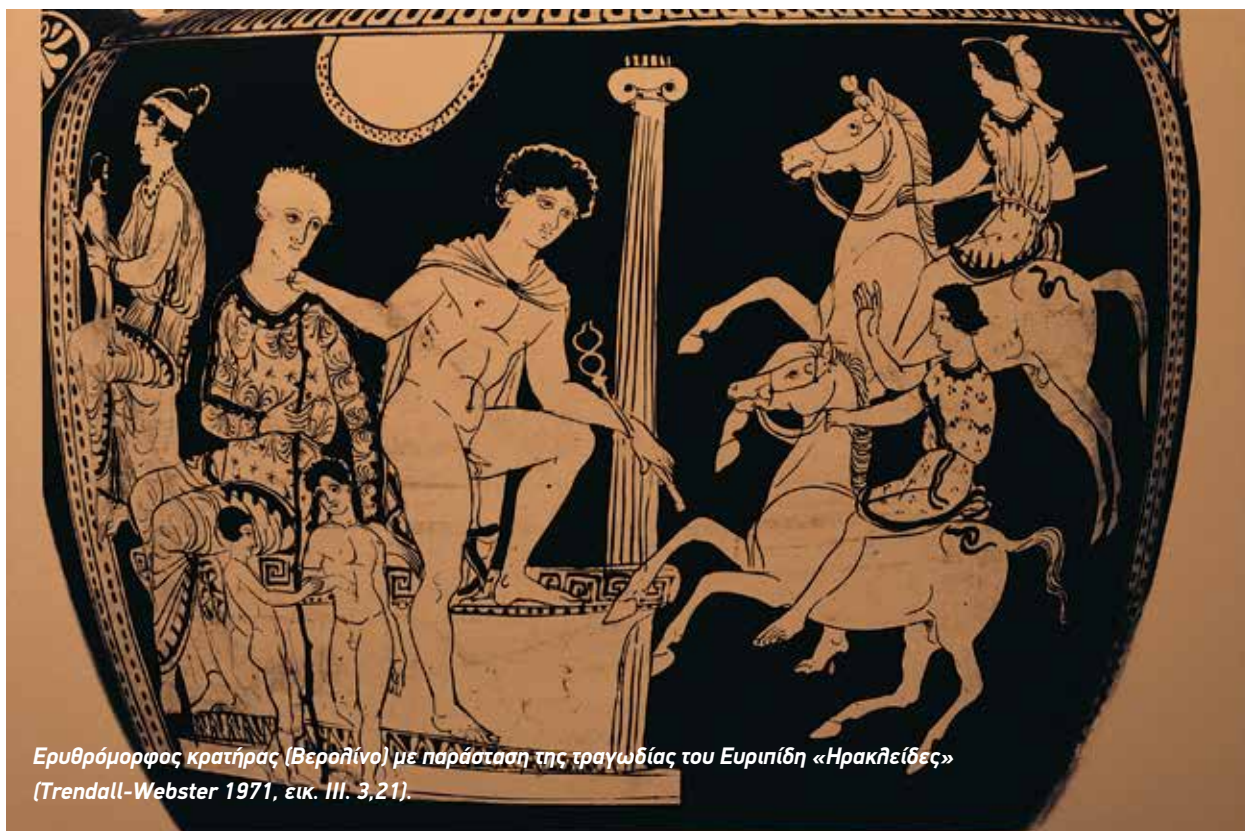


Ο θρόνος του ιερέως του Διονύσου Ελευθερέως με τις ανάγλυφες παραστάσεις στο κέντρο της προεδρίας του θεάτρου του Διονύσου (2004).

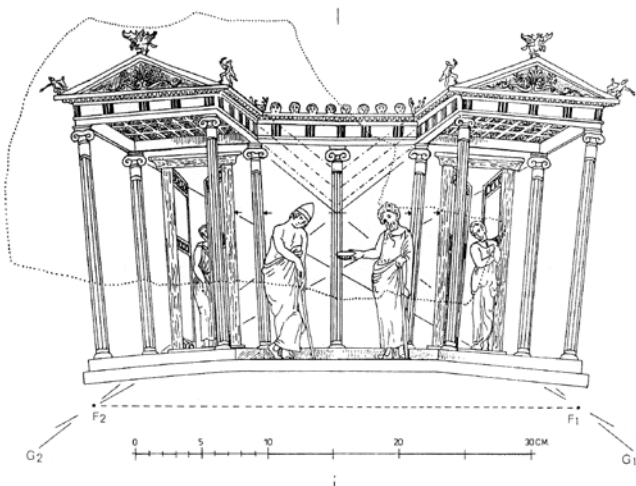
Σκηνή

Ο όρος «σκηνή» αναφέρεται για πρώτη φορά στην τραγωδία του Αισχύλου «Πέρσες», όχι όμως για να χαρακτηρίσει το σκηνικό οικοδόμημα του θεάτρου, αλλά τις σκηνές του περσικού στρατού. Σύμφωνα με τις αρχαίες γραπτές μαρτυρίες, ο όρος σκηνή χαρακτηρίζει

μια ξύλινη κατασκευή και όχι μια φορητή σκηνή από αδιάβροχο ύφασμα. Η παρατήρηση του Ξενοφώντος μάς οδηγεί στο συμπέρασμα ότι στο εσωτερικό της σκηνής του Πέρση βασιλιά, και ίσως και των στρατηγών του, υπήρχαν περισσότεροι από ένας χώροι. Επίσης η αναφορά του Ευριπίδη (Ιων) στην κατασκευή της τετράγωνης σκηνής του Ξούθου από ισχυρούς ξύλι-

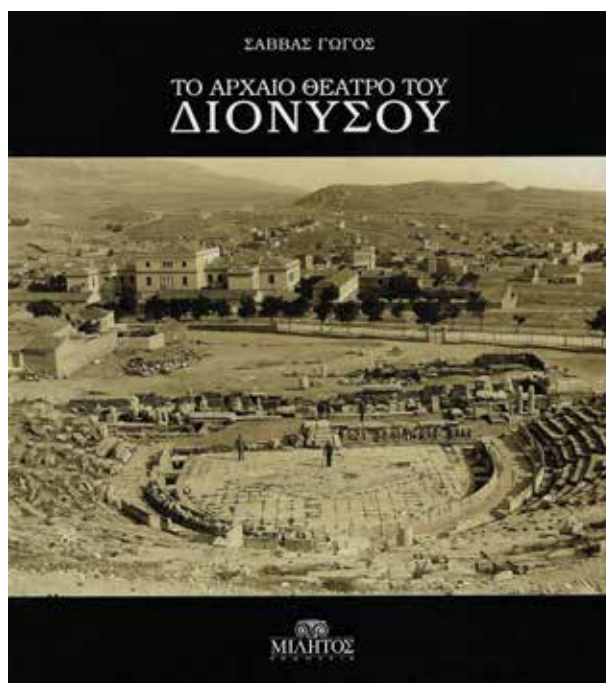


Ερυθρόμορφος κρατήρας (Βερολίνο) με παράσταση της τραγωδίας του Ευριπίδη «Ηρακλείδες» (Trendall-Webster 1971, εικ. III. 3,21).



Αναπαράσταση της σκηνογραφίας του Würzburg από τον Σ. Γώγο (Gogos 1984, εικ. 6).

νους πασσάλους, μήκους 100 ποδών (περίπου 30 μ.), και σε ατοίχους περιβολὰς σκηνωμάτων υποδηλώνει ξύλινους και όχι κτισμένους τοίχους. Οι ατοίχοι περιβολαί του στίχου 1133 ονομάζονται στο στίχο 1158 τοίχοι. Με ακόμη μεγαλύτερη ακρίβεια περιγράφεται από τον Αθήναιο η περίφημη σκηνή του Πτολεμαίου Β΄ του Φιλάδελφου. Η περιγραφή της σκηνής είναι τόσο λεπτομερής, ώστε η αναπαράστασή της να είναι δυνατή. Όλες όμως οι γραπτές μαρτυρίες, μολονότι δεν απαντούν στο ερώτημα για τη σκηνική πραγματικότητα της πρώιμης κλασικής εποχής του αρχαίου ελληνικού θεάτρου (τέλη του 6ου και πρώτο μισό του 5ου αι. π.Χ.), υποδηλώνουν ωστόσο ότι αυτού του είδους οι ξυλοκατασκευές με το όνομα σκηνή ήταν γνωστές ήδη από τους Μηδικούς Πολέμους. Ο Ο. Bronner και ο Α. All πιστεύουν ότι η σκηνή του Πέρση βασιλιά στις Πλαταιές υπήρξε το πρότυπο της σκηνής του αρχαίου ελληνικού θεάτρου και επομένως θα πρέπει να συνδε-



θεί άμεσα και ουσιαστικά με τη γένεση του σκηνικού οικοδομήματος στο Θέατρο του Διονύσου της Αθήνας. Γεγονός είναι πάντως ότι η λέξη σκηνή, που χαρακτηρίζει αρχικά τις σκηνές των Περσών και θεωρείται από τις φιλολογικές πηγές ως ασιαγενής, χρησιμοποιήθηκε αργότερα και για το σκηνικό οικοδόμημα του θεάτρου. Η πληροφορία του Ξενοφώντος ότι οι ξύλινοι στύλοι των πολιορκητικών μηχανών αντιστοιχούσαν με εκείνους της τραγικής σκηνής υποδηλώνει τη σταθερότητα της κατασκευής του σκηνικού οικοδομήματος. **ΝΑΙ**

Πηγή: ΣΑΒΒΑΣ ΓΩΓΟΣ, Το Αρχαίο Θέατρο του Διονύσου, εκδόσεις Μίλητος.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

underwriting

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

Ξεφυλλίζοντας σελίδες ασφαλιστικής ιστορίας...

Ξεφυλλίζοντας τις σελίδες ασφαλιστικής ιστορίας, βρήκα ενδιαφέροντα ασφαλιστήρια Ελλήνων που μαρτυρούν ότι πολλοί προνοητικοί συνάνθρωποί μας στο πέρασμα των χρόνων φρόντισαν να προστατέψουν την περιουσία που με κόπο δημιούργησαν. Αφιερώνω αυτές τις σελίδες στους σύγχρονους υπηρέτες του θεσμού που γράφουν τη δική τους ιστορία. Παρατηρήστε με νοσταλγία τα ασφαλιστήρια, τα λογότυπα, τα γράμματα, τις υπογραφές, τον τρόπο γραφής, την αγωνία, την πρόνοια, τη ματαιότητα του ανθρώπινου βίου, την ειρωνεία ότι «πάντα σκιάς ασθενέστερα, πάντα ονείρου απατηλότερα»... όταν τα παρατηρείς όλα εξ αποστάσεως χρονικής...

Τι απέγιναν τελικά οι άνθρωποι, τα σπίτια, τα καταστήματα, τα συμβόλαια, οι ασφαλιστικές εταιρείες; Όλα έχουν την αξία και το αδυσώπητο ότι όλα είναι σχετικά... Ποια δόξα έστηκεν επί γης αμετάθετος; Λίγη φιλοσοφία χρειάζεται. Τουλάχιστον να έχουμε μια αφορμή, παρατηρώντας το χθες, να ζήσουμε πιο όμορφα και έξυπνα στο σήμερα. Ας δώσουμε στο κάθε τι αυτό που αξίζει... Οι συγχωνεύσεις, οι εξαγορές, οι τίτλοι, τα αξιώματα, οι αριθμοί έχουν όρια και μάλλον πολύ μικρά «υπό το πρίσμα της αιωνιότητας»...

Δείτε αντίγραφα πρωτότυπων συμβολαίων των σελίδων 92, 95, 110, 133, 277 από το βιβλίο «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια με ιστορία και καλλιτεχνική αξία από τον 19ο έως τον 20ό αιώνα», του Ευαγγέλου Σπύρου, εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ - εκδόσεις ΣΠΥΡΟΥ (το βιβλίο πωλείται από Εκδόσεις Σπύρου. Πληροφορίες: Γεωργία Καθτσώνη, ΤΗΛΕΦΩΝΟ 210 3221525).

*Agence de
Cavalla.*

Fondée en
1821.

Capital
£2,000,000

Prime £ 1.15.4

au 19 Dec 1966

Polium L. Chamaedorea

Comme la nature de nos moyens d'habitation favorise les rapports de l'homme
de construction avec son sol de terre, le pain et le lait en son sein, le rapport
de l'homme au sol au lieu de se faire, se crée d'un étage avec ses de l'homme
sans à l'homme au quartier latin (Belle Q) pour la commune de
Lyon nous sont si proches de nos lieux

En foi de quoi, étant dûment autorisé à cet effet au nom et pour compte de la Compagnie "Guardian Assurance Company Limited," j'ai apposé ma Signature aux présentes, le 11^{er} sept. 1918 Mal seul rest. 1918 déclarant sous
Tortellement que je ne suis aucunement responsable quant à ma personne ou mes biens, en raison de la présente assurance ou de tout acte fait
comme conséquence de cette assurance.

1902
 1903
 1904

Per la Compagnia "Guardian Assurance Company Limited"
et per Procura.

La Compagnie d'assurances „LA NATIONALE“

Police d'Incendie

ENR

Dec

41.002
 41.002
 41.002



Somme assurée:

1866

David's

STETTIN

Cette Police d'Assurance atteste

Amicus Spence

ci-spalla, di cinesio

Answer:

www.elsevier.com/locate/jmb

Compagnie d'assurances „La N...ale“ à Stettin, la Société de

pour l'impôt contre les Pertes ou Dommages résultant d'incendie, 205

Conditions Générales d'Application de nos services. Pour en savoir plus, cliquez sur le lien ci-dessous.

Pays Rue	<i>Cuqui</i> <i>Pala Sgraves</i>	Arrondissement M	<i>Naija</i>	Lieu M	<i>Naija</i>	Quartier	<i>Bayona Chico</i>
Le propriétaire de l'édifice où se trouvent les objets saisis est M.							
SPÉCIFICATION:							
<i>4000</i> sur une maison d'habitation. (contenance) 2400. contenance en loi n° 15/10 <i>2300</i> en tôle + avant pas plus de quatre lettres de contenance <i>inférieure à 1000</i> <i>Caj' E. A'</i>							
<i>1500</i>							

La Compagnie

La Compagnie s'engage à rembourser les sommes des ventes des Conditions Générales, (lesquelles doivent être conditionnelles, c'est-à-dire parties intégrantes de la Police) ou parties ou dommages causés par incendie ou par la foudre aux objets détaillés plus haut, si le sinistre s'est produit, soit dans l'intervalle du 1^{er} Janvier 1911 au 31^{er} Décembre 1911, soit, dans le cas contraire, à la date de l'expiration de la Police; soit à une époque postérieure à cette dernière date, pourvu que la Compagnie ait émis le paiement, fait ou plus tard, le jour même de l'expiration, par l'Assuré, mise ou fonds de pouvoirs, de la somme nécessaire au renouvellement de la présente Police.

Sous ces réserves, la Compagnie paiera à l'Assuré le montant des dites pertes ou dommages, jusqu'à concurrence de la somme efficace respectivement à chacun des objets garantis par les articles sus-déclarés, ou bien elle s'engage à remplacer les biens détruits ou endommagés, de manière à ce que le paiement intégral n'exécute pas le montant de la police. Assurances.

Sous ses réserves, la Compagnie paiera à l'autre le montant des dites pertes ou dommages, jusqu'à concurrence de la somme allouée respectivement à chacun des objets garantis par les articles sus-désignés, ou bien elle réparera ou remplacera les biens détruits ou endommagés; de manière à ce que le paiement intégral n'exécute pas le montant de la présente assurance.

En lui de nous cette Police a été signée par

Agua dulce de consumo de la Comunidad

la concurrence de la somme allouée respectivement à chacun des objets
de manière à ce que le paiement intégral n'excède pas le montant de la
contingence de 3 Nombres n/1

Plus la Compagnie a Agencé finit de passer

Volume 1, A

Agence de Smyrne

Assuré *Madame*
Anast. A. Papanastasiou

Date *1^{er} Novembre 1921*

Effet du *1^{er} Novembre 1921*

Durée *Deux mois*

Expiration *1^{er} Novembre 1922*

The National Benefit

Assurance Company, Limited.



No 391577

SOMME ASSURÉE

£ *L* 500

PRIME

£ *L* 3. 4/0

Risque Contigu à Police No.

Risque Commun à Police No.

Renouvellement
Remplacement de Police No. *391200*

Siege Social : NATIONAL HOUSE, Newgate Street, London, E.C. 1.

Capital et Fonds accumulés dépassant \$1,500,000.

Direction : NESTOR TH. TELLOGLOU, SMYRNE.

POLICE.—CONDITIONS GÉNÉRALES.

1. Si des indications fausses ou inexactes ont été fournies à la Compagnie concernant les objets assurés par la présente police, les assurables, locaux ou lieux où ces objets sont réellement ou allégués : si une circonstance quelconque de nature à diminuer l'opinion du risque ou à en changer le sujet a été divulguée ou l'assurément rapporté, ou n'a pas été déclarée, la présente police est nulle dans tous ses effets en ce qui touche les objets dont la Compagnie n'a pas pu avoir ainsi la juste appréciation.

2. Aucune prime ne sera valablement acquittée que par le délégué que fera la Compagnie à l'assuré d'une quittance légitime, justificative de ce paiement, et dûment signée par un agent ou tout autre fondé de pouvoirs de la Compagnie.

3. Si tout ou partie des objets sur lesquels porte la présente police sont également garantis par d'autres contrats souscrits avant ou après l'entrée en vigueur de la dite police, l'assuré est tenu de le déclarer à la Compagnie, par écrit, et de le faire mentionner soit dans la police même, soit par un endos inséré par la Compagnie sur ladite police. Faute desdites déclarations et constatations, avant tout sinistre, l'assuré n'aura droit à aucune indemnité visant la présente police.

4. Si un immeuble assuré par la présente police ou qui renferme des objets garantis par elle, ou si un corps de bâtiments dont la dit immeuble fait partie vient à s'écrouler ou à glisser, soit totalement ou en partie, la présente assurance en tant qu'elle porte sur le dit immeuble ou sur son contenu, cessera immédiatement de plein droit, à moins que l'assuré ne prouve que l'écroulement ou la dégradation a eu lieu par suite d'un incendie.

5. L'assurance résultant de la présente police ne s'applique :—

(a) Aux objets volés pendant ou après le sinistre.

(b) Aux objets dont les pertes ou dommages ont été causés soit par leur fermentation, leur vice propre ou leur combustion spontanée (sauf l'exception ci-après prévue par l'article 7, § 1^{er}) soit par un défaut quelconque du procédé de chauffage ou de séchage auquel auraient été soumis les objets assurés.

(c) Aux pertes ou dommages qui résultent, directement ou indirectement, ou qui sont la conséquence de :—

- (1) La destruction par le feu d'un objet quelconque, ordonnée par l'autorité publique.
- (2) Feu souterrain.

6. La présente police ne garantit pas les pertes ou dommages occasionnés, directement ou indirectement par, provenant par suite, ou en conséquence de, ou pendant les opérations, préparations ou manœuvres se rattachant aux événements ci-après ou en résultant :—

- (a) Ouragans, typhons, cyclones, tempêtes violentes, tremblement de terre ou autres convulsions de la nature.
- (b) Invasion, hostilité, acte d'ennemi étranger, insurrection, révolte, émeute, rébellion, insurrection, pouvoir, militaire ou puissance usurpée ou loi martiale.

A moins que l'assuré, comme condition préalable à sa mise en jeu d'une responsabilité quelconque de la Compagnie relative aux pertes ou dommages ne prouve, à la satisfaction de la Compagnie, que les pertes ou dommages résultent d'un acte de force majeure, ou d'un événement de nature exceptionnelle ou cause exceptionnelles et d'une manière exceptionnelle, ou par suite de l'un quelconque de ces événements ou causes.

7. A moins de convention contraire expressément stipulée dans la police, sont exclues de la présente assurance :—

- (a) Les marchandises que l'assuré détient en qualité de dépositaire ou de commissionnaire.
- (b) Les lingots d'or et d'argent et les pierres précieuses non montées.
- (c) Tout objet rare ou œuvre d'art, pour son excédent de valeur au-dessus de 20 livres sterling.
- (d) Les manuscrits, plans, croquis, dessins, patrons, modèles ou moules.
- (e) Les titres, recommandations ou documents de toutes espèces, les timbres, les monnaies d'or et d'argent, les billets de banque, les chèques ou billets à ordre, les registres et autres livres de commerce.
- (f) La bouteille en tant qu'elle s'agit de la garantie de cette marchandise contre le risque de la combustion spontanée.
- (g) Les explosifs.

(h) Les pertes ou dommages occasionnés par une explosion quelconque. Il est toutefois expliqué que la Compagnie répondra, comme s'il s'agissait d'un incendie, des pertes ou dommages qui proviendraient d'une explosion de gaz servant à l'éclairage ou à tout usage domestique, dans tout bâtiment ou dépendant pas d'une usine à gaz ou ne servant d'aucune manière à la fabrication de gaz.

(i) Les pertes ou dommages qui résultent, directement ou indirectement ou qui sont la conséquence d'incendies (volontaires ou accidentels de foibles, bûches, pailles, pampas ou fourrages, ou de défillement de terrils ou mines de fer.

No. 65 Smyrne.

THE NATIONAL BENEFIT Ασφαλιστική Εταιρεία

— Πυρασφαλιστήριο του πρακτορείου Σμύρνης (Διάρκεια ασφάλισης: 1/11/1921 — 1/11/1922), 1921

THE NATIONAL BENEFIT Assurance Company Ltd

— Fire Insurance policy of the Iamir Agency (Duration of the policy: 1/11/1921 — 1/11/1922), 1921

UNION

HEAD OFFICE: 1 & 2, ROYAL EXCHANGE BUILDINGS, LONDON, E.C.3

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

WIDE STONE

4 ICYTIOT

Місто **ІОТНІОУ** 132

ΕΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΕΝ ΕΛΛΑΔΙ ΔΙΑ Β. ΔΙΑΤΑΓΜΑΤΟΣ

ΓΕΝ. ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΕΝ ΕΛΛΑΔΙ: ΙΟΥΛΙΟΣ ΑΒΒΟΤΤ
ΚΕΝΤΡΙΚΟΝ ΠΡΑΚΤΟΡΙΟΝ ΕΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

19. EASTERN

ACAPAIMOI ATIAUTRON

Αποβλήτων	Αρ.	Κόστος, €
Προβλεπόμενα αποβλήτα	5	84,40
Αποβλήτα λειτουργίας	14	61,18
Φόρος Αποβλήτων	14	101,20
Συνολικά υποχρεώσεις		146,78
Χρηματοδότηση		3,30
Όλοινη Διάθεση		150,08

Object No. 679.45

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΝ ΔΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

[illegible]

Τὰς ἀποκαταστάσεις διενεχόμενας συνεσταλμένον ἐκ εὐδον νεωτεριστῶν
καὶ διὰ διόλκον καὶ εὐδον κούρετον, διόλκον ἀποκαταστάσεων ἐντός
τοῦ ἀνατολικοῦ ἡμικυκλίου ἡμικυκλίου ἐκδοχῶν, ἀποκαταστάσεων καὶ
καρδιοανατομικῶν, τοῖς ὅλοις χρησιμοποιήσαντες ἐν ἡμέρᾳ καὶ διὰ τῶν
ὁμοίων *HOMOIOGEN* ἐκδοχῶν ἀποκαταστάσεων, καὶ ἐκδοχῶν ἐν ἡμέρᾳ διὰ
τοῖς ὅλοις ἀποκαταστάσεων ἐντός. Διὰ τῶν
.....

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ - ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Amplitude (mm)	τ_{res}	Amplitude (mm)
0.100,000 mm	0.077	0.07,50
0.100,000 mm	0.078	0.07,50

[illegible]

*For Documentation of **40100000** to **40100000**

Εξουσιοδότηση

10M. OPERATOR TWO ASSUMING STUNTER "ENGINE"

ΕΝΩΣΙΣ Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρεία εν Λονδίνω - Πυρασφαλιστήριο εξοπλισμού καταστήματος στη Δράμα, 1928
UNION Assurance Society Limited in London - Fire insurance policy concerning the equipment of a store in Drama, 1928

Ασφαλιστικό Γραφείο Ράλλη –
Πλυτά – Τηλεγράφημα
Insurance Office Ralli – Plyta –
Telegram

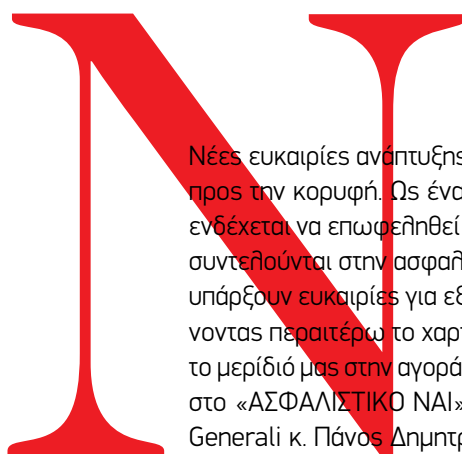
ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ GENERALI

Η Generali θα μεγαλώσει ακόμη περισσότερο!



Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: **ΙΑΚΩΒΟΣ ΔΙΖΙΚΙΡΙΚΗΣ**



Νέες ευκαιρίες ανάπτυξης εξετάζει η Generali στο δρόμο προς την κορυφή. Ως ένας από τους ηγέτες του χώρου, ενδέχεται να επωφεληθεί σημαντικά από τις αλλαγές που συντελούνται στην ασφαλιστική αγορά, καθώς μπορεί να υπάρξουν ευκαιρίες για εξαγορές ή συνεργασίες, διευρύνοντας περαιτέρω το χαρτοφυλάκιό μας και αυξάνοντας το μερίδιό μας στην αγορά, επισημαίνει σε συνέντευξή του στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» ο Διευθύνων Σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου. Εταιρεία-πρότυπο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, η Generali επιδιώκει τόσο την οργανική όσο και μέσω εξαγορών ανάπτυξη. Γνωρίζουμε πολύ καλά ότι για να συμβάλουμε καθοριστικά στην edραίωση μιας νέας ποιότητας στον κλάδο μας -που σημαίνει και περαιτέρω διεύρυνση της ιδέας της ασφάλισης στην κοινωνία- πρέπει να «μεγαλώσουμε» ακόμη περισσότερο, αξιοποιώντας κάθε πραγματική ευκαιρία, επισημαίνει στην



ενδιαφέρουσα συνέντευξή του στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» ο κ. Δημητρίου. Άνθρωπος των έργων και όχι των λόγων, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Generali στη συνέντευξή του αυτή εστιάζει στους στόχους της εταιρείας, στην αξία ενός ισχυρού δικτύου πωλήσεων και στην ανάγκη επενδύσεων στις νέες τεχνολογίες, τομείς στους οποίους η Generali διαφέρει...

— Κύριε Δημητρίου, η Generali πέτυχε το 2023 ένα νέο ρεκόρ παραγωγής σπάζοντας το φράγμα των 500 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία κατάφερε να αυξήσει την παραγωγή της παρά την απορρόφηση μιας άλλης εταιρείας χωρίς να χάσει ούτε ένα ευρώ. Πού οφείλεται αυτή η επιτυχία;

Πιστεύω ακράδαντα ότι η όποια επιτυχία έχει πάντοτε πίσω της πολύ δρόμο. Η Generali είναι ένας οργανισμός που δεν μεγάλωσε από τη μία μέρα στην άλλη. Αντιθέτως, προχωρούσε όλα αυτά τα χρόνια μεθοδικά, αποκτώντας τεχνογνωσία, χτίζοντας υποδομές και επενδύοντας στις σχέσεις με τους ανθρώπους και τους συνεργάτες της. Η χρονιά που πέρασε ήταν ένας ακόμη κύκλος προκλήσεων και ανατροπών κατά τη διάρκεια του οποίου χρειάστηκε επανειλημμένα να επανεξετάσουμε τα δεδομένα μας. Σε αυτή τη διαδικασία, η συμβολή των συνεργατών μας υπήρξε καθοριστική, καθώς η δική τους άμεση και ουσιαστική ανατροφοδότηση μας βοηθούσε να έχουμε κάθε στιγμή ρεαλιστική εικόνα για το σύνολο της αγοράς.

Το φετινό παραγωγικό αποτέλεσμα είναι, ασφαλώς, πολύ υψηλό και δείχνει καθαρά τη δυναμική της εταιρείας μετά την ολοκλήρωση της πλήρους ενοποίησης των συστημάτων μας (integration). Η αύξηση αυτή οφείλεται κυρίως στους ανθρώπους μας, στους συνεργάτες μας και στην ανοιχτή σχέση που διατηρούμε μαζί τους. Η Generali υπήρξε ανέκαθεν μια εταιρεία που πιστεύει στα φυσικά δίκτυα από τα οποία προέρχεται και σήμερα το 85% της παραγωγής μας. Η σχέση μας αυτή προϋπήρχε της εξαγοράς και συνέχισε να υφίσταται με την ίδια αφοσίωση και αποτελεσματικότητα και μετά από αυτήν. Η εξαγορά της AXA, από την άλλη, μας έδωσε τη δυνατότητα αξιοποίησης δύο ακόμη καναλιών παραγωγής: του τραπεζοασφαλιστικού (bancassurance) και του agency. Αυτό νομίζω απαντά στην ερώτηση, καθώς αναδεικνύει τη βαρύτητα του κάθε παραγωγικού καναλιού. Είναι σαφές, επομένως, ότι οι συνεργάτες μας στα φυσικά δίκτυα είναι συνοδοιπόροι μας πολλά χρόνια και στόχος μας είναι να πηγαίνουμε μαζί οδοένα και πιο ψηλά.

— Στον ασφαλιστικό κλάδο παρατηρείται τον τελευταίο καιρό μεγάλη κινητικότητα σε σχήματα και πρόσωπα. Πού πιστεύετε ότι οδηγούν οι εξελίξεις αυτές την αγορά και την Generali ειδικότερα;



Η πρόσφατη κινητικότητα στον ασφαλιστικό κλάδο στην Ελλάδα υποδεικνύει μια φάση αναδιάρθρωσης και συγκέντρωσης της αγοράς που τίθεται ξανά σε δραστηριότητα. Αυτές οι εξελίξεις στοχεύουν στη δημιουργία πιο ισχυρών και ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, ικανών να ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις μιας συνεχώς μεταβαλλόμενης αγοράς με αυξημένες ρυθμιστικές απαιτήσεις. Η Generali, ως ένας από τους ηγέτες του χώρου, ενδέχεται να επωφεληθεί σημαντικά από αυτές τις αλλαγές, καθώς μπορεί να υπάρξουν ευκαιρίες για εξαγορές ή συνεργασίες, διευρύνοντας περαιτέρω το χαρτοφυλάκιό μας και αυξάνοντας το μερίδιό μας στην αγορά. Επιπλέον, η μετακίνηση έμπειρων στελεχών ανοίγει την πόρτα σε νέες ιδέες και στρατηγικές, συμβάλλοντας στην περαιτέρω ανάπτυξη και καινοτομία της εταιρείας. Και μπορεί η ασφαλιστική αγορά να γίνει πιο συγκεντρωμένη, ταυτόχρονα όμως θα γίνει και πιο δυναμική, ώστε οργανισμοί, όπως ο δικός μας, να έχουν τη δυνατότητα να ενισχύσουν τη θέση τους και να προσαρμοστούν

Ως οργανισμός δεν έχουμε καμία ανησυχία ότι η τεχνολογική πρόοδος θα καταργήσει θέσεις εργασίας, αντιθέτως πιστεύουμε ότι όσο πιο άρτια είναι ψηφιακά μια διαδικασία τόσο πιο μεγάλη και ουσιαστική είναι η ανάγκη για την προσωπική επαφή.

στις νέες προκλήσεις και ευκαιρίες. Η ενοποίηση, η εξειδίκευση και η τεχνολογία αναμένεται να βελτιώσουν την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και να τονώσουν την εμπιστοσύνη των καταναλωτών για τον ασφαλιστικό κλάδο.

Εμείς, ως οργανισμός, εργαζόμαστε καθημερινά για να καθιερώσουμε νέα και σύγχρονα πρότυπα ασφάλισης και να ηγηθούμε μιας νέας εποχής στον ασφαλιστικό χώρο, αλ-

λάζοντας τα δεδομένα προς όφελος των πολιτών, αλλιά και των συνεργατών μας. Η μέχρι τώρα αταλάντευτη πορεία μας προς την κορυφή υπογραμμίζει τη στόχευσή μας. Γνωρίζουμε, ωστόσο, πολύ καλά ότι για να συμβάλουμε καθοριστικά στην εδραίωση μιας νέας ποιότητας στον κλάδο μας -που σημαίνει και περαιτέρω διεύθυνση της ιδέας της ασφάλισης στην κοινωνία- πρέπει να «μεγαλώσουμε» ακόμη περισσότερο, αξιοποιώντας κάθε πραγματική ευκαιρία.

— «Level Up!»: Τι σημαίνει αυτό για τον συνεργάτη σας;

Όπως ανακοινώσαμε πρόσφατα, ένας από τους φετινούς στρατηγικούς μας στόχους είναι η βελτίωση της εμπειρίας τόσο του ασφαλισμένου όσο και του διαμεσοληθτητή (customer & intermediary experience). Αυτό αποτελεί σταθερή μας προτεραιότητα. Γνωρίζουμε πολύ καλά ότι στη διετία που διήρκεσε η ενοποίηση υπήρξαν κενά, όπως αλλιώς θα περίμενε κανείς εν μέσω ενός ιδιαίτερα απαιτητικού integration. Επιπρόσθετα, σημειώνω ότι δεν είχαμε απλώς να διαχειριστούμε νέα δεδομένα, αλλιά και ένα ιδιαίτερα ρευστό παγκόσμιο περιβάλλον. Το σύνθημα «Level Up!» επομένως είναι ένα πολύ ξεκάθαρο μήνυμα για την ομάδα της Generali. Σημαίνει αντιλαμβάνομαι, αναγνωρίζω και κάνω βήματα μπροστά σε όλα τα επίπεδα, επιδιώκοντας ένα συνολικά βελτιωμένο και αναβαθμισμένο πλαίσιο λειτουργίας και ανάπτυξης.

Η αναβάθμιση της εμπειρίας του ασφαλισμένου και του συνεργάτη μας είναι απολύτως συνδεδεμένη με τη μελέτη των διαδικασιών μας, η οποία κρίνεται απαραίτητη προκειμένου να αυξήσουμε τη θετική αλληλεπίδραση με τους πελάτες μας. Έτσι, θα μπορέσουμε συλλογικά -εταιρεία και διαμεσοληθτητές- να ανταποκριθούμε με τη σειρά μας στην προσδοκία των πελατών μας, προσφέροντας τις ευκολίες με τις οποίες είναι ήδη εξοικειωμένοι, καθώς προσφέρονται ήδη σε άλλους κλάδους. Οι ασφαλισμένοι αναμένουν από εμάς συνδεδεμένες υπηρεσίες με τις οποίες θα είναι εύκολο να συναλλάσσονται χωρίς να υπάρχουν σημεία τριβής. Κατανοώντας αυτή την ανάγκη και εστιάζοντας στη στήριξη των συνεργατών μας, έχουν προβληφθεί ο επανασχεδιασμός διαδικασιών στην κατεύθυνση της πιο ευέλικτης και αποτελεσματικής λειτουργίας τους, ο εμπλουτισμός και η ταχύτητα των ψηφιακών εργαλείων και η αναβάθμιση των πλεόν σύγχρονων ασφαλιστικών προγραμμάτων της αγοράς που προσφέρουν ευρεία επιλογή καλύψεων και ολική προστασία.

— Η Generali στηρίζει την ανάπτυξη της στα παραδοσιακά δίκτυα πωλήσεων. Πώς στηρίζει η Generali τον συνεργάτη της;

Η διατήρηση των συνεργασιών είναι εξίσου σημαντική με

τη δημιουργία τους και δεν μπορεί να αντιμετωπιστεί αποσπασματικά. Αυτό είναι κάτι που η Generali ενστερνίζεται διαχρονικά. Σήμερα, οι ασφαλιστικές εταιρείες καθλούνται να βαδίσουν σε ένα ψηφιακό περιβάλλον που θα τους επιτρέψει να αναπτύξουν μια ισχυρότερη και πιο αποτελεσματική υποδομή και η οποία θα τις βοηθήσει στην επίτευξη των στρατηγικών στόχων τους. Ως οργανισμός, κατανοήσαμε έγκαιρα την ανάγκη εκσυγχρονισμού της οικονομικής και αναλογιστικής μας λειτουργίας, επενδύσαμε σε αυτή και φροντίζουμε να εξοηλίζουμε τους συνεργάτες μας με εργαλεία και υποδομές που συμβάλλουν στρατηγικά στην ανάπτυξη των εργασιών τους.

Μεγάλη σημασία δίνουμε, επίσης, στην εκπαίδευση των συνεργατών μας και για το λόγο αυτόν σχεδιάζουμε στοχευμένα workshops που μας δίνουν την ευκαιρία της άμεσης επαφής και ανατροφοδότησης από τους ανθρώπους που κατεξοχήν έρχονται καθημερινά σε επαφή με τους ασφαλισμένους. Εδώ, η επικοινωνία και η συνεργασία είναι τα κλειδιά, καθώς, διατηρώντας στενές σχέσεις με τους συνεργάτες μας, παρέχοντας ενημερώσεις για τις τάσεις της αγοράς, τις αλλαγές στα προϊόντα και τις νέες ευκαιρίες, μοιραζόμαστε και συνδιαμορφώνουμε το παραγωγικό αποτέλεσμα.

Η ευρεία γκάμα προϊόντων μας που ανανεώνονται συνεχώς δίνει εναλλακτικές και ευέλικτες λύσεις για κάθε ασφαλισμένο και κατά συνέπεια αποτελεί ένα πωλησιακό ατού για τους διαμεσοδηβούντες. Τέλος, η εμπορική μας πολιτική, καθώς και η πολιτική κινήτρων μας εκτιμούμε ότι είναι ιδιαίτερα ελκυστικές και προσφέρουν στους συνεργάτες μας σημαντικές ευκαιρίες επαγγελματικής ανάπτυξης και επιβράβευσης.

— Τα πολυκαναλικά δίκτυα που υπάρχουν και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι έξω από τη λογική της εταιρείας. Δεν στερεί έτσι τον εν δυνάμει ασφαλισμένο από μία «δίοδο» προσέγγισης με την εταιρεία, η οποία μοιάζει να είναι σύγχρονη και σύμφωνη με τα σημεία των καιρών, όπως είναι η «αδυσώπητη» ανάπτυξη του Internet;

Τα ψηφιακά κανάλια ασφάλισης είναι μία πραγματικότητα την οποία δεν μπορούμε να αγνοήσουμε. Αντίστοιχα και οι πηλταφόρμες σύγκρισης ασφαλιστικών εργαλείων. Στην Generali, ωστόσο, έχουμε κάνει μια στρατηγική επιλογή: να πορευθούμε κυρίως μέσω των φυσικών δικτύων γιατί αποτελεί πεποίθησή μας ότι η ζωή, η υγεία και η περιουσία δεν μπορούν να εξυπηρετηθούν μέσω αυτοματισμών, όσο και αν αυτό διευκολύνει κάποιες περιπτώσεις. Η προσωπική επαφή και η σχέση με τον ασφαλιστικό διαμεσοδηβητή είναι εξαιρετικά σημαντικές, καθώς η άμεση ανταπόκρισή του -ιδιαίτερα σε μια δύσκολη στιγμή- καταγράφεται ως

προσωπική φροντίδα. Για την εταιρεία μας θα ήταν πολύ εύκολη η λειτουργία ενός αμιγώς ψηφιακού καναλιού, δεδομένου ότι η ευχέρεια που προσφέρουν τα προϊόντα μας στον προσωποποιημένο σχεδιασμό είναι πολύ μεγάλη. Επιμένουμε, όμως, στην προσωπική επικοινωνία, στην ανθρώπινη διασύνδεση και γι' αυτό επενδύουμε τόσο στη σχέση που έχουμε με τα δίκτυά μας. Αυτό, άλλωστε, έρχεται να επιβεβαιωθεί και από τους ίδιους τους ασφαλισμένους, οι οποίοι επιζητούν την προσωποποιημένη εξυπηρέτηση, ιδιαίτερα για όσα είναι σημαντικά για εκείνους.

Από την άλλη πλευρά, δεν είμαστε καθόλου αρνητικοί στη χρήση ψηφιακών μέσων. Ο ασφαλιστικός κλάδος υφίσταται αυτή τη στιγμή σημαντικές αλλαγές, λόγω της ανάγκης προσαρμογής στις εξελισσόμενες ανάγκες των πελατών, στις τεχνολογικές εξελίξεις και στις αυξημένες ρυθμιστικές απαιτήσεις. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός είναι απαραίτητος ώστε οι ασφαλιστές να παραμείνουν ανταγωνιστικοί και να προσαρμοστούν στη μεταβαλλόμενη δυναμική της αγοράς.

Η τεχνολογία όπως και σε άλλες αγορές αναμένεται να αηλλάξει το τοπίο και στον τρόπο λειτουργίας των ασφαλιστικών οργανισμών. Η χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης θα επιφέρει ανατροπές από την ανάληψη κινδύνων ως τη διαχείριση και πληρωμή των αποζημιώσεων, προσφέροντας εξειδικευμένα προϊόντα και λύσεις που αντανακλούν τον σύγχρονο τρόπο ζωής και αναγκών των καταναλωτών. Η Generali υπήρξε μία από τις πρώτες ασφαλιστικές εταιρείες που έθεσε τον ψηφιακό μετασχηματισμό στο κέντρο της στρατηγικής της εξέλιξης με στόχο να ακολουθήσει τα σύγχρονα τεχνολογικά βήματα προς όφελος των ασφαλισμένων της. Ως οργανισμός δεν έχουμε καμία ανησυχία ότι η τεχνολογική πρόοδος θα καταργήσει θέσεις εργασίας, αντιθέτως πιστεύουμε ότι όσο πιο άρτια είναι ψηφιακά μια διαδικασία τόσο πιο μεγάλη και ουσιαστική είναι η ανάγκη για την προσωπική επαφή. Απεναντίας, αν αυτές τις όποιες σκέψεις υπάρξουν τις μετατρέψουμε σε ευκαιρίες για τη δουλειά μας, θα είμαστε μετά βεβαιότητας ωφελημένοι σε υπερθετικό βαθμό.

— Όπως ανακοινώσατε ο ίδιος, οι πελάτες σας σε ποσοστό 29% έχουν περισσότερα από δύο συμβόλαια με την εταιρεία σας. Πώς το πέτυχατε αυτό, πόσο ικανοποιημένοι είστε από το ποσοστό αυτό και ποιος ο στόχος σας για περαιτέρω αύξησή του;

Το ποσοστό αυτό είναι αποτέλεσμα μιας σειράς παραγόντων. Κατ' αρχάς, ας μιλήσουμε για την ευρεία γκάμα των ασφαλιστικών μας προγραμμάτων τα οποία λειτουργούν μεταξύ τους οικοσυστημικά, δημιουργώντας μια ομπρέλα ολιστικής προστασίας, ενώ και οι πολλαπλές επιλογές καλύψεων ανά προϊόν αποτελούν τον σοβαρότερο λόγο

Γνωρίζουμε πολύ καλά ότι για να συμβάλουμε καθοριστικά στην εδραίωση μιας νέας ποιότητας στον κλάδο μας -που σημαίνει και περαιτέρω διεύρυνση της ιδέας της ασφάλισης στην κοινωνία- πρέπει να «μεγαλώσουμε» ακόμη περισσότερο, αξιοποιώντας κάθε πραγματική ευκαιρία.



επιλογής τους. Να προσθέσω εδώ την αξία που προσφέρει η αξιοπιστία ενός παγκόσμιου ασφαλιστικού ηγέτη, όπως η Generali, με 140 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ασχέτως των ποσοστών, όμως, η αύξησή του είναι για εμάς αδιαπραγμάτευτος στόχος.

Πέρα όμως από τα αριθμητικά στοιχεία, εκτιμώ ότι τον μεγαλύτερο ρόλο σε αυτό έπαιξαν και συνεχίζουν να παίζουν το ανθρώπινο πρόσωπο του οργανισμού και η σημαντική προσπάθεια που καταβάλλουμε όλοι μας, ο καθένας από τη δική του πλευρά, να αναδείξουμε την ασφάλιση ως πραγματική αξία και όχι ως κάτι που μπορεί να αποδειχτεί χρήσιμο κάποια στιγμή.

— Πρόσφατα κάνατε μία δήλωση που προκάλεσε έκπληξη. Είπατε πως «τα περιουσιακά στοιχεία που δεν είναι ασφαλισμένα δεν ανήκουν στους ιδιοκτήτες τους». Θέλετε να μας πείτε τι ακριβώς εννοείτε με αυτή την τοποθέτηση;

Η πρόταση είναι, ασφαλώς, μεταφορική, αλλά η ουσία της παραμένει πολύ απλή: οτιδήποτε δεν ελέγχουμε δεν είναι δικό μας. Όταν έχεις, λοιπόν, με κόπο δημιουργήσει μια περιουσία και δεν την προστατεύεις ασφαλιζοντάς την, την εκθέτεις στη μανία κάθε φυσικού φαινομένου. Επομένως, όταν π.χ. το φαινόμενο «Daniel» την καταστρέφει,



την έχεις χάσει και δεν ξέρεις εάν και πότε θα έχεις τη δυνατότητα να την αποκαταστήσεις. Με αυτή τη λογική η ιδιοκτησία σου είναι ευάλωτη απέναντι στα αποτελέσματα της κλιματικής αλλαγής και των ακραίων φυσικών καταστροφών. Η θέση μας σε αυτή την περίπτωση είναι δύσκολη, καθώς καλούμαστε να υπογραμμίσουμε την αξία της ασφάλισης μετά από τα πραγματικά δύσκολα γεγονότα που αντιμετωπίσαμε πρόσφατα. Αυτό σημαίνει ότι μέχρι σήμερα δεν καταφέραμε, για πολλούς λόγους, να βοηθήσουμε τους πολίτες να κατανοήσουν πόσο σημαντική επένδυση είναι η απόκτηση ασφαλιστικής κάλυψης. Οι ζημιές από τις πρόσφατες καταστροφές (πλημμύρες και φωτιές) υπολογίζονται σε 4,5 δισ. ευρώ, από τα οποία μόνο τα 500 εκατ. προέρχονται από την ασφαλιστική αγορά, κάτι που μεταφράζεται σε οικονομική επιβάρυνση του κράτους με ό,τι αυτό συνεπάγεται και, ταυτόχρονα, σε αργοπορημένη και ελλιπή στήριξη των πολιτών από τους θεσμικούς παράγοντες. Το ερώτημα επομένως είναι ένα: θα συνεχίσουμε να αφήνουμε τη ζωή μας και όλα όσα δημιουργούμε με κόπο απροστάτευτα;

— Ποια νέα προϊόντα και υπηρεσίες θα λανσάρετε το επόμενο διάστημα;

Το ζητούμενο για εμάς είναι να συνεχίσουμε να προσφέρουμε ένα συνολικό πακέτο υπηρεσιών προς τον πελάτη, όπου οι καλύψεις θα αποτελούν μόνο ένα τμήμα αυτών και το κόστος των ασφαλίσεων δεν θα συνδέεται μόνο με την αποζημίωση αλλά με τις παροχές που λαμβάνει αθροιστικά ένας ασφαλισμένος βελτιώνοντας την ποιότητα της

ζωής του, ξεκινώντας από την πρόληψη, την παράλληλη αναβάθμιση της ευζωίας στην καθημερινότητά του, την εκπαίδευση και την απόκτηση νέων βελτιωμένων συνθηκών που θα αναγνωρίζονται με τη μορφή εκπώσεων, την κυρίως κάλυψη και αποζημίωση στη δύσκολη στιγμή και την ουσιαστική στήριξη για μια γρήγορη αποκατάσταση την «επόμενη μέρα».

Τα προγράμματά μας έχουν σχεδιαστεί εξ αρχής σε αυτή τη λογική της ολιστικής προστασίας που καλύπτει απολύτως προσωποποιημένες ανάγκες και πιστεύουμε ότι έχουν μεγάλο περιθώριο αναβαθμίσεων. Η Generali ήταν η πρώτη εταιρεία που εισήγαγε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά την έννοια του «οικοσυστήματος», έχοντας τοποθετηθεί στρατηγικά με το βλέμμα στις μελλοντικές ανάγκες των πολιτών, κάτι που πρακτικά σημαίνει ότι τα ασφαλιστικά μας προϊόντα έχουν ως βάση τους μία συγκεκριμένη ανάγκη. Σε αυτή την κατεύθυνση και παρακολουθώντας συνεχώς τις σύγχρονες ανθρώπινες ανάγκες, εμπλουτίζουμε και εξελίσσουμε τα προγράμματά μας.

Επιπλέον, για να ανταποκρίνεται στην αποστολή του ένα ασφαλιστικό προϊόν θα πρέπει να είναι κατάλληλο, δηλαδή να προσφέρει σωστή κάλυψη των πραγματικών κινδύνων και αξιών και να είναι οικονομικά προσιτό. Και επειδή η έννοια του προσιτού συνδέεται άμεσα με την αξία που αναγνωρίζουν οι πολίτες ότι έχει η ασφάλιση, επιδιώκουμε ως οργανισμός να ανταποκρινόμαστε στην προσδοκία των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται δημιουργώντας προστιθέμενη αξία μέσω των υπηρεσιών και των δικτύων μας. Οι αλληλαγές που θα διαπιστώσουν σύντομα οι ασφαλισμένοι και οι συνεργάτες μας στοχεύουν στην αναβάθμιση της εξυπηρέτησης των κατόχων ασφαλιστικών συμβολαίων και έπονται και μια σειρά ακόμη αλληλαγές που θα ανακοινωθούν σύντομα. Επομένως, για να απαντήσω ευθέως την ερώτησή σας, θα υπάρχουν προσθήκες για ενίσχυση των προϊόντων μας.

Η συζήτηση φαίνεται να επικεντρώνεται το τελευταίο διάστημα σε παράγοντες σχετικά με τη συνεισφορά της Πολιτείας με την παροχή φορολογικών κυρίως κινήτρων για ασφάλιση φυσικών φαινομένων και της υγείας και τη θεσμοθέτηση και επέκταση της υποχρεωτικής ασφάλισης,

όπως για την προστασία ακραίων φυσικών φαινομένων, περιουσίας και ακινήτου και αστική ευθύνη. Υπάρχουν εντούτοις πολλοί περισσότεροι παράγοντες που δυνητικά θα επιδρούσαν θετικά στην ανάπτυξη του κλάδου πέρα από την υιοθέτηση κινήτρων και την καθολικότητα ορισμένων καλύψεων από την Πολιτεία. Σε αυτούς συγκαταλέγονται παράγοντες που αφορούν και επηρεάζονται από τις ίδιες τις ασφαλιστικές εταιρείες, όπως ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η πελατοκεντρική προσέγγιση που αντανakλούν καλύτερα τις προτιμήσεις και ανάγκες των καταναλωτών.

— Γιατί ένας ασφαλιστικός διαμεσοδοθητής να επιλέξει την Generali;

Θα ξεκινήσω με κάτι που μπορεί να ακούγεται κοινότοπο, αλλά είναι απολύτως αληθινό: οι εταιρείες είναι οι άνθρωποι τους. Αυτό που θέλω να πω είναι ότι κάθε εταιρεία έχει μοναδικά χαρακτηριστικά και η σταθερότητα που παρέχει η Generali είναι αδιαπραγμάτευτη. Είναι ο πυλώνας για κάθε επαγγελματία. Η προσέγγιση, η επίλυση θεμάτων, η στήριξη που παρέχει σε κάθε συνεργάτη στη δύσκολη στιγμή είναι, θεωρώ, τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά για να επιλέξει κάποιος την επαγγελματική του στέγη. Στην Generali αναγνωρίζουμε ότι η επιτυχία μας είναι οι άνθρωποι μας και γι' αυτό βρισκόμαστε στο πλευρό τους σε κάθε βήμα της σταδιοδρομίας τους. Με πολλούς από τους συνεργάτες μας μοιραζόμαστε ήδη αρκετά χρόνια κοινής διαδρομής και αυτό λέει πολλά.

Ως οργανισμός έχουμε τεράστια εκτίμηση στο ρόλο των συνεργατών μας και αναγνωρίζουμε τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν. Για το λόγο αυτόν επενδύουμε στη διαρκή επαγγελματική τους κατάρτιση και στηρίζουμε ουσιαστικά αυτή τη σχέση. Το σύνολο των παροχών και των κινήτρων μας εμπλουτίζεται με γνώμονα τη δέσμευσή μας να υποστηρίζουμε τις επιδιώξεις των δικτύων μας, αναγνωρίζοντας τη συνεχή προσφορά τους στον κοινό μας στόχο. Διατηρώντας μια ανοιχτή σχέση μαζί τους έχουμε δημιουργήσει ένα επαγγελματικό περιβάλλον κοινών αξιών και επιδιώξεων που τοποθετεί στο κέντρο του τον άνθρωπο, εκείνον για τον οποίο έχουμε αναλάβει την υποσχέση να αποτελούμε Lifetime Partner. **ΝΑΙ**

ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

Απόφοιτος του Τμήματος Μαθηματικών του Πανεπιστημίου Αθηνών και μέλος της Αμερικανικής Ένωσης Αναλογιστών, από το 2002 μέχρι και σήμερα κατέχει τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου στην Generali Hellas και παράλληλα από το 2020 εκτελεί χρέη γενικού γραμματέα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Στο παρελθόν έχει τελέσει πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδας την περίοδο 2015-2019, καθώς και αντιπρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κατά την περίοδο 2018-2020.

Nextdeal.gr



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

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ: Η ελληνική ασφαλιστική αγορά απογειώνεται

24η Συνάντηση Ασφαλιστών
και Αντασφαλιστών στην Ύδρα



Πιο γρήγορες αποφάσεις για τη μείωση του εξαιρετικά μεγάλου ασφαλιστικού κενού που υπάρχει στην Ελλάδα σε Υγεία, φυσικές καταστροφές και προαιρετική συνταξιοδοτική αποταμίευση ζήτησε από την Πολιτεία ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, μιλώντας από το βήμα της 24ης Συνάντησης Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών, που διοργάνωσε η ΕΑΕΕ στην Ύδρα με πάνω από 360 συμμετέχοντες από την Ελλάδα και 17 χώρες του εξωτερικού.

«Με τον τρόπο που αλληάζουν τα πράγματα πρέπει να συνεχίσουμε να κάνουμε ό,τι κάνουμε, αλλά χρειαζόμαστε και περισσότερα πολύ πιο γρήγορα», τόνισε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, σημειώνοντας ότι στην Ελλάδα οι πολίτες είναι

ασφαλισμένοι στο 1/3 - 1/4 του ευρωπαϊκού μέσου όρου και άρα το ζήτημα το κενού ασφαλιστικής προστασίας είναι πολύ εντονότερο σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη.

«Είναι ξεκάθαρο ότι χρειαζόμαστε πρόσθετη ασφάλεια από τον ιδιωτικό ασφαλιστικό τομέα και αυτό ισχύει σε κάθε χώρα, δεν έχει να κάνει μόνο με την Ελλάδα. Η ασφαλιστική αγορά είναι αξιόπιστη, έχει εμπειρία, δυνατότητες και τους σωστούς ανθρώπους για να κάνουν τη δουλειά», υπογράμμισε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Αναφερόμενος στην πορεία της ασφαλιστικής αγοράς, σημείωσε ότι «μας πήρε 15 χρόνια, από το 2009, για να περάσουμε ξανά το όριο των 5 δισεκατομμυρίων. Η αγορά επιτέλους απογειώνεται και νομίζουμε ότι αυτή τη φορά απογειώνεται για τα καλά. Πληρώσαμε 2,2 δισεκατομμύρια σε claims, έχουμε 14 δισεκατομμύρια σε επενδύσεις».



Αναφορικά με τις πρωτοβουλίες της κυβέρνησης, χαρακτήρισε πολύ σημαντική τη θεσμοθέτηση της μείωσης του 10% για τις ασφαλισμένες κατοικίες, εκτίμησε ότι η κυβέρνηση θα λάβει και άλλα μέτρα υπέρ της ασφαλιστικής

Η επίσημη προσκεκλημένη της Συνάντησης κ. Δόμνα Μιχαηλίδου, υπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Υποθέσεων, στην τοποθέτησή της αναφέρθηκε στις μεγάλες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν το κράτος και οι πολίτες και στις οποίες η ασφαλιστική αγορά μπορεί να συμβάλει με λύσεις προς όφελος των πολιτών. «Αναγνωρίζουμε το ρόλο και την ανάγκη της ιδιωτικής ασφάλισης για τη βιωσι-



μότητα της οικονομίας και τη βελτίωση της καθημερινότητας των πολιτών. Με πολιτικές και μεταρρυθμίσεις, ενισχύσαμε τη συμβολή της, γεφυρώνουμε το κενό προστασίας και ισχυροποιούμε την οικονομική ανθεκτικότητα. Δίνοντας κίνητρα για τις ασφαλίσεις υγείας και τη συμπληρωματική αποταμίευση, ενδυναμώνουμε το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στην οικονομία. Αλλά και με εποικοδομητικές συνέργειες, συνεχίζουμε να εφαρμόζουμε ένα πλάνο που ωφελεί όλους και κυρίως τους πολίτες», δήλωσε η υπουργός.

Η πρώτη συνεδριακή ενότητα της διοργάνωσης ήταν αφιερωμένη στο κενό ασφαλιστικής προστασίας στους τομείς της Υγείας, των φυσικών καταστροφών και της κυβερνοασφάλισης. Συμμετείχαν οι κ.κ. Willem Van Duin, f. BoD Chairman, Achmea Group, Ivo Menzinger, Head Europe, Middle East & Africa, Managing Director, Public Sector Solutions, Swiss Re, και Dominik Bark, Head of Financial

Lines - EMEA, AIG Europe SA. Συντονιστής της συζήτησης ήταν ο κ. Νίκος Βέττας, γενικός διευθυντής του IOBE.

Οι ομιλητές εστίασαν στο ασφαλιστικό κενό στους τομείς της Υγείας, των φυσικών καταστροφών και της κυβερνοασφάλισης, αναφέροντας στοιχεία που καταδεικνύουν πως η χώρα μας είναι εκτεθειμένη σε κινδύνους. Τόνισαν ότι χρειάζεται άμεσα να ληφθούν μέτρα και στους τρεις τομείς και αναφέρθηκαν στον τρόπο με τον οποίο οι συνέργειες μεταξύ ιδιωτικού και δημόσιου τομέα μπορούν να αποτελέσουν ένα σημαντικό μέρος της λύσης του κενού προστασίας.

Την επόμενη μέρα πραγματοποιήθηκε συζήτηση μεταξύ τριών επικεφαλής ασφαλιστικών εταιρειών-μελών της ΕΑΕΕ, με θέμα τις προκλήσεις και τις εξελίξεις του κλάδου στην Ελλάδα. Στη συζήτηση συμμετείχαν οι κ.κ. Φιλίππα Μιχάλη, πρόεδρος Δ.Σ. και CEO, NN Hellas, Γιάννης Καντώπος, CEO, Interamerican Group, και Κωνσταντίνος Σε-



μερτζόγλου, διευθύνων σύμβουλος, HDI Global SE, Hellas, με συντονίστρια την κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ.

Οι συμμετέχοντες στη συζήτηση αναφέρθηκαν στο ζήτημα της περιορισμένης ασφαλιστικής συνείδησης στη χώρα και την ανάγκη λήψης μέτρων και θέσπισης κινήτρων τα οποία θα ενθαρρύνουν περισσότερους πολίτες να ασφαλιστούν. Η στενή συνεργασία με την Πολιτεία είναι απαραίτητη προς αυτή την κατεύθυνση. Έχουν ήδη γίνει βήματα, όπως η έκπτωση στον ΕΝΦΙΑ για τους ιδιοκτήτες κατοικιών που τις ασφαλίζουν για φυσικές καταστροφές, αλλά χρειάζονται και άλλες κινήσεις προς αυτή την κατεύθυνση.

Στο πλαίσιο της 24ης Συνάντησης Ασφαλιστών Αντασφαλιστών πραγματοποιήθηκε και η Συνάντηση της υπουργού Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης κ. Δόμνας Μιχαηλίδου με τον πρόεδρο κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου και τα μέλη του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ, κατά την οποία συζητήθηκαν

θέματα της ασφαλιστικής αγοράς, καθώς και η ανάγκη της μείωσης του κενού προστασίας προς όφελος των πολιτών.

Να σημειωθεί ότι το Insurance & Reinsurance Meeting αποτελεί θεσμό για τον ασφαλιστικό και αντασφαλιστικό κόσμο, καθώς δίνει την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να παρακολουθήσουν συζητήσεις για καίρια θέματα της ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς, να ανταλλάξουν απόψεις και να πραγματοποιήσουν συναντήσεις με στόχο την ενίσχυση και την ανάπτυξη συνεργασιών.

Το παρών στη φετινή Συνάντηση έδωσαν μεταξύ άλλων οι κ.κ. Δόμνα Μιχαηλίδου, υπουργός Εργασίας & Κοινωνικής Ασφάλισης, Θεώνη Αθαμπάση, γενική γραμματέας Χρηματοπιστωτικού Τομέα και Διαχείρισης Ιδιωτικού Χρέους, Νίκος Μυθαπιδής, γενικός γραμματέας Κοινωνικών Ασφαλίσεων, Κωνσταντίνος Μεγαρίτης, υποδιοικητής ΕΦΚΑ, και ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου. **ΝΑΙ**



ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ





ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ



DELPHI ECONOMIC FORUM

Στέλιος Πέτσας: Υποχρεωτική ασφάλιση όλων των κατοικιών

Συντονιστής της συζήτησης ο δημοσιογράφος του «NextDeal» και του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» Κωστής Σπύρου



Από αριστερά: Στάθης Τσαούσης, Chief Sales Officer, ERGO Insurance, Μιητιάδης Νεκτάριος, καθηγητής, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Πλάτων Τήνιος, καθηγητής, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Κωνσταντίνος Σπύρου, δημοσιογράφος - αρχισυντάκτης «NextDeal», Στέλιος Πέτσας, βουλευτής Α' Ανατολικής Αττικής και ο κ. Διονύσης Νοδάρης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas.

Τα προβλήματα του ασφαλιστικού κλάδου αλλά και οι προοπτικές που υπάρχουν πλέον σε αυτόν, με πολλά υψηλής ποιότητας και οικονομικά ασφαλιστικά προϊόντα να προσφέρονται στο κοινό, τέθηκαν στο επίκεντρο της συζήτησης με τίτλο «Uninsured & Unprepared: The Hidden Costs of Low Insurance Culture», στο πλαίσιο του 9ου Οικονομικού Φόρουμ των Δελφών που πραγματοποιήθηκε στις 10-13 Απριλίου, με συντονιστή τον δημοσιογράφο του «NextDeal» και του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» Κωστή Σπύρου.

Ο βουλευτής της Ν.Δ. και πρώην υπουργός Στέλιος Πέτσας τόνισε πως ο «ελέφαντας στο δωμάτιο είναι η κλιματική αλλαγή. Ο καλύτερος τρόπος της κάλυψης του κόστους της είναι ο ασφαλιστικός κλάδος. Ο κ. Πέτσας είπε πως είναι θετική η μείωση του ΕΝΦΙΑ για όσους ασφαλι-

ζουν τα σπίτια τους έναντι φυσικών καταστροφών. «Θέση μου είναι η επέκταση του μέτρου με καθολική υποχρεωτική ασφάλιση της κατοικίας έναντι των κινδύνων της κλιματικής αλλαγής. Σήμερα μόνο το 16% των σπιτιών είναι ασφαλισμένα». Ο κ. Πέτσας πρόσθεσε πως αυτό το μέτρο θα μείωνε το κόστος των ασφαλίσεων, θα δημιουργούσε αποθεματικό στις ασφαλιστικές εταιρείες και επιπλέον το Δημόσιο θα απελευθέρωνε πόρους για την αντιμετώπιση των καταστροφών.

Ο καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Μιητιάδης Νεκτάριος, στο πλαίσιο της συζήτησης, έκανε μια συνολική αναφορά στα διαχρονικά ζητήματα του κλάδου, επισημαίνοντας ιδιαίτερα την Υγεία. «Το 40% των δαπανών υγείας βγαίνει κατευθείαν από τις τσέπες των νοικοκυριών. Το μερίδιο των ασφαλιστικών εταιρειών είναι μόλις 5%. Είναι ένα κενό που οι ασφαλιστικές πρέπει να καλύψουν». Ο κ.

Διονύσιος Νοδόρος, chief Sales Officer της NN Ελλάδας, μίλησε για την ανάπτυξη του κλάδου των ασφαλίσεων την τελευταία τριετία. «Τα νέα είναι θετικά. Το 2023 η παραγωγή των ασφαλιστών έφθασε τα 5,2% δις. με ρυθμό ανάπτυξης 8,9%», είπε, ενώ επεσήμανε πως βασικός στόχος των εταιρειών πρέπει να είναι «η εμπειρία του πελάτη. Δηλαδή η καθημερινή επιβεβαίωση πως έκανε τη σωστή επιλογή να ασφαλιστεί». Ανέφερε ακόμα την ανάγκη οι εταιρείες να προωθήσουν τη διάδοση της ασφαλιστικής κουλτούρας.

αμεσολαβτής είναι ένας ολοκληρωμένος σύμβουλος, ο οποίος διαχειρίζεται τους προσωπικούς, τους οικογενειακούς και φυσικά τους επαγγελματικούς μας ασφαλιστικούς κινδύνους και συμπληρώνει μαζί με τον προσωπικό γιατρό και τον προσωπικό δικηγόρο την ομάδα προστασίας του σύγχρονου ανθρώπου, είτε ως φυσικό πρόσωπο είτε ως επαγγελματία. Συνοψίζοντας, ο κ. Τσαούσης σημείωσε πως η ενίσχυση της ασφαλιστικής κουλτούρας είναι μια πρόκληση που απαιτεί συλλογική προσπάθεια και συνεργασία. Μόνο μέσω της ενημέρωσης, της εκπαίδευσης και της



Στιγμιότυπο από τη συζήτηση.

Ο κ. Στάθης Τσαούσης, Chief Sales Officer της ERGO Insurance Ελλάδας, τόνισε πως «οι κύριοι λόγοι για τη χαμηλή ασφαλιστική κουλτούρα στην Ελλάδα είναι πολιτικοί. Κάποιοι από αυτούς περιλαμβάνουν την ιστορική αντίληψη ότι ο δημόσιος τομέας καλύπτει επαρκώς τις ανάγκες υγείας και τις ζημίες από φυσικές καταστροφές, την έλλειψη ενημέρωσης και της απαραίτητης εκπαίδευσης σχετικά με τα οφέλη της ιδιωτικής ασφάλισης και τις επιπτώσεις από αυτό, την οικονομική δυσκολία πολιτών να ανταποκριθούν στην πλήρωση των ασφαλιστών, την ανεπαρκή εμπιστοσύνη στην ασφαλιστική αγορά, καθώς και την εσφαλμένη αντίληψη ότι η ασφάλιση αποτελεί πολυτέλεια και όχι μια αναγκαιότητα και μία επένδυση για το μέλλον. Αναφερόμενος στον σημαντικό ρόλο που διαδραματίζουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, ο κ. Τσαούσης σημείωσε πως ο σημερινός ασφαλιστικός δι-

πρωθης της φερεγγυότητας στην ασφαλιστική αγορά μπορούμε να εξασφαλίσουμε ένα καλύτερο και πιο ασφαλές μέλλον για όλους μας.

Από την πλευρά του ο καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Πλάτων Τήνιος, παρατήρησε πως «η αγορά και το κράτος δεν έχουν συνειδητοποιήσει τους οικονομικούς κινδύνους που προκαλεί η κλιματική αλλαγή. Αυτό δεν είναι μόνο ελληνικό φαινόμενο».

Στο τέλος της συζήτησης ο συντονιστής της συζήτησης κ. Κωνσταντίνος Σπύρου, δημοσιογράφος του «NextDeal», κατέληξε πως, «παρά τα όποια προβλήματα, αυτή τη στιγμή η ασφαλιστική αγορά δημιουργεί συνεχώς αξιόπιστα προϊόντα και καλύπτει τις ανάγκες των πολιτών».

Να σημειωθεί ότι και τη φετινή χρονιά η ασφαλιστική αγορά συμμετείχε δυναμικά στις εργασίες του οικονομικού Φόρουμ. **ΝΑΙ**



Το ΚΛΕΙΣΙΜΟ της ΠΩΛΗΣΗΣ αντι, ρροή σεις

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Με τον όρο «κλείσιμο» στην ασφαλιστική ορολογία, εννοούμε την πώληση ενός ασφαλιστικού προγράμματος. Το «κλείσιμο της πώλησης» ενός ασφαλιστικού προγράμματος είναι κάθε πράξη που κάνει ο ασφαλιστής για να πείσει τον πελάτη να αγοράσει τώρα. Η διαδικασία του «κλείσιματος» στοχεύει στην πώληση του ασφαλιστικού προγράμματος τώρα και όχι αργότερα. Μια πώληση λέμε ότι έχει ολοκληρωθεί αφού έχει γίνει η συμφωνία της αγοράς, έχει γίνει η συμπλήρωση και υπογραφή της αίτησης και, τέλος, έχει εισπραχθεί η προκαταβολή.

Υπάρχουν τουλάχιστον δύο καλοί λόγοι για να μετατραπεί ένας ασφαλιστής σε «ειδικό» των «κλεισιμάτων πωλήσεων». Ο πρώτος λόγος είναι ότι το «κλείσιμο» είναι ένα τελικό τεστ της ικανότητας πώλησης και ο δεύτερος λόγος είναι ότι το εισόδημα του ασφαλιστή εξαρτάται από τον αριθμό των «κλεισιμάτων». Τα στάδια της πώλησης

που προηγούνται του «κλεισίματος» προετοιμάζουν τον υποψήφιο πελάτη. Ο αριθμός των «κλεισιμάτων» όμως είναι ένας τρόπος μέτρησης της ικανότητας και της αποδοτικότητας του ασφαλιστή. Μετά την αδυναμία εξεύρεσης πελατών, η αδυναμία «κλεισιμάτων» είναι ο σοβαρότερος λόγος που πολλοί ασφαλιστές εγκαταλείπουν την καριέρα τους στον ασφαλιστικό χώρο.

Πριν τη διαδικασία του «κλεισίματος» θα πρέπει ο ασφαλιστής να ακολουθεί, εκτός ελάχιστων εξαιρέσεων, όλα τα προηγούμενα στάδια πώλησης. Για τον καταρτισμό του ασφαλιστικού προγράμματος του υποψήφιου πελάτη, θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη του τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη και να του προσφέρει τις κατάλληλες παροχές και καλύψεις.

Το τρίπτυχο για το «κλείσιμο» είναι το εξής: 1) Ικανότητα, 2) Γνώση και 3) Θάρρος και ίσως και λίγο θράσος. Όσο πληρέστερη και ακριβέστερη είναι η αναγνώριση των αναγκών του πελάτη τόσο πιο σωστό είναι το προσφερόμενο



ασφαλιστικό πρόγραμμα, με αποτέλεσμα να απλουστεύεται κατά κάποιον τρόπο και η διαδικασία του «κλεισίματος».

ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΟΥ ΝΑ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΤΙΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΟΥ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ ΠΕΛΑΤΗ. ΦΕΡΘΕΙΤΕ ΜΕ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ. ΑΥΞΑΝΕΤΕ ΕΤΣΙ ΤΙΣ ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ «ΚΛΕΙΣΙΜΟ».

ΤΕΧΝΙΚΕΣ «ΚΛΕΙΣΙΜΑΤΟΣ» ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Οι τεχνικές «κλεισίματος» είναι επιτυχημένες όταν κατορθώνουν να ωθήσουν τον υποψήφιο πελάτη να αγοράσει κάτι το οποίο του χρειάζεται και του καλύπτει τις ανάγκες του. Το «κλείσιμο» της πώλησης δεν είναι μια μυστηριώδης διαδικασία, απλά με την εμπειρία ο ασφαλιστής είναι σε θέση να γνωρίζει πότε πρέπει να γίνει το «κλείσιμο».

Η LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association), μετά από μακροχρόνιες έρευνες, συνιστά πέντε (5) σταθερά «κλεισίματα» για ασφαλιστές. Ο ασφαλιστής πρέπει να έχει υπόψη του να προσπαθήσει για το «κλείσιμο» πέντε (5) φορές, ενθυμούμενος ότι το κάθε γράμμα της λέξης C.L.O.S.E. (κλείνω) αντιπροσωπεύει μια μέθοδο «κλεισίματος».

1. **C** = Επιλογή
2. **L** = Ουσιαστική απώλεια
3. **O** = Υποχρεώσεις
4. **S** = Αναζήτηση λόγων δισταγμού ή αντιρρήσεων
5. **E** = Ιατρική εξέταση ή παράδειγμα

1. ΕΠΙΛΟΓΗ

Ο ασφαλιστής αφήνει την επιλογή στον υποψήφιο πελάτη προσφέροντάς του δύο εναλλακτικές λύσεις. Η μία εναλλακτική λύση είναι το προσφερόμενο ασφαλιστικό πρόγραμμα με όλες τις παροχές και καλύψεις που προσφέρει, ενώ η άλλη εναλλακτική λύση μπορεί να είναι μια πρόταση η οποία δεν θα προσφέρει τις καλύψεις και τις παροχές που μπορεί να αποκτήσει ο υποψήφιος πελάτης αγοράζοντας ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα. Έτσι ο υποψήφιος πελάτης βρίσκεται μπροστά σε ένα δίλημμα που θα του επιτρέψει να εξετάσει και να εκτιμήσει καλύτερα την ασφάλεια και την προστασία που του προσφέρει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα.

2. ΟΥΣΙΑΣΤΙΚΗ ΑΠΩΛΕΙΑ

Με αυτή την τεχνική, δίνεται από τον ασφαλιστή μια ξεκά-

θαρη εικόνα στον υποψήφιο πελάτη των προβλημάτων που πιθανόν να προκύψουν από την καθυστέρηση υπογραφής της αίτησης. Τέτοια προβλήματα μπορεί να είναι η αλλαγή κατάστασης της υγείας του υποψήφιου πελάτη με αποτέλεσμα την αδυναμία ασφάλισής του ή ένα τυχαίο και απρόοπτο γεγονός που μπορεί να στερήσει την οικογένεια του υποψήφιου πελάτη από την προστασία που προσφέρει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα.

3. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Ο ασφαλιστής, χρησιμοποιώντας αυτή την τεχνική «κλεισίματος», υπενθυμίζει και υπογραμμίζει στον υποψήφιο πελάτη τις υποχρεώσεις και τα καθήκοντα που αναλαμβάνει η εταιρεία απέναντί του αμέσως μετά την αποδοχή της αίτησής του. Θα πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στις διάφορες παροχές και καλύψεις που προσφέρει η εταιρεία.

4. Η ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΛΟΓΩΝ ΔΙΣΤΑΓΜΟΥ Ή ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΩΝ

Με την πείρα αλλά και με το ένστικτο που διαθέτει ο ασφαλιστής θα πρέπει να καταβάλει προσπάθεια ώστε με διάφορες ερωτήσεις να ανιχνεύσει και να αποκαλύψει αδιευκρίνιστα σημεία ή ερωτήματα που έχει ο υποψήφιος πελάτης από την παρουσίαση του ασφαλιστικού προγράμματος. Εφόσον τα εντοπίσει, θα πρέπει να διευκρινίσει τα πάντα στον υποψήφιο πελάτη του, ώστε αυτός να έχει την πλήρη εικόνα των παροχών και της προστασίας που του παρέχεται και να έχει τη δυνατότητα της διαμόρφωσης της απόφασής του.

5. Η ΙΑΤΡΙΚΗ ΕΞΕΤΑΣΗ Ή ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Αυτά τα δύο μπορεί να χρησιμοποιηθούν σαν δύο ξεχωριστές τεχνικές «κλεισίματος» ή ακόμα μπορούν να συνδυασθούν σε μια τεχνική «κλεισίματος». Αυτό εξαρτάται από τον ασφαλιστή αλλά και από το είδος του πελάτη, με τον οποίον έρχεται σε επαφή ο ασφαλιστής. Με τη μέθοδο της ιατρικής εξέτασης, ο πελάτης υφίσταται μια ψυχολογική πίεση, ιδιαίτερα αν δεν έχει ξανακάνει ιατρικό τσεκ-απ, και σίγουρα θα θέλει να μάθει σε τι κατάσταση βρίσκεται η υγεία του, αν και συνήθως η επαφή με τους γιατρούς αποτελεί απωθητικό στοιχείο για μια μερίδα του πληθυσμού. Αν ο ασφαλιστής εξασφαλίσει την έγκριση του υποψήφιου πελάτη για ιατρική εξέταση, τότε είναι προεξοφλημένο ένα σημαντικό μέρος της τελικής συγκατάθεσης του πελάτη για αγορά. Επίσης, με την αφήγηση μιας ιστορίας ή ενός γεγονότος που τα στοιχεία της είναι παραπλήσια με αυτά του πελάτη και των αναγκών του, είναι μια καλή τεχνική «κλεισίματος». Θα πρέπει να δίνει ο ασφαλιστής ιδιαίτερη έμφαση και να τονίζει τα δραματικά στοιχεία της ιστορίας. Επομένως, ο ασφαλιστής θα πρέπει πάντα να προσπαθεί να

μαθαίνει τέτοιου είδους ιστορίες. Ονόματα και περιγραφές περιστατικών που ίσως είναι αρκετά γνωστά (π.χ. ένα σοβαρό τροχαίο που πήρε δημοσιότητα κ.λπ.) ισχυροποιούν τη θέση του ασφαλιστή.

ΑΛΛΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ «ΚΛΕΙΣΙΜΑΤΟΣ» ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Πέρα από τις μεθόδους που είδαμε παραπάνω

και που συνιστά η LIMRA υπάρχουν και άλλες μέθοδοι και τεχνικές «κλείσιματος».

1. ΚΙΝΗΤΡΟ (MOTIVATION)

Με αυτή τη μέθοδο γίνεται χρήση του συναισθήματος και της λογικής. Γίνεται πρόκληση συναισθηματικής φόρτισης από μέρους του ασφαλιστή στον πελάτη και κατόπιν γίνεται μια συναισθηματική αποφόρτιση, προσφέροντας στον πελάτη μια λογική διέξοδο μέσω ενός ασφαλιστικού προγράμματος. Το «κλείσιμο» με αυτή τη μέθοδο θα πρέπει να γίνεται επικαλούμενος ο ασφαλιστής τη λογική, αλλά και το συναίσθημα. Βέβαια, τη συναισθηματική καταπίεση του πελάτη δεν την προκαλεί ο ασφαλιστής. Τα προβλήματα υπάρχουν. Ο ασφαλιστής προσφέρει ένα λογικό διέξοδο. Πιθανόν θα πρέπει να δραματοποιήσει ο ασφαλιστής κάπως περισσότερο μια υπάρχουσα κατάσταση, αλλά θα πρέπει να είναι έτοιμος να προσφέρει και τη λύση.

2. ΑΜΕΣΗ ΣΥΓΚΑΤΑΒΑΣΗ

Με αυτή τη μέθοδο, ο ασφαλιστής αρχίζει να συμπληρώνει την αίτηση, κάνοντας ερωτήσεις του τύπου: «Ποιος θα είναι ο δικαιούχος;» κ.λπ. Εάν ο πελάτης δεν αρνηθεί, σημαίνει ότι υπάρχει η συγκατάθεσή του. Αν όμως αρνηθεί, θα πρέπει να γίνει νέα προσπάθεια για «κλείσιμο».

3. ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΣΕΙΡΑΣ ΠΑΡΑΔΟΧΩΝ Ή ΜΙΚΡΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ

Στα διάφορα στάδια της πώλησης



που προηγούνται του «κλεισίματος», ο ασφαλιστής μαζί με τον πελάτη έχουν την ευκαιρία να συμφωνήσουν επί διαφόρων θεμάτων μικρότερης αληθιά εξίσου σημαντικής αξίας και φθάνοντας στο σημείο του «κλεισίματος», ο υποψήφιος πελάτης, αφού θα έχει ήδη συμφωνήσει στα επιμέρους, θα είναι ευκολότερο να αποδεχθεί τη βασική απόφαση που είναι το «κλείσιμο της πώλησης».

4. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Η βασική αρχή αυτής της μεθόδου συμπυκνώνεται στις εξής λέξεις: «Κάθε αναβολή υπογραφής της αίτησης αυξάνει τον κίνδυνο και το ρίσκο για απόρριψη της αίτησης,

να χρησιμοποιήσει οποιαδήποτε μέθοδο, συνδυασμό μεθόδων ή ακόμα να χρησιμοποιήσει κάποια μέθοδο δικής του επινόησης αν πιστεύει ότι έτσι θα μπορέσει να κάνει το «κλείσιμο της πώλησης».

ΛΟΓΟΙ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ ΤΟΥ «ΚΛΕΙΣΙΜΑΤΟΣ»

Ανώτερος σκοπός του ασφαλιστή μετά από μια σωστή παρουσίαση είναι και ένα επιτυχημένο «κλείσιμο πώλησης». Όταν το «κλείσιμο» της πώλησης αποτυγχάνεται, ο



λόγω διαφόρων γεγονότων (υγεία, ηλικία) που πιθανόν να προκύψουν αιφνιδιαστικά»,

5. ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ ΚΑΙ ΚΑΛΥΨΕΩΝ

Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται για να επαναληφθούν οι κυριότερες παροχές και καλύψεις που προσφέρονται σαν κίνητρο για την αγορά του ασφαλιστικού προγράμματος. Συνήθως συνδυάζεται με τη μέθοδο της δημιουργίας σειράς παραδοχών ή μικρών αποφάσεων.

Μέχρι τώρα εξετάσαμε τις βασικότερες μεθόδους και τεχνικές «κλεισίματος» πώλησης. Σίγουρα ο ασφαλιστής μπορεί να τις χρησιμοποιήσει, αληθιά στη δεδομένη στιγμή και με βάση την κατάσταση που έχει διαμορφωθεί, μπορεί

ασφαλιστής θα πρέπει να κάνει μια ανάλυση των λόγων που τον οδήγησαν στην αποτυχία, ώστε τα αποτελέσματα αυτής της ανάλυσης να του χρησιμεύσουν σαν βάση για τις μελλοντικές του ενέργειες.

Υπάρχουν διάφοροι λόγοι για την αποτυχία στο «κλείσιμο» μιας πώλησης. Τέτοιοι λόγοι αποτυχίας του «κλεισίματος» μπορεί να είναι και οι παρακάτω:

1. Πρόωρη προσπάθεια «κλεισίματος»
2. Αποτυχημένη αποκωδικοποίηση ενός σήματος «κλεισίματος»
3. Μη ικανοποιητική παρουσίαση του προγράμματος
4. Αποτυχημένη αντιμετώπιση μιας αντίρρησης κ.λπ.

Ο ασφαλιστής θα πρέπει να μάθει να ερμηνεύει το πότε ένα «όχι» από τον υποψήφιο πελάτη δεν σημαίνει αναγκαστικά και αποτυχία του «κλεισίματος» της πώλησης. Ένα «όχι» μπορεί να υπονοεί «όχι τώρα» ή «θέλω περισσότερες πληροφορίες για το πρόγραμμα και τις καλύψεις που προσφέρει» ή «δεν κατάλαβα καλά κάποιο σημείο» κ.λπ. Επομένως ένα «όχι» που μπορεί να «εισπράξει» ο ασφαλιστής από τον υποψήφιο πελάτη είναι ένας βασικός λόγος και μια πρόκληση για τον ασφαλιστή, ώστε να εξερευνήσει το λόγο της αρνητικής απάντησης.

Όταν η προσπάθεια για κάποιο «κλείσιμο» αποτύχει, τότε ο ασφαλιστής θα πρέπει να συνεχίσει την παρουσίαση και να αναζητήσει την ευκαιρία για να επιχειρήσει ένα νέο «κλείσιμο». Αν η παρουσίαση έχει ολοκληρωθεί και διάφορες μέθοδοι «κλεισίματος» έχουν αποτύχει, ο ασφαλιστής θα πρέπει να ανακεφαλαιώνει τα βασικά σημεία του προτεινόμενου ασφαλιστικού προγράμματος ή να ερωτά τον υποψήφιο πελάτη ξανά, ώστε να εντοπίσει την αιτία της αποτυχίας του «κλεισίματος». Στην πραγματικότητα, όμως, μια αποτυχία μπορεί να αποδειχθεί ιδιαίτερα σημαντική στον ασφαλιστή. Μια ενδεχόμενη αποτυχία στο «κλείσιμο» της πώλησης μπορεί να οδηγήσει τον ασφαλιστή στην καλύτερη παρουσίαση ενός ασφαλιστικού προγράμματος με το να βελτιώσει τυχόν αδυναμίες και παραλείψεις του.

ΛΟΓΟΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΔΥΣΚΟΛΙΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ «ΚΛΕΙΣΙΜΟ»

Υπάρχουν ορισμένοι λόγοι οι οποίοι δημιουργούν δυσκολίες κατά τη διάρκεια της διαδικασίας του «κλεισίματος». Τρεις είναι οι βασικοί λόγοι που δημιουργούν αυτές τις δυσκολίες:

1. ΑΛΗΘΕΑΣΜΕΝΕΣ ΑΡΧΕΣ

Οι αρχές κάθε ανθρώπου εκφράζονται με το λόγο, τους τρόπους, τη «γλώσσα του σώματος» και τις ενέργειές του. Αν ο ασφαλιστής φοβάται ότι το «κλείσιμο» θα είναι μια δύσκολη υπόθεση, τότε αυτό το συναίσθημά του δύσκολα θα μπορέσει να το κρύψει. Οι νέοι ασφαλιστές, στην προσπάθειά τους να «κλείσουν» όσο το δυνατόν περισσότερα συμβόλαια, νιώθουν μια υπερένταση και έναν φόβο, με αποτέλεσμα και η παρουσίαση του προγράμματος που κάνουν να μην είναι ηρέπouσα. Η αυθυπομονησία και το άγχος για το «κλείσιμο» πολλές φορές οδηγούν τον υποψήφιο πελάτη στο συμπέρασμα ότι ο ασφαλιστής δεν ξέρει

καλά τη δουλειά του, με αποτέλεσμα αυτό να δημιουργεί περισσότερες δυσκολίες στο «κλείσιμο». Επίσης, ο υπερβολικός ενθουσιασμός από τη μεριά του ασφαλιστή μπορεί να κάνει τον υποψήφιο πελάτη επιφυλακτικό, δημιουργώντας έτσι δυσκολίες στο «κλείσιμο» της πώλησης.

2. ΚΑΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Οι υποψήφιοι πελάτες δεν πρόκειται να αγοράσουν κάποιο ασφαλιστικό πρόγραμμα αν δεν έχει κάνει σωστή παρουσίαση ο ασφαλιστής και επίσης αν δεν αντιληφθούν οι υποψήφιοι πελάτες τις καλύψεις και τα οφέλη που θα αποκομίσουν αγοράζοντας αυτό το πρόγραμμα. Όταν ο ασφαλιστής εξασφαλίσει ένα ραντεβού από έναν υποψήφιο πελάτη με σκοπό να του παρουσιάσει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα, θα πρέπει να βεβαιώνεται ότι ο χρόνος που θα διαρκέσει η παρουσίαση είναι ο απαιτούμενος, ώστε να κάνει μια σωστή και ολοκληρωμένη παρουσίαση. Μια παρουσίαση η οποία γίνεται σε λανθασμένη χρονική στιγμή ή κάτω από συνθήκες οι οποίες δεν είναι ιδανικές οδηγούν σε αναποτελεσματικότητα και αντιμετώπιση δυσκολιών στο «κλείσιμο».

3. ΜΕΙΩΜΕΝΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ

Το «κλείσιμο» της πώλησης απαιτεί προσόντα τα οποία αποκτώνται μόνο μέσω της διαρκούς επανάληψης και της πρακτικής εμπειρίας. Μέσω της διαρκούς επανάληψης και της πρακτικής, τα προσόντα μετατρέπονται σε συνήθειες. Η απόκτηση όμως ορισμένων συνθηκών μπορεί να αποτελέσουν εμπόδιο στο «κλείσιμο». Εάν π.χ. ο ασφαλιστής αναπτύξει τη συνήθειά του να μιλά πολύ στον υποψήφιο πελάτη χωρίς να του δίνει την ευκαιρία να μιλήσει και να αναπτύξει τις ανάγκες του, τότε πολύ πιθανόν θα αντιμετωπίσει δυσκολίες στο «κλείσιμο». Η παρουσίαση η οποία μετατρέπεται σε μονόλογο του ασφαλιστή αφαιρεί ένα μεγάλο μέρος του ενδιαφέροντος και της προσοχής του υποψήφιου πελάτη για το πρόγραμμα.

ΠΟΤΕ ΚΑΙ ΠΩΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΤΑΙ Η ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ «ΚΛΕΙΣΙΜΑΤΟΣ»

Είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζει ο ασφαλιστής σε ποια χρονική στιγμή και κάτω από ποιες προϋποθέσεις θα πρέπει να επιχειρεί το «κλείσιμο της πώλησης». Δύο βασικοί παράγοντες για την αναγνώριση των προθέσεων του πελάτη είναι οι εξής:



1. ΧΡΟΝΙΚΗ ΣΤΙΓΜΗ

Η «σωστή» χρονική στιγμή που θα πρέπει να επιχειρείται το «κλείσιμο» είναι όταν ο πελάτης φαίνεται έτοιμος να αγοράσει. Τις περισσότερες φορές ο υποψήφιος πελάτης είναι έτοιμος να αγοράσει, τότε και μόνον τότε, όταν αντιληφθεί πλήρως τα προτερήματα και τις καλύψεις που του παρέχονται μέσω του ασφαλιστικού προγράμματος που του προτείνει ο ασφαλιστής. Σε αυτό το σημείο, πρέπει να είναι έτοιμος ο ασφαλιστής για το «κλείσιμο». Αυτή είναι η «σωστή» χρονική στιγμή. Βέβαια, κατά τη διάρκεια της παρουσίασης, μπορεί να υπάρξουν και άλλες χρονικές στιγμές που μπορεί να επιχειρηθεί το «κλείσιμο», φθάνει να τις αντιληφθεί εγκαίρως ο ασφαλιστής.

2. ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ ΚΛΕΙΣΙΜΑΤΟΣ

Πολλές φορές οι υποψήφιοι πελάτες δείχνουν ότι είναι έτοιμοι για το «κλείσιμο» της πώλησης ή μη, με διάφορες εκφράσεις του προσώπου, με διάφορες ενέργειες ή με διάφορες παρατηρήσεις και σχόλια που κάνουν. Πιθανόν όλα

αυτά τα σημεία και οι ενδείξεις μπορεί να μην εγγυώνται το «κλείσιμο» της πώλησης, σίγουρα όμως αποτελούν ευκαιρία για μια απόπειρα «κλεισίματος». Σίγουρα δεν υπάρχουν μαγικές συνταγές που θα επιτρέψουν τη σωστή αξιολόγηση αυτών των σημείων κλεισίματος. Υπάρχει όμως δυνατότητα από μια «προβληματισμένη» έκφραση προσώπου να αντιληφθεί ο ασφαλιστής ότι δεν είναι η κατάλληλη στιγμή να επιχειρήσει το «κλείσιμο» της πώλησης. Μια ενέργεια του υποψήφιου πελάτη, π.χ. χρήση στοιχείων και υπολογισμοί, μπορεί να αποτελούν ένδειξη στον ασφαλιστή για απόπειρα κλεισίματος της πώλησης. Τέλος, μια σειρά σχολίων και παρατηρήσεων σχετικών με το προτεινόμενο ασφαλιστικό πρόγραμμα από τον υποψήφιο πελάτη μπορεί να αποτελέσει μια θετική ή αρνητική ένδειξη στον ασφαλιστή για το αν θα πρέπει να επιχειρήσει το «κλείσιμο» ή όχι.

Ο αριθμός των προσπαθειών που πρέπει να επιχειρεί ο ασφαλιστής για το «κλείσιμο» της πώλησης εξαρτάται από τις υπάρχουσες συνθήκες. Σίγουρα όμως δεν πρέπει να είναι λιγότερες από τρεις (3) οι προσπάθειες για το «κλεί-

σιμο», οι οποίες όμως θα πρέπει να γίνονται με τέτοιον τρόπο ώστε να μην προκαλείται συναίσθημα ανταγωνιστικό ή εκνευρισμός στον υποψήφιο πελάτη.

Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε ότι ένας ασφαλιστής για να θεωρηθεί καλός επαγγελματίας στο «κλείσιμο» θα πρέπει να διαθέτει τα παρακάτω προσόντα:

1. **Να είναι ικανός στο να κλείνει την πώληση.**
2. **Να μπορεί να χρησιμοποιεί εύκολα όλες τις τεχνικές «κλεισίματος».**
3. **Να μπορεί να χρησιμοποιεί λέξεις «ισχυρές» και παραδείγματα τα οποία παρακινούν τον υποψήφιο πελάτη να κλείσει την πώληση.**
4. **Να είναι ικανός στο να «απομονώνει» τις αντιρρήσεις.**
5. **Να μπορεί να αντιμετωπίζει τις αντιρρήσεις.**
6. **Να είναι ικανός να περιορίζει τη συνέντευξη στα ουσιαστικά σημεία.**

ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ

Διάφορα μικροπράγματα συμβάλλουν στην επιτυχία (ή αποτυχία) μιας συνέντευξης. Εδώ είναι μικρές συμβουλές «κλείσιματος», οι οποίες μπορούν να είναι μεγάλης σημασίας.

1. ΠΡΟΣΠΑΘΗΣΤΕ ΝΑ ΚΑΘΕΣΤΕ ΣΤΑ ΔΕΞΙΑ ΤΟΥ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ, ΕΤΣΙ ΟΤΙ ΔΗΛΩΣΕΤΕ ΟΤΙ ΕΙΝΑΙ ΑΜΕΣΑ ΣΤΟ ΟΠΤΙΚΟ ΤΟΥ ΠΕΔΙΟ.

Αυτό θα κρατήσει την προσοχή του υποψηφίου καλύτερα από το να κοιτάει από απέναντι. Επίσης όταν του δείχνετε μια γραπτή πρόταση, αν κάθεστε από τα δεξιά, το χέρι του ασφαλιστή καλύπτει φυσιολογικά το γραπτό και ο υποψήφιος δεν μπαίνει στον πειρασμό να διαβάσει πιο πέρα από αυτή την πρόταση.

2. ΠΡΟΣΠΑΘΗΣΤΕ ΝΑ ΚΑΘΕΣΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΠΛΕΥΡΑ ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΜΕ ΤΟΝ ΥΠΟΨΗΦΙΟ.

Αν ο ασφαλιστής κάθεται στην απέναντι πλευρά, υπάρχει φράγμα μεταξύ τους - και το φράγμα δεν βοηθάει τη συνέντευξη πώλησης.

3. ΜΗΝ ΠΙΑΝΕΤΕ ΤΗΝ ΑΙΤΗΣΗ ΣΑΝ ΝΑ ΚΑΙΕΙ ΚΑΙ ΜΗ ΦΟΒΑΣΤΕ ΝΑ ΤΗ ΒΓΑΛΕΤΕ ΠΑΝΩ ΣΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙ.

Αν το να βγάλετε έξω την αίτησή σας ενοχλεί ή αν φαίνεται

να αποσπά την προσοχή του υποψηφίου, βάλτε τη διπλωμένη στην άκρη με την πρόταση. Έτσι θα είναι πάνω στο γραφείο όταν τη χρειαστείτε.

4. ΟΠΟΤΕ ΕΙΝΑΙ ΔΥΝΑΤΟΝ, ΠΡΟΣΠΑΘΗΣΤΕ ΝΑ ΚΑΝΟΝΙΣΤΕ ΝΑ ΓΙΝΕΙ Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΕ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΧΩΡΟ.

Είναι ενοχλητικό για κάποιον να συζητά ασφάλεια, δυνατότητα αποταμίευσης και οικογενειακή κατάσταση, εκεί που αλλοί - ακόμη και άγνωστοι - ακούν τη συζήτηση. Αν ο υποψήφιος δεχτεί να γίνει η συνέντευξη στη δουλειά του και δείτε ότι ο χώρος δεν είναι αρκετά ιδιωτικός, δεν πρέπει να διστάσετε να ρωτήσετε «μήπως υπάρχει κάποιος χώρος εδώ όπου μπορούμε να μιλήσουμε;».

5. ΚΑΝΤΕ ΤΟΝ ΥΠΟΨΗΦΙΟ ΝΑ ΒΟΗΘΗΣΕΙ.

Αν πρέπει να γίνουν υπολογισμοί, δώστε το στιλίδι στον υποψήφιο και ζητήστε του να κάνει μερικούς υπολογισμούς.

6. ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΤΕ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ.

Υπάρχουν τρία βασικά θέματα συνδεδεμένα με το «κλείσιμο»:

- a) να συμπληρώσετε την αίτηση και να την υπογράψετε,
- b) να συμπληρώσετε το ιστορικό ή να κανονίσετε για επίσκεψη στο γιατρό,
- c) να πάρετε την πληρωμή της πρώτης δόσης των ασφαλίσεων. Μέχρι να συμπληρωθούν και τα τρία βήματα, η πώληση δεν έχει γίνει. Αν ο ασφαλιστής κάνει ξεχωριστές επισκέψεις για κάθε βήμα, τότε χάνει πολύ χρόνο και δίνει στον υποψήφιο πρόσθετες ευκαιρίες να πει όχι.

7. ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΕΓΓΡΑΦΟ ΥΛΙΚΟ ΜΕ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΓΙΑ ΝΑ ΒΟΗΘΗΣΕΤΕ ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ.

Αν αυτά τα παραδείγματα συσχετίζονται με περιστατικά και πρόσωπα γνωστά στον υποψήφιο, τόσο το καλύτερο.

8. ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΕΤΟΙΜΟΣ ΓΙΑ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ.

Όπως ελάχιστα νέα ζευγάρια αρχίζουν την έγγαμη ζωή τους έχοντας επιπλώσει ολόκληρο το σπίτι τους αμέσως, ελάχιστοι άνθρωποι μπορούν να αγοράσουν ολόκληρο το πρόγραμμα ασφάλειας ζωής με τη μία. Το να έχετε ένα ή περισσότερα εναλλακτικά προγράμματα είναι ιδιαίτερα σημαντικό όταν πουλάτε σε νέο άνθρωπο. Αφού οι ανάγκες ενός νέου ανθρώπου είναι μεγάλες και οι δυνατότητες για ασφάλεια ζωής μικρές, ίσως οι προτάσεις του ασφαλιστή να του φανούν υπερβολικές. Σε τέτοιες περιπτώσεις, ο



ασφαλιστής κινδυνεύει να χάσει την πώληση αν δεν δείξει στον υποψήφιο ένα εναλλακτικό πρόγραμμα με το οποίο θα μπορέσει να φτάσει στο στόχο σταδιακά, με πολλὰ βήματα, το πρώτο των οποίων μπορεί να γίνει τώρα (αυτό βέβαια φτιάχνει το δρόμο για μελλοντικές πωλήσεις).

Για παράδειγμα, εδώ έχουμε έναν τρόπο με τον οποίο πουλήθηκαν ασφάλειες ζωής αξίας πολλών εκατομμυρίων. Ας υποθέσουμε ότι καθορίστηκε η ανάγκη και προσφέρθηκε η λύση. Θα μπορούσε να είναι ένα πρόγραμμα σπουδών αξίας... δραχμών, ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα... δραχμών κ.λπ. Ο υποψήφιος ενδιαφέρεται, αλλὰ αναστενάζει και ρέει ότι είναι αδύνατον. Ο ασφαλιστής συνειδητοποιεί ότι η πρόταση ξεπερνάει τις οικονομικές δυνατότητες του υποψηφίου και έτσι του προσφέρει μια εναλλακτική λύση.

- «(Όνομα υποψηφίου), αυτό είναι το ποσόν και το είδος ασφάλισης που χρειάζεστε για να καλύψει τις ανάγκες σας. Δεν μπορούμε να αλλιάξουμε τα γεγονότα. Σπάνια όμως είναι πρακτικό να πάρει κανείς αυτό πρόγραμμα όλο μαζί. Συνήθως παίρνεται σε πολλὰ βήματα - το ένα μετά το άλλο. Τώρα που έχουμε ολόκληρο το πρόγραμμα, παραμένει να αποφασίσετε ποιο βήμα να κάνουμε πρώτο». Εδώ ο ασφαλιστής πρέπει να προσπαθήσει να αφήσει τον υποψήφιο να

αποφασίσει ποιο κομμάτι στο πρόγραμμα είναι σπουδαιότερο εκείνη τη στιγμή - και μετά να συμφωνήσει και να προχωρήσει στην αίτηση.

9. ΚΛΕΙΝΟΝΤΑΣ, ΞΑΝΔΥΠΟΓΡΑΜΜΙΣΤΕ ΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΓΙΑ ΤΑ ΟΠΟΙΑ Ο ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΕΔΕΙΞΕ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ.

Για παράδειγμα, αν ο ασφαλιστής πρότεινε ένα πρόγραμμα σπουδών για τα παιδιά του υποψηφίου και ο υποψήφιος έδειξε ιδιαίτερο ενδιαφέρον σε αυτό το σημείο, θα είναι καλό να αναφερθείτε στο σημείο αυτό ανακεφαλαιώνοντας το πρόγραμμα. Αυτό απλά προτρέπει τον ασφαλιστή να μιλάει τη γλώσσα του υποψηφίου και να ενδιαφέρεται όσο γίνεται περισσότερο.

10. ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΣΤΙΛΟ ΟΤΑΝ ΔΕΙΧΝΕΤΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ.

Χρησιμοποιώντας στιλό σε όλη τη διάρκεια της συνέντευξης, δεν θα είστε υποχρεωμένος να το βγάλετε και να το ανοίξετε όταν έρθει η ώρα να συμπληρώσετε την αίτηση - θα το έχετε έτοιμο.

«Δεν είναι λογικό, (Όνομα υποψηφίου), να πληρώνετε



λίγες δραχμές σήμερα για να εξασφαλίσετε τις απρόοπτες ανάγκες τού αύριο;».

«Δεν είναι λογικό, (Όνομα υποψηφίου), να εξασφαλίσετε ένα εισόδημα για την οικογένειά σας σε περίπτωση αδυναμίας παραγωγής εισοδήματος;».

Η τελική λογική της απάντησης της ασφάλειας ζωής στο πρόβλημα του υποψηφίου υπογραμμίζεται με την αποτελεσματική επανάληψη της ερώτησης «Δεν είναι λογικό;», σε κάθε προσπάθεια «κλεισίματος».

ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ

Κάθε φορά που ένας υποψήφιος πελάτης προβάλλει μια αντίρρηση, απλώς εκφράζει τα συναισθήματα ανασφάλειας που είναι κοινά λίγο ως πολύ σε όλους τους ανθρώπους. Ο φόβος για μια λανθασμένη απόφαση αγοράς κάνουν τους υποψηφίους πελάτες αρνητικούς έως επιφυλακτικούς. Οποιαδήποτε όλοι οι ασφαλιστές θα έχουν αντιμετωπίσει αντιρρήσεις υποψηφίων πελατών σε κάποιο στάδιο της πώλησης. Αρκετές φορές οι υποψήφιοι πελάτες προβάλλουν παράλογες και άσχετες αντιρρήσεις οι οποίες δεν έχουν καμία σχέση με το ασφαλιστικό πρόγραμμα, την

εταιρεία ή τον ασφαλιστή. Οι ασφαλιστές πρέπει να γνωρίζουν και να δέχονται σαν γεγονός ότι οι αντιρρήσεις είναι ένα φυσιολογικό μέρος της διαδικασίας της πώλησης. Στην πραγματικότητα, ο ασφαλιστής δεν έχει αρχίσει «να πουλάει» παρά μόνο τη στιγμή που ο υποψήφιος πελάτης αρχίζει να αντιδρά προβάλλοντας τις πρώτες αντιρρήσεις. Αν η αξία της Ασφάλειας Ζωής αφενός και οι ανάγκες των πελατών αφετέρου διαπιστώνονταν και αναγνωρίζονταν αμέσως, τότε θα ήταν σχεδόν περιττή η ικανότητα της αποτελεσματικής αντιμετώπισης αυτών των αντιρρήσεων. Ο τρόπος με τον οποίο ο ασφαλιστής θα αντιμετωπίσει μια αντίρρηση σε μια περίπτωση μπορεί να είναι λανθασμένος και απαράδεκτος στην αντιμετώπιση της αντίρρησης σε μια άλλη περίπτωση. Η επιτυχημένη αντιμετώπιση αντιρρήσεων εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από την ικανότητα, την καλή κρίση και τη διπλωματικότητα του ασφαλιστή.

Υπάρχει μια διαδικασία η οποία βοηθά τον ασφαλιστή να εντοπίσει τις πραγματικές αιτίες που κρύβονται πίσω από τις αντιρρήσεις των υποψηφίων πελατών. Ακολουθώντας αυτή τη διαδικασία, ο ασφαλιστής είναι σε θέση να αντιμετωπίσει τις αντιρρήσεις. Η διαδικασία περιλαμβάνει τέσσερα (4) στάδια, όπως παρακάτω:

Κάθε φορά που ένας υποψήφιος πελάτης προβάλλει μια αντίρρηση, απλώς εκφράζει τα συναισθήματα ανασφάλειας που είναι κοινά λίγο ως πολύ σε όλους τους ανθρώπους.



1. ΕΛΕΓΧΟΣ ΤΗΣ ΕΓΚΥΡΟΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΑΝΤΙΡΡΗΣΗΣ

Ο ασφαλιστής ελέγχει κατά πόσο η αντίρρηση έχει κάποια λογική βάση και στηρίζεται σε κάποια ίσως αδύνατα σημεία της παρουσίας.

2. ΞΕΚΑΘΑΡΙΣΜΑ ΤΗΣ ΑΝΤΙΡΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ

Ο ασφαλιστής κάνει από γενική πιο συγκεκριμένη την αντίρρηση.

3. ΜΕΤΑΤΡΟΠΗ ΤΗΣ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗΣ ΑΝΤΙΡΡΗΣΗΣ ΣΕ ΕΡΩΤΗΣΗ

Σε αυτό το στάδιο γίνεται αποκωδικοποίηση της αντίρρησης σε ερώτηση.

4. ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΤΗΣ ΕΡΩΤΗΣΗΣ

Απαντά στην ερώτηση. Ο ασφαλιστής μπορεί να αντιμετωπίσει τις αντιρρήσεις του πελάτη στα διάφορα στάδια της πώλησης, αλλά κυρίως θα πρέπει να είναι προετοιμασμένος να αντιμετωπίσει αντιρρήσεις α) στην προσέγγιση, β) στην παρουσίαση και γ) στο «κλείσιμο» της πώλησης.

ΤΥΠΟΙ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΩΝ

Υπάρχουν διαφόρων ειδών αντιρρήσεις που μπορεί να προβάλλουν οι υποψήφιοι πελάτες στον ασφαλιστή τους προκειμένου να αποφύγουν ή να αναβάλουν την αγορά ενός ασφαλιστικού προγράμματος ζωής. Οι διάφορες αντιρρήσεις πιθανόν να διαφέρουν σε ηλεκτική απόδοση, σίγουρα όμως εντοπίζονται και ταξινομούνται σε ορισμένους τύπους και κατηγορίες όπως παρακάτω:

1. ΕΛΛΕΙΨΗ ΧΡΗΜΑΤΩΝ (ΧΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΓΚΗ)

Μια κοινή αντίρρηση που προβάλλεται είναι ότι «δεν έχω την οικονομική δυνατότητα τώρα», «θα περιμένω λίγο μέχρι να στρώσουν τα οικονομικά μου και το ξανασυζητάμε»

κ.λπ. Αν και αυτός ο τύπος αντίρρησης χρησιμοποιείται πάρα πολύ, στην πραγματικότητα υποδηλώνει την απροθυμία του υποψήφιου πελάτη να αλλάξει τον τρόπο διαχείρισης του οικονομικού του προϋπολογισμού. Θεωρεί άλλες οικονομικές ανάγκες πιο πιεστικές και τοποθετεί τις τωρινές του οικονομικές ανάγκες σοβαρότερης προτεραιότητας από τις μελλοντικές του ανάγκες, χωρίς να παίρνει υπόψη του απρόοπτες μελλοντικές καταστάσεις.

2. ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΒΙΑΣΥΝΗ

Οι υποψήφιοι πελάτες συχνά προβάλλουν την αντίρρηση ότι δεν μπορούν να αγοράσουν αυτή τη συγκεκριμένη στιγμή, λέγοντας ότι «δεν υπάρχει βιάσυνη». Πίσω από αυτή την αντίρρηση κρύβεται ο φόβος του υποψήφιου πελάτη να πάρει μια οριστική απόφαση αγοράς τώρα και απλά θέλει να αναβάλει την απόφαση για την αγορά του ασφαλιστικού προγράμματος για κάποια μελλοντική χρονική στιγμή. Ο ασφαλιστής πρέπει όμως να κάνει το αύριο σήμερα και να εξασφαλίσει την πώληση. Στην πραγματικότητα όμως πολλοί από τους υποψήφιους πελάτες, πιστεύουν ότι με την αναβολή που μπορούν να επιτύχουν με αυτόν τον τρόπο βρίσκουν έναν αποτελεσματικό τρόπο να πουν «όχι». Ο ασφαλιστής θα πρέπει να είναι προετοιμασμένος να αντιμετωπίσει αντιρρήσεις του τύπου: «Θέλω να το ξανασκεφθώ», «νομίζω ότι θα πρέπει να το σκεφθώ για λίγο καιρό», «επικοινωνήστε μαζί μου στο τέλος της σεζόν» κ.λπ. Αυτές οι αντιρρήσεις είναι απόδειξη ότι ο πελάτης δεν έχει πεισθεί ακόμα για την αξία του προτεινόμενου ασφαλιστικού προγράμματος ή ακόμα και για την αξία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

3. ΕΛΛΕΙΨΗ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

Αυτή η μορφή αντίρρησης μπορεί να παρουσιαστεί σαν μια γενική αναφορά της οικονομικής κατάστασης, όπως ο πληθωρισμός, τα μεγέθη και οι δείκτες της οικονομίας κ.λπ. Ακόμα η αντίρρηση αυτή μπορεί να έχει σχέση με την «εικόνα» της εταιρείας (Image) και ειδικότερα με τομείς που έχουν σχέση με την ανάπτυξη της εταιρείας, την εξυπηρέτηση προς τον πελάτη, τα προσφερόμενα ασφαλιστικά προγράμματα, τιμολόγια κ.λπ. Επίσης, η αντίρρηση αυτή



μπορεί να έχει σχέση με την προσωπικότητα, τη φήμη και τον επαγγελματισμό του ασφαλιστή. Ο έμπειρος ασφαλιστής γνωρίζει πολύ καλά ότι θα πρέπει να προσαρμόσει τη συμπεριφορά και τους τρόπους του με τέτοιον τρόπο ώστε να ικανοποιήσει τον υποψήφιο πελάτη.

4. ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Η αντίρρηση αυτή είναι μια συνηθισμένη αντίρρηση που προβάλλεται από τους υποψήφιους πελάτες. Στην πραγματικότητα, όταν ο υποψήφιος πελάτης προβάλλει αυτή την αντίρρηση, δεν είναι αντίθετος στην ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης ζωής. Συνήθως όμως πιστεύει ότι η εξασφάλιση που του παρέχεται από το κοινωνικό του ταμείο είναι αρκετή γι' αυτόν και την οικογένειά του. Ο ασφαλιστής θα πρέπει να του επισημάνει με ποιον τρόπο η ιδιωτική ασφάλιση συμπληρώνει την κοινωνική ασφάλιση, καθώς και τα οφέλη και τις παροχές ενός ιδιωτικού ασφαλιστικού προγράμματος. Σίγουρα οι ανάγκες υπάρχουν και ο ασφαλιστής είναι εκείνος που θα τις επισημάνει και θα τις αποκωδικοποιήσει στον υποψήφιο πελάτη. Ακόμα ο ασφαλιστής θα πρέπει να εκτιμήσει σωστά τις δυνατότητες και τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη.

5. ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ

Υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες ο υποψήφιος πελάτης αντιδρά και προβάλλει αντιρρήσεις γιατί δεν

έχει ενημερωθεί καλά και ο ασφαλιστής δεν του έχει απαντήσει σε βασικές ερωτήσεις και προβληματισμούς του.

6. ΠΡΟΚΑΤΑΛΗΨΕΙΣ

Σε κάθε χώρα, κάθε άνθρωπος και σε κάθε εποχή «κουβαλά» μέσα του ορισμένες προκαταλήψεις. Για παράδειγμα, η προκατάληψη που υπάρχει αλλιώς τείνει με τον καιρό να εξαλειφθεί είναι ότι η αγορά από κάποιον ενός ασφαλιστικού προγράμματος ίσως είναι ένα «κακό σημάδι» που μπορεί να αποτελέσει «προάγγελο θανάτου» για τον υποψήφιο πελάτη.

Σίγουρα είναι μια ξεπερασμένη και γελοία αντίληψη, που όμως δεν παύει να είναι μια υπαρκτή πραγματικότητα για μια μερίδα υποψήφίων πελατών. Και αυτοί οι υποψήφιοι πελάτες προσπαθούν να εφεύρουν τις πλέον απίθανες αντιρρήσεις για να αποφύγουν την αγορά ενός ασφαλιστικού προγράμματος.

Βέβαια, πιο πάνω είδαμε μια τυποποίηση των αντιρρήσεων, χωρίς αυτό όμως να σημαίνει ότι οι υποψήφιοι πελάτες και για διαφορετικούς προσωπικούς ή ψυχολογικούς λόγους δεν ανακαλύπτουν συνεχώς νέες αντιρρήσεις όταν πρόκειται να φθάσουν στο σημείο του «κλεισίματος», δηλαδή της αγοράς του ασφαλιστικού προγράμματος ζωής. Ο ασφαλιστής είναι εκείνος που θα χειριστεί την αντίρρηση κατά περίπτωση.



ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΤΩΝ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΩΝ

Σαν πρόλογο μπορούμε να πούμε ότι οι αντιρρήσεις είναι κάτι το φυσιολογικό και αναμενόμενο από τον υποψήφιο πελάτη και οφείλεται στην ανθρώπινη φύση, η οποία κάνει τον κάθε άνθρωπο - υποψήφιο πελάτη σκεπτικό και προβληματισμένο πριν από κάθε αγορά. Ο υποψήφιος πελάτης αναζητά τις διαβεβαιώσεις εκείνες που θα του επιτρέψουν να αντιληφθεί ότι ενεργεί σωστά όταν κάνει μια αγορά.

Βασικός κανόνας είναι ότι σε καμία περίπτωση ο ασφαλιστής δεν θα πρέπει να μετατρέπει την αντίρρηση του πελάτη σε διαφωνία ή αντιπαράθεση. Η αντίρρηση πρέπει πάντα να αντιμετωπίζεται με τακτ και διπλωματικότητα. Πάνω όμως απ' όλα θα πρέπει η αντιμετώπιση της αντίρρησης του υποψήφιου πελάτη να γίνεται με ειλικρίνεια και τιμιότητα από μέρος του ασφαλιστή. Προτιμότερο είναι να απαντά ο ασφαλιστής στις αντιρρήσεις του υποψήφιου πελάτη την ώρα που τις προβάλλει, γιατί αν αναβάλει την απάντηση για αργότερα, το πιθανότερο είναι ότι η προσοχή του υποψήφιου πελάτη θα αποσπαστεί από την παρουσίαση και θα σκεφτεί την αντίρρηση. Ακόμα, αν ο ασφαλιστής αναβάλει την απάντηση της αντίρρησης του υποψήφιου πελάτη, είναι

πιθανόν ο υποψήφιος πελάτης να σχηματίσει την εντύπωση ότι ο ασφαλιστής έχει αποστηθίσει την παρουσίασή του και μια τυχόν διακοπή μπορεί να δημιουργήσει πρόβλημα «στον ειρμό των σκέψεών» του, δηλαδή στην παρουσίασή του. Αυτό το γεγονός προκαλεί άσχημες εντυπώσεις στον υποψήφιο πελάτη.

Υπάρχουν βέβαια και περιπτώσεις όπου μια αντίρρηση μπορεί να απαντηθεί κάποια στιγμή αργότερα. Αυτή η αναβολή της απάντησης στην αντίρρηση του υποψήφιου πελάτη μπορεί να γίνει υπό τις εξής προϋποθέσεις:

1. Θα πρέπει να εξηγηθεί καθαρά στον υποψήφιο πελάτη ότι η απάντηση που θα πάρει για την αντίρρησή του θα είναι πλήρης και λεπτομερειακή και θα καλυφθεί λίγο αργότερα.

2. Θα πρέπει ο ασφαλιστής να παίρνει την έγκριση του υποψήφιου πελάτη για την αναβολή της απάντησης στην αντίρρησή του.

3. Να μην ξεχάσει ο ασφαλιστής να επανέλθει αργότερα στην αντίρρηση του υποψήφιου πελάτη του.

Αναβάλλοντας την απάντηση σε μια αντίρρηση, ο ασφαλιστής εμποδίζει τον υποψήφιο να έχει τον έλεγχο της συζήτησης και του επιτρέπει να καλύψει όλα τα σημαντικά σημεία με τη σωστή σειρά.

Πριν προχωρήσουμε στις διάφορες τεχνικές και τρόπους αντιμετώπισης των αντιρρήσεων των υποψήφιων πελατών, θα πρέπει να επισημάνουμε ότι δεν υπάρχει καμία

μέθοδος ή τεχνική η οποία μπορεί να απαντήσει όλες τις αντιρρήσεις αποτελεσματικά. Μερικές από τις βασικότερες τεχνικές αντιμετώπισης των αντιρρήσεων είναι και οι παρακάτω:

1. ΜΕΘΟΔΟΣ «ΜΠΟΥΜΕΡΑΝΓΚ»

Με τη μέθοδο αυτή είναι δυνατόν να μετατραπεί μια αντίρρηση σε μια θετική αντίδραση όσον αφορά την ασφάλιση. Ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα επιτυγχάνονται με τη μέθοδο αυτή όταν η αντίρρηση του υποψήφιου πελάτη δεν έχει γερά θεμέλια γιατί δεν είναι τεκμηριωμένη.

Παράδειγμα:

ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ: Δεν έχω τη δυνατότητα για να ασφαλιστώ.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Μα ακριβώς επειδή έχετε ότι δεν έχετε τη δυνατότητα, σας προτείνω αυτό το ασφαλιστικό πρόγραμμα το οποίο συνδυάζει χαμηλό κόστος και υψηλή προστασία για σας και την οικογένειά σας όταν θα χρειασθεί.

2. ΜΕΘΟΔΟΣ «ΝΑΙ ΜΕΝ, ΑΛΛΑ...»

Σύμφωνα με αυτή τη μέθοδο, ο ασφαλιστής συμφωνεί καταρχήν με την αντίρρηση που προβάλλει ο υποψήφιος πελάτης, ενώ ψυχολογικά ο υποψήφιος πελάτης περιμένει από τον ασφαλιστή να διαφωνήσει. Με αυτόν τον τρόπο αποφεύγεται η απευθείας αντιπαράθεση. Η απάντηση σε μια ερώτηση αρχίζει με τη συμφωνία του ασφαλιστή στην

αντίρρηση του υποψηφίου, με τον όρο ότι αυτή θα επεκταθεί μέχρι του σημείου όπου παραπέρα συμφωνία του ασφαλιστή με την αντίρρηση του υποψήφιου πελάτη δεν θα διακινδυνεύσει και δεν θα αδυνατίσει τη θέση και τα επιχειρήματα του ασφαλιστή. Με αυτόν τον τρόπο ο ασφαλιστής «αφοπλίζει» τον υποψήφιο πελάτη, συμφωνώντας μαζί του, και με το «αλλά» επανέρχεται στην επιθετική πολιτική του τονίζοντας τα ισχυρά σημεία της παρουσίας του.

Παράδειγμα:

ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ: Μπορώ να κάνω καλύτερα πράγματα με τα χρήματά μου.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Πιθανότατα έχετε δίκιο. Θα μπορούσατε να κάνετε καλύτερα πράγματα με τα χρήματά σας υπό την προϋπόθεση ότι θα τοποθετούσατε ένα χρηματικό ποσό



στην άκρη σε τακτικά χρονικά διαστήματα και δεν θα είχατε απώλειες, αλλά τώρα μιλάμε για τα χρήματα της οικογένειάς σας. Αν μπορείτε να εγγυηθείτε ότι θα είσθε ζωντανός μετά από είκοσι (20) χρόνια, πιθανότατα θα κάνετε καλύτερη χρήση των χρημάτων σας. Αλλά αν συμφωνείτε ότι υπάρχει μια μικρή πιθανότητα να πεθάνετε στο ενδιάμεσο διάστημα, τότε δεν υπάρχει άλλος τρόπος που να εξασφαλίζει καλύτερα οικονομικά την οικογένειά σας. Γιατί δεν αφήνετε σε μας το πρόβλημα της προστασίας της οικογένειάς σας σε περίπτωση ενός απρόβλεπτου γεγονότος;

3. ΜΕΤΩΠΙΚΗ ΕΠΙΘΕΣΗ (HEAD ON)

Μερικές αντιρρήσεις αντιμετωπίζονται με απευθείας άρνηση. Αυτό είναι επιβεβλημένο όταν ο υποψήφιος πελάτης κάνει μια λανθασμένη δήλωση για το ασφαλιστικό πρόγραμμα ή για την παρουσίασή του. Όταν γίνει σωστός χειρισμός αυτής της μεθόδου, δηλαδή της μετωπικής επίθεσης, πιθανότατα ο υποψήφιος πελάτης θα εντυπωσιασθεί από την ειλικρίνεια και την πίστη στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης που έχει ο ασφαλιστής. Ακόμα μπορεί να αυξήσει την εμπιστοσύνη του υποψήφιου πελάτη για τον ασφαλιστή. Κακός χειρισμός όμως αυτής της μεθόδου οδηγεί στο αντίθετο αποτέλεσμα. Ο ασφαλιστής πρέπει να χειρίζεται αυτή τη μέθοδο με τακτ και διπλωματικότητα.

Παράδειγμα:

ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ: Δεν έχω τη δυνατότητα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Κύριε... γνωρίζω καλά ότι έχετε τη δυνατότητα εάν το επιθυμείτε (εδώ χαμογελά ο ασφαλιστής). Ο τρόπος ζωής σας και της οικογένειάς σας το μαρτυρούν. Αν γνωρίζα ότι δεν έχετε τη δυνατότητα, δεν θα είχα έρθει σε επαφή μαζί σας. Επομένως, εφόσον έχετε τη δυνατότητα να εξασφαλίσετε ένα υψηλό επίπεδο διαβίωσης, τότε είναι σίγουρο ότι έχετε τη δυνατότητα να αγοράσετε το ασφαλιστικό πρόγραμμα που σας προτείνω, ώστε να διατηρηθεί αυτό το υψηλό επίπεδο διαβίωσης και μετά από κάποιο απρόοπτο και ατυχές γεγονός.

4. ΑΔΙΑΦΟΡΙΑ ΤΗΣ ΑΝΤΙΡΡΗΣΗΣ (IGNORING THE OBJECTION)

Υπάρχουν υποψήφιοι πελάτες οι οποίοι προβάλλουν ανούσιες αντιρρήσεις. Το κάνουν αυτό απλώς και μόνο για να παρατείνουν το χρόνο της παρουσίασης και να καθυστερούν συνήθως τον ασφαλιστή, ενώ δεν σκοπεύουν να αγοράσουν. Ο ασφαλιστής θα πρέπει όταν εντοπίζει τέτοια περίπτωση να αγνοήσει την αντίρρηση.

Παράδειγμα:

ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ: Δεν είμαι σίγουρος ότι μπορώ να επωμισθώ αυτό το οικονομικό βάρος.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Κύριε... υπάρχει κανένα πρόβλημα με την υγεία σας που δεν θα σας επέτρεπε να ασφαλισθείτε;

5. ΔΕΝ ΕΧΩ ΧΡΗΜΑΤΑ

Πολλοί υποψήφιοι πελάτες προβάλλουν την αντίρρηση ότι δεν έχουν χρήματα. Αν όμως ο ασφαλιστής γνωρίζει ότι ο υποψήφιος πελάτης βρίσκεται σε καλή οικονομική κατάσταση, πρέπει να του τονίσει ότι η ασφάλιση δεν είναι πολυτέλεια, αλλά αναγκαιότητα όπως η τροφή, το ντύσιμο κ.λπ.

Παράδειγμα:

ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ: Δεν έχω χρήματα για να αγοράσω το ασφαλιστικό πρόγραμμα που μου προτείνετε.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Ένας επιχειρηματίας άνθρωπος σαν και εσάς που διαθέτει (αναφέρονται τα γνωστά περιουσιακά του στοιχεία, π.χ. ακριβό αυτοκίνητο, πολυτελές σπίτι κ.λπ.), δεν μπορεί να μη διαθέτει λίγα χρήματα για την εξασφάλιση και την προστασία της οικογένειάς του, αν συμβεί κάποιο ατυχές γεγονός.

6. ΔΕΝ ΒΙΑΖΟΜΑΙ

Η αντίρρηση αυτή την οποία προβάλλουν πολλοί υποψήφιοι πελάτες πρέπει να αντιμετωπίζεται από τον ασφαλιστή με τη μέθοδο του τονισμού των κινδύνων που περικλείει η καθυστέρηση ή η αδιαφορία.

Παράδειγμα:

ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ: Δεν το απορρίπτω το ασφαλιστικό πρόγραμμα που μου προτείνετε, αλλά δεν βιάζομαι αυτή τη στιγμή και θέλω να το ξανασκεφθώ. Πετάστε μετά από λίγο καιρό και το ξανακουβεντιάζουμε. Αλλιώς, τώρα φεύγω και για διακοπές.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Ξανασκεφθείτε το, αλλά τι θα έχει αλλάξει σε λίγο καιρό; Οι ανάγκες θα παραμένουν ίδιες ενώ διατρέχετε τον κίνδυνο να μην μπορείτε, εξαιτίας κάποιου τυχαίου γεγονότος, να ασφαλισθείτε. Σίγουρα οι διακοπές σας θα είναι πιο ευχάριστες αν έχετε εξασφαλισθεί εσείς και η οικογένειά σας.

Σίγουρα υπάρχουν και άλλοι τρόποι για την αντιμετώπιση των αντιρρήσεων που προβάλλουν οι υποψήφιοι πελάτες. Παραπάνω είδαμε τους πιο βασικούς. Οι υποψήφιοι πελάτες έχουν τρόπους να εφευρίσκουν πάντα καινούργιες αντιρρήσεις και τις οποίες θα πρέπει ο ασφαλιστής με μεθοδικότητα και ευστροφία να τις αντιμετωπίζει.

ΚΥΡΙΟ ΣΤΟΙΧΕΙΟ ΟΜΩΣ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΜΕΘΟΔΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΩΝ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΩΝ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΞΕΡΕΙ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΝΑ ΑΚΟΥΕΙ ΚΑΙ ΝΑ ΜΗ ΔΙΑΚΟΠΤΕΙ ΤΟΝ ΥΠΟΨΗΦΙΟ ΠΕΛΑΤΗ. 

ΥΓ.: Στη μνήμη του Ν. Παππά, διευθυντή Ανάπτυξης Management στην INTERAMERICAN. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά του οφείλει πολλά!

Ε.Σ.

Τα ΟΧΙ που πρέπει να αποφύγουμε τους μήνες του καυτού καλοκαιριού!

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

Το καλοκαίρι μάς επιβάλλεται χωρίς προειδοποίηση. Όλοι ξέρουμε πως θα έρθει, όλοι το περιμένουμε και πάντοτε ξαφνιαζόμαστε όταν συναντιόμαστε μαζί του. Το καλοκαίρι δεν έρχεται πλέον γλυκά και όμορφα όπως τον παλιό καλό καιρό, που φορούσες το βραδάκι κάποια ζακετούλα και έβγαίνες να παίξεις σαν παιδί στην πλταεία από νωρίς! Πάνε αυτά! Το καλοκαίρι τώρα έρχεται επιθετικά,

σε αρπάζει από τα μούτρα, σε ζαλίζει, σε αποδυναμώνει και σε αποσυντονίζει. Σε κάνει να σέρνεσαι, να μην μπορείς να συγκεντρωθείς, να σου φτάνει όλη, να αναβάλλεις τις δουλειές σου, να εκνευρίζεις και σχεδόν να χάνεις τον εαυτό σου! Ίσως γι αυτό στις αραβικές χώρες με τις μεγάλες ερήμους οι άνθρωποι είναι πιο αργοί, πιο νωθροί, και έχει ο Θεός!

Πώς θα τα καταφέρουμε λοιπόν; Πώς θα παραμείνουμε παραγωγικοί, δημιουργικοί, συνεπείς και χαρούμενοι χω-



ρίς να αποσυντονιστούμε; Ποια ασπίδα προστασίας πρέπει να δημιουργήσουμε για να προφυλαχθούμε ψυχολογικά; Διότι θεωρητικά έχουμε κλιματιστικά που μας προστατεύουν, αλλά πολλοί από μας δεν αισθάνονται καθόλου καλά με το κλιματιστικό να βουίζει πάνω από το κεφάλι τους!

As μιλήσουμε λίγο για την ασπίδα. Τι είναι η ασπίδα; Είναι ένα αντικείμενο υλικό ή άυλο που μας προστατεύει. Στον ασφαλιστικό κόσμο γνωρίζουμε πολύ καλά πως ένα άυλο προϊόν μπορεί να μας προστατεύσει. Επομένως η ασπίδα μας δεν είναι απαραίτητα υλικής μορφής. Το καπέλο, τα γυαλιά ηλίου, η ομπρέλα, το δροσερό νερό συνθέτουν την υλική μορφή της ασπίδας μας για το ζεστό καλοκαίρι. Όμως τι γίνεται με την ψυχολογία μας; Πώς θα την προστατέψουμε;

Αν μια ασπίδα είχε στόμα, θα φώναζε ΟΧΙ! Αυτό κάνει μια ασπίδα. Σταματάει τον κίνδυνο. Του κόβει το δρόμο.

Να ρησίσουν ποια είναι τα ΟΧΙ που δεν πρέπει να πούμε στη διάρκεια του καυτού καλοκαιριού για να παραμείνουμε δημιουργικοί, παραγωγικοί και ισορροπημένοι!

1. Δεν λέμε ΟΧΙ στις πολλές δουλειές! Γιατί; Γιατί όσες πιο πολλές δουλειές έχεις τόσο περισσότερο χώρο έχεις για δράση. Πώς γίνεται αυτό; Πολύ απλά, όταν παίρνεις φόρα, ολοκληρώνεις τα πράγματα πιο γρήγορα και έχεις ένα αίσθημα ικανοποίησης που σου φτιάχνει το κέφι και σε οδηγεί στο να απολαύσεις τον ελεύθερό σου χρόνο! Αρκεί να σου θυμίσω τι σου συμβαίνει όταν προσπαθείς να αποφύγεις τις δουλειές σου επειδή έχει καύσωνα. Ξεκινάς το παζάρι με το αφεντικό σου ή τον πελάτη σου προσπαθώντας να τον πείσεις να αναβάλει τη συνάντηση και να τη μεταφέρετε όταν θα...! Αν δεχτείς αντιρρήσεις, τότε ξεκινάς το εσωτερικό παζάρι, που είναι ένας εσωτερικός διάλογος μέσα από τον οποίο προσπαθείς να πείσεις τον εαυτό σου για το πόσο σωστό είναι να αναβάλεις το ένα και το άλλο.

Αυτό σε φέρνει σε μια κατάσταση αδυναμίας και ήδη έχεις κουραστεί και ξεκινάς να γκρινιάζεις και να σέρνεσαι, με αποτέλεσμα να νιώθεις χάλια και να μην τελειώνουν κι οι δουλειές!

2. Δεν λέμε ΟΧΙ στην ουσιαστική φροντίδα του εαυτού. Ο καλός ο αθλητής κι ο καλός ο μαχητής έχει φροντίσει ουσιαστικά τον εαυτό του για να φέρει το καλό αποτέλεσμα. Όταν δεν τρέφεις σωστά, όταν δεν κοιμάσαι σωστά, όταν είσαι όλη μέρα με το κινητό στο αυτί ή μπροστά στον υπολογιστή, όταν έχεις υιοθετήσει τη φιλοσοφία του «έλα και τι έγινε», τότε κινδυνεύεις. Πες ΝΑΙ στο φαγητό που σε ενυδατώνει, που σε ενεργοποιεί. Πες ΝΑΙ στην ήπια σωματική άσκηση τις ώρες που το επιτρέπουν οι θερμοκρασίες. Πες ΝΑΙ στη σωστή ξεκούραση.

3. Δεν λέμε ΟΧΙ στα όνειρα. Ονειρέψου ελεύθερα. Είναι το μόνο που μπορεί να σώσει τη ζωή σου. Ξεκλόπη! Σταμάτα να γκρινιάζεις, να ανησυχείς, να νιώθεις αδικία και ονειρέψου! Δεν γίνονται όλα τα όνειρα πραγματικότητα, αλλά αν κάνεις πολλά όνειρα, κάποια από αυτά θα πραγματοποιηθούν.

Αν φτιάξεις μια ασπίδα που να σε προστατεύει από το να είσαι θύμα των περιστάσεων και πάρεις εσύ τη δύναμη στα χέρια σου, κρατώντας την ασπίδα σου γερά, τότε θα είσαι σε πλεονεκτική θέση.

Επίλεξε τη δράση και όχι την ηττοπαθή αντίδραση.

Επίλεξε την ευθύνη και όχι την παραίτηση.

Επίλεξε το δικαίωμα να κάνεις πολλά όνειρα και όχι τσιγγουνιές!

Οι άνθρωποι που ζουν καλά είναι οι άνθρωποι που δίνουν νόημα στη ζωή τους υπηρετώντας τα όνειρά τους. Σε κάθε συνθήκη έχεις την επιλογή να στέκεσαι όρθιος και δημιουργικός ή να σέρνεσαι και να υποφέρεις. Ύψωσε την ασπίδα σου και πες ΟΧΙ στην ηττοπάθεια! **ΝΑΙ**

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ



Η Δρ Σμαρούλα Παντελή είναι ψυχολόγος, συγγραφέας και ηθοποιός και σκηνοθέτις του θεάτρου Playback. Εργάζεται ως ψυχοθεραπεύτρια με ενήλικες που αντιμετωπίζουν φοβίες, κρίσεις πανικού και δυσκολίες στις σχέσεις τους. Έχει διδάξει για 8 έτη στο Παν/μιο Πειραιώς «Συναισθηματική Νοημοσύνη και Ηγεσία» και έχει συνεργαστεί ως σύμβουλος και εκπαιδευτρια ανθρώπινου δυναμικού σε θέματα ψυχολογίας και επικοινωνίας με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες και με μεγάλους οργανισμούς και φορείς, καθώς και με το ΕΙΑΣ. Είναι συγγραφέας του βιβλίου «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας: από τη θεωρία στην πράξη», εκδ. Κριτική. Έχει θητεύσει για μία τετραετία στην Εθνική Αρχή Ιατρικής Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής και έχει συγγράψει με τον συνάδελφό της

Λευτέρη Μόρρου το βιβλίο «Τα παιδιά γεννιούνται στην καρδιά», εκδ. Πατάκη, ένα βιβλίο για όσους χρειάζονται ιατρική υποβοήθηση για να γίνουν γονείς. Αρθρογραφεί στο «ΝΑΙ» από τα πρώτα τεύχη, αρχές του 1990.

ΕΑΕΕ

Στο 18,2 % τα ασφαλισμένα σπίτια στην Ελλάδα

Κατά 6,7% αυξήθηκε ο αριθμός των ασφαλισμένων κατοικιών το β' εξάμηνο του 2023



Τα βασικά ευρήματα της έρευνας

Πλήθος συμβολαίων κατοικίας	1.159.332
Ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης χώρας	18,2%
Από τις ασφαλισμένες κατοικίες με κάλυψη κτιρίου	995.936 (+1,3%)
Ασφαλισμένες για καιρικά φαινόμενα και σεισμό	522.222 (52,4%)
Ασφαλισμένες για σεισμό	286.553 (28,8%)
Ασφαλισμένες για καιρικά φαινόμενα	140.744 (14,1%)
Με ενυπόθηκο ενδιαφέρον	619.140 (62,2%)
Εντοπιζόμενες στην Αττική	453.578 (45,5%)

Αυξημένη κατά 6,7% εμφανίζεται η ασφάλιση των κατοικιών στη χώρα, σύμφωνα με τη μελέτη της ΕΑΕΕ, η οποία διενήργησε την έρευνα μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για την καταγραφή του πλήθους των συμβολαίων ασφάλισης κατοικιών σε ισχύ την 31η Δεκεμβρίου 2023. Αναλυ-

τικά, σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, τα συμβόλαια αυξήθηκαν στα 1.159.332 σε σχέση με τον Σεπτέμβριο που ήταν στα 1.086.037. Το ποσοστό λοιπόν της ασφαλιστικής κάλυψης της χώρας ανήλθε στο 18,2% τον Δεκέμβριο του 2023 έναντι 17% που ήταν τον Σεπτέμβριο.

Όπως αναφέρει επίσης η έρευνα, οι ασφαλισμένες κατοικίες από καιρικά φαινόμενα είναι συνολικά 522.222. Οι

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Κατανομή συμβολαίων κατοικίας για καλύψεις Κτιρίου – Περιεχομένου

Κάλυψη	31/12/2023		30/09/2023		Μεταβολή (%)
	Πλήθος Συμβολαίων	%	Πλήθος Συμβολαίων	%	
Κτίριο μόνο / Κτίριο & Περιεχόμενο	995.936	85,9%	983.361	90,5%	+1,3%
Περιεχόμενο μόνο	163.396	14,1%	102.676	9,5%	+59,1%
Σύνολο	1.159.332	100,0%	1.086.037	100,0%	+6,7%

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας με ενυπόθηκο ενδιαφέρον

	31/12/2023		30/09/2023		Μεταβολή (%)
	Πλήθος Συμβολαίων	%	Πλήθος Συμβολαίων	%	
Ενυπόθηκο ενδιαφέρον	619.140	62,2%	613.471	62,4%	+0,9%
Χωρίς υποθήκη	376.796	37,8%	369.890	37,6%	+1,9%
Σύνολο	995.936	100,0%	983.361	100,0%	+1,3%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Κατανομή κανονικών κατοικιών και ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας ανά Περιφέρεια (31/12/2023)

Περιφέρεια	Απογραφή Κατοικιών 2011 Κανονικές κατοικίες	Σύνολο ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας	Ασφαλιστική Κάλυψη (%)
Αττικής	2.118.743	535.797	25,3%
Κεντρικής Μακεδονίας	1.074.242	169.111	15,7%
Δυτικής Μακεδονίας	159.230	19.030	12,0%
Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης	340.085	50.096	14,7%
Πελοποννήσου	410.109	62.528	15,2%
Θεσσαλίας	395.842	58.397	14,8%
Στερεάς Ελλάδας	357.934	49.030	13,7%
Δυτικής Ελλάδας	388.791	59.181	15,2%
Ηπείρου	204.577	26.457	12,9%
Νότιου Αιγαίου	229.667	35.884	15,6%
Βορείου Αιγαίου	151.332	16.827	11,1%
Ιονίων Νήσων	160.106	24.330	15,2%
Κρήτης	381.243	52.664	13,8%
Σύνολο	6.371.901	1.159.332	18,2%

κατοικίες ωστόσο που έχουν ασφαλιστεί από σεισμό ανέρχονται στο 28,8% και είναι συνολικά 286.553, ενώ αυτές που είναι ασφαλισμένες από άλλα καιρικά φαινόμενα φτάνουν τις 140.744, δηλαδή το 14,1% του συνόλου.

Οι περισσότερες ασφαλίσεις έγιναν στην Αττική, καθώς κλήστηκαν συνολικά 453.578 συμβόλαια. Δεύτερη έρχεται η Κεντρική Μακεδονία με 145.421 ασφαλισμένες κατοικίες, ενώ τρίτη είναι η Δυτική Μακεδονία με 15.642 συμβόλαια.

Στόχος της Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων,

Μεταφορών και Σκαφών της ΕΑΕΕ είναι, όπως τονίζεται, η αντιμετώπιση του κενού προστασίας της κοινωνίας έναντι φυσικών καταστροφών. Μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης προστατεύονται οι άνθρωποι, οι περιουσίες τους και οι επιχειρήσεις. Έτσι, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις συμβάλλουν στην ευημερία της κοινωνίας και στη σταθεροποίηση της οικονομίας. Η αποτελεσματική αντιμετώπιση του κενού προστασίας απαιτεί μια ευρεία προσέγγιση, λαμβάνοντας υπόψη, μεταξύ άλλων, και την πλειυρά της προσφοράς και της ζήτησης της ασφάλισης.



Στο πλαίσιο αυτό, αποφασίστηκε η διεξαγωγή έρευνας μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, σχετικά με την παρακολούθηση σε συστηματική βάση της εξέλιξης του πλήθους των συμβολαίων ασφάλισης κατοικιών ανά τρίμηνο.

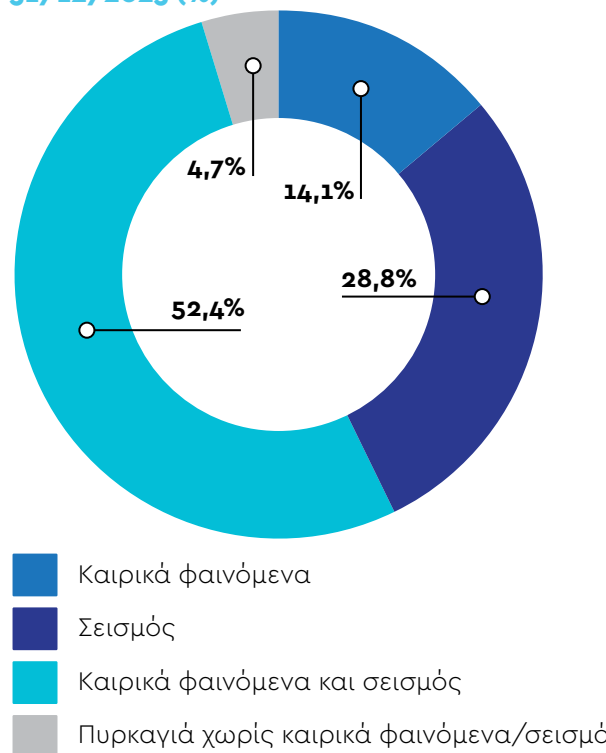
Η έρευνα αυτή αποσκοπεί στη δυνατότητα παρακολούθησης της τάσης και την κατανόηση της επίπτωσης των όποιων προωθητικών ενεργειών για την κάλυψη του κενού προστασίας μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης κατοικίας. Τα αποτελέσματα της έρευνας διαχρονικά θα επιτρέψουν τη λήψη αποφάσεων βάσει στοιχείων σχετικά με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

Για την υλοποίηση αυτής της προσπάθειας, με τη συνεργασία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που ασκούν τον κλάδο Ασφαλίσεων Περιουσίας, συμπληρώθηκε ερωτηματολόγιο, με ημερομηνία αποτίμησης του πλήθους ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικιών σε ισχύ την 31η Δεκεμβρίου 2023.

Η αποτύπωση του πλήθους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων περιέχει αναλυτική πληροφόρηση, ιδιαίτερα όσον αφορά:

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

Κατανομή συμβολαίων για καλύψεις Καιρικών φαινομένων – Σεισμού 31/12/2023 (%)



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

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

ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΞΕΧΩΡΙΣΤΟΣ & ΞΕΧΩΡΙΣΤΑ ΜΟΝΑΔΙΚΟΣ



Κινείσαι ξεχωριστά. Γελάς χαρακτηριστικά. Ζεις μοναδικά.

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

Επικοινωνήσε μαζί μας στο **generali.gr**

WE' RE ALL ABOUT YOU



ΕΑΕΕ

Αυξήθηκαν τα ασφαλισμένα οχήματα το 2023

Στα 6.352.120 το πλήθος των ασφαλισμένων οχημάτων

Ευρήματα της έρευνας

	2023	2022
Πλήθος ασφαλισμένων οχημάτων	6.352.120	5.548.159
Μέση συχνότητα ζημιών (σύνολο καλύψεων)	9,54%	9,96%
Μέσο κόστος ζημιάς (€) (σύνολο καλύψεων)	1.230	1.210
Μέση συχνότητα ζημιών Αστικής Ευθύνης Οχημάτων	7,00%	7,15%
Μέσο κόστος ζημιάς Α.Ε.Οχ. (€)	1.351	1.385



Αυξημένος ήταν ο αριθμός των ασφαλισμένων οχημάτων το 2023 σε σχέση με το 2022, όπως προκύπτει από τα στοιχεία της Επιτροπής Αυτοκινήτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Ελλάδος.

Συγκεκριμένα, το 2023 το πλήθος των ασφαλισμένων οχημάτων ανερχόταν στα 6.352.120, σε αντίθεση με το έτος 2022 όπου ανερχόταν στα 5.548.159. Η μέση συχνότητα ζημιών (σύνολο καλύψεων) το 2023 μειώθηκε στα 9,54%, ενώ το 2022 ήταν στα 9,96%. Το μέσο κόστος ζημιάς (€) (σύνολο καλύψεων) ανήλθε σε 1.230 ευρώ, σε αντίθεση με το έτος 2022 όπου ήταν 1.210 ευρώ. Η μέση συχνότητα

ζημιών Αστικής Ευθύνης Οχημάτων σημείωσε μείωση για το έτος 2023, καθώς κυμαινόταν στο 7,00%, ενώ το 2022 στα 7,15%. Τέλος, και το μέσο κόστος ζημιάς Α.Ε.Οχ. (€) το έτος 2023 μειώθηκε, καθώς ήταν στα 1.351 ευρώ, ενώ το 2022 ανερχόταν στα 1.385 ευρώ.

Όπως επισημαίνεται, η έρευνα στοχεύει στην πρώτη εκτίμηση του πλήθους ασφαλισμένων οχημάτων και των βασικών δεικτών ζημιών (μέση συχνότητα και μέση ζημιά) ανά χρήση οχήματος, των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν. Στην έρευνα του 2023 περιλαμβάνονται τα προσωρινά στοιχεία 29 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, καθώς και όσων δραστηριοποιούνται μέσω Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών και

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Βασικοί δείκτες Ασφαλίσεων Αυτοκινήτων

Εκτίμηση πρώτου έτους ατυχήματος	2023*	2022**
Συχνότητα ζημιών (σύνολο καλύψεων)	9,54%	9,96%
Συχνότητα ζημιών Αστικής Ευθύνης Οχημάτων	7,00%	7,15%
Μέσο κόστος ζημιών (€) (σύνολο καλύψεων)	1.230	1.210
Μέσο κόστος ζημιών Αστικής Ευθύνης Οχημάτων (€)	1.351	1.385

* 2023: Προσωρινά στοιχεία 29 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με συμμετοχή 96,2% στο σύνολο των ασφαλίσεων αυτοκινήτων

** 2022: Οριστικά στοιχεία 28 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με συμμετοχή 88% στο σύνολο των ασφαλίσεων αυτοκινήτων

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Συχνότητα Ζημιών ανά χρήση 2021-2023 (σύνολο καλύψεων)

	2021*	2022*	2023
Επιβατικά Ι.Χ.	9,75%	10,86%	10,72%
Επιβατικά Ι.Χ. (ειδικά)	11,32%	13,33%	12,65%
Επιβατικά Ι.Χ. (ενοικιαζόμενα)	7,18%	8,74%	8,00%
Λεωφορεία (όλοι οι τύποι)	35,87%	46,94%	50,5%
Ταξί	33,07%	46,39%	39,12%
Φορτηγά Ι.Χ.	15,1%	16,27%	15,09%
Φορτηγά Δ.Χ.	16,28%	19,36%	16,63%
Φορτηγά Ι.Χ. αγροτικά	7,17%	7,68%	7,57%
Μηχανήματα έργων	4,94%	5,48%	4,79%
Αγροτικά μηχανήματα	1,62%	1,96%	1,68%
Μοτοσυκλέτες Ι.Χ.	2,6%	3,05%	2,83%
Μοτοσυκλέτες Ι.Χ. (ενοικιαζόμενες)	6,5%	7,18%	6,6%
Σύνολο	8,88%	9,96%	9,54%

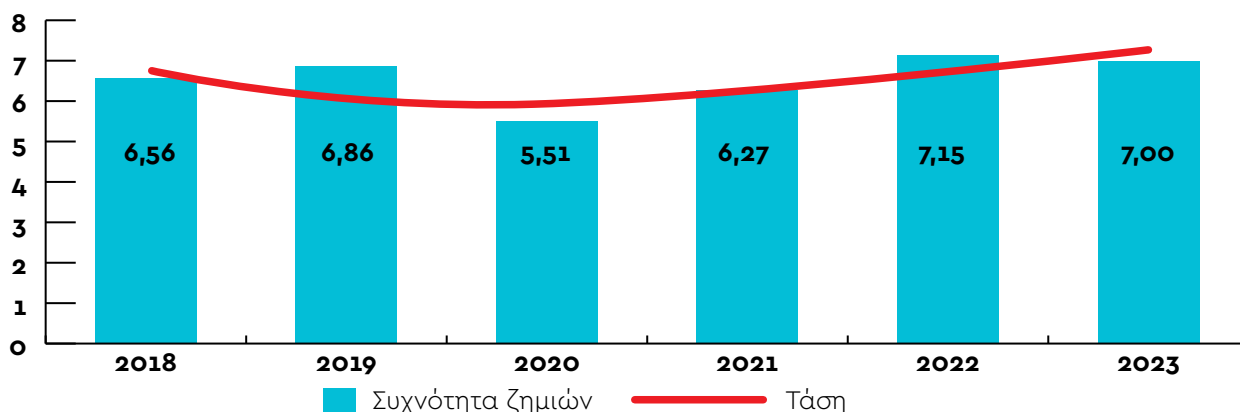
* Οι δείκτες των ετών 2021 και 2022 δεν έχουν επανυπολογιστεί με βάση μεταγενέστερη πληροφόρηση, αλλά παρουσιάζονται όπως καταγράφηκαν αρχικά στη Στατιστική Επετηρίδα του αντίστοιχου έτους

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Συχνότητα Ζημιών ανά χρήση 2021–2023 (αστική ευθύνη οχημάτων)

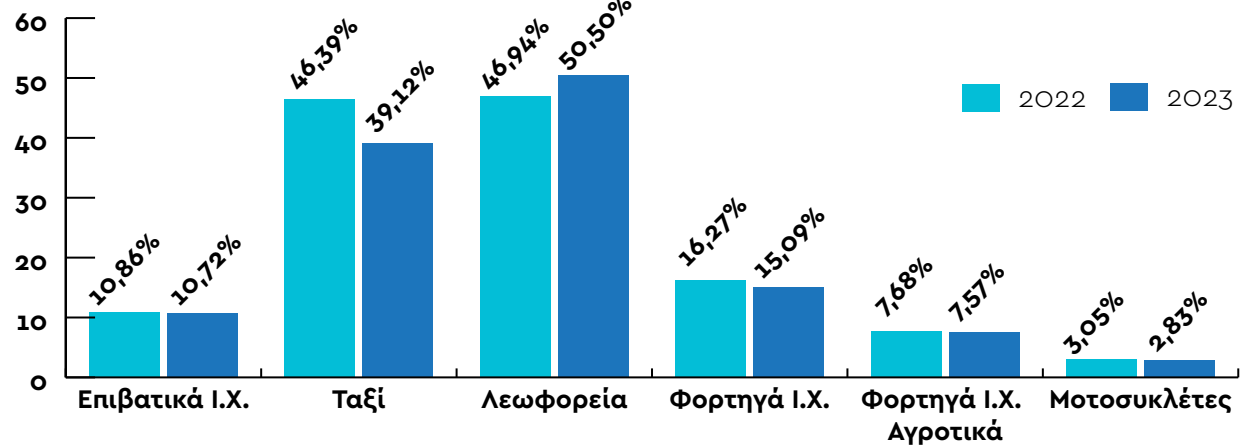
	2021*	2022*	2023
Επιβατικά Ι.Χ.	6,63%	7,50%	7,60%
Επιβατικά Ι.Χ. (ειδικά)	7,58%	8,89%	8,49%
Επιβατικά Ι.Χ. (ενοικιαζόμενα)	5,82%	6,71%	6,35%
Λεωφορεία (όλοι οι τύποι)	26,81%	35,20%	38,32%
Ταξί	26,18%	34,64%	28,50%
Φορτηγά Ι.Χ.	11,13%	12,29%	11,49%
Φορτηγά Δ.Χ.	14,77%	17,64%	15,12%
Φορτηγά Ι.Χ. αγροτικά	5,01%	5,57%	5,38%
Μηχανήματα έργων	3,64%	4,09%	3,46%
Αγροτικά μηχανήματα	1,15%	1,35%	1,22%
Μοτοσυκλέτες Ι.Χ.	2,55%	3,00%	2,79%
Μοτοσυκλέτες Ι.Χ. (ενοικιαζόμενες)	6,50%	7,18%	6,60%
Σύνολο	6,27%	7,15%	7,00%

* Οι δείκτες των ετών 2021 και 2022 δεν έχουν επανυπολογιστεί με βάση μεταγενέστερη πληροφόρηση, αλλά παρουσιάζονται όπως καταγράφηκαν αρχικά στη Στατιστική Επετηρίδα του αντίστοιχου έτους

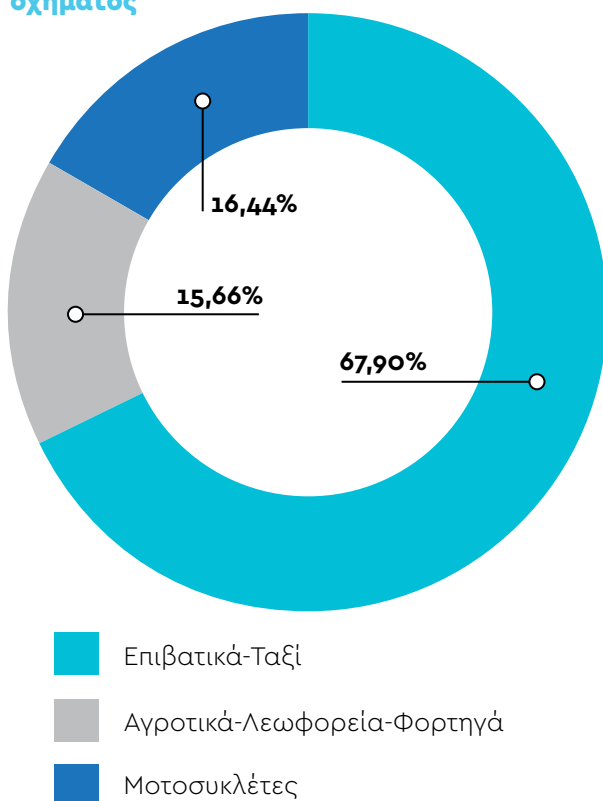
Συχνότητα Ζημιών 2018–2023 (εκτίμηση πρώτου έτους ατυχήματος) Α.Ε. Οχημάτων



Συχνότητα Ζημιών ανά τύπο οχήματος (εκτίμηση πρώτου έτους ατυχήματος)



Ασφαλισθέντα οχήματα 2023 ανά τύπο οχήματος



κάνουν χρήση των υπηρεσιών της ΕΑΕΕ, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το 96,2% της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων των ασφαλίσεων αυτοκινήτων, εκ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Υπογραμμίζεται ότι η ασφάλιση αυτοκινήτων αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κλάδους ασφάλισης στην Ελλάδα. Συμμετέχει κατά 41% στην παραγωγή ασφαλίσεων των ασφαλίσεων κατά Ζημιών και κατά 21% στη συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και Ζημιών (στοιχεία έτους 2023). Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων αναφέρεται στην εγγεγραμμένη παραγωγή των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα με εγκατάσταση, καθώς και όσων δραστηριοποιούνται μέσω Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών και κάνουν χρήση των υπηρεσιών της ΕΑΕΕ.

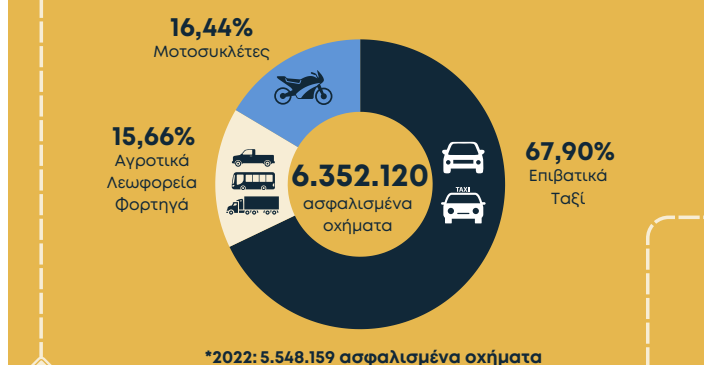
Η ως άνω οριζόμενη συνολική παραγωγή ασφαλίσεων κλάδου Ασφάλισης Αυτοκινήτων (άθροισμα των κλάδων 3. Χερσαίων οχημάτων και 10. Αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων) του έτους 2023 εκτιμάται στο 1,15 δισ. €, αυξημένη κατά 4% σε σχέση με το 2022.

Τα στοιχεία που αφορούν το 2022 και προέρχονται από τη Στατιστική Επετηρίδα του κλάδου αφορούν τα οριστικά στοιχεία 28 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με συμμετοχή 88% στο σύνολο των ασφαλίσεων αυτοκινήτων. **ΝΑΙ**



ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων Πρώτη εκτίμηση Δεικτών έτους 2023



Βασικοί δείκτες

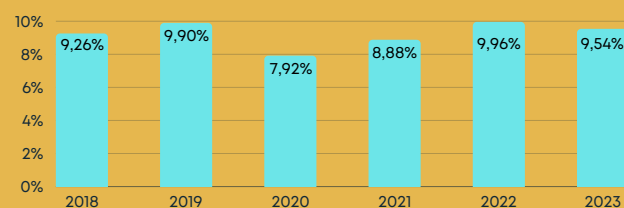
Ασφαλίσεων Αυτοκινήτων

Εκτίμηση 1ου έτους ατυχήματος

	2023	2022
Συχνότητα ζημιών (σύνολο καλύψεων)	9,54%	9,96%
Συχνότητα ζημιών Αστικής Ευθύνης Οχημάτων	7,00%	7,15%
Μέσο κόστος ζημιών (€) (σύνολο καλύψεων)	1.230	1.210
Μέσο κόστος ζημιών Αστικής Ευθύνης Οχημάτων (€)	1.351	1.385

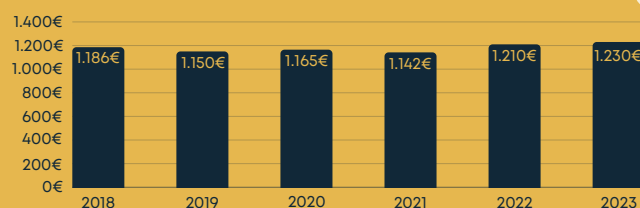
Συχνότητα Ζημιών 2018- 2023: σύνολο καλύψεων

Εκτίμηση 1ου έτους ατυχήματος

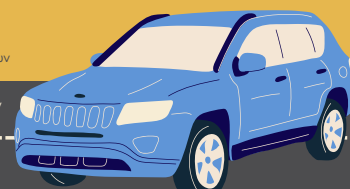


Μέσο κόστος Ζημιών 2018-2023 (€): σύνολο καλύψεων

Εκτίμηση 1ου έτους ατυχήματος



- 2023: Προσωρινά στοιχεία 29 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με συμμετοχή 96,2% στο σύνολο των ασφαλίσεων αυτοκινήτων
- 2022: Οριστικά στοιχεία 28 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με συμμετοχή 88% στο σύνολο των ασφαλίσεων αυτοκινήτων





ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ: Πώς οραματίζομαι την NN του μέλλοντός μας!



Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, Chairwoman of the Board & CEO.

Την «NN του μέλλοντός μας» περιέγραψε η πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas κ. Φιλίππα Μιχάλη σε μία ιστορική ομιλία από το βήμα του ετήσιου συνεδρίου του Δικτύου Πωλήσεων της εταιρείας που έχει κεντρικό μήνυμα «Καθημερινό το αύριο, σήμερα!», που πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία και ενθουσιασμό στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος», όπου οι άνθρωποι της εταιρείας γιόρτασαν τα αποτελέσματα και τα επιτεύγματα του 2023. Η κ. Φιλίππα Μιχάλη έθεσε τον μακροπρόθεσμο στόχο να είναι η ασφαλιστική εταιρεία που θα ζητούν οι Έλληνες καταναλωτές και θα παραμένει ηγέτης σε είκοσι χρόνια από τώρα, ενώ σημαντικές ομιλίες πραγματοποίησαν επίσης ο Chief Financial Officer κ. Gabor Szegedi, ο οποίος παρουσίασε τα οικονομικά αποτελέσματα



Ο κ. Διονύσης Νοδάρος, Chief Sales Officer.

του 2023, και ο Chief Sales Officer κ. Διονύσης Νοδάρος, ο οποίος ανακοίνωσε ότι η εταιρεία πέτυχε τον πρώτο της στόχο για το 2023

Ειδικότερα το συνέδριο ξεκίνησε με την ομιλία της προέδρου Δ.Σ. & διευθύνουσας συμβούλου της NN Hellas, κ. Φιλίππας Μιχάλη, η οποία, κάνοντας έναν απολογισμό της πρώτης χρονιάς ως επικεφαλής της εταιρείας, αναφέρθηκε στη συνέχεια στους μελλοντικούς στόχους. Ακολουθούν στη συνέχεια βασικά σημεία της ομιλίας της κ. Μιχάλη:

«Χαίρετε. Να σας καλωσορίσω με τη σειρά μου στο φετινό ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της NN για το 2024. Πέρασε ένας χρόνος από τότε που ουσιαστικά σας συνάντησα πρώτη φορά, μέσα από αυτό εδώ το βήμα, και ένας χρόνος, στον οποίο μπόρεσα και σας γνώρισα από κοντά.

...Είμαι πραγματικά μετά από έναν χρόνο πολύ περήφανη και πάρα πολύ ευγνώμων που είμαι κι εγώ μέλος αυτής της υπέροχης ομάδας.

Αν θυμάστε πέρυσι στο κλείσιμο της ομιλίας μου, σας είχα ζητήσει να δώσετε μια υπόσχεση, την υπόσχεση να δώσετε τον καλύτερό σας εαυτό. Και η αλήθεια είναι ότι το κάνατε και το κάνατε με τον καλύτερο τρόπο και γι' αυτό είμαστε εδώ σήμερα. Σήμερα είναι μια ημέρα γιορτής για

όλους εμάς στην οικογένεια της NN, να γιορτάσουμε τα επιτεύγματα της προηγούμενης χρονιάς, να γιορτάσουμε το ότι παραμένουμε η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα και να γιορτάσουμε και εσάς, εσάς που είστε οι βασικοί συντελεστές όλης αυτής της επιτυχίας.

Μέσα στο χρόνο που πέρασε κάναμε πολλή. Κατ' αρχάς ολοκληρώσαμε το μεγαλύτερο μέρος της λειτουργικής ενοποίησης...

...Σταθήκαμε δίπλα στους πελάτες μας, στις στιγμές που είναι σημαντικές γι' αυτούς, στις στιγμές που μας χρειάζονται και σε στιγμές για τις οποίες μας έχουν επιλέξει. Έτσι, την προηγούμενη χρονιά, το 2023, συνολικά σε αποζημιώσεις, εξαγορές σε ατομικά και ομαδικά συμβόλαια, δώσαμε στους πελάτες μας περισσότερα από 650 εκατομμύρια ευρώ.

Σήμερα, λοιπόν, ανοίγει ένα νέο κεφάλαιο για την ιστορία της NN και είμαστε μαζί εδώ για να ξεκινήσουμε να γράφουμε την πρώτη σελίδα. Είμαστε η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία και όπως συνηθίζω να λέω αυτό σημαίνει πρωτίστως ευθύνη. Ευθύνη μεταξύ άλλων να μπορούμε να αντιλαμβανόμαστε και να διαβάζουμε τις εξελίξεις γύρω μας, ποιες είναι οι αλλαγές και να προετοιμαζόμαστε για αυτές αποτελεσματικά, γρήγορα, αληθιά και να δημιουργούμε το μέλλον εμείς οι ίδιοι.

Τώρα το περιβάλλον αληθιάζει και αυτό που είπα, το να μπορούμε να το διαβάζουμε, να το καταλαβαίνουμε, δεν είναι μια εύκολη δουλειά.

...Τι έχουμε λοιπόν; Έχουμε από τη μία παγκόσμιες προκλήσεις, έχουμε γεωπολιτικές αναταράξεις, έχουμε την κλιματική αλλαγή να εντείνεται συνέχεια και έχουμε και το δημογραφικό, τη γήρανση αν θέλτε του πληθυσμού, να αποτελεί για την Ευρώπη και πολύ περισσότερο και για την Ελλάδα μια ωρολογιακή βόμβα.

Ταυτόχρονα έχουμε και πράγματα που κινούνται θετικά. Στην Ελλάδα αυτή τη στιγμή έχουμε ρυθμούς σημαντικών οικονομικής ανάπτυξης. Το επενδυτικό κλίμα είναι θετικό. Ο όμιλός μας επέλεξε πριν από κάποια χρόνια να επενδύσει ακόμα περισσότερο αληθώς σε αυτή την αγορά. Και δειλά, με αργά βήματα, αληθιά κάτι γίνεται, μεταρρυθμίσεις κινούνται και αν θέλτε η Πολιτεία ανταποκρίνεται σε πάγια αιτήματα που είχαμε ως κλάδος μέσα στα χρόνια. Αργά, δειλά, αληθιά κάτι γίνεται.

Κάποια πράγματα όμως δυστυχώς παραμένουν σταθερά και δεν νιώθω καλά που όσα χρόνια είμαι σε αυτόν τον κλάδο, λίγο-πολύ, βλέπω τα ίδια νούμερα και αναφέρομαι φυσικά στην ασφαλιστική διείσδυση. Άρα παραμένουμε σε πολύ χαμηλά νούμερα σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης.

...Η πλειοψηφία του κόσμου εκεί έξω δεν είναι ασφαλισμένοι. Και είναι χρέος μας να πάμε σε κάθε σπίτι, σε κάθε επιχείρηση και να μιλήσουμε για την αξία της δουλειάς που

κάνουμε, για την αξία της ασφάλισης. Και πρέπει να κοιτάξουμε και με ειλικρινή διάθεση αυτοκριτικής και τους εαυτούς μας στον καθρέφτη και να δούμε ως κλάδος, ως εταιρεία, ως μεμονωμένος επαγγελματίας, ο καθένας από εμάς: "Υπάρχουν πράγματα που μπορούμε να κάνουμε διαφορετικά; Υπάρχουν πράγματα που μπορούμε να κάνουμε καλύτερα;"

Σίγουρα η εποχή μας, θα έλεγα όλες οι εποχές έχουν προκλήσεις και έχουν και ευκαιρίες. Και γι' αυτό είμαστε εδώ για να αδράξουμε τις ευκαιρίες και να μπορέσουμε να προετοιμαστούμε για να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις. Γιατί θέλουμε να είμαστε η καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα και η πρόοδος προϋποθέτει αυτογνωσία.

... Ξεκινάμε λοιπόν ένα ταξίδι για τη σταδιακή εξέλιξη, αν θέλετε, του οργανισμού μας στην ασφαλιστική εταιρεία του μέλλοντος. Σε μια ασφαλιστική εταιρεία, που σε 20 χρόνια από τώρα θα εξακολουθεί να είναι ηγέτης και θα την επιλέγουν οι Έλληνες καταναλωτές.

... Ξεκινάμε το μετασχηματισμό, παίρνουμε μέτρα για να γίνουμε ακόμα καλύτεροι. Να γίνουμε απλοί. ... Χρησιμοποιούμε τις τεχνολογίες, δοκιμάζουμε, μαθαίνουμε, πρωτοπορούμε και δεν θα τα κάνουμε μόνοι μας. Τα κάνουμε όλες μαζί οι χώρες και οι εταιρείες σε όλες τις χώρες, στις οποίες δραστηριοποιείται η NN σε όλο τον κόσμο. Και με τη στήριξη του Ομίλου της NN εργαζόμαστε μαζί έχοντας κοινό στόχο.

Κατ' αρχάς να χτίσουμε πάνω στις πάρα πολύ γερές βάσεις που ήδη έχουμε. Είναι η κληρονομιά μας και πάνω εκεί θα χτίσουμε. Έπειτα να δουλέψουμε και να μπορέσουμε να μεγιστοποιήσουμε τις συνέργειες που θα έχουμε δουλεύοντας μαζί. ... Πολλά γρανάζια, άλλα στην ίδια όμως μηχανή. Και αυτό σημαίνει, αν θέλετε, υπό μία έννοια νέα παγκόσμια συμπεριφορά, με όμως τοπική προσαρμοστικότητα.

Σημαίνει μία νέα κουλτούρα εξυπηρέτησης του πελάτη...

Πού θέλουμε να φτάσουμε; Θέλουμε να είμαστε ένας οργανισμός που νοιάζεται, νοιάζεται για όλους και για όλες και δίνει ευκαιρίες. Κατ' αρχάς για τους πελάτες μας, να μπορούμε να αντιλαμβανόμαστε έγκαιρα και σωστά τις ανάγκες τους και να τους προσφέρουμε απλές, σύγχρονες λύσεις που θα απαντήσουν στα προβλήματά τους και να στεκόμαστε στη διαδρομή που θα πορευτούμε μαζί, γιατί θα πορευτούμε με τους πελάτες μας πολλά χρόνια. Να είμαστε δίπλα τους με ενσυναίσθηση.

Να είμαστε εκεί για τους μετόχους μας, να προστατεύουμε το όνομα του μετόχου, να έχουμε βιώσιμη ανάπτυξη, κερδοφόρα ανάπτυξη και να προσθέτουμε αξία με τα χρόνια μέσα από τη δουλειά μας.

Για την κοινωνία, έχουμε χρέος πολύ περισσότερο από ποτέ να ενισχύσουμε τη χρηματοοικονομική παιδεία, να ενισχύσουμε την ασφαλιστική συνείδηση και να φροντίσουμε ότι με τον τρόπο με τον οποίο δουλεύουμε και εμείς βάζουμε



Ο κ. Gabor Szegedi, Chief Financial Officer.

το λιθαράκι για τη βιωσιμότητα του πλανήτη μας.

Και φυσικά για όλους εσάς, να εξακολουθήσουμε να σας προσφέρουμε ένα ασφαλές, ελκυστικό και σύγχρονο περιβάλλον εργασίας, εργαλεία δουλειάς, κορυφαία προϊόντα εκπαίδευσης, προοπτικές εξέλιξης και ένα δίκαιο σύστημα αμοιβών. Όπως λέω πολλές φορές, όλοι εμείς αποτελούμε ένα οικοσύστημα, είμαστε μέρη του ίδιου οικοσυστήματος: εσείς, το ανθρώπινο δυναμικό, οι πελάτες, ο μέτοχος, η κοινωνία. Και οφείλουμε να είμαστε υγιείς ως οικοσύστημα, να είμαστε σε ισορροπία, να ζούμε αρμονικά σε μία συνθήκη που διασφαλίζει ότι κερδισμένοι είναι όλοι».

Στη συνέχεια το λόγο πήρε ο κ. Gabor Szegedi, γενικός οικονομικός διευθυντής NN Hellas, ο οποίος παρουσίασε τα οικονομικά αποτελέσματα του 2023. Ξεκίνησε λέγοντας: «Το 2023 ήταν μια χρονιά περαιτέρω αύξησης των αποτελεσμάτων μας και περαιτέρω σταθεροποίησης της οικονομικής θέσης της εταιρείας», ενώ σημείωσε πως ο δείκτης φερεγγυότητας (Solvency Ratio) έφτασε στο 181%. Τέλος, ο κ. Διονύσης Νοδάρης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων NN Hellas, ανακοίνωσε πως η εταιρεία πέτυχε τον πρώτο της στόχο, καθώς με 882 εκατομμύρια ευρώ εγγεγραμμένα ασφαλιστρα το 2023, αποκλειστικά στον κλάδο Ζωής και Υγείας, είναι αναμφισβήτητο ο ηγέτης στην ιδιωτική ασφάλιση. Παράλληλα, όπως σημείωσε, η νέα παραγωγή για το πρώτο 4μηνιο του 2024 βρίσκεται ήδη 30% πάνω σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά». Την εκδήλωση συντόνισε η δημοσιογράφος Νίκη Λυμπεράκη, η οποία είχε την ευκαιρία να συζητήσει επί σκηνής με την κ. Χριστίνα Λειμονή, Chief Operating Officer της Microsoft σε Ελλάδα & ΝΑ Ευρώπη, για τις κρίσιμες αλλαγές που θα φέρει το Generative AI στις υπηρεσίες και ειδικότερα στον κλάδο της Ασφάλισης, πάντα προς όφελος του πελάτη. Στο πλαίσιο του συνεδρίου που παρακολούθησαν συνεργάτες της εταιρείας απ' όλη την Ελλάδα, βραβεύτηκαν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές με τις σημαντικότερες επιδόσεις το 2023 και ανανέωσαν το ραντεβού τους για την επόμενη χρονιά, στοχεύοντας σε ακόμη πιο εντυπωσιακά αποτελέσματα το 2024. **NAI**



Για εμάς Νομική Προστασία είναι:

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



Επικοινωνήστε σήμερα μαζί μας

210 74 90 800

www.ARAG.gr



ΙΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική



Επικεφαλής ο Δημήτρης Μαζαράκης

Αναλαμβάνει διευθύνων
σύμβουλος από τον
Ιούλιο

«Εκφράζω τη βαθιά μου εκτίμηση για την εμπιστοσύνη που μου δείχνει το Διοικητικό Συμβούλιο και η εταιρεία συνολικά. Πιστεύω ότι η ευκαιρία να συμβάλω στην περαιτέρω ανάπτυξη αυτής της ιστορικής και κορυφαίας εταιρείας αποτελεί τιμή, αλλά και σημαντική ευθύνη», δήλωσε ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.



Νέος διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής αναλαμβάνει ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, ο οποίος τίθεται επικεφαλής της εταιρείας στις 8 Ιουλίου 2024, με την ολοκλήρωση της προβλεπόμενης σχετικής διαδικασίας της εποπτικής αρχής.

Ειδικότερα, όπως ανακοίνωσε η Εθνική Ασφαλιστική, μετά την ολοκλήρωση της πρώτης φάσης του σχεδίου μετασχηματισμού και της νέας εταιρικής στρατηγικής, ο κ. Robert Gauci αποχωρεί από την εταιρεία στις αρχές Ιουλίου και νέος διευθύνων σύμβουλος αναλαμβάνει ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Ο κ. Δ. Μαζαράκης, με 30 χρόνια εμπειρίας στην ασφαλιστική αγορά και αποδεδειγμένη ικανότητα στο μετασχηματισμό και τη δημιουργία ηγετικών οργανισμών και ομάδων, είχε μία εξαιρετικά επιτυχημένη πορεία στην ALICO AIG Life και στη MetLife, έχοντας διατελέσει αναλογιστής και διευθυντής Οικονομικών & Διοικητικών Υπηρεσιών, καθώς και διευθυντής Πωλήσεων και διευθύνων σύμβουλος στην Ελλάδα. Τα τελευταία έξι χρόνια είναι επικεφαλής της MetLife στις περιοχές του Περσικού Κόλπου (ΗΑΕ, Κατάρ, Ομάν, Μπαχρέιν, Κουβέιτ) και τη Σαουδική Αραβία.

Με διακεκριμένη πορεία σε ηγετικές θέσεις στον ασφαλιστικό κλάδο της χώρας μας, αλλά και διεθνώς, ο κ. Δ. Μαζαράκης έχει καταξιωθεί ως πρωτοπόρος στην εξέλιξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Έχει υπηρετήσει με επιτυχία σε σημαντικούς θεσμικούς ρόλους, όπως είναι πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, αντιπρόεδρος του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ιδιωτικής Ασφάλισης Ζωής, πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής, Υγείας & Συντάξεων και πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος.

«Η Εθνική Ασφαλιστική είναι πλέον έτοιμη να περάσει στο επόμενο στάδιο του μετασχηματισμού της και είμαι περήφανος για όσα έχουμε καταφέρει μέχρι τώρα. Με αυτή τη μετάβαση, η Εθνική Ασφαλιστική θα επιταχύνει τον αναπτυξιακό της ρυθμό, αναδεικνύοντας και ολοκληρώνοντας την επιτυχημένη πορεία που έχουμε ήδη χαράξει», δήλωσε

ο κ. Robert Gauci.

Από την πλευρά του, ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης χαρακτήρισε μεγάλη τιμή την ανάληψη της θέσης του διευθύνοντος συμβούλου στην Εθνική Ασφαλιστική, ηγέτιδα δύναμη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. «Εκφράζω τη βαθιά μου εκτίμηση για την εμπιστοσύνη που μου δείχνουν το Διοικητικό Συμβούλιο και η εταιρεία συνολικά. Πιστεύω ότι η ευκαιρία να συμβάλω στην περαιτέρω ανάπτυξη αυτής της ιστορικής και κορυφαίας εταιρείας αποτελεί τιμή αληθιά και σημαντική ευθύνη.

Βρισκόμαστε σε μια κρίσιμη εποχή για την ελληνική οικονομία και την ασφαλιστική αγορά με θετικές προοπτικές που ανοίγουν νέους δρόμους για ανάπτυξη. Ανυπομονώ να συνεργαστώ στενά με το διοικητικό και παραγωγικό ανθρώπινο δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής για τη δημιουργία ενός ακόμη πιο ισχυρού και ανθεκτικού οργανισμού, έτοιμου να προσαρμοστεί και να ανταποκριθεί στις νέες προκλήσεις.

Είμαι απόλυτα πεπεισμένος ότι, με συνεχή αφοσίωση και ομαδική προσπάθεια, θα καταφέρουμε να δημιουργήσουμε έναν οργανισμό υπόδειγμα, που θα προσφέρει αξία σε όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη και θα οδηγήσει τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, ορίζοντας ταυτόχρονα τα πρότυπα για τον κλάδο», σημείωσε ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εθνικής Ασφαλιστικής καλωσορίζει τον Δημήτρη Μαζαράκη στη θέση του διευθύνοντος συμβούλου της εταιρείας, δήλωσε ο κ. Νάσος Ζαρκαλής, πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής.

«Ο Δημήτρης είναι ένα διακεκριμένο στέλεχος της ελληνικής και διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς με διαχρονικά επιτυχημένη πορεία και βαθιά γνώση του κλάδου. Είμαστε βέβαιοι ότι θα οδηγήσει την Εθνική Ασφαλιστική σε μια νέα λαμπρή σελίδα στην πολυετή ιστορία της προς όφελος των εκατομμυρίων Ελλήνων που εμπιστεύονται την εταιρεία μας, αλλά και των εργαζομένων και μετόχων μας», ενώ συμπλήρωσε ότι «θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τον Robert για την πολύτιμη συνεισφορά του και ιδιαίτερα για την άριστη συνεργασία, κατά το πρώτο στάδιο μετασχηματισμού της εταιρείας, και να ευχηθούμε κάθε επιτυχία στις μελλοντικές επιδιώξεις του», πρόσθεσε ο κ. Ζαρκαλής. **ΝΑΙ**



Η αύξηση βίας στα πλοία επιβαρύνει και την ασφαλιστική αγορά

Έκθεση Ασφάλειας και Ναυτιλίας 2024
της Allianz Commercial

Η ασφάλεια στη ναυτιλία είναι ζωτικής σημασίας, δεδομένου ότι έως και το 90% του διεθνούς εμπορίου διακινείται μέσω ωκεανών, σύμφωνα με την Έκθεση Ασφάλειας και Ναυτιλίας 2024 της Allianz Commercial.

Όπως επισημαίνεται μεταξύ άλλων, πριν από τριάντα χρόνια ο παγκόσμιος στόλος ναυτιλίας έχανε περίπου 200

μεγάλα πλοία ετησίως. Αυτός ο αριθμός μειώθηκε σε ένα ιστορικό χαμηλό ρεκόρ των 26 το 2023, μείωση μεγαλύτερη του ενός τρίτου σε ετήσια βάση και κατά 70% την τελευταία δεκαετία. Ωστόσο, το γεγονός ότι η ναυτιλία υπόκειται όλο και περισσότερο σε αυξανόμενη αστάθεια και αβεβαιότητα από τους κινδύνους πολέμων και γεωπολιτικών γεγονότων, τις συνέπειες της κλιματικής αλλαγής, καθώς και συνεχιζόμενους κινδύνους που προκύπτουν από την τάση



για μεγαλύτερα πλοία, σημαίνει ότι ο τομέας θα πρέπει να καταβάλει σημαντική προσπάθεια για να διατηρήσει αυτό το status quo στο μέλλον.

«Η ταχύτητα και η έκταση της αλλαγής του προφίλ του κινδύνου που αντιμετωπίζει ο κλάδος είναι πρωτοφανείς στη σύγχρονη εποχή. Συγκρούσεις όπως αυτή στη Γάζα και στην Ουκρανία αναδιαμορφώνουν την παγκόσμια ναυτιλία, επηρεάζοντας την ασφάλεια των πληρωμάτων και των πλοίων, τις αλυσίδες εφοδιασμού και τις υποδομές, ακόμη και το περιβάλλον. Η πειρατεία βρίσκεται σε άνοδο, με μια ανησυχητική επανεμφάνιση στα ανοιχτά του Κέρατος της Αφρικής. Η συνεχής αναστάτωση που προκαλεί η ξηρασία στη Διώρυγα του Παναμά δείχνει πώς η αλλαγή του κλίματος επηρεάζει τη ναυτιλία, σε μια εποχή που πρέπει να αντιμετωπίσει την πιο σημαντική πρόκληση, την απεξάρτηση από τον άνθρακα», αναφέρει ο Rahul Khanna, Global Head of Marine Risk Consulting, Allianz Commercial.

Η ΝΟΤΙΟΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΑΣΙΑ ΑΝΑΔΕΙΚΝΥΕΤΑΙ ΣΕ ΘΑΛΑΣΣΙΑ ΠΕΡΙΟΧΗ ΜΕ ΤΙΣ ΥΨΗΛΟΤΕΡΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ ΣΥΝΟΛΙΚΑ

Κατά τη διάρκεια του 2023, σημειώθηκαν 26 συνολικές απώλειες παγκοσμίως σε σύγκριση με 41 έναν χρόνο νωρίτερα. Περισσότερες από 700 συνολικές απώλειες έχουν αναφερθεί την τελευταία δεκαετία (729). Η θαλάσσια περιοχή της Νότιας Κίνας, της Ινδοκίνας, της Ινδονησίας και των Φιλιππίνων είναι η παγκόσμια εστία ζημιών, τόσο κατά το προηγούμενο έτος όσο και κατά τη δεκαετία (184). Σε αυτήν αντιστοιχούσε σχεδόν το ένα τρίτο των πλοίων που χάθηκαν πέρυσι (8). Η Ανατολική Μεσόγειος και η Μαύρη Θάλασσα κατατάσσονται δεύτερες (6) με αυξημένη δραστηριότητα σε ετήσια βάση. Τα φορτηγά πλοία αντιπροσώπευαν πάνω από το 60% των πλοίων που χάθηκαν παγκοσμίως το 2023. Το κύριο αίτιο όλων των συνολικών απωλειών ήταν η βύθιση, αντιπροσωπεύοντας το 50%. Ακραία καιρικά φαινόμενα αναφέρθηκαν ως παράγοντας σε τουλάχιστον 8 απώλειες πλοίων παγκοσμίως το 2023, με τον τελικό αριθμό να είναι πιθανότατα υψηλότερος.

Ο αριθμός των ναυτιλιακών συμβάντων που αναφέρθηκαν παγκοσμίως μειώθηκε ελαφρώς πέρυσι (2.951 έναντι 3.036), με τις Βρετανικές Νήσους να εμφανίζουν τον υψηλότερο αριθμό (695). Οι πυρκαγιές στα πλοία -που αποτελεί μια πολυετή ανησυχία- επίσης μειώθηκαν. Ωστόσο, εξακολουθούν να υπάρχουν 55 συνολικές απώλειες τα τελευταία πέντε χρόνια, ενώ μόνο κατά τη διάρκεια του 2023 αναφέρθηκαν πάνω από 200 περιστατικά πυρκαγιάς (205) - το δεύτερο υψηλότερο σύνολο για μια δεκαετία μετά το 2022. Οι πυρκαγιές εξακολουθούν να απο-

τελούν βασικό ζήτημα ασφάλειας στα μεγαλύτερα πλοία, δεδομένης της δυνητικής απειλής για τη ζωή, της κλίμακας των ζημιών και του γεγονότος ότι το σχετικό κόστος μπορεί να είναι σοβαρός παράγοντας που συμβάλλει στη μακροπρόθεσμη αύξηση του κόστους των μεγάλων ασφαλιστικών αποζημιώσεων στη ναυτιλία.

ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΤΩΝ ΓΕΩΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΣΥΓΚΡΟΥΣΕΩΝ

Πρόσφατα περιστατικά, όπως αυτά μετά τη σύγκρουση στη Γάζα, έχουν δείξει την αυξανόμενη ευπάθεια της παγκόσμιας ναυτιλίας σε πολέμους δι' αντιπροσώπων, διαμάχες και γεωπολιτικά γεγονότα, με περισσότερα από 100 πλοία να αποτελούν στόχο μόνο στην Ερυθρά Θάλασσα από τους μαχητές Χούθι ως απάντηση στη σύγκρουση. Οι διαταραχές στη ναυτιλία εντός και γύρω από την περιοχή συνεχίζονται και είναι πιθανό να παραμείνουν για το ορατό μέλλον. Η επανεμφάνιση των Σομαλών πειρατών, μετά την πρώτη επιτυχημένη πειρατεία από το 2017, αποτελεί επιπλέον αιτία ανησυχίας.

«Τόσο ο πόλεμος στην Ουκρανία όσο και οι επιθέσεις στην Ερυθρά Θάλασσα αποκάλυψαν επίσης την αυξανόμενη απειλή για την εμπορική ναυτιλία από τη νέα τεχνολογία, όπως τα drones, τα οποία είναι σχετικά φθηνά και εύκολα στην κατασκευή και δύσκολο να αμυνθεί κανείς εναντίον τους χωρίς μεγάλη ναυτική παρουσία», λέει ο Khanna. «Κοιτάζοντας προς το μέλλον, οι πιο τεχνολογικά καθοδούμενες επιθέσεις κατά της ναυτιλίας και των λιμανιών αποτελούν επίσης μια ευδιάκριτη πιθανότητα. Οι αναφορές για πλοία που αντιμετωπίζουν παρεμβολές GPS αυξάνονται, ιδίως στα Στενά του Ορμούζ, στη Μεσόγειο και στη Μαύρη Θάλασσα».

Η έκθεση σημειώνει επίσης ότι τα τρία χρόνια από την εισβολή της Ρωσίας στην Ουκρανία η σταδιακή αυστηροποίηση των διεθνών κυρώσεων στις ρωσικές εξαγωγές ρωσικού πετρελαίου και φυσικού αερίου έχει συμβάλει στην ανάπτυξη ενός σημαντικού σκιάδους στόλου δεξαμενόπλοιοι, που κυμαίνεται μεταξύ 600 και 1.400 πλοίων. «Πρόκειται κυρίως για παλαιότερα, συχνά κακοσυντηρημένα πλοία που λειτουργούν εκτός διεθνών κανονισμών, συχνά χωρίς κατάλληλη ασφάλιση. Αυτή η κατάσταση παρουσιάζει σοβαρούς περιβαλλοντικούς και ασφαλιστικούς κινδύνους», σημειώνει ο Justus Heinrich, Global Product Leader, Marine Hull, Allianz Commercial. Τα πλοία έχουν εμπλακεί σε τουλάχιστον 50 περιστατικά μέχρι σήμερα, συμπεριλαμβανομένων πυρκαγιών, βλαβών στις μηχανές, συγκρούσεων, απώλειας πηδαλίου και διαρροών πετρελαίου. «Το κόστος αντιμετώπισης αυτών των περιστατικών συχνά βαραίνει τις κυβερνήσεις ή τους ασφαλιστές άλλων πλοίων εάν κάποιο εμπλακεί σε περιστατικό». **ΝΑΙ**





GENERALI

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Με νέα οργανωτική δομή από την 1η Ιουνίου



Ο Woody Bradford ορίζεται CEO της Generali Investments Holding.



Ο Philippe Donnet, CEO του Ομίλου Generali, ορίζεται πρόεδρος του Δ.Σ.

Nέα οργανωτική δομή που θα αντικατοπτρίζει τις κύριες δραστηριότητες του Ομίλου Generali ενέκρινε κατά τη διάρκεια συνεδρίασης που έλαβε χώρα υπό την προεδρία του Andrea Sironi το Διοικητικό Συμβούλιο, όπως πρότεινε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, Philippe Donnet. Ετσι από την 1η Ιουνίου 2024, ο Όμιλος Generali λειτουργεί ως ένας διαφοροποιημένος χρηματοοικονομικός όμιλος επικεντρωμένος σε δύο κύριες δραστηριότητες: τις ασφάλειες και τη διαχείριση περιουσιακών στοιχείων.

Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, αυτή η μετασχηματιστική αλλαγή στη δομή έχει σχεδιαστεί για να

επιταχύνει περαιτέρω την ανάπτυξη και να αντιμετωπίσει πιο αποτελεσματικά τις βασικές επιχειρηματικές προτεραιότητες που αφορούν τις επιχειρηματικές δραστηριότητες ασφάλισης και διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων, οι οποίες είναι πλήρως ευθυγραμμισμένες με τις φιλοδοξίες του στρατηγικού σχεδίου του Ομίλου «LifeTime Partner 24: Driving Growth». Επιπλέον, δημιουργεί μια ισχυρή βάση για συνεχή επιτυχία και καινοτομία, διασφαλίζοντας την ικανότητα του ομίλου να αξιοποιεί ακόμη πιο αποτελεσματικά μελλοντικές ευκαιρίες και προετοιμάζοντας τον όμιλο για τον επόμενο στρατηγικό κύκλο.

Ο Τομέας Ασφαλίσεων με επικεφαλής τον CEO Insurance, Giulio Terzariol, θα οδηγήσει τις ασφαλιστικές

επιχειρηματικές δραστηριότητες σε όλες τις γεωγραφικές περιοχές, ενισχύοντας το συντονισμό, τη στρατηγική ευθυγράμμιση και την προσέγγιση των αγορών, υιοθετώντας ένα βελτιωμένο και απλοποιημένο οργανωτικό μοντέλο.

Οι επιχειρηματικές μονάδες DACH και International θα αναδιοργανωθούν ως μέρος του νέου Τομέα, ο οποίος θα αποτελείται από τις ακόλουθες πέντε Επιχειρηματικές Μονάδες και τρεις (3) Περιφέρειες που θα αναφέρονται απευθείας στον CEO Insurance:

Επιχειρηματικές Μονάδες: Ιταλία, Γαλλία & Παγκόσμια Επιχειρηματικές Δραστηριότητες, Γερμανία, Αυστρία, Ελβετία.

Περιφέρειες: Μεσόγειος & Λατινική Αμερική, Κεντρική Ανατολική Ευρώπη και Ασία.

Ο Jaime Anchústegui, επί του παρόντος CEO International, διορίζεται Deputy CEO Insurance, ο οποίος αναφέρεται στον Giulio Terzariol, με ευθύνη να εκπροσωπεί τον CEO Insurance σε φορείς τοπικής διακυβέρνησης, να διαχειρίζεται στρατηγικές συνεργασίες και κοινοπραξίες και να οδηγεί έργα Global Insurance σε όλο τον Τομέα.

Οι Giovanni Liverani και Carlo Trabattoni, οι οποίοι έχουν ηγηθεί με επιτυχία των επιχειρηματικών μονάδων DACH και A&WM αντίστοιχα τα τελευταία χρόνια, επιτυγχάνοντας σημαντικά αποτελέσματα παρά τις πολυπρόκλησεις, θα αναλάβουν νέες ευθύνες.

Η Generali Investments Holding (GIH), που αντικαθιστά την τρέχουσα επιχειρηματική μονάδα Asset and Wealth Management, θα επιβλέπει όλες τις παγκόσμιες δραστηριότητες διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων εντός του ομίλου, με εξαίρεση επιβεβλημένες δραστηριότητες, συγκεκριμένα αυτές στην Κίνα. Η GIH θα επικεντρωθεί στην παροχή αποδόσεων και υπηρεσιών παγκόσμιας κλίσης σε υπάρχοντες πελάτες, ενώ θα συνεχίσει την επιχειρηματική ανάπτυξη με διεθνείς εξωτερικούς πελάτες. Αυτό αναμένεται να γίνει μέσω υπάρχουσών και νέων επενδυτικών δυνατοτήτων, αξιοποιώντας την προσθήκη της Conning Holdings Limited και των θυγατρικών της και επίσης χάρη στη μακροχρόνια συνεργασία που δημιουργήθηκε με την Cathay Life ως μέρος της συναλλαγής που έκλεισε στις 3 Απριλίου 2024.

Ο Woody Bradford ορίζεται CEO της GIH και θα διατηρήσει επίσης τον τρέχοντα ρόλο του ως CEO & πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Conning Holdings Limited. Ο CEO του Ομίλου Generali, Philippe Donnet, θα διοριστεί πρόεδρος της GIH. Ο Carlo Trabattoni, επί του παρόντος CEO Asset and Wealth Management και CEO της Generali Investments Holding, θα αναλάβει νέες ευθύνες στον τομέα διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων.

Επιπλέον, εκτός της περιμέτρου της GIH, η Banca Generali, με επικεφαλής τον διευθύνοντα σύμβουλο Gian

Maria Mossa, θα συνεχίσει να εστιάζει στην παροχή ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών συμβουλευτικών υπηρεσιών και λύσεων διαχείρισης περιουσίας.

Ο David Cis, Chief Operating Officer του ομίλου που αναφέρεται στον γενικό διευθυντή Marco Sesana, θα συμμετάσχει στην Επιτροπή Διοίκησης του ομίλου, σύμφωνα με τον στρατηγικό στόχο να επιτύχει τα βέλτιστα επίπεδα υπηρεσιών και λειτουργικής απόδοσης αξιοποιώντας την ψηφιοποίηση και την Τεχνητή Νοημοσύνη, την αυτοματοποίηση βασικών διαδικασιών και τις τεχνολογικές πλατφόρμες παρακολούθησης και διαμοιρασμού εργασιών.

Στο πλαίσιο αυτής της νέας οργανωτικής δομής, τα κεντρικά γραφεία του ομίλου παραμένουν επιφορτισμένα με τον καθορισμό της γενικής στρατηγικής και των εταιρικών στόχων, ενώ παράλληλα κατευθύνουν, ελέγχουν και υποστηρίζουν αποτελεσματικά όλους τους επιχειρηματικούς τομείς με προσαρμοσμένη εστίαση και προσέγγιση.

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΘΑ ΣΥΝΕΧΙΣΕΙ ΝΑ ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΣΤΙΣ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

«Ο Όμιλος Generali έχει εξελιχθεί επιτυχώς σε έναν ολοκληρωμένο φορέα ασφάλισης και διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων σε παγκόσμιο επίπεδο, με σταθερή κεφαλαιακή θέση και έντονη εστίαση στην καινοτομία και τη βιωσιμότητα», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Generali, Philippe Donnet.

Στο τομέα του Asset Management, η πρόσφατη εξαγορά της Conning και η μακροπρόθεσμη συνεργασία με την Cathay Life που προκύπτει από αυτήν τη συμφωνία μάς επιτρέπει να διευρύνουμε την επενδυτική μας δραστηριότητα, να επεκτείνουμε τη διεθνή πελατειακή μας βάση, να επικεντρωθούμε σε αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις τρίτων και να επενδύσουμε σε δυνατότητες διανομής στοχεύοντας τις αγορές ως ένας από τους δέκα μεγαλύτερους διαχειριστές περιουσιακών στοιχείων της Ευρώπης, πρόσθεσε ο Philippe Donnet.

«Ο ασφαλιστικός τομέας θα συνεχίσει να ενισχύει την παρουσία του ομίλου στις βασικές αγορές μας, αξιοποιώντας την τεχνική αριστεία της επιχείρησής μας, εφαρμόζοντας νέες τεχνολογίες και προσαρμόζοντας την προσφορά μας στις ανάγκες των πελατών μας σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Χάρη σε μια απλούστερη και λιτή προσέγγιση, η οργανωτική δομή του νέου ομίλου με επίκεντρο την ασφάλιση και τη διαχείριση περιουσιακών στοιχείων θα επιταχύνει το μετασχηματισμό του ομίλου και θα υποστηρίξει τον καθορισμό του σχεδίου για τον επόμενο στρατηγικό κύκλο», σημείωσε ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Generali. 



Τι προσφέρει στους ασφαλισμένους η νέα γενιά του bewell

Παρουσιάστηκαν οι νέες δυνατότητες που προσφέρει το πρόγραμμα υγείας σε συνεργάτες των δικτύων πωλήσεων

Η νέα γενιά του συστήματος υγείας bewell της Interamerican είναι γεγονός και σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο αμφιθέατρο του Μουσείου Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας, με κεντρικό μήνυμα «Υπεύθυνα δίπλα στους ανθρώπους», παρουσία συνεργατών των Δικτύων Πωλήσεων, η διοίκηση υπενθύμισε τη στρατηγική κατεύθυνση της Interamerican για την παροχή ολοκληρωμένων λύσεων για τους ασφαλισμένους της και παρουσίασε τις εξελιγμένες δυνατότητες.

Ειδικότερα, το bewell της Interamerican έχει σχεδιαστεί με γνώμονα τις μοναδικές ανάγκες κάθε ασφαλισμένου, προσφέροντάς του ελευθερία και ευελιξία να επιλέξει και να συνδυάσει τις καλύψεις που χρειάζεται. Επιπλέον, μέσω των ιδιοκτητών υποδομών υγείας της Interamerican -τα πολυϊατρεία Medifirst και την Αθηναϊκή Mediclinic- και της μοναδικής Γραμμής Υγείας 1010, στην οποία γιατροί προσφέρουν συμβουλές 24 ώρες το 24ωρο, ανταποκρίνεται ολιστικά στις ανάγκες των ασφαλισμένων. Παράλληλα, μέσα από την εφαρμογή MediON και τη νέα υπηρεσία Τηλεϊατρικής δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους με πρόγραμμα πρωτοβάθμιας περίθαλψης να προγραμματίσουν ψηφιακή, συμβουλευτική συνεδρία, όπου κι αν βρίσκονται, με έμπειρο γιατρό των πολυϊατρείων Medifirst. Ενώ αποτελεί σταθερή επιλογή των νοικοκυριών, με οικογενειακές εκπτώσεις που φτάνουν έως 20% και ευέλικτα προγράμματα για κάθε μέλος της οικογένειας.

Περαιτέρω, με νέες ξεκάθαρες καλύψεις, αδιαπραγμάτευτη προσήλωση σε υπηρεσίες υγείας υψηλού επιπέδου μέσω της συνεργασίας με κορυφαία ιατρικά δίκτυα και νοσηλευτικά ιδρύματα και καινοτομίες όπως η νέα υπηρεσία «Tele-Underwriting» και η ψηφιακή αναβάθμιση των αποζημιώσεων, η Interamerican επιδιώκει διαρκώς να βελτιώσει την εμπειρία των ασφαλισμένων.



Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του.

ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ

Αναλυτικότερα όσον αφορά τη νέα γενιά του συστήματος Υγείας bewell, προστέθηκαν βελτιωμένες παροχές στο πιο δημοφιλές πρόγραμμα «Νοσηλεία από Ασθένεια και Ατύχημα». Μεταξύ άλλων, ενισχύεται το δίκτυο των συνεργαζόμενων νοσοκομείων με την ένταξη της Παιδιατρικής Κλινικής Μπτέρα, διευρύνονται οι καλύψεις του προγράμματος, όπως με την αναγνώριση των ενδοσκοπικών και δια-δερμικών πράξεων ως χειρουργικές επεμβάσεις, και συμπεριλαμβάνεται κάλυψη εξόδων συνοδού ανηλίκου σε ιδιωτικά νοσοκομεία στην Ελλάδα για παιδιά έως 14 ετών. Παρέχεται επίδομα χρήσης άλλου ασφαλιστικού φορέα,

δημόσιου ή ιδιωτικού. Επίσης, εξασφαλίζεται για όλους τους ασφαλισμένους συμβουλευτική υπηρεσία δεύτερης ιατρικής γνώμης για θέματα διάγνωσης και θεραπείας από το παγκόσμιο δίκτυο κορυφαίων γιατρών της Teladoc Health (Best Doctors) και δίνεται έμφαση στην πρόληψη και την έγκαιρη διάγνωση με επιβράβευση των ασφαλισμένων που πραγματοποιούν ετήσιο προληπτικό έλεγχο (check up). Υιοθετείται, ακόμα, εξατομικευμένη προσέγγιση μέσα από προσωποποιημένους όρους στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο με βάση τα προγράμματα του κάθε συμβολαίου, καθώς και ψηφιακή κάρτα bewell για όλους.

Ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής και Υγείας της Interamerican, δήλωσε σχετικά: «Με αίσθημα ευθύνης απέναντι στους χιλιάδες ασφαλισμένους που εμπι-

σοντας ήδη μια επιτυχημένη διαδρομή 5,5 ετών, με πάνω από 87.000 ασφαλισμένους και 52 εκατ. χαρτοφυλάκιο, εξελίσσεται και προχωρά μπροστά για να ανταποκριθεί με συνέπεια και υπευθυνότητα στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών μας. Στη μετα-COVID εποχή τα δεδομένα στην Υγεία άλλαξαν ριζικά και το ενδιαφέρον των ανθρώπων για ιδιωτική ασφάλιση Υγείας αυξάνεται συνεχώς στην ελληνική αγορά και όχι μόνο. Είμαστε εδώ με καινοτόμες υπηρεσίες όπως η Τηλεϊατρική, διευρυμένες συνεργασίες, εντάσσοντας το νοσοκομείο "Παιδιατρική Κλινική Μητέρα", καθώς και προγράμματα που προσαρμόζονται στις σύγχρονες ανάγκες κάθε οικογένειας. Υπηρετώντας διαχρονικά τις αξίες μας και την αποστολή μας να στεκόμαστε υπεύθυνα δίπλα στους πελάτες μας και να τους βοηθάμε να ζουν ασφαλέστερα,



Σύντομες ομιλίες πραγματοποίησαν οι (από αριστερά): Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Πάνος Κούβαλης, γενικός διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών, Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής και Υγείας, Νατάσα Σατερλή, Health & Financial Future Tribe Leader, η οποία παρουσίασε τη νέα γενιά του συστήματος Υγείας bewell.

στέονται την Interamerican, είμαστε στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσουμε τη νέα γενιά του συστήματος Υγείας bewell. Το πιο ευέλικτο πρόγραμμα στην ασφαλιστική αγορά, χαράσ-

περισσότερο και καλύτερα. Συνεχίζουμε ακόμα πιο δυνατά».

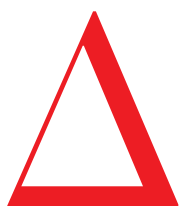
Το νέο πρόγραμμα bewell «Νοσηλεία από Ασθένεια και Ατύχημα» είναι ήδη διαθέσιμο. 

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.



ERGO

Ενισχύει την παρουσία στην Υγεία με δύο νέα προγράμματα



Δύο νέα προγράμματα ασφάλισης υγείας, το ERGO Health Extra Protection και το ERGO Health Prime Care, προωθεί στην αγορά η ERGO Ασφαλιστική, έχοντας ως στρατηγική κατεύθυνση την τοποθέτηση του πελάτη στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων της και αναγνωρίζοντας τις προκλήσεις αλλά και τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στον τομέα της Υγείας. Τα προγράμματα αυτά έρχονται να εμπλουτίσουν το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρείας και

εναρμονίζονται με τη στρατηγική της ERGO για την ενίσχυση της παρουσίας της στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας και την πλήρη κάλυψη των αναγκών των πελατών της.

Ήδη τα ERGO Health Extra Protection και ERGO Health Prime Care είναι στη διάθεση των υφιστάμενων αλλιά και των νέων πελατών της εταιρείας. Τα προϊόντα αυτά αποτελούν έναν εναλλακτικό, πιο στοχευμένο και οικονομικό, σε σχέση με τα υφιστάμενα προϊόντα υγείας, τρόπο κάλυψης των αναγκών για θέματα Υγείας.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ERGO HEALTH EXTRA PROTECTION

Το πρόγραμμα ERGO Health Extra Protection δημιουργήθηκε για να προσφέρει στους πελάτες την απαιτούμενη οικονομική στήριξη σε περιπτώσεις εμφάνισης σοβαρού προβλήματος υγείας. Οι κύριες καλύψεις του προγράμματος αφορούν σοβαρές ασθένειες και απώλεια ζωής από ατύχημα. Παρέχεται επίσης η δυνατότητα, προαιρετικά, επιλογής και υπηρεσιών πρωτοβάθμιας περί-



θαλήψης, καθώς και ημερήσιου νοσοκομειακού επιδόματος.

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα απευθύνεται σε όσους χρειάζονται κάλυψη σε περίπτωση ιατρικά σημαντικών ή επειγόντων περιστατικών υγείας με παροχή επιδομάτων, εύκολη πρόσβαση σε ιατρικές υπηρεσίες και διαγνωστικές εξετάσεις, ενώ καλύπτει και την απώλεια ζωής από ατύχημα, σε προσιτό κόστος. Επίσης, το πρόγραμμα μπορούν να επιλέξουν και όσοι δεν καλύπτονται από κάποιον άλλον φορέα ασφάλισης.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ERGO HEALTH PRIME CARE

Το πρόγραμμα ERGO Health Prime Care αποσκοπεί στην καλύτερη και ποιοτικότερη ιατρική φροντίδα για τους ασθενείς. Προσφέρει πρόσβαση σε ιατρική φροντίδα υψηλού επιπέδου για επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις,



Ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων ERGO.

ενώ καλύπτει και την απώλεια ζωής από ατύχημα, σε προσιτό κόστος. Μέσω του συγκεκριμένου προγράμματος οι ασφαλισμένοι επωφεληθούν από εκπτώσεις και δωρεάν ιατρικές υπηρεσίες, σε επίπεδο πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

Ο κ. Δημήτρης Σπανός, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ζωής και Υγείας, τόνισε: «Τηρούμε απαρέγκλιτα τη δέσμευσή μας για συνεχή αναβάθμιση των προϊόντων της εταιρείας μας, με στόχο να προσφέρουμε σύγχρονες λύσεις στις καθημερινές ανάγκες των πελατών μας και να παρέχουμε υπηρεσίες υψηλού επιπέδου. Τα προγράμματα ERGO Health Extra Protection και ERGO Health Prime Care αποτελούν δύο σύγχρονες επιλογές που προσφέρουν κάλυψη σε περίπτωση σημαντικής ασθένειας, με την καταβολή επιδόματος, καλύπτοντας έτσι δαπάνες που δεν περιλαμβάνονται στα παραδοσιακά προϊόντα νοσοκομειακής περίθαλψης, καθώς και πρόσβαση σε υπηρεσίες πρωτοβάθμιας περίθαλψης δωρεάν ή με χαμηλό κόστος, καθώς και σε πρόσθετες παροχές με ειδική τιμή ή

εκπτώσεις. Η ενίσχυση της παρουσίας μας στις Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας αποτελεί έναν από τους βασικούς στρατηγικούς στόχους της ERGO για τα επόμενα χρόνια, έτσι ώστε να αναδειχθεί ηγέτιδα δύναμη και σε αυτούς τους κλάδους ασφάλισης, πάντοτε με βάση το όραμά μας να γίνουμε η πρώτη επιλογή για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας».

Ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων, δήλωσε: «Αφουγκραζόμενοι τις ανάγκες των συνεργατών μας και υιοθετώντας τις προτάσεις τους για την ουσιαστική προστασία των πελατών με την παροχή περισσότερων επιλογών σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, ανταποκριθήκαμε άμεσα δημιουργώντας αυτά τα δύο νέα προγράμματα υγείας, διευρύνοντας με αυτόν τον τρόπο το προσφερόμενο χαρτοφυλάκιο προϊόντων στους πελάτες μας. Επιπλέον, θέλοντας να βελτιώσουμε το επίπεδο εξυπηρέτησης που



Ο κ. Δημήτρης Σπανός, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ζωής και Υγείας ERGO.

προσφέρουμε, με μια θετική εμπειρία ασφάλισης στους πελάτες μας, παρέχουμε τη δυνατότητα ηλεκτρονικής αποστολής των ασφαλιστηρίων Ζωής και Υγείας, το ERGO eContract, στο πλαίσιο της νέας, πλήρως ψηφιακής διαδικασίας επικοινωνίας με τους ασφαλισμένους».

Μέσω του ERGO eContract οι ασφαλισμένοι των κλάδων Ζωής και Υγείας θα λαμβάνουν στην ηλεκτρονική τους διεύθυνση (e-mail) ψηφιακά το πρώτο ειδοποιητήριο και το ασφαλιστήριο συμβόλαιο με τους σχετικούς γενικούς και ειδικούς όρους, με ταυτόχρονη κοινοποίηση και στην ηλεκτρονική διεύθυνση του συνεργάτη. Ταυτόχρονα, με σεβασμό στο περιβάλλον και με βάση τις αρχές βιώσιμης επιχειρηματικότητας που η ERGO εφαρμόζει, καταργείται η αποστολή των ειδοποιητηρίων και ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε έντυπη μορφή, καθώς η νέα διαδικασία είναι υποχρεωτική για το σύνολο των πελατών. Οι ασφαλισμένοι μας έχουν πλέον πλήρη πρόσβαση στα στοιχεία του συμβολαίου τους μέσα από την εφαρμογή πελατών μας ERGO forME. 

«Το παίρνουμε προσωπικά!»

Πραγματοποιήθηκε με επιτυχία το έκτο κατά σειρά συνέδριο για τη φετινή χρονιά



Ο κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης.

Το μήνυμα το «Το παίρνουμε προσωπικά!» κυριάρχησε στις ομιλίες στο πλαίσιο του συνεδρίου που πραγματοποιήθηκε από την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στην Αθήνα, δίνοντας τον τόνο για τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική αγορά από κοινού, ενώ παρουσιάστηκαν προοπτικές που προσφέρει στο πλαίσιο της συνεχούς συνεξέλιξης της εταιρείας. Και όπως είπε χαρακτηριστικά ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης, «το μήνυμα “το παίρνουμε προσωπικά”, γιατί πρέπει να κάνουμε τις απαραίτητες διορθωτικές ενέργειες, να βελτιώσουμε ξανά τα δεδομένα και τα νούμερά μας».

Να σημειωθεί ότι πως το συνέδριο αυτό ήταν το έκτο κατά σειρά για τη φετινή χρονιά, ενώ έχουν προηγηθεί άλλα πέντε συνέδρια και θα ακολουθούν άλλα δύο για να

φτάσουν στο σύνολο των οκτώ και να κλείσει ο φετινός κύκλος.

Μιλώντας στην κάμερα του «NextDeal» και τον Κωστή Σπύρου, ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης τόνισε χαρακτηριστικά: «Αυτό που μοιραζόμαστε με τους επαγγελματίες ασφαλιστές αυτή τη χρονιά είναι ο τρόπος με τον οποίο βλέπουμε την ασφαλιστική αγορά αλλιά και τον τρόπο με τον οποίο εξελίσσεται η ίδια. Η χρονιά του 2023 ήταν μια χρονιά γεμάτη προκλήσεις για την ασφαλιστική αγορά, με μια σειρά φαινομένων, όπως ο “Daniel” και μια δυσχερέστατη εξέλιξη σε όλα τα νούμερα του κλάδου αποζημιώσεων, των αποζημιώσεων του κλάδου Αυτοκινήτου και αυτό δημιούργησε μια νέα πραγματικότητα, η οποία οφείλει όλους να μας προβληματίσει. Αυτή τη χρονιά προχωράμε σε μια προσέγγιση τιμολόγησης στον κλάδο Αυτοκινήτων,

εφαρμόζοντας πιο αναλυτικά την προσωποποιημένη τιμολόγηση, με βασικό στόχο και σκοπό να μην επιβαρυνθούν οι πελάτες για τις ζημιές που προκαλούν οι ριγχοί». Κλείνοντας τόνισε πως «μοιραζόμαστε το μήνυμα των φετινών συνε-

σιαστικά βοηθάμε να γίνεται πιο εύκολη η ζωή των συνεργατών και των πελατών μας. Δίνουμε τη δυνατότητα στον πελάτη μας να πάρει πληροφορίες εύκολα χωρίς να χάνει χρόνο και ταυτόχρονα να δίνουμε τη δυνατότητα στον συ-



Ο κ. Κ. Παναγιώτης Κατσανίδης.



Ο κ. Ξενοφών Λιαπάκης.



δρίων “Το παίρνουμε προσωπικά”, γιατί πρέπει να κάνουμε τις απαραίτητες διορθωτικές ενέργειες, να βελτιώσουμε ξανά τα δεδομένα και τα νούμερά μας».

Στη συνέχεια ο CIO του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Ξενοφών Λιαπάκης τόνισε πως «σε αυτό το event θα παρουσιαστούν αυτά που υποσχεθήκαμε έναν χρόνο πριν, το πού βρισκόμαστε στο παρόν και το πόσο έχουν εξελιχθεί. Πέρυσι μιλήσαμε για μια σειρά από ψηφιακές υπηρεσίες που έλειπαν από την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ. Σήμερα είναι live, δουλεύουν και εξελίσσονται. Ταυτόχρονα θα μιλήσουμε και για τα επόμενά μας σχέδια, τα οποία αφορούν την Τεχνητή Νοημοσύνη στην καθημερινότητα και στις υπηρεσίες που προσφέρουμε σε πελάτες και συνεργάτες. “Το παίρνουμε προσωπικά” γιατί πιστεύουμε πως, δίνοντας τη δυνατότητα της επιλογής, συ-

νεργάτη μας να κερδίσει παραγωγικό χρόνο».

Τέλος ο γενικός διευθυντής του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Παναγιώτης Κατσανίδης με τη σειρά του ανέφερε «“Το παίρνουμε προσωπικά” με όσα έχουν γίνει τον τελευταίο καιρό στην Ελλάδα και τον ασφαλιστικό χώρο, “το έχουμε πάρει προσωπικά” για να αποδείξουμε στους συνεργάτες μας ότι όλοι μαζί πρέπει να κάνουμε κάτι. Η Ελλάδα να πάει μπροστά και η ασφάλιση να προχωρήσει. Να δείξουμε πως με τα δικά μας μέσα και τη δική μας προοπτική μπορούμε να κάνουμε πολλά πράγματα και να μην περιμένουμε κάτι από τους τρίτους. “Το παίρνουμε προσωπικά” για να μην περιμένουμε έτοιμα πράγματα από την Ευρώπη, αλλιώς να κάνουμε κάτι εμείς εδώ. Το “παίρνουμε προσωπικά” για να προχωρήσουμε όλοι μαζί». **ΝΑΙ**

Ισχυρή δέσμευση για ένα βιώσιμο μέλλον

Νοιάζεται ενεργά και για το περιβάλλον



**Ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
δεσμεύεται για ένα βιώσιμο μέλλον!**

Τια ένα πράσινο μέλλον δεσμεύεται ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, έχοντας λάβει μια σειρά πρωτοβουλιών με στόχο την προστασία του περιβάλλοντος. Πιο συγκεκριμένα, έχει ενσωματώσει πρακτικές ανακύκλωσης, ανακυκλώνοντας το 2023 από τα γραφεία του ομίλου σε όλη την Ελλάδα και από τα συνεργεία του σε Θεσσαλονίκη, Αθήνα και Ηράκλειο συνολικά 75 τόνους αποβλήτων. Διατηρώντας τη δυναμική του πορεία πρωτοπορεί και δραστηριοποιείται ενεργά στον τομέα των σύγχρονων μορφών ενέργειας:

- Έχει επενδύσει σημαντικά στη χρήση ηλεκτροκίνητων οχημάτων, με στόχο τη μείωση της εξάρτησης από τα παραδοσιακά καύσιμα και τη μείωση των λειτουργικών

δαπανών.

- Έχει εγκαταστήσει φωτοβολταϊκά συστήματα στις στέγες ιδιόκτητων κτιρίων σε όλη την Ελλάδα, μειώνοντας σημαντικά την κατανάλωση ηλεκτρικού ρεύματος.

- Κατασκεύασε δύο φωτοβολταϊκούς σταθμούς ισχύος 500 kW έκαστος, στους Σοφάδες Καρδίτσας, ενώ το 2023 λειτούργησε μονάδα συμπαραγωγής βιοαερίου ισχύος 500 kW στην ίδια περιοχή.

- Σε συνεργασία με το Διεθνές Πανεπιστήμιο Ελλάδας, κατασκεύασε σε ερευνητικό στάδιο αυτόνομες μονάδες παραγωγής ρεύματος από μικρές ανεμογεννήτριες, υδρογεννήτριες και φωτοβολταϊκά, με δωρεάν παροχή αυτόνομης ενέργειας, όπως και άλλα καινοτόμα και πρωτότυπα συστήματα αξιοποίησης του ήλιου.

Η σημαντική επένδυση στην τοπική κοινωνία της Καρδίτσας

Εναν χρόνο λειτουργεί στην περιοχή Παλαιοκλήσιο Καρδίτσας η μονάδα παραγωγής βιοαερίου 500 kW, με την εκτιμώμενη ετήσια παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας να καλύπτει τις ανάγκες περίπου 1.000 νοικοκυριών.

Το έργο συνολικής επένδυσης 4 εκατ. € εντάσσεται στις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας του ομίλου που προωθεί στρατηγικά το κυκλικό μοντέλο βιώσιμης ανάπτυξης, ενώ ταυτόχρονα αποτελεί μια σημαντική επένδυση στην τοπική κοινωνία της Καρδίτσας, ανοίγοντας άμεσες και έμμεσες νέες θέσεις εργασίας ως έμπρακτη υλοποίηση συνειδητής

Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Η ολοκληρωμένη εγκατάσταση μετατρέπει βιολογικά απόβλητα, όπως τρόφιμα, φυτικά υπολείμματα και άλλα οργανικά υλικά σε Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας και άλλα παράγωγα για τη γεωργία.

Αναλυτικότερα, το υλικό που συλλέγεται επεξεργάζεται μέσω αναερόβιας διαδικασίας παράγοντας βιοαέριο, το οποίο χρησιμοποιείται ως επιτρεπόμενο κλιματικό καύσιμο για παραγωγή ηλεκτρικής και θερμικής ενέργειας. Τα υπολείμματα της όλης διαδικασίας (ίζημα) χρησιμοποιούνται ως λίπασμα για τα αγροκτήματα, συμβάλλοντας ενεργά στην κυκλική οικονομία του τόπου και της χώρας μας.

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

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



HOWDEN

Νέα στελέχη στη Howden και νέα εξαγορά



Ο κ. Σάββας Μυρίδης και ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

Την ένταξη του Σάββα Μυρίδη στο δυναμικό της ανακοίνωσε η Howden, 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. Μέσω αυτής της συνεργασίας, σε συνδυασμό με την εξαγορά της Triton Marine S.A. που είχε πραγματοποιηθεί τον Οκτώβριο του 2023 όπως τονίζεται, η Howden Hellas ενισχύει σημαντικά τη θέση της στον τομέα του Marine και καθίσταται ένας από τους πιο σημαντικούς παίκτες στον αγορά. «Η ένταξή μου στη Howden αποτελεί ένα σημαντικό βήμα προς όφελος των πελατών μας, οι οποίοι θα συνεχίσουν να απολαμβάνουν υπηρεσίες υψηλής ποιότητας μέσω ενός παγκόσμιου ομίλου όπως η Howden», δήλωσε ο κ. Σάββας Μυρίδης, αναφερόμενος στη νέα αυτή συμφωνία που πραγματοποίησε με τη Howden. Μετά την κατάκτηση του τίτλου ως ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλειών στη χώρα, δεσμευτήκαμε να ηγηθούμε και στον κλάδο του Marine, ένας κλάδος κομβικής σημασίας για τη χώρα μας και την οικονομία, ανέφερε από την πλευρά του ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO Howden Greece & Cyprus.

Επίσης, η Howden ανακοίνωσε την ενίσχυση της ομάδας της με αναγνωρισμένους και έμπειρους επαγγελ-



Από αριστερά: ο κ. Σταύρος Χατζηδήμας, η κ. Κατερίνα Δασίλα, ο κ. Απόστολος Καραμαλής.



Στιγμιότυπο από τη συνάντηση για την εξαγορά της Globassure.

ματίες. Ο Σταύρος Χατζηδήμας αναλαμβάνει καθήκοντα Business Efficiency Manager, η Κατερίνα Δασίλα, που αναλαμβάνει το ρόλο Broker στις Ομαδικές Ασφαλίσεις, και ο Απόστολος Καραμαλής ενισχύει την ομάδα του Risk Engineering.

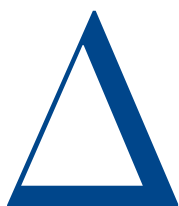
ΕΞΑΓΟΡΑΣΕ ΤΗΝ GLOBASSURE

Στο μεταξύ, η Howden, στο πλαίσιο της ενίσχυσης των υπηρεσιών διεθνών ασφαλίσεων υγείας, ανακοίνωσε την εξαγορά της Globassure με επικεφαλής τον κ. Φίλη Αθηναίο. Η ομάδα της Globassure διαθέτει εμπειρία και εξειδίκευση άνω των 20 ετών στα διεθνή προγράμματα υγείας & ταξιδιού, ενώ η οικογενειακή παράδοση των μετόχων της εταιρείας στην ασφαλιστική αγορά ξεπερνά τα 100 χρόνια. «Στη Howden επενδύουμε στην αριστεία, με στόχο την παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου στους πελάτες μας. Η έλευση της Globassure θα ενισχύσει την ανταγωνιστική θέση της εταιρείας μας στον πολυσύνθετο τομέα των ασφαλίσεων υγείας από διεθνείς παρόχους», δήλωσε ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO της Howden Ελλάδας & Κύπρου.



Στιγμιότυπα από την εκδήλωση.

Θερμή υποδοχή και στον τομέα της ναυτιλίας



υνατή την παρουσία της για άλλη μία φορά στον τομέα της ναυτιλίας κάνει η Howden, ο μεγαλύτερος επιχειρηματικός μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων στην Ελλάδα, αλλά και ένας από τους πιο σημαντικούς Marine Insurance Brokers.

Με αφορμή τη Διεθνή Έκθεση των Ποσειδωνίων, η Howden διοργάνωσε μία μεγάλη εκδήλωση την Παρασκευή 31 Μαΐου στο εστιατόριο «Παπαϊωάννου» στη Βουλιαγμένη, προσελκύοντας πλήθος διακεκριμένων προσωπικοτήτων της ναυτιλίας από την Ελλάδα και το εξωτερικό, υψηλόβαθμων στελεχών του πολιτικού, χρηματοοικονομικού και τραπεζικού χώρου, καθώς και της ασφαλιστικής αγοράς, όπως η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ κ. Ελίνα Παπασυροπούλου.

Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του και ο υφυπουργός Ναυτιλίας και Νησιωτικής Πολιτικής, κύριος Ιωάννης Παππάς, σηματοδοτώντας την επίσημη έναρξη της Howden στον κλάδο της ναυτιλίας στην Ελλάδα. Ο κύριος Παππάς είχε την ευκαιρία να συνομιλήσει με τους καλεσμένους για τις προοπτικές της ναυτιλιακής αγοράς στη χώρα μας και τους τρόπους ανάπτυξής της.

«Η Howden δεσμεύεται να συνεχίσει τις επενδύσεις της στην ελληνική ναυτιλία, προσφέροντας υψηλής ποιότητας ασφαλιστικές υπηρεσίες και λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών της, συμβάλλοντας παράλλη-

λα στη μακροπρόθεσμη βιώσιμη ανάπτυξη του κλάδου. Με την εμπειρία και την εξειδίκευσή της, η Howden συμβάλλει ουσιαστικά στην αντιμετώπιση των προκλήσεων που αντιμετωπίζει η ναυτιλία σήμερα και δίνει λύσεις για κάθε ανάγκη σε χιλιάδες πελάτες της. Αποτελούμε πόλο έλξης των καλύτερων επαγγελματιών του χώρου, που στελεχώνουν την ομάδα μας, έχουμε πρόσβαση σε ασφαλιστικά προγράμματα και υπηρεσίες παγκοσμίως και, φυσικά, διαθέτουμε τη σταθερότητα ενός μεγάλου ομίλου. Για εμάς, η πρωτιά και στον τομέα της ναυτιλίας αποτελεί δέσμευση», δήλωσε ο CEO Ελλάδας & Κύπρου, Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, αφού πρώτα ευχαρίστησε όλους τους εκλεκτούς καλεσμένους για την παρουσία τους και τη θερμή υποδοχή της Howden και στον τομέα της ναυτιλίας.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν το κοκτέιλ τους υπό το φως του ηλιοβασιλέματος σε jazz ρυθμούς, ανταλλάσσοντας απόψεις. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε σε γιορτινή ατμόσφαιρα με ένα φαντασμαγορικό show στη θάλασσα που συμβόλιζε την επίσημη έναρξη της Howden Marine στην Ελλάδα.

Το Marine Division της Howden Group διαθέτει περισσότερους από 300 επαγγελματίες στον κλάδο του marine παγκοσμίως, 40 εξειδικευμένα στελέχη διαχείρισης ζημιών, γραφεία εξυπηρέτησης σε Αθήνα, Λονδίνο, Ευρώπη, Σιγκαπούρη, Βερμούδες και Ντουμπάι. **ΝΑΙ**



Κάνει την αγορά ασφάλειας online πιο εύκολη!

Αλλάζει εμφάνιση για τα καλά με νέα εταιρική ταυτότητα

Nέα εταιρική ταυτότητα και νέο website έχει πλέον η Hellas Direct, η εταιρεία που αλληλάζει την ασφάλεια για τα καλά. Ολοκληρώνοντας τον κύκλο ανανέωσης του corporate identity της, η εταιρεία αλληλάζει την εμφάνισή της και στην ιστοσελίδα της, ώστε η αγορά ασφάλειας online να είναι ακόμα πιο εύκολη, άμεση και ξεκάθαρη.

Το νέο visual identity στο site της Hellas Direct αντικατοπτρίζει τη φιλοσοφία της εταιρείας για ασφάλεια προσιτή σε όλους με απλό και αξιόπιστο τρόπο. Η ανανεωμένη αισθητική και τα φιλικά στοιχεία δημιουργούν στους χρήστες μια ευχάριστη εμπειρία που ξεχωρίζει για την άνετη πλοήγηση. Μέσα από το website της Hellas Direct η αγορά ασφάλειας γίνεται ακόμα πιο εύκολη. Με λίγα απλά κλικ, οι επισκέπτες του μπορούν να βρουν την ασφαλιστική κάλυψη που τους ταιριάζει, αλληλά και χρηματοδοτικές ρύσεις για τα έξοδα του οχήματός τους, έχοντας πάντα στη διάθεσή τους την υποστήριξη μιας έμπειρης και φιλικής ομάδας εξυπηρέτησης.

Όπως επισημαίνεται, η Hellas Direct, η digital ασφα-

λιστική εταιρεία επόμενης γενιάς που στηρίζεται στην τεχνολογία και την ανάλυση δεδομένων, κλείνει πλέον 12 χρόνια λειτουργίας και έχει περισσότερους από 1 εκατ. ασφαλισμένους. Προσφέρει ασφάλεια αυτοκινήτου, μηχανής και σπιτιού, ενώ στηρίζει συνολικά το οικοσύστημα της κινητικότητας παρέχοντας και χρηματοδοτικές υπηρεσίες.

Δραστηριοποιείται σε τρεις χώρες, Ελλάδα, Κύπρο και Ρουμανία, και ετοιμάζεται για το επόμενο άνοιγμά της σε νέες αγορές. Με την υποστήριξη πολύ σημαντικών επενδυτών έχει πλέον συγκεντρώσει 66 εκατ. ευρώ σε κεφάλαια. Το 2023 βραβεύτηκε από τους «Financial Times» για 4η φορά ως μία από τις 1.000 ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στην Ευρώπη.

Δώδεκα χρόνια τώρα, η Hellas Direct πρωτοπορεί στην ασφαλιστική αγορά καινοτομώντας στην τεχνολογία, λαμβάνοντας βραβεία στην εξυπηρέτηση και κάνοντας άλματα στην ταχύτητα αποζημίωσης. Η νέα εταιρική ταυτότητά της αποτελεί ένα ακόμα βήμα προς την κατεύθυνση της ποιοτικής εξυπηρέτησης που δημιουργεί εμπιστοσύνη σε όλα τα στάδια επιλογής και αγοράς ασφαλιστικών υπηρεσιών.



Αλλάζουμε την
ασφάλεια για τα καλά



Νέος επενδυτής το Ταμείο Φαιστός

Εναν νέο επενδυτή, το Επενδυτικό Ταμείο Φαιστός, καθιστά η ασφαλιστική εταιρεία Hellas Direct. Όπως τονίζεται, το Ταμείο Φαιστός συμμετείχε στον τελευταίο γύρο χρηματοδότησης της εταιρείας, που ολοκληρώθηκε με τη συγκέντρωση 30 εκατ. ευρώ.

Η Hellas Direct παραμένει σε σταθερή πορεία ανάπτυξης και το 2024 - μετά το επιτυχημένο κλείσιμο του 2023. Ενισχυμένη και με τη νέα χρηματοδότηση από το Ταμείο Φαιστός, η ασφαλιστική εταιρεία επιταχύνει την υλοποίηση του στρατηγικού σχεδιασμού της εντός και εκτός Ελλάδας.

Το Επενδυτικό Ταμείο Φαιστός, το οποίο διαχειρίζεται η 5G Ventures S.A., εστιάζει στην ψηφιακή αγορά και σε επενδύσεις με στόχο ένα ακμάζον 5G οικοσύστημα στην Ελλάδα. Επιλέγει επιχειρήσεις με προϊόντα και υπηρεσίες που εκμεταλλεύονται τις δυνατότητες των νέων δικτύων, όπως το 5G. Η επένδυση στην τεχνολογία και η αξιοποίηση κάθε πτυχής της προς όφελος των ασφαλισμένων βρίσκεται στον πυρήνα και της Hellas Direct από την αρχή της λειτουργίας της.

Με την υποστήριξη του, το Επενδυτικό Ταμείο Φαιστός ενισχύει τους σημαντικούς επενδυτές που εμπιστεύονται ήδη την Hellas Direct: την ETF Partners, την Portage Ventures, τον Διεθνή Χρηματοδοτικό Οργανισμό (IFC - μέλος του Ομίλου της Παγκόσμιας Τράπεζας), την Ευρωπαϊκή Τράπεζα



Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης (EBRD), την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (EIB), την Endeavor Catalyst και γνωστά οικογενειακά γραφεία, συμπεριλαμβανομένων εκείνων των Jon Moulton και Lord O' Neill. «Με μεγάλη χαρά ανακοινώνουμε τη συνεργασία μας με το Επενδυτικό Ταμείο Φαιστός, με το οποίο μοιραζόμαστε την αναγνώριση της σημασίας της τεχνολογίας στην παροχή σύγχρονων και αποτελεσματικών λύσεων», δηλώνει ο συνιδρυτής και εκτελεστικός διευθυντής της Hellas Direct Αιμίλιος Μάρκου. «Έχουμε επενδύσει στην τεχνολογία πάνω από 18 εκατ. ευρώ με σκοπό αυτοματοποιημένες ψηφιακές διαδικασίες, άμεσες λειτουργίες και εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου - με επίκεντρο πάντα τον καταναλωτή».

Ασφάλιση οχημάτων και στόλων

Τη δυνατότητα ασφάλισης Rent a Car και Fleets -ενοικιαζόμενων οχημάτων και στόλων- προσθέτει η Hellas Direct στον κλάδο Αυτοκινήτου. Τα νέα ασφαλιστικά προγράμματα είναι ήδη διαθέσιμα μέσω του δικτύου συνεργατών της εταιρείας. Πρόκειται για το πρόγραμμα βασικών καλύψεων RAC Blue και το ενισχυμένο RAC Silver. Διατίθενται και τα δύο για την ασφάλιση αυτοκινήτων, φορτηγών ιδιωτικής χρήσης (ΦΙΧ) και αγροτικών φορτηγών, ενώ για την ασφάλιση μηχανών διατίθεται μόνο το RAC Blue.

ΤΑ ΝΕΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΑΙ ΟΙ ΚΑΛΥΨΕΙΣ

Τα νέα προγράμματα της Hellas Direct διαμορφώνονται με βάση σταθερό ασφαλιστήριο για κάθε κατηγορία φορολογήσιμων ίππων/κυβικών. Ασφαλίζονται στόλοι που περιλαμβάνουν από 20 έως 400 οχήματα, ενώ για στόλους άνω των 400 οχημάτων προσφέρεται ειδική τιμολόγηση. Αναφορικά με τη διάρκεια των ασφαλιστηρίων, υπάρχει η δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε 3μηνα, 6μηνα και ετήσια συμβόλαια.

Τα νέα ασφαλιστικά προγράμματα προσφέρουν πλήθος καλύψεων: τις υποχρεωτικές από το νόμο, επιπλέον καλύψεις και προαιρετικές. Σημειώνεται πως η ασφάλιση μηχανών δεν αφορά ηλεκτρικές, γουρούνες και ATVs.

Διευρύνοντας τις χρήσεις στον κλάδο Αυτοκινήτου, η Hellas Direct δείχνει έμπρακτα την προσήλωσή της στην ενίσχυση και στήριξη των φυσικών δικτύων. Τα προϊόντα της που διανέμονται μέσω του συγκεκριμένου καναλιού αυξάνονται και θα συνεχίσουν να εμπλουτίζονται, θέτοντας ακόμα μεγαλύτερο εύρος ασφαλιστικών λύσεων στη διάθεση των συνεργατών της. **ΝΑΙ**



Ταξίδι στην πόλη της Ιστορίας και της αιώνιας ομορφιάς

Στη Βενετία το Αποκλειστικό Δίκτυο Συνεργατών



Στην πόλη-ορόσημο για την ιστορία του Ομίλου Generali ταξίδεψαν οι συνεργάτες του αποκλειστικού δικτύου της Generali, απολαμβάνοντας, όπως τονίζεται, μια μοναδική ταξιδιωτική εμπειρία ως επιβράβευση των παραγωγικών αποτελεσμάτων της χρονιάς που πέρασε.

Στη Βενετία, την πόλη που συνδέεται με ιστορικούς δεσμούς με τον Όμιλο Generali και αποτελεί σύμβολο της βιωσιμότητας, της Τέχνης, της Ιστορίας και της αιώνιας ομορφιάς, ταξίδεψαν τα στελέχη του Αποκλειστικού Δικτύου του οργανισμού, σε μία αποκλειστικά σχεδιασμένη εταιρική απόδραση. Η Generali, που συμπληρώνει σύντομα δύο αιώνες λειτουργίας, επέλεξε αυτό το μοναδικό μέρος για να επιβραβεύσει τους συνεργάτες της για τα αποτελέσμα-

τα της ετήσιας παραγωγής τους. Πιστεύοντας αταλάντευτα στην αξία των φυσικών δικτύων και τη σπουδαιότητα της σχέσης μεταξύ ασφαλισμένων και ασφαλιστικών συμβούλων, που ενσαρκώνει τη φιλόδοξη έννοια του Lifetime Partner, επέδειξε για μία ακόμη φορά ιδιαίτερη φροντίδα και επιμέλεια σε ό,τι αφορά την αναγνώριση της προσπάθειας των ανθρώπων της.

Η Βενετία έχει διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην ιστορία του Ομίλου Generali, τόσο ως οργανισμού αθλή και ως ενεργού συμμετόχου στις κοινότητες όπου δραστηριοποιείται διαχρονικά. Ήδη από το 1848 ο όμιλος -που ιδρύθηκε στα τέλη του 1831 στην Τεργέστη- διατηρούσε χώρους γραφείων στο φημισμένο πλέον Procuratie Vecchie της πλατείας του Αγίου Μάρκου, ενώ στη συνέχεια, το 1860, παίρνοντας σαφή θέση υπέρ της δημοκρατικής



Μπερμπερίδης Π., Ζαμάνη Κ., Παυλίδης Π.



Μαυρουδή Γ., Ντίτουρας Α., Αγγελόπουλος Ν.



Γεωργίου Γ., Ζαχαράκη Μ., Παυλίδης Τ.



Μαγγίνας Β., Τσίτρα Ε., Μαννέ Χ.



Αλημpanίδου Δ., Μαρουλιά Π., Σπάρταλη Κ., Αυγενικού Θ., Σαμούτη Β.



Σπιτσή Ε., Λουκανίκας Γ., Μπερμπερίδης Χ., Ντίτουρας Α., Μαυρουδή Γ.

ένωσης της Ιταλίας, ο οργανισμός υιοθέτησε ως σύμβολό του το Λιοντάρι του Αγίου Μάρκου, το οποίο αντιπροσωπεύει τη νίκη και τη διαφύλαξη της ασφάλειας σε όλη τη χώρα.

Ενώνοντας το παρελθόν με το παρόν μέσα από ένα νήμα που υπογραμμίζει την ανθρωποκεντρική αποστολή της Generali και τη δέσμευσή της στη βιώσιμη ανάπτυξη, σήμερα στο χώρο του Procuratie Vecchie βρίσκεται η έδρα του Human Safety Net, του παγκόσμιου δικτύου Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης του Ομίλου Generali. Η φιλοσοφία του βασίζεται στην έννοια της κοινωνικής βιωσιμότητας

μέσα από την ενεργό δράση των ίδιων των πολιτών που δημιουργούν μια αλυσιδωτή αντίδραση θετικής αλληλεγγύης για τη στήριξη ευπαθών ομάδων σε όλη τον κόσμο.

Συνοδευόμενοι από τα μέλη της Διοίκησης κ. Μαρία Λαμπροπούλου, Chief Marketing & Communications Officer, κ. Παναγιώτη Βασιλόπουλο, Chief Insurance Officer, και τα στελέχη του Αποκλειστικού Δικτύου κ. Νίκο Αγγελόπουλο, Tied Agency Manager, και κ. Γιάννη Γεωργίου, Tied Agency Account Manager, για τέσσερις ολόκληρες ημέρες, οι επισκέπτες έζησαν την αυθεντική εμπειρία του ξεχωριστού αυτού τύπου, με τον καιρό να προσφέρει ιδανικές συνθή-



Γιανκουδάκης Κ., Ζαχαράκη Μ., Τελίδης Π.



Αυγενικού Θ., Αγγελόπουλος Ν.



Γεωργίου Γ., Μόμτσου Ε.



Μαρουλά Π., Βασιλόπουλος Τ., Αυγενικού Θ., Σαμούτη Β.



Μαρουλά Π., Σπάρταλη Κ., Αυγενικού Θ., Αλμπανίδου Δ., Ζαχαράκη Μ., Σαμούτη Β.



Ντίτουρας Α., Μαυρουδή Γ.

κες για περιήγηση σε αυτή την πόλη-πλωτό μουσείο. Ξεκινώντας με μια ξεχωριστή εκδρομή στα γραφικά νησάκια Torcello, Burano και Murano, οι εκδρομείς ανακάλυψαν τα μυστικά της τέχνης του ψηφιδωτού, της δαντέλας και της δημιουργίας αντικειμένων φυστού γυαλιού.

Ακολούθησε η περιήγησή τους στο πλέον γνωστό τόπο, αυτό της πηλατείας του Αγίου Μάρκου με τη σπάνια θρησκευτική και καλλιτεχνική αξίας Βασιλική με τους πέντε τρούλους. Οι συμμετέχοντες ξεναγήθηκαν στο κέντρο της Βενετίας για να θαυμάσουν το Campanile, το μεγαλοπρεπές καμπαναριό της πόλης, τον Πύργο του Ρο-

λογιού με τα περίτεχνα σχέδια και το φημισμένο Φτερωτό Λιοντάρι του Αγίου Μάρκου.

Η συνέχεια του ταξιδιού δόθηκε με μια στάση για εσπρέσο στο φημισμένο «Caffé Florian», συνεχίστηκε με βόλτα στους θαλάσσιους δρόμους των καναλιών με παραδοσιακές γόνδολες, για να κλείσει με περιήγηση στα σαγηνευτικά στενά της πόλης και ιδιωτική ξενάγηση στο φημισμένο Παλάτι των Δόγηδων, το δαντελένιο Palazzo Ducale. Η απόδραση συνοδεύτηκε από κορυφαίες γαστρονομικές εμπειρίες σε παγκοσμίου φήμης χώρους, όπως τα διάσημα εστιατόρια «La Fenice» και «Trattoria alla



Λουκανίκας Γ., Μαυρουδή Γ., Ντίτουρας Α.



Μαννέ Χ., Μαγγίνας Β.



Χριστοδούλου Σ., Καραϊσκος Π., Μαρουλά Β., Κρητικός Π., Καραϊσκος Γ.



Σακελλαρίου Ε., Τελίδης Π., Γερακίδης Ε., Χαμαλίδου Μ., Γιαννακουδάκης Κ., Ζαχαράκη Μ.



Ζαχαράκη Μ., Μαννέ Χ.



Παυλίδης Τ., Παυλίδης Π., Μπερμπερίδης Π., Μπερμπερίδης Χ.

Madonna» που ικανοποίησαν κάθε προτίμηση.

Η επιστροφή στην Αθήνα βρήκε τους συμμετέχοντες γεμάτους από εικόνες μοναδικής ομορφιάς από μια πόλη που ανασαίνει κρατώντας την ιστορία της ζωντανή. Η εταιρεία σχεδιάζει πάντοτε τα ταξίδια των συνεργατών της με ιδιαίτερη επιμέλεια επιδιώκοντας τη δημιουργία ισχυρών επαγγελματικών και διαπροσωπικών σχέσεων μεταξύ των ανθρώπων της και επιβραβεύοντας με τον τρόπο αυτόν την προσπάθεια και την αποδοτικότητα τους.

Λίγο πριν την αναχώρηση η κ. Μαρία Λαμπροπούλου, CMCO της Generali, απευθυνόμενη στους συμμετέχοντες,

δήλωσε: «Είναι μεγάλη χαρά για εμάς να μοιραζόμαστε μαζί σας την εμπειρία αυτής της πόλης που αποτελεί διαχρονικό ορόσημο στη διαδρομή της Generali, ακριβώς γιατί είναι σημαντικό να γνωρίζουμε ποιοι είμαστε, από πού ξεκινάμε και τι ακριβώς στοχεύουμε. Η συνέπεια γράφει Ιστορία και με αυτήν πορευόμαστε όλα αυτά τα χρόνια. Η δική σας συμμετοχή σε αυτή τη διαδρομή είναι καθοριστική, καθώς ενσωματώνει τα στοιχεία εκείνα που μας ξεχωρίζουν, προσφέροντας στους ασφαλισμένους μας τη στήριξη που έχουν ανάγκη. Από τη Βενετία, που συνενώνει θετικές δυνάμεις, προχωρούμε για την κατάκτηση νέων επιτυχιών». **ΝΑΙ**



Ναούμη Β., Ναούμη Θ., Οικονόμου Σ.



Ναούμη Β., Μπερμπερίδης Π., Κόσσου Ν., Ναούμη Θ.



Ζαμάνης Μ., Πιερράκου Κ., Ζαμάνη Κ., Μπερμπερίδης Π.



Μαγγίνας Β., Μαννέ Χ., Τελίδης Π., Γεωργίου Γ.



Μπερμπερίδης Π., Λαμπροπούλου Μ., Βασιλόπουλος Τ.



Βοζίκη Ε., Μπάτσιος Α.



Τσίτρα Ε., Ποδυχρονιάδης Β.



Αυγενικού Θ., Σπάρταλη Κ.



Ναούμη Β., Ναούμη Θ.



Σακελλαρίου Β., Οικονόμου Σ., Οικονόμου Δ., Μπάτσιος Α.,
Βοζίκη Ε.



Γερακίδης Ε., Γεωργίου Γ., Τελίδης Π., Γιαννακουδάκης Κ.,
Πολυχρονιάδης Β.



Παυλίδης Τ., Χριστοδούλου Σ., Καραϊσκος Γ., Καραϊσκος Π.,
Κρητικός Π.



Καραϊσκος Π., Καραϊσκος Γ.



Γερακίδης Ε., Τελίδης Π.



Μπερμπερίδης Π., Παυλίδης Τ., Παυλίδης Π.



Φωτογραφίες: **ΙΑΚΩΒΟΣ ΔΙΖΙΚΙΡΙΚΗΣ**



**ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ
ΑΘΗΝΩΝ**

Ιατρικό Κέντρο Αθηνών

Εκπαίδευση στις νέες τεχνικές χειρουργικής χεριού και άνω άκρου!

Οι τελευταίες εξελίξεις που αφορούν στις παθήσεις του χεριού και του άνω άκρου παρουσιάστηκαν στο 16ο Σεμινάριο Εφαρμοσμένης Χειρουργικής του Χεριού και του Άνω Άκρου που διοργάνωσε το Τμήμα Χειρουργικής του Άνω Άκρου, Ορθοπαιδικής Επανορθωτικής Μικροχειρουργικής του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών.

Κατά την επίσημη έναρξη του σεμιναρίου, χαιρετισμό απηύθυναν ο υπουργός Υγείας, Άδωνις Γεωργιάδης, και ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος.

Στο σεμινάριο συμμετείχαν 32 ομιλητές - εκπαιδευτές, από όλες τις πανεπιστημιακές σχολές της χώρας, από κλινικές του ΕΣΥ και από ιδιωτικά θεραπευτήρια, ενώ διαλέξεις παρουσίασαν και τέσσερις καθηγητές Ορθοπαιδικής από την Αμερική. Το σεμινάριο περιελάμβανε επίδειξη χειρουργικών περιστατικών σε πραγματικό χρόνο, διαλέξεις και πρακτική άσκηση σε πτωματικά χέρια. Ειδικότερα κατά τη διάρκεια του σεμιναρίου στην ενότητα των ζωντανών χειρουργειών (Live Surgery), έγινε επίδειξη δέκα χειρουργειών διαφορετικής βαρύτητας και εξειδίκευσης, ενώ στη θεωρητική ενότητα αναλύθηκαν 38 διαφορετικά θέματα από εξειδικευμένους ομιλητές με αποδεδειγμένη εμπειρία στο γνωστικό αντικείμενο. Τέλος, όλοι οι εκπαιδευόμενοι εξασκήθηκαν στη Χειρουργική του χεριού σε πτωματικά παρασκευάσματα σε δύο εργαστήρια συνολικής διάρκειας 8 ωρών.

Ο υπουργός Υγείας Άδωνις Γεωργιάδης τόνισε: «Το ότι ένας κορυφαίος όμιλος νοσοκομειακής φροντίδας και παροχών υγείας, όπως ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, διοργανώνει ένα συνέδριο με τόσο μεγάλο εκπαιδευτικό χαρακτήρα αποτελεί μια πολύ επαινετική πρωτοβουλία. Δείχνει,



Από αριστερά: Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, κ. Άδωνις Γεωργιάδης, υπουργός Υγείας.

εκτός από την ικανότητα του Ιατρικού Κέντρου να παρέχει υπηρεσίες υγείας, και κοινωνική υπευθυνότητα για να περνάει η γνώση στις επόμενες γενιές και στους υπόλοιπους γιατρούς και να γίνεται κτήμα της επιστημονικής κοινότητας και άρα να διαχέεται επί ωφέλειά του υπόλοιπου πληθ-

θυσμού και των ασθενών».

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, ανέφερε: «Στον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών, σκοπός μας είναι τη σύγχρονη γνώση και την τεχνογνωσία που αναπτύσσεται να τη συζητάμε, να τη μεταλαμπαδεύουμε και να είμαστε σίγουροι ότι κάθε στιγμή προσφέρουμε στον Έλληνα ασθενή ό,τι πιο καινοτόμο έχει να προσφέρει η Ιατρική».

Ο οργανωτής του σεμιναρίου, Παναγιώτης Γιαννακόπουλος, ορθοπαιδικός, χειρουργός άνω άκρου, διευθυντής Χειρουργικής Άνω Άκρου-Μικροχειρουργικής στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, δήλωσε: «Το σεμινάριο είναι εκπαιδευτικό και περιλαμβάνει τρεις ενότητες: Η πρώτη αφορά στην επίδειξη χειρουργικών περιστατικών και δίνει την ευκαιρία στον εκπαιδευόμενο να κάνει ερωτήσεις και να λύσει τις απορίες του κατά τη διάρκεια του χειρουργείου. Η δεύτερη περιλαμβάνει επιλεγμένες ομιλίες από διακεκριμένους

άνω άκρου και διαθέτουμε μεγάλη εμπειρία στην άσκηση της Ορθοπαιδικής και Τραυματολογίας στη χώρα μας. Το σεμινάριο αυτό είναι πρωτοποριακό για την Ελλάδα, καθώς περιλαμβάνει επίδειξη χειρουργικών περιστατικών σε πραγματικό χρόνο, άσκηση σε πτωματικά χέρια και διαθέτει διακεκριμένων ομιλητών».

Ο Δρ Κωνσταντίνος Κωνσταντινίδης, επιστημονικός διευθυντής του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, ανέφερε: «Είμαστε περήφανοι στον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών διότι προσφέρουμε εκπαίδευση και μετεκπαίδευση και όχι μόνο στον συγκεκριμένο τομέα, αλλά και σε πάρα πολλούς άλλους τομείς όπως είναι η Ρομποτική Χειρουργική. Χαίρομαστε ιδιαίτερα διότι ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών μάς δίνει τη δυνατότητα να συμμετέχουμε στην εκπαίδευση και μετεκπαίδευση και κυρίως να είμαστε πρώτοι και παρόντες στην εξέλιξη των τεχνολογιών και να παρουσιάζουμε και δικές μας τεχνικές σε διεθνή συνέδρια με μεγάλη επιτυχία».



Από αριστερά: κ. Παναγιώτης Γιαννακόπουλος, ορθοπαιδικός, χειρουργός άνω άκρου, διευθυντής Χειρουργικής Άνω Άκρου-Μικροχειρουργικής στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, κ. Άδωνις Γεωργιάδης, υπουργός Υγείας, κ. Διαμαντής Μισιτζής, ορθοπαιδικός χειρουργός άνω άκρου, διευθυντής Χειρουργικής Άνω Άκρου-Μικροχειρουργικής στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών.

επιστήμονες από την Ελλάδα και το εξωτερικό και η τρίτη άσκηση σε πραγματικά χέρια, με τους εκπαιδευόμενους να ακολουθούν συγκεκριμένες οδηγίες από τους εκπαιδευτές».

Από την πλευρά του, ο συνδιοργανωτής του σεμιναρίου, Διαμαντής Μισιτζής, ορθοπαιδικός χειρουργός άνω άκρου, διευθυντής Χειρουργικής Άνω Άκρου-Μικροχειρουργικής στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, τόνισε: «Μετά από 16 χρόνια διεξαγωγής του σεμιναρίου, έχουμε εκπαιδεύσει 600 συναδέλφους στη Χειρουργική του χεριού και του



Από αριστερά: κ. Θεόδωρος Χαμακιώτης, γενικός διευθυντής Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, κ. Διαμαντής Μισιτζής, ορθοπαιδικός χειρουργός άνω άκρου, διευθυντής Χειρουργικής Άνω Άκρου-Μικροχειρουργικής στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, κ. Παναγιώτης Γιαννακόπουλος, ορθοπαιδικός, χειρουργός άνω άκρου, διευθυντής Χειρουργικής Άνω Άκρου-Μικροχειρουργικής στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, κ. Γεώργιος Πατούλης, πρόεδρος Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών, κ. Γεώργιος Ζέρδης, γενικός διευθυντής Ομίλου Ιατρικού Αθηνών.

Από την πλευρά του, ο πρόεδρος του Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών Γεώργιος Πατούλης αναφέρθηκε «στο υψηλό επίπεδο των Ελλήνων επιστημόνων, καθώς και στον σημαντικό ρόλο της συνεχιζόμενης εκπαίδευσης των γιατρών». Επιπλέον, επεσήμανε ότι «η Ελλάδα μπορεί να πρωταγωνιστήσει στο χάρτη του ιατρικού τουρισμού, καθώς διαθέτει άριστο επιστημονικό προσωπικό και κορυφαίες νοσοκομειακές μονάδες άρτια εξοπλισμένες». **ΝΑΙ**



ΕΛ.ΣΤΑΤ.

Απογραφή Θεραπευτηρίων 2022!

Τετραπλάσιος ο αριθμός των νοσηλευτών στον δημόσιο τομέα!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Η Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛ.ΣΤΑΤ.) ανακοίνωσε τα στοιχεία της ετήσιας απογραφικής έρευνας Θεραπευτηρίων έτους 2022. Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, ο αριθμός των θεραπευτηρίων μειώθηκε στις 265 μονάδες το 2022 από 267 μονάδες το 2021 (μείωση κατά 0,7%). Επίσης μειώθηκαν οι κλίνες κλειστής νοσηλείας και αυξήθηκαν οι κλίνες ανοικτής νοσηλείας. Σε αυτό έχουν συμβάλει οι νέες μέθοδοι στις χειρουργικές επεμβάσεις με τις οποίες δίνεται η δυνατότητα στον ασθενή να φύγει από το νοσοκομείο λίγες ώρες μετά την επέμβαση.

Στο μεταξύ, άξιο παρατήρησης είναι το γεγονός ότι το νοσηλευτικό προσωπικό στα δημόσια νοσοκομεία είναι περίπου 4 φορές περισσότερο από αυτό των ιδιωτικών κλινικών. Δηλαδή οι ιδιωτικές κλινικές κατορθώνουν να λειτουργούν με μικρότερο αριθμό νοσηλευτών, ενώ ένας νοσηλευτής ιδιωτικού τομέα έχει στην ευθύνη του περισσότερες κλίνες από τον συνάδελφό του στον ιδιωτικό τομέα. Παρ' όλα αυτά υπάρχουν παράπονα ότι οι νοσηλευτές δεν επαρκούν. Ωστόσο αυτό που πρέπει να συμβαίνει είναι ότι δεν υπάρχει σωστή κατανομή των νοσηλευτών ανά κλινική. Η κάθε κλινική ανάλογα με την ειδικότητά της έχει διαφορετικές ανάγκες σε αριθμό νοσηλευτών, ενώ έχει διαπιστωθεί ότι νοσηλευτές και συνδικαλιστικά σωματεία αντιδρούν στη μετακίνησή τους από κλινικές στις οποίες υπάρχει περισσευούμενος αριθμός νοσηλευτών. Γενικότερα όμως σε όλο τον τομέα

της φροντίδας υγείας υπάρχουν ανάγκες σε νοσηλευτές οι οποίες δεν μπορούν να καλυφθούν. Σύμφωνα με καθηγητή ειδικό στα θέματα δημόσιας υγείας, αν και κάθε χρόνο αποφοιτά σημαντικός αριθμός από τις σχολές Νοσηλευτικής, εντούτοις οι περισσότεροι ακολουθούν στη συνέχεια άλλα επαγγέλματα. Ειδικότερα:

Ο αριθμός των θεραπευτηρίων την τετραετία 2019-2022 μειώθηκε κατά 1,9%. Κατά το 2022 το 64,9% των θεραπευτηρίων ήταν Γενικά, 31,7% Ειδικά διαφόρων ειδικοτήτων (Παθολογικά, Νευροψυχιατρικά, Αντικαρκινικά, Οφθαλμολογικά, Μαιευτικά-Γυναικολογικά, Παιδιατρικά και Λοιπών Ειδικοτήτων) και 3,4% μικτά. Το μεγαλύτερο ποσοστό των Ειδικών Θεραπευτηρίων αποτελούν τα Νευροψυχιατρικά (16,2%) και ακολουθούν τα Μαιευτικά-Γυναικολογικά (4,9%).

Όσον αφορά στην ποσοστιαία κατανομή των θεραπευτηρίων στις 13 περιφέρειες της χώρας, κατά το 2022 τα περισσότερα θεραπευτήρια (33,6%) βρίσκονταν στην Περιφέρεια της Αττικής, με δεύτερη την Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας (15,5%) και τρίτη της Θεσσαλίας (11,7%). Το μικρότερο ποσοστό θεραπευτηρίων παρατηρήθηκε στις Περιφέρειες Ιονίων Νήσων, Ηπείρου και Βορείου Αιγαίου, όπου τα θεραπευτήρια συνολικά, στις τρεις προαναφερθείσες περιφέρειες, αντιστοιχούν σε 7,5% του συνόλου της χώρας.

Οι αναπτυγμένες κλίνες κλειστής νοσηλείας την περίοδο 2019-2022 παρουσίασαν μείωση κατά 50 κλίνες (0,1%). Το έτος 2022 σε σχέση με το 2021 παρατηρείται μείωση κατά 326 κλίνες (0,7%). Οι κλίνες ανοικτής νοσηλείας («κλίνες ημέρας») την περίοδο 2019-2022 αυξήθηκαν κατά 312 (8,5%). Το έτος 2022 σε σχέση με το 2021 η αύξηση ήταν 198 κλίνες (5,2%). Κατά το 2022 το μεγαλύτερο ποσοστό των

Νοσηλευτές και συνδικαλιστικά σωματεία αντιδρούν στη μετακίνησή τους από κλινικές στις οποίες υπάρχει περισσευούμενος αριθμός νοσηλευτών.



Μονάδες παροχής υπηρεσιών πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας ανά κατηγορία, έτη 2021-2022

	Κέντρα Υγείας*	Περιφερειακά Ιατρεία	Πολυδύναμα Περιφερειακά Ιατρεία	Ειδικά Περιφερειακά Ιατρεία	Τοπικά Ιατρεία**	Λοιπές Μονάδες	ΤοΜΥ
2021	310	1432	95	52	220	10	127
2022	311	1432	97	50	220	10	136

* Περιλαμβάνονται και οι Μονάδες Υγείας του Πρωτοβάθμιου Δικτύου Υγείας (Π.Ε.Δ.Υ. Ν. 4238/2014), οι οποίες, βάσει του Ν. 4486/2017, μετονομάζονται σε Κέντρα Υγείας.

** Εκ των οποίων 63 σε λειτουργία

Μονάδες, προσωπικό (ιατρικό, νοσηλευτικό, λοιπό) και μηχανήματα Κέντρων Υγείας για τα έτη 2021-2022

	Κέντρα υγείας	Ιατρικό προσωπικό	Νοσηλευτικό προσωπικό	Λοιπών ειδικοτήτων προσωπικό	Μηχανήματα
2021	310	3.671	5.004	3.469	3.606
2022	311	3.513	5.153	3.426	3.726

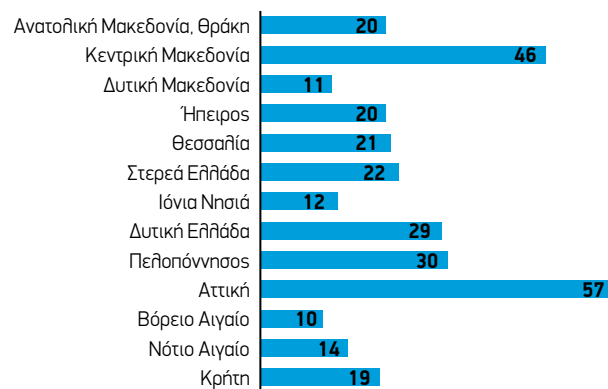
Ιατρικό προσωπικό κατά Περιφέρεια, έτη 2021-2022

	Κέντρα Υγείας	Ιατρικό προσωπικό		
		2021	2022	22/21%
Σύνολο Χώρας	311	3.671	3.513	-4,3
Ανατολική Μακεδονία, Θράκη	20	150	147	-2,0
Κεντρική Μακεδονία	46	565	531	-6,0
Δυτική Μακεδονία	11	139	122	-12,2
Ήπειρος	20	137	126	-8,0
Θεσσαλία	21	151	166	9,9
Στερεά Ελλάδα	22	184	169	-8,2
Ιόνια Νησιά	12	70	68	-2,9
Δυτική Ελλάδα	29	218	211	-3,2
Πελοπόννησος	30	160	167	4,4
Αττική	57	1.503	1.417	-5,7
Βόρειο Αιγαίο	10	52	51	-1,9
Νότιο Αιγαίο	14	116	112	-3,4
Κρήτη	19	226	226	0,0

κλινικών (68,0%) παρατηρείται στα θεραπευτήρια με νομικό καθεστώς Δημοσίου Δικαίου και ακολουθούν οι Ιδιωτικές Κλινικές (30,1%).

Την τετραετία 2019-2022 παρατηρήθηκε αύξηση 8,2% στον αριθμό του Ιατρικού Προσωπικού που απασχολείται στα θεραπευτήρια υπό καθεστώς μόνιμης εργασίας (πλήρους ωραρίου), ενώ το έτος 2022 σε σχέση με το 2021 η αύξηση

Κέντρα Υγείας κατά Περιφέρεια, 2022



ήταν 1,7%. Επίσης, την τετραετία 2019-2022 παρατηρήθηκε αύξηση 9,5% στο νοσηλευτικό προσωπικό, 7,2% στο παραϊατρικό προσωπικό (τεχνολόγοι εργαστηρίων και βοηθοί εργαστηρίων, τεχνολόγοι ακτινολόγοι, χειριστές-εμφανιστές, φυσικοθεραπευτές, εργοθεραπευτές, λογοθεραπευτές) και 13,8% στο βοηθητικό νοσηλευτικό προσωπικό των θεραπευτηρίων (βοηθοί θαλάμου, τραυματισμοφείς, άλλης βοηθητικές ειδικότητες). Διευκρινίζεται ότι μεγάλος αριθμός ιατρών συνεργάζονται ως εξωτερικοί συνεργάτες ποικίλου ωραρίου, ανάλογα με τις ανάγκες του κάθε θεραπευτηρίου, κατά κύριο λόγο στα ιδιωτικά θεραπευτήρια, οι οποίοι δεν συμπεριλαμβάνονται στα αποτελέσματα της παρούσας έρευνας.

Σύμφωνα με τα στοιχεία κατά το 2022 το υψηλότερο ποσοστό νοσηλευτικού (56,0%) και βοηθητικού (11,0%) προσωπικού παρατηρείται στις ιδιωτικές κλινικές. Το υψηλότερο ποσοστό ιατρικού (31,4%) και παραϊατρικού (10,2%) προσωπικού παρατηρείται στα Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου. **ΝΑΙ**



Ασφαλιστικές εταιρείες και ιδιωτικά νοσοκομεία

«Συμμαχία για την Υγεία»: Συζήτηση στρογγυλής τραπέζης με Δρα Βασίλη Αποστολόπουλο, Robert Gauci και Γιώργο Βελιώτη



Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Το nextdeal.gr και το «HEALTH Nextgeneration» τόλμησε και άνοιξε τον καυτό φάκελο «Ιδιωτικά νοσοκομεία και ασφαλιστικές εταιρείες», διοργανώνοντας μια συζήτηση «στρογγυλής τραπέζης» με κορυφαίους εκπροσώπους των δύο πλευρών. Ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, ο Robert Gauci, διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, και ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής της Interamerican και πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας της Insurance Europe, ανταποκρίθηκαν στο κάλεσμα του nextdeal.gr και του περιοδικού για την Υγεία «HEALTH Nextgeneration» και συζητήσαν για όλα τα θέματα που απασχολούν σήμερα δημόσια και ιδιωτική Υγεία και τις σχέσεις ασφαλιστικών εταιρειών και ιδιωτικών παρόχων υγείας.

Τα βασικά συμπεράσματα από τη συνάντηση - συζήτηση αυτή, που έφερε τον τίτλο «Σύμμαχοι για την Υγεία», είναι ότι πολλὰ είναι τα σημεία που ενώνουν τις δύο πλευρές,

παρά τις όποιες διαφορές που εκ των πραγμάτων μπορεί να υπάρχουν λόγω και της θέσης του κάθε «πόλου» στο σύστημα υγείας.

- Πρώτη κοινή διαπίστωση η ανάγκη μείωσης εκ μέρους του κράτους της φορολόγησης της ασφάλισης και της Υγείας με τη μείωση του ΦΠΑ στις υπηρεσίες υγείας και τα ασφαλιστήρια συμβόλαια.

- Δεύτερη κοινή διαπίστωση των συνομιλητών μας ότι αναφερόμαστε σε ένα «οικοσύστημα υγείας» με στόχο τη βελτίωση των παροχών προς τον ασθενή. Στο πλαίσιο αυτό, οι συνεργασίες και οι συζητήσεις για την αντιμετώπιση των επιμέρους θεμάτων είναι μια πρόκληση.

- Όλες οι πλευρές αποφεύγουν το blame game, θεωρώντας ότι δεν υπάρχει μέλλον σε αυτό. Πιστεύουν στις συνεργασίες για την αντιμετώπιση κοινών εχθρών, όπως είναι το δημογραφικό και ο πληθωρισμός.

- Υπάρχουν βέβαια και διαφορές, καθώς η πλευρά των ιδιωτικών θεραπευτηρίων αποφεύγει τον όρο ολιγοπωλιακές καταστάσεις, ενώ, όσον αφορά την υιοθέτηση των DRGs, η πλευρά των ασφαλιστών εμφανίζεται πιο ένθερμη στην υποστήριξή τους.

Από τις τοποθετήσεις των τριών κρατάμε:

- την εκτίμηση του κ. Αποστολόπουλου ότι είναι λάθος μια συνεργασία δημόσιων νοσοκομείων με ασφαλιστικές εταιρείες, ενώ αναφερόμενος στα απογευματινά χειρουργεία εκτίμησε ότι προς το παρόν καταγράφεται μια μεταφορά πρωινών προς τα απογευματινά και όχι αύξηση του αριθμού των εξυπηρετούμενων ασθενών,

- την άποψη του κ. Gauci ότι το ποσοστό ασφαλισμένων είναι πολύ μικρό. Έχουμε μια δαπάνη που είναι αυτή που είναι γιατί οι άνθρωποι αρρωσταίνουν και αυτή η δαπάνη μοιράζεται μεταξύ λίγων ανθρώπων, υπογράμμισε και εκτίμησε ότι η ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης θα μειώσει το κόστος,

- την πρόταση του κ. Βελιώτη για την ανάπτυξη ενός μοντέλου που ταιριάζει για τα ελληνικά δεδομένα. Γιατί; Γιατί σήμερα ο Έλληνας διηποληθρώνει, πληρώνει τους φόρους, πληρώνει τις εισφορές, πληρώνει από την τσέπη



Από αριστερά, Κωστής Σπύρου, Λάμπρος Καραγεώργος, Βασίλης Αποστολόπουλος, Robert Gauci και Γιώργος Βελιώτης.

του και πληρώνει και ιδιωτική ασφάλιση για το ίδιο αγαθό.

Στη συνέχεια παρουσιάζουμε ορισμένες απόψεις που διατυπώθηκαν στη συζήτηση.

Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος: Ο κλάδος της ιατροασφάλισης, να το πω απλά, έχει πάρα πολλές προκλήσεις, κοιτώντας κανείς μπροστά. Ο κυριότερος είναι το δημογραφικό, που οδηγεί σε κάποια καινούργια δεδομένα, τα οποία οι αναλογιστικές μελέτες προφανώς και δεν έχουν αντιμετωπίσει.

Και το δεύτερο βεβαίως είναι ο ιατρικός πληθωρισμός. Είναι η αύξηση σε όλα τα κόστη που εμείς σαν πάροχοι αντιμετωπίζουμε και τα οποία έχουν να κάνουν και με τον πληθωρισμό που έρχεται από το εξωτερικό, αλλά και ειδικότερα με δικές μας τοπικές εδώ συνθήκες, με αποτέλεσμα και εμείς, την τελευταία διετία θα έλεγα ουσιαστικά, να απορροφούμε συνεχώς τα κόστη, με αποτέλεσμα να συμπίεζονται σημαντικά τα περιθώρια κέρδους μας.

Robert Gauci: Εγώ πιστεύω πως η ρέξη συμμαχία εί-

ναι πάρα πολύ σημαντική, διότι έχουμε έναν κοινό εχθρό. Είναι ο πληθωρισμός που έχει φέρει αυτό το πρόβλημα πληθυσμού και ηλικίας που ανεβαίνει και πρέπει μαζί να βρούμε λύσεις μέσα σε συνεργασίες και μέσα σε καινούργιους τρόπους να αντιμετωπίσουμε αυτόν τον εχθρό μαζί και να λύσουμε τα προβλήματα των Ελλήνων, των ανθρώπων γενικά. Γιατί νομίζω είναι ένα πολύ πολύ μεγάλο ερώτημα που έχουμε, πώς να το κάνουμε βιώσιμο (σ.σ.: το σύστημα) για την επόμενη μέρα.

Γιώργος Βελιώτης: Το κάθε κράτος έχει το δικό του μοντέλο που ακολουθεί. Όμως η γενική τάση είναι πως ο ιδιωτικός τομέας αναπτύσσεται και η ζήτηση για ιδιωτική ασφάλιση είναι αυξανόμενη στις περισσότερες χώρες. Επίσης, τα δημόσια συστήματα υγείας στις περισσότερες χώρες σιγά σιγά πάνε πίσω.

Γιατί; Γιατί έχουν το μεγάλο βάρος και της σύνταξης που πρέπει να κουβαλήσουν, και υγεία και σύνταξη μαζί με μια κοινωνία που γερνάει είναι πάρα πολύ δύσκολο αυτό και



είναι πιο εύκολο να κόψεις τη χρηματοδότηση στην Υγεία από ό,τι είναι σε σύνταξη. Αυτό δημιουργεί ουρές σε πάρα πολλές χώρες και αυτό δημιουργεί και το κίνητρο για την ιδιωτική πρωτοβουλία να πηγαίνει ο ασθενής να αναζητεί καλύτερη πρόσβαση στον ιδιωτικό τομέα και δημιουργεί και την ανάγκη για ιδιωτική ασφάλιση, είτε σε ατομική βάση είτε σε ομαδική βάση.

ΣΑΙΤ

Β.Α.: Γίνεται ένα τσαλαβούτημα αυτή τη στιγμή και θα μου επιτρέψουν οι αγαπητοί κύριοι να πω και για αυτή την ιστορία για τα δημόσια νοσοκομεία και τις ασφαλιστικές εταιρείες ότι εγώ τα θεωρώ ένα τσαλαβούτημα. Γιατί ναι μεν οι ασφαλιστικές εταιρείες σίγουρα θα μπορέσουν να χρηματοδοτήσουν, να φτιαχτούν κάποιοι θάλαμοι πιο καλοί, αλλά οι υποδομές όμως ουσιαστικά των νοσοκομείων θα παραμείνουν οι ίδιες. Τα ίδια χειρουργεία, οι ίδιες κουζίνες, τα ίδια μηχανήματα και ουσιαστικά θα στερήσουν από τον φτωχό ασθενή θέσεις κλινών που θα τις ζητήσει η ιδιωτική αγορά. Θεωρώ λοιπόν ότι αυτό είναι κάτι το οποίο είναι λάθος, όπως επίσης και λάθος ήταν κάποια στιγμή όταν είχε ξεκινήσει ο ΕΟΠΥΥ, που μας είχε τεθεί σαν ερώτηση ποια θα ήταν η άποψή μας εάν ο ΕΟΠΥΥ μπορούσε να λειτουργήσει, ένα κομμάτι του, ως ιδιωτικός ασφαλιστικός οργανισμός, να χρεώνει κάποιο ασφαλισμένο ούτως ώστε οι ασθενείς του, εάν χρειαστεί να νοσηλευτούν, από αυτό να χρηματοδοτούν τη διαφορά της θέσης.

Θεωρώ ότι αυτά είναι δύο σενάρια εκτός πραγματικότητας. Αυτό που είναι της πραγματικότητας είναι ότι εμείς, η ιδιωτική ασφαλιστική αγορά και οι ιδιώτες πάροχοι, τα νοσοκομεία, αποτελούμε τους βασικούς πυλώνες του συστήματος της ιδιωτικής υγείας, που, όπως όλα δείχνουν, θα υπάρχει πάντοτε σε όλες τις χώρες. Βεβαίως το μίγμα είναι θέμα κάθε χώρας, ποιο θα είναι το βέλτιστο, και οι αγορές νομίζω είναι εκείνες οι οποίες θα το καταδείξουν και πρέπει εμείς, όντας η κότα και το αυγό θα έλεγα, γιατί κανένα δεν υπάρχει αυθύπαρκτα, πώς αρμονικά θα συνεννοηθούμε, θα αντιμετωπίσουμε από κοινού τις προκλήσεις και θα φτιάξουμε συνεργασίες και πολιτικές οι οποίες θα εκφεύγουν από το τι θα γίνει φέτος και του χρόνου, αλλά σε ένα βάθος χρόνου αυτές οι συνεργασίες να είναι βιώσιμες και να είναι βεβαίως αμοιβαίως επωφελείς. Γιατί νομίζω ότι μόνο τέτοιου είδους συνεργασίες μπορεί να έχουν το θετικό αποτύπωμα και στα αποτελέσματα των εταιρειών, αλλά πολύ περισσότερο και στον κόσμο, ο οποίος εμπιστεύεται το σύστημα για να πάρει υπηρεσίες.

Και λέω και κάτι τελευταίο, ότι αυτή τη στιγμή υπάρχουν στρεβλώσεις στην αγορά οι οποίες είναι γνωστές και αναφέρομαι στο rebate και το clawback, είναι παλιά

άλλωστε η συζήτηση και αναρωτιέμαι πόσο ένα μνημονιακό μέτρο εξακολουθεί να υφίσταται και να διατηρεί και τον οριζόντιο χαρακτήρα του, γιατί καμία συζήτηση δεν έχει γίνει ποτέ ούτε με τον ΕΟΠΥΥ, αλλά ίσως και με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες για την παράμετρο ποιότητας. Άρα λοιπόν κάποια στιγμή θα πρέπει να μπει και αυτό στο τραπέζι. Υπάρχουν πολλοί τρόποι, υπάρχουν και KPIs και μηχανισμοί που μετράνε την ποιότητα. Άρα κάποια στιγμή λοιπόν θα πρέπει να εγκύψουν σε αυτό το κομμάτι. Και βεβαίως υπάρχουν στρεβλώσεις όπως η ξαφνική είσοδος και η κατακόρυφη αύξηση του ΦΠΑ στην Υγεία, όπου από το 0% προ Μνημονίων έχουμε βρεθεί σήμερα στο 24% και νομίζω και το γεγονός ότι πάρα πολλές δαπάνες και αυτές των ασφαλιστρών δεν εκπίπτουν φορολογικά. Άρα λοιπόν δεν μπορεί ένα σύστημα, το οποίο δεν είναι επαρκές να εξυπηρετήσει τον πολίτη, να οδηγήσει τον κόσμο σαν ένα εναλλακτικό και αξιόπιστο εναλλακτικό σενάριο στην ιδιωτική υγεία και την ιδιωτική ασφάλιση και από την άλλη να τον τιμωρεί, για αυτές τις δαπάνες που κάνει, να μην έχει κανενός είδους έκπτωση φορολογική.

Ρ.Γ.: Εγώ νομίζω πως ήρθε η στιγμή να λάβουμε πολύ μεγάλα μέτρα ούτως ώστε να υπάρχει μια αληθινή συμπληρωματικότητα μεταξύ των διάφορων συστημάτων. Δεν υπάρχει πια ανταγωνισμός μεταξύ του δημόσιου και του ιδιωτικού. Υπάρχουν ανάγκες, υπάρχει μια υποδομή που δεν φτάνει για όλο τον κόσμο και πρέπει να βρούμε λύσεις ούτως ώστε να μπορούμε να καλύψουμε όλες τις ανάγκες των ανθρώπων με ένα mix διάφορων λύσεων. Παίρνω το παράδειγμα του γαλλικού συστήματος, παραδείγματος χάριν, που στο τέλος το ιδιωτικό και το δημόσιο είναι μαζί και έχουμε ένα κομμάτι δημόσιο που καλύπτει το βασικό έξοδο και ένα συμπληρωματικό από τα mutuel και τις ασφαλιστικές εταιρείες που καλύπτουν το έξοδο παραπάνω.

Αν αυτή η συνεργασία μεταξύ όλων των παικτών λειτουργήσει σωστά, θα είναι κάτι βιώσιμο για τον Έλληνα και για το μέλλον. Γι' αυτό εγώ πιστεύω πως πρέπει να σταματήσουμε να κοιτάμε «φταίει αυτός που ανεβαίνει η τιμή, φταίει ο άλλος!». Η οικονομία είναι αυτή που είναι. Αν το παίξουμε μαζί αυτό το παιχνίδι, στο τέλος της ημέρας ο πελάτης, ο ασθενής θα βρει τη λύση στο πρόβλημά του.

«ΣΥΜΜΑΧΟΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ»

Β.Α.: Επειδή είπατε πολλά και δεν θέλω να διαφύγει κάτι, γιατί είναι σημαντικά όλα αυτά τα ερωτήματα, να πω ότι προφανώς η άποψή μου είναι ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι πάροχοι πρέπει να είμαστε σε διάλογο, σε έναν αποτελεσματικό διάλογο. Δεν αποδέχομαι τον όρο ολιγοπωλιακή θέση αναφορικά με τις κλινικές, ίσα ίσα και η



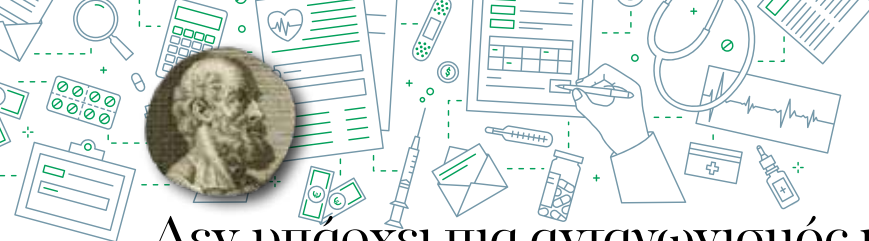
Από αριστερά, Κωστής Σπύρου, Λάμπρος Καραγεώργος, Βασίλης Αποστολόπουλος, Robert Gauci και Γιώργος Βελιώτης.

συγκέντρωση αντίστοιχα που αυτή τη στιγμή υπάρχει στον κλάδο των ασφαλιστικών θα μπορούσαμε να πούμε και εμείς κάτι αντίστοιχο. Πολύ δε περισσότερο όταν στον δικό μας τον κλάδο, και νομίζω οι κύριοι το ξέρουν, υπάρχει η κουλτούρα της ασυνεννοησίας, που καθένας κοιτάει να εκμεταλλευτεί το στραβοπάτημα του άλλου, να το πω έτσι πολύ απλά, για να κάνει κάποιο καλύτερο deal με τις ασφαλιστικές. Όπως επίσης και η αφετηρία του καθενός μας δεν είναι η ίδια. Γιατί άλλο πράγμα έχει σαν management να έχεις ένα mandate, ότι πρέπει σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα να βγάλεις κάποια κερδοφορία, γιατί αυτό ο μέτοχός σου έχει ζητήσει για τους δικούς του λόγους, και άλλο να έχεις, όπως εμείς as πούμε καλή ώρα, έναν χρονικό ορίζοντα ο οποίος είναι αδιευκρίνιστος και μέσα στον οποίο έχουμε την πολυτέλεια να κάνουμε την πολιτική μας.

R.G.: Έχουμε πάρα πολλή κοινά συμφέροντα και το πρώτο είναι να είναι ικανοποιημένος πελάτης. Νομίζω πως μπορούμε να μιλάμε για πολλά πράγματα, αλλιώς στο τέλος της ημέρας, αν δεν είμαστε σύμμαχοι σε αυτό, δεν είναι βιώσιμο το σύστημα. Πρέπει να δημιουργηθούν λοιπόν οι συνθήκες για να είναι ένα σύστημα που ο πελάτης μπορεί να πληρώσει, και για αυτό μίλησα για ασφαλιστική συνείδηση και γι' αυτό βλέπω και ότι υπάρχει περιθώριο για όλα αυτά τα συστήματα που λέμε το εντελώς δημό-

σιο, το υβριδικό και το ιδιωτικό και ότι δεν θα υπάρχει κανιβαλισμός μεταξύ τους. Το αντίθετο. Οι ανάγκες είναι τεράστιες, οι ανάγκες είναι τεράστιες για ποιοτική Υγεία. Τα ιδιωτικά νοσοκομεία έχουν τη δύναμη να επενδύσουν σε πολύ πολύ ποιοτικά συστήματα και υπηρεσίες και νομίζω πως εμείς σαν ασφαλιστικές εταιρείες θέλουμε να το υποστηρίξουμε. Εκεί μετά πρέπει να δημιουργηθούν οι συνθήκες, σκέφτομαι τον φορολογικό τομέα που ο κ. Αποστολόπουλος είπε και λίγο νωρίτερα, που νομίζω είναι ένα πρακτικό παράδειγμα που μπορούμε να είμαστε εντελώς σύμμαχοι, διότι είμαστε σύμμαχοι και με όλους, δηλαδή και το δημόσιο έχει συμφέρον να είναι βιώσιμο αυτό το σύστημα.

Γ.Β.: Θεωρώ πως το μέλλον είναι συνεργασίες σε όλα τα επίπεδα. Αυτό δεν είναι μόνο ελληνικό φαινόμενο. Γίνεται σε πολλά επίπεδα. As πούμε το μοντέλο της Ολλανδίας είναι μια συνεργασία ιδιωτικού και δημοσίου τομέα, όπως και στην Ελβετία. Πήρε πολλά χρόνια να διαμορφωθεί και θα πρέπει και εμείς εδώ στην Ελλάδα να βρούμε ένα μοντέλο που ταιριάζει για τα ελληνικά δεδομένα. Γιατί; Γιατί σήμερα ο Έλληνας διπλοπληρώνει, πληρώνει τους φόρους, πληρώνει τις εισφορές, πληρώνει από την τσέπη του και πληρώνει και ιδιωτική ασφάλιση για το ίδιο αγαθό. Τι αναζητεί; Καλή ποιότητα και εύκολη πρόσβαση. Αυτή είναι η πραγματικότητα, όπως είμαστε



Δεν υπάρχει πια ανταγωνισμός μεταξύ του δημόσιου και του ιδιωτικού. Υπάρχουν ανάγκες, υπάρχει μια υποδομή που δεν φτάνει για όλο τον κόσμο και πρέπει να βρούμε λύσεις ούτως ώστε να μπορούμε να καλύψουμε όλες τις ανάγκες των ανθρώπων με ένα mix διάφορων λύσεων.



εδώ σήμερα. Ποιο είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα; Η πρόσβαση. Και αυτό ισχύει σε έναν βαθμό και στον ιδιωτικό τομέα σήμερα, όπως είμαστε, γιατί έχουν αυξηθεί η ροή και η νοσηρότητα. Τα ιδιωτικά έχουν γεμίσει. Άρα εδώ είναι θέμα πρόσβασης. Άρα πρέπει να αξιοποιήσουν καλύτερα τις υποδομές και ο ιδιωτικός και ο δημόσιος τομέας, έτσι ώστε να υπάρχει και μια ισορροπία. Η μεγάλη πρόκληση για την ασφαλιστική αγορά είναι το κόστος των ασφαλιστών. Ο κόσμος δεν αντέχει να πληρώνει αυτά τα ασφάλιστρα και δεν αντέχει να πληρώνει και τις πολύ μεγάλες αυξήσεις που υποχρεωνόμαστε τώρα να βάζουμε γιατί το κόστος έχει ξεφύγει.

Άρα πρέπει να βρούμε οποιονδήποτε τρόπο μπορούμε να μειώσουμε αυτό το κόστος, γιατί αυτό θα φέρει και περισσότερους Έλληνες πολίτες στην ιδιωτική ασφάλιση. Και νομίζω ότι ξεκινώντας με το φορολογικό καθεστώς στον ΦΠΑ, θα είναι ένα πολύ μεγάλο άλμα να κάνει μια σημαντική μείωση, να επιτρέψει μια σημαντική μείωση στο κόστος.

Όσον αφορά τα μοντέλα τώρα συνεργασίας, εγώ προσωπικά θεωρώ πως επειδή το έχω ζήσει και το βλέπω και σε άλλες χώρες, οι συνεργασίες και με τον δημόσιο τομέα δουλεύουν, θεωρώ πως τα απογευματινά ιατρεία, τα χειρουργεία είναι ένα πρώτο βήμα. Μπορεί να μην είναι τέλει, όμως ικανοποιεί, μικραίνει τις λίστες, δίνει κάτι επιπλέον και στους γιατρούς στο Δημόσιο, οι οποίοι γιατροί είναι πάρα πολύ καλοί σε επίπεδο και νομίζω αυτό μπορεί να φέρει και μια ισορροπία. Και πιστεύω, κοιτάζοντας μπροστά, πως υπάρχει έδαφος συνεργασίας και για καινούργια μοντέλα, πιο αναπτυγμένα μοντέλα ιδιωτικού και δημόσιου τομέα.

Β.Α.: Η συζήτηση γύρω από τα DRGs είναι πάρα πολύ μεγάλη και η προσπάθεια που ξεκίνησε με τα ΚΕΝ και με όλα τα προβλήματα βέβαια, εάν αυτή είναι η κεντρική πολιτική κατεύθυνση, προφανώς και εμείς είμαστε εκεί να το υποστηρίξουμε. Βεβαίως, κοιτώντας κανείς στη διεθνή

αγορά, βλέπει μια στροφή στο value based healthcare, αυτή είναι η τελευταία τάση, αλλά από εκεί και πέρα εμείς είμαστε ανοιχτοί σε οτιδήποτε επιθεγεί, με έναν τρόπο δημιουργικό, να συνεισφέρουμε στην υιοθέτηση οποιουδήποτε συστήματος κριθεί αναγκαίο και βεβαίως το DRG πράγματι θα φέρει ουσιαστικές τομές. Κάπου θα αγγίξει και το κομμάτι του γιατρού, που μέχρι τώρα φαίνεται να είναι εκτός της συζήτησης, ενώ επί της ουσίας είναι τριμερές το θέμα, δεν είναι μόνο τα νοσοκομεία και οι ασφαλιστικές εταιρείες.

Ρ.Γ.: Τα DRGs δεν θα αλλάξουν την οικονομική ισορροπία που υπάρχει γύρω από τις υπηρεσίες, αλλά θα απλοποιήσουν πάρα πολύ τη διαχείριση. Και εγώ νομίζω ότι αν συμφωνήσουμε σε μοντέλα που να καλύπτουν πραγματικά τα αληθινά κόστη και να είναι ρεαλιστικά, μετά η εφαρμογή τους θα βοηθήσει και τις ασφαλιστικές εταιρείες και τα ιδιωτικά νοσοκομεία να έχουν διαδικασίες που να είναι πιο απλές, λιγότερο κόσμος που κάνει γραφειοκρατικά πράγματα και στο τέλος της ημέρας διαφάνεια στο πώς ξοδεύονται τα λεφτά και πώς λειτουργεί το κάθε τιμολόγιο και κάθε αποζημίωση από την ασφαλιστική εταιρεία. Το συμφέρον νομίζω είναι οδονών να εφαρμοστούν, με τον σωστό τρόπο βεβαίως.

Γ.Β.: Κοιτάζτε, οι περισσότερες χώρες έχουν DRGs. Είναι ένα δοκιμασμένο σύστημα. Είναι ένα σύστημα το οποίο αναβαθμίζεται συνεχώς κεντρικά και ανά χώρα. Είναι ένα σύστημα με ένα ξεκάθαρο πλαίσιο και διαφάνεια. Τώρα την τιμή που θέλει ο καθένας να βάλει στο κάθε πακέτο, αν θέλετε, αυτό είναι θέμα διαπραγμάτευσης. Αλλά αυτά είναι δύο ξεχωριστά πράγματα. Τουλάχιστον μπορείς να συγκρίνεις μήλα με μήλα. Γιατί αυτή τη στιγμή δεν είναι σίγουρο για την επέμβαση χολής αν οι τρεις αυτές επεμβάσεις έχουν το ίδιο, αν θέλετε, τη χρήση μέσα. Αυτά μπορεί να είναι τα ίδια περιστατικά και η μία να χρεώνεται 1.000 και άλλη 3.000. Δεν υπάρχει αυτό το πλαίσιο, δεν υπάρχει αυτή η διαφάνεια και αυτό είναι το ζητούμενο. **ΝΑΙ**

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.



ΣΥΝΤΟΜΑ ΚΑΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ!



Για ό,τι πιο πολύτιμο έχεις.

Επέκταση συνεργασίας με την ERGO Ασφαλιστική!



Από αριστερά οι κ.κ.: Βέλης Παππάς, διευθυντής Ενημέρωσης & Εξυπηρέτησης Ασφαλιστικών Εταιρειών & Ασφαλιστικών Συμβούλων Ομίλου ΙΑΣΩ, Αναστάσιος Παπαδόπουλος, διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου ERGO Ασφαλιστικής, Γεωργία Βενετσανάκου, Product Development Lead ERGO Ασφαλιστικής, Κατερίνα Κουρούτη, διευθύντρια Εμπορικής Ανάλυσης Ομίλου ΙΑΣΩ, Αλέξανδρος Λιάνος, διευθυντής Αποζημιώσεων Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας ERGO Ασφαλιστικής.

Ο Όμιλος ΙΑΣΩ και η ERGO Ασφαλιστική ανακοίνωσαν την επέκταση της συνεργασίας τους. Η σημαντική αυτή συμφωνία μεταξύ των δύο μεγάλων οργανισμών έχει ήδη τεθεί σε ισχύ από 01.01.2024 και αφορά στο ΙΑΣΩ Μαιευτική-Γυναικολογική Κλινική, ΙΑΣΩ Γενική Κλινική, ΙΑΣΩ Παίδων, ΙΑΣΩ Θεσσαλίας. Η επέκταση συνεργασίας ανακοινώθηκε σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Αίθουσα Εκδηλώσεων του ΙΑΣΩ.

Χαιρετισμό απηύθυναν η Κατερίνα Κουρούτη, διευθύντρια Εμπορικής Ανάλυσης Ομίλου ΙΑΣΩ, ο Αλέξανδρος Λιάνος, διευθυντής Αποζημιώσεων Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας ERGO Ασφαλιστικής, και ο Αναστάσιος Παπαδόπουλος, διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου ERGO Ασφαλιστικής, ενώ ο Βέλης Παππάς, διευθυντής Ενημέρωσης & Εξυπηρέτησης Ασφαλιστικών Εταιρειών & Ασφαλιστικών Συμβούλων Ομίλου ΙΑΣΩ, παρουσίασε τις υπηρεσίες του Ομίλου ΙΑΣΩ.



Αναμνηστική φωτογραφία από την εκδήλωση.

Ο Όμιλος ΙΑΣΩ διαθέτει τέσσερις υπεράσύγχρονες κλινικές, τρεις στην Αττική, το ΙΑΣΩ Μαιευτική Γυναικολογική, το ΙΑΣΩ Γενική Κλινική και το ΙΑΣΩ Παίδων, και μία στην Κεντρική Ελλάδα, το ΙΑΣΩ Θεσσαλίας, που παρέχουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας για όλη την οικογένεια. Στον Όμιλο ΙΑΣΩ, η υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών βασίζεται αφενός στο κορυφαίο επιστημονικό προσωπικό όλων των ειδικοτήτων και στο άρτια εκπαιδευμένο νοσηλευτικό προσωπικό και αφετέρου στη συνεχή επένδυση σε καινοτόμο εξοπλισμό, αλλά και στην εφαρμογή πρωτοποριακών μεθόδων και τεχνικών, έχοντας πάντα στο επίκεντρο τον ασθενή.

Η ERGO Ασφαλιστική, μέλος ενός από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους στην Ευρώπη, δραστηριοποιείται στην Ελλάδα για περισσότερο από 30 χρόνια, αποτελώντας μια από τις κυρίαρχες εταιρείες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με δραστηριότητα σε όλους τους κλάδους. Ο Όμιλος ERGO ανήκει στη Munich RE, έναν από τους κορυφαίους παγκοσμίως ανασφαλιστές και φορείς ανάληψης ασφαλιστικού κινδύνου. Στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματά της ERGO Ασφαλιστικής είναι η οικονομική ευρωστία και υψηλή φερεγγυότητά της, καθώς και ότι διαθέτει άρτια καταρτισμένο και έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό με κοινό στόχο να προσφέρει στους πελάτες της μία εξαιρετική εμπειρία εξυπηρέτησης. **NAI**



Stress MRI: Η πιο σύγχρονη και αξιόπιστη εξέταση ακριβείας για την καρδιά!

Με μια νέα, εξειδικευμένη απεικονιστική εξέταση εμπλουτίζουν την ιατρική φαρέτρα τους τα Διαγνωστικά Κέντρα Affidea στο πλαίσιο της διαρκούς αναβάθμισης και ανάπτυξης των παρεχόμενων υπηρεσιών τους. Η Μαγνητική Τομογραφία Καρδιάς για αιμάτωση του μυοκαρδίου - Stress MRI αποτελεί την πιο σύγχρονη, αξιόπιστη, μη επεμβατική και ανώδυνη εξέταση ακριβείας για την ανίχνευση και μέτρηση της ισχαιμίας του μυοκαρδίου σε καταστάσεις ηρεμίας και στρες.

Το μεγάλο πλεονέκτημα της μεθόδου είναι ότι παρέχει πληροφορίες ταυτόχρονα για την ισχαιμία του μυοκαρδίου, την παρουσία ουλής, τη βιωσιμότητα και τη λεπτομερή καρδιακή λειτουργία. Οι ενδείξεις περιλαμβάνουν τη διερεύνηση αιτίας στηθαγικών ενοχλημάτων/ηροκάρδιου άλγους, την εκτίμηση ασθενών μέσου και υψηλού προκλινικού κινδύνου για χρόνια στεφανιαία νόσο, τον καθορισμό της ισχαιμίας και της έκτασης της ουλής μετά από έμφραγμα μυοκαρδίου και πριν την επαναγγείωση με stent/by-pass, τον καθορισμό της αιμοδυναμικής σημασίας των ενδιάμεσων στενώσεων των στεφανιαίων αγγείων κατά την κλασική ή αξονική στεφανιογραφία, καθώς επίσης και τη μελέτη αρρυθμιών.

Πλήθος μελετών έχουν αναδείξει την αξία της Stress MRI: Έχει υψηλότερη ευαισθησία και ειδικότητα σε σχέση με τις υπόλοιπες διαγνωστικές μεθόδους λειτουργικής απεικόνισης και δεν περιλαμβάνει ιονίζουσα ακτινοβολία. Επιπλέον, στην ίδια εξέταση μπορούν να ανιχνευθούν ακόμα και μικρά εμφράγματα του μυοκαρδίου, ενώ μπορεί να αναδείξει τη μικροαγγειακή στεφανιαία νόσο, η οποία είναι δύσκολο να διαγνωσθεί με άλλες μεθόδους.

Η εξέταση διαρκεί περίπου 40-50 λεπτά. Ωστόσο, ο

χρόνος αυτός μπορεί να αυξηθεί, εάν υπάρχουν επιπρόσθετα κλινικά ερωτήματα που πρέπει να απαντηθούν κατά τη διάρκεια της ίδιας εξέτασης. Η εξέταση πραγματοποιείται σε εξειδικευμένα κέντρα μαγνητικής τομογραφίας καρδιάς από εκπαιδευμένους ιατρούς και τεχνολόγους. Στα Affidea Central & Κηφισιάς διενεργείται ειδικό πρωτόκολλο μαγνητικής καρδιάς για την αιμάτωση του μυοκαρδίου, σύμφωνα με τις κατευθυντήριες οδηγίες της Ευρωπαϊκής και Αμερικανικής Εταιρείας, από καρδιολόγο ιατρό που διαθέτει μεγάλη εμπειρία και πολυετή εξειδίκευση στον τομέα αυτόν.

Στον οργανωμένο χώρο των Διαγνωστικών Κέντρων Affidea, κάθε ασθενής έχει τη δυνατότητα να καλύψει πολλαπλά επίπεδα ιατρικής φροντίδας, να πραγματοποιήσει διαγνωστικές εξετάσεις με τον πιο σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό και να εξυπηρετηθεί σε ένα περιβάλλον απόλυτης ασφάλειας και αξιοπιστίας. **ΝΑΙ**





ΣΥΝΤΟΜΑ ΚΑΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ!



**ΙΑΤΡΙΚΟ
ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ**



Υπερσύγχρονο ακτινοχειρουργικό σύστημα θεραπείας όγκων!

Στο πλαίσιο της έναρξης λειτουργίας του νέου Διεθνούς Ογκολογικού Κέντρου, εγκαταστάθηκε και λειτουργεί το πρώτο, στη Βόρεια Ελλάδα, υπερσύγχρονο ακτινοχειρουργικό σύστημα EDGE της εταιρείας Varian, στο Τμήμα Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας και Στερεοτακτικής Ακτινοχειρουργικής του Ιατρικού Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης, προσφέροντας νέες δυνατότητες και επιλογές στη θεραπεία των ογκολογικών ασθενών.

Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, πάντα ένα βήμα μπροστά, συνεχίζει να επενδύει στην καινοτομία με επίκεντρο την Υγεία και εξασφάλισε το εξειδικευμένο σύστημα που επιτρέπει την εκτέλεση μη επεμβατικών ακτινοχειρουργικών θεραπειών (SRS/ SBRT) με ταυτόχρονο εντοπισμό του όγκου - στόχου σε πραγματικό χρόνο.

Η συγκεκριμένη θεραπεία αφορά ασθενείς με όγκους στον εγκέφαλο (καλοήθεις ή κακοήθεις), στον πνεύμονα, στη σπονδυλική στήλη, καθώς και σε άλλα σημεία του σώματος. Ειδικά για τις ενδοκρανιακές θεραπείες, υπάρχει η δυνατότητα να εφαρμοστεί η τεχνική HyperArc, με την

οποία επιτυγχάνεται η μέγιστη ακρίβεια στην ταυτόχρονη ακτινοβόληση πολλαπλών όγκων εγκεφάλου.

Το Τμήμα Ακτινοθεραπείας του Ιατρικού Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης είναι το μεγαλύτερο στη Β. Ελλάδα και στα 24 χρόνια της λειτουργίας του έχουν πραγματοποιηθεί περισσότερες από 476.000 ιατρικές πράξεις. Διαθέτει τρεις (3) Γραμμικούς Επιταχυντές (Συστήματα Ακτινοθεραπείας) τελευταίας γενιάς και όλον τον υπερσύγχρονο εξοπλισμό, ο οποίος εγγυάται την ακρίβεια, την ασφάλεια και την αποτελεσματικότητα της θεραπείας των νεοπλασματικών νοσημάτων.

Η χρήση της τεχνολογίας αιχμής, σε συνδυασμό με την πολυετή εμπειρία των ακτινοθεραπευτών ογκολόγων, που υποστηρίζονται και από την άκρως εξειδικευμένη ομάδα Ιατρικής Φυσικής, επιτρέπει την αντιμετώπιση των πιο σύνθετων ογκολογικών περιστατικών και διασφαλίζει την παροχή ολοκληρωμένης φροντίδας στους ασθενείς με διεθνή αναγνώριση του έργου τους. **NAI**



Νέα Κλινική για «Διαβητικό Πόδι» στη Ρόδο!



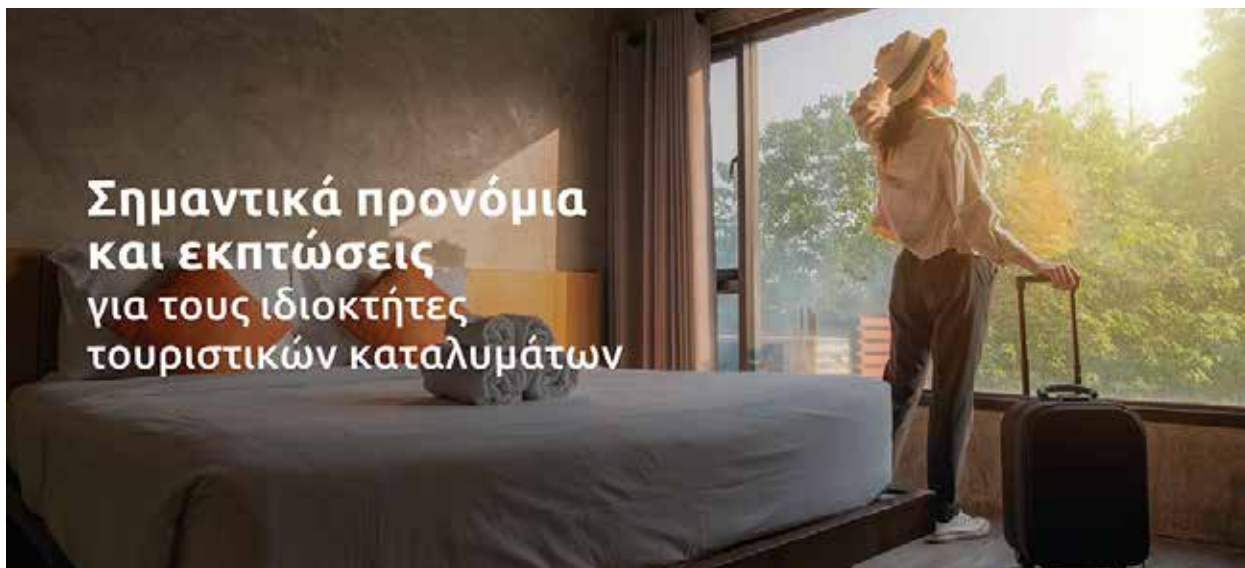
Συνεχίζοντας να επενδύει σε νέες υπηρεσίες, η Euromedica Γενική Κλινική Δωδεκανήσου εγκαινιάζει ένα ακόμα τμήμα αποκλειστικά για διαβητικούς και συγκεκριμένα για τους πάσχοντες από «Διαβητικό Πόδι». Η κλινική, σε συνεργασία με τον γνωστό αγγειοχειρουργό, καθηγητή Γεώργιο Κούστα, MD, PhD, που δημιούργησε και ανέπτυξε τις πρώτες Κλινικές «Διαβητικό Πόδι» στην Ελλάδα, τη Ροιμωξιολόγο Dr. Αθηνά Στούπη, παθολόγο - ροιμωξιολόγο, Clinical Instructor Warren Alpert Medical School of Brown University ΗΠΑ, και τους συνεργάτες τους, δίνει τη δυνατότητα πρόληψης, παρακολούθησης και θεραπείας ατόμων με «διαβητικό πόδι», αλλά και ατόμων που πάσχουν από ειδικά αγγειακά προβλήματα.

Το «διαβητικό πόδι» είναι μια πάθηση που οφείλεται στον σακχαρώδη διαβήτη και αποτελεί την κύρια αιτία εισαγωγής των διαβητικών στα νοσοκομεία. Αποτελεί προληπτή νόσο, με την ιατρική προσέγγιση να πραγματοποιείται από ομάδα επιστημόνων που αρμονικά συνεργαζόμενοι έχουν πετύχει σημαντική μείωση των επιπλοκών του σακχαρώδους διαβήτη αναφορικά με τα κάτω άκρα (πόδια).

Στην κλινική οι ασθενείς θα έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν όλες τις απαραίτητες εξετάσεις προκειμένου να διαπιστωθεί ότι όντως πάσχουν από διαβητικό πόδι, καθώς και όλες τις εξετάσεις ελέγχου της νόσου, καθώς και την ιατρική εξέταση και παρακολούθηση από τον καθηγητή Γεώργιο Κούστα. Για περισσότερες πληροφορίες οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επικοινωνούν με την κλινική στο τηλέφωνο 2410 45000 ή μέσω e-mail στην ηλεκτρονική διεύθυνση info@euromedica-rhodes.gr.

Η Γενική Κλινική Δωδεκανήσου αποτελεί μέλος του Ομίλου Euromedica, έναν από τους μεγαλύτερους παρόχους ιδιωτικής υγείας στη χώρα. Ο όμιλος διαθέτει 6 Κλινικές σε Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο, Ρόδο και Κοζάνη, 23 Διαγνωστικά Κέντρα, ένα Κέντρο Αποκατάστασης, Μονάδα Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής, 3 Μονάδες Τεχνητού Νεφρού και ένα Κέντρο Κοσμητικής Δερματολογίας. Οι υπηρεσίες του ομίλου εκτείνονται σε e-services μέσω της εταιρείας Euromednet, καθώς και σε προμήθειες ιατρικού εξοπλισμού μέσω της Mediss. 

Υποστηρίζει τους ιδιοκτήτες καταλυμάτων



**Σημαντικά προνόμια
και εκπτώσεις
για τους ιδιοκτήτες
τουριστικών καταλυμάτων**

Ως την κινητήρια δύναμη του τουριστικού κλάδου αναγνωρίζει η Eurolife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd, τους ιδιοκτήτες των τουριστικών καταλυμάτων και θέλει να βρίσκεται στο πλευρό των ανθρώπων που είναι οι πρωταγωνιστές της ελληνικής φιλοξενίας, ώστε να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά.

Στο πλαίσιο αυτό και σε συνεργασία με την online πλατφόρμα κρατήσεων WelBook της WelMed, πρωτοπόρο εταιρεία του ανταποδοτικού τουρισμού, προβλέπει σημαντικά προνόμια και οικονομικά οφέλη τόσο για την ασφαλιστική κάλυψη των επιχειρήσεών τους όσο και για την προσωπική τους ασφάλιση. Με αυτόν τον τρόπο, είναι δίπλα τους με εξατομικευμένες υπηρεσίες και επιστρέφει την εμπιστοσύνη και την προτίμηση που της δείχνουν.

Η προνομιακή τιμολόγηση απευθύνεται σε όλους τους ιδιοκτήτες τουριστικών καταλυμάτων που εγγράφονται στην online πλατφόρμα κρατήσεων της Welbook. Σε ό,τι αφορά την επαγγελματική τους κάλυψη, η Eurolife FFH προσφέρει προνομιακές τιμολογήσεις με εκπτώσεις για την ασφάλιση επιχείρησης, την ασφάλιση αστικής ευθύνης, καθώς και για την ομαδική ασφάλιση υγείας του προσωπικού τους. Έτσι, οι ιδιοκτήτες των καταλυμάτων έχουν τη δυνατότητα να προστατέψουν την ξενοδοχειακή τους επιχείρηση και τα έσοδα από

αυτήν από απρόοπτα γεγονότα. Επιπροσθέτως, έχουν κάλυψη γενικής αστικής ευθύνης και αστικής ευθύνης εργοδότη, για υλικές ζημιές ή σωματική βλάβη που μπορεί να προκληθεί σε τρίτους ή στο προσωπικό τους από λάθη ή παραλείψεις που σχετίζονται με τη λειτουργία των χώρων της επιχείρησής τους. Τέλος, μπορούν να προσφέρουν ομαδική ασφάλιση υγείας και προνόμια στο προσωπικό τους, δημιουργώντας ένα ακόμη πιο ασφαλές περιβάλλον για τους εργαζομένους τους.

Παράλληλα, η Eurolife FFH δίνει στους ιδιοκτήτες των τουριστικών καταλυμάτων εκπτώσεις και στην προσωπική τους ασφάλιση. Πιο συγκεκριμένα, αποκτούν προνομιακό ασφαλιστήριο στην ασφάλιση οχήματος, καθώς και στην ασφάλιση κατοικίας. Με αυτόν τον τρόπο, μπορούν να νιώθουν ασφαλείς ότι το αυτοκίνητο και το σπίτι τους είναι προστατευμένα από απρόοπτα περιστατικά.

Για τη Eurolife FFH αξία έχει να βλέπει τις επιχειρήσεις να μεγαλώνουν με ασφάλεια. Υποστηρίζει τους ιδιοκτήτες καταλυμάτων -στο πλαίσιο του «ανταποδοτικού τουρισμού»- με την παροχή προνομίων και εκπτώσεων για την επαγγελματική και προσωπική τους ασφάλιση και αποδεικνύει έμπρακτα τη δέσμευσή της να αναπτύσσει λύσεις που ενθαρρύνουν τους ασφαλισμένους της να πετυχαίνουν συνεχώς περισσότερα.



Στήριξη στις ελληνικές οικογενειακές επιχειρήσεις

Με στόχο την υποστήριξη και ενδυνάμωση των οικογενειακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και στο πλαίσιο της σταθερής της δέσμευσης να προσθέτει αξία τόσο στους ασφαλισμένους της όσο και στην κοινωνία, η NN Hellas ξεκινά μια νέα συνεργασία με το Alba Graduate Business School, The American College of Greece.

Σκοπός του προγράμματος «Fambiz Toolkit» είναι να αποτελέσει ένα χρήσιμο εργαλείο στην καθημερινότητα των οικογενειακών επιχειρήσεων στη χώρα μας, οι οποίες αποτελούν τη «ραχοκοκαλιά» της ελληνικής οικονομίας, ενώ ειδικότερα στην επαρχία είναι σημαντικό στήριγμα των τοπικών οικονομιών. Ειδικότερα, σύμφωνα με το Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών, οι οικογενειακές επιχειρήσεις αποτελούν περίπου το 80% του συνόλου των επιχειρήσεων στη χώρα.

Βασικό όχημα του «Fambiz Toolkit» είναι η διαδικτυακή πλατφόρμα (<https://fambiz.alba.acg.edu/fambiztoolkit>), η οποία περιλαμβάνει πλούσιο ενημερωτικό και εκπαιδευτικό υλικό προσανατολισμένο στις ανάγκες των οικογενειακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, το οποίο θα εμπλουτίζεται σταθερά. Μια πολύτιμη βιβλιοθήκη, με άρθρα και έρευνες γύρω από ζητήματα που απασχολούν τους ιδιοκτήτες των οικογενειακών επιχειρήσεων σήμερα, όπως η διαδοχή, η βιωσιμότητα, η διαγενεακή ανάπτυξη ή θέματα διοίκησης που διαφοροποιούν τις οικογενειακές επιχειρήσεις. Το υλικό της πλατφόρμας επιμελείται η ομάδα του κέντρου επιχειρηματικότητας AHEAD του ALBA Graduate Business School.

NN Hellas και Alba, μέσω του νέου αυτού προγράμματος, στοχεύουν να ενδυναμώσουν τα μέλη των οικογενειακών επιχειρήσεων στη διοίκηση και εξέλιξη της επιχείρησής τους, ενώ εστιάζουν κυρίως στις νεότερες γενιές που αναλαμβάνουν τον δύσκολο ρόλο να συνεχίσουν το έργο των προκατόχων τους. Ενδεικτικό της δυσκολίας που ενέχει η διαδικασία της διαδοχής είναι πως μόνο το 30% των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, αλλά και διεθνώς, καταφέρνει να περάσει στη δεύτερη γενιά, ενώ μόλις το 15% στην τρίτη.

«Στην NN Hellas θέλουμε να προσθέτουμε αξία σε ό,τι κάνουμε. Τόσο με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας όσο και με τις κοινωνικές μας δράσεις. Οραματιζόμαστε έναν



κόσμο όπου οι άνθρωποι θα ευημερούν για πολλές γενιές ακόμη και συχνά συνεργαζόμαστε με άλλους Οργανισμούς για να το πετύχουμε. Η συνεργασία μας με το Alba Graduate Business School κινείται στην κατεύθυνση αυτή, θέλοντας να ενισχύσουμε τις οικογενειακές επιχειρήσεις στη χώρα μας, ώστε να συνεχίσουν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα που συμβάλλει, με σημαντικό ποσοστό του ΑΕΠ και με θέσεις εργασίας, στην εθνική αλληλία και στις τοπικές οικονομίες», τόνισε σχετικά η πρόεδρος Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλος NN Hellas, κ. Φιλιππα Μιχάλη.

Από την πλευρά του ο καθ. Κώστας Αξαρχολόγλου, πρώτην Alba Graduate Business School, ανέφερε: «Υπηρετώντας την αποστολή μας στο Alba για την υποστήριξη της επιχειρηματικής κοινότητας, το πρόγραμμα "Fambiz Toolkit" είναι μια πρωτοβουλία για τις οικογενειακές επιχειρήσεις που αποτελούν βασικό πυλώνα της οικονομίας μας. Αρωγός στην πρωτοβουλία μας η NN Hellas, με τη συνεργασία της οποίας το "Fambiz Toolkit" γίνεται πραγματικότητα και με την κοινή προσδοκία να γίνει καταλύτης ανάπτυξης των οικογενειακών επιχειρήσεων και δημιουργίας αξίας για την κοινωνία μας και τους ανθρώπους μας».

Όπως τονίζεται, η NN Hellas σχεδιάζει και υλοποιεί ενέργειες που ανταποκρίνονται στις διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες της κοινωνίας, πάντα με γνώμονα τις αξίες της «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε». Έτσι, το πρόγραμμα «Fambiz Toolkit» προστίθεται στις κοινωνικές δράσεις της εταιρείας, ενισχύοντας την προσπάθειά της να συμβάλει σταθερά στη δημιουργία ενός κόσμου με οικονομική ευημερία για όλους.

Έχει το προϊόν της χρονιάς

Το Full [Health] Emergency Care διακρίθηκε ως «Προϊόν της Χρονιάς»

Εδώ για την επόμενη μέρα είναι η Εθνική Ασφαλιστική με προϊόντα τα οποία ανταποκρίνονται αποτελεσματικά στις όλο και πιο μεταβαλλόμενες ανάγκες των ασφαλισμένων, ώστε να τους προσφέρει απλές και εξατομικευμένες λύσεις. Στο πλαίσιο αυτό, το πρόγραμμα Full Health Emergency Care έλαβε την πολύ σημαντική διάκριση του Προϊόντος της Χρονιάς 2024, σε τελετή απονομής βραβείων που οργάνωσαν η Direction Business Network και ο εκδότης Ευάγγελος Παπαλιός, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής.

Στην εκδήλωση, η εταιρεία Circana (ex. IRI Hellas) παρουσίασε τα στοιχεία από το Market View για το 2023, στο πλαίσιο του οποίου αξιολογήθηκε αντιπροσωπευτικό κοινό 3.200 ατόμων σε όλη την επικράτεια της Ελλάδας. Σύμφωνα με την έρευνα, το προϊόν Full Health Emergency Care διακρίθηκε στην κατηγορία της ασφάλισης ως Προϊόν της Χρονιάς 2024.

«Είμαστε πολύ υπερήφανοι για αυτήν τη διάκριση, διότι αποδεικνύει στην πράξη ότι παραμένουμε πιστοί στο σκοπό μας, που δεν είναι άλλος από το να στηρίζουμε όσους μας εμπιστεύονται, προσφέροντάς τους λύσεις για να προστατεύσουν ό,τι είναι πιο σημαντικό και εκείνους», τόνισε παραλαμβάνοντας το τιμητικό βραβείο η κυρία Χρυσούλα Αθανασοπούλου, διευθύντρια του Marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής. «Η αναγνώριση αυτή μας δίνει ένα ακόμη κίνητρο, ώστε να συνεχίσουμε να σχεδιάζουμε καινοτόμες λύσεις για τους ασφαλισμένους μας και να τους στηρίζουμε με πράξεις, όπως κάναμε πάντα», πρόσθεσε η κ. Αθανασοπούλου.



Οι μεγάλοι νικητές.



Η κ. Χρυσούλα Αθανασοπούλου, διευθύντρια του Marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής, παραλαμβάνει το βραβείο.

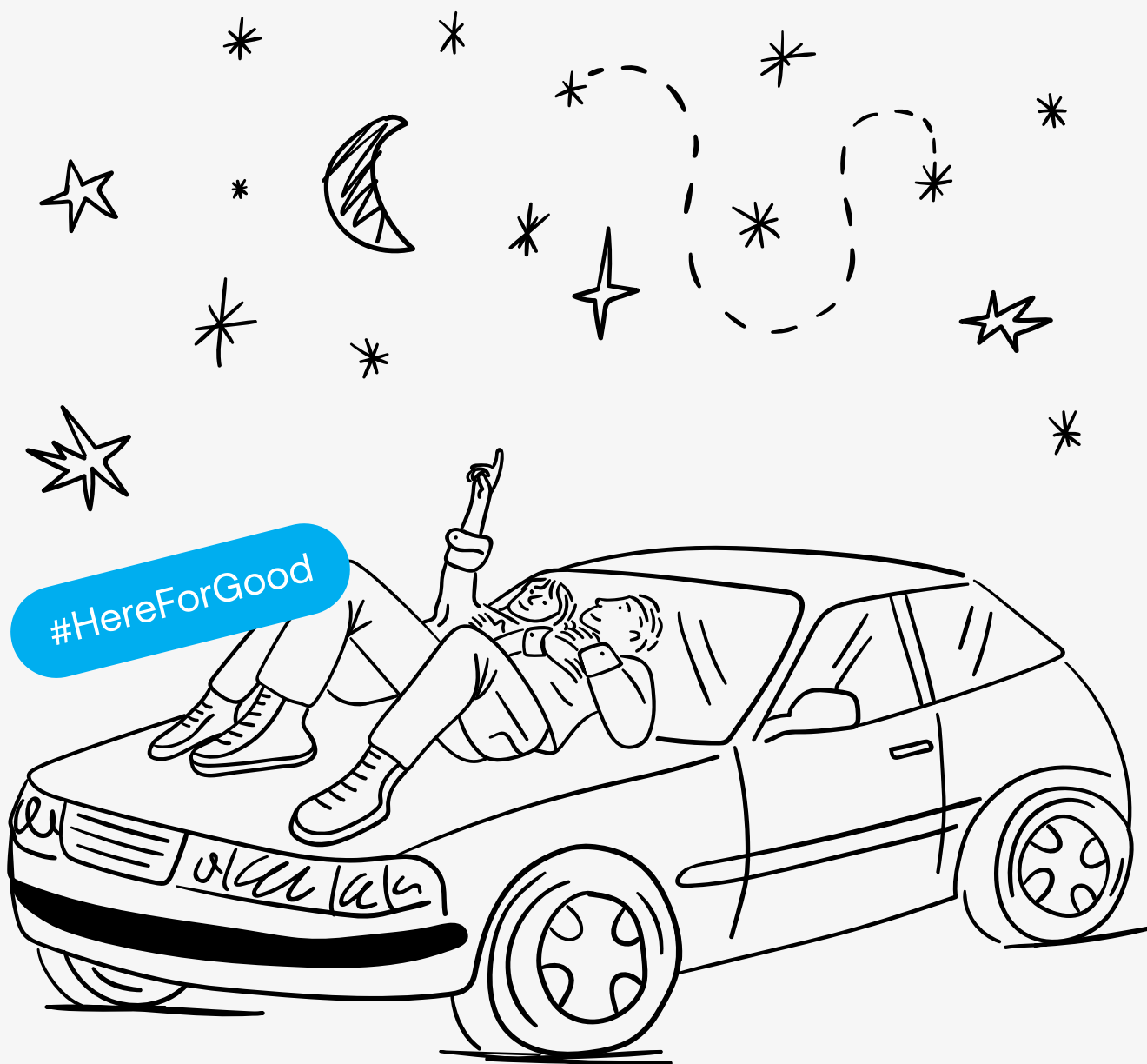
Από την πλευρά του ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, γενικός διευθυντής, Head of Retail της Εθνικής Ασφαλιστικής, δήλωσε ότι «η διάκρισή μας και ειδικότερα η ανάδειξη του προγράμματός μας Full Health Emergency Care σε Προϊόν της Χρονιάς 2024 αποτελεί ιδιαίτερη τιμή για εμάς, καθώς επιβεβαιώνει το γεγονός ότι τα προϊόντα μας σχεδιάζονται πάντα με γνώμονα τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας».

Γνωρίστε το Full Health Emergency Care

Το Full Health Emergency Care είναι μια καινοτόμος πρόταση από την Εθνική Ασφαλιστική για την αντιμετώπιση επειγόντων περιστατικών σε συμβεβημένα νοσοκομεία, καθώς παρέχεται και μεμονωμένα από νοσοκομειακό πρόγραμμα. Καλύπτει αμοιβές γιατρών, εργαστηριακές και απεικονιστικές εξετάσεις, αναλώσιμα, φάρμακα, ιατρικές πράξεις. Με δύο επιλογές στο κεφάλαιο κάλυψης, προσφέρει προστασία τρεις φορές/έτος στα επειγόντα του νοσοκομείου για την αντιμετώπιση έκτακτου περιστατικού, ασθένειας ή ατυχήματος. Διατίθεται σε ιδιαίτερα προσιτή τιμή, με ετήσια ανανέωση και χωρίς ηλικία λήξης του ασφαλισμένου.



Αλλάζουμε την ασφάλεια για τα καλά





Ταξίδι επιβράβευσης για τους κορυφαίους συνεργάτες

Στην Κύπρο το Δίκτυο Πωλήσεων Αποκλειστικής Συνεργασίας

Στιγμιότυπα από την Κύπρο.



Για ακόμη μια φορά, η Allianz επιβραβεύει τους κορυφαίους συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων Αποκλειστικής Συνεργασίας, διοργανώνοντας ένα ταξίδι τριών ημερών στην Κύπρο. Ειδικότερα, 45 συνεργάτες της εταιρείας βρέθηκαν στο νησί της Αφροδίτης, προκειμένου να περάσουν ένα χαλαρωτικό τριήμερο στην ηλιόλουστη Κύπρο.

Στη σύντομη αυτή απόδραση, την ομάδα των συνεργατών συνόδευσαν οι κύριοι Λεωνίδας Γαϊτάνος, διευθυντής Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου, Bancassurance & Μεσιτών, Παναγιώτης Μαρκόπουλος, διευθυντής Εκδόσεων Κλάδου Αυτοκινήτου, Κώστας Χαλικιώτης, προϊστάμενος Marketing & Επικοινωνίας, και η κυρία Στέλλα Χατζηκυριάκου, επιθεωρήτρια Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου της Allianz.

Κατά την παραμονή τους στο νησί, οι συνεργάτες της Allianz περιηγήθηκαν στη Λευκωσία, ξεναγήθηκαν στην πόλη και είχαν την ευκαιρία να δουν την «Πράσινη Γραμμή», καθώς και την ουδέτερη ζώνη της πόλης. Εκτός από τις όμορφες εικόνες που απόλαυσαν στο νησί, οι συνεργάτες περιηγήθηκαν στις υπερπολυτελείς εγκαταστάσεις όπου διέμεναν, έχοντας πληθώρα επιλογών για να απολαύσουν



στιγμές χαλάρωσης. Την τελευταία ημέρα της παραμονής του, το group επισκέφθηκε τον μοναδικό αρχαιολογικό χώρο του Κουρίου στην Πάφο.

Η αναγνώριση και η επιβράβευση των κορυφαίων συνεργατών είναι αναπόσπαστο στοιχείο της κουλτούρας και της φιλοσοφίας της Allianz, η οποία θα συνεχίσει να παρέχει κίνητρα και εφόδια στους συνεργάτες και θα βρίσκεται δίπλα τους στην προσπάθεια να κατακτούν συνεχώς υψηλότερους στόχους.



Πάντα στο πλευρό της νέας γενιάς

Συμμετείχε και φέτος στο 14ο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας



Ο κ. Κωνσταντίνος Χατζησυμεών, Chief Information & Processes Transformation Officer.

Τη δέσμευση στη στήριξη της νέας γενιάς και την προώθηση της επιχειρηματικότητας στη χώρα μας επιβεβαιώνει η ERGO Ασφαλιστική, συμμετέχοντας δυναμικά στο 14ο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας, τη μεγαλύτερη συνάντηση φοιτητών, αποφοίτων και νέων επαγγελματιών με τον κόσμο των επιχειρήσεων, που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών.

Περισσότεροι από 5.000 επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ενδιαφέρουσες ομιλίες. Μεταξύ των ομιλητών, ξεχώρισαν τα στελέχη της ERGO Ασφαλιστικής, παρουσιάζοντας τις εμπειρίες τους σε θέματα αιχμής, όπως η ανάλυση δεδομένων, η τεχνολογία και η επιχειρηματική στρατηγική. Χάρη στην τεχνογνωσία και την εμπειρία τους, κατάφεραν να τραβήξουν το ενδιαφέρον του κοινού και να προσφέρουν πολύτιμες γνώσεις σε ένα ευρύ φάσμα θεμάτων.

Η Μαρίνα Κατσαντούρα και ο Δημήτρης Σταθάτος, μέλη της Βασικής Λειτουργίας Αναλογιστικής στην ERGO Ασφαλιστική, παρουσίασαν το έργο ενός Αναλογιστή - Data Analyst, αποκαλύπτοντας τα καθήκοντα και τις προκλήσεις του ρόλου.

Ο Κωνσταντίνος Χατζησυμεών, Chief Information & Processes Transformation Officer, συμμετείχε σε πάνελ με θέμα την αξιοποίηση της ανάλυσης δεδομένων και τις προκλήσεις που επιφέρει η Τεχνητή Νοημοσύνη στον κλάδο. Η Μαίρη Καραπατάκη, Software Development Manager, και ο Γρηγόρης Διρδύρης, Business Analysis & Application



Η Μαρίνα Κατσαντούρα και ο Δημήτρης Σταθάτος, μέλη της Βασικής Λειτουργίας Αναλογιστικής στην ERGO Ασφαλιστική.

Development Governance Supervisor, παρουσίασαν το case study του chatbot εξυπηρέτησης πελατών «Χαρά», στη θεματική «Πώς υλοποιούνται μεγάλα έργα Πληροφορικής και ποιες ειδικότητες συμμετέχουν;», φωτίζοντας την υλοποίηση μεγάλων έργων Πληροφορικής και τις σχετικές απαραίτητες δεξιότητες.

Η Ελίσάβετ Κοκκίνου, διευθύντρια Τομέα Ανθρώπινου Δυναμικού της ERGO Ασφαλιστικής, σημείωσε πως «η συμμετοχή μας στο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας δεν είναι μια μεμονωμένη κίνηση. Αποτελεί μέρος του στρατηγικού μας σχεδιασμού, με στόχο αφενός να στηρίξουμε τις νέες και τους νέους στα πρώτα τους επαγγελματικά βήματα και αφετέρου να αναδείξουμε την ERGO ως εργοδότη επιλογής».

«Σε συνεργασία με το Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας και τον δρ Ιορδάνη Λαδόπουλο, διοργανώνουμε το ERGO Business Day, έναν θεσμό που αποτελεί μια μοναδική ευκαιρία για φοιτητές, αποφοίτους σχολών και νέους επαγγελματίες να έρθουν στα κεντρικά γραφεία της ERGO για να γνωρίσουν τον οργανισμό και τα στελέχη του από κοντά. Η υποστήριξη και η παροχή ίσων ευκαιριών στους νέους ανθρώπους αποτελεί βασικό στοιχείο της κοινωνικής μας αποστολής», πρόσθεσε η κ. Κοκκίνου.

Προϊόντα για κάθε ασφαλιστική ανάγκη

Νέα προγράμματα Επαγγελματικής και Γενικής Αστικής Ευθύνης - Αναβάθμιση Προγραμμάτων Περιουσίας και Επιχειρήσεων

Τη διάθεση νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων στον κλάδο Αστικής Ευθύνης, καθώς και μια σειρά αλλαγών για την αναβάθμιση των προγραμμάτων του κλάδου Περιουσίας και Ασφάλισης Επιχειρήσεων, ανακοίνωσε η MINETTA Ασφαλιστική.

Συγκεκριμένα στον κλάδο Αστικής Ευθύνης διατίθενται για το κοινό 19 (δεκαεννέα) νέα ασφαλιστικά προγράμματα Γενικής Αστικής Ευθύνης (General Liability Packs), καθώς και 10 (δέκα) νέα προγράμματα Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης (Professional Liability Packs), σχεδιασμένα έτσι ώστε να προσφέρουν πληρέστατη κάλυψη και ευελιξία σε ό,τι αφορά στην επιλογή κεφαλαίων κάλυψης και συμπληρωματικών καλύψεων.

Επιπρόσθετα στον κλάδο Περιουσίας -μεταξύ άλλων βελτιώσεων- ενσωματώνονται στα πακέτα Κύριας, Εξοχικής Κατοικίας και Στεγαστικού νέες βασικές και συ-

μπληρωματικές καλύψεις, ενώ αυξάνονται τα όρια αρκετών καλύψεων. Παράλληλα το πρόγραμμα HOME PACK apartment εντάσσεται πλέον στα προγράμματα HOME PACK 1 & 2 Κύριας ή Εξοχικής Κατοικίας με προνομιακή έκπτωση 20% στο βασικό ασφάλιστρο.

Η εταιρεία προχωράει επίσης στον εκσυγχρονισμό και την απλοποίηση των Προγραμμάτων Ασφάλισης Επιχειρήσεων, με προσθήκη χρήσεων και ιδιαίτερα προσιτό ασφάλιστρο, ενιαίο ως προς την κατηγορία του κινδύνου σε όλη την Ελλάδα.

Όπως τονίζεται, η Μινέττα Ασφαλιστική παραμένει προσηλωμένη στην προσφορά ουσιαστικών ασφαλιστικών λύσεων, οι οποίες διαμορφώνουν μια ευρεία προϊόντική γκάμα για κάθε σύγχρονη ασφαλιστική ανάγκη και συμβάλλουν στην ανάπτυξη των εργασιών των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.



ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

Έγινε μέλος του PRI

Μέλος του Principles of Responsible Investment (PRI), του σημαντικότερου ίσως διεθνούς οργανισμού αφιερωμένου στα θέματα της υπεύθυνης επένδυσης, με την ιδιότητα του Network Supporter, έγινε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Ο οργανισμός PRI χαίρει της υποστήριξης των Ηνωμένων Εθνών, τα οποία κατέχουν δύο μόνιμες θέσεις στο Διοικητικό Συμβούλιο του PRI.

Η προώθηση κουλτούρας υπεύθυνης επένδυσης συνιστά πλέον, υπό την πίεση της κλιματικής αλλαγής και του κλίματος πολιτικής ορθότητας που διαμορφώνεται σήμερα, στρατηγική προτεραιότητα της ασφαλιστικής αγοράς.

Η ΕΑΕΕ, υποστηρίζοντας έμπρακτα την προσήλωση του κλάδου στα θέματα αυτά, προσχώρησε στο PRI, προσβλέποντας σε μια γόνιμη συνεργασία με τον διεθνούς εμβέλειας οργανισμό.

«Είμαστε στην ευχάριστη θέση να καλωσορίσουμε την ΕΑΕΕ ως Υποστηρικτή του Δικτύου PRI», σχολίασε ο David Atkin, CEO του PRI. «Ο ασφαλιστικός κλάδος διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην υιοθέτηση μιας ολιστικής προσέγγισης για την ενσωμάτωση των κριτηρίων ESG (περιβαλλοντικών, κοινωνικών και κριτηρίων διακυβέρνησης) στην αξιολόγηση κινδύνου. Ανυπομονούμε να συνεργαστούμε με την ΕΑΕΕ στο μέλλον».

Από την πλευρά του ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, ανέφερε ότι «η συμμετοχή μας στο Principles for Responsible Investment (PRI) μας δίνει δυνατότητα πρόσβασης σε εργαλεία και υλικό για μεταφορά γνώσης και βέλτιστων πρακτικών από το PRI στην ελληνική ασφαλιστική αγορά».

Επειδή ακόμα και το σπίτι σου
έχει τα **πάνω** και τα **μπρά** του...



Έχεις **SynetHOME**

Το **συν** στην ασφάλιση της κατοικίας σου!

Για το σπίτι, το περιεχόμενο,
τους ανθρώπους σου,
ακόμα και για
το αγαπημένο σου
κατοικίδιο.

Μόνο από 9€/μήνα*

**ΣΥΝ έκπτωση έως και 10%
στον ΕΝΦΙΑ****

* Η τιμή υπολογίστηκε για κατοικία 70τ.μ.
για το πακέτο SynetHome Simple

** Ισχύει από τον επόμενο χρόνο



syndea

syndea.gr

info@syndea.gr

Προνόμια στα προγράμματα για απογευματινά χειρουργεία

Τα πλεονεκτήματα που παρέχει στους κατόχους προγραμμάτων νοσοκομειακής περίθαλψης παρουσιάζει η Eurolife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd, στο πλαίσιο της Κοινής Υπουργικής Απόφασης για χειρουργικές επεμβάσεις και άλλες επεμβατικές πράξεις που διενεργούνται πέραν του τακτικού ωραρίου λειτουργίας των νοσοκομείων του Εθνικού Συστήματος Υγείας. Πιστή στη δέσμευσή της να επιστρέφει αξία στους ανθρώπους που την εμπιστεύονται καθημερινά, προσφέρει ευνοϊκές ρυθμίσεις σε περίπτωση νοσηλείας τους, τόσο στα ατομικά όσο και στα ομαδικά νοσοκομειακά προγράμματα. Οι ρυθμίσεις αυτές ισχύουν για νοσηλεία σε δημόσια νοσοκομεία στην Ελλάδα και για επεμβάσεις που απαιτούν παραμονή στο νοσοκομείο πέραν της ημερήσιας νοσηλείας.

Πιο συγκεκριμένα, η Eurolife FFH ανακοινώνει ότι για τα ατομικά προγράμματα νοσοκομειακής περίθαλψης και σε περίπτωση απογευματινού χειρουργείου θα καταβάλει στους ασφαλισμένους της ανά περιστατικό νοσηλείας:

- Ημερήσιο επίδομα νοσηλείας, το οποίο θα ανέρχεται στα €100 για κάθε ημέρα νοσηλείας με ανώτατο όριο τις 10 ημέρες.
 - Εφάπαξ Χειρουργικό Επίδομα, ανάλογα με τη βαρύτητα της χειρουργικής επέμβασης, και το ποσό συμμετοχής στα έξοδα νοσηλείας που έχει επιλέξει ο ασφαλισμένος.
- Επιπροσθέτως, η Eurolife FFH, σε περίπτωση χρήσης απογευματινού χειρουργείου, προσφέρει στους κατόχους ομαδικών ασφαλιστηρίων ζωής και υγείας:
- Κάλυψη εξόδων κατά 100%, χωρίς εφαρμογή εκπτώσιμου ποσού.



• Συμπληρωματικό επίδομα ίσο με το 30% του κόστους της χειρουργικής επέμβασης, όπως αυτό αποτυπώνεται στον πίνακα του ΦΕΚ με βάση τη βαρύτητα της επέμβασης.

Τα παραπάνω προνόμια απευθύνονται τόσο στους υφιστάμενους όσο και στους νέους ασφαλισμένους των ατομικών και ομαδικών προγραμμάτων νοσοκομειακής περίθαλψης και για νοσηλείες που εντάσσονται στις περιπτώσεις που προβλέπει η Κοινή Υπουργική Απόφαση (ΦΕΚ Β' 1485/5 Μαρτίου 2024).

Για τη Eurolife FFH, αξία έχει, όπως τονίζεται, να βρίσκεται στο πλευρό των ασφαλισμένων της και να διαθέτει υψηλής ποιότητας ασφαλιστικά προγράμματα που προστατεύουν την υγεία τους. Με τη συνεχή παροχή προνομίων σε εκείνους που την εμπιστεύονται, τηρεί τη δέσμευσή της να προσφέρει λύσεις που ανταποκρίνονται με συνέπεια στις σύγχρονες ανάγκες τους.



Αποκλειστική συνεργασία με την Anras P.C.

Η Anras P.C. έγινε ο αποκλειστικός εκπρόσωπος της Abelica Global στην Ελλάδα, του κορυφαίου παγκόσμιου παρόχου αναλογιστικών υπηρεσιών που ιδρύθηκε το 1990 και έχει παρουσία σε περισσότερες από 40 χώρες με περισσότερους από 1.000 αναλογιστές. Την ικανοποίησή της εξέφρασε η κ.κ. Μαριάννα Ανυφαντή, διευθύνουσα σύμβουλος της Anras P.C., που η Anras P.C. γίνεται μέλος της Abelica Global, μίας παγκόσμιας οικογένειας Αναλογιστών, δίνοντας το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στους πελάτες της, συνεργάτες της και στα στελέχη της να έχουν πρόσβαση σε διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία, σε ένα ιδιαίτερα απαιτητικό περιβάλλον.

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Δύο έμπειρα στελέχη στην ομάδα της



Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης.



Ο κ. Άγγελος Μάρδας.

Τη διοικητική της ομάδα εμπλουτίζει η Εθνική Ασφαλιστική στο πλαίσιο του μετασχηματισμού της, σημειώνοντας ότι εξελίσσεται και προχωρά δυναμικά με το μετασχηματισμό της, με σκοπό την περαιτέρω ανάπτυξή της.

Στο πλαίσιο αυτό, καλωσορίζει τον κύριο Γιώργο Ζερβουδάκη, ο οποίος αναλαμβάνει το ρόλο του γενικού διευθυντή Πωλήσεων.

Ο κύριος Γιώργος Ζερβουδάκης διαθέτει σημαντική εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο, έχοντας διατελέσει Chief Sales Officer στην Generali, επικεφαλής Δικτύων Πωλήσεων στη Metlife και Marketing Director στην Allianz.

Με αναλογιστικές και μαθηματικές σπουδές, αναμένεται να εμπλουτίσει τη διοικητική ομάδα της εταιρείας με στόχο να σταθεί ακόμα πιο αποτελεσματικά δίπλα στους ασφαλισμένους της.

Παράλληλα, ο κύριος Άγγελος Μάρδας, ο οποίος έχει πολυετή εμπειρία και συνεργασία στο τμήμα των Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, αναβαθμίζεται ως διευθυντής Δικτύων Πωλήσεων Retail της εταιρείας.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300



ασφαλιστική

Συνεπής σε ότι πει!





Στον «αέρα» η νέα διαφημιστική ταινία

Την αναγκαιότητα να έχει κανείς ένα σταθερό στήριγμα δίπλα του, όταν αντιμετωπίζει μία δύσκολη στιγμή, αναδεικνύει με τη νέα της ταινία η NN Hellas. Στο τηλεοπτικό spot, βλέπουμε τα όνειρα της νεαρής πρωταγωνίστριας που ξεκινά τις σπουδές της στο εξωτερικό να μην αναβάλλονται λόγω της ασθένειας του πατέρα της. Και τον ίδιο να μπορεί να αφοσιωθεί στην ανάρρωσή του, έχοντας στο πλευρό του την NN και τα προγράμματα υγείας που προσφέρει. Έτσι, μπορεί να φροντίζει παράλληλα με την υγεία του και για τα σχέδια της οικογένειάς του. Γιατί το αύριο δεν μπορεί να περιμένει.



Όταν προκύπτει ένα πρόβλημα υγείας, σκεφτόμαστε εκείνους που βασίζονται σε εμάς και πώς θα είμαστε δίπλα τους μέχρι να το αντιμετωπίσουμε. Η NN φροντίζει την υγεία των ασφαλισμένων της και όλα όσα αγαπούν μέσω ολοκληρωμένων προγραμμάτων ασφάλισης, ενώ το NN ExtraMed προσφέρει με τη διάγνωση μίας σοβαρής πάθησης ένα σημαντικό κεφάλαιο για τις ανάγκες τους, όσο θα αναρρώνουν.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

Με ευθύνη και σταθερότητα, στόχος της εταιρείας είναι να επιβεβαιώνει στους ασφαλισμένους της την επιλογή τους να επενδύσουν σε ένα πρόγραμμα ασφάλισης υγείας.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Νέος κύκλος εκπαίδευσης

Την έναρξη του νέου, 13ου ακαδημαϊκού κύκλου του Advanced Program in Management for Insurance Executives για την Αθήνα ανακοίνωσε η Eurolife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd, του επιτυχημένου προγράμματος που διοργανώνει σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Η εταιρεία συνεχίζει και το 2024 να επενδύει στην ανάπτυξη των συνεργατών της και μέσα από το πρόγραμμα εκπαίδευσης παρέχει στους συμμετέχοντες ένα ευρύ φάσμα γνώσεων και εργαλείων που απαιτούνται για την αντιμετώπιση των προκλήσεων του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος, ενισχύοντας έτσι την επαγγελματική τους ανάπτυξη. Το πρόγραμμα, με εισηγητές τους αναγνωρισμένους κύρους καθηγητές του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς, έχει λάβει εξαιρετική αναγνώριση από όσους έχουν συμμετάσχει μέχρι σήμερα, αποδεικνύοντας την επιτυχία του. Οι εκπαιδεύσεις ξεκίνησαν ήδη και θα ολοκληρωθούν τον Δεκέμβριο του 2024.

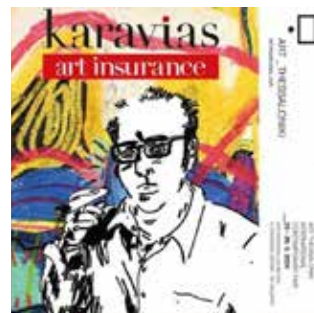
karavias

underwriting agency

Ασφάλισε την «Art Thessaloniki 2024»

Η Karavias Underwriting Agency στηρίζει για ακόμα μία φορά εμπράκτως την Τέχνη και τον Πολιτισμό στη χώρα μας, χορηγώντας την ασφαλιστική κάλυψη της «Art Thessaloniki», που πραγματοποιήθηκε στο Διεθνές Εκθεσιακό & Συνεδριακό κέντρο Θεσσαλονίκης.

Η έκθεση καλύφθηκε μέσω του εξειδικευμένου Κατά Παντός Κινδύνου Έργων Τέχνης & Κοσμημάτων συμβολαίου «Fine Art Insurance» της Karavias Underwriting Agency, εξουσιοδοτημένου ανταποκριτή των Lloyd's.



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

Σταθερή και δυναμική συνεργασία



Οι πρόεδροι της Syndea και της Συνεταιριστικής Τράπεζας Χανίων, κ.κ. Αλέξανδρος Κοντός και Μιχάλης Μαρακάκης, και ο κ. Στάθης Γκόργκας, εμπορικός διευθυντής της Syndea.

Συνάντηση κορυφής σε εγκάρδιο και εποικοδομητικό κλίμα είχαν στα Χανιά οι πρόεδροι της Syndea και της Συνεταιριστικής Τράπεζας Χανίων, κ.κ. Αλέξανδρος Κοντός και Μιχάλης Μαρακάκης αντίστοιχα.

Σκοπός της συνάντησης ήταν η συζήτηση και η ανταλλαγή απόψεων τόσο για γενικότερα θέματα αμοιβαίου ενδιαφέροντος των δύο οργανισμών όσο και για τη μεταξύ τους συνεργασία. Δόθηκε έτσι η ευκαιρία και στις δύο πλευρές να επαναβεβαιώσουν την απρόσκοπτη, σταθερή και αμοιβαίως επωφελή συνεργασία τους και να επεξεργαστούν νέες αναπτυξιακές προοπτικές στον τομέα των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών.

Οι δύο πρόεδροι δεσμεύτηκαν στη συνέχιση της συνεργασίας και του διαλόγου. Η συνάντηση ανέδειξε την ισχυρή σχέση που συνδέει τις δύο εταιρείες, καθώς και την αφοσίωσή τους στην προώθηση των κοινών στόχων τους.

Στη συνάντηση, εκτός από τους δύο προέδρους, συμμετείχε επίσης ο κ. Στάθης Γκόργκας, εμπορικός διευθυντής της Syndea.

Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Syndea κ. Αλέξανδρος Κοντός μετά τη συνάντηση ευχαρίστησε τον κ. Μιχάλη Μαρακάκη για τη θερμή φιλοξενία και σχολίασε σχετικά: «Η σχέση που μας συνδέει με τη Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων δεν είναι μόνο μετοχική και επαγγελματική, είναι και μια σχέση βαθιάς εκτίμησης και συμπόρευσης εδώ και πολλά χρόνια. Θα ήθελα να επισημάνω ότι και από τις συζητήσεις μεταξύ μας αλληλά και από τους απούς αριθμούς είναι σαφές ότι η πρόσφατη αλληλαγή επωνυμίας της εταιρείας μας σε Syndea, μαζί με όλα όσα συμπαράσχει σε



Οι κ.κ. Μιχάλης Μαρακάκης και Αλέξανδρος Κοντός.

επίπεδο ανανέωσης και εκσυγχρονισμού, έχει ήδη αρχίσει να αποδίδει καρπούς, καθώς παρατηρούμε εισροή νέων πελατών αλλιά και δικτύων συνεργατών. Ωστόσο, η πιο φρέσκια ματιά στα πράγματα και στο μέλλον δεν μας αποκόπτει από τις βασικές αξίες της κοινωνικής οικονομίας που τόσο η Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων όσο και εμείς στη Syndea υπηρετούμε από τη σύστασή μας».

Ο πρόεδρος της Συνεταιριστικής Τράπεζας Χανίων κ. Μιχάλης Μαρακάκης δήλωσε σχετικά: «Με τη Syndea μας συνδέει το κοινό όραμα της κοινωνικής οικονομίας και της προσφοράς στο κοινωνικό σύνολο μέσα από την οικονομική ευρωστία των δύο οργανισμών μας. Δεν θα ξεχάσουμε ποτέ πόσο πολύτιμος συνεργάτης και συμπαράστατης υπήρξε για εμάς η Syndea στα δύσκολα χρόνια που προηγήθηκαν. Για εμάς δεν είναι απλά συνεργάτες, είναι συνοδοιπόροι σε μια πορεία που ξεκίνησε πολλά χρόνια πριν και θα συνεχιστεί στο μέλλον με εμπιστοσύνη και εκτίμηση».

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Επεκτείνει τη συνεργασία με τα HealthSpot του Ομίλου HHG

Οι ασφαλισμένοι με ομαδικό της Εθνικής θα έχουν πρόσβαση στα κέντρα HealthSpot και σε κλινικές του ομίλου

Η Εθνική Ασφαλιστική, στο πλαίσιο της συνεχούς αναβάθμισης των υπηρεσιών της προς τους ασφαλισμένους της με ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο, ανακοινώνει ότι στο εκτεταμένο δίκτυο των συμβεβλημένων διαγνωστικών κέντρων της Βιοϊατρικής προστίθενται και τα διαγνωστικά κέντρα των HealthSpot του Ομίλου HHG, καθώς και τα εξωτερικά ιατρεία επιλεγμένων νοσοκομείων του ίδιου ομίλου.

«Στην Εθνική Ασφαλιστική βάζουμε πάντα σε προτεραιότητα τον ασφαλισμένο και τις ανάγκες του. Είμαστε πολύ χαρούμενοι για την επέκταση της συνεργασίας μας με τα διαγνωστικά κέντρα HealthSpot του Ομίλου HHG, αλλά και με τις κλινικές του ίδιου ομίλου, καθώς έτσι παρέχουμε στους ασφαλισμένους μας αμεσότερη πρόσβαση σε υπηρεσίες υγείας και διασφαλίζουμε την αναβαθμισμένη εξυπηρέτησή τους», δήλωσε ο κ. Η. Δασκαλόπουλος, γενικός διευθυντής Ασφαλίσεων στην Εθνική Ασφαλιστική.

Τα σημεία εξυπηρέτησης των HealthSpot και των κλινικών του Ομίλου HHG μπορείτε να τα δείτε στο site της Εθνικής Ασφαλιστικής www.ethnikiasfalistiki.gr.



Στην κορυφή του διαγωνισμού πωλήσεων της Allianz



Στο πλαίσιο της ολοκλήρωσης του διαγωνισμού πωλήσεων της Allianz Ελλάδος για το έτος 2023, τα στελέχη του ασφαλιστικού γραφείου ΠΑΡΟΝ, κ. Χριστίνα Φυτέα και κ. Νίκος Τούμπας, παρέλαβαν ένα αυτοκίνητο Toyota AYGO ως επιβράβευση για τις εξαιρετικές επιδόσεις του γραφείου. Η παράδοση του αυτοκινήτου πραγματοποιήθηκε παρουσία της περιφερειακής διευθύντριας της Allianz Ελλάδος, κ. Στέλλας Λεώνη. Η κ. Λεώνη συνεχάρη τα στελέχη για την αφοσίωση και την επαγγελματικότητα τους.

«Η επιτυχία αυτή είναι αποτέλεσμα συλλογικής προσπάθειας και δέσμευσης για την παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών τόσο προς τους συνεργάτες μας όσο και προς τους πελάτες μας», δήλωσε η κ. Φυτέα.



ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

Συνάντηση με την υπουργό Εργασίας στην Ύδρα



Η τέως υπουργός Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης κ. Δόμνα Μιχαηλίδου συναντήθηκε με τον πρόεδρο κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου και τα μέλη του Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στο πλαίσιο της 24ης Συνάντησης Ασφαλιστών Αντασφαλιστών στην Ύδρα.

Στη συνάντηση συμμετείχαν επίσης η γ.γ. του υπουργείου Οικονομικών κ. Θ. Αθαμπάση, ο γ.γ. του υπουργείου Εργασίας κ. Ν. Μηλαπιδός, ο γενικός διευθυντής Εργασιακών Σχέσεων κ. Κ. Αγραπιδάς και ο υποδιοικητής ΕΦΚΑ κ. Κ. Μεγαρίτης. Συζητήθηκαν θέματα της ασφαλιστικής αγοράς, καθώς και η ανάγκη της μείωσης του κενού προστασίας προς όφελος των πολιτών.



ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ
ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ & ΣΤΕΛΕΧΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1933

«Δεοντολογία, Ισότητα & Συμπερίληψη»

Με μεγάλο ενδιαφέρον και εντυπωσιακή συμμετοχή ανταποκρίθηκαν τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς στην πρόσκληση του ΣΕΣΑΕ για την ενημερωτική εκδήλωση με θέμα «Δεοντολογία, Ισότητα & Συμπερίληψη», που πραγματοποιήθηκε στο αμφιθέατρο των κεντρικών γραφείων της ασφαλιστικής εταιρείας INTERAMERICAN.

Στο πρώτο μέρος της ημερίδας τα μέλη του συνδέσμου Παναγιώτα Λιβιεράτου, δικηγόρος - διαπιστευμένη διαμεσολαβήτρια, και Αγγλαΐα Πετσέτη, Divisional Director της Howden, παρουσίασαν τη νέα έκδοση του Κώδικα Δεοντολογίας που διέπει τις σχέσεις των μελών και η οποία έχει πλέον εναρμονιστεί με τις αρχές του ESG. Ο Κώδικας καθορίζει τις προτεραιότητες, ενέργειες και επιλογές του συνδέσμου και των μελών.

Το δεύτερο μέρος της ημερίδας, αφιερωμένο στην επαγγελματική και οικονομική ενδυνάμωση των γυναικών και την ισότητα στην εργασία, παρουσιάστηκε από την κ. Στέλλα Κάσδαγλη, συγγραφέα και συνιδρύτρια του Women on Top, η οποία είχε και το συντονισμό του πάνελ των ομιλητών, αποτελούμενο από τους κ.κ. Χαράλαμπο Αναστασιάδη, Chief Product Manager Eurolife FFH, Νότη Βαγιακάκο, σύμβουλο Επιχειρήσεων, και Ερρίκο Μοάτσο, πρόεδρο Επιτροπής Περιουσίας ΕΑΕΕ.

Η κυρία Στέλλα Κάσδαγλη παρουσίασε τα τελευταία δεδομένα σχετικά, που δείχνουν ότι η χώρα μας έχει σημειώσει κάποια πρόοδο σε ό,τι αφορά την ουσιαστική ισότητα των φύλων, αλλά παραμένει ακόμα χαμηλά στην ευρωπαϊκή κατάταξη. Στη συνέχεια μοιράστηκε τρόπους με τους οποίους η Πολιτεία, οι εταιρείες, το σχολείο, αλλά και καθένας και καθεμία από εμάς, συνειδητοποιώντας τα προνόμια αλλά και τις προκαταλήψεις μας, μπορούμε να συμβάλουμε ουσιαστικά στην προώθηση της ισότητας και της συμπερίληψης στην εργασία και ιδιαίτερα στην ισότιμη εκπροσώπηση των γυναικών σε θέσεις ευθύνης.



for your peace of mind



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
15233 Χαλάνδρι - Αττικής
Τ: +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.

Υποστήριξε την «Παγκόσμια Ημέρα για τα Εξαφανισμένα Παιδιά»

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε η 20ή Συνάντηση που διοργάνωσε «Το Χαμόγελο του Παιδιού» με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα για τα Εξαφανισμένα Παιδιά με την αμέριστη χορηγική στήριξη της Euroins Ελλάδος.

Την εκδήλωση-θεσμό, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Ζάππειο Μέγαρο, τίμησαν με την παρουσία τους ο υπουργός Προστασίας του Πολίτη Μιχάλης Χρυσοχοϊδης, η γενική γραμματέας Δημογραφικής και Στεγαστικής Πολιτικής δρ Μαρίνα Στέφου και λοιπά στελέχη της πολιτικής ηγεσίας, ενώ το παρών έδωσαν, επίσης, εκπρόσωποι θεσμικών φορέων.

«Διαχρονικά, η Euroins ενισχύει και διευρύνει το πρόγραμμα εταιρικής υπευθυνότητας που υλοποιεί στη χώρα μας και το “Χαμόγελο” βρίσκεται για εμάς στις στρατηγικές προτεραιότητες αυτών των δράσεων. Στο πλαίσιο αυτό, ανανεώσαμε πρόσφατα τη χορηγική μας στήριξη αναλαμβάνοντας πλήρως το κόστος ασφάλισης του στόλου 140 οχημάτων του Οργανισμού και για το τρέχον έτος», δήλωσε μεταξύ άλλων ο εκτελεστικός διευθυντής της Euroins Ελλάδος Αθανάσιος Ι. Σμυρνής.

Ο εκτελεστικός διευθυντής της Euroins Ελλάδος Vasil G. Dimitrov δήλωσε σχετικά: «Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που η Euroins Ελλάδος στηρίζει επί σειρά ετών “Το



Οι κ.κ. Vasil G. Dimitrov, Αθανάσιος Ι. Σμυρνής και Κώστας Γιαννόπουλος.

Χαμόγελο του Παιδιού”. Το έργο που προσφέρει ο Οργανισμός είναι σπουδαίο και μας αφορά όλους, καθώς στον πυρήνα της δράσης του βρίσκεται το πιο ευάλωτο κομμάτι τις κοινωνίας μας - το παιδί».

Ο πρόεδρος του Οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού» κ. Κώστας Γιαννόπουλος ευχαρίστησε τη Euroins Ελλάδος αλλά και τους ανθρώπους της, που διαχρονικά αποδεικνύουν την αμέριστη εμπιστοσύνη τους στο έργο και τις ολιστικές υπηρεσίες που παρέχει το «Χαμόγελο» στην κοινωνία.

Μέγας χορηγός της διοργάνωσης «Kallithea Run»

Στο πλευρό των διοργανωτών και των δρομέων του «Kallithea Run» βρέθηκε για ακόμη μια χρονιά η Euroins Ελλάδος, στηρίζοντας ως Μέγας Χορηγός το κορυφαίο αθλητικό event. Η προσέλευση στον 12ο αγώνα της Καλλιθέας ήταν μαζική και ενθουσιώδης, γεγονός που επιβεβαιώνει ότι αποτελεί «θεσμό» για τους δρομείς των νοτίων προαστίων. Στη διοργάνωση συμμετείχαν, και φέτος, πάνω από 3.000 χιλιάδες αθλητές, δρομείς, γονείς και παιδιά, καθώς και άτομα με αναπηρία που μοιράζονται το ίδιο πάθος για την άθληση.

«Ακόμη μια χρονιά, στηρίξαμε τη διοργάνωση, όχι μόνο χορηγικά, αλλά και με τη συμμετοχή πολλών στελεχών μας που έλαβαν μέρος μαζί με τους φίλους και τις οικογένειές τους στη μεγάλη γιορτή της Καλλιθέας. Συγχαίρω τον Φιλαθλητικό Σύλλογο Καλλιθέας για το έργο του και εύχομαι δύναμη στη συνέχισή του», δήλωσε ο εκτελεστικός διευθυντής της Euroins Ελλάδος, Αθανάσιος Ι. Σμυρνής.

Η Euroins γιορτάζει φέτος τα 10 χρόνια της παρουσίας της στην Ελλάδα και, εκτός από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουμε στους ασφαλισμένους μας, αποδεικνύουμε έμπρακτα ότι στηρίζουμε μια σειρά από πρωτοβουλίες με σημαντικό κοινωνικό πρόσημο - κάτι που θα συνεχίσουμε να κάνουμε με ιδιαίτερη χαρά στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας που υλοποιούμε», τόνισε από την πλευρά του ο εκτελεστικός διευθυντής της Euroins Ελλάδος, Vasil G. Dimitrov.

ERGO

Νέος CEO ο Ερρίκος Μοάτσος

Νέος διευθύνων σύμβουλος της ERGO ανέλαβε από την 1η Ιουνίου ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διαδεχόμενος τον Νίκο Αντιμυσάρη, ο οποίος αποχώρησε από την εταιρεία για προσωπικούς λόγους. «Με τον Ερρίκο Μοάτσο εξασφαλίσαμε για τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου ένα πολύ έμπειρο στέλεχος του κλάδου, με αποδεδειγμένο ιστορικό στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Μαζί με τη διοικητική ομάδα θα συνεχίσει να υποστηρίζει με συνέπεια την κερδοφόρα πορεία ανάπτυξης της εταιρείας μας στην Ελλάδα. Ανυπομονώ να συνεργαστώ μαζί του», σχολίασε ο Oliver Willmes, COO της ERGO International AG.

Προκειμένου να διασφαλιστεί η ομαλή μετάβαση, ο κ. Αντιμυσάρης θα υποστηρίξει τον νέο διευθύνοντα σύμβουλο (CEO) της ERGO Ασφαλιστικής μέχρι το τέλος Ιουλίου. Να σημειωθεί ότι ο Ερρίκος Μοάτσος έχει περισσότερα από τριάντα χρόνια πείρας στην ανώτατη διοίκηση ασφαλιστικών εταιρειών, ιδίως μέσω της επταετούς θητείας του ως διευθύνοντος συμβούλου της AXA Ελλάδος.



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Μεγάλος Χορηγός στο 8ο No Finish Line Athens

Η Εθνική Ασφαλιστική υποστήριξε ως Μεγάλος Χορηγός, για 8η συνεχόμενη χρονιά, τον φιλικό αγώνα No Finish Line Athens. Όπως κάθε χρόνο, η εταιρεία συμμετείχε με την ομάδα της και κατέλαβε την πρώτη θέση στην κατηγορία «Ομάδες Εταιρειών 120+», καταγράφοντας 3.176 «χιλιόμετρα αγάπης» στο «Charity Run»! Οι άνθρωποι της εταιρείας έτρεξαν με σκοπό να στηρίξουν την υλοποίηση των προγραμμάτων της οργάνωσης «Μαζί για το Παιδί» για οικογένειες με παιδιά που αντιμετωπίζουν πρόβλημα υγείας ή αναπηρία.



Ο κύριος Γιώργος Ζερβουδάκης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Marketing στην Εθνική Ασφαλιστική, δήλωσε: «Είμαστε πολύ περήφανοι που συμμετέχουμε ενεργά και σταθερά σε δράσεις που εξασφαλίζουν την προστασία των παιδιών, εφόσον οι επόμενες γενιές αποτελούν το «αύριο» της κοινωνίας μας. Οι αξίες της αλληλεγγύης και συμπερίληψης, τις οποίες υποστηρίζουν πρωτοβουλίες σαν τον φιλικό αγώνα No Finish Line Athens, βρίσκονται στον πυρήνα της εταιρείας μας και χαρακτηρίζουν όλες τις ενέργειές μας».

Βράβευσε τους κορυφαίους συνεργάτες της

Επιβραβεύοντας τις προσπάθειες και τα αποτελέσματα των συνεργατών της, η Designia Insurance Agents δι-
οργάνωσε μια ξεχωριστή εκδήλωση με προσκεκλημένους επιλεγμένους συνεργάτες του δικτύου της εταιρείας. Κατά τη διάρκεια της βραδιάς, βραβεύτηκαν οι συνεργάτες που ξε-



χώρισαν με το έργο τους στο συνολικό χαρτοφυλάκιο του 2023, με τη βράβεισή τους να αναδεικνύει τη συμβολή τους στην επιτυχημένη πορεία της Designia Insurance Agents για άλλη μια χρονιά. Η εκδήλωση έκλεισε με την ανακοίνωση εκ μέρους της εταιρείας του νέου κανονισμού πωλήσεων, ο οποίος

περιλαμβάνει αυξημένες προμήθειες και μπόνους επίτευξης στόχων, καθώς και ένα ταξίδι επιβράβευσης για επιλεγμένους συνεργάτες της Designia Insurance Agents.

Ο διευθυντής Ανάπτυξης Δικτύων της Designia Insurance Agents, Νίκος Κάρκουλης, ευχαρίστησε τους συνεργάτες της εταιρείας και ανέφερε μεταξύ άλλων ότι «το 2023 ήταν ένα δύσκολο έτος, με πολλές και πρωτοφανείς προκλήσεις, ωστόσο αποδείξαμε ότι με τη συνεργασία κανένα εμπόδιο δεν είναι αξεπέραστο.

Η Άννη Τρύφων, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Designia Insurance Agents, εξέφρασε τις ευχαριστίες της στους συνεργάτες της εταιρείας, σημειώνοντας ότι το 2023 ήταν ακόμη μία απαιτητική χρονιά, στην οποία μέσα από την εποικοδομητική συνεργασία καταφέραμε να μετατρέψουμε τις δυσκολίες σε ευκαιρίες για ανάπτυξη και βελτίωση».

Οι συνεργάτες που διακρίθηκαν για το συνολικό τους χαρτοφυλάκιο το 2023 ήταν:

1ος: ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΡΑΦΑΗΛΙΔΗ ΑΣΦ. ΠΡΑΚΤ. & ΣΥΝΤ. ΑΣΦ. ΠΡΑΚ. ΙΚΕ

2ος: ΛΟΓΟΘΕΤΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

3ος: ΚΩΣΤΟΛΙΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Νέος διευθυντής Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Δικτύου

Τη συνεργασία της με τον κ. Λουκά Στάμου, που αναλαμβάνει καθήκοντα διευθυντή Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Δικτύου της εταιρείας, ανακοίνωσε η Contract A.E., στο πλαίσιο υλοποίησης της στρατηγι-



Ο κ. Λουκάς Στάμου.

κής της για περαιτέρω ανάπτυξη στην ελληνική αγορά και όχι μόνο. Ο κ. Στάμου στην εικοσαετή και πλέον επαγγελματική του πορεία έχει διατελέσει στέλεχος σε επιτελικές και οργανωτικές θέσεις σε διαφορετικούς κλάδους επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

Ο κ. Στάθης Μπουτάκης, γενικός διευθυντής του Contract Network, τονίζει τη σημασία που έχει η υιοθέτηση της καινοτομίας και της διά βίου εκπαίδευσης από τα σύγχρονα δίκτυα πωλήσεων στον ασφαλιστικό κλάδο, προσβλέποντας πάντα στην ποιοτική εξυπηρέτηση και την αποτελεσματική υποστήριξη πελατών και συνεργατών, και εύχεται μια αγαστή συνεργασία.



ΠΑΝΟΡΜΟΣ
Συνταγισμός Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών

Σεμινάριο με την ΑΙΓ

Ενα επιτυχημένο webinar με θέμα «Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης» με την ΑΙΓ πραγματοποιήσε ο Πάνορμος, με τη συμμετοχή 29 εταίρων του Συνεργατικού Σχήματος. Από την ΑΙΓ συμμετείχαν ο Business Developer κ. Κωνσταντίνος Σταυρόπουλος και η Underwriter κ. Δήμητρα Ξέρα. Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης, εξετάστηκαν σημαντικά θέματα και δόθηκαν πολύτιμες πληροφορίες που αφορούν στην επαγγελματική ευθύνη, όπως το νομικό πλαίσιο, οι κατηγορίες, βασικές έννοιες, καθύψεις και εξαιρέσεις της ασφαλιστικής κάλυψης, στατιστικά στοιχεία, καθώς και παραδείγματα απαιτήσεων/αποζημιώσεων. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν και για το ρόλο του Underwriter.



www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίσει
έξυπνα!



Εξαγοράζει την «ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ»

Στην εξαγορά της εταιρείας «ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ» προχωρά η Intracom, έναντι συνολικού τιμήματος ποσού 46.555 εκατ. ευρώ. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η «ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ» θα εξαγορασθεί τμηματικά (αρχικά ποσοστού 65% και μετέπειτα του υπολοίπου 35%) από την «INTRACOM PROPERTIES», έναντι συνολικού τιμήματος ποσού €46.550.000 (εκ του οποίου ποσό €30.000.000 θα αφορά την αγορά ποσοστού 65% και ποσό €16.550.000 την αγορά του υπολοίπου 35%). Μιλώντας για την εξαγορά της «ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ», στο πλαίσιο της Γενικής Συνέλευσης της Intracom, ο Σωκράτης Κόκκαλης γνωστοποίησε πως



Στιγμιότυπο από την ανακοίνωση της συμφωνίας.

η εταιρεία θα εισαχθεί στο Χ.Α. εντός του 2024. Η απόφαση του Ομίλου Intracom να επενδύσει στην ιδιωτική ασφάλιση θα αποδειχθεί άκρως επιτυχημένη, τόνισε από την πλευρά του ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της «ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ» κ. Νικόλαος Μακρόπουλος.



Σεμινάριο σε συνεργασία με την Interamerican

Σε εκπαιδευτική ημερίδα υποδέχθηκε η Contract υψηλόβαθμα στελέχη της Interamerican και περισσότερους από 50 συνεργάτες από την ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Μακεδονίας & Θράκης στο Egnatia City Hotel στην Καβάλα σε εκπαιδευτική ημερίδα.

Παράλληλα, το σεμινάριο μεταδόθηκε σε live streaming, με συμμετέχοντες από όλη την Ελλάδα.

Την έναρξη της εκδήλωσης έκανε ο κ. Στάθης Μπουτάκης, γενικός διευθυντής του Contract Network, ο οποίος καλωσόρισε τα στελέχη της Interamerican και ευχαρίστησε τους συνεργάτες, που τίμησαν με την παρουσία τους την εκ-



Στιγμιότυπο από την ημερίδα.

δήλωση. Την εκδήλωση συντόνισε ο κ. Λουκάς Στάμου, νέος διευθυντής Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Δικτύου του Contract Network, ο οποίος απηύθυνε χαιρετισμό και παρότρυνε τους συνεργάτες να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες που τους προσφέρει η εξαιρετική συνεργασία της εταιρείας με την Interamerican.

Κεντρικό θέμα του σεμιναρίου ήταν η νέα γενιά του ανανεωμένου συστήματος Υγείας Bewell.



ΜΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

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





Στη Θεσσαλονίκη η ημερίδα συνεργατών

Σε κεντρικό ξενοδοχείο της Θεσσαλονίκης οργανώθηκε η δεύτερη συγκέντρωση των συνεργατών της ARAG Hellas για το 2024, εκτός Αθηνών.

Με την παρουσία του CEO της ARAG Hellas κ. Δημήτρη Τσεκούρα και των εκλεκτών στελεχών της εταιρείας που τον συνόδευαν από την Αθήνα, υπογράμμιστηκε το σημερινό εκσυγχρονισμένο πρόσωπο της ARAG, που λόγω υψηλής εξειδίκευσης αποτελεί πράγματι το σημερινό πλήρες πρόσωπο όλη του κλάδου της Νομικής Προστασίας στην Ελλάδα.

Έμφαση δόθηκε επίσης σε όλες τις αλλαγές και τις καινοτομίες που συγκροτούν σήμερα το σύγχρονο ψηφιακό μας πρόσωπο, αλλά και στους ηλεκτρονικούς κινδύνους απάτης και απειλής, καθώς και στη διείσδυση της ARAG στα νέα πελατολόγια των απασχολούμενων στον δημόσιο τομέα εργασίας που έχουν δώσει νέα ύλη στο περιεχόμενο της Νομικής Προστασίας. Τέλος, έγινε συνοπτική αναφορά στη διαχείριση των ζημιών αυτοκινήτου και στους λόγους που συνεχώς δυσκολεύει ο εξωδικαστικός διακανονισμός τους, αλλά και στις πρόσφατες αλλαγές στην ποινική αντιμετώπιση των τροχαίων ατυχημάτων.

Κορυφαία στιγμή της εκδήλωσης αποτέλεσε η πρωτοβουλία να μιλήσουν εθελοντικά κάποιοι εκπρόσωποι των συνεργατών, είτε διαμεσολαβητές είτε δικηγόροι, απαντών-



Ο κ. Δημήτρης Τσεκούρας.

τας οι ίδιοι στα ερωτήματα «γιατί είναι ο ασφαλιστής μαζί μας;» και «γιατί είναι ο δικηγόρος μαζί μας;».

Τέλος, ο περιφερειακός διευθυντής του υπ/τος Θεσσαλονίκης κ. Παναγιώτης Κλειδωνάρης συνόψισε τα παραπάνω απαντώντας στο κρίσιμο ερώτημα «γιατί τελικά είναι οι πελάτες μαζί μας;», ξεκαθαρίζοντας ποιο είναι το πλεονέκτημα και εκείνο που δίνει τελικά την προστιθέμενη αξία στη συνεργασία με την ARAG, τόσο για τον κάθε συνεργάτη όσο και για τον τελικό αποδέκτη, δηλαδή τον ασφαλισμένο.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Στην Ιταλία το Career Sales Force

Ενα μοναδικό ταξίδι στην Ιταλία για τους ανθρώπους του Career Sales Force διοργάνωσε η Eurolife FFH. Τα στελέχη του δικτύου εξειδικευμένων συμβούλων πωλήσεων της Eurolife FFH βρέθηκαν στις ιστορικές πόλεις της Ρώμης και της Φλωρεντίας, σε ένα ταξίδι επιβράβευσης για την επίτευξη των παραγωγικών τους στόχων.

Να σημειωθεί ότι η ομάδα του δικτύου εξειδικευμένων συμβούλων πωλήσεων της εταιρείας απαρτίζεται από στελέχη που εργάζονται με συνέπεια και επαγγελματισμό προκειμένου να ανταποκριθούν αποτελεσματικά στις ανάγκες των πελατών της Eurolife FFH.





Βράβευση από το ΕΒΕΝ Ελλάδος



Η MINETTA Ασφαλιστική βραβεύτηκε για άλλη μια χρονιά από το Ελληνικό Ινστιτούτο Επιχειρηματικής Ηθικής.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης «Responsible Management Excellence Awards 2024», η οποία πραγματοποιήθηκε στις 29 Μαΐου, παρουσία ακαδημαϊκών και διεθνώς καταξιωμένων στελεχών επιχειρήσεων από την Ελλάδα και το εξωτερικό, η MINETTA Ασφαλιστική έλαβε τη διάκριση OLYMPIC RHETORIC WREATH. Η αξιολόγηση πραγματοποιείται βάσει

του επιχειρηματικού μοντέλου Responsible Management Excellence (RME), το οποίο συνδυάζει την Εταιρική Διακυβέρνηση και την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, δύο ιδιαίτερα σημαντικά θέματα για τους σύγχρονους οργανισμούς. Η παραπάνω διάκριση, όπως τονίζεται, αποτελεί μια ακόμη αναγνώριση των προσπαθειών της εταιρείας να παραμένει προσηλωμένη στις αρχές της υπεύθυνης επιχειρηματικής λειτουργίας, την οποία ενστερνίζεται 50 χρόνια τώρα.



5 ασφαλιστικές αποζημίωσαν τον Όλυμπο!

Ο πρόεδρος της εταιρείας «Ελληνικά Γαλακτοκομεία», Δημήτριος Σαράντης, με επιστολή του εκφράζει τις ευχαριστίες του στο ασφαλιστικό σχήμα που επέδειξε γρήγορα αντανakλαστικά στην κάλυψη των καταστροφών από την κακοκαιρία «Daniel». Ειδικότερα αναφέρει: «Με το παρόν θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τις ασφαλιστικές εταιρείες Interamerican ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε., η οποία είχε τη μεγαλύτερη συμμετοχή (40%) και τη συνολική ευθύνη συντονισμού της αποζημίωσης, Generali HELLAS AAE (30,5%), Εθνική Ασφαλιστική (19%), AIG EUROPE SA (6,5%) και INTERASCO ΑΕΓΑ (4%). Όλες οι εταιρείες επέδειξαν γρήγορα αντανakλαστικά και στάθηκαν από την πρώτη στιγμή στο πλeυρό μας. Επιπλέον, ευχαριστούμε τους πραγματογνώμονες κ.κ. Βασίλειο Βρίχα (MENTOR A.E.) και Ηλία Γαλάνη (ΠΑΣΚΑΛ Ξ ΣΤΡΑΤΗΣ) για την αгаστή συνεργασία και την ταχύτητα με την οποία ολοκλήρωσαν το έργο τους. Τέλος, εκφράζουμε τις ευχαριστίες μας στους κ.κ. Κωνσταντίνο και Στέλιο Κροκιά (PENCO INSURANCE BROKERS) και στον κ. Δημήτρη Βαρδούλη (ΒΑΡΔΟΥΛΗ Ε.Ε.) τόσο για το συντονισμό και διαχείριση της ζημιάς, αλλά και τη συνδρομή τους κατά τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης, καθώς επίσης και στον κ. Δημήτρη Καράμπελη, σύμβουλο Ζημιών, ο οποίος στάθηκε αρωγός μας στη διαδικασία αυτή».



Διπλασιάζει τα καθαρά κέρδη

Ο Όμιλος ARAG αύξησε ξανά τα ακαθάριστα ασφαλιστρά του το 2023 - κατά 7,9 % (€174 εκατομμύρια), φτάνοντας τα €2,37 δισεκατομμύρια. Συμπεριλαμβανομένων των πωλήσεων των εταιρειών παροχής υπηρεσιών, τα συνολικά έσοδα ανήλθαν σε πάνω από €2,4 δισεκατομμύρια. Το αποτέλεσμα ανάληψης κινδύνων των €138 εκατομμυρίων είναι το δεύτερο ισχυρότερο στην ιστορία του ομίλου. Το κέρδος από τις συνήθεις επιχειρηματικές δραστηριότητες αυξήθηκε κατά 40% φτάνοντας τα €137 εκατομμύρια και τα καθαρά κέρδη διπλασιάστηκαν σε σχέση με το προηγούμενο έτος φτάνοντας τα €86 εκατομμύρια. «Συνολικά, η ARAG ήταν ξανά σε πολύ καλή κατάσταση το 2023. Η ικανή ομάδα μας, η σαφής εστίασή μας στη Νομική Προστασία και την ασφάλιση υγείας και η εκτεταμένη διεθνής διαφοροποίησή μας, σε συνδυασμό με ένα σύγχρονο χαρτοφυλάκιο προϊόντων και καθιερωμένες διαδικασίες, δημιουργούν μια ανθεκτική συνηγορία για επιτυχία», τόνισε ο Dr. Renko Dirksen, εκπρόσωπος του Διοικητικού Συμβουλίου της ARAG SE, κατά την παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων του Ομίλου ARAG.

Στη γερμανική ασφαλιστική αγορά, η ισχυρή ζήτηση για

Νομική Προστασία και ασφάλιση υγείας συνέχισε να καθοδηγεί τις δραστηριότητες του Ομίλου της ARAG. Τα έσοδα από ασφαλιστρά αυξήθηκαν κατά 10,5%, φτάνοντας το €1,4 δισεκατομμύρια. Τα διεθνή υποκαταστήματα παρήγαγαν ασφαλιστρά ύψους €946 εκατομμυρίων, σημειώνοντας αύξηση 4,3%. Στο τέλος του 2023, ο όμιλος είχε συνολικά πάνω από 12 εκατομμύρια συμβόλαια στο χαρτοφυλάκιο του. Σε επίπεδο ομίλου, το combined ratio παρέμεινε σε πολύ καλό επίπεδο στο 87,6%. Λόγω της ισχυρής ανάπτυξης, οι ζημιές αυξήθηκαν από €1,1 δισεκατομμύριο σε €1,2 δισεκατομμύριο, ενώ ο δείκτης ζημιών του ομίλου αυξήθηκε από 50,2% σε 51,2%. Στο 36,4%, ωστόσο, ο δείκτης κόστους ήταν ελαφρώς κάτω από το περσινό ποσοστό του 36,5%. Λόγω της συνολικά θετικής ανάπτυξης στις αγορές, ο όμιλος σημείωσε καλό αποτέλεσμα επενδύσεων ύψους €121,5 εκατομμυρίων (προηγούμενο έτος: €52 εκατομμύρια) και είχε αποθεματικά ύψους €216,5 εκατομμυρίων.

Η συνεχιζόμενη υψηλή ανάπτυξη ασφαλιστρών οφείλεται κυρίως στον ισχυρό τομέα της ασφάλισης Νομικής Προστασίας - το μεγαλύτερο ποσοστό του ομίλου. Ο τομέας της Νομικής Προστασίας σημείωσε ανάπτυξη 5,3% φτάνοντας το €1,41 δισεκατομμύριο. Ο τομέας της ασφάλισης υγείας επίσης συνέβαλε σημαντικά στην ανάπτυξη με αύξηση 16,8%, φτάνοντας τα €638 εκατομμύρια σε έσοδα από ασφαλιστρά. Ο μικτός τομέας αύξησε τα έσοδα από ασφαλιστρά κατά 3,5%, φτάνοντας τα €319 εκατομμύρια.

Η δυναμική ανάπτυξη του ομίλου τα τελευταία χρόνια συνεχίστηκε και το 2024. Τα συνολικά ασφαλιστρά και τα έσοδα από πωλήσεις στο πρώτο τρίμηνο αυξήθηκαν σημαντικά κατά 12,3%, φτάνοντας τα €800 εκατομμύρια (ίδια περίοδος του προηγούμενου έτους: €712 εκατομμύρια).

Συμμετοχή στη Διεθνή Έκθεση ERGO.TEC

Για πρώτη φορά και με μεγάλη επιτυχία συμμετείχε η Carglass® στη 2η Διεθνή Έκθεση ERGO.TEC/Μηχανήματα Έργων, που πραγματοποιήθηκε στο εκθεσιακό κέντρο MEC Παιανίας. Στο περίπτερο της εταιρείας βρέθηκαν εκπρόσωποί



της, που διαθέτουν βαθιά εμπειρία και τεχνογνωσία για τον κλάδο.

Η Carglass® με τη συμμετοχή της στην έκθεση είχε σκοπό να αναδείξει την προτεραιότητα που δίνει στην άμεση αποκατάσταση θραύσεων κρυστάλλινων σε επαγγελματικά οχήματα, μηχανήματα έργων, φορτηγά, αγροτικά/γεωργικά οχήματα και οχήματα μεταφοράς, καθώς μέσα από τη συνεργασία της με πιστοποιημένους προμηθευτές είναι σε θέση να εγγυηθεί για την ταχύτατη διαθεσιμότητα και ποιότητα των ανταλλακτικών.

Με περισσότερους από 2.000
σταθερούς συνεργάτες!



Κ Ε Π



**ΟΛΕΣ ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ**

**ΟΛΕΣ ΟΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΜΕΣΑ**

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΕΙΣ ΣΕ:



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ

ΦΟΡΤΗΓΑ

ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΕΣ

ΣΚΑΦΗ

Το Τμήμα Ζημιών αποτελείται από:



Δίκτυο εξειδικευμένων
ιατρών
(Expert Opinion)



80
Πραγματογνώμονες
(δίκτυο)



750+
Συνεργαζόμενα
συνεργεία



51
Δικηγόρους



ΕΠΙΒΑΤΙΚΟ



ΚΑΤΟΙΚΙΑ



ΖΩΗΣ & ΥΓΕΙΑΣ



ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ



ΝΟΜΙΚΗ
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ



ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΗ



ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

Οι βραβεύσεις της Διεύθυνσης Ανθής Ξηρού



Ψωμιάδης Ιωάννης - Σύζυγος κ. Ψωμιάδη - Σύζυγος κ. Βαχαράκιδου - Ξηρός Βασίλειος - Ξηρού Ανθή - Σδράκας Αχιλλέας - Παπαχρήστου Δημήτρης - Μπάρδας Άγγελος - Βαχαράκιδου Τάνια.

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η βραδιά βραβεύσεων 2024 για τη Διεύθυνση Ανθής Ξηρού της Εθνικής Ασφαλιστικής στις 20 Μαΐου στην πόλη της Βέροιας. Παρουσιάζοντας τα εξαιρετικά παραγωγικά αποτελέσματα, η κ. Ανθή Ξηρού ανακοίνωσε ότι η Διεύθυνση βγήκε 2η πανελλαδικά το 2023 με νέα καθαρή παραγωγή-παραδόσεις πάνω από 1.200.000 χιλιάδες ευρώ.

Ξεκινώντας την ομιλία της, η κ. Ξηρού ευχαρίστησε τους τρεις ομαδάρχες της Διεύθυνσης και όλους τους συνεργάτες της για το αποτέλεσμα του 2023 και ακόμα μεγαλύτερο στόχο για το 2024, ο οποίος θα επιτευχθεί, όπως είπε, με την έμπρακτη στήριξη των δύο νέων γενικών διευθυντών της Εθνικής Ασφαλιστικής και με τις συνεχείς προσπάθειες όλων.

«Εχουμε τη χαρά και την τιμή να βρίσκονται κοντά μας ο γενικός διευθυντής Λειτουργιών της εταιρείας κ. Σδράκας, ο διευθυντής Αναλήψεων Ζωής κ. Παπαχρήστου, η διευθύντρια Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης κ. Βαχαράκιδου με τον επικεφαλής Υποστήριξης του Υποκαταστήματος κ. Ψωμιάδη. Ο νέος διευθυντής Πωλήσεων, ο άνθρωπός μας, ο Άγγελος Μπάρδας, που με τον συνεργάτη του κ. Γιουρτσίδα είναι κοντά μας σε κάθε μας βήμα. Επίσης θα ήθελα να αναφερθώ στον νέο γενικό διευθυντή Πωλήσεων κ. Γεώργιο Ζερβουδάκη, που θα ήταν σήμερα μαζί μας, αλλά



Ο κ. Άγγελος Μπάρδας και η κ. Ανθή Ξηρού.



Ο κ. Δημήτρης Παπαχρήστου και η κ. Ανθή Ξηρού.



Ο κ. Αχιλλέας Σδράκας και η κ. Ανθή Ξηρού.

κάτι απρόβλεπτο τον κράτησε πίσω στην Αθήνα, είναι όμως νοερά μαζί μας και εύχεται σε όλους επιτυχίες», είπε μεταξύ άλλων η κ. Ξηρού.

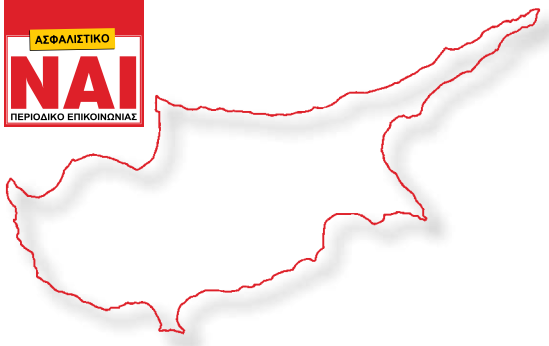


DAT
HELLAS

**Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΞΕΚΙΝΑΕΙ
ΑΠΟ ΕΜΑΣ**



Αιθίδων 5, Καλλιθέα | 17671, Αθήνα | Τηλέφωνο: +30 2109577102 | Φαξ: +30 2109577103
<https://www.datgroup.com/el-gr/> | e-mail: info-hellas@dat.eu



Στόχος η επάρκεια των συνταξιοδοτικών παροχών - Ο Διεθνής Οργανισμός Εργασίας θα συνδράμει τις προσπάθειες της Κύπρου



Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Το τέλος του 2025 αποτελεί το χρονικό ορόσημο για να οριστικοποιηθούν οι νομοθεσίες για τη συνταξιοδοτική μεταρρύθμιση στην Κύπρο, η οποία έχει έναν στόχο: την ενίσχυση της επάρκειας των συντάξεων.

Θέμα βιωσιμότητας του Ταμείου Κοινωνικών Ασφαλίσεων (ΤΚΑ) δεν τίθεται (η βιωσιμότητα επικυρώνεται και από την τελευταία αναλογιστική μελέτη με έτος αναφοράς το 2020), αλλήλ σήμερα το ποσοστό αναπήρωσης ανέρχεται

στο 50% του συνόλου των απολαβών των ασφαλισμένων στο Ταμείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων.

Η μέση σύνταξη το 2023 (προκαταρκτικά στοιχεία) ήταν 831 ευρώ, η κατώτατη σύνταξη το 2024 ανέρχεται σε 411,20 ευρώ και η υψηλότερη σύνταξη που καταβάλλεται σε συνταξιούχο είναι 2.848,84 ευρώ. Τα στοιχεία δείχνουν ότι οι υφιστάμενες συνταξιοδοτικές παροχές δεν επαρκούν ούτε και σήμερα για την αξιοπρεπή διαβίωση των εργαζομένων μετά την αποχώρηση από την αγορά εργασίας.

Η βασική επιλογή, που μένει να διαμορφωθεί μέσα από τη διαβούλευση και την παροχή τεχνικής βοήθειας από τον Διεθνή Οργανισμό Εργασίας (ΔΟΕ- ILO), είναι η ενίσχυση του δεύτερου και τρίτου πυλώνα. Ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης στη μεταρρύθμιση είναι σημαντικός, τόσο στο κομμάτι της επικουρικής ασφάλισης, συμμετέχοντας στη διαχείριση των πολυάριθμων ταμείων προνοίας - επαγγελματικής ασφάλισης της χώρας, όσο και στην παροχή αποταμιευτικών - επενδυτικών σχεδίων στους πολίτες.

Ο ΔΕΥΤΕΡΟΣ ΠΥΛΩΝΑΣ

Ένα από τα ερωτήματα της συνταξιοδοτικής μεταρρύθμισης είναι αν θα καταστεί υποχρεωτικός ο δεύτερος πυλώνας. Στον δημόσιο και ευρύτερο δημόσιο τομέα έχει ήδη συσταθεί ταμείο επαγγελματικής ασφάλισης. Στον ιδιωτικό τομέα, η κρίση του 2013 και το κούρεμα των καταθέσεων

έπληξε το θεσμό των Ταμείων, ανέρχονταν σε 2.500 και τα πλείστα διαλύθηκαν. Ο θεσμός υπολείτουργεί και υφίσταται κατά κανόνα σε κλάδους όπου συνάπτονται συλλογικές συμβάσεις, οι οποίες καλύπτουν λιγότερο από το 50% των απασχολούμενων. Συνεπώς, υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός εργαζομένων που δεν έχει κάλυψη από επικουρική ασφάλιση, καθώς και το σύνολο των αυτοαπασχολούμενων. Τον Ιανουάριο του 2024 το σύνολο των ασφαλισμένων στο Ταμείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων ήταν 555.830, από τους οποίους 468.325 μισθωτοί (οι 55.965 στο Δημόσιο) και 31.157 αυτοαπασχολούμενοι.

ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Ο πολιτικός στόχος είναι η διαβούλευση με όλους τους εμπλεκόμενους να ολοκληρωθεί στα τέλη του 2025 με την κατάθεση στη Βουλή νομοσχεδίου ή νομοσχεδίων. Το υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων θα επιδιώξει να συντημηθούν οι χρόνοι.

Ήδη έχει ξεκινήσει η προεργασία, με την υποστήριξη του Διεθνούς Οργανισμού Εργασίας, για τις αλλαγές που θα προωθηθούν και τη διαβούλευση με τους κοινωνικούς εταίρους και τα πολιτικά κόμματα. Θα επιδιωχθεί ένας ευρύς κοινωνικός και πολιτικός διάλογος για την πρώτη ευρεία μεταρρύθμιση του ΤΚΑ από το 1980.

Αντικείμενο του διαλόγου θα είναι η διόρθωση στρεβλώσεων, η επίλυση διαχρονικών προβλημάτων και η αναδιοργάνωση των αρμόδιων υπηρεσιών για την ανταπόκριση στις αναβαθμισμένες ανάγκες εποπτείας του δεύτερου πυλώνα.

ΟΙ ΠΥΛΩΝΕΣ

Η μεταρρύθμιση θα κινείται σε πάνω τέσσερις πυλώνες:

1ος Εξασφάλιση αξιοηρητών συνταξιοδοτικών απολαβών για τους συνταξιούχους, ώστε οι συντάξεις που θα λαμβάνουν οι σημερινοί εργαζόμενοι να είναι καλύτερες από αυτές που προνοούνται σήμερα, χωρίς να χρειαστεί να αυξηθούν περαιτέρω οι εισφορές τους. Η Κυπριακή Δημοκρατία έχει από τη σύστασή της έναν φορέα κοινωνικής ασφάλισης, στο οποίο καταλήγουν οι εισφορές μισθωτών και μη μισθωτών. Η χρηματοδότηση είναι τριμερής, με το κράτος να συμπληρώνει τις εισφορές. Στους μισθωτούς η συνολική εισφορά είναι 21,5% και βαρύνει εργοδότη και μισθωτό από 8,3%, αντίστοιχα, ενώ το υπόλοιπο ποσοστό καταβάλλεται από το κράτος. Στους αυτοτελώς εργαζομένους η εισφορά είναι 20,5%. Από το ποσοστό αυτό, 14,6% πληρώνει ο ίδιος ο αυτοαπασχολούμενος και 4,6% το κράτος.

2ος Ενίσχυση του δεύτερου πυλώνα, δηλαδή των ταμείων προνοίας.

3ος Εξορθολογισμός της επενδυτικής πολιτικής του Ταμείου Κοινωνικών Ασφαλίσεων και διαφοροποίηση της πρακτικής που ισχύει από την ίδρυση της Κυπριακής

Δημοκρατίας, με το πλεόνασμα του Ταμείου να καταλήγει, με τη μορφή εσωτερικού δανείου, στην κεντρική κυβέρνηση. Το εσωτερικό ενδοκυβερνητικό χρέος ευρώ προς το ΤΚΑ ανέρχεται σε 10 δισ. ευρώ.

Από τις τρέχουσες εισφορές καταβάλλονται οι συντάξεις, αλλήλ σε βάθος χρόνου θα χρειαστούν οι αποδόσεις επενδύσεων για την καταβολή των συντάξεων. Μέχρι το 2050 αναμένεται να συσσωρευτούν σημαντικά πλεονάσματα, αλλήλ μετά το 2062 προκύπτει η ανάγκη εσόδων πέραν των εισφορών. Η αναλογιστική μελέτη δείχνει ότι το ΤΚΑ είναι βιώσιμο σε όλα τα σενάρια μέχρι το 2080 και προβαίνει σε συστάσεις με κύρια τη μεταρρύθμιση της επενδυτικής πολιτικής. Ουσιαστικά ζητείται να διαμορφωθεί επενδυτική πολιτική, που σήμερα δεν υπάρχει.

Ο ILO εισηγείται όπως εξεταστεί το ενδεχόμενο αύξησης του ποσοστού των επενδύσεων σε στοιχεία εκτός Δημοσίου, για διασφάλιση υψηλότερων αποδόσεων, στο πλαίσιο χαμηλού και επιμετρημένου κινδύνου. Επενδύοντας στο εγγύς μέλλον μέρος του ενεργητικού του ΤΚΑ σε στοιχεία εκτός Δημοσίου, θα βοηθούσε μακροπρόθεσμα στη συγκράτηση των μελλοντικών αυξήσεων του χρέους του κράτους προς το ΤΚΑ και ταυτόχρονα θα παρείχε μεγαλύτερη ευελιξία στο ΤΚΑ σε περιόδους σημαντικών οικονομικών περιορισμών.

4ος Εξορθολογισμός και επικαιροποίηση των παροχών που καταβάλλονται σήμερα έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στα σημερινά δεδομένα.

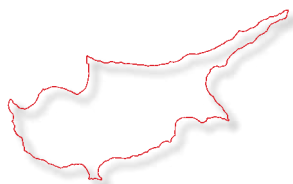
Ο σχεδιασμός της διαβούλευσης προβλέπει τη σύσταση Υπουργικής Επιτροπής, η οποία θα αναλάβει την πολιτική διαχείριση της συνταξιοδοτικής μεταρρύθμισης, με επικεφαλής το υπουργείο Εργασίας. Το φθινόπωρο αναμένεται να ξεκινήσει η δημόσια συζήτηση σε σχέση με τις προτεινόμενες αλλαγές, οι οποίες θα τεθούν ενώπιον των κοινωνικών εταίρων.

Η ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ

Η αναλογιστική μελέτη του ΤΚΑ με ημερομηνία αναφοράς την 31η Δεκεμβρίου 2020 εκπονήθηκε σε συνεργασία με τον ILO.

Η μελέτη δείχνει ότι οι παρεμβάσεις του 2009 και του 2012 συνεχίζουν να παράγουν αποτελέσματα που διασφαλίζουν τη μακροχρόνια βιωσιμότητα του ΤΚΑ, καθιστώντας το χρηματοοικονομικά βιώσιμο πέραν του 2080. Κάθε χρόνο τα έσοδα του ΤΚΑ από εισφορές και εισοδήματα επενδύσεων επαρκούν για να καλύψουν τις αντίστοιχες ετήσιες δαπάνες συντάξεων και το αποθεματικό του ΤΚΑ διατηρείται σε ικανοποιητικά επίπεδα.

Συνεπώς, δεν απαιτείται αύξηση των ασφαλιστικών εισφορών, πέραν αυτής που ήδη προβλέπεται (σταδιακή αύξηση του ποσοστού εισφοράς με επτά αυξήσεις ως το 2039, έχουν υλοποιηθεί οι τέσσερις). Στο ίδιο πλαίσιο, αξι-



οδηγήθηκε ότι δεν χρειάζεται κάποιο μέτρο για να καθυφθεί η δαπάνη που προκύπτει από την επέκταση του δικαιώματος σε σύνταξη χηρείας στους άντρες.

Επίσης δεν προκύπτει ανάγκη αύξησης του ορίου ηλικίας συνταξιοδότησης, καθώς η μεταβολή του προσδόκιμου ζωής κατά την περίοδο 01/01/2018 - 01/01/2023 ήταν αμελητέα,

μόλις δύο εβδομάδες.

Στη θετική προοπτική συμβάλλουν τα αυξημένα έσοδα από εισφορές τη διετία 2022 και 2023, λόγω της αύξησης της απασχόλησης, των εισφορέων και του ύψους ασφαλιστέων αποδοχών. Ο αριθμός των εισφορέων έχει αυξηθεί κυρίως λόγω της θετικής μεταναστευτικής ροής. **ΝΑΙ**

Α. ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (1957 - 2024)

Κάλυψη: Μισθωτοί, αυτοτελώς εργαζόμενοι και προαιρετικά ασφαλισμένοι

Ενεργοί ασφαλισμένοι 2022:

ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ				Σύνολο	Ποσοστό επί του Συνόλου
	Μισθωτοί Ιδιωτικού και Ημιδημόσιου Τομέα	Μισθωτοί Δημόσιου Τομέα	Αυτοτελώς Εργαζόμενοι	Προαιρετικά Ασφαλισμένοι		
Ελληνοκύπριοι και άλλοι	262.178	54.142	25.727	286	342.333	61,6%
Τουρκοκύπριοι	3.057	21	45	20	3.143	0,6%
Αλλοδαποί	107.218	557	1.666	31	109.472	19,7%
Κοινοτικοί ¹	95.872	1.245	3.719	46	100.882	18,1%
Σύνολο	468.325	55.965	31.157	383	555.830	100,0%
Ποσοστό επί του συνόλου	84,3%	10%	5,6%	0,1%	100,0%	

Φύλο: 294.854 άνδρες ή 53%, 260.976 γυναίκες ή 47%

Μέσο ασφαλιστέο εισόδημα (για πλήρεις εισφορές): -Μισθωτών: €22.310 (2022), Αυτοτελώς Εργαζομένων: €14.071 (2022)

Τελικοί λογαριασμοί του Ταμείου Κοινωνικών Ασφαλίσεων για τα έτη 2017-2022:

	2019 (€'000)	2020 (€'000)	2021 (€'000)	2022 (€'000) (προκαταρκτικά)
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ ΑΡΧΗ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ	7.594.124	7.915.749	8.066.692	8.293.857
ΕΣΟΔΑ:				
Μισθωτοί ιδιωτικού/ημιδημόσιου τομέα	1.053.686	984.981	1.088.961	1.256.110
Μισθωτοί δημόσιου τομέα	291.568	297.353	306.000	316.245
Αυτοτελώς εργαζόμενοι	68.005	57.811	60.106	69.998
Προαιρετικά ασφαλισμένοι	1.065	907	962	863
Γενική Κυβερνητική Εισφορά	418.832	397.003	431.506	486.608
Τόκοι	10.470	10.665	923	47.301
Άλλα έσοδα	40.638	39.003	33.618	37.662
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	1.884.264	1.787.723	1.922.076	2.214.787
ΕΞΟΔΑ:				
Συντάξεις	1.400.789	1.452.695	1.545.652	1.681.242
Άλλες παροχές	152.675	175.158	141.894	165.789
Ιατροφαρμακευτική περίθαλψη	6	1	0	0
Διοικητικά έξοδα	9.169	8.926	7.365	8.357
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	1.562.639	1.636.780	1.694.911	1.855.388
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ	321.625	150.943	227.165	359.399
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ	7.915.749	8.066.692	8.293.857	8.653.256

¹ Πιθανώς να περιλαμβάνονται και άτομα που είναι μόνιμοι κάτοικοι Κύπρου και προέρχονται από χώρες του ευρύτερου Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

NAI

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

34 ΧΡΟΝΙΑ

ΥΠΗΡΕΤΕΙ ΤΗΝ

ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

ΚΑΙ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr



καιρός να προβληθείτε τώρα!

BIG DATA: Πώς βοηθούν στην πρόληψη της ασφαλιστικής απάτης στον κλάδο Αυτοκινήτου;

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Η ανίχνευση της απάτης ήταν ιστορικά μια διαδικασία που βασιζόταν σε αναλυτές, αλλά πλέον η τεχνολογία μπορεί να αυτοματοποιήσει και να βελτιώσει σημαντικά τη διαδικασία αυτή.

Παρόλο που η ασφαλιστική απάτη κοστίζει στις εταιρείες δισεκατομμύρια ευρώ κάθε χρόνο, η ανίχνευσή της ιστορικά γινόταν με χειροκίνητες διαδικασίες. Βασιζόταν στους αναλυτές για να εντοπίσουν μοτίβα και ανωμαλίες στα δεδομένα των ασφαλιστικών αποζημιώσεων. Ωστόσο, με την εμφάνιση των μεγάλων δεδομένων και των προηγμένων τεχνικών ανάλυσής τους, είναι πλέον δυνατό να χρησιμοποιηθεί η τεχνολογία για την αυτοματοποίηση και βελτίωση της ανίχνευσης της απάτης.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΠΑΤΗ ΚΟΣΤΙΖΕΙ

Η ασφαλιστική απάτη είναι η πράξη της σκόπιμης εξαπάτησης μιας ασφαλιστικής εταιρείας για να ληφθεί ένα παράνομο όφελος.

Η ασφαλιστική απάτη είναι δαπανηρή για τις ασφαλιστικές εταιρείες, καθώς αν δεν ανιχνευθεί εγκαίρως, μια ασφαλιστική εταιρεία πληρώνει αποζημιώσεις που υπό άλλες συνθήκες δεν θα τις πλήρωνε. Αυτό μπορεί να επιφέρει σημαντική αύξηση των ασφαλίσεων, ως μια προσπάθεια οι ασφαλιστικές να καλύψουν τις απώλειες.

ΤΑ BIG DATA ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΑΝΙΧΝΕΥΣΗΣ ΤΗΣ ΑΠΑΤΗΣ

Τα Big Data ή απλά μεγάλα δεδομένα αναφέρονται στις τεράστιες ποσότητες δεδομένων που δημιουργούνται καθημερινά από μια ποικιλία πηγών. Αυτά τα δεδομένα περιλαμβάνουν τα πάντα, από αναρτήσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και διαδικτυακές συναλλαγές έως ιατρικά

αρχεία και κυβερνητικά δεδομένα. Για τις ασφαλιστικές εταιρείες, τα μεγάλα δεδομένα παρέχουν έναν πλούτο πληροφοριών που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την ανίχνευση και την πρόληψη της απάτης.

Ένα από τα κύρια πλεονεκτήματα των μεγάλων δεδομένων είναι ότι επιτρέπουν τη δημιουργία λεπτομερών προφίλ πελατών, αλλά και οργανισμών. Συλλέγοντας και αναλύοντας δεδομένα από μια ευρεία γκάμα πηγών, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να αποκτήσουν μια ολοκληρωμένη κατανόηση της συμπεριφοράς και του ιστορικού ενός ατόμου, καθιστώντας ευκολότερο τον εντοπισμό της παράνομης δραστηριότητας.

Για παράδειγμα, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα μεγάλα δεδομένα για να αναλύσουν μοτίβα συμπεριφοράς, όπως πόσο συχνά υποβάλλει αιτήσεις για αποζημίωση ένα άτομο ή τους τύπους των αποζημιώσεων που υποβάλλει. Αν ένα άτομο ξαφνικά αρχίσει να υποβάλλει πολλές αξιώσεις ή αξιώσεις για ασυνήθιστους τύπους ζημιών, αυτό θα μπορούσε να είναι ένδειξη παράνομης δραστηριότητας.

Επιπλέον, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα μεγάλα δεδομένα για να ανιχνεύσουν ανωμαλίες στα δεδομένα των αποζημιώσεων.

ΠΡΟΗΓΜΕΝΕΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΙΧΝΕΥΣΗ ΑΠΑΤΗΣ

Εκτός από τα μεγάλα δεδομένα, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να χρησιμοποιήσουν προηγμένη τεχνολογία όπως:

Μηχανική εκμάθηση: Οι αλγόριθμοι μηχανικής εκμάθησης μπορούν να εκπαιδευτούν να εντοπίζουν μοτίβα στα δεδομένα που συνδέονται με παράνομη δραστηριότητα. Αναλύοντας ιστορικά δεδομένα αποζημιώσεων, τα μοντέλα

μηχανικής εκμάθησης μπορούν να μάθουν να εντοπίζουν τα χαρακτηριστικά των ψευδών αποζημιώσεων και να επισημαίνουν ύποπτες δραστηριότητες για περαιτέρω έρευνα.

Predictive Analytics: Τα μοντέλα Predictive Analytics μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να προβλέψουν την πιθανότητα μιας αξίωσης αν είναι ψευδής με βάση ιστορικά δεδομένα. Αναλύοντας παράγοντες όπως η προηγούμενη συμπεριφορά ενός οδηγού και τα δημογραφικά του χαρακτηριστικά, αυτά τα μοντέλα μπορούν να αναδείξουν έναν βαθμό κινδύνου απάτης σε κάθε αποζημίωση. Αυτό επιτρέπει στους ερευνητές να επικεντρωθούν στις περιπτώσεις υψηλού κινδύνου.

ΠΟΙΕΣ ΟΜΩΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ & ΟΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΤΩΝ BIG DATA;

Καθώς τα μεγάλα δεδομένα και οι προηγμένες τεχνικές ανάλυσης συνεχίζουν να εξελίσσονται, το μέλλον της ανίχνευσης ασφαλιστικής απάτης φαίνεται πολύ υποσχόμενο. Τα επόμενα χρόνια μπορούμε να αναμένουμε ακόμη πιο εξελιγμένα συστήματα ανίχνευσης απάτης που χρησιμοποιούν δεδομένα και Τεχνητή Νοημοσύνη για την ανίχνευση παράνομης δραστηριότητας σε πραγματικό χρόνο.

Παρόλο που τα μεγάλα δεδομένα και οι προηγμένες αναλύσεις μπορούν να παρέχουν ισχυρά εργαλεία για την ανίχνευση ασφαλιστικής απάτης, η βιομηχανία πρέπει να γνωρίζει τις πιθανές προκλήσεις και περιορισμούς. Παράκάτω είναι μερικά ζητήματα που πρέπει να ληφθούν υπόψη:

Ποιότητα δεδομένων: Η ακρίβεια και η πληρότητα των δεδομένων είναι κρίσιμες για την αποτελεσματική ανίχνευση της απάτης. Αν τα δεδομένα είναι ελλιπή, ξεπερασμένα ή ανακριβή, αυτό μπορεί να οδηγήσει σε ψευδώς θετικά ή ψευδώς αρνητικά αποτελέσματα. Επομένως, οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να διασφαλίσουν ότι τα δεδομένα τους είναι υψηλής ποιότητας και ενημερώνονται τακτικά.

Ανησυχίες για την ιδιωτικότητα: Οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει επίσης να είναι προσεκτικές για τις ανησυχίες σχετικά με την ιδιωτικότητα όταν συλλέγουν και αναλύουν δεδομένα. Πρέπει να συμμορφώνονται με τους κανονισμούς προστασίας δεδομένων και να διασφαλίζουν ότι οι ευαίσθητες προσωπικές πληροφορίες διατηρούνται ασφαλείς.

Μεροληψία: Οι αλγόριθμοι μηχανικής εκμάθησης μπορεί να είναι ευάλωτοι σε μεροληψία, ιδιαίτερα αν τα δεδομένα που χρησιμοποιούνται για την εκπαίδευσή τους μεροληπτούν. Για παράδειγμα, αν τα ιστορικά δεδομένα αξιώσεων μεροληπτούν κατά συγκεκριμένων δημογραφικών ομάδων, το μοντέλο μηχανικής εκμάθησης μπορεί να διακρίνει αυτήν τη μεροληψία στην ανίχνευση απάτης. Επομένως, είναι σημαντικό να ελέγχονται και να αξιολογούνται τακτικά οι αλγόριθμοι και για αυτή την παράμετρο.

Ανθρώπινη παρέμβαση: Παρόλο που τα μεγάλα δεδομένα και οι προηγμένες αναλύσεις μπορούν να αυτοματοποιήσουν πολλές πτυχές για την ανίχνευση απάτης, είναι ακόμα σημαντικό να υπάρχει ανθρώπινη παρέμβαση για την αναθεώρηση και επαλήθευση ύποπτων αποζημιώσεων. Η ανθρώπινη εμπειρογνομosύνη είναι απαραίτητη για τη λήψη σύνθετων αποφάσεων και την ερμηνεία των αποχρώσεων ορισμένων αξιώσεων.

ΕΝ ΚΑΤΑΚΛΕΙΔΙ

Παρόλο που τα μεγάλα δεδομένα και οι προηγμένες αναλύσεις μπορούν να παρέχουν ισχυρά εργαλεία για την ανίχνευση ασφαλιστικής απάτης, είναι σημαντικό για τη βιομηχανία να γνωρίζει τις πιθανές προκλήσεις και περιορισμούς. Αντιμετωπίζοντας αυτές τις προκλήσεις και διασφαλίζοντας ότι τα δεδομένα είναι υψηλής ποιότητας, ακριβή και αμερόληπτα, η βιομηχανία μπορεί να συνεχίσει να βελτιώνει τις δυνατότητές της για ανίχνευση απάτης και να αποτρέπει απώλειες. 

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ



Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής κι έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου.

Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλή και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr.

Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλή και στο site nextdeal.gr.

Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλή και η πυγμαχία!

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Ποιος θεωρείται **ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ** **ΠΕΛΑΤΗΣ** του ασφαλιστή;

- ▶ Υπάρχουν μέθοδοι εξεύρεσης πελατών;
- ▶ Είναι όλοι υποψήφιοι πελάτες;
- ▶ Ποιους πελάτες απορρίπτουν οι εταιρείες;
- ▶ Η εξεύρεση πελατών είναι το κλειδί για το μέλλον του ασφαλιστή



Ζητήστε το επόμενο



και τις προτάσεις του

Γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Εδώ,
για την επόμενη
ημέρα[©]

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

ethnikiasfalistiki.gr

Το αύριο

δεν μπορεί

να περιμένει



Γι' αυτό στην NN φροντίζουμε την υγεία σας και όλα όσα αγαπάτε. Με ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης υγείας που σας παρέχουν ευρεία νοσοκομειακή κάλυψη και πρόσβαση σε σύγχρονες διαγνωστικές υπηρεσίες.

Επιπλέον, με το NN ExtraMed, σας προσφέρουμε με τη διάγνωση μίας σοβαρής πάθησης, ένα σημαντικό κεφάλαιο για τις ανάγκες σας, όσο θα αναρρώνετε.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

Μάθετε περισσότερα: nnhellas.gr



You matter