ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 209 • ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2024 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΠΟΙΟΣ ΘΕΩΡΕΙΤΑΙ ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΠΕΛΑΤΗΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ;

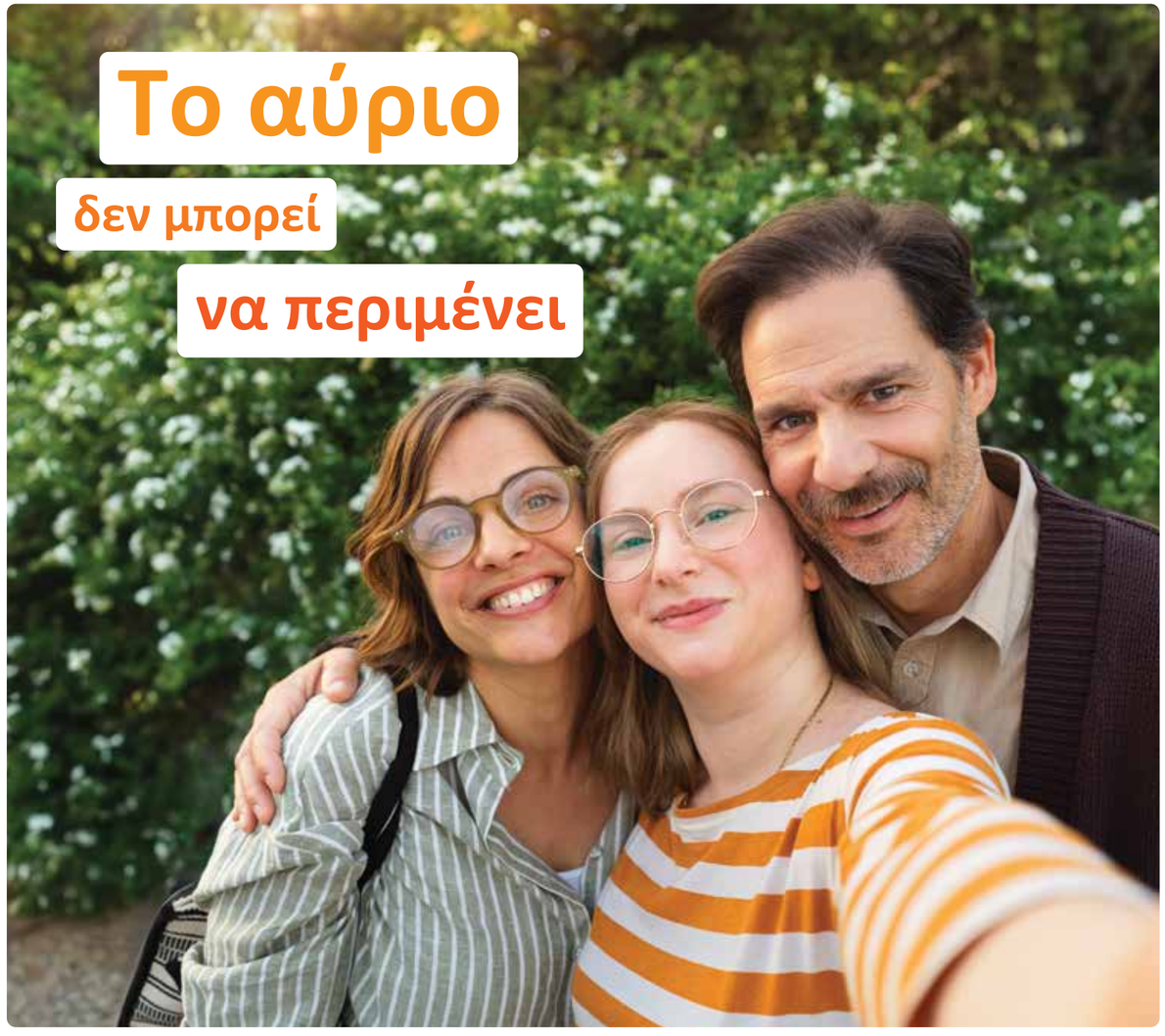
ΜΙΛΤΟΣ ΤΕΝΤΟΓΛΟΥ
Χρυσός ολυμπιονίκης
33η Ολυμπιάδα, Παρίσι 2024

Για την κορυφή χρειάζεται δημιουργικό μυαλό, σκληρή δουλειά και Τύχη!

9 772623 436009 08>

Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company



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**

NN

You matter

hygeia.gr

Η ζωή είναι ένα ταξίδι.
Αξίζει να απολαύσεις κάθε στιγμή του.

ΥΓΕΙΑ / Ερυθρού Σταυρού 4 & Κηφισίας, Μαρούσι 151 23
Τηλέφωνο Επικοινωνίας: 210 6867000

υγεία
Με ευθύνη για τη ζωή
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΗΗG

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 209 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2024
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

Φωτογραφία εξωφύλλου
ΜΠΙΡΝΤΑΧΑΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ, INTIME SPORTS

twitter.com/nextdeal_gr
facebook.com/nextdeal.gr

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

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

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ | Μ.Ε.Τ. 240431

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ Για να φτάσετε στην κορυφή χρειάζεται τύχη, δημιουργικό μυαλό και σκληρή δουλειά. Τα πολλά λόγια «γλιστράνε σαν το νερό στην πλάτη της πάπιας»!
12 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ: ΕΛΛΑΔΑ, ΠΑΤΡΙΔΑ ΤΟΥ ΦΩΤΟΣ
24 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING: Ξεφυλλίζοντας σελίδες ασφαλιστικής ιστορίας...
36 ΑΡΘΡΟ Ο ασφαλιστής μοναχός μοναχός!
38 ΡΕΠΟΡΤΑΖ Και οι επτά είναι υπέροχες!
44 ΠΩΛΗΣΕΙΣ Ποιος θεωρείται υποψήφιος πελάτης του ασφαλιστή;
64 ΦΩΤΙΑ ΣΤΗΝ ΑΤΤΙΚΗ Πώς στηρίζει ο ασφαλιστικός κλάδος τους πληγέντες!
72 ΕΑΕΕ Τρεις στους 10 Έλληνες έχουν ιδιωτικό ασφαλιστήριο υγείας
80 ΕΑΕΕ Αυξημένη 7,4% η παραγωγή Ζωής και Υγείας το 2023
84 ΕΑΕΕ Ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων: Μείωση 60,6% στις δηλωθείσες ζημίες

86 GENERALI: Το Generali Trophy επέστρεψε στο Αιγαίο!
94 ALLIANZ: «Χρυσό» για τη στήριξη στο Ολυμπιακό και Παραολυμπιακό Κίνημα
98 INTERAMERICAN: Οι 3 πυλώνες της στρατηγικής για Βιώσιμη Ανάπτυξη
102 ERGO: Στη Μαδρίτη το ταξίδι επιβράβευσης για τα δίκτυα
108 HELMUT EIFERT, MANAGING DIRECTOR, FOREIGN COUNTRIES DAT GROUP: Ποιο είναι το επόμενο βήμα στην Τεχνητή Νοημοσύνη

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΤΑ ΕΙΝΑΙ ΥΠΕΡΟΧΕΣ!

ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ

ΒΑΣΙΛΗΣ ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ

ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ

112 Gov.gr Wallet: Πιο εύκολη η ασφάλιση αυτοκινήτου
114 Πολυϊατρεία Medifirst: Σώζουν ζωές!
122 ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
148 ΚΥΠΡΟΣ: ΝΙΚΟΛΑΣ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ Περισσότερη ενημέρωση για να ενισχυθεί η εμπιστοσύνη προς την ασφαλιστική αγορά
152 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

- 900+ Εργαζόμενοι
- 1.400.000 Πελάτες
- 90+ Υποκαταστήματα
- 13 Ασθενοφόρα Οχήματα
- 305 Συνεργεία Οχημάτων
- 73 Σταθμοί Μεταφόρτωσης
- 20 Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας
- 522 Οχήματα παροχής Οδικής Βοήθειας

Με τη δύναμη του μεγαλύτερου Ελληνικού Ασφαλιστικού Ομίλου

Νοιαζόμαστε για σας!

www.intersalonica.gr

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Μέλος του Group baloise

50+ ΧΡΟΝΙΑ

Η ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕ ΤΗ ΣΤΑΘΕΡΗ ΚΑΙ ΕΥΕΛΙΚΤΗ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ!

Δείκτης Φερεγγυότητας **288%**

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

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

Για να φτάσετε στην κορυφή χρειάζεται τύχη, δημιουργικό μυαλό και σκληρή δουλειά. Τα πολλά λόγια «γλιστράνε σαν το νερό στην πλάτη της πάπιας»!

Ενας από τους γίγαντες της σύγχρονης διαφήμισης, ο CLAUDE C. HOPKINS (1867-1932), απέδωσε την επιτυχία του, γράφει ο David Ogilvy, στο γεγονός ότι δούλευε δύο φορές περισσότερο από τους άλλους κειμενογράφους και έτσι ο δρόμος του στην κορυφή ήταν δύο φορές γρηγορότερος. Αν θυμόμαστε σήμερα τον Hopkins για κάτι, αυτό είναι η μεγάλη του πίστη στο γεγονός ότι η διαφήμιση φέρνει τις πωλήσεις. Αυτός πρώτος αντιλήφθηκε τη σημασία της εικόνας του προϊόντος (and image) - μια ολόκληρη γενιά προτού αρχίσει να χρησιμοποιείται ο όρος.

Στη δεκαετία του '90, τα γραφεία του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ» ήταν στην πλατεία Κολωνακίου, Φιλικής Εταιρείας 13. Τελειώνοντας αργά τη δουλειά, ανέβαινα τη λεωφόρο Κηφισίας και για να πάω στα Μελίσσια η ώρα πήγαινε 10-12 το βράδυ. Σχεδόν κάθε μέρα έβλεπα αναμμένα φώτα στο γραφείο του Δημήτρη Κοντομηνά της INTERAMERICAN, γωνία Κηφισίας και Αγίου Κωνσταντίνου στο Μαρούσι. Κάπου-κάπου του τηλεφωνούσα για μια καληνύχτα λέγοντας: «Ακόμα δουλεύεις;» και μου απαντούσε ότι «αν θες να φτάσεις ψηλά πρέπει να εργάζεσαι 25 ώρες το 24ωρο». Αυτό ήταν το πιστεύω του, συμβολικά και πραγματικά. Δεν συνέβαινε τότε το ίδιο με τους ανταγωνιστές του, γι' αυτό και βρέθηκε στην κορυφή.

Χαίρομαι που βλέπω σήμερα αρκετούς που δουλεύουν σκληρά και δεν είναι «περαστικοί ταξιδιώτες» στις εταιρείες τους.

Στην κορυφή επιθυμούν να φτάσουν διευθύνοντες σύμβουλοι εταιρειών, γενικοί διευθυντές, διαμεσολαβητές, δηλαδή άνθρωποι σε όλη την ιεραρχία. Όμως καλό είναι να θυμίσουμε κάποιες αρχές και συμβουλές στο πώς φθάνεις στην κορυφή.

Πρώτα πρώτα, οι πρώτοι είναι φιλόδοξοι. Φιλοδοξία είναι η αγάπη προς τη δόξα, ο ζωηρός πόθος για να κάνει κάποιος κάτι σπουδαίο και καλό. Όσοι θέλουν δόξα δεν πρέπει να ξεχνάνε ότι το ίδιο θέλουν και άλλοι που θα προσπαθήσουν να τους εμποδίσουν και να τους προσπεράσουν. Και πολλοί κάνουν το λάθος να τους θεωρούν κατώτερους. Και οι άλλοι είναι άνθρωποι και πρέπει να είστε δίκαιοι, απλοί, συνεργάσιμοι, τίμιοι, δημιουργικοί και με στόχο την ανάπτυξη όλων.

Αν είστε ηγέτης σε κάποια εταιρεία ή τομέα, πρέπει να κάνετε συνεχείς προσλήψεις ταλέντων που έχουν όρεξη για δουλειά, που έχουν πρωτοτυπία και φαντασία και δημιουργική προσέγγιση για τα πάντα. Αυτά τα προσόντα δεν υπάρχουν σε ρηχούς ανθρώπους, κόλακες και οπαδούς της βαρεμάρας. Και όλα αυτά με στόχο συγχρόνως να πουληθούν όσα δημιουργούν... Αυτά απαιτούν ιδιαίτερες ικανότητες που δεν υπάρχουν στο «σωρό» γύρω μας.

Τα πολλά χρόνια υπηρεσίας και η καθημερινότητα κουράζουν. Πολλές φορές η δημιουργική φλόγα σβήνει και τα «σβησμένα ηφαίστεια» πολλαπλασιάζονται στις εταιρείες και στους ανθρώπους. Τότε χρειάζεται ανανέωση, περισσότερη δουλειά και προσοχή στη «χήνα που γεννά χρυσά αυγά» και είναι νέοι στόχοι, νέοι πελάτες, νέοι άνθρωποι, νέα προϊόντα, οι παλαιοί πελάτες, οι παλαιοί συνεργάτες.

Για να φτάσετε στην κορυφή χρειάζεστε επίθεση για να «μπουν γκολ». Η άμυνα δεν φέρνει κερδοφόρα αποτελέσματα. Μην αναπαύεστε στις παλιές δόξες ή νίκες. Θέστε χαμηλότερους στόχους και βιαστείτε να τους πετύχετε.

Ένα πρακτικό εφεύρημα για ασφαλιστές είναι η αλλαγή στο μέτρημα των στόχων σε σχέση με το παραδοσιακό μέτρημα του χρόνου. Κάποιοι το βρήκαν χρήσιμο. Κομματιάζουν τους στόχους με την ημέρα, την εβδομάδα, το δεκαπενθήμερο, το μήνα, διπλασιάζοντας και τριπλασιάζοντας τα νούμερα. Το ποσό του μήνα το επιδιώκουν στο δεκαπενθήμερο ή την

εβδομάδα και έτσι ελέγχουν καλύτερα τα αποτελέσματα και διορθώνουν νωρίτερα τα λάθη ή τον αριθμό του στόχου. Ξαφνικά το τετράμηνο γίνεται στόχος οκταμήνου ή εξαμήνου. Αυτό μπορεί να γίνει και σε επίπεδο εταιρείας. Έτσι συντομεύετε το χρόνο και την απόσταση για την κορυφή.

Για τους ηγέτες εταιρειών ή ομάδων έχω να πω να λιγοστέψουν το χρόνο που σπαταλούν τα στελέχη τους σε επιτροπές, «συλλογικές» δουλειές και ατελείωτα meetings ως αργά κάθε μέρα. Το χρόνο αυτό να τον αφιερώσουν στις χήνες που κάνουν χρυσά αυγά, τους ασφαλιστές τους. Ο Τάκης Καραλής, που γιγάντωσε την NN στην Ελλάδα, μου έλεγε τηλεφωνικά από την Ελβετία την ημέρα της εορτής του, τον Δεκαπενταύγουστο, ότι στην πρώτη διαφήμιση της εταιρείας στα μέσα του '80 έδωσε βαρύτητα στους ασφαλιστές, που στην εικόνα ήταν κάτω από ένα μεγάλο σήμα NN, αντίθετα με την πρόταση των διαφημιστών που ήθελαν προβολή προϊόντος. Σήμερα η NN έφτασε στην κορυφή βασισμένη στους ασφαλιστές της. Οι ομάδες δεν μπορούν να αντικαταστήσουν την αξία κάποιων ατόμων χαρισματικών σε όλη την ιεραρχία, που εμπνέουν με ιδέες και δημιουργικό μυαλό την εταιρεία και την απογειώνουν με το έργο τους. Αυτοί οι ξεχωριστοί είναι οι οδηγοί του τρένου που συμπαρασύρει τα βαγόνια σε μεγαλύτερη απόδοση και ταχύτητα. Είναι οι «γιατροί» σε ετοιμότητα όλο το εικοσιτετράωρο, είναι τα «πατρικά» πρότυπα από τους οποίους προσδοκούν αναγνώριση οι πολλοί για να δουλέψουν με κέφι και κρατάνε σε ετοιμότητα και ταχύτητα προς την κορυφή και μακρόπνοα.

Αποσπάστε ό,τι καλύτερο έχουν οι άνθρωποι, δείξτε συμπάθεια και ανοχή στα λάθη τους, μην κάνετε ανήθικους καιροσκοπισμούς για να πετύχετε. Δεν θα φτάσετε στην κορυφή χωρίς εντιμότητα απέναντι στους ανθρώπους σας και πελάτες. Σχετικά ο Ιερώνυμος Δελένδας της Allianz, που έφυγε πρόσφατα στις 20/08/24, έλεγε: «Οι έντιμοι και ευσυνείδητοι κερδίζουν!». Και να θυμάστε ότι όλοι επιθυμούν να κερδίσουν χρήματα από το μερίδιο της εταιρείας.

Μη χάνετε χρόνο με προβληματικά προϊόντα και πελάτες. Είναι νίκη εάν εγκαταλείψετε έγκαιρα ό,τι σας κρατά δεμένους σε χαμηλές αποδόσεις. Αφήστε στην άκρη ό,τι εμποδίζει τους στόχους σας. Η επιτυχία είναι μακριά από τη μιζέρια των προβληματικών περιπτώσεων.

Προσέξτε την «εικόνα» σας. Να έχετε μια σταθερή αξία προς τους άλλους και μην αντιγράφετε. Μην κάνετε «εκπτώσεις» στην αξία σας.

Κερδίστε την εμπιστοσύνη των ανθρώπων και πελατών σας.

Προσπαθήστε να έχετε κέρδη για την εταιρεία και την οικογένειά σας.

Όσοι είστε επικεφαλής μικρής ή μεγάλης ομάδας, μάθετε πώς να μεταβιβάσετε εξουσίες και αρμοδιότητες, αλλά μην το παρακάνετε και αποκοπείτε από την ευθύνη σας. Οι μεσάζοντες πολλές φορές είναι επικίνδυνοι.

Να θυμάστε ότι στην κορυφή φτάνουν μόνο άτομα με ιδιαίτερες ικανότητες.

Στο χώρο των επιχειρήσεων ανεβαίνουν όσοι συμβάλλουν από την όποια θέση τους στο να πουληθεί το προϊόν της εταιρείας. Από τον θυρωρό στον διευθύνοντα σύμβουλο. Οι καταναλωτές αγοράζουν ό,τι δίνει αξία στα λεφτά τους. Όσοι βοηθάνε από τη θέση τους προς αυτή την κατεύθυνση είναι σε τροχιά προς την κορυφή. Δεν υπάρχουν κανόνες και συνταγές: Οι κορυφές περιμένουν αυτούς που έχουν φιλοδοξία να φτάσουν στην κορυφή και αυτοί είναι που πάντα βρίσκουν το δρόμο, είτε με παλιές μεθόδους είτε με νέες. Αυτοί θα βρουν μια μεγάλη ιδέα, θα κάνουν ηρωικές προσπάθειες, θα εφαρμόσουν μυστικά άλλων που πέτυχαν, θα εφεύρουν νέα προϊόντα, θα νικάνε το «λαγό» στο τρέξιμο κι ας είναι χελώνες· θα σέβονται τους «γίγαντες» πρωτοπόρους που προϋπήρξαν επιτυχημένοι, θα εφεύρουν αλλαγές που οδηγούν στην κορυφή, θα εργάζονται πάντα σκληρά και πάντα θα είναι απαραίτητοι στους άλλους. Άλλωστε η Τύχη ήταν θεότης της ελληνικής μυθολογίας, η Fortuna των Ρωμαίων, με σύμβολο το κέρας της Αμάλθειας, δηλωτικό της αφθονίας και με άλλα σύμβολα τον τροχό, τη σφαίρα και φτερά, δηλωτικά ότι η Τύχη είναι άστατος!

Ο Θεός μαζί μας! Καλό φθινόπωρο 2024!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
Χανιά Κρήτης, 22 Αυγούστου 2024

ΥΓ. Ο έλληνας αθλητής του άλματος εις μήκος Μιλτιάδης Τεντόγλου, δυο φορές ολυμπιονίκης, είναι το απόλυτο επιτυχημένο παράδειγμα της πορείας προς την κορυφή.

ΣυΝΑΙσθηματικά
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΕΛΛΑΔΑ ΠΑΤΡΙΔΑ ΤΟΥ ΦΩΤΟΣ

ΕΡΜΗΝΕΥΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Από τον **Νίκο Βατόπουλο**

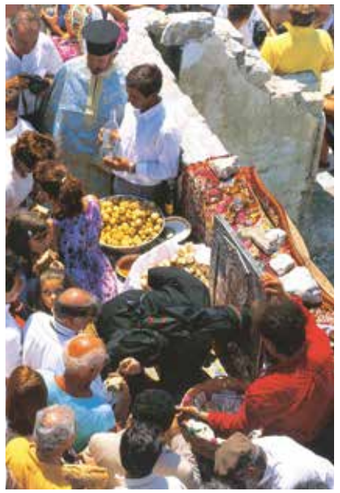
Η πατρίδα είναι μια έννοια εξαιρετικά συγκεχυμένη. Κατοικεί εντός μας μια ζωή - έχει φωλιάσει μέσα μας από τα πρώτα μας χρόνια. Στην αρχή, πατρίδα είναι η αγκαλιά της μητέρας, αργότερα το παιδικό δωμάτιο, το σπίτι, ο δρόμος, η οικειότητα των σχέσεων. Με τα χρόνια, η πατρίδα γίνεται ιδέα, γίνεται εικόνα, γεννά συναισθήματα που ορίζουν τη δική μας ταυτότητα και μας αυτοπροσδιορίζουν μέσα από την αναγνώριση του περιβάλλοντος. Πατρίδα μπορεί να μην είναι αναγκαστικά μόνο η χώρα στην οποία μεγαλώσαμε, μπορεί να επιλέξουμε δεύτερες και τρίτες πατρίδες, όπως διαλέγουμε τις ισόβιες φιλίες. Η πατρίδα δεν ταυτίζεται υποχρεωτικά με τα όρια του εθνικού μας κράτους. Πατρίδα μπορεί να είναι γεωπολιτικοί σχηματισμοί που έχουν χαθεί πίσω στο χρόνο, αλλά πατρίδα μπορεί να είναι κι ένα αγαπημένο σπίτι ή ένα πολυδιαβασμένο βιβλίο. Πατρίδα, με άλλα λόγια, μπορεί να είναι αυτό που μας ορίζει και αυτό που εξουσιάζουμε.

Συνήθως, το πώς βλέπει κανείς έναν τόπο έχει να κάνει με το πώς βλέπει τον ίδιο του τον εαυτό. Η Ελλάδα, ως τόπος με συγκεκριμένα γεωγραφικά όρια, είναι μια πρόσφατη ιστορική πραγματικότητα, ανέκαθεν όμως υπήρξε πατρίδα για εκατομμύρια ανθρώπους διαφορετικής προέλευσης. Οι διάφορες ερμηνείες που δόθηκαν κατά καιρούς στον ελληνικό τόπο, οι προσεγγίσεις στη δύση και την Ιστορία της Ελλάδας, όπως και οι πολιτιστικοί συνειρμοί, τους οποίους γεννά η ελληνική κοινωνία, αποτελούν ένα ξεχωριστό κεφάλαιο προς έρευνα και στοχασμό. Η πνευματικότητα του ελληνικού τοπίου, φορτισμένου από την ευρωπαϊκή πρόσληψη της κλασικής αρχαιότητας μετά την Αναγέννηση, δείχνει να ξεπερνά κατά πολύ την πραγματιστική συνείδηση του σύγχρονου. Το ελληνικό τοπίο δείχνει, με άλλα λόγια, συχνά αυτόνομο απέναντι στη διαμόρφωση των αντικειμενικών συνθηκών κάθε εποχής.

Για πολλούς ανθρώπους, που δεν γεννήθηκαν Έλληνες, το άκουσμα και μόνο της Ελλάδας ανακαλεί ένα καλά χωνεμένο θυμικό, που φέρνει στο νου όψεις της αρχαιότητας, συχνά ασύνδετες μεταξύ τους και σχεδόν πάντα στερεότυπες. Η κλασική Αθήνα συμπλέει στο κοινό υποσυνείδητο με τη μινωική Κρήτη και η Μακεδονία του Φιλίππου με τη Σπάρτη και το Άργος. Αυτή η ομογενοποίηση, κατανοητή ως έναν βαθμό, προκαλεί συχνά σύγχυση όταν καλείται κανείς να εξηγήσει ακόμη και στοιχειώδεις παρεξηγήσεις, όπως το γιατί η Χίος έχει στενότερη ιστορικά σχέση με τα μικρασιατικά παράλια, παρά με την Ήπειρο, στη Δυτική Ελλάδα.

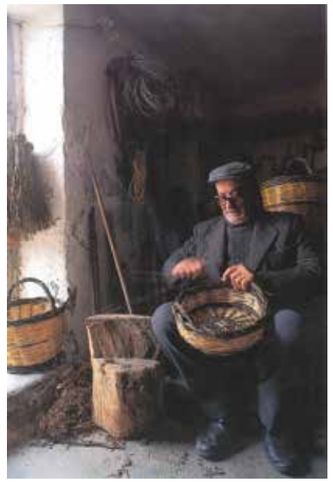
Από την άλλη, όμως, αυτή η ομογενοποίηση της πολυσύνθετης και μακραίωνης αρχαίας Ιστορίας της

ΠΗΓΗ:
Νίκος Δεσύλλας, *Ελλάδα πατρίδα του φωτός*, εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ



ελληνικής γης αποδεικνύεται στους νεότερους χρόνους, τα τελευταία δηλαδή 250 χρόνια, ως ένας ισχυρότατος μαγνήτης, αλλά και ένα όπλο για την Ελλάδα, που ενίοτε λειτουργεί και ως ομπρέλα προστασίας. Η Αθήνα δεν βομβαρδίστηκε στη διάρκεια του Β' Παγκοσμίου Πολέμου, όπως το Λονδίνο ή η Δρέσδη, αλλά βέβαια η ύπαιθρος υπέστη τις καθολικές επιπτώσεις της τραγικής δεκαετίας του 1940. Στην Ελλάδα, όπως και σε άλλες χώρες, η δεκαετία του 1950 είναι η γέφυρα μετάβασης από ένα αγροτικό, ημι-αστικό παρελθόν δίχως υποδομές και τουριστική κουλτούρα, προς ένα βιομηχανικό, αστικό και πολυσύνθετο μέλλον, που αντλεί πόρους από τη διακίνηση εκατομμυρίων τουριστών.

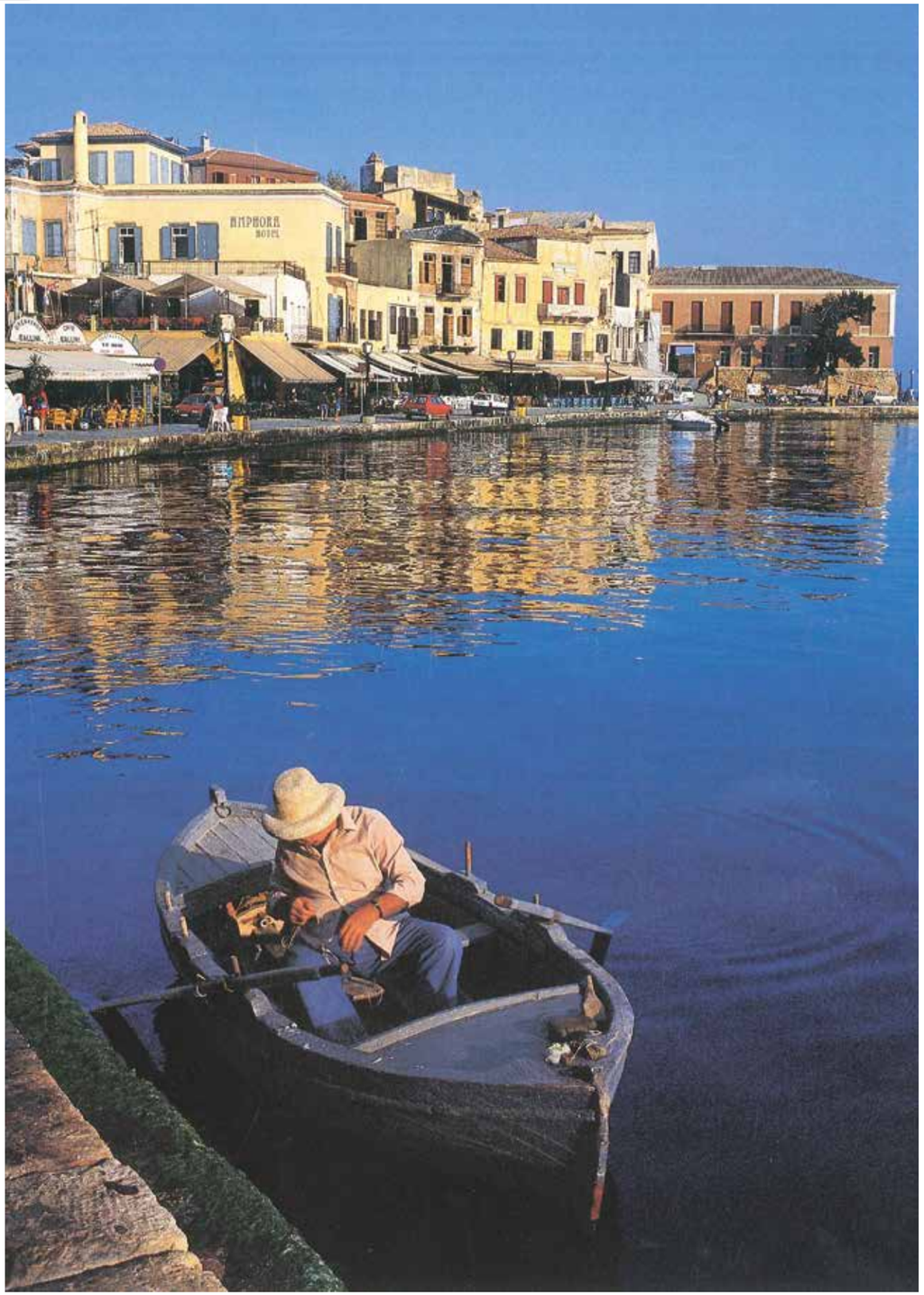
Αν πάει κανείς λίγο πίσω στο χρόνο και σταθεί γύρω στο 1860 π.χ., θα δει μια Αθήνα με ελάχιστα ξενοδοχεία και σκόρπιους περιηγητές. Εκείνα τα χρόνια, οι ξένοι επισκέπτες στην Αθήνα ήταν κατά κύριο λόγο επίγονοι του φιλελληνικού ρεύματος του 1820-30 και του βυρωνικού ρομαντισμού. Ελάχιστοι ήταν εκείνοι που έρχονταν στην Ελλάδα για επαγγελματικούς λόγους. Ήταν ακόμη ζωντανή, αν και φθίνουσα, η γραμμή που συνέδεε τους φοιτητές, τους ζωγράφους, τους τυχοδιώκτες, τους συγγραφείς του 1850 και του 1880 με τους περιηγητές του 17ου και του 18ου αιώνα. Έχει ενδιαφέρον να δει κανείς την αφετηρία από την οποία έβλεπαν την Ελλάδα εκείνοι οι επισκέπτες της και κατ' αντιστοιχία πώς έβλεπαν οι Έλληνες πο-

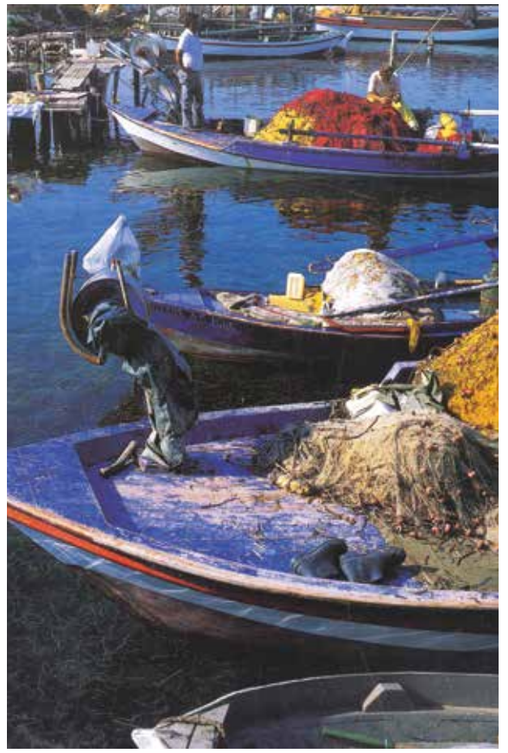


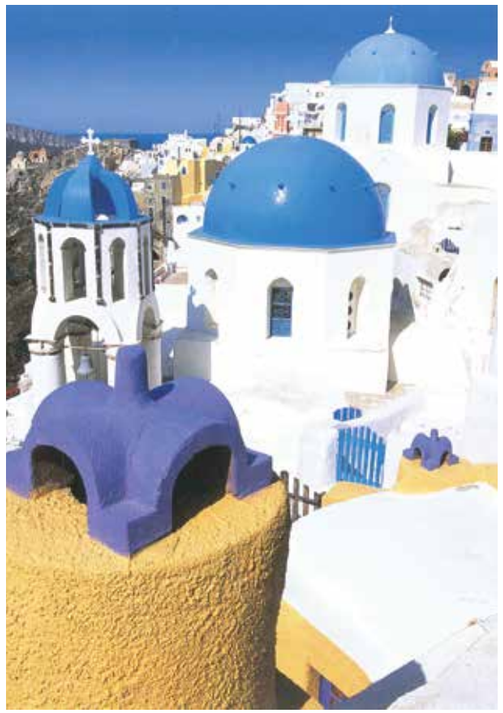
λίτες του μικρού ελληνικού βασιλείου τη θέση τους μέσα στον κόσμο.

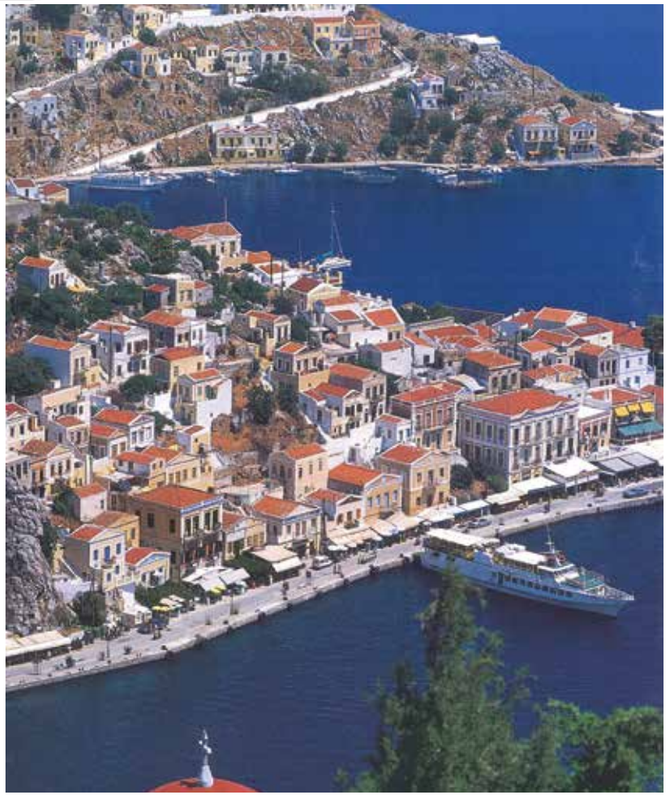
Έως το 1930 περίπου, η Ελλάδα λογιζόταν μέρος της ευρύτερης Ανατολής, όπως και όλα τα Νότια Βαλκάνια. Αν δει κανείς διαφημιστικές καταχωρίσεις του 19ου αιώνα και των αρχών του 20ού, θα διαβάσει συχνά την πρόταση «...το μεγαλύτερον εν Ανατολή». Οι ίδιοι οι Έλληνες πολίτες, γαλουχημένοι με τη Μεγάλη Ιδέα, θεωρούσαν φυσιολογική τη συναισθηματική ένταξή τους στην Ανατολή, μέσα στην οποία έδιναν στον εαυτό τους ηγεμονική θέση, σαν κληρονόμοι της Βυζαντινής Αυτοκρατορίας. Ίσως αυτή ήταν η ειδοποιός διαφορά ανάμεσα στην ευρωπαϊκή ερμηνεία του ελληνικού τόπου και στην αντίστοιχη «ελληνική». Η πρώτη ήταν, και ίσως είναι ακόμη, πιο στενή, καθώς εκπορεύεται, αλλά και ορίζεται αφενός από την αρχαιότητα και αφετέρου από την κλασική τοπιογραφία της Αττικής, της Πελοποννήσου και των νησιών.

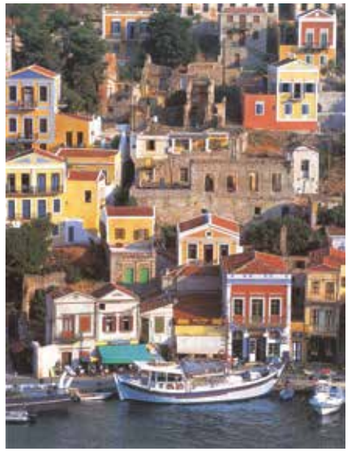
Μετά το 1950 και την ένταξη της Ελλάδας στον δυτικό καπιταλιστικό κόσμο, αρχίζει η πολιτική και ψυχολογική μετακίνηση των ορίων ανάμεσα στη Δύση και στην Εγγύς Ανατολή. Τα όρια της Ανατολής μετατοπίζονται ανατολικότερα και συχνά αφήνουν απέξω ακόμη και τη Δυτική Τουρκία ή την Κύπρο, ενώ μετά τη δημιουργία του κράτους του Ισραήλ, τα όρια αυτά γίνονται ακόμα πιο συγκεχυμένα. Η πολιτική ένταξη της Ελλάδας στη Δύση (που κορυφώθηκε το 1981, όταν έγινε μέλος της τότε ΕΟΚ και το 2000 όταν έγινε δεκτή στη ζώνη

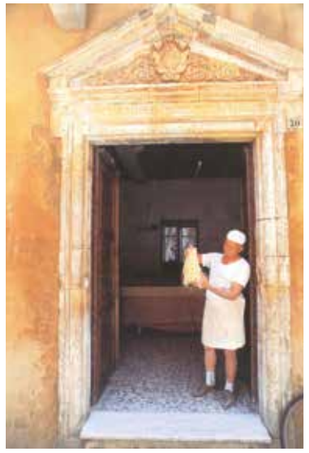

AMPHORA
HOTEL

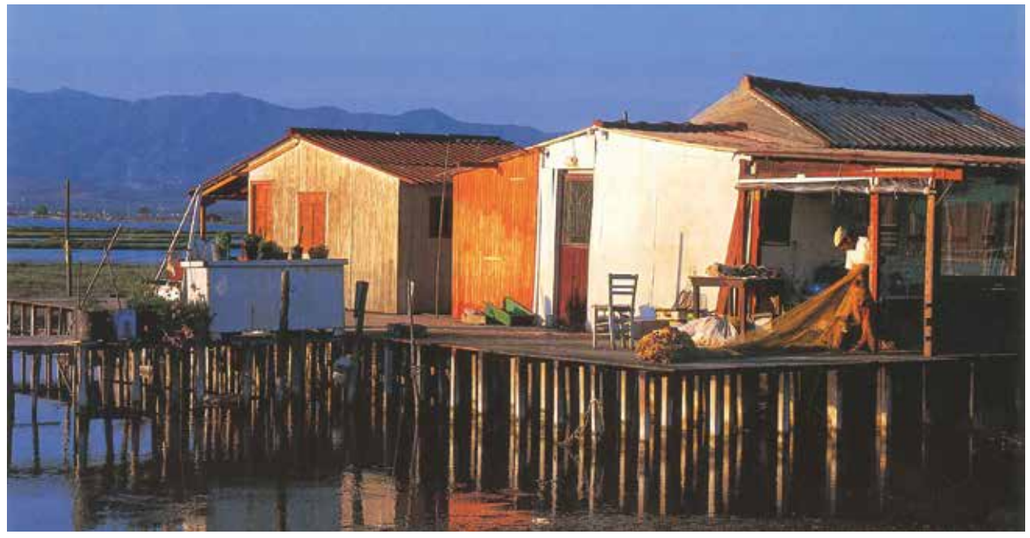


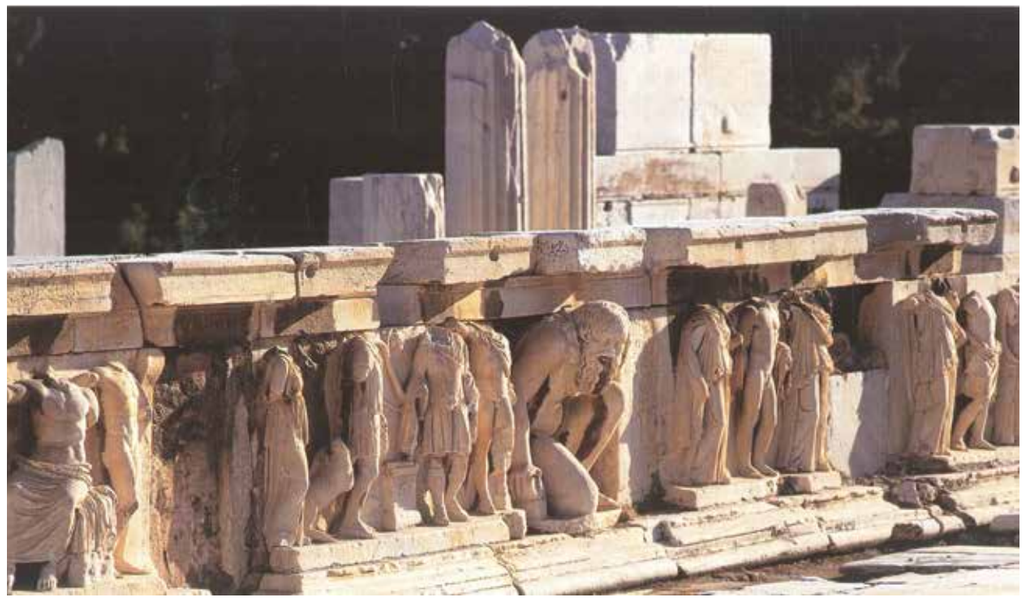












του ευρώ) επέδρασε καταλυτικά στην πρόσληψη της εικόνας της, τόσο από τα διεθνή ΜΜΕ όσο και από το ευρύ κοινό. Ο μεσογειακός χαρακτήρας της Ελλάδος ήταν περισσότερο προφανής ως τουλάχιστον το 1989 και τη λήξη της ψυχρο-πολεμικής περιόδου.

Μία φωτογραφία από τα Ζαγοροχώρια, το Πήλιο, τη Θράκη ή την Πίνδο δεν παραπέμπει ευθέως στην ευκόλως αναπαραγόμενη εικόνα της τουριστικής Ελλάδας. Η αγγελοπουλική εικόνα της Ελλάδας, με το βαλκανικό, ομιχλώδες τοπίο της, με τις γυμνές οξιές, τα χιονισμένα οροπέδια, τις λίμνες, τις ορθόδοξες εκκλησίες και την κεντροευρωπαϊκή εκλεκτικιστική αρχιτεκτονική, αντιδιαστέλλεται με το άχρονο, άυλο, παγανιστικό, αρχέγονο και συχνά αντι-αστικό χαρακτήρα της Ελλάδας, του Αιγαίου και του εκρηκτικού φωτός, της κλασικής αρχαιότητας, αλλά και των ταξιδιωτικών πρακτόρων. Με παγιωμένη και ασάλευτη την πολιτική, οικονομική, διπλωματική και πολιτιστική ένταξή της στη Δύση, η Ελλάδα ως ιδέα (συχνά όμως και ως εικόνα) εξακολουθεί και ζει στο μεταίχμιο, όχι τόσο της ορθολογικής Δύσης και της παρορμητικής Εγγύς Ανατολής όσο στο όριο ανάμεσα σε δύο αντιλήψεις ζωής, που μπορεί να συνυπάρχουν ακόμη και μέσα στον ίδιο άνθρωπο. Στο ελληνικό τοπίο νιώθει κανείς ότι ωθείται να ξεπεράσει τον εαυτό του, με την έννοια ότι συχνά στη θέα του Αιγαίου Πελάγους αισθάνεται εξαιρετικά στενή και ενίοτε άνευ ουσιαστικού νοήματος τη ζωή στον αστικό χώρο, τον οποίο μόλις άφησε πίσω.

Η επαφή με την Ελλάδα και την αρχέγονη δύναμη της φύσης της έχει, εν πολλοίς, να κάνει με μία προκαθορισμένη ροπή για τον ελκυστικό συνδυασμό του οικείου με το ανοίκειο, τις περισσότερες όμως φορές έχει να κάνει με κάτι εντελώς προσωπικό. Είναι σαν να ξεφυλλίζεις ένα οικογενειακό λεύκωμα φωτογραφιών και σαν να αντικρίζεις για πρώτη φορά αναγνωρίσιμα και ανεξήγητα αγαπητά πρόσωπα.

Ξεφυλλίζοντας σελίδες ασφαλιστικής ιστορίας...

Ξεφυλλίζοντας τις σελίδες ασφαλιστικής ιστορίας, εντοπίσαμε ενδιαφέροντα ασφαλιστήρια Ελλήνων που μαρτυρούν ότι πολλοί προνοητικοί συνάνθρωποί μας στο πέρασμα των χρόνων φρόντισαν να προστατέψουν την περιουσία που με κόπο δημιούργησαν. Αφιερώνουμε αυτές τις σελίδες στους σύγχρονους υπηρέτες του θεσμού που γράφουν τη δική τους ιστορία, ειδικά σε μία περίοδο που καταγράφονται πολλές ζημιές στην περιουσία ιδιωτών και επιχειρήσεων από πυρκαγιές ή άλλες φυσικές καταστροφές, ενώ το «ασφαλιστικό» κενό παραμένει ακόμη σημαντικό.

Παρατηρήστε έναν «Φάκελο ζημιάς καπναποθήκης στην Καβάλα», η οποία «περιέχει εξαιρετικά επίκαιρη έκθεση ξένων πραγματογνωμόνων».

Πρόκειται, όπως φαίνεται από την ανάγνωση του κειμένου που αφορά στην εκτίμηση της Τράπεζας της Ανατολής, για μια περίπλοκη υπόθεση ασφάλισης καπνών. Όλα αυτά 94 χρόνια πριν, το 1930. Η ασφαλιστική αγορά ήταν και τότε και σήμερα παρούσα. Πιστεύουμε ότι η Ιστορία διδάσκει πολλά και τους σύγχρονους ασφαλιστές που κάνουν τη δική τους να πείσουν για την αξία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

Ο φάκελος που παρουσιάζεται περιλαμβάνεται στο 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 Καλτσώνη, ΤΗΛΕΦΩΝΟ 210 3221525).

ΑΓΓΛΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΛΗΓΚΑΛ & ΤΖΕΝΕΡΑΛ

LEGAL & GENERAL

ASSURANCE SOCIETY LIMITED

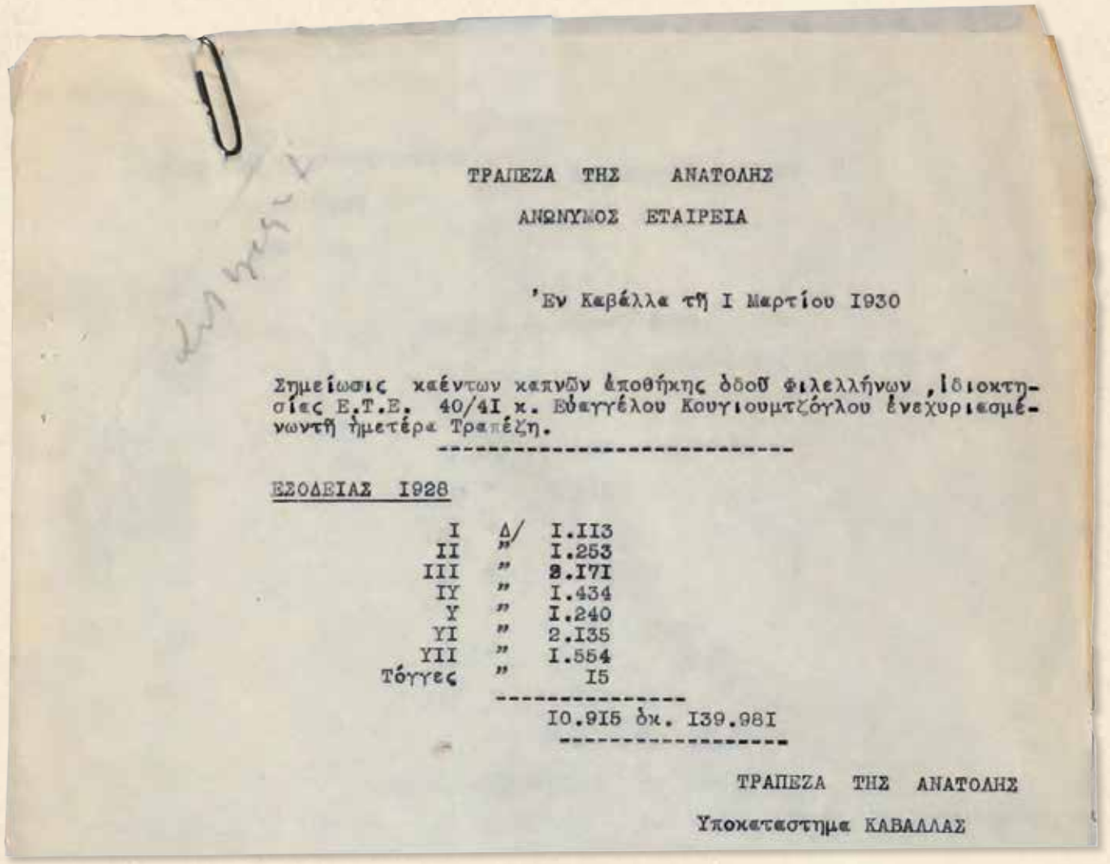
ESTABLISHED 1836 — ΙΔΡΥΘΕΙΣΑ ΤΟ 1836

Έταιρικόν Κεφάλαιον £. 1,000,000. — Καταβληθέν Κεφάλαιον £. 200,000.

Σύνολον Αποθεματικών υπερβαίνει £ 20,000,000.

HEAD OFFICE: 10, FLEET STREET, LONDON E.C. 4.

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ


ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΑΝΑΤΟΛΗΣ

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Έν Καβάλλα τῇ I Μαρτίου I930

Σημείωσις καέντων καπνῶν ἀποθήκης ὁδοῦ Φιλελλήνων ,ἰδιοκτησίας Ε.Τ.Ε. 40/4I κ. Εὐαγγέλου Κουγιουμτζόγλου ἐνεχυριασμένων τῇ ἡμετέρᾳ Τραπέζῃ.

ΕΞΟΔΕΙΑΣ I928

I	Δ/	I.II3
II	"	I.253
III	"	8.I7I
IY	"	I.434
Y	"	I.240
YI	"	2.I35
YII	"	I.554
Τόγγες	"	I5
		I0.9I5 ὀκ. I39.98I

ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΑΝΑΤΟΛΗΣ

Υποκατάστημα ΚΑΒΑΛΛΑΣ

LEGAL & GENERAL - Φάκελος ζημιάς καπναποθήκης στην Καβάλα (περιέχει εξαιρετικά επίκαιρη έκθεση ξένων πραγματογνωμόνων που περιγράφει όλη την ελληνική κακοδαιμονία – πάνω από 20 έγγραφα), 1930

LEGAL & GENERAL – Damage File of a tobacco warehouse in Kavala (includes extremely timely report of foreign experts describing all the Greek malaise - over 20 documents), 1930

ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΑΝΑΤΟΛΗΣ

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

'Εν Καβάλλα τῇ 1 Μαρτίου 1930

Α Ν Τ Ι Γ Ρ Α Φ Ο Ν τῆς γενομένης ὑπό τοῦ ἐκτιμητοῦ τῆς ἡμετέρας Τραπέζης κ. Ραούλ Χριστοδουλίδου ἐκτιμήσεως κατόπιν τῆς ὑπό τῆς ὑπηρεσίας ἡμῶν γενομένης καταμετρήσεως τῶν ἐνεχυριασμένων ἡμῖν καπνῶν τοῦ κ. Ε. Κουγιουμτζόγλου καί Λ. Μοσκοβέλλη κατά τήν 21 'Ιανουαρίου 1930 τῶν εὑρισκομένων εἰς ἀποθήκας ὁδοῦ Φιλελλήνων ἰδιοκτησίας Ε.Τ.Ε. 42 καί 44.

Κ Α Τ Α Σ Τ Α Σ Ι Σ

καπνῶν ἐνεχυριασθέντων τῷ ἐν Καβάλλα Ὑποκαταστήματι τῆς Τραπέζης τῆς Ἀνατολῆς εὑρισκομένων ἐν ταῖς ἀποθήκαις Ε.Τ.Ε. 40/41,42 καί 44 ὁδοῦ Φιλελλήνων.

ΑΠΟΘΗΚΗ 40/41

Ε. Κουγιουμτζόγλου

Προέλευσις Καρσῆ Γιακᾶ	I	Δ/ 652
	II	" 451
	III	" 1557
	IY	" 1434
	Y	" 1240
	YI	" 2135
	YII	" 930
	Τόγγες	" 15
		8414 ὀκ 109 181 ἐσοδ 1928

Α.ΜΟΣΚΟΒΕΛΛΗ

Προέλευσις Τζεμπέλια Βένθης	I	Δ/205
	II	" 288
	III	" 376
	IY	" 483
	Y	" 532
	YI	" 460
	YII	" 550
	Τόγγες	" 16
		"2.910 ὀκ 35,819 ἐσ. 1928

ΑΠΟΘΗΚΗ 42

Ε. Κουγιουμτζόγλου

Τσικιντιά YII Δ/2.439

Τόγγες 613

" 3.052 ὀκ.45,791½ ἐσ. 1928

ἀποθήκην 42

ὀκ. 3.000 περίπου

...υαρίου 1930

...Κουγιουμτζόγλου ὀκ. 20.700 ἐσ. 1927 .91.300 ἐσ. 1928

ΑΠΟΘΗΚΗ 44

Ε.Κουγιουμτζόγλου

Προέλευσις	I/ Δ/ 461	
Μπασμᾶ	II	" 802
Ξένθης	III	"I.630
	IY	"I.353
	Y	"I.620
	YI	"I.928
	YII	"I.505
		9 299

LEGAL & GENERAL - Φάκελος ζημιάς καπναποθήκης στην Καβάλα - Εκτίμηση Τράπεζας της Ανατολής, 1930
LEGAL & GENERAL – Damage File of a tobacco warehouse in Kavala – Anatoli Bank Estimate, 1930

Τῇ 25 παρελθ. Φεβρουαρίου, ἡμέραν Τρίτην, καί περί ὥραν 3 μ.μ. καταστρεπτική πυρκαϊά ἐξερράγη ἐν τῇ ἀποθήκη τοῦ Ε.Κουγιουμτζόγλου κειμένῃ ἐν τῇ ὁδῷ Φιλελλήνων ἐν Καβάλλᾳ γνωστή δέ ὑπό τόν ἀριθ.477 ('Εθνική Τράπεζα 'Αρ.40). 'Η ἀποθήκη αὕτη καθώς καί ἡ συνορεύουσα πρός ταύτην καί ἐπικοινωνοῦσα μετ'αὐτῆς ἑτέρα ὑπ'ἀριθ.478 ('Εθνική Τράπεζα 'Αρ.41) κατεστράφησαν ἐξ ὁλοκλήρου μεθ'ὅλου τοῦ περιεχομένου των.

Τό πῦρ λέγεται ὅτι προῆλθεν ἐκ τοῦ γραφείου τοῦ Κουγιουμτζόγλου ἐν τῷ ἰσογαίῳ τοῦ 'Αρ.477 καί ἐξηπλώθη ταχέως ἐπί τῶν δύο ἀποθηκῶν, ἀλλ'ἡ αἰτία παραμένει ἄγνωστος. 'Ο Κουγιουμτζόγλου συνελήφθη ἀλλ'ἐπιστοποιήθη ὅτι πάσχει τάς φρένας καί ἠλευθερώθη, πληροφορούμεθα δέ ὅτι νοσηλεύεται τώρα ἐν κλινικῇ τινί τῶν 'Αθηνῶν. Κατά τό 1925 ἐχορήγησεν οὗτος πληρεξούσιον εἰς τόν γαμβρόν του κ.Γ. Λαγᾶν, ἀντικατασταθέν διά δευτέρας πράξεως κατά τό 1927, διά τῆς ὁποίας μεταξύ ἄλλων δικαιωμάτων παρέσχεν εἰς τόν Λαγᾶν καί τό δικαίωμα νά διακανονίζῃ ἀσφαλιστικάς ἀπαιτήσεις.

Λόγῳ τῆς διανοητικῆς καταστάσεως τοῦ Κουγιουμτζόγλου, ὁ 'Αναχριτής Καβάλλας καί ὁ Διευθυντής τῆς ἐν Καβάλλᾳ Τραπέζης 'Ανατολῆς ἠμφισβήτησαν τό ἔγκυρον τοῦ εἰς τόν Λαγᾶν χορηγηθέντος πληρεξουσίου, μέχρι τοῦ διορισμοῦ δέ νομίμου κηδεμόνος καί διά τόν λόγον τοῦτον αἱ διαπραγματεύσεις προσέκοψαν.

Τά ἀσφαλιστήρια συμβόλαια τά καλύπτοντα τά ἐν ταῖς δύο καταστραφείσαις ἀποθήκαις εὑρισκόμενα καπνά κατά τήν ἐποχήν τῆς πυρκαϊᾶς ἔχουν ὡς ἀκολούθως:

LEGAL & GENERAL - Φάκελος ζημιάς καπναποθήκης στην Καβάλα - Εκτίμηση Τράπεζας της Ανατολής, 1930
LEGAL & GENERAL – Damage File of a tobacco warehouse in Kavala – Anatoli Bank Estimate, 1930

		844	3500	
		789	2000	
		296	I000	
				36.000
ΡΟΓΙΑΛ. 'Ασφαλ.Συμβ.	'Αρ.	I8I8II9I	6000	
		II92	5000	
		II96	4000	
		I3II	4000	
		I252	3000	
		I260	3000	
		I205	2000	
		I2II	2000	
		I270	2000	
				3I.000
ΠΡΟΥΔΕΝΣΙΑΛ 'Ασφαλιστήριον Συμβ.		80977	2500	
		8I05I	2500	
		8I003	I500	
				6.500
ΛΗΓΚΑΛ & ΤΖΕΝΕΡΑΛ 'Ασφαλιστήριον Συμβ.		I80436		3.000
			Λ.Α.	76.500

-2-

'Αλέξ. Μοσκοβέλλης καί Τράπεζα 'Ανατολῆς

'Ασφ. 'Εταιρία ΦΟΙΝΙΞ	'Ασφαλιστ.Συμβ.	I2354710	5000	
ΡΟΓΙΑΛ	" "	I8I8I27I-2500		
		I267	2200	
				4700
ΠΡΟΥΔΕΝΣΙΑΛ	" "	8I002	2500	
			Λ.Α.	I2200

'Υπό τοῦ Λαγᾶ προεβλήθησαν ἀξιώσεις ἐξ ὀνόματος τοῦ Κουγιουμτζόγλου καί τοῦ Μοσκοβέλλη διά τά ἀφορῶντα ἑκάτερον τούτων συνολικά ποσά ἀσφαλείας , ἀντιπροσωπεύοντα δέ ἀντιστοίχως ζημίας ἐκ λ.Α. 79.754 διά τόν πρῶτον καί I2.364 διά τόν δεύτερον. Τό ζήτημα ὅμως περιεπλάκη καθόσον ἠγέρθησαν ἀμφισβητήσεις ἀφορῶσαι τάς δύο σειράς

LEGAL & GENERAL - Φάκελος ζημιάς καπναποθήκης στην Καβάλα – Έκθεση πραγματογνώμονα, 1930.
(Τις ζημιές της ιδιωτικής οικονομίας κάλυπτε η Ιδιωτική Ασφάλιση, τότε και τώρα!)
LEGAL & GENERAL – Damage File of a tobacco warehouse in Kavala – Report of an expert, 1930.
(The losses of the private insurance were covered by the Private Insurance, then and now!)

διατελούσαν περί ὑπολήψεως

-3-

τῶν ἀσφαλειῶν, ἐπειδή ὁ Μοσκοβέλλης ἰσχυρίζεται ὅτι ἐπώλησε ἀλλά δέν παρέδωκε τά καπνά του εἰς τόν Κουγιουμτζόγλου, καί τοῦτο ἐκθέτομεν τάς δύο ἀπαιτήσεις χωριστά.

I. ΑΠΑΙΤΗΣΙΣ ΚΟΥΓΙΟΥΜΤΖΟΓΛΟΥ

'Ο Κουγιουμτζόγλου διατείνεται ὅτι τά καπνά του, ἀποθηκευθέντα εἰς τάς δύο ἀποθήκας, συνίσταντο ἀπό I39.65I δκάδας καπνοῦ Ξάνθη Γιακᾶ ἐκτιμηθέντος πρός II/5 κατ'δκᾶν, καί 330 δκάδας καπνοῦ Τόγκες ἐκτιμηθέντος πρός 2/6 κατ'δκᾶν, καί ἡ Τράπεζα 'Ανατολῆς ἀναφέρει ὅτι αἱ κατά τήν 2I παρελθ. 'Ιανουαρίου γενόμεναι ἐκτιμήσεις τῶν πραγματογνωμόνων ἦσαν II/- καί 2/6 δι'ἑκάστην τούτων. 'Η προσωνυμία Ξάνθη Γιακᾶ ὑποδηλοῖ καπνά βουνοῦ, περιοχῆς Ξάνθης τά ὁποῖα εἶναι καπνά ἀνωτέρας ποιότητος. "Απαντα τά βιβλία τοῦ ἀσφαλισθέντος κατεστράφησαν κατά τήν πυρκαϊάν καί δέν προσήχθησαν βάσιμοι ἀποδείξεις παρ' αὐτοῦ πρός ὑποστήριξιν τῆς ἀπαιτήσεώς του.

'Ο ἀσφαλισθείς εἶχε προσέτι καί ἑτέρας I26.99I δκ.καπνοῦ ἐπίσης ὑποθηκευμένας παρά τῇ Τραπέζῃ 'Ανατολῆς καί ἀποθηκευμένας εἰς δύο παρακειμένας ἀποθήκας ὑπ'ἀριθ.42 καί 44 καί τοῦ ἐξητάσαμεν μετά τῶν δύο ἐμπειρογνωμόνων κ.κ. Δ.Σπηλιώτη καί Α.Κραντονέλλη, τούς ὁποίους προσελάβαμεν ὅπως μᾶς συμβουλεύσουν καί ἐξετιμήσαμεν εἰς Λ.Α. 34.432 τό ὁποῖον εἶναι κατά 23.5% κατώτερον τῆς ὑπό τῶν πραγματογνωμόνων τῆς Τραπέζης γενομένης ἐκτιμήσεως. 'Ο ἀσφαλισθείς ἐδήλωσεν ὅτι ἐξ ὅλων τῶν καπνῶν τῶν ἀποθηκευθέντων ἐντός τῶν τεσσάρων τούτων ἀποθηκῶν καί συμποσουμένων εἰς 266.972 δκ. μετά τήν ἐπεξεργασίαν, τά μέν καλύτερα καί ἀνώτερα βαθμολογημένα καπνά εἶχαν ἀποθηκευθῇ εἰς τάς δύο καταστραφείσας ἀποθήκας, τά δέ κατώτερα εἰς τάς ἑτέρας δύο.

"Αλλα καπνά ἀνήκοντα μέν εἰς τόν ἀσφαλισθέντα, ὑποθηκευθέντα δέ παρά τῇ Τραπέζῃ 'Αθηνῶν καί 'Ιονικῇ Τραπέζῃ καί ἀποθηκευθέντα εἰς ἄλλας δύο ἀποθήκας εἶχον ὡς ἀκολούθως:

LEGAL & GENERAL - Φάκελος ζημιάς καπναποθήκης στην Καβάλα – Έκθεση πραγματογνώμονα, 1930
LEGAL & GENERAL – Damage File of a tobacco warehouse in Kavala – Report of an expert, 1930

Τράπεζα 'Αθηνῶν 44709 ὀκ. ἐκτιμηθέντα ὑπό Τραπέζης πρός 6/- κατ' ὀκᾶν
'Ιονική Τράπεζα 59582 " " " " " 8/2 "

'Εκ τῶν ὑπό τῶν δύο τούτων Τραπεζῶν ὑποθηκευμένων καπνῶν, οὐδεμία ποσότης εἶνε καθ'οἱονδήποτε τρόπον ἀναμεμιγμένη μέ τά ὑπό τῆς Τραπέζης 'Ανατολῆς ὑποθηκευμένα καπνά καί δέν ἐπηρεάζει τήν ἀπαίτησιν, ἀλλ'ὁ ἀσφαλισθείς συνεβλήθη νά πωλήσῃ εἰς τήν Κομέρσιαλ Κόμπανυ Θεσ/νίκης (Πράκτορας τῶν κ.Σνούρ Γερμανίας) ὅλας σχεδόν τάς ποσότητας τῶν ἔξ ἀποθηκῶν πρός 6/II κατ'ὀκᾶν. 'Αναφέρομεν τά ζητήματα ταῦτα διά νά ἀποδείξωμεν δύο σημεῖα : Ιον.- τό ἀναξιόπιστον τῶν ἐκτιμήσεων τῆς Τραπέζης, καί 2ον.- τό ἀβάσιμον τοῦ ἐπιχειρήματος τοῦ ἀσφαλισθέντος ὅτι λόγῳ τοῦ ὅτι κατεστράφησαν ὅλαι αἱ σειραί τῶν καπνῶν του, ἡ ἀξία των δέον νά ἦτο σημαντικῶς ἀνωτέρα τοῦ μέσου ὅρου τῶν 6/II.

Μόλις ἐλάβομεν τήν ἀπαίτησιν, ἐζητήσαμεν παρά τῆς Τραπ.'Ανατολῆς καί τοῦ Λαγᾶ ὑπογεγραμμένην κατάστασιν ἐμφαίνουσαν τούς ἐπισήμους ἀριθμούς τῶν ἀδειῶν κατοχῆς, τάς ἡμερομηνίας ἐκδόσεως, τάς ποσότητας, τούς τόπους προελεύσεως ὅλων τῶν καπνῶν Κουγιουμτζόγλου εἰς τάς 4 ἀποθήκας καί ὑποθηκευμένα παρά τῇ Τραπέζῃ. Τοιαύτη κατάστασις μᾶς παρεσχέθη καί διά τῶν ἐπισήμων κυβερνητικῶν ἀρχείων ἠδυνήθημεν νά ἀνακαλύψωμεν τήν προέλευσιν ὅλων σχεδόν τῶν καπνῶν καί εἰς πλείστας περιπτώσεις νά ἐπιτύχωμεν καί ἐπίσημον βεβαίωσιν τῶν τιμῶν αἵτινες ἐπληρώθησαν εἰς τά χωρία. Τοῦτο ἀπήτησε ταξείδια πολλῶν ἡμερῶν ἀπό χωρίου εἰς χωρίον καί κοπιώδεις ἀναζητήσεις εἰς τά κυβερνητικά ἀρχεῖα, ἀλλ'ἔθεσεν εἰς τήν κατοχήν μας ἀναμφισβητήτου κύρους στοιχεῖα ἀποδεικνύοντα τήν πραγματικήν ἀξίαν τῶν καπνῶν τοῦ ἀσφαλισθέντος, οὕτως ἐξηκριβώσαμεν ὅτι ἐκ τοῦ συνόλου τῶν 266.972 ὀκ. καπνῶν ὑποθηκευθέντων εἰς τήν Τράπεζαν 'Ανατολῆς, οὐχί ἄνω τῶν I.600 ὀκ. περίπου, ἠδύναντο ὀρθῶς νά περιγραφῶσιν ὡς Γιακᾶ

Ξάνθης. 'Εκ τοῦ ὑπολοίπου σχεδόν 60% προήρχοντο ἐκ τῶν περιφερειῶν Ξάνθης καί Νέστου, ἐκ τῶν πληρωθέντων ὅμως τιμῶν καταφαίνεται ὅτι δέν ἐπρόκειτο περί "Γιακᾶ". 'Ο Νέστος κεῖται πλησίον τῆς Ξάνθης καί καπνά ἀμφοτέρων τῶν περιφερειῶν τούτων ταξινομοῦνται συχνά ὁμοῦ. Τά ἄλλα 40% προήρχοντο ἀπό ἄλλας Μακεδονικάς περιοχάς καί τινά ἐκ Θεσ/νίκης, οὐδόλως ὅμως ἠδύναντο νά καταχωρηθοῦν ὡς Ξάνθης, ἔτι δέ ὀλιγώτερον ὡς Γιακᾶ Ξάνθης.

'Αναμφιβόλως ὁ Λαγᾶς προέβη ἐσκεμμένως εἰς τήν ἀπάτην διά τῆς κακῆς του περιγραφῆς τῶν καταγραφέντων καπνῶν ἐπειδή βάσει τῶν ὑπ' αὐτοῦ δοθέντων στοιχείων πᾶς τις πραγματογνώμων θά ἠδύνατο νά ἐπιβεβαιώσῃ τήν ἐκτίμησίν του. Τά πραγματικά ὅμως γεγονότα τά ὁποῖα ἀνεκαλύψαμεν δίδουν τελείως διαφορετικήν ὄψιν εἰς τήν ὑπόθεσιν. 'Αντελήφθημεν ὡσαύτως ὅτι ὁ ὅρος "Ξάνθη Γιακᾶ" χρησιμοποιεῖται πολύ ἐλαστικῶς εἰς τό ἐμπόριον, πλείστων ἐκ τῶν ἐμπόρων περιγραφόντων τά καπνά των ὡς τοιαῦτα, καί δεδομένου ὅτι τά καπνά πωλοῦνται πάντοτε ἐπί τῇ βάσει δείγματος καί παραδίδονται ὑπό τόν ὅρον ἐλέγχου ὁλοκλήρου τῆς ἀγοραζομένης ποσότητος, ἡ περιγραφή (ὅσον ἀφορᾷ συνήθεις ἐμπορικάς συναλλαγάς) εἶναι ἄνευ ἰδιαιτέρας σημασίας.

'Αφοῦ ἐξηκριβώσαμεν τάς τιμάς τάς πληρωθείσας διά τά καπνά εἰς ἀνεπεξέργαστα δέματα, βοηθούμενοι ὑπό τῶν πραγματογνωμόνων μας, ἐπεβαρύναμεν τάς ἀρχικάς τιμάς διά τοῦ δημοτικοῦ φόρου (ὅστις ὁρίζεται ὀλίγον τι κάτω τῶν 20% ἐπί τῆς ἀρχικῆς τιμῆς) καί τῶν ὑπολογισθέντων ἐξόδων μεταφορᾶς, ἐπεξεργασίας, ἀποθηκεύσεως, ἐργατικῶν, φορτωτικῶν, συσκευασίας καί ἄλλων ἐξόδων. Βλέπε Κατάστασιν !A! ἐπισυναπτομένην τῷ παρόντι. Λόγῳ τοῦ ὅτι ὁλόκληρον σχεδόν τό ἐμπόριον τῶν καπνῶν ἐν 'Ελλάδι διεξάγεται διά τῶν οἰκονομικῶν μέσων τῶν Τραπεζῶν, ὑπελογίσαμεν ἐπιπροσθέτως 7% ὡς τόκον τοῦ κεφαλαίου τοῦ ἀσφαλισθέντος τό ὁποῖον ἐδεσμεύθη διά τά καπνά κατά τήν περίοδον τῆς ἐπεξεργασίας καί ζυμώσεως ἀπαιτούσας χρονικόν διάστημα ἐννέα

περίπου μηνῶν. Εἰς τούς ὑπολογισμούς μας προσεθέσαμεν καί ἔν ἐπί πλέον 10% πρός κάλυψιν τῶν κερδῶν τοῦ ἀσφαλισθέντος ἐφ'ὅλων τῶν καπνῶν ἅτινα ἐπεξεργάσθη, διά νά φέρωμεν τήν ἀξίαν εἰς τήν "τιμήν ἀγορᾶς". Μή ἀρκεσθέντες εἰς τάς ὀρθάς ὑποδείξεις τῶν πραγματογνωμόνων μας σχετικῶς μέ ὅλας αὐτάς τάς προσθήκας ἐπί τῶν ἀρχικῶν τιμῶν, συνεβουλεύθημεν καί ἄλλους καπνεμπόρους Καβάλλας ἕκαστος τῶν ὁποίων μᾶς ἐβεβαίωσεν ὅτι ἡ κλῖμαξ τῶν ἐπιβαρύνσεων εἶναι ἀναμφισβητήτως δικαία καί μάλιστα γενναιόδωρος. Κατά τήν σημερινήν ἐποχήν λόγῳ τῆς ὑπερ-παραγωγῆς δέν γίνεται πώλησις καπνῶν ἐν Καβάλλᾳ καί αἱ τιμαί εἶναι χαμηλαί, πλεῖστοι δέ καπνέμποροι εὐχαρίστως θά ἐπώλουν τά ἀποθέματα τῶν καπνῶν των εἰς τήν τιμήν κόστους ἤ καί εἰς χαμηλοτέραν.

Ἐπί τῇ βάσει ταύτῃ ὑπελογίσαμεν τήν ὁλικήν "ἀγοραίαν ἀξίαν" τῶν καπνῶν τοῦ ἀσφαλισθέντος ὑποθηκευμένων παρά τῇ Τραπέζῃ Ἀνατολῆς καί ἀποθηκευμένων εἰς τάς τέσσαρας ἀποθήκας 40,41,42 καί 44 κατά τήν ἡμέραν τῆς πυρκαϊᾶς, 25 Φεβρ. πρός Λ.Α.83057, βλέπε συνημμένην κατάστασιν Β. Τά ἐν τῇ ἀποθήκῃ 42 ἀποθηκευθέντα καπνά ἐξετιμήσαμεν ἀντί Λ.Α.5507, τοῦθ'ὅπερ εἶναι κατά 23.5% κατώτερον τῆς ἐκτιμήσεως τοῦ πραγματογνώμονος τῆς Τραπέζης, καί ἡ ἀξία τῶν καπνῶν τῆς ἀποθήκης ἀρ.44 ἐδηλώθη ὑπό τοῦ ἀσφαλισθέντος ὅτι εἶναι Λ.Α.28.925. Καί τοῦτο ἐπίσης εἶναι κατά 23.5% κατώτερον τῆς ἐκτιμήσεως τῆς Τραπέζης καί ἔγινε δεκτόν ὑπό τῶν πραγματογνωμόνων μας. Οὕτω ἐξετιμήσαμεν τήν ἀξίαν τῶν καταστραφέντων καπνῶν τῶν ἀποθηκῶν 40 καί 41 ὡς ἑξῆς:

Ὁλική ἀξία ἀποθ.40,41,42 καί 44			Λ.Α.83057
Ἀξία ἀποθήκης	42	5507	
" "	44	28925	34432
" "	40 καί 41 (αἵτινες κατεστράφησαν)		Λ.Α.48626

Τοῦτο ἀντιπροσωπεύει μέσην ἀξίαν 6/11 κατ'ὀκᾶν ἥτις πράγματι εἶναι ἡ τιμή εἰς τήν ὁποίαν ὁ ἀσφαλισθείς συνεβλήθη νά πωλήσῃ ἅπαντα

LEGAL & GENERAL - Φάκελος ζημιάς καπναποθήκης στην Καβάλα – Έκθεση πραγματογνώμονα, 1930
LEGAL & GENERAL – Damage File of a tobacco warehouse in Kavala – Report of an expert, 1930

" Καταφεύγω εἰς τήν τελικήν ταύτην προσπάθειαν ἐν τῇ ζωηρᾷ μου "ἐπιθυμίᾳ ὅπως ἐπιτευχθῇ μία φιλική καί δικαία λύσις τῆς διαφορᾶς "μας ὡς πρός τό ποσόν τῆς ζημίας. Ἐάν οἱ ἀντιπρόσωποι τοῦ Κουγιου "τζόγλου καί ἡ Τράπεζα δέν ἀποδεχθοῦν τήν πρότασιν ταύτην, λυποῦμαι "ὅτι δέν ἔχω νά πράξω ἄλλο τι εἰμή νά τούς παραπέμψω εἰς τούς δρους "τῶν ἀσφαλιστηρίων διά τήν συνέχειαν τῆς ὑποθέσεως, ἐπειδή ἀναχωρῶ "αὔριον(Τρίτην) πρωΐαν διά Λονδῖνον ὅπως ὑποβάλω τήν ἔκθεσίν μου μετά τῶν ὑποδείξεών μου εἰς τάς Ἑταιρίας.

" Ἡ παροῦσα προσφορά μου γίνεται ὑπό τόν ὅρον τῆς ἀποδοχῆς της καί εἶναι ἀνακλητή ἐν περιπτώσει ἀπορρίψεώς της"

Ἡ ἀξία τῶν 13998 ὀκ. καπνοῦ πρός 7/6 κατ'ὀκᾶν ἀνέρχεται εἰς Λ.Α.52.492-17-6 καί τό ποσόν τοῦτο ἀντιπροσωπεύει τήν μετά "πάσης "ἐπιφυλάξεως" προσφοράν μας διά τό ποσόν τῆς ζημίας. Εἴμεθα πεπεισμένοι ὅτι τοῦτο ἀντιπροσωπεύει ποσόν ἀνώτερον τῆς τιμῆς κόστους κατά 10% ἐπίσης ἀνώτερον ἐκείνου τό ὁποῖον θά ἐπραγματοποίει ὁ ἀσφαλισθείς ἐν τῇ ἐλευθέρᾳ ἀγορᾷ καί μέ τάς μαρτυρίας τάς ὁποίας δυνάμεθα νά ἐπικαλεσθῶμεν εἴμεθα ἐξ ἴσου αἰσιόδοξοι ὅτι θά δυνηθῶμεν ν'ἀποδείξωμεν μεθ'ἱκανοποιήσεως ἐνώπιον οἱουδήποτε δικαστηρίου ὅτι ἡ προσφορά μας εἶναι δικαία καί ἐνδεδειγμένη, διά τοῦτο συνιστῶμεν ἐπιμόνως ὅπως αἱ Ἑταιρίαι ἐπιμείνουν σταθερῶς εἰς τήν γενομένην παρ'ἡμῶν προσφοράν καί ἀντιταχθῶσιν ἀπολύτως ἐναντίον πάσης ἀπαιτήσεως ἀνωτέρας τοῦ ποσοῦ τούτου.

Ὁ Κουγιουμτζόγλου δέν χαίρει τῶν συμπαθειῶν τῶν καπνεμπόρων τῆς Καβάλλας καί πιστεύεται ὅτι ἡ πυρκαϊά ἐγένετο ἐκ προμελέτης. Τοῦτο πιστεύεται ἐπίσης καί ὑπό τῆς Ἀστυνομίας. Ἐπειδή τυγχάνει γνωστόν ὅτι ὁ Κουγιουμτζόγλου εἶχεν ἀγοραστήν διά τάς ἐναποθηκευμένας ποσότητας καπνῶν του ἐνομίσθη κατ'ἀρχάς ὅτι ἡ πυρκαϊά ἦτο τυχαία, ἐπειδή δέν ὑπῆρχεν ἐμφανές ἐλατήριον τῆς τοιαύτης καταστροφῆς τῶν καπνῶν.

LEGAL & GENERAL - Φάκελος ζημιάς καπναποθήκης στην Καβάλα – Έκθεση πραγματογνώμονα, 1930
LEGAL & GENERAL – Damage File of a tobacco warehouse in Kavala – Report of an expert, 1930

τά καπνά του εἰς τήν Κομέρσιαλ Κόμπανυ Θεσ/νίκης ὡς ἤδη ἀνεφέραμεν. Αἱ ζητούμεναι ποσότητες καπνῶν δύνανται, νομίζομεν, νά γίνουν δεκταί ὡς ὀρθαί.

Εἴχαμεν πολλάς συνεντεύξεις μετά τῆς Τραπέζης Ἀνατολῆς, τοῦ Λαγᾶ καί τῶν συμβούλων του, ἀλλά δέν κατωρθώσαμεν νά συμφωνήσωμεν. Δέν ἔδειξαν μάλιστα οὐδεμίαν διάθεσιν πρός συνεννόησιν, οὔτε δέ ἔκαμαν καί ἀντιπροσφοράν, ἁπλῶς μόνον διετύπωσαν ἀντιρρήσεις ὡς πρός τήν βάσιν τοῦ διακανονισμοῦ καί κατελήξαμεν ἐν τέλει εἰς τό συμπέρασμα ὅτι ὑπό τάς συνθήκας τῆς διανοητικῆς καταστάσεως τοῦ Κουγιουμτζόγλου οὐδείς θά ἦτο διατεθειμένος νά ἀναλάβῃ τήν εὐθύνην τῆς συμφωνίας ὡς πρός τόν διακανονισμόν εἰς ποσόν κατώτερον τοῦ ὁλικῶς ἀσφαλισθέντος, ἀλλ'ὅτι προσεπάθουν ἁπλῶς νά μᾶς κάμουν νά ἐκτεθοῦμεν χωρίς αὐτοί ἐκ μέρους των νά ἔχουν οὐδεμίαν πρόθεσιν ὁριστικοῦ διακανονισμοῦ. Πάντως κατά τήν διάρκειαν τῶν διαπραγματεύσεων τούτων ἐν τῇ προσπαθείᾳ μας ὅπως ἀγάγωμεν τήν ὑπόθεσιν εἰς ὁριστικόν πέρας ἐδώσαμεν τήν προσφοράν μετά πάσης ἐπιφυλάξεως παντός δικαιώματος ὅπως δεχθῶμεν ὡς ἀξίαν τῶν καταστραφέντων καπνῶν τήν τιμήν τῶν 7/6 κατ'οκᾶν γενικῶς καί ἐβεβαιώσαμεν τοῦτο δι'ἐπιστολῆς ἀπό 31 Μαρτίου 1930 ἀπευθυνθείσης πρός τόν Διευθυντήν τῆς Τραπέζης Ἀνατολῆς ἐν Καβάλλᾳ καί ὑπογραφείσης παρά τοῦ κ.Τράνδλ; ἐχούσης δέ οὕτω:-

"Κύριε,

ΑΠΑΙΤΗΣΙΣ ΠΥΡΚΑΪΑΣ
Ε.ΚΟΥΓΙΟΥΜΤΖΟΓΛΟΥ

" Ἀναφερόμενος εἰς πρόσφατον συνομιλίαν μας σχετικῶς μέ τήν "καταστροφήν τῶν καπνῶν τοῦ κ.Κουγιουμτζόγλου ὑπό πυρκαϊᾶς κατά τήν "25ην παρελθόντος μετά πάσης ἐπιφυλάξεως παντός δικαιώματος, βεβαιῶ "ὅτι εἶμαι διατεθειμένος νά δεχθῶ ὡς ἀξίαν τῶν καπνῶν διά τά ὁποῖα "ζητεῖται ὡς ἀξία II/5 καί 2/6 κατ'ὀκᾶν, τήν γενικήν τιμήν τῶν 7 "σελλινίων καί 6 πεννῶν κατ'ὀκᾶν.

LEGAL & GENERAL - Φάκελος ζημιάς καπναποθήκης στην Καβάλα – Έκθεση πραγματογνώμονα, 1930
LEGAL & GENERAL – Damage File of a tobacco warehouse in Kavala – Report of an expert, 1930

Ἐν τούτοις ὅμως αἱ γενόμεναι ἔρευναι ἀπέδειξαν ὅτι μεγάλη ποσότης τῶν καπνῶν του δέν ἦτο ὡς περιέγραψε ταῦτα πρός τόν ἀγοραστήν καί ὡς ἐκ τούτου τό γόητρόν του θά ὑφίστατο δεινόν πλῆγμα. Γεγονός εἶναι ὅτι ἀπό τῆς πυρκαϊᾶς καί ἐντεῦθεν ἡ Κομέρσιαλ Κόμπανυ Θεσ/νίκης παρέλαβε τά ἐναπομείναντα εἰς τάς ἄλλας ἀποθήκας καπνά, καί ὄχι μόνον ἀπέρριψε ποσότητας ἐξ αὐτῶν, ἀλλά καί ὑπεβίβασε τήν ποιότητα ὅσων προτίθεται νά ἀγοράσῃ μόνον εἰς ἠλαττωμένας τιμάς κατόπιν συμφωνίας, καί συζητεῖται γενικῶς ἐν Καβάλλᾳ ὅτι διά τῆς συναλλαγῆς του ταύτης ὁ Κουγιουμτζόγλου ἔχασε τήν Γερμανικήν ἀγοράν.

Ὁ ἀσφαλισθείς γνωρίζει ὅτι κατέχομεν πληροφορίας δυναμένας νά ἀποδείξωσι τό ποσόν τῆς ζημίας, ἀλλ'ἐνθαρρυνθείς κατόπιν προσφάτων διακανονισμῶν ἀπαιτήσεων καπνῶν ἐν Καβάλλᾳ, νομίζει ὅτι ἐάν ἐπιμείνῃ ἀκόμη αἱ Ἑταιρίαι θά ἐνδώσουν εἰς τήν πίεσιν ὡς τό ἔπραξαν καί ἄλλοτε. Ὑπάρχει ἐπίσης καί τό προαναφερθέν ἤδη γεγονός ὅτι ἐν τῇ ἀπουσίᾳ τοῦ Κουγιουμτζόγλου δέν ὑπάρχει ὑπεύθυνον πρόσωπον ὅπως διακανονίσῃ τό ζήτημα. Εἶναι δύσκολον νά προΐδῃ τις τί θά συμβῇ ἀλλ'ἡ γνώμη μας εἶναι ὅτι ἐάν αἱ Ἑταιρίαι ἀποποιηθοῦν σθεναρῶς νά δώσουν οἱανδήποτε προκαταβολήν ἔναντι τῆς προσφορᾶς, ἤ νά ἐπηρεασθῶν ἐξ οἱασδήποτε πιέσεως ἤ ἀπειλῆς αἵτινες ἀναμφιβόλως θά ἐξασκηθῶσιν, ἡ προσφορά θέλει γίνει τελικῶς ἀποδεκτή. Ἐάν ἐξ ἄλλου ζητηθῇ διαιτησία, συνιστῶμεν ἐπιμόνως ὅπως γίνῃ ἀποδεκτή.

LEGAL & GENERAL - Φάκελος ζημιάς καπναποθήκης στην Καβάλα – Έκθεση πραγματογνώμονα, 1930
LEGAL & GENERAL – Damage File of a tobacco warehouse in Kavala – Report of an expert, 1930

Ο ασφαλιστής μοναχός μοναχός!

Η φωτογραφία που απεικονίζει μια υπό εξαφάνιση Monachus monachus με το θήραμά της τραβήχτηκε στις 13/8 στις 8.17΄ από τον Γιάννη Μωραΐτη με τη Μάγδα Δελάλη και τον Κυριάκο Μελέτη από το σκάφος Ski Nautique της σχολής σκι του Κυριακού Μελέτη στον κόλπο Αργοστολίου Κεφαλλονιάς και στη θέση Φανάρι Αργοστολίου.

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Στην εποχή του AI, της Τεχνητής Νοημοσύνης, του direct, των funds, της fiber ταχύτητας, των απανωτών συγχωνεύσεων, κι ενώ οι περισσότεροι χαλαρώνουμε σε κάποια ελληνική μεσογειακή ακτή, συνειδητοποιούμε για ακόμη μια φορά ότι ο ασφαλιστής, ο διαμεσολαβητής όπως λέμε πιο σωστά, ξυπνάει το πρωί μοναχός μοναχός και κοιτάει την επόμενη μέρα. Κάνει βουτιά και βγαίνει πού και πού να δει το κινητό μήπως έχει συμβεί κάτι με κάποιον πελάτη του. Κοιτάει από μακριά ή κοντά τις φωτιές κι αν δεν κινδυνεύει άμεσα το σπίτι του αρχίζει να παίρνει τηλέφωνα πελάτες να δει αν είναι όλοι καλά. Είδος προς εξαφάνιση, θα πουν πολλοί, ο ασφαλιστής, προσπαθεί να εξασφαλίσει τις ζωές και τις περιουσίες σε ένα μη φιλικό περιβάλλον, που τα βαρίδια του παρελθόντος ακόμα τον εμποδίζουν από το να τον εμπιστευθεί η κοινωνία. Η κοινωνία, που σε μια φωτιά, σε μια πλημμύρα κι έναν σεισμό θα παρακαλάει ως γνήσιος επαίτης το κράτος να πληρώσει τη ζημιά χωρίς καν να έχει προβλέψει για κάτι τέτοιο. Όμως αντέχει και προσπαθεί και τα καταφέρνει μοναχός, με χιλιάδες δυσκολίες. Και εξασφαλίζει και ασφαλίζει και κάνει και επιτυχίες. Αυτές που έρχονται μετά από πολλές αποτυχίες! Αυτά σκεφτόμουν και ήθελα να μοιραστώ μαζί σας βλέποντας την εξαιρετική και πραγματικά άξια βραβείου φωτογραφία που δημιούργησε με το φακό του ο Γιάννης Μωραΐτης, τεχνικός διευθυντής της Howden Agents.

Η φωτογραφία που απεικονίζει μια υπό εξαφάνιση Monachus monachus με το θήραμά της τραβήχτηκε στις 13/8 στις 8.17΄ από τον Γιάννη Μωραΐτη με τη Μάγδα Δελάλη και τον Κυριάκο Μελέτη από το σκάφος Ski Nautique της σχολής σκι του Κυριακού Μελέτη στον κόλπο Αργοστολίου Κεφαλλονιάς και στη θέση Φανάρι Αργοστολίου. Για τους λάτρεις της φωτογραφίας η εικόνα δημιουργήθηκε με μια NIKON D4s με φακό 400 mm, λήψη 1/640 δευτερόλεπτα και διάφραγμα f/13.

Η μεσογειακή φώκια μοναχός (Monachus monachus) είναι το ένα από τα δύο εναπομείναντα είδη φώκιας μοναχού της οικογένειας των φωκιδών. Παλαιότερα ήταν εξαπλωμένη σε όλες τις ακτές της Μεσογείου, της Μαύρης Θάλασσας και του Ανατολικού Ατλαντικού. Σήμερα, με αριθμό μικρότερο από 600 ζώα, συγκαταλέγεται στα σπανιότερα και πλέον απειλούμενα είδη του πλανήτη και χαρακτηρίζεται ως κρισίμως κινδυνεύον με αφανισμό από τη Διεθνή Ένωση Προστασίας της Φύσης. Ο μισός περίπου πληθυσμός, γύρω στα 250-300 άτομα, ζει στην Ελλάδα.

Και οι επτά είναι υπέροχες!

Οι επτά μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας με μία συνολική παραγωγή ασφαλίστρων το 2023 κοντά στα 4 δισ. ευρώ σε ένα σύνολο 5,3 δισ. ευρώ είναι φανερό ότι καθορίζουν τις τύχες της αγοράς για τα επόμενα χρόνια. Δεν είναι λίγοι αυτοί που πιστεύουν ότι οι εν λόγω εταιρείες θα πρωταγωνιστήσουν στον νέο γύρο εξαγορών και συγχωνεύσεων που είναι προ των πυλών. Φιλίππα Μιχάλη, Δημήτρης Μαζαράκης, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Πάνος Δημητρίου, Γιάννης Καντώρος, Βασίλης Χριστίδης και Ερρίκος Μοάτσος, που συγκροτούν τον τυχερό και ιερό για τους αρχαίους αριθμό «επτά», κρατούν στα χέρια τους τα κλειδιά των εξελίξεων στον ασφαλιστικό κλάδο.

Επικεφαλής των επτά μεγαλύτερων εταιρειών που είναι πλέον όλες ελεγχόμενες από ξένα κεφάλαια, ως εκ τούτου θα πρέπει να θεωρήσουμε βέβαιο ότι τα αμέσως επόμενα χρόνια θα καθορίσουν τις εξελίξεις στην αγορά μας.

NN

Για το 2023 τα μεγέθη αντικατοπτρίζουν τη νέα ενοποιημένη εταιρεία. Το λειτουργικό αποτέλεσμα της NN HELLAS, με πρόεδρο και διευθύνουσα σύμβουλο τη Φιλίππα Μιχάλη, ανήλθε σε 47,9 εκατομμύρια ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 16,2 εκατομμυρίων ευρώ συγκριτικά με το λειτουργικό αποτέλεσμα των 31,7 εκατομμυρίων ευρώ της περσινής χρονιάς. Τα κέρδη προ φόρων βάσει ΔΠΧΑ υπερδιπλασιάστηκαν το 2023, έχοντας ανέλθει στα 24,3 εκατομμύρια ευρώ συγκριτικά με τα 9,3 εκατομμύρια ευρώ του 2022. Τα εποπτικά ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της ενοποιημένης εταιρείας έμειναν στα ίδια επίπεδα με την περσινή χρονιά, σημειώνοντας μία οριακή μείωση της τάξεως των 2,5 εκατομμυρίων ευρώ, από τα 884,4 εκατομμύρια ευρώ το 2022 στα 881,9 εκατομμύρια ευρώ το 2023, κυρίως λόγω των χαμηλότερων εφάπαξ ασφαλίστρων στο χαρτοφυλάκιο ασφαλιστικών προϊόντων συνδεόμενων με δείκτες και προϊόντα που συνδυάζουν ασφάλιση ζωής και επένδυση (Unit/Index-Linked). Επιπρόσθετα, τα χαμηλότερα ασφάλιστρα στα προϊόντα ασφάλισης ζωής συνετέλεσαν στην αρνητική κίνηση των συνολικών ασφαλίστρων λόγω του γεγονότος ότι το αντίστοιχο χαρτοφυλάκιο δεν φέρει νέα παραγωγή. Ωστόσο, η μεγαλύτερη παραγωγή ασφαλίστρων στα προϊόντα των ομαδικών συντάξεων, των ασφαλίσεων ασθένειας και ατυχημάτων και των αντασφαλιστικών προϊόντων αντιστάθμισε την προαναφερθείσα μείωση.

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη.

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του ομίλου και της εταιρείας, στην οποία πρόσφατα ανέλαβε διευθύνων σύμβουλος ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, για το έτος 2023 ανήλθαν σε €773,1 εκατ. και €734,3 εκατ. αντίστοιχα, αυξημένα κατά 11,8% και 12,0% σε σύγκριση με το 2022. Το 2023 το πλήθος των νέων πελατών της εταιρείας αυξήθηκε κατά 133 χιλ. σε 1,72 εκατ. σε σύγκριση με το 2022, με το δείκτη cross-selling να διαμορφώνεται στο 1,2 συμβόλαιο ανά πελάτη. Ο όμιλος και η εταιρεία στοχεύουν στη συνεχιζόμενη ανάπτυξη του νέου χαρτοφυλακίου, το οποίο αυξήθηκε κατά 16,1% και 16,8% σε επίπεδο ομίλου και εταιρείας αντίστοιχα. Αναλυτικότερα, το νέο χαρτοφυλάκιο σημείωσε αύξηση παραγωγής στις ασφαλίσεις ζωής κατά 20,1% και 21,5%, στις ασφαλίσεις Υγείας κατά 13,5% και 13,9% και στις Γενικές Ασφαλίσεις κατά 14,9% και 15,1% σε επίπεδο ομίλου και εταιρείας αντίστοιχα. Τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανά παλαιό και νέο χαρτοφυλάκιο Ζωής και Υγείας για τα έτη 2023 και 2022 παρατίθενται αναλυτικά στους παρακάτω πίνακες:

Η αύξηση στα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του νέου χαρτοφυλακίου Ζωής προέρχεται κατά κύριο λόγο από το νέο προϊόν Unit-Linked «Full Bond 10» και από τα προγράμματα Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Συμβολαίων. Τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του νέου χαρτοφυλακίου Υγείας αυξήθηκαν λόγω του νέου προϊόντος «Full Heath», που οδήγησε σε αυξημένη νέα παραγωγή μέσα στο 2023. Τα αποτελέσματα προ φόρων ομίλου με την εφαρμογή των νέων λογιστικών προτύπων ανήλθε σε €100,2 εκατ. το 2023, χωρίς την επιβάρυνση από την αναθεώρηση των παραδοχών των χαρτοφυλακίων υγείας, των ζημιών της κακοκαιρίας «Daniel» και τα μη επαναλαμβανόμενα έξοδα μετασχηματισμού της εταιρείας, έναντι αντίστοιχου κέρδους €92,8 εκατ. το 2022. Τα αποτελέσματα προ φόρων του 2023, λαμβάνοντας υπόψη την επίπτωση της εξέλιξης του μακροχρόνιου χαρτοφυλακίου υγείας, καθώς και τις επιπτώσεις της καταιγίδας «Daniel», ανήλθαν σε ζημιά ύψους €36,1 εκατ.

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Στη χρήση 2023 τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της Eurolife Ζωής, της ναυαρχίδας του ομίλου, με πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλος τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, ανήλθαν στο ποσό των €527,9 εκατ. διατηρώντας τα υψηλά επίπεδα παραγωγής της προηγούμενης χρονιάς. (2022: €537,7 εκατ.). Οι πωλήσεις των Unit Linked αποταμιευτικών προϊόντων παρουσίασαν σημαντική αύξηση το 2023 αγγίζοντας το 65,0% του συνόλου των πωλήσεων (€344,0 εκατ.) σε σχέση με ποσοστό 38,7% στην προηγούμενη χρήση (€208,3 εκατ.), αντικαθιστώντας μέρος της παραγωγής των παραδοσι-

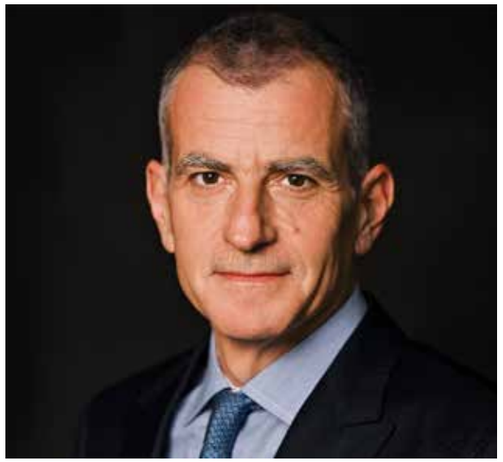
Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

ακών συμβολαίων Ζωής. Η παραγωγή ασφαλίστρων μέσω τράπεζας (Bancassurance) παρέμεινε και το 2023 σε υψηλά επίπεδα, αποτελώντας το 77,5% της συνολικής παραγωγής της εταιρείας. Σε επίπεδο μεριδίων αγοράς, η εταιρεία συγκέντρωσε το 2023 το 17,1% (2022: 19%) του συνόλου της αγοράς, διατηρώντας την ηγετική θέση της και την αναπτυξιακή της πορεία.

Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €152,4 εκατ. το 2023, παρουσιάζοντας μείωση κατά 32,9% σε σχέση με το 2022 (2022: €227,2 εκατ.). Η Eurolife FFH General Insurance S.A. (η «Εταιρεία») επηρεάστηκε σημαντικά από αυτά τα καταστροφικά γεγονότα της Θεσσαλίας, με αποτέλεσμα να εμφανίσει ζημιές -7,1 εκατ. ευρώ το 2023 έναντι κερδών 5,1 εκατ. ευρώ το 2022. Ωστόσο, παρά τις ζημιές αυτές, η εταιρεία κατάφερε να παραμείνει κερδοφόρα, με τα κέρδη προ φόρων το 2023 να ανέρχονται στο ποσό των €4,3 εκατ. (2022: € 7,6 εκατ.). Στη χρήση 2023, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της εταιρείας ανήλθαν σε €80,0 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση 13,7% σε σύγκριση με το 2022 (2022: €70,4 εκατ.).

GENERALI

Το χαρτοφυλάκιο της Generali Hellas, με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Πάνο Δημητρίου, αναπτύσσεται ισόρροπα σε όλους τους κλάδους και παρουσιάζει αντίστοιχα δυναμική εξέλιξη. Τα συνολικά ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 6,6%, στα 508,9 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας ανάπτυξη σε όλους τους επιχειρηματικούς τομείς (ανάλυση χαρτοφυλακίου: 54% κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων και 46% κλάδος Ζωής), παρά την πίεση που συνεχίζει να δέχεται το εισόδημα των πολιτών από το δύσκολο οικονομικό περιβάλλον που επηρεάστηκε από τον υψηλό πληθωρισμό. Η εταιρεία κατέχει ένα σημαντικά υψηλό ποσοστό μεριδίου αγοράς στο επίπεδο του 9,7%. Το αποτέλεσμα της εταιρείας μετά φόρων διαμορφώθηκε στα €-0,86 εκατ. επηρεασμένο από τις συνέπειες των μεγάλων φυσικών καταστροφών που έπληξαν τη χώρα. Ο δείκτης Solvency II διαμορφώθηκε στο 148,1%, παρουσιάζοντας τη σταθερότητα και την αξιοπιστία της εταιρείας για ένα ακόμη έτος.



Ο κ. Πάνος Δημητρίου.

Το 2023, τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Γενικών Ασφαλίσεων ανήλθαν στα 272,1 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας μια αύξηση κατά 3,2% συγκριτικά με το 2022. Η ανάπτυξη προήλθε κυρίως από τους κλάδους Λοιπών Γενικών Ασφαλίσεων, κυρίως λόγω του θετικού τεχνικού αποτελέσματος. Το αποτέλεσμα προ φόρων ανήλθε στα €0,8 εκατ. Τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου της Ζωής παρουσίασαν αύξηση κατά 10,7% το 2023, ως αποτέλεσμα της στρατηγικής επικέντρωσης της εταιρείας στον κλάδο Υγείας φτάνοντας στα €236,8 εκατ. Η αύξηση προέρχεται τόσο από τα ομαδικά συμβόλαια Ζωής όσο και από τα ατομικά συμβόλαια Υγείας. Το αποτέλεσμα προ φόρων ανήλθε σε €0,8 εκατ.

Το χαρτοφυλάκιο της Generali Hellas, με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Πάνο Δημητρίου, αναπτύσσεται ισόρροπα σε όλους τους κλάδους και παρουσιάζει αντίστοιχα δυναμική εξέλιξη.

INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN, η οποία είναι μέλος του Ομίλου Achmea, δραστηριοποιείται στην Ελλάδα και ασκεί ασφαλίσεις κλάδων Ζωής και Ζημιών, με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Γιάννη Καντώρο. Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων για το έτος 2023 ανήλθε στα 431 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων 52 εκατ. ευρώ αφορούσαν τις ασφαλίσεις ζωής (προϊόντα ασφάλισης ζωής και ζωής που συνδέεται με επενδύσεις) και 379 εκατ. ευρώ τις ασφαλίσεις κατά ζημιών (προϊόντα ασφάλισης υγείας), σημειώνοντας αύξηση 165% σε σύγκριση με το 2022, ως αποτέλεσμα της συγχώνευσης. Ενσωματώνοντας το αποτέλεσμα της πρώην εταιρείας ζημιών στη συγκριτική παραγωγή του 2022, η αύξηση για το 2023 ανήλθε σε 8% (παραγωγή ασφαλίστρων 2022: 400 εκατ. ευρώ). Τα αποτελέσματα προ φόρων της εταιρείας και των θυγατρικών της διαμορφώθηκαν σε 24,1 εκατ. ευρώ κέρδη για το 2023 έναντι 57,4 εκατ. ευρώ κέρδη το 2022 βάσει της χρηματοοικονομικής πληροφόρησης που συντάχθηκε για σκοπούς ενοποίησης. Τα αποτελέσματα της εταιρείας επηρεάστηκαν θετικά από την αυξημένη παραγωγή και τη διατήρηση του χαρτοφυλακίου στα ίδια επίπεδα σε σχέση με το προηγούμενο έτος, καθώς και από το αποτέλεσμα των επενδύσεων. Αρνητική επίδραση στα αποτελέσματα είχαν οι έκτακτες μεγάλες ζημιές από ακραία καιρικά φαινόμενα και καταστροφικά γεγονότα (πλημμύρες και δασικές πυρκαγιές) σε ασφαλίσεις περιουσίας και αυτοκινήτων, ενώ στον κλάδο Υγείας αρνητική επίδραση είχε η πίεση του πληθωρισμού που επηρέασε αρνητικά το κόστος αποζημιώσεων και διαχείρισης των περιστατικών, καθώς και η αύξηση της συχνότητας των περιστατικών.

Ο κ. Γιάννης Καντώρος.

Η Ιντεραμέρικαν Βοηθείας, η οποία είναι μέλος του ομίλου Achmea, δραστηριοποιείται στην Ελλάδα και ασκεί ασφαλίσεις του κλάδου Ζημιών. Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων για το έτος 2023 ανήλθε στα 35,7 εκατ. ευρώ για ασφαλίσεις κατά ζημιών, παραμένοντας στα ίδια επίπεδα με το 2022. Τα αποτελέσματα προ φόρων της εταιρείας διαμορφώθηκαν σε 0,2 εκατ. ευρώ ζημιές για το 2023 έναντι 2,5 εκατ. ευρώ ζημιές το 2022 βάσει της χρηματοοικονομικής πληροφόρησης που συντάχθηκε για σκοπούς ενοποίησης.

Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων για το έτος 2023 ανήλθε στα 431 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων 52 εκατ. ευρώ αφορούσαν τις ασφαλίσεις ζωής (προϊόντα ασφάλισης ζωής και ζωής που συνδέεται με επενδύσεις) και 379 εκατ. ευρώ τις ασφαλίσεις κατά ζημιών (προϊόντα ασφάλισης υγείας), σημειώνοντας αύξηση 165% σε σύγκριση με το 2022, ως αποτέλεσμα της συγχώνευσης.

Allianz

Ο κ. Βασίλης Χριστίδης.

Η συνολική εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλίστρων της νέας ενοποιημένης εταιρείας, με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Βασίλη Χριστίδη, για το έτος 2023 ανήλθε στα €437,5 εκατ., των οποίων €131,9 εκατ. αφορούσαν τις ασφαλίσεις ζωής (περιλαμβάνεται η παραγωγή των Unit Linked) και €305,6 εκατ. ασφαλίσεις κατά ζημιών, σημειώνοντας συνολική αύξηση 7% σε σύγκριση με το άθροισμα της παραγωγής του 2022 των δύο εταιρειών. Τα αποτελέσματα προ φόρων βάσει ΔΠΧΑ της ενοποιημένης εταιρείας διαμορφώθηκαν σε €12,8 εκατ. για το 2023. Τα αποτελέσματα από την επενδυτική δραστηριότητα της ενοποιημένης εταιρείας ανήλθαν σε €11,4 εκατ., ενώ τα ιδία κεφάλαια βάσει ΔΠΧΑ ανήλθαν στα €255,6 εκατ.

> Η συνολική εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλίστρων της νέας ενοποιημένης εταιρείας για το έτος 2023 ανήλθε στα €437,5 εκατ.

ERGO

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

Η συνολική παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών συμβολαίων), με νέο διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Ερρίκο Μοάτσο, για το έτος 2023 ανήλθε στα 275,7 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 8,0% σε σύγκριση με το έτος 2022, εκ των οποίων 257,6 εκατ. ευρώ αφορούν σε δραστηριότητες ασφάλισης κατά ζημιών και 18,1 εκατ. ευρώ δραστηριότητες ασφάλισης ζωής. Το αποτέλεσμα μετά από φόρους της εταιρείας για τη χρήση 2023 κατά ΔΠΧΑ 17 διαμορφώθηκε σε κέρδη 37,9 εκατ. ευρώ, έναντι ζημιάς 7,1 εκατ. ευρώ κατά την προηγούμενη χρήση. Κατά το 2023, η εταιρεία επηρεάστηκε από το κόστος των φυσικών καταστροφών, το οποίο μετριάστηκε με τη χρήση της αντασφάλειας και τη θετική εξέλιξη των αποζημιώσεων προηγούμενων ετών.

Κυκλοφορεί...

Για πληροφορίες και παραγγελίες:
Εκδόσεις Σπύρου, κ. Γεωργία Καλτσώνη,
τηλέφωνο, 210 322 1525 (εσωτερικό 1255), email: gkaltsoni@spiroueditions.gr.
Για ηλεκτρονικές παραγγελίες επισκεφθείτε την ιστοσελίδα: www.spiroueditions.gr/shop

Ποιος θεωρείται ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΠΕΛΑΤΗΣ του ασφαλιστή;

Πολλοί εκπαιδευτές ασφαλιστών, αλλά και οι ίδιοι οι διαμεσολαβητές ασφαλειών, θεωρούν ότι με το ξεκίνημα στο επάγγελμα, όλοι είναι υποψήφιοι πελάτες γι' αυτόν, που τον περίμεναν να ασφαλιστούν. Όμως, η πραγματικότητα μας λέει ότι δεν είναι έτσι, ούτε είναι εύκολο να ασφαλίσεις τους άλλους, για πολλούς λόγους, αληθινούς ή φανταστικούς.

Επειδή όμως η εξεύρεση πελατών είναι το κλειδί για το μέλλον ασφαλιστών και ασφαλιστικών εταιρειών, δώστε προσοχή σε όσα παραθέτουμε σε αυτές τις σελίδες του «ΝΑΙ». Τις αφιερώνω στη μνήμη του Νικ Πάππας, που ως διευθυντής Ανάπτυξης Management στην INTERAMERICAN και τις Σχολές Εκπαίδευσης προσέφερε πολλά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αφού πολλά βιβλία εκείνης της εποχής ήταν η βάση εκπαίδευσης πολλών, τότε και τώρα.

Η ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ, ΣΑΝ ΠΗΓΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Πριν εξετάσουμε ποιοι είναι οι υποψήφιοι πελάτες, θα πρέπει να ερευνήσουμε το ρόλο που παίζουν οι υποψήφιοι πελάτες, ώστε να μπορέσει ο ασφαλιστής να επιτύχει τους στόχους και τις επιδιώξεις που έχει θέσει για την καριέρα του. Ολόκληρο το μέλλον του ασφαλιστή, κατά κύριο λόγο, εξαρτάται από την ικανότητά του να δημιουργήσει, μέσω μιας μεθοδευμένης προσπάθειας, ένα σύστημα συνεχούς ροής υποψήφιων πελατών. Η πώληση μιας ασφάλειας ζωής είναι μια αληθινά δημιουργική δουλειά. Σπάνια όμως οι υποψήφιοι πελάτες απευθύνονται στον ασφαλιστή για να την αγοράσουν. Ο ασφαλιστής είναι εκείνος ο οποίος, πηγαίνοντας στον πελάτη, θα πρέπει να δημιουργήσει τις συνθήκες κάτω από τις οποίες θα αγοράσει. Και ο ασφαλιστής εκείνος ο οποίος δεν διαθέτει υποψήφιους πελάτες είναι σίγουρο ότι θα αποτύχει.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα μιας έρευνας μεταξύ ασφαλιστών, οι οποίοι εγκατέλειψαν το επάγγελμα μετά από 18 μήνες, προέκυψε ότι ο κυριότερος λόγος για τον οποίον εγκατέλειψαν το επάγγελμα ήταν η έλλειψη πηγών εξεύρεσης νέων υποψήφιων πελατών. Η συστηματική προσπάθεια εξεύρεσης πηγών υποψήφιων πελατών οδηγεί στην επιτυχία, ενώ αντίθετα η αδιαφορία για εξεύρεση υποψήφιων πελατών αποτελεί απώλεια χρόνου και χρημάτων.

Ακόμη, σύμφωνα με τα αποτελέσματα μιας άλλης έρευνας που έγινε από τη LIMRA πάνω σε θέματα μεθόδου πωλήσεων, προέκυψε ότι επιτυχημένοι είναι οι ασφαλιστές εκείνοι, οι οποίοι συνεχώς ανακαλύπτουν και εκμεταλλεύονται νέες πηγές εξεύρεσης υποψήφιων πελατών.

ΑΝΑΠΤΥΞΤΕ ΤΗ ΣΥΝΗΘΕΙΑ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ ΝΕΩΝ ΑΓΟΡΩΝ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Σύμφωνα με τη γνώμη ενός επιτυχημένου μάνατζερ, ο καλός ασφαλιστής γνωρίζει ότι η επιτυχία του δεν οφείλεται τόσο στις επαφές που είχε πριν ακολουθήσει το ασφαλιστικό επάγγελμα, αλλά στις καινούργιες γνωριμίες που δημιουργεί. Γνωρίζοντας αυτό, ο ασφαλιστής δουλεύει για να κτίσει μια αγορά νέων προσώπων. Μόλις ο ασφαλιστής αναγνωρίσει την ανάγκη και αποκτήσει τη συνήθεια ανάπτυξης καινούργιων αγορών, τότε σίγουρα θα γίνει ένας επιτυχημένος, αυτόνομος επαγγελματίας. Η λέξη «συνήθεια» είναι το κλειδί.

Υπάρχουν ορισμένοι βασικοί κανόνες για την προσεκτική οργάνωση πωλήσεων ασφαλειών ζωής:

(α) Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές εφαρμόζουν τον ατομικό προγραμματισμό για εξεύρεση νέων πελατών.

(β) Οι αποτυχημένοι ασφαλιστές ποτέ δεν αναπτύσσουν τη συνήθεια για αναζήτηση νέων πελατών, αλλά παραμένουν στον αρχικό κατάλογο των φίλων τους.

(γ) Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές αναπτύσσουν μια πρόωρη συνήθεια αξιολόγησης το λιγότερο τεσσάρων νέων υποψήφιων πελατών σε καθημερινή βάση, συναντούν τουλάχιστον τρεις νέους πελάτες ημερησίως και έχουν το λιγότερο μία επαφή με ένα κέντρο επιρροής την ημέρα. Αυτή τη συνήθεια την αποκτούν από την αρχή της καριέρας τους.

Η ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΗ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Το μελλοντικό εισόδημα και η επιτυχία του κάθε ασφαλιστή εξαρτώνται από μία βασική μεθοδολογία εξεύρεσης νέων πελατών.

1. Συλλογή ονομάτων: Ονόματα μπορούμε να συλλέξουμε από προσωπικές γνωριμίες, κέντρα επιρροής, πελατολόγιο, προσωπική επαφή, ειδικές αγορές, ομαδικές ασφάλειες, «ορφανά» συμβόλαια, επιστολές κ.ά. Τα ονόματα αυτά, πριν την αξιολόγησή τους, δεν θεωρούνται απόλυτα σαν ονόματα υποψήφιων πελατών.

2. Αξιολόγηση των ονομάτων: Μπορούμε να έχουμε στη διάθεσή μας έναν μεγάλο αριθμό ονομάτων, αλλά χρειάζονται περισσότερες πληροφορίες για το κάθε άτομο, ώστε να μπορέσουμε να το θεωρήσουμε σαν υποψήφιο πελάτη μας ή όχι.

3. Καταγραφή πληροφοριών: Η μνήμη μας δεν μπορεί να διατηρεί πληροφορίες για εκατοντάδες υποψήφιους πελάτες και επομένως είναι λογικό να καταγραφούν αυτές οι πληροφορίες με τον πιο εύχρηστο τρόπο. Χρειάζεται μια καλή οργάνωση των συλλεγομένων πληροφοριών, ώστε να μπορεί να γίνει η καλύτερη δυνατή χρήση τους.

4. Αποκτώντας συστάσεις για τους ανθρώπους: Είναι πολύ έξυπνη ενέργεια από μέρους του ασφαλιστή να συναντά τους ανθρώπους κάτω από τις καλύτερες κατά το δυνατόν περιστάσεις. Εάν είναι δυνατόν, είναι προτιμότερο να συστήνει κάποιος τον ασφαλιστή στον υποψήφιο πελάτη, είτε με την παρουσία του είτε με κάποιο γράμμα, κάρτα ή τηλεφώνημα.

5. Διαγράφοντας άχρηστα ονόματα: Αν ο υποψήφιος πελάτης συνεχίζει να αντιστέκεται στις συνεχείς προσπάθειες του ασφαλιστή για την πώληση του ασφαλιστικού προγράμματος, τότε αυτός ο υποψήφιος πελάτης προφανώς είναι αποφασισμένος να μην αγοράσει. Επομένως, μετά από έναν αριθμό προσπαθειών, ο ασφαλιστής θα πρέπει να σταματά την προσπάθεια, για να μη χάνει χρόνο και ενέργεια στην προσπάθεια αυτή, που είναι τελείως αρνητική. Μπορεί να επανέλθει στον ίδιο υποψήφιο μετά την παρέλευση ορισμένου χρόνου.

Στόχος αυτού του εγχειριδίου είναι να σας παρακινήσει να αναπτύξετε αυτήν τη μεθοδολογία. Η συμπεριφορά του κάθε ασφαλιστή απέναντι στην αναζήτηση υποψηφίων πελατών επηρεάζεται σημαντικά και από την πίστη του στην αξία του θεσμού των ασφαλειών ζωής. Όσο περισσότερο πιστεύει στην αξία του θεσμού τόσο περισσότερο προσπαθεί να βρει άτομα για να τους εξηγήσει το θεσμό. Επανερχόμενοι στην αρχή του κεφαλαίου αυτού και εξετάζοντας το ρόλο των υποψήφιων πελατών στην επιτυχία του ασφαλιστή, μπορούμε να καταλήξουμε πως η επιτυχία αυτή προέρχεται από τον ποιοτικό έλεγχο των υποψήφιων πελατών που επισκέπτεται ο ασφαλιστής, καθώς και από την ανάπτυξη νέων επαφών και γνωριμιών.

ΠΟΙΟΣ ΘΕΩΡΕΙΤΑΙ ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΠΕΛΑΤΗΣ;

Ένα βασικό στοιχείο που πρέπει να γνωρίζει ο κάθε ασφαλιστής είναι ότι κάθε όνομα που έχει στη διάθεσή του δεν είναι αυτομάτως και υποψήφιος πελάτης.

1. Να έχει ανάγκη για μια ασφάλεια ζωής (εντοπισμένη από τον ίδιο ή τον ασφαλιστή). Σχεδόν ο καθένας έχει αυτήν την ανάγκη.

2. Να διαθέτει την οικονομική δυνατότητα για να πληρώσει την ασφάλεια ζωής. Σήμερα, με τα ποικίλα ασφαλιστικά προγράμματα που προσφέρονται, σχεδόν όλοι έχουν τη δυνατότητα αγοράς ενός ασφαλιστικού προγράμματος.

3. Να εκπληρώνει τις προϋποθέσεις της εταιρείας για την ασφάλισή του (ασφαλισιμότητα υποψηφίου). Βασικοί λόγοι απορρίψεως είναι η κατάσταση της υγείας του, η ηλικία και η απασχόλησή του. Σίγουρα όμως, το 98% των υποψηφίων εκπληρώνουν αυτές τις προϋποθέσεις.

4. Δυνατότητα προσέγγισής του για μια συνέντευξη και μάλιστα κάτω από συνθήκες όσο το δυνατόν ευνοϊκότερες για τον ασφαλιστή.

Πριν εξετάσουμε μία προς μία αυτές τις προϋποθέσεις που απαιτούνται για την ασφάλιση ενός ατόμου, θα πρέπει να τονιστεί ότι είναι σημαντικό έργο για τον κάθε ασφαλιστή να συγκεντρώνει ορισμένα στοιχεία για τον υποψήφιο πελάτη: α) Με την παρατηρητικότητά του, δηλαδή τον τρόπο ζωής του υποψηφίου, αλλά και με ερωτήσεις που, παρότι είναι απλές, πιθανόν να αποκαλύψουν ορισμένα οικογενειακά, ατομικά και οικονομικά στοιχεία (π.χ. πώς πάνε οι δουλειές, πώς είναι η υγεία σου κ.λπ.) και β) Με τη συνεχή επαγρύπνηση για τυχόν μεταβολές στο περιβάλλον του υποψηφίου, τέτοιες όπως προαγωγή του, αγορά κατοικίας, γάμος, γέννηση κ.λπ.

1. Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

Για να γίνει η πώληση ενός ασφαλιστικού προγράμματος ζωής, θα πρέπει ο ασφαλιστής να εντοπίσει την ανάγκη και να την επισημάνει στον υποψήφιο πελάτη. Σίγουρα σχεδόν όλοι οι άνθρωποι έχουν την ανάγκη κάλυψης που προσφέρει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα, λίγοι όμως έχουν τη δυνατότητα να αναγνωρίσουν την ανάγκη. Μερικοί ασφαλιστές αποτυγχάνουν, γιατί, ενώ παρουσιάζουν τις σωστές ανάγκες στον πελάτη, δεν καταφέρνουν να τις κάνουν κατανοητές, ενώ άλλοι ασφαλιστές αποτυγχάνουν γιατί παρουσιάζουν μεν στον υποψήφιο πελάτη το πρόγραμμα εκείνο που εξυπηρετεί καλύτερα τις ασφαλιστικές του ανάγκες, δεν λαμβάνουν όμως υπ' όψιν την οικονομική κατάστασή του, ώστε το πρόγραμμα να ανταποκρίνεται στις οικονομικές του δυνατότητες.

Ο υποψήφιος πελάτης αγοράζει μια ασφάλεια ζωής, κυρίως για να καλύψει τις παρακάτω ανάγκες του:

(α) Οικογενειακές

- Ανάγκη για προστασία και ασφάλεια της οικογένειας σε περίπτωση θανάτου ή ανικανότητας.
- Ανάγκη για μόρφωση/σπουδές των παιδιών.
- Ανάγκη για αναψυχή και διασκέδαση.
- Ανάγκη για καλύτερη ιατροφαρμακευτική περίθαλψη.

(β) Προσωπικές
- Απώλεια εισοδήματος
- Συνταξιοδότηση
- Φόροι κληρονομίας

Από τα παραπάνω, μπορούμε να βγάλουμε σαν συμπέρασμα ότι οι ανθρώπινες ανάγκες που μπορούν να καλυφθούν με μια ασφάλεια ζωής είναι τόσες πολλές και αγγίζουν όλους τους ανθρώπους, έτσι ώστε ο ασφαλιστής να έχει μια τεράστια αγορά να καλύψει και ιδιαίτερα στην Ελλάδα, που ο θεσμός της ασφάλειας είναι σχετικά νέος και μόνο το 10-12% του πληθυσμού είναι καλυμμένο με μια ιδιωτική ασφάλεια ζωής. Ο ασφαλιστής θα πρέπει πάντα να εξετάζει τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη, παίρνοντας υπόψη τη μόρφωση, την εργασία και το συναισθηματικό υπόβαθρό του.

2. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ

Από μία έρευνα που διεξήγαγε η LIMRA, αποδείχθηκε ότι όταν ο ασφαλιστής γνωρίζει περίπου (αν όχι πλήρως) το εισόδημα των υποψήφιων πελατών του, τότε μπορεί να κάνει περισσότερες πωλήσεις από αυτές που θα έκανε αν δεν είχε αυτή την πληροφορία. Ο ασφαλιστής είναι εκείνος ο οποίος θα αποφασίσει αν κάποιος άνθρωπος μπορεί να γίνει υποψήφιος πελάτης, με βάση πάντα την οικονομική του κατάσταση. Η ικανότητα του ασφαλιστή να αποφασίζει για την ασφαλισιμότητα κάποιου βάσει της οικονομικής του κατάστασης αποκτάται με την πείρα. Γιατί ο ασφαλιστής χάνει πολύτιμο χρόνο προσπαθώντας να πουλήσει ασφάλεια ζωής σε κάποιον που δεν έχει την οικονομική δυνατότητα, αλλά και αν καταφέρει να του πουλήσει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής, είναι σίγουρο ότι η διατήρηση του συμβολαίου θα είναι πολύ μικρής διάρκειας. Ο ασφαλιστής και ιδιαίτερα ο νέος ασφαλιστής θα πρέπει να επιδιώκει να πουλά ασφαλιστικά συμβόλαια ζωής σε άτομα που έχουν ένα σταθερό εισόδημα (π.χ. μισθωτοί, επαγγελματίες κ.λπ.), των οποίων η ικανότητα να διατηρούν την πληρωμή του ασφαλίστρου σε τακτά χρονικά διαστήματα είναι σίγουρη. Προσοχή, όμως, χρειάζεται όταν αντιμετωπίζει ο ασφαλιστής ένα νέο άτομο με μέτριο εισόδημα, γιατί το άτομο αυτό μπορεί να έχει καλυτερεύσει την οικονομική του δυνατότητα μετά από μερικά χρόνια. Δεν πρέπει λοιπόν να είναι αρνητικός ο ασφαλιστής, παραβλέποντας τις μελλοντικές οικονομικές δυνατότητες ενός νέου ανθρώπου.

3. ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ (ΑΣΦΑΛΙΣΙΜΟΤΗΤΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ)

Οι προϋποθέσεις που θέτει η εταιρεία για να ασφαλίσει κάποιον έχουν σχέση με την καλή υγεία, την ηλικία και τις προσωπικές δραστηριότητες του υποψήφιου πελάτη. Στις ΗΠΑ, μόνο το 2% των υποψήφιων πελατών απορρίπτεται, ενώ ένα ποσοστό 4% πληρώνει επασφάλιστρο. Τα ίδια περίπου ποσοστά ισχύουν και για τον ελληνικό χώρο. Σήμερα, όμως, υπάρχουν ασφαλιστικά προγράμματα ζωής (π.χ. επιβίωση κ.λπ.), τα οποία μπορούν να αγοραστούν και από άτομα που αντιμετωπίζουν προβλήματα υγείας. Αυτά ειδικά τα άτομα που ασφαλίζονται, αν και αντιμετωπίζουν κάποιο πρόβλημα υγείας, πιθανόν να αποτελέσουν και κέντρο επιρροής. Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε ότι ο ασφαλιστής δεν πρέπει να ανησυχεί από αυτή την άποψη, γιατί το ποσοστό των απορριπτομένων είναι πολύ μικρό.

4. ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ ΥΠΟ ΕΥΝΟΪΚΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ

Ένα σημαντικό πρόβλημα που μπορεί να αντιμετωπίζει ο ασφαλιστής είναι η αδυναμία προσέγγισης ενός ατόμου και η εξασφάλιση χρόνου για μία συνέντευξη, ιδιαίτερα δε κάτω από ευνοϊκές συνθήκες. Είναι θετικό για έναν ασφαλιστή να μπορεί να προσεγγίσει και να αναπτύξει τα οφέλη της ασφάλειας ζωής στους ανθρώπους με τους οποίους έρχεται σε καθημερινή επαφή (φίλοι, γείτονες, συγγενείς κ.λπ.), αλλά αποτελεί μεγάλη επιτυχία του το να μπορεί να προσεγγίζει νέα άτομα, κάτω από ιδανικές συνθήκες (π.χ. εξασφάλιση ελεύθερου χρόνου, καλή ψυχική κατάσταση κατά την ώρα της συνάντησης κ.λπ.). Επιτυχημένος ασφαλιστής είναι αυτός που είναι κοινωνικά δραστήριος.

Υποψήφιος πελάτης είναι εκείνο το άτομο το οποίο διαθέτει τις παραπάνω προϋποθέσεις. Πρέπει, λοιπόν, ο ασφαλιστής να αξιολογεί προσεκτικά όλα τα ονόματα που έχει με βάση τις πληροφορίες που μπορεί να αποκτήσει.

ΜΕΤΑΒΑΛΛΟΜΕΝΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ ΜΕΤΑΒΑΛΛΟΜΕΝΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

Μέχρι τώρα εξετάσαμε ποιος είναι ο υποψήφιος πελάτης. Βασικό όμως είναι να εξετάσουμε και το «πότε είναι και υποψήφιος πελάτης», γιατί οι συνθήκες αλλάζουν και συχνά δημιουργούν και τονίζουν την ανάγκη για μια ασφά-

λεια ζωής σε μια συγκεκριμένη στιγμή. Οι καταστάσεις των υποψήφιων πελατών αλλάζουν συνεχώς όλο το 24ωρο. Οι μεταβαλλόμενες καταστάσεις υπάγονται σε πέντε γενικές κατηγορίες:

1. Αυξημένες οικογενειακές υποχρεώσεις

(α) Γεννήσεις

(β) Αρραβώνες και γάμοι

(γ) Αγορά κατοικίας

(δ) Κτηματομεσιτικές συναλλαγές (αγοραπωλησίες οικοπέδων κ.λπ.)

(ε) Δανεισμοί χρημάτων κ.λπ.

2 Αυξημένες επαγγελματικές υποχρεώσεις

(α) Αγορά ή αναδιοργάνωση επιχειρήσεων

(β) Συγχωνεύσεις επιχειρήσεων

(γ) Νέα στελέχη στην επιχείρηση

(δ) Νέοι συνεταίροι κ.λπ.

3. Αυξημένο προσωπικό εισόδημα

(α) Νέες εργασίες, προαγωγές, αυξήσεις μισθών

(β) Αποφοιτήσεις από πανεπιστήμια

(γ) Επιστημονικές αμοιβές (π.χ. έσοδα γιατρών από επισκέψεις ασθενών κ.λπ.)

(δ) Κέρδη από τυχερά παιχνίδια (ΠΡΟΠΟ, ΛΟΤΤΟ κ.λπ.)

4. Αυξημένο επαγγελματικό εισόδημα

(α) Επέκταση της επιχείρησης

(β) Νέα συμβόλαια, νέα κτίρια γραφείων

(γ) Αυξημένα κέρδη βιομηχανικών μονάδων κ.λπ.

5. Αυξημένη αποδοχή του θεσμού της ασφάλειας ζωής

(α) Θάνατος συγγενών ή φίλων

(β) Προσωπική εμπειρία ή παράδειγμα από άτομο που γλίτωσε τη ζωή του την τελευταία στιγμή

(γ) Ατυχήματα, ασθένειες κ.λπ.

Εκτός από τις παραπάνω μεταβαλλόμενες καταστάσεις υπάρχουν και άλλες, τις οποίες θα ανακαλύψει ο ασφαλιστής με την εμπειρία του στις πωλήσεις. Αυτή καθαυτή η μεταβαλλόμενη κατάσταση δεν σημαίνει ότι δεν μπορεί να γίνει προσπάθεια για την πώληση. Τέλος, ο ασφαλιστής δεν πρέπει να βασίζεται μόνο σε τέτοια σημαντικά γεγονότα για να κάνει την πώληση και να χάνει άλλες ευκαιρίες.

ΓΙΝΕΤΕ ΕΝΑΣ ΚΑΛΟΣ ΣΥΛΛΕΚΤΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

Ο κάθε ασφαλιστής πρέπει να συγκεντρώνει όσο το δυνατόν περισσότερα στοιχεία για έναν υποψήφιο πελάτη. Αυτά μπορούν να συνοψιστούν όπως παρακάτω:

- Πλήρες ονοματεπώνυμο υποψήφιου πελάτη
- Ηλικία
- Όνομα και ηλικία συζύγου
- Ηλικίες και φύλο των παιδιών. Αναμενόμενη γέννηση. Φιλοδοξίες για τα παιδιά
- Διεύθυνση επαγγελματική (είδος εργασίας, ενδιαφέρον για την εργασία, τάση εξέλιξης, πρόσφατη προαγωγή)
- Εισόδημα, εισόδημα συζύγου, πιθανή κληρονομιά
- Διεύθυνση κατοικίας (ιδιόκτητη, αγορασμένη με δάνειο, ενοίκιο)
- Μορφωτικό επίπεδο
- Στρατιωτική θητεία (υπηρέτησε, ναι ή όχι; Λόγοι)
- Παρούσα ασφάλεια (κοινωνικό ταμείο, έχει ιδιωτική ασφάλεια, αν ναι, τότε ομαδική ή ατομική;)
- Προσωπικά ενδιαφέροντα και χόμπι (διάκριση σε κανένα από αυτά;)
- Ενώσεις – Σύλλογοι. Κατέχει επίσημη θέση;
- Συμπεριφορά σε περίπτωση νέων γνωριμιών (φιλικός ή απότομος;)
- Όνομα γραμματέως. Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος να τον πλησιάσετε;
- Θα πρέπει να τον εντυπωσιάσω κατά την επαφή μας;
- Ποια είναι τα κίνητρα που θα πρέπει να χρησιμοποιήσω; Μήπως πρέπει να προτείνω σχέδιο για τις σπουδές των παιδιών κ.λπ.;
- Οικογενειακές σχέσεις

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Μία από τις βασικότερες προϋποθέσεις για την επιτυχία του ασφαλιστή είναι η συνεχής προσπάθεια για την εξεύρεση νέων πηγών υποψήφιων πελατών. Η εξεύρεση υποψήφιων πελατών προϋποθέτει πάντα σωστό προγραμματισμό. Τις πηγές υποψήφιων πελατών μπορούμε να τις κατατάξουμε σε δύο κατηγορίες: α) Σε αυτές που έχουμε ευκολότερη πρόσβαση και πιθανόν ευνοϊκότερη αντιμετώπιση, τουλάχιστον στο στάδιο της συνέντευξης, και β) σε άλλες πηγές που οι υποψήφιοι πελάτες δεν γνωρίζουν προσωπικά τον ασφαλιστή.

(α) Στην κατηγορία αυτή υπάγονται φίλοι, συγγενείς και γενικά άνθρωποι, οι οποίοι μας γνωρίζουν και ανήκουν στον φιλικό μας κύκλο. Με αυτήν την κατηγορία υποψήφιων πελατών, ο ασφαλιστής πιθανόν να προβληματίζεται, γιατί πιστεύει ότι δεν πρέπει να «εμπορευματοποιεί» τη φιλία ή τη συγγένεια, με σκοπό να αποκομίσει κάποια οικονομικά οφέλη. Εδώ, όμως, κάνει το μεγάλο λάθος, γιατί, ενώ

έχει την ευχέρεια να προσφέρει ασφάλεια και προστασία σε άτομα που εκτιμά και αγαπά, κάνει το σφάλμα να εξετάζει την ασφάλεια αυτών των ανθρώπων πάνω σε μία βραχυπρόθεσμη οικονομική βάση κέρδους, πράγμα που «οδηγεί» πολλές φορές τον ασφαλιστή στο να αποφεύγει αυτή την κατηγορία των ανθρώπων. Όμως, ο ασφαλιστής πρέπει να χρησιμοποιεί πάντα αυτήν την κατηγορία σαν πηγή υποψήφιων πελατών. Χρειάζεται όμως να είναι πολύ προσεκτικός όταν έρχεται σε επαφή μαζί τους και ιδιαίτερα ένας νέος ασφαλιστής, γιατί πιθανόν αυτοί οι άνθρωποι να τον γνωρίζουν και να τον εκτιμούν, αλλά να μην τον εμπιστεύονται σαν επαγγελματία ασφαλιστή. Και αν δεν τους πείσει πρώτα για τον σωστό επαγγελματισμό του και για την αξία και την αναγκαιότητα της ασφάλειας ζωής, πιθανόν ο φίλος ή ο συγγενής να αγοράσει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα για να ενισχύσει τον «άνθρωπό του», αλλά αυτό το συμβόλαιο είναι πολύ αβέβαιο αν θα διατηρηθεί. Ένας άλλος αποτελεσματικός τρόπος για να «εκμεταλλευθεί» αυτήν την κατηγορία ανθρώπων είναι να τους χρησιμοποιήσει σαν κέντρα επιρροής. Γεγονός πάντως είναι ότι ο ασφαλιστής, ανεξάρτητα αν πρόκειται για φίλο ή συγγενή, θα πρέπει να ακολουθεί προσεκτικά όλα τα στάδια της πώλησης, σαν να επρόκειτο για οποιονδήποτε υποψήφιο πελάτη.

(β) Σε αυτήν την κατηγορία υπάγονται όλοι οι υποψήφιοι πελάτες οι οποίοι πιθανότατα δεν γνωρίζουν προσωπικά τον ασφαλιστή και τον αντιμετωπίζουν σαν έναν οποιονδήποτε επαγγελματία. Πηγές τέτοιων υποψήφιων πελατών μπορεί να είναι:

1. Διάφοροι επαγγελματικοί κλάδοι (έμποροι, βιοτέχνες κ.λπ.)
2. Διάφοροι επιστημονικοί κλάδοι (γιατροί, οικονομολόγοι, δικηγόροι κ.λπ.)
3. Υπάρχον πελατολόγιο της εταιρείας
4. Στελέχη και εργαζόμενοι οργανισμών και επιχειρήσεων
5. Μέλη συλλόγων, οργανώσεων, ενώσεων
6. Άνθρωποι που συναναστρέφεσθε κοινωνικά
7. Παλιοί συμμαθητές
8. Παλιές γνωριμίες από το στρατό
9. Παλιοί συνάδελφοι σε άλλες δουλειές
10. Χόμπι (άνθρωποι με κοινά ενδιαφέροντα).

Ο κατάλογος ονομάτων είναι ατελείωτος, αλλά χρειάζεται όμως, όπως προαναφέραμε, προσεκτική αξιολόγηση, ώστε να έχουμε κατάλογο υποψηφίων πελατών.

ΒΗΜΑ ΣΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

• **Καθορισμός στόχων:** Ο ασφαλιστής πρέπει να θέτει ορισμένους στόχους για τον αριθμό υποψήφιων πελατών που θα πρέπει να βρίσκει σε καθορισμένα από τον ίδιο χρονικά διαστήματα.

• **Διάθεση χρόνου για εξεύρεση πελατών:** Απαραίτητως χρειάζεται η διάθεση ορισμένου χρονικού διαστήματος, προκαθορισμένου, μέσα στην ημέρα ή την εβδομάδα. Στο προκαθορισμένο αυτό χρονικό διάστημα, θα πρέπει ο ασφαλιστής να ασχολείται αποκλειστικά με την προσπάθεια εξεύρεσης νέων υποψήφιων πελατών.

• **Δημιουργία και διατήρηση συνεχούς ροής υποψηφίων:** Χρειάζεται συστηματική προσπάθεια και προγραμματισμός για την ύπαρξη συνεχούς ροής υποψήφιων πελατών.

• **Επιθυμία για εξεύρεση υποψήφιων πελατών:** Η προσπάθεια για ανεύρεση νέων υποψήφιων πελατών πρέπει να αποτελεί δημιουργική διαδικασία για τον ασφαλιστή και όχι πηγή δημιουργίας άγχους.

• **Αξιολόγηση:** Σε καθορισμένα χρονικά διαστήματα, θα πρέπει ο ασφαλιστής να αξιολογεί τα αποτελέσματα των προσπαθειών του για εξεύρεση νέων υποψήφιων πελατών και να εκτιμά τις μέχρι τώρα προσπάθειές του.

Επιγραμματικά, μπορούμε να πούμε ότι για την εξεύρεση υποψήφιων πελατών απαιτείται από τον ασφαλιστή:

1. Προσπάθεια
2. Επιμονή
3. Προγραμματισμός
4. Διάθεση
5. Γνώση

ΜΗΝ ΞΕΧΝΑΤΕ: Η ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΕΥΚΟΛΗ ΥΠΟΘΕΣΗ. ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΥΠΟΜΟΝΗ, ΕΠΙΜΟΝΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑ ΚΑΝΕΝΑΝ ΤΡΟΠΟ ΑΠΟΓΟΗΤΕΥΣΗ ΣΕ ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ ΠΟΥ ΠΙΘΑΝΟΝ ΝΑ ΑΝΑΚΥΨΟΥΝ. «Ο ΔΡΟΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΣΤΡΩΜΕΝΟΣ ΜΕ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΑ».

ΣΧΕΔΙΟ 100 - ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Ο προγραμματισμός είναι βασικό στοιχείο στην προσπάθεια εξεύρεσης υποψήφιων πελατών και γι' αυτόν το λόγο πρέπει να είναι συνεχής και συστηματικός. Όπως έχει αναφερθεί προηγουμένως, ένα άτομο για να αξιολογηθεί ως υποψήφιος πελάτης πρέπει να διαθέτει τις παρακάτω προϋποθέσεις:

1. Να έχει ανάγκη ασφάλειας ζωής και ιδιαίτερα άμεσης ανάγκης αγοράς ασφάλειας ζωής (π.χ. μια γέννηση, μια προαγωγή κ.λπ.)
2. Να είναι σε θέση να πληρώσει τα ασφάλιστρα.
3. Να είναι ασφαλίσιμος (π.χ. καλή υγεία, ηλικία, ασχολία κ.λπ.)
4. Να είναι προσεγγίσιμος (δηλαδή να υπάρχει δυνατότητα εξασφάλισης μίας συνάντησης, καθώς και απόκτηση

στοιχείων για τον καταρτισμό ενός ασφαλιστικού προγράμματος που θα ικανοποιεί τις ανάγκες του).

ΤΟ «ΣΧΕΔΙΟ 100» ΣΑΝ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΥ ΑΓΟΡΑΣ

Ο οδηγός «Σχέδιο 100» αποσκοπεί στο να βοηθήσει αφενός τον ασφαλιστή, ώστε να αποκτήσει μία συνολική εικόνα του πελατολογίου του, καθώς και των χαρακτηριστικών και των ιδιαιτεροτήτων της αγοράς του, με την ομαδοποίηση των πελατών κατά κατηγορίες, αφετέρου δε στο να βοηθήσει τον διευθυντή του Υποκαταστήματος να ανιχνεύει τις ανεπάρκειες και τις αδυναμίες του ασφαλιστή, ώστε να προσαρμόσει τον τρόπο της εκπαίδευσης κατά τέτοιον τρόπο, που να καλύψει αυτές τις αδυναμίες.

Με το «Σχέδιο 100» ο ασφαλιστής έχει άμεση δυνατότητα βαθμολογικής αξιολόγησης του υποψήφιου πελάτη. Χρησιμοποιώντας ο ασφαλιστής το «Σχέδιο 100» σαν εργαλείο προσδιορισμού της αγοράς του, μπορεί να γνωρίζει κάθε στιγμή (αφού το έχει συμπληρώσει κατάλληλα) πάρα πολλά και αναγκαία στοιχεία για τον πελάτη του. Τα στοιχεία που μπορεί να έχει για έναν συγκεκριμένο πελάτη του (π.χ. ΑΝΤΩΝΙΟΥ) είναι:

1. Η πηγή από όπου προήλθε το όνομα του υποψήφιου πελάτη.
2. Το μηνιαίο εισόδημά του.
3. Την ηλικία του.
4. Το επάγγελμά του και το ταμείο του.
5. Την οικογενειακή του κατάσταση.
6. Το χρόνο γνωριμίας ασφαλιστή - υποψήφιου πελάτη.
7. Το βαθμό γνωριμίας (πόσο στενή είναι η σχέση) μεταξύ ασφαλιστή και υποψήφιου πελάτη.
8. Τη συχνότητα συναντήσεων ασφαλιστή - υποψήφιου πελάτη.
9. Κατά πόσον είναι δυνατόν να γίνει προσέγγιση του υποψήφιου πελάτη (π.χ. πόσο πολυάσχολος είναι, αν απουσιάζει συχνά κ.λπ.).
10. Την ικανότητα και τη θέληση του υποψήφιου πελάτη να υποδείξει στον ασφαλιστή άλλους υποψήφιους πελάτες.

Στο τέλος γίνεται μεταφορά όλων των ατομικών συνόλων από κάθε πηγή υποψήφιων πελατών στη σελίδα των περιλήψεων. Και αποκτάμε μία γενική εικόνα.

Το «Σχέδιο 100» είναι ένα απαραίτητο εργαλείο για κάθε επιτυχημένο ασφαλιστή, η δε γνώση της σωστής και αποτελεσματικής χρησιμοποίησής του είναι επιβεβλημένη.

ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΗ ΑΡΧΕΙΟΘΕΤΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Αφού γίνει η ανάλυση και αξιολόγηση των ονομάτων των υποψήφιων πελατών, είμαστε πλέον έτοιμοι να μεταφέρουμε τα αξιόλογα ονόματα των υποψήφιων πελατών σε ένα μόνιμο και συνεχώς ενημερωμένο σύστημα. Η βάση του συστήματος καταγραφής είναι το ΑΡΧΕΙΟ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ. Το αρχείο υποψήφιων πελατών εξυπηρετεί δύο πολύ σημαντικούς στόχους:

1. Παρέχει στον ασφαλιστή με οργανωμένο τρόπο τα ονόματα των υποψήφιων πελατών, καθώς επίσης στοιχεία για τις ανάγκες και τις δυνατότητές τους (ατομικές και οικογενειακές).
2. Είναι ευκολόχρηστο και δίνει στον ασφαλιστή την ευχέρεια να γνωρίζει ποια είναι η καταλληλότερη χρονική στιγμή για να προσεγγίσει τον υποψήφιο πελάτη.

Στοιχεία τα οποία πρέπει να γνωρίζει ο ασφαλιστής για τον υποψήφιο πελάτη και τα οποία πρέπει να είναι αρχειοθετημένα είναι μεταξύ άλλων και τα εξής:

Ατομικά

- Όνομα
- Ηλικία
- Επάγγελμα
- Ετήσιο εισόδημα
- Ασφαλιστικό Ταμείο
- Άλλο ιδιωτικό ασφαλιστήριο
- Είδος απαιτούμενης ασφαλιστικής ανάγκης
- Γραμματικές γνώσεις

Οικογενειακά

- Όνομα συζύγου
- Ηλικία συζύγου
- Επάγγελμα συζύγου
- Όνομα παιδιών
- Ηλικία παιδιών κ.λπ.

Οι έμπειροι ασφαλιστές συγκεντρώνουν όσο το δυνατόν περισσότερα στοιχεία του υποψήφιου πελάτη πριν έλθουν σε επαφή μαζί του, ώστε να έχουν την καλύτερη δυνατή εικόνα του υποψήφιου πελάτη και των αναγκών του κατά την πρώτη τους συνάντηση. Ο ασφαλιστής θα πρέπει να καταγράφει νέα στοιχεία που θα έλθουν στη γνώση του, σχετικά με τον υποψήφιο πελάτη. Η σωστή αρχειοθέτηση και η δυνατότητα εύκολης χρήσης του αρχείου εξοικονομούν πολύτιμο χρόνο στον ασφαλιστή και, όπως είναι γνωστό, «ο χρόνος είναι χρήμα». Το αρχείο χρησιμοποιείται σαν βοήθεια για την αξιολόγηση υποψήφιων πελατών, αλλά επίσης είναι και αποτελεσματικό σαν πηγή πληροφοριών για κάποιον υποψήφιο πελάτη, αν τελικά ο υποψήφιος αγοράσει από τον ασφαλιστή κάποιο ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής και μετατραπεί σε πελάτη.

ΤΡΟΠΟΣ ΑΡΧΕΙΟΘΕΤΗΣΗΣ

Η αρχειοθέτηση των υποψήφιων πελατών από τον ασφαλιστή μπορεί να γίνει κατά διάφορους τρόπους. Έτσι, μπορεί να διατηρεί αρχείο με αλφαβητική σειρά, με αριθμητική σειρά ατόμων που είναι ήδη κάτοχοι ασφάλειας ζωής κ.λπ., με το σύστημα των καρτελών ή με το σύστημα της καταχώρισης στοιχείων στη «μνήμη» του ατομικού κομπιούτερ. Το βασικότερο όμως είναι να προγραμματίζει τις ενέργειές του και να αρχειοθετεί τους υποψήφιους πελάτες σε μηνιαία και εβδομαδιαία βάση, ώστε να μπορεί να οργανώσει το πλάνο πωλήσεων πάνω στο οποίο θα κινηθεί. Ακόμα, θα πρέπει να χρησιμοποιεί το σύστημα της αρχειοθέτησης, ώστε να μπορεί να καταγράφει και τους ήδη πελάτες του.

Η καλή οργάνωση και η σωστή αρχειοθέτηση αποτελούν ένα σημαντικό στάδιο στη διαδικασία αναζήτησης και εξεύρεσης νέων υποψήφιων πελατών.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ «ΚΕΝΤΡΩΝ ΕΠΙΡΡΟΗΣ»

Ο όρος «κέντρο επιρροής» υπονοεί ένα άτομο που λόγω θέσης ή αξιώματος έχει τη δυνατότητα να επηρεάζει θετικά τους υποψήφιους πελάτες και αυτό ισχύει για έναν ασφαλιστή ή ακόμα και για μια ασφαλιστική εταιρεία. Είναι σημαντικό για έναν ασφαλιστή να ξέρει πόσους ανθρώπους γνωρίζει, αλλά είναι σημαντικότερο να ξέρει τι είδους ανθρώπους γνωρίζει. Το κέντρο επιρροής μπορεί να είναι ένας πελάτης σας ή και κάποιος, ο οποίος, για διάφορους λόγους (π.χ. υγείας κ.λπ.), δεν είναι πελάτης σας, αλλά παρ' όλα αυτά πιστεύει στον επαγγελματισμό σας και στο θεσμό της ασφάλισης.

ΠΟΙΟΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ «ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΙΡΡΟΗΣ»

Κάθε άνθρωπος μπορεί να γίνει «κέντρο επιρροής», αλλά πρέπει να συνυπάρχουν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

1. Να υπάρχει αμοιβαία συμπάθεια (ασφαλιστή – «κέντρου επιρροής»)
2. Να είναι ενθουσιώδης πελάτης σας και να είναι ο τύπος του ανθρώπου που είναι πρόθυμος να σας βοηθήσει.
3. Πρέπει να έχει επαφές με την τάξη ανθρώπων που εσείς θέλετε να εξυπηρετήσετε.
4. Να γνωρίζει πιθανές ανάγκες των ανθρώπων που εσείς θέλετε να εξυπηρετήσετε.
5. Πρέπει να έχει εμπιστοσύνη στην εντιμότητά σας και στον υψηλό επαγγελματισμό σας.
6. Πρέπει να έχει τη δυνατότητα να επηρεάζει τα άτομα που σας συ-

στήνει και αυτά τα άτομα να έχουν εμπιστοσύνη στην κρίση και την οξυδέρκεια του ατόμου που σας συστήνει.

Προσέγγιση: Ο ασφαλιστής θα πρέπει να προσεγγίζει το «κέντρο επιρροής» με τους εξής τρόπους:

1. Με την έμπνευση ενδιαφέροντος από μέρους του ασφαλιστή προς το «κέντρο επιρροής». Αυτό γίνεται με την καλή φήμη και τον σωστό επαγγελματισμό.

2. Με τη δημιουργία καλών σχέσεων με το «κέντρο επιρροής».

3. Με την αναζήτηση από μέρους του ασφαλιστή της συνεργασίας του «κέντρου επιρροής» πάνω σε φιλική, αλλά και σε επαγγελματική βάση.

ΣΥΛΛΟΓΗ ΣΥΣΤΑΣΕΩΣ ΓΙΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

Λέγεται ότι οι πωλήσεις που θα κλείσετε αύριο εξαρτώνται από τις πόρτες που ανοίγετε σήμερα. Ο ασφαλιστής, κάνοντας τις κατάλληλες ερωτήσεις στο «κέντρο επιρροής», θα πρέπει να τον κατευθύνει προς την αγορά που τον ενδιαφέρει. Είναι απαραίτητες οι συστάσεις για υποψήφιους πελάτες που δίνει το «κέντρο επιρροής» στον ασφαλιστή. Η τεχνική των συστάσεων έχει αναπτυχθεί και δοκιμαστεί στην πράξη. Όταν δοκιμάστηκε, ασφαλιστές που τη χρησιμοποίησαν 15 φορές την εβδομάδα, κατόρθωσαν να βρουν περίπου 25 νέους υποψήφιους πελάτες για να επισκεφθούν τις επόμενες εβδομάδες. Η εμπειρία έδειξε ότι παίρνοντας συστάσεις από μία τυχαία γνωριμία είναι εξίσου αποτελεσματική, όπως από έναν στενό φίλο. Ερχόμενος ο ασφαλιστής σε επαφή με ένα κέντρο επιρροής, αλλά και με οποιοδήποτε άτομο, προκειμένου να πετύχει τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα από αυτήν την επαφή, θα πρέπει να ακολουθεί μία διαδικασία, η οποία συνίσταται από τα παρακάτω στάδια:

1. Πάρτε ονόματα: Κύριο και βασικό καθήκον του ασφαλιστή σε αυτό το στάδιο είναι η εξασφάλιση όσο το δυνατόν περισσότερων ονομάτων μπορεί να αποκτήσει από διάφορες κοινωνικές επαφές. Στις επαφές αυτές πρέπει με την κατάλληλη ερώτηση να ζητά από τους ανθρώπους που έρχεται σε επαφή ονόματα ατόμων που πιθανότατα θα μπορούσαν να εξυπηρετήσουν διάφορες ανάγκες τους μέσω των υπηρεσιών που προσφέρει ο ασφαλιστής. Η μορφή της ερώτησης τροποποιείται ανάλογα με την ασχολία του ατόμου στο οποίο απευθύνει την ερώτηση ο ασφαλιστής.

2. Αξιολογήστε τα ονόματα: Από τη στιγμή που ο ασφαλιστής θα εξασφαλίσει ένα όνομα, θα πρέπει να προσπαθήσει να συγκεντρώσει όσο το δυνατόν περισσότερες απαραίτητες πληροφορίες γι΄ αυτό το άτομο. Πράγματα που γνωρίζει ο ασφαλιστής γύρω από το είδος της δουλειάς του υποψήφιου πελάτη, τις προοπτικές του, την οικογενειακή του κατάσταση, τον καλύτερο τόπο και χρόνο συνάντησης κάνουν ευκολότερη την προετοιμασία μιας συνάντησης (επαφής).

3. Εξασφαλίστε την άδεια χρησιμοποίησης του ονόματος του «κέντρου επιρροής» ή σύστασης: Οπωσδήποτε είναι χρήσιμο και απαραίτητο να χρησιμοποιηθεί από τον ασφαλιστή το όνομα του «κέντρου επιρροής» κατά τη συνάντησή του με τον υποψήφιο πελάτη. Αν όμως ζητήσει ευθέως την άδεια ο ασφαλιστής από το «κέντρο επιρροής» ή σύστασης, πιθανόν αυτός να αρνηθεί να δώσει την άδεια για τη χρησιμοποίηση του ονόματός του. Μπορεί όμως ο ασφαλιστής να εξασφαλίσει έμμεσα την άδεια: «Πρόκειται να συναντήσω τον κ. (υποψήφιο πελάτη), αλλά για να μην εμφανιστώ σαν τελείως άγνωστος, θα μπορούσα να πω ότι σας γνωρίζω;». Συνήθως η απάντηση είναι καταφατική (ναι) ή «ναι, αλλά με κανέναν τρόπο δεν θα αναφέρετε ότι σας στέλνω εγώ». Ο ασφαλιστής πρέπει να τον διαβεβαιώσει. Σε περίπτωση που το «κέντρο επιρροής» ρωτήσει για ποιον λόγο θέλετε αυτά τα ονόματα που του ζητήσατε, μία πιθανή απάντηση μπορεί να είναι η εξής: «Χαίρομαι που κάνατε αυτήν την ερώτηση. Πρώτον, γιατί ενδιαφέρομαι να πλουτίσω το πελατολόγιό μου

με νεαρούς ταλαντούχους επιστήμονες αυτής της πόλης (συνοικία κ.λπ.). Δεύτερον, η εταιρεία όπου εργάζομαι προσφέρει ένα μοναδικό ασφαλιστικό πρόγραμμα που εξασφαλίζει τους νέους επιστήμονες. Θα θέλατε ίσως να το δείτε κι εσείς;». Ανεξάρτητα από το εάν θα δείξετε ή όχι το ασφαλιστικό πρόγραμμα, θα πρέπει οπωσδήποτε να επαναλάβετε την ερώτησή σας για την απόκτηση ονομάτων.

4. Επισκεφθείτε τον νέο υποψήφιο πελάτη σας: Το επόμενο και τελικό στάδιο είναι η επίσκεψη του ασφαλιστή στον υποψήφιο πελάτη. Και είναι σίγουρο ότι θα σας επιφυλάξουν καλή υποδοχή αν πείτε στον υποψήφιο πελάτη: «Κύριε (όνομα υποψήφιου πελάτη), ζήτησα (αναφέρατε το όνομα του «κέντρου επιρροής» ή σύστασης) τα ονόματα των τεσσάρων πλέον ταλαντούχων νέων επιστημόνων του κλάδου σας στην πόλη μας και σας ανέφερε πρώτο». Ένα βασικό πλεονέκτημα αυτής της μεθόδου προσέγγισης του υποψήφιου πελάτη είναι ότι δεν απαιτείται ο «τροφοδότης» πληροφοριών του ασφαλιστή να είναι προσωπικός φίλος, πελάτης ή κέντρο επιρροής του υποψήφιου πελάτη. Αυτή η μέθοδος προσέγγισης μπορεί κάλλιστα να εφαρμοσθεί σε οποιαδήποτε ομάδα κοινωνική, ανεξαρτήτως ηλικίας, επαγγέλματος, ενδιαφερόντων κ.λπ.

ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΜΕΣΩ ΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΩΝ ΑΓΟΡΩΝ (TARGET MARKETING)

Το «Target Marketing» είναι η διείσδυση μέσω μιας σχεδιασμένης στρατηγικής σε συγκεκριμένη αγορά (π.χ. επαγγελματική, κοινωνική, γεωγραφική κ.ά.). Το «Target Marketing» είναι ένας μεθοδικός τρόπος (στρατηγική) διείσδυσης που πρέπει να χρησιμοποιεί ο ασφαλιστής όταν θέλει να κατευθύνει τις προσπάθειές του για εξεύρεση υποψήφιων πελατών από μία συγκεκριμένη κοινωνική ομάδα με ομοειδή χαρακτηριστικά. Ο ασφαλιστής μπορεί να χωρίσει την αγορά του σε ομάδες που έχουν κοινά χαρακτηριστικά (π.χ. συγκεκριμένο επάγγελμα, ηλικία, φύλο κ.λπ.). Σαν παράδειγμα, ο ασφαλιστής θα μπορούσε, χρησιμοποιώντας τη στρατηγική του «Target Marketing», να απευθυνθεί για εξεύρεση υποψήφιων πελατών στην κοινωνική ομάδα που περιλαμβάνει άτομα που είναι έμποροι, περίπου τριάντα (30) ετών, άντρες, μεσαίου εισοδήματος, ιδιοκτήτες κατοικίας, άγαμοι, να έχουν κοινό ασφαλιστικό φορέα και να κατοικούν στην Καλλιθέα. Πιθανότατα, όλοι

αυτοί που ανήκουν στην παραπάνω ομάδα να έχουν κοινές ανάγκες και προβλήματα με μικροτροποποιήσεις.

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΚΑΛΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΓΙΑ «TARGET MARKETING»

Υπάρχουν ορισμένα κριτήρια, βάσει των οποίων ένας ασφαλιστής μπορεί να αξιολογήσει μια αγορά αν είναι καλή για να κάνει «Target Marketing» και να προχωρήσει στην εξεύρεση υποψήφιων πελατών. Τα κριτήρια είναι τα εξής:

1. Γεωγραφικά συγκεντρωμένη - Να μένουν στην ίδια περιοχή
2. Οικονομικά ισχυρή
3. Δημογραφικά και κοινωνικά κατάλληλη
4. Πληθυσμιακή επάρκεια (μέγεθος αγοράς)
5. Συνειδητοποιημένη ως προς τις ανάγκες της
6. Πρόθυμη να δεχτεί λύσεις στις ανάγκες της
7. Ομαδοποιημένη με κοινά χαρακτηριστικά (κοινά επαγγελματικά γνωρίσματα, κοινές βασικές ανάγκες, παρόμοια οικονομικά εισοδήματα κ.λπ.)

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΣΕ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Όπως πιθανόν να γνωρίζετε, η ασφαλιστική βιομηχανία, ξεπερνώντας τα προβλήματα των αρχικών σταδίων, έχει αρχίσει να αναπτύσσεται με ιλιγγιώδη ρυθμό στον ελληνικό χώρο. Ο ασφαλιστής πλέον είναι ένα αποδεκτό και αξιοσέβαστο άτομο στην ελληνική κοινωνία. Ο επιτυχημένος επαγγελματίας ασφαλιστής έχει τεράστιες δυνατότητες οικονομικής προόδου και επιτυχίας. Σίγουρα υπάρχουν προβλήματα και δυσκολίες στην αρχή της καριέρας τους και μια σημαντική δυσκολία ίσως είναι και η εξεύρεση υποψήφιων πελατών. Αυτό δεν πρέπει να τον απογοητεύει, αλλά αντίθετα να χαλυβδώνει τη θέλησή του για το ξεπέρασμα των εμποδίων και τη δικαίωση των προσπαθειών του.

Σε αυτό το εγχειρίδιο, ο ασφαλιστής μπορεί να βρει δοκιμασμένες και επιτυχημένες μεθόδους εξεύρεσης πελατών, που θα τον βοηθήσουν να έχει πάντα μια συνεχή ροή ονομάτων υποψήφιων πελατών, πράγμα που θα ενισχύσει την παραγωγή του και την εν γένει επιτυχία του ως ασφαλιστικού και ταυτόχρονα οικονομικού συμβούλου. Με την κρίση που διέρχονται τα κοινωνικά ταμεία ασφάλισης στην Ελλάδα, οι δυνατότητες της ιδιωτικής ασφαλιστικής βιομηχανίας είναι απεριόριστες. ΝΑΙ

ΕΠΙΜΟΝΗ, ΜΕΘΟΔΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΟΔΗΓΟΥΝ ΠΑΝΤΑ ΣΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ.

ΦΩΤΙΑ ΣΤΗΝ ΑΤΤΙΚΗ

Πώς στηρίζει ο ασφαλιστικός κλάδος τους πληγέντες!

Η πυρκαγιά στη Βορειοανατολική Αττική που ξεκίνησε το μεσημέρι στις 11ης Αυγούστου 2024 είναι μια από τις πιο καταστροφικές πυρκαγιές που έπληξαν την περιοχή της Αττικής. Η φωτιά ξέσπασε στην περιοχή του Βαρνάβα, στα βορειοανατολικά της Αθήνας, και γρήγορα εξαπλώθηκε λόγω των ισχυρών ανέμων. Οι φλόγες προκάλεσαν την εκκένωση πολλών οικισμών και υπήρξαν σοβαρές ζημιές σε κατοικίες και δασικές εκτάσεις και στοίχισε τη ζωή σε μία γυναίκα.

Η φωτιά επεκτάθηκε προς τα νότια και έκαιγε σε τρία μέτωπα, στον οικισμό του Γραμματικού, του Μαραθώνα, της Νέας Μάκρης και του όρους Πεντέλη. Η φωτιά επεκτάθηκε επίσης στη Σταμάτα, στη Ροδόπολη και τον Διόνυσο. Ενώ ταυτόχρονα λίγες ώρες μετά πέρασε στον αστικό ιστό της Αθήνας, στα Βριλήσσια, ενώ επεκτάθηκε μέχρι και το Πάτημα Χαλανδρίου καταστρέφοντας οικίες, επιχειρήσεις και δασικές εκτάσεις. Το μήκος των μετώπων έφτασε τα 23 χιλιόμετρα, σύμφωνα με την υπηρεσία Copernicus, ενώ κάηκαν περίπου 100.000 στρέμματα γης.

Από την πρώτη στιγμή οι ασφαλιστικές εταιρείες ενεργοποίησαν μηχανισμούς για την άμεση επικοινωνία με τους ασφαλισμένους τους και ήδη καταβάλλονται οι πρώτες αποζημιώσεις.

Η Εθνική Ασφαλιστική στο πλευρό των ασφαλισμένων της που δοκιμάζονται από τις καταστροφικές πυρκαγιές στην Αττική

Στην Εθνική Ασφαλιστική αναγνωρίζουμε τη δύσκολη κατάσταση που αντιμετωπίζουν οι ασφαλισμένοι μας μετά τις καταστροφικές πυρκαγιές στην Αττική. Είμαστε εδώ για να τους στηρίξουμε και προχωράμε στις εξής ενέργειες, αναφέρει ανακοίνωση της εταιρείας:

- Άμεση προτεραιότητα στις ασφαλιστικές αποζημιώσεις: Δεσμευόμαστε να δώσουμε απόλυτη προτεραιότητα στην καταβολή των αποζημιώσεων για ζημιές που έχουν προκληθεί στις πληγείσες περιοχές. Η ταχεία εξυπηρέτησή σας είναι η προτεραιότητά μας.

- Ειδική γραμμή επικοινωνίας: Ενεργοποιούμε ειδική γραμμή υποστήριξης στο 210-9099600, η οποία θα είναι διαθέσιμη 24 ώρες το 24ωρο. Η ομάδα μας είναι έτοιμη να σας βοηθήσει, παρέχοντας άμεση ενημέρωση και υποδοχή των αιτημάτων σας.

Παρακαλούμε όσους έχουν επηρεαστεί να επικοινωνήσουν άμεσα με την ειδική γραμμή, όπου θα λάβουν την καθοδήγηση και την υποστήριξη που χρειάζονται. Στόχος μας είναι να διευκολύνουμε όσο το δυνατόν περισσότερο τη διαδικασία αποκατάστασης για όλους τους ασφαλισμένους μας, σημειώνει η εταιρεία.

Eurolife FFH: Άμεση ανταπόκριση στους ασφαλισμένους της που πλήττονται από τις πυρκαγιές

Η Eurolife FFH έχει ως απόλυτη προτεραιότητα να ανταποκρίνεται με αμεσότητα και συνέπεια όποτε τη χρειαστούν οι ασφαλισμένοι της, έχοντας δεσμευτεί να βρίσκεται πάντα δίπλα τους, κάθε στιγμή. Με αφορμή τις καταστροφικές πυρκαγιές που έπληξαν την Αττική, η εταιρεία δείχνει για άλλη μια φορά γρήγορα αντανακλαστικά για την ταχύτερη εξυπηρέτηση των πληγέντων πελατών της.

Πιο συγκεκριμένα, η Eurolife FFH ήταν στο πλευρό τους από την πρώτη στιγμή, κάνοντας το καλύτερο δυνατό για την επιτάχυνση των διαδικασιών υποβολής και καταβολής αποζημίωσης. Για την πιο γρήγορη εξυπηρέτηση και αρωγή των ασφαλισμένων της, η Eurolife FFH καλεί τους πληγέντες πελάτες της:

• Να προχωρούν σε άμεση αναγγελία των ζημιών στην ακίνητη περιουσία τους στη διεύθυνση e-mail nonlife-claims@eurolife.gr, ώστε να πραγματοποιείται έτσι με αμεσότητα η καταγραφή των αιτημάτων τους.

• Να καλούν στο 210 9303800, πατώντας την επιλογή 1, για τις ζημιές που αφορούν στα οχήματά τους, επίσης με σκοπό την ταχύτερη εξυπηρέτησή τους και προκειμένου να έχουν την ελάχιστη δυνατή αναμονή κατά την τηλεφωνική επικοινωνία τους με την εταιρεία.

Βασικός σκοπός της Eurolife FFH και του Κέντρου Εξυπηρέτησης Πελατών της (Eurolife Experience Center) είναι με τη γρήγορη κινητοποίησή τους να προσφέρουν σε όλους όσοι εμπιστεύονται την εταιρεία τη μεγαλύτερη δυνατή ανακούφιση. Γι΄ αυτό η Eurolife FFH θα λειτουργεί με fast track ενέργειες, έτσι ώστε να υπάρχει άμεσος συντονισμός των απαραίτητων κινήσεων για την ικανοποίηση των αιτημάτων αποζημίωσης που καταθέτουν οι ασφαλισμένοι της.

Επιπρόσθετα, για οποιαδήποτε πληροφορία, προσωπική επικοινωνία αλλά και ειδική υποστήριξη, οι πελάτες της Eurolife FFH μπορούν να επικοινωνούν με την εταιρεία στο 210 9303800 ή με τον ασφαλιστικό τους συνεργάτη για οτιδήποτε επιπλέον χρειαστούν.

Για τη Eurolife FFH, αξία έχει να ανταποκρίνεται με επαγγελματισμό στις δύσκολες περιστάσεις, αποδεικνύοντας το σεβασμό της απέναντι σε κάθε άνθρωπο που την έχει εμπιστευθεί. Με ενσυναίσθηση και υπευθυνότητα, η εταιρεία και οι άνθρωποί της βρίσκονται στο πλευρό τους, πάντα με κριτήριο την καλύτερη εξυπηρέτηση και υποστήριξή τους.

Generali: Ενεργοποίηση Μηχανισμού Έκτακτης Υποστήριξης από φυσικές καταστροφές

Η Generali ενεργοποίησε για τους ασφαλισμένους της το Μηχανισμό Έκτακτης Υποστήριξης από φυσικές καταστροφές και από την πρώτη στιγμή τέθηκε σε πλήρη εφαρμογή το σχέδιο στήριξης των ασφαλισμένων της εταιρείας που έχουν πληγεί από τη φωτιά.

Παραμένοντας δίπλα στους ασφαλισμένους της που δοκιμάζονται από τις εκτεταμένες πυρκαγιές στην ευρύτερη περιοχή της πρωτεύουσας, η Generali, από την πρώτη στιγμή των γεγονότων, έθεσε σε λειτουργία το Μηχανισμό Έκτακτης Υποστήριξης που διαθέτει, μετατρέποντας τη συμβατική ασφαλιστική κάλυψη σε ενεργό ασφάλιση και προχώρησε:

Στην ενεργοποίηση της ειδικής επιλογής στο τηλεφωνικό κέντρο της Generali για την άμεση 24/7 επικοινωνία με την εταιρεία. Καλώντας στον αριθμό 210-8096.100, οι κάτοχοι των προγραμμάτων κατοικίας μπορούν ζητήσουν την ενεργοποίηση των προσφερόμενων υπηρεσιών και να προχωρήσουν στην αναγγελία ζημιών.

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

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

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

Allianz:
Ενημέρωση για τους ασφαλισμένους της στη μεγάλη πυρκαγιά στην Αττική

Η Allianz αναγνωρίζει την ανάγκη για άμεση αποκατάσταση των ζημιών σε κατοικίες, επιχειρήσεις και οχήματα, σε συνέχεια της καταστροφικής πυρκαγιάς στο Νομό Αττικής.

Με πρωταρχικό σκοπό τη διευκόλυνση των ασφαλισμένων που βρίσκονται στις περιοχές που επλήγησαν από την πρωτοφανή φωτιά, έχει ενεργοποιήσει το πρωτόκολλο έκτακτων αναγκών και ενημερώνει για τις ενέργειες που έχει θέσει σε άμεση εφαρμογή.

Πιο συγκεκριμένα, για ζημιές που έχουν προκληθεί σε οχήματα, η Allianz προχωρά στα ακόλουθα:

• Δημιουργία ειδικής γραμμής εξυπηρέτησης στο 2119909000.

• Άμεση αποστολή πραγματογνωμόνων και αποζημίωση, χωρίς να ζητείται προσκόμιση βεβαίωσης της πυροσβεστικής.

• Στα οχήματα που υπάρχει ολοσχερής καταστροφή, θα πραγματοποιείται ραντεβού με πραγματογνώμονα στο σημείο της πυρκαγιάς.

• Για τις ζημιές που προκλήθηκαν σε οχήματα που μπορούν να κινηθούν και να μεταβούν σε συνεργαζόμενο με την εταιρεία συνεργείο, ακολουθούνται οι διαδικασίες εντολών σε πραγματογνώμονα. Βασική προϋπόθεση να υπάρχει στο συμβόλαιο κάλυψη πυρκαγιάς.

Για ζημιές που έχουν προκληθεί σε κατοικίες και επιχειρήσεις, η Allianz προχωρά στα ακόλουθα:

• Δημιουργία ειδικής γραμμής εξυπηρέτησης στο 210 6905662.

• Άμεση αποζημίωση, μετά την επιτόπια επίσκεψη του πραγματογνώμονα στη ζημιωθείσα περιουσία και την πρώτη εκτίμησή του σχετικά με την έκταση της ζημιάς με ποσοστό 50% για ζημιές (πρώτη εκτίμηση) μέχρι 20.000€ και 30% για ζημιές (πρώτη εκτίμηση) άνω των 20.000€.

Η Allianz, με αίσθημα ευθύνης, εργάζεται συστηματικά και παραμένει προσηλωμένη στο στόχο της να διασφαλίζει την ανθρώπινη ζωή και να αποτελεί πηγή δύναμης για τους ασφαλισμένους της, προκειμένου να ξεπερνούν τις δυσκολίες και να δημιουργούν ένα βιώσιμο μέλλον.

Interamerican και Anytime:
Υπεύθυνα δίπλα στους πληγέντες από τις πυρκαγιές

Η Interamerican και η Anytime στέκονται υπεύθυνα δίπλα στους συνανθρώπους μας που επλήγησαν από τις καταστροφικές πυρκαγιές. Σε λιγότερο από 24 ώρες, ξεκίνησε η καταβολή των πρώτων αποζημιώσεων στους ασφαλισμένους μας, με την άμεση ενεργοποίηση της διαδικασίας fast track.

Υποστήριξη Υγείας:

Η Γραμμή Υγείας 1010 άνοιξε για το ευρύ κοινό στις πυρόπληκτες περιοχές, προσφέροντας συνεχείς ιατρικές συμβουλές από εξειδικευμένο ιατρικό προσωπικό.

Οι μονάδες υγείας Medifirst του Ομίλου Interamerican παρέμειναν ανοιχτές, παρέχοντας άμεση φροντίδα σε περιστατικά εγκαυμάτων και αναπνευστικών προβλημάτων.

• Medifirst Αμαρουσίου: 211 1054900
• Medifirst Αργυρούπολης: 210 9919222
• Medifirst Περιστερίου: 211 1075300

Οδική Βοήθεια:

Η Οδική Βοήθεια της Interamerican και της Anytime λειτουργεί όλο το 24ωρο μέσω της Γραμμής 1158.

Παρέχεται 24/7 εξυπηρέτηση μέσω της εφαρμογής Drive On.

Την ίδια στιγμή, η Interamerican και η Anytime υποστηρίζουν το πολύτιμο έργο οργανώσεων που είναι στην πρώτη γραμμή όπου υπάρχει ανάγκη και ειδικότερα την ανθρωπιστική εθελοντική οργάνωση Humanity Greece που σχημάτισε μια μεγάλη αλυσίδα αλληλεγγύης για τους πληγέντες, τον μη κερδοσκοπικό οργανισμό Dogs' Voice που φροντίζει τα πυρόπληκτα ζώα της Αττικής, καθώς και το Σύλλογο Προστασίας και Περίθαλψης Άγριας Ζωής ANIMA που πρωτοστατεί στη φροντίδα και την αποκατάσταση των άγριων ζώων που βρέθηκαν σε κίνδυνο εξαιτίας των πυρκαγιών.

Πιστός στην αποστολή και τις αξίες του, ο Όμιλος Interamerican είναι δίπλα στους ανθρώπους σε κάθε δύσκολη στιγμή, με όλες τις δυνάμεις του.

Ergo Hellas: Ώρα για το δικό μας Έργο, να στηρίξουμε τους πληγέντες ασφαλισμένους μας

Σε συνέχεια των πυρκαγιών που μαίνονται σε αρκετές περιοχές της Αττικής και με υψηλό αίσθημα ευθύνης για τους συνανθρώπους μας η Ergo Hellas με ανακοίνωση της τόνισε ότι τώρα «είναι Ώρα για Έργο, Ώρα για το δικό μας Έργο, να στηρίξουμε τους ασφαλισμένους μας που βιώνουν δύσκολες ώρες».

Πιο συγκεκριμένα, η εταιρεία έθεσε σε ετοιμότητα:

• Κλιμάκια πραγματογνωμόνων, προκειμένου να προχωρήσουν σε αυτοψίες στις πληγείσες περιοχές και σε άμεσες εκτιμήσεις των ζημιών.

• Έκτακτο μηχανισμό χορήγησης προκαταβολών αποζημίωσης για την αντιμετώπιση των πρώτων εξόδων αποκατάστασης των ζημιών, καθώς και επιτάχυνσης των διαδικασιών για την καταβολή αποζημιώσεων.

Ειδικά για τις αναγγελίες ζημιών, οι ασφαλισμένοι μπορούν να επικοινωνούν όλο το 24ωρο:

• για τον κλάδο περιουσίας στην ηλεκτρονική διεύθυνση claims@ergohellas.gr ή στην τηλεφωνική γραμμή 210 370 5425,

• για τον κλάδο αυτοκινήτων, στη Φροντίδα Ατυχήματος στο 210 650 4022 (από κινητό τηλέφωνο) και 80 111 99000 (από σταθερό τηλέφωνο).

ή να ενημερώσουν τον ασφαλιστικό τους διαμεσολαβητή.

Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ: Με έργα και πράξεις δίπλα στους πυρόπληκτους της Αττικής!

Για μία ακόμη φορά ο μεγαλύτερος και αποκεντρωμένος ελληνικός όμιλος ασφαλιστικών επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ διέθεσε όλα τα ιδιόκτητα μέσα, υποδομές και εξειδικευμένο προσωπικό του στη μάχη κατά των πυρκαγιών που έπληξαν και πάλι την Αττική.

Με άμεση εντολή της Διοίκησης τέθηκαν στη διάθεση των αρμόδιων κρατικών υπηρεσιών τα πτητικά μέσα του ομίλου και ο στόλος των ασθενοφόρων οχημάτων, με διασώστες και γιατρούς, με πρώτο σκοπό τη σωτηρία της Ζωής και Υγείας κάθε κινδυνεύοντος συνανθρώπου μας, όπως και την περιουσία του.

Σε δεύτερο στάδιο, διατέθηκε ο μεγάλος στόλος ειδικοποιημένων οχημάτων βοήθειας για τον εντοπισμό, περισυλλογή και μεταφορά κατεστραμμένων οχημάτων ασφαλισμένων του ομίλου, με παράλληλη οργάνωση συνεργείων επιθεωρητών και πραγματογνωμόνων για την επιτόπια δήλωση ζημίας, φωτογράφιση και λήψη λοιπών στοιχείων, προς το σκοπό της επιταχύνσεως της δικαιούμενης αποζημιώσεως και με δυνατότητα προκαταβολής, μέχρι ολοκληρώσεως των ταχύτατων διαδικασιών ασφαλιστικών αποζημιώσεων.

Με το υψηλό αίσθημα ευθύνης που διακρίνει όλα τα στελέχη του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, θα αντιμετωπιστεί κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο και το νέο πλήγμα που δέχεται η χώρα μας και η οποία έχει όλες τις επιτόπιες δυνατότητες, μέσα και υποδομές να τις αντιμετωπίσει, αφού βέβαια απαλλαγεί από τις αγκυλώσεις και μάθει να προσφεύγει και στην ελληνική ιδιωτική πρωτοβουλία.

Ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ λειτουργεί είκοσι τέσσερις ώρες το εικοσιτετράωρο, γιορτές και καθημερινές, με έκτακτη ενίσχυση του τηλεφωνικού του κέντρου που είναι ο 5ψήφιος αριθμός 11555, με όλως εναλλακτική δυνατότητα τηλεφωνικής επικοινωνίας με τον ορισθέντα ως γενικό συντονιστή για την αναγγελία και εξυπηρέτηση ζημιών Αττικής, κ. Αθανάσιο Σταυράκη, τηλέφωνο: 6945927558, ανεξαρτήτως ώρας και ημέρας, επειδή η ιδιωτική πρωτοβουλία είναι πάντα παρούσα και ενεργή!

Και όπως σημειώνει η εταιρεία, εμείς από τη Θεσσαλονίκη ήμασταν και θα είμαστε πάντα δίπλα στην Αττική και σε όλη την Ελλάδα έμπρακτα και αποτελεσματικά. Για τον ένδοξο τόπο και την υπερήφανη πατρίδα μας, Ελλάδα, όπως την είδαμε τιμούμενη στη Λήξη των Ολυμπιακών Αγώνων «Παρίσι 2024». ΝΑΙ

ERGO My Fund
Επενδύστε για το μέλλον σας με ασφάλεια.

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

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

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

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

Μάθετε περισσότερα στο **ergohellas.gr**

ERGO

ΕΑΕΕ

Τρεις στους 10 Έλληνες έχουν ιδιωτικό ασφαλιστήριο υγείας

Περίπου τρεις στους 10 Έλληνες έχουν ιδιωτικό ασφαλιστήριο υγείας είτε μέσω ατομικών προγραμμάτων είτε μέσω ομαδικών, σύμφωνα με την έρευνα που πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τις ασφαλίσεις υγείας το 2023.

Ειδικότερα, στο τέλος του 2023 οι δηλωθέντες ενεργοί ασφαλισμένοι των ατομικών ασφαλίσεων υγείας ξεπέρασαν το 1,2 εκατομμύριο, σημειώνοντας αύξηση 6%, και οι δηλωθέντες ασφαλισμένοι των ομαδικών ασφαλίσεων προσέγγισαν τα 1,6 εκατομμύρια, που ισούται με αύξηση 10% σε σχέση με το 2022.

Για όλους τους ασφαλισμένους που αποζημιώθηκαν το 2023 τόσο για εξωνοσοκομειακή όσο και νοσοκομειακή περίθαλψη, οι ασφαλιστικές εταιρείες κατέβαλαν €710,2 εκατ., σχεδόν €100 εκατ. περισσότερα σε σχέση με το 2022.

Ειδικότερα:

ΠΛΗΘΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ: ΕΝΕΡΓΑ ΚΑΙ ΑΚΥΡΩΘΕΝΤΑ

Ατομικά Συμβόλαια

Τα ενεργά ατομικά συμβόλαια υγείας το 2023 προσέγγισαν τις 965 χιλιάδες, σημειώνοντας αύξηση 5% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Το δε πλήθος των ακυρωθέντων συμβολαίων σημείωσε μικρή αύξηση της τάξης του 6%. Συνδυαστικό αποτέλεσμα των δύο προηγούμενων στοιχείων αποτέλεσε η οριακή αύξηση της ακυρωσιμότητας των εν λόγω συμβολαίων κατά 0,1 % το 2023 σε σχέση με το 2022, φθάνοντας δηλαδή στο 12,5%.

Ομαδικά συμβόλαια

Ανάλογη με των ατομικών υπήρξε και η τάση των ομαδικών συμβολαίων υγείας, των οποίων ο αριθμός το 2023 έφθασε τις 7.004, σημειώνοντας αύξηση 16% σε σχέση με το 2022, ενώ το πλήθος των ακυρωθέντων ανήλθε σε 1.017, αυξημένο, κατά 27%, σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Ο συνδυασμός των δύο αυτών στοιχείων συνετέλεσε στην αύξηση της ακυρωσιμότητας των εν λόγω συμβολαίων κατά 1,2 ποσοστιαία μονάδα το 2023 σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, φθάνοντας, δηλαδή, στο 14,5%.

ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΕΝΕΡΓΩΝ ΚΑΙ ΑΚΥΡΩΘΕΝΤΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ

Ενεργοί Ασφαλισμένοι Ατομικών & Ομαδικών Ασφαλίσεων

Κατ' αναλογία προς τα ενεργά συμβόλαια, αύξηση ση-

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Πληρωθείσες Αποζημιώσεις 2023

Καλύψεις: Εξω-νοσοκομειακή & νοσοκομειακή	Ατομικές Ασφαλίσεις (17 Εταιρίες)	Ομαδικές Ασφαλίσεις (15 Εταιρίες)	Σύνολο
Αποζημιώσεις πληρωθείσες (€)	483.023.878	227.184.207	710.208.085

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Ποσοστιαία Μεταβολή Ατομικών Συμβολαίων

2023 vs 2022 (2022 vs 2021)	Ενεργά	Ακυρωθέντα	Ακυρωσιμότητα (Ακυρωθέντα / Ενεργά)
	5% (7%)	6% (3%)	12,5% (12,4%)

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Ποσοστιαία Μεταβολή Ενεργών Ασφαλισμένων

Ποσοστιαία Μεταβολή Ενεργών Ασφαλισμένων 2023 vs 2022 (2022vs 2021)	Ατομικές Ασφαλίσεις	Ομαδικές Ασφαλίσεις	Συνολικά
	6% (5%)	10% (13%)	8% (9%)

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Ποσοστιαία Μεταβολή Ασφαλισμένων 'Ακυρωθέντων' Συμβολαίων

Ποσοστιαία Μεταβολή Ακυρωθέντων Ασφαλισμένων 2023 vs 2022 (2022 vs 2021)	Ατομικές Ασφαλίσεις	Ομαδικές Ασφαλίσεις	Συνολικά
	7% (7%)	53% (-32%)	21% (-9%)

ΠΙΝΑΚΑΣ 5 Ποσοστιαία Μεταβολή Πληρωθεισών Αποζημιώσεων ανά Κάλυψη

Ποσοστιαία Μεταβολή Πληρωθεισών Αποζημιώσεων ανά Κάλυψη 2023 vs 2022 (2022 vs 2021)	Νοσοκομειακής Κάλυψης	Εξω-νοσοκομειακής Κάλυψης
	16% (1,5%)	15% (31%)

ΠΙΝΑΚΑΣ 6 Ατομικά – Ποσοστιαία Μεταβολή Πληρωθεισών Αποζημιώσεων ανά Κάλυψη

Ατομικά - Ποσοστιαία Μεταβολή Πληρωθεισών Αποζημιώσεων ανά Κάλυψη 2023 vs 2022 (2022 vs 2021)	Νοσοκομειακής Κάλυψης	Εξω-νοσοκομειακής Κάλυψης
	16% (2%)	16% (-3%)

ΠΙΝΑΚΑΣ 7 Ποσοστιαίες Μεταβολές Βασικών Στοιχείων Ετήσιας και Μακροχρόνιας Διάρκειας Ατομικών Ασφαλίσεων

2023 vs 2022 (2022 vs 2021)	Πλήθος Ασφ/νων	Πλήθος Συμβολαίων	Πληρωθείσες Αποζημιώσεις	Ακυρώσεις-Ασφ/νοι	Ακυρώσεις-Συμβόλαια
Ετήσιας Διάρκειας	10% (10%)	10% (12%)	24% (5%)	11% (18%)	12% (15%)
Μακροχρόνιας Διάρκειας	-5% (-5%)	-7% (-2%)	9% (-1%)	-5% (-15%)	-11% (-19%)

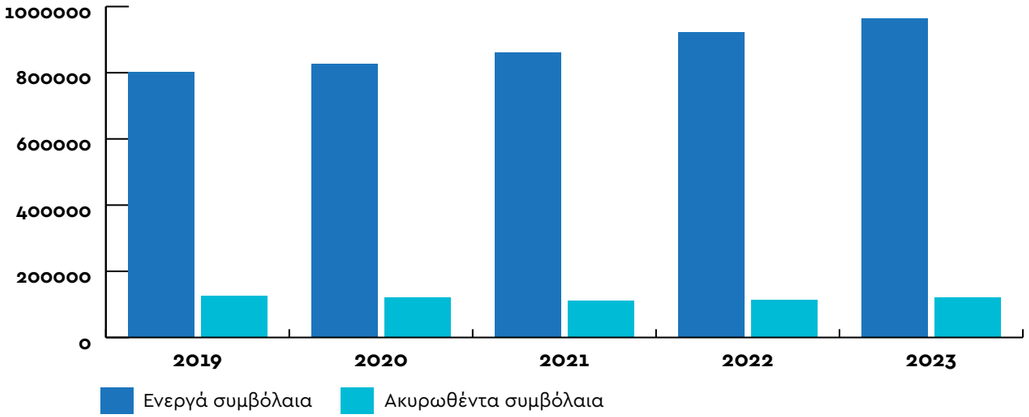
ΠΙΝΑΚΑΣ 8 Κατανομή Ατομικών Νοσοκομειακών Αποζημιώσεων ανά Ομάδα Παρόχου

Νοσοκομειακές Αποζημιώσεις Εξόδων	Κατανομή Αποζημιώσεων				
	2023	2022	2021	2020	2019
Συνεργαζόμενες Κλινικές	94,1%	93%	94%	94%	91%
ΜΗ Συνεργαζόμενες Κλινικές	4,7%	5%	4%	5%	6%
Δημόσια Νοσοκομεία	0,5%	1%	1%	0,6%	1%
Θεραπευτήρια Εξωτερικού	0,7%	1%	1%	1,4%	2%

ΠΙΝΑΚΑΣ 9 Κατανομή Πλήθους Αποζημιωθέντων για Νοσοκομειακή Κάλυψη, ανά Ομάδα Παρόχου

Νοσοκομειακές Αποζημιώσεις Εξόδων	Κατανομή Αποζημιωθέντων				
	2023	2022	2021	2020	2019
Συνεργαζόμενες Κλινικές	90,0%	89,5%	88,9%	90%	85%
ΜΗ Συνεργαζόμενες Κλινικές	7,7%	7,1%	6,9%	7%	12%
Δημόσια Νοσοκομεία	2,2%	3,2%	4%	2%	2,6%
Θεραπευτήρια Εξωτερικού	0,1%	0,2%	0,2%	1%	0,4%

ΓΡΑΦΗΜΑ 1 Ατομικά Ενεργά-Ακυρωθέντα Συμβόλαια 2019-2023



μειώθηκε και στο πλήθος των συνολικά (ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων, κυρίως ασφαλισμένων και καλυπτόμενων/εξαρτώμενων μελών) δηλωθέντων ενεργών ασφαλισμένων το 2023.

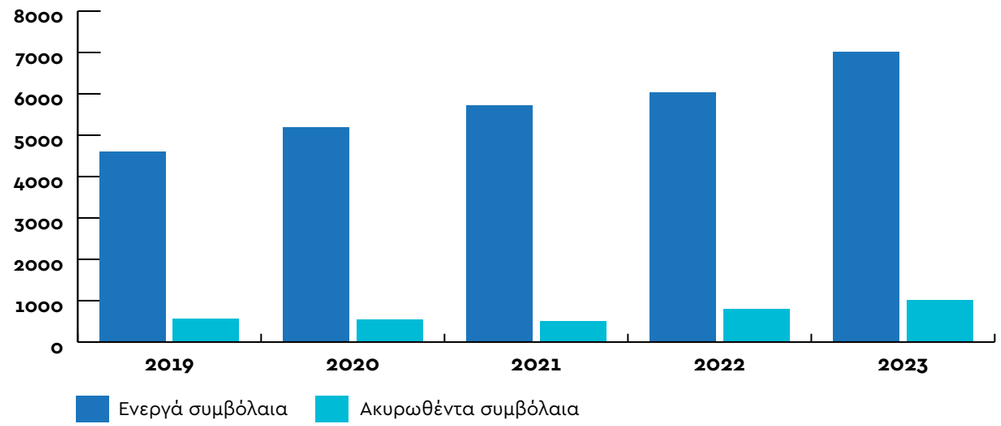
Ειδικότερα, οι δηλωθέντες ενεργοί την 31η/12/2023 ασφαλισμένοι των ατομικών ασφαλίσεων υγείας ξεπέρασαν το 1,2 εκατομμύριο, σημειώνοντας αύξηση 6%, και οι δηλωθέντες ασφαλισμένοι των ομαδικών ασφαλίσεων προσέγγισαν τα 1,6 εκατομμύρια, που ισούται με αύξηση 10% σε σχέση με το 2022.

Από τον ποσοστιαίο επιμερισμό του αθροίσματος των ενεργών ασφαλισμένων αμφοτέρων των γραμμών εργασιών (ατομικών και ομαδικών) προκύπτει ότι οι ομαδικές ασφαλίσεις συνεχίζουν να σημειώνουν μεγαλύτερη διείσδυση στην ελληνική κοινωνία (57% του αθροίσματος των ενεργών ασφαλισμένων) σε σχέση με τις ατομικές (43% του συνόλου).

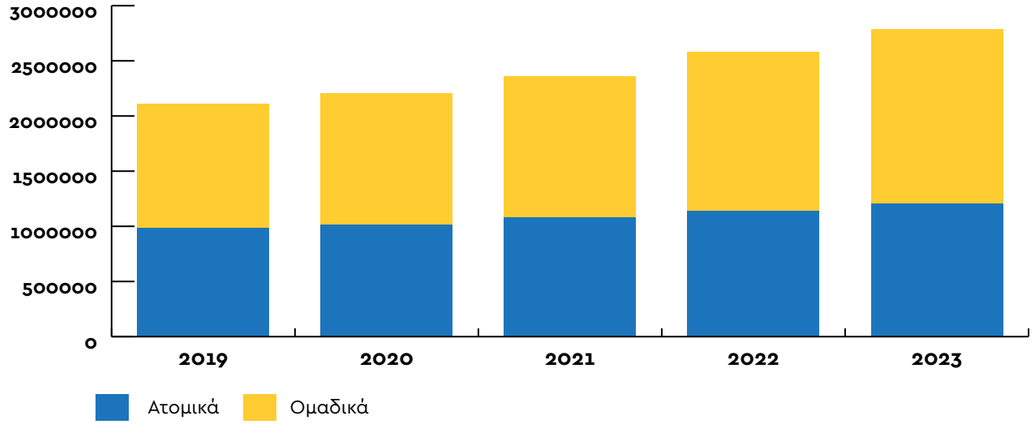
Ακυρωθέντες ασφαλισμένοι ατομικών & ομαδικών ασφαλίσεων

Το 2023, το πλήθος των ασφαλισμένων των ακυρωθέντων συμβολαίων προσέγγισε τις 143 χιλιάδες στις ατομικές ασφαλίσεις, σημειώνοντας αύξηση, δηλαδή, της τάξης του 7% σε σχέση με το 2022. Οι ασφαλισμένοι των ακυρωθέντων ομαδικών ασφαλίσεων ξεπέρασαν τις 89 χιλιάδες, εμφανίζοντας σημαντική αύξηση 53% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

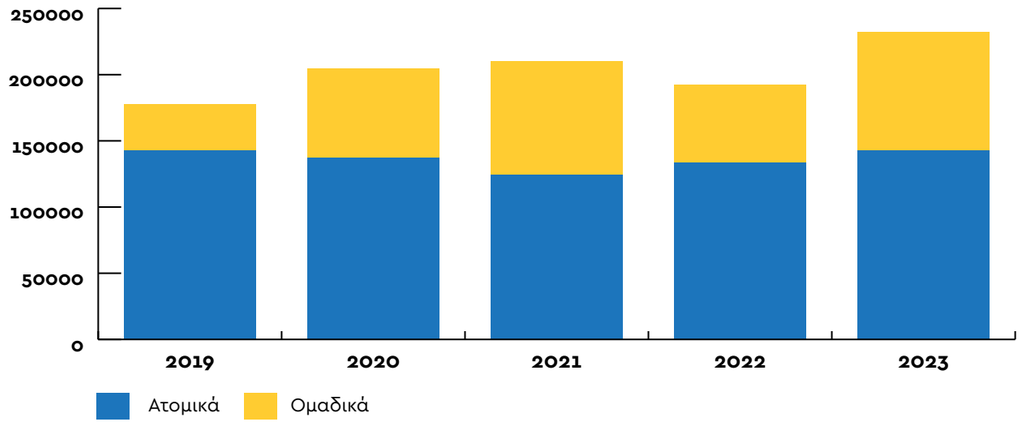
ΓΡΑΦΗΜΑ 2 Ομαδικά Ενεργά-Ακυρωθέντα Συμβόλαια 2019- 2023



ΓΡΑΦΗΜΑ 3 Ενεργοί Ασφαλισμένοι 2019- 2023

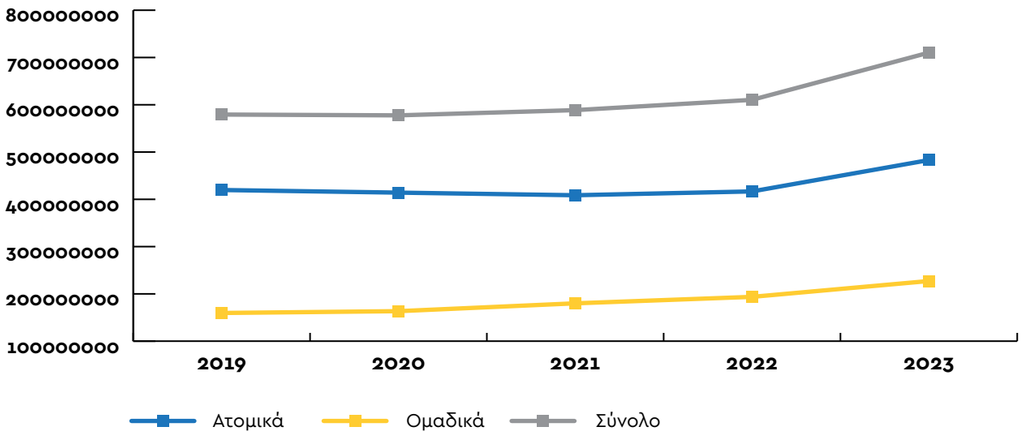


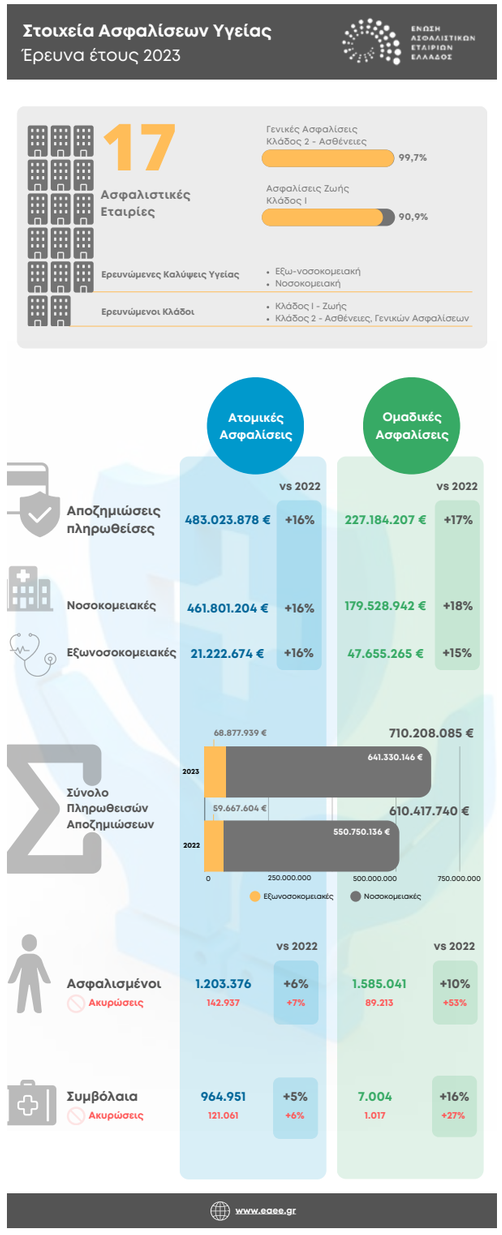
ΓΡΑΦΗΜΑ 4 Ασφαλισμένοι Ακυρωθέντων Συμβολαίων 2019-2023



Διαπιστώνεται ότι από τον ποσοστιαίο επιμερισμό του αθροίσματος των ασφαλισμένων των ακυρωθέντων συμβολαίων αμφοτέρων των γραμμών εργασιών (ατομικών και ομαδικών), διαχρονικά, οι ατομικές ασφαλίσεις διεκδικούν το μεγαλύτερο μερίδιο επί του συνόλου των ακυρωθέντων ασφαλισμένων. Η ίδια διαπίστωση προκύπτει και για το 2023, κατά το οποίο, παρά τη σημαντική αύξηση των ακυρωθέντων ασφαλισμένων από ομαδικά συμβόλαια, το

ΓΡΑΦΗΜΑ 5 Πληρωθείσες Αποζημιώσεις 2019-2023 (€)





62% του συνόλου των ακυρώσεων προέρχεται από τις ατομικές ασφαλίσεις και το υπόλοιπο 38% από τις ομαδικές.

ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Οι συνολικές αποζημιώσεις Υγείας (ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων, εξω-νοσοκομειακής και νοσοκομειακής κάλυψης), που κατεβλήθησαν το 2023 από τις εταιρείες που συμμετείχαν στην παρούσα έρευνα, υπερέβησαν τα €710 εκατομμύρια, ξεπερνώντας, δηλαδή, σχεδόν κατά €100 εκατομμύρια τις συνολικές αποζημιώσεις της προηγούμενης χρονιάς και σημειώνοντας ποσοστιαία αύξηση 16% σε σχέση με το 2022.

Στην προαναφερόμενη συνολική αύξηση συνέβαλαν τόσο οι ατομικές ασφαλίσεις, που φθάνοντας τα €483 εκατομμύρια και συνιστώντας το 68% του συνόλου των αποζημιώσεων σημείωσαν αύξηση 16%, όσο και οι ομαδικές ασφαλίσεις, οι οποίες, γράφοντας αύξηση 17%, ξεπέρασαν τα €227 εκατομμύρια το 2023.

Πληρωθείσες αποζημιώσεις συνολικά κατά κάλυψη: νοσοκομειακή και εξω-νοσοκομειακή

Από το ποσό των €710,2 εκατομμυρίων των συνολικών αποζημιώσεων του 2023, το 90%, το οποίο ισούται με €641 εκατομμύρια, αφορούσε αμιγώς σε νοσοκομειακές καλύψεις των ατομικών και των ομαδικών (αθροιστικά) ασφαλίσεων υγείας. Σε σχέση με το 2022, οι συνολικά πληρωθείσες νοσοκομειακές αποζημιώσεις σημείωσαν αύξηση 16%.

Συνεπώς, μόλις 10% του συνόλου των πληρωθεισών αποζημιώσεων, που ισούται με €69 εκατομμύρια, αφορούσε σε εξω-νοσοκομειακές καλύψεις (ατομικές και ομαδικές). Το ύψος των συνολικά πληρωθεισών εξω-νοσοκομειακών αποζημιώσεων σημείωσε επίσης αύξηση 15% σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά.

Πληρωθείσες αποζημιώσεις ατομικών κατά κάλυψη: νοσοκομειακή και εξω-νοσοκομειακή

Οι συνολικές αποζημιώσεις των ατομικών ασφαλίσεων υγείας εμφάνισαν αύξηση της τάξης του 17% σε σύγκριση με το 2022, φθάνοντας τα €483 εκατομμύρια. Το 96% εξ αυτών, δηλαδή €462 εκατομμύρια, αφορούσε σε νοσοκομειακές καλύψεις, οι οποίες σημείωσαν αύξηση 16% σε σύγκριση την προηγούμενη χρονιά. Οι δε εξω-νοσοκομειακές αποζημιώσεις ανήλθαν σε €21,2 εκατομμύρια το 2023, επίσης αυξημένες κατά 16% σε σχέση με το 2022.

Πληρωθείσες αποζημιώσεις ομαδικών κατά κάλυψη: νοσοκομειακή και εξω-νοσοκομειακή

Οι συνολικές αποζημιώσεις των ομαδικών ασφαλίσεων υγείας έφθασαν τα €227,2 εκατομμύρια, σημειώνοντας αύξηση 16% σε σύγκριση με το 2022. Το 79% των συνολικών ομαδικών αποζημιώσεων, δηλαδή €179,5 εκατομμύρια, αφορούσε σε νοσοκομειακές καλύψεις, οι οποίες σημείωσαν αύξηση κατά 18%, σε σχέση με το 2022. Οι εξω-νοσοκομειακές καλύψεις έφθασαν το ποσό των €47,7 εκατομμυρίων, αντιστοιχώντας, δηλαδή, στο υπόλοιπο 21% των συνολικών ομαδικών αποζημιώσεων, σημειώνοντας επίσης αύξηση της τάξης του 15% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ, πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας της ΕΑΕΕ

Σε ανοδική πορεία οι ασφαλίσεις υγείας

«Ανάμεσα στα πολύ ενδιαφέροντα ευρήματα της έρευνας για το προηγούμενο έτος, εκείνα που ξεχωρίζουν είναι αφενός η διατήρηση της ανοδικής πορείας που καταγράφουν οι ασφαλίσεις υγείας από άποψη πλήθους συμβολαίων και ασφαλισμένων, τόσο στις ατομικές και ακόμη περισσότερο στις ομαδικές ασφαλίσεις και, αφετέρου, η διψήφια ποσοστιαία αύξηση των αποζημιώσεων και των δύο ερευνώμενων καλύψεων (εξω-νοσοκομειακή και νοσοκομειακή) και στις δύο γραμμές εργασιών, ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων», σχολίασε ο πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας της ΕΑΕΕ, Γιάννης Καντώρος.

Πληρωθείσες νοσοκομειακές αποζημιώσεις κατά είδος δαπάνης: «Αμοιβές Ιατρών» και «Λοιπά Νοσοκομειακά Έξοδα»

Από την περαιτέρω ανάλυση των συνολικών (άθροισμα ατομικών και ομαδικών) νοσοκομειακών αποζημιώσεων του 2023 που αφορούν σε έξοδα (εξαιρουμένων, δηλαδή, των επιδοματικών αποζημιώσεων) προκύπτει ότι αυτές επιμερίζονται κατά ποσοστό 26% σε αμοιβές ιατρών και κατά 74% στις λοιπές δαπάνες νοσηλείας.

Με βάση τα στοιχεία που δηλώθηκαν από το σύνολο των εταιρειών που συμμετείχαν στην προκείμενη έρευνα για το έτος 2023, η συχνότητα των ατομικών νοσοκομειακών αποζημιώσεων διαμορφώθηκε στο 10%, αυξημένη δηλαδή κατά μία ποσοστιαία μονάδα σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Σε ό,τι αφορά στις ομαδικές ασφαλίσεις: «Συχνότητα» Νοσοκομειακών Αποζημιώσεων και Συμμετοχή τους στις Συνολικές Αποζημιώσεις (νοσοκομειακές + εξω-νοσοκομειακές), με βάση τα στοιχεία που δηλώθηκαν από 14/15 εταιρείες με χαρτοφυλάκιο ομαδικών ασφαλίσεων υγείας, οι οποίες συμμετείχαν στην παρούσα έρευνα για το έτος 2023, η συχνότητα των ομαδικών νοσοκομειακών αποζημιώσεων διαμορφώθηκε στο 18%, αυξημένη, δηλαδή, κατά 2 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με το 2022.

Όπως προκύπτει από τα δηλωθέντα από το συγκεκριμένο δείγμα εταιρειών (14/15) για το 2023, το προαναφερόμενο 18% των ασφαλισμένων που διαθέτουν νοσοκομειακή κάλυψη (οι οποίοι και αποζημιώθηκαν για την κάλυψη αυτή) «δημιούργησε» το 73% των συνολικών ομαδικών ζημιών.

ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΥΠΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΑΙ ΑΝΩΤΑΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ

Το 2023 αποτέλεσε την πέμπτη συνεχόμενη χρονιά κατά την οποία επιχειρήθηκε, με ρητή εξαίρεση των capitation προγραμμάτων, η εξέταση των ατομικών προγραμμάτων υγείας κατά τους τύπους κάλυψης «συμμετοχικά/απαλλαγής» και «100%/κάλυψης από το πρώτο ευρώ» και, ταυτόχρονα, κατά το ανώτατο όριο κάλυψης (<€ 150.000 και >€ 150.000). Ζητούμενο του εγχειρήματος αυτού αποτελεί, κυρίως, η διερεύνηση του αν και κατά πόσον διαφοροποιείται η «μέση αποζημίωση» (μέσος όρος), ενδεχομένως, δε, και η συχνότητα ζημιών, αναλόγως του τύπου κάλυψης και του ανώτατου κεφαλαίου κάλυψης.

Να σημειωθεί ότι για σκοπούς της παρούσας έρευνας, τα νοσηλευτήρια και οι κλινικές κατηγοριοποιούνται ως εξής:

- Συνεργαζόμενες κλινικές (δηλαδή, «εντός δικτύου» συνεργαζόμενων προμηθευτών των ασφαλιστικών εταιρειών)
- Μη συνεργαζόμενες κλινικές (δηλαδή, «εκτός δικτύου» συνεργαζομένων προμηθευτών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων)
- Δημόσια νοσοκομεία
- Θεραπευτήρια εξωτερικού

Στην έρευνα του 2023, με ημερομηνία αναφοράς την 31η/12, περιλαμβάνονται τα στοιχεία 17 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης. Σύμφωνα με τα πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν στο ίδιο έτος, οι 17 αυτές συμμετέχουσες στην έρευνα επιχειρήσεις συνεισέφεραν στη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων (όλες οι καλύψεις, περιλαμβανομένων και των δικαιωμάτων) του Κλάδου Ι.3 - Συμπληρωματικών Ασφαλίσεων Ζωής το 90,9% και το 99,7% στις Ασφαλίσεις του Κλάδου 2 - Ασθένειες των Ασφαλίσεων κατά Ζημιών.

Το σύνολο των συμμετεχουσών εταιρειών δραστηριοποιήθηκε στις ατομικές ασφαλίσεις υγείας, ενώ 15 από αυτές και στις ομαδικές.

Από τα στοιχεία προκύπτει ότι η συντριπτική πλειοψηφία των ασφαλισμένων κάνει πράγματι χρήση του δικτύου συνεργαζόμενων με τις ασφαλιστικές εταιρείες κλινικών, οι οποίες και απορροφούν το 94% του συνόλου των αποζημιώσεων εξόδων νοσηλείας.

Είμαστε ένας οργανισμός που ζει για να ζεις καλύτερα.

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

Φροντίζουμε και υποστηρίζουμε με αξιοπιστία περισσότερους από 1.000.000 πελάτες.

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

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

www.interamerican.gr

Η Interamerican είναι μέλος της **achmea**

ΕΑΕΕ
Αυξημένη 7,4% η παραγωγή Ζωής και Υγείας το 2023

Στα 2,97 δισ. ευρώ ανήλθε το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων Ζωής και Υγείας το 2023, έναντι 2,77 δισ. ευρώ το 2022, σημειώνοντας αύξηση 7,4%, σύμφωνα με τη μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Ειδικότερα, το σύνολο παραγωγής ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας το έτος 2023 ανήλθε στα 2.974.532.695 ευρώ, εκ των οποίων οι ατομικές ασφαλίσεις ανήλθαν στα 2.205.080.281 ευρώ και οι ομαδικές ασφαλίσεις στα 769.452.414 ευρώ, σε αντίθεση με το έτος 2022, όπου το σύνολο παραγωγής ασφαλίσεων Ζωής ήταν 2.770.159.033 ευρώ, ενώ οι ατομικές ασφαλίσεις στα 2.094.337.998 και οι ομαδικές ασφαλίσεις στα 675.821.035 ευρώ.

Το πλήθος των συμβολαίων που υπογράφησαν κατά το έτος 2023 ανήλθε στα 1.788.283, εκ των οποίων τα συμβόλαια για τις ατομικές ασφαλίσεις ανέρχονται στα 1.779.111 και για τις ομαδικές ασφαλίσεις στις 9.172. Το έτος 2022 το πλήθος των συμβολαίων που υπεγράφησαν ανήλθε στα 1.805.225, εκ των οποίων τα 1.797.103 αφορούσαν τις ατομικές ασφαλίσεις και οι 8.122 τις ομαδικές ασφαλίσεις.

Οι καταβολές αποζημιώσεων για το έτος του 2023 ανήλθαν στα 2.185.080.861 ευρώ, εκ των οποίων για τις ατομικές ασφαλίσεις το ποσό ανήλθε στα 1.464.589.253 ευρώ, ενώ για τις ομαδικές ασφαλίσεις στα 720.491.608 ευρώ. Για το προηγούμενο έτος, το 2022 το ποσό για τις

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Παραγωγή ασφαλίστρων (€)

		2023		2022	
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής[1]	719.804.559	32,6%	1.241.361.823	59,3%
	Υγείας – Ατυχημάτων - Ασθενειών[2]	473.320.717	21,5%		
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	1.011.955.005	45,9%	852.976.175	40,7%
	Σύνολο	**2.205.080.281**	**100,0%**	**2.094.337.998**	**100,0%**
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Δανειοληπτών (Credit Life)	46.743.525	6,1%	54.442.265	8,0%
	Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων)	317.660.111	41,3%	278.220.997	41,2%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	405.048.778	52,6%	343.157.773	50,8%
	Σύνολο	**769.452.414**	**100,0%**	**675.821.035**	**100,0%**
	Γενικό Σύνολο	**2.974.532.695**		**2.770.159.033**	

1 Ατομικές ασφαλίσεις Ζωής και συμπληρωματικές για το έτος 2023
2 Αυτόνομα συμβόλαια υγείας, ατυχημάτων ασθενειών των ατομικών ασφαλίσεων για το έτος 2023

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Πλήθος συμβολαίων

		2023		2022	
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής[1]	1.328.110	74,7%	1.407.279	78,3%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	451.001	25,3%	389.824	21,7%
	Σύνολο	**1.779.111**	**100,0%**	**1.797.103**	**100,0%**
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	121	1,3%	186	2,3%
	Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων)	7.537	82,2%	6.705	82,6%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	1.514	16,5%	1.231	15,2%
	Σύνολο	9.172	100,0%	8.122	100,0%
	Γενικό Σύνολο	**1.788.283**		**1.805.225**	

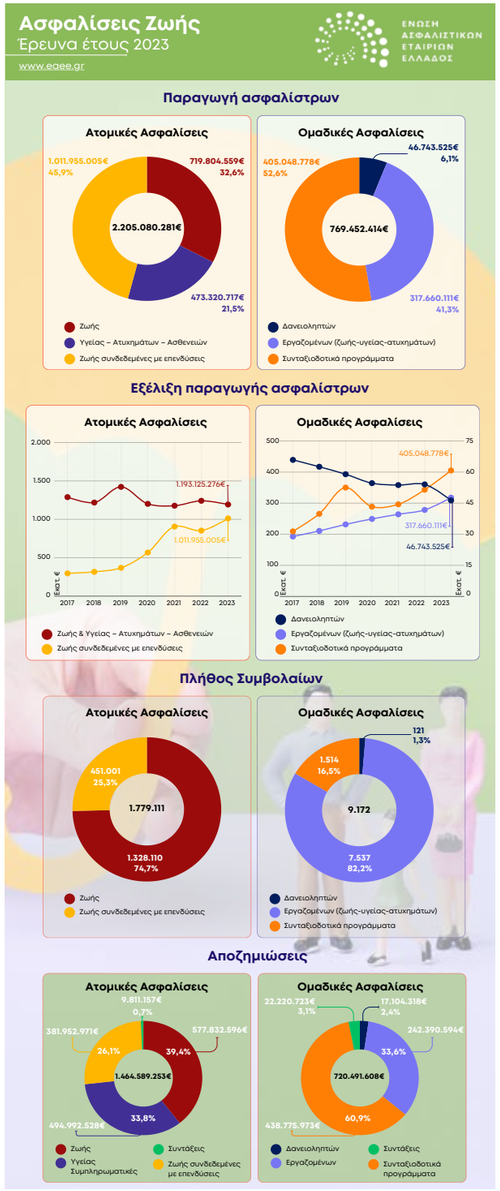
1 Ατομικές ασφαλίσεις Ζωής και συμπληρωματικές για το έτος 2023

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Ανάλυση Πλήθους Συμβολαίων Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής 2023

		Πλήθος Συμβολαίων	Ελεύθερα
Ατομικές Ασφαλίσεις	Νέες Εργασίες	115.287	
	εκ των οποίων		
	I1. Ισόβια, Πρόσκαιρη Θανάτου Επιβίωσης, Μικτές κλπ.	114.955	
	I2. Προσόδων	332	
	Εργασίες Προηγουμένων Περιόδων	1.212.823	217.551
	εκ των οποίων		
	I1. Ισόβια, Πρόσκαιρη Θανάτου Επιβίωσης, Μικτές κλπ.	1.026.445	192.210
	I2. Προσόδων	186.378	25.341
	Σύνολο	**1.328.110**	**217.551**

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Ανάλυση Πλήθους Συμβολαίων Ατομικών Ασφαλίσεων Συνδεδεμένων με Επενδύσεις 2023

		Πλήθος Συμβολαίων	Ελεύθερα
Ατομικές Ασφαλίσεις	Νέες Εργασίες	94.180	
	Εργασίες Προηγουμένων Περιόδων	356.821	32.656
	Σύνολο	**451.001**	



καταβολές αποζημιώσεων ήταν 1.749.421.014 ευρώ, εκ των οποίων το 1.294.245.180 ευρώ αφορούσε τις ατομικές ασφαλίσεις, ενώ τα 455.175.834 ευρώ τις ομαδικές ασφαλίσεις.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ - ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

Από το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων του 2023 ποσό 904,4 εκατ. € αντιστοιχεί στις νέες εργασίες του κλάδου (εκ των οποίων 792,3 εκατ. € στις ατομικές ασφαλίσεις και 112,1 εκατ. € στις ομαδικές ασφαλίσεις).

Τα αντίστοιχα ποσά νέων εργασιών του 2022 ήταν 833,2 εκατ. € στο σύνολο (εκ των οποίων 741,6 εκατ. € στις ατομικές και 91,6 εκατ. € στις ομαδικές).

Σε σχέση με το 2022, η ετήσια αύξηση των νέων εργασιών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της παρούσας έρευνας έφθασε το 8,5%, αναλυόμενη σε αύξηση 6,8% των ατομικών ασφαλίσεων και αύξηση 22,3% των ομαδικών.

Από το σύνολο των νέων εργασιών, οι εφάπαξ καταβολές το 2023 ανήλθαν στα 642,5 εκατ. € στο σύνολο (εκ των οποίων 587,3 εκατ. € στις ατομικές ασφαλίσεις και 55,2 εκατ. € στις ομαδικές).

Σε σχέση με το 2022, η μείωση του πλήθους των συμβολαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της παρούσας έρευνας έφθασε το 0,9% στο σύνολο, μεριζόμενη σε μείωση κατά 1,0% των ατομικών συμβολαίων και αύξηση 12,9% των ομαδικών.

Η αύξηση των αποζημιώσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της παρούσας έρευνας σε σχέση με το 2022 έφθασε το 24,9% στο σύνολο, οφειλόμενη σε αύξηση 13,2% των αποζημιώσεων των ατομικών συμβολαίων και 58,3% αύξηση των αποζημιώσεων των ομαδικών συμβολαίων.

Στην έρευνα της ΕΑΕΕ, περιλαμβάνονται τα στοιχεία 20 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες συγκέντρωσαν το 99,5% της παραγωγής ασφαλίστρων (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, σύμφωνα με τα πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το 2023. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 4 δραστηριοποιούνται μόνο στις ασφαλίσεις Ζωής, ενώ 16 δραστηριοποιούνται σε ασφαλίσεις Ζωής, Ατυχημάτων, Ασθενειών και άλλων ασφαλίσεων.

Εδώ,
για την επόμενη
ημέρα©

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

ethnikiasfalistiki.gr

ΕΑΕΕ
Ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων: Μείωση 60,6% στις δηλωθείσες ζημίες

Μείωση κατά 60,6% στις δηλωθείσες ζημίες του κλάδου ασφάλισης πληρωμάτων πλοίων και μικρή μείωση κατά 5,8% στο πλήθος των συμβολαίων προκύπτει από την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για την ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων για το 2023.

Σύμφωνα με τα συγκεντρωτικά μεγέθη των ασφαλιστικών εταιρειών σχετικά με την κάλυψη των πληρωμάτων πλοίων τα έτη 2023-2022, συνολικά 912 συμβόλαια ήταν σε ισχύ το 2023 (968 αντίστοιχα το 2022). Δηλώθηκαν 819 ζημιές (2.077 το 2022), για τις οποίες πληρώθηκαν 0,4 εκατ. ευρώ και σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 1 εκατ. ευρώ. Τα αντίστοιχα μεγέθη για το 2022 ήταν 0,7 εκατ. ευρώ και 2 εκατ. ευρώ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Συγκεντρωτικά στοιχεία έρευνας

	2023	2022	Μεταβολή (%)
Πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων (πλοία)[1]	912	968	-5,8%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών εντός του έτους για τα ανωτέρω συμβόλαια	819	2.077	-60,6%
Πληρωθείσες αποζημιώσεις εντός του έτους για τις παραπάνω ζημιές (€)	429.790	662.503	-35,1%
Απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων στο τέλος του έτους για τις παραπάνω ζημιές (€)	1.054.320	1.999.430	-47,3%

1 Αφορά μόνο την ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Ανάλυση αιτιών για τις πληρωθείσες αποζημιώσεις έτους 2023

		Πλήθος	%	Ποσό (€)	%
Θάνατοι	Από Ασθένεια	1	0,4%	15.057	3,5%
	Από Ατύχημα	1	0,4%	5.705	1,3%
	Σύνολο	**2**	**0,8%**	**20.762**	**4,8%**
Μόνιμη Ανικανότητα		0	0,0%	0	0,0%
Πρόσκαιρη ανικανότητα	Από Ασθένεια	6	2,2%	21.629	5,0%
	Από Ατύχημα	0	0,0%	0	0,0%
	Σύνολο	**6**	**2,2%**	**21.629**	**5,0%**
Νοσοκομειακή Περίθαλψη		35	12,6%	49.817	11,6%
Εξωνοσοκομειακή Περίθαλψη		110	39,7%	71.215	16,6%
Παλιννοστήσεις - Αντικαταστάσεις		124	44,7%	266.367	62,0%
Σύνολο		**277**	**100,0%**	**429.790**	**100,0%**

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Συγκεντρωτικά στοιχεία ποσών αποζημιώσεων (€)

Έτος έκδοσης	Σύνολο ζημιών (€) (Συσσωρευθείσες πληρωθείσες & εκκρεμείς)	Συσσωρευθείσες πληρωθείσες αποζημιώσεις (€)	Επανεκτίμηση συνόλου ζημιών (€)	Εκτίμηση εκκρεμών ζημιών (€)	Ποσοστό εκκρεμότητας
	α	β	γ	(γ - β)	(γ - β) / γ
2015	1.687.355	1.687.355	1.687.355	0	0,0%
2016	1.337.971	1.337.971	1.337.971	0	0,0%
2017	1.774.749	1.765.619	1.761.987	-3.632	-0,2%
2018	2.936.028	2.879.258	2.877.228	-2.030	-0,1%
2019	2.413.624	2.202.997	2.259.883	56.887	2,5%
2020	1.784.063	1.488.091	1.624.381	136.290	8,4%
2021	2.618.366	1.977.509	2.395.439	417.931	17,4%
2022	2.550.522	1.321.294	2.500.362	1.179.068	47,2%
2023	1.482.130	429.246	2.662.756	2.233.510	83,9%

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

GENERALI

Το Generali Trophy επέστρεψε στο Αιγαίο!

Η ετήσια συνάντηση των κορυφαίων συνεργατών του Ειδικού Δικτύου Mega X της Generali πραγματοποιήθε και φέτος με φόντο το γαλάζιο του αιγαιοπελαγίτικου ορίζοντα.

Το Generali Trophy, που αποτελεί έναν μοναδικό θεσμό ομαδικότητας και επιτυχίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, γιόρτασε ακόμη μια θριαμβευτική χρονιά με φόντο το εκπληκτικό Αιγαίο Πέλαγος. Ξεκινώντας από το ιστορικό Σούνιο, η εξόρμηση -που σχεδιάστηκε με ιδιαίτερη φροντίδα από την Generali για την επιβράβευση των κορυφαίων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών του Ειδικού Δικτύου Mega X- αποτέλεσε ένα ταξίδι που ανέδειξε τη συνεργασία, την επαγγελματική αριστεία και τη στρατηγική διορατικότητα των συνεργατών του οργανισμού.

Η πενταήμερη αποστολή έζησε έναν καλοκαιρινό περίπλου γεμάτο εικόνες εκπληκτικής φυσικής ομορφιάς και μοιράσματος εμπειριών που ενθαρρύνουν την ομαδικότητα του Δικτύου και ενισχύουν τη σχέση του με την εταιρεία. Παρά τα αρχικά σχέδια, οι καιρικές συνθήκες οδήγησαν την πορεία των ταξιδευτών προς άλλα κοντινά -αλλά εξίσου μαγευτικά- λιμάνια όπως αυτό της Κιμώλου και τους προσέφεραν περισσότερο χρόνο για στιγμές αυθόρμητης εξερεύνησης και χαλαρότητας στο γραφικό νησί της Σίφνου.

Κατά την παραμονή τους στη Σίφνο, οι φιλοξενούμενοι της Generali απόλαυσαν τον πολιτιστικό πλούτο και την ειδυλλιακή ομορφιά του νησιού. Από τα γραφικά σοκάκια της Απολλωνίας μέχρι τις ήρεμες παραλίες του Βαθιού και του Πλατύ Γιαλού, οι συμμετέχοντες απόλαυσαν ήρεμες στιγμές και συμμετείχαν σε δημιουργικές συζητήσεις για το μέλλον του ασφαλιστικού τομέα.

«Το Generali Trophy δεν είναι απλώς ένα πρόγραμμα αναγνώρισης και επιβράβευσης παραγωγικών αποτελεσμάτων· είναι μια απόδειξη της προσαρμοστικότητάς μας και της ανθεκτικότητάς μας μπροστά στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς», δήλωσε ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, που συνόδευσε την αποστολή. «Η δέσμευσή μας στη συνεχόμενη ανάπτυξη παραμένει ακλόνητη καθώς πορευόμαστε προς ένα μέλλον όπου οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα διαδραματίσουν κεντρικό ρόλο στις εξελίξεις του ασφαλιστικού τομέα. Είναι κάτι που πιστεύουμε και στηρίζουμε διαχρονικά. Οι προσδοκίες μας από τα δίκτυα που στηρίζουν το όραμά μας παραμένουν υψηλές, όπως υψηλές είναι και οι απαιτήσεις των πελατών μας στις οποίες έχουμε υποχρέωση να ανταποκριθούμε».

Η κ. Μαρία Λαμπροπούλου, Chief Marketing and Communication Officer της Generali Hellas, υπογράμμισε με τη σειρά της τη σημασία του Generali Trophy στην προώθηση ενός συνεργατικού πνεύματος μεταξύ των κορυφαίων ασφαλιστικών επαγγελματιών. «Η ετήσια αποστολή μας δεν γιορτάζει μόνο τις επιτυχίες, αλλά και μας εμπνέει να ανεβάζουμε τα πρότυπα υπηρεσιών και καινοτομίας ολοένα και πιο ψηλά. Η Generali φέτος εστιάζει σε ένα συνολικό Level Up! και σε αυτόν το στόχο συμμετέχουν ενεργά όλες οι δυνάμεις της», ανέφερε.

Το ταξίδι ολοκληρώθηκε με ανανεωμένη τη δέσμευση της αποστολής της Generali και με στόχο τη συνεχή βελτίωση της παραγωγικότητας του Δικτύου με το βλέμμα στο τέλος του έτους.

Η εταιρεία συνεχίζει να ηγείται με το παράδειγμά της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αξιοποιώντας το Generali Trophy ως πλατφόρμα για την επιβράβευση της αριστείας, την προώθηση της επαγγελματικής ανάπτυξης και την ενίσχυση των συνεργασιών σε ολόκληρη τη βιομηχανία. Και καθώς το ασφαλιστικό τοπίο εξελίσσεται, η Generali παραμένει αφοσιωμένη στην ενδυνάμωση του δικτύου εξειδικευμένων συνεργατών της με τα εργαλεία και τις γνώσεις που απαιτούνται για να επιτύχουν σε ένα δυναμικό επιχειρηματικό περιβάλλον.

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ Ιάκωβος Διζικιρίκης

Από αριστερά: Ι. Διζικιρίκης, Π. Δημητρίου.

Από αριστερά: Σ. Παπαδόπουλος, Ν. Τσώνος, Α. Γαλανός, Μ. Τελλίδης.

Από αριστερά: Σ. Παπαδόπουλος, Α. Γαλανός.

Από αριστερά: Σ. Στεφανάκης, Μ. Καμπουράκη, Σ. Τσακυρίδης, Χ. Βασιλειάδης, Μ. Λαμπροπούλου.

Από αριστερά: Σ. Τσακυρίδης, Μ. Τελλίδης.

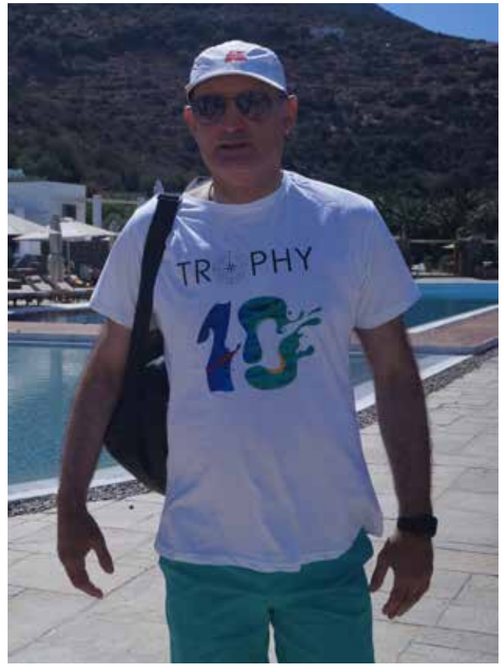
Από αριστερά: Χ. Δασκαλάκης, Π. Δημητρίου, Γ. Βασιλειάδης.

Από αριστερά: Δ. Παπαλεξανδράτου, Δ. Πατρίκιος, Μ. Καρασαχινίδης, Γ. Αργυρόπουλος.

Από αριστερά: Χ. Δασκαλάκης, Γ. Βασιλειάδης.

Από αριστερά: Μ. Μπροκαλάκης, Σ. Τσακυρίδης, Μ. Καμπουράκη, Μ. Λαμπροπούλου.

Σ. Τσακυρίδης.



Γ. Βασιλειάδης.

Από αριστερά: Δ. Παπαλεξανδράτου, Δ. Πατρίκιος.

Από αριστερά: Χ. Βασιλειάδης, Μ. Καμπουράκη, Σ. Στεφανάκης, Χ. Δασκαλάκης.

Από αριστερά: Γ. Βασιλειάδης, Μ. Λαμπροπούλου, Δ. Παπαλεξανδράτου, Χ. Δασκαλάκης, Χ. Βασιλειάδης, Σ. Τσακυρίδης.

Από αριστερά: Μ. Καρασαχινίδης, Γ. Αργυρόπουλος.

Από αριστερά: Δ. Παπαλεξανδράτου, Μ. Λαμπροπούλου.

Π. Δημητρίου.

Από αριστερά: Ι. Διζικιρίκης, Π. Δημητρίου, Χ. Δασκαλάκης, Γ. Βασιλειάδης.

Από αριστερά: Γ. Αργυρόπουλος, Δ. Πατρίκιος, Δ. Παπαλεξανδράτου, Μ. Καρασαχινίδης.

Ομαδική Φωτογραφία - Πολύαιγος.

Από αριστερά: Ν. Τσώνος, Σ. Στεφανάκης, Χ. Βασιλειάδης, Μ. Καμπουράκη, Χ. Δασκαλάκης.

Από αριστερά: Α. Γαλανός, Σ. Παπαδόπουλος.

Δ. Παπαλεξανδράτου.

Μ. Καμπουράκη.

Από αριστερά: Γ. Βασιλειάδης, Σ. Τσακυρίδης, Σ. Στεφανάκης, Χ. Δασκαλάκης, Χ. Βασιλειάδης.

Από αριστερά: Α. Γαλανός, Μ. Λαμπροπούλου.

Από αριστερά: Π. Δημητρίου, Δ. Πατρίκιος.

Από αριστερά: Μ. Τελλίδης, Ν. Τσώνος, Σ. Παπαδόπουλος.

Από αριστερά: Μ. Τελλίδης, Σ. Παπαδόπουλος, Α. Γαλανός, Μ. Καμπουράκη, Ν. Τσώνος, Χ. Δασκαλάκης, Σ. Τσακυρίδης, Δ. Παπαλεξανδράτου, Δ. Πατρίκιος, Π. Δημητρίου, Μ. Λαμπροπούλου, Γ. Βασιλειάδης, Μ. Καρασαχινίδης, Σ. Στεφανάκης, Γ. Αργυρόπουλος, Χ. Βασιλειάδης.

η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ σας είναι ΝΟΜΙΚΗ μας υποχρέωση

ARAG

www.ARAG.gr

Allianz

«Χρυσό» για τη στήριξη στο Ολυμπιακό και Παραολυμπιακό Κίνημα

Επιβεβαιώνοντας την αφοσίωσή της στις αξίες του Ολυμπιακού και Παραολυμπιακού Κινήματος, η Allianz διοργάνωσε μια μεγάλη γιορτή για τους εργαζομένους αφιερωμένη στην Ολυμπιακή Ημέρα, με αφορμή τους Ολυμπιακούς Αγώνες που ολοκληρώθηκαν στο Παρίσι, αλλά και τους Παραολυμπιακούς Αγώνες που θα πραγματοποιηθούν από τις 28 Αυγούστου έως τις 8 Σεπτεμβρίου. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Κλειστό Γήπεδο Μπάσκετ της ΑΕΚ με moderator τη Δώρα Παντέλη, πρώην καλαθοσφαιρίστρια και νυν αθλητικογράφο και αναλύτρια καλαθοσφαίρισης, και είχε ως στόχο να γιορτάσουν για μία ακόμη χρονιά όλοι μαζί οι εργαζόμενοι την ομαδικότητα, τη συνεργασία και το πάθος για αριστεία, τιμώντας με αυτόν τον τρόπο τα ολυμπιακά ιδεώδη και το αθλητικό πνεύμα.

Οι εργαζόμενοι είχαν την τιμή και τη χαρά να εμπνευστούν από τους χρυσούς αθλητές στην ενότητα «Ετοιμαζόμαστε για μεγάλες επιτυχίες». Συγκεκριμένα, ο Γρηγόρης Πολυχρονίδης, χρυσός παραολυμπιονίκης στο Μπότσια, με συνοδεία την αθλήτρια Κατερίνα Πατρώνη, και ο Αθανάσιος Γκαβέλας, χρυσός παραολυμπιονίκης στα 100 μ., μοιράστηκαν τις συγκινήσεις και τις προκλήσεις που φέρνει ο στόχος για το χρυσό.

Μιλώντας στον δημοσιογράφο Κωστή Σπύρου, ο κ. Αθανάσιος Γκαβέλας τόνισε ότι η στήριξη της Allianz είναι πολύτιμη, είναι πάρα πολύ σημαντική και είναι χαρά μου που είμαι στην ομάδα της Allianz και στην οικογένειά

Οι κ.κ. Βασίλης Χριστίδης, διευθύνων σύμβουλος Allianz, Στέφανος Μαλαχιάς, γενικός εμπορικός διευθυντής Allianz, Ευάγγελος Τιτόπουλος, Marketing & Communications Specialist Allianz, Χρήστος Θεοδωρίδης, διευθυντής Marketing, Επικοινωνίας, CRM & CCC Allianz, Κωνσταντίνος Χαλκιώτης, προϊστάμενος Marketing & Επικοινωνίας Allianz, Δώρα Παντέλη, πρώην καλαθοσφαιρίστρια και νυν αθλητικογράφος και αναλύτρια καλαθοσφαίρισης,Ήβα Μαρίνη, Marketing, Communications, CRM & CCC Allianz, Σωτηρία Παναγιωτακοπούλου, Car Manufacturers Sales Support Allianz, Άννα Ποντικού, Human Resources Allianz.

της. Ο κ. Γκαβέλας έστειλε μάλιστα μήνυμα αισιοδοξίας ότι η δύναμη είναι στο χέρι μας και να κάνουμε αυτό που αγαπάμε.

Πολύ σημαντική χαρακτήρισε τη στήριξη της Allianz γιατί «μας δίνει τη δυνατότητα να κάνουμε αυτό που κάνουμε», είπε από την πλευρά του και ο Γρηγόρης Πολυχρονίδης, μιλώντας επίσης στον Κωστή Σπύρου. Η Allianz με τη στήριξη των Παραολυμπιακών και των Ολυμπιακών Αγώνων δείχνει το ανθρώπινο πρόσωπο, πρόσθεσε ο κ. Πολυχρονίδης. Στέλνοντας μάλιστα το δικό του μήνυμα, τόνισε ότι τίποτα δεν είναι ακατόρθωτο.

Τους δικούς της χρυσούς νικητές βράβευσε η Allianz στο τέλος της εκδήλωσης, αναγνωρίζοντας ότι η αριστεία σε κάθε πτυχή της λειτουργίας της και η επιβράβευση αποτελούν την αιχμή της εξέλιξης των ανθρώπων της. Επιβεβαιώνοντας τη διάθεση να παρακινεί πάντοτε τον κόσμο της να ξεπερνά τα όρια, ο Βασίλης Χριστίδης και η Άννα Ποντικού, HR Allianz, βράβευσαν τους εργαζομένους εκείνους που ξεχώρισαν με βάση εσωτερική ψηφοφορία που διεξήχθη ως Champions σε επίπεδο συνεργασίας για την ομαλή επίτευξη της ενοποίησης Allianz και Ευρωπαϊκής Πίστης τη χρονιά που πέρασε.

ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΜΑΛΑΧΙΑΣ: ΠΡΩΤΟΙ ΣΤΙΣ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΣΤΟΛΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Στον Κωστή Σπύρου μίλησε στο πλαίσιο της εκδήλωσης και ο γενικός εμπορικός διευθυντής κ. Στέφανος Μαλα-

ΒΑΣΙΛΗΣ ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ
Η Allianz στοχεύει πάντοτε στην κορυφή

Ως παγκόσμιος ασφαλιστικός συνεργάτης, η Allianz θα συνεχίσει να στηρίζει τις ελπίδες και τις προσπάθειες όλων των αθλητών που προετοιμάζονται για την αριστεία, παρέχοντας ασφαλιστική κάλυψη και καθοδήγηση με όποιον τρόπο μπορούμε, τόνισε ο Βασίλης Χριστίδης, διευθύνων σύμβουλος Allianz, στο πλαίσιο της εκδήλωσης.

«Μαζευτήκαμε εδώ όλοι ως μια ομάδα που στοχεύει πάντοτε στην κορυφή και για να τιμήσουμε τον σημαντικό αυτόν θεσμό, για τον οποίο είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που στηρίζουμε σταθερά τα τελευταία χρόνια. Το πιο σημαντικό όμως είναι να θυμίσουμε στους ανθρώπους μας πως παραμένοντας ενωμένοι και ακολουθώντας ένα κοινό πνεύμα συνεργασίας, κάθε ένας από εμάς επιτυγχάνει τους προσωπικούς του στόχους και με αυτόν τον τρόπο παραμένουμε όλοι πάντοτε στην κορυφή!», τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Χριστίδης.

Αναφέρθηκε επίσης στην πορεία της νέας μεγάλης Allianz στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και στους τρεις «βασικούς και ξεκάθαρους στόχους» που έχει η εταιρεία. Όπως είπε, «τόσο η στρατηγική ενοποίησης όσο και οι ίδιοι οι άνθρωποί μας είναι το άλφα και το ωμέγα στο σχεδιασμό αυτού του νέου οργανισμού και επειδή για τους νικητές είναι πολύ σημαντικό να κοιτάνε μπροστά και να είναι προσηλωμένοι στο στόχο τους, έτσι κι εμείς πιστεύουμε πως πρέπει να έχουμε τρεις βασικούς και ξεκάθαρους στόχους».

Σύμφωνα με τον κ. Χριστίδη, «ο πρώτος στόχος είναι η βελτίωση των υπηρεσιών μας τόσο για τους ασφαλισμένους μας όσο και για τους συνεργάτες μας, ο δεύτερος είναι η βελτίωση επικοινωνίας τόσο εσωτερικά όσο και εξωτερικά και ο τρίτος είναι ολοκλήρωση ενοποίησης και μετασχηματισμού».

Παράλληλα, τόνισε ότι «για να είμαστε νικητές χρειαζόμαστε να έχουμε και τις κατάλληλες δεξιότητες και για το δικό μας άθλημα. Για μένα αυτές είναι πρώτα από όλα η συνεργασία, δηλαδή η ομαδικότητα, η δεύτερη είναι η αποφασιστικότητα στην εξεύρεση λύσεων, η τρίτη είναι η προσαρμοστικότητα, δηλαδή να μην κοιτάμε τι κάναμε πριν, αλλά τι πρέπει να κάνουμε για να πάμε μπροστά, και η τέταρτη είναι η ολοκλήρωση του πλάνου και της συγχώνευσης και όλου αυτού του μετασχηματισμού ο οποίος γίνεται».

«Πιστεύω», υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος της Allianz, «πως η ομάδα είναι σημαντική για οποιονδήποτε οργανισμό, όχι μόνο για τον δικό μας, όχι μόνο για τον νέο οργανισμό τον οποίο φτιάχνουμε. Εγώ προσωπικά πιστεύω πάρα πολύ στη νοοτροπία της ομάδας και για έναν πολύ σημαντικό λόγο, πιστεύω ότι ομάδα είναι ο πυρήνας, το βασικό συστατικό της επιτυχίας κάθε οργανισμού και πιστεύω όσο πιο ενωμένη είναι αυτή η ομάδα, όσο πιο ξεκάθαροι είναι και οι στόχοι και το πώς θέλει να πραγματοποιήσει αυτούς τους στόχους τόσο πιο επιτυχημένη θα είναι αυτή η ομάδα και κατ' επέκταση και ο οργανισμός. Οπότε πιστεύω πως αν εμείς είμαστε προσηλωμένοι στους τρεις στόχους που αναφέραμε πριν και χρησιμοποιήσουμε τις δεξιότητες που αναφέραμε, θα είμαστε επιτυχημένοι, θα είμαστε νικητές όλοι μαζί και θα είμαστε περήφανοι και για την ομάδα μας και για τον οργανισμό μας».

χιάς. «Τόσο στην Ελλάδα όσο και σε όλες τις χώρες στόχος μας είναι πάντα η κορυφή. Κλείσαμε το 2023 εν μέσω μιας πολύ δύσκολης συγχώνευσης και ενός έργου ενοποίησης που πήρε πολλή ενέργεια από τους ανθρώπους μας εσωτερικά και εξωτερικά με αύξηση παραγωγής 7% και συνεχίζουμε να είμαστε πρώτοι τόσο στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων, συγκεκριμένα στον κλάδο Αυτοκινήτου, έχοντας τον μεγαλύτερό στόλο στην Ελλάδα, αλλά είμαστε και μέσα στις κορυφαίες θέσεις γενικότερα σε όλη την ασφαλιστική αγορά. Στόχος μας είναι, ολοκληρώνοντας πλέον το έργο το 2024 της συγχώνευσης, να κυνηγήσουμε την κορυφή», τόνισε ο κ. Μαλαχιάς.

INTERAMERICAN

Οι 3 πυλώνες της στρατηγικής για Βιώσιμη Ανάπτυξη

Στη δημοσιότητα η 12η Έκθεση του ομίλου

Εντείνει τις προσπάθειες η Interamerican για να πρωταγωνιστήσει στη διαμόρφωση ενός βιώσιμου μέλλοντος, όπως αποτυπώνεται στη νέα Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης της εταιρείας για το 2023. Η βιωσιμότητα αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι σε κάθε έκφανση των δραστηριοτήτων του ομίλου και καθορίζει την πορεία του.

Ειδικότερα, έχει εδραιώσει ένα ισχυρό μοντέλο διακυβέρνησης ESG που εκτείνεται σε όλα τα οργανωτικά επίπεδα και στοχεύει στην περαιτέρω ενσωμάτωση της στρατηγικής Βιώσιμης Ανάπτυξης στον πυρήνα του επιχειρηματικού μοντέλου του οργανισμού, με άξονα τρεις βασικούς πυλώνες: «Δρούμε για τον Πλανήτη», «Προωθούμε τον Κοινωνικό Σκοπό» και «Αναπτυσσόμαστε Υπεύθυνα».

> Η Interamerican έχει εδραιώσει ένα ισχυρό μοντέλο διακυβέρνησης ESG, με άξονα τρεις βασικούς πυλώνες: «Δρούμε για τον Πλανήτη», «Προωθούμε τον Κοινωνικό Σκοπό» και «Αναπτυσσόμαστε Υπεύθυνα».

Το 2023 η Interamerican έθεσε τον πήχυ ψηλά και σημείωσε σημαντικά βήματα σε όλα τα επίπεδα. Ακολουθούν ενδεικτικά βασικά σημεία αναφοράς από τις επιδόσεις της με οδηγό τη Βιώσιμη Ανάπτυξη:

- Μείωση κατά 11,1% και 80,8% τόσο στις εκπομπές αέριων ρύπων Πεδίου 1 όσο και στις εκπομπές Πεδίου 2 αντίστοιχα, σε σχέση με το 2022.
- 73% από τη συνολική κατανάλωση ηλεκτρικής ενέργειας της εταιρείας προήλθε από Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας (ΑΠΕ) με Εγγυήσεις Προέλευσης (ΕΠ).
- Λανσάρισμα 2 νέων προϊόντων που ενσωματώνουν ESG χαρακτηριστικά (Telemedicine, Cyberinsurance).
- 49,6% του συνολικού εργατικού δυναμικού αποτελείται από γυναίκες.
- 45,5% το ποσοστό των γυναικών σε ανώτερες διοικητικές θέσεις ευθύνης, αυξημένο κατά 2% σε σχέση με το 2022.
- 19 πρωτοβουλίες Εταιρικής Υπευθυνότητας.
- 13 Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις (ΜΚΟ) υποστηρίχθηκαν από την Interamerican.
- Ηγετική θέση στη διατήρηση κορυφαίου Net Promoter Score (NPS) στην αγορά: 60 για την Interamerican και 74 για το κανάλι απευθείας πωλήσεων, την Anytime.
- Επίτευξη ποσοστού διατηρησιμότητας πελατών 88,2% σε όλους τους επιχειρηματικούς κλάδους, με αύξηση κατά

Ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican.

Ο κ. René Scholten, γενικός οικονομικός διευθυντής του Ομίλου Interamerican.

Η κ. Χρύσα Ελευθερίου, Sustainability Leader του Ομίλου Interamerican.

2,4 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με το 2022.

Η Interamerican βρίσκεται εδώ και χρόνια στην πρώτη γραμμή της βιωσιμότητας και της καινοτομίας, δήλωσε ο René Scholten, γενικός οικονομικός διευθυντής του ομίλου Interamerican, σημειώνοντας ότι το 2023 πετύχαμε σημαντικά αποτελέσματα και ανταποκριθήκαμε αποτελεσματικά στους απαιτητικούς στόχους που θέσαμε, παραμένοντας αμετακίνητοι στη δέσμευσή μας για ακεραιότητα, διαφάνεια και βιώσιμες επιχειρηματικές πρακτικές. «Σε έναν κόσμο που αλλάζει ταχύτατα, θα συνεχίσουμε να επαυξάνουμε τις υπηρεσίες και τα προϊόντα μας σύμφωνα με τις ανάγκες των ανθρώπων, φροντίζοντας συνεχώς για το περιβαλλοντικό και κοινωνικό μας αποτύπωμα. Πιστεύουμε βαθιά πως επενδύοντας στη Βιώσιμη Ανάπτυξη επενδύουμε σε ένα καλύτερο μέλλον για όλους και υπηρετούμε στο έπακρον την αποστολή και τις αξίες μας. Προχωράμε μπροστά με το σημαντικότερο κεφάλαιό μας, τους ανθρώπους μας, για ακόμα μεγαλύτερα επιτεύγματα», υπογράμμισε ο René Scholten.

Η Χρύσα Ελευθερίου, Sustainability Leader του Ομίλου Interamerican, επεσήμανε από την πλευρά της: «Η νέα Έκθεση Βιωσιμότητας είναι το αποτέλεσμα μιας ξεχωριστής συλλογικής προσπάθειας που υπογραμμίζει τη μακρόχρονη αφοσίωση και τη δέσμευση της εταιρείας σε θέματα βιωσιμότητας, αλλά και τον ενεργό ρόλο που θέλουμε να διαδραματίσουμε στη διαμόρφωση ενός πιο βιώσιμου και συμπεριληπτικού κόσμου. Τη χρονιά αυτή θέσαμε φιλόδοξους και μετρήσιμους στόχους και πετύχαμε αξιοσημείωτα αποτελέσματα, μεταξύ των οποίων είναι η μείωση του ανθρακικού αποτυπώματος από τη λειτουργία μας, το λανσάρισμα νέων προϊόντων και υπηρεσιών με ESG χαρακτηριστικά, η περαιτέρω ενσωμάτωση των αρχών της διαφορετικότητας και της ισότητας στο εργασιακό περιβάλλον μας και η έμπρακτη υποστήριξη συμπολιτών μας που μας είχαν ανάγκη».

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

ΣΤΗ ΛΙΣΤΑ ΤΩΝ «THE 50 MOST SUSTAINABLE COMPANIES IN GREECE 2024» Η INTERAMERICAN

Σημαντικό ορόσημο αποτελεί η ένταξη της Interamerican στη λίστα των «The 50 Most Sustainable Companies in Greece 2024», σύμφωνα με το Δείκτη Βιώσιμης Ανάπτυξης «The ESG Index in Greece» που ανακοινώθηκε για 7η συνεχή χρονιά από το QualityNet Foundation.

Πρόκειται για την ανώτατη διάκριση Βιώσιμης Ανάπτυξης στην Ελλάδα και σκιαγραφεί την ολιστική προσέγγιση που έχει μια εταιρεία ως προς την αντιμετώπιση των θεμάτων της Βιώσιμης Ανάπτυξης και της υπεύθυνης λειτουργίας της. Αυτή η διάκριση αποτελεί κινητήριο δύναμη για την εταιρεία ώστε να συνεχίσει ακόμα πιο δυναμικά, με το βλέμμα στραμμένο σε ένα βιώσιμο αύριο.

ΤΡΙΠΛΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΣΤΑ HELLENIC RESPONSIBLE BUSINESS AWARDS 2024

Τέλος, τα τρία βραβεία που απέσπασε η Interamerican στα Hellenic Responsible Business Awards 2024 της Boussias Events, στην τελετή που πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 9 Ιουλίου 2024, αναδεικνύουν την αδιαπραγμάτευτη προσήλωση της εταιρείας στις αρχές της Βιώσιμης Ανάπτυξης.

- Gold βραβείο για την «Έκθεση Βιωσιμότητας Ομίλου Interamerican: Το ταξίδι προς ένα βιώσιμο μέλλον».
- Gold βραβείο για τη «νέα υπηρεσία Τηλεϊατρικής» που παρέχεται στους ασφαλισμένους μας μέσω της εφαρμογής MediOn.
- Silver βραβείο για το πρωτοποριακό project «Shedia Home, powered by Interamerican».

ERGO

Στη Μαδρίτη το ταξίδι επιβράβευσης για τα δίκτυα

Ο νέος διευθύνων σύμβουλος της ERGO κ. Ερρίκος Μοάτσος.

Ο τέως διευθύνων σύμβουλος της ERGO κ. Νίκος Αντιμησάρης.

Στη Μαδρίτη πραγματοποιήθηκε φέτος το ταξίδι επιβράβευσης των Δικτύων Ανεξάρτητων Συνεργατών και Μεσιτών της ERGO Ασφαλιστικής για τη συμβολή τους, όπως τονίζεται, στην επίτευξη των στόχων της εταιρείας για το 2023.

Οι συμμετέχοντες σε όλη τη διάρκεια του ταξιδιού είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε συζητήσεις με τα διοικητικά στελέχη της ERGO, προκειμένου να ανταλλάξουν απόψεις και εμπειρίες. Παράλληλα είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν τις πανέμορφες πλατείες και τα καταπράσινα πάρκα, καθώς και να επισκεφθούν τα ενδιαφέροντα μουσεία της. Πραγματοποίησαν εκδρομή στη μικρή παραμυθένια πόλη του Τολέδο, η οποία αποτελεί πλέον μνημείο Παγκόσμιας Πολιτιστικής Κληρονομιάς της UNESCO, καθώς και στη γενέτειρα πόλη του Μιγκέλ ντε Θερβάντες, Αλκαλά ντε Ενάρες.

Τους συμμετέχοντες συνόδευσαν από την ERGO ο τέως διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Νίκος Αντιμησάρης, ο νέος διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Ερρίκος Μοάτσος, ο διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων κ. Στάθης Τσαούσης, ο διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ζωής και Υγείας κ. Δημήτρης Σπανός, ο διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης, ο διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Μεσιτών κ. Γιώργος Παπαδάκης, ο διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Ασφαλίσεων Ζημιών κ. Νίκος Σπυράτος και οι επιθεωρητές Πωλήσεων Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών κ.κ. Χρήστος Αθανασάκης και Γιάννης Χατζόπουλος.

Ο διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων κ. Στάθης Τσαούσης.

Στο πλαίσιο του Gala Dinner, που διοργανώθηκε στον επιβλητικό χώρο του Casino de Madrid, πραγματοποιήθηκαν και οι βραβεύσεις των συνεργατών για τα παραγωγικά αποτελέσματα του 2023. Ο διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων κ. Στάθης Τσαούσης καλωσόρισε όλους τους προσκεκλημένους εκφράζοντας τα συγχαρητήριά του για

τις επιτυχίες τους, οι οποίες αποτελούν το επιστέγασμα των προσπαθειών τους καθ' όλη τη διάρκεια της χρονιάς. Αναφέρθηκε επίσης στην ιδιαίτερη συγκυρία της ταυτόχρονης παρουσίας των δύο CEOs, που δημιούργησε μια έντονα συγκινητική ατμόσφαιρα, δίνοντας την ευκαιρία στους παρευρισκομένους να αποχαιρετήσουν από κοντά τον απερχόμενο διευθύνοντα σύμβουλο, αλλά και να γνωρίσουν τον νέο, δημιουργώντας ένα κλίμα προσμονής για το μέλλον.

Ο κ. Αντιμησάρης ευχαρίστησε για την άριστη συνεργασία, το ομαδικό πνεύμα, την πίστη και τη σκληρή δουλειά, ειδικότερα στις δύσκολες περιόδους της τετραετίας που ηγήθηκε της ERGO, και συγκεκριμένα ανέφερε: «Είμαι αληθινά ευγνώμων για τη στήριξή σας στο όραμα και τη στρατηγική μας. Η θητεία μου ως διευθύνων σύμβουλος της ERGO αποτελεί επαγγελματικό ορόσημο για μένα και σας αποχαιρετώ βαθιά υπερήφανος για όσα πετύχαμε ως ομάδα. Είμαι απολύτως βέβαιος ότι ανεξάρτητα από τις όποιες σύγχρονες και μελλοντικές προκλήσεις, η ERGO θα συνεχίσει να καταγράφει μια ανοδική, λαμπρή, δημιουργική πορεία, καθώς διαθέτει ισχυρά θεμέλια και μια εξαιρετική διοικητική ομάδα, η οποία θα συνεχίσει να την οδηγεί προς την επιτυχία. Φεύγοντας από την ERGO, παραδίδω τη σκυτάλη, κυριολεκτικά και μεταφορικά, σε έναν άνθρωπο με βαθιά γνώση του αντικειμένου μας, ο οποίος υπηρετεί τον ασφαλιστικό κλάδο εδώ και δεκαετίες. Είμαι σίγουρος ότι ο Ερρίκος Μοάτσος θα χτίσει πάνω στο δικό μας έργο και θα οδηγήσει την οικογένεια της ERGO ακόμα ψηλότερα. Εύχομαι τόσο στον Ερρίκο όσο και σε όλη την οικογένεια της ERGO την καλύτερη επιτυχία».

Από την πλευρά του, ο νέος διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Ερρίκος Μοάτσος ευχαρίστησε τον κ. Αντιμησάρη για τα θερμά του λόγια και δήλωσε για τη νέα του θέση στο τιμόνι της ERGO: «Με μεγάλη χαρά αποτελώ πλέον μέλος της μεγάλης οικογένειας της ERGO Ασφαλιστικής. Κατανοώ πως διαδέχομαι έναν διευθύνοντα σύμβουλο που αφήνει μία σπουδαία παρακαταθήκη πίσω του. Υπόσχομαι, όμως, να καταβάλω κάθε δυνατή προσπάθεια, έτσι ώστε η εταιρεία να συνεχίσει την αναπτυξιακή της πορεία με το βλέμμα πάντοτε στραμμένο στη δημιουργία αξίας, στον συνεχή μετασχηματισμό και στην ενίσχυση της καινοτομίας, με τον πελάτη και τον συνεργάτη πάντοτε στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος. Με προσήλωση στην αποστολή μας και την επιθυμία για συνεργασία που μας διακατέχει, διαθέτουμε, θεωρώ, όλα τα εφόδια για να συνεχίσουμε την ανοδική πορεία της εταιρείας». ΝΑΙ

Οι κ.κ. Νίκος Αντιμησάρης και Ερρίκος Μοάτσος απονέμουν βραβείο της 1ης κατηγορίας στην εκπρόσωπο της DESIGNIA ΜΟΝ. Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ.

Ο κ. Γιώργος Παπαδάκης απονέμει βραβείο της 2ης κατηγορίας στην εκπρόσωπο της NAK KATSIBERIS INSURANCE BROKERS Α.Ε.

Οι κ.κ. Νίκος Αντιμησάρης και Ερρίκος Μοάτσος απονέμουν βραβείο της 1ης κατηγορίας στην εκπρόσωπο της HOWDEN ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.

Ο κ. Γιώργος Παπαδάκης απονέμει βραβείο της 2ης κατηγορίας στην εκπρόσωπο της ΔΡΑΚΟΥ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ.

Οι κ.κ. Νίκος Αντιμησάρης και Ερρίκος Μοάτσος απονέμουν βραβείο της 1ης κατηγορίας στην εκπρόσωπο της NAK KATSIBERIS INSURANCE BROKERS Α.Ε.

Οι κ.κ. Δημήτρης Σπανός και Γιώργος Παπαδάκης απονέμουν βραβείο της 3ης κατηγορίας στην εκπρόσωπο της ΚΡΟΜΑΡ ΜΟΝ. Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Οι κ.κ. Νίκος Αντιμησάρης και Ερρίκος Μοάτσος απονέμουν βραβείο της 1ης κατηγορίας στην εκπρόσωπο της ΔΡΑΚΟΥ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ.

Οι κ.κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης και Στάθης Τσαούσης απονέμουν βραβείο 1ης κατηγορίας στις εκπροσώπους της ΚΑΣΤΡΙΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΟΝ/ΠΗ ΙΚΕ.

Οι κ.κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης και Στάθης Τσαούσης απονέμουν βραβείο 1ης κατηγορίας στους εκπροσώπους της ΠΕΤΡΟΓΙΑΝΝΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ ΜΑΡΙΟΥ.

Ο κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης απονέμει βραβείο της 2ης κατηγορίας στον εκπρόσωπο της INFOTRUST Α.Ε.

Οι κ.κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης και Νίκος Σπυράτος απονέμουν βραβείο της 2ης κατηγορίας στην εκπρόσωπο της ATLAS INSURANCE AGENTS IKE.

Ο κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης απονέμει βραβείο της 2ης κατηγορίας στον εκπρόσωπο της SOFOS INSURANCE AGENCY Α.Ε.

Ο κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης απονέμει βραβείο της 2ης κατηγορίας στις εκπροσώπους της BROKINS ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.

Οι κ.κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης και Νίκος Σπυράτος απονέμουν βραβείο της 3ης κατηγορίας στην εκπρόσωπο της ΚΑΤΣΑΡΟΥ ΠΗΝΕΛΟΠΗ.

Οι κ.κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης και Στάθης Τσαούσης απονέμουν βραβείο της 2ης κατηγορίας στον εκπρόσωπο της ENSURE Ε.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ & ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ.

Οι κ.κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης και Νίκος Σπυράτος απονέμουν βραβείο της 3ης κατηγορίας στον εκπρόσωπο της ΝΤΟΙΜΑΣ ΝΙΚ. ΙΩΑΝΝΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.

Μαζί,
αλλάζουμε τα όρια της
ασφάλισης

HOWDEN

Ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων στην Ελλάδα

Μέλος του Ομίλου Howden Broking Group με $35δισ. ασφάλιστρα υπό διαχείριση,
15.000 εργαζόμενους & παρουσία σε 50 χώρες

Corporate Solutions, Energy & Renewables, Financial Lines,
Constructions, Employee Benefits, Cyber Insurance,
Advisory Services

Howden Hellas

Howden Hellas S.A. howden-brokers.com info@howden-brokers.com 1, Kifissias Ave.,11523 ATHENS GR

Howden Hellas Ins and Re Brokers S.A. is registered Greece under company Reg. no: 69057903000 Special Reg. no: 51, TIN: 999510910,
FAE Athinon. Registered address: 1, Kifissias Ave., 11523 ATHENS GR

HELMUT EIFERT

MANAGING DIRECTOR, FOREIGN COUNTRIES DAT GROUP

Ποιο είναι το επόμενο βήμα στην Τεχνητή Νοημοσύνη

Γιατί οι Έλληνες πελάτες είναι οι καλύτεροι και το καλό παράδειγμα από την Ελλάδα!

Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Ο κ. Helmut Eifert.

Τα επόμενα βήματα που σχεδιάζει η DAT στην Τεχνητή Νοημοσύνη γνωστοποιεί ο Helmut Eifert, Managing Director, Foreign Countries DAT Group, σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και τον Κωστή Σπύρου. «Έχουμε μια καλή βάση δεδομένων και μια καλή δομή για να συνδέσουμε το επόμενο είδος Τεχνητής Νοημοσύνης, που θα είναι η μετατροπή ομιλίας σε κείμενο».

Παράλληλα, ο Helmut Eifert απευθύνει πρόσκληση στους πελάτες της DAT και στις ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες να έρθουν να επενδύσουν στην Ελλάδα. Ο κ. Eifert εκφράζει την ικανοποίησή του για την ελληνική αγορά, τονίζοντας ότι η αρχική ιδέα για να μπούμε στην Ελλάδα ήταν ότι θέλουμε να έχουμε μια δοκιμαστική αγορά στην Ευρώπη με καλούς πελάτες, γιατί οι Έλληνες πελάτες είναι οι καλύτεροι.

Διαβάστε στη συνέχεια τα κυριότερα σημεία της συνέντευξης Helmut Eifert στον Κωστή Σπύρου.

«Μόλις εγκαινιάσαμε τη νέα μας αρχιτεκτονική με αυτό, ένα smartphone που χρησιμοποιούμε μαζί με τους πελάτες για να μπούμε στις ψηφιακές διαδικασίες και το μετασχηματισμό. Αυτό είναι ωραίο να το βλέπεις. Επεκτείναμε την πελατειακή μας βάση, πράγμα που είναι πάντα καλό να βλέπουμε σε εταιρείες στόλου και ενοικίασης. Έτσι, πρέπει να πω ότι είμαστε αρκετά ικανοποιημένοι με την κατάσταση στην Ελλάδα».

— Ήσασταν μία από τις πρώτες εταιρείες που μίλησαν για την Τεχνητή Νοημοσύνη. Τώρα όλοι μιλούν για την Τεχνητή Νοημοσύνη. Τι άλλο έχουμε να δούμε από αυτό;

Λοιπόν, υπάρχει τώρα ένα κύμα. Ένα από τα επόμενα πράγματα που θα έρθουν είναι η φωνή, η ομιλία σε κείμενο και η ομιλία σε επισκευή. Έτσι, αντί να κάνεις, να βγάζεις μια φωτογραφία ή να πληκτρολογείς στο smartphone σου, απλά μιλάς σε αυτό: «Έχω ένα όχημα, έχει μια ζημιά». Μπορείτε να μιλήσετε πραγματικά σε κανονικές γλώσσες. Και το σύστημα καταλαβαίνει ότι είναι πραγματικό χάρη στο μεγάλο κύμα των εργαλείων Τεχνητής Νοημοσύνης.

Εν τω μεταξύ, αυτό είναι δυνατόν να χρησιμοποιηθεί σε πολύ, πολύ, πολύ, πολύ σύντομο χρόνο ανάπτυξης. Αυτό είναι υπέροχο. Και καθώς έχουμε ήδη επενδύσει πολλά στην Τεχνητή Νοημοσύνη μας για το κομμάτι της όρασης

Οι κ.κ. Κωστής Σπύρου, Helmut Eifert, Σάββας Σιδηρόπουλος και Δημήτρης Βαλαβάνης.

υπολογιστών, έχουμε μια καλή βάση δεδομένων και μια καλή δομή για να συνδέσουμε το επόμενο είδος Τεχνητής Νοημοσύνης, το οποίο είναι το επόμενο βήμα, που θα είναι η μετατροπή ομιλίας σε κείμενο.

— Τώρα ακούμε ότι η DAT Hellas τα πηγαίνει καλά και ήδη παρέχει την τεχνογνωσία σε άλλες χώρες που λειτουργούν με δεδομένα. Πώς το σχολιάζετε αυτό;

Ξέρετε, η αρχική ιδέα για να μπούμε στην Ελλάδα ήταν ότι θέλουμε να έχουμε μια δοκιμαστική αγορά στην Ευρώπη με καλούς πελάτες, γιατί οι Έλληνες πελάτες είναι οι καλύτεροι, κατά τη γνώμη μου. Είναι τόσο ανοιχτόμυαλοι, πρόθυμοι να χρησιμοποιήσουν την καλύτερη τελευταία τεχνολογία, προσπαθώντας να αλλάξουν τις επιχειρηματικές τους διαδικασίες. Έχουμε ένα επιχειρηματικό τοπίο. Η ασφάλεια εξακολουθεί να λειτουργεί λίγο αναλογικά. Η κατάσταση ήταν θαυμάσια και η δομή του κλάδου είναι ίδια με εκείνη άλλων χωρών, αλλά σε μικρότερο μέγεθος.

Και φυσικά μαζί με την ομάδα είπαμε ας δοκιμάσουμε τις νεότερες τεχνολογίες μας εδώ. Και έτσι αυτή εξακολουθεί να είναι μια θαυμάσια και πολύ επιτυχημένη αγορά δοκιμών. Και η ομάδα γύρω από τον Σάββα και τον Δημήτρη εργάζεται από την αρχή με διεθνείς πόρους. Και έχουμε ακόμη και τον επικεφαλής της ανάπτυξης εδώ μαζί μας απόψε, ο οποίος μιλάει με τους πελάτες. Έτσι, αισθανόμαστε σαν μια διεθνής οικογένεια. Ενεργούμε σαν διεθνής οικογένεια και συμπεριφερόμαστε σαν διεθνής οικογένεια.

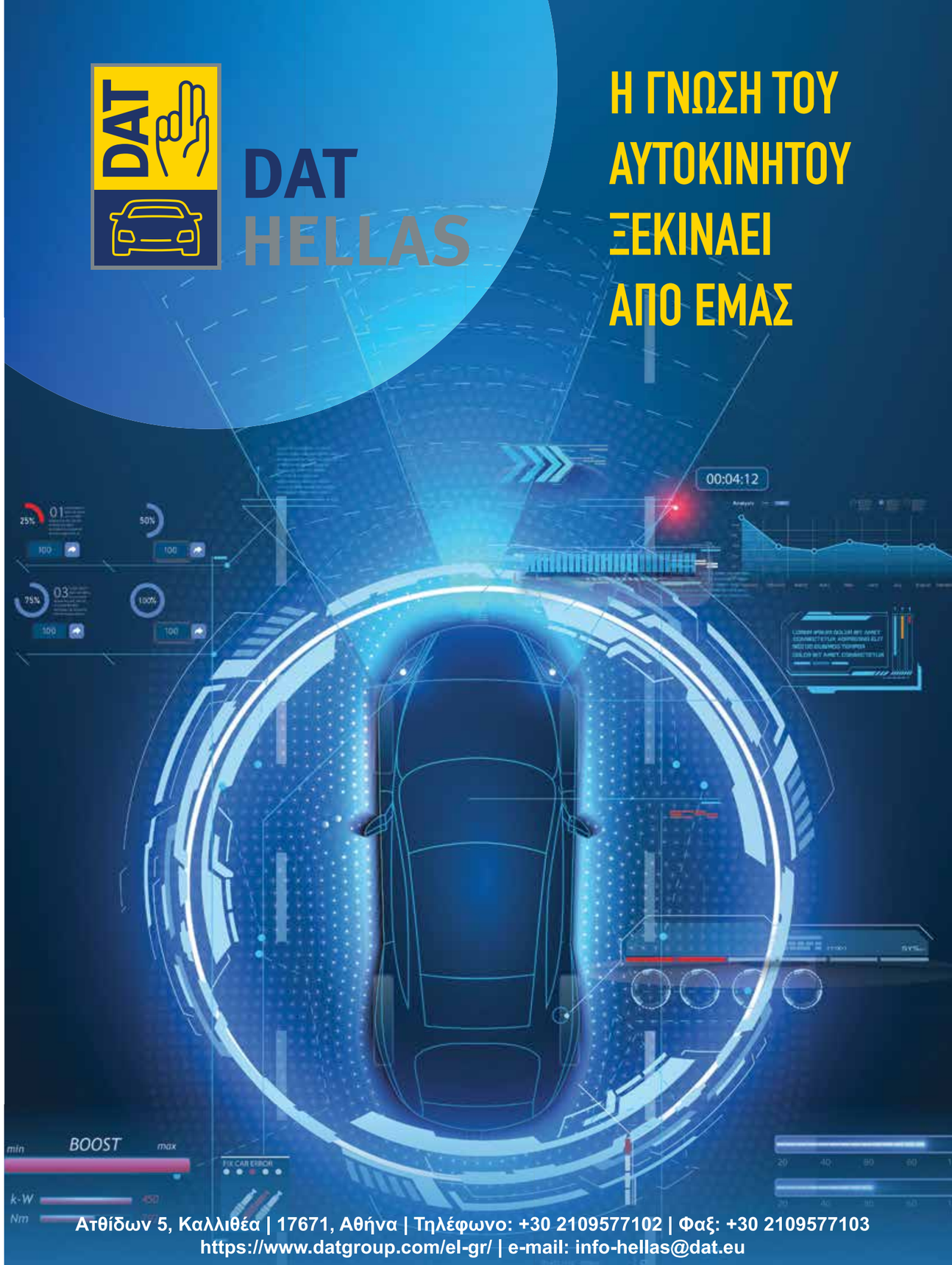
— Έχετε μια διεθνή άποψη αυτής της επιχείρησης και τώρα έχετε την ευκαιρία να μιλήσετε με τους πελάτες σας εδώ. Ποια είναι η μεγαλύτερη ανάγκη, ας πούμε, που μπορεί η DAT σε γενικές γραμμές να προσφέρει στους πελάτες της;

Λοιπόν, εξακολουθεί να είναι η κατάσταση για τους πελάτες. Βρίσκονται στην πραγματικά μεγάλη αρχή του ψηφιοποιημένου μετασχηματισμού με λιγότερους ανθρώπους, περισσότερη τεχνογνωσία, περισσότερη τεχνολογία. Έτσι είναι, οι περισσότεροι από αυτούς έχουν παρατηρήσει ότι πρέπει να κάνουν κάτι επειδή η πίεση στο κόστος των απαιτήσεων, ο πληθωρισμός, αλλά και η έλλειψη ανθρώπινου δυναμικού αυξήθηκαν τους τελευταίους 12-18 μήνες. Έτσι, βλέπετε περισσότερους ανθρώπους να μπαίνουν στο χώρο. Και το καλό είναι ότι μπορούμε να έρθουμε με καλά παραδείγματα από την Ελλάδα και να πούμε «κοιτάξτε, η ασφαλιστική εδώ έκανε αυτό. Η άλλη ασφαλιστική εδώ...». Έτσι έχουμε πολλά καλά παραδείγματα από την Ελλάδα. Καλούμε ακόμη και τους πελάτες, τις ασφαλιστικές από τις άλλες χώρες της Ευρώπης να έρθουν στην Αθήνα για να ρίξουν μια ματιά. Αυτό μας βοηθάει, όχι μόνο εμάς ως εταιρεία, αλλά ειδικά στην επικράτηση κυρίως των πελατών, γιατί βλέπουν, «οι συνάδελφοί μου στην Ελλάδα το έκαναν. Ω, μπορώ κι εγώ να το κάνω αυτό». Αυτή είναι μια θαυμάσια κατάσταση. Αλλά είμαστε ακόμα, θα έλεγα, στα πρώτα στάδια της χρήσης, της τεχνολογίας ενεργοποίησης, της τεχνολογίας AI, των αυτοματοποιημένων λειτουργιών και τέτοιων πραγμάτων.

Αυτή είναι η αρχή ακόμα.

— Μπορούμε, λοιπόν, να πούμε ότι η Ελλάδα είναι το καλό παράδειγμα για άλλες χώρες;

Φυσικά και είναι. Απολύτως.



Gov.gr Wallet: Πιο εύκολη η ασφάλιση αυτοκινήτου

(Από αριστερά) Ο υπουργός Υποδομών και Μεταφορών Χρήστος Σταϊκούρας, ο υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών Χρίστος Δήμας, ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και ο υπουργός Ψηφιακής Διακυβέρνησης Δημήτρης Παπαστεργίου.

Διευκολύνεται η ασφάλιση αυτοκινήτου μέσω Gov.gr Wallet, διαδικασία που παρουσίασαν οι υπουργοί Ψηφιακής Διακυβέρνησης, Δημήτρης Παπαστεργίου, και Υποδομών και Μεταφορών, Χρήστος Σταϊκούρας, ο υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Χρίστος Δήμας, και ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, σε συνέντευξη Τύπου που πραγματοποιήθηκε στο υπουργείο Ψηφιακής Διακυβέρνησης.

Ειδικότερα, με στόχο τον περαιτέρω εκσυγχρονισμό της Δημόσιας Διοίκησης, την εύκολη και φιλική εξυπηρέτηση των πολιτών και τον περιορισμό ακόμη και της ψηφιακής γραφειοκρατίας, το υπουργείο Ψηφιακής Διακυβέρνησης θέτει σε εφαρμογή τη δυνατότητα παροχής συγκατάθεσης (consent) μέσω του Gov.gr Wallet από τους πολίτες για την ψηφιακή άντληση και διάθεση των δεδομένων τους. Με τη νέα ψηφιακή υπηρεσία του Gov.gr Wallet οι πολίτες θα δίνουν τη ρητή συγκατάθεσή τους (consent) για τη διάθεση των απαραίτητων δεδομένων τους σε δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς. Με αυτόν τον τρόπο θα συναλλάσσονται άμεσα και εύκολα, επιτρέποντας την άντληση και διάθεση των συγκεκριμένων κατά περίπτωση στοιχείων τους.

Με τον τρόπο αυτόν η καθημερινότητα των πολιτών διευκολύνεται σημαντικά, καθώς θα μπορούν να ολοκληρώνουν διαδικασίες από το κινητό τους τηλέφωνο, χωρίς να χρειάζεται να διακινούν έγγραφα, ούτε έγχαρτα ούτε ψηφιακά.

Η πρώτη εφαρμογή αφορά στη σύναψη ασφαλιστηρίου συμβολαίου οχήματος και στην περίπτωση αυτή η διαδικασία επιταχύνεται και για τις ασφαλιστικές εταιρείες, καθώς θα λαμβάνουν με απόλυτη ασφάλεια και εγκυρότητα τα απαραίτητα στοιχεία του πολίτη και του προς ασφάλιση οχήματος, μέσω άντλησης από τα μητρώα του Δημοσίου που είναι ήδη καταχωρισμένα.

Επισημαίνεται ότι ο πολίτης θα δίνει τη συγκατάθεσή του σε κάθε βήμα της διαδικασίας τόσο για την άντληση των στοιχείων του όσο και για τη διάθεσή τους στην ασφαλιστική εταιρεία με την οποία έχει επιλέξει να συμβληθεί.

Πιο συγκεκριμένα η διαδικασία θα έχει ως εξής:

• Αρχικά ο πολίτης θα επικοινωνεί με την ασφαλιστική εταιρεία με την οποία επιθυμεί να συνάψει συμβόλαιο ασφάλισης οχήματος.

• Η ασφαλιστική, αφού καταγράψει την επιθυμία του πολίτη να κάνει χρήση της νέας ψηφιακής υπηρεσίας μέσω του Gov.gr Wallet, ζητάει τα βασικά στοιχεία για να εκκινήσει τη διαδικασία. Τα στοιχεία αυτά είναι ο ΑΦΜ, το ονοματεπώνυμο του πολίτη και ο αριθμός κυκλοφορίας του οχήματος που επιθυμεί να ασφαλίσει και βρίσκεται στην ιδιοκτησία του.

• Στη συνέχεια, θα λαμβάνει ειδοποίηση (push notification) στο κινητό του από το Gov.gr Wallet, μέσω του οποίου θα ενημερώνεται ότι η συγκεκριμένη εταιρεία

(Από αριστερά) Η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Ελίνα Παπασπυροπούλου, ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο υπουργός Ψηφιακής Διακυβέρνησης, Δημήτρης Παπαστεργίου, και ο υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Χρίστος Δήμας.

και για τον συγκεκριμένο σκοπό που έχει αιτηθεί ζητά τη διάθεση των απαραίτητων στοιχείων του, δηλαδή άδεια οχήματος, άδεια οδήγησης και στοιχεία κατόχου.

• Ο πολίτης, αν επιθυμεί να συνεχίσει, θα δίνει αρχικά τη συγκατάθεσή του για την «άντληση και προβολή» των προς διαβίβαση στοιχείων του και ακολούθως θα ελέγχει την ορθότητά τους.

• Έπειτα, θα χορηγεί ή όχι τη συγκατάθεση του για τη διαβίβαση αυτών των στοιχείων στο πληροφοριακό σύστημα της ασφαλιστικής εταιρείας.

Εναλλακτικά οι πολίτες θα μπορούν να παραχωρούν τη συγκατάθεσή τους πέραν του Gov.gr Wallet μέσω εφαρμογής που θα αναπτυχθεί για αυτόν το σκοπό στο gov.gr.

«Η ηλεκτρονική πρόσβαση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε πληροφορίες και δεδομένα της άδειας κυκλοφορίας οχήματος και της άδειας οδήγησης, η οποία θα γίνεται με τη συγκατάθεση του πελάτη με σκοπό τη σύναψη ασφάλισης οχήματος, αποτελεί ένα σημαντικό βήμα προς την κατεύθυνση της βελτίωσης των υπηρεσιών που προσφέρουμε στους ασφαλισμένους μας. Οι διαδικασίες θα γίνονται πιο γρήγορα και αποτελεσματικά, μειώνοντας τη γραφειοκρατία και ενισχύοντας τη διαφάνεια και την ανταγωνιστικότητα», δήλωσε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

«Η δέσμευσή μας για ένα κράτος που σέβεται τον πολίτη και θέλει να κερδίζει την εμπιστοσύνη του γίνεται πράξη καθημερινά, με υπηρεσίες όπως η συγκεκριμένη, που έρχεται να καταργήσει πιστοποιητικά, χαρτιά και περιττές επισκέψεις ή αποστολές εγγράφων. Η έναρξη γίνεται σήμερα με το consent για τη σύναψη ασφαλιστήριου συμβολαίου μέσω του Gov.gr Wallet. Οι πολίτες κερδίζουν χρόνο, αντίστοιχα τόσο οι ασφαλιστικές εταιρείες όσο και το Ελληνικό Δημόσιο εξοικονομούν πολύτιμους πόρους, ενώ ενισχύεται η διαφάνεια των διαδικασιών», δήλωσε ο υπουργός Ψηφιακής Διακυβέρνησης, Δημήτρης Παπαστεργίου.

Από την πλευρά του ο υπουργός Υποδομών και Μεταφορών, Χρήστος Σταϊκούρας, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι «πραγματοποιούμε ένα ακόμη, σημαντικό βήμα. Μάλιστα, σε ένα εξαιρετικά κρίσιμο πεδίο που σχετίζεται άμεσα με την οδική ασφάλεια. Αυτό της ασφάλισης των οχημάτων. Η νέα ψηφιακή υπηρεσία επιτρέπει στους ιδιοκτήτες να προχωρήσουν, εύκολα και γρήγορα, στην ασφάλιση των οχημάτων τους, μέσω της ηλεκτρονικής διάθεσης στοιχείων οχημάτων προς τις ασφαλιστικές εταιρείες».

«Μια πολύ σημαντική μεταρρύθμιση που για πρώτη φορά ενώνουμε βάσεις δεδομένων της Πολιτείας. Με αυτόν τον τρόπο θα αντιμετωπίσουμε συνολικά το πρόβλημα των ανασφάλιστων οχημάτων, θα ελέγξουμε τα απλήρωτα τέλη κυκλοφορίας και θα εντοπίσουμε τα οχήματα που δεν έχουν περάσει τον τεχνικό έλεγχο ΚΤΕΟ», δήλωσε από την πλευρά του ο υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Χρίστος Δήμας.

Πολυϊατρεία Medifirst: Σώζουν ζωές!

Ένα «διαμάντι» που λειτουργεί προς όφελος των ασθενών, των ασφαλιστικών εταιρειών και των ασφαλιστών

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Ο γενικός διευθυντής της Interamerican Γιώργος Βελιώτης.

Το Medifirst είναι ένα ολοκληρωμένο κέντρο πρωτοβάθμιας περίθαλψης που λειτουργεί 24 ώρες το εικοσιτετράωρο. Ξεκίνησε από την Interamerican, το πρώτο στον Άλιμο περίπου πριν 20 χρόνια με το σκεπτικό ο ασθενής και ο ασφαλισμένος να έχει ανοιχτή και εύκολη πρόσβαση 365 μέρες το χρόνο σε πρωτοβάθμιες φροντίδες υγείας. Ο Κωστής Σπύρου επισκέφτηκε τα Medifirst με την κάμερα του Nextdeal.gr, συνομίλησε με τον διευθυντή της Interamerican Γιώργο Βελιώτη, με τη διευθύνουσα σύμβουλο των Medifirst Αργυρούπολης κ. Νικολέττα Θώδου και τον διευθυντή του Medifirst Περιστερίου κ. Γιώργο Ντόντο και παρουσιάζει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» αυτή την πρωτοποριακή μονάδα πρωτοβάθμιας φροντίδας.

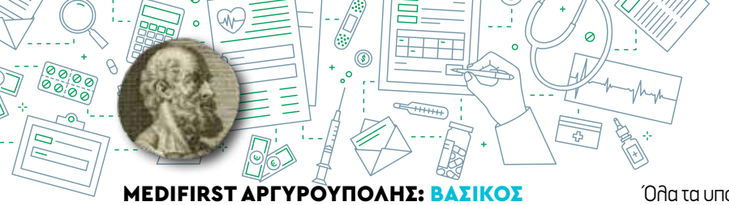
ΓΙΩΡΓΟΣ ΒΕΛΙΩΤΗΣ, ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN

Σήμερα τα Medifirst ανοίγουν το βηματισμό τους για «να συνεργαστούμε και με άλλες ασφαλιστικές εταιρείες επιλεκτικά» προκειμένου «να μοιραστούμε αυτό το διαμάντι που έχουμε και τα οφέλη που έχει η ασφαλιστική εταιρεία και για τους πελάτες της αλλά και για την ασφαλιστική εταιρεία, με άλλους στενούς συνεργάτες», τονίζει ο γενικός διευθυντής της Interamerican Γιώργος Βελιώτης.

Ο κ. Βελιώτης επισημαίνει ακόμη: «Και ενώ ξεκινήσαμε σαν σημείο εξυπηρέτησης για ασφαλισμένους της Interamerican, τώρα που έχουμε τη γεωγραφική διασπορά έχουμε αποφασίσει στρατηγικά αυτό το μοναδικό πρότυπο

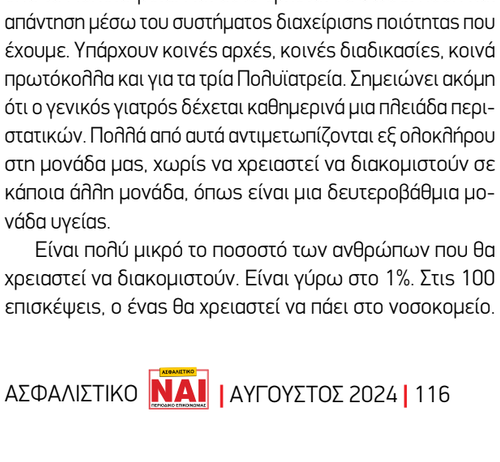
που έχουμε να το επεκτείνουμε και σε άλλες ασφαλιστικές εταιρείες και σε άλλους φορείς και εργοδότες».

Για το έργο του Medifirst είναι αποκαλυπτικά αυτά που αναφέρει ο κ. Βελιώτης: «Επίσης, ξέρουμε από μεγάλη εμπειρία πως ο ασθενής που έρχεται εδώ έχει πολύ μικρή πιθανότητα να νοσηλευτεί. Ένας ασθενής ή ασφαλισμένος, ο οποίος πάει στα εξωτερικά ιατρεία, σε γενικές κλινικές, για επείγοντα περιστατικά και μικρά περιστατικά έχει πάνω από 10% πιθανότητα να καταλήξει στην κλίνη, στο κρεβάτι, ενώ οι ίδιοι οι ασθενείς που έρχονται εδώ, και αυτά είναι στοιχεία που διατηρούμε σταθερά για πάνω από δεκαπέντε χρόνια, είναι ένας στους εκατό. Αυτό σημαίνει πως ο ασθενής έχει εδώ πρόσβαση σε ένα σύστημα που μπορεί να υποστηρίξει όλη την ανάγκη του ασθενούς, είτε έχει κάτι πολύ ελαφρύ είτε κάτι πολύ βαρύ, γιατί πολλές φορές έρχονται και κάποια περιστατικά εδώ, που είναι το κοντινότερο σημείο πρόσβασης, με βαριά είτε καρδιαγγειακά προβλήματα, τα αντιμετωπίζουν εδώ, τα σταθεροποιούν και υπό προϋποθέσεις και παρακολούθηση μεταφέρονται στο κατάλληλο σημείο. Έχουμε σώσει αρκετές ζωές εδώ».



MEDIFIRST ΑΡΓΥΡΟΥΠΟΛΗΣ: ΒΑΣΙΚΟΣ ΠΥΛΩΝΑΣ ΠΡΩΤΟΒΑΘΜΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ!

Στο Medifirst Αργυρούπολης υπάρχουν 15 διαφορετικές ιατρικές ειδικότητες και, όπως τονίζει η διευθύνουσα σύμβουλος των Medifirst κ. Νικολέττα Θώδου, τα Πολυϊατρεία Medifirst όπως και αυτό της Αργυρούπολης -βασική μονάδα



Η διευθύνουσα σύμβουλος των Medifirst κ. Νικολέττα Θώδου.

πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας στην ευρύτερη περιοχή δέχονται ασθενείς οι οποίοι μπορεί να έχουν κάποια σχέση με μια ασφαλιστική εταιρεία όπως είναι η Interamerican, αλλά μπορεί να μην έχουν και καμία σχέση με την ασφαλιστική εταιρεία και να είναι ιδιώτες. Μπορεί κάποιος λοιπόν να πάρει πληροφορίες από εμάς, είτε μέσω του website, είτε χρησιμοποιώντας το τηλεφωνικό κέντρο. Για τους γενικούς γιατρούς μας μπορούν να έρθουν χωρίς να έχουν προγραμματίσει κάποιο ραντεβού, σημειώνει η κ. Θώδου.

Αυτό που μας απασχολεί, προσθέτει, είναι να υπάρχει η ίδια εμπειρία του ασθενούς, το ίδιο ταξίδι του ασθενούς σε όλα τα Πολυϊατρεία. Και αυτό έρχεται να δώσει λύση και απάντηση μέσω του συστήματος διαχείρισης ποιότητας που έχουμε. Υπάρχουν κοινές αρχές, κοινές διαδικασίες, κοινά πρωτόκολλα και για τα τρία Πολυϊατρεία. Σημειώνει ακόμη ότι ο γενικός γιατρός δέχεται καθημερινά μια πλειάδα περιστατικών. Πολλά από αυτά αντιμετωπίζονται εξ ολοκλήρου στη μονάδα μας, χωρίς να χρειαστεί να διακομιστούν σε κάποια άλλη μονάδα, όπως είναι μια δευτεροβάθμια μονάδα υγείας.

Είναι πολύ μικρό το ποσοστό των ανθρώπων που θα χρειαστεί να διακομιστούν. Είναι γύρω στο 1%. Στις 100 επισκέψεις, ο ένας θα χρειαστεί να πάει στο νοσοκομείο. Όλα τα υπόλοιπα είναι περιστατικά που θα αντιμετωπιστούν εδώ, υπογραμμίζει η κ. Θώδου.

MEDIFIRST ΠΕΡΙΣΤΕΡΙΟΥ: ΒΕΛΤΙΩΝΕΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΤΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ ΤΩΝ ΠΟΛΥΪΑΤΡΕΙΩΝ ΣΤΑ ΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΑΣΤΙΑ!

Το Medifirst Περιστερίου προσφέρει σύγχρονες υπηρεσί-

Ο διευθυντής του Medifirst Περιστερίου κ. Γιώργος Ντόντος.

ες πρωτοβάθμιας υγείας στους δημότες του Περιστερίου και των όμορων δήμων της Αττικής. Όπως τονίζει ο διευθυντής του Medifirst Περιστερίου κ. Γιώργος Ντόντος, η βασική διαφορά της Interamerican από τις άλλες ασφαλιστικές εταιρείες είναι «ότι εμείς νοιαζόμαστε περισσότερο για αυτό που θα πάρει ο ασφαλισμένος και όχι απλά να του πούμε σε αποζημιώνουμε και έχουμε επιτελέσει το έργο μας». Για αυτό είναι μεγάλης σημασίας αυτό που λέγαμε εμείς τα τρία Π, τα οποία είναι Πρόσβαση, Ποιότητα και Πρόληψη για τους ασφαλισμένους μας, με πιο σημαντικό από όλα την Πρόσβαση σημείωσε ο κ.Ντόντος.

«Το Medifirst Περιστερίου βελτιώνει σημαντικά το αποτύπωμα που έχουν τα άλλα δύο Πολυϊατρεία μαζί με την Αθηναϊκή, αυξάνοντας τα σημεία που μπορεί να πάει ένας ασφαλισμένος. Επομένως, έχοντας άλλο ένα Πολυϊατρείο, δίνουμε ακόμη μία επιλογή σε όλες τις ειδικότητες, διότι η μεγάλη πλειοψηφία των ιατρών είναι διαφορετική από Πολυϊατρείο σε Πολυϊατρείο, οπότε οι ασθενείς έχουν περισσότερες επιλογές», πρόσθεσε ο κ. Ντόντος και αναφέρθηκε μάλιστα σε δύο πολύ σοβαρά ιατρικά περιστατικά που αντιμετώπισε πρόσφατα επιτυχώς το Medifirst Περιστερίου.

Τέλος δεν παρέλειψε να αναφέρει ότι και τα τρία Πολυϊατρεία έχουν πολύ υψηλή τεχνολογία, αλλά και νοσηλευτική υπηρεσία 365 μέρες το χρόνο.

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

ΣΥΝΤΟΜΑ ΚΑΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ!

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ
Ιατρικό Κέντρο Αθηνών

Μεταξύ των 40 πιστοποιημένων στην Ευρώπη Κέντρων Αριστείας στη Σπονδυλική Στήλη!

Ο κ. Κωνσταντίνος Σταραντζής.

Ο κ. Βασίλειος Βουγιούκας.

Μεταξύ των 40 στην Ευρώπη Κέντρων Αριστείας για τη Σπονδυλική Στήλη συγκαταλέγεται το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, λαμβάνοντας επιτυχώς την πιστοποίηση από τον Πανευρωπαϊκό Οργανισμό EUROSPINE και το πρόγραμμα πιστοποίησης Surgical Spine Centre of Excellence.

Συγκεκριμένα, το Τμήμα Σπονδυλικής Στήλης και Σκολίωσης και η Κλινική Ελάχιστα Επεμβατικής Χειρουργικής Εγκεφάλου και Σπονδυλικής Στήλης του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών αξιολογήθηκαν και πιστοποιήθηκαν ως Κέντρο Αριστείας για τις εκφυλιστικές παθήσεις, τους όγκους και τις παραμορφώσεις της σπονδυλικής στήλης, ικανοποιώντας μια πληθώρα παραμέτρων και απαιτήσεων του προτύπου.

Κατά την επιτόπια αυτοψία εμπειρογνωμόνων επιθεωρητών αξιολογήθηκαν οι εγκαταστάσεις του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, οι χειρουργικές διαδικασίες, τα αποτελέσματα των ασθενών και η μετεγχειρητική τους παρακολούθηση και η συνολική δέσμευση για αριστεία στη φροντίδα της σπονδυλικής στήλης. Η εμπειρία του ιατρονοσηλευτικού προσωπικού, ο άριστος τεχνολογικός εξοπλισμός με έμφαση στην ελάχιστα επεμβατική χειρουργική της σπονδυλικής στήλης, ο μεγάλος αριθμός δεικτών ποιότητας, καθώς και η υψηλή τεχνογνωσία, ιδίως στη χειρουργική παραμορφώσεων, αποτέλεσαν επιπλέον κριτήρια αξιολόγησης για την πιστοποίηση.

Ο Δρ Κωνσταντίνος Σταραντζής, χειρουργός Σπονδυλικής Στήλης, διδάκτορας Πανεπιστημίου Αθηνών, διευθυντής του Τμήματος Σπονδυλικής Στήλης και Σκολίωσης του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, επεσήμανε: «Αυτή η πιστοποίηση αποτελεί απτή απόδειξη της αφοσίωσης της ομάδας μας στην παροχή της υψηλότερης ποιότητας στη θεραπεία παθήσεων της σπονδυλικής στήλης, σύμφωνα με αυστηρά ευρωπαϊκά πρότυπα».

Από την πλευρά του ο επίκ. καθηγητής Νευροχειρουργικής, Βασίλειος Βουγιούκας, διευθυντής της Κλινικής Ελάχιστα Επεμβατικής Χειρουργικής Εγκεφάλου και Σπονδυλικής Στήλης του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, τόνισε: «Η πιστοποίηση Spine Centre of Excellence αντικατοπτρίζει τις συνεχείς προσπάθειές μας να ενσωματώσουμε την τεχνολογία αιχμής και τις καινοτόμες χειρουργικές τεχνικές για τη βελτίωση των αποτελεσμάτων των ασθενών και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής τους».

HHG Hellenic Healthcare Group

Πρόγραμμα «ΠΑΝΤΟΥ» με δωρεάν υπηρεσίες υγείας σε κάθε γωνιά της Ελλάδας!

Ο Όμιλος Hellenic Healthcare Group (HHG), με ανεπτυγμένο το αίσθημα κοινωνικής ευθύνης, προσφέρει σταθερά, εδώ και χρόνια, δωρεάν ιατρικές και διαγνωστικές υπηρεσίες σε πολίτες που βρίσκονται σε απομακρυσμένες περιοχές της χώρας.

Συγκεκριμένα, το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ και το Νοσοκομείο ΜΗΤΕΡΑ με το πρόγραμμα «Ταξιδεύουμε για την Υγεία», το οποίο μάλιστα έχει πολλές φορές διακριθεί για τη συνεισφορά του στη δημόσια υγεία, καθώς και τα Νοσοκομεία Metropolitan Hospital και Metropolitan General με το πρόγραμμα «Πρόληψη» καλύπτουν τις ανάγκες των κατοίκων μικρών νησιών και ορεινών κοινοτήτων που δεν έχουν εύκολη πρόσβαση σε υπηρεσίες υγείας. Τα δύο προγράμματα στηρίζονται στην εθελοντική δράση των ιατρών και των εργαζομένων των νοσοκομείων του ομίλου, οι οποίοι ταξιδεύουν σε απομακρυσμένες περιοχές της χώρας και προσφέρουν δωρεάν ιατρικές και διαγνωστικές εξετάσεις, ιατρική μέριμνα και ανθρώπινη φροντίδα σε συμπολίτες μας που το έχουν ανάγκη.

Με στόχο την περαιτέρω αναβάθμιση των ιατρικών υπηρεσιών που παρέχουν, τα Νοσοκομεία του Ομίλου HHG ενώνουν τις δυνάμεις τους και μετεξελίσσουν τα δύο προγράμματα, δημιουργώντας το νέο πρόγραμμα «Παντού». Το πρόγραμμα «Παντού» διαμορφώνει μια σειρά από δράσεις, οι οποίες θα πραγματοποιούνται ετησίως, με στόχο την ενίσχυση της πρόληψης και της παροχής ιατρικής περίθαλψης σε απομακρυσμένες κοινότητες της Ελλάδας.

Στο πλαίσιο του νέου προγράμματος, ομάδα 61 εθελοντών, αποτελούμενη από ιατρούς, νοσηλευτές και διοικητικό προσωπικό από τα νοσοκομεία του ομίλου, επισκέφτηκε την Αστυπάλαια και παρείχε δωρεάν υπηρεσίες υγείας στους κατοίκους του νησιού. Συγκεκριμένα, εξετάστηκαν πάνω από 420 κάτοικοι και διενεργήθηκαν πάνω από 1.700 ιατρικές και διαγνωστικές εξετάσεις.

Ο κ. Νικόλαος Κομνέας με τον κ. Ανδρέα Καρταπάνη.

Στο πλαίσιο υλοποίησης της νέας πρωτοβουλίας, ο Ανδρέας Καρταπάνης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ, δήλωσε: «Με πλήρη συναίσθηση της ευαισθησίας του χώρου που υπηρετούμε, ενός χώρου άμεσα συνδεδεμένου με το αίσθημα της ευθύνης απέναντι στον συνάνθρωπο, αναλαμβάνουμε πρωτοβουλίες και πραγματοποιούμε δράσεις που στηρίζουν την κοινωνία. Μέσα από το νέο μας πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης «Παντού», ενισχύουμε ακόμη περισσότερο την πρόληψη και την παροχή ιατρικής περίθαλψης σε περιοχές της χώρας που βρίσκονται μακριά από τα αστικά κέντρα».

Ο Νικόλαος Κομνέας, δήμαρχος Αστυπάλαιας, ανέφερε σχετικά: «Ο Δήμος Αστυπάλαιας εκφράζει τις βαθιές του ευχαριστίες στο "ΥΓΕΙΑ" στο σύνολό του για τη μεγάλη αυτή προσφορά στο νησί μας που αντανακλά το αίσθημα κοινωνικής ευθύνης του ομίλου προς τους κατοίκους των μικρών νησιών».

> Ομάδα 61 εθελοντών από τα νοσοκομεία του ομίλου επισκέφτηκε την Αστυπάλαια και παρείχε δωρεάν υπηρεσίες υγείας.

ΣΥΝΤΟΜΑ ΚΑΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ!

affidea

Νέο διαγνωστικό κέντρο στη Θεσσαλονίκη!

Ο Όμιλος Affidea συνεχίζει τη δυναμική του ανάπτυξη και επεκτείνεται στο δεύτερο μεγαλύτερο αστικό κέντρο της χώρας με μια νέα μονάδα υγείας σε κεντρικό σημείο. Η νέα μονάδα αποτελεί το δεύτερο διαγνωστικό κέντρο του ομίλου στη Θεσσαλονίκη, συγκεκριμένα στην περιοχή της Αγίας Σοφίας, ενισχύοντας την πρόσβαση των πολιτών σε ποιοτικές υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας.

Το διαγνωστικό κέντρο Affidea Αγ. Σοφίας (Γεωργίου Σταύρου 5), με στρατηγική τοποθεσία για εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης, είναι εξοπλισμένο με τα πλέον σύγχρονα ιατρικά μηχανήματα και στελεχωμένο με έμπειρο ιατρικό δυναμικό, διασφαλίζοντας ακριβείς και έγκυρες διαγνώσεις. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες περιλαμβάνουν Αξονική Τομογραφία, Ψηφιακή Μαστογραφία, Ψηφιακή Ακτινογραφία, Υπερηχογραφήματα Ενηλίκων & Παίδων - Triplex Σώματος, Δοκιμασία Κοπώσεως, Ηλεκτροκαρδιογράφημα, Holter πιέσεως & ρυθμού, Μέτρηση Οστικής Πυκνότητας - Λιπομέτρηση, Βιοπαθολογικό Εργαστήριο και τμήμα Check Up. Επιπλέον, διενεργούνται υπηρεσίες κατ' οίκον. Σημειώνεται ότι η μονάδα βρίσκεται πολύ κοντά στο δερματολογικό κέντρο του ομίλου, City Med, το οποίο προσφέρει εξειδικευμένες υπηρεσίες Δερματολογίας, ιατρικής αισθητικής και laser, καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα ιατρικών αναγκών.

«Η επέκταση του Ομίλου Affidea στη Θεσσαλονίκη συμβάλλει στη βελτίωση της υγειονομικής κάλυψης της περιοχής, αλλά και στην ενίσχυση της τοπικής κοινότητας. Ο όμιλος δεσμεύεται να παρέχει ποιοτικές υπηρεσίες υγείας και να στηρίζει δράσεις που προάγουν την υγεία και την ευεξία των πολιτών», σημειώνει ο πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Ελλάδος, Θεόδωρος Καρούτζος.

Από τη μεριά του, ο Medical Director Affidea Ελλάδος, Δημήτριος Δαραβίγκας, επισημαίνει ότι «πρωταρχικός στόχος της είναι η προσφορά ιατρικών υπηρεσιών υψηλής αξιοπιστίας. Γι' αυτό επενδύει σε τελευταίας τεχνολογίας μηχανήματα και σε πρωτοποριακές μεθόδους, εφαρμόζοντας διαδικασίες που αποσκοπούν στη διαφύλαξη της ασφάλειας των εξεταζόμενων και παράλληλα στη διασφάλιση του βέλτιστου ιατρικού αποτελέσματος. Στο πλαίσιο αυτό έχει εγκαταστήσει στο νέο διαγνωστικό κέντρο την τελευταία λέξη της ιατρικής τεχνολογίας».

Για περισσότερες πληροφορίες και ραντεβού: 2316027100 & e-mail: agiasofia@affidea.com.

ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ Hospital Center

Organization Accredited by Joint Commission International

Μνημόνιο συνεργασίας με το ιστορικό Πανεπιστήμιο του Καρόλου!

Εναν νέο σημαντικό σταθμό στη διαδρομή του «Ερρίκος Ντυνάν» σηματοδοτεί η υπογραφή μνημονίου συνεργασίας του νοσοκομείου με το φημισμένο Πανεπιστήμιο του Καρόλου (Univerzita Karlova) της Τσεχίας.

Στο «Ερρίκος Ντυνάν» θα πραγματοποιείται από το νέο ακαδημαϊκό έτος η κλινική εκπαίδευση των φοιτητών της Ιατρικής στην Παθολογία (12 εβδομάδες) και τη Χειρουργική (10 εβδομάδες). Η επιλογή τού «Ερρίκος Ντυνάν» από το Πανεπιστήμιο του Καρόλου ως κέντρου εκπαίδευσης των φοιτητών του της ιατρικής σχολής καταδεικνύει το ιδιαίτερα υψηλό επιστημονικό επίπεδο των ιατρών του «Ερρίκος Ντυνάν» (πολλοί εκ των οποίων είναι καθηγητές πανεπιστημίων), αλλά και την αρτιότητα των υποδομών και του ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού του, που διασφαλίζουν την άρτια εκπαίδευση των φοιτητών στη σύγχρονη Ιατρική. Η συνεργασία δεν περιορίζεται στους φοιτητές που προέρχονται από την Ελλάδα, αλλά καλύπτει κάθε φοιτητή ή ομάδα φοιτητών του ιστορικού πανεπιστημίου που θα επιδιώξουν να συνδυάσουν μια επίσκεψή τους στην Αθήνα με την κλινική εκπαίδευσή τους.

Επισημαίνεται ότι, εκτός Τσεχίας, το Πανεπιστήμιο του Καρόλου έχει υπογράψει αντίστοιχα μνημόνια συνεργασίας μόνο με γερμανικά νοσοκομεία. Το Πανεπιστήμιο του Καρόλου είναι ένα από τα παλαιότερα (έτος ίδρυσης 1348) και διασημότερα της Ευρώπης, στο οποίο, μεταξύ άλλων, υπήρξε καθηγητής και ο Αλμπερτ Αϊνστάιν.

Η υπογραφή του μνημονίου συνεργασίας πραγματοποιήθηκε κατά την επίσκεψη της αντιπροσωπείας του «Ερρίκος Ντυνάν» στο Pilzen της Τσεχίας από τον πρύτανη της Σχολής Jindrich Finek και τον πρόεδρο του Δ.Σ. του «Ερρίκος Ντυνάν» Θέμο Χαραμή.

Με αφορμή την υπογραφή του μνημονίου συνεργασίας, ο πρόεδρος του «Ερρίκος Ντυνάν», Θέμος Χαραμής, δήλωσε: «Η επιλογή του "Ερρίκος Ντυνάν" από το Πανεπιστήμιο του Καρόλου για την κλινική εκπαίδευση των φοιτητών της ιατρικής σχολής του είναι ιδιαίτερα τιμητική και επιβεβαιώνει τη δυναμική που αναπτύσσει το νοσοκομείο, ξεπερνώντας τα ελληνικά σύνορα. Για το "Ερρίκος Ντυνάν" η συνεργασία έχει στρατηγικό χαρακτήρα και θα επιδιώξουμε να επεκταθεί στο προσεχές μέλλον και σε άλλα πεδία, όπως, για παράδειγμα, το ερευνητικό έργο. Είμαστε περήφανοι που μπορούμε να συνδεθούμε με την ιστορία του Πανεπιστημίου του Καρόλου».

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Στρατηγική συνεργασίας με τη METRO

Την ανανέωση της συνεργασίας με τη METRO ΑΕΒΕ ανακοίνωσε η Eurolife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd, στηρίζοντας την πρωτοποριακή της πρωτοβουλία να προσφέρει σε πάνω από 11.000 εργαζομένους των αλυσίδων My market και METRO Cash & Carry ομαδική ασφαλιστική κάλυψη για το περιεχόμενο της κατοικίας τους.

Η Eurolife FFH είχε προχωρήσει πριν δύο χρόνια στη δημιουργία ομαδικού συμβολαίου σε συνεργασία με τη ΔΙΟΝ Ο.Ε., μεσιτική ασφαλιστική εταιρεία. Με αυτόν τον τρόπο, παρέχει μια σημαντική κάλυψη σε χιλιάδες εργαζομένους, και μάλιστα πανελλαδικά, ενέργεια που ήταν ιδιαίτερα ανακουφιστική για τους εργαζομένους της εταιρείας στη Θεσσαλία, που τον Σεπτέμβριο του 2023 επλήγη σημαντικά από την κακοκαιρία «Daniel».

Σήμερα, συνεχίζουν μέσω του προγράμματος Sweet Home Content να προστατεύουν το περιεχόμενο της κατοικίας των ασφαλισμένων από απρόοπτα γεγονότα, όπως για παράδειγμα πυρκαγιά, κεραυνό, έκρηξη, κλοπή ή λιστεία, βραχυκύκλωμα ηλεκτρικών μηχανών και αλλοίωση τροφίμων. Παράλληλα, εξακολουθούν να τους δίνουν πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας υπηρεσίες για την ασφάλιση του περιεχομένου του σπιτιού τους, με υπηρεσίες όπως αντικατάσταση περιουσιακών στοιχείων και άμεση 24/7 επέμβαση από εξειδικευμένους επαγγελματίες και δίκτυα συνεργείων.

Για τη Eurolife FFH αξία έχει να προσφέρει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στους ασφαλισμένους της, επιστρέφοντας έτσι την προτίμηση που της δείχνουν. Η συνέχιση της στρατηγικής συνεργασίας της METRO ΑΕΒΕ με τη Eurolife FFH μέσω της ΔΙΟΝ Ο.Ε. αποδεικνύει έμπρακτα τη σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης μεταξύ των δύο οργανισμών, καθώς και τη δέσμευση της εταιρείας να βελτιώνει συνεχώς τις λύσεις που παρέχει στους συνεργάτες της, προκειμένου να ανταποκρίνεται στις ανάγκες τους κάθε ημέρα.

Για δεύτερη χρονιά υλοποιεί το πρόγραμμα «ΜΑΜΑ»

Τις δυνάμεις της με το μη κερδοσκοπικό σωματείο Solidarity Now για την υλοποίηση του προγράμματος «ΜΑΜΑ» έχει ενώσει η Eurolife FFH. Το πρόγραμμα υλοποιείται στη Θεσσαλονίκη και στοχεύει στην ενδυνάμωση νέων και μελλουσών μαμάδων από ευάλωτες κοινωνικές ομάδες, ώστε να κάνουν με αυτοπεποίθηση τα πρώτα τους βήματα ως γονείς. Φέτος συνεχίζεται για δεύτερη χρονιά, με τον αριθμό των ωφελουμένων μέσα στο πρώτο εξάμηνο του 2024 να έχει φτάσει τους 170. Συνολικά, στα δύο χρόνια υλοποίησης του προγράμματος, ο αριθμός των μοναδικών ωφελούμενων έχει ξεπεράσει τους 355, με πολλούς από τους συμμετέχοντες που γνώρισαν το «ΜΑΜΑ» στο ξεκίνημά του πέρσι να συνεχίζουν και φέτος να λαμβάνουν μέρος στις δράσεις του, αποδεικνύοντας έτσι τον πολύτιμο αντίκτυπο που έχει στη ζωή τους η πρωτοβουλία.

Το πρόγραμμα «ΜΑΜΑ» περιλαμβάνει ένα ολοκληρωμένο σύνολο υπηρεσιών και δραστηριοτήτων, που βοηθάει τους συμμετέχοντες να ανταποκριθούν καλύτερα στον νέο και σημαντικότερο, ίσως, ρόλο της ζωής τους, αυτόν της γονεϊκότητας.

Να σημειωθεί ότι το πρόγραμμα συνεχίζεται δυναμικά μέχρι και το τέλος του 2024, αγκαλιάζοντας ακόμα περισσότερους ωφελουμένους, με τις δράσεις να εμπλουτίζονται και με ακόμα περισσότερες συνεργασίες με φορείς, ειδικούς και επιστήμονες.

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Με τους συνεργάτες της στη Βραζιλία

Στιγμιότυπα από το ταξίδι στη Βραζιλία.

Η Εθνική Ασφαλιστική, έχοντας στον κεντρικό της άξονα τον άνθρωπο, αναγνωρίζει και επιβραβεύει την εξαιρετική δουλειά των συνεργατών της. Σε αυτό το πλαίσιο, οργάνωσε ένα αξέχαστο ταξίδι στη Βραζιλία, από τις 6 έως τις 13 Ιουνίου 2024, για τους συνεργάτες του Εταιρικού Παραγωγικού Δικτύου της με τις καλύτερες επιδόσεις το χρόνο που πέρασε.

Μαζί με τον κ. Γιώργο Ζερβουδάκη, γενικό διευθυντή Πωλήσεων & Marketing, και τον κ. Άγγελο Μπάρδα, διευθυντή Δικτύων Πωλήσεων Retail, οι 90 περίπου συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν το Ρίο ντε Τζανέιρο, μια από τις πιο ζωντανές πόλεις της Βραζιλίας, σε ένα ταξίδι που προσέφερε μια ισορροπία μεταξύ χαλάρωσης και περιήγησης σε πασίγνωστα αξιοθέατα.

Οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να εξερευνήσουν με jeep το Tijuca Forest και να επισκεφθούν το Corcovado, όπου βρίσκεται το διάσημο άγαλμα του Λυτρωτή Χριστού, ενώ επισκέφτηκαν και το εμβληματικό στάδιο Maracana, που αποτελεί ένα από τα μεγαλύτερα στάδια του κόσμου. Η κρουαζιέρα στον κόλπο Guanabara πρόσφερε σε όλους στιγμές διασκέδασης που συνοδεύτηκαν από τα περίφημα βραζιλιάνικα cocktails. Τέλος, το group της Εθνικής είχε τη

δυνατότητα να ξεναγηθεί στα παρασκήνια του περίφημου καρναβαλιού, αλλά και να απολαύσει ένα ξεχωριστό θέαμα με βραζιλιάνικους χορούς και τραγούδια κατά τη διάρκεια του αποχαιρετιστήριου δείπνου.

Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού, στην εταιρική συνάντηση που πραγματοποιήθηκε, οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να συζητήσουν για τις προκλήσεις του ασφαλιστικού κλάδου, αλλά και τις προτεραιότητες του εταιρικού παραγωγικού δικτύου το προσεχές χρονικό διάστημα. Το ραντεβού όλων ανανεώθηκε για τον επόμενο χρόνο με τη δέσμευση για ακόμη υψηλότερες επιδόσεις.

Τεχνητή Νοημοσύνη για τις αποζημιώσεις

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη.

Η κ. Βάντα Γιανναρά.

Η NN Hellas, μέλος του Ομίλου NN με ισχυρή παρουσία σε 11 χώρες της Ευρώπης και την Ιαπωνία, συνεργάζεται με την DGTAL, δοκιμάζοντας την εφαρμογή GRABBER που βασίζεται στην Τεχνητή Νοημοσύνη και τις δυνατότητες ευφυούς επεξεργασίας εγγράφων. Συμπράττοντας με την DGTAL για τη δοκιμαστική εφαρμογή του GRABBER, η NN Hellas αναγνωρίζει τις μεγάλες δυνατότητες αξιοποίησης των νέων τεχνολογιών στη διαδικασία επεξεργασίας δεδομένων στην σφάλιση. Η NN Hellas θα χρησιμοποιήσει πιλοτικά το GRABBER για τον έλεγχο και την επεξεργασία εξωνοσοκομειακών αποδείξεων από γιατρούς και ιατρικών διαγνώσεων που υποβάλλονται για αποζημίωση μέσω του portal myNN. Με την εφαρμογή δοκιμασμένων εργαλείων Τεχνητής Νοημοσύνης, η NN Hellas αναμένει σημαντική μείωση του χρόνου επεξεργασίας δικαιολογητικών για την παροχή ασφαλιστικής κάλυψης, καθώς και αποτελεσματικότερη ανίχνευση απάτης και λαθών.

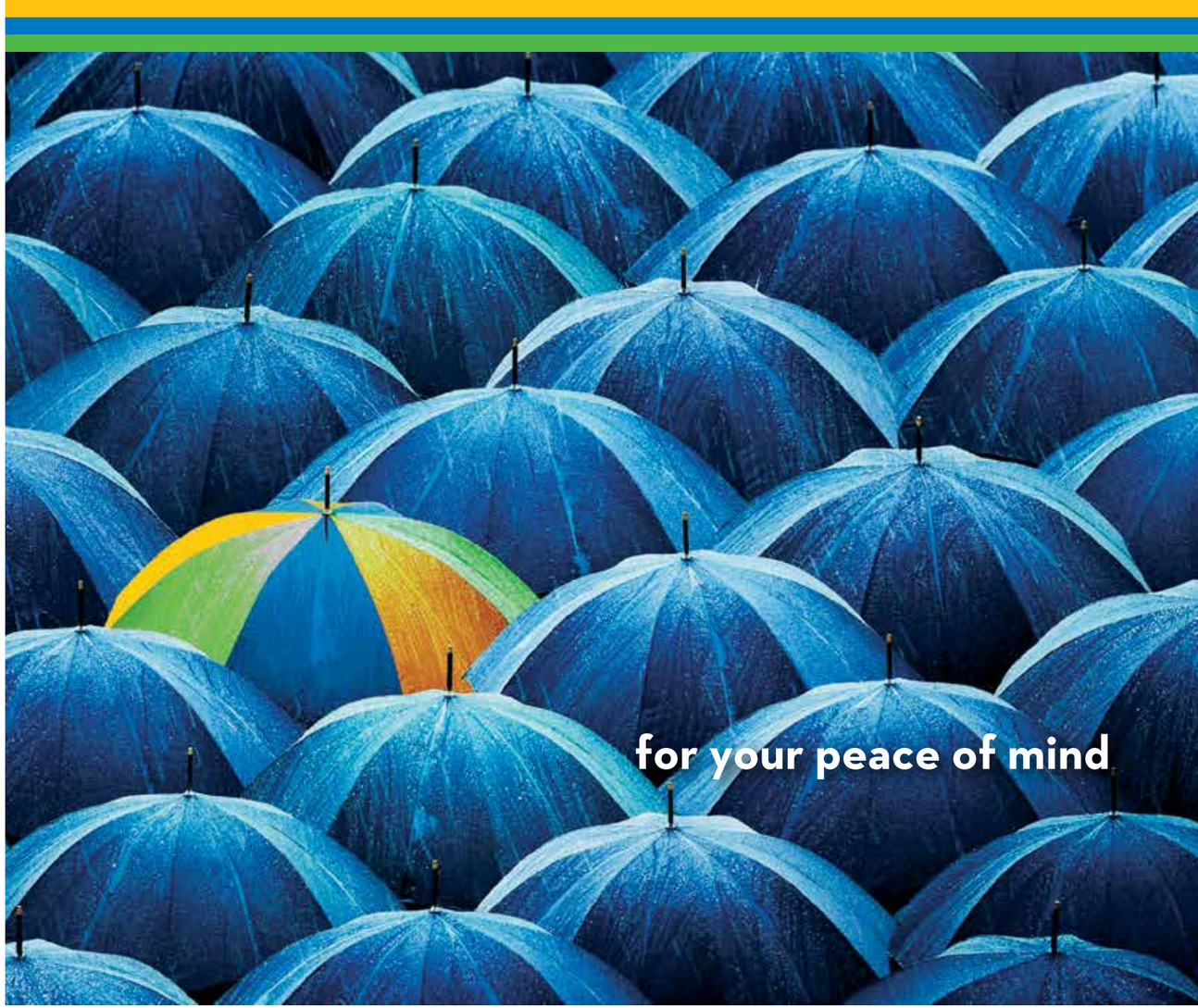
Μέρος του στρατηγικού σχεδίου της NN Hellas για τα επόμενα χρόνια είναι η σταδιακή αύξηση της χρήσης Τεχνητής Νοημοσύνης για την απλοποίηση των διαδικασιών και τη βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη.

«Στην NN Hellas φιλοδοξούμε να παραμείνουμε ηγέτης του κλάδου, γνωστός για την εμπειρία των πελατών μας και τους ταλαντούχους ανθρώπους μας. Είμαστε σε διαδικασία αναπροσαρμογής των στρατηγικών μας επιδιώξεων και δεσμεύσεων, δίνοντας μεγαλύτερη έμφαση στο να γίνουμε ένας οργανισμός που αξιοποιεί ολοένα και περισσότερο την ψηφιακή τεχνολογία και τα δεδομένα. Η ενσωμάτωση των τελευταίων τεχνολογιών στις εργασίες μας κινείται προς την κατεύθυνση αυτή. Χαιρόμαστε που συνεργαζόμαστε με την DGTAL στη δοκιμαστική διαχείριση δικαιολογητικών για την παροχή ασφαλιστικής κάλυψης με Τεχνητή Νοημοσύνη, με στόχο αυτή να ωφελήσει τόσο τους πελάτες όσο και τους εργαζομένους μας», σχολίασε η κ. Φιλίππα Μιχάλη, πρόεδρος Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

Από την πλευρά της η κ. Βάντα Γιανναρά, διευθύνουσα σύμβουλος της DGTAL Pathos, δήλωσε: «Η διαχείριση ζημιών εξακολουθεί να είναι εξαιρετικά χρονοβόρα, κοστοβόρα και ενεργοβόρα. Ως εκ τούτου, μπορεί να επωφεληθεί σημαντικά από τη χρήση Τεχνητής Νοημοσύνης, επιτρέποντας στους ασφαλιστές να αυτοματοποιήσουν την επεξεργασία εγγράφων και να προσφέρουν μια εξατομικευμένη και βελτιωμένη εμπειρία στους πελάτες τους. Χαίρομαι ιδιαίτερα που ενώνουμε τις δυνάμεις μας με την NN Hellas και συνεργαζόμαστε για να γίνει αυτό πραγματικότητα».

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ GRABBER ΤΗΣ DGTAL

Το GRABBER της DGTAL είναι ένα εργαλείο Έξυπνης Επεξεργασίας Εγγράφων με Τεχνητή Νοημοσύνη που εφαρμόζει διάφορες τεχνολογίες computer vision και επεξεργασίας φυσικής γλώσσας (NLP) σε έγγραφα που περιέχουν αδόμητα δεδομένα, όπως τιμολόγια, αποδείξεις και διαγνώσεις. Οι πληροφορίες αυτές εξάγονται σε οποιαδήποτε επιθυμητή μορφή (csv. Excel κ.τ.λ.) και ενσωματώνονται σε συστήματα για περαιτέρω επεξεργασία. Στόχος είναι αυτές οι πληροφορίες να μπορούν να γίνονται αναγνώσιμες από τους υπολογιστές (machine readable) και έτσι να μπορούν να οδηγούν σε χρήσιμα συμπεράσματα και αποφάσεις. Αυτό εξοικονομεί χρόνο και κόστος και βελτιώνει την απόδοση, περιορίζοντας στο ελάχιστο τις επαναλαμβανόμενες, χειροκίνητες διαδικασίες ελέγχου. Το GRABBER υποστηρίζει όλες τις γλώσσες και έχει υψηλή απόδοση στο ελληνικό OCR.



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
15233 Χαλάνδρι - Αττικής
T: +30 210-6793100 **F:** +30 210-6776035

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr
my interasco | ευχαριστώ

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.
...γιατί πάνω από 133 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.
...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 5.000.000 πελάτες, 9,98 δισ. ευρώ κύκλο εργασιών, 2,2 δισ. ευρώ ίδια κεφάλαια και 101,7 δισ. ευρώ επενδεδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.
Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.
Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

ERGO

Στο εταιρικό DNA η επιβράβευση των εξαιρετικών επιδόσεων

Ομαδική φωτογραφία από την τελετή βράβευσης των επιτυχόντων του Προγράμματος Αναγνώρισης και Επιβράβευσης.

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, CEO της ERGO.

Η κ. Βίκυ Τσιάκα, διευθύντρια Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού.

Μέσω του ετήσιου Προγράμματος Αναγνώρισης και Επιβράβευσης η ERGO Ασφαλιστική τίμησε τους εργαζομένους της για τη συμβολή τους στην επίτευξη των εταιρικών στόχων και τις επικροτούμενες συμπεριφορές που επέδειξαν την περσινή χρονιά. Όπως τονίζεται, η ERGO, εδώ και 4 χρόνια, υλοποιεί το Πρόγραμμα Αναγνώρισης και Επιβράβευσης, υποστηρίζοντας τη στρατηγική της επιδίωξη να αποτελεί εργοδότη επιλογής. Σκοπός του προγράμματος είναι να προβάλει τα εξαιρετικά επιτεύγματα και τις επικροτούμενες συμπεριφορές των ανθρώπων της, να τους αναγνωρίζει και να τους επιβραβεύει.

Κατά την έναρξη της εκδήλωσης, ο CEO της ERGO, Ερρίκος Μοάτσος, τόνισε ότι «μέσω του Προγράμματος Αναγνώρισης και Επιβράβευσης, μας δίνεται η δυνατότητα να επιβραβεύσουμε την αριστεία, τα εξαιρετικά επιτεύγματα και την ιδιαίτερη συμβολή των ανθρώπων μας στη συνολικότερη πορεία της εταιρείας προς την κορυφή. Η αναγνώριση της συνεισφοράς στην πράξη, εκτός από διαδικασία επιβράβευσης, αποτελεί κίνητρο για όλους μας να επιδιώκουμε διαρκώς το καλύτερο, οδηγώντας έτσι την εταιρεία όλο και ψηλότερα. Η επίτευξη εξαιρετικών επιδόσεων και υποδειγματικών συμπεριφορών είναι στο εταιρικό μας DNA».

Στη συνέχεια, η διευθύντρια Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού Βίκυ Τσιάκα δήλωσε: «Είμαστε πολύ περήφανοι που κάθε χρόνο βραβεύουμε όλο και περισσότερους συναδέλφους και ιδιαίτερα φέτος που ο αριθμός των βραβεύσεων ανήλθε στις 18, 9 ομαδικές και 9 ατομικές. Για ακόμα μία χρονιά, η υλοποίηση του προγράμματος αποτελεί περίτρανη απόδειξη ότι όλοι μαζί μπορούμε να πετύχουμε μεγαλύτερης αξίας αποτελέσματα. Θα ήθελα να απευθύνω συγχαρητήρια όχι μόνο στους σημερινούς μας βραβευθέντες, αλλά και σε όλες και όλους όσοι εργάζονται ομαδικά, με ενθουσιασμό και δέσμευση, επιδιώκοντας να ενισχύουν την ERGO με ιδέες και δράσεις που οδηγούν προς την επιτυχία».

Allianz

Δίνει προστιθέμενη αξία σε κάθε ταξίδι

Στο Λονδίνο οι κορυφαίοι του δικτύου πωλήσεων

Στιγμιότυπο από το ταξίδι στο Λονδίνο.

Σε ένα τετραήμερο ταξίδι στο Λονδίνο βρέθηκαν οι κορυφαίοι του δικτύου πωλήσεων της Allianz, μία από τις σημαντικότερες μητροπόλεις παγκοσμίως, το οποίο χαρακτηρίζεται από τη ζωντάνια του, τη μακρά ιστορία του, την αρχιτεκτονική και την πολυπολιτισμικότητά του. Στο πλαίσιο της επιτυχίας τους στο διαγωνισμό πωλήσεων για το 2023, οι συνεργάτες της εταιρείας είχαν την ευκαιρία, μεταξύ άλλων, να κάνουν τις βόλτες τους σε εκπληκτικά πάρκα, σε μουσεία και σε ιδιαίτερες γειτονιές.

Τους συνεργάτες της Allianz στο ταξίδι συνόδευσαν ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Βασίλης Χριστίδης, ο γενικός εμπορικός διευθυντής κ. Στέφανος Μαλαχιάς, ο αναπληρωτής γενικός εμπορικός διευθυντής κ. Γιώργος Γκοτζαγεώργης, ο διευθυντής Marketing, Επικοινωνίας, CRM & CCC κ. Χρήστος Θεοδωρίδης και ο προϊστάμενος Marketing & Επικοινωνίας κ. Κώστας Χαλκιώτης.

Κατά την παραμονή τους στην πόλη του Λονδίνου, οι συνεργάτες επισκέφθηκαν αξιοθέατα μεγάλης ιστορικής σημασίας, εξερεύνησαν μια διαφορετική πτυχή της πόλης, όπως αυτή προσφέρεται μέσα από τις κάψουλες του London Eye, απόλαυσαν γαστρονομικές προτάσεις με την υπογραφή γνωστού chef και είχαν τη δυνατότητα να θαυμάσουν τη θέα της πόλης από ψηλά σε φημισμένο bar restaurant.

Η Allianz, δίνοντας πάντα προστιθέμενη αξία σε κάθε ταξίδι, πραγματοποίησε με κάθε επισημότητα και σε έναν ειδικό και εμβληματικό χώρο με μακρά ιστορία που φτάνει πίσω στο 1489, το Honourable Society of Lincoln's Inn, την καθιερωμένη βραδιά βραβεύσεων και το gala dinner. Κατά τη διάρκεια των βραβεύσεων, οι συνεργάτες ανανέωσαν το ραντεβού τους για τον επόμενο προορισμό, ο οποίος θα πραγματοποιηθεί στο δημοφιλές Miami.

Για ακόμη μια φορά, η Allianz βρίσκεται στο πλευρό των ανθρώπων της και ανταμείβει τους κορυφαίους συνεργάτες της. Πιστή στη δέσμευσή της να τους ενθαρρύνει να επιτυγχάνουν συνεχώς υψηλότερους στόχους, θα συνεχίσει να παρέχει όλα τα απαραίτητα εφόδια για την περαιτέρω ανάπτυξή τους.

INTERAMERICAN

Παράδοση η επιβράβευση του εταιρικού δικτύου

Μοναδικό ταξίδι στην Ιαπωνία για 100 συνεργάτες

Συνεχίζοντας η Interamerican την παράδοση της ετήσιας επιβράβευσης των συνεργατών του εταιρικού δικτύου πωλήσεών της, διοργάνωσε ένα αξέχαστο ταξίδι στην Ιαπωνία, τη Χώρα του Ανατέλλοντος Ηλίου. Αυτή η εμπειρία αποτέλεσε μια μοναδική ευκαιρία για τους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν μια χώρα που κανείς τους δεν είχε επισκεφτεί προηγουμένως.

Στο ταξίδι συμμετείχαν πάνω από 100 συνεργάτες του εταιρικού δικτύου πωλήσεων της Interamerican, στελέχη της διοίκησης της Interamerican, ασφαλιστικοί σύμβουλοι, nit managers, συντονιστές, καθώς και διοικητικό προσωπικό.

Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού, οι συμμετέχοντες εξερεύνησαν εμβληματικές πόλεις και περιοχές της Ιαπωνίας, όπως το Τόκιο, το Κιότο, την Καμακούρα και τη Νάρα. Επισκέφθηκαν αξιοθέατα όπως οι ναοί Μετζί Τζεγκού, Κιγιομίζου-ντέρα και Τοντάιτζι, καθώς και τα μουσεία TeamLab και MOMAT. Είδαν το Αυτοκρατορικό Παλάτι και ανέβηκαν στο Tokyo Skytree. Ξεχωριστή εμπειρία ήταν η διαδρομή με το τρένο-βολίδα από το Τόκιο στο Κιότο και μια κρουαζιέρα με δείπνο στον κόλπο του Τόκιο, όπου παρακολούθησαν ένα μοναδικό Geisha show.

Το ταξίδι αυτό δεν ήταν μόνο μια ευκαιρία για αναψυχή και ανακαλύψεις, αλλά και για επαγγελματική ανάπτυξη. Οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις και να συζητήσουν με τον διευθύνοντα σύμβουλο της Interamerican, κ. Γιάννη Καντώρο, καθώς και με άλλα κορυφαία στελέχη της εταιρείας, όπως ο κ. Rene Scholten, γενικός οικονομικός διευθυντής, η κ. Linda Nieuwenhuizen, γενική διευθύντρια Customer Value & Experience, ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής & Υγείας, ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, και ο κ. Μανώλης Κούτης, διευθυντής Πωλήσεων.

Μεταξύ άλλων, ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της Interamerican, δήλωσε: «Το ταξίδι μας στην Ιαπωνία ήταν μια ανεπανάληπτη εμπειρία για όλους στην Interamerican. Αυτή η πρωτοβουλία αποτελεί μέρος της στρατηγικής μας να επενδύουμε στους ανθρώπους μας και στην ανάπτυξή τους. Επιστρέφουμε γεμάτοι νέες εμπειρίες και έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε με αισιοδοξία τις νέες προκλήσεις και φιλόδοξα σχέδια για το μέλλον της Interamerican».

Ο κ. Μανώλης Κούτης, διευθυντής Πωλήσεων της Interamerican, ανέφερε από την πλευρά του: «Η εμπειρία αυτού του μαγικού ταξιδιού κατάφερε να ενώσει τις δυνάμεις μας σε μια περιπέτεια εξερεύνησης και ανακάλυψης, αλλά παράλληλα ενισχύσαμε τη συνοχή και την αφοσίωσή μας ως ομάδα. Συνεχίζουμε παραμένοντας προσηλωμένοι στη διαρκή υποστήριξη και ανάπτυξη των πολύτιμων συνεργατών μας».

Και όπως σημειώνει η εταιρεία, η ομάδα της Interamerican επέστρεψε στην Ελλάδα διπλά κερδισμένη, πλούσια σε εμπειρίες και γνώση και αποφασισμένη να οδηγήσει την εταιρεία στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Στην Interamerican, δεσμευόμαστε να δημιουργούμε αναμνήσεις που ακτινοβολούν συνεργασία και αποφασιστικότητα.

ΜΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

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

υδρόγειος Ασφαλιστική

50 ΧΡΟΝΙΑ

Πρωταγωνιστεί στο ελληνικό επιχειρείν

Διακρίθηκε με το βραβείο «Ανάπτυξη & Επενδύσεις» της διοργάνωσης «Πρωταγωνιστές της Ελληνικής Οικονομίας»

Για τη δυναμική της πορεία ανάμεσα σε κορυφαίες εταιρείες, με το βραβείο «Ανάπτυξη & Επενδύσεις» της διοργάνωσης «Πρωταγωνιστές της Ελληνικής Οικονομίας», διακρίθηκε η Howden Hellas, ο μεγαλύτερος Μεσίτης Ασφαλίσεων στην Ελλάδα και στην Κύπρο, όπως τονίζεται. Πρόκειται για έναν θεσμό που αναδεικνύει και επιβραβεύει τους οργανισμούς που πρωταγωνιστούν στο ελληνικό επιχειρείν.

Τονίζεται ακόμη ότι η Howden, η μοναδική εταιρεία σε Ελλάδα και Κύπρο με το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της κάθετης δομής υπηρεσιών ασφαλίσεων, αντασφαλίσεων και συμβουλευτικών υπηρεσιών, έχοντας πραγματοποιήσει πάνω από 15 εξαγορές από το 2021, αναδείχθηκε

Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης.

πρώτη στην κατηγορία της, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή της για σταθερότητα, αριστεία και ισχυρά οικονομικά αποτελέσματα.

«Η Howden έχει καθιερωθεί ως ένας εκ των πρωταγωνιστών στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση χάρη στην καινοτόμο προσέγγισή μας, στην πολυετή εμπειρία, στην πολυδιάστατη στρατηγική και τις ισχυρές σχέσεις με τους πελάτες μας. Από την ίδρυσή μας έχουμε διαγράψει μια δυναμική πορεία ανάπτυξης και η νέα αυτή διάκριση είναι ένα ακόμα κίνητρο για να συνεχίσουμε να βελτιωνόμαστε και να προσφέρουμε τα καλύτερα προϊόντα και υπηρεσίες στους περισσότερους από 2.500 εταιρικούς πελάτες μας. Είναι η απόδειξη ότι τηρούμε τις υποσχέσεις μας και η δέσμευσή μας πως θα συνεχίσουμε με την ίδια αφοσίωση και υπευθυνότητα να χτίζουμε ισχυρές βάσεις για να αντιμετωπίσουμε κάθε νέα πρόκληση», δήλωσε η κ. Κωνσταντίνα Καπετανάκη, CEO Ελλάδας της Howden.

Δύο νέα στελέχη στη Howden Agents

Την ίδια ώρα, την ενίσχυση της ομάδας της με την προσθήκη νέων στελεχών στην Τεχνική και Εμπορική Διεύθυνση ανακοίνωσε η Howden. Την Τεχνική Διεύθυνση της Howden Agents αναλαμβάνει ο κύριος Γιάννης Μωραΐτης, ο οποίος διαθέτει εμπειρία μεγαλύτερη των 30 ετών στον ασφαλιστικό κλάδο. Ξεκίνησε την καριέρα του το 1992 στη Nasco Karaoglan France, ενώ το 1993 μετακινήθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική. Το 2006 ανέλαβε τη θέση του αναπληρωτή διευθυντή Αστικής Ευθύνης, Μεταφορών, Πλοίων-Πληρωμάτων, καθώς και Πιστώσεων-Εγγυήσεων, ενώ το 2010 προήχθη στη θέση του διευθυντή Αστικής Ευθύνης Μεταφορών, Πλοίων-Πληρωμάτων και Πιστώσεων Εγγυήσεων. Από το 2019 κατείχε τη θέση του διευθυντή Ζημιών Πυρός, Αστικής Ευθύνης Τεχνικών Ασφαλίσεων, Μεταφορών, Πλοίων και Πληρωμάτων.

Ο κ. Γιάννης Μωραΐτης.

Ο κ. Βασίλης Αντύπας.

Την Εμπορική Διεύθυνση της Howden Agents αναλαμβάνει ο κύριος Βασίλης Αντύπας, ο οποίος διαθέτει πολυετή καριέρα, άνω των 20 ετών, στην ασφαλιστική αγορά. Διετέλεσε διευθυντής Εταιρικών Δικτύων σε Generali & AXA Ασφαλιστική, επικεφαλής Εκπαίδευσης & διοικητικών υπαλλήλων γραφείων πωλήσεων, καθώς και επιθεωρητής Πωλήσεων.

Νέος υποδιευθυντής Υποκαταστήματος Β. Ελλάδος

Υποδιευθυντής Πωλήσεων Υποκαταστήματος Β. Ελλάδος της Interasco ανέλαβε ο κ. Αλέξανδρος Στοϊκός, ο οποίος, όπως τονίζεται, πρόκειται να συμβάλει καθοριστικά στην περαιτέρω ενίσχυση και ενδυνάμωση του δυναμικού της εταιρείας.

Ο κ. Α. Στοϊκός έχει σπουδάσει Γεωπληροφορική και Τοπογραφία, ενώ παράλληλα διαθέτει δωδεκαετή επαγγελματική εμπειρία στο χώρο των πωλήσεων. Ξεκίνησε την πορεία του στις πωλήσεις στον ασφαλιστικό χώρο, έχει εμπειρία στον κλάδο του και έχει διατελέσει ως κορυφαίο στέλεχος στην ανάπτυξη των πωλήσεων της εταιρείας Carglass.

Από τη νέα του θέση, θα αναλάβει τη συνέχιση του

Ο κ. Αλέξανδρος Στοϊκός.

επιτυχούς επιχειρηματικού πλάνου της Interasco, καθώς και την περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων, αλλά και των νέων στόχων της εταιρείας.

Σε δήλωσή του ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco, καλωσόρισε τον κ. Α. Στοϊκό στην οικογένεια της Interasco και του ευχήθηκε καλή αρχή και καλό ξεκίνημα στα νέα του καθήκοντα.

Καμπάνια για την οδήγηση

Καμπάνια ευαισθητοποίησης των πολιτών σχετικά με τις καταστροφικές συνέπειες του αλκοόλ στην οδήγηση με μήνυμα «Μην οδηγείς αν έχεις πιει» υλοποίησε η ΕΑΕΕ.

Η καμπάνια τελεί υπό την αιγίδα της Ελληνικής Αστυνομίας και επεκτείνεται χρονικά με μηνύματα στο ψηφιακό περιβάλλον. Πιστεύουμε ότι η ευαισθητοποίηση των οδηγών, ιδιαίτερα των νέων, γύρω από τους κινδύνους της οδήγησης υπό την επήρεια αλκοόλ έχει πραγματική αξία και για αυτό αποφασίσαμε η νέα καμπάνια ευαισθητοποίησης που υλοποιούμε υπό την αιγίδα της Ελληνικής Αστυνομίας να τονίσει τις τραγικές συνέπειες της οδήγησης υπό την επήρεια αλκοόλ», ανέφερε η Ελίνα Παπασπυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ.

Allianz

Νέος διευθυντής ομαδικών ασφαλίσεων

Τη θέση του διευθυντή Ομαδικών Ασφαλίσεων της Allianz ανέλαβε ο κ. Γιώργος Πλωμαρίτης, με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας στον συγκεκριμένο τομέα, όπως ανακοίνωσε η εταιρεία.

Ο κ. Πλωμαρίτης διαθέτει βαθιά γνώση του ασφαλιστικού κλάδου, έχοντας εργαστεί για 35 χρόνια στην ασφαλιστική αγορά. Κατά τη διάρκεια της καριέρας του έχει αναλάβει σημαντικούς ρόλους, επιτυγχάνοντας κερδοφορία μέσω της επιτυχούς καθοδήγησης και διαχείρισης των ομάδων πωλήσεων. Από το 2016, διετέλεσε διευθυντής Ομαδικών Συμβολαίων Ζωής (Ζωής, Υγείας και Συνταξιοδοτικών) της Interamerican, με κύριες αρμοδιότητες τη συνολική εποπτεία του κύκλου εργασιών και την ανάπτυξη των πωλήσεων.

Η ένταξη ενός έμπειρου στελέχους όπως ο κ. Πλωμαρίτης στο διοικητικό σχήμα της Allianz θα συμβάλει σημαντικά στην περαιτέρω στρατηγική ανάπτυξη της εταιρείας. Επιπλέον, θα ενισχύσει την παρουσία της Allianz στην αγορά, προσφέροντας προστιθέμενη αξία στους συνεργάτες και τους πελάτες της, επισημαίνεται σχετικά.

Ο κ. Γιώργος Πλωμαρίτης.

MEGA BROKERS

4 βραβεία από την INTERAMERICAN

Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

Τέσσερα βραβεία απέσπασε η Mega Brokers στην ετήσια τελετή βράβευσης της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα. Οι διακρίσεις αυτές, όπως τονίζεται, αποτελούν σημαντική επιτυχία για την εταιρεία, με κορυφαίες θέσεις στις κατηγορίες:

- Εγγεγραμμένα Γενικών Ασφαλίσεων
- Νέα Παραγωγή Υγείας
- Εγγεγραμμένα Πυρός
- Εγγεγραμμένα Αστικής Ευθύνης & Τεχνικών Ασφαλειών

Τα βραβεία παρέλαβε ο Τάσος Χατζηθεοδοσίου, CEO της MEGA Brokers, ο οποίος δήλωσε: «Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι για την αναγνώριση που λαμβάνουμε από την INTERAMERICAN Ασφαλιστική. Η μακροχρόνια και γεμάτη εμπιστοσύνη συνεργασία μας με την INTERAMERICAN Ασφαλιστική αποτελεί βασικό πυλώνα της επιτυχίας μας».

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

10 ΧΡΟΝΙΑ
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

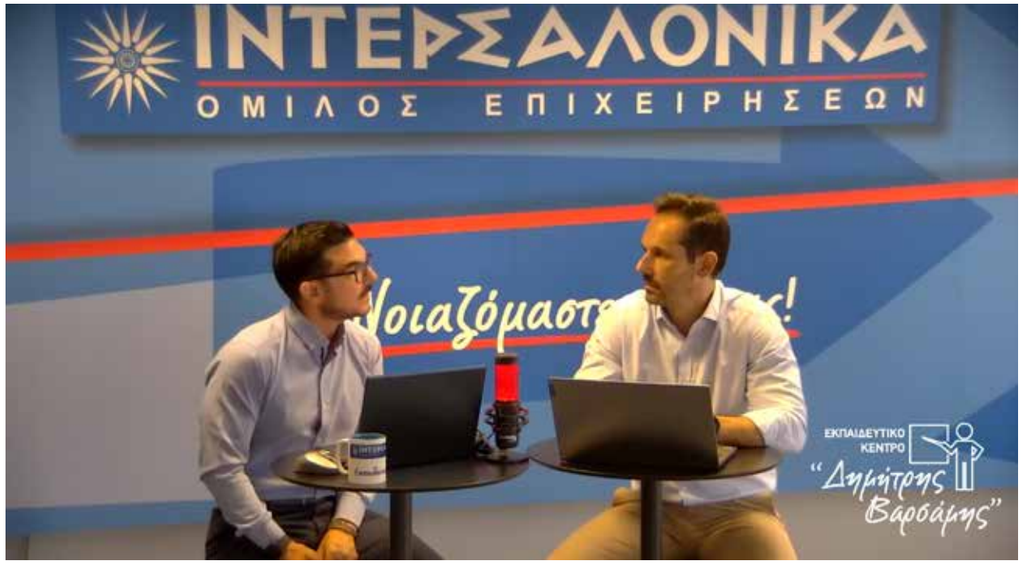
www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίσου έξυπνα!

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Πώς αξιοποιεί την ψηφιακή πλατφόρμα εκπαίδευσης



Δυναμικά εξελίσσεται το εκπαιδευτικό κέντρο του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, ενσωματώνοντας στην ψηφιακή του πλατφόρμα εκπαιδευτικά βίντεο με επίκαιρα θέματα της ασφαλιστικής αγοράς, προσαρμοσμένα στις ανάγκες των συνεργατών του.

Κάθε εκπαιδευτικό βίντεο συνοδεύεται από αναλυτικό εκπαιδευτικό υλικό, διευκολύνοντας την κατανόηση και την αφομοίωση των θεμάτων που καλύπτονται, δίνοντας παράλληλα τη δυνατότητα «ασύγχρονης» παρακολούθησης, σε ώρες και ημέρες που επιθυμεί ο συνεργάτης.

Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία αποτελεί μέρος της ευρύτερης στρατηγικής για τον ψηφιακό μετασχηματισμό του ομίλου. Αξιοποιώντας προηγμένα ψηφιακά εργαλεία, ο όμιλος στοχεύει στη βελτίωση της εκπαίδευσης των συνεργατών, διευκολύνοντας την πρόσβαση στην πληροφορία και την ανάπτυξη δεξιοτήτων μέσω καινοτόμων και αποτελεσματικών μεθόδων.

ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ «ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΒΑΡΣΑΜΗΣ»

Το εκπαιδευτικό Κέντρο «Δημήτριος Βαρσάμης» ιδρύθηκε το 2002. Στα 22 χρόνια λειτουργίας του έχει συνδράμει ουσιαστικά στην άρτια εκπαίδευση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και τη συνεχή επιμόρφωση τόσο των εργαζομένων όσο και των συνεργατών του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Έμπειροι εκπαιδευτές, με πολυετή παρουσία στην ασφαλιστική αγορά αναλαμβάνουν την προετοιμασία των υποψηφίων για τις εξετάσεις επαγγελματικών γνώσεων και την επαγγελματική εκπαίδευση των διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων.

Παράλληλα, οργανώνονται και υλοποιούνται εξειδικευμένα εκπαιδευτικά προγράμματα ανάλογα με τις τρέχουσες ανάγκες των εργαζομένων και συνεργατών του ομίλου.

Τα μαθήματα πραγματοποιούνται σε πλήρως εξοπλισμένες και ιδιόκτητες αίθουσες στη Θεσσαλονίκη, στην Αθήνα και στο Ηράκλειο Κρήτης, ενώ η χρήση σύγχρονων μέσων διδασκαλίας επιτρέπει τη διεξαγωγή των μαθημάτων σε περιβάλλον σύγχρονης ψηφιακής τηλεκπαίδευσης, διασφαλίζοντας με τον τρόπο αυτόν την αμφίδρομη οπτικοακουστική επικοινωνία σε πραγματικό χρόνο, μεταξύ συμμετεχόντων και εισηγητών.

ERGO

Στηρίζει τους νέους διαμεσολαβητές

Ομαδική φωτογραφία συμμετεχόντων από την έναρξη του προγράμματος. Δεξιά στην πρώτη γραμμή ο κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος, διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου της ERGO.

Ολοκλήρωσε τον δεύτερο κύκλο του προγράμματος ERGO Sales Agents Induction Program το πρώτο εξάμηνο του 2024 η ERGO Ασφαλιστική.

Πρόκειται για πρόγραμμα υποδοχής και ένταξης νέων συνεργατών στο δίκτυο εταιρικών συνεργατών της ERGO και αποτελεί μέρος των ενεργειών της εταιρείας για την ενίσχυση των δικτύων της, αλλά και έμπρακτη απόδειξη ότι αναγνωρίζει την αξία της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και στηρίζει την ανάπτυξη και εξέλιξή τους.

Στο 2ο ERGO Sales Agents Induction Program συμμετείχαν 25 νέοι πράκτορες από όλη την Ελλάδα. Οι νέοι συνεργάτες της ERGO είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά την εταιρεία, τα τμήματα και τα στελέχη της, να εκπαιδευτούν στα προγράμματα και τις διαδικασίες, καθώς και να αντιληφθούν το μέγεθος του οργανισμού και τη σημασία της επαγγελματικής συνεργασίας με αυτόν.

Προτεραιότητα της ERGO αποτελεί πάντα η καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της, η οποία είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού του εταιρικού της δικτύου. Για το λόγο αυτόν η ERGO θα συνεχίσει να επενδύει δυναμικά στην προσέλκυση και καθοδήγηση νέων και φιλόδοξων υποψηφίων, των οποίων κεντρική επιδίωξη είναι η διεκδίκηση και επίτευξη μιας πολλά υποσχόμενης επαγγελματικής σταδιοδρομίας, μέσω του προγράμματος που θέσπισε η εταιρεία την προηγούμενη χρονιά.

Το 2023 εκπαιδεύτηκαν και εντάχθηκαν 55 νέοι συνεργάτες στο εταιρικό δίκτυο της ERGO, το οποίο συνεχίζει να στελεχώνεται συστηματικά από νέους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, ενώ κατά τη διάρκεια του πρώτου 4μήνου του 2024 εντάχθηκαν ήδη 20 νέοι συνεργάτες.

Παράλληλα, στο πλαίσιο της ενίσχυσης ενός ανταγωνιστικού και παραγωγικού δικτύου συνεργατών, η ERGO θεσπίζει και ένα νέο βραβείο παραγωγικότητας των Rookie συνεργατών που επιτυγχάνουν υψηλές αποδόσεις.

CNP ΖΩΗΣ

Νέος διευθυντής Πωλήσεων

Ο κ. Κωνσταντίνος Κουτσούκος ανέλαβε διευθυντής Πωλήσεων της εταιρείας, ανακοίνωσε η CNP Ζωής. Ο κ. Κουτσούκος είναι πτυχιούχος του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής του Πανεπιστημίου Πειραιά και έχει εργαστεί επί σειρά ετών σε ανάλογες θέσεις σε ασφαλιστικές εταιρείες.

Η πολυετής εμπειρία του στον ασφαλιστικό κλάδο θα συμβάλει σημαντικά στην επίτευξη των παραγωγικών στόχων της εταιρείας και στην αποτελεσματική υποστήριξη πελατών και συνεργατών της, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Μέλος στο νέο Δ.Σ. η Φιλίππα Μιχάλη

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη.

Μέλος του ΣΕΒ εξελέγη η κ. Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος της NN Ασφαλιστικής. Η κ. Μιχάλη θα εκπροσωπεί τον ασφαλιστικό κλάδο στο νέο Διοικητικό και Γενικό Συμβούλιο για την επόμενη διετία.

Στη φετινή Γενική Συνέλευση τα μέλη του Συνδέσμου εξέλεξαν πρόεδρο του Δ.Σ. τον κ. Σπύρο Θεοδωρόπουλο, με ποσοστό 76%.

Τα μέλη του νέου Δ.Σ. του Συνδέσμου που εξελέγησαν είναι οι:

Αντιπρόεδροι: Ράνια Αικατερινάρη, Ευτύχιος Βασιλάκης, Ανδρέας Σιάμισης,

Γενικός γραμματέας: Αλεξάνδρα Παπαλεξόπουλου,

Ταμίας: Μάρκος Βερέμης,

Μέλη:

Πέγκυ Αντωνάκου, Καλλίνικος Καλλίνικος, Νάγια Καλογεράκη, Ιωάννης Καραγιάννης, Νικόλαος Καυκάς, Πάνος Κυριακόπουλος, Φίλιππα Μιχάλη, Αριστοτέλης Παντελιάδης, Γεώργιος Περιστέρης, Κυριάκος Σαμπατακάκης, Μενέλαος Τασόπουλος, Θεόδωρος Τρύφων, Ευάγγελος Χρυσάφης, Βασίλειος Ψάλτης.

Αλληλέγγυα στους νέους ανθρώπους

Στιγμιότυπο από την επίσκεψη στον Πάπα Φραγκίσκο.

Προώθηση του κοινωνικού διαλόγου, αλληλεγγύη και κοινωνική συμπερίληψη με στόχο την οικοδόμηση μιας πιο δίκαιης και συνεκτικής κοινωνίας. Με βάση αυτές τις αξίες και τους στόχους, η Generali υποστήριξε την 50ή Ιταλική Καθολική Κοινωνική Εβδομάδα, που πραγματοποιήθηκε στην Τεργέστη και ολοκληρώθηκε με τη συμμετοχή του Πάπα Φραγκίσκου.

Στο πλαίσιο αυτό, ο πρόεδρος της Generali Andrea Sironi και ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Philippe Donnet, μαζί με τον Simone Bemporad, διευθυντή Επικοινωνίας και Δημοσίων Υποθέσεων του ομίλου και αναπληρωτή πρόεδρο του Δικτύου Ανθρώπινης Ασφάλειας, έδωσαν στον Άγιο Πατέρα και τον Καρδινάλιο Matteo Maria Zuppi δώρα ειδικά κατασκευασμένα από ευάλωτους νέους που ζουν σε δύσκολες συνθήκες, από τον κοινωνικό συνεταιρισμό La Cometa, ο οποίος υποστηρίζεται από το The Human Safety Net.

Πρόκειται για πλάκες από ξύλο λεύκας που απεικονίζουν το κάστρο Miramare, ένα από τα αξιοθέατα της Τεργέστης. Πενήντα μοναδικά κομμάτια με προσωπική αφιέρωση από τον Πάπα Φραγκίσκο: «Το να φροντίζεις για να μειώνονται οι κακές συνθήκες στα άτομα και τους λαούς σημαίνει να διατηρείς τη Μνήμη και την Ελπίδα».

ΚΕΠ

govgr — ΟΛΕΣ ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ

ΑΑΔΕ Ανεξάρτητη Αρχή Δημοσίων Εσόδων — ΟΛΕΣ ΟΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΜΕΣΑ

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΕΙΣ ΣΕ:

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ ΦΟΡΤΗΓΑ ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΕΣ ΣΚΑΦΗ

Το Τμήμα Ζημιών αποτελείται από:

Δίκτυο εξειδικευμένων ιατρών (Expert Opinion)

80 Πραγματογνώμονες (δίκτυο)

750+ Συνεργαζόμενα συνεργεία

51 Δικηγόρους

ΕΠΙΒΑΤΙΚΟ ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΖΩΗΣ & ΥΓΕΙΑΣ ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

210 9309300 www.noslg.com info@noslg.com

syndea

Το συν στην ασφάλειά σου!

Ανθεκτικότητα, ετοιμότητα και ευελιξία

Στιγμιότυπο από την πρώτη Γενική Συνέλευση των Μετόχων μετά την αλλαγή ονόματος.

Την 1η Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της μετά τη μετονομασία της τον περασμένο Ιανουάριο πραγματοποίησε η Syndea. Πρόκειται, όπως επισημαίνεται, για μια Γενική Συνέλευση με ιδιαίτερη σημασία, καθώς σηματοδοτεί την ολοκλήρωση της μετάβασης της εταιρείας στη νέα εποχή που χαρακτηρίζεται από εξωστρέφεια και καινοτομία.

Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Αλέξανδρος Κοντός παρουσίασε στους μετόχους συνοπτικά τους στρατηγικούς στόχους της εταιρείας για το '24, καθώς και μια σειρά από πρωτοβουλίες που έχουν αναληφθεί προς την κατεύθυνση της εκπλήρωσης αυτών των στόχων: όπως ο ψηφιακός μετασχηματισμός, η ενίσχυση και εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού, η επέκταση σε νέες αγορές.

Σε μια χαρακτηριστική στιγμή της ομιλίας του, ο κ. Αλέξανδρος Κοντός τόνισε: «Τη χρονιά που πέρασε, καταφέραμε πρωτίστως να πετύχουμε το παραγωγικό πλάνο ανάπτυξης όπου η Syndea - Συνεταιριστική Ασφαλιστική έδειξε ανθεκτικότητα, ετοιμότητα και ευελιξία στο ολοένα μεταβαλλόμενο περιβάλλον».

«Επιπλέον, προετοιμάσαμε το έδαφος για μία μεγάλη σημαντική αλλαγή, μία στρατηγική απόφαση που εξέφραζε την επιθυμία μας να ανταποκριθούμε στις σύγχρονες προκλήσεις και απαιτήσεις της ασφαλιστικής αγοράς: το rebranding», πρόσθεσε ο κ. Κοντός.

Ο CEO της εταιρείας, κ. Δημήτρης Ζορμπάς, αναφέρθηκε στην κλιματική αλλαγή και πώς έχει επηρεάσει την ασφαλιστική αγορά, μίλησε για τα ακραία καιρικά φαινόμενα και τις συνέπειες του καταστροφικού «Daniel» στη Θεσσαλία και τα ποσά αποζημίωσης, μίλησε για τις επιπτώσεις του πληθωρισμού, το αντασφαλιστικό κόστος και την Εταιρική Βιωσιμότητα - Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD).

Τέλος, ο οικονομικός διευθυντής κ. Στ. Μαρούτσης αναφέρθηκε στα οικονομικά στοιχεία της Syndea, καταδεικνύοντας ότι το 2023 υπήρξε μια επιτυχημένη και παραγωγική χρονιά, κατά την οποία η εταιρεία πέτυχε τους στρατηγικούς της στόχους, όπως αύξηση στην παραγωγή ασφαλίστρων συνολικά και σε επιμέρους κλάδους που αποτελούν στρατηγικές επιλογές, αύξηση των ταμειακών διαθεσίμων, καθώς και του περιθωρίου φερεγγυότητας. Να σημειωθεί ότι στη Γενική Συνέλευση συμμετείχαν εκπρόσωποι των μεγαλύτερων ελληνικών συνεταιριστικών ενώσεων, καθώς και στελέχη των κορυφαίων ασφαλιστικών επιχειρήσεων της Γαλλίας (MACIF), της Ιταλίας (UNIPOL) και του Βελγίου (P&V).

Επειδή η ζωή μπορεί να φέρει τα πάνω... κάτω

Έχεις syndea!

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

syndea

Το συν στην ασφάλειά σου!

syndea.gr

info@syndea.gr

UnipolSai ASSICURAZIONI · MACIF · P&V · amice FOR MUTUAL BENEFIT · eurelia · icmif International Cooperative and Mutual Insurance Federation

Νέος εμπορικός διευθυντής στην Ελλάδα

Η Allianz Trade στην Ελλάδα, κορυφαίος πάροχος Ασφάλισης Εμπορικών Πιστώσεων και Εγγυήσεων, ανακοινώνει ότι ο Βαγγέλης Καζάκης εντάχθηκε στο δυναμικό της εταιρείας, αναλαμβάνοντας το ρόλο του εμπορικού διευθυντή και μέλους του τοπικού Διοικητικού Συμβουλίου.

Ο κ. Καζάκης διαθέτει 25 χρόνια σταθερής επαγγελματικής πορείας σε εμπορικούς ρόλους, πωλήσεις και διαχείριση λογαριασμών στην ασφαλιστική αγορά, τόσο σε B2B όσο και σε B2B2C. Κατά την επαγγελματική του σταδιοδρομία έχει εργαστεί για τις εταιρείες AXA Partners και Interamerican, ING IM και Eurobrokers, αναλαμβάνοντας κρίσιμους ρόλους και συνεχώς αυξανόμενες ευθύνες και καθήκοντα. Κατέχει πτυχίο Ευρωπαϊκών και Οικονομικών Σπουδών και MBA από το Πανεπιστήμιο του Hertfordshire.

Οι επαγγελματικές δραστηριότητες του κ. Καζάκη επεκτάθηκαν από την επίτευξη στόχων πωλήσεων και τη δημιουργία πλάνων ανάπτυξης στην ανάπτυξη προϊόντων

Ο κ. Βαγγέλης Καζάκης.

και αγορών, στην επίβλεψη λειτουργιών μεγάλης κλίμακας και την ευθυγράμμιση με εταιρικούς στρατηγικούς στόχους, στην Ελλάδα και τη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

«Καλωσορίζουμε τον Βαγγέλη στην Allianz Trade στην Ελλάδα και του ευχόμαστε κάθε επιτυχία στον νέο του ρόλο. Η εκτεταμένη του εμπειρία στην ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά, σε συνδυασμό με την πείρα του στην ηγεσία ομάδων και την προώθηση επιτυχημένων συνεργασιών και πελατοκεντρικής κουλτούρας, ευθυγραμμίζεται απόλυτα με τη στρατηγική της Allianz Trade», τόνισε η κ. Τερέζα Σκαρλάτου, CEO της Allianz Trade στην Ελλάδα.

Με τους πρωταθλητές πωλήσεων στο Grand Prix του SPA

Η MEGA Brokers, σε συνεργασία με την Groupama Ασφαλιστική, έγραψε μια νέα σελίδα στην ιστορία των επιβραβεύσεων, προσφέροντας στους κορυφαίους συνεργάτες της ένα ταξίδι που ξεπέρασε κάθε προσδοκία.

Έντεκα εξαιρετικοί επαγγελματίες που ξεχώρισαν για τις επιδόσεις τους στο διαγωνισμό πωλήσεων βρέθηκαν στην καρδιά της Ευρώπης, στο Βέλγιο, για ένα τριήμερο γεμάτο εντυπώσεις και ανεπανάληπτες εμπειρίες.

Στιγμιότυπο από το ταξίδι.

Οι νικητές είχαν την ευκαιρία να εξερευνήσουν το κοσμοπολίτικο κέντρο των Βρυξελλών, να απολαύσουν ένα συναρπαστικό Grand Prix και να θαυμάσουν την ομορφιά της Μπριζ.

Ένα ταξίδι που συνδύασε την επιβράβευση της προσπάθειας με την ευκαιρία για networking και ανταλλαγή εμπειριών. Τους συνεργάτες συνόδευσαν ο Τάσος Χατζηθεοδοσίου, CEO της MEGA Brokers, και ο Βαγγέλης Οικονομόπουλος, εμπορικός διευθυντής της Groupama, σε μια απόδειξη της στενής συνεργασίας των δύο εταιρειών.

Ξεχωρίζει στα Sales Awards της Interamerican

Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Ευστάθιος Μπουτάκης.

Με μεγάλη επιτυχία και κεντρικό μήνυμα «Στην κορυφή με τις αξίες μας» πραγματοποιήθηκαν για ακόμη μια χρονιά τα «Sales Awards» της Interamerican, βραδιά βραβεύσεων για το δίκτυο διακεκριμένων συνεργατών της εταιρείας - τόσο του αποκλειστικού της Δικτύου Πωλήσεων όσο και του Δικτύου Συνεργαζόμενων Πρακτόρων και Μεσιτών.

Για 7η συνεχή χρονιά, η Contract διακρίθηκε, διατηρώντας την 1η θέση σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων 2023 στο δίκτυο πρακτόρων και μεσιτών εκτός Αττικής και παραμένοντας ο μεγαλύτερος συνεργάτης της Interamerican - εκτός Αττικής.

Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Ευστάθιος Μπουτάκης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων του Contract Network, παρουσία του πανελλαδικού δικτύου συνεργατών και στελεχών της Interamerican στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Περιστύλιο του Ζάππειου Μεγάρου.

Η διάκριση αυτή ανήκει και αφιερώνεται σε όλους τους συνεργάτες του δικτύου μας και μας γεμίζει υπερηφάνεια για τα υψηλά ποιοτικά μας πρότυπα και τον επαγγελματισμό, σημειώνει η εταιρεία.

Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Συγκροτήθηκε σε σώμα το Νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Δυτικής Ελλάδος (ΣΕΑΔΙΔΕ), που προέκυψε από τις εκλογές της 19ης Ιουνίου 2024, με μεγάλη συμμετοχή των μελών του, δηλώνοντας έμπρακτα τη στήριξή τους στο Σύνδεσμο.

Η σύνθεση του Νέου Διοικητικού Συμβουλίου έχει ως εξής:

Πρόεδρος - Κρέτσης Δημήτριος
Αντιπρόεδρος - Κώνστα Ευθυμία (Εφη)
Γενική γραμματέας - Μπαρδάκη Αλεξάνδρα
Ταμίας - Τσιλιμέκης Σπυρίδων
Μέλη - Δανιάς Αθανάσιος, Κουσιορής Χριστόφορος, Τσακαρδάνος Κωνσταντίνος

Δεν πληροί τις προϋποθέσεις φερεγγυότητας η FWU Life Insurance Lux

Η εποπτική αρχή του Λουξεμβούργου Commissariat Aux Assurances («CAA») ενημέρωσε την Τράπεζα της Ελλάδος ότι η ασφαλιστική επιχείρηση FWU Life Insurance Lux S.A., με έδρα στο Λουξεμβούργο, δεν πληροί πλέον τις προϋποθέσεις φερεγγυότητας, όπως αυτές προβλέπονται από τη σχετική ευρωπαϊκή νομοθεσία.

Κατόπιν τούτου, λαμβάνονται από τις αρμόδιες αρχές του Λουξεμβούργου τα απαιτούμενα μέτρα, με σκοπό τη διαφύλαξη των συμφερόντων των ασφαλισμένων και δικαιούχων παροχών, ενώ είναι σε εξέλιξη οι διαδικασίες εξυγίανσης της εταιρείας. Στην Ελλάδα, η εν λόγω ασφαλιστική επιχείρηση δραστηριοποιείται με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ).

Ασφαλιστική

Δύο διευθύνοντες σύμβουλοι

Συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Υδρογείου Ασφαλιστικής μετά την έκτακτη Γενική Συνέλευση της 22ας Ιουλίου.

Το νέο Δ.Σ. έχει ως εξής:

- Αναστάσιος Κασκαρέλης, πρόεδρος, μη εκτελεστικό μέλος
- Ignacio Mariscal, αντιπρόεδρος, μη εκτελεστικό μέλος
- Παύλος Κασκαρέλης, διευθύνων σύμβουλος, εκτελεστικό μέλος
- Γεώργιος Γάκας, διευθύνων σύμβουλος, εκτελεστικό μέλος
- Eduardo Greppi, μη εκτελεστικό μέλος
- Elisa Luciano, μη εκτελεστικό μέλος
- Massimo Pierini, μη εκτελεστικό μέλος
- Μαργαρίτα Αντωνάκη-Κυδώνη, ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος
- Αθανασία Πουλούδη, ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Το Διοικητικό Συμβούλιο, όπως αναφέρεται μεταξύ

Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης και ο κ. Γεώργιος Γάκας.

άλλων σε σχετικό έγγραφο στο ΓΕΜΗ, ομόφωνα αποφάσισε και απονέμει τις γενικές εξουσίες εκπροσώπησης της εταιρείας στους δύο διευθύνοντες συμβούλους της εταιρείας, ήτοι σε έκαστο εκ των (α) Παύλο Κασκαρέλη και (β) Γεώργιο Γάκα, οι οποίοι, ενεργώντας έκαστος ατομικά, θα εκπροσωπούν και θα δεσμεύουν την εταιρεία με μόνη την υπογραφή τους.

ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Με καθαρή θέση 51 εκατ. ευρώ το 2023

Καθαρή θέση 51 εκατ. ευρώ εμφανίζουν οι οικονομικές καταστάσεις του Επικουρικού Κεφαλαίου για το 2023. Παρουσιάζοντας τα αποτελέσματα του οργανισμού για το έτος 2023, τον προϋπολογισμό και τα σχέδια του Ε.Κ. για το 2024 στην ετήσια συνεδρίαση της Γενικής Συνέλευσης των μελών του Επικουρικού Κεφαλαίου, ο προέδρος Ηρακλής Δασκαλόπουλος δήλωσε ότι «η θετική εξέλιξη του οικονομικού αποτελέσματος καταδεικνύει ότι το Επικουρικό Κεφάλαιο είναι ένας ισχυρός θεσμικός πυλώνας της ασφαλιστικής αγοράς, που εκπληρώνει με επιτυχία το στόχο του να στέκεται δίπλα στους παθόντες από τροχαία ατυχήματα με ανασφάλιστα οχήματα, ενώ ταυτόχρονα μας επιτρέπει συνεχίσουμε το έργο μας για τον περαιτέρω εκσυγχρονισμό του».

Ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος.

Κατά τη συνεδρίαση εξελέγη η νέα Διαχειριστική Επιτροπή του Οργανισμού με διετή θητεία. Κατόπιν της λήξης της Γενικής Συνέλευσης, η Δ.Ε. συγκροτήθηκε σε σώμα και επανεξέλεξε τους: Ηρακλή Δασκαλόπουλο, πρόεδρο, Στάθη Τσαούση, αντιπρόεδρο, Μάγδα Κράνη, γενική γραμματέα, Φώτη Ζέρβα, ταμία. Ως τακτικά μέλη υπηρετούν στη Δ.Ε. οι: Κίμων-Ρεϊνίερ Ευσταθόπουλος, Νικόλαος Ζάχος, Χρύσα Καρακόιδα (νέο μέλος), Παύλος Κασκαρέλης και Παναγιώτης Μαρκόπουλος.

contract
insurance & financial services

ΓΙΝΕ
ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ

Αν επιθυμείς...

- Ποιοτική εξυπηρέτηση από το έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό που στελεχώνει τα κεντρικά μας γραφεία & τα 22 υποκαταστήματά μας ανά την Ελλάδα
- Συνεργασία με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες
- Αυτονομία μέσω πλήρως αναβαθμισμένου 24/7 online portal
- Διαρκή Υποστήριξη & Εκπαίδευση από την Ακαδημία Εκπαίδευσης Contract
- Υψηλές αμοιβές που ενισχύονται ακόμη περισσότερο από τον Κανονισμό Bonus & επιβράβευση από Διαγωνισμούς Πωλήσεων
- Προοπτική διεύρυνσης δραστηριότητας και σε άλλες υπηρεσίες μέσω των εταιριών του Contract Network

ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΞΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ
CYPRUS STOCK EXCHANGE

Εταιρία Εισηγμένη στη ΝΕΑ του ΧΑΚ

ALLIANZ EUROPEAN RELIANCE

Νέα εποχή στη συνεργασία με την Globe One Digital

Την νέα εποχή στη στρατηγική συνεργασία τους εγκαινιάζουν η Globe One Digital, εκ των κορυφαίων digital marketing agencies στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, και η Allianz European Reliance, μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, που προέκυψε από την εξαγορά της εταιρείας Ευρωπαϊκής Πίστης από την Allianz SE και τη συγχώνευσή της με την Allianz Ελλάδος.

Στη βάση της συνεργασίας, η Globe One Digital θα συνεισφέρει την 25ετή της πείρα και τεχνογνωσία, όσον αφορά στην προώθηση των ψηφιακών υπηρεσιών από εταιρείες του ασφαλιστικού κλάδου, προκειμένου να εξασφαλίσει στην Allianz European Reliance βελτιωμένες υπηρεσίες ψηφιακής επικοινωνίας, αξιοποιώντας καινοτόμες πρακτικές performance marketing και εξελιγμένες ψηφιακές λύσεις. Με την καθοδήγηση της Globe One Digital, η Allianz European Reliance αποκτά έναν στρατηγικό εταίρο στην πορεία του ψηφιακού μετασχηματισμού της, με στόχο την ομαλή μετάβαση σε ηλεκτρονικά ασφαλιστικά συστήματα αιχμής προς όφελος των πελατών της.

Η συνεργασία ανοίγει νέους ορίζοντες, με το success story της Allianz Direct να αποτελεί τη ζωντανή απόδειξη

της ικανότητάς μας να περιηγούμαστε στην πολυπλοκότητα της ασφαλιστικής αγοράς και να οδηγούμε τις εξελίξεις», σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Νίκος Καπετανάκης, γενικός διευθυντής της Globe One Digital.

Η Globe One Digital αναλαμβάνει πλέον μια σειρά από νέες μετασχηματιστικές πρωτοβουλίες για την Allianz European Reliance, διαδραματίζοντας κεντρικό ρόλο στην ψηφιακή εξέλιξη της εταιρείας. πρόσθεσε ο κ. Πέτρος Γιαννακάρης, συνεργάτης & επικεφαλής Επιτυχίας Πελατών.

contract

Στο δυναμικό της ο Χρήστος Δίγκας

Τη συνεργασία της με τον κ. Χρήστο Δίγκα, ο οποίος εντάχθηκε στο δυναμικό της εταιρείας, αναλαμβάνοντας καθήκοντα υπευθύνου Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης & Ανάπτυξης στην περιοχή της Κεντρικής και Δυτικής Μακεδονίας, ανακοίνωσε η Contract Α.Ε. Παράλληλα, υπό τα νέα του καθήκοντα, ως υπεύθυνος Ανάπτυξης Κεντρικής & Δυτικής Μακεδονίας, θα συμβάλει στην εταιρική στρατηγική για ανάπτυξη του δικτύου συνεργατών και επίτευξη των ποιοτικών και παραγωγικών αποτελεσμάτων.

Οι κ.κ. Στάθης Μποτάκης, Χρήστος Δίγκας και Δημήτρης Μπουτάκης.

Ο κ. Δίγκας είναι ενεργός ασφαλιστικός διαμεσολαβητής τα τελευταία 10 χρόνια, δραστηριοποιούμενος στην ασφαλιστική αγορά της ευρύτερης περιοχής της Κεντρικής και Δυτικής Μακεδονίας, όπου και διατηρεί επιτυχημένο γραφείο με έδρα την Έδεσσα. Διαθέτοντας πολυετή εμπειρία και πολύτιμες γνώσεις, τόσο στον ασφαλιστικό κλάδο όσο και στον τραπεζικό λόγω της 10ετούς του θητείας στην Τράπεζα Κύπρου, αναμένεται να συντελέσει στην περαιτέρω ανάπτυξη του υποκαταστήματος της εταιρείας στη Θεσσαλονίκη.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ & ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1933

Το καλοκαιρινό ραντεβού των ασφαλιστών

Στιγμιότυπα από την εκδήλωση.

Πιστός στο ραντεβού του ο ΣΕΣΑΕ πραγματοποίησε, ακόμη μια χρονιά, την καλοκαιρινή του εκδήλωση, στο Manor House του GOLF PRIVE της Γλυφάδας. Η δημοφιλής αυτή εκδήλωση της ασφαλιστικής αγοράς στέφθηκε για άλλη μια φορά με απόλυτη επιτυχία, σε έναν χώρο ιδανικό και αντάξιο των προσδοκιών όλων. Η φετινή εκδήλωση έδωσε την ευκαιρία συνάντησης σε περισσότερα από 400 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, που ανταποκρίθηκαν στην πρόσκληση του Συνδέσμου, και πραγματοποιήθηκε σε πολύ ευχάριστη και χαλαρή ατμόσφαιρα, προσφέροντας σε όλους τους προσκεκλημένους στιγμές χαλάρωσης και δίνοντάς τους τη δυνατότητα να ανταλλάξουν απόψεις και νέα της ασφαλιστικής αγοράς.

CARGLASS®

Υπέγραψε τη Χάρτα Διαφορετικότητας

CARGLASS®

DIVERSITY CHARTER GREECE

Την τέταρτη συνεχόμενη ανανέωση της δέσμευσής της για την προώθηση της διαφορετικότητας και της ένταξης στον εργασιακό χώρο, μέσω της υπογραφής της Χάρτας Διαφορετικότητας, ανακοίνωσε η Carglass®. Η Χάρτα Διαφορετικότητας αποτελεί πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, με ενεργή δράση στη χώρα μας από το 2019, και στόχος της είναι να αναπτυχθούν και να προωθηθούν πρακτικές που θα ενισχύσουν την ενσωμάτωση και την ποικιλομορφία, ουσιαστικά περιορίζοντας τις διακρίσεις και την κοινωνική ανισότητα εντός του εργασιακού χώρου και στην ευρύτερη κοινωνία.

Αυτή η δέσμευση για την Carglass®, η οποία ξεκίνησε το 2021 με την υπογραφή από τον γενικό διευθυντή και CEO Κανάρη Παπαναστασόπουλο και την αναπληρώτρια γενική διευθύντρια και CEO Μάρθα Στεφανοπούλου, σε συνεργασία με τον πρόεδρο του ΚΕΑΝ και ιδρυτή της Χάρτας Διαφορετικότητας Ελλάδος κ. Σταύρο Μηλιώνη, ενισχύει την προώθηση της ενσωμάτωσης και της ποικιλομορφίας στον εργασιακό χώρο.

Όπως τονίζεται, για την Carglass®, η υπογραφή της Χάρτας Διαφορετικότητας δεν αποτελεί μόνο δέσμευση, αλλά επικύρωση της μεγάλης υπόσχεσης να λειτουργεί αμερόληπτα, προσφέροντας ένα δίκαιο και ασφαλές περιβάλλον στους ανθρώπους της.

Αποκλειστική εκπροσώπηση της Abelica Global στην Ελλάδα

Η Anras P.C. γιόρτασε την αποκλειστική εκπροσώπηση της Abelica Global στην Ελλάδα. Την παρουσία τους έδωσαν περισσότερα από 80 στελέχη από ασφαλιστικές και ελεγκτικές εταιρείες, από ασφαλιστικά ταμεία, νοσοκομεία, εταιρείες επενδύσεων, αλλά και εταιρείες από διάφορους άλλους κλάδους.

Επίτιμος καλεσμένος ήταν ο κ. Raymond Aguilera, Chair της Abelica Global από το Σικάγο της Αμερικής. Ο κ. Raymond Aguilera είναι Partner στην October Three, η οποία είναι μέλος επίσης της Abelica Global και από τους σημαντικότερους διαχειριστές Πλάνων Καθορισμένων Παροχών στην Αμερική με παρουσία σε Chicago, Boston, Dallas, Denver, Jacksonville, Los Angeles, New York και San Francisco.

Ο κ. Raymond Aguilera τόνισε τον πραγματικά παγκόσμιο χαρακτήρα της Abelica Global, που όμως διακρίνεται από άμεση και τακτική επικοινωνία και όχι από απλά μια λίστα διευθύνσεων e-mails, καθώς οι καλές συνεργασίες ξεκινούν με καλές προσωπικές σχέσεις.

Επίσης, υπογράμμισε πως η κουλτούρα της Abelica Global είναι κοινή και εκπροσωπείται από τη φράση «humble, hungry and smart», γιατί οι άνθρωποι που είναι ταπεινοί εστιάζουν στην επιτυχία της ομάδας και όχι στα προσωπικά τους ενδιαφέροντα.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση στην Κηφισιά.

Στο καλωσόρισμά της η κ. Μαριάννα Ανυφαντή σημείωσε πόσα πολλά έχει πετύχει η Anras και τόνισε τα οφέλη που φέρνει η Abelica Global σε κάθε μία συνεργασία, αναφέροντας ως τα τρία πιο σημαντικά σημεία:

- τη διεθνή γνώση και εμπειρία που η Abelica Global διαθέτει,
- τη συνεχή επιμόρφωση και ενημέρωση που απαιτεί από τα μέλη της και
- τη διαφανή προσέγγιση που ακολουθεί, αναρτώντας στο website της υποθέσεις και μεθοδολογίες.

Αυξήθηκε ο αριθμός των ασφαλισμένων κατοικιών

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. Αναλυτικά, 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 αναφέρεται επίσης στην έρευνα, οι ασφαλισμένες κατοικίες από καιρικά φαινόμενα είναι συνολικά 522.222. Οι 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 κλείστηκαν συνολικά 453.578 συμβόλαια. Δεύτερη έρχεται η Κεντρική Μακεδονία με 145.421 ασφαλισμένες κατοικίες, ενώ τρίτη είναι η Δυτική Μακεδονία με 15.642 συμβόλαια.

ΝΙΚΟΛΑΣ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ

ΝΟΜΙΚΟΣ, ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΟΥ CYPRUS FORUM OF INSURANCE LAWYERS

Περισσότερη ενημέρωση για να ενισχυθεί η εμπιστοσύνη προς την ασφαλιστική αγορά

Ο κ. Νικόλας Κυριακίδης.

Συνέντευξη στον **ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ**

Ο νομικός και μέλος της διοίκησης του Cyprus Forum of Insurance Lawyers, ενός φορέα που συγκεντρώνει τους νομικούς επαγγελματίες του τομέα των ασφαλίσεων στην Κύπρο, τονίζει στο «ΝΑΙ» την ανάγκη να περιοριστεί ο μεγάλος αριθμός ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Κύπρο, μέσα από συγχωνεύσεις και εξαγορές, προκειμένου να καταστεί πιο αποτελεσματική η εποπτεία τους. Ο κ. Κυριακίδης σημειώνει τη σημασία της αύξησης της εμπιστοσύνης προς την ασφαλιστική βιομηχανία, μέσα από ενέργειες ενημέρωσης και διαφάνειας, και αναγνωρίζει ότι η απάτη στο χώρο της ασφάλισης αυτοκινήτων είναι ένα υπαρκτό πρόβλημα που μπορεί να αντιμετωπιστεί, μεταξύ άλλων, με τη δημιουργία κοινής βάσης δεδομένων μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών για την καταγραφή και ανταλλαγή πληροφοριών.

— Ποια ανάγκη οδήγησε στην ίδρυση του Cyprus Forum of Insurance Lawyers;

Η ίδρυση του Cyprus Forum of Insurance Lawyers (CFIL) προέκυψε από την ανάγκη δημιουργίας μιας πλατφόρμας που να συγκεντρώνει τους νομικούς επαγγελματίες του τομέα των ασφαλίσεων στην Κύπρο. Οι κύριοι σκοποί του CFIL περιλαμβάνουν τη συνεργασία και ανταλλαγή γνώσεων, την εκπαίδευση και επιμόρφωση, τις εισηγήσεις για βελτίωση του νομικού πλαισίου και την επαγγελματική δικτύωση.

Η συζήτηση για το CFIL ξεκίνησε το 2018 μεταξύ συναδέλφων δικηγόρων και τώρα αριθμεί πάνω από 20 δικηγορικές εταιρείες-μέλη και πάνω από 50 επαγγελματίες. Έμπνευση για το CFIL αποτέλεσε ο αντίστοιχος οργανισμός στο Ηνωμένο Βασίλειο (Forum of Insurance Lawyers, FOIL) αλλά και η AIDA (International Association of Insurance Law, Διεθνής Ένωση Ασφαλιστικού Δικαίου), της οποίας το CFIL έγινε μέλος και συμμετέχει στα συνέδριά της.

— Πώς το forum βοηθά τα μέλη του, αλλά και την ασφαλιστική βιομηχανία γενικότερα;

Κατ' αρχάς βοηθά προκειμένου οι νομικοί που ασχολούνται με το ασφαλιστικό δίκαιο και παρεμφερείς τομείς να ανταλλάσσουν γνώσεις, εμπειρίες και πρακτικές. Μέσα από τέτοιες συνεργασίες, οι νομικοί μπορούν να βελτιώσουν τις πρακτικές τους και να ενημερώνονται για τις εξελίξεις στον κλάδο. Επίσης η συνεχής εκπαίδευση και επιμόρφωση των νομικών στον τομέα των ασφαλίσεων είναι κρίσιμη για τη διασφάλιση της ποιότητας των υπηρεσιών που παρέχουν. Το CFIL προσφέρει σεμινάρια, συνέδρια και εργαστήρια για την ενημέρωση των μελών του σχετικά με τις νέες νομοθεσίες, δικαστικές αποφάσεις και άλλες εξελίξεις. Παράλληλα, σημαντική είναι η συμβολή του CFIL στη βελτίωση του νομικού πλαισίου που αφορά τις ασφαλίσεις μέσω διαλόγου με τις αρμόδιες αρχές και προτάσεων για νομοθετικές τροποποιήσεις. Το CFIL μπορεί να παρέχει εξειδικευμένη γνώση και εμπειρία στις

διαδικασίες διαμόρφωσης πολιτικής. Τέλος, η δυνατότητα δικτύωσης και ανάπτυξης επαγγελματικών σχέσεων μεταξύ των μελών του, καθώς και με επαγγελματίες άλλων συναφών κλάδων, όπως ασφαλιστικές εταιρείες, ρυθμιστικές αρχές και ακαδημαϊκούς, είναι αρκετά σημαντική.

Η ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

— Η έννοια της ασφάλισης σχετίζεται με την εμπιστοσύνη. Ο ασφαλισμένος περιμένει να πληρωθεί σε περίπτωση εκπλήρωσης του κινδύνου. Διακρίνω ότι εξακολουθεί να υπάρχει μια επιφύλαξη του κοινού, ως παρενέργεια και της κρίσης του 2013. Από την εμπειρία σας, αυτή η επιφύλαξη είναι δικαιολογημένη;

Η επιφύλαξη του κοινού σχετικά με την ασφάλιση, ιδίως μετά την οικονομική κρίση του 2013, είναι σε κάποιον βαθμό δικαιολογημένη. Οι κρίσεις αυτές έχουν συχνά ως αποτέλεσμα να κλονίζεται η εμπιστοσύνη σε διάφορους θεσμούς, συμπεριλαμβανομένων των ασφαλιστικών εταιρειών. Η οικονομική κρίση του 2013 στην Κύπρο είχε σοβαρές επιπτώσεις στις τράπεζες και στο χρηματοοικονομικό σύστημα γενικότερα. Οι πολίτες είδαν τις καταθέσεις τους να επηρεάζονται και αυτό προκάλεσε ένα γενικότερο κλίμα αβεβαιότητας και δυσπιστίας απέναντι στους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς, συμπεριλαμβανομένων των ασφαλιστικών εταιρειών. Παρά τις ανησυχίες, οι ασφαλιστικές εταιρείες υπόκεινται σε αυστηρό ρυθμιστικό πλαίσιο και ελέγχους. Η νομοθεσία έχει ενισχυθεί τα τελευταία χρόνια με στόχο την προστασία των ασφαλισμένων και τη διασφάλιση της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών. Οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες τηρούν τις υποχρεώσεις τους και καταβάλλουν αποζημιώσεις σε περιπτώσεις ασφαλιστικών κινδύνων. Οι περιπτώσεις αθέτησης υποχρεώσεων είναι σπάνιες και συνήθως αφορούν εξαιρετικές περιστάσεις. Η έλλειψη πληροφόρησης και κατανόησης τού πώς λειτουργούν οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορεί να ενισχύει τις επιφυλάξεις. Παράλληλα, όσον αφορά τις απαιτήσεις που οδηγούνται στο δικαστήριο, οι καθυστερήσεις στο κυπριακό σύστημα Δικαιοσύνης συμβάλλουν αρνητικά στην καθυστέρηση ικανοποίησης των απαιτήσεων των δικαιούχων.

Σε γενικές γραμμές, ενώ η γενικότερη επιφύλαξη του κοινού προς τις ασφαλιστικές εταιρείες είναι κατανοητή και σε κάποιον βαθμό δικαιολογημένη, είναι επίσης σημαντικό να αναγνωρίσουμε ότι έχουν γίνει σημαντικές προσπάθειες για τη βελτίωση της αξιοπιστίας και της διαφάνειας στον ασφαλιστικό κλάδο.

— Πώς θα μπορούσε να ενισχυθεί η εμπιστοσύνη στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά;

Η ενίσχυση της εμπιστοσύνης στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά μπορεί να επιτευχθεί μέσω διαφόρων στρατηγικών και πρακτικών. Κατ' αρχάς είναι σημαντική η ενημέρωση των καταναλωτών με την παροχή σαφών και κατανοητών πληροφοριών σχετικά με τα ασφαλιστικά προϊόντα, τους όρους και τις προϋποθέσεις τους. Οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να εξηγούν με διαφάνεια τις καλύψεις, τις εξαιρέσεις και τις διαδικασίες αποζημίωσης. Αυτό προκύπτει και από το νομοθετικό και κανονιστικό πλαίσιο. Παράλληλα, υπάρχει ανάγκη ενίσχυσης της εποπτείας και της εφαρμογής των υφιστάμενων κανονισμών από την εποπτική αρχή για να διασφαλιστεί ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες λειτουργούν με τρόπο δίκαιο και αξιόπιστο. Ο μεγάλος αριθμός ασφαλιστικών εταιρειών στην Κύπρο δεν βοηθά σε αυτό. Ταυτόχρονα είναι σημαντική η εκπαίδευση των επαγγελματιών του ασφαλιστικού τομέα σχετικά με τις ηθικές πρακτικές και τις απαιτήσεις του κλάδου. Οι επαγγελματικοί οργανισμοί των ασφαλιστικών εταιρειών και των ασφαλιστών ήδη κάνουν προσπάθειες. Επίσης, σημαντική είναι η ανάπτυξη και εφαρμογή αυστηρών κωδίκων δεοντολογίας για τους επαγγελματίες του κλάδου, με σαφείς κυρώσεις σε περιπτώσεις παραβίασης. Ακόμα, επιβάλλεται περαιτέρω αξιοποίηση τεχνολογίας για τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας και της διαφάνειας. Οι ψηφιακές πλατφόρμες μπορούν να διευκολύνουν την υποβολή αξιώσεων, την παρακολούθηση της προόδου τους και την επικοινωνία με τους πελάτες. Τέλος, είναι σημαντική η βελτίωση της διαχείρισης και της ανάλυσης δεδομένων αφενός για την προστασία των ασφαλισμένων και αφετέρου για την καλύτερη κατανόηση των αναγκών των πελατών και την παροχή πιο εξατομικευμένων υπηρεσιών.

ΤΑ ΠΑΡΑΠΟΝΑ

— Τα στοιχεία δείχνουν έναν χαμηλό αριθμό παραπόνων καταναλωτών σε βάρος ασφαλιστικών εταιρειών. Αυτό σημαίνει ότι όλα βαίνουν καλώς ή τα παράπονα λύνονται φιλικά, εξωδικαστικά;

Ο χαμηλός αριθμός παραπόνων καταναλωτών σε βάρος ασφαλιστικών εταιρειών στην Κύπρο μπορεί να ερμηνευτεί με διάφορους τρόπους και δεν σημαίνει απαραίτητα ότι όλα βαίνουν καλώς. Κατ' αρχάς, πολλές ασφαλιστικές εταιρείες καταβάλλουν προσπάθειες για να επιλύουν τα παράπονα των πελατών φιλικά και εξωδικαστικά. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει διαπραγματεύσεις, συμβιβασμούς ή άμεση επίλυση των προβλημάτων, προκειμένου να διατηρήσουν την ικανοποίηση των πελατών και την καλή τους φήμη. Παράλληλα, υπάρχει πολλές φορές η έλλειψη γνώσης ή και φόβος, καθώς ορισμένοι καταναλωτές μπορεί να μη γνωρίζουν πώς να υποβάλουν επίσημα παράπονα ή να φοβούνται ότι η διαδικασία είναι περίπλοκη και χρονοβόρα.

Από την άλλη, δεν είναι απαραίτητα χαμηλός ο αριθμός των παραπόνων, καθώς από ό,τι γνωρίζω υπάρχουν αρκετές καταγγελίες στο Γραφείο του Χρηματοοικονομικού

> Οι ασφαλιστικές εταιρείες τηρούν τις υποχρεώσεις τους και καταβάλλουν αποζημιώσεις σε περιπτώσεις ασφαλιστικών κινδύνων. Οι περιπτώσεις αθέτησης υποχρεώσεων είναι σπάνιες και συνήθως αφορούν εξαιρετικές περιστάσεις.

Επιτρόπου και στην Επίτροπο Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων, ενώ υπάρχει και αρκετά υψηλός αριθμός αγωγών εναντίον ασφαλιστικών εταιρειών στα δικαστήρια.

ΟΙ ΑΠΑΤΕΣ

— Ένα θέμα που δεν συζητείται είναι η εκτίμηση για υψηλά ποσοστά απάτης στον κλάδο του Αυτοκινήτου. Πώς θα μπορούσε να αντιμετωπιστεί;

Η αντιμετώπιση της απάτης στον κλάδο της ασφάλισης είναι κρίσιμη για τη διασφάλιση της βιωσιμότητας και της αξιοπιστίας των ασφαλιστικών εταιρειών, καθώς και για την προστασία των καταναλωτών από τις αυξημένες τιμές των ασφαλίστρων. Όπως στις περισσότερες χώρες, έτσι και στην Κύπρο ευδοκιμεί η ασφαλιστική απάτη κυρίως στον τομέα της ασφάλισης αυτοκινήτων, τόσο για ανύπαρκτες αξιώσεις όσο και για διόγκωση υπαρκτών αξιώσεων. Επίσης, υπάρχει περισσότερη ροπή προς την ασφαλιστική απάτη σε συγκεκριμένες περιοχές, όπως είναι η Λεμεσός. Κατά καιρούς απασχολούν τα ποινικά δικαστήρια υποθέσεις ασφαλιστικής απάτης με κατηγορουμένους μεταξύ άλλων και δικηγόρους, ιατρούς και άλλους επαγγελματίες.

Ένα χρήσιμο εργαλείο για την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης είναι η δημιουργία κοινής βάσης δεδομένων μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών για την καταγραφή και ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με περιπτώσεις απάτης. Ταυτόχρονα, είναι σημαντική η εφαρμογή αυστηρότερων διαδικασιών ελέγχου των αξιώσεων, όπως ο ενδελεχής έλεγχος των στοιχείων των αξιώσεων, η χρήση πραγματογνωμόνων και η επαλήθευση των στοιχείων από τρίτους. Ταυτόχρονα, ένας άλλος τρόπος είναι η προώθηση και εφαρμογή αυστηρότερης νομοθεσίας σχετικά με την απάτη στον κλάδο των ασφαλίσεων. Οι αυστηρές ποινές μπορούν να λειτουργήσουν αποτρεπτικά για τους επίδοξους απατεώνες. Στο αγγλικό κοινοδίκαιο υπάρχει το δόγμα του fundamental dishonesty (θεμελιώδης ανεντιμότητα), όπου όταν υπάρχει ακόμα και σκόπιμη υπερβολή στη διεκδίκηση αποζημιώσεων, μπορεί να αρνηθεί σε έναν απαιτητή ακόμα και ολόκληρη η αποζημίωση. Τέλος, σε τομείς όπου η ζημιά δεν μπορεί να αποδειχθεί, π.χ. οι τραυματισμοί αυχένα, είναι σημαντικό να δημιουργηθούν συγκεκριμένοι πίνακες ανάλογα με τη σοβαρότητα του τραυματισμού για να περιοριστεί το περιθώριο της υποκειμενικής παρέμβασης, όπως γίνεται στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Η ΕΠΟΠΤΕΙΑ

— Ανοιχτό παραμένει το ζήτημα της ενίσχυσης της εποπτείας του ασφαλιστικού κλάδου. Προς ποια κατεύθυνση πιστεύετε ότι πρέπει να κινηθεί η εποπτεία, ώστε να αντιμετωπιστούν και προβλήματα που συναντάτε και στις δικαστικές αίθουσες;

Η ενίσχυση της εποπτείας του ασφαλιστικού κλάδου είναι κρίσιμη. Κατ' αρχάς είναι σημαντική η διενέργεια από την εποπτική αρχή τακτικών και εκτενών ελέγχων στις ασφαλιστικές εταιρείες για να διασφαλιστεί η συμμόρφωσή τους με τους νόμους και τις κανονιστικές διατάξεις. Αυτοί οι έλεγχοι πρέπει να περιλαμβάνουν την ανάλυση των διαδικασιών, των προϊόντων και των πρακτικών των εταιρειών. Σημαντική είναι και η υποχρέωση των ασφαλιστικών εταιρειών να υποβάλλουν τακτικές εκθέσεις συμμόρφωσης στις εποπτικές αρχές, οι οποίες να περιλαμβάνουν λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με τις διαδικασίες και τα μέτρα που λαμβάνουν για την αποφυγή απάτης και την προστασία των καταναλωτών.

Επίσης, η εποπτεία πρέπει να κινηθεί και προς τη χρήση προηγμένων τεχνολογιών, όπως η ψηφιοποίηση και η αυτοματοποίηση των εποπτικών διαδικασιών, για την καλύτερη παρακολούθηση και ανάλυση των δεδομένων των ασφαλιστικών εταιρειών. Ταυτόχρονα, είναι χρήσιμη η ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ των εποπτικών αρχών, των ασφαλιστικών εταιρειών και άλλων σχετικών φορέων για την αντιμετώπιση των προκλήσεων του κλάδου, αλλά και η συνεργασία με εποπτικές αρχές στην Ε.Ε. και διεθνώς όπως είναι η EIOPA (Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων) για την ανταλλαγή βέλτιστων πρακτικών και πληροφοριών σχετικά με τις ασφαλιστικές απάτες και τις εποπτικές διαδικασίες. Τέλος, όπως αναφέρθηκε πιο πάνω, είναι σημαντική και η μείωση του αριθμού των ασφαλιστικών εταιρειών μέσα από συγχωνεύσεις για τον καλύτερο έλεγχό τους.

Πώς η Τεχνητή Νοημοσύνη και τα Big Data αλλάζουν τον κλάδο Αυτοκινήτου;

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Είναι γεγονός πως η αυτοκινητοβιομηχανία, αλλά και ο ασφαλιστικός κλάδος Αυτοκινήτου βιώνουν μια σειρά ριζικών αλλαγών, καθώς η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) και τα Big Data ενσωματώνονται σε κάθε πτυχή τους.

Αυτές οι τεχνολογίες δεν επηρεάζουν μόνο την κατασκευή, τη συντήρηση των οχημάτων, αλλά επαναπροσδιορίζουν και τον ασφαλιστικό κλάδο. Από την πρόβλεψη βλαβών μέχρι την αναβάθμιση της οδικής ασφάλειας, η Τεχνητή Νοημοσύνη και τα Big Data αποτελούν το μέλλον του κλάδου Αυτοκινήτου.

ΠΡΟΓΝΩΣΤΙΚΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ: ΑΠΟΤΡΟΠΗ ΒΛΑΒΩΝ

Η προγνωστική συντήρηση είναι μια από τις πιο σημαντικές εφαρμογές της Τεχνητής Νοημοσύνης και των μεγάλων δεδομένων στην αυτοκινητοβιομηχανία. Με τη χρήση αισθητήρων ενσωματωμένων στα οχήματα, κατασκευαστές, αλλά και ασφαλιστικές εταιρείες θα μπορούν να παρακολουθούν συνεχώς την απόδοση και την υγεία του οχήματος. Οι αλγόριθμοι της Τεχνητής Νοημοσύνης μπορούν να αναλύουν τα δεδομένα σε πραγματικό χρόνο και να εντοπίζουν πιθανά προβλήματα πριν αυτά προκαλέσουν σοβαρές βλάβες. Έτσι, οι ιδιοκτήτες μπορούν να προγραμματίσουν τη συντήρηση πριν το όχημα υποστεί σοβαρές ζημιές, εξοικονομώντας χρήματα και χρόνο. Παράλληλα, όφελος έχουν και οι ασφαλιστικές εταιρείες, αφού έτσι θα μειωθεί η χρήση της οδικής βοήθειας, αλλά και οι αποζημιώσεις ατυχημάτων ως απόρροια μιας μηχανικής βλάβης.

Επιπλέον, η προγνωστική συντήρηση ωφελεί ιδιαιτέρως τις εταιρείες διαχείρισης στόλου, καθώς μειώνει το χρόνο ακινησίας και τις διακοπές στη λειτουργία, διασφαλίζοντας την έγκαιρη παράδοση εμπορευμάτων και επιβατών.

ΒΙΩΣΙΜΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Η αειφορία αποτελεί πλέον κύριο μέλημα της αυτοκινητοβιομηχανίας και του ασφαλιστικού κλάδου. Τα Big Data επιτρέπουν στους κατασκευαστές να βελτιστοποιήσουν τη σχεδίαση και την κατασκευή των οχημάτων, χρησιμοποιώντας τα πιο αποδοτικά και οικολογικά υλικά. Μέσω της ανάλυσης των δεδομένων, οι κατασκευαστές μπορούν να μειώσουν το αποτύπωμα άνθρακα και να εξασφαλίσουν ότι κάθε όχημα παράγεται με το μικρότερο δυνατό περιβαλλοντικό αποτύπωμα.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη βοηθά επίσης στη δημιουργία προσομοιώσεων οδήγησης, επιτρέποντας στους κατασκευαστές να βελτιώσουν την απόδοση καυσίμου και να μειώσουν τις εκπομπές ρύπων. Επιπλέον, οι αλγόριθμοι AI παρακολουθούν την υγεία του οχήματος καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής του και εντοπίζουν ευκαιρίες για ανακύκλωση και επαναχρησιμοποίηση των υλικών.

ΑΥΤΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ: ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΟΔΗΓΗΣΗΣ

Η ανάπτυξη των αυτόνομων οχημάτων είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την Τεχνητή Νοημοσύνη και τα Big Data. Αυτές οι τεχνολογίες επιτρέπουν στα αυτόνομα οχήματα να αναγνωρίζουν και να αντιδρούν στο περιβάλλον τους, παίρνοντας αποφάσεις σε πραγματικό χρόνο για την ασφαλή πλοήγηση στους δρόμους. Οι αισθητήρες και οι αλγόριθμοι συλλέγουν και αναλύουν τεράστιες ποσότητες δεδομένων, βελτιώνοντας συνεχώς την ακρίβεια και την ασφάλεια της οδήγησης.

Τα δεδομένα που συλλέγονται από τα αυτόνομα οχήματα συμβάλλουν επίσης στη δημιουργία πιο λεπτομερών χαρτών και πρωτοκόλλων, επιτρέποντας στα οχήματα να κινούνται με μεγαλύτερη ασφάλεια και ακρίβεια.

ΕΞΥΠΝΕΣ ΠΟΛΕΙΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΣΤΕΡΟΙ ΔΡΟΜΟΙ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη, αλλά και τα Big Data δεν βελτιώνουν μόνο την οδήγηση, αλλά και τη συνολική εμπειρία στους δρόμους. Οι έξυπνες πόλεις χρησιμοποιούν δεδομένα για να αναλύσουν τις κυκλοφοριακές συνήθειες και να βελτιώσουν τη ροή της κυκλοφορίας.

Τα δεδομένα που συλλέγονται από τους αισθητήρες των έξυπνων πόλεων επιτρέπουν επίσης στους πολεοδόμους να κατανοήσουν ποια σχέδια οδοποιίας λειτουργούν καλύτερα, ενισχύοντας την ασφάλεια για οδηγούς και πεζούς.

ΠΡΟΣΩΠΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΟΔΗΓΗΣΗΣ

Η ενσωμάτωση του Internet of Things (IoT) έχει ήδη αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο οι οδηγοί αλληλεπιδρούν με τα αυτοκίνητά τους. Τα Big Data επιτρέπουν στους κατασκευαστές να προσφέρουν πιο προσωποποιημένες εμπειρίες οδήγησης, λαμβάνοντας υπόψη τις προτιμήσεις και τις συνήθειες των οδηγών. Οι οδηγοί μπορούν να προσαρμόζουν τις ρυθμίσεις του οχήματος, όπως η θερμοκρασία ή η μουσική, σύμφωνα με τις προτιμήσεις τους, καθιστώντας την εμπειρία πιο ευχάριστη και άνετη.

ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη και τα Big Data αλλάζουν επίσης τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί η ασφάλιση αυτοκινήτων. Οι ασφαλιστικές εταιρείες χρησιμοποιούν δεδομένα για να προσφέρουν πιο εξατομικευμένες πολιτικές και να επιταχύνουν τις διαδικασίες αποζημίωσης. Οι οδηγοί μπορούν να λάβουν εκπτώσεις αν οδηγούν προσεκτικά, ενώ οι ασφαλιστικές μπορούν να μειώσουν τις δαπάνες τους, προσφέροντας παράλληλα καλύτερη εξυπηρέτηση.

ΕΝΑ ΜΕΛΛΟΝ ΓΕΜΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Ο κλάδος Αυτοκινήτου βαδίζει προς ένα μέλλον γεμάτο τεχνολογικές καινοτομίες. Η συνδυασμένη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης και των Big Data προσφέρει νέες ευκαιρίες για ασφαλέστερη, πιο αποτελεσματική και οικολογική οδήγηση. Αυτές οι τεχνολογίες διαμορφώνουν το μέλλον των μεταφορών, κάνοντάς το πιο ασφαλές και προσαρμοσμένο στις ανάγκες των οδηγών.

Επιπλέον η Τεχνητή Νοημοσύνη προσφέρει σημαντικά οφέλη στις ασφαλιστικές εταιρείες, επιτρέποντάς τους να βελτιώσουν την αποδοτικότητα και την ποιότητα των υπηρεσιών τους. Με τη χρήση αλγορίθμων μηχανικής μάθησης, οι εταιρείες μπορούν να αναλύουν μεγάλα σύνολα δεδομένων για να αξιολογούν κινδύνους με μεγαλύτερη ακρίβεια και να ανιχνεύουν πιθανές απάτες. Αυτό συμβάλλει στη μείωση των απωλειών και στη διασφάλιση των κεφαλαίων τους. Παράλληλα, η αυτοματοποίηση των διαδικασιών, όπως η επεξεργασία αιτήσεων και αποζημιώσεων, επιτρέπει την ταχύτερη και πιο αποτελεσματική εξυπηρέτηση των πελατών, μειώνοντας τα λειτουργικά κόστη. Συνολικά, η Τεχνητή Νοημοσύνη ενισχύει την ανταγωνιστικότητα των ασφαλιστικών εταιρειών και βελτιώνει την εμπειρία των πελατών, προσφέροντας καινοτόμες λύσεις και αυξάνοντας την ικανοποίηση των πελατών. ΝΑΙ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ

Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής κι έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου.

Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr.

Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr.

Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Ποια είναι η εικόνα του **ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ** που ψάχνετε;

- Οι άνδρες ή οι γυναίκες ταιριάζουν για ασφαλιστές;
- Υπάρχουν μέθοδοι στρατολόγησης;
- Μπορούν οι ίδιοι ασφαλιστές σας να στρατολογήσουν νέους ασφαλιστές ή μήπως δεν τους «πείθει» η συμπεριφορά σας;
- Ψάχνετε νέους με προσωπική επαφή ή μήπως περιμένετε από αγγελίες και γραφεία ευρέσεως εργασίας;

Ζητήστε το επόμενο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ***και τις προτάσεις του***

Γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr

40 χρόνια
πάντα ένα βήμα μπροστά
για τον άνθρωπο

choose

Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών **ιδρύθηκε το 1984** από τον Γεώργιο Αποστολόπουλο, με το όραμα να προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας. Επενδύοντας πάντα στον πιο προηγμένο **ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό, στην προσέλκυση των κορυφαίων ιατρών και στη φροντίδα για την κοινωνία, το περιβάλλον και τον άνθρωπο,** είμαστε πάντα ένα βήμα μπροστά και συνεχίζουμε…

40 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΝΤΑ ΕΝΑ ΒΗΜΑ ΜΠΡΟΣΤΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

www.iatriko.gr

Imperial College Healthcare INTERNATIONAL AFFILIATE

ΕΙΜΑΣΤΕ ΜΑΖΙ...

ΜΕ ΟΛΟΥΣ ΕΣΑΣ ΠΟΥ ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΖΕΙΤΕ ΚΑΘΕ ΣΤΙΓΜΗ

GENERALI

#YourLifetimePartner

1886 ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ | **3500** ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΠΑΝΤΑ ΣΤΗ ΔΙΑΘΕΣΗ ΣΑΣ | **TOP 50** ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

WE 'RE ALL ABOUT YOU

generali.gr