

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 211 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2024 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

**Οδησός
και Έλληνες
ασφαλιστές**

**Εργάζεστε
για λεφτά;**

**Κέρδη και
Ενεργητικό
ασφαλιστικών
εταιρειών**

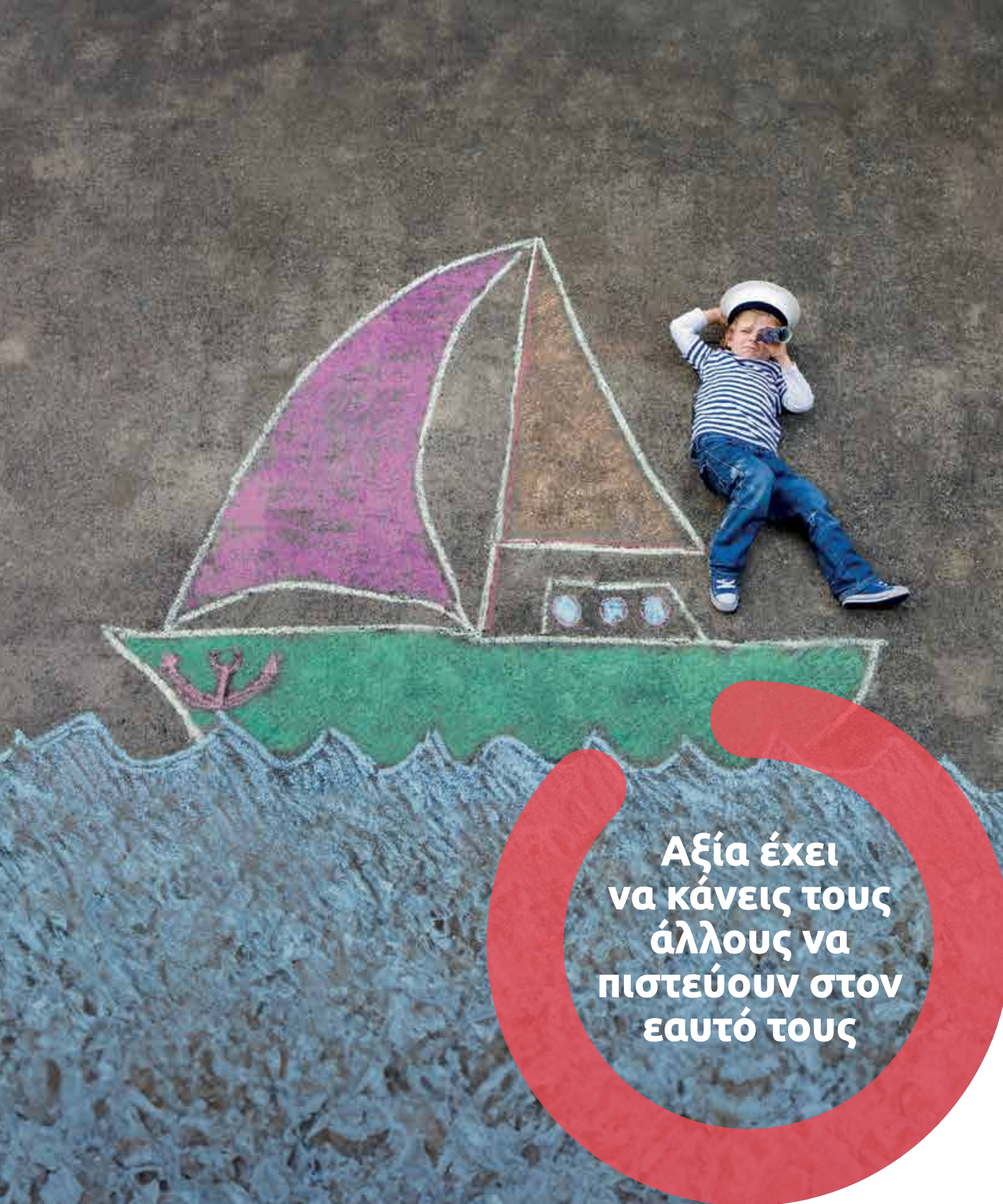
**Παγκόσμιο
Συνέδριο
Αναλογιστών
στο Βέλγιο**



Καλά Χριστούγεννα - Ευτυχές το 2025



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



Αξία έχει
να κάνεις τους
άλλους να
πιστεύουν στον
εαυτό τους

Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

40 χρόνια
πάντα ένα βήμα μπροστά
και στην ογκολογία



Νέα εποχή στην Ογκολογία εγκαινιάζει ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών.

Στο νέο **Διεθνές Ογκολογικό Κέντρο** του Ιατρικού Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης, παρέχεται διεπιστημονική και **ολιστική φροντίδα σε κάθε ασθενή**, από την έγκαιρη διάγνωση, ως την εξατομικευμένη θεραπεία και τη συνεχή παρακολούθηση, σε υπερούχρονους, ειδικά σχεδιασμένους χώρους, υψηλής ασφάλειας αλλά και αισθητικής.



**International
Oncology Center**
science meets technology



Imperial College Healthcare
INTERNATIONAL AFFILIATE



**ΙΑΤΡΙΚΟ
ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ**

www.iatriko.gr    

Nextdeal.gr



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



Το αύριο

δεν μπορεί

να περιμένει



Γι' αυτό στην NN φροντίζουμε την υγεία σας και όλα όσα αγαπάτε. Με ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης υγείας που σας παρέχουν ευρεία νοσοκομειακή κάλυψη και πρόσβαση σε σύγχρονες διαγνωστικές υπηρεσίες.

Επιπλέον, με το NN ExtraMed, σας προσφέρουμε με τη διάγνωση μίας σοβαρής πάθησης, ένα σημαντικό κεφάλαιο για τις ανάγκες σας, όσο θα αναρρώνετε.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

Μάθετε περισσότερα: nnhellas.gr



You matter

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 211 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2024

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 100 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 50 €
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - 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



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, ΠΙΡΩΣ ΜΟΥΖΟΣ,
ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ,
ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ,
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ,
ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΣΤΡΑΤΟΣ ΧΑΒΑΛΕΖΗΣ
ACERPHOTOGRAPHY.GR
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: 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
ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ



Μ.Ε.Τ. 240431

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10 ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ Η Μούσα Πολύμνια, της θρησκευτικής ποίησης, τα καλά και συμφέροντα, και οι Ύμνοι των Χριστουγέννων 2024
- 12 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ: Ο ΕΛΛΗΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΥΞΕΙΝΟΥ ΠΟΝΤΟΥ-ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΠΑΡΟΙΚΙΑ ΣΤΗΝ ΟΔΗΣΣΟ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΩΝ-ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
- 28 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING
- 42 ΘΕΜΑ Τι θέει ο νέος νόμος για την ασφάλιση κατοικιών, την έκπτωση ΕΝΦΙΑ, την ασφάλιση οχημάτων, την απαλλοτρίωση από το φόρο ασφαλιστρω
- 44 ΕΡΕΥΝΑ Εκτόξευση δείκτη ζημιών και αύξηση ασφαλισμένων αυτοκινήτων
- 48 ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟΣ, CEO HOWDEN AGENTS Ο ασφαλιστής σήμερα πρέπει να πιστεύει στον εαυτό του περισσότερο από ποτέ!
- 54 ΕΡΕΥΝΑ Στα 230 εκατ. ευρώ τα καθαρά κέρδη των ασφαλιστικών εταιρειών το 2023
- 56 ΕΡΕΥΝΑ Πάνω από €1 δισ. η παραγωγή στις ασφαλίσεις Υγείας

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ
Η ΑΙΤΙΑ ΠΟΥ
ΠΑΡΑΚΙΝΕΙ
ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ
ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ
ΚΑΤΙ;

88



36

- 60 Οι προκλήσεις και οι προσδοκίες των νέων τεχνολογιών
- 64 EUROLIFE:Επίτιμος Διδάκτορας του Πανεπιστημίου Πειραιώς ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου
- 68 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Ενισχύει τη διοικητική της ομάδα
- 70 GENERALI: Πρωτοβουλίες με επίκεντρο τους ασφαλισμένους και τους εργαζομένους
- 74 INTERARAMERICAN: Μαθήματα... ηγεσίας
- 76 ALLIANZ: Έκρηξη παραγωγής στην Ελλάδα και εξαιρετικές αποδόσεις στον όμιλο
- 82 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ: Ψηφιακό εργαλείο στα χέρια του ασφαλιστή και του ασφαλισμένου!



70

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



ΦΙΛΙΠΠΟΣ
ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟΣ

- 86 DAT Hellas: Οδηγώντας την ψηφιακή επανάσταση στην ασφαλιστική αγορά
- 88 ΠΩΛΗΣΕΙΣ: ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΑΙΤΙΑ ΠΟΥ ΠΑΡΑΚΙΝΕΙ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΚΑΤΙ;
- 104 «Διάλεξε μια δουλειά που σου αρέσει και δεν θα χρειαστεί να δουλέψεις ούτε μία μέρα στη ζωή σου»
- 106 Ποια η αιτία που παρακινεί τους ανθρώπους να κάνουν κάτι; Είναι το χρήμα, η εργασιακή προσδοκία ή κάτι άλλο;
- 109 Το χρήμα είναι σίγουρα ένας από τους βασικούς παράγοντες, αλλά δεν είναι το μοναδικό ούτε το σημαντικότερο για όλους!



ΕΒΑΝ ΓΑΒΑΣ



64

- 114 «Όταν μέσα από το επάγγελμά σου βοηθάς κόσμο και δη σε δύσκολες στιγμές, τότε βρίσκεις την πραγματική παρακίνηση!»
- 116 Τι κινητοποιεί τους ανθρώπους να προσπαθήσουν;
- 120 Ποια είναι η αιτία που παρακινεί ανθρώπους να ΚΑΝΟΥΝ κάτι; - Είναι το χρήμα «εργασιακή προσδοκία» των ανθρώπων ή κάτι άλλο;
- 122 ΥΓΕΙΑ
- 130 ΕΙΔΗΣΕΙΣ
- 154 ΚΥΠΡΟΣ Η Universal Life έχει στόχο να αποτελέσει πρότυπο καινοτομίας και αριστείας στην παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών για τους πελάτες της
- 158 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ



ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ



ΒΑΣΙΛΗΣ
ΧΡΗΣΤΙΔΗΣ



ΓΙΩΡΓΟΣ
ΣΥΜΕΩΝΙΔΗΣ



ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Β. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ
126



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

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



Η Μούσα Πολύμνια, της θρησκευτικής ποίησης, τα καλά και συμφέροντα, και οι Ύμνοι των Χριστουγέννων 2024

Μία από τις εννέα Μούσες, κόρη του Δία και της Μνημοσύνης, ήταν η Πολύμνια, Μούσα προστάτιδα της θρησκευτικής υμνολογίας, από το πολὺς και ὕμνος. Ο ὕμνος αναφέρεται στον Θεό. Ὑμνος, ῥέξη που βγαίνει από το υφαίνω, με την έννοια λόγος καλὰ υφασμένος, με καλὸ ὕφος: υφαίνω → ὕφνος → ὕμνος. Ο ὕμνος ῥέγεται και εγκώμιον, επειδή, όπως γράφει ο Ερμολόγιος, «οι ποιητές τους ὕμνους των Θεῶν εν ταις κώμαις το παλαιὸν ἄδουν». Λέγεται ἀκόμα και αἶνος ἀπὸ το ρήμα ἰαίνω = θερμαίνω, ζεσταίνω κάποιον με λόγους και μελωδία. Κυριότεροι ὕμνοι πρὸς τους Θεούς ήταν ο παιάν, ο διθύραμβος, τα ἐπινίκια, οἱ μελωδίαι, η εὐμοιχία.

Οι Μούσαι είχαν την προστασία στα εἰρηνικά ἔργα, τα καλὰ και συμφέροντα, ὅπως σε καιρὸ εἰρήνης ἀκμάζουν η Παιδεία, η ἐπιστήμη, αἱ καλαὶ τέχναι, η μάθησις. Μούσα σημαίνει γνώσις, ἀπὸ το ρήμα μῶ = ζητῶ να μάθω «επειδὴ ἀπάσης παιδείας αὐτὴ τυγχάνει αἰτία» (Σουΐδας). «Μούσας δε αὐτὰς ὠνομάσθαι... ἀπὸ τοῦ διδάσκειν τα καλὰ και συμφέροντα» (Διόδωρος Σικελιώτης). Ο Ἀριστοτέλης στο ἔργο «Περὶ Ψυχῆς» ἀναφέρει ὅτι η μουσικὴ εἶναι πάσα τέχνη και ἐπιστήμη και ἐκαθεὶτο Ἀρμονία, «ἀρμονία ἐστὶ κράσις και

σύνθεσις ἐναντίων. Ἐπτά χορδαὶ η ἀρμονία. Ἀρμονία ἐστὶ πολυμίγεων ἑνώσις και διχαφρονούντων συμφρόνησις» (Πηγή: «Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ» - Εκδόσεις ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ-Άννα Τζιροπούλου Ευσταθίου).

Ὁ Όμηρος στην ὠ ραψωδία ἀναφέρει ὅτι οἱ Μούσες εἶναι ἐννέα («Μούσαι δε ἐννέα πάσαι...»), ἀλλὰ ο Ἡσίοδος που ἔζησε μετὰ τὸν Όμηρο ἀναφέρει τα ὀνόματά τους: 1) Κλειώ, η μουσα της ἱστορίας, 2) Εὐτέρπη, της Λυρικής Ποιήσεως, 3) Θάλεια, της Κωμωδίας και Βουκολικής Ποιήσεως, 4) Πολύμνια, της θρησκευτικής Ποιήσεως, 5) Τερψιχόρη, του Χοροῦ, 6) Ερατώ, της Ερωτικής Ποίησης και Ὑμεναίου, 7) Μελπομένη, της Μουσικῆς και Τραγωδίας, 8) Οὐρανία, της Αστρονομίας, 9) Καλλιόπη, της Ρητορικής και Ἐπικῆς Ποίησης. Ὁ Όμηρος ἐπικαλεῖται τὴ Μούσα για να ἐμπνευστεῖ να γράψει για τὴν «Ὀδύσεια» και τὸν Ἀχιλλέα...

Οἱ Σειρῆνες ῥέει μια παράδοση πὸς διαγωνίστηκαν με τὶς Μούσες στην πόλη Ἄπτερα, στον Ἀποκόρωνα Χανίων στην Κρήτη, σε μουσικὸ διαγωνισμό που ὀργάνωσε ἡ Ἥρα. Οἱ Μούσες νίκησαν τὶς Σειρῆνες που γνώριζαν καλὰ τὴ μουσικὴ, ἀλλὰ τὴ συνέδεαν με τὸ θάνατο. Τραγουδοῦσαν ωραία, ἀλλὰ και σκότωναν, ὅπως ὁμορφα περιγράφει ο Όμηρος πὸς ο Ὀδυσσεὺς πέρασε ἀπὸ τὸ νησί τους δεμένος στο κατάρτι και με βουλωμένα αὐτιά να μὴν ἀκούει.

«Των γλυκολάλων Σειρῆνων να ξεφύγουμε το τραγούδι...», πρόσθεσε στους συντρόφους. «Ἐῖλα, Ὀδυσσεὺς ξακουστὲ των Ἀχαιῶν ἡ δόξα! Ἄραξε το καράβι σου, να ἀκούσεις τὴ φωνή μας!...» («Ὀδύσεια», ραψωδία Μ, 142-200). Το καλὸ με το κακὸ εἶναι συνυφασμένο με τὴν ἀνθρώπινη ὑπόστασις και οἱ Σειρῆνες δίνουν μάχη με τὶς Μούσες που θέλουν τα «καλὰ και συμφέροντα» των ἀνθρώπων. Για «τα καλὰ και συμφέροντα τὰς ψυχῆς ἡμῶν και εἰρήνη του κόσμου παρὰ του Κυρίου αἰτησώμεθα» εὐχονται και οἱ ἱερεῖς στους ὀρθόδοξους ναοὺς στη Θεία Λειτουργία για ὅλο το χρόνο. Οἱ Μούσες νίκησαν, οἱ Σειρῆνες ἔχασαν τὴ νίκη, ἀλλὰ και τα φτερά τους (ἦταν γυναῖκες, μισὸ πουλί-μισὴ γυναίκα) ἀπὸ τὴν νίκη της ἥττας τους. Τα φτερά τα πήραν οἱ Μούσες και τα ἔκαναν ἐπινίκια στεφάνια με τα ὁποῖα στεφανώθηκαν σε νικήτριες. Ἔτσι οἱ Σειρῆνες μετατράπηκαν σε ἐκδικητικὰ τέρατα που σκότωναν ἀνθρώπους χρησιμοποιώντας τὴ μουσικὴ τους. Και ἡ πόλη ὀνομάστηκε ἀπὸ τότε Ἄπτερα για να θυμούνται πὸς ἐκεῖ ἔχασαν τα φτερά τους οἱ Σειρῆνες. Εἶναι περιοχή στο δρόμο Χανίων-Ρεθύμνου, κοντὰ στο λιμάνι της Σούδας, σε ἕναν δρόμο δεξιά, που ἀνεβαίνει σε ἕνα ῥοφάκι, μετὰ ο δρόμος πάει πρὸς Στύλο, χωριὰ Ἀποκόρωνα. Ἀρχαία ερεῖπια σώζονται ἀπὸ τὴν πόλη Ἄπτερα, 15 χλμ. ἀπὸ τα Χανιά (Σαρακηνοὶ τὴν κατέστρεψαν το 1823), της προελληνικής, ἐλληνικής και ρωμαϊκῆς περιόδου. Ὑπάρχει και ἐκδοχὴ ὅτι τὸ ὄνομα προέρχεται ἀπὸ τὸν μυθικὸ βασιλιά της Περά ἡ Ἄπτερα, που ο Κύδων τὸν ἤθελε γαμπρὸ του. Ο μύθος ὁμῶς του διαγωνισμοῦ Σειρῆνων-Μουσῶν κυριάρχησε ὑποδηλώνοντας τὴ μάχη κακοῦ-καλοῦ. Τα κοντινὰ νησάκια στον κόλπο της Σούδας ὀνομάστηκαν Λευκαί, στη θάλασσα των ὁποίων ἔπεσαν λευκὲς χωρὶς φτερά οἱ Σειρῆνες.

Ὅλα αὐτὰ, μέρες εορτῶν και φιλοσοφικοῦ στοχασμοῦ ῥόγω Χριστουγέννων και νέου ἔτους 2025, ἔχουν τα μὴνύματά τους. Καθημερινὰ οἱ ἀνθρώποι παρακολουθοῦν στη ζωὴ τους σκληρὲς μάχες των δικῶν τους ἐπιλογῶν. Οἱ Σειρῆνες τους και οἱ Μούσες τους, το καλὸ και το κακὸ, ἐποχές που μοιάζουν με τὴν πόλη Ἄπτερα, ὅπου ἀνέμποροι ἀνθρώποι «χάνουν» τα φτερά τους κι ἄλλες φορές ζητωκραυγάζουν μεγάλες νίκες με δάφνινα στεφάνια και κύπελλα και βραβεῖα και κατακτήσεις! Πόσες φορές οἱ ἀνθρώποι γύρω μας δεν το «ρίχνουν» στο τραγούδι, στο χορὸ, στους δοξαστικούς ὕμνους εὐγνωμοσύνης για τὴν εὐλογία του Θεοῦ στη ζωὴ τους! Και πόσες ἄλλες δεν νιώθουν να γκρεμίζονται νικημένοι ἀπὸ κακὲς στιγμές, να μὴν «ῥεουκοῖ»-γυμνοὶ στην παγωνιά της ἀρρώστιας, του θανάτου, της φτώχειας, της ἀδικίας, της ἀγνωμοσύνης εὐεργετηθέντων, της ἀτυχίας στο «παρὰ κάτω», της ἀναποδιάς, του ῥάθους χειρισμοῦ, της κακῆς ἐπιλογῆς! Πόσες φορές διάφορες Σειρῆνες δεν τους τραγουδοῦν, κρύβοντας «μελωδικὰ» καταστροφὴ που ἔρχεται! Μάχη καλοῦ-κακοῦ η

ζωὴ μας ὅλη!

Ἔρχονται Χριστούγεννα και οἱ Ἐκκλησίαι θα γεμίσουν στην ὀρθόδοξη Ἑλλάδα, σε πόλεις και χωριά, σε βουνὰ και κάμπους, σε νησιά και νομούς στην Ἑπειρο, στην Πελοπόννησο, στην Κρήτη, στη Μακεδονία, στα Ἰόνια Νησιά, στις Κυκλάδες και τα Δωδεκάνησα... Ὑμνοὶ, αἶνοι, εγκώμια, ἀπολυτικά και ὠδές, τροπάρια και κάλαντα θα ἀκούγονται παντοῦ, τονίζοντας τὴ μοναδικότητα της θρησκευτικῆς πίστεως των Ἑλλήνων. Πίσω ἀπὸ τὴ χρυσόσκονη, τὶς χάρτινες φάντες, τα ἀστέρια και τα πολὺχρωμα φωτάκια, τα κρυμμένα νοήματα και ἐρωτηματικά θα ἔρχονται να μάθουν ποιοὶ εἴμαστε, ἀν εἴμαστε εὐτυχισμένοι.

Εὐχομαι να προσεγγίσουμε τα μεγάλα γεγονότα των ἡμερῶν με συγγενεῖς, φίλους, παιδιά, με τὶς οικογένειές μας, ὕψιστον δῶρον, ὅσοι ἔχουμε. Ἀς βγάλουμε τα «ἐφήμερα» κερί ἀπὸ τα αὐτιά μας (ἀντίθετα ἀπὸ τὸν Ὀδυσσεὺς), για να ἀκούσουμε τι ἔχουν να μας πουν αὐτὲς οἱ εορτές και οἱ Ὑμνοὶ των Χριστουγέννων στις χριστιανικὲς Ἐκκλησίες. Ἐν ἀνάγκη ἀς ρωτήσουμε τι σημαίνουν αὐτοὶ οἱ ὕμνοι και εἶναι ὑπέροχοι και οὐράνιες ἐμπνευσης. Ἀς σιωπήσουμε ῥίγο και ἀς πλημμυρίσει μουσικὴ του Χάιντελ ο «Μεσσίας» ἡ ὅσα μελωδικὰ ψάλλουν οἱ ἱερεῖς και οἱ ψάλτες με κορυφαία στιγμή τὸ τροπάριο: «Ἡ Παρθένος σήμερον τὸν ὑπερούσιον τίκει καὶ ἡ γῆ τὸ σπῆλαιον τῷ ἀπρσίτῳ προσάγει. Ἄγγελοι μετὰ Ποιμένων δοξολογοῦσι. Μάγοι δὲ μετὰ ἀστέρος ὁδοιποροῦσι, δι' ἡμᾶς γὰρ ἐγεννήθη παιδίον νέον ὁ πρὸ αἰῶνων Θεός».

Ἡ ἀπάντησις εἶναι στο «δι' ἡμᾶς»!

Δι' ἡμᾶς!

Χρόνια Πολλὰ!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



Οὐκρανία, Ὀδησσός: Εἰκόνα της Γέννησης.

Ο ΕΛΛΗΝΙΣΜΟΣ
ΤΟΥ ΕΥΞΕΙΝΟΥ ΠΟΝΤΟΥ

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΠΑΡΟΙΚΙΑ ΣΤΗΝ ΟΔΗΣΣΟ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΩΝ- ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Πρόσοψη Αγίας Τριάδας.



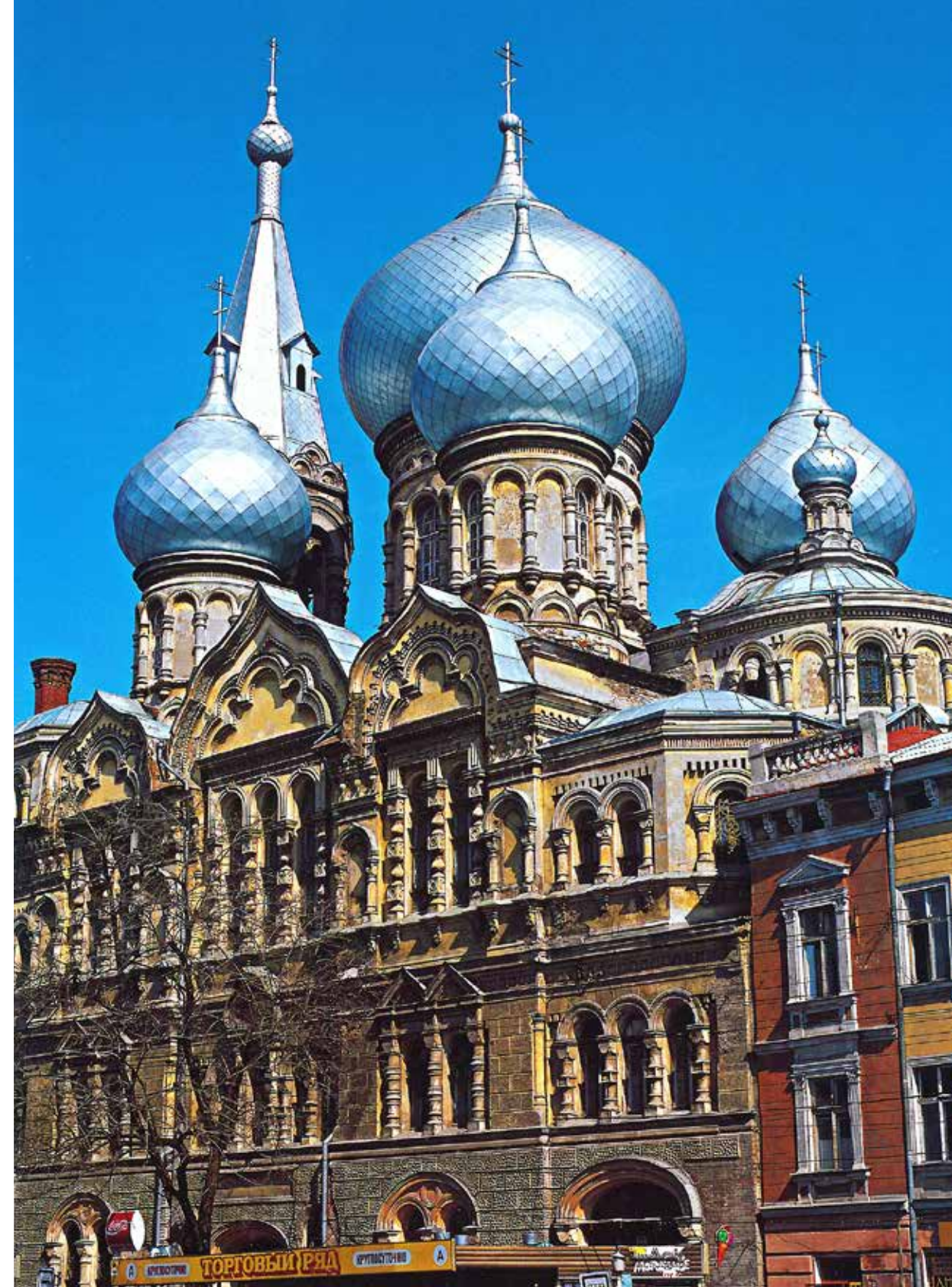


Εσωτερική άποψη της Αγίας Τριάδας.

Στη Νέα Ρωσία η Οδησσός, ασφαλώς, αποτέλεσε τον σημαντικότερο πόλο συγκέντρωσης του ομογενειακού ελληνισμού. Το 1795, αμέσως δηλαδή μετά την εγκατάστασή τους στην πόλη, οι Έλληνες συνιστούσαν το 10% του συνολικού αριθμού των κατοίκων (224 άτομα στους 2.349 κατοίκους). Σε έναν πληθυσμό που παρουσίαζε σταθερά αυξητική τάση, οι Έλληνες ομογενείς, αν και δεν συγκροτούσαν παρά μια μικρή στο μέγεθος μειονότητα, το ποσοστό της οποίας κυμάνθηκε σ' όλη τη διάρκεια του 19ου αιώνα σε 5-10% επί του συνόλου, κατείχαν την πρωτοκαθεδρία ανάμεσα στους μεγαλεμπόρους. Άλλωστε, ελάχιστοι Έλληνες πάροικοι ασχολήθηκαν με άλλους τομείς της τοπικής οικονομίας, για παράδειγμα με την αγροτική παραγωγή.

Η δύναμη των ελληνικών εμπορικών οίκων σημάδεψε ασφαλώς την πορεία και εξέλιξη του ομογενειακού ελληνισμού της Οδησσού. Η επιτυχία τους έκρυβε πίσω της ένα κλειδί, ήταν η οργάνωση ισχυρών και εκτεταμένων εμπορικών δικτύων, που αγκάλιζαν ολόκληρη τη Μεσόγειο, σε κάποιες περιπτώσεις, όπως του οίκου των Ράλληδων, έφτανε μέχρι την Ινδία και τις Ηνωμένες Πολιτείες. Αξίζει να αναφέρουμε επιγραμματικά τα συστατικά στοιχεία των εμπορικών δικτυώσεων που σχημάτισαν οι Έλληνες

ομογενείς στις παροικίες του εξωτερικού, μέσα στις οποίες συγκαταλέγονται σε περίοπτη θέση οι ομογενείς έμποροι της Νότιας Ρωσίας. Στην προσπάθειά τους να ανταποκριθούν καλύτερα στις εμπορικές ανταλλαγές, οι έμποροι των παροικιών συνέλαβαν και εφάρμοσαν ένα μοντέλο εμπορικής επιχείρησης, που είχε ως άξονα ένα κεντρικό εμπορικό κατάστημα και ορισμένα υποκαταστήματα στις εμπορικές πόλεις. Η Οδησσός και άλλα λιμάνια της Νότιας Ρωσίας (Νικοηάιφ, Ταϊγάνιο, Ροστόφ, Μπερντιάνσκ, Μαριούπολη) ήταν τα ακραία σημεία αυτού του δικτύου, αφού ήταν οι πόλεις-προμηθεύτριες με το βασικότερο και επικρατέστερο είδος των εμπορικών συναλλαγών στη διάρκεια του 19ου αιώνα, τα σιτηρά. Από εδώ ξεκινούσαν πλοία με ελληνική σημαία, ιστιοφόρα στην αρχή, φορτηγά ατμόπλοια προς το τέλος του αιώνα, ναυλωμένα από Έλληνες μεγαλεμπόρους της Οδησσού και των υπόλοιπων λιμανιών, με προορισμό κάποιο δυτικό λιμάνι. Τα υποκαταστήματα που ήταν εγκατεστημένα στη Δύση, ήταν επιφορτισμένα με την πώληση του εμπορεύματος, εννοείται στην πιο συμφέρουσα τιμή, γι' αυτό και ο τελικός προορισμός του πλοίου σπάνια ήταν γνωστός πριν από την εκκίνηση του φορτίου από την Οδησσό. Συνήθως, στη διάρκεια του ταξιδιού, όσο το πλοίο βρισκόταν στις θάλασσες της Μεσογείου, γινόταν η πώληση του φορτίου με βάση δείγματα της ποιότητας που

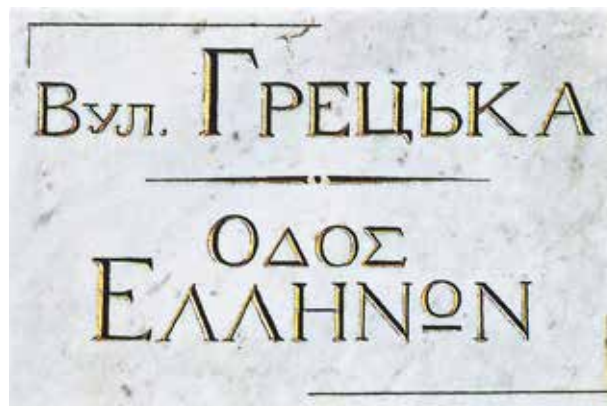


Άγιος Παντελεήμων, μητροπολιτικός ναός της Οδησσού.

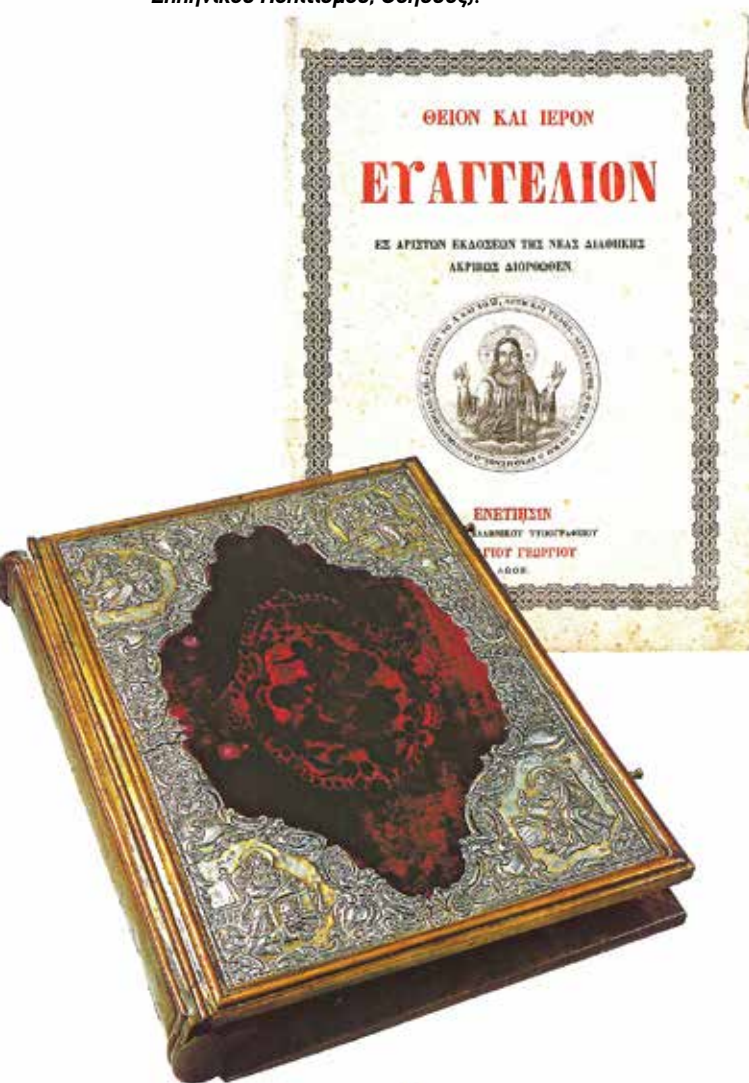
είχαν διακινήθει με τις χερσαίες επικοινωνίες. Η διανομή των κερδών, αλλά και η επιβάρυνση των ζημιών γίνονταν ανάμεσα στους διευθυντές των υποκαταστημάτων με βάση προκαθορισμένες συμφωνίες, στοιχεία του καταστατικού των εμπορικών οίκων.

Είναι σκόπιμο να υπογραμμίσουμε τον κομβικό ρόλο

των Ελλήνων εμπόρων της Οδησσού, όπως και εκείνων στα άλλα εμπορικά λιμάνια του ρωσικού Νότου. Πέρα από το ότι διηύθυναν ένα εμπορικό κατάστημα ιδιόζουσας σημασίας, αφού ήταν αυτό που έστελνε τις προμήθειες των σιτηρών στο εξωτερικό, είχαν επιπλέον την ευθύνη να αγοράσουν το προϊόν από τους παραγωγούς της ενδοχώρας,



Οι εκκλησίες και τα ελληνικά εκπαιδευτήρια αντικειμενικά ενίσχυσαν τη διαφύλαξη της ελληνικότητας των ομογενών. Στη φωτογραφία (κάτω) Ευαγγέλιο της εκκλησίας της Αγίας Τριάδος του 1870 (Μουσείο Φιλικής Εταιρείας, Ίδρυμα Ελληνικού Πολιτισμού, Οδησός).



να επιλέξουν την καλύτερη ποιότητα στη χαμηλότερη δυνατή τιμή. Επίσης, είχαν την ευθύνη να ναυλώσουν ασφαλείς σκάφος με έμπειρο καπετάνιο ανάμεσα στο πλήθος που σύχναζαν στη ράδα της Οδησού και ανέμεναν υπομονετικά κάποιον έμπορο για ναύλο. Ο χαμηλός ναύλος, η ασφάλιση του φορτίου, ακόμη και η φόρτωση του εμπορεύματος πάνω στο σκάφος γινόταν υπό την άμεση εποπτεία του Έλληνα μεγαλέμπορου της Οδησού.

Όλα τούτα διαμόρφωσαν στους ομογενείς εκείνα τα στοιχεία που, όπως προαναφέραμε, προκαλούσαν τον θαυμασμό των συγχρόνων τους: γνώση της ρωσικής γλώσσας, ανάπτυξη γνωριμιών με τους παραγωγούς της ενδοχώρας για καλή διαπραγμάτευση των τιμών, σχέσεις με τους κατόχους των μεταφορικών μέσων (τροχήλατων αμαξιών και ποταμοπλοίων) για την απρόσκοπτη μετακίνηση των προϊόντων από τους τόπους συλλογής των σιτοφόρων επαρχιών, γνώση του συστήματος των συναλλαγών και των πιστώσεων.

Στα καταστήματα των Ελλήνων της Οδησού διοχετεύονταν αξιόπιστες και ακριβείς πληροφορίες για την κατάσταση των συναλλαγών στην Ευρώπη και τη Μεσόγειο.

Η εμπορική αλληλογραφία ήταν η ασφαλής διαδικασία για τη μετάδοση της ενημέρωσης. Ο μεγαλέμπορος επιλαμβάνονταν ο ίδιος της αλληλογραφίας του καταστήματος, πολλές φορές ήταν αυτός που έγραφε τις επιστολές προς τους ανταποκριτές και τους συνεργάτες του. Σε άλλες περιπτώσεις, όταν υπήρχε πληθώρα προσωπικού ή όταν οι προσωπικές ασχολίες τον εμπόδιζαν, ο έμπορος υπαγόρευε το περιεχόμενο των επιστολών προς τον νεαρό γραμματικό, κάποιο Ελληνόπουλο μαθητευόμενο στο μαγαζί.

Πρέπει σ' αυτό το σημείο να υπογραμμίσουμε ότι ο χώρος του εμπορικού καταστήματος ήταν το καλύτερο σχολείο στην εκπαίδευση των νέων που προορίζονταν να ασχοληθούν στις εμπορικές επιχειρήσεις. Διότι οι νεαροί μάθαιναν τις τεχνικές του εμπορίου δίπλα σε προικισμένους και πολύπειρους συμπατριώτες τους και αυτό ήταν ασφαλής όρος για τη δική τους πρόοδο στο μέλλον, όταν θα γίνονταν οι ίδιοι αφεντικά σε εμπορικά καταστήματα. Αυτό συνέβη χαρακτηριστικά με τον Βαθιλιάνο που βρέθηκε στον οίκο του Αυγερινού στο Ταϊγάνιο. Η αποδοχή του νεαρού από τον μεγαλέμπορο δεν ήταν μια απλή πράξη. Συνήθως τους συνέδεε η κοινή καταγωγή, πολλές φορές ακόμη και η συγγένεια. Το παράδειγμα των Χίων εμπόρων είναι απόλυτα πειστικό ως προς αυτό. Οι Χιώτες διακρίνονταν για την αλληλοϋποστήριξη και το υψηλό συνεργατικό πνεύμα στις μεταξύ τους σχέσεις. Καταγωγή από τη Χίο και μία συστατική επιστολή από κάποιον κοινό φίλο ήταν απαραίτητα διαπιστευτήρια που έπρεπε να συνοδεύουν τον νεαρό φιλόδοξο έμπορο στην επαφή του με τον ισχυρό έμπορο της Οδησού. Η πρώτη γνωριμία, η αρχική συζήτηση, ήταν



Σακελλάριος Γ. Σακελλαρίου, Φιλική Εταιρεία, Οδησός 1909 (Κρατική Βιβλιοθήκη Γκόρκι, Οδησός).

αρκετές στον τελευταίο, ώστε να μορφώσει γνώμη για τις ικανότητες και τον φιλοπρόοδο χαρακτήρα του νέου. Αυτό που μέτραγε ήταν η σεμνότητα, η συστολή, ο σεβασμός και στην πορεία ο νεαρός όφειλε να αποδείξει ότι τον διακατείχαν αισθήματα ειλικρίνειας, αλτρουισμού, αφοσίωσης και σεβασμού.

Καλύτερη απόδειξη είναι η αφήγηση του Δημητρίου Βικέλα στις προσωπικές αναμνήσεις του που έχουν δημοσιευθεί στο έργο του «Η Ζωή μου». Ο Βικέλας βρέθηκε στην Οδησό το 1852, όπου θήτευσε την τεχνική του εμπορίου στο κατάστημα που διατηρούσε ο πατέρας του Εμμανουήλ. «Ελάμβανα μαθήματα Γαλλικής, ήρχισα δε μετ' ολίγον και τα Αγγλικά. Κύρια όμως φροντίς του πατρός μου ήτο η εμπορική μου εκπαίδευσις. Όσας ώρας της ημέρας δεν απησχόλει η εκμάθησις των δύο γλωσσών, διηρχόμην εις το γραφείον, αντιγράφων εμπορικάς επιστολάς. Ταυτοχρόνως ήρχισα να διδάσκωμαι πρακτικώς και την διπλογραφίαν, κρατών τινα των Καταστίχων, υπό τας οδηγίας και την επιβλεψιν του συνεταίρου του πατρός μου, ειδικού περί τα τοιαύτα».

Ας γυρίσουμε στις πρώτες δεκαετίες του 19ου αιώ-



Έγγραφο της Φιλικής Εταιρείας σε κωδική γραφή (Ιστορικό Αρχείο Μουσείου Μπενάκη).

να, στη φάση, δηλαδή, στην οποία συγκροτήθηκε η ισχυρή εμπορική κοινότητα στην Οδησό. Ο «Λόγιος Ερμής», περιοδικό εκδιδόμενο στη Βιέννη, περιοδικό στην υπηρεσία των Ελλήνων διαφωτιστών, ανέλαβε να υποστηρίξει την εμπορική κοινωνία της Οδησού. Από τις στήλεις του «Λογίου Ερμή» (Παράρτημα Ιουνίου 1817) ένας ανώνυμος Οδησινός έμπορος έσπευσε να απαντήσει σε ισχυρισμούς «Γραικού τινός εκ Συμφερονπόλεως της εν Ταυρίδι». Το κείμενο είναι απολαυστικό και αποκαλυπτικό των συνθηκών διαβίωσης των Ελλήνων παροίκων της Οδησού, όσο και των εμπορικών ηθών και νοοτροπιών. Κατ' αρχάς, αναφέρεται στην υψηλή επίδοση των ομογενών στις εμπορικές επιχειρήσεις, που τους κάνει να ξεχωρίζουν έναντι των αλλοεθνών παροίκων. Είναι το εμπόριο που θα οδηγήσει τους Έλληνες στην ευημερία, που θα τους κάνει ζηλευτούς ανάμεσα στους αλλοεθνείς παροίκους.

— «...να συλλογισθώ ότι κατά την εποχήν εκείνην, καθ' ην ήλθαν διάφοροι Γραικοί να κατοικήσωσιν εις την Οδέσσαν, ελθόντες και πολλοί Γερμανοί, και κατοικήσαντες οι μεν εις τα χωρία, οι δε εις τα έσω αυτής, δεν έδειξαν καμμίαν πρόοδον ούτε εις τας τέχνας, ούτε εις την Γεωργικήν,

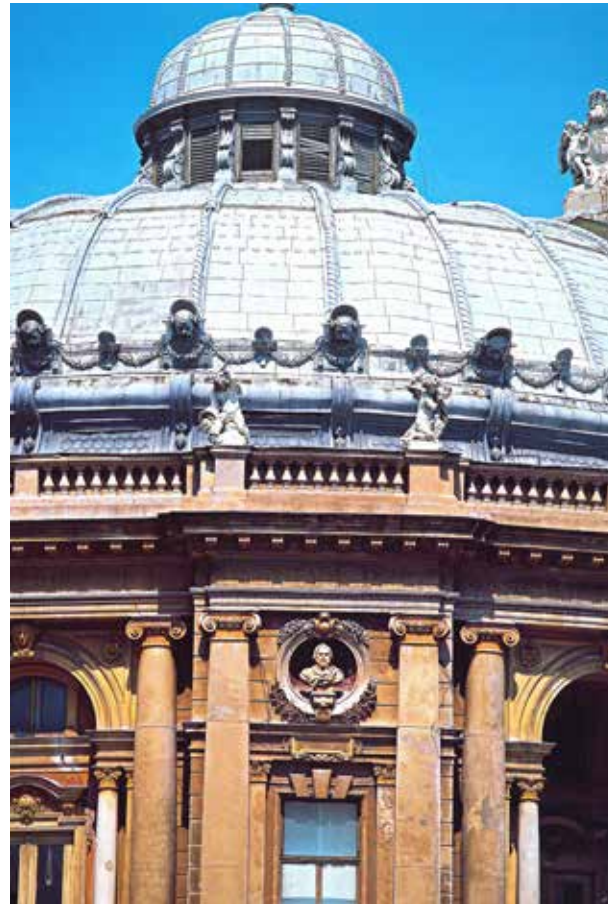


Το σπίτι της Φιλικής Εταιρείας σήμερα. Όψη στην οδό Κράσι Περεούλοκ.

καθώς οι γείτονές των Γραικοί και Βούλγαροι, αλλή' ούτε εις το εμπόριον διόλου, εν ω οι Γραικοί επέδωκαν τόσον».

Παρακάτω ο αρθρογράφος αναφέρεται στις τεχνικές του εμπορίου και στους μεσάζοντες, τους απαραίτητους στις διαπραγματεύσεις των αγοραπωλησιών. Ένας εμπορικός οίκος στήριζε την ευσίωνη προοπτική του στους άξιους συνεργάτες του, στους ικανούς ανταποκριτές του στους τόπους παραγωγής και στις αγορές, στην τεχνογνωσία των εμπορικών πρακτικών της εποχής, στη σύγχρονη οργάνωση του οίκου. Στην πρώιμη φάση της ανάπτυξης των ελληνικών εμπορικών οίκων της Οδησσού χρησίμευσε πολύ η εμπειρία των εμπόρων που είχαν έλθει από την Κωνσταντινούπολη και τη Σμύρνη, τόπους με πολύχρονη παράδοση στις εμπορικές συναλλαγές της Οθωμανικής Αυτοκρατορίας.

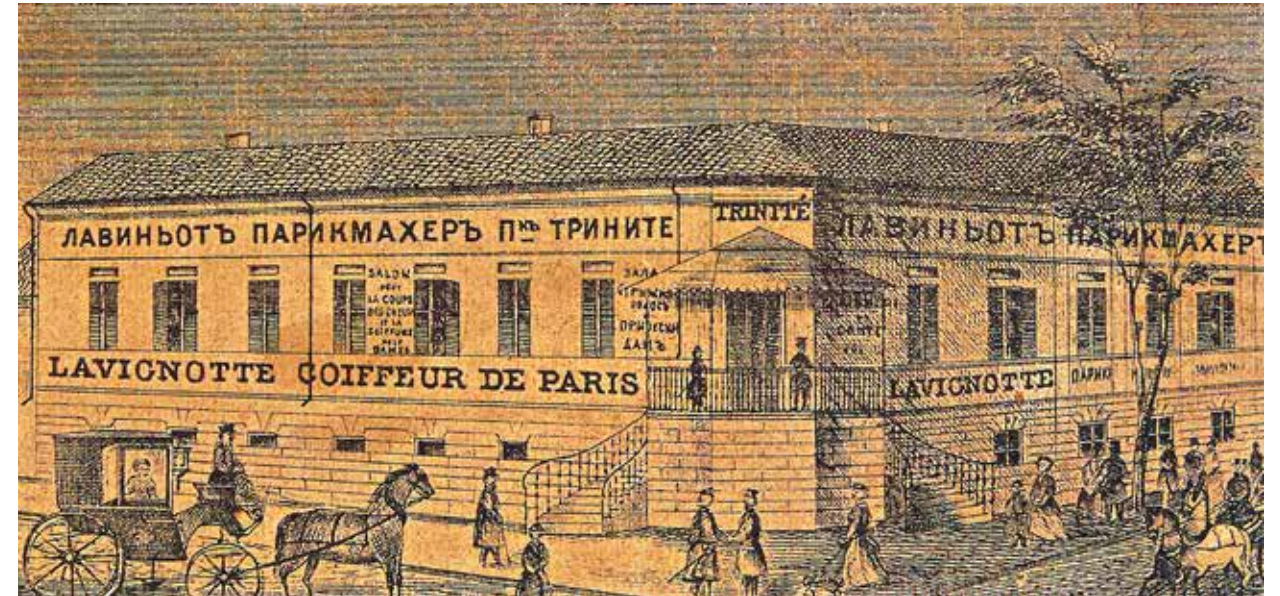
– «...εκτός τούτου ήσαν εδώ Κωνσταντινουπολίται και Σμυρναίοι, εις των οποίων τους τόπους είναι προ πολλών χρόνων με τάξιν και δύναμιν οι λογάδες· προσέτι ήσαν εδώ τότε και πραγματευταί, οίτινες διέτριψαν ικανούς χρόνους εις των Φράγκων τας ευνομούμενας πόλεις, και ήξευραν εντελώς τον σχηματισμόν της απίως λεγομένης Δεπουτατζιόνες. Τοιοῦτοι άρα όντες οι τότε Γραικοί δεν είχαν επομένως ένδειαν ειδήσεως και ικανότητος εις το να συ-



στήσωσι τα κατὰ χωρίς των αλληλογενών την συνδρομήν... Από τους εδώ Γραικούς πραγματευτάς οι περισσότεροι ηξεύρουν τα Ιταλικά, πολλοί δε άλλοι τα Ρωσικά, και πολλοί άλλοι τα Γερμανικά και Γαλλικά, εκτός τινών, οίτινες είναι με τρεις και τέσσαρας ξένας γλώσσας διό απατάται ο συγγραφεύς εις την περί των Οδησαινών κρίσιν, ότι δεν καταλαμβάνουν ούτε τα λεγόμενα ούτε τα προβαλλόμενα, επιστρέφοντες άπρακτοι».

Το κείμενο είναι διαφωτιστικό για τις πρώτες δυσκολίες που συνάντησαν οι ομογενείς στην εγκατάστασή τους, όσο και για την ανυπαρξία οποιασδήποτε υποδομής. Πράγματι, ο Γάλλος έμπορος Anthoine που πέρασε από την Οδησό στις αρχές του αιώνα επεσήμανε την απουσία δημοσίων έργων που θα υποβοηθούσαν την ανάπτυξη του εμπορίου και των θαλάσσιων μεταφορών.

– «Μετά την ειρήνην του 1792, μόλις είχαν επικυρωθή η απόκτησις των εν Οδέσση τόπων. Κατά το 1796 η αείμνηστος Μεγάλη Αικατερίνη η Δευτέρα ωνόμασε τας εδώ τότε Καλύβας ή τον τόπον, Οδέσσαν, χαρίζουσα εις αυτήν διάφορα προνόμια, άτινα επέσυραν εγκατοίκους και το εμπόριον. Μετά ταύτα, μέχρι της στέψεως του Αυτοκράτορος Αλεξάνδρου του πρώτου, αι περιστάσεις, οι σκοποί ή τα μέσα της Διοικήσεώς της δεν εστάθισαν τόσον βοηθητικά



Το κτίριο της Ελληνικής Εμπορικής Σχολής στη γωνία των οδών De Ribas και Αικατερίνης. Σήμερα δεν υπάρχει, έχει κατεδαφιστεί (Ιστορικό και Λαογραφικό Μουσείο Οδησσού).

εις την Οδέσσαν, η οποία κατ' εκείνους τους χρόνους, αντί να αυξηθή, ηναγκάσθη να οπισθοποδίση, εκτός ενός ήμι- νος, ως αναγκαιοτάτου εις παραθαλάσσιαν χώραν, όστις εζητήθη και εσυγχωρήθη εις τους Γραικούς να αρχισθή». Στη συνέχεια, μνημονεύεται η εξέλιξη που είχε το εμπόριο της Οδησσού στις πρώτες δεκαετίες του 19ου αιώνα. Οι ναπολεόντειοι πόλεμοι (1793-1815) επέφεραν διακυμάνσεις στο ευρωπαϊκό εμπόριο και ιδιαίτερα σ' αυτό της Οδησσού. Πτώση των εμπορικών ανταλλαγών με ταυτόχρονη μείωση των κερδών, αλλή και άνοδος των αγοραπωλησιών και κερδοσκοπία ακολουθούσαν η μία φάση την άλλη. Κοντά στις περιπέτειες των εχθροπραξιών που επιδρούσαν στο εμπόριο, ήρθε και η πανώλη, επιδημική ασθένεια που η εμφάνισή της έσπειρε τον τρόμο όχι μόνο στους κατοίκους της Οδησσού, αλλή και νοτιότερα στην Κωνσταντινούπολη και

τη βαλκανική χερσόνησο. Η εξάπλωσή της δεν συνιστούσε μόνο κίνδυνο θανάτου για χιλιάδες κατοίκους, αλλή σή- μαινε και την παύση των εμπορικών ανταλλαγών, αφού ο φόβος για μετάδοση της επιδημίας μέσω των εμπορευμά- των δεν ήταν καθόλου αδικαιολόγητος. Ωστόσο, το τέλος του πολέμου το 1815 βρήκε τους ελληνικούς εμπορικούς οίκους σε πλήρη άνθηση και από κοινού οι επικεφαλής των καταστημάτων έθεταν τις υποδομές για την ευημερία της ελληνικής παροικίας. Συνεταιρικά ασφαλιστικά

καταστήματα μετοχικού χαρακτήρα, τραπεζι- κό γραφείο για δανεισμό και ανταλλαγές νομισμάτων, οικονομική συνδρομή στη λειτουργία της ελληνεμπορικής scho- λής, εκπαιδευτικού ιδρύματος για τη μετάδοση των φώτων, αλλή και την εκπαίδευση των Νεοελ- λήνων στο σύγχρονο εμπόριο.

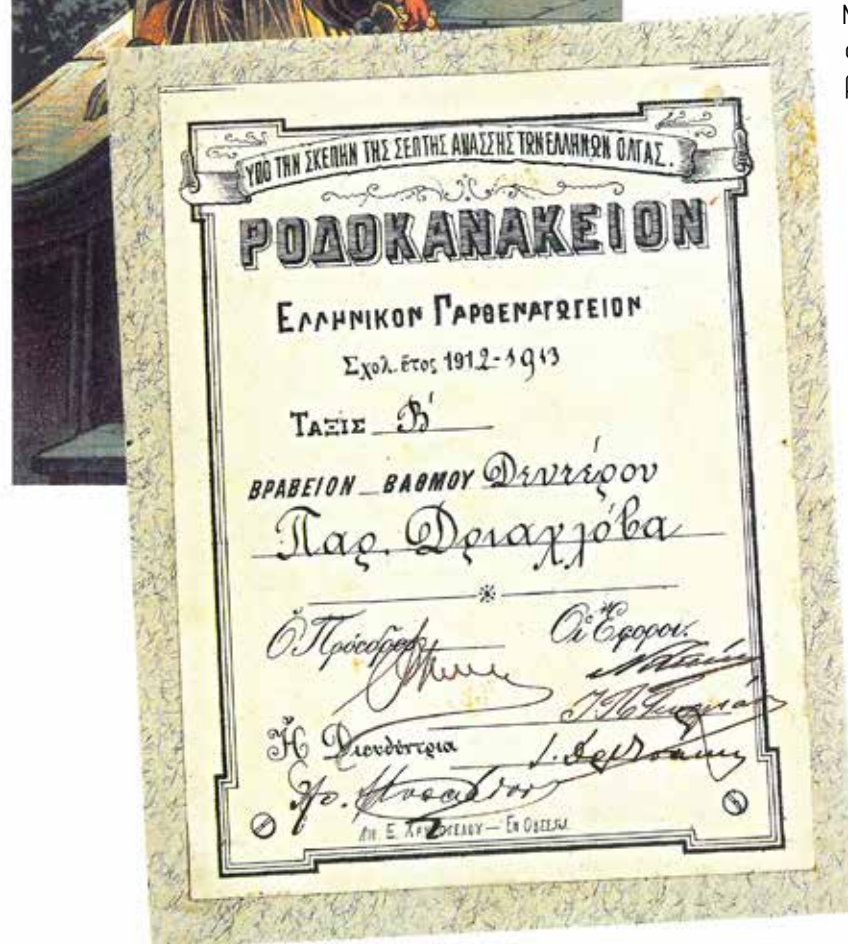
«Τοιαύτη έμεινεν η Οδέ- σα μέχρι του έτους 1801, ότε η ειρήνη της Λυονβίλ, καθ- συχάζουσα την Ευρώπην, καθυσάχασε και τον πόλεμον μεταξύ Ρωσίας και Αγγλίας. Μετέπειτα άρχισε βαθμηνόν η αύξησις του εμπορίου της Οδέσσης, της καλλιέργειας των πέριξ πλησίων τόπων της, και αυ- τής της ιδίας. Πλην αύτη η αύξησις, οποιασδήποτε φύσεως και αν ήτον, μόλις εξαρκούσε τα χρειασθέντα τέσ-



Γ. Γ. Μαρασλής (1831-1907).
Δήμαρχος Οδησσού στο
διάστημα 1878-1895. Πορτρέτο
του ζωγράφου της Σχολής
Καλών Τεχνών της Οδησσού Ι. Α.
Καρτσώφ. Λάδι σε μουσαμά, 1,02
x 0,80, 1896 (Καλλιτεχνικό Μουσείο
Οδησσού).



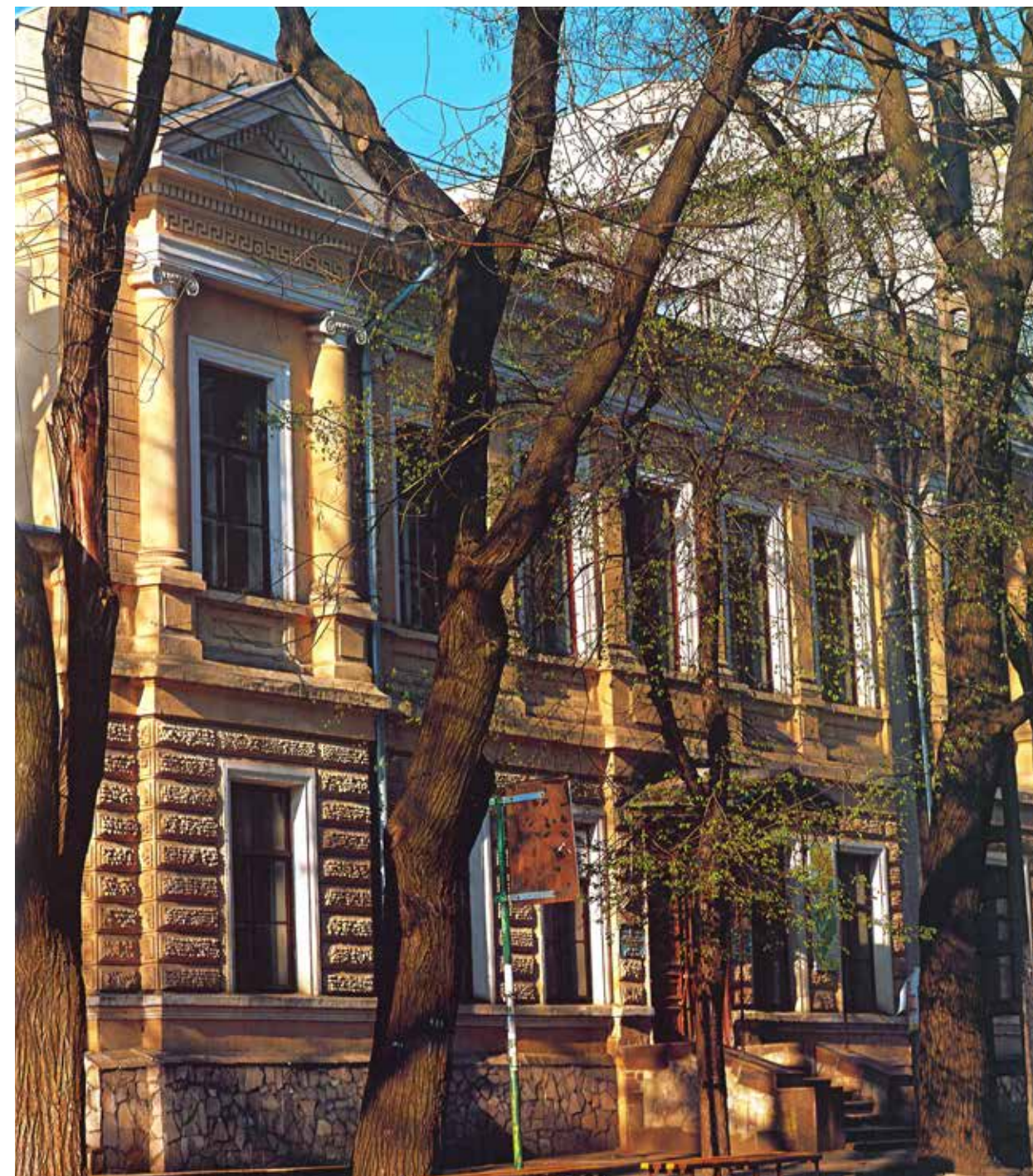
σαρα χρόνια προς οικοδομήν Εκκλησιών, Οσπιτίων και Μαγαζίων διά την κατάθεσιν των πραγματειών, τουτέστι προς τα αναγκαιότατα. Μετά ταύτα ηκολούθησεν ο πόλεμος μεταξύ Τουρκίας και Ρωσσίας, όστις αν και δεν εξημίωσε γενικώς την Οδέσσαν έως ότου επεκράτησεν, ήγουν έως του 1812, όμως ούτε την ωφέλησε γενικώς, ει μη μερικώς, εξ αιτίας των χειροτεχνημάτων, οπού επερνούσαν από εδώ εις την Τουρκίαν, όθεν επερνούσαν πάλιν πραγματεΐαι εις την Βλαχίαν και Γερμανίαν και Ρωσσίαν. Πλην άλλο κακόν χειρότερον του πολέμου επεσυνέβη τω 1812, τουτέστιν η



Πανώλης νόσος, ήτις, εκτός οπού εσήκωσε τα προητερινά κέρδη, ηφάνισε και τα Κεφάλαια, ώστε κατά πρώτην φοράν εις τα 1813 έγιναν εις Οδέσσαν αρκεταί χρεωκοπίαι (φραλιμέντα), όχι μόνον διά την ρηθείσαν επιδημικήν ζημίαν, αλλήλ και διά τας καείσας εις Μόσχαν των Οδησσιώνν πραγματεΐας, και διά τας λοιπάς κλεισθείσας εδώ πολύν καιρόν, μη δεχομένης εις το εσώτερον διά την υποψίαν ότι ημπορούσαν να ήναι μοηυσμένοι. Λοιπόν μόνον μετά το 1813 ή κατά το 1814 ημπορούν να είπωσιν οι Οδησσινοί Γραικοί, ότι άρχισαν να χαΐρωνται τακτικόν εμπόριον, το οποίον επειδή ήτον και επικερδέστατον, μάηιστα κατά το 1815 και 1816, δεν άφησαν κατ' αυτούς τούτους τους χρόνους την ευκαιρίαν του να συστήσωσι κατά μεν το 1814 και 1815 τα επωφεληή συστήματα των Γραικών Ασφαλιστών και το Εμπορικών Δανείων Κιβώτιον (Banca), κατά δε το 1816 και 1817 την Εταιρείαν των Ηνωμένων Ασφαλιστών Γραικών, αξιόηλογον τόσον διά την ομόνοιαν των μελών της, όσον και διά την μεγάλην και αξιέπαινον αυτών συνεισφοράν εις το Οδησσιόνν Ελληνικόν Σχοηείον, το οποίον θέλει ηαμβάνει παρ' αυτής χρόνο εκ του κέρδους της». (Σ.Σ. Εδώ φαίνεται ο ρόηος των ασφαλιστών και η συμβοηή τους στην ίδρυση Ελληνοεμπορικής Σχολής, επικεφαλής της οποίας ήταν οι ασφαλιστές Αηξ, Μαύρος και Ιωάννης Αμβροσίου. Ήταν το φυτώριο της Φιλικής εταιρείας. Βλέπε βιβλίο Ε. Σπύρου: «Εμποροι Ασφαλιστές και Ελληνικό Έθνος».)

Το προβάδισμα των Ελλήνων στις εμπορικές επιχειρήσεις είναι πέραν κάθε αμφιβολίας. Η υπεροχή τους έχει σχέση με την εδραίωση δεσμών με τους εγχώριους παραγωγούς. Οι ακριβείς εκτιμήσεις για το εύρος και τον όγκο της επερχόμενης παραγωγής των σιτηρών, η πρόβλεψη των τιμών στις πιάτσες της Μεσογείου ήταν ορισμένα από τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των Ελλήνων εμπορευομένων της Οδησσού σε σχέση με αλλοεθνείς ανταγωνιστές. Παράλληλα, το εύρος των αγορών προώθησης των εμπο-

Η μαθήτρια Παρασκευή Δριαχλόβα έλαβε βραβείο για την επίδοσή της στη Β' τάξη του Ροδοκανακείου Παρθεναγωγείου. Ο έπαινος συνοδεύεται από βιβλίο με εικονογραφημένα παραμύθια. Εδώ η Σταχτοπούτα (1912-13) (Ιδιωτική Συλλογή).



ρευμάτων που κάλυπτε, πηλέον, όχι μόνο την Κωνσταντινούπολη και τα νησιά του Αιγαίου, αλλήλ και την απόμακρη Δυτική Μεσόγειο, εξασφάλιζε εναλλακτικές δυνατότητες απορρόφησης των σιτηρών στις εξωτερικές αγορές. Και στο τέλος τα κέρδη των ομογενών εμπόρων επέστρεφαν στην Οδησσό. Είτε επεκτείνοντας τις εμπορικές επιχειρήσεις είτε κατασκευάζοντας ακίνητα, οικίες και μαγαζιά είτε με τη μορφή δωρεών στα ιδρύματα της Οδησσού, τα κέρδη των Ελλήνων από το εμπόριο έμεναν στην πόλη,

συνεισφορά σε τελική ανάλυση στην ευημερία της νέας πατρίδας.

«Το εμπόριον διατηρείται από τους Γραικούς, διότι αυτοί προ πάντων μετέρχονται αυτό επιμελώς και επικερδώς, εις μεν τα έσω του Βασιλείου, κάμνοντες διαφόρους σκοπήσεις (Σπεκουλατζιόνας), εμπορευόμενοι και τιμώντες τα εγχώρια προϊόντα, και ούτω φέροντες κέρδος εις τους εγκατοίκους του εσωτερικού Βασιλείου, είτε διασώζοντες την τιμήν των προϊόντων εις την Οδέσσαν, όπου τα πω-



Ιδιοκτησία του Στέφανου Ράλλη στη γωνία των οδών De Ribas και Ρισελιέ.

λούσιν, αν ήναι η τιμή μεγάλη, και όπου επομένως μένει το κέρδος· εις δε τα έξω, φέροντες το πράγμα εις Κωνσταντινούπολιν, και έπειτα περαιτέρω εις Ιταλίαν, Γαλλίαν, Ισπανίαν, όπου συμφέρει, εις τρόπον ότι το πανταχόθεν επισωρευόμενον κέρδος, ως φερόμενον πάλιν παρά των εδώ κατοίκων, είναι κέρδος της πολιτείας».

Επιπλέον, οι έμποροι δεν αρκέστηκαν στο εμπόριο με τη στενή έννοια. Επέκτειναν τις επιχειρήσεις τους σε συμπληρωματικές εργασίες για να ενισχύσουν την εξαγωγική δραστηριότητα των σιτηρών. Η πηλοκτησία απέβη μια επιλογή αυτού του είδους. Οι Έλληνες έφτιαξαν ιστιοφόρα σκάφη, ικανά να πλεύσουν στον Εύξεινο και το Αρχιπέλαγος, κατάλληλα για τη φόρτωση σιτηρών.

«Συνέβη προς τούτοις, ότι εις το διάστημα τούτων των ολίγων χρόνων απέκτησαν, ως προς την χώραν και την ολιγοότητα του καιρού, αρκετά, ή διά να είπω καλήτερα μεγάλον αριθμόν εμπορικών πλοίων, άτινα χρησιμεύουν τα μέγιστα εις το εμπόριον, μάλιστα όταν πρόκειται να πωλη-

θώσιν αι πραγματεΐαι αυτών εις Κωνσταντινούπολιν, όπου αποθήκαι (Μαγαζία) ελθείνουν διά σιτάρια».

Ο τομέας που οι Έλληνες κρατούσαν τα σκήπτρα από τους ξένους ανταγωνιστές εμπόρους της Οδησσού ήταν οι Εισαγωγές. Εκμεταλλεύτηκαν την προέλευσή τους από την τουρκική επικράτεια και τις στενές σχέσεις με συμπατριώτες τους εμπόρους στον ελλαδικό χώρο και το Αιγαίο. Εισάγοντας προϊόντα της τοπικής παραγωγής, όπως ξερά φρούτα, εσπεριδοειδή, κρασί, ρακή, εξασφάλιζαν ένα γερό εισόδημα, που αντιστάθμιζε τις κακές συγκυρίες στο εμπόριο των σιτηρών.

«Εισάγονται εις το Βασίλειον πάλιν από αυτούς πηλοτάται της Τουρκίας πραγματεΐαι, διά τας οποίας τόσοι συνεισφέρουν εις τα εισοδήματα του εδώ τελωνίου, ώστε τα κατάστιχα αυτού φέρουν το όνομα των εισαγόντων τας πραγματεΐας Γραικών εις το όνομα των Οικοκυρίων εδώ κατοικούντων Γραικών».

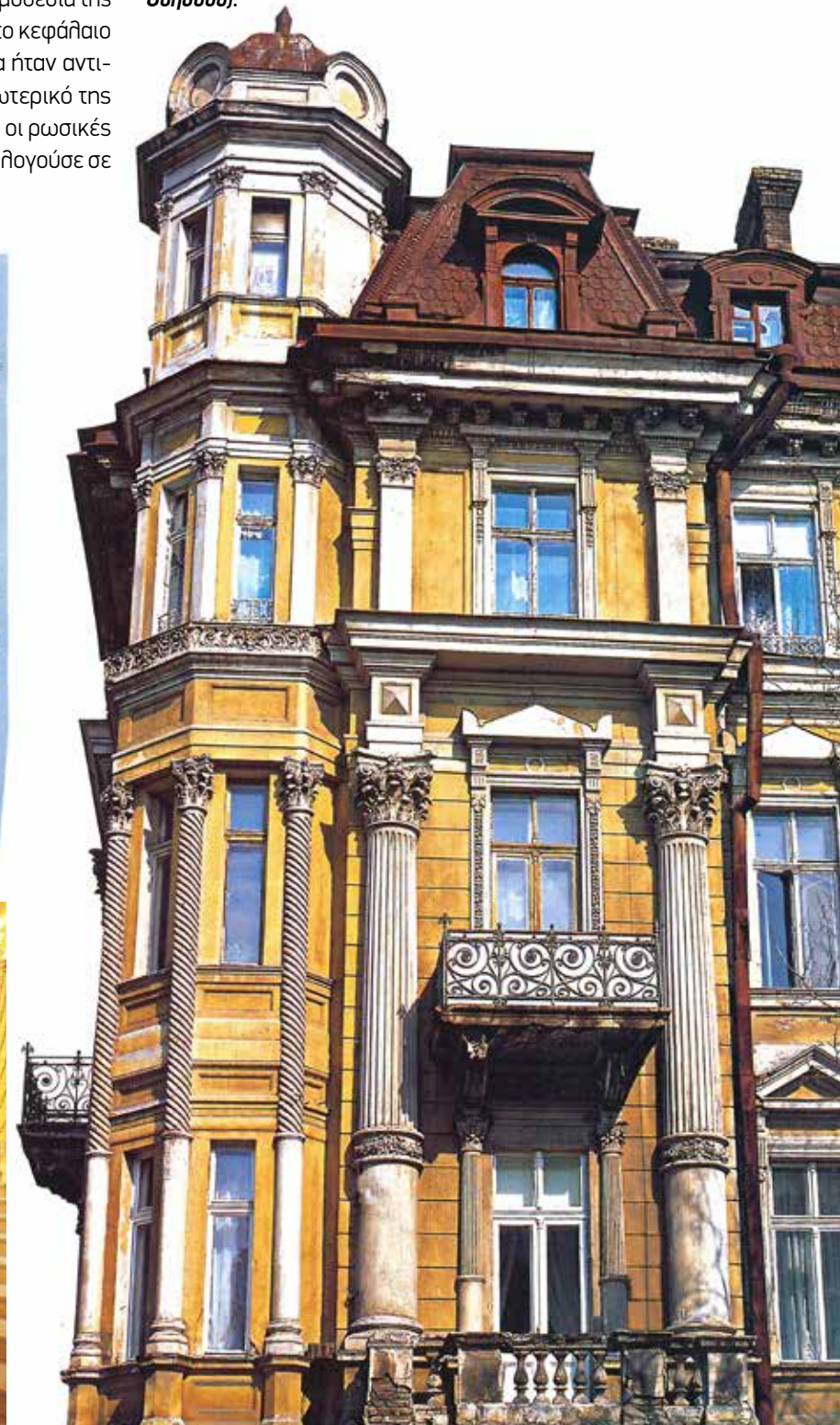
Τονίστηκε ήδη ότι οι πρώτοι Έλληνες που άρχισαν

εμπορικές επιχειρήσεις στην Οδησσό προέρχονταν από τα νησιά του Αιγαίου, την Πελοπόννησο, αλλιά και τα παράλια της ασιατικής Τουρκίας, δηλαδή τη Μικρά Ασία και τον Εύξεινο. Οι Έλληνες έμποροι που υπήρχαν στην Οδησσό ανήκαν σε γκίλντες (κατηγορίες), όπως όλοι άλλωστε οι εμπορευόμενοι του κράτους σύμφωνα με τη νομοθεσία της Ρωσίας. Η καταχώρισή τους έπαιρνε ως βάση το κεφάλαιο που δήλωνε ο κάθε έμπορος στις Αρχές, άρα ήταν αντιπροσωπευτική της διαστρωμάτωσης στο εσωτερικό της εμπορικής τάξης. Επί τη βάσει των καταλόγων οι ρωσικές αρχές θέσπιζαν και το ύψος του φόρου που αναλογούσε σε κάθε ξεχωριστή κατηγορία εμπόρων.



Ιδιοκτησία του Στέφανου Ράλλη στη γωνία των οδών De Ribas και Ρισελιέ (κάτω).

(Αριστερά): Η Επιτροπή Κρητών βεβαιώνει ότι ο Θεόδωρος Ροδοκανάκης απέστειλε μεγάλη ποσότητα σιτηρών στους μαχητές της Κρητικής Επανάστασης (1867) (Κρατικό Αρχείο Οδησσού).





Εκκλησία του Αγίου Γρηγορίου που κατασκεύασε ο Γ. Γ. Μαρασλής και αφιέρωσε στη μνήμη του πατέρα του. Οδός Σαραπορτοφράνσκαγια. Δεξιά, το εσωτερικό της εκκλησίας.

Η πρώτη γκίλντα περιλάμβανε τους εμπόρους που είχαν δυνατότητα να ασκούν εσωτερικό και εξωτερικό εμπόριο, συνεπώς ήταν οι μεγαλέμποροι της πόλης. Η δεύτερη γκίλντα περιλάμβανε όσους ασκούσαν εμπόριο σε όλες τις επαρχίες της αυτοκρατορίας, ήτοι τους εμπόρους μεσαίας δυναμικότητας. Τέλος, στην τρίτη γκίλντα ανήκαν οι έμποροι που είχαν δικαίωμα να διενεργούν εμπόριο μόνο μέσα στα όρια του κυβερνείου του Εκατερίνοσλαβ, στο οποίο ανήκε η Οδησσός, ήταν δηλαδή οι μικρέμποροι. Στον πίνακα που ακολουθεί καταχωρίθηκαν οι έμποροι της Οδησσού του 1800 κατά γκίλντα, χρόνο εγκατάστασης στην πόλη και προέλευση, σε εκείνες τις περιπτώσεις βεβαίως που είχε καταστεί δυνατό να εντοπιστεί ο τόπος προέλευσης. Η συγκρότηση του πίνακα έγινε δυνατή, αφού απομονώθηκαν



Η Δημόσια Βιβλιοθήκη (σήμερα Αρχαιολογικό Μουσείο) οικοδομήθηκε με δαπάνες του Γ. Γ. Μαρασλή, την εποχή της δημαρχίας του. Η φωτογραφία εικονίζει το κτίριο στις αρχές του αιώνα (Ιστορικό και Λαογραφικό Μουσείο Οδησσού).

οι περιπτώσεις των Ελλήνων από το σύνολο των αναφερόμενων στις γκίλντες.

Οι Έλληνες έμποροι της Οδησσού αντιπροσώπευαν το 34% του συνόλου της εμπορικής τάξης της πόλης (32 έμποροι στους 151 συνολικά) και διέθεταν το 62% του συνολικού κεφαλαίου. 26 είχαν προέλευση τα εδάφη της Οθωμανικής αυτοκρατορίας, 5 είχαν έλθει από τα νησιά του Αρχιπελάγους, 3 από την πρωτεύουσα της Οθωμανικής Αυτοκρατορίας, ισάριθμοι από τα νησιά του Ιονίου, 1 από τη Βιέννη και 1 από τη Μολδαβία. 21 είχαν φτάσει αμέσως μετά την ίδρυση της πόλης το 1794, ενώ άλλοι και κατά το παρελθόν διέμεναν μόνιμα στη Ρωσία.

Το 1817 οι 10 πλουσιότεροι έμποροι της Οδησσού ήταν ο Θεόδωρος Σεραφίνος, ο Αλέξανδρος Μαύρος, ο Δημήτριος Ιγγλέσης, ο Αλέξανδρος Κουμπάρης, ο Βασίλειος Γιαννόπουλος, ο Γρηγόριος Ιωάννου Μαρασλής, ο Κυριάκος Παπαχατζής, ο Ηλίας Μάνεσης, ο Ιωάννης Αμβροσίου και ο Δημήτριος Παλαιολόγος. Οι επιχειρήσεις τους ξεπερνούσαν τα 10 εκατομμύρια ρούβλια. Τέσσερις απ' αυτούς, οι Σεραφίνος, Γιαννόπουλος, Μαρασλής και Παλαιολόγος, θεωρούνταν ότι ανήκαν στους πλουσιότερους εμπόρους ολόκληρης της τσαρικής Ρωσίας. Αλλά και ο Ιγγλέσης ήταν σημαντικός έμπορος, τόσο ώστε να του εμπιστευθούν τη θέση του δημάρχου της Οδησσού στο διάστημα 1818-1821. Ο Μάνεσης, ο Αμβροσίου, ο Κουμπάρης, ο Μαύρος αναδείχθηκαν σε χρηματοδότες των ελληνικών

εκπαιδευτικών καταστημάτων της Οδησσού.

Σ' αυτή την περίοδο των πρώτων δεκαετιών του 19ου αιώνα, που θα μπορούσαμε να ονομάσουμε ηρώμη φάση στην ανάπτυξη της Οδησσού, αλλιά και στη συγκρότηση των ισχυρών ομογενειακών εμπορικών οίκων, οι Έλληνες πατριώτες εκτιμούσαν βαθύτατα τη φιλόξενη γη που τους είχε καλωσορίσει, ήταν οι ίδιοι ένθερμοι υποστηρικτές της προσπάθειας για την ανάληψη της πόλης. Πολύ περισσότερο ήταν υπερασπιστές της εδαφικής ακεραιότητας της Ρωσίας σε μια περίοδο συχνών πολέμων, στο μέτρο που συμπαραστέκονταν στους αδελφούς ορθοδόξους Ρώσους απέναντι σε εξωτερικούς εχθρούς. Το 1812, όταν η Ρωσία δέχθηκε την εισβολή των στρατευμάτων του Ναπολέοντα, ο δούκας Ρισελιέ ζήτησε την οικονομική συνδρομή των εμπόρων της Οδησσού, σαν μια κοινή προσπάθεια στην απόκρουση της Μεγάλης Στρατιάς. Η ανταπόκριση των Ελλήνων μεγαλεμπόρων που είχαν γνωρίσει το καθεστώς της σκληριάς υπήρξε συγκινητική στον Α' Πατριωτικό Πόλεμο των Ρώσων. Από τα 280.000 ρούβλια που συγκεντρώθηκαν στο διοικητήριο της Οδησσού, οι Έλληνες είχαν συνεισφέρει το ποσό των 100.000 ρουβλίων για την ενίσχυση της άμυνας της νέας τους πατρίδας.

Η αναγνώριση της υπεροχής των Ελλήνων στο εμπόριο από τους ξένους ήταν καθολική. Ένας Ιταλός επισκέπτης το 1822 παραδέχθηκε ότι, αν και η ιταλική γλώσσα ήταν η γλώσσα του εμπορίου, στην Οδησσό οι έμποροι μιλού-



Ιδιοκτησία Μαύρου επί της οδού Πούσκιν.

σαν ελληνικά, διότι οι περισσότεροι κατάγονταν από την Ελλάδα. Ο Γάλλος πρόξενος το 1832 ομολογούσε ότι οι Έλληνες ήταν οι πλουσιότεροι έμποροι, ενώ αποτελούσαν και την πλειοψηφία των εμπόρων. Περίπου τα 2/3 των εμπορικών επιχειρήσεων της Οδησού ανήκαν σε Έλληνες παρόικους, ακολουθούσαν σε μεγάλη απόσταση ιτα-

λικές, γαλλικές, αγγλικές και γερμανικές εταιρείες. Αλλά και ένας Γερμανός απεσταλμένος το 1834 διαβεβαίωσε ότι οι Έλληνες είχαν στα χέρια τους το μεγαλύτερο μέρος του εξωτερικού εμπορίου της Οδησού.

Στις παραμονές του 1820 οι ρωσικές αρχές διαφοροποίησαν τη στάση τους απέναντι στις ξένες εθνότητες, που διέμεναν στον ρωσικό Νότο. Άσκησαν έμμεσες πιέσεις για την υιοθέτηση της ρωσικής υπηκοότητας. Η αλληλαγής της στάσης τους υπαγορεύθηκε από μία σειρά λόγους. Πρώτα απ' όλα η ολοκλήρωση της διαδικασίας αποικιοποίησης του Νότου, δεδομένο που αχρήστευσε κατά κάποιον τρόπο τη συνέχιση της πολιτικής των διευκολύνσεων προς τους ξένους. Κατά δεύτερο λόγο η υπεροχή των ξένων στην οικονομική ανάπτυξη του τόπου, που αδικούσε σε ορισμένο βαθμό τη συμμετοχή των Ρώσων πολιτών στις οικονομικές δραστηριότητες. Λογικά ενισχύθηκε η τάση στο εσωτερικό της Ρωσίας, που ήθελε να προβληθούν οι εθνικές ιδιαιτερότητες στο ρωσικό κράτος. Ακόμη η κυβέρνηση είχε σταθερά το φόβο ότι δεν θα αργούσε η ημέρα που πολλοί άποικοι θα έπαιρναν το δρόμο του γυρισμού στην πατρίδα τους «φορτωμένοι» με κεφάλαια και κέρδη που είχαν αποκομίσει από επιχειρήσεις στη Ρωσία. Κάτω από αυτές τις συνθήκες ήταν επόμενο πολλοί ξένοι της Νότιας Ρωσίας να βρεθούν στην ανάγκη να αποδεχθούν την ιδιότητα του Ρώσου πολίτη. Κυρίως ήταν οι έμποροι που επέλεξαν αυτή τη λύση, προκειμένου να απολαμβάνουν τα δικαιώματα των Ρώσων υπηκόων στις εμπορικές πράξεις και επιχειρήσεις.

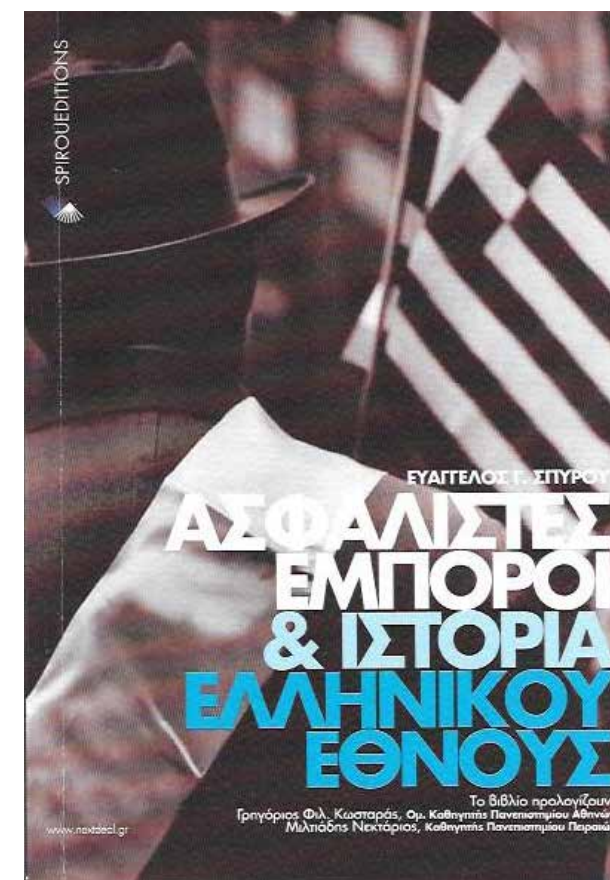


Όπερα. Αριστερά η πηλατεία με τα θεωρεία και δεξιά η διακόσμηση της οροφής.



Μεγάλες οικογένειες και σπουδαίοι έμποροι που είχαν ξεκινήσει την εμπορική τους περιπέτεια από την Οθωμανική Αυτοκρατορία είχαν ασπαστεί τη ρωσική υπηκοότητα. Ο Ζαννής Ράλλης, ο Θεόδωρος Ροδοκανάκης στην Οδησό, ο Ευστράτιος Σκαρμαγκάς στο Ταϊγάνιο προτίμησαν να

γίνουν Ρώσοι πολίτες, ώστε να εξασφαλίσουν ευνοϊκούς όρους στη λειτουργία των επιχειρήσεών τους. Μάλιστα, ορισμένοι προσέφευγαν σ' αυτή τη λύση αμέσως με την άφιξή τους στη Ρωσία, όπως ο Θ. Ροδοκανάκης που έφτασε στην Οδησό το 1819 και γρήγορα πήρε τη ρωσική υπηκοότητα. Στην περίπτωση του είναι έκδηλη η προσπάθεια να εκμεταλλευτεί την ιδιότητα του Ρώσου πολίτη, έτσι ώστε γρήγορα να αναπτύξει το κατάστημά του και να ανέβει στην ιεραρχία της πόλης. Πρέπει, ωστόσο, να υπογραμμίσουμε ότι αυτή η τόσο προφανής τάση στο σώμα των Ελλήνων εμπόρων της παροικίας να υιοθετούν τη ρωσική υπηκοότητα δεν είχε – τουλάχιστον μεσοβραχυπρόθεσμα – καμία επίπτωση στη διατήρηση της ελληνικότητάς τους. Ήταν μια συγκυριακή επιλογή που απαντούσε σε συγκεκριμένο πρόβλημα και ο καθένας είχε συνείδηση της κίνησης που επιχειρούσε. Όπως όμως και κανείς δεν μπορεί να αμφισβητήσει ότι μακροπρόθεσμα αυτές οι επιλογές είχαν αρνητικές συνέπειες στον ελληνικό πληθυσμό της Νότιας Ρωσίας. Οι γενιές που ακολουθούσαν ήταν επόμενο να συσσωματώνονται αργά αλλά σταθερά στη ρωσική κοινωνία. Τούτο αφορά πρωτίστως την κατηγορία των ομογενών, που είχαν προέλθει κατά βάση από τον ελλαδικό χώρο και τις βαλκανικές επαρχίες της Οθωμανικής Αυτοκρατορίας. Διότι είναι ταυτόχρονα κοινή αίσθηση ότι οι ομογενείς ποντιακής καταγωγής, που κατά καιρούς είχαν προσέλθει στη Νοτιο-ανατολική Ρωσία (περιοχές Κριμαίας, Καρς, Σταυρούπολης, Κουμπάν, Σοχούμ, Βατούμ), μπόρεσαν περισσότερο να αντέξουν στις πιέσεις των ρωσικών αρχών για εκθαλαβισμό των Ελλήνων συγκροτώντας συμπαγείς κοινότητες, σχετικά απομονωμένες από τον υπόλοιπο κοινωνικό ιστό των περιοχών εγκατάστασής τους. **ΝΑΙ**



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

underwriting

ΜΙΑ ΣΤΗΛΗ ΑΠΟ ΤΟ 1990 | Επιμέλεια: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



Ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ, διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, έφερε έναν «άηλον αέρα» όχι μόνο στην εταιρεία του, αλλά και σε όλη την ελληνική ασφαλιστική αγορά με την παρουσία του εντός και εκτός του κλάδου, τaráζοντας πολλή λιμνάζοντα νερά, δείχνοντας πώς είναι οι ηγέτες. Με σαφείς και στρατηγικού χαρακτήρα τοποθετήσεις υπέρ του κλάδου εργάζεται για να ανακτήσει τον ΗΓΕΤΙΚΟ ρόλο η ΕΘΝΙΚΗ, αλλά και ο κλάδος να αναδείξει τη χρησιμότητά του στο καταναλωτικό κοινό. Η θέση του προς το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας ήταν από την πρώτη στιγμή θετική και πρώτης προτεραιότητας, κάτι που του ανταπέδωσαν με εμπιστοσύνη στο πρόσωπό του και αποδοχή στις αποφάσεις του. Κύριος στόχος του οι επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες υπέρ συνεργατών και καταναλωτών. Με σημαντική ανάπτυξη και η συνεργασία με ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ. Ονειρεύεται να δημιουργήσει μια εταιρεία-πρότυπο που θα ΗΓΕΙΤΑΙ των εξελίξεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η άνοιξη έρχεται νωρίτερα φέτος στην ΕΘΝΙΚΗ.

Ε.Σ.

KINA Η Κίνα προηγείται όλων των μεγάλων τεχνολογιών-κά χωρών στον αγώνα για την Τεχνητή Νοημοσύνη, καθώς έχει υποβάλει μέχρι τώρα πολλαπλάσιο αριθμό πατεντών, όπως αποκαλύπτει έκθεση του ΟΗΕ. Η Κίνα μέχρι σήμερα έχει υποβάλει πάνω από 38 χιλιάδες πατέντες από το 2014 μέχρι το 2023, με τις ΗΠΑ να ακολουθούν με 6.276 πατέντες. (Πηγή: AI Report, 9/2024)

Η ΑΙ ΚΥΡΙΑΡΧΗΣΕ ΣΤΟΥΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥΣ ΑΓΩΝΕΣ ΤΟΥ 2024 Οι Ολυμπιακοί Αγώνες αποτελούσαν πάντα ένα τεχνολογικό «εργαστήριο», το οποίο παράλληλα με τις αγωνιστικές επιδόσεις συνέβαλε στην ανάπτυξη της τεχνολογίας. Στους Ολυμπιακούς Αγώνες του Παρισιού το 1900, μια πρωτοποριακή για την εποχή κάμερα κατέγραψε τους αθλητές του άθματος εις μήκος για να αναλύσει την «εμβιομηχανική» του ανθρώπινου σώματος.

Το 2024 η τεχνολογία 3D athlete tracking (3DAT) χρησιμοποιεί Τεχνητή Νοημοσύνη για την παρακολούθηση 21 σημείων του ανθρώπινου σώματος, παρέχοντας έτσι «όλες τις εμβιομηχανικές γνώσεις που αναζητούν οι προπονητές» στους κορυφαίους αθλητές». Ταυτόχρονα, η πλατφόρμα Geti computer-vision επέτρεψε στους θεατές να επιλέγουν ακριβώς αυτά που θέλουν να δουν αθλάζοντας την εμπειρία του θεατή. (Πηγή: AI Report, 9/2024)

ΠΟΛΕΜΟΣ ΕΝΑΝΤΙΑ ΣΤΙΣ ΡΙΖΕΣ Αφορμή για έντονο προβληματισμό θα άξιζε να αποτελέσει ο νέος οδηγός σπουδών που δημιουργήθηκε από το Πανεπιστήμιο SOAS (School of Oriental and African Studies) του Λονδίνου για σχολεία και πανεπιστήμια. Το ενδιαφέρον –και συνάμα εξόχως άνησυχητικό– με τον νέο αυτόν οδηγό σπουδών είναι ότι σε αυτόν εξοβελίζονται από το πρόγραμμα σπουδών οι κολοσσοί του πνεύματος και θεμελιωτές του δυτικού πολιτισμού, όπως είναι ο Σωκράτης, ο Πλάτων και ο Άριστοτέλης, ή φιλοσοφία των οποίων μάλιστα απαξιώνεται ως «θεωρητική πολυθρόνα». Η απόρριψη της μελέτης των κλασικών Έλλήνων φιλοσόφων γίνεται στο πλαίσιο της «αποαποικιοποίησης» της μάθησης και της απαλλαγής και χειραφέτησης από τους... «νεκρούς λευκούς άνδρες». Τη θέση τους παίρνουν μια Ίνδοαμερικανίδα φεμινίστρια, ένας Νιγηριανός «θεωρητικός του φύλου» και ένας Ιάπωνας ειδικός του ζέν. Τίποτα από αυτά δεν θα άξιζε να μας προβληματίσει, αν επρόκειτο για κάτι το μεμονωμένο και «εκκεντρικό», ή όχι για μια εκδήλωση της πορείας που χαράσσει συχνά η εποχή μας. Η ελληνική Αρχαιότητα και ο Χριστιανισμός δεν είναι απλώς ή ταυτότητα του πολιτισμού μας. Είναι οι ρίζες του. «Άλλαζε τα φύλλα,

αλλά κράτα άθικτες τις ρίζες», συμβούλευε ο μεγάλος Βίκτωρ Ουγκώ. Ή δυστυχώς, ο πολιτισμός μας σήμερα μοιάζει με ένα δένδρο που πράγματι έφθασε σε μεγάλο ύψος, και λαχταρώντας να φθάσει ακόμη πιο ψηλά, αποφάσισε να... αποκοπεί από τις ρίζες του... (Πηγή: ΖΩΗ, Σεπτέμβριος 2024)

Η ΑΙ ΑΝΙΧΝΕΥΕΙ ΤΟΝ ΚΑΡΚΙΝΟ ΤΟΥ ΜΑΣΤΟΥ ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΤΟΥ Ερευνητές στο MIT ανέπτυξαν ένα σύστημα που χρησιμοποιεί Τεχνητή Νοημοσύνη για να βοηθήσει στην πρόβλεψη του μελλοντικού κινδύνου ανάπτυξης καρκίνου του μαστού. Το πρόγραμμα ανιχνεύει μοντέλα και δομές πρωτεϊνών και έχει τη δυνατότητα να «προβλέψει» με μεγάλη επιτυχία την πιθανότητα για μια γυναίκα να αναπτύξει καρκίνο του μαστού προτού εμφανιστεί. (Πηγή: AI Report-9/24)

ΤΟ ΠΡΟΣΔΟΚΙΜΟ ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΓΥΝΑΙΚΩΝ είναι ένα θέμα που απασχολεί όλες τις χώρες και τους ηγέτες τους. Η βασική παρατήρηση είναι ότι στις χώρες με το υψηλότερο προσδόκιμο ζωής για γυναίκες, κυρίαρχο ρόλο παίζουν η ισχυρή κοινωνική υποστήριξη, τα καλά συστήματα υγείας των κρατών και τα υψηλά πρότυπα ζωής, που οδήγησαν την Ιαπωνία και τη Νότια Κορέα να πρωτοστατούν, με το υψηλότερο προσδόκιμο ζωής για γυναίκες τα 87 έτη. Ακολουθούν η Γαλλία (86), η Ελβετία (86), η Αυστραλία και Σουηδία με 85, η Νορβηγία, η Νέα Ζηλανδία και ο Καναδάς με 84, η Ολλανδία και η Γερμανία με 83, το Ηνωμένο Βασίλειο με 82 και οι ΗΠΑ με 80. Οι ΗΠΑ έχουν μεγάλες δαπάνες για περίθαλψη, αλλά δεν έχουν όλοι πρόσβαση. Οι γυναίκες, σε σχέση με τους άντρες, ζουν περισσότερο λόγω βιολογικών παραγόντων, που αντέχουν στις ασθένειες, είναι πιο προληπτικές στην αναζήτηση ιατρικής φροντίδας και επιπλέον προσέχουν περισσότερο στις επικίνδυνες συμπεριφορές.

Η ΕΑΕΕ, αλλά και μεμονωμένα οι ηγέτες ασφαλιστικών εταιρειών μπορούν να αξιοποιήσουν τα στατιστικά στις εταιρείες τους, αλλά και στις διαφημιστικές προβολές τους.

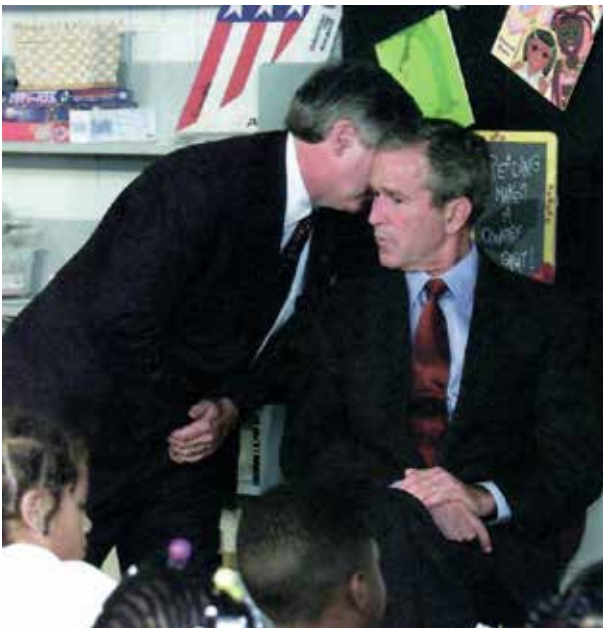




ΟΙ ΤΕΛΕΥΤΑΙΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ στην Καρδιολογία παρουσιάστηκαν στο Πανελλήνιο Συνέδριο που διοργάνωσε η Εταιρεία Μελέτης Καρδιαγγειακών παθήσεων (ΕΜΕΚΑΠ), σε συνεργασία με το Καρδιολογικό Τμήμα του ΓΝΑ «Ο Ευαγγελισμός».

Όπως επισημαίνει ο Αθανάσιος Τρίκας, MD, FESC, FACC (πρόεδρος της Οργανωτικής Επιτροπής του Συνεδρίου, συντονιστής διευθυντής της Καρδιολογικής Κλινικής του ΓΝΑ «Ο Ευαγγελισμός», αν. καθηγητής Ιατρικής Σχολής του ΕΚΠΑ), «τα καρδιαγγειακά νοσήματα αποτελούν ένα μεγάλο πρόβλημα υγείας στη σύγχρονη εποχή, μιας και αποτελούν την πρώτη αιτία θανάτου στις σύγχρονες δυτικές κοινωνίες. Στην Ευρώπη, το 49% όλων των θανάτων προέρχεται από τα καρδιαγγειακά νοσήματα, και από αυτούς ποσοστό 55% αφορά τις γυναίκες και 43% τους άνδρες. Στη στεφανιαία νόσο οφείλεται περίπου το 50% αυτών των θανάτων και σχεδόν το 1/3 στα ΑΕΕ. Σημαντική, επίσης, θέση κατέχουν οι αρρυθμίες, οι βαλβιδοπάθειες, η καρδιακή ανεπάρκεια και άλλες, λιγότερο ίσως συχνές, καρδιακές παθήσεις.

ΤΙ ΝΑ ΛΕΝΕ ΣΤ' ΑΥΤΙ αυτοί οι άγνωστοι σε εμάς των μεγάλων ηγετών Γκορμπατσόφ-Ρίγκαν; Πάντα είχα περιέργεια αν τους λένε ακριβώς τι πρέπει να μάθουν. Αχ! Ποιοι κυβερνούν τον κόσμο! Και ποιοι σκοτώνονται στις ιδεολογίες και μάχες! Κάτω ο Τζ. Μπους μαθαίνει για το



χτύπημα στους Δίδυμους Πύργους. Μετά από αυτά που άκουσε άλλαξε ο κόσμος!

ΗΠΑ Μοντέλο ΤΝ μπορεί να ανιχνεύει οδηγούς υπό την επήρεια αλκοόλ απλά σκανάροντας το πρόσωπό τους, με επιτυχία 75%. Αυτή η τεχνολογία, η οποία μπορεί να ενσωματωθεί σε έξυπνα οχήματα, στοχεύει στην πρόληψη ατυχημάτων, μειώνοντας πιθανώς τα ατυχήματα που σχετίζονται με το αλκοόλ. (Πηγή: AI Report, Σεπτέμβριος 2024)

ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ για τις πιο υγιείς χώρες δείχνουν ότι στις πέντε πιο υγιείς χώρες, το 2024, ανήκουν η Σιγκαπούρη, η Ιαπωνία, η Ελβετία, η Ισπανία και η Νότια Κορέα. Ακολουθεί το Ηνωμένο Βασίλειο, η Αυστραλία, η Ιταλία, ο Καναδάς, η Γαλλία, η ευρωζώνη, οι Κάτω Χώρες, η Γερμανία, οι ΗΠΑ, η Κίνα.

Η υγεία των εθνών διαμορφώνεται από πολλούς παράγοντες αλληλεπιδετούς, όπως ο τρόπος ζωής, το σύστημα περίθαλψης, η διατροφή, οι κρατικές πολιτικές κ.ά. Επιπλέον, δείκτες όπως ο δείκτης παιδικής θνησιμότητας, η προσωπική υγιεινή, η πρόσβαση σε τρόφιμα, επηρεάζουν

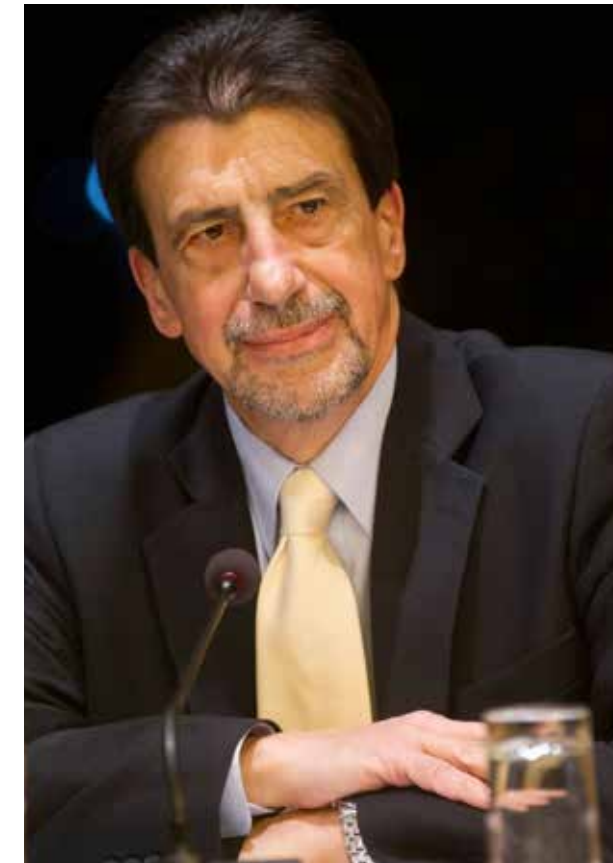


την υγεία. Η εφημερίδα «ΕΣΤΙΑ» της Κυριακής 6/10/2024, με άρθρο του Ν. Χαβούνη, είχε λεπτομέρειες των βασικών σημείων από τις πιο υγιείς χώρες, όπως της Σιγκαπούρης, που έχει αιωνόβιους 10 φορές περισσότερους ανά κάτοικο, όπου οι επιτυχίες της χώρας είναι σε κρατικές πρωτο-

βουλίες που ενθαρρύνουν το περπάτημα, τα φορολογικά κίνητρα για οικογένειες που ζουν κοντά με ισχυρούς κοινωνικούς δεσμούς (κάποιοι άλλοι διαλύουν τις οικογένειες) και με υψηλής ποιότητας υγειονομική περίθαλψη. Οι Ιάπωνες έχουν και αυτοί ισχυρούς κοινωνικούς δεσμούς, παραδοσιακή διατροφή πλούσια σε ψάρια, λαχανικά και ρύζι και μεγάλη σημασία στην καθολική υγειονομική περίθαλψη.

Οι Έλληνες ηγέτες της ασφαλιστικής μας αγοράς και κυρίως ο πρόεδρός μας Αλέξ. Σαρρηγεωργίου οφείλουν να παραδειγματιστούν και να ηγηθούν ενεργειών που αναδεικνύουν αξίες και ενημέρωση διαφυλάξεως καλής υγείας, με καμπάνιες για την οικογένεια, το περπάτημα, την καλή διατροφή κ.ά.

[Πηγή: Στατιστικά ΟΟΣΑ, Αναφορές Παγκοσμίου Οργανισμού Υγείας και Ray Dario's Great Powers Index 2024]



Ο ΤΑΣΟΣ ΠΑΓΩΝΗΣ, με πολυποίκιλη προσφορά προς τον ασφαλιστικό και τον τραπεζικό κλάδο, εκεί στη δεκαετία του 1990, μέσω του Bancassurance, άνοιξε νέους δρόμους, ανεβάζοντας και το επίπεδο των ασφαλιστών με τις συνεργασίες ασφαλιστικών εταιρειών και τραπεζών. Στις φωτογραφίες, συζητά με τον Βαρθή Βαρδινογιάννη και τον Τζίγγερ, σχετικά με το Bancassurance της «ΧΙΟΣ BANK», όπου ήταν διευθύνων σύμβουλος στη «ΧΙΟΣ LIFE» και διευθυντής Bancassurance της «ΧΙΟΣ BANK», το 1997. Ήταν η πρωτοποριακή εισαγωγή του Bancassurance στην Ελλάδα. Ακολούθησαν όλοι οι άλλοι της ασφαλιστικής αγοράς εκείνης της εποχής.

ΠΡΟΣΟΧΗ! ΕΙΝΑΙ ΑΛΗΘΕΙΑ Έφτασε στο «Ασφαλιστικό NAI» μία Έκθεση Ελέγχου κάποιου περασμένου έτους, εφαρμογής των διατάξεων του Π.Δ. 186/92 (Κ.Β.Σ.) του Σώματος Δίωξης Οικονομικού Εγκλήματος (ΣΔΟΕ), για ελεγχόμενη επιχείρηση του ασφαλιστικού κλάδου, με αριθμούς, διευθύνσεις και ονόματα υπαλλήλων και διευθύνοντος συμβούλου. Έχει αρκετά για τα οποία θα γράφαμε πολλά, αλλά η ουσία είναι ότι εξαιτίας αυτών και άλλων παραβάσεων η εταιρεία ΕΚΛΕΙΣΕ λίγο αργότερα και οι ασφαλισιομεσίτες-πράκτορες κ.λπ. ΔΕΝ ΕΜΑΘΑΝ λεπτομέρειες, ούτε και οι καταναλωτές, που ταλαιπωρήθηκαν και έχασαν. Κάποιοι εμπλεκόμενοι ίσως να συνεχίζουν το «έργο» τους και να μας το «παίζουν», αδιάφορα



αφυρίζοντας, ότι αυτοί ήταν και είναι οι «έξυπνοι». Σε μια παράγραφο γράφει η Έκθεση ότι μόνο για χρήση κάποιου έτους η εταιρεία ΔΕΝ καταχώρισε περίπου 15.000 ασφαλιστήρια, αξίας επτά περίπου εκατομμυρίων... Γράφει ακόμα ότι ΑΠΕΚΡΥΨΕ έσοδα και δεν απέδωσε στην αρμόδια ΔΟΥ ΦΚΕ και χαρτόσημα και γι' αυτό το ΣΔΟΕ θα προχωρούσε σε έλεγχο και άλλων πέντε ετών (παρα τον έλεγχο ότι η εταιρεία είχε ελεγχθεί) κ.λπ. κ.λπ. (Σε έλεγχο των ιδιοκτητών των αυτοκινήτων που γράφουμε, βρέθηκε ότι αυτοί καταχωρούσαν κανονικά τα ασφαλιστήρια και ασφάλιστρα). Η ασφαλιστική εταιρεία είχε πρόσθετο Βιβλίο-Μητρώο, όπου καταχωρούσε κρυφά τις κινήσεις. Κάποιοι, λοιπόν, πληούτιζαν αδικαιολογώντας σε βάρος τρίτων και κυρίως αμαυρώνοντας το θεσμό της ασφάλισης. Στο «NAI» έφτασε και η απόφαση κλεισίματος, με λεπτομέρειες, ονόματα και παραβάσεις. Δυστυχώς, οι αρμόδιοι διευθυντές Πωλήσεων και ίσως τα Επιμελητήρια δεν έδειξαν αυστηρότητα στον έλεγχο ποιότητας και δικαιολογητικών διαμεσολαβητών, που είχαν σχέσεις με εταιρείες που ΕΚΛΕΙΣΑΝ και μετέφεραν χαρτοφυλάκια και κωδικούς, όπως και της εταιρείας που ανωνύμως ανέφερα και «ζουν ανάμεσά μας», ατιμώρητοι και «ελεύθεροι». Μήπως να γίνει τώρα, έστω και καθυστερημένα; Οι νέοι στα Δ.Σ. Επιμελητηρίων ασ κάνουν έναν τυπικό έλεγχο στις ανανεώσεις. Και κάποιοι «δημοσιογράφοι» ασ προσέχουν ποιους προβάλλουν...

Στην «Κυριακάτικη Δημοκρατία» (29-9-2024) ο καθηγητής Γεωλογίας του ΑΠΘ, Βασίλης Μέλφος, έκανε αναφορές για τους χρυσοθήρες του Γαλλικού ποταμού Μακεδονίας που «κοσκινίζουν» σκαφίδια να βρουν χρυσό, εκεί που και ο Αριστοτέλης μίλησε για χρυσό, αλλά και σε άλλες περιοχές της Ελλάδας (Θάσος, Χαλκιδική, Παγγαίο, Καβάλα). Σχετικό συνέδριο έγινε και στη Θεσσαλονίκη τέλους Σεπτεμβρίου.

Η Ελλάδα βρίσκεται στην πρώτη πεντάδα των χωρών με το υψηλότερο επιτοκιακό περιθώριο, δηλαδή την ψαλίδα ανάμεσα στα επιτόκια που προσφέρουν οι τράπεζες σε νέα δάνεια και σ' εκείνα για τις καταθέσεις.

Μελέτη του ΚΕΠΕ δείχνει ότι στο 2022 το 41% των ελληνικών νοικοκυριών έχει δαπάνες που υπερβαίνουν το εισόδημά του και κυρίως τα νοικοκυριά με εξαρτώμενα τέκνα και τα φτωχότερα.

Ενέκρινε το υπουργείο Υποδομών-Μεταφορών την τοποθέτηση 1.000 καμερών στην Αθήνα για την παρακολούθηση κυκλοφοριακής συμπεριφοράς σε μεγάλες λεωφόρους και κομβικά σημεία.

Περί τους 200.000 είναι οι συνταξιούχοι που θα συνεχίσουν να εργάζονται πληρώνοντας εισφορές. Το υπουργείο δέχεται και συζητά σε νομοσχέδιο να μπορούν και άνεργοι συνταξιούχοι να συνεχίσουν να εργάζονται... Οι διαμεσολαβητές δεν πήραν «είδηση» ακόμα τι ανάγκες έχουν οι ανασφάλιστοι. Τρέχουν για φωτογραφίες, ημερίδες και βραβεία «τσίκινα». Πού να βρουν καιρό να δουλέψουν...

Γύρω στα 108 δισ. ευρώ είναι οι καταθέσεις των ελληνικών νοικοκυριών κυρίως σε λογαριασμούς ταμειευτηρίου και οι ασφαλιστές μας ΔΕΝ καταφέρνουν να μετατρέψουν ένα μικρό ποσοστό σε ασφαλίσεις προστασίας των οικογενειών τους. Είναι για λόγια, για φιγούρες και κύπελλα βραβεύσεων και ημερίδες και λόγια, λόγια, λόγια. Ανεκπαίδευτοι, μερικώς ενημερωμένοι και χωρίς κύρος οι πιο πολλοί... Το 50% κάνει και δεύτερη δουλειά...

Στις 29 Σεπτεμβρίου, Παγκόσμια Ημέρα Καρδιάς, θυμήθηκα την Κριστιάν Μπάρναρντ που έκανε την πρώτη μεταμόσχευση καρδιάς το 1967 και πέθανε το 2001 στην Κύπρο. Είχε δηλώσει πως «το μεγαλύτερο ρίσκο στη ζωή είναι να μην παίρνεις ρίσκο...». Ακόμα αναρωτιόταν αν έκανε καλά που αφιέρωσε τη ζωή του στην επιστήμη της

Καρδιολογίας και όχι στη σωστή παραγωγή και κατανομή των τροφίμων. «Για 15 χρόνια έκανα 65 μεταμοσχεύσεις και έζησαν 16, αλλά στο ίδιο διάστημα πέθαναν από πείνα 200 εκατομμύρια παιδιά». Αυτά από τον ιατρό με τα χρυσά χέρια.

ΣΑΛΟΣ ΞΕΣΠΑΣΕ στην Έλβετία με την πολιτικό πού πυροβόλησε την εικόνα της Παναγίας και του Χριστού, ενώ στην συνέχεια δημοσίευσε σχετικές φωτογραφίες, δηλώνοντας μάλιστα υπερήφανη! Ο λόγος για την νεαρά Σάνια Άμέτι, πού παρητήθη της ήγεσίας του Κόμματος των Φιλελευθέρων Πρασίνων στην Ζυρίχη, μετά την άναταραχή πού προέ-

κάλεσε ή δημοσίευσε των φωτογραφιών της νά πυροβολεί. Ή ίδια διέγραψε τις φωτογραφίες πού είχαν ήδη δημοσιευθεί στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και ζήτησε συγγνώμη. Ή Άμέτι κατάγεται από την Βοσνία, έγεννήθη σε οικογένεια μουσουλμάνων και ερέθη στην Έλβετία ως πρόσφυγας. Ή νεολαία του δεξιού Έλβετικού Λαϊκού Κόμματος κατέθεσε μήνυση κατά της Άμέτι για παραβίαση της ελευθερίας της θρησκείας και της λατρείας, ανακοίνωσε τό κόμμα. Φυσικά, θά ακολουθήσουν και άλλες μηνύσεις, αλλά είναι γεγονός ότι ή κατάσταση έχει ξεφύγει... (Πηγή: «Εφημερίδες»)

ΤΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ «HILTON» (1958-63) είναι το πρώτο μεγάλης κλίμακας κτίριο που κτίστηκε στην Αθήνα μετά τον πόλεμο. Έργο των Εμμ. Βουρέκα, Πρ. Βασιλειάδη, Σπ. Στάικου και συνεργάτη αρχιτέκτονα τον Γεωργιάδη, ξεσήκωσε θύελλα συζητήσεων στον αθηναϊκό Τύπο της εποχής.

Επιβλητικό, σύγχρονο, δείγμα μιας διεθνούς αρχιτεκτονικής, έγινε σταδιακά αποδεκτό απ' όλους, σύμβολο μιας νέας εποχής. Η φωτογραφία πρέπει να έχει τραβηχτεί το 1962 ή το 1963 λίγο πριν τελειώσει η οικοδομή.

Σε πρώτο πλάνο ο κήπος του Νοσοκομείου «Ευαγγελισμός». Στην κάτω αριστερά γωνία διακρίνονται μια μικρή γωνία της νέας πτέρυγας του νοσοκομείου και η πολυκατοικία της γωνίας των οδών Βασ. Σοφίας και Ιωάννου Γενναδίου. Στο βάθος πίσω από το «Hilton» το Νοσοκομείο «Ανδρέα Συγγρού» επί της οδού Ίωνος Δραγούμη και η Καισαριανή. Η λεωφόρος Βασ. Αλεξάνδρου είναι ακόμη



χωματόδρομος, ενώ η επέκτασή της προς τη λεωφόρο Β. Σοφίας δεν έχει ακόμη διανοιχθεί.

Στο κέντρο, πανοραμική άποψη του «Hilton» με την ανάγκληφη σύνθεση του Μόραλη να δεσπόζει πάνω από την είσοδο, τον πολυώροφο όγκο των δωματίων να αναπτύσσεται σε αμβλιεία γωνία με θέα την Ακρόπολη και στο ισόγειο χαμηλά η πισίνα και τα «ελληνικά» αίθρια. (Πηγή: ΑΘΗΝΑ - Γενική Γραμματεία Ενημέρωσης 2008, κείμενα: Μάρω Καρδαμίτση-Αδάμη)





ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ ΤΗ ΔΕΚΑΕΤΙΑ ΤΟΥ '50

Έχοντας αφήσει πίσω τους τις δύσκολες μέρες του πολέμου και της Κατοχής οι Αθηναίοι, προσπαθούν να ξαναρχίσουν να ζουν. Οι χριστουγεννιάτικες μέρες είναι πάντοτε μέρες χαράς. Ο κόσμος ξεχύνεται στους δρόμους χαζεύει, ψωνίζει, ζει. Γύρω από τον τροχονόμο, στημένο μέσα στο βαρέλι τα δώρα συσσωρεύονται.

Η φωτογραφία έχει τραβηχτεί στα Χαυτεία, στη διασταύρωση των οδών Σταδίου και Αιόλου.

Μικρές, ασήμαντες και όμως τόσο ιδιαίτερες λεπτομέρειες. Το μεγάλο κουτί του καφέ «Μηράβο» στον τροχονό-

μο. Η νοικοκυρά με το δίχτυ στο πρώτο πλάνο που κρατά σφιχτά τ' αγοράκι της από το χέρι, οι μικροπωλητές με τα μαπαλόνια στο βάθος...

Λίγο πιο κάτω στην Αιόλου, το πολυκατάστημα Δραγώνα στολισμένο. Μπροστά στο κτίριο του Ταχυδρομείου σειρά τα πρόχειρα μικροπαραπήγματα με τη φτηνήπραμάτεια.

Παραμονή Πρωτοχρονιάς στην οδό Αιόλου ανάμεσα



στη Χρυσοσπηλιώτισσα και την Αγία Ειρήνη. «Όπως κάθε χρόνο έτσι και φέτος η οδός Αιόλου των Αθηνών ήτο πλήρης από κόσμο την παραμονή της Πρωτοχρονιάς ο οποίος γόραζεν από τους υπαίθριους πωλητάς τους πρωτοχρονιάτικους μπιναμάδες».



Ο Ευάγγελος Σπύρου, ασφαλιστής με τσάντα στο χέρι.

ΕΔΩ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΤΟΤΕ, συλλέκτης αναμνήσεων σήμερα, στην οδό Αιόλου, κοντά στα καταστήματα ΛΑΜΠΡΟΠΟΥΛΟΙ, μέρες Πρωτοχρονιάς 1976 με τον αείμνηστο φωτογράφο Δημήτρη Βράνη, που μέρες γιορτινές ντυνόταν Αϊ-Βασίλης και με έναν συνάδελφό του έβγαζαν φωτογραφίες τα παιδιά και τους μεγάλους για ενθύμια. Ήταν πελάτης μου. Είχε φωτογραφίσει στη γωνία Μπενάκη και Γραβιάς... Τον ασφάλισα με ένα νοσοκομειακό πρόγραμμα. Δεν είχε στον ήλιο μοίρα... Έτρεχε μέρα-νύχτα σε γάμους και βαφτίσεις σε σχολεία, σε παρελάσεις... Μήτσο Μυτιληνιό τον φωνάζαν... Γίναμε φίλοι... Μου σύστησε πολλούς να ασφαλισθούν και ποτέ δεν τον ξέχασα. Θυμάμαι τον Βασίλη Μαυροειδάκο, τον Γρηγόρη Πλατανιά στην 3ης Σεπτεμβρίου, τον Δ. Χάνη στην πλατεία Λαυρίου, στην οδό Ακαδημίας, στην πλατεία Κάνιγγος... Όταν αργότερα έγινα διευθυντής, ήρθε ένα δειλινό στο γραφείο στην οδό Όθωνος πωμένος, μελαγχολικός: «Ρε Διευθυντάρα... γκουκ, γκουκ... ρε φιλαράκι, κοίτα ρε να φροντίζεις γκουκ γκουκ καμιά δουλειά στο κορίτσι μου... Γκουκ είναι άβγαλτο, άμθο.. σε πίστεψα και σ' το εμπιστεύομαι... ό,τι μπορείς, κάπου να τρυπώσει... όσο μπορούσα φρόντιζα... Όμως είπαν οι γιατροί πως έχω παλιαρρώστια... Περιμένω να κάνεις κάτι!», Ο Μήτσος την έχασε τελικά τη μάχη... Κάποια μικροσποζημίωση την πήρε σαν επιδόματα... Μπήκε σε νοσοκομεία με χαρτί απορίας από έναν παπά, είχε και ΤΕΒΕ, αλλά δεν έφταναν... Το φωτογραφείο γκρεμίστηκε, έγινε πολυκατοικία, γραφεία... Άγνωστο τι έγιναν οι μηχανές και τα κουτιά-αρχεία με φίλμ από απαράδοτα στιγμιότυπα σε γάμους και στην Αιόλου με τον Αϊ-Βασίλη... Για την ιστορία του έγραψα ένα μικρό διήγημα... Α, ρε Μήτσο, πώς μας τυραννά η ζωή πολλές φορές... Πόσοι και τώρα βήχουν με την παλιαρρώστια...!

Ευάγγελος Σπύρου

ΘΡΙΑΜΒΕΥΤΙΚΟΣ ΑΠΟΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΣ Θεαματικότερη έξοδος δεν θα μπορούσε να φανταστεί ούτε η ίδια ότι θα κάνει.

Η δεκάχρονη πορεία της Μαργκρέτε Βεστάγκερ (σκίτσος) στις Βρυξέλλες ως επιτρόπου Ανταγωνισμού και μετέπειτα αντιπροέδρου της Κομισιόν για την Ψηφιακή Μετάβαση ολοκληρώνεται με έναν «θρίαμβο», όπως χαρακτήρισε το Reuters την τελεσίδικη απόφαση που εξέδωσε την περασμένη Τρίτη το Ανώτατο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο κατά της περιβόητης «ιρλανδικής συμφωνίας» της Apple και κατά των μονοπωλιακών πρακτικών της Google.

Πρόκειται για δύο ξεχωριστές υποθέσεις –για διπλό θρίαμβο δηλαδή–, που επιβεβαιώνουν τη φήμη της απερχόμενης, τον Νοέμβριο, επιτρόπου ως της «μεγαλύτερης διώκτριας των μονοπωλίων του πλούσιου κόσμου».

Με την απόφαση επικυρώνεται πρωτόδικη απόφαση του 2016 που υποχρεώνει την ιρλανδική κυβέρνηση να εισπράξει από την Apple φόρους 13 δισ. ευρώ (κρίθηκε άκυρη σχετική χαριστική συμφωνία του Δουβλίνου). Επίσης υποχρεώνεται η Google να καταβάλει πρόστιμο 2,4 δισ. στην Ε.Ε. για κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά. Ουδείς έχει ξεφύγει όμως από τα δίκτυα της ηλικίας 56 ετών Δανής επιτρόπου από το 2014, που διαδέχθηκε τον Ισπανό Χοακίν Αλμουνία στην Επιτροπή.

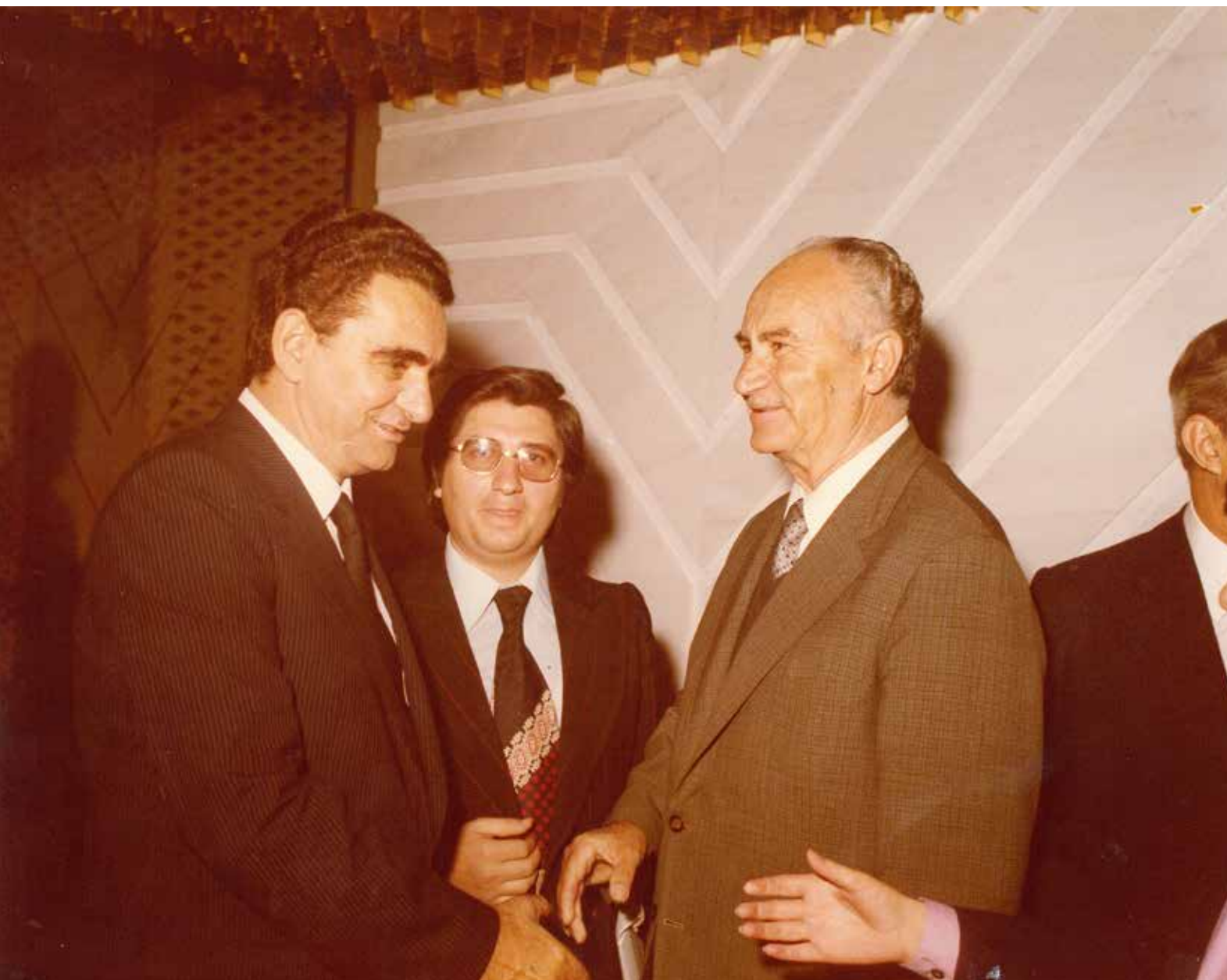
Η Amazon, το Facebook, η Gazprom, αλλά και η γερμανική Siemens και η γαλλική Alstom πλήρωσαν όσα όφειλαν και προσπάθησαν με τεχνάσματα να γλιτώσουν. Μέχρι και ο Ντόναλντ Τραμπ έχει καταφερθεί εναντίον της Βεστάγκερ. Είναι κι αυτό ένα εύσημο γι' αυτήν...

15/9/24 «ΤΟ ΒΗΜΑ»



Ο ΒΑΡΔΗΣ Ι. ΒΑΡΔΙΝΟΓΙΑΝΝΗΣ γεννήθηκε στην Επισκοπή Ρεθύμνου στις 13 Ιουλίου 1933. Έφυγε για την αιωνιότητα στις 12 Νοεμβρίου 2024, 91 ετών. Τον γνώριζα από μακριά, ακουστά, αλλιά τον γνώρισα και από πολύ κοντά μέσω της συζύγου μου, Μαρίας Νταγαδάκη, κόρη της πρώτης δασκάλας του Βαρδή, Ελ-

πθατεία Συντάγματος, γωνία Σταδίου, απέναντι από την INTERAMERICAN, όπου εργαζόμουν στην οδό Όθωνος ως διευθυντής Γραφείου. Η Μαρία ήξερε γαλλικά, επέμενε η μάνα Χρυσή ότι επιθυμία του Βαρδή ήταν να προσληφθεί. Οι σχετικές συζητήσεις πρόσληψης έγιναν με τον Παύλο Βαρδινογιάννη («θα πας στη Reception και δεν θα



πίδας Αναγνωστάκη, από την Επισκοπή Ρέθυμνου. Ήξερα πολλές ιστορίες για τους «Βαρδινογιανναίους», για όλο το σόι στην Επισκοπή, όπου οι συγγενείς της συζύγου μου είχαν και παντοπωλείο συνεταιριστικό και λεωφορείο, όταν ένα απόγευμα η μητέρα του Βαρδή Χρυσή ζήτησε από την πεθερά μου να προσλάβει ο Βαρδής ένα παιδί της στο ξενοδοχείο «NJV Meridien», που ετοιμαζόταν στην

σε κουνήσει κανείς!», είπε χαρακτηριστικά), όταν πήγαμε μαζί να τον δούμε, που διεκπεραίωσε ο κ. Αλεξανδρίδης. Στα εγκαίνια του «Meridien», που ήταν το 1980, στο οποίο έμενε ο Βαρδής (πριν μετακομίσει στην Εκάλη), πήγαμε με τον πεθερό μου Μανώλη Νταγαδάκη, που βρήκαμε και τον Κωνσταντίνο Μητσotάκη και την αδελφή μου Ελένη. Στη φωτό ο Βαρδής απλώνει το χέρι να χαιρετήσει την αδελφή

μου και μετά τον πεθερό μου, που γνωρίζονταν από τα παιδικά χρόνια, και εγώ δίπλα του (Φωτό: Αρχείο Ευάγγελου Σπύρου). «Για τη δασκάλα μου, ήθελα τη Μαρία», έλεγε ο Βαρδής, που την είχε έμπιστο άτομο στο «Meridien» στη Reception και κάθε πρωί έκανε μια «επιθεώρηση» παντού, ξεκινώντας από τα μαγειρεία και λέγοντας «από εκεί να



Η Μ. Σπύρου στο «Meridien».



Με τη Μαριάννα Βαρδινογιάννη στην UNESCO.

αρχίζει η καθαριότητα...». Τότε έμεναν οι «πετρελαιάδες» από Σαουδική Αραβία εκεί που συνεργαζόταν η Motor Oil, ο Tom Pappas της ESSO Pappas και άλλοι επώνυμοι και διάσημοι, όπως η Ursula Andress, Γάλλοι ηθοποιοί κ.λπ. Μαζί εργαζόταν και ο Θωμάς Συνοδινός, μετέπειτα ιερέας και κοντά στον Αρχιεπίσκοπο Χριστόδουλο. Ο Βαρδής βοηθούσε παντού τους Κρητικούς και οι συγχωριανοί του της Επισκοπής σε ανακοίνωση του θανάτου του είπαν: «Τώρα είναι μια στιγμή σιωπής και σεβασμού στη μνήμη του προσβυτέρου της μεγάλης οικογένειας, του ανθρώπου με τεράστια προσφορά, και κοινωνική και φιланθρωπική, και επίσης στον κόσμο του επιχειρείν στο Ρέθυμνο, στην Κρήτη, την Ελλάδα μας. Ο μεγάλος Βαρδής Βαρδινογιάννης, ο αναγεννητής τόσων πραγμάτων που σήμερα όλοι απολαμβάνουμε στην καθημερινότητά μας, ο Πισκοπιανός μεγί-

στάνας, μια διεθνής προσωπικότητα, αναχώρησε για έναν άλλον κόσμο, αυτόν των αγέλων, για να ανταμώσει την αγαπημένη του Μαριάννα». Τη Μαριάννα τη γνώρισα από πολύ κοντά όταν ήμουν διευθυντής Τύπου στην Unesco Πειραιώς & Νήσων και έβλεπα την αγάπη της στα άπορα παιδιά και τις δομές αστέγων και απόρων που πάντα υπεράσπιζε το έργο του Γιάννη Μαρωνίτη, απλή, καταδεκτική, γεμάτη προσφορά (δείτε φωτό).

Εκεί της μιλούσα για τον Βαρδή και την Επισκοπή! Θα ήθελα να αναφέρω και την οικειότητα του Βαρδή στους συγγενείς και συγχωριανούς με ένα περιστατικό στην κηδεία της μάνας Χρυσής στην Επισκοπή. Είχαν έρθει επιφανείς πολιτικοί, μεγάλοι οικονομικοί παράγοντες, δημοσιογράφοι, τραπεζικοί κ.λπ. να συλλυπηθούν και καθισμένοι, αποκαμωμένοι και λυπημένοι μόλις είδε τη Μαρία την τράβηξε κοντά του και της είπε «μείνε εδώ δίπλα μου, είσαι πιο κοντά από όλους!», όπως και έγινε. Ο Βαρδής έδινε υποτροφίες στα παιδιά τους που σπούδαζαν και ένας γονέας έστω είχε καταγωγή από Επισκοπή Ρεθύμνου, υποτροφία πήρε και η κόρη μου Ελπίδα, που σπούδασε στην Οξφόρδη Αρχιτεκτονική. Ζήτησαν λογαριασμό και κατέθεσαν ένα ποσό. Όταν η Ελπίδα πήρε πτυχίο, έστειλε ευχαριστήριο με φωτοτυπία του πτυχίου της και τον επισκέφτηκε στο γραφείο του στο Μαρούσι να τον ευχαριστήσει. Και μια άλλη φορά που τον χαιρέτησα στην Κόρινθο σ' ένα ξενοδοχείο στο Λουτράκι που ήταν με Άραβες σε τυχαία συνάντηση που πήγα σε συνέδριο της Αγροτικής Ασφαλιστικής, με ρώτησε: «Πας στο χωριό στην Επισκοπή;» και του είπα ότι έφτιαξα το σπίτι της δασκάλας του, πεθεράς μου, μου χτυπά την πλάτη λέγοντας: «Αν ζεις εκεί το καλοκαίρι, είσαι πιο πλούσιος από μένα! Πας και στη Βρύση;».

Το περιοδικό Forbes υπολόγισε την περιουσία του για το 2024 σε 2,3 δισεκατομμύρια δολλάρια (BHMAGazino, 17-11-2024) αυτού του Μεγάλου Έλληνα που πέντε λέξεις καθοδούσαν τη ζωή του: η πατρίδα, η οικογένεια, η ενσυναίσθηση, η Κρήτη και το Ναυτικό. Του Κρητικού από τα Σφακιά, παιδιού του Ιωάννη και της Χρυσής, που απεφοίτησε από τη σχολή Ναυτικών Δοκίμων και σταδιοδρόμησε ως αξιωματικός του Πολεμικού Ναυτικού, πριν ανοιχθεί στους ωκεανούς της οικονομίας και τους πετρελαιοκούς, ναυτιλιακούς, τραπεζικούς, ξενοδοχειακούς κλάδους, καθώς και στα ΜΜΕ και τον αθλητισμό, με ναυαρχίδα τη Motor Oil και να κατακτήσει τον κόσμο.

Θα τον θυμούνται όλοι ως κορυφαίο επιχειρηματία, φιλόανθρωπο, οραματιστή, ανθρωπιστή, μεγάλο Κρητικό, που αγαπούσε την οικογένεια και τους άλλους, που συνήλιζε να λέει «να νοιάζεστε για τον διπλανό σας».

Ευάγγελος Σπύρου

ΣΤΙΓΜΕΣ ΣΤΟ ΠΕΡΑΣΜΑ ΤΩΝ ΧΡΟΝΩΝ



Πάνος Μινέττας – Γιώργος Μινέττας – Γιώργος Βαρδινογιάννης.



ΕΘΝΙΚΗ: Παγώνης Τάσος – Λευθεριώτης Σπύρος – Φουφόπουλος Γεώργιος – Ταραβίρας Κώστας.



Δ. Κοντομηνάς – Ε. Σπύρου.



Τζέραρντ Τέρνερ – Αικατερίνη Νταλιάνη – Θάνος Μελακοπίδης – Ιωάννης Παυλίδης.



Ι. Σουρλής – Α. Βοτσαϊτής – Ε. Σπύρου.



Νίκος Ζάχος – Κωστής Σπύρου – Θάνος Μελακοπίδης – Γ. Μελακοπίδης – Ναταλία Μελακοπίδου.



Σε εκδήλωση Generali: Μια παρέα με Πάνο Δημητρίου.



Γιορτή υποκαταστήματος 1981-82 με Δ. Κοντομηνά και τη Μαρία έγκυο στον Κωστή.



Σε εκδήλωση MEGA – Βοτανικός: Με πρώτο δεξιά τον Βασίλη Μπακούση.



Τ. Παγώνης – Μ. Αντωνάκη – Ε. Σπύρου – Χαρά Ανέστη.



Υδρα: Δ. Τσεμετζόγλου – Εύη Κοντοπάνου – Ε. Σπύρου – Εύη Αθανασίου.



Παπαθανασόπουλος Βασίλειος & Κοκκάλης Θεόδωρος (γεν. διευθυντής Victoria ΑΑΕΖ).



Ασφ. Τύπος: Π. Δρακάτος – Ε. Σπύρου – Δ. Ρουχωτάς.



ΚΥΡ – Ε. Σπύρου.



Ι. Δασκαλόπουλος – Ι. Πολίτης – Ι. Δελένδας.



Στην UNESCO Πειραιώς-Νήσων με τον πρόεδρο Γιάννη Μαρωνίτη, την Τατιάνα Στεφανίδου και την Μπάγια Αντωνοπούλου.



Αρχ. Χριστόδουλος – Π. Ψωμιάδης.



Dr Wolfgang Schultheiss, πρέσβης Γερμανίας – Dr Lothar Meyer, πρόεδρος Ομίλου ERGO – κ. Θεόδωρος Κοκκάλης, γενικός δ/ντής & αντιπρόεδρος Δ.Σ. Victoria ΑΑΕΖ – Ιωάννης Παπαθανασίου, υφυπουργός Ανάπτυξης – κ. Μανούσος Βολουδάκης, γενικός γραμματέας Εμπορίου υπουργείου Ανάπτυξης.



Ο Τάκης Καραλίδης με τον Γιώργο Ζαφείρη σε βασιλόπιτα της ΝΝ!



Ο Μιητιάδης Νεκτάριος με παρέα της ΕΘΝΙΚΗΣ.



Με Μαρία Λαμπροπούλου της GENERALI.



Η Εύα Κανελλοπούλου με την Ασπασία, καλές μου γραμματείς στην INTERAMERICAN, δεκαετία του 1980, δίπλα ο Νίκος...



Μωυσής και Μπερτσιάς.



Με Δ.Σ. συλλόγου (1987) Διστρατιωτών Άρτας ως πρόεδρος.



Γιώργος Καραβίας – Ε. Σπύρου – Ι. Ξηρογιαννόπουλος και Δ. Μπάτρης.



Με τη Βάσω Παπανδρέου του ΠΑΣΟΚ.



Ομιλήτης στην Αγροτική Ασφαλιστική.



Έλληνες και Κύπριοι ασφαλιστές – ενωμένοι!



Στην Ένωση Ανταποκριτών Ξένου Τύπου με Ειρήνη Δορκοφίκη.



Με Αλέκο Κιτσάκη το 1988 ως πρόεδρος συλλόγου Διστρατιωτών Άρτας.



Διακεκριμένοι διευθυντές INTERAMERICAN με τον Δ. Κοντομηνά.



Έλλη Στάη – Ε. Σπύρου.



Ο Γ. Καπουράνης στον Φοίνικα.



Δ/ντής Υποκαταστήματος INTERAMERICAN με Δ. Κοντομηνά – Γ. Καπουράνη και ασφαλιστές υποκαταστήματός μου.



Με τη Μαρία στη Σιγκαπούρη.



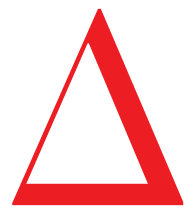
Ποδοσφαιριστής στην ομάδα FIORINO.



Με στελέχη της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Τι λέει ο νέος νόμος 5162/2024 για την ασφάλιση κατοικιών, την έκπτωση ΕΝΦΙΑ, την ασφάλιση οχημάτων, την απαλλαγή από το φόρο ασφαλιστρών

Κρατήστε το να ενημερώνετε τους πελάτες σας



ημοσιεύθηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (ΦΕΚ Α' 198) ο Νόμος 5162/2024 του υπουργείου Οικονομικών, ο οποίος εισάγει σειρά μέτρων για την ενίσχυση του εισοδήματος των πολιτών και την ανάπτυξη της οικονομίας και περιλαμβάνει επίσης τις ρυθμίσεις που αφορούν την ασφάλιση κατοικιών και την απαλλαγή από το φόρο ασφαλιστρών στις ασφαλίσεις υγείας.

Ειδικότερα, σύμφωνα με εγκύκλιο της νομικής υπηρεσίας της ΕΑΕΕ, τα ενδιαφέροντα για την ασφάλιση άρθρα είναι:

Άρθρο 10 και 136 παρ. 10 περ. α'

Με το άρθρο αυτό υλοποιούνται οι εξαγγελίες του πρωθυπουργού στο πλαίσιο της Διεθνούς Έκθεσης Θεσσαλονίκης του Σεπτεμβρίου 2024 και τροποποιείται η υφιστάμενη ρύθμιση για την έκπτωση 10% στον ΕΝΦΙΑ, η οποία ίσχυε το 2024 για τις ασφαλισμένες κατοικίες. Η Πολιτεία αποδέχθηκε τα αιτήματα της ΕΑΕΕ για την αύξηση του ποσοστού έκπτωσης, με σκοπό την ενίσχυση της ασφαλιστικής διείσδυσης και τη μείωση του κενού ασφαλιστικής κάλυψης. Με τη νέα διάταξη, το ποσοστό έκπτωσης στον ΕΝΦΙΑ για τα έτη 2025 και εφεξής καθορίζεται σε 20% για κατοικίες με φορολογητέα αξία έως 500.000€. Για τις κατοικίες με φορολογητέα αξία άνω των 500.000€, το ποσοστό έκπτωσης παραμένει στο 10%. Επιπλέον, οι τελευταίες (κατοικίες με φορολογητέα αξία άνω των 500.000€) εξαιρούνται από οποιαδήποτε κρατική επιχορήγηση ή ενίσχυση για ανακατασκευή ή επισκευή λόγω σεισμού, πυρκαγιάς από φυσικά αίτια ή πλημμύρας, σύμφωνα με τη νέα διάταξη 5Α που προστίθεται στο άρθρο 5 του Ν. 4797/2021 για την κρατική αρωγή προς επιχειρήσεις. Η εξαίρεση αυτή θα ισχύσει από 1ης Ιου-

νίου 2025. Τέλος, για το έτος 2025, η αξία ανακατασκευής των ακινήτων δεν μπορεί να υπολείπεται των 1.000€ ανά τετραγωνικό μέτρο, σύμφωνα με το άρθρο 44 του αρχικού Νόμου 5045/2023 για τον ΕΝΦΙΑ. Για το έτος 2024, βάσει της απόφασης 1014/2024 (ΦΕΚ Β'), η αξία ανακατασκευής είχε οριστεί στα 900€ ανά τετραγωνικό μέτρο.

Άρθρα 13 και 34 παρ. 3

Το άρθρο 13 εισάγει τη θέσπιση κινήτρου συνιστάμενου στην απαλλαγή των ασφαλιστρών υγείας των ανηλίκων από το φόρο ασφαλιστρών. Ειδικότερα, δεν καταβάλλεται φόρος για τα φορολογικά έτη κατά την 1η Ιανουαρίου, των οποίων ο καλυπτόμενος δεν έχει συμπληρώσει το 18ο έτος της ηλικίας. Ως προς τις τελικές διατάξεις, επισημαίνουμε ότι ελήφθησαν υπόψη σχεδόν όλες οι παρατηρήσεις που είχαν υποβληθεί από την ΕΑΕΕ στο πλαίσιο της διαβούλευσης και συγκεκριμένα: (α) συμπληρώθηκαν οι διατάξεις με ρητή αναφορά στον Κλάδο 2 των ασφαλίσεων Ζωής με στόχο την πληρότητα και την ακρίβεια της προβλεπόμενης απαλλαγής, (β) διαγράφηκε η αναφορά περί αναλογικής μείωσης για ομαδικά ή οικογενειακά συμβόλαια, κατόπιν διευκρίνισης που δόθηκε από την ΕΑΕΕ ότι το ασφαλιστρο των ομαδικών και οικογενειακών συμβολαίων δεν καθορίζεται ισομερώς μεταξύ των καλυπτομένων μελών, αλλά για κάθε μέλος ορίζεται διαφορετικό rate ασφαλιστρο με βάση τα ειδικότερα χαρακτηριστικά του, (γ) ορίστηκε με το άρθρο 34 παρ. 3 ότι η απαλλαγή ισχύει για ασφαλιστρο φορολογικών ετών μετά την 1η Ιανουαρίου 2025, ικανοποιώντας μερικώς το αίτημα της ΕΑΕΕ για παροχή εύλογης μεταβατικής περιόδου 6 μηνών. Με τις ίδιες διατάξεις αποσαφηνίστηκε ότι φόροι που καταβλήθηκαν πριν από την έναρξη ισχύος της απαλλαγής δεν επιστρέφονται.

Άρθρο 25 και 136 παρ. 10 περ. β'

Αναφορικά με το άρθρο 25 για την ασφάλιση των επιχειρήσεων έναντι φυσικών καταστροφών, η μόνη τροποποίηση που επήλθε με τον νέο νόμο αφορά στο ποσό των ετήσιων ακαθάριστων εσόδων των υποχρεωμένων επιχειρήσεων, το οποίο μειώνεται στις 500.000€. Η υποχρέωση ασφάλισης των εν λόγω επιχειρήσεων έναντι δασικών πυρκαγιών,

πλημμύρας και σεισμού τίθεται σε εφαρμογή από την 1η Ιουνίου 2025. Η ημερομηνία έναρξης της εν λόγω υποχρέωσης αφορά όλες τις επιχειρήσεις με ακαθάριστα έσοδα άνω των 500.000€, συμπεριλαμβανομένων και των επιχειρήσεων με ετήσια ακαθάριστα έσοδα άνω των 2.000.000€, σύμφωνα με τη διάταξη 136, παράγραφος 10, περίπτωση β) του νέου νόμου, αλλά και σύμφωνα με προφορική διαβεβαίωση του υπουργείου Οικονομικών. Κατά τα λοιπά, η διάταξη παραμένει ως είχε στον Ν. 5116/2024 (Άρθρο 5). Η Ένωση, κατά τη διάρκεια των διαβουλεύσεων και για τους δύο νόμους (Ν. 5116/2024 και Ν. 5162/2024), είχε υποβάλει προτάσεις με σκοπό τη διευκόλυνση της εφαρμογής των διατάξεων. Με εξαίρεση τη μείωση του ποσού των ακαθάριστων εσόδων για τις υποχρεωμένες επιχειρήσεις, η οποία αυξάνει αναμφίβολα την ασφαλιστική ύλη, οι προτάσεις μας σχετικά με την επαναδιατύπωση της παραγράφου 2, καθώς και τη συμπερίληψη ειδικής πρότασης για την αντιμετώπιση της ασφάλισης αποκλειστικά των επιχειρήσεων που, λόγω ειδικών χαρακτηριστικών, ενδέχεται να μη βρουν κάλυψη στην ασφαλιστική αγορά, δεν έγιναν αποδεκτές. Παρ' όλα αυτά, συνεχίζουμε τις επαφές μας με το υπουργείο Οικονομικών για την προώθηση των προτάσεών μας μέχρι την έναρξη εφαρμογής του νόμου, τον Ιούνιο του 2025. Θεωρούμε ότι μέσω της σύστασης και λειτουργίας του Παρατηρητήριου του άρθρου 3 του Ν. 5116/2024, το οποίο θα προηγηθεί, η Πολιτεία θα αναγνωρίσει το ζήτημα των επιχειρήσεων που δεν θα μπορούν να ασφαλιστούν και θα αναζητήσει λύσεις για την αποτελεσματική αντιμετώπισή τους.

Άρθρο 26 και άρθρο 136 παρ. 10 περ. γ'

Με τα άρθρα 26 (ασφάλιση οχημάτων έναντι φυσικών καταστροφών) και 136 παρ. 10 περ. γ' (έναρξη ισχύος) του Ν. 5162/2024 καθιερώνεται από 1ης Ιουνίου 2025 η υποχρεωτική ασφάλιση οχημάτων έναντι φυσικών καταστροφών. Ειδικότερα, με την παρ. 1 του άρθρου 26 εισάγεται νέο άρθρο 5Α στον Ν. 5116/2024 (Α' 100) και προβλέπονται τα εξής:

— Υποχρέωση του κυρίου ή κατόχου αυτοκινήτου οχήματος κατά την έννοια της περ. α) της παρ. 1 του άρθρου 1 του Π.Δ. 237/1986 (Α' 110), με τόπο συνήθους στάθμευσης στην Ελλάδα, πέραν της ισχύουσας υποχρέωσης ασφάλισης αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία του οχήματος, να καλύπτεται με ασφάλιση το όχημά του και έναντι των κινδύνων από δασική πυρκαγιά και από πλημμύρα, με βάση την τρέχουσα εμπορική αξία του οχήματος.

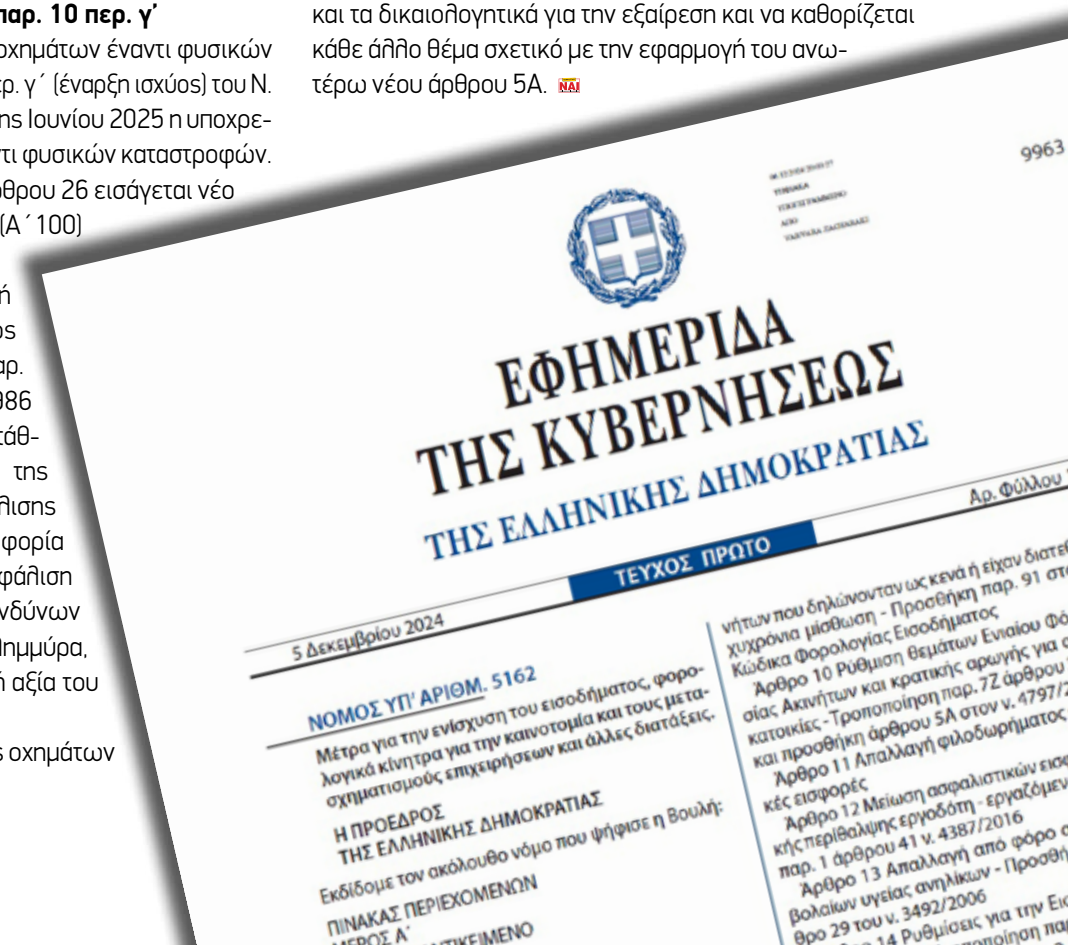
— Η υποχρέωση ασφάλισης οχημάτων

έναντι φυσικών καταστροφών θα υφίσταται διαρκώς από τη χορήγηση της αδειάς και των πινακίδων κυκλοφορίας, χωρίς να εξαρτάται από την εν τοις πράγμασι κίνηση ή λειτουργία του οχήματος. Ως εκ τούτου, και λαμβάνοντας υπόψη τις παρατηρήσεις της ΕΑΕΕ, η Πολιτεία προέβλεψε ότι η υποχρέωση ασφάλισης για φυσικές καταστροφές θα ισχύει και για τα οχήματα που έχουν καταθέσει πινακίδες και έχουν τεθεί σε διοικητική ακινησία κατά το άρθρο 22 του Ν. 2367/1953, δεδομένου ότι τα οχήματα αυτά εξακολουθούν να διατρέχουν κίνδυνο από φυσικά φαινόμενα (δασική πυρκαγιά, πλημμύρα).

— Η υποχρέωση ασφάλισης δεν ισχύει για τα οχήματα που ανήκουν κατά κυριότητα στο Δημόσιο ή σε φορέα του δημόσιου τομέα, όπως ορίζεται στην περ. α) της παρ. 1 του άρθρου 14 του Ν. 4270/2014 (Α' 143), εξαιρουμένου του υποτομέα ΟΤΑ.

— Σε περίπτωση μη συμμόρφωσης, προβλέπεται ότι οι υπόχρεοι σε ασφάλιση θα εξαιρούνται από κάθε επιχορήγηση κρατικής αρωγής για τα οχήματα που δεν έχουν ασφαλιστεί έναντι φυσικών καταστροφών σύμφωνα με τον νέο νόμο.

Περαιτέρω, με την παρ. 2 του άρθρου 26 προστίθεται παρ. 2Α στο άρθρο 47 του Ν. 5116/2024 (Α' 100) και προβλέπεται η έκδοση Κοινής Υπουργικής Απόφασης των υπουργών Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Ανάπτυξης και Κλιματικής Κρίσης και Πολιτικής Προστασίας, με την οποία δύναται να εξειδικεύονται το εύρος και οι προϋποθέσεις της συγκεκριμένης υποχρέωσης ασφάλισης, να εισάγονται επιπλέον εξαιρέσεις, να ρυθμίζονται η διαδικασία και τα δικαιολογητικά για την εξαίρεση και να καθορίζεται κάθε άλλο θέμα σχετικό με την εφαρμογή του ανωτέρω νέου άρθρου 5Α. 



ΕΑΕΕ

Εκτόξευση δείκτη ζημιών και αύξηση ασφαλισμένων αυτοκινήτων

Στατιστική Επετηρίδα Ασφάλισης Αυτοκινήτων 2023



Εκτοξεύτηκε στο 61,27% ο δείκτης ζημιών (Loss Ratio) των ασφαλισθέντων οχημάτων το 2023 από 54,56% το 2022, ενώ αυξήθηκε το πλήθος των ασφαλισμένων οχημάτων το ίδιο διάστημα, σύμφωνα με τη Στατιστική Επετηρίδα Ασφάλισης Αυτοκινήτου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Ειδικότερα, όπως προκύπτει από τα στοιχεία, η συχνότητα ζημιών (εκτίμηση πρώτου έτους) μειώθηκε ελαφρώς στο 9,58% από 9,96% το 2022. Το πλήθος των ασφαλι-

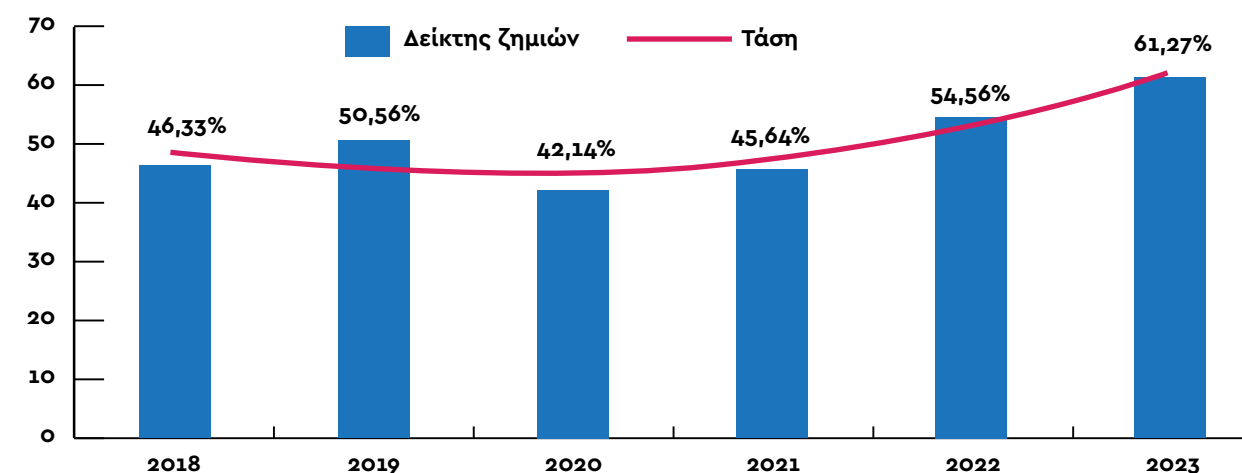
σμένων οχημάτων το 2023 αυξήθηκε σε 6.299.757 έναντι 5.548.159 το 2022, ενώ το Πλήθος Δηλωθεισών Ζημιών αυξήθηκε επίσης στις 603.476 από 552.647 έναν χρόνο πριν. Επίσης, τα ποσά ζημιών έφτασαν τα 763.585.647 ευρώ από 668.547.438 το 2022 και το μέσο κόστος ζημιάς τα 1.265 ευρώ από 1.210 ευρώ το 2022.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

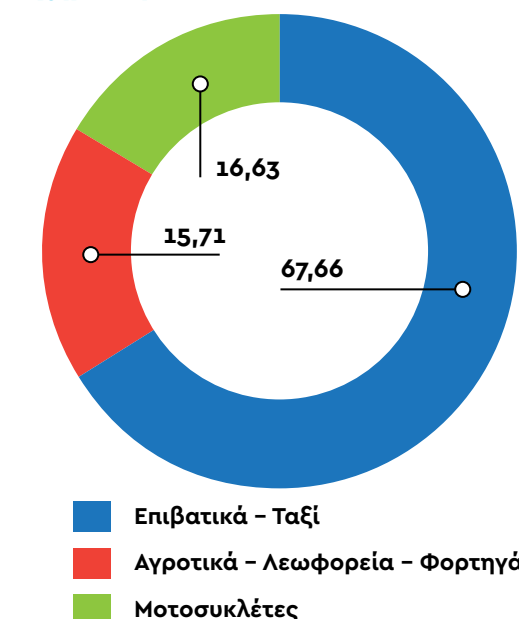
Η ασφάλιση αυτοκινήτων αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κλάδους ασφάλισης στην Ελλάδα. Συμμετέχει

Εκτίμηση πρώτου έτους ατυχήματος	2022	2023
Συχνότητα ζημιών	9,96%	9,58%
Συχνότητα ζημιών Αστικής Ευθύνης Οχημάτων	7,15%	7,01%
Μέσο κόστος ζημιών (€)	1.210	1.265
Μέσο κόστος ζημιών Αστικής Ευθύνης Οχημάτων (€)	1.385	1.397
Οικονομικό έτος	2022	2023
Δείκτης ζημιών	54,56%	61,27%
Δείκτης ζημιών Α.Ε.Οχ.	59,30%	70,36%
Αναλογιστική εκτίμηση - εξέλιξη δείκτη	2022	2023
Δείκτης ζημιών Α.Ε.Οχ. (έτος ατυχήματος) συμπεριλαμβανομένων αναλογιστικών/στατιστικών αποθεμάτων	78,63%	80,36%

Δείκτης Ζημιών 2018-2023 (οικονομικό έτος)



Ασφαλισθέντα οχήματα 2023 ανά τύπο οχήματος

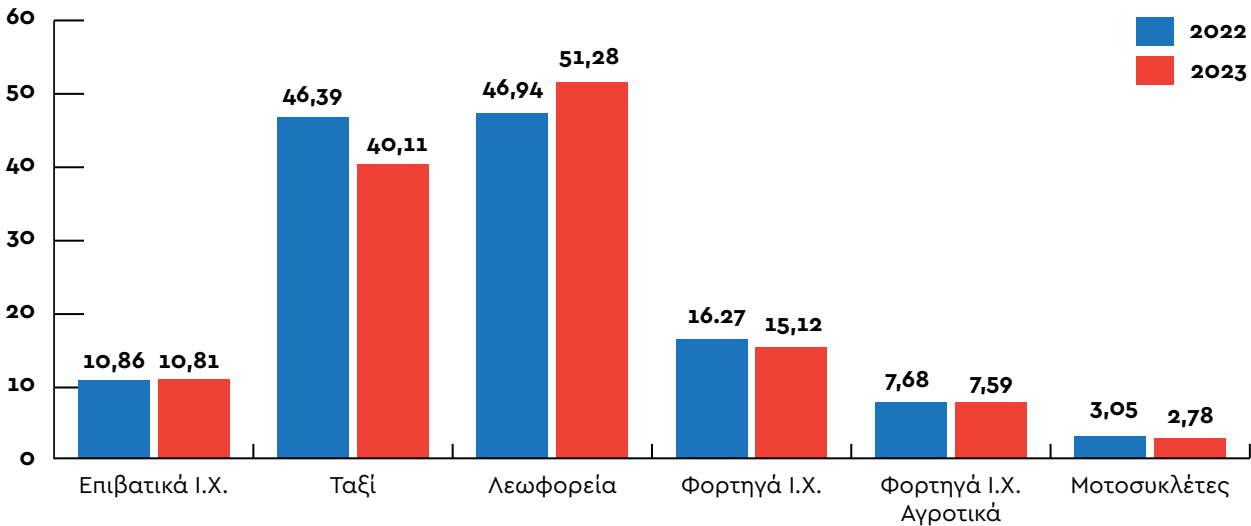


κατά 40,6% στην παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλίσεων κατά Ζημιών και κατά 21,4% στη συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και Ζημιών (στοιχεία έτους 2023). Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών αναφέρεται στην εγγεγραμμένη παραγωγή των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα με εγκατάσταση, καθώς και όσων δραστηριοποιούνται μέσω Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών και κάνουν χρήση των υπηρεσιών της ΕΑΕΕ. Η ως άνω οριζόμενη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων (άθροισμα των κλάδων 3. Χερσαίων οχημάτων και 10. Αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων) του έτους 2023 ήταν 1,15 δισ. €, αυξημένη κατά 4,43% σε σχέση με το 2022.

Την ίδια χρονιά οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών συνολικά κατέγραψαν παραγωγή 2,84 δισ. €, αυξημένη κατά 10,95% έναντι της προηγούμενης χρονιάς. Στην παρούσα Στατιστική Επετηρίδα συμμετείχαν με αναλυτικά στοιχεία 29 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, με εκτιμώμενη συμμετοχή 96% στο σύνολο του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων για το 2023.

Σημειώνεται ότι στην παρούσα Στατιστική Επετηρίδα

Συχνότητα Ζημιών ανά τύπο οχήματος (εκτίμηση πρώτου έτους ατυχήματος)



Δείκτης Ζημιών Α.Ε.Οχ. (οικονομικό έτος) για τους βασικούς τύπους οχημάτων και καλύψεων

%	Ι.Χ.Ε.	Φορτηγά Ι.Χ	Φορτηγά Ι.Χ. Αγροτικά	Ταξί	Λεωφορεία	Μοτοσυκλέτες	Σύνολο 2023	Σύνολο 2022
Α.Ε.Οχ.*	75,41	65	78,07	61,65	38,93	57,7	70,36	59,30
Πυρός	16,39	22,92	1,72	0,01	28,16	4,39	17,52	15,03
Κλοπής	72,06	38,82	32,02	8,65	5,22	68,62	67,57	68,80
Ζ.Ι.Α.**	66,73	69,32	205,81	268,48	182,96	23,84	66,63	74,55
Θραύση κρυστάλλινων	55,74	68,1	62,32	82,75	82,74	213,23	58,48	61,04
Λοιπές Καλύψεις	16,44	8,51	6,79	19,7	35,21	1,27	13,75	12,51
Σύνολο 2023	64,49	58,23	68,47	60,15	41,61	47,26	61,27	54,56
Σύνολο 2022	56,17	56,40	52,37	53,60	46,25	43,76	54,56	

* Αστική Ευθύνη Οχήματος ** Ζημιές Ίδιου Αυτοκινήτου

συμμετείχαν με αναλυτικά στοιχεία 29 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, με εκτιμώμενη συμμετοχή 96% στο σύνολο του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων για το 2023.

Η στατιστική επετηρίδα εκδίδεται για μία ακόμη χρονιά στη νέα της μορφή, επικαιροποιημένη με τα στοιχεία του 2023, όπως αναφέρουν στο εισαγωγικό σημείωμα ο κ. Δημήτριος Ζορμπάς, πρόεδρος Επιτροπής Αυτοκινήτων, και η Ελίνα Παπασπυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ. Η καθοδήγηση του έργου της αναμόρφωσης έγινε από την αρμόδια Επιτροπή Αυτοκινήτων σε συνεργασία με το Τμήμα Μελετών & Στατιστικής της ΕΑΕΕ, ενώ η συλλογή, επεξεργασία και πινακοποίηση των στοιχείων που ακολουθούν πραγματοποιήθηκε από τη Διεύθυνση Πληροφορικής της ΕΑΕΕ. Το περιεχόμενο της επετηρίδας επιτρέπει τον υπολογισμό της τεχνικής βάσης της ασφάλισης (μέση συχνότητα επέλευσης κινδύνων, μέση

ζημία) ανά κάλυψη και χρήση οχήματος. Η δομή της περιέχει τέσσερις ενότητες. Στην πρώτη ενότητα καταγράφονται και αναλύονται οι ζημιές για το ημερολογιακό έτος 2023 (με παράλληλη αναφορά στα δύο προηγούμενα έτη), οι σχετικοί δείκτες που προκύπτουν από τη μελέτη τους, καθώς και η πρόσφατη ιστορική εξέλιξή τους. Στη δεύτερη ενότητα παρουσιάζεται η γεωγραφική κατανομή των ζημιών. Στην τρίτη ενότητα καταγράφονται οικονομικά μεγέθη της ασφάλισης αυτοκινήτων για το οικονομικό έτος 2023 (αναλογία έτους). Στην τέταρτη και τελευταία ενότητα καταγράφεται η εξέλιξη των αποζημιώσεων ανά έτος ατυχήματος. Η παρούσα επετηρίδα περιέχει αθροιστικά δεδομένα από 29 ασφαλιστικές επιχειρήσεις με εκτιμώμενο αθροιστικό μερίδιο αγοράς 96%, οι οποίες άσκησαν τους κλάδους ασφάλισης αυτοκινήτων κατά τη διάρκεια του 2023.

Πλήθος ασφαλισμένων οχημάτων – Συχνότητα – Μέση Ζημία ανά Χρήση Οχήματος (Σύνολο καλύψεων)

Χρήση οχήματος	2022			2023		
	Πλήθος οχημάτων	Συχνότητα Ζημιών %	Μέσο κόστος Ζημίας (€)	Πλήθος οχημάτων	Συχνότητα Ζημιών %	Μέσο κόστος Ζημίας (€)
ΕΠΙΒΑΤΙΚΑ Ι.Χ.	3.794.710	10,86	1.217	4.102.551	10,81	1.299
ΕΠΙΒΑΤΙΚΑ Ι.Χ. (ΕΙΔΙΚΑ)	13.298	13,33	1.143	16.247	12,57	1.142
ΕΠΙΒΑΤΙΚΑ Ι.Χ. (ΕΝΟΙΚΙΑΖΟΜΕΝΑ)	106.346	8,74	1.370	127.102	7,94	1.538
ΛΕΩΦΟΡΕΙΑ (ΟΛΟΙ ΟΙ ΤΥΠΟΙ)	15.943	46,94	1.027	16.507	51,28	1.032
ΤΑΞΙ	19.164	46,39	921	24.488	40,11	926
ΦΟΡΤΗΓΑ Ι.Χ.	330.249	16,27	1.081	385.337	15,12	1.076
ΦΟΡΤΗΓΑ Δ.Χ.	37.324	19,36	1.434	67.580	16,59	1.319
ΦΟΡΤΗΓΑ Ι.Χ. ΑΓΡΟΤΙΚΑ	308.983	7,68	1.224	343.882	7,59	1.078
ΜΗΧ. ΕΡΓΩΝ	38.075	5,48	1.369	48.399	4,86	1.235
ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ	83.708	1,96	961	120.172	1,69	1.196
ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΕΣ Ι.Χ.	793.240	3,05	1.397	1.030.816	2,78	1.391
ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΕΣ Ι.Χ. (ΕΝΟΙΚΙΑΖΟΜΕΝΕΣ)	7.119	7,18	1.171	16.676	7,12	1.132
ΣΥΝΟΛΟ	5.548.159	9,96	1.210	6.299.757	9,58	1.265

Μέσο Κόστος Ζημίας ανά Χρήση και Κάλυψη – (€) 2023

Χρήση οχήματος	Υλικές Ζημιές	Σωματικές Βλάβες	Αστική Ευθύνη	Πυρός	Κλοπή	Ζ.Ι.Α.	Θραύση Κρυστάλλινων	Λοιπές Καλύψεις	Σύνολο Καλύψεων
ΕΠΙΒΑΤΙΚΑ Ι.Χ.	994	11.935	1.440	4.785	3.650	2.156	306	1.842	1.299
ΕΠΙΒΑΤΙΚΑ Ι.Χ. (ΕΙΔΙΚΑ)	888	20.187	1.318	2.024	2.429	2.489	364	1.817	1.142
ΕΠΙΒΑΤΙΚΑ Ι.Χ. (ΕΝΟΙΚΙΑΖΟΜΕΝΑ)	1.108	10.727	1.598	25.696	4.173	2.393	338	4.082	1.538
ΛΕΩΦΟΡΕΙΑ (ΟΛΟΙ ΟΙ ΤΥΠΟΙ)	840	4.863	1.048	5.792	2.521	1.728	778	920	1.032
ΤΑΞΙ	881	5.510	1.144	0	631	2.071	286	2.374	926
ΦΟΡΤΗΓΑ Ι.Χ.	959	14.622	1.237	5.201	3.440	2.229	281	2.540	1.076
ΦΟΡΤΗΓΑ Δ.Χ.	1.101	22.732	1.405	8.005	44	2.032	362	922	1.319
ΦΟΡΤΗΓΑ Ι.Χ. ΑΓΡΟΤΙΚΑ	1.003	17.249	1.328	4.905	3.309	4.925	269	2.378	1.078
ΜΗΧ. ΕΡΓΩΝ	1.073	26.628	1.478	8.364	532	9.691	381	3.562	1.235
ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ	1.059	25.780	1.462	5.575	0	0	421	753	1.196
ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΕΣ Ι.Χ.	817	9.196	1.313	2.812	8.088	2.197	1.092	1.329	1.391
ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΕΣ Ι.Χ. (ΕΝΟΙΚΙΑΖΟΜΕΝΕΣ)	1.000	3.510	1.123	0	0	0	0	0	1.132
ΣΥΝΟΛΟ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	980	11.743	1.397	5.182	3.762	2.191	309	1.856	1.265

ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟΣ

CEO HOWDEN AGENTS

Ο ασφαλιστής σήμερα πρέπει να ποιεύει στον εαυτό του περισσότερο από ποτέ!



Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Για την πορεία, τους στόχους και τη στρατηγική της Howden Agents στο μέλλον τοποθετείται ο επικεφαλής της εταιρείας Φίλιππος Μυτιληναίος σε συνέντευξη στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και τον Κωστή Σπύρου. Από τα νέα γραφεία της Howden Agents στη λεωφόρο Συγγρού, την εταιρεία

του Ομίλου Howden, ο κ. Μυτιληναίος δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη συνεργασία με ασφαλιστές, παρέχοντας καινοτόμα εργαλεία, διεθνή πρόσβαση στις αγορές και συνεχή εκπαίδευση για την ενίσχυση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας των συνεργατών της. Ερωτηθείς σχετικά, τονίζει ότι εμπειρία μάς έχει διδάξει ότι οι εξαγορές



Ο κ. Φίλιππος Μυτιληναίος.



δεν είναι μόνο θέμα βιωσιμότητας απλά και μόνο σαν μια λέξη, είναι και θέμα ανταγωνιστικότητας.

— Κύριε Μυτιληναίε, ευχαριστώ πάρα πολύ για την πρόσκληση στα νέα σας γραφεία. Είναι χαρά μας να είμαστε εδώ για να συζητήσουμε λίγο την πορεία της Howden Agents. Έχετε γίνει γνωστοί, για να μπω κατευθείαν στο θέμα, από τις εξαγορές που έχετε κάνει στην αγορά. Πριν όμως πάμε σε αυτό, να μας πείτε δυο λόγια τι θα πει Howden Agents και ποια είναι η διαφορά της από τη Howden γενικά;

Κωστή, κατ' αρχάς καλώς ήρθες. Έτσι είναι χαρά μας που είσαι σήμερα εδώ μαζί μας. Όντως, είναι μία νέα προσπάθεια, είμαστε όντως εταιρεία του ομίλου της Howden. Πριν σου μιλήσω για το ποια είναι η Howden Agents, θεωρώ πολύ χρήσιμο να κάνουμε μία αναφορά στο τι είναι η εταιρεία και πώς έχει φτάσει η εταιρεία γενικότερα μέχρι σήμερα. Η εταιρεία λοιπόν ξεκίνησε από τη μεσιτική εταιρεία της Matrix, η οποία σαφώς με ηγέτη και πρωταγωνιστή τον Δημήτρη Τζεσμετζόγλου έκανε μία πολύ δυνατή, ηγετική θα έλεγα, πορεία στο χώρο των ανασφαλίσεων, της μεσιτείας, των ανασφαλίσεων.

Και μόλις πριν από κάποια χρόνια ολοκλήρωσε μία πορεία με την εξαγορά από τον όμιλο της Howden, μια παγκόσμια ηγετική δύναμη. Έφτασε λοιπόν να μπει και στο κομμάτι από τις ανασφαλίσεις του Direct και να φτάσει πολύ γρήγορα σε ένα σημείο ηγεσίας, να φτάσει να κάνει dominate, όπως λέμε, την αγορά στο κομμάτι αυτό. Είναι πλέον στις Direct ασφαλίσεις και κατ' επέκταση κι εμείς ως Howden Agents ως ένα νέο εγχείρημα οφείλουμε πάρα

πολλά σε αυτό το legacy, σε αυτή τη διαδρομή που έκανε, που βοηθάει πάρα πολύ τα πράγματα και για εμάς.

Η Howden Agents είναι ένα ασφαλιστικό πρακτορείο διαμεσολάβησης. Στόχος του είναι να αναπτύξει το κομμάτι του retail στην Ελλάδα. Θα το κάνει με τον ίδιο δυνατό και ανταγωνιστικό τρόπο, όπως το έκαναν και οι Howden μεσίτες ασφαλίσεων. Ο λόγος που ξεκίνησε το εγχείρημα αυτό, και αυτό που διακρίναμε από την αγορά, είναι μια βασική ανάγκη των ασφαλιστών σήμερα να μπορούν να βρουν μια βιώσιμη λύση, να βρουν ένα καλύτερο ίσως μέλλον, με περισσότερες επιλογές, με διεύρυνση των δυνατοτήτων τους σε παραγωγικό επίπεδο.

Η πρόσβαση στις διεθνείς αγορές είναι ένα πολύ σημαντικό κομμάτι, επίσης, ως πρόταση για έναν ασφαλιστή που θα έρθει κοντά μας. Η ευδιάκριτη δυναμική και το κέφι που έχουμε σαν όμιλος γενικότερα για ανάπτυξη είναι πολύ σημαντικό. Καινοτόμα εργαλεία, είτε ψηφιακά είτε δυνατότητες να διευκολύνουμε το έργο ενός ασφαλιστή που θέλει να προχωρήσει, θέλει να παραγάγει. Και επίσης ένα συνεχές πρόγραμμα training, το οποίο βασίζεται στη διά βίου γνώση, που είναι πάρα πολύ σημαντική σήμερα, ήταν πάντα σημαντική, αλλά σήμερα περισσότερο από ποτέ.

Θέλουμε επαγγελματίες, θέλουμε συνεργάτες με ήθος, θέλουμε συνεργάτες οι οποίοι έχουν και μοιράζονται το ίδιο κέφι που έχουμε εμείς για την ανάπτυξη. Είναι σημαντικό να τονίσουμε ότι η Howden Agents έχει πλέον συντάξει μια διοικητική ομάδα η οποία είναι μεγάλη. Είναι μια ομάδα η οποία έχει ένα ανθρώπινο στοιχείο. Έχουμε φροντίσει να επικεντρωθούμε πολύ στον ασφαλιστή, στον άνθρωπο ασφαλιστή, οπότε αντίστοιχα και η διοικητική ομάδα είναι προσανατολισμένη

Είμαστε η μοναδική ολοκληρωμένη πλατφόρμα εξυπηρέτησης του επαγγελματία στο χώρο της διαμεσολάβησης.



προς αυτό και μια ομάδα η οποία μπορεί να τη χαρακτηρίσουν η εμπειρία και η βαθιά τεχνογνωσία στο κομμάτι μας.

— Τώρα είστε γνωστοί, έχετε γίνει γνωστοί και διάσημοι από τις πολλές εξαγορές και όλη η αγορά λέει πόσες άλλες εξαγορές θα γίνουν και πόσους άλλους θα έχετε μαζί σας. Τι απαντάτε σε αυτό;

Κοίτα, Κωστή, είναι όντως μια πραγματικότητα. Δεν είναι όμως μια πραγματικότητα ελληνική, είναι μια πραγματικότητα παγκόσμια. Η αγορά έχει μια τάση σε παγκόσμιο επίπεδο να κάνει consolidate ανεξαρτήτως μεγέθους, οπότε οι προκλήσεις οι παγκόσμιες, από φυσικά φαινόμενα μέχρι ψηφιακή τεχνολογία, είναι μπροστά στην παγκόσμια αγορά. Με αποτέλεσμα η αγορά να έχει αυτή την τάση να μαζευτεί. Το ίδιο συμβαίνει και στην Ελλάδα.

Υπάρχουν απειλές σε εισαγωγικά ή καλύτερα να τις ονομάσω προκλήσεις. Μπορεί να είναι οι direct πωλήσεις που συναντάμε πλέον στο οικοσύστημα της αγοράς μας. Μπορεί να είναι κάποια κομμάτια υψηλής τεχνολογίας που μέχρι να τα καταλάβουμε απόλυτα μπορεί να αποτελούν μια συγκεκριμένη πρόκληση. Και επίσης η αυξανόμενη πίεση που βιώνει η αγορά μας σε ρυθμιστικό επίπεδο. Δηλαδή, το compliance είναι πιο έντονο και πιο βαρύ από ό,τι ήταν ποτέ.

Αυτό λοιπόν από μόνο του αποτελεί έναν βασικό λόγο γιατί το τι ισχύει, σε εντυπώσεις παίζει σημαντικότερο ρόλο από ποτέ.

Η εμπειρία μας επίσης μας έχει διδάξει ότι οι εξαγορές δεν είναι μόνο θέμα βιωσιμότητας, απλά και μόνο σαν μια λέξη, είναι και θέμα ανταγωνιστικότητας. Όσοι επαγγελματίες επιλέγουν να είναι κοντά μας μέσω εξαγορών αυτό που πρέπει να γνωρίζουν είναι ότι είμαστε η εταιρεία η οποία θα τους δώσει όχι μόνο τη δυνατότητα του να είναι βιώσιμοι, αλλά να είναι και πολύ ανταγωνιστικοί. Αυτό λείπει από την αγορά μας σήμερα.

— Πείτε μας δυο λόγια παραπάνω γι' αυτό. Γιατί λοι-

πόν κάποιος να επιλέξει και να συνεργαστεί με εσάς, δεδομένου ότι οι εξαγορές δεν γίνονται μόνο από εσάς, γίνονται και από άλλες εταιρείες στην αγορά;

Νομίζουμε και θεωρώ ότι είμαστε η μοναδική ολοκληρωμένη πλατφόρμα εξυπηρέτησης ενός επαγγελματία στο χώρο της διαμεσολάβησης. Τι εννοώ. Οι διεθνείς απροσβάσεις της αγοράς. Δηλαδή οι δυνατότητες που έχουμε σαν όμιλος να έχουμε παρουσία και να βρίσκουμε λύσεις από οποιοδήποτε μέρος του κόσμου. Οι τεχνολογικές δυνατότητες που παρουσιάζουμε γενικότερα ως όμιλος, ώστε να μπορούμε να βοηθούμε καλύτερα τον συνεργάτη.

Όλες οι γραμμές παραγωγής που είναι παρούσες μέσα επίσης στην ενιαία μας πλατφόρμα. Άρα ένας ασφαλιστής έχει τη δυνατότητα να παραγάγει, έχει τη δυνατότητα να συνεργαστεί στο πιο υψηλό επίπεδο σε όλες τις γραμμές παραγωγής, που είναι κάτι πάρα πολύ σημαντικό.

Παρακολουθούμε στην αγορά ότι υπάρχει εξειδίκευση και υπάρχει πολύ υψηλή εξειδίκευση. Επίσης, όμως, παρατηρούμε ότι πολλές φορές η εξειδίκευση τείνει να μένει σε αυτό το σημείο.

Εμείς λοιπόν ως Howden αυτό που δίνουμε είναι τη δυνατότητα διεύρυνσης και τη δυνατότητα ανάπτυξης ώστε να γίνει ένας επαγγελματίας, μια εταιρική οντότητα να γίνει πολύ πιο πολύπλευρη και να μπορέσει να μεγαλώσει πολύ περισσότερο μαζί μας.

— Ηγείστε λοιπόν αυτής της ομάδας της εταιρείας της Howden Agents. Πώς βρεθήκατε στο τιμόνι αυτής της εταιρείας και θα ήθελα να μάθω δυο λόγια για εσάς, για τη δικιά σας ιστορία στο χώρο.

Το 1998 εγώ ξεκίνησα την ενασχόλησή μου μετά τις σπουδές μου στο εξωτερικό με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Ξεκίνησα η αλήθεια είναι μέσα από το Agency System δύο πολύ μεγάλων διεθνών ασφαλιστικών εταιρειών, οπότε η διαδρομή μου από 1998 μέχρι και 2007 ήταν μέσα σε αυτό που ονομάζουμε Agency System. Ένα τεράστιο σχολείο, μία πολύ μεγάλη παρακαταθήκη σε εμένα προσωπικά, την οποία το 2004, όταν και επέλεξα να βγω στην ελεύθερη διαμεσολάβηση, άρα ουσιαστικά να γίνω πράκτορας, όλα τα χρόνια τα επόμενα μπόρεσα συνεχώς να κάνω αναδρομές και να αντιλαμβάνομαι το πόσο χρήσιμη ήταν αυτή η αρχική εμπειρία.

Οπότε από το 2004 μέχρι και το 2023 η διαδρομή ήταν ελεύθερη, η διαδρομή ήταν ως επί το πλείστον με γνώμονα και πρωταρχική γραμμή παραγωγής τον κλάδο Υγείας, με εκπροσωπήσεις ασφαλιστικών εταιρειών και από το εξωτερικό, αλλά πόσω μάλλον και από την Ελλάδα, και σίγουρα μία πορεία η οποία χαρακτηρίστηκε από εμπλοκή μου και σε επίπεδο B2C, δηλαδή απευθείας σχέση με τον πελάτη, αλλά και σε επίπεδο B2B, που σημαίνει εξυπηρέτηση, αλ-



ήλων επαγγελματιών ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, οι οποίοι επέλεξαν να συνεργάζονται μαζί μας ιδιαιτέρως για τον κλάδο Υγείας.

Το 2023 πήρα μία πολύ σημαντική, θεωρώ, απόφαση, η οποία είναι milestone για μένα, να εξαγοραστώ από την εταιρεία Howden, η οποία μου έδωσε όραμα, όπως είπα και προηγουμένως, μου έδωσε σίγουρα βιωσιμότητα, αλλήλα μου έδωσε και προσωπική δυνατότητα εξέλιξης. Κλείνοντας έτσι για το κομμάτι του εαυτού μου, η αγάπη μου για το επάγγελμα, η οποία ήλθε από την ασχολία μου, όπως είπα πριν, με όλες τις βαθμίδες της διαμεσολάβησης, είναι πάρα πολύ μεγάλη και θα φροντίσω πάντα να υπηρετώ το επάγγελμα να υπηρετώ την ασφαλιστική διαμεσολάβηση με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

— Τώρα, ένας πελάτης ο οποίος μπορεί να ασφαλιστεί σε εσάς, ποια είναι η εξειδίκευσή σας, μάλλον ποιος είναι ο κλάδος που επιμένετε περισσότερο, ή είναι όλοι οι κλάδοι, δηλαδή μπορεί να ασφαλίσει απλά την οικογένειά του, το εργοστάσιό του, ένα ομαδικό συμβόλαιο; Τι είναι αυτό που εσείς κυνηγάτε περισσότερο;
Εμείς σίγουρα έχουμε αποφασίσει και επενδύουμε σε πολύ μεγάλο βαθμό το συγκεκριμένο project στον κλάδο Υγείας. Είτε λοιπόν είναι κλάδος Υγείας ατομικών ασφαλίσεων είτε ομαδικών ασφαλίσεων, είτε είναι κλάδος Υγείας με διεθνή προσανατολισμό και διεθνής προσβάσεις, είναι το βασικότερο κομμάτι της δικής μας ενασχόλησης και θα έλεγα της δικής μας τεχνογνωσίας. Παρ' όλα αυτά, είναι πολύ σημαντικό να θυμηθούμε ότι η Howden, όπως είπαμε και προηγουμένως, είναι μια πολύ μεγάλη πλατφόρμα ή-

σεων και δυνατοτήτων.

Άρα, δεν θα μπορούσα να μη σταθώ και να μην αναφέρω το γεγονός ότι η Howden μας δίνει τη δυνατότητα, και βέβαια δίνει και στον οποιονδήποτε συνεργάζεται μαζί μας, να βιώνουμε και να λειτουργούμε μέσα σε σύνθετες αγορές, να φέρνουμε και να προωθούμε σύνθετα προϊόντα που σπηλίζουν τη φαρέτρα ενός επαγγελματία ασφαλιστή με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

— Θα δούμε άμεσα κάποια καινούργια εξαγορά;
Νομίζω πως θα δείτε. Νομίζω πως θα δείτε αρκετά σύντομα.

— Το μήνυμά σας προς έναν νέο συνεργάτη ο οποίος θέλει να έρθει μαζί σας ποιο είναι;

Θα πάω και ένα βήμα πιο πίσω, Κωστή. Το μήνυμά μου γενικά είναι ότι ο ασφαλιστής σήμερα πρέπει να πιστεύει στον εαυτό του περισσότερο από ποτέ. Ταυτόχρονα όμως η αυτοπεποίθηση δεν είναι το μόνο χάρισμα. Οφείλει και πρέπει να μπορεί να βλέπει το πού πηγαίνει η αγορά. Να μπορεί να βλέπει τι χρειάζεται ο ίδιος για να μπορέσει να παραμείνει ανταγωνιστικός στην αγορά. Οπότε αυτό που θα του πω είναι ότι αντίληψη, γρήγορες αποφάσεις, σίγουρες αποφάσεις, αυτοπεποίθηση και περιμένουμε βεβαίως τον ασφαλιστή να είναι κοντά μας και να κάνουμε πράγματα μαζί.

— Κύριε Μυτιληναίε, ευχαριστώ για όσα μοιραστήκατε για τους στόχους της εταιρείας και θα χαρώ να τα ξαναπούμε σύντομα.

Εγώ ευχαριστώ πολύ. Να είστε καλά. **NAI**

INTERAMERICAN

Βοηθάμε τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα



Είμαστε ένας οργανισμός που ζει για να ζεις καλύτερα.

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

Φροντίζουμε και υποστηρίζουμε με αξιοπιστία περισσότερους από 1.000.000 πελάτες.

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

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

www.interamerican.gr

Η Interamerican είναι μέλος της **achmea**

ΕΑΕΕ

Στα 230 εκατ. ευρώ τα καθαρά κέρδη των ασφαλιστικών εταιρειών το 2023



Στα €21,2 δισ. ανήλθε το σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών εταιρειών το 2023, καταγράφοντας αύξηση 6,7%, σε σχέση με το 2022, σύμφωνα με τις συγκεντρωτικές οικονομικές καταστάσεις 35 ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στοιχεία, το σύνολο του Ενεργητικού των 35 επιχειρήσεων ανήλθε σε 21,2 δισ. ευρώ, αυξημένο κατά 6,7% έναντι του 2022. Το σύνολο των Επενδύσεων ανήλθε σε 17,2 δισ. ευρώ, τα ίδια Κεφάλαια σε 3,4 δισ. ευρώ και οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις σε 14,4 δισ. ευρώ, εκ των οποίων τα 10,5 δισ. αφορούσαν τις ασφαλίσεις Ζωής και τα 3,8 δισ. αφορούσαν τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Οι λοιπές υποχρεώσεις ήταν 3,04 δισ. ευρώ.

Αναφορικά με την κατάσταση του συνολικού εισοδήματος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, στις ασφαλίσεις Ζωής το Ασφαλιστικό Αποτέλεσμα ήταν -20 εκατ. ευρώ, το Επενδυτικό Αποτέλεσμα ήταν 613,4 εκατ. ευρώ και το Χρηματοοικονομικό Ασφαλιστικό Αποτέλεσμα ήταν -374,0 εκατ. ευρώ, οδηγώντας σε Συνολικό Αποτέλεσμα 219,7 εκατ. ευρώ. Στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών το Ασφαλιστικό Αποτέλεσμα ανήλθε σε 103,6 εκατ. ευρώ, το Επενδυτικό Αποτέλεσμα σε 150,4 εκατ. ευρώ και το Χρηματοοικονομικό Ασφαλιστικό Αποτέλεσμα σε -15,3 εκατ. ευρώ. Στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών το ασφαλιστικό αποτέλεσμα ήταν 104 εκατ. €, το επενδυτικό αποτέλεσμα 150 εκατ. € και το χρηματοοικονομικό αποτέλεσμα: -15 εκατ. €.

Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 261,1 εκατ. ευρώ, ενώ τα καθαρά κέρδη έφθασαν τα 230,3 εκατ. ευρώ.

Όπως αναφέρει η ΕΑΕΕ, οι εταιρείες που συμμετείχαν στην έρευνα δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα κατά τη διάρκεια του 2023 με καθεστώς εγκατάστασης (Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρείες, Αλληλασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί, Υποκαταστήματα Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Εταιρείας).

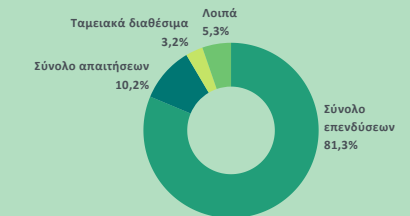
Η ΕΑΕΕ συνέλεξε στοιχεία από 35 ασφαλιστικές επιχειρήσεις (29 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρείες, 2 Αλληλασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί και 4 Υποκαταστήματα Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Επιχείρησης), οι οποίες εκτιμάται ότι αθροίζουν περίπου το 96,2% επί της ετήσιας παραγωγής ασφαλίσεων. **NAI**

Οικονομικά Στοιχεία Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων έτους 2023

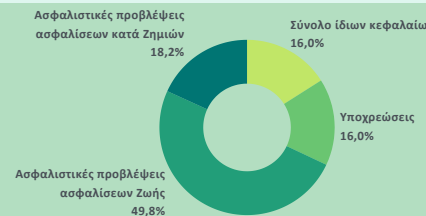


Σύνθεση Ενεργητικού

Δ.Π.Χ.Α.: 21,2 δισ. €



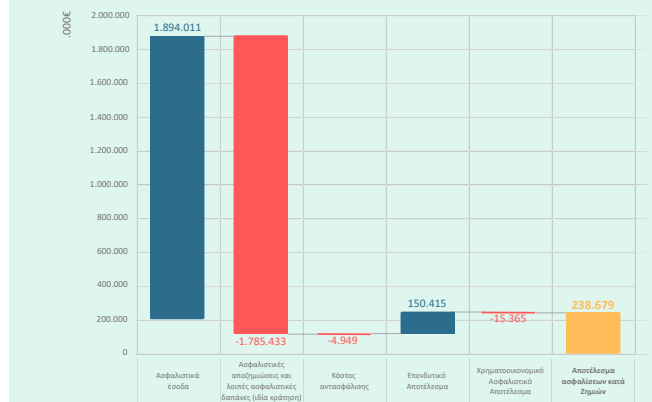
Σύνθεση Ιδίων Κεφαλαίων - Υποχρεώσεων



Ασφαλίσεις Ζωής



Ασφαλίσεις κατά Ζημιών



ΕΑΕΕ

Πάνω από €1 δισ. η παραγωγή στις ασφαλίσεις Υγείας



Ξεπέρασε το €1 δισ. η συνολική παραγωγή ασφαλιστρων στον κλάδο Υγείας, σημειώνοντας αύξηση 10% σε σχέση με το προηγούμενο έτος, σύμφωνα με μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία, οι ατομικές ασφαλίσεις Υγείας σημείωσαν αύξηση παρα-

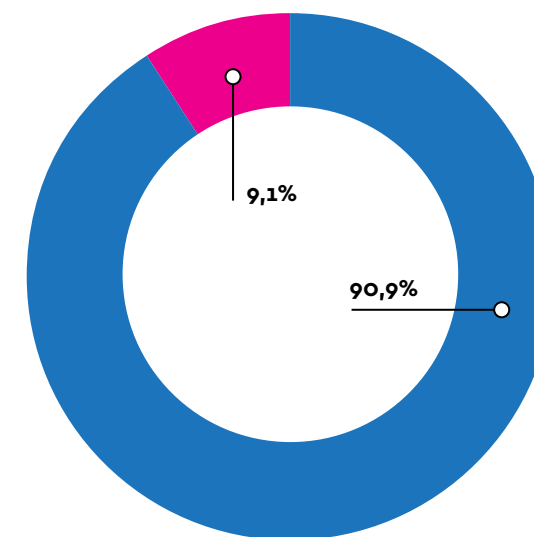
γωγής 9%, αγγίζοντας τα €798 εκατ., και οι ομαδικές 11%, ξεπερνώντας τα €269 εκατ.

Αναλυτικά:

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρων Υγείας, που αφορούν ειδικά σε νοσοκομειακές και εξωνοσοκομειακές καλύψεις,

Ασφαλίσεις Ζωής - Κλάδος 1 (όλες οι καλύψεις) Συνολική Παραγωγή 2023



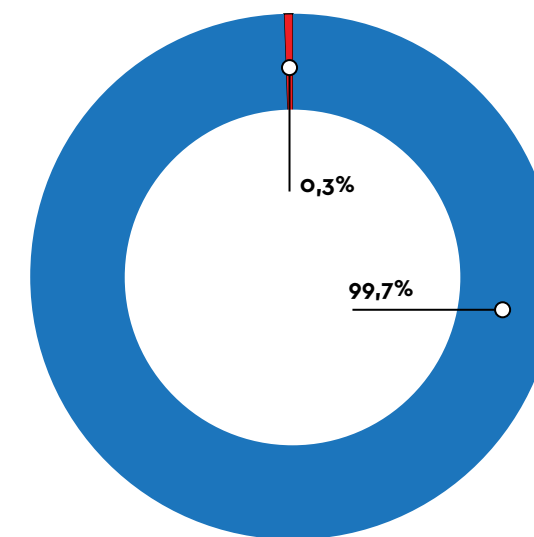
■ Δείγμα έρευνας
■ Λοιπές εταιρείες

των ασφαλιστικών εταιρειών που συμμετείχαν στην έρευνα, ξεπέρασε το €1.047 εκατομμύριο το 2023, σημειώνοντας αύξηση 10% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Η αύξηση αυτή προέκυψε ως αποτέλεσμα ποσοστιαίας αύξησης 9% των ατομικών ασφαλίσεων, που αντιστοιχούν στο 74% των συνολικά εγγεγραμμένων ασφαλιστρων Υγείας, καθώς και της αύξησης 11% των ομαδικών ασφαλίσεων, οι οποίες αντιστοιχούν στο υπόλοιπο 26% της παραγωγής Υγείας του 2023.

ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΥΓΕΙΑΣ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Περαιτέρω, από τις 17 συμμετέχουσες στην έρευνα επιχειρήσεις, οι 8 έγραψαν παραγωγή Υγείας τόσο στις ασφαλί-

Γενικές Ασφαλίσεις - Κλάδος 2 - Ασθένειες (όλες οι καλύψεις) Συνολική Παραγωγή 2023



■ Δείγμα έρευνας
■ Λοιπές εταιρείες

σεις Ζωής (Κλάδος 1.3 - Συμπληρωματικές Ασφαλίσεις) όσο και στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (Κλάδος 2 - Ασθένειες), οι 4 μόνο στις ασφαλίσεις Ζωής και οι 5 μόνο στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (Γενικές Ασφαλίσεις).

ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον διαθέτει η συνεισφορά της παραγωγής των ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων Υγείας που εγγράφονται στον Κλάδο 1.3 ως συμπληρωματικές ασφαλίσεις (riders) στις ασφαλίσεις Ζωής επί του συνόλου της παραγωγής των ασφαλίσεων Ζωής (όλοι οι κλάδοι), η οποία για το έτος 2023 ισούται με 20%, προερχόμενο κατά

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ Με αυξητική πορεία ο κλάδος

Ο πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας της ΕΑΕΕ, Γιάννης Καντώρος, σχολίασε σχετικά με τα αποτελέσματα της έρευνας: «Παρότι το σύγχρονο περιβάλλον χαρακτηρίζεται από το υψηλό κόστος ζωής, η ιδιωτική ασφάλιση Υγείας παραμένει ψηλά στις προτεραιότητες των συμπολιτών μας και αυτό αποδεικνύεται από την αυξητική πορεία που σημειώνει ο κλάδος τα τελευταία χρόνια. Αυτό ισχύει τόσο σε ατομικό επίπεδο όσο και σε επίπεδο επιχειρήσεων, οι οποίες επιλέγουν τα ομαδικά ασφαλιστήρια Υγείας ως παροχή υψηλής προστιθέμενης αξίας στο ανθρώπινο δυναμικό τους».



Καλύψεις: Εξω-νοσοκομειακή & Νοσοκομειακή

2023 Καλύψεις: Εξω-νοσοκομειακή & νοσοκομειακή	Ατομικές Ασφαλίσεις 17 Εταιρείες	Ομαδικές Ασφαλίσεις 15 Εταιρείες	Σύνολο
Ασφάλιστρα εγγεγραμμένα (€)	777.946.702	269.470.966	1.047.417.668

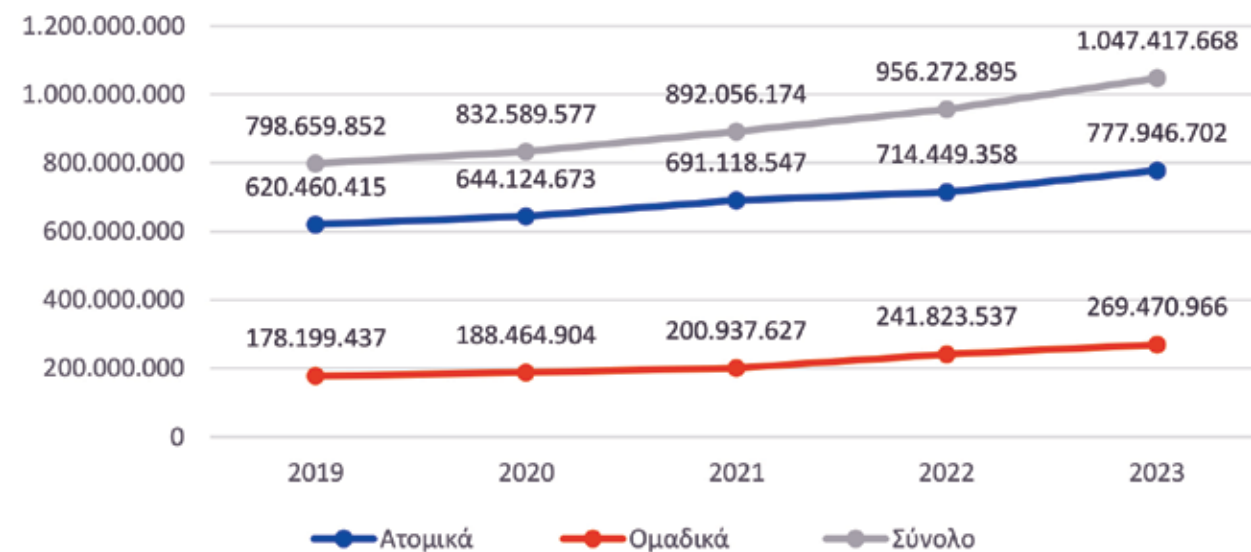
Ποσοστιαία Μεταβολή Εγγεγραμμένων Ασφαλιστρών

Ποσοστιαία Μεταβολή Εγγεγραμμένων Ασφαλιστρών 2023 vs 2022 (2022 vs 2021)	Ατομικές Ασφαλίσεις	Ομαδικές Ασφαλίσεις	Συνολικά
Ασφάλιστρα εγγεγραμμένα	9% (3%)	11% (10%)	10% (7%)

Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα ανά Κλάδο

Κλάδος Ασφάλισης & Γραμμή Εργασιών	Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα ανά Κλάδο Απόλυτες Τιμές (€)				
	2019	2020	2021	2022	2023
Ζωή Ι.3- Ατομικά	357.418.446	361.754.363	376.439.044	359.908.611	334.553.385
Ζωή Ι.3-Ομαδικά	167.148.652	169.954.469	177.552.896	156.935.233	172.092.663
Γενικές 2-Ατομικά	263.041.969	282.370.310	314.679.503	354.540.747	443.393.317
Γενικές 2-Ομαδικά	11.050.785	18.510.435	23.384.731	84.888.304	97.378.303

Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα 2019 – 2023



το 13,2% από τις ατομικές ασφαλίσεις υγείας και 6,8% από τις ομαδικές.

Στη μελέτη με ημερομηνία αναφοράς την 31n/12 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 17 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης. Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στην ΕΑΕΕ στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το ίδιο έτος, οι 17 συμμετέχουσες στην έρευνα επιχειρήσεις συνεισέφεραν στη συνολική παραγωγή

ασφαλιστρών (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 - Ασθενειών των ασφαλίσεων κατά Ζημιών.

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

Γιατί στην Allianz



Πάνω από 7.500 Συνεργάτες, το μεγαλύτερο δίκτυο συνεργατών στην Ελλάδα.



1η θέση στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων.



5η θέση στο σύνολο της Ασφαλιστικής Αγοράς.



No1 ασφαλιστική εταιρία το 2023 για 5η χρονιά, στα Best Global Brands της Interbrand.



Συνολικά κορυφαία Ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα το 2022 στην εξυπηρέτηση Πελατών & Συνεργατών.



Loyalty Leader για 8η συνεχόμενη χρονιά στην αξιολόγηση των πελατών.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΩΝ ΣΤΟ ΒΕΛΓΙΟ

Οι προκλήσεις και οι προσδοκίες των νέων τεχνολογιών

Αποστολή στις Βρυξέλλες **ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ**



Περισσότεροι από 400 αναλογιστές από κάθε μεριά του πλανήτη συμμετείχαν στο συνέδριο που διοργάνωσε η Διεθνής Ένωση Αναλογιστών στις Βρυξέλλες. Η Διεθνής Ένωση Αναλογιστών, μέλη της οποίας είναι όλες οι εθνικές αναλογιστικές ενώσεις των χωρών, πραγματοποίησε στο Βέλγιο το συνέδριο των έξι τομέων που αποτελούν τη Διεθνή Ένωση Αναλογιστών, με αντικείμενο την υγεία, τις συντάξεις, τη συμβουλευτική, τη ζωή και τους γενικούς κινδύνους.

Ένα από τα βασικά θέματα συζήτησης μεταξύ άλλων ήταν και η Τεχνητή Νοημοσύνη και πώς θα αποτελέσει εργαλείο δουλειάς και όχι απαραίτητα κίνδυνο για την ίδια την ύπαρξη των αναλογιστών.

Στη φετινή συνάντηση, την προεδρία του τομέα της συμβουλευτικής ανέλαβε ο Έλληνας αναλογιστής και μέ-

χρι πρότινος αντιπρόεδρός του, κ. Γιώργος Συμεωνίδης. Μιλώντας στο «Ασφαλιστικό NAI», ο κ. Συμεωνίδης μοιράστηκε το όραμα και τους στόχους του, που αφορούν στην εκπαίδευση των συνάδελφων αναλογιστών με σεμινάρια και επικοινωνία με άλλους διεθνείς οργανισμούς, να ενσωματώσει αναλογιστές από χώρες που δεν είναι ακόμα μέλη της διεθνούς ένωσης και να ενσωματώσει επιστήμες, όπως το Data Science και την Τεχνητή Νοημοσύνη, ως εργαλεία για την καλύτερη παραγωγή αποτελεσμάτων και προβλέψεων των αναλογιστών.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχαν και όσα μοιράστηκε αποκλειστικά μαζί μας και ο πρόεδρος της Διεθνούς Ένωσης Αναλογιστών, κ. Charles Cowling, τόσο για το έργο και τις δράσεις της Ενώσεως όσο και για τις προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει. Ειδικότερα ο κ. Cowling είπε: «Έχουμε μια σειρά από βασικές παγκόσμιες προτεραιότητες αυτή τη στιγμή. Η Τεχνητή Νοημοσύνη είναι πραγματικά σημα-

ντική για εμάς. Κάνουμε πολλή δουλειά προσπαθώντας να μοιραστούμε και να αναπτύξουμε την αναλογιστική εμπειρογνώμοσύνη στην Τεχνητή Νοημοσύνη, να αναπτύξουμε την αναλογιστική νοημοσύνη, αν θέλετε, τον αναλογιστή με ενισχυμένη Τεχνητή Νοημοσύνη.

Έτσι, αυτό καταλαμβάνει πολύ από το χρόνο μας. Η κλιματική αλλαγή αποτελεί επίσης προτεραιότητα για εμάς. Η κλιματική αλλαγή είναι σαφώς ένα τεράστιο ζήτημα για την κοινωνία στο σύνολό της, αλλά είναι ένα τεράστιο ζήτημα για το οποίο οι αναλογιστές έχουν πολλή να πουν. Είμαστε ειδικοί στον κίνδυνο και τη διαχείριση

εταιρείες αρκετά συχνά, έχουμε, όπως εγώ, τη δική μας επιχείρηση.

Φαίνεται λοιπόν ότι υπάρχει ένα ευρύ φάσμα κοινών χαρακτηριστικών στη λειτουργία πραγματικών συμβουλευτικών επιχειρήσεων ακόμη και σε διαφορετικούς κλάδους και σε διαφορετικά μέρη του κόσμου.

Ο Mathew Langelier, Executive Director of IAA, δήλωσε: «Ένας από τους τρόπους με τους οποίους εργαζόμαστε τώρα, ο οποίος είναι πολύ συναρπαστικός, είναι ότι προσπαθούμε να καταλάβουμε ως επάγγελμα τι πρέπει να μάθουν οι αναλογιστές από το παράδειγμα, από τη νέα Τε-



Ο κ. Γιώργος Συμεωνίδης.



Ο κ. Mathew Langelier.



Ο κ. Charles Cowling.

του κινδύνου. Μπορούμε να βοηθήσουμε τον κόσμο να κατανοήσει τις προκλήσεις που θέτει η κλιματική αλλαγή, φέρνει στο προσκήνιο και να κατανοήσουμε ορισμένα από τα μέτρα μετριασμού που μπορούν να δημιουργηθούν για να βοηθήσουν στη διαχείριση των προκλήσεων της κλιματικής αλλαγής».

Ο κ. Brian Spence, Past Chair of the Board of International Association of Consulting, δήλωσε: «Τα τελευταία χρόνια είναι στην προσπάθεια να συγκεντρώσει διαφορετικά χαρακτηριστικά του να είσαι σύμβουλος. Αυτό, λοιπόν, είναι ένα αρκετά ευρύ φάσμα υλικού. Σε αντίθεση με τους αναλογιστές που εργάζονται σε ασφαλιστικές



Ο κ. Brian Spence.



Από αριστερά: Charles Crowling, Γιώργος Συμεωνίδης, Mathew Langelier.

Ένα από τα βασικά θέματα συζήτησης μεταξύ άλλων ήταν και η Τεχνητή Νοημοσύνη και πώς θα αποτελέσει εργαλείο δουλειάς και όχι απαραίτητα κίνδυνο για την ίδια την ύπαρξη των αναλογιστών.



χνητή Νοημοσύνη που έρχεται στην αγορά. Φυσικά, υπάρχει εδώ και χρόνια.

Έχουμε ήδη εδώ και χρόνια τη μηχανική μάθηση. Βρίσκεται πίσω από την τιμολόγηση των ασφαλίσεων, για παράδειγμα. Έτσι, ορισμένες από αυτές τις εταιρείες το χρησιμοποιούν εδώ και 20 χρόνια.

Υπάρχει μεγάλη εμπειρία και τεχνογνωσία που υπάρχει ήδη στην αγορά. Αλλά πρόσφατα τα πράγματα εξελίσσονται πολύ γρήγορα. Και είναι πάντα σημαντικό για εμάς ως επάγγελμα να διασφαλίζουμε ότι οι αναλογιστές μας θα είναι σε θέση να ζουν και να εργάζονται και να αξιοποιούν τις καλύτερες τεχνολογίες στο μέλλον». **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.

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

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

Επίτιμος Διδάκτορας του Πανεπιστημίου Πειραιώς ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Ο πρόεδρος και διευθύνων
σύμβουλος του Ομίλου Eurolife FFH,
Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, κατά τη
διάρκεια της ομιλίας του.



Υψιστη τιμή για την ελληνική ασφαλιστική αγορά αποτελεί η αναγόρευση σε Επίτιμο Διδάκτορα του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων της Σχολής Οικονομικών, Επιχειρηματικών & Διεθνών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς του προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου του Ομίλου Eurolife FFH, κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου. Ο κ.

Σαρρηγεωργίου τιμήθηκε για την επιτυχημένη πορεία του στο επιχειρείν, τη συμβολή του στην ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και την κοινωνική του προσφορά.

Η εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε στο Δημοτικό Θέατρο Πειραιά, διοργανώθηκε από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

Η τελετή ξεκίνησε με την προσφώνηση από τον πρύτανη του Πανεπιστημίου Πειραιώς, καθηγητή Μιχαήλ Σφακιανάκη, και στη συνέχεια ακολούθησε η παρουσίαση της διαδρομής



(Από αριστερά) Ο κοσμήτορας της Σχολής Οικονομικών, Επιχειρηματικών & Διεθνών Σπουδών, καθηγητής Νικόλαος Γεωργόπουλος, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife FFH, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, και ο πρύτανης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, καθηγητής Μιχαήλ Σφακιανάκης.

ζωής και του σημαντικού έργου –γνωστού ως Laudatio– του τιμωμένου από τον πρόεδρο του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, καθηγητή Δημήτριο Γεωργακέλλο.

Ο πρύτανης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, καθηγητής Μιχαήλ Σφακιανάκης, στην εναρκτήρια ομιλία του ανέφερε μεταξύ άλλων: «Ο τίτλος του Επίτιμου Διδάκτορος είναι μια τιμή που τα πανεπιστήμια αποδίδουν σε ξεχωριστούς ανθρώπους, των οποίων οι πράξεις κωδικοποιούνται σε ένα σύστημα βέλτιστων πρακτικών, με καθοδηγητική αξία για τους νέους μας και την κοινωνία. Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, τον οποίο τιμούμε σήμερα, πληροί στο ακέραιο όλα τα παραπάνω. Η επαγγελματική του διαδρομή και ηγεσία χαρακτηρίζεται από ένα μίγμα σωστής στόχευσης, ηλελογισμένου κινδύνου, καινοτομίας, αφοσίωσης στον στόχο, πίστης στον άνθρωπο, πειθαρχίας και ισχυρής θέλησης, συνυφασμένων με μια σταθερή και συνεχή προσπάθεια. Πρόκειται για έναν ηγέτη σεμνό αληθιά και μαχητικό, που αναδεικνύεται όχι μόνο πρότυπο επιχειρηματικότητας και αποτελεσματικής διοίκησης, αληθιά και παράδειγμα σημαντικού κοινωνικού έργου, συμβάλλοντας στην ανάπτυξη και συνοχή της πατρίδας μας».

Ο πρόεδρος του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης

Επιχειρήσεων, καθηγητής Δημήτριος Γεωργακέλλος, παρουσίασε το έργο (Laudatio) του Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, καλωσορίζοντάς τον στην ακαδημαϊκή οικογένεια και στον κύκλο των Επίτιμων Διδασκόντων του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Αναφέρθηκε εκτενώς στην ιδιαίτερα επιτυχημένη επαγγελματική του διαδρομή σε πολυεθνικές εταιρείες, τη συμβολή του στην ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και τους ποικίλους, σημαντικούς ρόλους και θέσεις που έχει αναλάβει καθ' όλη τη διάρκεια της πορείας του. Όπως τόνισε ο καθηγητής Γεωργακέλλος, ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου συνδύασε τις δυνατότες επιχειρηματικές του ικανότητες με το ταλέντο του στον συντονισμό ομάδων, προκειμένου να οδηγήσει μεγάλους οργανισμούς στο να γίνουν ακόμα μεγαλύτεροι. Παράλληλα, μέσα από τον θεσμικό του ρόλο στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ανέδειξε τη σημασία του ασφαλιστικού κλάδου στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και συμμετείχε σε σημαντικές πρωτοβουλίες για τη μείωση του «ασφαλιστικού κενού» που υπάρχει στη χώρα.

Η τελετή αναγόρευσης ολοκληρώθηκε με την ομιλία του τιμωμένου, ο οποίος ευχαρίστησε το πανεπιστήμιο και

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife FFH, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ανάμεσα στα μέλη της Συγκλήτου του Πανεπιστημίου Πειραιώς.



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife FFH τιμήθηκε για την επιτυχημένη πορεία του στο επιχειρείν, τη συμβολή του στην ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και την κοινωνική του προσφορά.



το τμήμα για την εξαιρετικά τιμητική αυτή διάκριση. Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου μοιράστηκε με τους παρευρισκόμενους τα δικά του «μαθήματα ζωής», σκέψεις γύρω από το ρόλο που πρέπει να διαδραματίζει ένας ηγέτης, αλήθια και τα πράγματα που έχουν πραγματικά αξία στη ζωή. Απευθυνόμενος ιδιαίτερα προς τους φοιτητές, τόνισε ότι «και η Ελλάδα, για έναν καλά καταρτισμένο νέο, μπορεί να είναι η χώρα που μπορεί να σου δώσει ευκαιρίες, η χώρα που θα μάθεις, η χώρα που θα δημιουργήσεις». Κλείνοντας, δήλωσε πως τη μεγαλύτερη ικανοποίηση στη ζωή του την αντλεί από τη συνεισφορά του στην κοινωνία, φέρνοντας ως παράδειγμα τα χαμογελαστά πρόσωπα των μικρών παιδιών που αντίκρισε πρόσφατα στη Χάληκ, όπου η Eurolife FFH εγκαινίασε τον πρώτο παιδικό σταθμό του νησιού, στο πλίσιο της κοινής της δράσης με τη HOPEgenesis ενάντια στην υπογεννητικότητα.

Διαβάστε ολόκληρη την ομιλία του κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου

Η ΟΜΙΛΙΑ

«Κύριοι υπουργοί, κύριοι βουλευτές, Αξιότιμοι κύριοι πρυτάνεις, Κύριοι καθηγητές, Αγαπητές φοιτήτριες, αγαπητοί φοιτητές, φίλες και φίλοι μου.

Θα ήθελα πρώτα απ' όλα να σας ευχαριστήσω. Να σας ευχαριστήσω για τη μεγάλη τιμή που μου κάνατε να με συμπεριλάβετε στην ακαδημαϊκή οικογένεια Πανεπιστήμιου Πειραιώς και ιδιαίτερα του Τμήματος Οργάνωσης και διοίκησης επιχειρήσεων.

Όπως ακούσατε δεν σπούδασα στην Ελλάδα.

Η πρώτη μου επαφή με ακαδημαϊκό ίδρυμα στη χώρα μας ήταν πριν από πολλά χρόνια όταν ανταποκρίθηκα σε μια πρόσκληση να μιλήσω σε μεταπτυχιακούς φοιτητές στο γνωστό μεγάλο αμφιθέατρο του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Θυμάμαι, νεόφερτος τότε στην Ελλάδα, πως η αισιοδοξία με γέμισε το να γνωρίσω εκεί νέα παιδιά, παιδιά πραγματικά με λάμψη στα μάτια, με δίψα για να μάθουν, να καταλάβουν τον έξω κόσμο, να γνωρίσουν τον κόσμο των επιχειρήσεων.

Παιδιά ανυπόμονα να αρχίσουν να χτίζουν το μέλλον τους.

Και από τότε, έχοντας βρεθεί πολλές φορές κοντά σας, ο δεσμός μου με αυτό εδώ το Ίδρυμα έγινε πολύ πιο στενός. Φίλες και φίλοι, ξεκίνησα σπουδάζοντας μηχανικός. Ολοκλήρωσα τις σπουδές μου έχοντας πτυχίο και στα χρηματοοικονομικά. Άρχισα να εργάζομαι στο Asset Management στη Νέα Υόρκη και είμαι εδώ και πολλά χρόνια, δεκαετίες πλέον, ασφαλιστής στην Αθήνα.

Στη διαδρομή αυτή διδάχθηκα πολλά. Μα όλα αυτά χτίστηκαν πρώτα και πάνω απ' όλα σε μια στέρεα βάση. Μια βάση που δεν είναι άλλη από τις αρχές, από τις αξίες που μου έδωσαν οι γονείς μου. Από αυτά που μου έμαθε το σπίτι όπου μεγάλωσα.

Και έπειτα έφυγα στην Αμερική. Και εκεί κατάλαβα πολλά. Κατάλαβα τη σημασία του να έχεις ανοιχτό μυαλό για να γνωρίσεις, για να μάθεις, για να πάρεις όλα αυτά που ο μαγικός κόσμος στον οποίο ζούμε έχει να σου δώσει. Αυτό είναι και το μόνο μάθημα που αφήνω στην Αλεξάνδρα και την Θεοξάνη. Να έχουν ανοιχτό μυαλό.

Κατάλαβα την τύχη του να έχεις έναν μέντορα που την κατάλληλη στιγμή θα σου δείξει και άλλους δρόμους. Και θα σε κάνει να σκεφτείς και τελικά να επιλέξεις να πας αλλού από εκεί που νόμιζες ότι είσαι ταγμένος για να πας. Ξεκίνησα σπουδάζοντας και πιστεύοντας στους αριθμούς. Στην πορεία όμως έμαθα ότι στα δύσκολα και στα σημαντικά, ειδικά από τη θέση του ηγέτη, για να έρθουν οι αριθμοί πρέπει πρώτα απ' όλα να αφιερωθείς στους ανθρώπους.

Εκεί είναι το ωραίο, εκεί είναι και το δύσκολο. Είπε κάποιος "είναι δύσκολο να αντισταθείς σε αυτόν που ξέρει να ακούει". Έμαθα λοιπόν, και ακόμα προσπαθώ αλήθεια, πρώτα να ακούω, πράγμα όχι πάντα εύκολο αλλά πραγματικά πολύ.

Και όταν κάποτε μεταπτυχιακός φοιτητής, γεμάτος από την υπεροψία που σου δίνει το να ξέρεις πολύ καλά τα μαθηματικά του μηχανικού, βρέθηκα έκπληκτος μεταξύ φθοράς και αφθαρσίας σε ένα από τα πρώτα μου μαθήματα στο Business School, μου είπε κάποιος ότι στις Business, αλλά εγώ θα σας πω ότι και στη ζωή, το δύσκολο είναι να βρεις

ποια είναι η σωστή ερώτηση πριν αρχίσεις να αναζητάς την όποια απάντηση.

Γύρισα στην Ελλάδα μετά από δεκαέξι χρόνια στην Αμερική. Χρόνια σπουδών, χρόνια δουλειάς. Γύρισα, ακολουθώντας μια πορεία που θα έλεγε κανείς ότι έφευγε μακριά από τις ευκαιρίες που η Αμερική έδινε σε ένα τριαντάρη.

Και γύρισα σε μια Ελλάδα που δεν γνώριζα και δεν με γνώριζε κανείς. Άλλωστε, είχα φύγει στα δεκαοκτώ.

Και είδα ότι και η Ελλάδα για έναν καλά καταρτισμένο νέο μπορεί να είναι η χώρα που θα σου δώσει ευκαιρίες. Η χώρα που θα μάθεις, η χώρα που θα δημιουργήσεις. Θέλει πίστη, θέλει αισιοδοξία, θέλει και κάποια τύχη. Πριν από είκοσι ακριβώς χρόνια φτιάξαμε τη EuroLife.

Και εκεί βίωσα κάτι μοναδικό. Κάποιοι από εσάς, κάποιοι που είστε σήμερα εδώ μαζί μας, με τιμήσατε με την εμπιστοσύνη σας. Με την εμπιστοσύνη να συνδέσετε το μέλλον σας, το μέλλον των οικογενειών σας, με ένα νέο και αβέβαιο εγχείρημα. Βλέπετε, όλη η επιτυχία ενός εγχειρήματος στο τέλος βασίζεται πάντα στους ανθρώπινους δεσμούς. Και φτάνω εδώ νιώθοντας ικανοποίηση. Γιατί πολλά από αυτά που ονειρεύτηκα έχουν

ήδη πραγματοποιηθεί.

Έχοντας, όμως, βιώσει και κάτι που όταν ξεκινούσα δεν το φανταζόμουν. Ότι τη μεγαλύτερη χαρά τη νιώθω όχι όταν πετυχαίνω κάτι, αλήθια όταν δίνω. Είναι η χαρά που νιώθεις όταν κάποιοι που γνώρισες ως νέα παιδιά, κάποιοι που έμαθαν και δούληψαν μαζί σου, με τις ίδιες αξίες, με το ίδιο πάθος, κατέχουν σήμερα κορυφαίες θέσεις στον επιχειρηματικό κόσμο.

Φίλες και φίλοι, κλείνοντας θα μοιραστώ μαζί σας αυτό που ένωσα πριν λίγες εβδομάδες στη μικρή, όμορφη Χάληκ. Ένα νησάκι με 250 κατοίκους στην άκρη της Ελλάδας. Εγκαινιάσαμε εκεί τον μοναδικό παιδικό σταθμό του νησιού. Την ώρα της ομιλίας μου είδα να κάνουν δύο-τρία βήματα μπροστά από τους λιγοστούς κατοίκους και τον παπά, τον δάσκαλο, τον δήμαρχο. Είδα τα επτά μικρά παιδάκια για τα οποία φτιάξαμε τον παιδικό σταθμό μου. Επτά μικρά παιδάκια να με κοιτάζουν με μάτια σαν και αυτά που ήλθε ο ποιητής ή μάλλον να κοιτάζουν τα παιχνίδια και το μικρό όμορφο κτίριο που ήταν πίσω μου. Και εκεί κατάλαβα. Κατάλαβα ότι πέρα από τον όποιο στόχο, πέρα από την όποια επιτυχία, τα πιο πολλά τα παίρνεις όταν δίνεις. Σας ευχαριστώ». **NAI**

Ποιος είναι ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

ΗΓΕΤΙΚΗ ΦΥΣΙΟΓΝΩΜΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου είναι πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife FFH, ενός από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς στην Ελλάδα και 1ου σε κερδοφορία, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd. Είναι πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) τα τελευταία 11 χρόνια, όντας ο πρόεδρος με τις περισσότερες θητείες στην ιστορία του θεσμού. Είναι αντιπρόεδρος του Insurance Europe, της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής ομοσπονδίας, και ο πρώτος Έλληνας στην ιστορία του θεσμού που ανέλαβε αυτό το αξίωμα. Υπήρξε στέλεχος της Allianz για 12 χρόνια, τα τελευταία 5 διατελώντας διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Allianz στην Ελλάδα.

ΗΠΑ: ΣΠΟΥΔΕΣ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΔΡΟΜΗ Κατέχει πτυχίο και μεταπτυχιακό τίτλο πολιτικού μηχανικού, τον οποίο ολοκλήρωσε με Άριστα, από το Πανεπιστήμιο Columbia. Είναι κάτοχος MBA από το The Wharton School στην Πενσιλβάνια της Φιλαδέλφειας, ενός από τα διαχρονικά κορυφαία business schools του κόσμου. Ξεκίνησε την καριέρα του ως σύμβουλος στην Owens Corning Fiberglass και στη συνέχεια εργάστηκε στην εταιρεία Jefferson Insurance Group USA στη Νέα Υόρκη, ως Senior Vice President στον τομέα Asset Management and Operations.

ΑΛΛΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ Πέρα από τη δραστηριοποίησή του στον ασφαλιστικό κλάδο, έχει ενεργή συμμετοχή σε δεκάδες συμβούλια οργανισμών και εταιριών από διαφορετικούς κλάδους, καθώς και σε εκπαιδευτικούς οργανισμούς και πανεπιστημιακές πρωτοβουλίες, συμβάλλοντας έτσι, μεταξύ άλλων, στη διάδοση της ασφαλιστικής ιδέας και της αξίας της ασφάλισης. Η φωτογραφία αποτελεί το πάθος του. Φωτογραφίζει συστηματικά εδώ και 40 χρόνια και έχει λάβει μέρος σε διάφορες εκθέσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ Άνθρωπος με έντονες κοινωνικές ανησυχίες, θέτει την επιστροφή στο κοινωνικό σύνολο ως προσωπική προτεραιότητα. Μέσα από την αξία που δημιουργεί η επιχειρηματική του δράση, προσπαθεί να μεγιστοποιήσει τη συμβολή του ασφαλιστικού κλάδου στο κοινωνικό σύνολο και την οικονομία, δημιουργώντας αξία για τις τοπικές κοινωνίες. Οι πρωτοβουλίες στις οποίες παρέχει την υποστήριξή του, μέσα από τα κοινωνικά προγράμματα που υλοποιεί η Eurolife FFH, αγγίζουν τον πολιτισμό, την εκπαίδευση, την επιχειρηματικότητα, την ισότητα των φύλων, την υπογεννητικότητα κ.ά.

ΙΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Ενισχύει τη διοικητική της ομάδα

Συνεχίζει να εξελίσσεται η Εθνική Ασφαλιστική, προχωρώντας δυναμικά με το μετασχηματισμό της, με σκοπό την περαιτέρω ανάπτυξή της. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία καλωσορίζει την κυρία Ειρήνη Χαλκιαδάκη, η οποία αναλαμβάνει τον νέο ρόλο της γενικής διευθύντριας Marketing & Εταιρικής Επικοινωνίας. Η κυρία Ειρήνη Χαλκιαδάκη διαθέτει 25 χρόνια εμπειρίας σε διοικητικές θέσεις Marketing σε εταιρείες διαφόρων κλάδων (FMCGs, τηλεπικοινωνίες, retail). Στην επαγγελματική της πορεία έχει σχεδιάσει και υλοποιήσει στρατηγικές Marketing & Επικοινωνίας με σημαντικά αποτελέσματα στην ενίσχυση της εικόνας της μάρκας και στην αύξηση του μεριδίου αγοράς και της ικανοποίησης των πελατών. Ο νέος αυτός ρόλος έρχεται να συνδέσει την υπάρχουσα Διεύθυνση Marketing και την Υποδιεύθυνση Εταιρικής Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο τη δυναμική

στους συγκεκριμένους τομείς.

Παράλληλα, η εταιρεία καλωσορίζει και τον κύριο Γιάννη Αναστόπουλο, ο οποίος αναλαμβάνει ως επικεφαλής της Διεύθυνσης Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου. Ο κύριος Γιάννης Αναστόπουλος, με πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο και έχοντας εργαστεί σε θέσεις ευθύνης Εταιρικών Δικτύων Πωλήσεων σε σημαντικές ασφαλιστικές εταιρείες, όπως η Allianz Ελλάδα, η MetLife Ελλάδα και Gulf, και η EuroLife FFH, αναλαμβάνει την υλοποίηση του Πλάνου Πωλήσεων και την περαιτέρω ενδυνάμωση του ανθρώπινου δυναμικού Πωλήσεων του εταιρικού μας δικτύου.

Επίσης, στο στελεχιακό δυναμικό της εταιρείας προστέθηκε πρόσφατα ο κύριος Michel Montbertrand ως επικεφαλής της Διεύθυνσης Κανονιστικής Συμμόρφωσης & Εταιρικής Διακυβέρνησης. Ο κύριος Michel Montbertrand διαθέτει πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο και βαθιά γνώση του τομέα της κανονιστικής συμμόρφωσης, της εταιρικής διακυβέρνησης, της προστασίας δεδομένων

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

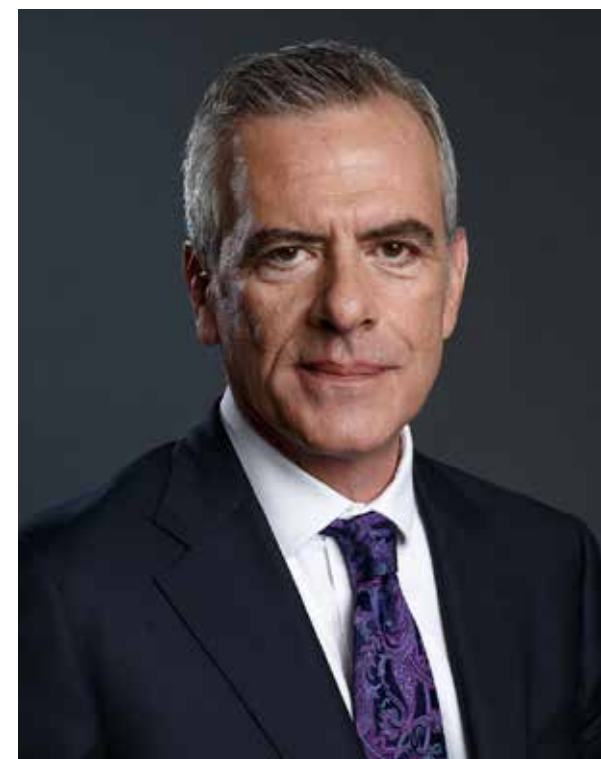
**Προχωράμε σταθερά για να
δημιουργήσουμε μια εταιρεία-πρότυπο**

«Στην Εθνική Ασφαλιστική παραμένουμε αφοσιωμένοι στην εξέλιξη και τον εκσυγχρονισμό μας, και προχωράμε σταθερά με σκοπό να δημιουργήσουμε μια εταιρεία-πρότυπο, που θα ηγείται και θα διαμορφώνει τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά. Η ένταξη της κυρίας Χαλκιαδάκη, του κυρίου Αναστόπουλου και του κυρίου Montbertrand στην ομάδα μας αποτελεί ένα ακόμα βήμα προς αυτήν την κατεύθυνση. Είμαι βέβαιος ότι η εμπειρία και η εξειδίκευσή τους θα συμβάλουν καθοριστικά στην επίτευξη των στρατηγικών μας στόχων και θα ενισχύσουν τη δυναμική μας για βιώσιμη ανάπτυξη και καινοτομία», δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρης Μαζαράκης.



Η κ. Ειρήνη Χαλκιαδάκη.

και της στρατηγικής ESG, έχοντας διαχειριστεί, πάντα με επιτυχία, απαιτητικά και πολυπλοκά έργα που σχετίζονται με τους παραπάνω τομείς. **ΝΑΙ**



Ο κ. Γιάννης Αναστόπουλος.

Κορυφαίο Superbrand η Εθνική Ασφαλιστική

Με μεγάλη επιτυχία και αθρόα συμμετοχή στελεχών του επιχειρηματικού κόσμου, πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 2 Δεκεμβρίου 2024, στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, η εκδήλωση απονομής των Βραβείων Business Superbrands Greece 2024, στην οποία τιμήθηκαν ορισμένες από τις κορυφαίες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας, σε όλο το φάσμα της οικονομίας.

Σημαντικοί εκπρόσωποι της επιχειρηματικής κοινότητας της χώρας έδωσαν το «παρών» για να τιμήσουν τις κορυφαίες εταιρικές επωνυμίες που αναδείχθηκαν μέσα από την αξιολόγηση της κριτικής επιτροπής, αποτελούμενης από ειδικούς από όλο το φάσμα της επιχειρηματικότητας, αλλά και από δημοσκόπηση κοινής γνώμης.

Στην εκδήλωση απονεμήθηκαν τα βραβεία στις εταιρείες που αναδείχθηκαν ως Superbrands και συμμετείχαν στην ειδική πολυτελή έκδοση «Business Superbrands 2024». Μεταξύ αυτών από τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης ως κορυφαίο Superbrand βραβεύτηκε η Εθνική Ασφαλιστική!



Ο κ. Michel Montbertrand.



Πρωτοβουλίες με επίκεντρο τους ασφαλισμένους και τους εργαζομένους

Πιστή στη υπόσχεσή της για την παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών και εξυπηρέτησης στους ασφαλισμένους της, η Generali συμμετείχε ενεργά στην Εθνική Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών, ενώ ταυτόχρονα πιστή και στη δεσμευσή της να προστατεύει τους ανθρώπους που την εμπιστεύονται επενδύει στην εκπαίδευση και την ευαισθητοποίηση των εργαζομένων της. Στο πλαίσιο αυτό υλοποίησε δύο πρωτοβουλίες, την Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών και Cyber Security Awareness.

ΕΒΔΟΜΑΔΑ CYBER SECURITY AWARENESS ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΤΗΣ

Ειδικότερα, η Generali, στο πλαίσιο της διεθνούς πρωτοβουλίας για την ενίσχυση της ασφάλειας στον κυβερνοχώ-

ρο, ολοκλήρωσε με επιτυχία την Εβδομάδα Cyber Security Awareness, η οποία έλαβε χώρα στον σύγχρονο χώρο των κεντρικών γραφείων της εταιρείας.

Η πρωτοβουλία αυτή εντάσσεται στη συνολική στρατηγική της για την προστασία του οργανισμού, των assets και των ανθρώπων του. Η ασφάλεια, φυσική και ψηφιακή, είναι θεμέλιο για την επιτυχία των επιχειρήσεων. Στον φυσικό χώρο, προστατεύει εγκαταστάσεις και προσωπικό, διασφαλίζοντας αδιάλειπτη λειτουργία. Στον ψηφιακό, οι απειλές όπως οι κυβερνοεπιθέσεις και οι διαρροές δεδομένων μπορούν να βλάψουν σοβαρά τη φήμη και την αξιοπιστία ενός οργανισμού. Επενδύοντας σε ολοκληρωμένα συστήματα ασφαλείας και εκπαιδύοντας το προσωπικό σε βέλτιστες πρακτικές, η Generali θωρακίζει τα δεδομένα της επιχείρησης και ενισχύει την εμπιστοσύνη των πελατών της

Μυρτώ Περάτη, Chief Operations Officer.



ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: ΙΑΚΩΒΟΣ ΔΙΖΙΚΙΡΙΚΗΣ



Ιωάννης Αληγιζάκης, Chief Security Officer.



Ειρήνη Γαλιδάκη, Cybersecurity Engineer.



Νίκος Τσόγκαρης, Cybersecurity Risk & Governance Analyst.

αναδεικνύοντας την τεχνογνωσία και την υπευθυνότητα που διέπουν τον Όμιλο Generali. Ως εκ τούτου, η αποτελεσματική λειτουργία του Τμήματος Ασφάλειας ενός οργανισμού δεν είναι απλώς προτεραιότητα, αλλά απαραίτητη για τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξη κάθε επιχείρησης.

Η διοργάνωση περιλάμβανε διαδραστικά workshops, όπως το «Keeping Children Safe Online», το οποίο επικεντρώθηκε στην εκπαίδευση των εργαζομένων, και κατ'



Ζαχαρίας Μιχαήλakis, Cybersecurity Risk & Governance Analyst.



Δημήτρης Πετρόπουλος, Cybersecurity Engineer.



Ιωάννης Αληγιζάκης, Chief Security Officer.

επέκταση των οικογενειών τους, σχετικά με την ασφαλή διαδικτυακή πλοήγηση για τα παιδιά, ενισχύοντας τον ρόλο της Generali ως Lifetime Partner. Παράλληλα, το workshop «Cybersecurity Essentials» εφοδίασε τους συμμετέχοντες με τις βασικές αρχές της κυβερνοασφάλειας, εστιάζοντας στις σύγχρονες κυβερνοαπειλές, όπως phishing, malware, και ransomware, καθώς και στις βέλτιστες πρακτικές προστασίας.



Νίκος Τσόγκαρης, Ζαχαρίας Μιχαλάκης, Μυρτώ Περάτη, Ιωάννης Αθηνιζάκης, Ειρήνη Γαλιδάκη, Δημήτρης Πετρόπουλος.

Η Generali δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη συνεχή ενημέρωση και ευαισθητοποίηση των εργαζομένων και των στελεχών της στον τομέα της κυβερνοασφάλειας υλοποιώντας στοχευμένα προληπτικές και εκπαιδευτικές δράσεις, μέσα από σχεδιασμένες phishing καμπάνιες και εξειδικευμένα workshops, ρόγω της ευαίσθητης φύσης των πληροφοριών που διαχειρίζονται.

Με την επιτυχημένη ολοκλήρωση του προγράμματος της Εβδομάδας Cyber Security Awareness, η εταιρεία, όπως τονίζεται, επαναβεβαιώνει τη δέσμευσή της να προστατεύει αποτελεσματικά τα δεδομένα και την ιδιωτικότητα των ασφαλισμένων της, επενδύοντας διαρκώς στην ενίσχυση των γνώσεων και των ανθρώπων της στον τομέα της κυβερνοασφάλειας.

«Η ασφάλεια των προσωπικών δεδομένων αποτελεί προτεραιότητα για την Generali. Σε έναν ψηφιακό κόσμο που διαρκώς εξελίσσεται, δεσμευόμαστε να προστατεύουμε τις πληροφορίες που μας εμπιστεύονται οι πελάτες μας με κάθε δυνατό μέτρο. Μέσα από δράσεις όπως η Εβδομάδα Cyber Security Awareness, δεν περιοριζόμαστε μόνο στην ενίσχυση της τεχνολογικής μας θωράκισης, αλλά επενδύουμε και στην εκπαίδευση των ανθρώπων μας. Είναι ευθύνη όλων μας να διασφαλίζουμε ότι οι κυβερνοαπειλές αναγνωρίζονται και αποτρέπονται έγκαιρα, προσφέροντας στους πελάτες μας ένα περιβάλλον ασφαλές και αξιόπιστο», δήλωσε σχετικά ο κ. Ιωάννης Αθηνιζάκης, Chief Security Officer της Generali.

ΣΥΜΜΕΤΕΙΧΕ ΕΝΕΡΓΑ ΣΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ

Η δεύτερη πρωτοβουλία αφορά την ενεργή συμμετοχή της εταιρείας στην Εθνική Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών.

Στο πλαίσιο αυτό σχεδιάστηκαν και υλοποιήθηκαν μια σειρά δράσεις που φέρουν τη σφραγίδα της Lifetime Partner στρατηγικής της Generali, οι οποίες υπογράμμισαν τη σημασία της αποτελεσματικής ανταπόκρισης στα αιτήματα των ανθρώπων που εμπιστεύονται τον οργανισμό.

Η έννοια του Lifetime Partner, που αποτελεί την κεντρική φιλοσοφία της εταιρείας, όπως επισημαίνεται, εκφράζει τη δέσμευσή της να είναι δίπλα στους ασφαλισμένους της σε κάθε στάδιο της ζωής τους. Η στρατηγική αυτή έχει ως επίκεντρο την ουσιαστική και μακροχρόνια σχέση της μαζί τους, μια σχέση που βασίζεται στην αμοιβαία εμπιστοσύνη, στην κατανόηση των αναγκών τους και την παροχή εξατομικευμένων λύσεων.

Σε αυτό το πλαίσιο, η Εξυπηρέτηση Πελατών διαδραματίζει κεντρικό ρόλο, καθώς αποτελεί το πρώτο σημείο επαφής με τους ασφαλισμένους. Η Generali επενδύει συνεχώς σε νέες τεχνολογίες και πρωτοβουλίες που στοχεύουν στη βελτίωση της εμπειρίας των πελατών, προσαρμόζοντας τις υπηρεσίες της στις ανάγκες τους και εξασφαλίζοντας άμεση και ουσιαστική επικοινωνία.

Κατά τη διάρκεια της Εβδομάδας Εξυπηρέτησης Πελατών, η Generali πραγματοποίησε ποικίλες εσωτερικές δράσεις που στόχο είχαν την ενίσχυση της συνεργασίας και της κατανόησης μεταξύ των Τμημάτων της, με απώτερο σκοπό τη βελτίωση της συνολικής εμπειρίας του πελάτη. Η πιο σημαντική από αυτές υπήρξε η ενότητα του Shadowing our Agents, όπου εργαζόμενοι από διαφορετικά τμήματα της εταιρείας είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν από κοντά τη λειτουργία του Τμήματος Εξυπηρέτησης Πελατών και να ζήσουν την εμπειρία της εξυπηρέτησης σε πραγματικό χρόνο. Μέσα από αυτήν τη διαδικασία, οι συμμετέχοντες απέκτησαν πολύτιμες γνώσεις σχετικά με τις προκλήσεις



Η Διοίκηση της Generali μαζί με την ομάδα του Customer Service



Η ομάδα του Customer Service – Χάρης Λακαφώσης, Αλέξανδρος Φιλίππου, Μάγδα Αθηνάιου, Γιώργος Βαφειάδης, Έλενα Μπίθα και Μυρτώ Περάτ.

που αντιμετωπίζουν οι συνάδελφοί τους, καθώς επιχειρούν καθημερινά να ανταποκριθούν στα αιτήματα και τις προσδοκίες των ασφαλισμένων. Το shadowing αποτελεί μία ενδεδειγμένη πρακτική μοιράσματος των εργασιακών συνθηκών που ενίσχυσε την ενδοεταιρική κατανόηση και ενθάρρυνε τη δημιουργία ισχυρότερων σχέσεων μεταξύ των ομάδων, βελτιώνοντας τη συνεργασία για την παροχή άμεσων και αποτελεσματικών εξυπηρέτησης.

Επιπλέον, η Generali οργάνωσε ειδικά workshops και ομαδικές δραστηριότητες για team building, όπου οι ομάδες είχαν την ευκαιρία να συζητήσουν τις δυσκολίες αλλά κυρίως τις επιτυχίες του Τμήματος Εξυπηρέτησης Πελατών και να ανταλλάξουν ιδέες για τη βελτίωση των διαδικασιών και των επικοινωνιακών δεξιοτήτων. Οι δράσεις αυτές ανέδειξαν το αίσθημα ευθύνης και συνέπειας των εργαζομένων της εταιρείας απέναντι στους πελάτες και

συνέβαλαν στην ενδυνάμωση της κουλτούρας που θέτει τον πελάτη στο επίκεντρο.

Η βελτιστοποίηση της εμπειρίας του πελάτη αποτελεί έναν από τους βασικούς στόχους της Generali, δήλωσε ο κ. Χάρης Λακαφώσης, επικεφαλής του Τμήματος Customer Service της εταιρείας.

«Μέσα από συνεχείς επενδύσεις στην τεχνολογία, ο οργανισμός επιδιώκει να προσφέρει άμεση, εύκολη και προσωποποιημένη υποστήριξη, ενώ, ταυτόχρονα, το Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών εκπαιδεύεται διαρκώς προκειμένου να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες ανάγκες των πελατών. Μέλημά μας είναι να εξασφαλίσουμε με κάθε τρόπο ότι κάθε αλληλεπίδραση με τους ασφαλισμένους μας είναι ουσιαστική και ικανοποιητική, προσφέροντάς τους υψηλό επίπεδο υπηρεσιών και την ίδια στιγμή μια ολοκληρωμένη και ανθρώπινη εμπειρία», σημείωσε ο κ. Λακαφώσης. **ΚΑΙ**



Μαθήματα... ηγεσίας

Ταξίδι εταιρικού δικτύου στο Ναύπλιο



Ο κ. Γιάννης Γιαννακόπουλος, Sales Operations Manager του Ομίλου Interamerican, και ο κ. Παναγιώτης Γιαννάκης.

Με έμφαση στην εξέλιξη, στη συνεργασία και την ηγεσία, ο Όμιλος Interamerican πραγματοποίησε ένα μοναδικό ταξίδι επιβράβευσης στο Ναύπλιο, όπου στελέχη, κορυφικοί ασφαλιστικοί σύμβουλοι και Managers του ομίλου συμμετείχαν σε ένα πρόγραμμα εξέλιξης και ανάπτυξης, που είχε στόχο να ενισχύσει τις δεξιότητές τους, να καλλιεργήσει ηγετικές ικανότητες και να δημιουργήσει δίκτυα συνεργασίας.

Οι συμμετέχοντες παρακολούθησαν τρεις εμπνευσμένες ιστορίες ηγεσίας: του Mike Abrashoff, που ανέδειξε την εμπιστοσύνη και την ομαδική δέσμευση, του Coach Mike Krzyzewski, που τόνισε την αξία της συνεργασίας, και του

Captain Sully Sullenberger, που διαχειρίστηκε με ηγεσία την κρίση στον ποταμό Hudson.

Ορόσημο στην ξεχωριστή αυτή εμπειρία αποτέλεσε η παρουσία του θρύλου του ελληνικού μπάσκετ, Παναγιώτη Γιαννάκη, ο οποίος μοιράστηκε τις εμπειρίες και τις αξίες που καθορίζουν την πορεία του σε μια συζήτηση που συντόνισε ο Γιάννης Γιαννακόπουλος, Sales Operations Manager του ομίλου. Με την αυθεντικότητα και το πάθος που τον διακρίνει, ο Παναγιώτης Γιαννάκης ανέδειξε τη σημασία της διαρκούς εξέλιξης, της αφοσίωσης και της ομαδικής προσπάθειας. Η παρουσία του ενίσχυσε τη δέσμευση των συμμετεχόντων στην προσωπική και επαγγελματική τους ανάπτυξη, αναδεικνύοντας την ηγεσία που εμπνέει



Ο κ. Μανώλης Κούτης, διευθυντής Πωλήσεων του Εταιρικού Δικτύου της Interamerican, ο κ. Γιάννης Γιαννακόπουλος, Sales Operations Manager του Ομίλου Interamerican, ο κ. Παναγιώτης Γιαννάκης και ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων Ομίλου Interamerican.

και οδηγεί στην επιτυχία. Με φράσεις όπως «οι δυνατότητές μας δεν έχουν όρια» και «ο μεγαλύτερος αντίπαλός μας είναι ο καλύτερος προπονητής μας», ενέπνευσε τους συμμετέχοντες να αντιμετωπίζουν τις προκλήσεις ως ευκαιρίες για πρόοδο.

Στο ταξίδι συμμετείχαν κορυφαία στελέχη του Ομίλου Interamerican. Ο Γιάννης Καντώρας, διευθύνων σύμβουλος, μίλησε για τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες της ασφαλιστικής αγοράς, τονίζοντας τη σημασία της προσαρμογής και της καινοτομίας. Ο Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, και ο Μανώλης Κούτης, διευθυντής Agency, εστίασαν στη στρατηγική κατεύθυνση και την ενίσχυση του δικτύου.

Το ταξίδι στο Ναύπλιο αποτέλεσε σημείο αναφοράς για τη συνεχή ανάπτυξη του Agency του Ομίλου Interamerican, ενισχύοντας τις σχέσεις εμπιστοσύνης και συνεργασίας και υπογραμμίζοντας τη δέσμευση του ομίλου στη δημιουργία ηγετών που εμπνέουν και οδηγούν στην επιτυχία. **NAI**

Ο κ. Γιάννης Γιαννακόπουλος, Sales Operations Manager του Ομίλου Interamerican, και ο κ. Παναγιώτης Γιαννάκης.





Έκρηξη παραγωγής στην Ελλάδα και εξαιρετικές αποδόσεις στον όμιλο

Στα 340 εκατ. ευρώ «πέταξε» η Allianz στην παραγωγή ασφαλιστρών μετά την εξαγορά της Ευρωπαϊκής Πίστης (άνοδος 95,1%), όπως αποτυπώνεται στην οικονομική έκθεση για το 2023 της εταιρείας.

Τα ορόσημα του έτους σε ό,τι αφορά τη λειτουργική ενοποίηση της Allianz μετά την εξαγορά της Ευρωπαϊκής Πίστης αφορούν, σύμφωνα με την έκθεση:

Την εμπορική ενοποίηση μέσω της δημιουργίας κοινού προϊόντικού καταλόγου, νέου κανονισμού πωλήσεων και εταιρικής ταυτότητας με ενιαίο λογότυπο.

Την ενοποίηση συστημάτων με την ολοκλήρωση της ενοποίησης των λογιστικών συστημάτων που έγινε στο τέλος τους έτους, το σχεδιασμό και υλοποίηση στρατηγικής μετάπτωσης του χαρτοφυλακίου στο ενιαίο σύστημα και τη χρήση κοινών εργαλείων.

Την ενοποίηση των διαδικασιών που αφορούν το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας, την εφαρμογή του ΔΠΧΑ 17 και ΔΠΧΑ 9 και την υιοθέτηση ενός πλήρως ευθυγραμμισμένου μοντέλου λειτουργίας, με κοινές διαδικασίες, συστήματα και υποδομές, βασιζόμενοι στα επιτυχημένα μοντέλα και των δύο εταιρειών.

Η Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη, μέλος του Ομίλου Allianz S.E., δραστηριοποιείται στις ασφαλίσεις ζωής και ζημιών και εξυπηρετεί ιδιώτες και εταιρείες στην ηλαιοψηφία των ασφαλιστικών κλάδων. Η Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη βρίσκεται ανάμεσα στους κορυφαίους οργανισμούς της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και αποτελεί τη δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στις Γενικές Ασφαλίσεις, είναι 6η ασφαλιστική εταιρεία στις Ασφαλίσεις Ζωής και κατατάσσεται 5η στο σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Η εταιρεία είναι μέλος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και έχει λάβει άδεια από τη Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλά-

δος, υπό την εποπτεία της οποίας τελεί.

Σύμφωνα με την έκθεση, η εταιρεία διαθέτει ανταγωνιστικά προϊόντα ασφαλειών Ζωής, Υγείας και Γενικών Κλάδων στους πελάτες της. Πιο συγκεκριμένα, προσφέρει προγράμματα υγείας και αποταμιευτικά τόσο ατομικά και όσο και ομαδικά, προϊόντα Unit Linked, ασφάλειες αυτοκίνητου και προστασίας κατοικίας και σύγχρονες και αποτελεσματικές λύσεις που καλύπτουν εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους.

Τα προϊόντα της εταιρείας προσφέρονται σε Ελλάδα και Κύπρο μέσω διαφόρων καναλιών διανομής –η εταιρεία έχει το μεγαλύτερο δίκτυο συνεργατών στην Ελλάδα–, ενώ παράλληλα στηρίζεται επίσης από το δικό της τεχνολογικό δίκτυο (Allianz Direct). Το πολυκαναλικό δίκτυο της εταιρείας επιτρέπει στους πελάτες της να λαμβάνουν καλύτερες υπηρεσίες προσαρμοσμένες στις ανάγκες τους αλλήλ και καλύτερες after sales υπηρεσίες.

Η Allianz Ελλάδος και η Ευρωπαϊκή Πίστη αποτελούν πλέον μια ενιαία νομική οντότητα, την Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη, από τις 31 Μαΐου 2023. Οι δύο εταιρείες δημιουργούν από κοινού μια ενιαία διοικητική και οργανωτική δομή, διαμορφώνοντας παράλληλα και μία ενιαία κουλτούρα, που συνδυάζει τα πιο δυνατά τους σημεία. Αξιοποιώντας τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των συγχωνευμένων εταιρειών, η νέα εταιρεία έχει ως πρώτο στόχο να αναδειχθεί ως η ασφαλιστική εταιρεία πρώτης επιλογής της κοινωνίας των πολιτών και της κοινωνίας των εργαζομένων.

ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Από 01.01.2023 η εταιρεία εφαρμόζει τα νέα πρότυπα, το ΔΠΧΑ 17 και το ΔΠΧΑ 9, ενώ τα αποτελέσματα της πρώτης Ευρωπαϊκής Πίστης έχουν ενσωματωθεί στις Χρηματοοικονομικές Καταστάσεις με ημερομηνία αναφοράς 01.06.2023-31.12.2023.

Τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών συμβολαίων) αυξήθηκαν σε €340.047 χιλ. από €174.258 χιλ. το 2022, σημειώνοντας αύξηση 95,1%. Κύριος παράγοντας της αύξησης είναι η ενσωμάτωση της πρώτης Ευρωπαϊκής Πίστης, σε συνδυασμό με την ανάπτυξη εργασιών στους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων, σε συνέχεια της επιτυχούς υλοποίησης της αναπτυξιακής στρατηγικής της εταιρείας.

Τα έσοδα ασφάλισης στις Γενικές Ασφαλίσεις ανήλθαν σε €218.063 χιλ. έναντι €90.232 χιλ. το 2022. Αν εξαιρεθεί η επίδραση της ενσωμάτωσης της πρώτης Ευρωπαϊκής Πίστης, τα έσοδα ασφάλισης στις Γενικές Ασφαλίσεις αποτυπώνουν μία αύξηση 6,8%. Αντίστοιχα τα έσοδα ασφάλισης στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας δείχνουν μία αύξηση 3,5%.



Ο κ. Βασίλης Χριστίδης, CEO της Allianz.

ΤΑ ΚΕΡΔΗ, ΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ

Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €4.716 χιλ. έναντι ζημιών προ φόρων €4.794 χιλ. το 2022 κυρίως λόγω της αρνητικής αποτίμησης των αμοιβαίων κεφαλαίων της εταιρείας το 2022. Στη δραστηριότητα Γενικών Ασφαλίσεων ο δείκτης combined ratio διαμορφώθηκε στο 95,5% έναντι 87,9% το 2022.

Ο Δείκτης Ζημιών έκλεισε για το 2023 στο 66,0% και ο δείκτης εξόδων στο 29,5%, έναντι 52,2% και 35,8% το 2022 αντίστοιχα.

Για το έτος 2023, η εταιρεία κάλυψε επαρκώς το σύνολο των κεφαλαιακών απαιτήσεων της που απορρέουν από το πλαίσιο της Φερεγγυότητας II. Ο δείκτης φερεγγυότητας SCR διαμορφώθηκε στο 143,2% με τη χρήση μεταβατικών μέτρων (χρήση της προσαρμογής λόγω μεταβλητότητας στη σχετική διάρθρωση των επιτοκίων άνευ κινδύνου - volatility adjustment) και 139,0% χωρίς τη χρήση αυτών. Αντίστοιχα ο δείκτης φερεγγυότητας MCR διαμορφώθηκε στο 304,7%.

Το Διοικητικό Συμβούλιο εισηγήθηκε την επιστροφή κεφαλαίου ύψους 5.800 χιλ. ευρώ, που έλαβε χώρα τον Σεπτέμβριο του 2024. Δεν διενεργήθηκε διανομή μερίσματος.



Ο κ. Oliver Bäte, διευθύνων σύμβουλος της ALLIANZ SE.

Ο ΔΙΑΛΟΓΟΣ ΜΕ ΤΟΥΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ

Η εταιρεία απασχολεί μετά την απορρόφηση της πρώτης Ευρωπαϊκής Πίστης 583 εργαζομένους. Τα συνοπτικά στατιστικά στοιχεία ανθρώπινου δυναμικού παρουσιάζονται στην ενότητα «Βασικοί δείκτες απόδοσης». Καθ' όλη τη διάρκεια του 2023, υπήρχαν τακτικές συναντήσεις της Διοίκησης της εταιρείας με το προσωπικό (townhalls), στα οποία ανώτερα

στελέχη μαζί με τον διευθύνοντα σύμβουλο συζήτησαν σημαντικά θέματα και να απαντήσαν σε ερωτήσεις που έθεσαν οι εργαζόμενοι. Κάθε χρόνο γίνονται συναντήσεις ενημέρωσης διευθυντικών στελεχών για να μοιραστούν σημαντικά μηνύματα και να διευκολύνουν την αμφίδρομη συζήτηση.

ALLIANZ SE Αύξηση λειτουργικής κερδοφορίας 14% το 3ο τρίμηνο

Την ίδια ώρα, εξαιρετικές αποδόσεις καταγράφει η Allianz και κατά το τρίτο τρίμηνο του 2024, πετυχαίνοντας μεγάλη αύξηση του όγκου εργασιών, των λειτουργικών κερδών και των καθαρών εσόδων της, ενισχύοντας παράλληλα και την οικονομική μας ευρωστία, ενώ μετά τις πολύ καλές επιδόσεις αναμένει πως τα λειτουργικά κέρδη του 2024 θα είναι πάνω από το μισό του στόχου των 14,8 δισ. ευρώ, συν ή πλην 1 δισ. ευρώ. Ειδικότερα το 3ο τρίμηνο ο συνολικός όγκος εργασιών αυξήθηκε κατά 17,3%, στα 42,8 δισ. ευρώ. Η αύξηση αυτή οφείλεται στη σταθερή δυναμική που υπήρξε σε όλους τους ασφαλιστικούς μας τομείς.

Προσαρμοσμένη στις επιδράσεις από τη μετατροπή ξένου νομίσματος και την ενοποίηση, το ποσοστό εσωτερικής ανάπτυξης της εταιρείας ήταν 19,1%. Βασικοί μοχλοί αυτής της ανάπτυξης ήταν οι δραστηριότητες Ζωής/Υγείας, ενώ και ο τομέας Ακινήτων-Ατυχημάτων είχε εξαιρετική συνεισφορά.

Εκτιμάται ακόμη ότι το πρόσθετο δεδομένο για να αντικατοπτρίζει το μέρος της χρήσης θα επηρεάσει τον δείκτη κεφαλαιοποίησης του Solvency II κατά -3% από τις 30 Σεπτεμβρίου 2024, ενώ, όπως πάντα, φυσικές καταστροφές και δυσμενείς εξελίξεις στις κεφαλαιαγορές, καθώς και παράγοντες που αναφέρονται στην προειδοποιητική μας σημείωση σχετικά με τις μελλοντικές δηλώσεις μπορεί να επηρεάσουν σοβαρά τα λειτουργικά κέρδη ή/και τα καθαρά έσοδα των εργασιών μας και τα αποτελέσματα του Ομίλου Allianz.

«Οι διάφορες φυσικές καταστροφές δοκίμασαν για άλλη μια φορά την οικονομική και λειτουργική ανθεκτικότητα της Allianz, δοκιμές τις οποίες περάσαμε με επιτυχία, προσφέροντάς μας τη σιγουριά πως τα λειτουργικά κέρδη θα ξεπεράσουν το μισό του εύρους στόχου μας. Τα γεγονότα αυτά επηρέασαν βαθιά πολλούς από τους πελάτες μας, αλλά μας έδωσαν παράλληλα και την ευκαιρία να δείξουμε τον σκοπό μας και να παρέχουμε την αίσθηση ασφάλειας σε όλους τους ασφαλισμένους της Allianz», σημείωσε ο Oliver Bäte, διευθύνων σύμβουλος της ALLIANZ SE.

«Επιπλέον, σε έναν κόσμο όπου η δύναμη της επωνυμίας καθίσταται ολοένα και πιο σημαντική, η Allianz έχει και πάλι αναγνωριστεί ως η κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία στον κόσμο και έχει μπει στις 30 κορυφαίες παγκόσμιες επωνυμίες στην τελευταία κατάταξη της Interbrand. Η ταχέως αναπτυσσόμενη αξία της επωνυμίας μας υπογραμμίζει την ικανότητά μας να μετατρέπουμε την πελατοκεντρικότητα σε κερδοφόρα ανάπτυξη για τους μετόχους μας», πρόσθεσε ο Oliver Bäte.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση της Allianz, τον 9ο μήνα του 2024 ο συνολικός όγκος εργασιών αυξήθηκε κατά 9,6%, στα 133,9 δισ. ευρώ.

Προσαρμοσμένη στις επιδράσεις από τη μετατροπή ξένου νομίσματος και την ενοποίηση, το ποσοστό εσωτερικής ανάπτυξης της εταιρείας ήταν 11,1%. Όλοι οι επιχειρηματικοί φορείς συνεισέφεραν στην ανάπτυξη αυτή.

ΚΕΡΔΗ

Τα λειτουργικά κέρδη το 3ο τρίμηνο, όπως τονίζεται, ήταν εξαιρετικά, στα 3,9 (3ο τρίμηνο 2023: 3,5) δισ. ευρώ. Η σημαντικότητα άνοδος κατά 13,6% προήλθε κυρίως από τον κλάδο Ακινήτων-Ατυχημάτων, με ικανοποιητική ανάπτυξη και του κλάδου Ζωής/Υγείας.

Το βασικό καθαρό εισόδημα των μετόχων έφτασε τα 2,5 (2,1) δισ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 23%.

Το αποδιδόμενο στους μετόχους καθαρό εισόδημα αυξήθηκε στα 2,5 (2,0) δισ. ευρώ, εξαιτίας των υψηλότερων λειτουργικών κερδών και του βελτιωμένου μη λειτουργικού αποτελέσματος.

Αναφορικά με τον 9ο μήνα, τα λειτουργικά κέρδη ενισχύθηκαν, στα 11,8 (9ος μήνας 2023: 11,0) δισ. ευρώ, με αύξηση της τάξης του 7,9%. Όλοι οι κλά-

δοι συνεισέφεραν στην αύξηση αυτή, με τον κλάδο Ακινήτων-Ατυχημάτων να αποτελεί τον κύριο μοχλό ανάπτυξης.

Το βασικό καθαρό εισόδημα των μετόχων αυξήθηκε κατά 12,3%, στα 7,6 δισ. ευρώ, ενώ το αποδιδόμενο στους μετόχους καθαρό εισόδημα αυξήθηκε κατά 16,7%, στα 7,5 (6,4) δισ. ευρώ, εξαιτίας των υψηλότερων λειτουργικών κερδών και του βελτιωμένου μη λειτουργικού αποτελέσματος.

Τα βασικά κέρδη ανά μετοχή (EPS) ήταν 19,11 (9ος μήνας 2023: 16,62) ευρώ. Και η ετήσια βασική απόδοση ιδίων κεφαλαίων (RoE) ήταν 17,5% (ολόκληρο το 2023: 16,1%).

Ο δείκτης κεφαλαιοποίησης Solvency II αυξήθηκε κατά 209% στο τέλος του τρίτου τριμήνου 2024, σε σύγκριση με το 206% στο τέλος του δεύτερου τριμήνου 2024.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ

Σύμφωνα με την Claire-Marie Coste-Lepotre, οικονομική διευθύντρια της Allianz SE, η ισχυρή απόδοση της Allianz κατά τη διάρκεια του τρίτου τριμήνου, υπογραμμίζει την αποδεδειγμένη ανθεκτικότητα του επιχειρηματικού μας μοντέλου.

Ο επιχειρηματικός κλάδος Ακινήτων-Ατυχημάτων πέτυχε εξαιρετική αύξηση λειτουργικών κερδών. Επωφεληθήκαμε από τις λιγότερες φυσικές καταστροφές, σε σύγκριση με πέρυσι, οι οποίες ωστόσο παρέμειναν σε υψηλά επίπεδα. Η συνεχής δυναμική των τιμών και η αποφασιστική επιχειρηματική μας εστίαση τροφοδότησαν μια

ισχυρή εσωτερική ανάπτυξη, ιδίως στα τμήματα Λιανικής, Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Στόλου.

Η απόδοση των εργασιών του κλάδου Ζωής/Υγείας ήταν εξαιρετική. Η ικανότητα της Allianz για συνεχή δημιουργία αξίας, τόσο για τους μετόχους όσο και για τους πελάτες, αποδεικνύεται από το ιδιαίτερα ικανοποιητικό λειτουργικό κέρδος και την εξαιρετική ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών τομέων, με ελκυστικά περιθώρια κέρδους.

Ο τομέας Διαχείρισης Περιουσιακών Στοιχείων κατέγραψε συνεχείς καθαρές εισροές και ικανοποιητική ανάπτυξη στα περιουσιακά στοιχεία τρίτων υπό διαχείριση (AUM). Το γεγονός αυτό ενίσχυσε τα έσοδα που βασίζονται στο AUM και μας τοποθετεί σε καλή θέση όσον αφορά τη σταθερή αύξηση κερδών.

Η ισχυρή επίδοση της εταιρείας κατά τους πρώτους εννέα μήνες του έτους μάς δίνει τη δυνατότητα να αναμένουμε λειτουργικά κέρδη για ολόκληρο το έτος σε επίπεδα πάνω από το μισό του εύρους στόχου των 14,8 δισ. ευρώ, συν ή πλην 1 δισ. ευρώ.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ-ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ: ΙΣΧΥΡΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Το 3ο τρίμηνο ο συνολικός όγκος εργασιών αυξήθηκε κατά 8,0%, στα 18,6 (17,2) δισ. ευρώ. Προσαρμοσμένη στις επιδράσεις από τη μετατροπή ξένου νομίσματος και



την ενοποίηση, η εσωτερική ανάπτυξη ήταν ισχυρή, της τάξης του 9,5%. Οι τομείς Λιανικής, Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Στόλου, πέτυχαν εξαιρετική εσωτερική ανάπτυξη της τάξης του 11%, ενώ οι εμπορικοί κλάδοι σημείωσαν άνοδο 6%.

Τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 36,2% στα 2,0 (1,4) δισ. ευρώ, λόγω του υψηλότερου αποτελέσματος λειτουργικών κερδών από ασφαλιστικές υπηρεσίες. Οι απώλειες εξαιτίας φυσικών καταστροφών μειώθηκαν σε σύγκριση με το προηγούμενο τρίμηνο του έτους, ωστόσο παρέμειναν σε υψηλά επίπεδα.

Ο συνδυασμένος δείκτης βελτιώθηκε στο 93,5% (96,2%). Ο δείκτης ζημιών βελτιώθηκε φτάνοντας στο 69,8% τοις εκατό (71,0%), επωφελημένος από τις λιγότερες απαιτήσεις λόγω φυσικών καταστροφών. Ο δείκτης εξόδων βελτιώθηκε στο 23,7% (25,1%).

Τον 9ο μήνα ο συνολικός όγκος εργασιών αυξήθηκε κατά 7,5%, στα 63,3 (58,9) δισ. ευρώ. Προσαρμοσμένη στις επιδράσεις από τη μετατροπή ξένου νομίσματος και την ενοποίηση, η εσωτερική ανάπτυξη ήταν πολύ καλή, της τάξης του 8,3%. Οι τομείς Λιανικής, Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Στόλου πέτυχαν εξαιρετική εσωτερική ανάπτυξη της τάξης του 10%, ενώ οι Εμπορικοί Κλάδοι σημείωσαν άνοδο 5%.

Τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 12,3%, στο εξαιρετικό επίπεδο των 6,0 (5,3) δισ. ευρώ.

Ο συνδυασμένος δείκτης βελτιώθηκε στο 93,0% (93,5%). Ο δείκτης ζημιών ήταν 68,8% (68,5%), ενώ ο δείκτης εξόδων βελτιώθηκε κατά 0,7%, φτάνοντας το 24,2%.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ/ΥΓΕΙΑΣ: ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ ΝΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ

Το 3ο τρίμηνο το PVNBP, η παρούσα αξία των νέων επιχειρηματικών ασφαλίσεων αυξήθηκε σημαντικά κατά 35,4%, στα 19,5 (14,4) δισ. ευρώ, με διψήφια αύξηση στις περισσότερες περιοχές. Το 94% των νέων επιχειρήσεων δημιουργήθηκε στους προτιμώμενους κλάδους μας. Τα λειτουργικά κέρδη ανήλθαν στο 1,4 (1,3) δισ. ευρώ. Η ανάπτυξη αφορούσε όλους τους επιχειρηματικούς μας κλάδους.

Το Συμβατικό Περιθώριο Κέρδους Υπηρεσιών (CSM) αυξήθηκε από 53,6 δισ. ευρώ το δεύτερο τρίμηνο στα 54,2 δισ. ευρώ, κυρίως λόγω της ομαλοποίησης της ανάπτυξης του CSM κατά 1,5%. Το Περιθώριο Νέου Επιχειρηματικού Κέρδους (NBM) ήταν ελκυστικό στο 6,1% (6,2%) και η αξία των νέων εργασιών (VNB) αυξήθηκε στο 1,2 (0,9) δισ. ευρώ, αύξηση της τάξης του 32,9%.

Τον 9ο μήνα το PVNBP, η παρούσα αξία των νέων επιχειρηματικών ασφαλίσεων, έφτασε στα 60,6 (50,6) δισ. ευρώ. Καταγράφηκε ανάπτυξη στις περισσότερες περιοχές,

με σημαντικότερη συνεισφορά από τις ΗΠΑ και τη Γερμανία.

Τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν στα 4,1 (3,8) δισ. ευρώ, ενώ το Συμβατικό Περιθώριο Κέρδους Υπηρεσιών (CSM) αυξήθηκε από τα 52,6 δισ. ευρώ στο τέλος του 2023, στα 54,2 δισ. ευρώ, κυρίως λόγω της ομαλοποίησης της ανάπτυξης του CSM κατά 4,6%.

Το Περιθώριο Νέου Επιχειρηματικού Κέρδους (NBM) ήταν ιδιαίτερα ικανοποιητικό στο 5,8% (5,9%) και η αξία των νέων εργασιών (VNB) αυξήθηκε στα 3,5 (3,0) δισ. ευρώ, εξαιτίας κυρίως της ανάπτυξης του όγκου εργασιών.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ: ΙΣΧΥΡΕΣ ΚΑΘΑΡΕΣ ΕΙΣΡΟΕΣ ΚΑΙ ΥΨΗΛΟΤΕΡΑ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΡΙΤΩΝ ΥΠΟ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Το 3ο τρίμηνο τα λειτουργικά έσοδα έφτασαν τα 2,0 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 1,1%, προσαρμοσμένα στις επιδράσεις από τη μετατροπή ξένου νομίσματος. Η αύξηση οφείλεται στα υψηλότερα έσοδα που προέρχονται από τα Περιουσιακά Στοιχεία υπό Διαχείριση.

Τα λειτουργικά κέρδη ανήλθαν σε 782 (788) εκατ. ευρώ. Προσαρμοσμένα στις επιδράσεις από τη μετατροπή ξένου νομίσματος, τα λειτουργικά κέρδη παρέμειναν σταθερά. Ο δείκτης κόστους-εισοδήματος (CIR) ήταν 61,0% (60,5%).

Τα υπό διαχείριση περιουσιακά στοιχεία τρίτων αυξήθηκαν στα 1.840 τρισ. ευρώ στις 30 Σεπτεμβρίου 2024, αυξημένα κατά 37 δισ. ευρώ από το τέλος του δεύτερου τριμήνου του 2024. Τα ευνοϊκά αποτελέσματα της αγοράς ύψους 54,6 δισ. ευρώ και οι ισχυρές καθαρές εισροές ύψους 19,8 δισ. ευρώ αντισταθμίστηκαν εν μέρει από τις αρνητικές επιδράσεις μετατροπής ξένου νομίσματος.

Τον 9ο μήνα τα λειτουργικά έσοδα ανέβηκαν στα 6,0 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 3,7%, προσαρμοσμένα στις επιδράσεις από τη μετατροπή ξένου νομίσματος, εξαιτίας υψηλότερης απόδοσης των Περιουσιακών Στοιχείων υπό Διαχείριση.

Τα λειτουργικά κέρδη ανήλθαν στα 2,3 (2,2) δισ. ευρώ. Προσαρμοσμένα στις επιδράσεις από τη μετατροπή ξένου νομίσματος, τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 4,2%. Ο δείκτης κόστους-εισοδήματος (CIR) βελτιώθηκε στο 61,5% (61,7%).

Τέλος, όπως επισημαίνεται, τα υπό διαχείριση περιουσιακά στοιχεία τρίτων αυξήθηκαν κατά 128 δισ. ευρώ, από το τέλος του 2023, στα 1.840 τρισ. ευρώ, από τις 30 Σεπτεμβρίου 2024. Αυτό οφείλεται κυρίως στις ισχυρές καθαρές εισροές ύψους 68,2 δισ. ευρώ, συνεπικουρούμενες και από τα θετικά αποτελέσματα της αγοράς. **ΝΑΙ**

η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ σας είναι ΝΟΜΙΚΗ μας υπόθεση

ARAG





Ψηφιακό εργαλείο στα χέρια του ασφαλιστή και του ασφαλισμένου!

intersalonica.gr, μια σύγχρονη εμπειρία περιήγησης



Εύκολη πρόσβαση σε πλήθος πληροφοριών σχετικά με τα προγράμματα ασφάλισης και τις υπηρεσίες του Ομίλου INTERSALONIKA, τις εταιρείες και τις δραστηριότητές του προσφέρει η νέα ιστοσελίδα, η οποία είναι ήδη στον «αέρα» και έχει σχεδιαστεί με στόχο να προσφέρει στους χρήστες μια ευχάριστη και φιλική εμπειρία περιήγησης.

Η ανανεωμένη πλατφόρμα μεταξύ άλλων δίνει τη

δυνατότητα για ηλεκτρονικές πληρωμές, ενώ επιπλέον οι συνεργάτες του ομίλου μπορούν να συνδέονται και να διαχειρίζονται το λογαριασμό τους, έχοντας άμεση πρόσβαση στα απαραίτητα εργαλεία και τις πληροφορίες που χρειάζονται.

Η νέα ιστοσελίδα δημιουργήθηκε με γνώμονα την απλότητα και την ευχρηστία, ώστε να διευκολύνει κάθε επισκέπτη στην αναζήτηση πληροφοριών και υπηρεσιών.

Στο άμεσο μέλλον θα ενσωματωθεί και η «διαδικτυακή πύλη» για τους ασφαλισμένους, μέσω της οποίας οι πελάτες της INTERSALONIKA θα έχουν άμεση πρόσβαση στον προσωπικό τους λογαριασμό.

Με τη νέα του ιστοσελίδα, ο Όμιλος Ιντεσαλόνικα συνεχίζει να εξελίσσεται δυναμικά και να προσαρμόζεται στις σύγχρονες ανάγκες των πελατών, προσφέροντας μια ψηφιακή εμπειρία που συνδυάζει την καινοτομία με την άριστη εξυπηρέτηση.

Ο ΟΜΙΛΟΣ INTERSALONIKA ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ

Ο ψηφιακός κόσμος εξελίσσεται ραγδαία και ο Όμιλος INTERSALONIKA προσαρμόζεται δυναμικά στις απαιτήσεις της εποχής, ακολουθώντας μια συνεχή πορεία ανάπτυξης. Στοχεύοντας στην άριστη εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών, ο όμιλος ενσωματώνει σύγχρονες τεχνολογίες



Ο κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης, αντιπρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Επιχειρήσεων INTERSALONIKA.

και υπηρεσίες που διευκολύνουν την καθημερινότητα των ασφαλισμένων και αναβαθμίζουν την εμπειρία τους. Μέσα από τις ψηφιακές του λύσεις, ο Όμιλος INTERSALONIKA δημιουργεί ένα περιβάλλον που συνδυάζει την καινοτομία με την εμπιστοσύνη.

MOBILE ΕΦΑΡΜΟΓΗ ASSIST4YOU ΓΙΑ ΑΜΕΣΗ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΣΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΣ INTERSALONIKA

Η εφαρμογή Assist4You έρχεται να προσφέρει μια σειρά καινοτόμων υπηρεσιών για τους ασφαλισμένους της INTERSALONIKA, απλοποιώντας την καθημερινότητά τους με λύσεις άμεσης πρόσβασης από το κινητό τους. Οι χρήστες μπορούν να πληρώσουν και να λάβουν το ασφαλιστήριό τους άμεσα μέσω e-mail, να «καλέσουν» για Οδική Βοήθεια ή Φροντίδα Ατυχήματος οποιαδήποτε στιγμή, χωρίς τηλεφωνική αναμονή, να εξερευνήσουν σημεία ενδιαφέροντος στον χάρτη, να εκδώσουν πράσινη κάρτα για τα ταξίδια τους, αλλά και να ενημερωθούν για τα επικίνδυνα σημεία της διαδρομής τους. Το app παρέχει επιπλέον τη δυνατότητα προγραμματισμού ραντεβού με πραγματογνώμονα, διασφαλίζοντας την καλύτερη εξυπηρέτηση, γρήγορα και εύκολα.

ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ INTER-SALONICA AGENT - Ο ΣΥΝΤΡΟΦΟΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Αναγνωρίζοντας την ανάγκη για μια ψηφιακή, ταχεία και αξιόπιστη εξυπηρέτηση των συνεργατών του, ο Όμιλος INTERSALONICA δημιούργησε την εφαρμογή INTERSALONICA Agent, ένα εργαλείο που επιτρέπει στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές να διαχειρίζονται το χαρτοφυλάκιο εργασιών τους από οποιαδήποτε συσκευή. Η εφαρμογή, μια τεχνολογικά αναβαθμισμένη έκδοση του Τυπώνω/Πληρώνω (Τ.Π.), δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές να κερδίζουν χρόνο και να απλοποιούν τη διαχείριση των καθημερινών τους αναγκών, προσφέροντας άμεση εξυπηρέτηση στους πελάτες τους.

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΡΓΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΤΟΥ

Ο Όμιλος INTERSALONIKA κατέκτησε στο πλαίσιο των BITE Awards 2024 ένα Gold, δύο Silver και 2 Bronze βραβεία, για τα έργα και τις εφαρμογές που ανέπτυξε, τα οποία αναβαθμίζουν τις υπηρεσίες του και προσφέρουν έξυπνες λύσεις στους χρήστες.

- **GOLD** βραβείο στην κατηγορία «Έργα Πληροφορικής μεγάλης εμβέλειας» για την Πλατφόρμα Οδικής Βοήθειας, που αφορά στην αναβάθμιση του πληροφοριακού συστήματος της Οδικής Βοήθειας, τη χρήση tablet και την ενσωμάτωση της Τεχνητής Νοημοσύνης στις καθημερινές διαδικασίες, ελαχιστοποιώντας το χρόνο εξυπηρέτησης των πελατών.

- **SILVER** βραβείο στην κατηγορία «Big Data» για την Πλατφόρμα BI Analytics, η οποία ενσωματώθηκε στις νέες εφαρμογές που απευθύνονται στο δίκτυο συνεργατών για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου τους, με τη χρήση του enterprise-scale & self-service BI, με στόχο την αξιοποι-



ηση των δεδομένων σε κάθε επίπεδο του ομίλου.

- SILVER βραβείο στην κατηγορία «Mobile» για την ενημέρωση επικινδυνότητας σημείων στον οδικό χάρτη, που ενσωματώθηκε στο mobile App «Assist4You» και βοηθά τους οδηγούς να σχεδιάσουν μια ασφαλή διαδρομή αξιοποιώντας την πολύχρονη εμπειρία της INTERSALONIKA

KA στην ασφάλιση Αυτοκινήτου.

- BRONZE βραβείο στην κατηγορία «Mobile» για το INTERSALONICA Assist4You Mobile App, το οποίο δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους να απολαμβάνουν μια σειρά χρήσιμων υπηρεσιών από το κινητό τους τηλέφωνο.
- BRONZE βραβείο στην κατηγορία «Ψηφιακές Συναλ-



Οι εταιρείες του ομίλου

Είναι ο μεγαλύτερος ελληνικός ασφαλιστικός όμιλος με περισσότερους από 900 εργαζομένους, περισσότερα από 100 υποκαταστήματα και περισσότερους από 6.000 συνεργάτες – ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ Αποτελεί την πρώτη εταιρεία του ομίλου. Ιδρύθηκε το 1978, μετεξελίχθηκε το 1996 και από τότε πρωταγωνιστεί δυναμικά στο χώρο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Διακρίνεται, όπως τονίζεται, για τη σταθερότητα και την αξιοπιστία της στην αγορά ασφαλίσεων, προσφέροντας ασφαλιστικές λύσεις που καλύπτουν τις ανάγκες κάθε πελάτη.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής Η εταιρεία, με έδρα το 15ο χλμ. Θεσσαλονίκης-Περαίας, ιδρύθηκε το 1988, αποτελώντας την πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία Ζωής με έδρα εκτός Αθηνών. Στην INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ επίκεντρο των δραστηριοτήτων είναι ο άνθρωπος. Και όπως υπογραμμίζεται, «η αφοσίωσή μας στην προστασία της υγείας, της ζωής και της ευημερίας των πελατών μας αντανακλάται στην ευρεία γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων που προσφέρουμε».

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΕΜΠΟΡΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε. Ιδρύθηκε το 1995 με σκοπό την παροχή Τεχνικών Υπηρεσιών στο κοινό, ενώ στη συνέχεια επεκτάθηκε και σε άλλους τομείς Υπηρεσιών και Εμπορίου. Η έδρα της εταιρείας βρίσκεται στη Δυτική Θεσσαλονίκη στο Κτίριο «ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ», σε στεγασμένο χώρο 12.000 τ.μ. Σήμερα δραστηριοποιείται στους τομείς της ενέργειας, των τροφίμων και της παροχής υπηρεσιών επισκευής οχημάτων.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ AIR Αποτελεί μία από τις εταιρείες του ομίλου και την πρώτη ελληνική αεροπορική εταιρεία με έδρα τη Βόρεια Ελλάδα. Ιδρύθηκε το 1995, αρχικά με σκοπό να καλύψει τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας για επείγουσα αερομεταφορά λόγω ασθένειας ή ατυχήματος.

Επισκεφθείτε την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ και στα: intersalonica.gr/ - linkedin.com/company/intersalonica - facebook.com/intersalonica - instagram.com/intersalonica - youtube.com/@intersalonicagroup

ηγάς (B2B, B2C)» για το INTERSALONICA Agent Mobile App, το οποίο επιτρέπει στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές να διαχειριστούν το χαρτοφυλάκιο εργασιών τους απομακρυσμένα, από οποιαδήποτε συσκευή.

ΤΟ «ΝΑΙ» ΠΕΡΙΗΓΗΘΗΚΕ ΣΤΟ INTERSALONICA.GR

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» επισκέφθηκε τη νέα ανανεωμένη ιστοσελίδα του και παρουσιάζει ενδιαφέροντα στοιχεία για τον όμιλο που πρέπει να γνωρίζουν ο πελάτης και ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής.

ΤΟ ΟΡΑΜΑ

Όραμα του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι να δημιουργήσει ένα καλύτερο, ασφαλέστερο αύριο για όλους, ενισχύοντας και βελτιώνοντας ενεργά την ποιότητα ζωής των ανθρώπων.

Κάνοντας πράξη το σύνθημά μας «Νοιαζόμαστε για σας!», εστιάζει σε λύσεις και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες, δημιουργώντας έναν κόσμο πιο ασφαλή, προστατευμένο και δυναμικό.

Σκοπός είναι να καθιερωθεί ο όμιλος σε έναν αξιόπιστο εταίρο που προάγει την ευημερία και την ασφάλεια σε κάθε ηλικιακό δραστηριότητάς του.

ΟΙ ΑΞΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ Συνεργασία

Επιδιώκει την εποικοδομητική αλληλεπίδραση με τους πελάτες, τους συνεργάτες και τους εργαζομένους. Όπως επισημαίνεται, η συνεργασία αποτελεί το κλειδί για την επίτευξη των στόχων, συμβάλλοντας στην αποτελεσματική αντιμετώπιση των προκλήσεων.

Άρτια εξυπηρέτηση

Τονίζεται ακόμη ότι ικανοποιεί τις ανάγκες και τις προσδοκίες των πελατών με αφοσίωση και ευγένεια. Παρέχει 24/7 εξυπηρέτηση στους ασφαλισμένους, ενδυναμώνοντας το σύνθημά μας «Νοιαζόμαστε για σας!».

Σεβασμός προς όλους

Λειτουργεί με σεβασμό απέναντι στους πελάτες, στους συνεργάτες και τους εργαζομένους, καθώς, όπως υπογραμμίζεται, ο σεβασμός αποτελεί τη βάση των σχέσεων που διαπνέει την εταιρική μας κοινότητα.

Υπευθυνότητα

Πρωθεί πρωτοβουλίες που στοχεύουν στη βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης στις περιοχές δραστηριότητας του ομίλου, δίνοντας έμφαση στην κοινωνία, στους ανθρώπους και στο περιβάλλον. Εντός του επιχειρηματικού πλαισίου, προωθεί τη βιωσιμότητα σε κάθε δραστηριότητα, εξοικονομούμε πόρους, προωθώντας την πράσινη ανάπτυξη.

Συνεχής εξέλιξη

Αναζητάμε συνεχώς νέους τρόπους για να εξελίσσεται και να βελτιώνει τις υπηρεσίες και τις διαδικασίες της, προκειμένου να προσφέρει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα στους πελάτες της. **ΝΑΙ**



DAT Hellas: Οδηγώντας την ψηφιακή επανάσταση στην ασφαλιστική αγορά

Η DAT Hellas έχει αναδειχθεί σε ηγετική δύναμη στην ασφαλιστική αγορά, χάρη στην ποικιλία των τεχνολογικών υπηρεσιών που προσφέρει. Ιδιαίτερα στον τομέα των αποζημιώσεων υλικών ζημιών και του προασφαλιστικού ελέγχου, η εταιρεία έχει θέσει νέα πρότυπα αποτελεσματικότητας και καινοτομίας. Καινοτομία που επιβεβαιώθηκε και στο 10ο συνέδριο αυτοκίνησης στη Βιέννη που διεξήχθη προ ημερών. Τεχνολογίες που στην Ευρώπη αναδύονται τώρα, η DAT Hellas τις έχει ήδη στη φάρετρα της!

ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ: Ο ΚΑΤΑΛΥΤΗΣ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η DAT HELLAS ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη έχει αλλιάξει το τοπίο της ασφαλιστικής βιομηχανίας, παρά τις αρχικές επιφυλάξεις. Εφαρμόζεται πλέον σε κρίσιμα στάδια της διαδικασίας αποζημιώσεων, επιτρέποντας την αυτόματη παραγωγή πλήρων εκτιμήσεων επισκευής σε δευτερόλεπτα, χωρίς ανθρώπινη παρέμβαση.

Η DAT Hellas, ως πρωτοπόρος στην παροχή υπηρεσιών υψηλής τεχνολογίας, έχει γίνει η πρώτη επιλογή των ασφαλιστικών εταιρειών που αναζητούν ολοκληρωμένες λύσεις αυτοματοποίησης, τόσο στον τομέα των αποζημιώσεων όσο και στον προασφαλιστικό έλεγχο. Τα καινοτόμα εργαλεία της DAT Hellas, πέρα από την αύξηση της παραγωγικότητας, μειώνουν σημαντικά τα λειτουργικά έξοδα της εκάστοτε ασφαλιστικής εταιρείας.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΛΗ ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΗΣΗ ΤΗΣ ΑΠΑΤΗΣ

Η DAT Hellas αναγνωρίζει τη σημασία της αντιμετώπισης της ασφαλιστικής απάτης και έχει αφιερώσει σημαντικούς πόρους για την ανάπτυξη προϊόντων και την εφαρμογή αυτοματοποιημένων διαδικασιών που συνεισφέρουν δραστικά στην ενίσχυση της ασφάλειας και την πρόληψη της ασφαλιστικής απάτης. Οι προηγμένες τεχνολογικές λύσεις που προσφέρει, όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη με το SilverDAT FastTrackAI®, και οι αυτοματοποιημένες διαδικασίες, επιτρέπουν την ακριβή και γρήγορη ανίχνευση

Η DAT Hellas είναι μια πρωτοπόρος εταιρεία σε τεχνολογικές λύσεις με εφαρμογή στον ασφαλιστικό κλάδο για επιτάχυνση των αποζημιώσεων, για απροβλημάτιστο προασφαλιστικό έλεγχο και φυσικά στην αποτίμηση μεταχειρισμένων οχημάτων.



Δημήτρης Βαλαβάνης, διευθύνων σύμβουλος DAT Hellas, Nils Weber, Managing Director DAT Austria, Elmar Gross, Head of Global Sales DAT Group, και Σάββας Σιδηρόπουλος, διευθύνων σύμβουλος, DAT Hellas.

ανωμαλιών και ανεπιθύμητων μοτίβων στις ασφαλιστικές συναλλαγές. Μέσω του προγράμματος ηλεκτρονικής κοστολόγησης weDAT® και των λοιπών καινοτόμων προϊόντων της DAT Hellas, οι ασφαλιστικές εταιρείες απολαμβάνουν αυξημένη διαφάνεια, ακρίβεια και αποτελεσματικότητα στη διαχείριση των πολύπλοκων διαδικασιών τους. Με αυτόν τον τρόπο, η DAT Hellas καταδεικνύει τη δέσμευσή της για την προστασία των συμφερόντων των πελατών της και την εξάλειψη των ανεπιθύμητων πρακτικών στον ασφαλιστικό κλάδο.

ΥΠΕΡΟΧΗ, ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΛΥΤΟ ΚΥΡΟΣ!

Η DAT Hellas διακρίνεται για το απόλυτο κύρος που διαθέτει στην ασφαλιστική αγορά της Ελλάδας, την οποία καθοδηγεί προς το μέλλον. Με τον επαγγελματισμό, την τεχνογνωσία και την αναγνώριση που απολαμβάνει από τον κλάδο, η DAT Hellas ξεχωρίζει για την άριστη ποιότητα υπηρεσιών που προσφέρει, αλλά και τη συνεχή καινοτομία της. Με ένα καταρτισμένο επιστημονικό δυναμικό και πρωτοποριακές

λύσεις στον τομέα της ψηφιακής μετάβασης, η εταιρεία διαμορφώνει νέα σενάρια διαχείρισης ζημιών, προωθώντας την αποτελεσματικότητα και την παραγωγικότητα των ασφαλιστικών εταιρειών.

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

Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΗΣ DAT HELLAS ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η επιτυχία της DAT Hellas οφείλεται σε δύο βασικούς παράγοντες: τα καινοτόμα προϊόντα της και το εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό της. Με την ανάπτυξη πάνω από 10 προϊόντων και εφαρμογών, η εταιρεία έχει αξιοποιήσει πλήρως τις δυνατότητες της μητρικής της εταιρείας, συμβάλλοντας σημαντικά στην αυτοματοποίηση και ψηφιοποίηση του κλάδου αυτοκινήτου στις ασφαλιστικές εταιρείες. **NAI**

A conceptual image illustrating the 'carrot and stick' theory of motivation. A large hand from the top left holds a string that is attached to a carrot. A man in a grey suit and blue tie is running towards the carrot, holding a briefcase. The background is a textured, light-colored wall.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΑΙΤΙΑ ΠΟΥ ΠΑΡΑΚΙΝΕΙ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΚΑΤΙ; ΤΑ ΛΕΦΤΑ;

- Τι επηρεάζει τις προσπάθειες των ανθρώπων;
- Είναι το χρήμα «εργασιακή προσδοκία» των ανθρώπων ή κάτι άλλο;
- Τα αποτελέσματα της δουλειάς τι αξία έχουν στην παρακίνηση;
- Τα αποτελέσματα 2024 θα σας βελτιώσουν το 2025.
- Βρείτε τις αιτίες παρακίνησης.

Μεγάλες προσπάθειες γίνονται στην ΝΝ, στην ΕΘΝΙΚΗ, στη EUROLIFE, στην GENERALI, στην ALLIANZ, στην INTERAMERICAN, στην ERGO, στην ALPHA LIFE, στην GROUPAMA, στην INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, που αποτελούν την πρώτη δεκάδα σε ασφάλιστρα Ζωής και Γενικών, αλλά και στις υπόλοιπες 20 εταιρείες που ακολουθούν, για να αυξηθούν η αποτελεσματικότητα και η παραγωγικότητα του ανθρώπινου δυναμικού, διοικητικού και πωλησιακού.

Κλειδί για να ανοίξουν πόρτες είναι τα κίνητρα, αλλά ελάχιστοι δίνουν τη σημασία που πρέπει στην αντιμετώπιση της περιπλοκότητας που διέπει τα κίνητρα.

Κάθε χρόνο οι εταιρείες εξετάζουν και αναλύουν τα κίνητρα, αλλά δυστυχώς δεν... αποδίδουν όλα σε όλους και οι κανονισμοί «πάνε κι έρχονται», δημιουργώντας ακόμα και «αντικίνητρα» μη εργασίας σε κάποιους. Πολλοί επικεφαλής διευθύνοντες σύμβουλοι και γενικοί επί των Πωλήσεων αγνοούν μια γνωστή φράση που λέει: «Μπορείς να δώσεις κίνητρα σε όλους με χρήματα μερικές φορές, μπορείς να δώσεις κίνητρα σε μερικούς ανθρώπους με χρήματα πάντα, αλλά δεν μπορείς να δώσεις κίνητρα σε όλους με χρήματα πάντα».

Οι άνθρωποι εργάζονται με κίνητρο το χρήμα, την αναγνώριση, την επιτυχία, το κύρος, την εξέλιξη, την οικογένεια. Το θέμα είναι να καθορίσουμε ποια κίνητρα πετυχαίνουν σε κάποια άτομα και με ποιους συνδυασμούς και ποια σε άλλα. Πριν από όλα πρέπει να βρεθεί τι κάνει κάποιους να δουλεύουν και με κατάλληλους χειρισμούς και εκπαίδευση να τους κάνουμε να προσέξουν το «γιατί».

Ο ρόλος των αρμόδιων στελεχών είναι καθοριστικός στο να παράσχουν βοήθεια, όμως η απόδοση θα έρθει από τους πωλητές, γι' αυτό και πρέπει να μπουν τα κατάλληλα κίνητρα. Οι διευθυντές Πωλήσεων ή Γραφείων πρέπει να αποδείξουν ότι ενδιαφέρονται ειλικρινά και θα βοηθήσουν, ώστε να έρθει το χρήμα που έχει περιορισμένη αξία για κάλυψη βασικών υλικών αναγκών, μέχρι να παύσει να είναι πρωταρχικής σημασίας και να συνεχιστούν οι προσπάθειες με υψηλό ηθικό και καλή ψυχολογία για αναγνώριση, αξιοσέπεια, ανεξαρτησία, επιτυχία, δόξα, οικογενειακή καλή ζωή. Οι πωλητές πρέπει να δουν και να πιστεύουν αυτή την αληθινή στη ζωή τους που αρχίζει από τις ανάγκες εξα-

σφάλισης και συνεχίζει με κάλυψη κοινωνικών αναγκών, εγωιστικών αναγκών και προσωπική εξέλιξη που οδηγεί σε ποιότητα ζωής. Δεν υπάρχουν «κουμπιά» να πατήσουμε και ένα άτομο να αλληιάξει μονομιάς. Δεν μπορούν όλοι από «μικροί» να γίνουν «ήρωες» με μεγάλα κατορθώματα...

Όταν η ALLIANZ (του Ιερώνυμου Δελένδα) ήταν στην Κηφισίας στο μεγάλο κτίριο των Αμπελοκήπων, ο Δ. Έξαρχος με τον Γαβριήλ Αντωνιάδη με κάλεσαν στη δεκαετία του '90 να μιλήσω ως φίλος στους διευθυντές υποκαταστημάτων, που ήταν άλλοι στην ALLIANZ και άλλοι στην ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ. Ήταν αρχή του χρόνου και μιλούσαν για στόχους χρονιάς. Ζήτησα να μου πουν τους στόχους και πόσοι δεν έχουν δικό τους σπίτι και πόσοι το μεσημέρι μένουν σε διαμέρισμα χωρίς ήλιο στην κουζίνα και ανάβουν φως. «Έχετε ανάγκη να σας θέσουν στόχους η ALLIANZ και ο Δελένδας;», είπα. Δεν έχετε κίνητρο να αλληιάξετε σπίτι για την οικογένειά σας; Ρώτησα ακόμη πόσοι γνωρίζουν πόσο κάνει 1 κιλό κολλοκύθια στο μανάβικο, πόσοι θα μπορούσαν να αγοράσουν ρούχα για τη γυναίκα και το παιδί τους από βιτρίνες στο Κολωνάκι, χωρίς να νοιάζονται για την τιμή (στα συνηθισμένα καταστήματα). Μα ψάχνετε πόσο κάνουν τα κολλοκύθια ή δεν τοιμάτε να πάρετε ένα όμορφο φουστάνι; Και κάνετε τους επιτυχημένους και δειλιάζετε να βάλετε σημαντικούς στόχους; Οι μισοί αλληιάζουν τους στόχους προς το καλύτερο, όπως μου είπαν.

Στη δεκαετία του '80, κάπου εκεί το 1985, είχα έναν νέο ασφαλιστή μερικής απασχόλησης που μια μέρα ήρθε μελαγχολικός και «σωριάστηκε» στην καρέκλα του γραφείου περίλυπος. «Τι έχεις;». «Χάνω το σπίτι που αγόρασα στην Κερατέα και δεν έχω τις δόσεις... Ο πωλητής με απειλεί με κατάσχεση». «Αν σου δώσουμε βοήθεια τι θα κάνεις;». «Θα παρατήσω την άλλη δουλειά και θα "ξεσκιστώ" για παραγωγή». «Για να κρατήσεις το σπίτι», του είπα και πήρα τον Δημήτρη Κοντομηνά να του βγάλει δάνειο. Ισχυρό το κίνητρο που τον οδήγησε να βγει ένατος σε όλη την INTERAMERICAN και να κρατήσει το σπίτι, στο οποίο μένει σήμερα (2024) μόνιμα, στα γεράματά του. Ένας άλλος στρατιωτικός συνταξιούχος εργάστηκε να ξεχρεώσει ένα δάνειο σημαντικό για σπίτι στο Κοντόπευκο στην Αγία Παρασκευή. Ευγενής κύριος, εργατικός, με καλhosύνη και ευηρέπεια, εργάστηκε στο όνομα της συζύγου, σπούδασε τα παιδιά, έκανε καλό χαρτοφυλάκιο και ζει ήρεμα και

ωραία στο δικό του σπίτι, με υπέροχα παιδιά που διαπρέπουν.... Είχε κίνητρα. Ένας άλλος είχε ισχυρό κίνητρο να μεγαλώσει και να παντρεύει αδελφές. Το έκανε (είναι σήμερα σημαντικό πρόσωπο στην Περιφέρεια της Αττικής). Θυμάμαι ακόμα έναν που ήθελε να μένει μόνος στα ταξίδια και έφερνε πρωτιές στους διαγωνισμούς. Ένας ασφαλιστής μου είχε την ατυχία να ανακατέψει τα προσωπικά του χρήματα με τα ασφάλιστρα και ένας πελάτης να μένει ακάλυπτος σε νοσηλεία. Ενημερώνω τον Δ. Κοντομηνά και μας καλεί στο γραφείο του, όπου μας μίλησε με συγκατάβαση. Κάλυψε η εταιρεία τον πελάτη και είπε πως είναι εύκολο να τον διαγράψει. Τότε είπα: «Αντί να κάνεις αυτά, να βοηθήσω στα χρέη και προβλήματα, με έναν όρο, να εργαστείς για την αξιοπρέπειά σου». Δούληψε, έγινε υπόδειγμα, εργατικός, ευγνώμων και καλός φίλος. Μόλις πήρε επιταγή προμηθειών, με κέρασε σε ένα σουβλατζίδικο Σύνταγμα, δείχνοντας με την παλάμη του το μέτωπο. Ξεχρέωσε και ήταν στις καταστάσεις επιτυχημένων.

Οι άνθρωποι έχουν κίνητρα από την ίδια τη ζωή τους. Στην προσπάθειά τους την επηρεάζουν τα αποτελέσματα της εργασίας τους. Κάνοντας κάποιες δουλειές οι άνθρωποι προσδοκούν ότι λογικά θα έχουν και άλλα καλά αποτελέσματα στη ζωή τους πέραν των καθημερινών ενεργειών. Αυτά τα άλλα έχουν μεγάλη αξία και ήταν βαθιά επιθυμία τους. Είναι τα «αποτελέσματα» που δίνουν αξία στα κίνητρα και φέρουν κοντά τον διευθυντή, Manager, διευθύνοντα με τον πωλητή και λένε ότι ο ένας καταλαβαίνει τον άλλον και ότι αυτό που προτείνει ο διευθυντής, ο πωλητής τα καταλαβαίνει και μοχθεί να το εφαρμόσει. Είναι μεγάλης σημασίας να βλέπουν τον ίδιο τον κόσμο και τους στόχους. Πολλές «αποτυχίες» στους στόχους έχουν τη ρίζα τους στη μη επικοινωνία διευθυντή-πωλητή και εκεί είναι και τα οικτρά αποτελέσματα εταιρειών που δεν γνωρίζουν από πωλήσεις και πωλητές.

Αυτά που γράφω δείχνουν και το πόσο σημαντική είναι η δουλειά των επικεφαλής πωλήσεων-πωλητών. Η προσπάθεια είναι συνεχής και για λίγους.

Δυστυχώς, πολλές εταιρείες στην Ελλά-

δα και την Κύπρο δεν ακολουθήσαν όσα η LIMRA Ελλάδος-Κύπρου δίδαξε σχετικά. Στη μνήμη του Νικ. Πάππας και όλων όσοι εργάστηκαν κάτω από οδηγίες του Δημήτρη Κοντομηνά για να επιμορφωθούν ασφαλιστές και διευθυντές γραφείων και υπακούοντας την προτροπή και των δύο να διαδώσω όσα έμαθα και εγώ, δημοσιεύω αυτή την «ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΣΤΑ ΚΙΝΗΤΡΑ» λίγο πριν ξεκινήσει το 2025, προσδοκώντας να εφαρμοστούν.

Διαβάστε και κρατήστε αυτές τις σελίδες του «ΝΑΙ», ενός σημαντικού Ταχυδρόμου Ιδεών για τον ασφαλιστικό κλάδο. Παράλληλα, ξαναπροτείνω στον ΕΙΑΣ να ονομάσουν αίθουσες «ΝΙΚ. ΠΑΠΠΑΣ» και να αναρτήσουν φωτογραφία του σε εμφανές σημείο.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ

Σκεφτείτε τα κίνητρα σαν καύσιμο και τους ανθρώπους σαν μηχανές. Η ποσότητα και το είδος του καυσίμου που θα βάλλετε στη μηχανή θα καθορίσουν την ενέργεια που θα αποδώσει η μηχανή για να κάνει τη δουλειά που θέλετε να κάνει. Η ποσότητα και το είδος των κινήτρων που παρέχετε θα καθορίσουν την προσπάθεια που θα καταβάλει το άτομο για να εκτελέσει τη δουλειά.

Τρεις μεταβλητές επηρεάζουν την προσπάθεια:

1. Επαγγελματικές προσδοκίες
2. Αποτελέσματα
3. Η αξία των αποτελεσμάτων

Ας εξετάσουμε λοιπόν την κάθε μία από αυτές τις μεταβλητές όπως εφαρμόζονται στη δουλειά σας σαν διευθυντής.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ

Με τον όρο «επαγγελματικές προσδοκίες» εννοούμε πόσο καλά πιστεύει ότι θα τα καταφέρει ο πωλητής. Αυτό αναφέρεται στις προσδοκίες για τη δουλειά και μόνο – όχι ανταμοιβές, βραβεία κ.λπ., αλλά τις ικανότητες του ατόμου. Οι επαγγελματικές προσδοκίες βασίζονται σε δύο στοιχεία, τις προηγούμενες εμπειρίες και την πίστη του καθενός στις προσωπικές του ικανότητες.

Αν η προηγούμενη εμπειρία είναι ευνοϊκή, τα άτομα είναι πιο αισιόδοξα στις επαγγελματικές τους προσδοκίες. Αν, για παράδειγμα, προηγουμένως είχαν επιτυχία στη δημιουργία ομάδων υποψήφιων πελατών για πωλήσεις, θα είναι προετοιμασμένοι να έχουν επιτυχία και την επόμενη φορά που θα θελήσουν να αναπτύξουν

τέτοιες ομάδες. Φυσικά, το αντίθετο θα ήταν αλήθεια αν προηγούμενες προσπάθειες υπήρξαν ανεπιτυχείς.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ Η ελευθερία να αναπτύσσετε τις δραστηριότητές σας όπως επιθυμείτε. Να είστε ανεξάρτητος από τους περιορισμούς που επιβάλλονται από τους ανωτέρους... Η ευκαιρία να είστε «το αφεντικό του εαυτού σας».

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ Τα χειροπιαστά βραβεία για την ορθή εκτέλεση μιας εργασίας, όπως η μνημόνευσή σας σε ασφαλιστικές εκδόσεις ή λόγους στα συνέδρια.

ΕΠΙΤΥΧΙΑ Η αίσθηση που έχετε από την επιτυχημένη εκτέλεση της εργασίας σας... υπερνικώντας τις δυσκολίες και φτάνοντας σε υψηλά επίπεδα απόδοσης.

ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΧΡΟΝΟΣ Ο χρόνος που έχετε στη διάθεσή σας για εξωεπαγγελματικές δραστηριότητες και η έκταση της ικανοποίησης που δοκιμάζετε από τη χρησιμοποίησή του.

ΔΥΝΑΜΗ Η αίσθηση του ελέγχου που αισθάνεστε ότι έχετε πάνω στο πεπρωμένο σας και στο πεπρωμένο των άλλων... Η αίσθηση ότι είστε ικανός να επηρεάζετε και να κατευθύνετε τη συμπεριφορά των άλλων.



ΚΥΡΟΣ Ο σεβασμός που δείχνουν οι συνεργάτες σας στον επαγγελματικό και κοινωνικό χώρο... Πώς οι άλλοι σας κρίνουν σε σύγκριση με τους συνεργάτες σας.

ΧΡΗΜΑΤΑ Το ποσό του ατομικού σας εισοδήματος από την άσκηση της εργασίας σας.

ΠΙΕΣΗ Η συνεχής αίσθηση ή ανάγκη που έχετε να δείχνετε βελτίωση στην εκτέλεση της εργασίας σας.

ΑΥΤΟΕΚΤΙΜΗΣΗ Η αίσθηση της ατομικής σας αξίας... Πώς συγκρίνετε τον εαυτό σας με τους συναδέλφους σας.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ Η σιγουριά που αισθάνεστε κρατώντας τη θέση σας σαν ασφαλιστής... Η αίσθηση ότι το αύριο θα είναι τουλάχιστον όσο καλό είναι το σήμερα.

ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΖΩΗ Το είδος και η ποιότητα των δραστηριοτήτων που έχετε με την οικογένειά σας...

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ Η αίσθηση ότι εξελίσσεστε σαν άτομο, ότι γίνεστε πιο ικανός, πιο αποτελεσματικός – ένα καλύτερο άτομο.

Η ΑΞΙΑ ΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Μια άλλη μεταβλητή που επηρεάζει την προσπάθεια είναι η αξία των αποτελεσμάτων για κάθε άτομο, δηλαδή το πόσο «επιθυμητό είναι το αποτέλεσμα στο άτομο». Ποια από τα αποτελέσματα δεν δείχνουν να ενδιαφέρουν τον πωλητή; Είναι πιθανό ένα άτομο να πιστεύει ότι μόνο ένα αποτέλεσμα είναι σημαντικό, ενώ κάποιο άλλο άτομο να πιστεύει ότι αρκετά από τα αποτελέσματα είναι σημαντικά. Είναι επίσης σοφό να θυμάστε ότι η αξία ενός αποτελέσματος αλληλάζει, καθώς η εντύπωση του ατόμου αλληλάζει επιτυγχάνοντας το στόχο.

Έως εδώ έχουμε εξετάσει τις τρεις μεταβλητές που επηρεάζουν την προσπάθεια, από την οπτική σκοπιά του πωλητή. Επειδή όμως αυτές οι μεταβλητές έχουν τόσο σημαντική επίδραση στις σχέσεις του διευθυντή με το προσω-

πικό του, είναι επίσης σημαντικό ο διευθυντής να βλέπει αυτές τις μεταβλητές από την οπτική σκοπιά των πωλητών του, και όχι από τη δική του.

ΤΕΛΟΣ, ΕΧΕΤΕ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΑΣ ΚΙΝΗΤΡΑ;

Υπάρχει μια πολύ παλαιά ιστορία που θέτει κάτω από τη σωστή οπτική γωνία την περιπλοκότητα του να δίνουμε κίνητρα στους ανθρώπους. Ένας γέρος χωρικός είχε προβλήματα για να καταφέρει το μούλारी του να προχωρήσει. Ήταν έτοιμος να κτυπήσει το μούλारी στο κεφάλι με ένα μεγάλο κομμάτι ξύλο, όταν ένας περαστικός τον σταμάτησε. «Αυτός δεν είναι τρόπος να κάνεις το μούλारी σου να προχωρήσει», είπε ο περαστικός. «Το ξέρω», απάντησε ο χωρικός. «Θέλω απλά να βεβαιωθώ ότι με προσέχει».

Γνωρίζουμε ποια είναι τα κίνητρα των ανθρώπων, το χρήμα, η αναγνώριση, η δύναμη, το κύρος, ο πόνος (ή ο φόβος τους), το ένστικτο, το άγχος, η περιέργεια, ή η διασκέδαση. Το πρόβλημα είναι να καθορίσουμε ποια κίνητρα πετυχαίνουν με κάποια άτομα και με ποιους συνδυασμούς. Πριν μπορέσετε να δώσετε κίνητρα στους ανθρώπους, πρέπει να βρείτε το κλειδί που τους κάνει να δουλεύουν, πρέπει να τους κάνετε να προσέξουν.

Ως διευθυντής, θα πρέπει να σας ενδιαφέρουν τα κίνητρα διότι είστε υπεύθυνος για την επιτυχία των πωλητών σας. Επιτυγχάνουν διότι τους βοηθάτε να αναγνωρίσουν και να δεχτούν την ανάγκη να βελτιώνονται συνεχώς, διότι τους πείθετε ότι έχουν τις απαιτούμενες ικανότητες που χρειάζονται για να βελτιωθούν, διότι τους δίνετε την επιθυμία να επιτύχουν και διότι τους δείχνετε αυτά που είναι απαραίτητα για να βελτιωθούν. Άρα, ο ρόλος σας μπορεί να είναι μόνο βοηθητικός, δεν μπορείτε να δουλεύετε στη θέση των άλλων. Οι μόνες πραγματικές δραστηριότητές σας είναι να τους εκπαιδεύσετε για γνώση και ικανότητες, να διατηρείτε σταθερές απόδοσης και να κρίνετε αυτήν την απόδοση. Μπορείτε να τους παρέχετε ειλικρινή βοήθεια και ενδιαφέρον, αλλά η απόδοση θα έρθει από τους ίδιους τους πωλητές. Και αυτό είναι και το σημείο στο οποίο μπαίνουν τα κίνητρα. Είναι το μόνο εργαλείο που διαθέτετε για να κατορθώσετε να κάνουν οι άνθρωποι αυτό που θέλετε να κάνουν, ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΣΑΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΤΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΓΙΑ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΕΧΕΤΕ ΜΕΣΑ ΣΤΗ ΚΑΡΔΙΑ ΣΑΣ, ΠΑΡΑ ΓΙΑ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΕΧΕΤΕ ΣΤΟ ΝΟΥ ΣΑΣ.

ΤΙ ΓΝΩΡΙΖΟΥΜΕ ΓΙΑ ΤΑ ΚΙΝΗΤΡΑ

Παρά το γεγονός ότι τα κίνητρα είναι ένα από τα θέματα που έχουν μελετηθεί περισσότερο στην ιστορία του κόσμου, γνωρίζουμε πολύ λίγα για αυτό το θέμα, κυρίως σε ό,τι αφορά τους ανθρώπους στις πωλήσεις. Ένα πράγμα

που γνωρίζουμε είναι αυτό που ήδη θίξαμε. Η ποιότητα στη διεύθυνση είναι σημαντική, δηλαδή ο πωλητής πρέπει να πιστεύει ότι ο διευθυντής Πωλήσεων ενδιαφέρεται ειλικρινά για την επιτυχία του και ότι προσπαθεί ειλικρινά να τον βοηθήσει.

Το δεύτερο στοιχείο που αφορά τα κίνητρα είναι ότι γνωρίζουμε πως σίγουρα το χρήμα σαν κίνητρο έχει πολύ περιορισμένη αξία. Μόλις ικανοποιηθούν σχετικά οι υλικές ανάγκες, το χρήμα σταδιακά παύει να έχει πρωταρχική σημασία. Όπως λέει και μια γνωστή φράση, «μπορείς να δώσεις κίνητρα σε όλους τους ανθρώπους με χρήματα μερικές φορές, μπορείς να δώσεις κίνητρα σε μερικούς ανθρώπους με χρήματα πάντα, αλλά δεν μπορείς να δώσεις κίνητρα σε όλους τους ανθρώπους με χρήματα πάντα».

Μια άλλη αλήθεια που αφορά τα κίνητρα είναι ότι το υψηλό ηθικό συνήθως είναι αποτέλεσμα «εμπειριών» που σχετίζονται με τη δουλειά, ενώ το πεσμένο ηθικό είναι αποτέλεσμα «συνθηκών» της δουλειάς και το αντίστροφο δεν ισχύει. Το υψηλό ηθικό δεν είναι αποτέλεσμα καλών συνθηκών δουλειάς.

Τελικά, ένα ακόμη γεγονός πάνω στα κίνητρα που φαίνεται να αληθεύει για τους πωλητές: Η ψυχολογία είναι σημαντική. Αυτό το γεγονός φαίνεται με πολλούς τρόπους, για παράδειγμα:

Από τη στιγμή που κάποιος ασφαλιστής χαρακτηριστεί παραγωγός εκατομμυρίων, χαρακτηρίζεται έτσι για κάθε χρόνο μετά, διότι αρχίζει να θεωρεί τον εαυτό του σαν παραγωγό εκατομμυρίων.

Οι πωλητές πρέπει να πιστεύουν ότι η αλληαγή είναι δυνατή. Πολλοί από αυτούς στην πραγματικότητα δεν χρειάζονται περισσότερες ικανότητες, αλλά χρειάζονται να εκπέμπουν μια καλύτερη εικόνα του εαυτού τους.

Ένας πωλητής συχνά χρειάζεται πραγματικές αποδείξεις ότι οι μέθοδοι του διευθυντή του εφαρμόζονται με επιτυχία. Αυτό επιτυγχάνεται πιο εύκολα αν ο διευθυντής είχε υπάρξει ένας επιτυχημένος πωλητής ο ίδιος ή αν έχει αναπτύξει επιτυχημένους πωλητές οι οποίοι παραμένουν με την εταιρεία.

Έχουν υπάρξει χιλιάδες θεωρητικοί οι οποίοι έχουν αναπτύξει ιδέες πάνω στα κίνητρα, και μερικές από αυτές έχουν κερδίσει μεγάλη δημοτικότητα.

Ο Abraham Maslow μας έδωσε την «ιεραρχία των αναγκών» (την πυραμίδα των αναγκών), που πρέπει να ικανοποιούμε την κάθε ανάγκη με τη σειρά. Αυτές οι ανάγκες είναι στη σειρά που πρέπει να ικανοποιούνται ανάγκες εξασφάλισης, κοινωνικές ανάγκες, εγωιστικές ανάγκες και αυτοεκπλήρωση.

Η θεωρία του Saul Gellerman είναι ότι υπάρχει μόνο μία μορφή κινήτρων, το συμφέρον, αλλά αλληάζει καθώς μεγαλώνουμε, πηγαίνοντας από το χρήμα στη δύναμη, στην

αναγνώριση, στην επαγγελματική ικανοποίηση, Δυστυχώς, όλες αυτές οι πληροφορίες είναι κυρίως θεωρητικές, και ενώ τα κίνητρα μπορεί να έχουν ανεκτίμητη αξία, μπορούν να έχουν καταστροφικά αποτελέσματα αν χρησιμοποιηθούν ακατάλληλα ή με λάθος τρόπο. Μερικά άτομα δεν μπορούν να κάνουν μεγάλα κατορθώματα και οι διευθυντές τους δεν πρέπει να τα πιέζουν.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ

Περιγραφή

Η ελευθερία να αναπτύσσετε τις δραστηριότητές σας όπως επιθυμείτε. Να είστε ανεξάρτητος από τους περιορισμούς που επιβάλλονται από τους ανωτέρους... Η ευκαιρία να είστε το αφεντικό του εαυτού σας.

Συμπεριφορά

- Αντιπαθεί την έντονη επίβλεψη
- Προτιμάει να διευθύνει από το να δέχεται εντολές
- Χρησιμοποιεί τις δικές του μεθόδους πώλησης
- Είναι αυτόνομος
- Είναι μοναχικός τύπος
- Θέτει τους στόχους του με τους δικούς του όρους
- Οι δραστηριότητές του έχουν σκοπό την εκπλήρωση

των στόχων

- Έχει δυσκολία να αναπτύσσει στενές σχέσεις
- Ίσως βρίσκει δυσκολία στην ομαδική εργασία
- Μπορεί να ενθαρρύνει τους άλλους
- Έχει τάση να κατηγορεί τους άλλους όταν δεν επι-

τυγχάνονται τα αποτελέσματα

Τεχνικές επίβλεψης

- Επιτρέψτε του ελευθερία κινήσεων
- Ακούστε αντί να μιλάτε
- Δώστε προσωπική προσοχή
- Ζητήστε συμβουλές – η συμμετοχή στη Διεύθυνση

είναι πολύ σημαντική. Συνεχώς δείχνετε το πως οι προσωπικοί και οι ομαδικοί στόχοι μοιάζουν

- Δώστε του ηγετικές ευκαιρίες στην οργάνωση
- Επιβλέψτε πιο έντονα τα αποτελέσματα
- Επιτρέψτε την πρόσβαση στο έντυπο υλικό
- Δίνετε συνεχώς θετική ενίσχυση
- Μην συμβουλευέστε
- Μην προσπαθείτε να τον συμμορφώσετε

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ

Περιγραφή

Τα χειροποιστά βραβεία για την ορθή εκτέλεση μιας εργασίας, όπως η μνημόνευσή σας σε ασφαλιστικές εκδόσεις ή λόγους σε συνέδρια.

Συμπεριφορά

- Χαίρεται όταν τον αναγνωρίζουν οι άλλοι
- Ικανοποιείται όταν εμφανίζεται το όνομά του σε εκ-



δόσεις

- Θέλει να παίρνει βραβεία για επιτυχίες του
- Αναζητά φιλοφρονήσεις
- Αναζητά επαίνους όταν τους αξίζει
- Αντιπαθεί την έλλειψη προσοχής

Τεχνικές επίβλεψης

— Η αναγνώριση για τον νέο ασφαλιστή έρχεται κυρίως από το υποκατάστημά του στην αρχή. Καθώς αναπτύσσεται το άτομο, η αναγνώριση θα πρέπει να επεκταθεί στις ακόλουθες τέσσερις κατηγορίες:

- Τοπική αναγνώριση – Προσφέρετε ένα γεύμα για τον ασφαλιστή και τη σύζυγό του για την επιτυχία κάποιου στόχου του νέου ασφαλιστή
- Μνημονεύστε την επιτυχία του στο δελτίο του υποκαταστήματος
- Βάλτε τη φωτογραφία του πρώτου παραγωγού κάθε μήνα σε σημείο που να φαίνεται από τους συναδέλφους
- Αναγνώριση από την εταιρεία – Προτείνετε τον ασφαλιστή που έχει επιτύχει τους απαιτούμενους στόχους για τη λήσχη διακεκριμένων ασφαλιστών
- Εκδώστε άρθρα και φωτογραφίες στο ασφαλιστικό περιοδικό της εταιρείας
- Επίσης, πολύ θετική μπορεί να είναι και η μνημόνευ-

ση σε διεθνή ασφαλιστικά περιοδικά – Αναγνώριση από την αγορά – Η αναγνώριση που δίνει ολόκληρη η ασφαλιστική αγορά για την επίτευξη κάποιων στόχων

— Αναγνώριση από την κοινότητα – Τα επιτεύγματα για την κοινότητα δεν είναι απαραίτητα επαγγελματικής φύσεως, αλλά θα πρέπει να αναγνωρίζονται

— Μην δίνετε ποτέ αναγνώριση αν δεν την αξίζουν

— Μην νιώθετε αναγκασμένος να δώσετε ένα βραβείο αν δεν υπάρχει κάποιος που να το αξίζει

— Καθώς προχωρά η καριέρα ενός ατόμου, η αναγνώριση πρέπει να είναι για κάτι μεγαλύτερο. Μικρότερα επιτεύγματα θα πρέπει να αναγνωρίζονται στην αρχή, αλλά καθώς προοδεύει το άτομο, αναγνωρίστε την πρόοδο βασισμένοι σε νέα κριτήρια

— Βεβαιωθείτε ότι οι συνεργάτες σας καταβάλλουν προσπάθεια για να αναγνωριστούν

— Ο μοναχικός τύπος ίσως να φαίνεται αδιάφορος απέναντι σε τέτοιες αναγνωρίσεις, αλλά η εσωτερική επιθυμία για αναγνώριση είναι σχεδόν παγκόσμια

- Μην αμελείτε την αναγνώριση αυτών των ατόμων
- Το άτομο που επιδιώκει την αναγνώριση πρόθυμα επιδιώκει τη δημοσιότητα
- Μην αγνοείτε ποτέ το άτομο που δείχνει να έχει σαν



μοναδικό κίνητρο την αναγνώριση

— Σταθμίστε σωστά την εποικοδομητική κριτική με την επιβράβευση

— Δώστε στο άτομο την ευκαιρία να συμμετέχει στις αποφάσεις

ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

Περιγραφή

Ο χρόνος που έχετε στη διάθεσή σας για εξωεπαγγελματικές δραστηριότητες και η έκταση της ικανοποίησης που δοκιμάζετε από τη χρησιμοποίησή του.

Συμπεριφορά

— Μεγάλο ενδιαφέρον σε εξωεπαγγελματικές ασχολίες

Οργανώνει προσεκτικά τις διακοπές

— Η επίδραση των εξωεπαγγελματικών δραστηριοτήτων αποδεικνύεται από:

- τις αγορές στις οποίες πουλάει
- τον διάκοσμο του γραφείου του
- τα θέματα συζητήσεως

Τεχνικές επίβλεψης

— Προσεκτικός έλεγχος του προγράμματος εργασίας

— Στενή επίβλεψη

— Υπογραμμίζετε το πώς οι εξωεπαγγελματικές δραστηριότητες μπορούν να βοηθήσουν την καριέρα του παρόντος πελάτες

— Αποδείξτε το πώς η επαγγελματική βελτίωση μπορεί να ανυψώσει ακόμη τον ελεύθερο χρόνο

ΔΥΝΑΜΗ

Περιγραφή

Η αίσθηση του ελέγχου που αισθάνεστε ότι έχετε πάνω στο πεπρωμένο σας και στο πεπρωμένο των άλλων... Η αίσθηση ότι είστε ικανός να επηρεάζετε και να κατευθύνετε τη συμπεριφορά των άλλων.

Συμπεριφορά

— Τείνει να έχει περιορισμένες προοπτικές

— Θα αντιδράσει εχθρικά όταν νιώσει ότι απειλείται η προσωπική του δύναμη

— Θα θέλει να είναι ο αρχηγός στις συναντήσεις

— Ο τρόπος πωλήσεων είναι συνήθως καθοδηγητικός

— Υπερψηφνείται να κυριαρχεί σε κάθε συνέντευξη

— Μπορεί να περιγραφεί σαν σκληρός, εχθρικός, αυταρχικός, αντιρρησίας, επιθετικός

Τεχνικές επίβλεψης

— Ακούτε παρά να μιλάτε

— Δώστε ιδιαίτερη προσοχή

— Δώστε αναγνώριση εκεί όπου το άτομο είναι καλύτερο, π.χ. ο καλύτερος παραγωγός του μήνα. Επιτρέψτε του να διευθύνει τις συναντήσεις του υποκαταστήματος

— Δείξτε πώς οι προσωπικοί στόχοι και οι στόχοι της

εταιρείας αλληλοσυμπληρώνονται

— Αφήστε το άτομο να γνωρίζει όταν κάποιος άλλος είναι καλύτερος

— Δώστε στο άτομο περιορισμούς πάνω στο τι επιτρέπεται

— Επιβλέπετε το άτομο με ισχύ

— Επιβλέπετε σε προσωπική βάση

— Το άτομο πρέπει να είναι συνεχώς το επίκεντρο της προσοχής

— Όταν καθιερώνετε κάποια αλλαγή, κάντε το άτομο να νιώσει ότι ήταν δική του ιδέα. Αυτό το άτομο χρειάζεται συνεχή αναγνώριση και αντιπαθεί να του ασκείται κριτική

ΚΥΡΟΣ

Περιγραφή

Ο σεβασμός που δείχνουν οι συνεργάτες σας στον επαγγελματικό και κοινωνικό χώρο... Το πώς οι άλλοι σας κρίνουν σε σχέση με τους συνεργάτες σας. Επιθυμεί να διατηρεί μια ευνοϊκή κοινωνική εικόνα.

Συμπεριφορά

— Επιθυμεί να δουλεύει σε προχωρημένες ή επιστημονικές αγορές. Πιθανά επιθυμεί μια διευθυντική θέση ή έναν εντυπωσιακό τίτλο

— Αντιπαθεί να δουλεύει σε μια απλή αγορά

— Επιθυμεί ένα μεγάλο αυτοκίνητο ή μεγάλο σπίτι – χρειάζεται υλικές αποδείξεις της επιτυχίας του, θέλει έναν ακριβό τρόπο ζωής

— Πάντοτε σχετίζεται με ποιοτικούς ανθρώπους

— Τείνει να βγαίνει με επιλεγμένους ανθρώπους συχνά

— Επιθυμεί να έχει ειδικό ακριβό χαρτί αλληλογραφίας και διάκοσμο στο γραφείο του

— Εξαρτάται αρκετά από την ιδέα που έχουν οι άλλοι για αυτόν

Τεχνικές επίβλεψης

— Οποιοδήποτε βραβείο του αποδοθεί για την επίτευξη των στόχων του θα πρέπει να είναι βραβείο που του προσθέτει κύρος – για παράδειγμα, ένα τέτοιο άτομο θα προτιμούσε μια αναφορά των επιτυχιών του στην εφημερίδα από ένα αναμνηστικό ρολόι

— Δώστε κίνητρα στο άτομο να ασχοληθεί με κοινωνικές δραστηριότητες που έχουν κάποιο κύρος. Συστήστε προχωρημένα σεμινάρια.

— Συστήστε το άτομο σε ανθρώπους που είναι υποψήφιοι ή επαγγελματίες κύρους.

— Δεχτείτε τους στόχους παραγωγής σαν την ελάχιστη απαίτηση για να αποκτήσει μια διευθυντική θέση.

— Όταν εξετάζετε τους επαγγελματικούς στόχους, συζητήστε τις υλικές αποδείξεις της επιτυχίας (βεβαιωθείτε ότι το άτομο καταλαβαίνει ότι τα υλικά αγαθά αποκτώνται

μόνο με παραγωγή). Ενθαρρύνετε το άτομο να γίνει ειδικός στην επιλογή προχωρημένων περιοχών πώλησης. Επαινέστε το άτομο αναφέροντας τα υλικά επιτεύγματα κύρους που έχει πετύχει

- Οι στόχοι μπορεί να είναι μη πραγματικοί συγκρινόμενοι με τις πραγματικές ικανότητες του ατόμου
- Αν το κύρος έχει επιτευχθεί μέσα σε ομάδα, ίσως να περιορίσει το άτομο από περαιτέρω ανάπτυξη
- Αν η ομάδα δεν έχει κύρος, μπορεί να οδηγήσει το άτομο να την εγκαταλείψει

ΧΡΗΜΑΤΑ

Περιγραφή

Το ποσό του ατομικού σας εισοδήματος από την άσκηση της εργασίας σας.

Συμπεριφορά

- Δουλεύει σκληρά για να έχει ένα μόνον
- Η βασική προτεραιότητά του είναι το εισόδημα
- Ρωτάει ποια είναι η προμήθεια σε κάθε δοθείσα κατάσταση
- Αν το εισόδημα είναι μέτριο, τα χρήματα είναι ισχυρότερο κίνητρο
- Έχει την τάση να επιδεικνύει το εισόδημά του σαν μέσο προσωπικής αναγνώρισης
- Έντονη επιθυμία να αγοράζει πράγματα σαν αποδείξεις της επιτυχίας του

Τεχνικές επίβλεψης

- Οι προμήθειες θα πρέπει να είναι το κύριο κριτήριο για τον καθορισμό του «Παραγωγού της χρονιάς»
- Πληρώνετε την εγγραφή σε σεμινάρια και σχολές για εκείνους που φτάνουν σε κάποια επίπεδα εισοδήματος
- Συνδέστε στις δραστηριότητες τους στόχους με τις προμήθειες
- Τονίστε την επιμονή σαν μέσον για μεγαλύτερο εισόδημα
- Κατευθύνετε τις πωλήσεις για να αυξηθεί η προμήθεια κάθε πώλησης

ΠΙΕΣΗ

Περιγραφή

Η συνεχής αίσθηση ή ανάγκη που έχετε να δείχνετε βελτίωση στην εκτέλεση της εργασίας σας.

Συμπεριφορά

- Έχει τάση να είναι νευρικός και τεταμένος πριν φτάσει το στόχο
- Δεν διευθύνει καλά το χρόνο του
- Ανταποκρίνεται και χρειάζεται πρόκληση
- Τείνει να δημιουργεί πίεση
- Του αρέσει η σκληρή δουλειά – δεν προσπαθεί να την αποφύγει
- Ανταγωνιστικός
- Μανιακός με τη δουλειά του

Τεχνικές επίβλεψης

- Θέστε χρονικά όρια, τελικά και ενδιάμεσα
- Ενθαρρύνετε τη δουλειά που χρησιμοποιεί δράση. Παρέχετε ευκαιρίες να ανταγωνίζεται τον εαυτό του

- Ενθαρρύνετε τον ελεύθερο χρόνο
- Θέστε ιδιαίτερα υψηλούς στόχους
- Προκαλείτε συνεχώς
- Ενθαρρύνετε την ισορροπία ανάμεσα στη δουλειά και την ξεκούραση
- Ελέγχετε συχνά την πρόοδο της δουλειάς
- Εγκρίνετε, διαβεβαιώστε, κατανοήστε, έχετε υπομονή, ενθαρρύνετε, παρέχετε συνεχή ένθερμη συναισθηματική υποστήριξη
- Παραμείνετε ψύχραιμος, ανακαλύψτε τους λόγους ανησυχίας και άγχους για να ελαττώσετε την πίεση

ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Περιγραφή

Η σιγουριά που αισθάνεσθε κρατώντας τη θέση σας σαν ασφαλιστής... Η αίσθηση ότι το αύριο θα είναι τουλάχιστον όσο καλό είναι το σήμερα.

Συμπεριφορά

- Επιδεικνύει υψηλό βαθμό ικανοποίησης από τη δουλειά
- Έχει θετική συμπεριφορά

- Δεν απαιτεί ισχυρή επίβλεψη
- Δείχνει ενδιαφέρον στα θέματα της επαγγελματικής ασφάλειας
- Τείνει να ακολουθεί τις οδηγίες της εταιρείας

Τεχνικές επίβλεψης

- Δημιουργήστε το αίσθημα της συνέπειας
- Να είστε ικανός να προλέγετε τις τεχνικές επίβλεψης
- Βοηθήστε να παρέχεται ένα άνετο σύστημα πωλήσεων
- Βεβαιωθείτε ότι ο ασφαλιστής γνωρίζει τι αναμένετε από αυτόν και ποια είναι τα κριτήρια απόδοσής του
- Θέστε εσείς τους στόχους αντί να αφήσετε το άτομο να το κάνει
- Παρέχετε στενή επίβλεψη όσον αφορά την οργάνωση προγραμμάτων εργασίας
- Αναπτυχθείτε σιγά προς νέες αγορές





ΑΥΤΟΕΚΤΙΜΗΣΗ

Περιγραφή

Η αίσθηση της ατομικής σας αξίας... Πώς συγκρίνετε τον εαυτό σας με τους συναδέλφους σας.

Συμπεριφορά

Οι παρακάτω συμπεριφορές είναι ενδείξεις ενός ατόμου με υψηλή αυτοεκτίμηση

- Αποφασιστικός
- Μαθαίνει από τα λάθη του
- Φέρεται στους άλλους με σεβασμό
- Επαινεί, αναγνωρίζει τους άλλους
- Αισιόδοξος

Εκείνοι με λίγη αυτοεκτίμηση εκδηλώνουν τις ακόλουθες συμπεριφορές

- Αναποφάσιστος
- Δεν μαθαίνει από τα λάθη του
- Φέρεται στους άλλους άσχημα
- Ευαίσθητος στην κριτική
- Ζηλιάρης
- Απαισιόδοξος
- Έχει πάντα αμυντική στάση

Τεχνικές επίβλεψης

Για εκείνους με υψηλή αυτοεκτίμηση

- Αναθέτετε εργασίες σαν πρόκληση
- Θέστε υψηλούς στόχους
- Επιτρέπετε ανεξάρτητη κριτική
- Παρέχετε ευθύνες και εξουσία
- Ενθαρρύνετε νέες συμπεριφορές

Για εκείνους με χαμηλή αυτοεκτίμηση

— Προσπαθήστε να φτιάξετε την προσωπική του ταυτότητα

- Αναγνωρίζετε επιτεύγματα

— Κατευθύνετε το άτομο προς πραγματοποιήσιμους στόχους

— Αποφεύγετε τις απειλές, συμφωνήστε να επωφελείται από τα λάθη

— Αποφεύγετε να αναφέρεστε σε λάθη του –δεν βελτιώνει την αυτοεκτίμηση

- Χρησιμοποιήστε τις ικανότητές του σωστά

— Οργανώστε ένα προσωπικό πρόγραμμα ανάπτυξης

— Προσφέρετε περισσότερη προσωπική καθοδήγηση

— Παρέχετε ευκαιρίες για θετικές εμπειρίες

Σημειώστε: Κάποιος που επιδεικνύει μια υψηλή αυτοεκτίμηση ίσως να καλύπτει μια πραγματικά χαμηλή αυτοεκτίμηση.

ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΖΩΗ

Περιγραφή

Το είδος και η ποιότητα των δραστηριοτήτων που έχετε με

την οικογένειά σας.

Συμπεριφορά

Καμιά ομάδα συμπεριφορών δεν μπορεί να αντικατοπτρίσει αυτόματα και ακριβώς τις θετικές ή αρνητικές επιδράσεις της οικογενειακής ζωής. Μπορούμε όμως να πούμε ότι πολλές συμπεριφορές, θετικές ή αρνητικές, έχουν τη ρίζα τους στην οικογενειακή κατάσταση. Όταν ανακαλύπτει θετικές αθλή και αρνητικές επαγγελματικές συμπεριφορές, ο διευθυντής θα πρέπει να έχει πάντοτε υπόψη τα κίνητρα της οικογένειας σαν την πιθανή αιτία. Αυτό θα αποκαλύψει τομείς όπου ο διευθυντής μπορεί να παρέχει θετική ενίσχυση ή να βοηθήσει αν του ζητηθεί. Μερικές συμπεριφορές που δείχνουν το βαθμό στον οποίο η οικογενειακή ζωή δρα σαν κίνητρο είναι οι ακόλουθες:

- Μιλάει ή δεν μιλάει συχνά για την οικογένειά του
- Μιλάει για επιτυχίες μελών της οικογένειάς του
- Ξοδεύει ή όχι τον περισσότερο ελεύθερο χρόνο του με την οικογένειά του
- Μιλάει ή όχι για αποκτήματα της οικογένειας (έπιπλα, διακόσμηση του σπιτιού)
- Ανοικτή συμπεριφορά απέναντι στη σύζυγο σε επαγγελματικές ή κοινωνικές εκδηλώσεις (τρυφερότητα, προσοχή, σεβασμό κ.λπ.)
- Μιλάει ή όχι για μελλοντικά σχέδια που αφορούν την οικογένειά του (νέο σπίτι, εκπαίδευση, οικογενειακές διακοπές κ.λπ.)

Τεχνικές επίβλεψης

- Απαιτείται προσοχή για να καθορίσετε το μέγεθος της οικογενειακής δραστηριότητας
- Επισκεφτείτε την οικογένεια για να κατανοήσετε το βαθμό της αφοσίωσης
- Συχνά αναθέτετε στη σύζυγο οργανωτικές λειτουργίες
- Πληροφορήστε και αναμίξτε τη σύζυγο στους προσωπικούς στόχους
- Πρέπει να οργανώνετε κοινωνικές δραστηριότητες με την οικογένεια, όπως εξόδους, γεύματα κ.λπ. Δείξτε το πώς οι οικογενειακοί στόχοι και οι επαγγελματικοί στόχοι αλληλοσυνδέονται και αλληλοσυμπληρώνονται
- Δείξτε ενδιαφέρον και αποδοχή της οικογένειας σαν μια θετική δύναμη στην καριέρα
- Συζητήστε με την οικογένεια τη θέση των στόχων
- Δεχτείτε το χρόνο που αφιερώνετε στην οικογένεια σαν ζωτικής σημασίας για την επίτευξη των επαγγελματικών στόχων
- Συζητήστε την οργάνωση του χρόνου που αφιερώνετε στη δουλειά – χρόνο μακριά από την οικογένεια
- Προγραμματίστε το χρόνο που αφιερώνετε στην οικογένεια μέσα στο καθημερινό πρόγραμμα σαν θετικό στοιχείο

- Μην αναμινγνύστε σε συζυγικές διαφωνίες
- Μην αναμινγνύστε υπερβολικά στα εσωτερικά των οικογενειών
- Σεβαστείτε την προσωπική ζωή του ατόμου
- Μην επιβάλλετε τον εαυτό σας στην οικογένεια
- Μην παίζετε τον ρόλο του οικογενειακού σύμβουλου ή του ψυχίατρου

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Περιγραφή

Η αίσθηση ότι εξελίσσεστε σαν άτομο, ότι γίνεστε πιο ικανός, πιο αποτελεσματικός – ένα καλύτερο άτομο.

Συμπεριφορά

- Βαδίζει προς μια κατεύθυνση και δέχεται αυτή την κατεύθυνση
- Συνήθως δεν επαναλαμβάνει τα λάθη του
- Δίνει στον εαυτό του τα κίνητρα για την παρακολούθηση μαθημάτων αυτοεξέλιξης
- Πάντοτε ολοκληρώνει τα μαθήματα με μεγάλη επιτυχία
- Θέλει πάντα να δουλεύει με επαγγελματισμό για κάθε πελάτη
- Αναμινγνύεται σε εξωεπαγγελματικά προγράμματα προσωπικής ανάπτυξης
- Έχει αυτοπειθαρχία
- Έχει μια προσωπικότητα που πάντα θέλει να μαθαίνει το γιατί
- Συνειδητοποιεί τα λάθη του και είναι καλός με τους άληθους ανθρώπους
- Αναμινγνύεται με ομάδες ανθρώπων πνευματικά καλλιεργημένων
- Βλέπει την ανάπτυξη σε όλες τις κατηγορίες της δουλειάς του – αγορά, εισόδημα, γνώσεις κ.λπ. Πάντα συγκρίνει τους στόχους με τα αποτελέσματα
- Ζητάει την επιβεβαίωση της προόδου

Τεχνικές επίβλεψης

- Κατευθύνετε συνεχώς το άτομο να πουλάει αντί να συνεχίζει την αφοσίωσή του στη μάθηση. Να απαιτείτε έλεγχο στην οργάνωση της δουλειάς και του χρόνου – να κατευθύνετε σωστά τις δραστηριότητες
- Οι συζητήσεις με το άτομο θα πρέπει κυρίως να σχετίζονται με τα συναισθήματά του και τα αισθήματά του για τα αποτελέσματα
- Όταν επιβλέπετε, δίνετε συγκεκριμένες συμβουλές αντί για γενικές παρατηρήσεις
- Ενθαρρύνετε τις κοινωνικές δραστηριότητες
- Μην επιβλέπετε στενά την ολοκλήρωση μαθημάτων
- Επιλέγετε προσεκτικά τα προγράμματα εκπαίδευσης ώστε το άτομο να μπορεί να εφαρμόζει τις γνώσεις του
- Επιβλέπετε και προτείνετε πρακτική εξάσκηση ώστε

το άτομο να χρησιμοποιεί τις γνώσεις του για να επιτυγχάνει πωλήσεις

- Επιβραβεύετε το άτομο για την καλή του δουλειά στα μαθήματα
- Θεωρείτε το άτομο ειδικό της ομάδας στις προσωπικές ικανότητες
- Δείξτε στο άτομο ότι ενδιαφέρεστε
- Πάντοτε να εξηγείτε τους λόγους που δίνετε μια κατεύθυνση, αν δεν το κάνετε το άτομο θα σας αμφισβητεί
- Παρέχετε ποικιλία για να αποφεύγετε την πλήξη
- Δίνετε προσωπική ενθάρρυνση για να ελαττώνετε την απογοήτευση αν το άτομο δεν πετύχει τους προσωπικούς του στόχους

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η χρήση της μεθόδου των «αποτελεσμάτων» είναι απλά μια προσέγγιση για να δώσετε κίνητρα και ίσως επιτύχει, ίσως όμως αποτύχει – η αληθινή της αξία είναι ότι σας αναγκάζει εσάς, ως διευθυντής, να επικοινωνείτε με ουσιαδεις όρους με τους συνεργάτες σας.

Αυτή η μέθοδος βασίζεται στη θεωρία ότι ο άνθρωποι επιδίδονται σε κάτι για πολύ συγκεκριμένους λόγους – ότι ο κάθε ασφαλιστής είναι ένα ξεχωριστό περίπλοκο άτομο, του οποίου οι στόχοι, οι επιθυμίες και οι ανάγκες είναι μοναδικές – ότι για να δώσετε κίνητρα στους ανθρώπους να δουλεύουν για σας, πρέπει να τους τα δώσετε με όρους οι οποίοι είναι αληθινά σημαντικοί για αυτούς – και όχι, όπως πιστεύουν πολλοί διευθυντές, βασισμένοι σε αυτά που έχουν σημασία για τους ίδιους.

Το 2024 τελειώνει, αναλύστε τι έγινε και γιατί, πριν ξεκινήσει το 2025. Τα αποτελέσματα του 2024 που τελειώνει θα σας βελτιώσουν στο 2025.

Καλή χρονιά! Το «NAI» θα είναι ο Ταχυδρόμος Ιδεών για ένα καλύτερο αύριο! Ο Θεός να σας ευλογεί!

Ευάγγελος Σπύρου



«Διάλεξε μια δουλειά που σου αρέσει και δεν θα χρειαστεί να δουλέψεις ούτε μία μέρα στη ζωή σου»

Γράφει η **ANNA ΝΙΚΗΦΟΡΙΔΟΥ**



Επειτα από 17 χρόνια συνεχούς επαγγελματικής εμπειρίας στην ασφαλιστική αγορά και με την ευκαιρία να συναντήσω ανθρώπους από διαφορετικά κοινωνικά και ηλικιακά υπόβαθρα, πιστεύω ότι οι λόγοι που παρακινούν τους ανθρώπους να εργάζονται ποικίλουν. Αυτοί εξαρτώνται συχνά από την ηλικιακή ομάδα και την οικογενειακή κατάσταση του κάθε ατόμου.

Το χρήμα αποτελεί μία από τις βασικές προσδοκίες μιας εργασίας και δεν είναι κακό να εργάζεται κάποιος με αυτό το κίνητρο. Ωστόσο, υπάρχουν πολλοί ακόμη λόγοι για τους οποίους κάποιος επιλέγει να δουλέψει, όπως η αξιοπρέπεια, η δόξα, η δημιουργία ελεύθερου χρόνου για τον ίδιο και την οικογένειά του, οι κοινωνικές συναναστροφές, η ανάγκη για αναγνώριση και αυτοεπιβεβαίωση, οι προσωπικές φιλοδοξίες, η εξουσία ή απλώς η ανάγκη να καλύψει καθημερινές και οικογενειακές ανάγκες, όπως τις σπουδές των παιδιών ή τη φροντίδα ενός ασθενούς.

Έρευνες έχουν δείξει ότι οι λόγοι για τους οποίους εργάζονται οι άνθρωποι είναι πολλοί:

Αρχικά, η κύρια αιτία που οι άνθρωποι εργάζονται είναι για να εξασφαλίσουν οικονομικούς πόρους. Οι άνθρωποι εργάζονται για να κερδίσουν χρήματα, που τους επιτρέπουν να καλύπτουν βασικές ανάγκες, όπως η σίτιση και η στέγαση, η ασφάλεια, καθώς τους δίνεται η δυνατότητα παροχής υγειονομικής περίθαλψης και κοινωνικής ασφάλισης για την προστασία από έκτακτες ανάγκες, καθώς και η απόκτηση αγαθών και υπηρεσιών, αφού η εργασία παρέχει στους ανθρώπους τα μέσα για να απολαμβάνουν αγαθά και υπηρεσίες που βελτιώνουν την ποιότητα ζωής τους.

Επιπλέον, η εργασία προσφέρει στους ανθρώπους την ευκαιρία να είναι ενεργά μέλη της κοινωνίας. Πολλοί άνθρωποι εργάζονται για να κερδίσουν την αναγνώριση και το σεβασμό των άλλων, καθώς το επάγγελμα είναι συχνά συνδεδεμένο με την κοινωνική τους ταυτότητα. Ακόμα,

μέσα από την εργασία, οι άνθρωποι δημιουργούν και διατηρούν κοινωνικές σχέσεις, οι οποίες ενισχύουν την αίσθηση του ανήκειν και της κοινότητας. Και, τέλος, η εργασία προσφέρει τη δυνατότητα συμμετοχής σε συλλογικούς στόχους και συμβάλλει στην αίσθηση ότι συμβάλλει στην πρόοδο του κοινωνικού συνόλου.

Ακόμα, η εργασία αποτελεί επίσης έναν τρόπο για προσωπική ανάπτυξη και αυτοεκπλήρωση. Μέσω της εργασίας, οι άνθρωποι αποκτούν νέες γνώσεις και δεξιότητες, βελτιώνοντας τον εαυτό τους και τις ικανότητές τους. Η εργασία μπορεί να είναι μία πηγή νοήματος για πολλούς ανθρώπους, ειδικά όταν αφορά επαγγέλματα που ταυτίζονται με τις αξίες ή τα όνειρά τους. Ορισμένες εργασίες προσφέρουν δυνατότητες για καινοτομία, έμπνευση και προσωπική έκφραση, κάτι που εμπλουτίζει την αίσθηση της ολοκλήρωσης.

Επιπροσθέτως, η εργασία δίνει επίσης δομή στη ζωή των ανθρώπων, παρέχοντας ένα καθημερινό πρόγραμμα και σταθερότητα. Προσφέρει μια ρουτίνα που βοηθά τους ανθρώπους να οργανώνουν το χρόνο τους και να αισθάνονται παραγωγικοί. Ακόμα και σε περιόδους κρίσης, η εργασία μπορεί να είναι μια πηγή σταθερότητας και συναισθηματικής ισορροπίας, προσφέροντας ένα αίσθημα κανονικότητας και συνέχειας.

Τέλος, η εργασία δίνει τη δυνατότητα στους ανθρώπους να συμβάλλουν στην κοινωνία και να νιώσουν ότι εξυπηρετούν έναν σκοπό μεγαλύτερο από τον εαυτό τους. Πολλοί άνθρωποι βρίσκουν νόημα στη συμβολή τους στην κοινότητα ή στην κοινωνία, είτε μέσω της φροντίδας για τους άλλους είτε μέσω παραγωγής αγαθών ή υπηρεσιών που ωφελούν πολλούς. Για ορισμένους, η εργασία είναι θέμα ηθικής δέσμευσης και καθήκοντος. Εργάζονται γιατί θεωρούν ότι είναι υποχρεωμένοι να προσφέρουν και να

συνεισφέρουν, τόσο για τον εαυτό τους όσο και για τους άλλους.

Η εργασία για την απολαβή χρηματικών αμοιβών, αλλιώς, εξαρτάται και από τη χρονική περίοδο που διανύουμε. Το χρήμα αποτελεί μέσο για να επιτύχουμε τους στόχους μας, να προσφέρουμε στον εαυτό μας και στην οικογένειά μας. Ως μητέρα και επαγγελματίας, έχω παρατηρήσει ότι οι άνθρωποι εργάζονται με ποικίλα κίνητρα και ότι, τελικά, η εργασία μας είναι ευλογία όταν συνδέεται με κάτι που αγαπάμε και με το οποίο μπορούμε να ταυτιστούμε, ενώ παράλληλα ανταποκρίνεται στις ηθικές μας αξίες.

Επειδή ζούμε σε μια υλιστική εποχή, είναι φυσικό να βλέπουμε ανθρώπους να εργάζονται για οικονομικούς λόγους, αλλά επίσης και για έναν προσωπικό σκοπό. Στη διάρκεια της επαγγελματικής μου πορείας, συνάντησα ανθρώπους που εργάζονται τίμια για να συντηρήσουν τις οικογένειές τους, να υποστηρίξουν τις σπουδές των παιδιών τους, να υποστηρίξουν ανθρώπους που είναι είτε ασθενείς είτε εξαρτώμενα μέλη και, παρόλο που μπορεί να έχουν παρεξηγηθεί για τη στάση τους, έχουν μια σημαντική υποχρέωση απέναντι στην οικογένεια ή κάποιον στόχο που θέλουν να πραγματοποιήσουν.

Καθώς, λοιπόν, πλησιάζουμε προς τις γιορτές, εύχομαι καλή Χριστούγεννα και καλές γιορτές σε όλους, με υγεία, αγάπη και σεβασμό σε αυτό που κάνουμε, αλλά και προς τους ανθρώπους που συναναστρεφόμαστε, χωρίς να κρίνουμε τις επιλογές τους, γιατί ποτέ δεν μπορούμε να γνωρίζουμε τον αληθινό σκοπό που τους καθοδηγεί, με την παρακάτω ευχή, το νόημα του αποφθέγματος του Κομφούκιου:

«Διάλεξε μια δουλειά που σου αρέσει και δεν θα χρειαστεί να δουλέψεις ούτε μία μέρα στη ζωή σου». **NAI**

ANNA ΝΙΚΗΦΟΡΙΔΟΥ



Η Άννα Νικηφορίδου είναι ασφαλιστικός-χρηματοοικονομικός σύμβουλος τα τελευταία 17 συναπτά έτη, με κορυφαίες διακρίσεις στην Interamerican και συνιδρύτρια της Greek Insurance Leaders, μιας καινοτόμου εταιρείας ασφαλιστικής διαμεσοδιάθεσης. Είναι απόφοιτη Λογιστικής, με εξειδίκευση στο Financial Planning & στο Insurable Risk Management, και μέλος του MDRT, μιας παγκόσμιας ανεξάρτητης ένωσης κορυφαίων επαγγελματιών στον τομέα των ασφαλειών.

Είναι πρόεδρος της Επιτροπής Γυναικείας Επιχειρηματικότητας & Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης & μέλος του Δ.Σ. του ΕΕΘ. Παράλληλα, είναι γενική γραμματέας του Συνδέσμου Εμπόρων-Επαγγελματιών &

Βιοτεχνών Αμπελοκήπων-Μενεμένης. Επίσης, διετέλεσε και μέλος της Επιτροπής Παρακολούθησης Ασφαλιστικών, Νομικών, Τραπεζικών & Εργασιακών Θεμάτων του ΕΕΘ.

Ποια η αιτία που παρακινεί τους ανθρώπους να κάνουν κάτι; Είναι το χρήμα, η εργασιακή προσδοκία ή κάτι άλλο;

Μια προσέγγιση μέσω της αυτορρύθμισης

Γράφει η **ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ**

Γιατί κάνουμε τα πράγματα που κάνουμε; Γιατί άλλες φορές μπορούμε να πετύχουμε έναν στόχο, ενώ άλλες φορές δεν μπορούμε ούτε να τον θέσουμε; Γιατί άλλους τους κινητοποιεί το χρήμα και άλλους η επιτυχία; Τι κατευθύνει τη συμπεριφορά μας;

Για όλα τα παραπάνω, έχουν ειπωθεί πολλές θεωρίες από ψυχολόγους, το σημείο όμως στο οποίο υπάρχει σύγκληση είναι πως τα κίνητρα του ανθρώπου διαφέρουν σε ποιότητα ανάλογα με το αν είναι εσωτερικά (υποκίνηση) ή εξωτερικά (παρακίνηση).

Η βασική διαφορά μεταξύ των δύο είναι ότι τα εγγενή (εσωτερικά) κίνητρα οδηγούν σε συμπεριφορές λόγω της απόλαυσης που δίνει η επίτευξη του στόχου, ενώ τα εξωτερικά κίνητρα προβλέπουν εξωτερική ανταμοιβή για την επίτευξη του στόχου και κυρώσεις για τη μη επίτευξή του.

Έτσι η αυτοβεβήτιση, το αίσθημα της εξέλιξης, η τόνωση της αυτοεκτίμησης και η ανάπτυξη του αυτοσεβασμού είναι η ανταμοιβή της υποκίνησης, δηλαδή των εσωτερικών κινήτρων.

Όταν οι άνθρωποι έχουν εγγενή κίνητρα, συμμετέχουν σε μια δραστηριότητα επειδή τη βρίσκουν ενδιαφέρουσα ή ικανοποιεί την αναζητήσή τους για καινοτομία, για εξερεύνηση και για προκλήσεις. Επιθυμούν να αισθάνονται ότι οι προσπάθειές τους έχουν σημασία και κερδίζουν ικανοποίηση από το γεγονός ότι γίνονται πιο ικανοί.

Από την άλλη πλευρά, η παρακίνηση (εξωτερικά κίνητρα) περιλαμβάνει αξιολόγηση, εξωτερικές ανταμοιβές και κυρώσεις.

Γιατί τα αναφέρουμε αυτά; Γιατί υπάρχει μια σημαντική θεωρία, η οποία ονομάζεται θεωρία Αυτοκαθορισμού –Self-Determination Theory (SDT)–, σύμφωνα με την οποία «...η υποκίνηση φέρνει υψηλότερα επιτεύγματα, ενώ η προσπάθεια ελέγχου των αποτελεσμάτων μέσω εξωτερικών ανταμοιβών, κυρώσεων και αξιολογήσεων γενικά αποτυγχάνει, οδηγώντας σε χαμηλότερης ποιότητας

κίνητρα και απόδοση...».

Τότε όμως γιατί δεν έχουν όλοι οι άνθρωποι υψηλά επιτεύγματα, χρησιμοποιώντας την υποκίνηση; Για ποιον λόγο οι εταιρείες να μπαίνουν στη διαδικασία να οργανώνουν διαγωνισμούς και να θεσπίζουν βραβεία;

Η απάντηση δίνεται με δύο λέξεις: Επιτυχής Αυτορρύθμιση!

Η αυτορρύθμιση είναι μια διαδικασία η οποία ολοκληρώνεται στην παιδική ηλικία και έχει στόχο την ανάπτυξη ελέγχου στις συναισθηματικές αποκρίσεις στο περιβάλλον μας.

Είναι δηλαδή η δεξιότητα με την οποία τα άτομα ως παιδιά μαθαίνουν να χειρίζονται τον τρόπο που βιώνουν τα συναισθήματά τους και παράλληλα τον τρόπο που εκφράζουν τα συναισθήματα αυτά ώστε να ταιριάζει με το περιβάλλον και την κοινωνικοποίησή τους. Ουσιαστικά πρόκειται για μια προσωπική προσαρμοστική στρατηγική.

Τι σχέση όμως έχει η ικανότητα της αυτορρύθμισης με τα κίνητρα;

Η αυτορρύθμιση διατρέχει ένα ευρύ φάσμα τάσεων, κλίσεων και δεξιοτήτων, όπως το ταμπεραμέντο, η ενσυναίσθηση, ο έλεγχος των προθέσεων, των παρορμήσεων, της εστίασης, της προσοχής και της επίτευξης στόχων.

Η επίτευξη στόχων και η ικανοποίηση από την επίτευξή τους πηγάζουν από το γεγονός ότι η ικανότητα αυτορρύθμισης συνδέεται με την αύξηση της ψυχικής ανθεκτικότητας, με την ικανότητα αυτοπροσδιορισμού, την ικανότητα της αυτογνωσίας, της γνώσης των κοινωνικών ορίων και της προσαρμογής ανάλογα με τις πληροφορίες του περιβάλλοντος.

Με λίγα λόγια, οι άνθρωποι που ως παιδιά ολοκλήρωσαν επιτυχημένα τη διαδικασία της αυτορρύθμισης χρησιμοποιούν τα ταλέντα τους, με στοχευμένες ενέργειες για την επίτευξη των στόχων τους, διότι αυτό τους δίνει την

προσωπική ικανοποίηση της βελτίωσης του εαυτού τους. Δεν χρειάζονται κανένα εξωτερικό κίνητρο για την επίτευξη του στόχου.

Μελετώντας τη συμπεριφορά των ασφαλιστικών διameσολαβητών, σε σχέση με τα κίνητρα και την επίτευξη στόχων, οι Αμερικανοί κατέληξαν σε μια σαφή κατηγοριοποίηση:

Το δυναμικό πωλήσεων (Sales Force), το οποίο μπορεί να φέρει από μέτρια ως και πολύ καλά αποτελέσματα με παρακίνηση (εξωτερική επιβράβευση), και το δυναμικό έργου, δηλαδή αποτελέσματος (Task Force), το οποίο λειτουργεί με υποκίνηση και θα φέρει πάντα το καλύτερο αποτέλεσμα, ανεξαρτήτως οικονομικών συνθηκών ή προ-

δεν ήταν αρκετά υποστηρικτικό για να ολοκληρωθεί η διαδικασία αυτορρύθμισης επιτυχώς.

Αν οι γονείς είτε επειδή δεν γνώριζαν πώς να είναι υποστηρικτικοί είτε επειδή είχαν προσωπικά άλυτα ζητήματα δεν λειτούργησαν ως συν-ρυθμιστές, τότε το παιδί δεν ολοκλήρωσε τη λειτουργική ανάπτυξη της αυτορρυθμιστικής ικανότητας.

Σε σχέση με τα κίνητρα επίτευξης στόχων, το παραπάνω γεγονός έχει ως αποτέλεσμα, ότι το παιδί ως ενήλικας θέτει στόχους αποφευκτικότητας, δηλαδή «να κάνω αυτό για να μην τιμωρηθώ, να μη στερηθώ, να μη γελοιοποιηθώ κ.ο.κ.».

Σε αντίθεση με το παιδί που λόγω επιτυχημένης αυτορ-



σωπικών δυσχερειών.

Απαντώντας λοιπόν σε προηγούμενο ερώτημα, το «γιατί δεν χρησιμοποιούν όλοι οι άνθρωποι την υποκίνηση», η απάντηση είναι πως το περιβάλλον στο οποίο μεγάλωσαν

ρύθμισης θέτει στόχους έλξης, δηλαδή «να διακριθώ, να βελτιωθώ, να πετύχω, να τα καταφέρω, να νικήσω κ.ο.κ.».

Έχοντας πει αυτά, ας δούμε ποιος παράγοντας τελικά επηρεάζει τους ανθρώπους να κάνουν κάτι. Το χρήμα, η

εργασιακή προσδοκία ή κάτι άλλο;

Η απάντηση είναι ότι στο βαθμό που το χρήμα ή η εργασιακή προσδοκία συνδέονται στο μυαλό ενός ενήλικα που έχει επιτυχώς ολοκληρώσει τη διαδικασία της αυτορρύθμισης με τη βελτίωση, την επιτυχία, την πρόκληση, την εξέλιξη και την πρόοδο, θα υποκινηθεί για να επιτύχει το στόχο.

Για κάποιον που το χρήμα σημαίνει «θα πληρώσω την εφορία, τα χρέη κ.τ.λ. για να μην υποφέρω» και η εργασιακή προσδοκία σημαίνει «θα μου φωνάζουν λιγότερο αν τα καταφέρω...», πάλι θα παρακινηθεί για να επιτύχει το στόχο.

Ακριβώς τα ίδια ισχύουν και για οτιδήποτε μπορεί να συνδεθεί με παρακίνηση και υποκίνηση, όπως βραβεία, ταξίδια κ.τ.λ.

Η μεγάλη διαφορά είναι πως στην υποκίνηση δεν υπάρχει εμπόδιο, φραγμός, δυσκολίες ή δυσχέρειες που θα ανακόψουν την επιτυχία.

Τα εγγενή κίνητρα των ατόμων ενισχύουν την αίσθηση του σκοπού, αποσαφηνίζουν τις φιλοδοξίες, ιεραρχούν τους στόχους, καθιερώνουν την αίσθηση της αυτονομίας, της κυριαρχίας και της αριστείας. Αυτή είναι η καύσιμη ύλη

της επιτυχίας.

Η παρακίνηση ουσιαστικά υποκρύπτει το φόβο της αποτυχίας και μόλις εμφανιστεί ένας μεγαλύτερος φόβος, που θα σκιάσει τον πρώτο όπως ο ήλιος τη σελήνη, θα σταματήσει και η πορεία προς την επίτευξη.

Αξίζει να κρατήσουμε ότι η ριζική αιτία της κινητοποίησης προς έναν στόχο είναι η αυτορρύθμιση.

Ανάλογα με το βαθμό επιτυχίας της, οι άνθρωποι συνδέουν τα εξωτερικά και τα εσωτερικά κίνητρά τους με διαφορετικές «εικόνες» επιβράβευσης, όπως αναγνώριση, διάκριση, ταξίδια, χρήματα κ.τ.λ.

Καταλήγοντας λοιπόν, θα πούμε ότι η αιτία για την επιτυχία βρίσκεται κρυμμένη και μόνο με μια γενναία τομή αυτογνωσίας, κάθε άνθρωπος μπορεί να την αποκαλύψει και αν χρειαστεί να την ενδυναμώσει.

Για τους διευθυντές ομάδων, ωστόσο, είναι καλό να μπορούν να ξεχωρίσουν τα άτομα με τα οποία συνεργάζονται, ώστε να γνωρίζουν αν υποκινούνται ή παρακινούνται. Ο τρόπος που κινητοποιείται κάθε άνθρωπος ώστε να επιτύχει το έργο του θα πρέπει να είναι ο θεμέλιος γνωστικός λίθος κάθε γραφείου. 

ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ



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

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

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

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

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

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

Το χρήμα είναι σίγουρα ένας από τους βασικούς παράγοντες, αλλά δεν είναι το μοναδικό ούτε το σημαντικότερο για όλους!

Γράφει η **ΣΟΦΙΑ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗ**

Η επαγγελματική σταδιοδρομία, η δουλειά, η εργασία, το επάγγελμα που επιλέγουμε ή εξαναγκαζόμαστε να κάνουμε ή, αν θέλετε, μας βρίσκει τυχαία αποτελεί έναν από τους πιο σημαντικούς τομείς στη ζωή όλων μας. Πολλοί πιστεύουν ότι το χρήμα είναι η βασική αιτία που μας οδηγεί να επιλέξουμε μια εργασία, να προσπαθούμε να εξελιχθούμε επαγγελματικά σε αυτήν ή να κάνουμε μια μικρή έως θεαματική αλλαγή σε περίπτωση που οι προσδοκίες μας δεν εκπληρώνονται. Ωστόσο, αν και το χρήμα είναι αναμφισβήτητο σημαντικό, υπάρχουν πολλές άλλες αιτίες που μας παρακινούν να επιλέξουμε, να συνεχίσουμε ή να αλλάξουμε ένα επάγγελμα. Από την αναζήτηση νοήματος και την εκπλήρωση προσωπικών φιλοδοξιών έως την κοινωνική αναγνώριση και την ανάγκη για δημιουργικότητα, οι παράγοντες που διαμορφώνουν τις επαγγελματικές μας επιλογές είναι πολυδιάστατοι και πολύ συχνά προσωπικοί.

ΤΟ ΧΡΗΜΑ ΩΣ ΚΙΝΗΤΡΟ

Ναι. Θα συμφωνήσουμε όλοι. Το χρήμα αποτελεί ένα από τα πιο ισχυρά κίνητρα στην επαγγελματική μας ζωή. Είναι αλήθεια ότι οι περισσότεροι άνθρωποι εργάζονται για να εξασφαλίσουν τα προς το ζην. Ο μισθός για κάποιους ή οι αμοιβές για άλλους καθορίζονται να καλύψουν τις βασικές μας ανάγκες, ενώ συχνά και ιδανικά χρηματοδοτεί και τις δευτερεύουσες ανάγκες που συνδέονται με την ποιότητα ζωής, ανάλογα με αυτά που ιεραρχεί ο καθένας από εμάς σημαντικά για το ευ ζην του. Παράλληλα, το χρήμα συνδέεται με την ασφάλεια και την ανεξαρτησία – δύο στοιχεία καθοριστικά για την ψυχική ηρεμία του ανθρώπου. Ειδικά σε ευρύτερα δύσκολες οικονομικές συνθήκες, σε οικονομικές κρίσεις, η χρηματική αποζημίωση τείνει να αποκτά μεγαλύτερη σημασία & βαρύτητα. Κάτι που πολλαπλασιάζεται όταν οι κρίσεις δεν είναι γενικές, αλλά γίνονται ειδικές. Δηλαδή τις βιώνουμε μόνο εμείς. Εκεί όπου το «κερδίζω» γίνεται «βιοπορίζω». Γιατί; Γιατί προκύπτει το απίθανο, το απρόβλεπτο, αυτό που μέχρι χτες χτύπαγε μονάχα την πόρτα των άλλων. Έτσι, μέσα από μια

«βίαιη» και τραυματική συνήθως εμπειρία, το χρήμα δεν είναι μέσο ευημερίας, αλλά πρωταρχικά μέσο επιβίωσης, δικής μας και, το πιο σημαντικό, αυτών που εξαρτώνται από εμάς.

Ωστόσο, το χρήμα από μόνο του δεν αρκεί για να παρακινήσει τους ανθρώπους μακροπρόθεσμα. Ακόμα και η μεγαλύτερη κρίση κάποια στιγμή τελειώνει. Συνήθως άνθρωποι που κλήθηκαν να δουλέψουν επίμονα και απόλυτα εστιασμένα, σωματικά, ψυχικά, εγκεφαλικά, μέσα σε αντίξοες συνθήκες για να εκπληρώσουν έναν στόχο, στη συνέχεια και εξαιτίας αυτής της διαδικασίας και των δεξιοτήτων ή/και χαρακτηριστικών που απέκτησαν, έφτασαν πολύ συντομότερα στην οικονομική ευημερία. Πολλές όμως έρευνες έχουν δείξει ότι, παρόλο που οι ικανοποιητικές απολαβές μπορούν να αυξήσουν την ικανοποίηση σε έναν βαθμό, δεν εξασφαλίζουν απαραίτητα την επαγγελματική ευτυχία ή την προσωπική ολοκλήρωση. Άνθρωποι που εργάζονται αποκλειστικά για τα χρήματα συχνά αισθάνονται «κενοί» ή «ανικανοποίητοι» μακροπρόθεσμα, εάν η εργασία τους δεν ανταποκρίνεται σε άλλες προσωπικές ή επαγγελματικές τους ανάγκες.

Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΝΟΗΜΑ ΚΑΙ ΣΚΟΠΟ

Μια από τις πιο θεμελιώδεις αιτίες που μας οδηγεί να επιλέξουμε ή να ακολουθήσουμε μια επαγγελματική πορεία είναι η αναζήτηση νοήματος. Ιδιαίτερα όσο μεγαλώνουμε, ωριμάζουμε, εξελισσόμαστε ως άνθρωποι. Θέλουμε να αισθανόμαστε ότι η εργασία μας έχει σημασία – ότι μέσα από αυτήν συμβάλλουμε θετικά στον κόσμο. Γιατί τα παιδιά μας και ευρύτερα τα παιδιά που μας περιτοιχίζουν μας γεννούν μια επιθυμία. Η οποία μπορεί να εξελιχθεί σε ανάγκη. Ποια; Μα το να ζήσουν σε έναν κόσμο καλύτερο. Πώς; Με το να συμβάλει ο καθένας από εμάς στο να γίνει καλύτερος. Μέσα από το έργο που παράγει καθημερινά σε όλα τα επίπεδα, επαγγελματικά, εθελοντικά, κοινωνικά. Η έλλειψη νοήματος μπορεί να μας οδηγήσει σε επαγγελματική εξουθένωση, αυτό το πολυφορεμένο αλλήλ αληθινό «burnout», ακόμα και αν η εργασία μας μας εξασφαλίζει καλά χρήματα. Πολλά χρήματα. Που, μεταξύ μας, δημιουργούν νέες ανάγκες. Άρα

καλούμαστε να κερδίσουμε περισσότερα. Για να ξοδέψουμε περισσότερα. Μήπως και τα κενά μας λίγο λίγο κλείσουν. Μπανταριστούν, έστω και πρόσκαιρα. Αντίθετα, οι άνθρωποι που αισθάνονται ότι η εργασία τους εξυπηρετεί έναν σκοπό, συχνά βιώνουν μεγαλύτερη ικανοποίηση, ακόμη και σε χαμηλότερα αμειβόμενες θέσεις.

Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΚΑΙ Η ΕΠΙΡΡΟΗ

Η κοινωνική αποδοχή και η αναγνώριση είναι εξίσου σημαντικά κίνητρα. Πολλοί άνθρωποι επιλέγουν επαγγέλματα που τους προσφέρουν κύρος, φήμη ή την ευκαιρία να επηρεάζουν θετικά τους άλλους. Η κοινωνική αναγνώριση συνδέεται με την ανάγκη για επιβεβαίωση και αυτοεκτίμηση. Ένα επάγγελμα που χαίρει σεβασμού μπορεί να ενισχύσει την αίσθηση του προσωπικού επιτεύγματος και της αυτοεκτίμησης. Ταυτόχρονα, εξίσου σημαντικό είναι το να καταφέρει κάποιος να ξεχωρίσει σε ένα επάγγελμα που δεν ανήκει στα παραδοσιακά αναγνωρισμένα και επιτυχημένα από τη ματιά των πολλών. Ένα από αυτά είναι και το δικό μας, αυτό των ασφαλιστικών συμβούλων. Παρεξηγημένο μέχρι το πρόσφατο παρελθόν, με αστοχίες και κακώς κείμενα, που ωστόσο με επίμονες προσπάθειες από πολλές πλευρές, αυτή των ασκούντων, αυτή των φορέων, αυτή των θεσμών, αυτή των κληδικών μέσων και φυσικά μέσα από την αλληαγή της κουλιτούρας και της παιδείας του κοινού όθων μας, έχει εξελιχθεί, καταφέροντας να κερδίσει σιγά σιγά χώρο στη συνείδησή μας, όπως αλληαωτε σε κάθε προηγμένη ή αναπτυσσόμενη κοινωνία.

Σε αυτό το πλαίσιο, η ανάγκη για κοινωνική αναγνώριση δεν είναι απαραίτητα εγωιστική. Πολλές φορές οι άνθρωποι που αναγνωρίζονται κοινωνικά για το έργο τους αισθάνονται ότι έχουν μεγαλύτερη ευθύνη να συνεχίσουν να εργάζονται με πάθος και αφοσίωση.

Η ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ Η ΜΑΘΗΣΗ

Άλλο ένα ισχυρό κίνητρο είναι η δυνατότητα προσωπικής ανάπτυξης και μάθησης μέσα από την εργασία. Οι άνθρωποι που αισθάνονται ότι εξελίσσονται επαγγελματικά και αποκτούν νέες δεξιότητες είναι συχνά πιο ικανοποιημένοι με την επαγγελματική τους ζωή. Η συνεχής εκπαίδευση, η δυνατότητα συμμετοχής σε νέα έργα ή η ανάληψη μεγαλύτερης ευθύνης μπορεί να αποτελέσουν σημαντικούς παράγοντες που παρακινούν κάποιον να παραμείνει σε μια θέση. Η διάβιου μάθηση δεν σημαίνει ότι μελετώ για να πάρω πτυχία. Υποδεικνύει μια νοοτροπία. Συμβολίζει ένα μυαλό που δεν σταματά να ψάχνει, να ανακαλύπτει, να αξιοποιεί ερεθίσματα και ως εκ τούτου μια σκέψη που παραμένει επίκαιρη και έναν άνθρωπο που δεν γερνά, όχι εξωτερικά, αλλά εσωτερικά. Έναν άνθρωπο ανοιχτό στο αύριο. Δίχως φόβο για την αλληαγή, κάτι ιδιαίτερα σημαντικό στο σήμερα, που η κάθε αλληαγή έρχεται με ταχύτητα φωτός.

Η στασιμότητα, αντίθετα, μπορεί να οδηγήσει σε αίσθημα ανικανοποίητου. Οι άνθρωποι που αισθάνονται ότι δεν εξελίσσονται ή ότι η εργασία τους δεν έχει προοπτική ανάπτυξης μπορεί να χάσουν το ενδιαφέρον τους. Να βολητούν στο βαρετό γνώριμο. Να μείνουν σε αυτά που ξέρουν, νιώθοντας σιγά σιγά μια έχθρα για οτιδήποτε νέο, μια άρνηση να ακολουθήσουν ή να αναζητήσουν ή να τοημήσουν. Και να αποστρέφονται όποιον προχωρά, σαν να φταίει εκείνος για το δικό τους τέλημα.

Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ

Η δημιουργικότητα είναι ένας άλλος σημαντικός παράγοντας που οδηγεί τους ανθρώπους στην επαγγελματική τους επιλογή. Επαγγέλματα που επιτρέπουν την έκφραση ιδεών, την καινοτομία και την καλλιτεχνική δημιουργία είναι ιδιαίτερα ελκυστικά για πολλούς. Καλλιτέχνες, συγγραφείς, σχεδιαστές ή ακόμα και επιστήμονες συχνά επιλέγουν τη δουλειά τους επειδή τους δίνει τη δυνατότητα να εκφράζουν τον εαυτό τους μέσα από τη δημιουργία και την καινοτομία. Ωστόσο, στην εποχή μας, μια εποχή άφθονης πληροφορίας, υπέρτατης δικτύωσης και απόλυτης εικόνας, η δημιουργικότητα μπορεί να συνδεθεί σχεδόν με οποιοδήποτε επάγγελμα. Μπορείς να εκφράσεις αυτό που είσαι, να δείξεις τις δεξιότητές σου, να αφήσεις την προσωπική σου σφραγίδα, πρωθώντας τη διαφορετικότητά σου, αρκεί να βρεις το όραμά σου.

Η ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ ΜΕΤΑΞΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Στη σύγχρονη εποχή, πολλοί άνθρωποι παρακινούνται από την επιθυμία να διατηρήσουν μια ισορροπία μεταξύ της επαγγελματικής και προσωπικής τους ζωής. Επαγγέλματα που προσφέρουν ευελιξία, όπως η εργασία από το σπίτι ή οι μειωμένες ώρες εργασίας, γίνονται όλο και πιο δημοφιλή. Η ανάγκη για χρόνο με την οικογένεια, τους φίλους ή την προσωπική ανάπτυξη είναι εξίσου σημαντική με την ανάγκη για οικονομική ανταμοιβή.

Η έλλειψη αυτής της ισορροπίας μπορεί να οδηγήσει σε επαγγελματική δυσαρέσκεια, ενώ εργοδότες που προσφέρουν αυτή την ευελιξία συχνά διαπιστώνουν ότι οι εργαζόμενοί τους είναι πιο αφοσιωμένοι και εντέλει πιο παραγωγικοί. Η έλλειψη σαφών ορίων και σεβασμού στον προσωπικό χρόνο είναι οθόένα και περισσότερο μη αποδεκτό. Ωστόσο, ταυτόχρονα το αντίστροφο μπορεί να πυροδοτήσει στον εργαζόμενο τη διάθεση να κάνει την υπέρβαση όταν οι συνθήκες το απαιτούν ή όταν υπάρχει μια μεγάλη ιδέα που το σύνολο της επιχείρησης/του οργανισμού κυνηγά.

ΤΟ ΠΑΘΟΣ ΚΑΙ Η ΑΓΑΠΗ ΓΙΑ ΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ

Το πάθος για ένα συγκεκριμένο αντικείμενο ή τομέα είναι ίσως το ισχυρότερο κίνητρο για να επιλέξει κανείς ένα



επάγγελμα. Άνθρωποι που αγαπούν τη δουλειά τους συχνά δηλώνουν ότι δεν την αισθάνονται ως «υποχρέωση», αλλά ως τρόπο ζωής. Αυτό το κίνητρο είναι ιδιαίτερα έντονο σε καλλιτεχνικά ή επιστημονικά επαγγέλματα, όπου η αφοσίωση και η αγάπη για τη γνώση ή τη δημιουργία είναι βασικά χαρακτηριστικά. Αν με ρωτάτε προσωπικά, θα προσέθετα και τα ανθρωποκεντρικά επαγγέλματα, καθώς η αγάπη για τον άνθρωπο ήταν, είναι και ελπίζω να είναι το πιο ισχυρό κίνητρο απ' όλα.

Ο ΔΡΟΜΟΣ ΠΡΟΣ ΤΗ ΔΙΚΗ ΜΟΥ ΚΑΡΙΕΡΑ

Ξεκινώντας στα 21 μου, ακριβώς 24 χρόνια πριν, στον ασφαλιστικό χώρο και έχοντας μόλις ολοκληρώσει τις σπουδές μου στις Οικονομικές Επιστήμες στο Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών, οφείλω να παραδεχτώ ότι δεν επέλεξα ακριβώς την καριέρα μου, αλλά με βρήκε τυχαία, από μια αγγελία στη Χρυσή Ευκαιρία. Καριέρα που μέχρι τότε υπήρχε στο μυαλό ως κάτι καθόλου γοντευτικό, στερούμενου κύρους, στερεότυπα βαρετό έως γραφικό και φυσικά κατώτερό μου. Άσκησε ωστόσο μια έλξη στην ψυχοσύνθεσή μου.

Αρχικά ιντρίγκαρε το μυαλό μου η ευκαιρία να κερδίζω «όσα χρήματα θέλω». Δεν υπήρχαν όρια στα όσα μπορούσα να πετύχω – ούτε οικονομικά ούτε προσωπικά. Αυτή η ελευθερία ήταν η πρώτη σπίθα που άναψε μέσα μου. Με έκανε να βλέπω το πού θέλω να πάω, ώστε να δημιουργώ τους

δρόμους για να φτάσω. Νομίζω ότι ήταν η δική μου επανάσταση για πρώτη φορά απέναντι στις πεποιθήσεις των γύρω μου για το τι θα έπρεπε να κάνω στη ζωή μου. Αυτό από μόνο του γέννησε μέσα μου μια γενναιότητα για να πληρηθώ στο άγνωστο. Να απορρίψω την ασφάλεια μιας έμμισθης σχέσης. Να διεκδικήσω αυτά που ήθελα, αφού πρώτα είχα τη δίψα να τα ανακαλύψω. Και φυσικά να διαχειριστώ τον εαυτό μου σε καθεμία από τις πολλές αποτυχίες. Να χτίσω την ανθεκτικότητά μου. Και την αποφασιστικότητά μου. Οι Γιαπωνέζοι λένε «πέρασε 7 φορές, σήκω 8». Συμπληρώνω και λέω και 18 και 28 και 158. Όσες φορές και αν χρειαστεί, αρκεί να ξανασταθείς. Οι Αμερικανοί δεν αποκαλούν τυχαία τη δουλειά μας ως «Επαγγελματίες Αποδέκτες Απόρριψης». Με κάθε «όχι» που άκουγα, εκπαίδευσα τον εαυτό μου να βλέπει ότι βρίσκεται ένα βήμα πιο κοντά στο «ναι». Έμαθα να βλέπω τις αποτυχίες ως εφόδια, όχι ως εμπόδια.

Τίποτα από αυτά δεν έγινε μόνο του ή δεν το έκανα μόνη μου. Πάντα ήμουν μέλος μιας ομάδας και για πολλά χρόνια είχα έναν εξαιρετικό προπονητή-μέντορα που πίστευε σε μένα και δούλευε μαζί μου. Άρα και το ό,τι πάντα άνηκα κάπου όπου ένιωθα ότι είχαμε κοινούς στόχους, κοινές πορείες, κοινές αξίες, σεβασμό ο ένας για τον άλλον και ότι στα δύσκολα οι «συμπαίκτες» μου θα ήταν εκεί για μένα ήταν κάτι που έχτισε την αφοσίωσή μου στην τυχαία επαγγελματική επιλογή μου.

Φυσικά, έχοντας κάνει ακαδημαϊκό πρωταθλητισμό στα

Από την αναζήτηση νοήματος και την εκπλήρωση προσωπικών φιλοδοξιών έως την κοινωνική αναγνώριση και την ανάγκη για δημιουργικότητα, οι παράγοντες που διαμορφώνουν τις επαγγελματικές μας επιλογές είναι πολυδιάστατοι και πολύ συχνά προσωπικοί.



μαθητικά μου χρόνια, η ανάγκη να ξεχωρίσω παραγωγικά, να αποδείξω ότι είμαι «η καλύτερη», να δοξαστώ, δεν άργησε να εμφανιστεί. Γιατί απλά αυτό είμαι ως άνθρωπος. Από τότε που θυμάμαι τον εαυτό μου διακρινόμουν. Πώς θα γινόταν να μην κυνηγήσω τη διάκριση ζώντας και αναπνέοντας σε έναν επαγγελματικό χώρο ατέλειωτα βαρετό για τους εκτός, ακραία ανταγωνιστικό για τους εντός; Η αναγνώριση δεν έχει τόσο να κάνει με τη στιγμή της απονομής, παρά με τη στιγμή που ξέρεις εσύ ο ίδιος ότι τα κατάφερες. Ένα μεγαλειώδες συναίσθημα και μια εσωτερική ικανοποίηση τέτοια που γλυκαίνει όλες τις αποτυχίες και τις θυσίες.

Φυσικά, κάθε άλλη ανταμοιβή της παραγωγικότητας ήταν πάντα κίνητρο για εξεύρεση τρόπων και δημιουργία συνηθειών που οδηγούσαν σε μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα. Η μεγαλύτερη κατ' εμέ τέτοιου τύπου ανταμοιβή ήταν τα ταξίδια. Θυμάμαι ότι ως έφηβη είχα έναν χάρτη του National Geographic στον τοίχο μου, στον οποίο είχα σημειώσει όλα τα πιθανά και κυρίως τα απίθανα μέρη που θα ταξίδευα ως ενήλικη. Μέσα από την τυχαία μου καριέρα, ξεκίνησα να ταξιδεύω στα 23 μου και δεν σταμάτησα ποτέ. Από το Σινικό Τείχος μέχρι τους Καταρράκτες του Νιαγάρα, συνειδητοποίησα ότι ο κόσμος είναι απέραντος, άρα και οι ευκαιρίες που κρύβει απεριόριστες. Τα ταξίδια δεν ήταν ποτέ απλώς έπαθλα ή προορισμοί, απλά πηγές έμπνευσης.

Η μεγαλύτερη μεταμόρφωση, ωστόσο, ήρθε μέσα από την επαφή μου με την αμερικανική ασφαλιστική αγορά και την κοινότητα του MDRT. Και δημιουργήθηκε η επιθυμία να μάθω από εκείνους. Το πρώτο πράγμα που έμαθα ήταν ότι κι εκείνοι δεν σταματούν ποτέ να μαθαίνουν. Το δεύτερο ότι δεν έχει νόημα να είσαι όποιος και αν είσαι αν δεν συμμετέχεις, δεν επιστρέφεις, δεν προσφέρεις πράγματα στην κοινότητα και την κοινωνία στην οποία ανήκεις. Και κάπως έτσι γεννήθηκε μέσα μου η ιδέα του εθελοντισμού. Και η ανάγκη όπως μοιράζονταν μαζί μου καλές πρακτικές και ιδέες συνάδελφοί μου απ' όλο τον κόσμο, αντιμετωπίζοντάς με ως ίση, το ίδιο να κάνω κι εγώ με τους επαγγελματίες γύρω μου. Η παραπάνω πρόταση δηλώνει τα παρακάτω: μαθαίνω,

μοιράζομαι, παράγω ιδέες, δημιουργώ, προσφέρω, είμαι ίση.

Αναπόφευκτα λίγο πιο κάτω εμφανίστηκε μπροστά μου και η έννοια της ηγεσίας. Τι διακρίνει έναν καλό ηγέτη; Πόσο εύκολο είναι; Τι ευθύνη έχει; Ως μάντζερ, έχω να μάθω πολλά. Να κάνω ακόμα περισσότερα. Μέχρι να σας το απανήσω έντιμα.

Και αν κάτι με έμαθε αυτή η δουλειά, είναι το να είμαι αυθεντική. Να ελίσσεται όντας ευθύς. Να επικοινωνώ τα καλά και τα κακά χωρίς φόβο. Να λειτούργω με πρώτο άξονα το σεβασμό. Και να τιμώ τον πελάτη που με εμπιστεύεται. Γιατί τυχαία, έχω την τύχη να ασκώ ένα επάγγελμα που αλλιάζει ζωές. Που επικεντρώνεται στον άνθρωπο. Που φροντίζει για τις στιγμές που ίσως κανείς άλλος να μην είναι εκεί. Που δημιουργεί χρήματα όταν δεν υπάρχουν. Που διαχειρίζεται φόβους και που προστατεύει όνειρα. Και που στον πυρήνα του έχει την εξασφάλιση της συνέχειας. Και αυτό για μένα είναι το νόημα που κάνει το μέσα μου να είναι σε ειρήνη. Να σκώνομαι κάθε επόμενη φορά. Να τιμώ τους ανθρώπους που με εμπιστεύτηκαν. Πελάτες. Συνεργάτες.

Όλα αυτά έχοντας αποκτήσει τις κόρες μου. Ενώ ουσιαστικά δεν απείχα ποτέ από τη δουλειά μου, είχα τη δυνατότητα να είμαι παρούσα στη ζωή των παιδιών μου. Η ευελιξία που προσέφερε η δουλειά μου, μου επέτρεψε να βρίσκομαι δίπλα τους όταν με χρειάζονταν – 12 χρόνια πριν την εποχή της τηλεργασίας. Αυτό ήταν ανεκτίμητο.

Σήμερα αυτό που μου χαρίζει απέραντη χαρά είναι ότι τα κορίτσια μου, «θύματα» για κάποιους της καριέρας μου, είναι οι μεγαλύτεροι οπαδοί μου. Η μικρή μου κόρη σκέφτεται ήδη να ακολουθήσει την ίδια καριέρα. Και όλοι τους οι φίλοι ξέρουν ότι το να είσαι ασφαλιστικός σύμβουλος, ασφαλιστής όπως έμαθα εγώ, είναι μια καριέρα απαιτητική, δουλεύεις πολύ, προσφέρεις πολλά, στέκεσαι δίπλα στους ανθρώπους, αποτυγχάνεις και πιέζεσαι, βρίσκεις ή δημιουργείς λύσεις, διαπραγματεύεσαι, κερδίζεις, δοξάζεσαι, ταξιδεύεις, πας σε συνέδρια, μιλάς σε πολύ κόσμο, έχεις πολλούς φίλους ασφαλιστές και όλοι μαζί προσπαθείτε να κάνετε τον κόσμο ένα κλικ καλύτερο.

Αυτό είναι για μένα η μεγαλύτερη αναγνώριση: να βλέπω τη δουλειά μου μέσα από τα μάτια των παιδιών μου ως κάτι πολύτιμο και ουσιαστικό.

Η ΕΥΘΥΝΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΓΕΝΙΑ

Η εμπειρία μου με δίδαξε ότι η επιτυχία δεν είναι μόνο προσωπική υπόθεση. Είναι μια ευθύνη που περιλαμβάνει τη δημιουργία της επόμενης γενιάς επαγγελματιών. Θέλω να εμπνεύσω νέους ανθρώπους να δουν την ασφαλιστική καριέρα ως μια ευκαιρία γεμάτη προκλήσεις και δυνατότητες. Δεν είναι εύκολο, απλά τίποτα πραγματικά αξιόλογο δεν είναι.

Το επάγγελμά μας απαιτεί δύναμη, ανθεκτικότητα και δημιουργικότητα. Προσφέρει, όμως, και κάτι ανεκτίμητο: την ευκαιρία να αλλιάξεις ζωές. Να σταθείς δίπλα στους ανθρώπους στις πιο δύσκολες στιγμές τους. Να προστατέψεις τα όνειρά τους και να εξασφαλίσεις τη συνέχειά τους.

Ίσως γι' αυτό είναι ένα επάγγελμα για ιδιαίτερους, ελαφρώς αντισυμβατικούς, ανθρώπους.

Συνοψίζοντας, το χρήμα είναι σίγουρα ένας από τους βασικούς παράγοντες που καθορίζουν τις επαγγελματικές μας επιλογές, απλά δεν είναι το μοναδικό ούτε το σημαντικότερο για όλους. Οι άνθρωποι παρακινούνται από πολλαπλά κίνητρα, όπως η αναζήτηση νοήματος, η προσωπική ανάπτυξη, η κοινωνική αναγνώριση, η ανάγκη για δημιουργικότητα και

η ισορροπία ζωής.

Για πολλούς, η εργασία δεν είναι απλώς ένα μέσο για να εξασφαλίσουν τα προς το ζην, απλά και μια ευκαιρία να εκφράσουν τον εαυτό τους, να αναπτύξουν δεξιότητες, να συμβάλουν στην κοινωνία και να βρουν έναν βαθύτερο σκοπό. Κάθε άνθρωπος δίνει διαφορετική προτεραιότητα σε αυτούς τους παράγοντες, ανάλογα με τις αξίες, τα όνειρα και τις ανάγκες του.

Σε έναν κόσμο που συνεχώς εξελίσσεται, οι εργοδότες και οι οργανισμοί που αναγνωρίζουν αυτές τις πολυδιάστατες ανάγκες και επενδύουν στη δημιουργία ενός εργασιακού περιβάλλοντος που προάγει τόσο την οικονομική όσο και την ψυχολογική ικανοποίηση έχουν μεγαλύτερες πιθανότητες να προσελκύσουν και να διατηρήσουν ταλαντούχους και αφοσιωμένους εργαζομένους. Στο τέλος της ημέρας, το να βρίσκει κανείς νόημα και ικανοποίηση στην εργασία του μπορεί να είναι το σημαντικότερο κίνητρο για μια επιτυχημένη επαγγελματική ζωή.

Το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου ξεκίνησε για μένα τυχαία, απλά εξελίχθηκε σε αποστολή. Ένα επάγγελμα που βασίζεται στην εμπιστοσύνη, στη δημιουργικότητα και την αφοσίωση. Ένα επάγγελμα που με δίδαξε ότι, πέρα από το χρήμα, είναι το πάθος, το νόημα και η προσφορά που μας κάνουν να προχωράμε. Και αυτό είναι το πραγματικό κίνητρο που κάνει την κάθε μέρα μας να αξίζει. **NAI**

ΣΟΦΙΑ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗ



Η Σοφία Ζερβουδάκη είναι ασφαλιστικός σύμβουλος εδώ και 24 έτη, έχοντας σπουδάσει Οικονομικές Επιστήμες στο Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών.

Είναι μέλος των HFPA (Hellenic Financial Planners Association), κατέχοντας τις Ευρωπαϊκές Πιστοποιήσεις Insurance Intermediary SQF 3 & 4 της EFICERT, κατακτώντας έτσι τον διεθνή τίτλο CFA (Certified Financial Advisor). Ταυτόχρονα είναι 16 χρόνια μέλος του MDRT, ανήκοντας πλέον στο Honor Roll του οργανισμού, σε 3 από τα παγκόσμια συνέδρια του οποίου είχε την τιμή να είναι ομιλήτρια. Διετέλεσε 10 έτη μέλος της Επιτροπής Επικοινωνίας στην Ελλάδα, εκτελώντας χρέη προέδρου της χώρας από τον Σεπτέμβριο του 2020 και για 3 συναπτά χρόνια.

Ως ασφαλιστής, μέντορας ασφαλιστών & front line manager για πάνω από 15 έτη, μέσα από το MDRT έχει διαμορφώσει μια ολόκληρη φιλοσοφία και στάση ζωής που λέει ότι «για να είσαι ένας σωστός, αποτελεσματικός, ικανός, χαρούμενος άνθρωπος θα πρέπει να επενδύσεις σε τρία επίπεδα: σε σένα ως άτομο, στην επαγγελματική σου ζωή και την κοινωνία στην οποία ανήκεις».

Γι' αυτόν άληωστε το λόγο συμμετέχει μεταξύ άλλων ως μέντορας στη δράση των 100mentors, με στόχο την ενδυνάμωση των μαθητών παγκοσμίως για να μη διστάσουν να γίνουν οι αρχιτέκτονες του δικού τους μέλλοντος.

Με ομιλίες, παρουσίες, διακρίσεις & αναγνώριση σε πολλά μέρη του κόσμου μέσα σε δύο δεκαετίες, το πιο βαθύ πιστεύω της είναι ότι «επιλέξαμε ένα επάγγελμα μέσα από το οποίο αλλιάζουμε ζωές».

Τα τελευταία 2 χρόνια είναι Agency Manager στην Interamerican.

«Όταν μέσα από το επάγγελμά σου βοηθάς κόσμο και δη σε δύσκολες στιγμές, τότε βρίσκεις την πραγματική παρακίνηση!»

Γράφει ο **ΠΑΥΛΟΣ ΣΥΜΠΕΡΑΣ**

Κάθε μέρα όλοι όσοι έχουμε τύχη να εργαζόμαστε, ξεκινάμε το πρωί από το σπίτι, πηγαίνουμε στη δουλειά μας και το απόγευμα ως επί το πλείστον επιστρέφουμε πάλι σπίτι. Η ρουτίνα σχεδόν ίδια για τους περισσότερους, αλλά... ο σκοπός;

Ποιος είναι ο σκοπός που παρακινεί τον κάθε έναν και την κάθε μία να ξεκινήσει το πρωί αυτή τη διαδικασία; Είναι μόνο ο βιοπορισμός; Είναι δηλαδή τα χρήματα που θα φέρει στο σπίτι στο τέλος του μήνα ή κάτι άλλο; Κι αν ναι, τι θα μπορούσε να είναι αυτό;

Η αιτία που παρακινεί τους ανθρώπους να κάνουν κάτι θα μπορούσε να ποικίλλει ανάλογα με τις αξίες, τις ανάγκες, τις εμπειρίες ή και τις προσδοκίες που θα μπορούσε να έχει κάποιος. Ο ανθρώπινος κινητήριος μηχανισμός είναι πολύπλοκος και περιλαμβάνει πολλούς παράγοντες πέρα από το χρήμα. Το μυαλό του κάθε ανθρώπου μπορεί να βάλει διαφορετική αξιολόγηση σε κάποια πράγματα από την κοινή λογική.

Ας δούμε κάποιους από τους βασικούς λόγους που θα μπορούσε κάποιος να έχει για να εργαστεί. Να παραγάγει έργο, δηλαδή, και να φανεί χρήσιμος και όχι απλά διεκπεραιωτικός. Στον εαυτό του, στην οικογένειά του, στην εταιρεία του, στην κοινωνία.

Ένας πολύ σημαντικός λόγος είναι το χρήμα, που αποτελεί συχνά μέσο για την κάλυψη βασικών αναγκών, όπως η τροφή, η στέγη και η ασφάλεια. Οι άνθρωποι κυρίως εργάζονται για να διασφαλίσουν την επιβίωσή τους και την ευημερία των αγαπημένων τους προσώπων, μέσα από την απόκτηση των χρημάτων από την εργασία τους.

Ένας άλλος λόγος είναι η ανάγκη για αποδοχή, αναγνώριση και εκτίμηση από τους άλλους. Πολλοί άνθρωποι παρακινούνται από τη φιλοδοξία να διακριθούν, να αποκτήσουν κύρος ή να αισθανθούν ότι η δουλειά τους έχει σημασία. Ότι η δουλειά που κάνουν τους ανεβάζει στα μάτια της κοινωνίας όπου ζούνε.

Η επιθυμία για προσωπική ανάπτυξη, μάθηση και επίτευξη στόχων μπορεί επίσης να είναι ένα ισχυρό κίνητρο. Η αυτοπραγμάτωση ή αλλιώς αυτοβελητίωση είναι ένας λόγος

που οι άνθρωποι που εργάζονται για την εκπλήρωση του δυναμικού τους (π.χ. καλλιτέχνες, επιστήμονες, δημιουργοί) συχνά βρίσκουν βαθιά ικανοποίηση μέσα από αυτήν τη διαδικασία.

Άλλοι πάλι κινητοποιούνται από την ευχαρίστηση που αντλούν κάνοντας κάτι που απλά αγαπούν ή θεωρούν ενδιαφέρον. Παίρνουν δηλαδή μια εσωτερική ικανοποίηση μέσα τους κάνοντας την εργασία τους. Αυτή η μορφή παρακίνησης δεν εξαρτάται από εξωτερικές ανταμοιβές όπως το χρήμα.

Βέβαια δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι ο άνθρωπος είναι κοινωνικό ον, άρα η σύνδεση με άλλους ανθρώπους, η αίσθηση του «ανήκειν» και η συμμετοχή σε κοινές προσπάθειες θα μπορούσαν επίσης να είναι ένα ακόμα σημαντικό κίνητρο. Ένας άνθρωπος μπορεί να παρακινείται επειδή θέλει να βοηθήσει, να υποστηρίξει ή να συνεργαστεί με άλλους.

Υπάρχουν και κάποια είδη εργασίας που η ηθική, η θρησκεία ή η αίσθηση ευθύνης προς την κοινωνία μπορούν επίσης να παρακινήσουν ανθρώπους να την κάνουν. Πολλοί εργάζονται για την αλληλαγία του κόσμου ή την υπεράσπιση ιδανικών, ιδιαίτερα σε φιланθρωπικές οργανώσεις, εθελοντικές ομάδες, διεθνείς οργανισμούς κ.λπ.

Πολλές φορές παίζει ρόλο και η φύση της δουλειάς. Το πόσο σου αρέσει, το πόσο την αγαπάς, το πόσο σε ιντριγκάρει, να θέλεις να κάνεις αυτή τη δουλειά και όχι κάποια άλλη. Το αν η δουλειά σου έχει χαρακτηριστικά απλού επαγγέλματος ή θα μπορούσε να θεωρηθεί και λειτούργημα.

Υπάρχουν βέβαια και άλλοι λόγοι που μπορούν να διαμορφώσουν άποψη και να παίξουν ρόλο στην εργασία μας. Ενώ το χρήμα είναι συχνά το πρωταρχικό κίνητρο στην εργασία, δεν είναι πάντα η μοναδική ή η πιο σημαντική παράμετρος. Σύγχρονες έρευνες δείχνουν ότι οι άνθρωποι αποζητούν μέσα από τρόπο δουλειάς τους να βρουν ισορροπία στη σχέση εργασίας-προσωπικής ζωής ή να βρουν ευκαιρίες για προσωπική ανάπτυξη, υγιές περιβάλλον, το πόσο προσφέρουν γενικότερα. Οι εργαζόμενοι που αισθάνονται ότι το έργο τους έχει νόημα είναι συχνά πιο ικανοποιημένοι και παραγωγικοί, ανεξάρτητα από το ύψος της αμοιβής τους.

Τελικά το χρήμα αποτελεί αναμφίβοτα έναν βασικό παράγοντα, αλλά δεν είναι ο μοναδικός. Η κινητοποίηση είναι συνδυασμός εξωτερικών και εσωτερικών παραγόντων που

Η αιτία που παρακινεί τους ανθρώπους να κάνουν κάτι θα μπορούσε να ποικίλλει ανάλογα με τις αξίες, τις ανάγκες, τις εμπειρίες ή και τις προσδοκίες που θα μπορούσε να έχει κάποιος.



διαφέρουν από άτομο σε άτομο. Όταν οι άνθρωποι νιώθουν ότι η δραστηριότητά τους καλύπτει τις ανάγκες και τις αξίες τους, τότε βρίσκουν την πραγματική τους παρακίνηση.

Ας δούμε για παράδειγμα τη δική μας εργασία. Πόσα χαρακτηριστικά έχει που θα μπορούσαν να παρακινήσουν κάποιον να την κάνει; Πόση ευχαρίστηση θα μπορούσε κάποιος να λάβει από τη δική μας εργασία; Πόσο σημαντική είναι; Ας δούμε κάποια και όχι όλα τα πλεονεκτήματα που θα μπορούσε να μας προσφέρει, για να μπορέσουμε να αξιολογήσουμε αν και κατά πόσον είναι σημαντική και αποδοτική.

Το να μπορείς μέσα από αυτό το επάγγελμα να βοηθάς κόσμο είναι από μόνο του σημαντικό. Το να μπορείς να το κάνεις όμως στη δύσκολη στιγμή του άλλου, τη στιγμή που έχει την περισσότερη ανάγκη, αυτό το κάνει πολύ πιο σημαντικό. Τη στιγμή που έχει σοβαρό πρόβλημα υγείας, που έχει σοβαρό πρόβλημα στην περιουσία του ή ακόμα και στην πιο τραγική στιγμή της απώλειας, εσύ με τη δουλειά σου είσαι εκεί να δώσεις ένα πολύ σημαντικό βοήθημα.

Και το πόσο καλά έχεις κάνει αυτή τη δουλειά, γίνεται πολύ σημαντικό. Ειδικά σε τέτοιες στιγμές. Σε δύσκολες καταστάσεις. Αλλά και σε σύνθετες περιπτώσεις. Σε επαγγελματικούς κινδύνους. Σε διαχείριση κεφαλαίων, σε τόσα πολλά πράγματα που πρέπει να έχεις κάνει. Και για να τα

κάνεις όλα αυτά από πριν, πρέπει να έχεις δουλέψει σωστά.

Και ο σωστός τρόπος εργασίας δεν είναι απλά τα τεχνικά κομμάτια, που σίγουρα παίζουν μεγάλο ρόλο. Πρέπει επίσης να έχεις ενσυναίσθηση για τον πελάτη σου. Να νοιάζεσαι γι αυτόν. Να νοιάζεσαι για το καλό του. Για την ευημερία του. Για την ανάπτυξή του. Έτσι, μαζι με τις γνώσεις που έχεις, θα βρεις τον κατάλληλο γι' αυτόν τρόπο να του δώσεις τις σωστές λύσεις για τις ανάγκες του. Να τον προστατέψεις από την άτυχη στιγμή, αλλά και να τον βοηθήσεις να πάει ακόμα πιο κοντά προς τα όνειρά του.

Χρειάζονται οι τεχνικές γνώσεις των προϊόντων, χρειάζονται οι τεχνικές πώλησης και χρειάζεται, όπως είπαμε, να έχεις και την ενσυναίσθηση απέναντί του. Όλα αυτά μπορούν να λειτουργήσουν ακόμα πιο εύκολα και σχεδόν αυτόματα, μέσα από τη διαδικασία του Financial Planning. Εκεί που όλες οι γνώσεις του επαγγέλματός μας συμπεριλαμβάνονται. Και αξιοποιούνται στο έπακρον. Στην κορωνίδα του χώρου μας. Στον τρόπο που εξασκώντας το επάγγελμα αυτό θα βοηθάς με τον καλύτερο τρόπο τον κάθε πελάτη σου, θα παίρνεις τη μέγιστη ικανοποίηση από την εργασία σου, θα έχεις πολύ σημαντικές οικονομικές απολαβές και, τέλος, θα έχεις ηθική καταξίωση από το χώρο, αλλά και γενικότερα από την κοινωνία μας. **ΝΑΙ**

ΠΑΥΛΟΣ ΣΥΜΠΕΡΑΣ



Ο κ. Παύλος Συμπεράς βρίσκεται στον χρηματοοικονομικό και ασφαλιστικό χώρο από το 1999 και συνεργάζεται με την Interamerican ως Financial Planner. Είναι απόφοιτος του LUTCF (Life Underwriting Training Council-Fellow). Διαθέτει Bachelor in Banking & Insurance από το γαλλικό κρατικό πανεπιστήμιο CNAM και Diploma in Business Administration από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Είναι μέλος της HFPA (Hellenic Financial Planners Association), όπου διετέλεσε και μέλος Δ.Σ., μέλος του ΠΣΑΣ, του ΕΕΑ και του MDRT, όπου ήταν μέλος της Επιτροπής Επικοινωνίας Ελλάδος. Έχει παρακολουθήσει πάρα πολλά σεμινάρια γύρω από την επαγγελματική πώληση και έχει εξειδικευμένες γνώσεις σε επενδυτικά θέματα και διαχείριση κεφαλαίων. Διαθέτει πιστοποίηση Δ' και Ε' για την προώθηση επενδυτικών προϊόντων και Αμοιβαίων Κεφαλαίων και ευρωπαϊκή πιστοποίηση SQF3 & SQF4. Μιλάει αγγλικά και ιταλικά. Κατέχει, επίσης, πτυχίο Ηλεκτρονικού Αυτοματισμού. Έχει προσφέρει εθελοντικές υπηρεσίες σε διάφορους οργανισμούς στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Τι κινητοποιεί τους ανθρώπους να προσπαθήσουν;

Γράφει η ψυχολόγος Δρ **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**

Για να υπάρξει οποιαδήποτε ενέργεια, απαιτείται μια κινητήρια δύναμη. Με απλά λόγια, για οποιαδήποτε ανθρώπινη ενέργεια απαιτείται το καύσιμο που ονομάζουμε κίνητρο. Στον τομέα της Διοίκησης του Ανθρώπινου Δυναμικού, η ερώτηση «Τι μπορεί να κινητοποιήσει τον άνθρωπο;» είναι πάντοτε επίκαιρη.

Ας δούμε, λοιπόν, αυτό το καύσιμο που ονομάζουμε κίνητρο, πώς δημιουργείται και ποιες μορφές μπορεί να πάρει.

ΤΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ ΤΟ ΚΙΝΗΤΡΟ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ;

Οι επιθυμίες, η ανάγκη (ένστικτο) για επιβίωση και οι υποχρεώσεις αποτελούν έναυσμα για να γεννηθεί το κίνητρο που χρησιμοποιείται ως ενεργοποιητής (καύσιμο) της συ-

μπεριφοράς. Χωρίς αυτό, ο άνθρωπος δεν είναι σε θέση να προσπαθήσει για οτιδήποτε. Καμιά δυσκολία δεν μπορεί να ξεπεραστεί χωρίς κίνητρο. Αυτό είναι που δημιουργεί στον άνθρωπο τη διάθεση να ενεργοποιηθεί, να προσπαθήσει, να δοκιμαστεί και αισίως να δικαιωθεί για τον αγώνα που έκανε.

ΤΙ ΚΙΝΗΤΟΠΟΙΕΙ ΕΝΑΝ ΑΝΘΡΩΠΟ ΝΑ ΠΡΟΣΠΑΘΗΣΕΙ;

Η ανθρώπινη προσπάθεια είναι ένα από τα πιο ενδιαφέροντα και περίπλοκα θέματα στην Ψυχολογία και τη Φιλοσοφία. Προσωπικοί, κοινωνικοί και ψυχολογικοί παράγοντες είναι αυτοί που οδηγούν τον άνθρωπο στο να προσπαθήσει, να αναλάβει κινδύνους και να επιμείνει παρά τις δυσκολίες.

Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΑΥΤΟΕΚΠΛΗΡΩΣΗ

Όπως το περιέγραψε ο ψυχολόγος Αβραάμ Μάσλοου, στην πυραμίδα των αναγκών του ατόμου η αυτοεκπλήρωση αναφέρεται στην επιθυμία του ανθρώπου να ανακαλύψει και να εξελίξει το πλήρες δυναμικό του. Όταν κάποιος επιδιώκει να επιτύχει τους στόχους του ή να μάθει νέες δεξιότητες, συχνά αυτό το κάνει για να νιώσει ολοκληρωμένος και ικανοποιημένος από την πορεία του. Η ανάγκη για προσωπική ανάπτυξη και αυτοβελτίωση αποτελεί κινητήριο δύναμη για πολλούς ανθρώπους και συχνά είναι αυτή που τους δίνει το θάρρος να αντιμετωπίσουν δυσκολίες ή να ξεπεράσουν τους φόβους τους.

Η ΕΠΙΘΥΜΙΑ ΓΙΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΧΗ

Οι άνθρωποι είναι κοινωνικά όντα και η αναγνώριση από τους άλλους είναι σημαντική για την ψυχική τους υγεία και ευημερία. Η ανάγκη για αποδοχή και επιβεβαίωση από την οικογένεια, τους φίλους ή την κοινωνία μπορεί να κινητοποιήσει ένα άτομο να προσπαθήσει για την επίτευξη ενός στόχου.

Επιπλέον, η κοινωνική επιτυχία, η απόκτηση κοινωνικού

status ή η αναγνώριση μέσω του έργου ή της προσπάθειας λειτουργούν συχνά ως κίνητρο για πολλούς ανθρώπους. Η ευκαιρία να γίνουν γνωστοί για τις ικανότητές τους ή να επιτύχουν κάτι σπουδαίο μπορεί να τους δώσει δύναμη και ώθηση για να συνεχίσουν.

Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΣΥΝΔΕΣΗ

Οι άνθρωποι είναι κοινωνικά όντα και τα κίνητρα μπορεί να συνδέονται με την ανάγκη για αποδοχή και συντροφικότητα. Οι σχέσεις και οι θετικές κοινωνικές αλληλεπιδράσεις είναι σημαντικά κίνητρα για τη δημιουργία σύνδεσης και για την ευημερία.

Η ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΑΝΤΙΘΕΣΗ ΚΑΙ Η ΜΑΧΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΦΟΒΟΥΣ

Οι εσωτερικές συγκρούσεις και οι προσωπικές δυσκολίες αποτελούν επίσης ένα ισχυρό κίνητρο. Πολλές φορές, η ανάγκη να ξεπεράσουμε τον εαυτό μας και να αντεπεξέλθουμε στις προκλήσεις μπορεί να μας κινητοποιήσει. Ο φόβος της αποτυχίας, η αίσθηση της ανασφάλειας ή η επιθυμία να αποδείξουμε κάτι στους άλλους ή στον ίδιο μας τον εαυτό μπορεί να αποτελέσουν ισχυρές κινητήριες δυνάμεις. Ο άνθρωπος συχνά ενδυναμώνεται όταν βρίσκεται αντιμέτωπος με μια δύσκολη κατάσταση. Η θέληση να κατακτήσει κανείς κάτι που φαίνεται ακατόρθωτο μπορεί να οδηγήσει σε μεγάλες προσωπικές επιτυχίες, αλλιώς και στην προσωπική αναγέννηση.

Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΣΚΟΠΟ ΚΑΙ ΝΟΗΜΑ

Ο Βίκτορ Φρανκλ, ψυχίατρος και επιζών του Ολοκαυτώματος, ανέπτυξε τη θεωρία που επικεντρώνεται στην ανάγκη των ανθρώπων να βρουν νόημα και σκοπό στη ζωή τους. Όταν κάποιος αισθάνεται ότι η προσπάθειά του έχει σκοπό και ότι αυτή συνδέεται με κάτι μεγαλύτερο από τον εαυτό του, τότε είναι πιο πιθανό να κινητοποιηθεί και να επιμείνει. Αυτό το νόημα μπορεί να προέρχεται από την αγάπη, την εργασία, την πίστη ή την προσφορά στην κοινωνία. Όταν κάποιος αναγνωρίζει ότι οι ενέργειές του έχουν αντίκτυπο ή αξία, είναι πιο πιθανό να συνεχίσει να προσπαθεί και να ξεπερνάει τις δυσκολίες.

Η ΑΙΣΘΗΣΗ ΤΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ Ο ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΣ ΣΚΟΠΟΣ

Η αίσθηση ότι η προσπάθεια έχει επίδραση όχι μόνο στον εαυτό μας, αλλά και στους άλλους είναι ένα ισχυρό κίνητρο. Όταν οι άνθρωποι αισθάνονται υπεύθυνοι για κάτι ή κάποιον, είναι πρόθυμοι να καταβάλουν επιπλέον προσπάθεια για να πετύχουν. Η φροντίδα για μια οικογένεια, η επιθυμία να προσφέρουν στην κοινότητα ή η ανάγκη να γίνουν πρότυπα για τους άλλους μπορεί να ωθήσουν κάποιον σε συνεχι-



ζόμενη προσπάθεια. Αυτή η κοινωνική ευθύνη μπορεί να λειτουργήσει ως ισχυρότερος παράγοντας κίνησης από τις προσωπικές φιλοδοξίες, αφού ο άνθρωπος δεν επιθυμεί απλώς να εκπληρώσει τα δικά του όνειρα, αλλά και να αφήσει ένα θετικό αποτύπωμα στον κόσμο.

Ωστόσο, στην εποχή μας, που χαρακτηρίζεται από τον αγώνα για απόκτηση υλικών αγαθών, ο άνθρωπος συχνά κινητοποιείται από τη χρηματική ανταμοιβή. Εκείνο που κάνει τη χρηματική ανταμοιβή να έχει σημαίνουσα θέση ως κίνητρο είναι η κουλητούρα, δηλαδή το ψυχοκοινωνικό υπόβαθρο κάθε ατόμου. Η παιδεία, η κοινωνική τάξη και η οικογενειακή ιστορία είναι εκείνα που καθορίζουν το κατά πόσον ένας άνθρωπος κινητοποιείται περισσότερο με υλικές ανταμοιβές ή με ψυχολογικές ανταμοιβές.

Πρέπει όμως να σημειώσουμε πως η προσπάθεια που διαρκεί περισσότερο και αντέχει περισσότερο στις δυσκολίες είναι εκείνη που τροφοδοτείται από ψυχολογικά κίνητρα και όχι τόσο από υλικά.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Η προσπάθεια είναι κάτι βαθιά προσωπικό και πολύηλοκο. Κάθε άνθρωπος, με βάση τις αξίες, τις πεποιθήσεις, τις ανάγκες και τις επιθυμίες του, βρίσκει τους δικούς του λόγους

για να συνεχίσει να προσπαθεί. Είτε πρόκειται για την αναγνώριση των άλλων είτε για την επιθυμία να φτάσει κανείς στην κορυφή του προσωπικού του δυναμικού είτε για τη βαθύτερη ανάγκη να προσφέρει στον κόσμο, η κινητοποίηση για προσπάθεια πηγάζει από την ανάγκη να δώσουμε νόημα στη ζωή μας και να ξεπεράσουμε τα εμπόδια που συναντάμε. Το κλειδί είναι να βρούμε το δικό μας «γιατί» και να το ακολουθήσουμε με αποφασιστικότητα.

Κατά συνέπεια, ένας μάνατζερ οφείλει να κινητοποιεί τους ανθρώπους του με κάθε τρόπο.

ΔΩΣΤΕ ΚΙΝΗΤΡΑ ΣΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΣΑΣ

- Ενισχύοντας την αυτοπεποίθησή τους, εστιάζοντας στην προσπάθεια και όχι μόνο στο αποτέλεσμα
- Δίνοντας έμφαση στο νόημα που έχει το αποτέλεσμα που φέρνουν για τους ίδιους, για την ομάδα και για το κοινωνικό σύνολο
- Δείχνοντας την ευγνωμοσύνη σας που τους έχετε κοντά σας.

Να θυμάστε πως πίσω από κάθε πετυχημένο άνθρωπο υπάρχουν πολλοί άλλοι που τον δίδαξαν, τον στήριξαν και τον ενθάρρυναν. Να το υπενθυμίζετε συχνά στον εαυτό σας και τους συνεργάτες σας. **NAI**

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ



Σπούδασε Ιατρική Ψυχολογία στο Πανεπιστήμιο Surrey της Αγγλίας. Από το ίδιο πανεπιστήμιο πήρε το διδακτορικό της που βασίστηκε σε μια μεγάλη έρευνα πάνω σε θέματα αυτοεικόνας και αυτοεκτίμησης. Ειδικεύτηκε στην ομαδική ψυχοθεραπεία με την τεχνική του κλασικού ψυχοδράματος στο London Centre of Psychodrama and Group Psychotherapy και στη θεραπευτική παρέμβαση σε ομάδες, κοινότητες και οργανισμούς μέσω του κοινωνιοδράματος, στη Σχολή του Manchester της Αγγλίας.

Εργάζεται στην Αθήνα ως ψυχολόγος, ψυχοθεραπεύτρια και επόπτρια. Οργανώνει και συντονίζει σεμινάρια για στελέχη επιχειρήσεων και έχει συνεργαστεί με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες, με μεγάλους δημόσιους και ιδιωτικούς οργανισμούς, καθώς και

με αρκετές πολυεθνικές εταιρείες.

Έχει διδάξει για οκτώ έτη στο τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς το μάθημα Συναισθηματική Νοημοσύνη και Ηγεσία, σε προπτυχιακούς και μεταπτυχιακούς φοιτητές.

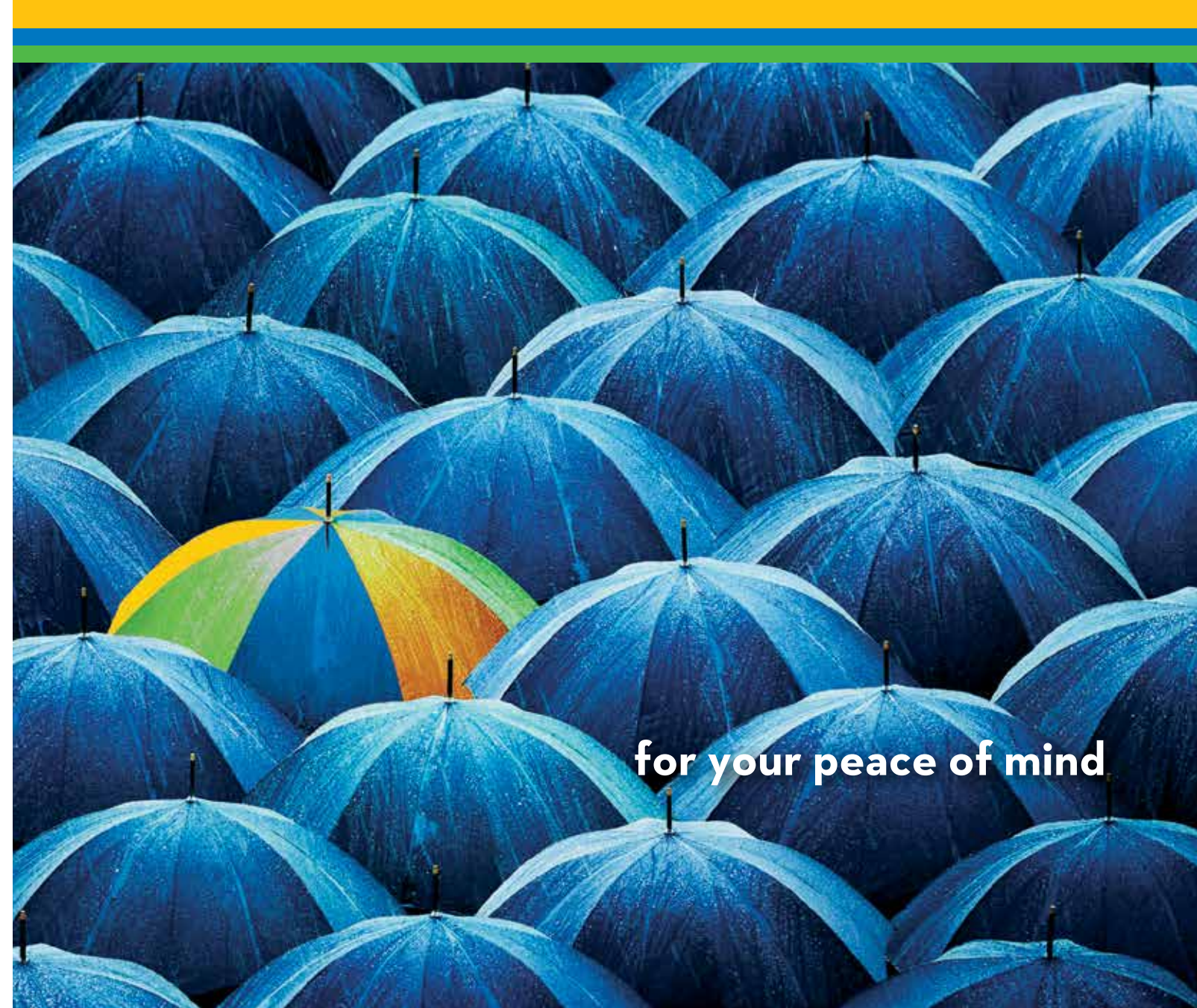
Έχει γράψει εκπαιδευτικές ιστορίες για παιδιά, βιβλία ψυχολογίας και θεματικά ημερολόγια (εκδ. Ελληνικά Γράμματα, Μικρή Μίλητος, Μίνωας, Πατάκης, Ταξιδευτής).

Έχει συνεργαστεί σαν ψυχολόγος με τα ΜΜΕ, τόσο στην τηλεόραση όσο και στο ραδιόφωνο. Το καλοκαίρι του 1998 παρουσίαζε δική της καθημερινή ραδιοφωνική εκπομπή στον ΣΚΑΪ.

Επιστημονικές της ανακοινώσεις έχουν παρουσιαστεί σε πανελλήνια και παγκόσμια επιστημονικά συνέδρια και έρευνές της για το στρες έχουν δημοσιευτεί σε επιστημονικά περιοδικά.

Ασχολείται με το Αυθόρμητο Θέατρο (playback theatre), που είναι μια μορφή κοινωνικού θεραπευτικού θεάτρου, ως συντονίστρια παραστάσεων και ως ηθοποιός.

Έχει θητεύσει ως μέλος του Δ.Σ. της Εθνικής Αρχής Ιατρικώς Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής, ως μέλος Δ.Σ. στο International Network of Playback Theatre και είναι πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Ψυχοδράματος.



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

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr

my interasco | ευχαριστώ



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

...γιατί πάνω από 133 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 5.000.000 πελάτες, 9,98 δισ. ευρώ κύκλο εργασιών, 2,2 δισ. ευρώ ίδια κεφάλαια και 101,7 δισ. ευρώ επενδεδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατόι 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.

Ποια είναι η αιτία που παρακινεί ανθρώπους να ΚΑΝΟΥΝ κάτι; - Είναι το χρήμα «εργασιακή προσδοκία» των ανθρώπων ή κάτι άλλο;

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

Καθετί που κάνουμε είναι αποτέλεσμα παρακίνησης. Το ότι σηκωθήκατε σήμερα από το κρεβάτι, πήγατε τουαλέτα, εργαστήκατε, γευματίσατε, είδατε μία ταινία, επιλέξατε να ξαπλώσετε αντί να πάτε γυμναστήριο ή πήγατε γυμναστήριο αντί να ξαπλώσετε, το ότι διαβάσατε τα παιδιά σας και οτιδήποτε άλλο κάνετε στην καθημερινότητά σας είναι αποτέλεσμα και έκφραση κάποιων κινήτρων και του μηχανισμού παρακίνησης που έχετε. Εμείς οι άνθρωποι δεν κάνουμε πράγματα αν δεν έχουμε λόγο. Απλώς αλληάζει ο λόγος!

Τα κίνητρα απαντούν σε ανάγκες και εμείς οι άνθρωποι έχουμε αρκετές από αυτές (ακόμα και αν κάποιες θα ήταν ίσως σωστότερο να τις ονομάσουμε επιθυμίες παρά ανάγκες). Είναι σημαντικό να διακρίνουμε τα διαφορετικά είδη κινήτρων, διότι το κάθε κίνητρο έχει άλλο αντίκτυπο στην παρακίνησή μας και λειτουργεί με διαφορετικό τρόπο.

Η πιο βασική διάκριση αν θέλουμε να καταλάβουμε και να αποκτήσουμε έλεγχο στην παρακίνησή μας (ή των συνεργατών ή των παιδιών μας) είναι αυτή ανάμεσα σε εσωτερικά και εξωτερικά κίνητρα. Η εσωτερική παρακίνηση είναι αυτή που μας ωθεί να κάνουμε κάτι για την πηγαία ικανοποίηση και ευχαρίστηση που αυτή η δραστηριότητα μας κάνει να νιώθουμε. Η εξωτερική παρακίνηση είναι αυτή που μας ωθεί να κάνουμε κάτι για τα αποτελέσματα αυτού, συνήθως τις ανταμοιβές οποιασδήποτε μορφής εκτός της ευχαρίστησης.

Γνωρίζουμε πως τα εσωτερικά κίνητρα είναι τα πιο αποτελεσματικά και ανθεκτικά στο χρόνο. Αν κάνουμε κάτι για την ευχαρίστηση που μας προσφέρει, αυτό μας τροφοδοτεί με όρεξη για δραστηριοποίηση και πάθος να προσπαθήσουμε. Λογικό είναι λοιπόν να αναρωτηθούμε πώς μπορούμε να ενισχύσουμε τα εσωτερικά κίνητρα είτε αυτό αφορά εμάς ή άλλους. Πέρα από τα χαρακτηριστικά του ίδιου του ατόμου – κάποιος άνθρωπος έχει μια έμφυτη τάση για δημιουργικότητα και κινητοποίηση και ο ψυχισμός τους τους προσφέρει απλόχερα στόχους που τα ενεργο-

ποιούν–, υπάρχουν και άλλα στοιχεία που μπορούν να μας βοηθήσουν. Οι άνθρωποι νιώθουμε καλύτερα με τον εαυτό μας όταν νιώθουμε πως τα καταφέρνουμε, όταν δεχόμαστε θετική ανατροφοδότηση (feedback), όταν οι συνεργάτες και οι άνθρωποι γύρω μας μας δείχνουν εμπιστοσύνη και μας επαινούν και μας ενθαρρύνουν με ειλικρινή τρόπο. Όλα τα παραπάνω ταΐζουν την αυτοεκτίμησή μας και μας κάνουν να βιώνουμε ευχαρίστηση και ικανοποίηση από την προσπάθειά μας, άρα να την αποζητάμε εκ νέου. Συνεπώς, αν θέλουμε να παρακινήσουμε άλλους, ας τους δώσουμε πεδίο ελευθερίας για δράση, θετικά σχόλια, ευκαιρία να νιώσουν αποδεκτοί και μέρος μιας ομάδας, και αν αυτοί δυσκολεύονται, ας σπάσουμε αυτό που τους αναθέτουμε σε πιο απλά μέρη ώστε να έχουν την ευκαιρία να ολοκληρώσουν κάτι και να βιώσουν την ικανοποίηση. Θα εκπλαγείτε με το πόσο σύντομα θα τους δείτε να παίρνουν πρωτοβουλίες και να έρχεται στην επιφάνεια ο μαχητής μέσα τους.

Τα εξωτερικά κίνητρα από την άλλη είναι σαν τη ζάχαρη. Μπορούν να μας δώσουν τις αυξημένες στροφές που θέλουμε στη μηχανή μας, αλλά μετά θα ατροφήσουν το εσωτερικό μας κίνητρο. Αν ένα παιδί αγαπά τη μουσική και μελετά κιθάρα, έχει ένα ισχυρό εσωτερικό κίνητρο που του δίνει την ώθηση να προσπαθεί και να βελτιώνεται. Πάρτε αυτό το παιδί και προσφέρετέ του χρήματα για τη μελέτη που κάνει. Σταδιακά είναι πολύ πιθανό να ατροφήσει το εσωτερικό του κίνητρο και να καταλήξει να μελετά μόνο για το χαρτζιλίκι. Και σύντομα η μελέτη του θα είναι λιγότερη από όσο ήταν πριν, όταν μελετούσε επειδή αποζητούσε τη μαγεία της μουσικής. Τα εξωτερικά κίνητρα δεν είναι τόσο ανθεκτικά στο χρόνο ούτε μας παρακινούν τόσο όσο τα εσωτερικά.

Όπως και όλα τα εργαλεία και οι κατακτήσεις της ανθρώπινης νόησης, έτσι και οι θεωρίες της παρακίνησης μπορούν να χρησιμοποιηθούν δημιουργικά ή με λανθασμένο τρόπο. Μια επιχείρηση που δεν θέλει να ανεβάσει το

Αν θέλουμε να παρακινήσουμε άλλους, ας τους δώσουμε πεδίο ελευθερίας για δράση, θετικά σχόλια, ευκαιρία να νιώσουν αποδεκτοί και μέρος μιας ομάδας, και αν αυτοί δυσκολεύονται, ας σπάσουμε αυτό που τους αναθέτουμε σε πιο απλά μέρη ώστε να έχουν την ευκαιρία να ολοκληρώσουν κάτι και να βιώσουν την ικανοποίηση.



κόστος μισθοδοσίας θα θεωρήσει πως, αφού τα εξωτερικά κίνητρα δεν είναι τόσο σημαντικά όσο τα εσωτερικά, δεν υπάρχει και κάποιος λόγος να αμείβει τους εργαζομένους της ικανοποιητικά. Ίσως βέβαια να αγνοήσει το ότι η αμοιβή, όπως και κάθε ανταμοιβή μπορεί κάλλιστα να αποτελέσει εξ αρχής εσωτερικό κίνητρο ή μέσο για την ικανοποίηση εσωτερικών κινήτρων. Σε αντίθεση με το παιδί που αγαπά τη μουσική και εκ των υστέρων του προσφέρουμε αμοιβές, ο εργαζόμενος βασίζει εξ αρχής την εργασία του στην προσδοκία της αμοιβής. Πάνω σε αυτό το θεμέλιο, μπορούμε να τον βοηθήσουμε να αναπτύξει το δυναμικό του ενισχύοντας περαιτέρω το εσωτερικό του κίνητρο, όπως αναφέραμε και παραπάνω. Ας μην ξεχνάμε εξάλλου πως οι εργαζόμενοι μπορεί να βρουν κάποια άλλη επαγγελματική στέγη που να τους παρέχει ηθικές ανταμοιβές ΚΑΙ καλύτερες αποδοχές. Ή το ότι ένας εργαζόμενος που αμείβεται λιγότερο από όσο θεωρεί πως αξίζει θα συμπεράνει πως η προσφορά του δεν εκτιμάται, άρα μεταφράζει το εξωτερικό κίνητρο της αμοιβής σε μια ματαίωση του εσωτερικού του κινήτρου για αναγνώριση και ηθική επιβράβευση. Ας προσέχουμε λοιπόν στη μετάφραση. Δεν έχουν όλοι το ίδιο

νοερό λεξικό στο μυαλό τους.

Παρότι η παρακίνηση είναι μια σύνθετη παράμετρος, εμείς καλύτερα να εστιάσουμε σε όσα μπορούμε να ελέγξουμε και επιπρόσθετα στα προαναφερθέντα ας κρατήσουμε κατά νου πως η παρακίνηση είναι και αυτή ένας νοητικός μύς που γυμνάζεται. Ειδικά όταν μας ενδιαφέρει να παρακινήσουμε τον εαυτό μας, είναι σημαντικό να μάθουμε καλύτερα. Η γνώση των αξιών μας και των βαθύτερων στόχων της ζωής μας θα μας βοηθήσει να θέσουμε τους στόχους εκείνους που θα είναι συνευθειακοί με τις αξίες μας και θα μας δίνουν το απαραίτητο καύσιμο. Αν δεν γνωρίζουμε το γιατί, δεν πρόκειται να έχουμε την όρεξη να κάνουμε το δρόμο.

Κλείνοντας, ίσως ως επίλογος να είναι χρήσιμο ένα ανέκδοτο που ήλνε οι ψυχολόγοι:

Πόσοι ψυχολόγοι χρειάζονται για να αλληάξουν μία λάμπα;

Η απάντηση είναι: Ένας. Αλλά η λάμπα πρέπει να θέλει να αλληάξει!

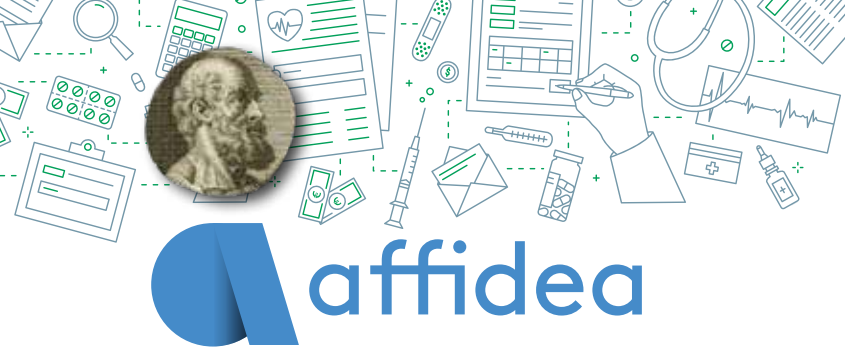
Ακόμα και για να δυναμώσω την παρακίνησή μου, χρειάζομαι κίνητρο! **NAI**

ΒΑΓΓΕΛΗΣ Κ. ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ



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

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



Κορυφαίο Διαγνωστικό Κέντρο η Affidea Ελλάδος στα Healthcare Business Awards 2024!



Ο κ. Κυριάκος Σουλιώτης, καθηγητής Πολιτικής Υγείας και κοσμήτορας της Σχολής Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών στο Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου, με τον κ. Θεόδωρο Καρούτσο, πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της Affidea Ελλάδος.

Η Affidea Ελλάδος αναδείχθηκε Κορυφαίος Οργανισμός Παροχής Υπηρεσιών Υγείας στην εκδήλωση Healthcare Business Awards 2024, η οποία πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία για 9η χρονιά.

Στην εκδήλωση συμμετείχαν περισσότεροι από 400 σημαντικοί εκπρόσωποι του ευρύτερου κλάδου της Υγείας, οι οποίοι συγκεντρώθηκαν για να τιμήσουν τις υψηλές

διακρίσεις για την προσφορά στην Υγεία, στην επιστήμη και την κοινωνία για τη χρονιά που πέρασε.

Στα φετινά βραβεία, η Affidea ήταν μεγάλος νικητής και, εκτός από την κορυφαία διάκριση στον κλάδο της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας, βραβεύθηκε επιπροσθέτως για την ποιοτική φροντίδα και τις αναπτυξιακές πρωτοβουλίες, αποσπώντας πολλαπλές σημαντικές διακρίσεις:

- GOLD στην κατηγορία Ποιότητα Υπηρεσιών & Προ-

ντίδας Ασθενών για την «Ανθρωποκεντρική φροντίδα υγείας με ευρωπαϊκά πρότυπα υψηλής ποιότητας».

- GOLD στην κατηγορία Δράσεις Εκπαίδευσης & Ενημέρωσης του Κοινού με την καμπάνια κατά του καπνίσματος σε συνεργασία με την Ένωση Ασθενών Ελλάδας.

- SILVER στην κατηγορία PR Campaign για την καμπάνια ευαισθητοποίησης στην πρόληψη του καρκίνου του μαστού.

- BRONZE στην κατηγορία Ανάπτυξη & Καινοτομία για την «Ανάπτυξη υπηρεσιών υγείας με ευρωπαϊκή σφραγίδα και καινοτομία».

- BRONZE στην κατηγορία Ψηφιακός Μετασχηματι-

περίθαλψης στην Ελλάδα, διαθέτοντας ένα πανελλαδικό δίκτυο υπερσύγχρονων διαγνωστικών και δερματολογικών κέντρων. Με τον μεγαλύτερο και νεότερο στόλο διαγνωστικής απεικόνισης στην Ευρώπη, η Affidea εφαρμόζει καινοτόμα κλινικά πρωτόκολλα, αναπτύσσοντας μια κουλτούρα με την ποιότητα και ασφάλεια των εξεταζομένων στο επίκεντρο. Η στρατηγική επέκτασης του ομίλου ενισχύεται με νέες επενδύσεις στην Ελλάδα, περιλαμβάνοντας επέκταση και αναβάθμιση δικτύου, ενίσχυση του εξειδικευμένου επιστημονικού προσωπικού και ενσωμάτωση των πιο σύγχρονων τεχνολογιών στον τομέα της Υγείας. Αυτή η δέσμευση για συνεχή καινοτομία και ανάπτυξη επιβεβαιώνει



σμός & Χρήση Νέων Τεχνολογιών για την εφαρμογή νέων τεχνολογιών και Τεχνητής Νοημοσύνης στη διάγνωση.

- BRONZE στην κατηγορία Δράσεις Πρόληψης & Έγκαιρης Διάγνωσης για δράσεις και την επένδυση στην πρόληψη και προαγωγή της υγείας.

Επιπλέον, βραβεύθηκε με SILVER για το «Πρόγραμμα Ευαισθητοποίησης και Εκπαίδευσης στην Καρδιακή Ανεπάρκεια ΑΙΝΕΙΟΣ», σε συνεργασία με την Εταιρεία Μελέτης Παραγόντων Κινδύνου για Αγγειακά Νοσήματα (ΕΜΠΑ-KAN), στο πλαίσιο των Patient Partnerships Awards 2024.

Τα βραβεία πραγματοποιήθηκαν υπό την αιγίδα των ΠΕΦ, ΣΑΦΕΕ, ΣΕΠΕ και HL7 Hellas, ενώ την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι της ιατρικής κοινότητας και σημαντικών θεσμικών φορέων.

Ο Όμιλος Affidea ηγείται στον τομέα της υγειονομικής

την ηγετική θέση του ομίλου στην Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας, καθιστώντας τον ακρογωνιαίο λίθο στην προαγωγή της υγείας και αναπτυξιακό μοχλό για την οικονομία της χώρας.

Όλα τα κέντρα είναι πιστοποιημένα κατά το διεθνές πρότυπο ISO 9001 και τα βιοπαθολογικά εργαστήρια δι-απιστευμένα από το Εθνικό Σύστημα Διαπίστευσης (ΕΣΥΔ) κατά το ISO 15189.

Σημειώνεται ότι τα διαγνωστικά κέντρα Affidea έχουν βραβευθεί και περιλαμβάνονται στη λίστα «EuroSafe Wall of Stars» ως τα καλύτερα και ασφαλέστερα της Ευρώπης από πλευράς ακτινοπροστασίας, καθώς εφαρμόζουν κατ' αποκλειστικότητα το πρόγραμμα διαχείρισης της δόσης ακτινοβολίας Dose Excellence κατά τη διενέργεια της αξο-νικής τομογραφίας. **NAI**



Τριπλή διάκριση για τον Όμιλο HHG στα Healthcare Business Awards 2024!

Το Πρότυπο Κέντρο Κλινικών Μελετών του Metropolitan Hospital είναι το κέντρο συντονισμού για τη συλλογή των δεδομένων από 15 κέντρα που συμμετέχουν σε αυτή την πρωτοβουλία. Πρόκειται για μια επανάσταση στην αντιμετώπιση του καρκίνου, που με την εφαρμογή καινοτόμου τεχνολογίας μπορεί να φέρει βέλτιστα αποτελέσματα στους ασθενείς.

Με τρεις σημαντικές διακρίσεις στα Healthcare Business Awards 2024 τιμήθηκε ο Όμιλος HHG (Hellenic Healthcare Group), επιβεβαιώνοντας την ηγετική του θέση στην καινοτομία και στην κοινωνική προσφορά. Συγκεκριμένα, ο Όμιλος HHG διακρίθηκε με:

- Χρυσό Βραβείο στην κατηγορία «Ανάπτυξη & Καινοτομία – Ιδιωτικός Τομέας»

Η Δ' Ογκολογική Κλινική και το Πρότυπο Κέντρο Κλινικών Μελετών του Metropolitan Hospital, με επικεφαλής την Έλβνα Λινάρδου, βραβεύτηκαν για τη συμμετοχή τους στην ερευνητική πρωτοβουλία INLUNG για την ανάπτυξη μιας διεθνούς πλατφόρμας που αξιοποιεί την Τεχνητή Νοημοσύνη για τη διάγνωση, την παρακολούθηση και την εξατομικευμένη θεραπεία του καρκίνου του πνεύμονα. Το Πρότυπο Κέντρο Κλινικών Μελετών του Metropolitan Hospital είναι το κέντρο συντονισμού για τη συλλογή των δεδομένων από 15 κέντρα που συμμετέχουν σε αυτή την πρωτοβουλία. Πρόκειται για μια επανάσταση στην αντιμετώπιση του καρκίνου, που με την εφαρμογή καινοτόμου τεχνολογίας μπορεί να φέρει βέλτιστα αποτελέσματα στους ασθενείς.

- Αργυρό Βραβείο στην κατηγορία «Ανάπτυξη & Καινοτομία – Ιδιωτικός Τομέας»

Το Διεπιστημονικό Κέντρο Μαστού του Metropolitan Hospital, με επικεφαλής τον αν. καθηγητή Βασίλειο Βενιζέλο, βραβεύτηκε για την κατάκτηση της πιστοποίησης από την Ευρωπαϊκή Εταιρεία Μαστολογίας (EUSOMA) και το καθιστά το πρώτο και μοναδικό κέντρο στην Ελλάδα που λειτουργεί σύμφωνα με τις υψηλές ποιότητας προδιαγραφές και υπηρεσίες που ορίζει το European Society of Breast Cancer Specialists. Η πιστοποίηση αυτή επισφραγίζει την αριστεία του Κέντρου ως ολοκληρωμένη μονάδα για την πρόληψη, διάγνωση και αντιμετώπιση των παθήσεων του μαστού, πάντα με γνώμονα το μέγιστο όφελος των ασθενών, την καλύτερη πρόγνωση και την ποιότητα

ζωής μετά τη νόσο.

- Αργυρό Βραβείο στην κατηγορία «Κοινωνική Ευαισθησία – Ιδιωτικός Τομέας»

Το πρόγραμμα «Παντού» του Ομίλου HHG αναγνωρίστηκε για το κοινωνικό του έργο, προσφέροντας έμμηρα δωρεάν ιατρική περίθαλψη στους κατοίκους περιοχών που δεν έχουν εύκολη πρόσβαση σε υπηρεσίες υγείας. Μέσα από 29 εκστρατείες σε απομακρυσμένες περιοχές της χώρας, έχει προσφέρει δωρεάν ιατρική φροντίδα σε 13.487 συμπολίτες μας, πραγματοποιώντας 48.441 κλινικές και διαγνωστικές εξετάσεις. Πίσω από τους αριθμούς, βρίσκονται ομάδες αποτελούμενες από γιατρούς, νοσηλευτές, διοικητικό και τεχνικό προσωπικό που στηρίζουν την αδιαπραγμάτευτη δέσμευση του ομίλου για προσφορά υπηρεσιών υγείας σε κάθε γωνιά της Ελλάδας.

Πιστός στο όραμά του, ο Όμιλος HHG θα συνεχίσει να επενδύει σταθερά σε καινοτόμες υπηρεσίες υγείας υψηλών διεθνών προδιαγραφών, καθώς και στην έρευνα και την τεχνολογία. Πάντα με επίκεντρο τον άνθρωπο.

Ο Όμιλος HHG, ο μεγαλύτερος όμιλος υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα, διαθέτει 9 κορυφαία θεραπευτήρια: Υγεία, Metropolitan Hospital, Μντέρα, Metropolitan General, Λττώ, Creta InterClinic στην Κρήτη, City Hospital στην Καθαμάτα, Αποδηλώνιο Ιδιωτικό Νοσοκομείο και Αρεταίειο στην Κύπρο. Επίσης, διαθέτει τα προηγμένα διαγνωστικά κέντρα HealthSpot, Platon Diagnosis και Πρόγνωσης, το Homecare κατ' οίκον υπηρεσίες υγείας, Κέντρο Μοριακής Βιολογίας και Γονιδιωματικής A-Lab, τη Μονάδα Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής Υγείας IVF Εμβρυογένεσις, την Υ-Logimed και την GMP με αντικείμενο την εμπορία ιατροτεχνολογικών προϊόντων, την εταιρεία Business Care με υπηρεσίες εργασιακής ασφάλειας και υγείας σε επιχειρήσεις και οργανισμούς και το Εκπαιδευτικό Κέντρο Heal Academy για εκπαίδευση, μετεκπαίδευση, κατάρτιση και έρευνα σε θέματα Ιατρικής, Νοσηλευτικής και όλων των επιστημών Υγείας. **NAI**



Χρυσό βραβείο
Πρότυπο Κέντρο
Κλινικών Δοκιμών
για καινοτομία στη θεραπεία
του καρκίνου του πνεύμονα



Ασημένιο βραβείο
Διεπιστημονικό
Κέντρο Μαστού
για την αριστεία στη φροντίδα
για τις παθήσεις του μαστού



Ασημένιο βραβείο
Πρόγραμμα
«Παντού»
Πρωτοβουλίες πρόληψης
και υγείας





Εγκαινιάστηκε το νέο Διεθνές Ογκολογικό Κέντρο στη Θεσσαλονίκη!

Νέα εποχή στην Ογκολογία με ολιστική φροντίδα
για κάθε ασθενή



Νέα εποχή στην Ογκολογία σηματοδοτεί η έναρξη λειτουργίας του Διεθνούς Ογκολογικού Κέντρου, το οποίο εγκαινιάσε στα τέλη Νοεμβρίου ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών στη Θεσσαλονίκη. Πρόκειται για το μεγαλύτερο Ογκολογικό Κέντρο του ιδιωτικού τομέα στη Βόρεια Ελλάδα, που θα λειτουργεί ως επιταχυντής των ιατρικών εξελίξεων στη χώρα μας και σημείο αναφοράς για ολόκληρη την Ευρώπη

και τη Μέση Ανατολή.

Το πρότυπο Διεθνές Ογκολογικό Κέντρο λειτουργεί με προδιαγραφές εφάμιλλες των κορυφαίων ογκολογικών κέντρων παγκοσμίως, προσφέροντας ολιστική φροντίδα σε κάθε ασθενή, από την έγκαιρη διάγνωση, την εξατομικευμένη θεραπεία και τη συνεχή παρακολούθηση, σε υπερσύγχρονους, ειδικά σχεδιασμένους χώρους, υψηλής ασφάλειας αλλά και αισθητικής.

Τα εγκαίνια του νέου Διεθνούς Ογκολογικού Κέντρου πραγματοποίησε ο υπουργός Υγείας, Άδωνις Γεωργιάδης. Το «παρών» στην τελετή, μεταξύ άλλων, έδωσαν ο περιφερειάρχης Κεντρικής Μακεδονίας και νέος επίτροπος Βιώσιμων Μεταφορών και Τουρισμού της Ε.Ε., Απόστολος Τζιτζικώστας, οι υφυπουργοί Υγείας, Δημήτρης Βαρτζόπουλος και Μάριος Θεμιστοκλέους, ο υφυπουργός Περιβάλλοντος και Ενέργειας, Νίκος Ταγαράς, η υφυπουργός Τουρισμού, Έλενα Ράπτη, ο παναγιότατος Μητροπολίτης Θεσσαλονίκης Φιλόθεος, ο σεβασμιότατος Μητροπολίτης Νεαπόλεως και Σταυρουπόλεως Βαρνάβας, ο σεβασμιότατος Μητροπολίτης Θεσσαλιώτιδος και Φαναριοφερσάλων Τιμόθεος, υπουργοί βαλκανικών χωρών, δήμαρχοι, ιατρονοσηλευτικό προσωπικό του Ιατρικού Διαβαλκανικού Κέντρου, καθώς και στελέχη του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών.

υπουργός του ΕΣΥ, αλλά όλου του κλάδου των υπηρεσιών υγείας της χώρας, δημοσίου και ιδιωτικού», τονίζοντας την τεράστια αναβάθμιση που συνιστά το νέο Διεθνές Ογκολογικό Κέντρο για τις υπηρεσίες υγείας στην Ελλάδα. «Είναι μία προσφορά που δεν μπορεί να αποτιμηθεί σε υλική αξία, είναι μία προσφορά που αποτιμάται μόνο σε όσους αντιλαμβανόμαστε την αξία και τη σημασία της ανθρώπινης ζωής».

Ο υπουργός Υγείας ξεναγήθηκε από τον αντιπρόεδρο του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Χρήστο Αποστολόπουλο, και τον διευθύνοντα σύμβουλο, Δρα Βασίλη Αποστολόπουλο, στις υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις του Ογκολογικού Κέντρου και ενημερώθηκε για τον στρατηγικό σχεδιασμό του και την τεχνολογία αιχμής που διαθέτει.

Τη δέσμευση του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών να αποτελέσει εγγυητή και πρωταγωνιστή του κλάδου Υγείας στην Ελλάδα και τις επόμενες δεκαετίες επανέλαβε ο πρόεδρος του Ομίλου, Δρ Γεώργιος Β. Αποστολόπουλος. Σε μια ιδιαίτερα συγκινητική ομιλία, ο Γ. Αποστολόπουλος συνέδεσε τα εγκαίνια του Διεθνούς Ογκολογικού Κέντρου με τη συμπλήρωση των 40 χρόνων από την ίδρυση του ομίλου και την υλοποίηση του οράματός του για τη δημιουργία ενός τόπου συνάντησης της επιστήμης με την τεχνολογία, προκειμένου οι Έλληνες ασθενείς να απολαμβάνουν διεθνούς επιπέδου υπηρεσίες υγείας στον τόπο τους. «Η Θεσσαλονίκη σήμερα μέσα από το Διεθνές Ογκολογικό Κέντρο μπαίνει στα μεγάλα σαλόνια της ιατρικής πρωτοπορίας παγκοσμίως».

Στο affiliation του Διεθνούς Ογκολογικού Κέντρου και του Ιδρύματος Imperial College Healthcare NHS Trust, με στόχο την καλύτερη δυνατή φροντίδα των ογκολογικών ασθενών, αναφέρθηκε η Dr. Dominique Fara Allwood, Director of Population Health and Associate Medical Director, ICHT, εκπροσωπώντας το Imperial College Healthcare NHS Trust στην τελετή των εγκαινίων, τονίζοντας: «Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών είναι ο πρώτος διεθνής συνεργάτης μας στην Ευρώπη, με τον οποίο ανταλλάσσουμε ιατρική εξειδίκευση σε διάφορους ιατρικούς τομείς, μεταξύ των οποίων η Ογκολογία. Μαζί μπορούμε να ενισχύσουμε τη συνεργασία στην επιστήμη, στην εκπαίδευση και την κατάρτιση, ενώνοντας τις δυνάμεις μας με έναν κοινό στόχο: την παροχή υπηρεσιών υγείας κορυφαίας ποιότητας στους ασθενείς».

Το Διεθνές Ογκολογικό Κέντρο αποτελεί μια από τις πιο σημαντικές πτυχές της συμφωνίας συνεργασίας (affiliation) του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών με το κορυφαίο παγκοσμίως βρετανικό ίδρυμα Imperial College Healthcare NHS Trust, βάσει της οποίας ο όμιλος καθίσταται ο πρώτος στην Ευρώπη που εντάσσεται στο Διεθνές Δίκτυο Συνεργαζόμενων Νοσοκομείων του Imperial College Healthcare. **NAI**



Ο πρόεδρος του Ομίλου, Δρ Γεώργιος Β. Αποστολόπουλος.

«Σήμερα εγκαινιάζουμε εδώ στη Θεσσαλονίκη το μεγαλύτερο εξειδικευμένο Ογκολογικό Κέντρο της Ελλάδας και της Νοτιοανατολικής Ευρώπης», είπε από την πλευρά του ο υπουργός Υγείας, κ. Άδωνις Γεωργιάδης. «Για εμένα ως υπουργό Υγείας της Ελλάδας, σήμερα που ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών και η οικογένεια Αποστολόπουλου ολοκληρώνουν αυτό το μεγάλο έργο είναι ημέρα χαράς. Άλλωστε ο εκάστοτε υπουργός Υγείας δεν είναι μόνο



Με το μοναδικό Κέντρο Διαγνωστικής και Θεραπευτικής Πυρηνικής Ιατρικής στη μάχη κατά του καρκίνου!



Η βασική ομάδα του Κέντρου Διαγνωστικής και Θεραπευτικής Πυρηνικής Ιατρικής. Από δεξιά: ο κ. Ιωάννης Κούτσικος, διευθυντής, η κ. Ευαγγελία Σκούρα, αν. διευθύντρια, υπεύθυνη PET/CT, ο κ. Ιωάννης Δατσέρης, επιστημονικός σύμβουλος, και ο κ. Ιωάννης Παπαντωνίου, επιμελητής.

Εναν νέο σημαντικό σταθμό στη διαδρομή του «Ερρίκος Ντυνάν» σηματοδοτεί το πρότυπο Κέντρο Διαγνωστικής και Θεραπευτικής Πυρηνικής Ιατρικής, το πρώτο στην Αθήνα και μοναδικό ανάμεσα στα ιδιωτικά νοσοκομεία πανελλαδικά, που προσφέρει theranostics: ολοκληρωμένη, εξατομικευμένη προσέγγιση με ακρίβεια στη διάγνωση και πρωτοπορία, μέσα από τον πλέον σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό παγκοσμίως, στην

αντιμετώπιση του καρκίνου.

Με το νέο Κέντρο Διαγνωστικής και Θεραπευτικής Πυρηνικής Ιατρικής (Theranostics Nuclear Medicine department) εγκαινιάζεται ουσιαστικά μια νέα εποχή για την πιο ολοκληρωμένη αντιμετώπιση του καρκίνου, καθώς συνδυάζει τη διάγνωση και τη στοχευμένη θεραπεία, μέσω της χρήσης ραδιοφαρμάκων. Ο όρος «theranostics» προέρχεται από τις λέξεις «θεραπεία» (therapy) και «διάγνωση»

(diagnostics), και αναφέρεται στην ενοποίηση αυτών των δύο «φάσεων» της ιατρικής φροντίδας, επιτρέποντας πιο στοχευμένες και εξατομικευμένες θεραπείες για τους ασθενείς, ιδιαίτερα στον τομέα της Ογκολογίας.

Βασικά όπλα του πρότυπου Κέντρου, που στελεχώνεται από κορυφαία ιατρική ομάδα, αποτελούν το πρώτο ψηφιακό PET/CT σε ιδιωτικό νοσοκομείο και η υπερσύγχρονη SPECT/CT κάμερα. Μέσω αυτών των απεικονιστικών συστημάτων τελευταίας τεχνολογικής γενιάς και τη χρήση όλων των διαθέσιμων ραδιοφαρμάκων που κυκλοφορούν στην ελληνική αγορά, συμπεριλαμβανομένου του Ga-68, το οποίο προέρχεται από γεννήτρια Γερμανίου-Γαλλίου (με μόλις πέντε να κυκλοφορούν πανελλαδικά), και σε συνδυασμό με εφαρμογή συστημάτων AI επιτυγχάνονται ακριβέ-



στερα διαγνωστικά αποτελέσματα. Στις περιπτώσεις, δε, που πληρούνται οι προϋποθέσεις, το Κέντρο είναι πλήρως οργανωμένο για διενέργεια ραδιοϊσοτοπικών θεραπειών. Έχοντας ήδη δύο θωρακισμένους θαλάμους για νοσηλεία ασθενών, οι οποίοι χρησιμοποιούνται για ιωδοθεραπεία πασχόντων από καρκίνο θυρεοειδούς, και με την προσθήκη πέντε επιπλέον ειδικά διαμορφωμένων δωματίων, στο νέο Κέντρο διενεργούνται θεραπείες και για νευροενδοκρινείς όγκους, για μεταστατικό καρκίνο προστάτη και για καρκίνο ήπατος (πρωτοπαθή ή μεταστατικό).

«Το “Ερρίκος Ντυνάν”, πρωτοπόρο στις τεχνολογίες αιχμής και στην επένδυση με τον ασθενή σταθερά στο επίκεντρο, δημιούργησε το πρώτο ολοκληρωμένο Κέντρο Διαγνωστικής και Θεραπευτικής Πυρηνικής Ιατρικής στην Αθήνα και μοναδικό στο χώρο της ιδιωτικής Υγείας, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη προσέγγιση, που όχι μόνον βελτιώνει την ποιότητα ζωής των ασθενών, αλλά και προάγει μια πιο προσωποποιημένη και αποτελεσματική εμπειρία φροντίδας υγείας», τονίζει ο διευθυντής του νέου Κέντρου Ιωάννης Κούτσικος, επισημαινοντας παράλληλα ότι η λειτουργία του Ογκολογικού Συμβουλίου του νοσοκομείου

ου σε εβδομαδιαία βάση με τη συμμετοχή των πυρηνικών ιατρών του κέντρου αφενός προάγει τη στενή συνεργασία μεταξύ ιατρών διαφόρων ειδικοτήτων και άλλων επαγγελματιών υγείας για την ανάπτυξη ολοκληρωμένων πλάνων θεραπείας, αφετέρου συμβάλλει στην ορθή διαχείριση των ασθενών, μέσω της συνεχούς παρακολούθησης σε όλες τις φάσεις της διάγνωσης και της θεραπείας.

Για τους νέους δρόμους που διανοίγονται στη διάγνωση και θεραπευτική αντιμετώπιση του καρκίνου, ο επιστημονικός σύμβουλος του νέου Κέντρου, πυρηνικός ιατρός Ιωάννης Δατσέρης, αναφέρει: «Το “Ερρίκος Ντυνάν” έχει θέσει σε πλήρη λειτουργία ένα ολοκληρωμένο Κέντρο Πυρηνικής Ιατρικής με όλες τις διαγνωστικές και θεραπευτικές δυνατότητες που παρέχονται από τη ραγδαία εξέλιξη της ειδικότητας αυτής, ώστε να εξασφαλίζεται εξατομικευμένη ιατρική ακριβείας (precision medicine). Η Πυρηνική Ιατρική ενσωματώνει ένα σημαντικό κομμάτι της καινοτομίας των ιατροβιολογικών επιστημών. Η εκκίνηση έγινε με την Ποζιτρονική/Υπολογιστική Τομογραφία (PET/CT) το 2001 που άλλαξε την πρακτική στη διάγνωση και την παρακολούθηση των ογκολογικών ασθενών με τη χρήση ραδιενεργού γλυκόζης (FDG). Από τότε έχουν προστεθεί αρκετοί άλλοι βιοδείκτες που απεικονίζουν κρίσιμες λειτουργίες ή μεταβολές σε κυτταρικό επίπεδο. Τα πρώτα μηχανήματα PET/CT τα έχουν διαδεχθεί πέντε νέες γενιές. Σήμερα είναι πλέον ψηφιακά και εφοδιασμένα με δυνατότητες της Τεχνητής Νοημοσύνης. Ταυτόχρονα, η φαρμακολογική έρευνα ανέπτυξε τη δυνατότητα οι ίδιοι βιοδείκτες ή παρόμοιες ουσίες να επισημαίνονται με διαφορετικά ραδιοϊσότοπα που εκπέμπουν πιο ισχυρή ενέργεια, ώστε να ακτινοβολούν θεραπευτικά καταστρέφοντας από μέσα το καρκινικό κύτταρο. Δηλαδή, η διαγνωστική ουσία μετατρέπεται σε θεραπευτική. Έτσι, δημιουργήθηκε ο επιστημονικός τομέας των theranostics, της συνδυαστικής θεραπείας με τη διάγνωση.

Όλα αυτά είναι πράξη στο “Ερρίκος Ντυνάν”. Προβλέποντας τις τεράστιες δυνατότητες του νέου επιστημονικού τομέα, επένδυσε σε δύο υπερσύγχρονα μηχανήματα. Μία SPECT/CT γ-Camera και ένα ψηφιακό PET/CT, το πρώτο σε ιδιωτικό νοσοκομείο στην Ελλάδα, εφοδιασμένο με προγράμματα Τεχνητής Νοημοσύνης. Διέθεσε όλους τους απαραίτητους χώρους με πλήρη ανακαίνιση. Προσείληκε επιστημονικό προσωπικό με μεγάλη εμπειρία και κύρος. Στην καθημερινή πράξη πραγματοποιεί όλο το διαθέσιμο φάσμα των εξετάσεων PET/CT, των σπινθηρογραφημάτων και των theranostics για τον καρκίνο του θυρεοειδούς αδένος, τους νευροενδοκρινείς όγκους και τον καρκίνο του προστάτη. Στις δυνατότητες των υπηρεσιών του, δε, προσέθεσε και την εξέταση PET/CT για την πρώιμη διάγνωση της νόσου του Αλτσχάιμερ». **ΝΑΙ**



Συνεργασία με τη Mondial Assistance για οδική βοήθεια και τεχνική υποστήριξη

Η συνεργασία εξασφαλίζει τη διατήρηση του υψηλού επιπέδου υπηρεσιών για τους ασφαλισμένους μας, χωρίς καμία αλλαγή στις παροχές και καλύψεις οδικής βοήθειας και τεχνικής υποστήριξης

Τη νέα συνεργασία με τη Mondial Assistance, έναν από τους κορυφαίους παρόχους υπηρεσιών παγκοσμίως, η οποία εγκαινιάζεται μετά την αποχώρηση της Europ Assistance από την ελληνική αγορά, ανακοίνωσε η Generali.

Όπως τονίζεται, η συνεργασία αυτή εξασφαλίζει τη διατήρηση του υψηλού επιπέδου υπηρεσιών για τους ασφαλισμένους μας, χωρίς καμία αλλαγή στις παροχές και καλύψεις οδικής βοήθειας και τεχνικής υποστήριξης. Οι κάτοχοι ασφαλιστηρίων αυτοκινήτου και περιουσίας θα απολαμβάνουν την άμεση και αξιόπιστη εξυπηρέτηση, που η Mondial Assistance προσφέρει σε παγκόσμιο επίπεδο.

Η δέσμευση της Generali να είναι δίπλα στους ασφαλισμένους της σε κάθε στιγμή, υλοποιώντας τη στρατηγική Lifetime Partner, παραμένει ισχυρή. Επενδύουμε σε συνεργασίες και λύσεις που ανταποκρίνονται στις προσδο-

κίες των πελατών μας, προσφέροντάς τους την καλύτερη δυνατή εμπειρία σε κάθε στάδιο της ασφαλιστικής τους διαδρομής με διαφάνεια, αξιοπιστία και συνέπεια. Η εταιρεία επιδιώκει να επενδύει σε συνεργασίες και λύσεις που ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των ασφαλισμένων της, προσφέροντας εξατομικευμένες υπηρεσίες και προϊόντα που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα αναγκών.

«Η νέα συνεργασία με τη Mondial Assistance μας επιτρέπει να συνεχίσουμε να παρέχουμε την υψηλότερη ποιότητα υπηρεσιών στους ασφαλισμένους μας, όπως ακριβώς ορίζεται από τη στρατηγική μας. Η Generali παραμένει σταθερά δίπλα στους πελάτες της, διασφαλίζοντας ότι οι ανάγκες τους καλύπτονται στο ακέραιο, χωρίς κανέναν συμβιβασμό στην ποιότητα ή την αξιοπιστία», δήλωσε ο Chief Insurance Officer της Generali Hellas, κ. Τάκης Βασιλόπουλος.



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



Έχεις **SynetHOME**

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

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

Μόνο από 9€/μήνα*

ΣΥΝ έκπτωση έως και 10% στον ΕΝΦΙΑ**

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

** Ισχύει από τον επόμενο χρόνο



syndea

syndea.gr

info@syndea.gr



Δίπλα στη νέα γενιά σε όλη την Ελλάδα

Συνεχίζεται για 6η χρονιά το πρόγραμμα «My Career»

Με στόχο να έχει «φτάσει» σε 8.115 μαθητές έως το τέλος του 2024 συνεχίζεται για 6η χρονιά το πρόγραμμα «My Career» από την NN Hellas και το JA Greece. Το πρωτοποριακό πρόγραμμα, το οποίο στοχεύει στον επαγγελματικό προσανατολισμό μαθητών Γυμνασίου & Λυκείου, ενώ παράλληλα εστιάζει σημαντικά στις νέες τεχνολογίες και την καριέρα σε σχετικά επαγγέλματα, κληίνει φέτος τα πέντε του χρόνια και με αφορμή την επέτειο στελέχη της ασφαλιστικής εταιρείας επισκέφθηκαν σχολεία για να συνομιλήσουν με μαθητές σχετικά με τη δική τους επαγγελματική πορεία, καθώς και να μοιραστούν μαζί τους όνειρα και αγωνίες που είχαν οι ίδιοι στην ηλικία τους. Σκοπός των επισκέψεων ήταν να ενθαρρύνουν τα παιδιά, ώστε να σχεδιάσουν το επαγγελματικό τους μέλλον όπως εκείνα το ονειρεύονται και σύμφωνα με τις κλίσεις και τα ταλέντα τους. Ειδικότερα, ανώτερα στελέχη της NN Hellas βρέθηκαν μαζί με στελέχη του JA, στο 1ο ΓΕΛ Καλύμνου, ενώ το δικό της «παρών» έδωσε και η πρόεδρος Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλος NN Hellas, κ. Φιλίππα Μιχάλη, με επίσκεψή της στο ΓΕΛ Αβδήρων στην Ξάνθη.

Στο πλαίσιο της επίσκεψης, η κ. Μιχάλη δήλωσε: «Στην NN Hellas θέλουμε να γίνουμε η αλλαγή που επιθυμούμε να δούμε στον κόσμο μας. Έτσι, επισκεφθήκαμε το Γενικό Λύκειο Αβδήρων στην Ξάνθη, ένα από τα 428 σχολεία όπου υλοποιείται ήδη το "My Career". Από τη δημιουργία του το 2019, στόχος μας είναι να υποστηρίξουμε τη μαθητική κοινότητα στην Ελλάδα και τον επαγγελματικό προσανατολισμό των νέων. Έως και σήμερα, περισσότεροι από 7.800 μαθητές συμμετείχαν στο πρόγραμμα για να εντοπίσουν τα ταλέντα και τις προτιμήσεις τους, να ενημερωθούν για τις επιλογές τους και να ανακαλύψουν έτσι τη δική τους επαγγελματική πορεία».

Από την πλευρά του ο CEO του Junior Achievement Greece, κ. Αργύρης Τζικόπουλος, σημείωσε μεταξύ άλλων ότι στόχος μας είναι αξιοποιώντας τις νέες τεχνολογίες να βοηθήσουμε μαθητές και μαθήτριες απ' άκρη σ' άκρη σε όλη τη χώρα να καλλιεργήσουν τις δεξιότητές τους, να κάνουν



Η πρόεδρος Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλος NN Hellas, κ. Φιλίππα Μιχάλη.

πιο ρεαλιστικές επαγγελματικές επιλογές, να αποφύγουν το reskilling και να μπορέσουν να ευημερήσουν στην αγορά εργασίας σε επαγγέλματα συμβατά με τις δεξιότητές τους».

Τα τελευταία 5 χρόνια, το «My Career» καλύπτει σημαντικά το κενό που παρατηρείται στη χώρα μας μεταξύ εκπαίδευσης και επαγγελματικής αποκατάστασης. Είναι ενδεικτικό πως, σύμφωνα με μελέτη του ΟΟΣΑ, η Ελλάδα έχει το υψηλότερο ποσοστό μαθητών στην Ευρώπη (52%) χωρίς πρόσβαση σε δομημένες δραστηριότητες Σχολικού Επαγγελματικού Προσανατολισμού.

Σημειώνεται πως, με στόχο να βοηθήσει ακόμη περισσότερους μαθητές και μαθήτριες να κάνουν συνειδητοποιημένες επιλογές μετά το σχολείο, το πρόγραμμα, μέχρι το τέλος του 2024, επεκτείνεται σε Ευρυτανία, Ζάκυνθο, Φωκίδα και Γρεβενά, καλύπτοντας έτσι ολόκληρη την ελληνική επικράτεια.

EUROMEDICA

Η πρώτη επιλογή για την υγεία σου



Τα διαγνωστικά κέντρα Euromedica αποτελούν σημείο αναφοράς στα ιατρικά δεδομένα.

Εξοπλισμένα με τεχνολογία αιχμής που επιτρέπει την πραγματοποίηση εξειδικευμένων εξετάσεων υψηλής ακρίβειας, γρήγορης απόδοσης και με μειωμένη δόση ακτινοβολίας. Σε συνεργασία με διακεκριμένους ιατρούς, εξασφαλίζουμε έγκυρα και άμεσα αποτελέσματα, προσφέροντας την καλύτερη δυνατή φροντίδα για την υγεία σου.

ΔΙΚΤΥΟ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ EUROMEDICA:

ΑΘΗΝΑ | ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ | ΗΡΑΚΛΕΙΟ | ΡΕΘΥΜΝΟ | ΛΑΡΙΣΑ | ΚΑΤΕΡΙΝΗ | ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ

ΙΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Δωρεά εξοπλισμού στο «Η Αγία Σοφία»



Οι κ.κ. Εμμανουήλ Παπασάββας και Δημήτρης Μαζαράκης.

Έχοντας στο επίκεντρο όλων των δράσεων της τον άνθρωπο και την υγεία του, η Εθνική Ασφαλιστική προχώρησε πρόσφατα σε δωρεά ενδοσκοπικού εξοπλισμού στο Νοσοκομείο Παιδών «Η Αγία Σοφία», για τη βελτιωμένη εκτέλεση γαστρεντερολογικών εξετάσεων των παιδιών της κλινικής.

Ήδη η Εθνική Ασφαλιστική παρέδωσε στον διοικητή του Νοσοκομείου Παιδών «Η Αγία Σοφία», κ. Εμμανουήλ Παπασάββα, και στη διευθύντρια του Γαστρεντερολογικού Τμήματος και επιστημονικά υπεύθυνη της Μονάδας Γαστρεντερολογίας, Ηπατολογίας και Διατροφής, της Α΄ Παιδιατρικής Κλινικής του Πανεπιστημίου Αθηνών στο «Η Αγία Σοφία», κ. Αλεξάνδρα Παπαδοπούλου, τον, προηγμένης τεχνολογίας, ενδοσκοπικό εξοπλισμό, ο οποίος περιλαμβάνει τα παρακάτω:

Α. Ένα ενδοσκοπικό πύργο με καινοτόμες τεχνολογίες απεικόνισης του βλεπνογόνου, συμβατό με τα ενδοσκόπια τα οποία ήδη διαθέτει το νοσοκομείο και λειτουργούν με ενδοσκοπικό πύργο εγκατεστημένο στα χειρουργεία, προκειμένου να καταστεί δυνατή η παράλληλη διενέργεια διαγνωστικής ενδοσκόπησης εκτός χειρουργείων και συγκεκριμένα στο χώρο της Μονάδας Ημερήσιας Νοσηλείας του Νοσοκομείου.

Β. Έναν δεύτερο ενδοσκοπικό πύργο με δυνατότητα οπτικής χρωμοενδοσκόπησης, ψηφιακής βελτίωσης της εικόνας και ενίσχυσης της ορατότητας σε επικεκτικά σημεία, συμβατό με σύστημα καθοδηγούμενης κολονοσκόπησης (Scope Guide), ενδοσκοπικό υπέρηχο και σύστημα AI.



Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, η κ. Αλεξάνδρα Παπαδοπούλου και ο κ. Εμμανουήλ Παπασάββας.

Γ. Ένα παιδιατρικό κολονοσκόπιο καθοδηγούμενης κολονοσκόπησης με ενσωματωμένα ηλεκτρομαγνητικά πηνία και δυνατότητα τρισδιάστατης (3D) απεικόνισης του ενδοσκοπίου στο έντερο.

Δ. Ένα παιδιατρικό ενδοσκόπιο πολύ λεπτής διαμέτρου για τη δυνατότητα διενέργειας ρινοενδοσκόπησης χωρίς αναισθησία σε επιλεγμένους ασθενείς.

Ε. Σύστημα απολύμανσης, αποθήκευσης και στεγνώματος ενδοσκοπίων, με πλήρως αυτοματοποιημένες λειτουργίες, το οποίο εγγυάται τη διατήρηση της απολύμανσης των ενδοσκοπίων, εξαλείφοντας πλήρως παθογόνα και μικροοργανισμούς και εξασφαλίζοντας την πλήρη ασφάλεια για χρήση στον ασθενή χωρίς τον κίνδυνο μετάδοσης μολύνσεων.

Ζ. Ένα τροχήλατο για την ασφαλή μεταφορά των ενδοσκοπίων για χρήση στον ασθενή, ελαχιστοποιώντας την ανθρώπινη παρέμβαση και ό,τι αυτή συνεπάγεται.

«Ως Εθνική Ασφαλιστική, αισθανόμαστε ιδιαίτερη τιμή και υπερηφάνεια που μπορούμε να συμβάλουμε ενεργά στο σπουδαίο έργο του Νοσοκομείου Παιδών «Η Αγία Σοφία», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Από την πλευρά του ο διοικητής του Νοσοκομείου Παιδών «Η Αγία Σοφία», κ. Εμμανουήλ Παπασάββας, σημείωσε ότι η «Εθνική Ασφαλιστική μέσα από τέτοιου είδους πρωτοβουλίες στηρίζει εμπράκτως το έργο μας και το Εθνικό Σύστημα Υγείας».

INTERAMERICAN



«Μετράμε ό,τι μετράει»

«Μετράμε ό,τι μετράει» είναι η καμπάνια της Interamerican για την Ημέρα Ασφάλισης, τονίζοντας ότι ο όμιλος γιορτάζει την ουσία της ασφάλισης και την αξία της προστασίας, ενώ αποδεικνύει καθημερινά ότι η ασφάλιση είναι πολύ περισσότερο από αριθμούς και στατιστικά. Όπως επισημαίνεται, στόχος της εταιρείας είναι να στέκεται δίπλα στους ανθρώπους σε κάθε κρίσιμη στιγμή της ζωής τους, προσφέροντας την ασφάλεια και την υποστήριξη που χρειάζονται για να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα. Από την άμεση ιατρική βοήθεια και την ταξιδιωτική ασφάλιση έως την οδική βοήθεια και τη φροντίδα σε χρόνια νοσήματα, η Interamerican εξασφαλίζει αξιόπιστη και αποτελεσματική υποστήριξη σε κάθε

τους ανάγκη.

Η καμπάνια «Μετράμε ό,τι μετράει» υπενθυμίζει τη συνεχιζόμενη δέσμευση της εταιρείας να «μετρά» κάθε στιγμή που είναι κρίσιμη για τους ασφαλισμένους της, προσφέροντας αξιόπιστες λύσεις και υποστήριξη σε κάθε στάδιο της ζωής τους. Μέσα στο 2023, η Interamerican διαχειρίστηκε με υπευθυνότητα περισσότερα από 37.000 περιστατικά άμεσης ιατρικής βοήθειας, 6.871 μεταφορές με ασθενοφόρο, 123 αερομεταφορές και 464.000 επισκέψεις σε ιατρούς και νοσοκομειακές υπηρεσίες. Στάθηκε υπεύθυνα δίπλα στους ασφαλισμένους της, διαθέτοντας πάνω από €70 εκατ. σε αποζημιώσεις για φυσικές καταστροφές και συνολικά €250 εκατ. αποζημιώσεις.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300



NP

ασφαλιστική

Συνεπής σε ό,τι πει!



Αλλαγή σκυτάλης

Επικεφαλής η Θεανώ Τελωνιάτη, αποχωρεί ο Giuseppe Zorgno



Η κ. Θεανώ Τελωνιάτη.



Ο κ. Giuseppe Zorgno.

Αλλογές στο τιμόνι της AIG Greece μετά από 15 χρόνια, με τον Giuseppe Zorgno να αποχωρεί και τη Θεανώ Τελωνιάτη, μια ακόμη γυναίκα, να αναλαμβάνει επικεφαλής ασφαλιστικής εταιρείας στη χώρα μας. Σε ανακοίνωσή του προς το δίκτυο της AIG Greece ο Marco Dalle Vacche, General manager MEDI της AIG, γνωστοποιεί ότι μετά από μια μακρά και επιτυχημένη καριέρα στην AIG, ο Giuseppe Zorgno θα αποχωρήσει από την ενεργό δράση, με ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 2025 και η Θεανώ Τελωνιάτη θα αναλάβει τη θέση της Country Manager για την Ελλάδα. «Η Θεανώ είναι ηγετική φυσιογνωμία στον οργανισμό μας εδώ και πολλά χρόνια, έχοντας υπηρετήσει πιο πρόσφατα ως εμπορική διευθύντρια Ασφάλισης Περιουσίας και Αστικής Ευθύνης. Είμαι βέβαιος ότι η ηγεσία, η εξειδίκευση και η δέσμευσή της

για την αριστεία θα εξασφαλίσουν τη συνέχιση της επιτυχίας της συνεργασίας μας», υπογραμμίζει ο Marco Dalle Vacche.

Παράλληλα, με επιστολή του ο Giuseppe Zorgno προς το δίκτυο γνωστοποιεί την αποχώρησή του από την 1η Ιανουαρίου 2025, σημειώνοντας ότι «ήταν τιμή μου να συνεργάζομαι μαζί σας. Μαζί έχουμε δημιουργήσει πολλά και σας ευχαριστώ θερμά για την εμπιστοσύνη και τη στήριξή σας προς την AIG και εμένα προσωπικά όλα αυτά τα χρόνια».

«Η Θεανώ είναι ένα από τα βασικά στελέχη της εταιρείας μας για πολλά χρόνια και είμαι βέβαιος ότι η ηγεσία, η εμπειρία θα εξασφαλίσουν τη συνέχιση της επιτυχημένης μας συνεργασίας», υπογραμμίζει ο Giuseppe Zorgno και ευχαριστεί όλους για την εμπιστοσύνη και τη συνεργασία όλα αυτά τα χρόνια.

ERGO

Βραβεύτηκαν τα παιδιά των εργαζομένων

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Συλλόγου Εργαζομένων της ERGO Ασφαλιστικής συνεχίζει την πολύχρονη παράδοση θετικών δράσεων που αφορούν τους εργαζομένους και τις οικογένειές τους. Όπως ανακοινώθηκε, και φέτος βραβεύτηκαν τα παιδιά των υπαλλήλων που είναι μέλη μας, είτε άριστους στη Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση (Γυμνάσιο & Λύκειο) είτε εισήχθησαν για πρώτη φορά σε δημόσιο ΙΕΚ και δημόσιο πανεπιστήμιο.



ΜΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

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



ERGO

Αλληλεγγύη και προσφορά στις γυναίκες που έχουν ανάγκη

Insurance Partner του Ladies Run για 12η χρονιά



Μέλη της ERGO Ladies Running Team πριν την έναρξη του 12ου Ladies Run.



Στιγμιότυπο από την απονομή μεταλλίων στις δρομείς. Αριστερά, η Μαρκέλλα Τσουρουγιάννη, διευθύντρια Εταιρικής Επικοινωνίας και Βιωσιμότητας της ERGO.



Οι εθελοντές της ομάδας της ERGO.

Και φέτος η ERGO Ασφαλιστική υποστήριξε το 12ο Ladies Run, έναν μοναδικό αγώνα δρόμου, αφιερωμένο αποκλειστικά στις γυναίκες. Χίλιες γυναίκες από διαφορετικές ηλικιακές ομάδες ένωσαν τις δυνάμεις τους στον Λαιμό της Βουληγαμένης, με στόχο όχι μόνο την προσωπική ευεξία, αλλά και τη συλλογική προσφορά, στηρίζοντας ευπαθείς ομάδες γυναικών, μέσω του Μη Κερδοσκοπικού Σωματίου ΔΕΣΜΟΣ. Η διαδρομή ξεκίνησε από την παραλία του Αστέρρα Βουληγαμένης, διασχίζοντας το ξενοδοχείο «Four Seasons» και την Astir Marina, μεταφέροντας το μήνυμα ότι το Ladies Run δεν αποτελεί απλώς έναν θεσμό, αλλά και μια πηγή έμπνευσης για εκατοντάδες συμμετέχουσες, προτρέποντάς τις να «αδράξουν τη μέρα».

Η ERGO έδωσε το «παρών» παρέχοντας ασφαλιστική κάλυψη προσωπικού ατυχήματος και αστικής ευθύνης τόσο στις δρομείς που κατέκλυσαν την Αθηναϊκή Ριβιέρα όσο και στους εθελοντές της διοργάνωσης, διασφαλίζοντας την προστασία όλων των συμμετεχόντων. Οι ERGO Ladies συμμετείχαν για 12η συνεχόμενη χρονιά στον αγώνα, με την ομάδα τους, αποτελούμενη από 70 εργαζόμενες γυναίκες και φίλες της εταιρείας, διαδίδοντας το μήνυμα της αλληλεγγύης και της ουσιαστικής προσφοράς στις γυναίκες που έχουν ανάγκη. Η ERGO, όπως τονίζεται, είναι υπερήφανη που αποτελεί μέρος αυτής της εξαιρετικής πρωτοβουλίας, προάγοντας τη δύναμη της συλλογικής

προσπάθειας.

«Για την ERGO, το Ladies Run είναι κάτι περισσότερο από έναν απλό αγώνα. Μέσω αυτού μας δίνεται η δυνατότητα να στηρίξουμε γυναίκες που το έχουν ανάγκη και να καλλιεργήσουμε το πνεύμα της συλλογικότητας και της ενδυνάμωσης. Θεωρούμε ότι η υγεία και η ευεξία αποτελούν θεμέλια για μια ποιοτική ζωή και είμαστε υπερήφανοι που βρισκόμαστε αρωγός αυτής της δράσης, η οποία δίνει στις γυναίκες όλων των ηλικιών την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε μια εμπειρία αθλητισμού και αλληλεγγύης», δήλωσε η διευθύντρια Εταιρικής Επικοινωνίας και Βιωσιμότητας της ERGO, Μαρκέλλα Τσουρουγιάννη.

NOS
INSURANCE SERVICES

Ασφάλεια με πρόσωπο!



Με περισσότερους από 2.000
σταθερούς συνεργάτες!



	ΟΛΕΣ ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ
	ΟΛΕΣ ΟΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΜΕΣΑ

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΕΙΣ ΣΕ:



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ ΦΟΡΤΗΓΑ ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΕΣ ΣΚΑΦΗ

Το Τμήμα Ζημιών αποτελείται από:

Δίκτυο εξειδικευμένων
ιατρών
(Expert Opinion)

80
Πραγματογνώμονες
(δίκτυο)

750+
Συνεργαζόμενα
συνεργεία

51
Δικηγόρους



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

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



Βράβευση από «Το Χαμόγελο του Παιδιού»

Με βραβείο για τη συνολική προσφορά της στον Οργανισμό «Το Χαμόγελο του Παιδιού» τιμήθηκε η Euroins Ελλιάδος, στο πλαίσιο της επετειακής εκδήλωσης για τα 29 χρόνια λειτουργίας του «Χαμόγελου». Το βραβείο παρέλαβε από τον πρόεδρο του «Χαμόγελου», κ. Κώστα Γιαννόπουλο, η γενική διευθύντρια, κ. Αγγελική Μουρατίδου, η οποία επιβεβαίωσε τη στήριξη της εταιρείας στις δράσεις του οργανισμού, συμβάλλοντας έμπρακτα στην ευαισθητοποίηση και τη συστράτευση του ιδιωτικού τομέα στο σπουδαίο κοινωνικό έργο που προσφέρει στη χώρα.

Σημειώνεται ότι η Euroins, στο πλαίσιο του εκτενούς προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας που υλοποιεί στην Ελλάδα, υποστηρίζει αδιάλειπτα το «Χαμόγελο» και τα 10 χρόνια της παρουσίας της στη χώρα μας. Την περασμένη άνοιξη, η εταιρεία προέβη σε επέκταση της χορηγικής της στήριξης, αναλαμβάνοντας πλήρως την ασφάλιση του στόλου 140 οχημάτων του οργανισμού και για το τρέχον έτος.

Κατά την παραλαβή του βραβείου, η κ. Μουρατίδου δήλωσε σχετικά: «Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που βρισκόμαστε σήμερα εδώ, ανάμεσα στην όμορφη οικογένεια των υποστηρικτών του "Χαμόγελου". Η σπουδαία



Η κ. Αγγελική Μουρατίδου, γενική διευθύντρια της Euroins, και ο κ. Γιαννόπουλος, πρόεδρος στο «Χαμόγελο του Παιδιού».

προσπάθεια που καταβάλλει ο ιδρυτής του Οργανισμού, κ. Γιαννόπουλος, μας συγκινεί όλους καθώς μας έχει κάνει να αγαπήσουμε την ευθύνη».

Από την πλευρά του ο κ. Γιαννόπουλος επεσήμανε μεταξύ άλλων τη στήριξη της Euroins, που εδώ και 10 χρόνια καλύπτει συνολικά την ασφάλεια του στόλου οχημάτων του «Χαμόγελου».

«ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ» Ολοκλήρωσε το ταξίδι της



Την ολοκλήρωση της πολυετούς πορείας του ανεξάρτητου, ακομμάτιστου, κλαδικού επιμελητηριακού συνδυασμού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ», ο οποίος από το 1997 μέχρι και σήμερα, αδιαλείπτως επί 27 χρόνια, υπηρέτησε με σθένος τα συμφέροντα του κλάδου της Ασφαλιστικής Διαμεσοδιάθεσης, στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΕΑ), ανακοίνωσε ο επικεφαλής του συνδυασμού κ. Κλήμης Δημαρχιάδης.

Όπως επισημαίνεται μεταξύ άλλων στην ανακοίνωση, η «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ» είναι δημιούργημα του οραματιστή Γιάννη Δρούλια, ενώ τη σκυτάλη του συνδυασμού, το 2011, ανέλαβε ο δυναμικός, αφοσιωμένος και άξιος συνεχιστής Κωνσταντίνος Λάμπρου. Τρίτος στη σειρά επικεφαλής του επιμελητηριακού συνδυασμού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ» ανέλαβε ο κ. Κλήμης Δημαρχιάδης.



www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίσει
έξυπνα!

Όμιλος Σκλαβενίτη: Ευχαριστήρια επιστολή στις ασφαλιστικές εταιρείες



A FAIRFAX Company



Η Πρώτη Ασφαλιστική

Ευχαριστήρια επιστολή απέστειλε ο Όμιλος Σκλαβενίτη προς όλους τους εμπλεκόμενους για την άμεση και αποτελεσματική ανταπόκριση στη διαδικασία αποζημίωσης αναφορικά με τις μεγάλες ζημιές που υπέστησαν οι εγκαταστάσεις της στη Λάρισα και στην Καρδίτσα, τον Σεπτέμβριο του 2023, λόγω της κακοκαιρίας «Daniel». Ειδικότερα, ο Όμιλος Σκλαβενίτη ευχαριστεί την ηγέτιδα ασφαλιστική εταιρεία Generali και τις συνασφαλιστρίες εταιρείες EuroLife FFH, Interamerican, AIG Europe S.A., Interasco, Εθνική Ασφαλιστική, καθώς και την εταιρεία πραγματογνωμόνων Πασκάλη και Στρατής.

Επίσης, ο Όμιλος Σκλαβενίτη ευχαριστεί την εταιρεία Γ. Κυρήλακης ΑΕΑΠ για την άμεση διαμεσολήβηση, την υποστήριξη και τον άριστο συντονισμό των απαραίτητων ενεργειών, συμβάλλοντας καθοριστικά στην ομαλή ολοκλήρωση μιας δύσκολης, τεχνικά, διαδικασίας αποζημίωσης.



Συμφωνία για την πώληση της Garanta S.A. στη Ρουμανία

Την υπογραφή συμφωνίας με τη Signal Iduna Asigurare Reasigurare S.A., θυγατρική εταιρεία του SIGNAL IDUNA's Group στη Ρουμανία, για την πώληση της συμμετοχής της 96,74% στην Garanta Asigurari S.A., ανακοίνωσε η Εθνική Ασφαλιστική.

Η συναλλαγή, όπως τονίζεται, εντάσσεται στο πλαίσιο του στρατηγικού σχεδιασμού της Εθνικής Ασφαλιστικής, με στόχο την εστίαση σε βασικές αγορές και την ενίσχυση των δραστηριοτήτων της σε περιοχές όπου διαθέτει σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η Εθνική Ασφαλιστική ίδρυσε την Garanta S.A. το 1997. Σήμερα, η εταιρεία δραστηριοποιείται τόσο στον τομέα ασφαλίσεων Ζωής όσο και στον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων, προσφέροντας κορυφαία εξυπηρέτηση στους πελάτες της στην αγορά της Ρουμανίας. Η συναλλαγή υπόκειται στην έγκριση των αρμόδιων ρυθμιστικών αρχών.



Συμμετείχε στην εθελοντική Δράση του ΣΕΣΑΕ

Με το σύνθημα «Τα Μέλη του ΣΕΣΑΕ μαγειρεύουν με ασφάλεια ξανά για 2.000 συμπολίτες μας» ξεκίνησε φέτος η εκδήλωση του Συνδέσμου Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΣΕΣΑΕ) για την Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης, στην οποία η Carglass® είχε τη χαρά να συμμετάσχει, ενισχύοντας την κοινωνική προσφορά και την περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση.

Όπως τονίζεται, η κοινωνική προσφορά αποτελεί θεμελιώδες στοιχείο της εταιρικής κοινότητας της Carglass® και είναι ένας από τους βασικούς πυλώνες της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της εταιρείας. Η εταιρεία δεσμεύεται να συνεχίσει να βρίσκεται έμπρακτα δίπλα σε οργανισμούς που κάνουν τη διαφορά με δράσεις που προάγουν τη φιλανθρωπία, στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας «Giving Back», με άξονα τη δέσμευσή της να συνεισφέρει στο κοινωνικό σύνολο.



Προστασία στη ζωή, Φροντίδα στην Υγεία, Ασφάλεια για ένα καλύτερο **αύριο**



ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ



CNP ΖΩΗΣ Μ.Α.Α.Ε.

Λεωφόρος Συγγρού 162-166, ΤΚ: 17671 Καλλιθέα

τηλ.: 210 3279420 fax: 210 3279414

email: cnpzois@cnpgreece.com

www.cnpzois.com

Συνεχής η στήριξη των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών



Στιγμιότυπο από το σεμινάριο.

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το Υβριδικό Σεμινάριο Επαγγελματικής Εκπαίδευσης (Επανάτιστοποίησης), που διοργάνωσε το Εκπαιδευτικό Κέντρο του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, με τη συμμετοχή 400 επαγγελματιών.

Όπως αναφέρεται, το σεμινάριο επικεντρώθηκε στη Διανομή Ασφαλιστικών και Αντασφαλιστικών Προϊόντων, με θεματικές που κάλυπταν ευρύ φάσμα θεμάτων, όπως τα Ασφαλιστικά Προϊόντα Λοιπών Κλάδων, η Προστασία Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα, η Ασφαλιστική Αποζημίωση, η Ασφαλιστική Απάτη και η Διαχείριση Αιτιάσεων.

Ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, παραμένοντας προσηλωμένος στη συνεχή υποστήριξη των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, επενδύει σταθερά σε εκπαιδευτικές δράσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της σύγχρονης ασφαλιστικής αγοράς. Μέσα από καινοτόμες πλατφόρμες εκπαίδευσης και ολοκληρωμένες εκπαιδευτικές ευκαιρίες, επιδιώκει τη διαρκή βελτίωση των επαγγελματιών δε-



Ο κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης, αντιπρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Επιχειρήσεων INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.

ξιότητων, ενισχύοντας τη θέση των συνεργατών του στην αγορά, υπογραμμίζει η εταιρεία.

Ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, παραμένοντας προσηλωμένος στη συνεχή υποστήριξη των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, επενδύει σταθερά σε εκπαιδευτικές δράσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της σύγχρονης ασφαλιστικής αγοράς.

Συμμετοχή στο Business Boost event της Bosch

Η Carglass® συμμετείχε στο τριήμερο Business Boost, το οποίο διοργανώθηκε από την Bosch, στη Στουτγάρδη. Στο σημαντικό αυτό γεγονός, κορυφαίοι ειδικοί του κλάδου από όλο τον κόσμο παρουσίασαν τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις και τις διαδικασίες παραμετροποίησης για τα συστήματα ADAS (Advanced Driver Assistance Systems). Στόχος της συμμετοχής της Carglass® ήταν η αναβάθμιση της τεχνογνωσίας της πάνω στις νέες τεχνολογίες και τις παραμετροποιήσεις των συστημάτων ADAS, καθώς και η περαιτέρω ενδυνάμωση των σχέσεών της με διεθνείς στρατηγικούς συνεργάτες.

Κατά τη διάρκεια του event, πραγματοποιήθηκαν εξειδικευμένα workshops, με έμφαση στις δυνατότητες των συστημάτων ADAS και στην εκπαίδευση των συμμετεχόντων σε καινοτόμες μεθόδους διαχείρισης και παραμετροποίησης. Οι εκπρόσωποι της Carglass® απέκτησαν ουσια-



στική γνώση για την ενσωμάτωση των νέων τεχνολογιών στα πιο πρόσφατα μοντέλα οχημάτων, συμπεριλαμβανομένης της δυνατότητας καλιμπραρίσματος έως και τριών καμερών στο ίδιο όχημα.

Η συνεργασία της Carglass® με την Bosch ενισχύει τη δυνατότητά της να παρέχει πρωτοποριακή τεχνογνωσία για τις ανάγκες των πελατών, συμβάλλοντας στην ασφαλή επαναφορά των οχημάτων στην αρχική τους κατάσταση, υπογραμμίζεται στην ανακοίνωση.

Βράβευσε τους συνεργάτες της

Η Designia Insurance Agents επιβράβευσε τους συνεργάτες που ξεχώρισαν στον διαγωνισμό πωλήσεων για το έτος 2023. Οι συνεργάτες της Designia Insurance Agents με τις κορυφαίες επιδόσεις για τη χρονιά που πέρασε είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν ένα ταξίδι επιβράβευσης στην Ύδρα. Το ταξίδι, όπως τονίζεται, παράλληλα, αποτέλεσε ευκαιρία για ανανέωση της δέσμευσης της εταιρείας στην παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών και προϊόντων προς τους πελάτες της, πάντα με την υποστήριξη των συνεργατών της. Αυτό υπογραμμίστηκε μέσα και από τον νέο κανονισμό και τη στρατηγική πωλήσεων που μοιράστηκε η εταιρεία μαζί τους, με σκοπό τη συνέχιση της κοινής, επιτυχημένης πορείας τους. Στο



ταξίδι συμμετείχαν επίσης στελέχη της Eurolife FFH και της Interasco, δύο από τους πιο σημαντικούς συνεργάτες της Designia Insurance Agents.

«Η υψηλή διατηρησιμότητα και οι ρυθμοί ανάπτυξης δείχνουν την ξεχωριστή σας ποιότητα», ανέφερε ο Νίκος Κάρκουθας, διευθυντής Ανάπτυξης Δικτύων της Designia Insurance Agents, ενώ η Άννυ Τρύφων, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Designia Insurance Agents, τόνισε επίσης τη σπουδαιότητα των συνεργατών και του στοιχείου της καινοτομίας στην επιτυχία της εταιρείας:



ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ NN HELLAS

Στήριξη στο έργο του Ελληνικού Ερυθρού Σταυρού

Την παροχή βοήθειας προς τους συνανθρώπους μας στη Βορειοανατολική Αττική, που επλήγησαν και υπέστησαν ζημιές στις περιουσίες τους από τις καταστροφικές πυρκαγιές του περασμένου Αυγούστου, στηρίζουν μαζί ο Όμιλος NN και οι εργαζόμενοι και το δίκτυο πωλήσεων της NN Hellas.

Ειδικότερα, όπως επισημαίνεται, η πρωτοβουλία του ομίλου να προχωρήσει σε χρηματική δωρεά προς τον Ελληνικό Ερυθρό Σταυρό ολοκληρώθηκε με τη συλλογή ποσού από τους ίδιους τους εργαζομένους και το δίκτυο πωλήσεων της NN Hellas, μέσω ειδικά σχεδιασμένης, για το σκοπό αυτόν, πλατφόρμας. Μάλιστα, το ποσό που συγκεντρώθηκε εθελοντικά από τους ανθρώπους της NN διπλασιάστηκε στη συνέχεια από το NN Group, για τη μεγιστοποίηση του κοινωνικού «αποτυπώματος» της συλλογι-

κής αυτής προσπάθειας.

Τα χρήματα θα διατεθούν στο έργο αποκατάστασης των πληγέντων, το οποίο συνεχίζεται έως και σήμερα. Εθελοντικές ομάδες του οργανισμού συνεχίζουν να επιχειρούν στα σημεία που υπέστησαν καταστροφές, ανταποκρινόμενες σε όλες τις απαραίτητες ενέργειες.

Για την NN, η εθελοντική προσφορά αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της δράσης της στις κοινωνίες όπου δραστηριοποιείται. Βασισμένη στις αξίες της «Νοιαζόμαστε», «Είμαστε Ξεκάθαροι», «Δεσμευόμαστε», η NN παραμένει στο πλευρό των ασφαλισμένων της σε κάθε δύσκολη στιγμή. Το ίδιο επιδιώκει να κάνει και για την κοινωνία, διασφαλίζοντας τη συμβολή της στην αντιμετώπιση κάθε έκτακτης περίπτωσης.



Νέα Δωρεά Αλκοολομέτρων στην Τροχαία

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος συνεχίζει τη συνεργασία της με την Τροχαία Αττικής, ενισχύοντας το σημαντικό έργο της. Αυτή η συνεργασία, που περιλαμβάνει ήδη καμπάνιες ευαισθητοποίησης για την οδήγηση υπό την επήρεια αλκοόλ και παροχές εξοπλισμού, εμπλουτίζεται φέτος με τη δωρεά νέων αλκοολομέτρων.

Η επίσημη τελετή παράδοσης πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της ΕΑΕΕ, παρουσία της γενικής διευθύντριας, κ. Ελίνας Παπασιροπούλου, του Α' υποδιευθυντή της Διεύθυνσης Τροχαίας Αττικής, κ. Αναστάσιου Μαργέτη, καθώς και άλλων στελεχών της Τροχαίας και της ΕΑΕΕ.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.



DAT
HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΞΕΚΙΝΑΕΙ
ΑΠΟ ΕΜΑΣ



Σημαντικές διακρίσεις



Τα μέλη του Ομίλου Interamerican παραλαμβάνουν τα βραβεία.

Με τρεις σημαντικές διακρίσεις τιμήθηκε ο Όμιλος Interamerican στα φετινά HR Awards 2024. Όπως τονίζεται, οι τρεις διακρίσεις της Interamerican υπογραμμίζουν τη δέσμευση του ομίλου στην υποστήριξη των ανθρώπων του μέσω στρατηγικών προγραμμάτων και πρωτοβουλιών που προάγουν την ηγεσία, την εσωτερική επικοινωνία και την ευελιξία στον εργασιακό χώρο.

Συγκεκριμένα, ο Όμιλος Interamerican βραβεύτηκε με: Gold στην κατηγορία «Best Use of Mentoring» για το πρόγραμμα Reverse Mentoring & Mentoring for Women in Leadership. Το πρόγραμμα αυτό στοχεύει στην ενίσχυση της ηγεσίας και την προώθηση της ισότητας, δίνοντας έμφαση στη γυναικεία ενδυνάμωση στον εργασιακό χώρο.

Silver στην κατηγορία «Best Internal Communication Initiative» για το Interamerican Open Dialogue Hub, το οποίο προάγει την ανοιχτή επικοινωνία και τη διαφάνεια σε όλο το οργανόγραμμα της εταιρείας, ενισχύοντας την

εμπιστοσύνη και τη συνεργασία.

Bronze στην κατηγορία «Most Effective Use of Flexible Work Arrangements» για το Hybrid FlexiWork by Interamerican, ένα ευέλικτο μοντέλο εργασίας που προσφέρει στους εργαζομένους ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής, προωθώντας την ευημερία τους.

Η κ. Δροσιά Καρδάση, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού του Ομίλου Interamerican, δήλωσε σχετικά με τη διάκριση της εταιρείας: «Νιώθουμε ιδιαίτερα χαρούμενοι και υπερήφανοι για τα τρία αυτά βραβεία που αντικατοπτρίζουν την καθημερινή μας δέσμευση στους ανθρώπους μας. Μέσα από το πρόγραμμα Reverse Mentoring, το Open Dialogue Hub και το Hybrid FlexiWork, στηρίζουμε την εξέλιξη, την ανοιχτή επικοινωνία και την ισορροπία που όλοι μας αξίζουμε, χτίζοντας ένα περιβάλλον που μας ενώνει και μας εξελίσσει».

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



Loyalty Leader για 9η συνεχόμενη χρονιά

Σύμφωνα με τον Δείκτη Ικανοποίησης Πελατών NPS



Για 9η συνεχή χρονιά, η Allianz αναδεικνύεται Loyalty Leader του ασφαλιστικού κλάδου, κατακτώντας τον υψηλότερο Δείκτη Καθάρων Υποστηρικτών (Net Promoter Score – NPS), στην έρευνα για την Ικανοποίηση Πελατών.

Όπως τονίζεται, το NPS αποτελεί ένα από τα πιο αξιόπιστα και αναγνωρισμένα εργαλεία για τη μέτρηση της ικανοποίησης και της αφοσίωσης των πελατών, παγκοσμίως, καθώς εξετάζει την πιθανότητα οι πελάτες να προτείνουν την εταιρεία, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σε τρίτους. Για την Allianz αποτελεί στρατηγικό δείκτη, αναδεικνύοντας τη δέσμευσή της για συνεχή βελτίωση και εξαιρετική εμπειρία πελάτη. Για το σκοπό αυτόν, η εταιρεία διεξάγει την έρευνα NPS από το 2006, ενισχύοντας τη δέσμευσή της στην κορυφαία εξυπηρέτηση πελατών, σύμφωνα πάντοτε με τα υψηλά πρότυπα του Ομίλου Allianz.

Η έρευνα NPS, που φέτος διενεργήθηκε σε συνεργασία με τη Focus Bari, δεν περιορίζεται μόνο στην αξιολόγηση της πρόθεσης σύστασης της εταιρείας. Μέσω ενός ειδικά διαμορφωμένου ερωτηματολογίου, η Allianz εξετάζει την εμπειρία του πελάτη σε κάθε στάδιο εξυπηρέτησης, καθώς και την αλληλεπίδραση με τα διαφορετικά κανάλια επικοινωνίας της εταιρείας. Αυτή η πολυδιάστατη προσέγγιση επιτρέπει στην Allianz να εντοπίζει τομείς προς βελτίωση και να προσφέρει διαρκώς λύσεις υψηλής ποιότητας, προσαρμοσμένες στις ανάγκες των πελατών της.

«Η βράβευση αυτή επιβεβαιώνει τη δέσμευσή μας να βρισκόμαστε δίπλα στους πελάτες μας, προσφέροντάς τους αξιόπιστες και ουσιαστικές λύσεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες τους. Ο δείκτης NPS αποτελεί για εμάς το βασικό εργαλείο μέτρησης της ικανοποίησης των πελατών μας και είμαστε περήφανοι που για ακόμα μία χρονιά αναδεικνυόμαστε Loyalty Leaders. Θα συνεχίσουμε να εργαζόμαστε με αφοσίωση και υπευθυνότητα για να βελτιώνουμε τις υπηρεσίες μας και να ανταποκρινόμαστε στις υψηλές προσδοκίες τους, διασφαλίζοντας πάντα κορυφαία ποιότητα εξυπηρέτησης», δήλωσε σχετικά ο κ. Χρήστος Θεοδοωρίδης, διευθυντής Marketing, Επικοινωνίας, CRM & CCC της Allianz. Η Allianz, μέσω της συνεχούς εξέλιξης των υπηρεσιών της και της δέσμευσής στην εξαιρετική εμπειρία πελάτη, παραμένει ένας αξιόπιστος συνεργάτης για κάθε ασφαλιστική ανάγκη, θέτοντας την εξυπηρέτηση πελατών στο επίκεντρο της δραστηριότητάς της.

Η Allianz, μέσω της συνεχούς εξέλιξης των υπηρεσιών της και της δέσμευσής στην εξαιρετική εμπειρία πελάτη, παραμένει ένας αξιόπιστος συνεργάτης για κάθε ασφαλιστική ανάγκη, θέτοντας την εξυπηρέτηση πελατών στο επίκεντρο της δραστηριότητάς της.



Μεγάλος Χορηγός του Μαραθωνίου



Μέλη της ERGO Running Team στον 41ο Αυθεντικό Μαραθώνιο της Αθήνας.

Η ERGO Ασφαλιστική, σταθερός υποστηρικτής του ΣΕΓΑΣ και του δρομικού κινήματος από το 2011, έδωσε για μία ακόμα φορά δυναμικό «παρών» στον 41ο Αυθεντικό Μαραθώνιο της Αθήνας, ως Μεγάλος Χορηγός. Η ERGO ξεχώρισε και φέτος με την ισχυρή της παρουσία, στηρίζοντας έμπρακτα δρομείς και εθελοντές με την παροχή πλήρους ασφαλιστικής κάλυψης προσωπικού ατυχήματος και αστικής ευθύνης, διασφαλίζοντας την προστασία όλων των συμμετεχόντων σε κάθε τους βήμα. Παράλληλα, η ERGO

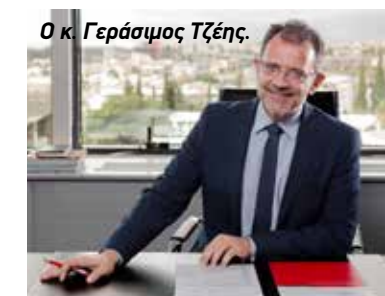
Running Team, με πάνω από 650 μέλη να λαμβάνουν μέρος στους αγώνες, απέδειξε την αφοσίωσή της προάγοντας τον αθλητισμό και ενθαρρύνοντας έναν τρόπο ζωής που τιμά υψηλές αξίες, όπως η υγεία και η ευεξία.

«Για την ERGO, αποτελεί μεγάλη τιμή να υποστηρίξουμε αυτή τη μοναδική διοργάνωση ως Μεγάλος Χορηγός και να συμμετέχουμε σε δράσεις που προάγουν την υγεία και την ευημερία», τόνισε μεταξύ άλλων η Μαρκέλλα Τσουρουγιάννη, διευθύντρια Εταιρικής Επικοινωνίας και Βιωσιμότητας.



Μία στις πέντε επισφάλειες προϊόν απάτης

Την εκτίμηση ότι οι επισφαλείς εμπορικές συναλλαγές θα αυξηθούν φέτος διεθνώς κατά 20% σε σχέση με το 2023, χρόνια κατά την οποία οι επισφαλείς επίσης αυξήθηκαν κατά 31%, έκανε ο διευθύνων σύμβουλος της Atradius Hellas, κ. Γεράσιμος Τζέης, μιλώντας στο 17th Annual Credit Risk Management Conference της ICAP CRIF, με τίτλο «ESG impact on Credit Risk: Navigating through Challenges».



Ο κ. Γεράσιμος Τζέης.

Ο κ. Γεράσιμος Τζέης ανέφερε, μάλιστα, ότι αύξηση των επισφαλειών θα υπάρξει και στο μέλλον, καταγράφοντας ωστόσο μικρότερο ρυθμό ανόδου, ενώ υπογράμμισε ότι η μία στις πέντε επισφαλείς συναλλαγές (20%) αποτελεί στοιχείο απάτης. Οι ασφαλίσεις πιστώσεων λειτουργούν ως δίκτυο προστασίας του πολυτιμότερου «αγαθού» μιας επιχείρησης, που δεν είναι άλλο από τη ρευστότητα, τονώνοντας την εικόνα της στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, πρόσθεσε ο κ. Τζέης.



Στρατηγική κίνηση στην οδική βοήθεια

Εξαγόρασε την Europ Assistance Greece



Την εξαγορά της Europ Assistance Greece στην Ελλάδα ανακοίνωσε η Interamerican, μέλος του Ομίλου Achmea, μια στρατηγική κίνηση που, όπως τονίζεται, εδραίωνει τη θέση της ως ηγέτη στις υπηρεσίες οδικής βοήθειας. Η εξαγορά αυτή αποτελεί σημείο αναφοράς στη στρατηγική της εταιρείας, αντανακλώντας το όραμά της για την παροχή ολοκληρωμένων και υψηλής ποιότητας λύσεων, μέσα από ένα σύγχρονο και ιδιόκτητο οικοσύστημα υπηρεσιών που ανταποκρίνεται στις ανάγκες των πελατών της.

Η Europ Assistance Greece, με παρουσία 60 ετών, είναι κορυφαίος πάροχος οδικής βοήθειας, προσφέροντας εξειδικευμένες λύσεις ασφάλειας και φροντίδας στο δρόμο. Η εξαγορά αποτελεί κομβικό βήμα στη στρατηγική ανάπτυξης της Interamerican, ενισχύοντας την ικανότητά της να παρέχει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις ανάγκες των πελατών. Μέσα από τη συγκεκριμένη πρωτοβουλία, επιτυγχάνεται σημαντική βελτίωση της εξυπηρέτησης, ενισχύοντας τη συνοδική εμπειρία των πελατών.

«Η εξαγορά αυτή αποτελεί ορόσημο στη στρατηγική μας, ενισχύοντας τη δέσμευσή μας για την παροχή ολοκληρωμένων και αξιόπιστων λύσεων. Είμαστε βέβαιοι ότι η πείρα που έχει αποκτήσει η Europ Assistance Greece μέσα από τη μακρόχρονη δραστηριότητά της, σε συνδυασμό με την τεχνογνωσία μας και την προσήλωσή μας στην καινοτομία, θα μας επιτρέψει να υλοποιήσουμε το κοινό μας όραμα: να βοηθάμε τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα», δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican, Γιάννης Καντώρος.

Επιπλέον, η Interamerican Βοηθείας προχωρά σε μια δυναμική αναβάθμιση των υπηρεσιών της στον συγκεκρι-

μένο τομέα, υλοποιώντας ένα φιλόδοξο σχέδιο ανάπτυξης. Συγκεκριμένα, αυξάνει το στόλο της από 225 στα 300 οχήματα και ενισχύει το ανθρώπινο δυναμικό της, που σήμερα αριθμεί 320 εργαζόμενους, με 125 επιπλέον συνεργάτες, κατακτώντας τη θέση της ως η εταιρεία με τον μεγαλύτερο ιδιόκτητο στόλο οδικής βοήθειας στην Ελλάδα.

Από την πλευρά του ο γενικός διευθυντής Interamerican Βοηθείας, Γιώργος Σπαντιδάκης, αναφέρει σχετικά: «Με τη σημαντική αύξηση του στόλου μας, βελτιώνουμε ουσιαστικά τους χρόνους ανταπόκρισης σε περιοχές υψηλής ζήτησης, όπως η Αθήνα και η Θεσσαλονίκη, προσφέροντας ακόμη πιο αξιόπιστες υπηρεσίες στους πελάτες μας. Η εξαγορά της Europ Assistance Greece αποτελεί στρατηγική κίνηση που μας επιτρέπει να παρέχουμε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας με απόλυτο έλεγχο του οικοσυστήματός μας, επενδύοντας συνεχώς στην ενίσχυση του brand μας».

Με αυτές τις στρατηγικές πρωτοβουλίες, η Interamerican επιβεβαιώνει τη δέσμευσή της να παρέχει άριστες υπηρεσίες, να διατηρεί την εμπιστοσύνη των πελατών της και να προάγει τη βιώσιμη ανάπτυξη σε κάθε της δραστηριότητα, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican, Γιάννης Καντώρος,



Παίζει μπάσκετ για καλό σκοπό



Υπό την αιγίδα της Win Hellas πραγματοποιήθηκε το 5ο Celebrity Basketball Game στο Ζηρίνιο, στο πλαίσιο της Παγκόσμιας Ημέρας για την εξάλειψη της βίας κατά των γυναικών, με σκοπό την ευαισθητοποίηση για την αντιμετώπιση της έμφυλης βίας.

Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν διασημότητες και σημαντικά πρόσωπα, τόσο από τον αθλητικό όσο και από τον καλλιτεχνικό χώρο. Ως μεγάλος χορηγός, στήριξε με τη συμμετοχή της η Howden Hellas.



Βραβεύσεις μαθητών



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Ο Σύλλογος Διαμεσοθαβούντων στην Ιδιωτική Ασφάλιση Δωδεκανήσου «ΙΣΧΥΣ» πραγματοποίησε στην κατάμεστη αίθουσα από παιδιά, γονείς, εκπαιδευτικούς και επαγγελματίες της ασφαλιστικής αγοράς του Επιμελητηρίου Δωδεκανήσου εκδήλωση με ομιλίες και βραβεύσεις μαθητών με αφορμή τον εορτασμό της Ημέρας Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Ο Σύλλογος «ΙΣΧΥΣ» ιδρύθηκε το 2008 με σκοπό να γίνει ένα ορατό και χρήσιμο όργανο υπεράσπισης των συμφερόντων των ασφαλιστικών διαμεσοθαβούντων, του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και παράλληλα της ευαισθητοποίησης των πολιτών και της τοπικής μας κοινωνίας.

ΜΕΡΕΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ

Η ψυχολόγος Σμαρούλα Παντελή επί είκοσι συναπτά έτη εκδίδει θεματικά ημερολόγια που συντροφεύουν τους αναγνώστες να ζήσουν μια καθημερινότητα με αυτογνωσία και ενσυναίσθηση. Το ημερολόγιό της για το 2025 έχει τον τίτλο «ΜΕΡΕΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ» και κυκλοφορεί σε όλα τα βιβλιοπωλεία από τις εκδόσεις Πατάκη. Στο ημερολόγιο διαβάζουμε κείμενα που μας προτρέπουν να ζήσουμε με δημιουργικό τρόπο κόντρα στις δυσκολίες των καιρών, δίνοντας ένα ιδιαίτερο νόημα στη ζωή μας.



ΕΒΑΝ ΓΑΒΑΣ

ΠΡΩΤΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE

Η Universal Life έχει στόχο να αποτελεί πρότυπο καινοτομίας και αριστείας στην παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών για τους πελάτες της



Συνέντευξη στον **ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ**

Η Universal Life, ηγετική ασφαλιστική εταιρεία στην Κύπρο, έχει ως στόχο να θέτει τον πελάτη στο επίκεντρο όλων των δράσεών της και διαμορφώνει προϊόντα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της σύγχρονης κοινωνίας. Παράλληλα, επενδύει στην τεχνολογία και στους ανθρώπους της για τη βελτιστοποίηση της εμπειρίας των πελατών της. Ο πρώτος εκτελεστικός

διευθυντής της εταιρείας, κ. Έβαν Γαβάς, τονίζει στο «ΝΑΙ» ότι η δέσμευση της Universal Life στη συνεχή εξέλιξη και την υψηλή ποιότητα αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο της επιτυχίας της, ενισχύοντας διαρκώς τη θέση της ως ηγέτιδας δύναμης στον ασφαλιστικό κλάδο.

Σχολιάζοντας τις εξελίξεις στον κλάδο, διαπιστώνει ότι υπάρχει χώρος για συγχωνεύσεις και εξαγορές, αλλά οι υψηλές προσδοκίες στις τιμές επιβραδύνουν τις διαδι-



Ο κ. Έβαν Γαβάς.

κασίες.

— Πού οφείλεται η ανοδική πορεία που παρουσιάζει ο κυπριακός ασφαλιστικός κλάδος τα τελευταία χρόνια;

Η κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία αναπτύσσεται σταθερά και αυτό είναι αποτέλεσμα πολλών παραγόντων που ενισχύουν τη ζήτηση για ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες. Κάποιοι από αυτούς είναι η ισχυρή οικονομική ανάπτυξη με ρυθμούς σημαντικά υψηλότερους από τον μέσο όρο της ευρωζώνης, η αύξηση της απασχόλησης που ενισχύει την αγοραστική δύναμη, η διείσδυση των ασφαλιστικών εταιρειών σε ομαδικά συνταξιοδοτικά σχέδια και η ελκυστικότητα των ασφαλιστικών προϊόντων ζωής. Τα τελευταία προσφέρουν καλύτερες αποδόσεις συγκριτικά με τις τραπεζικές καταθέσεις, καθιστώντας τα ιδανική επιλογή για αποταμίευση και επένδυση. Επιπλέον, παρατηρείται μια αυξημένη ευαισθητοποίηση του κοινού σχετικά με την ανάγκη για προστασία, ιδίως στον κλάδο της Υγείας, γεγονός που ενισχύει περαιτέρω τη ζήτηση για ιδιωτικά σχέδια υγείας. Οι παράγοντες αυτοί συνδυαστικά συμβάλλουν στη δυναμική ανάπτυξη του κλάδου.

— Σε αυτό το θετικό περιβάλλον, ποια είναι η θέση της Universal Life; Σχεδιάζετε νέα προϊόντα και υπηρεσίες;

Απώτεροι στόχοι μας στη Universal Life είναι η βελτίωση της εμπειρίας των πελατών μας τόσο μέσω των ψηφιακών καναλιών μας όσο και μέσω του ασφαλιστικού μας δικτύου, καθώς επίσης και η δημιουργία ενός ιδανικού περιβάλλοντος εργασίας για το ανθρώπινο δυναμικό μας. Στην καρδιά της στρατηγικής μας βρίσκεται η δέσμευσή μας να ακούμε τους πελάτες μας, να κατανοούμε τις ανάγκες τους και να τους προσφέρουμε λύσεις που κάνουν τη ζωή τους πιο εύκολη και ασφαλή. Αυτός είναι ο λόγος που επενδύουμε διαρκώς σε καινοτόμες τεχνολογίες και προσωποποιημένες υπηρεσίες. Παραμένοντας πιστοί στο σκοπό μας να προσφέρουμε στους συνανθρώπους την ηρεμία να ζουν με ποιότητα και αξιοπρέπεια και με φάρο τις βασικές αξίες που μας χαρακτηρίζουν, αυτές της αριστείας, της ενσυναίσθησης, της ακεραιότητας και της ομαδικότητας, θα συνεχίσουμε τις επενδύσεις σε νέες, προηγμένες τεχνολογίες και στην ανάπτυξη νέων καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών.

Ένα πρόσφατο παράδειγμα αυτής της φιλοσοφίας είναι το MultiCare Elite, ένα πρωτοποριακό ασφαλιστικό σχέδιο υγείας που σχεδιάστηκε για να καλύψει τις πιο απαιτητικές ανάγκες, προσφέροντας την καλύτερη δυνατή προστασία και μια πλήρη γκάμα ωφελημάτων και παρέχοντας την υπέρτατη ιατρική κάλυψη με τα υψηλότερα όρια κάλυψης στην Κύπρο. Αυτό το προϊόν αντανakλά την επιδίωξή μας

για διαρκή εξέλιξη και προσαρμογή στις ανάγκες του πελατολογίου μας.

ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ

— Υπάρχει κινητικότητα στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά με συγκέντρωση. Βλέπετε νέες εξαγορές και συγχωνεύσεις στον κλάδο; Εξετάζετε επενδυτικές ευκαιρίες στον Γενικό Κλάδο;

Η κυπριακή ασφαλιστική αγορά, με τον μεγάλο αριθμό εταιρειών και τον μικρό κύκλο εργασιών που έχουν αρκετές από αυτές, λειτουργεί ως καταλύτης για πιθανές συγχωνεύσεις, ενισχυόμενη από κανονιστικές απαιτήσεις, τεχνολογικές ανάγκες και οικονομικές πιέσεις. Παρ' όλη αυτά, η αγορά Συγχωνεύσεων και Εξαγορών (Ε&Σ) παραμένει περιορισμένη, με υψηλές προσδοκίες στις τιμές να επιβραδύνουν τις διαδικασίες. Οι περισσότερες ευκαιρίες για συγχωνεύσεις αφορούν περισσότερο τον Κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων, όπου είναι πιο εύκολο να γίνουν αγορές χαρτοφυλακίων παρά να αγοραστούν οι ίδιες οι εταιρείες.

Η Universal Life έχει ήδη ενεργή παρουσία στον Γενικό Κλάδο μέσω της Universal Insurance Agency (UIA), μιας θυγατρικής που ιδρύθηκε το 1998 και αποτελεί την πιο ολοκληρωμένη ασφαλιστική πρακτόρευση Γενικού Κλάδου στην Κύπρο. Η UIA, μέσω ενός εκτεταμένου δικτύου συνεργασιών με τοπικές και διεθνείς ασφαλιστικές εταιρείες, προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις ασφάλισης για προσωπικές και επιχειρηματικές ανάγκες. Στο μέλλον, παραμένουμε ανοικτοί σε νέες στρατηγικές ευκαιρίες και συνεργασίες, που θα μπορούσαν να ενισχύσουν την παρουσία μας, εάν προκύψουν ευνοϊκές συνθήκες στην αγορά.

Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ

— Η Universal Life διατηρεί ηγετική θέση στον κλάδο Υγείας και Ατυχημάτων. Πώς επηρεαστήκατε εσείς, αλλιά και ευρύτερα ο κλάδος με τη λειτουργία του ΓεΣΥ;

Παρά την αναμενόμενη αρχική συρρίκνωση των συνολικών ασφαλιστρω που παρατηρήθηκε με την αρχική εισαγωγή του ΓεΣΥ, ο κλάδος έχει ανακάμψει και σταθεροποιηθεί, παρουσιάζοντας μάλιστα μικρή ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια. Επιπλέον, η εισροή εξειδικευμένων επαγγελματιών στην Κύπρο, ιδιαίτερα από άλλες χώρες, έχει αυξήσει τη ζήτηση για ιδιωτικά σχέδια υγείας, που εξασφαλίζουν πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας ιατρικές υπηρεσίες τόσο εντός όσο και εκτός της Κύπρου.

Ως η ασφαλιστική εταιρεία με τη μεγαλύτερη εμπειρία και τεχνογνωσία στον τομέα της Υγείας στην Κύπρο συνεχίζουμε να πρωτοπορούμε με την εισαγωγή νέων υπηρεσιών και επιλογών για τους πελάτες μας. Ενισχύσαμε το δίκτυο ιατρικών παρόχων μας τόσο στην Κύπρο και την

Ελλάδα, και μέσω του στρατηγικού μας συνεργάτη AXA προσφέρουμε πρόσβαση στο μεγαλύτερο διεθνές δίκτυο παρόχων στον κόσμο. Παράλληλα, έχουμε δώσει έμφαση στη συνεχή βελτίωση της εξυπηρέτησης των πελατών μας μέσω καινοτόμων τεχνολογικών λύσεων και υπηρεσιών, προσφέροντας περισσότερες επιλογές κάλυψης, δυνατότητες ηλεκτρονικής εξυπηρέτησης μέσω της διαδικτυακής μας πύλης U connect και ενισχύοντας γενικά τη συνολική εμπειρία των πελατών μας κατά την παροχή ιατρικής φροντίδας. Η δέσμευσή μας για την παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών υγείας υποστηρίζεται από τη συνεχή μας προσπάθεια να προσφέρουμε μια πελατοκεντρική εμπειρία, με εύκολη πρόσβαση στις υπηρεσίες μας και εξατομικευμένες επιλογές κάλυψης.

Όπως αναφέραμε και πιο πάνω, πρόσφατα ανακοινώσαμε το νέο σχέδιο υγείας μας MultiCare Elite, το οποίο αποτελεί τη ναυαρχίδα των σχεδίων που προσφέρουμε, παρέχοντας την υπέρτατη ιατρική προστασία με τα υψηλότερα όρια κάλυψης στην αγορά και τη μεγαλύτερη γκάμα ωφελημάτων.

— Ο κλάδος Υγείας και Ατυχημάτων καταβάλλει αποζημιώσεις σχεδόν €70 εκατ. Θα μπορούσαν να υπάρξουν συνέργειες με το ΓεΣΥ;

Σε ό,τι αφορά στη συνύπαρξη ασφαλιστικών εταιρειών και ΓεΣΥ, σίγουρα είναι όχι μόνο εφικτό, αλλά και κάτι που προκύπτει και από την εμπειρία άλλων χωρών. Στα πλείστα πετυχημένα συστήματα υγείας υπάρχει πολύ καλή συνεργασία των δημόσιων ταμείων υγείας με την ιδιωτική ασφάλιση υγείας. Η ανάγκη για ιδιωτική ασφάλιση υγείας δεν θα εκλείψει, αντίθετα θα ενδυναμώνει και θα ενισχύει το επίπεδο των υπηρεσιών υγείας, συμβάλλοντας έτσι στην αποφόρτιση του κρατικού συστήματος. Ταυτόχρονα, θα περιορίσει τις μακροχρόνιες τάσεις για τη συνεχή αύξηση των συνολικών δαπανών υγείας και θα αναβαθμίσει δραστικά το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών προς όλους τους πολίτες.

Πιστεύουμε ακράδαντα ότι ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας θα συνεχίσει να διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στον τομέα υπηρεσιών υγείας και στόχος μας είναι όπως η Universal Life παραμένει στο πηδάλιο ως ο ηγέτης της αγοράς.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΗ

— Έχει ξεκινήσει η διαβούλευση για την ασφαλιστική μεταρρύθμιση, με έμφαση στον δεύτερο και τον τρίτο πυλώνα. Πώς θα μπορούσε να ενισχυθεί η συμπληρωματική συνταξιοδοτική αποταμίευση; Με ποια κίνητρα; Η ενίσχυση της συμπληρωματικής συνταξιοδοτικής αποταμίευσης μέσω του δεύτερου και του τρίτου πυλώνα είναι

ζωτικής σημασίας για τη διασφάλιση επαρκούς εισοδήματος κατά τη συνταξιοδότηση και τη μείωση της εξάρτησης από το δημόσιο σύστημα. Στον δεύτερο πυλώνα, που περιλαμβάνει ομαδικά επαγγελματικά σχέδια συνταξιοδότησης, η προσφορά φορολογικών κινήτρων για τους εργοδότες και εργαζομένους μπορεί να λειτουργήσει ως σημαντικός μοχλός ανάπτυξης. Ταυτόχρονα, η θεσμοθέτηση ενός υποστηρικτικού πλαισίου που ενθαρρύνει τη συμμετοχή τόσο των μικρών όσο και των μεγάλων επιχειρήσεων θα βοηθήσει στην ευρύτερη υιοθέτηση αυτών των σχεδίων.

Στον τρίτο πυλώνα, η ατομική αποταμίευση για τη σύνταξη μπορεί να ενισχυθεί μέσω της παροχής ευέλικτων και προσαρμοσμένων στις ανάγκες των ασφαλισμένων προϊόντων. Η δημιουργία ενός περιβάλλοντος που επιβραβεύει την αποταμίευση, με διαφάνεια στις αποδόσεις, αλλά και η ενίσχυση της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης του κοινού θα συμβάλει στην αύξηση της συμμετοχής. Με την αξιοποίηση τεχνολογικών λύσεων και την απλοποίηση των διαδικασιών, οι ασφαλιστικοί οργανισμοί μπορούν να διευκολύνουν τους ασφαλισμένους να παρακολουθούν και να διαχειρίζονται καλύτερα τις συνταξιοδοτικές τους επενδύσεις. Η Universal Life αναγνωρίζει την ανάγκη για ενημέρωση και καθοδήγηση των πολιτών σχετικά με τα οφέλη της αποταμίευσης και την ανάγκη προετοιμασίας για το μέλλον. Μέσω μιας ισχυρής στρατηγικής διαφάνειας και εκπαίδευσης, προσφέρουμε στους πελάτες μας την καθοδήγηση που χρειάζονται για να λάβουν ενημερωμένες αποφάσεις και να επιλέξουν το σωστό πρόγραμμα που ανταποκρίνεται στις ατομικές τους ανάγκες.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

— Υπάρχουν δύο μεγάλες προκλήσεις για την ασφαλιστική βιομηχανία: ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η εφαρμογή των κριτηρίων ESG. Πώς τις διαχειρίζεστε; Στη Universal Life, ο ψηφιακός μετασχηματισμός αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα, με επενδύσεις σε καινοτόμες τεχνολογίες και πηλτόρμες, όπως η διαδικτυακή πύλη U connect, που βελτιώνουν την εξυπηρέτηση και ενισχύουν την εμπειρία των πελατών μας. Όλες οι τεχνολογικές μας πρωτοβουλίες έχουν ως βασικό στόχο τη βελτίωση της εξυπηρέτησης και την ενδυνάμωση της σχέσης μας με τους πελάτες, διασφαλίζοντας μια μοναδική εμπειρία ασφάλισης που ξεπερνά τις προσδοκίες τους

Παράλληλα, εφαρμόζουμε τα κριτήρια ESG ως μέρος της ευρύτερης δέσμευσής μας για βιώσιμη ανάπτυξη, εστιάζοντας στη μείωση του περιβαλλοντικού μας αποτυπώματος, στην υποστήριξη της κοινωνίας και τη διαφάνεια στη διακυβέρνηση. Με αυτόν τον τρόπο, ανταποκρινόμαστε στις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς και των πελατών μας. **NAI**

Πώς η Τεχνητή Νοημοσύνη βοηθά στη βελτιστοποίηση διαδικασιών αξιολόγησης αποζημιώσεων

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Η Τεχνητή Νοημοσύνη έχει εξελιχθεί σε καταλυτή αλληλαγών σε πολλούς τομείς της βιομηχανίας, και ο κλάδος των ασφαλίσεων οχημάτων δεν αποτελεί εξαίρεση. Σε μια εποχή όπου η ταχύτητα και η ακρίβεια είναι καθοριστικής σημασίας, η ενσωμάτωση της Τεχνητής Νοημοσύνης στις διαδικασίες αξιολόγησης αποζημιώσεων προσφέρει νέες δυνατότητες και προοπτικές. Η εν λόγω τεχνολογία επιτρέπει στις ασφαλιστικές εταιρείες να βελτιώσουν τις υπηρεσίες τους, να μειώσουν την απάτη και να προσφέρουν παράλληλα μια πιο άμεση και αποτελεσματική εξυπηρέτηση στους πελάτες τους.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ ΣΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη στον τομέα των ασφαλίσεων επιτρέπει την ανάλυση τεράστιων όγκων δεδομένων, προσφέροντας πολύτιμες πληροφορίες που μπορούν να βελτιώσουν τις διαδικασίες αξιολόγησης και αποζημίωσης. Αυτή η τεχνολογική επανάσταση επιτρέπει στις ασφαλιστικές εταιρείες να προσαρμόζονται στις ανάγκες των πελατών τους με τρόπους που πριν ήταν αδιανόητοι.

ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΑΙΤΗΜΑΤΩΝ

Η παραδοσιακή διαδικασία αξιολόγησης αποζημιώσεων συχνά χαρακτηρίζεται από καθυστερήσεις και γραφειοκρατία. Με την εισαγωγή της Τεχνητής Νοημοσύνης, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να αυτοματοποιήσουν πολλά

από τα στάδια αυτής της διαδικασίας. Οι πελάτες μπορούν να υποβάλουν τα αιτήματά τους ηλεκτρονικά, ενώ οι προηγμένοι αλγόριθμοι αναλαμβάνουν την άμεση επεξεργασία και αξιολόγησή τους. Αυτό όχι μόνο μειώνει το χρόνο ανταπόκρισης αλλά και εξαλείφει πιθανά ανθρώπινα λάθη, εξασφαλίζοντας μια πιο ομαλή και αξιόπιστη εμπειρία για τον πελάτη.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΙΚΟΝΩΝ ΚΑΙ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΩΝ

Ένα από τα πιο εντυπωσιακά επιτεύγματα της Τεχνητής Νοημοσύνης στον τομέα αυτόν είναι η δυνατότητα ανάλυσης εικόνων και φωτογραφιών. Με την υψηλή τεχνολογία, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να αξιολογήσουν τις ζημιές ενός οχήματος μέσω φωτογραφιών που αποστέλλονται από τους πελάτες. Οι αλγόριθμοι αναγνωρίζουν τις ζημιές, εκτιμούν το κόστος επισκευής και προτείνουν τις κατάλληλες ενέργειες. Αυτό μειώνει την ανάγκη για επίτοπιες επιθεωρήσεις και επιταχύνει σημαντικά τη διαδικασία αποζημίωσης.

ΑΝΙΧΝΕΥΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΛΗΨΗ ΑΠΑΤΗΣ

Οι αλγόριθμοι Τεχνητής Νοημοσύνης εξειδικεύονται στην αναγνώριση προτύπων που σχετίζονται με την απάτη, αξιοποιώντας προηγούμενες περιπτώσεις για τη βελτίωση της ανίχνευσης σε νέα περιστατικά. Αυτή η διαδικασία περιλαμβάνει την ανάλυση δεδομένων από προηγούμενες αιτήσεις αποζημίωσης, τις συνθήκες ατυχημάτων και την ιστορικότητα των πελατών. Τα συστήματα Τεχνητής Νοημοσύνης αναζητούν διαφορές και αποκλίσεις σε αυτά τα δεδομένα που μπορεί να αποτελούν ένδειξη ύποπτης συμπεριφοράς, όπως υπερβολικές αιτήσεις ή ασυνήθιστα πρότυπα ζημιών.

ΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΚΜΑΘΗΣΗ ΚΑΙ ΣΥΝΕΧΗΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗ

Η μηχανική εκμάθηση, ένας βασικός τομέας της Τεχνητής Νοημοσύνης, επιτρέπει στους αλγορίθμους να μαθαίνουν συνεχώς από νέα δεδομένα και να αναβαθμίζουν τις ικα-

νότητές τους για την ανίχνευση απάτης. Οι αλγόριθμοι μηχανικής μάθησης μπορούν να προσαρμόζονται και να βελτιώνονται, καθώς εντοπίζονται νέες τάσεις απάτης, διατηρώντας τις ασφαλιστικές εταιρείες πάντα ένα βήμα μπροστά. Αυτή η ευελιξία ενισχύει την ακριβή ανίχνευση πραγματικών περιπτώσεων απάτης.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η χρήση νευρωνικών δικτύων, που βοηθούν στην κατανόηση σύνθετων συσχετίσεων μεταξύ διάφορων δεδομένων, όπως οι συνθήκες ατυχήματος και οι παροχές του ασφαλιστικού συμβολαίου. Αυτά τα δίκτυα αναλύουν τα δεδομένα σε βάθος και πα-

γεγραμμένες συνθήκες.

Η δυνατότητα αξιοποίησης πληθώρας δεδομένων προσφέρει στις ασφαλιστικές εταιρείες μια πιο ολοκληρωμένη προσέγγιση στην πρόληψη της απάτης, ενώ παράλληλα προστατεύει τους νόμιμους ασφαλισμένους από τις οικονομικές συνέπειες που επιφέρουν οι δόλιες ενέργειες.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

Η ταχύτητα και η ακρίβεια που προσφέρει η Τεχνητή Νοημοσύνη βελτιώνουν σημαντικά την εμπειρία του πελάτη. Οι



ράγουν εκτιμήσεις για το αν μια περίπτωση είναι πιθανόν δόλια ή όχι.

ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΑΠΟ ΔΙΑΦΕΡΕΣ ΠΗΓΕΣ

Οι αλγόριθμοι επιτρέπουν επίσης τη διασταύρωση δεδομένων από διάφορες πηγές, όπως αρχεία τηλεματικής, κοινωνικά δίκτυα και άλλες πλατφόρμες, για μια πλήρη εικόνα της συμπεριφοράς των ασφαλισμένων. Η πρόσβαση σε τέτοιες πηγές δεδομένων βοηθά τους αλγόριθμους να εντοπίσουν πιο εύκολα συμπεριφορές που υποδεικνύουν πιθανή απάτη, όπως ασυμβατότητες στα δεδομένα ατυχημάτων ή αναφορές ζημιών που δεν συνάδουν με τις κατα-

πελάτες εκτιμούν την άμεση ανταπόκριση και την ευκολία με την οποία μπορούν να διαχειριστούν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες. Αυτό οδηγεί σε αυξημένη ικανοποίηση και πιστότητα, στοιχεία κρίσιμα για την επιτυχία μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Επιπλέον οφέλη:

ΜΕΙΩΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Η αυτοματοποίηση των διαδικασιών μέσω της Τεχνητής Νοημοσύνης συμβάλλει στη μείωση του λειτουργικού κόστους. Οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να εξοικονομήσουν πόρους και να τους επενδύσουν σε άλλους τομείς, όπως η ανάπτυξη νέων προϊόντων ή η βελτίωση της εξυπηρέτησης πελατών.

Με την υψηλή τεχνολογία, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να αξιολογήσουν τις ζημιές ενός οχήματος μέσω φωτογραφιών που αποστέλλονται από τους πελάτες.

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Σε έναν ανταγωνιστικό κλάδο, η υιοθέτηση της Τεχνητής Νοημοσύνης δίνει στις ασφαλιστικές εταιρείες ένα σημαντικό πλεονέκτημα. Η ικανότητα παροχής καινοτόμων και εξατομικευμένων υπηρεσιών προσελκύει νέους πελάτες και ενισχύει τη φήμη της εταιρείας. Η συνεχής επένδυση στην τεχνολογία αποτελεί κλειδί για τη διατήρηση της ηγετικής θέσης στην αγορά.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ

Η συλλογή και η επεξεργασία μεγάλων ποσοτήτων δεδομένων εγείρει ζητήματα ιδιωτικότητας και ασφάλειας. Οι ασφαλιστικές εταιρείες οφείλουν να διασφαλίζουν ότι τα προσωπικά δεδομένα των πελατών προστατεύονται σύμφωνα με τους νόμους και τις κανονιστικές ρυθμίσεις. Η διαφάνεια και η υπευθυνότητα στη διαχείριση των δεδομένων είναι απαραίτητες για τη διατήρηση της εμπιστοσύνης των πελατών.

Επιπλέον, η χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης πρέπει να γίνεται με σεβασμό στις δεοντολογικές αρχές. Υπάρχουν ανησυχίες σχετικά με τη διαφάνεια των αλγορίθμων και τον κίνδυνο ενσωμάτωσης προκαταλήψεων στα συστήματα. Οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να εξασφαλίζουν

ότι οι τεχνολογίες που χρησιμοποιούν είναι δίκαιες και αμερόληπτες.

Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΠΑΝΤΑ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΤΟΣ

Παρόλο που η ΤΝ προσφέρει πολλά οφέλη, η ανθρώπινη κρίση παραμένει αναντικατάστατη. Η εποπτεία από εξειδικευμένο προσωπικό είναι απαραίτητη για την επίλυση πολύπλοκων περιπτώσεων και την αντιμετώπιση θεμάτων που δεν μπορούν να διαχειριστούν οι αλγόριθμοι. Η συνδυασμένη χρήση της τεχνολογίας και της ανθρώπινης εμπειρίας εξασφαλίζει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ: Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΠΟΥ ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη αποτελεί έναν ισχυρό σύμμαχο για τις ασφαλιστικές εταιρείες στον κλάδο των αυτοκινήτων. Με την ενσωμάτωσή της στις διαδικασίες αξιολόγησης αποζημιώσεων, προσφέρει ταχύτητα, ακρίβεια και αποτελεσματικότητα που ωφελούν τόσο τις εταιρείες όσο και τους πελάτες. Παρά τις προκλήσεις που συνοδεύουν την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών, τα οφέλη είναι πολυάριθμα και σημαντικά. Η συνεχής εξέλιξη της Τεχνητής Νοημοσύνης υποσχεται ένα μέλλον όπου οι ασφαλιστικές υπηρεσίες θα είναι πιο εξατομικευμένες, αποδοτικές και δίκαιες από ποτέ. **NAI**

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!



Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ



Πώς να **ΑΥΞΗΣΕΤΕ** το **ΕΙΣΟΔΗΜΑ** σας;

- ▶ Μήπως ξέρετε να κερδίζετε χρήματα, αλλά δεν ξέρετε πώς να τα ξοδεύετε;
- ▶ Πώς εξοικονομείτε χρόνο που είναι χρήμα;
- ▶ Πώς να περιορίσετε το κόστος;
- ▶ Τι στόχους έχετε για τον επόμενο χρόνο 2025;

Ζητήστε το επόμενο **ΝΑΙ** 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

ΕΙΜΑΣΤΕ ΜΑΖΙ...



ΜΕ ΟΛΟΥΣ ΕΣΑΣ ΠΟΥ ΘΕΛΕΤΕ
ΝΑ ΖΕΙΤΕ ΚΑΘΕ ΣΤΙΓΜΗ

#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



**Κάνουμε πράξη
την ασφάλεια στο σπίτι[©]**

**με 15%
έκπτωση σε νέα
συμβόλαια Κατοικίας**

**Επίλεξε το δικό σου πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας
και επωφελήσου επιπλέον από μείωση στον ΕΝΦΙΑ.**

Ισχύουν όροι και προϋποθέσεις.

ethnikiasfalistiki.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Εδώ, για την επόμενη ημέρα.