

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 147 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2014 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΑΠΟΣΤΟΛΗ - ΒΡΥΞΕΛΛΕΣ



Συνέντευξη

Michaela

Koller

Γενική
Διευθύντρια
*Insurance
Europe*

Συνέντευξη

Δημήτρης Δημόπουλος

Η Εθνική ηγέτιδα εταιρία του ασφαλιστικού κλάδου!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

No

ΟΧΙ ΣΤΟ
ΑΓΧΟΣ
ΟΧΙ ΣΤΗΝ
ΑΝΗΣΥΧΙΑ
ΟΧΙ ΣΤΗΝ
ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ

Μόνο η No 1 ασφαλιστική μπορεί να πει ΟΧΙ σε αυτά που προβληματίζουν τον κόσμο μας. Μόνο η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να προχωράει μπροστά επειδή έχει το ισχυρότερο δίκτυο πωλήσεων και ταυτόχρονα την 1η θέση στην αγορά και στην καρδιά μας για πάντα.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα



Ό,τι έχει τη δύναμη να σε στηρίξει, σου δίνει τη δύναμη να ζήσεις τη ζωή σου με ασφάλεια και αισιοδοξία.

Έλα στην INTERAMERICAN.
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

Η INTERAMERICAN είναι δίπλα σου κάθε στιγμή με δύναμη και αξιοπιστία.

- Με υψηλή φερεγγυότητα και ισχυρά οικονομικά μεγέθη.
- Με αποζημιώσεις που ξεπερνούν το 1 εκατομμύριο ευρώ την ημέρα.
- Με μεγάλη εμπειρία από τη 42χρονη παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- Με μοναδική ιδιόκτητη υποδομή στην Υγεία και στις Υπηρεσίες Βοήθειας, προσφέροντας εξαιρετικές υπηρεσίες σε 250.000 περιπτώσεις το χρόνο.
- Με την ευρωστία και την τεχνογνωσία του ισχυρού ευρωπαϊκού ασφαλιστικού Ομίλου EUREKO/ACHMEA, στον οποίο ανήκει.
- Με υψηλού επαγγελματισμού εργαζομένους και συνεργάτες.
- Με κοινωνική ευαισθησία και υπευθυνότητα.

Έλα κι εσύ στην INTERAMERICAN. Για να εξασφαλίσεις την οικογένειά σου, την υγεία σου, τη σύνταξή σου, το μέλλον των παιδιών σου. Για να προστατεύσεις την περιουσία σου και όσα πολύτιμα έχεις δημιουργήσει. Για να έχεις τη βοήθεια που χρειάζεσαι κάθε στιγμή.

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

☎ : 210 9462000 www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Νοιάζεται για σας



ΠΟΡΤΑ ΧΑΛΑΚΙ ΣΑΛΟΝΙ ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΚΑΖΙ ΦΩΤΑ

Σπίτι και αυτοκίνητο έχουν πολλά κοινά.
Τώρα έχουν και κοινή ασφάλεια.

“ΔΙΠΛΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ” ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Ασφαλίστε **συνδυαστικά** αυτοκίνητο και κατοικία, με πολύ προνομιακές τιμές:

- Αυτοκίνητο από 140€ το εξάμηνο
- Κατοικία από 5€ τον μήνα

Καλέστε τώρα το 210 9379100, μπειτε στο www.ateinsurance.gr ή ρωτήστε τον ασφαλιστή σας.

Τα ασφάλιστρα αφορούν Ι.Χ. αυτοκίνητο 1200cc, 8 φορολογήσιμων έτη, έτους κατασκευής 2008, περιοχής Αττικής.
Η ασφάλιση κατοικίας αφορά διαμέρισμα 100 τ.μ., ασφαλιστικής αξίας 110.000€ και περιεχομένου 40.000€, κατασκευής μετά το 2010, για κάλυψη με το βασικό πρόγραμμα και χρήση κύριας κατοικίας.

ΑΤΕ Ασφαλιστική 
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 9304040

24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

www.intersalonika.gr

e-mail: company@intersalonika.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 147 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2014

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

ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

8 Γράμμα Εκδότη
Τι σημαίνει η λέξη
«απολύω»;

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

10



Η συμβολή του
περιοδικού
τύπου στον
πολιτισμό
και την ανάπτυξη

82

Η συμβολή
του περιοδικού
τύπου στον
πολιτισμό
και την ανάπτυξη



30

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

- 38 Allianz
- 76 Ergo
- 80 Interasco
- 86 ATE Ασφαλιστική
- 88 SAS
- 90 AXA Ασφαλιστική
- 91 MetLife Alico
- 92 ING
- 94 AIG
- 94 Glassdrive
- 96 Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α
- 98 Υδρόγειος
- 98 CNP
- 100 International Life
- 102 MATRIX
- 104 Εθνική Ασφαλιστική
- 106 Δικλής
- 108 DAS
- Συνέντευξη
- 66 Σοφία Σικιτάκη
- 54 Αρθρο Solvensy
- 42 Μελέτη AON

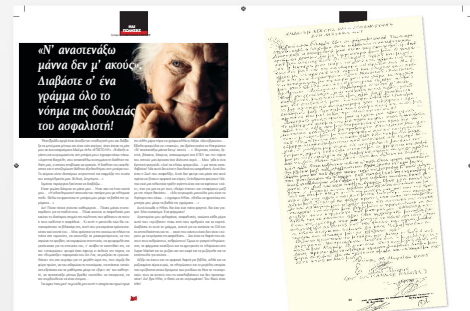


68



60

ΠΩΛΗΣΕΙΣ



56



46





Γράφει
ο Ευάγγελος
Γ. Σπύρου,
εκδότης του
«Ασφαλιστικού ΝΑΙ»
e-mail: evaggelos@
spiroueditions.gr

Τι σημαίνει η λέξη «απολύω»;

Στο Ελληνικό Γλωσσικό μας θησαυροφυλάκιο περιλαμβάνονται πολλές λέξεις που πρωτογράφηκαν και μιλήθηκαν από την Προομηρική Εποχή ως τις μέρες μας. Η γλώσσα του Ομήρου είναι ένα μείγμα από γλωσσικά στοιχεία της Ιωνικής και Αιολικής διαλέκτου που ομιλούντο στο Αιγαίο και Ιωνία-Μικρά Ασία από τους Ίωνες και Αιολούς που μετακινήθηκαν προς τα εκεί, πιεζόμενοι από τους Δωριείς που εγκαταστάθηκαν στον σημερινό Ελλαδικό χώρο. Πολλά στοιχεία αυτής της γλώσσας τραγουδιόντουσαν στην Θεσσαλία και Βοιωτία αλλιώς και στην Αττική των Ιώνων. Ο ξακουστός τεχνίτης του ποιητικού λόγου Όμηρος, μέγας γλωσσοπλάστης, πρόσθεσε ωραιότητα και παραμυθένια απόχρωση με απίθανη μαστοριά σε χιλιάδες λέξεις που έφτασαν να μιλούν και οι σημερινοί Έλληνες. Ενιαία και αδιαίρετη η γλώσσα μας, από τα πανάρχαια χρόνια ως τις μέρες μας, εξελισσόταν συνεχώς πάνω σε ένα βασικό κορμό με πολλά κλαδιά, τις πολλαπλές διαλέκτους πολλών Ελληνικών περιοχών. Ομηρική διάλεκτος, Αττική διάλεκτος, Κοινή διάλεκτος (προσθήκη με ξενόγλωσσες λέξεις), Αλεξανδρινή διάλεκτος, Βυζαντινή Διάλεκτος (Ρωμαϊκή επίδραση), Δημοτική διάλεκτος (Τούρκικη επίδραση). Η Γλωσσοπλάστική εξέλιξη έφερε στη γλώσσα ένα θησαυροφυλάκιο λέξεων και εννοιών με πλήθος αρχαίων λέξεων, με ποικιλίες καταλήξεων αμέτρητες, με συνώνυμα, με διαφοροτονίες, με σύνθετα και συνώνυμα, με παραγωγικές καταλήξεις, με ευφωνικές προσθαφαιρέσεις φθόγων και άλλα πολλά ζωντανά χαρακτηριστικά στην μουσικότητα, εκφραστικότητα και ευπλαστότητα της Ελληνικής μας γλώσσας. Πολλές λέξεις κατέληξαν να έχουν πολλαπλές σημασίες αν και η αφετηρία είναι

μία και ίδια. Μια τέτοια λέξη, που ταλαιπωρεί εκατοντάδες χιλιάδες Έλληνες σήμερα στην Ελλάδα των αλλαγών, της οικονομικής κρίσεως και της ανεργίας, είναι η λέξη «απολύω» και σκέφθηκα να την κάνω «κύριο άρθρο» επειδή έχει και καλές σημασίες αλλά είναι και λέξη διαχρονική.

Στο Όμηρο έχει δύο σημασίες: 1) απολύω σημαίνει απολύω, λύω, ελευθερώνω 2) απολύω σημαίνει απολυτρώω, διαλύτρωω ελευθερώνω. Η λέξη αναγράφεται στην ΙΛΙΑΔΑ (Α 95, 2427, Κ449) και ΟΔΥΣΣΕΙΑ (φ.46).

Στα σύγχρονα λεξικά απολύω σημαίνει 1) λύνω κάποιον από υποχρέωση(απολύθηκε στρατιώτης, μαθητής πήρε απολυτήριο Γυμνασίου κλπ) και 2) απολύω σημαίνει, παύω κάποιον από υπάλληλο, εργάτη, θέση...

Απόλυση σημαίνει 1) λύσιμο, απελευθέρωση, 2) αποφυλάκιση, 3) λήξη στρατιωτικής θητείας, 4) τιμωρία αξιωματούχου, 5) παύση υπαλλήλου, εργάτη 6) λήξη θρησκευτικής τελετής (απόλυση εκκλησίας).

Η λέξη «απολύω» είναι τραγική για πολλούς. Φόβος και τρόμος σημαίνει το «απολύεσαι». Οι συνέπειες πολύ πικρές για όλους όσους βρεθούν στην ανεργία. Η ασφάλιση ως μέσον αποταμίευσης μετριάξει κάπως το κόστος στη ζωή του απολυμένου, αλλά ελάχιστοι σήμερα «προβλέπουν» και ελάχιστοι ασφαλιστές το προτείνουν. Ίσως χρειάζεται επανεξέταση του θέματος. Οι ασφαλιστές πρέπει να «φιλοσοφήσουν» πολύ πάνω στα οφέλη της δουλειάς τους και στην «αποζημίωση» που είναι τα «λύτρα» ελευθερίας πολλών.

Σ' αυτή τη συγκυρία θα 'θελα να δούμε και τις άλλες σημασίες της λέξεως «απολύω» και κυρίως τις Ομηρικές έννοιες απολύω = λύω, ελευθερώνω και απολύω = απολυτρώω, διαλύτρωω ελευθερώνω. Η λέξη «κλειδί» είναι η λέξη «ελεύθερος» που εξαφανίζει τη λέξη «απολύω». Το «απολύω» δεν συνυπάρχει με το «ελεύθερος».

Ελεύθερος είναι 1) αυτός που δεν εξαρτιέται από εξουσία άλλου, ανεξάρτητος, αυτεξούσιος, 2) είναι αυτός που δεν είναι υπόδουλος, φυλακισμένος κάπου, 3) είναι ο έχων πολιτική ελευθερία, 4) κάτι που δεν απαγορεύει ο νόμος, 5) ελεύθερο φρόνημα, 6) αδέσμευτος, χωρίς υποχρεώσεις, 7) ακίνητα χωρίς νομικές δεσμεύσεις, 8) χώροι ελεύθεροι, άδαιοι, διαθέσιμοι, 9) ανύπαντροι, 10) αυτός που δεν συμφωνεί με κανόνες και μνημόνια.

Πολλές φορές οι άνθρωποι ψάχνουν μια «θέση», μια

«καρέκλα» για δουλειά. Όμως αυτή η «καρέκλα» δυσκολεύει τη ζωή τους. Κάποιες φορές τους βοηθά να φτάσουν το κλειδί για να ανοίξουν την πόρτα απελευθέρωσής τους. Τις περισσότερες φορές η «καρέκλα» είναι αφύσικα μεγάλη στις ανθρώπινες διαστάσεις. Οι «καρέκλες» κάνουν τη ζωή «ασπρόμαυρη». Οι άνθρωποι είναι «σκλαβωμένοι» γύρω απ' την «καρέκλα». Προσπαθούν να προσαρμοστούν σε «αφύσικο» τρόπο ζωής. Οι «καρέκλες» είναι έπιπλα σπιτιού και εύκολα ο ιδιοκτήτης τις αλλοιώνει, τις «πουλάει» ή τις πετά (τις απολύει) στα σκουπίδια.

Αυτή την ώρα που διαβάζουμε μαζί το άρθρο και που είναι η ΠΡΩΤΗ ώρα του ΥΠΟΛΟΙΠΟΥ της ζωής μας, ασχοληθείτε με την καθημερινότητά μας υπό το πρίσμα της αιωνιότητας όπου μας συμφέρει να είμαστε «ελεύθεροι», απελευθερωμένοι έστω και με πληρωμή «λύτρων», από άλλους ή από εμάς τους ίδιους.

Τι «λύτρα» είμαστε διατεθειμένοι να πληρώσουμε για την ελευθερία μας; Ο καθένας απ' επιλογή τη δική του «απόλυση» για την επαγγελματική του κατάσταση ή τη ΜΕΓΑΛΗ ΤΕΛΕΤΗ της ζωής του.

Υ.Γ.: Η λέξη «απολύω» με τη στενή έννοια δεν ταιριάζει στους ελεύθερους επαγγελματίες. Είναι όμως όλοι ελεύθεροι επαγγελματίες ή «ελεύθεροι πολιορκημένοι»; Δυστυχώς η ελευθερία έχει «κόστος». Μάλλον «ευτυχώς»!



Από την Διονυσιακή λατρεία στις Απόκριες

Η ελληνική αποκριά έχει τις ρίζες της στην αρχαία Ελλάδα. Συνδέεται με την λατρεία του Διονύσου, θεού του κρασιού και των εορτασμών. Η αγγλική λέξη «carnival» προέρχεται από το λατινικό «carnem levare» ή «carnis levamen», που σημαίνει «διακοπή της βρώσης κρέατος». Στα ελληνικά χρησιμοποιείται η λέξη «αποκριά» και σημαίνει ακριβώς το ίδιο. Αυτή η δημοφιλής παράδοση προέρχεται από τις παγανιστικές τελετουργίες των αρχαίων Ελλήνων και τις γιορτές προς τιμή του

Διονύσου, θεού του κρασιού και της ευθυμίας. Οι άνθρωποι μεταμφιέζονταν σε σατύρους ή φορούσαν μάσκες και ξεχύνονταν στους δρόμους και στις γειτονιές συμπεριφέρονται «προκλητικά» με τολημρές φράσεις και πράξεις. Αυτό εξυπηρέτούσε το σκοπό να επιτρέπεται να εκφράζονται ελεύθερα ερωτικές σκέψεις, ενώ έκρυβαν την αληθινή τους ταυτότητα



τα πίσω από τις μάσκες. Αυτή η παράδοση τελικά εξαπλώθηκε και σε άλλα μέρη του κόσμου μέσω της Ρωμαϊκής Αυτοκρατορίας και την ανακάλυψη του Νέου Κόσμου. Όμως, οι παγανιστικές πρακτικές ήταν τόσο βαθιά ριζωμένες που δεν καταργήθηκαν τελείως. Αργότερα, όταν εμφανίστηκε ο χριστιανισμός, αν και οι άνθρωποι

σταμάτησαν να λατρεύουν τους θεούς του Ολύμπου, οι συνήθειες των Ελλήνων να μεταμφιέζονται και να γιορτάζουν στους δρόμους παρέμειναν. Η αποκριά διαρκεί τρεις εβδομάδες, και ξεκινάει 60 μέρες πριν το Πάσχα. Ονομάζεται Τριώδιο. Η λέξη προέρχεται από το «τρεις ωδές» που σημαίνει οι τρεις ύμνοι

που συνηθίζουμε να λέμε στην εκκλησία. Ξεκινά την πρώτη Κυριακή, που αναφέρεται στο Ευαγγέλιο του «Τελώνη και Φαρισαίου». Την δεύτερη Κυριακή, στο Ευαγγέλιο του «Ασώτου Υιού». Η τρίτη είναι της «Απόκρεω» και η τελευταία Κυριακή της αποκριάς, κατά την οποία οι εορτασμοί και οι εκδηλώσεις φτάνουν στο απόγειό τους, είναι η «Τυρινή» (τυροφάγου). Το τέλος της αποκριάς είναι την αυγή της επόμενης μέρας: η πρώτη μέρα της Σαρακοστής, που ονομάζεται Καθαρά Δευτέρα. Κατά την διάρκεια αυτών των ημερών, γιορτές και εκδηλώσεις οργανώνονται παντού και οι άνθρωποι διασκεδάζουν πολύ, και κυρίως τα παιδιά. Οι ενήλικες και τα παιδιά μεταμφιέζονται με αστρία κουστουμιά, χορεύουν, τραγουδούν και παρακολουθούν παρελάσεις καρνάβαλ καθώς και άλλες δραστηριότητες, που οργανώνονται από τους δήμους όλων σχεδόν των πόλεων της Ελλάδας. Επισημαίνεται ότι μόνο οι Καθολικοί και οι Ορθόδοξοι Χριστιανοί γνωρίζουν τις απόκριες, ενώ στην προτεσταντική βόρεια Ευρώπη δεν υπάρχουν. Στην Κολωνία και άλλες πόλεις του Ρήνου και στην Γερμανία, το Καρναβάλι είναι σημαντικό κομμάτι της τοπικής παράδοσης και της κριτικής εναντίον της πολιτικής. Το Καρναβάλι του Ρίο ντε Τζανέιρο θεωρείται





το μεγαλύτερο του κόσμου και πολυπληθέστερο σε μια φαντασμαγορική κάθε φορά παρουσίαση, όπου συνδυάζεται με παραδοσιακούς ξέφρενους χορούς, όπως η Σάμπα.

Αναδρομή στην αρχαιότητα

Από τις γιορτές της ελληνιστικής αρχαιότητας αρκετές είναι αυτές που παρουσιάζουν ομοιότητες με σύγχρονες αποκριάτικες εκδηλώσεις, όπως π.χ. διάφορες γιορτές του Διονύσου, τα Σατουρνάλια, τα Βακχανάλια, οι Καλένδες και τα Λουπερκάλια. Τα Λουπερκάλια, οφείλουν το όνομά τους στον θεό Λούπερκο, έναν θηριόμορφο ευεργετικό δαίμονα της βλάστησης και της ευγονίας, ιδιαίτερα αγαπητό σε αγρότες και βοσκούς. Τον λίκνυναν σε μια σπηλιά στις υπώρειες του Παλατινού λόφου στη Ρώμη όπου, σύμφωνα με την παράδοση, μια λιύκαινα είχε θηλιάσει τους μυθικούς δίδυμους ιδρυτές της πόλης Ρέμο και Ρωμύλο. Έν κατακλείδι τα Λουπερκάλια ήταν μια γιορτή αγροτική και ποιμενική που αποσκοπούσε να συνδράμει στην ευφορία της γης και στη γονιμότητα των ανθρώπων και των ζώων, ενώ συγχρόνως βοηθούσε και στην κάθαρση της πόλης. Έχοντας βαθιές ρίζες και απήχηση στις λαϊκές μάζες συ-



νέχισε να είναι αγαπητή και μετά την επικράτηση του χριστιανισμού ακόμη και ανάμεσα σε πιστούς του Ναζωραίου!

Τα Σατουρνάλια ήταν μεγάλη και σημαντική γιορτή για τους Ρωμαίους, οι οποίοι τα ταύτιζαν με τα αρχαία Κρόνια. Εκτός από τις τυπικές θυσίες, η γιορτή περιλάμβανε

νε δημόσια αργία, καθώς και διάφορα έθιμα, όπως την ανταλλαγή μικρών δώρων ή υπαίθριες αγορές. Επιτρέπονταν τα τυχερά παιχνίδια ακόμα και για τους δούλους. Επίσημα ενδύματα δε φοριούνταν, ενώ οι δούλοι δεν μπορούσαν να τιμωρηθούν κι αντιμετώπιζαν με χλευασμό τους κυρίους τους. Γενικότερα οι ρόλοι αντιστρέφονταν ανάμεσα σε δούλους κι ιδιοκτήτες, κάτι που οδηγούσε σε ξέφρενο γλέντι, άφθονη οινοποσία και ακολασίες: γι' αυτό το λόγο, με την έλλευση του Χριστιανισμού, η λέξη "σατουρνάλια" ήταν ταυτόσημη με τα "όργια".

Οι Απόκριες στην Ελλάδα

Παλιότερα το καρναβάλι γινόταν παντού στην Ελλάδα με μασκάρατες ομαδικές, χορούς, γλέντια, σάτιρα και διάφορα ιδιαίτερα έθιμα σε κάθε μέρος. Ήταν ευ-



καιρία για ξεφάντωμα, κρασί και χίλια δυο πειράγματα. Μεγαλύτερα κέντρα τέτοιου ξεφαντώματος ήταν, όπως και σήμερα, η Πάτρα με το περιβόητο Πατρινό καρναβάλι, που έχει τις ρίζες του στις αρχές του 19ου αιώνα, η Ξάνθη με το ξακουστό πλέον Ξανθιώτικο Καρναβάλι, που γίνεται πόλος έλ-

ξης αφού έχει το μεγαλύτερο καρναβάλι των Βαλκανίων με πολλή λαογραφικά στοιχεία, η Πλάκα των Αθηνών, και η Θήβα με τον περίφημο «βλάχικο γάμο» της. Στη Θήβα γίνεται και σήμερα ο «βλάχικος γάμος» που αρχίζει από την Τσικνοπέμπτη και αποτελείται από το προξενιό, το γάμο δυο



ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



νέων και τελειώνει με την πορεία των προικιών της νύφης και το γλέντι των συμπεθερών. Όλες αυτές οι διαδικασίες είναι γεμάτες από σατυρική αθυροστομία, κέφι, γλέντι και χορό. Στην Πάτρα γίνεται το μεγαλύτερο καρναβάλι της Ελλάδας με διάρκεια δύο μηνών και τη τελευταία Κυριακή της αποκριάς γίνεται παρέλαση αρμάτων με επικεφαλής το ομοίωμα του θεού της αποκριάς του «Καρνάβαλλου» και ακολουθία διάφορων άλλων έξυπνων μασκαραμάτων, με τη συμμετοχή 40.000 καρναβαλιστών και πλήθους επισκεπτών, ενώ το κέφι δίνει και παίρνει. Στην Κοζάνη γίνεται το έθιμο του φανού, κατά το οποίο φωτιές και υπαίθρια γλέντια στήνονται σε διάφορες γειτονιές της πόλης. Ένα από τα πιο φημισμένα παραδοσιακά καρναβάλια στον ελληνικό χώρο είναι και οι "Μπούλιες" στη Νάουσα Ημαθίας. Το έθιμο έχει τις ρίζες του στην αρχαιότητα και πιθανότατα έχει σχέση με τελετές φυλετικής μύησης όπως η τελετή ενηλικίωσης κατά την οποία ο νέος, ντυμένος με γυναικεία ρούχα και οδηγούμενος από ανύπανδρους άντρες της φυλής, θα μυηθεί με τη σειρά του στα μυστικά της, θα αποβάλλει τη γυναικεία ενδυμασία και θα μεταμορφωθεί σε άνδρα. Σήμερα μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι στη μακραίωνη ιστορία του το έθι-



μο μεταπλάθει και παράλληλα ενσωματώνει στα επί μέρους στοιχεία του, την τοπική παράδοση, τους μύθους, τους θρύλους, τα τραγούδια και τους ηρωικούς αγώνες της Νάουσας. Στην Πλάκα, καθώς και σ' όλα γενικά μέρη, γυρνούν στους δρόμους οι άνθρωποι μεταμφιεσμένοι, μικροί και μεγάλοι, μπαίνουν στα κέντρα, πίνουν, χορεύουν, πειράζονται και γλεντούν. Τα τελευταία χρόνια το Καρναβάλι του Μοσχάτου καταλαμβάνει τη πρώτη θέση μεταξύ των δήμενων του λεκανοπεδίου Αττικής.

Τοικνοπέμπτη

Η Τοικνοπέμπτη είναι μια ετήσια τελετή, της οποίας η αρχή χάνεται μέσα στους αιώνες. Είναι η μέρα που τρώγεται κρέας. Η



Πελοποννήσου, την εβδομάδα της Τοικνοπέμπτης, οι άνθρωποι σφάζουν τα γουρούνια τους και ετοιμάζουν νόστιμους μεζέδες: «πνιχτή», «ομάτια», «τσιγαρίδες», λουκάνικα, κτλ.

λέξη Τοικνοπέμπτη προέρχεται από τις λέξεις «ταίκνα» (η μυρωδιά του καμένου ψημένου κρέατος) και «Πέμπτη», και γιορτάζεται την Πέμπτη που είναι 11 μέρες πριν την Καθαρά Δευτέρα. Είναι μια μέρα χαράς αληλά και προετοιμασίας για τους Ελληνορθόδοξους χριστιανούς, καθώς η 40-ήμερη περίοδος της Σαρακοστής πριν το Πάσχα πλησιάζει. Σε κάποια μέρη στην Ελλάδα, ιδιαίτερα στην επαρχία της

Καθαρά Δευτέρα

Τελικά, το «Τριώδιο» τελειώνει. Είναι η πρώτη ημέρα της Σαρακοστής, είναι Καθαρά Δευτέρα. Οι άνθρωποι μαζεύονται για τους τελευταίους εορτασμούς. Ζωντανή παραδοσιακή μουσική, τραγούδι, χορός, θαλασσινά, ούζο, κρασί και όλοι είναι καλεσμένοι στην γιορτή. Το παραδοσιακό ψωμί «λαγάνα» είναι διαθέσιμο αυτήν την μέρα στους φούρνους. Δεν επιτρέπεται να φαγωθεί κρέας ή ελαιόλαδο, αληλά αυτό δεν εμποδίζει κανέναν από το να διασκεδάσει. Οι άνθρωποι συνήθως πάνε στην εξοχή αυτήν την μέρα. Και το πιο φαντασμαγορικό έθιμο είναι το πέταγμα των χαρταετών. Ο ουρανός γεμίζει από πολύχρωμους χαρταετούς, που πετάνε σαν πουλιά και καλωσορίζουν την άνοιξη.

Έθιμα Διατροφής

«Η Κυριακή της Απόκριω» είναι η τελευταία μέρα που μπορούμε να φάμε κόκκινο κρέας. Η εβδομάδα μεταξύ της «Κυριακής της Απόκριω» και της «Κυριακής της Τυρινής» είναι οι μέρες που τρώμε ψάρι, τυρί, γάλα και αυγά. Α-

κόμη και κάποια παραδοσιακά σατυρικά τραγούδια μεταφέρουν το θέμα του αποχαιρετισμού του «Τυριού» (Τύρος) και του καλωσορίσματος του «Κρεμμυδιού» και του «Πράσου». (Όλα αυτά, φυσικά, σε αναφορά με την επερχόμενη νηστεία, όπου τα «ταπεινά» λαχανικά θα γίνουν το κύριο πιάτο).

Στην κεντρική Πελοπόννησο, στην περιοχή της Αρκαδίας, υπάρχει η παράδοση να τρώγεται το «τυροζούμι», ένα υδαρές βραστό με άγρια χόρτα σερβιρισμένο με κομμάτια τυριού μυζήθρα. Οι κοινότητες των Βλάχων των ορεινών περιοχών της κεντρικής Ελλάδας φτιάχνουν παραδοσιακές «γαλατόπιτες», τυρόπιτες ή πίτες με «τραχανά», όλα φυσικά φτιαγμένα με σπιτικό φύλλο. Στα νησιά της Μήλου και της Κέας, όπου τα υπολείμματα του φαγητού από την γιορτή της Τυροφάγου μένουν στο τραπέζι μέχρι το επόμενο

πρωί, για την περίπτωση που «το φάντασμα του σπιτιού» πεινάσει την νύχτα.

Ένα άλλο έθιμο της Τυροφάγου που αξίζει να αναφερθεί είναι να τελειώνει το βραδινό γεύμα με αυγά. Τα αυγά μπορεί να είναι βρασμένα ή ψημένα στο τζάκι. Σε κάποιες περιοχές της Ελλάδας, τα μέλη της οικογένειας βάζουν τα αυγά τους κοντά στην θράκα του τζακιού για να ψηθούν και περιμένουν να δουν ποιανού το αυγό θα «ιδρώσει» πρώτο. Αυτό είναι ένα σημάδι ότι αυτός ή αυτή θα έχουν μια καλή χρονιά. Υπάρχει και ένα άλλο παλιό έθιμο στην Καστοριά που ονομάζεται «χάσκαρις»: ένα αυγό δένεται στο άκρο μιας «κλωστής» και περνάει γρήγορα από στόμα σε στόμα. Το άτομο που καταφέρνει να το πιάσει είναι ο νικητής. Η Καθαρά Δευτέρα έχει τα δικά της έθιμα. Οι Έλληνες συνήθως τρώνε συγκεκριμένα είδη θαλασσινών (χταπόδι, καλαμάρια, γαρίδες και μύδια), μια ποικιλία τουρσί λαχανικών (ειδικά μικρές πράσινες πιπεριές, καρότα και κουνουπίδι), ελιές και ορεκτικά φτιαγμένα για την μοναδική λαγάνα. Τα ορεκτικά είναι νη-
στίσια, όπως ταραμοσαλάτα.



αβφαζιβτικó underwriting



Μία συνάντηση με ιδιαίτερη σημασία είχε πρόσφατα η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής. Μετά από πρόσκληση του διευθύνοντος συμβούλου της εταιρείας κ. Σπύρου Μαυρόγαλου, πραγματοποιήθηκε συνάντηση με τους εκπροσώπους της ΕΑΔΕ. Στη συνάντηση ήταν παρών από την πλευρά της Εθνικής Ασφαλιστικής και ο κ. Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς γενικός διευθυντής και ο κ. Γιάννης Ζαφείρης ο νέος διευθυντής πωλήσεων της εταιρείας. Στην ανακοίνωση της ΕΑΔΕ αναφέρεται ότι στη «συζήτηση που εξελίχθηκε σε ιδιαίτερα θετικό κλίμα, αμοιβαίου σεβασμού και κατανόησης, ετέθησαν όλα τα θέματα που απασχολούν την Διαμεσολλαβήση καθώς και θέματα ανάπτυξης και αξιοπιστίας της Ασφαλιστικής Αγοράς». Η Εθνική Ασφαλιστική είναι πολύ μεγάλη εταιρεία για να μην έχει πρωταγωνιστικό ρόλο στα δρώμενα του ασφαλιστικού κλάδου και εξ αυτού του λόγου κάθε συνάντηση με φορείς που εκπροσωπούν τμήματα της ασφαλιστικής αγοράς είναι σημαντικό γεγονός. Η αγορά πιστεύουμε ότι πρέπει να βρει σύντομα λύση σε ότι αφορά το θέμα της ουσιαστικής εκπροσώπησης της Εθνικής ασφαλιστικής αι στο διοικητικό συμβούλιο της ΕΑΕΕ. Επίσης πρέπει να διασφαλιστεί ότι ποτέ στο μέλλον δεν θα υπάρξει ανάλογοι πρόβλημα με άλλη εταιρεία.

Ξάφνιασε ευχάριστα η Allianz στις ημέρες των εορτών των Χριστουγέννων με την ολοσέλιδη διαφήμιση της με τίτλο "1 κλικ μπορεί να σώσει τη ζωή σας" που διάβασαν χιλιάδες αναγνώστες την ημερησίων και Κυριακάτικων εφημερίδων μεγάλης κυκλοφορίας (ΤΟ ΒΗΜΑ, ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ, ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ, ΤΑ ΝΕΑ, REAL NEWS κλπ σε πάνω από 16 ευρείας κυκλοφορίας εφημερίδες).

Εκτός του κυρίαρχου μηνύματος που υπηρετεί τη ζωή η διαφήμιση της ALLIANZ που «παίζει» στην ανατολή του 2014!



και παγκοσμίως προσθέτει κύρος και δύναμη στον ασφαλιστικό κλάδο διεθνώς, αλλά και ειδικώς στην Ελλάδα όπου η παρουσία ειδήσεων για την ωφέλεια των ασφαλίσεων έχει πάψει προ πολλού χρόνο!

Ελπίζουμε και σε άλλες θετικές καταχωρίσεις μέσα στο 2014 και άλλων εταιριών που θα βοηθήσουν στην αλλαγή νοοτροπίας του κοινού και ασφάλισή του. Θερμά συγχαρητήρια στην ALLIANZ για το καλό ξεκίνημα

Όλο και πλησιάζουμε σε μία λύση για το πρόβλημα που αντιμετωπίζουν δεκάδες χιλιάδες για να μην πούμε εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένοι της Ασπίς και της Commercial. Η πρωτοβουλία του αναπληρωτή Υπουργού Χρίστου Σταϊκούρα που βρίσκεται σε εξέλιξη μπορεί να φέρει θετικά αποτελέσματα αν αντιμετωπισθεί με σοβαρότητα από όλους τους εμπλεκόμενους παράγοντες.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και το nextdeal.gr παρακολουθεί πολύ στενά τις εξελίξεις γύρω από τα θέματα της Ασπίδας και έχει αρθρογραφήσει συχνά το τελευταίο διάστημα.

Η λύση του προβλήματος πιστεύουμε ότι θα απαλλάξει την ασφαλιστική αγορά από ένα σημαντικό βάρδι.

Ας δουν οι υπεύθυνοι το πώς αντιμετωπίστηκε το θέμα της VDV Leben. Πήραν οι ασφαλισμένοι τις αποζημιώσεις τους και «δεν άνοιξε μύτη». Υπάρχουν λοιπόν τρόποι να κλείσει και αυτή η πληγή, η πληγή της Ασπίδας. Αν ο κ. Σταϊκούρας τομήσει και επιμείνει μέχρι τέλους μόνο οφέλη θα προκύψουν για όλους.



Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

στην πεντάδα
των πιο υγιών
ασφαλιστικών
εταιριών
στην Ελλάδα



Με 45 χρόνια παρουσίας στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά η Ατλαντική Ένωση παραθέτει στοιχεία, που την αναδεικνύουν στην πεντάδα των πιο υγιών ασφαλιστικών εταιριών μας, δίνοντας ταυτόχρονα και την ευκαιρία στους πελάτες της να γνωρίζουν την εταιρία που εμπιστεύονται την περιουσία τους και τον εαυτό τους. Οι αριθμοί δείχνουν την πορεία της τα τελευταία 15 χρόνια αλλά και τη σχέση της με τον ανταγωνισμό. Η Ατλαντική Ένωση έχει κεφάλαια με βάση την κοινοτική οδηγία SOLVENCY I στο τέλος 2012 που υπερκαλύπτουν κατά 278% τις υποχρεώσεις της και με βάση την SOLVENCY II κατά 190% ενώ πολλές ανταγωνίστριες εταιρίες έχουν κάτω του δείκτη 100% (τους λείπουν κεφάλαια). Επέτυχε να έχει σχεδόν διπλάσια κεφάλαια από αυτά που οι νέοι νόμοι θα πρόβλεπαν από 1.1.2016.

Ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα στοιχεία Ιδίων Κεφαλαίων, μετοχικού κεφαλαίου, επενδύσεων και καθαρών κερδών όπου η Ατλαντική Ένωση υπερτερεί με σημαντικές διαφορές σε σχέση με τους ανταγωνιστές της.

Μεταξύ 1998-2012 τα στοιχεία δείχνουν ότι:

Στα ίδια Κεφάλαια η Ατλαντική Ένωση έχει αύξηση 2143% έναντι μείωσης 159% του μέσου όρου αγοράς!

Το μετοχικό κεφάλαιο αυξήθηκε κατά 2794,3% στην 20ετία 1992-2012! Οι επενδύσεις αυξήθηκαν στην 14ετία κατά 793,44% έναντι 160,68% της αγοράς.

Τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 5963% στην 14ετία έναντι μείωσης -879% της αγοράς!

Στη νέα εποχή της οικονομικής κρίσεως και στα δύσκολα που έρχονται η Ατλαντική Ένωση έχει κεφάλαια για την εξασφάλιση των πελατών της όπως δείχνουν τα στοιχεία που δημοσιεύει. Αυτό είναι ένα κριτήριο βασικό και για την επιλογή καριέρας των διαμεσολαβούντων.

Ο Γιάννης Λαπατάς που διευθύνει σήμερα την Ατλαντική Ένωση με σύγχρονο Management και διεθνείς συνεργασίες ανέδειξε την Ατλαντική Ένωση την τελευταία 15ετία σε εταιρία σοβαρή, νοικοκυρεμένη και αξιόπιστη. Οι άνθρωποι της αποτελούν καλή ελπίδα για την αγορά και τους μετόχους της.

ΣΕΣΑΕ: Κοντά στην κοινωνία

Ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών είναι ένα αναγνωρισμένο Σωματείο που ιδρύθηκε πριν από 81 χρόνια το έτος 1933. Τακτικά Μέλη του είναι οι επικεφαλής (Πρόεδροι Δ.Σ., Διευθύνοντες Σύμβουλοι, Γενικοί Διευθυντές, Νόμιμοι Αντιπρόσωποι), καθώς και τα κατέχοντα υπεύθυνη θέση στελέχη των Ασφαλιστικών και των Αντασφαλιστικών Εταιριών που λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα.

Στόχοι του Συνδέσμου, όπως προκύπτει και από το Καταστατικό του, είναι η σύσφιξη των σχέσεων των μελών του, η ανάπτυξη πνεύματος αλληλεγγύης, η παροχή κάθε δυνατής υποστήριξης προς αυτά καθώς και η λήψη κάθε μέτρου για την αναγνώριση και προστασία των δικαιωμάτων τους. Επίσης, η επισήμανση των υποχρεώσεων τους προς την κοινωνία και την πολιτεία, αλλά και η ενίσχυση, με κάθε μέσο, της

Ε. Μοάτσος,
Χ. Ανέστη, Γ.
Μελακοπίδης,
Κ. Σπύρου



προσπάθειας ανάπτυξης του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, καθώς και η καθιέρωση τυπικών και άτυπων συναλλακτικών ηθών και κανόνων δεοντολογίας.

Μία εκδήλωση αλληλεγγύης ήταν και η πιο πρόσφατη που διοργάνωσε ο ΣΕΣΑΕ, λίγο πριν τα Χριστούγεννα στο PASAJI (Βουκουρεστίου - Πανεπιστημίου, Citylink, Στοά Σπύρου Μήλιου, Αθήνα). Μια εκδήλωση που συνδύαζε το εορταστικό και διασκεδαστικό πνεύμα των ημερών ενόψει των εορτών με την υποχρέωση όλων μας να στεκόμαστε αλληλεγγύη και όσους έχουν α-



Συγμιότυπο από την εκδήλωση

νάγκες. Η πρόσκληση που υπέγραψαν ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ερρίκος Μοάτσος και ο Γενικός Γραμματέας Γιάννης Βασιλάτος ενημέρωνε ότι με την συμμετοχή του ο κάθε ένας στη βραδιά αυτή βοηθά τον ΣΕΣΑΕ να στηρίξει το έργο του «Μπορούμε!». Το «Μπορούμε!» είναι μια Αστική μη Κερδοσκοπική Εταιρεία που καταπολεμά τη σπατάλη του φαγητού που περισεύει σε κάποιους και δρα υπέρ της αξιοποίησής του για κοινωνικά σκοπού σε όλη την Ελλάδα. Ήταν μία ακόμη εκδήλωση του Συνδέσμου που στέφθηκε από επιτυχία!

Η ασφαλιστική αγορά είναι έτοιμη



Ο κ. Κυριάκος Μητσοτάκης,
Υπουργός Διοικητικής
Μεταρρύθμισης & Ηλεκτρονικής
Διακυβέρνησης



Ο κ. Γιώργος Σταθάκης,
Βουλευτής, Επικεφαλής Τομέα
Ανάπτυξης ΣΥΡΙΖΑ



Ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ,
κ. Α. Σαρρηγεωργίου

«Η ασφαλιστική αγορά αλλάζει σελίδα και είναι έτοιμη να ανταποκριθεί στις αυξανόμενες ανάγκες της κοινωνίας», τόνισε ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου μιλώντας στην εκδήλωση που ακολούθησε την ετήσια τακτική γενική συνέλευση της Ένωσης.

Σε μία εκδήλωση που έδωσε το παρόν ως κεντρικός ομιλητής ο κ. Gabriel Bernardino, Πρόεδρος της EIOPA της Ευρωπαϊκής Εποπτικής Αρχής, δεν το έδωσε όμως, για μία ακόμη φορά, ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γιώργος Προβόπουλος, επικεφαλής της ελληνικής εποπτικής αρχής Τραπεζών και Ασφαλείων.

Αυτή τη φορά ήταν όμως παρών ο κ. Σπύρος Ζάρκος διευθυντής της ΔΕΙΑ (δεν μπορούσαν να αφήσουν και τον Bernardino μόνο του) ενώ από την πλευρά της κυβέρνησης μίλησε στην εκδήλωση ο Υπουργός Υπουργός Διοικητικής Μεταρρύθμισης και Ηλεκτρονικής Διακυβέρνησης κ. Κυριάκος Μητσοτάκης, και από την πλευρά της αξιωματικής αντιπολίτευσης ο βουλευτής του Σύριζα κ. Γιώργος Σταθάκης,

Την εκδήλωση παρακολούθησαν πάνω από 500 προσκεκλημένοι, εκπρόσωποι της πολιτικής, κοινωνικής και οικονομικής ζωής της χώρας, της εποπτικής αρχής, των ΜΜΕ και του ασφαλιστικού τύπου, φορέων της ασφαλιστικής αγοράς, του επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και άλλων οργανώσεων. Ο κ. Κυριάκος Μητσοτάκης, στην ομιλία του ανέφερε μεταξύ άλλων πως η Ιδιωτική Ασφάλιση έχει ουσιαστική προοπτική ανάπτυξης. Απαραίτητη προϋπόθεση για την ανάπτυξη της Ιδιωτικής Ασφάλισης είναι η διασφάλιση της αξιοπιστίας και της εμπιστοσύνης. Η Τράπεζα της Ελλάδος χτίζει ένα αυστηρό πλαίσιο λειτουργίας αλλά και ο ίδιος ο κλάδος θα πρέπει να φροντίζει για την αξιοπιστία του. Η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς δε θα ωφεληθεί μόνο την οικονομία αλλά και το σύνολο της κοινωνίας.

Ακολούθησε χαιρετισμός από τον κ. Γ. Σταθάκη, Βουλευτή, Επικεφαλής Τομέα Ανάπτυξης ΣΥΡΙΖΑ. Ο κ. Σταθάκης αναφέρθηκε στην πορεία της χώρας στην περίοδο της κρίσης και τόνισε πως η κοινωνική ασφάλιση θα πρέπει να παραμείνει ο βασικός πυλώνας για τις συντάξεις και την υγεία. Αναφερόμενος στην ασφαλιστική αγορά υπογράμμισε πως η αξιοπιστία είναι αφετηρία για τη σημαντική ανάκαμψη της στο μέλλον, ανάκαμψη που θα έρθει με την οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Η Ευρώπη οφείλει να διασφαλίσει την αξιοπιστία της ασφαλιστικής αγοράς μέσω του κατάλληλου θεσμικού πλαισίου.

Στην τοποθέτησή του ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου εστίασε στη νέα εποχή αξιοπιστίας της ασφαλιστικής αγοράς. Ο κ. Σαρρηγεωργίου τόνισε πως η ασφαλιστική αγορά όπως και ολόκληρη η χώρα αλλάζει σελίδα αφήνοντας πίσω της στρεβλώσεις και προβλήματα του παρελθόντος.

Πλέον η αγορά προσαρμόζεται στο νέο αυστηρό ευρωπαϊκό θεσμικό πλαίσιο που στόχο έχει διασφάλιση της προστασίας των καταναλωτών (Solvency II) καθώς και σοβαρό συνεχή έλεγχο και εποπτεία από την Τράπεζα της Ελλάδος. Παράλληλα οι συνθήκες στην κοινωνία έχουν αλλάξει και οι πολίτες έχουν περισσότερο από ποτέ ανάγκη την ασφάλιση όντας πολίτη αλλά εκτεθειμένοι απέναντι στους κινδύνους. «Καθίσταται επομένως σαφές πως η ασφάλιση ειδικά στην εποχή μας δεν είναι προϊόν πολυτελείας αλλά βασικό εργαλείο διαχείρισης οικονομικού κινδύνου και μεταφοράς του ρίσκου από τον ένα στους πολλούς», ανέφερε. Είναι υποχρέωσή μας προς την κοινωνία να συμπληρώσουμε με ποιότητα και αξιοπιστία τη σύνταξη και την περιθαλψη του σκληρά εργαζόμενου πολίτη. Η ασφαλιστική αγορά διαθέτει κεφάλαια, τεχνογνωσία, εμπειρία, εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, αυστηρό θεσμικό πλαίσιο και εποπτεία.

Προσφέρει σύγχρονες, ποιοτικές, προσαρμοσμένες στην πραγματικότητα του Έλληνα ασφαλιστικές λύσεις και είναι έτοιμη να αναλάβει αναβαθμισμένο ρόλο στην ελληνική κοινωνία και οικονομία. Ο μεγάλος κερδισμένος θα είναι, πρώτα και πάνω από όλους, όπως πρέπει να είναι, ο Έλληνας Πολίτης.

Ο επίτιμος προσκεκλημένος ομιλητής, κ. Gabriel Bernardino, Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (EIOPA), υπεύθυνος για το συντονισμό των εποπτικών αρχών των ασφαλιστικών αγορών και των επαγγελματικών ασφαλιστικών ταμείων της Ευρώπης στην ομιλία του ανέφερε πως μια σταθερή και αξιόπιστη ασφαλιστική αγορά έχει καθοριστικό σταθεροποιητικό ρόλο στην οικονομία. (Σημεία της ομιλίας του στην διπλή σελίδα).

Ακολούθησε βράβευση της Υπηρεσίας Οικονομικής Αστυνομίας & Δίωξης Ηλεκτρονικού Εγκλήματος της Ελληνικής Αστυνομίας για την προσφορά της και τις επιτυχίες της στην καταπολέμηση του οργανωμένου οικονομικού και ηλεκτρονικού εγκλήματος από κ. Ι. Λαπατά, Γεν. Γραμματέα ΕΑΕΕ και τον κ. Ν. Μακρόπουλο, Πρόεδρο της Επιτροπής Διεθνών & Δημοσίων Σχέσεων ΕΑΕΕ. Το συντονισμό της εκδήλωσης έκανε η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ. "

Ποιος είναι και τι είπε ο Πορτογάλος επικεφαλής της Ευρωπαϊκής Εποπτικής Αρχής



Ο κ. Gabriel Bernardino, Πρόεδρος της
Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και
Επαγγελματικών Συντάξεων (EIOPA)

Η ιδιωτική ασφάλιση θα σφραγίσει την τρίτη χιλιετία, είναι το μήνυμα της ομιλίας του Gabriel Bernardino, Προέδρου της EIOPA στην ετήσια ανοικτή εκδήλωση της Ένωσης, η οποία πραγματοποιήθηκε αμέσως μετά την γενική συνέλευση.

Ο Gabriel Rodrigo Ribeiro Tavares Bernardino όπως είναι το πλήρες όνομα του γεννήθηκε το 1964 στην Πορτογαλία. Είναι παντρεμένος έχει δυο παιδιά σπούδασε μαθηματικά και στατιστική.

Ο κ. Bernardino είπε πολλά στην ομιλία του για την πορεία εφαρμογής της οδηγίας Solvency II καθώς και για το μέλλον των ασφαλιστικών εταιριών και της ιδιωτικής ασφάλισης. Πιστεύουμε όμως ότι ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε ο επίλογος της ομιλίας του ο οποίος και παρουσιάζεται ολόκληρος στη συνέχεια:

«... Πιστεύω ότι η ιδιωτική ασφάλιση είναι μία από τις οικονομικές δραστηριότητες με την υψηλότερη δυναμική ανάπτυξης στην τρίτη χιλιετία. Στην πραγματικότητα, η εξέλιξη της κοινωνίας δημιουργεί όλο και περισσότερους κινδύνους τους οποίους οι πολίτες και οι επιχειρήσεις θα προσπαθούν να τους μεταφέρουν ή να τους μετριάσουν με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο. Αυτός ακριβώς είναι ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης.

Επιπλέον, θα αντιμετωπίσουμε αυξημένη ζήτηση για προϊόντα συνταξιοδότησης. Η βιωσιμότητα του προϋπολογισμού αναπόφευκτα μειώνει τη «γενναιοδωρία» των συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης, αυξάνοντας τη ζήτηση για τα προϊόντα ιδιωτικής αποταμίευσης του δεύτερου και τρίτου πυλώνα. Καθώς η μακροζωία αυξάνεται, παράλληλα μεγαλώνει και η ανησυχία ότι το κόστος της αύξησης του προσδόκιμου ζωής θα βαρύνει όλο και περισσότερο τα νοικοκυριά – θα χρειάζεται να αποταμιεύουμε περισσότερο για να διατηρήσουμε ένα βιώσιμο επίπεδο ζωής μετά τη συνταξιοδότηση. Κινούμενοι προς την κατεύθυνση καλύτερης εξισορρόπησης μεταξύ του κινδύνου και του κεφαλαίου, προωθώντας καλές πρακτικές διαχείρισης του κινδύνου, καλλιεργώντας τη διαφάνεια και ενισχύοντας την εποπτεία, το νέο καθεστώς προληπτικής εποπτείας στην Ευρωπαϊκή Ένωση θα προσφέρει στους πολίτες ένα υψηλό επίπεδο προστασίας, εμπιστοσύνης και αξιοπιστίας στον κλάδο, και εν τέλει θα δημιουργήσει τις συνθήκες για ανάπτυξη μιας σταθερής, αξιόπιστης και βιώσιμης επιχειρήσης.

Είμαι ικανοποιημένος που βλέπω την πρόοδο που έχει συντελεστεί τα τελευταία χρόνια στην εποπτεία της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα. Ο ρόλος της Τράπεζας της Ελλάδος είναι καθοριστικός στο να αυξήσει την ποιότητα της εποπτείας και αυτό αποτελεί ένα βασικό εργαλείο για τους καταναλωτές και την αξιοπιστία της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Η προληπτική εποπτεία και η έγκαιρη εφαρμογή της συμβάλλουν στον υγιή ανταγωνισμό της αγοράς και είναι κρίσιμης σημασίας για να αποφευχθεί οποιαδήποτε βλάβη των καταναλωτών.

Η κρίση στην ευρωζώνη έχει λειτουργήσει ως καταλύτης για τις αναγκαίες οικονομικές μεταρρυθμίσεις σε πολλές χώρες. Από την άποψη της ιδιωτικής ασφάλισης, θεωρώ ότι η κρίση θα έπρεπε να λειτουργήσει ως ευκαιρία εξυγίανσης της ασφαλιστικής αγοράς και ενίσχυσης της διαφάνειας και της αποτελεσματικότητάς της. Είμαι σίγουρος ότι οι ελληνικές αρχές θα συνεχίσουν να λαμβάνουν συγκεκριμένα βήματα προς αυτή την κατεύθυνση στα επόμενα χρόνια.

Προχωρώντας στο μέλλον, η αυστηρή και αποτελεσματική εποπτεία της ιδιωτικής ασφάλισης και της αγοράς συντάξεων θα αποφύγει ενδεχόμενο κανονιστικό arbitrage, θα δημιουργήσει ίσους όρους ανταγωνισμού και θα ενισχύσει μακροπρόθεσμα τη δυναμική της αγοράς.

Το σύνθημα της ελληνικής Προεδρίας αναφέρει: «η Ευρώπη είναι η κοινή μας αναζήτηση και το κοινό μας ταξίδι – ενωμένοι θα συμπλεύσουμε». Η δημιουργία εποπτικής νοοτροπίας για την Ευρώπη είναι ένα σκάφος με το οποίο μπορούμε να πλεύσουμε μέσα από τη μελλοντική οικονομική αναταραχή. Ας πλεύσουμε στο εξής ενωμένοι!»!

Βραβείο Δημοσιογραφίας στον Ευάγγελο Σπύρου

Επιβραβεύθηκε η προσφορά 40 ετών



Στον εκδότη του ασφαλιστικού χώρου Ευάγγελο Σπύρου, απενεμήθη το Βραβείο Βλάνσης Σωκρατίδης του Ιδρύματος Μπότση για την επιτυχή έκδοση δύο περιοδικών με θέματα Ασφαλιστικά και Τραπεζικά καθώς και των εφημερίδων «NEXTDEAL» και «Παιδικός Σταθμός για Γονείς». Όπως τονίζει η Ένωση Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου το ειδικό βραβείο «Βλάνσης Σωκρατίδης» θεσμοθετήθηκε στη μνήμη του αιμνήστου πρώην Προέδρου της ΕΔΙΠΤ Βλάνσης Σωκρατίδη. Ο κ. Σπύρου τιμήθηκε για την πολυχρονη δημοσιογραφική του διαδρομή, την πλουραλιστική αρθρογραφία του ως και την μεγάλη συγγραφική, κοινωνική και πολιτιστική του δραστηριότητα. Το Βραβείο απονεμήθηκε στον κ. Ευάγγελο Σπύρου κατά την διάρκεια εκδήλωσης του ιδρύματος Μπότση στη Παλαιά Βουλή, παρουσία του προέδρου της Δημοκρατίας, από τον Πρόεδρο της ΕΔΙΠΤ κ.



Ο Πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κ. Κωνσταντίνος Καλύβας απονέμει το βραβείο στον κ. Ευάγγελο Σπύρου



Ο πρόεδρος της Δημοκρατίας Κároλος Παπούλιας με τον κ.Σπύρου



1. Ο κ. Σπύρου με τον κ. Νίκο Φράγκο, 2. με τον κ. Γ. Καμίνη και την κ. Φάνη Πάλλη-Πετραλιά, 3. με τον κ. Ευ. Μείμαρκα, 4. με τον κ. Σίμο Κεδίκογλου, 5. με τον κ. Γ. Χατζηθεοδοσίδη, 6. με τους κ. Γ. Μινέττα και Κ. Μπερτσιά, 7. με τον κ. Π. Σόμπολο, 8. με τον κ. Ζάχο Χατζηφωτίου, 9. με τον κ. Μιχάλη Τάτση, 10. και με την κ. Νεκταρία Μπέσσα, 11. με τον κ. Σωτήρη Ξενάκη, 12. με τον κ. Π. Ευθυμίου, 13. με τον κ. Αθανάσιο Παπανδρόπουλο, 14. με τον πατέρα Θωμά Συνονιδνό



Κωνσταντίνο Π. Καλύβα. Να σημειωθεί ότι το χρηματικό έπαθλο της ΕΔΙΠΤ που συνόδευε το βραβείο, ύψους 2.000,00 €, ο κ. Σπύρου το διέθεσε υπέρ των σκοπών του Ιδρύματος Προαγωγής της Δημοσιογραφίας Αθανασίου Β. Μπότση.

Την εκδήλωση τίμησαν μεταξύ άλλων ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κύριος Κároλος Παπούλιας, ο πρόεδρος της Βουλής των Ελλήνων κ. Ευάγγελος Μείμαράκης, ο Α' Αντιπρόεδρος της Βουλής κ. Ιωάννης Τραγάκης, ο Υφυπουργός παρά τω πρωθυπουργώ και Κυβερνητικός Εκπρόσωπος κ. Σίμος Κεδίκογλου, εκπρόσωπος του Αρχιεπισκόπου Αθηνών και πάσης Ελλάδος Σεβασμιότατος κ. Συνοδινός, υπουργοί, υφυπουργοί, βουλευτές, ο Δήμαρχος Αθηναίων κ. Γιώργος Καμίνης, κ.α. Ο εκδότης κ. Ευάγγελος Σπύρου ευχαριστεί τους όλους όσοι του απέστειλαν συγχαρητήριες επιστολές, μεταξύ των οποίων η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών και ο Συγγραφέας Γιώργος Λογοθέτης.



15. Ο κ.Σπύρου με συνεργάτες και φίλους, 16. Ευ. και η Μαρία Σπύρου, με τον κ.Νίκο και Ελένη Καράμπαλη και τα παιδιά τους, 17. με τη κ. Σμαρούλλα Παντελή, 18. με την κ. Φάνη Πάλλη Πετραλιά, 19. με τον κ.Αναστάσιο Ιωάννη Μεταξά, 20. με την κ.Ελένη Βλάχου, 21. με τον Ευ. Μείμαρκα και την Μαρία Σπύρου, 22. με την κ. Εμυ Μαγιάση και τον Κ. Καλύβα

Πιο ανθεκτικοί οι Πορτογάλοι και οι Ισπανοί ασφαλιστές από τους Έλληνες

Μία τετραετία πτώσης έκλεισε η ασφαλιστική αγορά, καταγράφοντας σωρευτικές απώλειες της τάξης του 30% στην παραγωγή ασφαλιστρών. Από τα ασφάλιστρα ύψους 5,45 δισ. ευρώ το 2009, που ήταν το τελευταίο έτος ανόδου, στο τέλος του 2013 «προσγειώθηκαν» στα 3,84 δισ. ευρώ, ενώ μόνο στη διάρκεια του προηγούμενου έτους η μείωση διαμορφώθηκε στο 9,3%. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, το 2013 υποχώρησαν κατά 14,1% οι ασφαλίσεις ζωής και κατά 5,5% οι ζημιές, ενώ σε σύγκριση με το 2009, η σωρευτική μείωση είναι της τάξης του 34% για τη ζωή και του 25,5% για τις ζημιές.

Το 2013 από τις ασφαλίσεις κατά ζημιών, η αστική ευθύνη οχημάτων είχε παραγωγή ύψους 1,08 δισ. ευρώ και ετήσια μείωση κατά 7,2% ενώ οι λοιποί κλάδοι είχαν παραγωγή 1,12 δισ. ευρώ, με μείωση σε ποσοστό 3,7% έναντι του 2012. Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΑΕΕ, μειωμένη κατά 9,3% εμφανίζεται η παραγωγή ασφαλιστρών το δωδεκάμηνο του 2013, με την πτώση στις ασφαλίσεις ζωής να αγγίζει το 14,1%, ενώ στις ασφαλίσεις κατά ζημιών το 5,5%. Συνολικά, η καταγεγραμμένη από την έρευνα παραγωγή ασφαλιστρών για το δωδεκάμηνο του 2013 έφτασε τα 3,8 δισ. ευρώ και αναλύεται σε 42,8% στις ασφαλίσεις ζωής και 57,2% στις ασφαλίσεις κατά ζημιών. Στην έρευνα της ΕΑΕΕ ανταποκρίθηκαν 60 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη οι οποίες συγκέντρωσαν το 94,6% της παραγωγής ασφαλιστρών (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) σύμφωνα με τα πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το 2012. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 22 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσεις ζωής (αντίστοιχο μερίδιο αγοράς 98,8%) και 49 στις ασφαλίσεις κατά ζημιών (μερίδιο 91,3%).

Παραγωγή ασφαλιστρών (εκατ. έ)	Δωδεκάμηνο 2013	Μεταβολή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.644,76	-14,1%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	2.198,38	-5,5%
Αστική ευθύνη οχημάτων	1.083,10	-7,2%
Λοιποί κλάδοι ζημιών	1.115,29	-3,7%
Σύνολο	3.843,14	-9,3%

Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης κατά Ζημιών

έ	Δωδεκάμηνο 2013	Μεταβολή
3. Χερσαία οχήματα	234.152.344,00	-10,6%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	21.846.403,08	-5,5%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	396.363.578,22	+1,1%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	127.152.671,53	-3,8%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	1.083.098.734,00	-7,2%
13. Γενική αστική ευθύνη	76.747.855,90	-2,5%

Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης Ζωής

έ	Δωδεκάμηνο 2013	Μεταβολή
I. Ζωής	1.177.986.084,31	-6,5%
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	247.216.504,51	-36,3%

Πολύ μικρότερη είναι η πτώση της παραγωγής ασφαλιστρών σε Πορτογαλία και Ισπανία σε σύγκριση με την Ελλάδα σύμφωνα και με τα στοιχεία που αφορούν την παραγωγή ασφαλιστρών για το 2013.

Η Πορτογαλία το 2013 είχε μία αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών κατά 20% σε σύγκριση με το 2012. Η παραγωγή ανήλθε στα 13,103 δισ. ευρώ, παρακαλώ! Δηλαδή η παραγωγή ασφαλιστρών της Πορτογαλίας είναι περισσότερο από τρεις φορές μεγαλύτερη από ότι της Ελλάδας.

Στην Ισπανία η παραγωγή ασφαλιστρών μειώθηκε το 2013 κατά 3,27%, στα 55,508 δισ. ευρώ.

Η πορεία της παραγωγής ασφαλιστρών της Πορτογαλίας στη διάρκεια της κρίσης ήταν η εξής: το 2009 ήταν 14,516 δισ. ευρώ, το 2010 «έπιασε» τα 16,34 δισ. ευρώ (υψηλό ιστορικό ρεκόρ), το 2011 μειώθηκε κατά -28,7% στα 11,646 δισ. ευρώ. Το 2012 μειώθηκε ακόμη 6,4% στα 10,905 δισ. ευρώ για να αυξηθεί κατά 20% το 2013 στα 13,103 δισ. ευρώ. Οι μεγάλες αυξομειώσεις οφείλονται στον κλάδο ζωής ενώ οι μειώσεις στις γενικές είναι στα επίπεδα του 1,5%-3%. Η συνολική πτώση στην παραγωγή ασφαλιστρών από το 2009 είναι 9,73%!

Στην Ισπανία ήταν το 2009 ήταν 61,194 δισ. ευρώ (ιστορικό ρεκόρ) μετά έπεσε στα 56,306 δισ. ευρώ. Την επόμενη χρονιά ανέβηκε στα 59,568 δισ. ευρώ για να πέσει πάλι το 2012 στα 56,055 δισ. ευρώ. Το 2013 μειώθηκε ελαφρώς (-3,27%) το 2013 στα 55,508 δισ. ευρώ. Η συνολική μείωση από το 2009 είναι της τάξης του 9,29%.

Στην Ελλάδα το 2009, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ήταν 5,448 δισ. ευρώ και το 2013 μειώθηκε στα 3,843 δισ. ευρώ. Σημειώθηκε δηλαδή μία μείωση κατά 29,46%.

Έχετε στόχο την κορυφή;



Είμαστε τόσο καλοί, όσο και οι άνθρωποί μας. Γι' αυτό στη MetLife Alico φροντίζουμε να παρέχουμε στους ανθρώπους μας όλα τα εφόδια για να είναι οι κορυφαίοι επαγγελματίες στο χώρο τους.

Εάν και οι δικές σας προσδοκίες είναι υψηλές, τότε ήρθε η στιγμή να συνδέσετε την επαγγελματική σας σταδιοδρομία με τη MetLife Alico.

Με δυναμική παρουσία 145 ετών στον ασφαλιστικό χώρο και μέγεθος που μετράει 90 εκατομμύρια ασφαλισμένους σε όλον τον κόσμο, στη MetLife Alico διαθέτουμε όλα τα εχέγγυα για να σας προσφέρουμε τη σιγουριά που χρειάζεστε.

Η οικονομική ευρωστία, η αξιοπιστία, η πρωτοπορία και ο επαγγελματισμός που χαρακτηρίζουν τη μακρόχρονη πορεία μας, αποτελούν πρόσφορο έδαφος για τη δική σας ασφαλή εξέλιξη και αναγνώριση.



Γιατί η ασφάλειά σας μετράει

Λεωφ. Κηφισίας 119, Τ.Κ. 15124, Μαρούσι, Αθήνα, τηλ.: 210 8787000, fax: 210 6123728,
email: contact@metlifealico.gr www.metlifealico.gr



Δεν είμαστε όλοι ίδιοι τονίζει σε συνέντευξη της στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» η κ. Michaela Koller γενική διευθύντρια της Insurance Europe, του φορέα που αντιπροσωπεύει τις εθνικές ενώσεις ασφαλιστικών εταιρειών. Ο Κωνσταντίνος Σπύρου συνάντησε την κ. Koller στις Βρυξέλλες και είχε μαζί της μια ενδιαφέρουσα συζήτηση την οποία και παρουσιάζουμε. Ο ασφαλιστικός κλάδος δι-

αφέρει πολύ από τον τραπεζικό και από τα επενδυτικά funds και δεν θα πρέπει να αντιμετωπίζεται με τον ίδιο τρόπο, επισημαίνει η κ. Koller, η οποία απαντά επίσης και σε ερώτηση σχετική με τις Εταιρείες Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ), επισημαίνοντας ότι τα όποια προβλήματα παρουσιάζονται, θα πρέπει να εξετάζονται στο πλαίσιο της συνεργασίας των εποπτικών αρχών.

Κ. Σ: Κυρία Κόλλερ, ποια είναι τα βασικά ζητήματα που απασχολούν αυτόν τον καιρό την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά;

Μ.Κ.: Πρώτο στη λίστα είναι η οδηγία Solvency II (Φερεγγυότητα II). Στην παρούσα φάση έχουμε συμφωνήσει για τις εν λόγω αλλαγές και θα ήθελα να τονίσω ότι για τη βιομηχανία μας μεγάλη σημασία είχε να εξασφαλίσουμε μια προσέγγιση που θα της επέτρεπε να προσφέρει προϊ-
όντα εγγυημένα και μακροπρόθεσμη απόδο-

σης και στο μέλλον. Ήταν το μεγάλο διακύβευμα και γι' αυτό προσπαθήσαμε να εξασφαλίσουμε στήριξη τους τελευταίους μήνες. Συνδέεται, νομίζω, στενά με την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς, γιατί, όπως ξέρετε, ο ασφαλιστικός τομέας είναι ασφαλώς ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής στην Ευρώπη. Η επενδυτική ικανότητα προκύπτει κυρίως από την ενασχόλησή μας με τις ασφάλειες ζωής και τα μακροπρόθεσμα προϊόντα και ο μακροχρόνιος ορίζοντας που έχουμε ως επενδυτές συνδέεται φυσικά με

τον τρόπο που δραστηριοποιούμαστε. Ο κλάδος ζωής μάς προσφέρει εγγυήσεις, εξισορροπούμε απαιτήσεις και υποχρεώσεις και αυτό επίσης μας βοηθά να παραμένουμε στην αγορά, όταν άλλοι αποχωρούν. Είχε, λοιπόν, μεγάλη σημασία για μας να έχουμε αυτή τη δυνατότητα και στο μέλλον, με τη Solvency II. Και υπήρχε ο κίνδυνος να μην το καταφέρουμε, γιατί η Solvency II ακολουθεί κανονικά μια προσέγγιση που θέλει τις εταιρείες να αξιολογούν το ενεργητικό και το παθητικό τους σε ετήσια βάση, οπότε εκεί



Συνέντευξη
στον
ΚΩΣΤΗ
ΣΠΥΡΟΥ



MICHAELA KOLLER ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΤΗΣ INSURANCE EUROPE

Συστήνει Διάλογο για τις εταιρίες Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών



Συμφωνούμε στο να γίνει ξεκαθάρισμα στον κλάδο μας, θεωρούμε πολύ σημαντικό αυτός ο κανονισμός να διαμορφωθεί με βάση τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της ασφαλιστικής βιομηχανίας

χρειαζόμασταν μια προσαρμογή. Στον τομέα της εποπτείας, λοιπόν, αυτό το στοιχείο θεωρώ ως το σημαντικότερο, στην επαφή μας με την αγορά. Βέβαια, έχουμε και άλλα θέματα όπως αυτά που αφορούν στις τακτικές πώλησης και διανομής. Η οδηγία για τους διαμεσοληβητές μάς έχει απασχολήσει πολύ και εδώ είχαμε αποτελέσματα και τριμερείς συνομιλίες, όπου επίσης αισθανθήκαμε ότι κάποιες επισημάνσεις μας λήφθηκαν υπόψη κατά τη νομοθετική διαδικασία, ωστόσο απομένουν κι άλλα να κάνουμε τον επόμενο χρόνο. Έχει προκύψει και το ζήτημα των συντάξεων, με τα ιδιωτικά συνταξιοδοτικά προγράμματα και την οδηγία ΙΕΣΠ, δηλαδή για τα Ιδρύματα Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών (ΙΟΡΠ) και η ανάγκη αναθεώρησής της.

Κ.Σ.: Πώς εξελίσσεται αυτή η διαδικασία; Γνωρίζω τα προβλήματα, αλλά βρίσκεστε σε καλό δρόμο, συναντάτε κάποιες δυσκολίες;...

Μ.Κ.: Αν εννοείτε τις συντάξεις, πρέπει να έχει κανείς υπόψη του ό-
ταν εξετάζει το ευρωπαϊκό τοπίο, ότι τα συνταξιοδοτικά ταμεία είναι η δεύτερη μεγαλύτερη ομάδα θεσμικών επενδυτών. Ακολουθούν παρόμοιο επιχειρηματικό μοντέλο –με τα μακροπρόθεσμα προϊόντα και όσον αφορά την προληπτική εποπτεία έχουν ως αντίστοιχο της Solvency II την οδηγία ΙΟΡΠ. Αρχικά, οι δυο οδηγίες Solvency I και η ΙΟΡΠ συνδέονταν ως προς το ότι η δεύτερη παραπέμπει στην πρώτη. Αυτό σημαίνει ότι, αν διαχειρίζεσαι την επιχείρησή σου ως συνταξιοδοτικό ταμείο και κατά έναν ορισμένο τρόπο, χρειάζεται να το κάνεις σύμφωνα με τους κανόνες της Solvency I. Από την πλευρά μας, πάντα υποθέταμε, ότι αφού ως ασφαλιστικός τομέας προχωρήσαμε στη Solvency II, το ίδιο θα γινόταν μέχρι το 2016 με την αναθεωρημένη οδηγία ΙΟΡΠ, ώστε και τα συνταξιοδοτικά ταμεία να έχουν το ίδιο επίπεδο ασφάλειας και κυρίως να επιδέχονται την ίδια προληπτική προσέγγιση. Μας είπαν τώρα ότι η οδηγία ΙΟΡΠ θα αναθεωρηθεί μεν, αλλά υπάρχουν μεγάλες καθυστερήσεις επειδή τα μέλη της Κομισιόν δεν μπορούν να καταλήξουν σε συμφωνία και ως αποτέλεσμα μάλλον θα δούμε μια αναθεώρηση

που θα αφορά μόνο τον δεύτερο και τον τρίτο πυλώνα, δηλαδή τα ποιοτικά και τα κοινοποιησιμα στοιχεία.

Κ.Σ.: Ποιοι τομείς ενδιαφέρουν κυρίως την Insurance Europe;

Μ.Κ.: Μια από τις μεγάλες αλλαγές που θα δούμε φέτος είναι εκείνες που θα φέρει η αλληλεγγύη φρουράς στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή και στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και σε αυτό το πλαίσιο εργαζόμαστε και ετοιμάζουμε αναφορές, όπου προσπαθούμε να εξηγήσουμε πιο λεπτομερώς κατ' αρχάς την πρόταση αξίας της ασφάλισης, τον οικονομικό της ρόλο. Αυτό είναι το έ-



να στοιχείο, ενώ το άλλο, με το οποίο ασχολούμαστε, είναι ένα φαινόμενο που το αντιμετωπίζουμε συχνά: γιατί δεν ισχύουν για μας οι ίδιοι κανόνες, όπως π.χ. με τις τράπεζες. Τώρα εξετάζουμε πιο αναλυτικά γιατί οι ασφαλιστικές είναι διαφορετικές από τις τράπεζες. Ασφάλιση εναντίον τραπεζικής. Θα ήταν καλό ίσως να σας μιλήσω λίγο για το όλο κλίμα και το σκεπτικό μας. Γνωρίζετε ότι ως επακόλουθο της οικονομικής κρίσης, βέβαια, οι παγκόσμιες και οι ευρωπαϊκές ρυθμιστικές αρχές προβληματίστηκαν αρκετά για το πώς θα ελέγξουν τις χρηματοπιστωτικές εταιρείες, αρχίζοντας από τις τράπεζες και είναι προφανές γιατί... Σιγά σιγά, όμως, αρχίζουν να σκέφτονται νέους κανονισμούς για τις ασφαλιστικές ή και για χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς που δεν είναι ούτε τράπεζες ούτε ασφαλιστικές, όπως οι εταιρείες διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων. Οπότε καταβάλλεται μεγάλη προσπάθεια από το Συμβούλιο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας – θα έλεγα, κυρίως σε διεθνές επίπεδο και όχι απαραίτητα τόσο σε ευρω-

παϊκό – να διαμορφωθεί ένας κανονισμός για τις συστημικά σημαντικές ασφαλιστικές ή ακόμα και για όσες απλώς δραστηριοποιούνται παγκοσμίως. Αυτό είναι σε γενικές γραμμές το όλο πλαίσιο. Εμείς, λοιπόν, προσπαθούμε εδώ να πούμε ότι ενώ συμφωνούμε στο να γίνει ξεκαθάρισμα στον κλάδο μας, θεωρούμε πολύ σημαντικό αυτός ο κανονισμός να διαμορφωθεί με βάση τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Εξάλλου, στο παρελθόν αισθανθήκαμε ότι οι ρυθμιστικές αρχές έχουν την τάση να παίρνουν κανόνες που φτιάχτηκαν για τις τράπεζες και να τους εφαρμόζουν στους ασφαλιστές σαν να φτιάχτηκαν γι' αυτούς, χωρίς απαραίτητα να λαμβάνουν υπόψη τους ότι έχουμε διαφορετικά επιχειρηματικά μοντέλα...

Κ.Σ.: Προσπαθείτε λοιπόν να διαφοροποιηθείτε ως ασφαλιστικοί φορείς – αυτό είναι καλό! Περισσότερες από 35 εθνικές ενώσεις είναι μέλη σας. Πώς καταφέρνετε να συντονίζεστε;

Μ.Κ.: Πρέπει να συντονιστούμε και το κάνουμε τόσο σε επίπεδο στρατηγικής όσο και σε τεχνικό. Έχουμε μια εκτελεστική επιτροπή, στην οποία συμμετέχει και η Μαργαρίτα Αντωνάκη εκ-

προσωπώντας την Ελλάδα, η οποία ασχολείται με τους σημαντικότερους φακέλους, όπως της οδηγίας Solvency II, με τα στοιχεία που αφορούν τη διανομή, τις συντάξεις, τον κλάδο ζημιών, που μας δίνουν κατευθυντήριες γραμμές. Με λίγα λόγια, μας λένε ότι πρέπει να ενισχύσουμε τον ρόλο του ασφαλιστικού τομέα με τον Α ή τον Β τρόπο. Παίρνουμε, λοιπόν, αυτή την καθοδήγηση και την αξιοποιούμε σε επίπεδο εργασίας, όπου συμμετέχουν διάφορες επιτροπές: για τη Solvency II, το Ecofin, προφανώς για τον κλάδο ζωής, την ενιαία αγορά, που ασχολείται με όλα τα νομικά ζητήματα. Έχουμε και την ομάδα εργασίας στην οποία, για παράδειγμα, η ελληνική ένωση στέλνει το ενημερωτικό υλικό της και το επεξεργάζονται. Έτσι, μέσα από τη δουλειά των επιτροπών ή του νομικού τμήματος και τη συνεισφορά όλων, καταλήγουμε σε μια κοινή αντίληψη. Εμείς ως γραμματεία βρίσκουμε το σημείο συμβιβασμού, διαμορφώνεται μια ευρωπαϊκή αντίληψη και εισάγεται στη διαδικασία λήψης αποφάσεων.



Κάποια πράγματα αξίζει να κρατάνε για πάντα.

Ασφάλεια. Για εμάς είναι αξία διαχρονική.

Για εμάς στην **Ασφάλεια Μινέττα** η ασφάλεια αλλά και η αξιοπιστία είναι και παραμένουν αξίες διαχρονικές. Ασφάλεια για όσα έχετε δημιουργήσει, για τα αγαπημένα σας πρόσωπα, για την υγεία σας, αλλά και για όσα θέλετε να δημιουργήσετε στο μέλλον. Γι αυτό 40 χρόνια τώρα σας προσφέρουμε αξιόπιστα ασφαλιστικά προγράμματα και είμαστε δίπλα σας, όταν μας χρειαστείτε, αποζημιώνοντας αμέσως.

40 χρόνια τώρα, ασφαλίζει ότι αξίζει



**ΑΣΦΑΛΕΙΑ
MINETTA**

Κ.Σ.: Και η ΕΑΕΕ είναι μέλος σας. Πώς θα περιγράψατε τη συνεργασία σας;
Μ.Κ.: Εξαιρετική!

Κ.Σ.: Το περίμενα ότι θα το πείτε!

Μ.Κ.: Μα όχι, όντως ισχύει! Επειδή με τον καιρό έχουμε εξασφαλίσει μια πολύ στενή συνεργασία, προφανώς βοηθάει το ότι η Μαργαρίτα βρίσκεται πολύ χρόνια σε αυτή τη θέση και είναι η μόνη Ελληνίδα ομόλογός μου με την οποία έχω συνεργαστεί.

Κ.Σ.: Πόσο καιρό είστε διευθύντρια της Insurance Europe;

Μ.Κ.: Εδώ και επτά χρόνια... Και θα θυμάστε που κάναμε γενική συνέλευση στην Ελλάδα, ήρθαμε το περασμένο φθινόπωρο στην Αθήνα με το Συμβούλιο Στρατηγικής, και ξανά η ΕΑΕΕ μας βοήθησε πολύ στην οργάνωση των συναντήσεών μας με τους Έλληνες – εκείνο τον καιρό η Ελλάδα δεν είχε αναλάβει ακόμα την Προεδρία του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου. Και με την ελληνική Προεδρία συνεργαζόμαστε και η ΕΑΕΕ μας βοηθάει να διατηρούμε επαφή ώστε να παρακολουθούμε τις εξελίξεις. Υπάρχει, λοιπόν, μια πολύ καλή επαγγελματική σχέση.

Κ.Σ.: Ποια είναι τα κύρια προβλήματα που αντιμετωπίζει τώρα ο ασφαλιστικός τομέας; Θα έχετε μια παγκόσμια εικόνα.

Κ.Μ.: Τα κύρια προβλήματα... Νομίζω πως γενικά όταν εξετάζεις τον ασφαλιστικό τομέα, το πρόβλημα είναι η ίδια μεταχείριση του ασφαλιστικού τομέα με το τραπεζικό. Έχουμε δει αρκετές νομοθετικές πρωτοβουλίες στον τραπεζικό τομέα και δεν είμαι σε θέση, ούτε είναι ο ρόλος μου, να κρίνω αν αυτό ήταν δικαιολογημένο ή όχι και αν συγκρίνεις το επίπεδο ή τον βαθμό όπου ο ασφαλιστικός τομέας ήταν υπεύθυνος για τη συνολική εξέλιξη της κρίσης, συμπεραίνεις ότι νομοθετικά μας μεταχειρίζονται με τον ίδιο τρόπο. Έτσι, ερχόμαστε αντιμέτωποι με πρωτοβουλίες που αφορούν το κομμάτι της εποπτείας. Μαίνεται η διεθνής αντιπαράθεση για τα κεφαλαιακά πρότυπα, οι μεγάλες εταιρείες μας έχουν αναγνωριστεί ως συστημικά κατάλληλες

γι' αυτά, αν και το επιχειρηματικό μοντέλο μας είναι πολύ διαφορετικό.

Επίσης άλλο θέμα... στη διανομή. Γίνεται πολύς λόγος για την προστασία των καταναλωτών και, παρότι δεν είμαστε σαν τη βιομηχανία των funds, όπου συνέβησαν όλα αυτά με την κρίση και οι άνθρωποι διαπίστωσαν πως ό,τι θεωρούσαν σίγουρο δεν ήταν και τόσο σίγουρο, εννοώ πως στον δικό μας τομέα δεν υπήρξαν καθόλου τέτοια φαινόμενα ωστόσο νομοθετικά αναλαμβάνουν δράση για μας, όπως και για τους υπόλοιπους τομείς της οικονομίας. Προφανώς, λοιπόν, αντιδρούμε έντονα αν και δεν είμαστε αντίθετοι στους κανονισμούς. Ο τομέας μας διέπεται ούτως ή άλλως από τους πλέον αυστηρούς κανονισμούς, εδώ όμως ζητάμε την κατάλληλη ισορροπία. Ζητάμε λοιπόν να γίνουν οι κατάλληλες ρυθμίσεις, αλλαγή εξισορροπημένα και χωρίς υπερβολές. Αυτό, λοιπόν, θεωρώ σίγουρα



ως πρόβλημα του ασφαλιστικού τομέα. Από και πέρα, υπάρχουν άλλα επιμέρους ζητήματα, για παράδειγμα υπάρχει η αντίληψη ότι κανένας τομέας δεν θα πρέπει να μείνει αρρύθμιστος στη χρηματοπιστωτική αγορά, μου φαίνεται όμως πως τουλάχιστον τα συνταξιοδοτικά ταμεία συνεχώς εξαιρούνται από το σύνολο της ευρωπαϊκής νομοθεσίας.

Κ.Σ.: Στην Ελλάδα έχουμε μεσαίες και ουσιαστικά μικρές ασφαλιστικές εταιρείες, σε σύγκριση με την Ευρώπη, οι οποίες αντιμετωπίζουν πολλά προβλήματα. Πώς βοηθάτε τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις;

Μ.Κ.: Η προσέγγιση των ομάδων εργασίας μας περιλαμβάνει κατά ένα μεγάλο μέρος αυτό που σε ευρωπαϊκό επίπεδο αποκαλείται αρχή

της αναλογικότητας. Και αυτή λαμβάνεται επίσης υπόψη στις ευρωπαϊκές συνθήκες και γενικότερα όταν η Κομισιόν καταρτίζει νέους νόμους, αναγνωρίζεται δηλαδή ότι κάποιες εταιρείες δεν έχουν ή δεν γίνεται να παρέχουν τα ίδια αναλυτικά στοιχεία με μια πολυεθνική. Στη Solvency II, για παράδειγμα, η αρχή της αναλογικότητας θα είχε ως αποτέλεσμα μια μικρή εταιρεία να μην πρέπει να προσλάβει απαραίτητα αναλογιστή – διότι το μέγεθός της δεν θα δικαιολογούσε το κόστος ενός αποκλειστικού αναλογιστή-αλλά θα έπρεπε να εξασφαλίσει ότι έχει κάποιον που μπορεί να αναλάβει το αναλογιστικό κομμάτι.

Κ.Σ.: Μπορούν, λοιπόν, να το αναθέσουν σε μια εταιρεία;

Μ.Κ.: Μπορούν να το αναθέσουν, μπορούν ίσως να μοιραστούν με άλλους τις ίδιες πηγές. Εκπροσωπούμε το 95% όλων των ευρωπαϊκών εταιρειών και, όπως ξέρετε, καθώς 15 εταιρείες είναι οι μεγαλύτερες, προφανώς τα μέλη μας ως επί το πλείστον είναι μικρές και μεσαίες εταιρείες.

Κ.Σ.: Και η τελευταία ερώτηση αφορά τις εταιρείες που λειτουργούν με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών. Πολύς λόγος γίνεται σχετικά, ενώ πρόσφατα, όπως θα γνωρίζετε, είχαμε και κάποια προβλήματα στην Ελλάδα. Ποια είναι η άποψή σας;

Μ.Κ.: Είναι πολύ δύσκολο να αξιολογήσει κανείς την κατάσταση ως εξωτερικός παρατηρητής. Προφανώς η ελεύθερη παροχή υπηρεσιών είναι μια από τις ελευθερίες που καλύπτονται από τη Συνθήκη της ΕΕ. Νομίζω πως αυτό που προσπαθούμε να κάνουμε και μας ζήτησε και η ΕΑΕΕ, για παράδειγμα, είναι και μια εξέταση του προβλήματος. Πιστεύω πως ό,τι ακολουθήσε έπειτα από αυτή την εξέταση ενθάρρυνε την ελληνική ένωση να πάρει κι αυτή ενεργό μέρος στη συζήτηση, καθώς και τις ελληνικές εποπτικές αρχές να κάνουν το ίδιο με τους ομολόγους τους ανά την Ευρώπη, γιατί τέτοια ζητήματα κανονικά πρέπει να αντιμετωπίζονται με στενότερη συνεργασία ανάμεσα στις εποπτικές αρχές και όχι με επέμβαση στην ίδια την ελευθερία.

ΚΣ: Σας ευχαριστώ

ΜΚ: Και εγώ

Μπορούμε να στερηθούμε πολλά, το μέλλον μας όμως όχι!

Στηρίζουμε τις αξίες που μας στηρίζουν

Σε στιγμές δύσκολες, απρόοπτα γεγονότα ή περιόδους κρίσης, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική σας υποστηρίζει με πράξεις και δημιουργεί τις βάσεις για ένα ασφαλές μέλλον.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 Π. Φάληρο, Αθήνα
τηλ: 210 9491 280-299 | fax: 210 9403 148 | email: info@syneteristiki.gr
Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26 Θεσσαλονίκη
τηλ: 2310 554 331, 2310 544 775 | fax: 2310 500 240 | www.syneteristiki.gr

Είμαστε Εσύ.



Μετά την ανακεφαλαιοποίηση, η Εθνική Ασφαλιστική είναι θωρακισμένη και με την κερδοφορία που είχε το 2012 και το 2013 θωρακίζεται ακόμη περισσότερο. Δεν θα χρειαστούμε πλέον άλλα κεφάλαια

Δημήτρης Δημόπουλος Πρέπει να υπάρχει μία ελληνική ηγέτιδα ασφαλιστική εταιρεία

Συνέντευξη
στον
**ΚΩΣΤΗ
ΣΠΥΡΟΥ**



Η ιδιωτική ασφάλιση είναι ένα εργαλείο ανάπτυξης και ειδικά τώρα σε μια οικονομία που έχει υποστεί τεράστια ύφεση, υποφέρουν οικογένειες, νοικοκυριά, μεσαίες επιχειρήσεις, τονίζει ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής Δημήτρης Δημόπουλος σε μία αποκλειστική συνέντευξη στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Κωνσταντίνο Σπύρου.

Ο κ. Δημόπουλος μιλά στο «ΝΑΙ» για το πώς βλέπει τον ασφαλιστικό κλάδο, εκμυστηρεύεται τα όνειρά του για την Εθνική Ασφαλιστική και τάσσεται υπέρ μιας μεγά-

λης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας, όπως η Εθνική Ασφαλιστική, η οποία θα επιτελεί και κοινωνικό ρόλο.

- **Ήθελα ν' αρχίσω με την ερώτηση: τί σημαίνει για εσάς Εθνική Ασφαλιστική;**
- Καταρχήν χαίρομαι που μιλάω με ένα νέο άνθρωπο, διότι εμείς οι παλιότεροι έχουμε κάνει τον κύκλο μας και τώρα είναι η σειρά των νέων. Εγώ ξεκίνησα την καριέρα μου πριν από 38 χρόνια στην Εθνική

κή Τράπεζα και έκτοτε υπηρετώ στην Τράπεζα αυτή και μάλιστα πάντα στο corporate business. Πριν από 18 μήνες, μετά από σχετική απόφαση του διευθύνοντος συμβούλου της Τράπεζας του κ. Αλέξανδρου Τουρκογιά, ανέλαβα τη θέση του προέδρου της Εθνικής Ασφαλιστικής, της μεγαλύτερης θυγατρικής μας στην Ελλάδα.

Ήταν μια πρόκληση για μένα. Δεν υπήρξα ποτέ ασφαλιστής, μια ζωή έδινα δάνεια και πίστευα ότι αυτό βοηθά την ανάπτυξη. Ερχόμενος εδώ είδα ότι πραγματικά ο α-

σφαλιστικός τομέας παρουσιάζει τεράστιο ενδιαφέρον, είναι ένας τομέας απαραίτητος για την οικονομία της χώρας, βοηθά την ανάπτυξη σημαντικά κι αυτό για μένα λειτουργεί ως πρόκληση. Σε αυτή την εταιρεία, ηγέτιδα εταιρεία στον κλάδο, θεωρώ ότι έχουμε ακόμη να κάνουμε πολλή δουλειά, να προσφέρουμε πολλή, στην κοινωνία, στη χώρα, στους πολίτες, στους πελάτες μας.

- **Πολλοί λένε η σχέση τραπεζιτών**

και ασφαλιστών είναι λίγο δύσκολη γιατί οι άνθρωποι από τον τραπεζικό χώρο δεν καταλαβαίνουν τόσο καλά την ασφαλιστική αγορά. Ποιο είναι το σχόλιο σας πάνω σε αυτό;

• Κατά την άποψή μου ένας σωστός τραπεζίτης και ειδικά στο τομέα των δανείων που ζει κάθε μέρα το επιχειρείν στη χώρα, πρέπει να αναλογίζεται ότι αν δεν υπήρχαν ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες μοιράζονται ένα μεγάλο κίνδυνο έπρεπε οι ίδιες οι εταιρίες να δημιουργούν αποθεματικά

για την αντιμετώπιση κάποιου πιθανού κινδύνου. Συνεπώς, νομίζω ότι ο ασφαλιστικός κλάδος συμπληρώνει τον τραπεζικό και για αυτόν τον λόγο άλληλωσε πολλές τράπεζες έχουν κι ασφαλιστικές εταιρείες, γιατί είναι συναφείς οι δραστηριότητες, συμπληρώνει η μια την άλλη. Επαναλαμβάνω και πάλι ότι η ασφαλιστική εταιρία βοηθά τις Τράπεζες να πάρουν σωστές αποφάσεις, διότι, όταν χορηγούν ένα δάνειο σε ένα εργοστάσιο ή σε μια επένδυση που ξεκινά, πρέπει να ελαχιστοποιούν τους πιθανούς κινδύνους. Το ασφαλιστικό εργα-

έρθει αυτή η ανάπτυξη;

• Είναι μια καλή ερώτηση αυτή πραγματικά, γιατί και το timing είναι κατάλληλο. Η Εθνική πρώτη από όλες τις τράπεζες ξεκινά μια καμπάνια με σκοπό να διοχετεύσει στην αγορά 3 δις ευρώ για την ανάπτυξη. Τί σημαίνουν τα 3 δις. Τα 3 δις είναι χρήματα τα οποία θα συμβάλουν στη δανειοδότηση επιχειρήσεων που παρουσιάζουν σημαντικά χαρακτηριστικά, δηλαδή ανταγωνιστικότητας, καινοτομίας, εξωστρέφειας και βέβαια έχουμε με τον διευθύνοντα σύμβουλο, τον κ. Τουρκολιά, όταν πή-

• Είναι πολύ σημαντικό αυτό, όμως τα νοικοκυριά εκτός από την ανάπτυξη χρειάζονται και τη σύνταξη και την υγεία. Για τη σύνταξη ισχυρίζονται πολλοί ότι οι τράπεζες θέλουν να «ανταγωνιστούν» τις ασφαλιστικές με διάφορα προϊόντα, πώς το σχολιάζετε;

• Διαφωνώ! Οι τράπεζες δεν έχουν να ανταγωνιστούν τις ασφαλιστικές. Η τράπεζα έχει το δικό της ρόλο και η ασφαλιστική επιχείρηση έχει το δικό της. Σαν Τράπε-



λείο λειτουργεί αντισταθμιστικά, διότι αυτό το κεφάλαιο που έπρεπε ο επιχειρηματίας να έχει στην άκρη για να αντιμετωπίσει έναν τυχόν κίνδυνο, μεταφέρεται στην ασφαλιστική. Πιστεύω, λοιπόν, υπό την έννοια αυτή ότι ο τραπεζίτης δεν είναι κάτι τελείως διαφορετικό ή αντίθετο με τον ασφαλιστή. Είναι δύο κλάδοι αλληλοσυμπληρωματικοί που δημιουργούν σημαντικές συνέργειες.

• Μιλήσατε πριν για την ανάπτυξη, πιστεύετε ότι η Εθνική Τράπεζα θα σηκώσει πρώτη το κάρο της ανάπτυξης και πότε περιμένετε να

ραμε αυτή την απόφαση ότι οι επιχειρήσεις με τα χαρακτηριστικά αυτά θα βοηθήσουν πολύ στη δημιουργία θέσεων εργασίας. Έχουν όλα τα πλεονεκτήματα της βιωσιμότητας και εκεί θα είναι και η εισφορά του επιχειρηματία. Δηλαδή θα έχουμε μία συμμετοχή κατά 40% από τον επιχειρηματία και το υπόλοιπο 60% θα είναι δανεισμός. Θα είναι αυστηρά επιλεγμένες εξωστρεφείς, ανταγωνιστικές, βιώσιμες επιχειρήσεις, οι οποίες θα παρουσιάζουν βιώσιμα business plan για να τα χρηματοδοτήσουμε. Έτσι πιστεύουμε ότι συμβάλουμε σε αυτό που λέγεται αναπτυξιακή πορεία.

ζα αυτή τη στιγμή μας ενδιαφέρουν οι καταθέσεις. Η Εθνική έχει την καλύτερη ρευστότητα αυτή τη στιγμή στην αγορά, δηλαδή έχει τον καλύτερο δείκτη δανείων προς καταθέσεων.

• Ας έρθουμε στις εποπτικές αρχές και τις πράξεις 30 και 31 του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος. Πώς αντιμετωπίζει το θέμα αυτό η Εθνική Ασφαλιστική;

• Τα τελευταία χρόνια υπήρχε μια ανοχή σε πολλές ασφαλιστικές, ακόμα και στις τράπεζες, σε σχέση με τις καταβολές των ασφαλίσεων. Δηλαδή κάποιος πλήρωνε

έγκαιρα τα ασφάλιστρα του, αλλιώς στην εταιρία έφταναν μετά από αρκετό χρονικό διάστημα, πράγμα το οποίο την αποστερούσε από ρευστότητα. Ο επόπτης εν όψει και solvency II, θέμα το οποίο κι εμείς, στην Εθνική Ασφαλιστική, το έχουμε σε άμεση προτεραιότητα, θεωρεί ότι η κάθε εταιρία πρέπει να προετοιμαστεί, να εφαρμόσει κάποιες βασικές αρχές. Κι εδώ, αν θέλεις, οι πράξεις θα βοηθήσουν να ξεκαθαρίσει λίγο το τοπίο. Δηλαδή, πώς λειτουργούμε, με τι διαδικασίες ποια είναι τα συστήματά μας για να μπορέσουμε να ανταποκριθούμε. Οι πράξεις αυτό νομίζω διασφαλίζουν, θωρακίζουν τις εταιρίες για το αύριο. Συνεπώς οι πράξεις αυτές κινούνται προς τη σωστή κατεύθυνση, γιατί πρέπει η πληρωμή να γίνεται έγκαιρα. Είναι απολύτως απαραίτητο, διότι κάτω από αυτές τις συνθήκες καταλαβαίνετε ότι η ρευστότητα είναι νούμερο ένα ζητούμενο. Οι πράξεις επιταχύνουν τις διαδικασίες και είναι προς τη σωστή κατεύθυνση.

• Στην Εθνική έχει γίνει και η ανακεφαλαιοποίηση, η οποία έχει βοηθήσει πολύ και τις εργασίες της εταιρίας, θέλω λίγο το σχόλιό σας για το τί σημαίνει αυτό, πόσο έχει βοηθήσει, γιατί μάλλον ο κόσμος δεν το έχει καταλάβει κι επίσης αν αυτό έχει σχέση και με την κίνηση που κάνατε με την εταιρία ARCH όπου επίσης είναι ένα αμφιλεγόμενο θέμα ή όχι ξεκάθαρο για πολύ κόσμο...

• Καταρχήν πρέπει να πω ότι όταν ανέλαβα αυτή την εταιρία είχα σημειώσει 10 πράγματα που πρέπει να γίνουν. Το πρώτο που σημείωσα ήταν η κάλυψη της ζημιάς από το PSI. Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είχε χάσει 588 εκατ. ευρώ από το «κούρεμα», αφού είχε ένα δισ. ευρώ επενδύσεις σε ομόλογα του ελληνικού δημοσίου. Ο-



πότε, ερχόμενος εδώ το νούμερο ένα θέμα που είδα ήταν η αρνητική καθαρή θέση της εταιρείας. Άρα, έπρεπε να αποκαταστήσω την καθαρή θέση. Το πρώτο λοιπόν που έκανα, άρχισα τη διαδικασία ανακεφαλαιοποίησης της εταιρίας. Ομολογώ ότι ήμουν και τυχερός διότι το timing που επέλεξα ήταν σε μια περίοδο που οι τράπεζες δεν είχαν αρχίσει να ανακεφαλαιοποιούνται, με αποτέλεσμα, αφού πήρα τις απαραίτητες άδειες από το ΤΧΣ, μου ενέκρινε η μητρική, κι αυτό δείχνει και τη σημασία που δίνει η μητρική τράπεζα στη θυγατρική μας, το ποσό των 650 εκατομμυρίων, από τα οποία χρησιμοποιήσαμε τα 500 εκατ. ευρώ. Αυτό ήταν σημαντικό. Διότι το timing έπαιξε μεγάλο ρόλο, δηλαδή βρήκαμε τα 500 εκατομμύρια, ανακεφαλαιοποιήσαμε την εταιρία, βάλουμε καινούργια προγράμματα και στόχους για να απογειωθεί η εταιρεία, κάτι που φάνηκε στα αποτελέσματα του 2012, ενώ θα φανεί και στα αποτελέσματα του 2013. Μας βοήθησε πάρα πολύ, βγήκαμε στην αγορά δυνατά, οργανωθήκαμε και κερδίσαμε το χρόνο. Φανταστείτε να περιμέναμε να γίνει πρώτα η ανακεφαλαιοποίηση των τραπεζών πόσο χρόνο θα είχαμε χάσει...

• Αυτό δηλαδή σημαίνει ότι στα επόμενα 3-4 χρόνια έχετε εξασφαλίσει κάποια πράγματα...

• Θα απαντήσω με μία φράση· μετά την ανακεφαλαιοποίηση η εθνική ασφαλιστική είναι θωρακισμένη και με την κερδοφορία που είχε το 2012 και το 2013 θωρακίζεται ακόμη περισσότερο. Δεν θα χρειαστούμε πλέον άλλα κεφάλαια, θα λειτουργούμε αυτοδύναμα και μπορεί να έρθει και η στιγμή που θα πληρώνουμε τη μητρική μας.

• Τι περιμένουμε από τα αποτελέσματα, θα μας δώσετε μία μικρή γεύση;

• Για το 2013 θα δείτε ένα ιστορικό ρεκόρ κερδοφορίας. Θα είναι, θα έλεγα, στην ιστορία της εθνικής ασφαλιστικής το 2013 ένα έτος ορόσημο. Επειδή δεσμεύ-

ομαι να πω, μπορώ να σας βεβαιώσω ότι θα είναι ένα νούμερο πολύ καλό. Θα είναι τριψήφιο εν πάση περιπτώσει.

• Δεν σχολιάσαμε τη συμφωνία με την ARCH...

• Ξεκίνησα να λέω προηγουμένως για τους δείκτες δανείων προς καταθέσεις... Υπάρχουν δύο δείκτες που εξετάζουμε. Ο δείκτης των δανείων προς καταθέσεις και ο δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας. Με βάση τους κανόνες της εποπτείας και στην Ευρώπη, αυτός ο δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας στην Ελλάδα είναι το 9, ενώ στην Ευρώπη είναι το 8. Η ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ξεκίνησε με 9,1 και με τις κινήσεις που έκανε να πουλήσει μη τραπεζικά assets, όπως είναι δηλαδή η Πανγαία και ο Αστέρας, ανέβασε τον δείκτη κεφαλαιακής επάρκειας στο 10,5. Έτσι στο δείκτη δανείων προς καταθέσεις είμαστε οι καλύτεροι ενώ και στο δείκτη κεφαλαιακής επάρκειας είμαστε πολύ πάνω από τη βάση. Προσπαθώντας λοιπόν να βελτιώσουμε ακόμα περισσότερο τον δείκτη της κεφαλαιακής επάρκειας καταλήξαμε στη συμφωνία με την Arch Re. Ήταν μια πρόταση που μας έγινε από έναν σημαντικό αντασφαλιστή μας. Η πρόταση ήταν πολύ απλή. Απελευθερώνει κεφάλαια που κρατάμε για αποζημιώσεις του κλάδου αυτοκινήτων που εκκρεμούν. Μεταφέρουμε αυτό το απόθεμα με τον κίνδυνο της αντασφάλισης αυτού του αποθέματος σε μια μεγάλη αντασφαλιστική με καλό rating. Αφού κοιτάξαμε την αγορά, καταλήξαμε στην εταιρία εκείνη η οποία μας είπε ότι εγώ δεν θέλω να μεταφέρετε τα λεφτά αυτά στο εξωτερικό, γιατί, να σημειώσω εδώ, αρκετοί μας έλεγαν σας κάνω αντασφάλιση αυτού του αποθεματικού, αλλιώς πρέπει να μας φέρετε τα λεφτά έξω. Καταλαβαίνετε τώρα σε μια περίοδο που θέλουμε να έχουμε ρευστότητα στην Ελλάδα εμείς να βγάζαμε λεφτά έξω. Τα λεφτά μας τα έχουμε, τις καταθέσεις μας η εταιρία αυτή τις έχει στην Εθνική Τράπεζα.

Για να το κάνουμε βέβαια πέρασε από όλες τις διαδικασίες, διοικητικά συμβού-

λια κ.λπ., και πήραμε και την άδεια της Τραπεζής της Ελλάδας. Πρόκειται για μία πρωτοποριακή πράξη που έγινε πρώτη φορά στην Ελλάδα. Έχει γίνει στο εξωτερικό, στην Αγγλία, δεν είναι αμφιλεγόμενη κίνηση, είναι μια συνήθης πρακτική στο εξωτερικό. Κάποτε πρέπει να κάνουμε κι εμείς πράγματα θετικά.

• Άρα, υπό αυτή την έννοια, θα έλεγα ότι είναι και ένα σημάδι εμπιστοσύνης από το εξωτερικό να το πω έτσι;

• Το είπατε πάρα πολύ καλό! Χαίρομαι, διότι για να το κάνει αυτό η ARCH Re ήρθε, έστειλε ένα επιτελείο συνεργατών ξένων, οι οποίοι ήρθαν εδώ και έμειναν επί 10 μέρες και έκαναν due diligence, διαπίστωσαν τις διαδικασίες μας, διαπίστωσαν το πώς λειτουργούμε χειριζόμενοι αυτά τα θέματα, τα οποία πάλη θα τα χειριζόμαστε εμείς και ξέρετε πού καταλήξαν; Πέραν του ότι ενέκριναν τη διαδικασία που ακολουθούμε, μας είπαν να μην την αλλιάσουμε. Άρα το είπατε πολύ σωστά ότι είναι και μια σφραγίδα εμπιστοσύνης στην εταιρία μας από μια ξένη εταιρία, η οποία δεν μας ήξερε και μας γνώρισε. Τέτοιες πράξεις για εξασφάλιση κεφαλαίων πιθανόν να κάνουμε κι αλλες στο μέλλον για το καλό της εταιρίας μας και του ομίλου.

• Μάλιστα, σχετικά με τα δίκτυά σας, ποια είναι η άποψη σας και για τα δίκτυα που έχετε και για το bancassurance. Πώς το σχολιάζετε;

• Εγώ θα σας πω το εξής: εμείς δίνουμε μεγάλη σημασία στα δίκτυα, στους συνεργάτες μας ανά την Ελλάδα, ήδη για να σας απαντήσω σε αυτό έχουμε προσλάβει ένα στέλεχος πάρα πολύ καλό της αγοράς, καθώς μας έλειπε ένας διευθυντής πωλήσεων. Επιλέξαμε μετά από εξέταση πολλών ικανών υποψηφίων, θα έλεγα, ίσως, τον καλύτερο, ο οποίος είναι ήδη αυτή τη στιγμή που μιλάμε στην εταιρία μας, που σημαίνει οργανωνόμαστε καλύτερα στο κομμάτι αυτό στο agency και το πρακτορειάκο δίκτυο. Ό-

μως θα οργανώσουμε καλύτερα και το bancassurance. Εγώ πιστεύω ότι εκεί έχουμε τεράστιες δυνατότητες και επαναλαμβάνω πάντα σε όλες τις συζητήσεις και τις ομιλίες μου ότι αυτό είναι σε εμβρυακή ηλικία δηλαδή είναι ένα χαρτί στο μανίκι μας, το οποίο δεν το έχουμε ακόμα αξιοποιήσει. Ωστόσο πλέον αποτελεί προτεραιότητα.

• Πιστεύετε πιο πολύ στο

θα δέχονται τις επιχειρήσεις. Συνεπώς, όταν είναι ο πελάτης μέσα στο κατάστημα, γιατί να μην του πουλήσει η Τράπεζα ένα ασφαλιστήριο; Εναπόκεινται στον άνθρωπο που χειρίζεται το λογαριασμό να του πει ότι το σπίτι είναι εδώ, άσε και την ασφάλισή σου εδώ, άρα εκεί έχουμε τεράστιο χώρο περαιτέρω εκμετάλλευσης αυτού του δικτύου που ήδη έχουμε, δεν ψάχνουμε να το βρούμε. Έχουμε το benefit σαν τράπεζα ότι έχουμε ένα μεγάλο και αποτε-

Είναι ένα εργαλείο ανάπτυξης και ειδικά τώρα σε μια οικονομία που έχει υποστεί τεράστια ύφεση, υποφέρουν οικογένειες, νοικοκυριά, μεσαίες επιχειρήσεις... Για αυτό λέω, κύριε Σπύρου, κάνω μία παρένθεση, ότι πρέπει τώρα να λέμε και όχι σε κάποια πράγματα. Αρκετά έχουμε κάνει. Αρκετές θυσίες έχουν κάνει οι Έλληνες. Έχουμε υποστεί τεράστια μείωση των εσόδων μας, της αξιοπρέπειας μας, πρέπει να λέμε και τα όχι μας πλέον, καταλα-



bancassurance ή στα δίκτυα;

• Εγώ πιστεύω και στα δίκτυα μας, είναι η εμπροσθοφυλακή μας, είναι οι άνθρωποι που μας βάζουν και στο τελευταίο σπίντι! Από την άλλη συμπληρωματικά λειτουργεί και το bancassurance. Μιας και η Τράπεζα έχει τον πελάτη της, του δίνει ένα στεγαστικό, μπορεί να του κάνει και την ασφάλιση του σπιτιού του, μπορεί να του κάνει και την ασφάλιση του αυτοκινήτου ή να του πουλήσει και κάτι άλλο συμπληρωματικά. Έχουμε το μεγαλύτερο δίκτυο στην Ελλάδα, έχουμε 540 καταστήματα και πάμε να τα κάνουμε 550, εκ των οποίων τα 17 θα είναι corporate branches που

λεσματικό δίκτυο και πρέπει να το χρησιμοποιήσουμε. Είναι το μαγαζί μας.

• Ακούγοντας και αυτά ποια είναι η επόμενη μέρα για την ασφαλιστική αγορά και ειδικότερα για την Εθνική Ασφαλιστική;

• Ο ασφαλιστικός κλάδος έχει να παίξει σημαντικό ρόλο. Τον θεωρώ αναπτυξιακό κλάδο, οποίος μπορεί να βοηθήσει πάρα πολύ τη χώρα να ορθοποδήσει. Ομολογώ ότι πριν έρθω εδώ δεν είχα αντιληφθεί την τεράστια σημασία του ασφαλιστικού κλάδου για την ανάπτυξη της οικονομίας και την απελευθέρωση δυνάμεων.

βαίνετε τι εννοώ. Συνεπώς, νομίζω ότι εδώ που είμαστε τώρα ο ασφαλιστικός κλάδος πρέπει να παίξει σημαντικό ρόλο και για να έρθω και στην Εθνική Ασφαλιστική, νομίζω ότι έχουμε τη δύναμη, έχουμε τη βούληση, έχουμε τη νοσοτροπία, την κουλτούρα να βοηθήσουμε τους πελάτες μας και την κοινωνία, ευρύτερα.

Για παράδειγμα, στο θέμα της υγείας έχουμε κάνει συμβάσεις, όπως ξέρετε, με όλα σχεδόν τα ιδιωτικά μεγάλα νοσοκομεία. Από ό,τι διαβάζω, περίπου 1,5 εκατομμύριο άνθρωποι στη χώρα έχουν ιδιωτικές ασφάλειες, είτε ομαδικές, είτε ατομικές. Αυτό κάτι λέει. Ο άνθρωπος θέλει

τη σιγουριά. Δεν πάμε να υποκαταστήσουμε το κράτος, το οποίο θα κάνει τη δουλειά του, γιατί υπάρχουν και στρώματα του πληθυσμού που δε μπορούν έστω κι αυτό το ελάχιστο να πληρώσουν. Εκεί πρέπει να υπάρχει η συμβολή του κράτους, όμως υπάρχει και η ιδιωτική ασφάλιση η οποία έχει το δικό της σημαντικό ρόλο να παίξει, είτε στην περιουσία, είτε στις συντάξεις, κ.λπ. Πιστεύω ότι υπάρχει ευρύτατο πεδίο στην ασφαλιστική αγορά να αξιοποιήσουμε, αρκεί να υπάρχει αξιοπιστία των ασφαλιστικών εταιριών. Προσέξτε, κι εδώ είναι σημαντικός ο ρόλος του επόπτη. Βάζω δηλαδή σαν προαπαιτούμενο την αξιοπιστία των ασφαλιστικών εταιριών, για αυτό και το solvency II πιστεύω θα δώσει το έναυσμα για αναδιάρθρωση των δυνάμεων. Πρέπει να ξεκαθαρίσει το τοπίο αυτό. Μιλώντας και με την άλλη μου ιδιότητα το ίδιο ισχύει και για τις επιχειρήσεις, βασικά το κακό management πρέπει να εκλείψει από πολλούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας. Το ίδιο πρέπει να γίνει και στον ασφαλιστικό κλάδο. Δηλαδή θα ξεκαθαρίσουν κάποια πράγματα.



Ποιος είναι ο Δημήτρης Δημόπουλος

Ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής Δημήτριος Γ. Δημόπουλος από το Φεβρουάριο του 2008 είναι Γενικός Διευθυντής Εταιρικής Τραπεζικής στην Εθνική Τράπεζα, όπου έχει προσληφθεί το 1975 και έχει διατελέσει Διευθυντής της Διεύθυνσης Πιστοδοτήσεων Μεγάλων Επιχειρήσεων. Ως στέλεχος έχει ασχοληθεί με θέματα χρηματοδοτήσεων επιχειρηματικών μονάδων και μεγάλων επενδύσεων σε έργα υποδομής, στον ενεργειακό τομέα και στον τομέα τουρισμού. Είναι πτυχιούχος Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και κάτοχος Μεταπτυχιακού Τίτλου Σπουδών Πανεπιστημίου East Anglia, Αγγλίας. Είναι μέλος στα Δ.Σ. των θυγατρικών της Εθνικής Τράπεζας: Εθνικής Χρηματοπιστωτικής, Εθνικής Leasing, Εθνικής Factors, Εθνικής Ασφαλιστικής και Αστήρ Παλλήας Βουλιαγμένης Α.Ε.Ε. Ως εκπρόσωπος της Τράπεζας είναι μέλος στο Δ.Σ. του ΕΒΕΑ. Γεννήθηκε στον Πλάτανο Ηλείας το 1947, είναι έγγαμος και πατέρας δύο παιδιών.

που υπέφεραν στη κατοχή, είναι τα υπόγεια της κομαντατούρ. Μου δόθηκε η ευκαιρία τελευταία να πάω επιτόπου με τους συνεργάτες μου και δώσαμε εντολή να αναβαθμιστεί, να εξωραϊστεί, να γίνουν όλες οι απαραίτητες ενέργειες, ούτως ώστε αυτό να αποτελέσει ένα μνημείο το οποίο να είναι προσπελάσιμο στα σχολεία, σε όλους. Να μαθαίνουν την ιστορία του τόπου, να μαθαίνουν ότι εκεί υπάρχει ένας ιστορικός σταθμός για τη χώρα μας που αξίζει να τον επισκεφτεί ο κάθε μαθητής. Εκεί λοιπόν πήραμε τις αποφάσεις μας και θα δείτε σε λίγο το πώς θα το διαμορφώσουμε.

• Κλείνοντας την κουβέντα μας θα ήθελα να σας ρωτήσω το εξής. Όλοι οι άνθρωποι κάνουν έργο. Εσείς, όταν με το καλό ολοκληρώσετε τη προσφορά σας στην Εθνική, τι θα θέλατε να έχει μείνει;

• Κοιτάξτε, προσωπικά βάζω τον πήχη πάντα ψηλά. Νομίζω ότι η Εθνική ασφαλιστική πρέπει να δυναμώσει ακόμα πιο πολύ. Είναι ηγέτιδα δύναμη, πρέπει να υπάρχει μια ελληνική, θα έλεγα, ασφαλιστική εταιρία. Δεν έχω τίποτα με τους ξένους, με τις ξένες εταιρίες, απλά νομίζω ότι και εδώ τοπικά πρέπει να υπάρχει και ο μεγάλος παίκτης, ο οποίος πέρα από την επιδίωξη του κέρδους, έχει και κοινωνικό χαρακτήρα. Εμείς κάνουμε πράγματα εδώ που δεν τα διαφημίζουμε, κύριε Σπύρου. Βοηθάμε όπου μπορούμε, γιατί πιστεύω τώρα στα δύσκολα πρέπει όλοι να συνεισφέρουμε. Δεν είναι μόνο τα νούμερα, δεν είναι μόνο το κέρδος, πρέπει να βλήσουμε και τον άνθρωπο, γι' αυτό πιστεύω στην αλληλεγγύη και ειδικά τώρα είναι η ώρα της αλληλεγγύης. Άρα νομίζω ότι η ασφαλιστική εταιρία πρέπει να παίζει και τον κοινωνικό της ρόλο, πέραν των άλλων, σαν ηγέτιδα δύναμη του ασφαλιστικού κλάδου.

• Σας ευχαριστώ πάρα πολύ.



“οδηγός”
στα κρύσταλλα
αυτοκινήτου

800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976
2310 798 770

από κινητό

- Τοποθετούμε **μόνο αυθεντικά κρύσταλλα αυτοκινήτων**, από τους **μεγαλύτερους κατασκευαστές κρυστάλλων στον κόσμο**.
- Προσφέρουμε **υψηλό επίπεδο εργασιών** χάρη στην **πολυετή εμπειρία του εξειδικευμένου προσωπικού μας**.
- Διαθέτουμε το **μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου στην Ελλάδα**.
- Προσφέρουμε **γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων και εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής**.
- **Συνεργαζόμαστε με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα**.

Μέλος του πολυεθνικού
ομίλου SAINT-GOBAIN

GLASSDRIVE®

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Μεγαλώνει το μερίδιο της στην ασφαλιστική αγορά

Σημαντική ενίσχυση του μεριδίου αγοράς στην ελληνική ασφαλιστική αγορά πέτυχε η Allianz Ελλιάδος μέσα στο εννεάμηνο του 2013. Με βάση τα δημοσιευθέντα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας για την παραγωγή ασφαλιστρών, η Allianz Ελλιάδος, επιδεικνύοντας αντιστάσεις έναντι των συνεπειών της κρίσης, κατάφερε να αυξήσει το συνολικό μερίδιο αγοράς στο 5,0%, από 4,5% που ήταν στο τέλος του 2012. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση η Allianz Ελλιάδος κατέγραψε στο εννεάμηνο του 2013 κύκλο εργασιών € 153,8 εκατ. από το σύνολο των δραστηριοτήτων της (ασφαλίσεις, αμοιβαία κεφάλαια και λοιπές θυγατρικές), μειωμένο κατά μόλις 1,6% από την αντίστοιχη περίοδο του 2012, με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα. Η λειτουργική κερδοφορία κυμάνθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα από το εννεάμηνο του προηγούμενου έτους, και διαμορφώθηκε στα € 14,8 εκατ. από € 21,7 εκατ., σύμφωνα με τα πλάνα και τους σχεδιασμούς της εταιρίας. Το κλείσιμο του εννεαμήνου βρήκε την Allianz Ελλιάδος να προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη σε περισσότερους από 330.000 πελάτες, διευρύνοντας την πελατειακή της βάση μέσα σε 9 μήνες κατά περισσότερο από 37.000 πελάτες. Η αναγνώριση της διακριτά υψηλής ποιότητας λύσεων και υπηρεσιών που προσφέρει, κάνει όλο και περισσότερους ανθρώπους να συστήνουν την Allianz ανεπιφύλακτα σε πρόσωπα του φιλικού ή συγγενικού τους περιβάλλοντος. Στην ανακοίνωση προστίθεται ακόμη ότι σύμφωνα

με ετήσια έρευνα στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων στην Ελλάδα, η Allianz για μία ακόμη χρονιά κατακτά την πρώτη θέση μεταξύ των κύριων ανταγωνιστών, όπως αποτυπώνεται στο Δείκτη Καθαρών Υποστηρικτών (Net Promoter Score). Ο συγκεκριμένος δείκτης δεν αντικατοπτρίζει απλά την ικανοποίηση του πελάτη, αλλά το βαθμό στον οποίο ο πελάτης θα συνέστηνε την εταιρία σε φίλους ή συγγενείς. Αναφερόμενος στην στρατηγική της εταιρίας για τα επόμενα χρόνια ο πρόεδρος και διευθύνων Σύμβουλος της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου, τόνισε ότι «Θα συνεχίσουμε προσηλωμένοι στις αξίες μας να προσφέρουμε λύσεις κύρους και αξιοπιστίας στους Έλληνες καταναλωτές. Με κύριο μοχλό ανάπτυξης τις λύσεις μας στην Ασφάλιση Αυτοκινήτου και τις πρωτοποριακές αποταμιευτικές και συνταξιοδοτικές μας λύσεις προχωράμε με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση του μεριδίου αγοράς μας στην Ελληνική αγορά.» Αναφορικά με τις εξελίξεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ο κ. Παπανικολάου τόνισε «Είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικό ότι, όπως καταδεικνύουν πρό-



λίτες της Allianz Ελλάδος, ο Έλληνας ασφαλισμένος έχει ωριμάσει και επιλέγει ασφαλιστική εταιρία με κύριο κριτήριο την εμπιστοσύνη. Είναι χρέος όλων μας, και αναφερόμαστε τόσο στις εποπτικές αρχές όσο και στις ασφαλιστικές εταιρίες, να βοηθήσουμε στην ενίσχυση της εμπιστοσύνης στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης συνολικά. Η αποκατάσταση της κεφαλαιακής επάρκειας και η αντιμετώπιση της υπο-αποθεματοποίησης εξακολουθούν να αποτελούν κρίσιμα σημεία που θα συμβάλλουν στη διαμόρφωση κατάλληλων συνθηκών για την υγιή ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στο μέλλον.»

Γενικές Ασφαλίσεις: Αύξηση μεριδίου αγοράς, υψηλή αποθεματοποίηση και μειώσεις στα ασφάλιστρα

Αλώβητος παρέμεινε ο κύκλος εργασιών της Allianz Ελλάδος στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων. Συγκεκριμένα, η συνολική παραγωγή διαμορφώθηκε στα € 83,3 εκατ., κινούμενη στα ίδια επίπεδα με το εννεάμηνο του 2012, όταν σε επίπεδο αγοράς και σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος η πτώση ήταν της τάξης του 5,2%. Επιπλέον, η Allianz Ελλιάδος σταθερά προσηλωμένη στην ενδυνάμωση της σχέσης εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους της, εξα-

σφάλισε υψηλή επάρκεια αποθεμάτων, αυξάνοντας στο εννεάμηνο του 2013 τη συνολική αποθεματοποίηση κατά 19,1 ποσοστιαίες μονάδες σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2012, αγγίζοντας το 181,6%.

Σημαντικές ήταν και οι τιμολογιακές παρεμβάσεις της Allianz τόσο στον κλάδο αυτοκινήτου, όσο και στην κατοικία και στα σκάφη. Ανταποκρινόμενη στις ανάγκες των Ελλήνων καταναλωτών και με στήριγμα την καλή εικόνα της λειτουργικής κερδοφορίας, η Allianz πλέον προσφέρει τις σύγχρονες λύσεις της σε ακόμη πιο προσιτό κόστος.

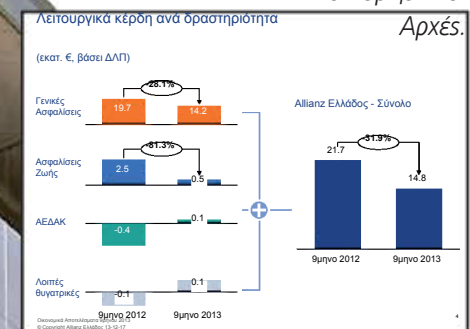
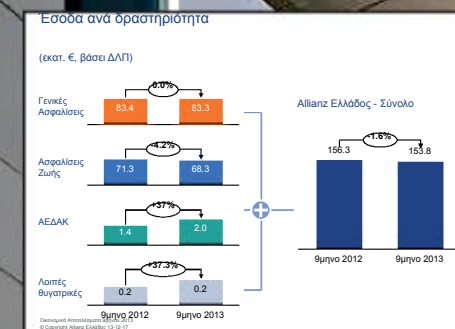
Ασφαλίσεις Ζωής: Ενίσχυση μεριδίου αγοράς

Καλύτερη εικόνα από την αγορά επέδειξε η Allianz Ελλιάδος και στον κλάδο ασφαλίσεων Ζωής, με την παραγωγή να διαμορφώνεται στα € 68,3 εκατ. το εννεάμηνο του 2013, μειωμένη κατά μόλις 4,2% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος, με την αγορά στην αντίστοιχη περίοδο να συρρικνώνεται κατά 16,2%.

Αντίστοιχα με τον κλάδο γενικών ασφαλίσεων, ευνοϊκές τιμολογιακές παρεμβάσεις έγιναν και στο τιμολόγιο των Προγραμμάτων Υγείας νέας γενιάς "My Health". Παράλληλα, η νέα σύγχρονη λύση συσώρευσης κεφαλαίου τύπου Unit-Linked "My Global Allianz", με αμοιβαία κεφάλαια της Pimco, επιβεβαιώνει τη στρατηγική σημασία που η Allianz Ελλιάδος δίνει στους τομείς της σύμβασης και της αποταμίευσης.

**Προσωρινά οικονομικά στοιχεία, βάσει Διεθνών Λογιστικών Προτύπων.*

**Οι ελεγμένες οικονομικές καταστάσεις θα δημοσιευτούν μέσα στις προθεσμίες που ορίζουν οι*



Στο πλευρό της «Κιβωτού του Κόσμου»



Το έργο φορέων που στηρίζουν ευπαθείς κοινωνικά ομάδες συνεχίζει να υποστηρίζει η Allianz Ελλιάδος, μέσα από μία σειρά δράσεων στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Η νέα πρωτοβουλία της Allianz Ελλιάδος αφορά στην ενίσχυση του έργου του μη κερδοσκοπικού οργανισμού "Κιβωτός του Κόσμου", καλύπτοντας μέρος του ετήσιου κόστους του προγράμματος στέγασης άστεγων οικογενειών. Μέσω του προγράμματος «Στέγη για τη Μητέρα & το παιδί», άστεγες οικογένειες βρίσκουν καταφύγιο στα 100 διαμερίσματα που ενοικιάζονται από την ίδια την Κιβωτό και προσφέρονται στις οικογένειες αυτές μέχρι να καταφέρουν να σταθούν στα πόδια τους. Η Allianz αναλαμβάνει να καλύψει μέρος του κόστους, συμβάλλοντας έτσι στην ασφαλή και αξιοπρεπή διαβίωσή τους. Η μη κερδοσκοπική οργάνωση «Κιβωτός του Κόσμου» εδώ και 15 χρόνια βρίσκεται στο πλευρό παιδιών που έχουν βιώσει τη φτώχεια, την εγκατάλειψη και τον κοινωνικό αποκλεισμό. Με κινητήριο δύναμη τους 3000 εθελοντές της, η Κιβωτός εκπαιδεύει και στηρίζει οικονομικά και ψυχολογικά τη μητέρα και την ευρύτερη οικογένεια, έτσι ώστε να εξασφαλίσουν στο παιδί την αξιοπρεπή διαβίωση που του αρμόζει.



Σκέψου πρώτα μετά οδήγησε

Η διάσπαση της προσοχής του οδηγού είναι ο πιο υποτιμημένος κίνδυνος κατά την οδήγηση, σύμφωνα με τους ερευνητές ατυχήματος του Κέντρου Τεχνολογίας της Allianz. Ο κίνδυνος ατυχήματος αυξάνεται όσο το βλέμμα ξεφεύγει από το δρόμο, τα χέρια απομακρύνονται από το τιμόνι και η σκέψη φεύγει μακριά από το τι συμβαίνει στο δρόμο. “Σκέψου πρώτα, μετά οδήγησε” - αυτή είναι η συμβουλή των ερευνητών ατυχήματος του Κέντρου Τεχνολογίας της Allianz. Οι ερευνητές γνωρίζουν ότι, σχεδόν όλοι οι περιπασμοί που οφείλονται σε δραστηριότητες άσχετες με την οδήγηση, μπορούν να αποφευχθούν αν το ταξίδι είναι προσεκτικά προσχεδιασμένο. Οι οδηγοί, για παράδειγμα, πρέπει να εισάγουν δεδομένα στο σύστημα πλοήγησης (GPS), να επιλέγουν σταθμό στο ραδιόφωνο, να βγάζουν το μπουφάν τους ή να βάζουν τη ζώνη ασφαλείας, πριν ξεκινήσουν την οδήγηση. Επιπλέον, σύμφωνα με το Δρ. Christoph Lauterwasser, CEO του Κέντρου Τεχνολογίας της Allianz, οι τσάντες με τα ψώνια είναι καλύτερο να αποθηκεύονται στο πορτ-μπαγκάζ γιατί ενδέχεται κατά τη διαδρομή να γλιστρήσουν και ο οδηγός να προσπαθήσει να τις πιάσει, αυξάνοντας έτσι την πιθανότητα ατυχήματος κατά οκτώ φορές!

Οι οδηγοί αντιλαμβάνονται τότε οδηγούν συγκεντρωμένοι αλλά δεν μπορούν εξίσου εύκολα να συνειδητοποιήσουν τα οδηγικά τους λάθη. Ευτυχώς, τα λάθη αυτά συχνά αντισταθμίζονται από τις αντιδράσεις και την οδηγική συμπεριφορά των άλλων οδηγών. Επίσης, οι συνεπιβάτες τυχαίνει συχνά να έχουν καλύτερη επίγνωση κάποιων ακα-

τάλληλης οδηγικής συμπεριφοράς από ό,τι ο ίδιος ο οδηγός.

Διάσπαση της προσοχής λόγω του stress

Το να μπορεί κάποιος να έχει ένα βασικό επίπεδο ανοχής στο stress αποτελεί βασική προϋπόθεση για να είναι ικανός να οδηγήσει. Κάθε οδηγός οφείλει να μπορεί να κινείται σε στενές ριγές έργων πλωρίδες ή σε μεγάλου μήκους τούνελ χωρίς να αγχώνεται ιδιαίτερα. “Το άγχος προκύπτει όταν επιπρόσθετοι, συνήθως προσωπικοί, παράγοντες, όπως η χρονική πίεση ή ο θυμός, έρχονται στο προσκήνιο. Ενώ οι κυκλοφοριακές συνθήκες μπορεί να είναι οι ίδιες όπως κάθε μέρα, οι οδηγοί αντιδρούν με ανεξέλεγκτο τρόπο όταν συνειδητοποιούν για παράδειγμα ότι έχουν αργήσει”, εξηγεί ο Δρ. Christoph Lauterwasser.

Διάσπαση της προσοχής: η αύξηση του χρόνου αντίδρασης

Μία από τις πιο κοινές δευτερεύουσες δραστηριότητες των οδηγών, εκτός από τη χρήση του τηλεφώνου, είναι το να εισάγουν τα στοιχεία προορισμού τους στο σύστημα πλοήγησης. Περισσότεροι από τους μισούς οδηγούς που ερωτήθηκαν από την Allianz, δεν εισάγουν τα στοιχεία αυτά πριν ξεκινήσουν το ταξίδι τους, μη συνειδητοποιώντας ότι κάτι τέτοιο έχει ως αποτέλεσμα να στρέψουν πολλές φορές το βλέμμα τους εκτός δρόμου.

Για παράδειγμα: Ένας οδηγός που κινείται με 50 χιλιόμετρα/ώρα καλύπτει 13,8 μέτρα κάθε δευτερόλεπτο. Οι γρήγορες ματιές εκτός δρόμου, τις οποίες ρίχνουν οι οδηγοί όταν ασχολούνται με κάποια δευτερεύουσα δραστηριότητα, διαρκούν από ένα μέχρι δύο δευτερόλεπτα. Ο μέσος χρόνος αντίδρασης, με το που εντοπίζεται ένας κίνδυνος, είναι επίσης ένα δευτερόλεπτο.

“Ο χρόνος αντίδρασης ενός οδηγού διπλασιάζεται ή τριπλασιάζεται όταν είναι αφηρημένος, εξαιτίας του χρόνου που σπαταλά ρίχνοντας ματιές εκτός του δρόμου.”, αναφέρει ο Δρ. Christoph Lauterwasser.

Οδήγηση “στα τυφλά” λόγω χιονιού, βροχής ή πάγου.

Ο χειμώνας είναι η εποχή όπου ίσως χρειάζεται να αφαιρέσουμε πάγο από τα πα-

ΝΑΙ
ΡΕΠΟΡΤΑΖ

Σύμφωνα με την τελευταία έκδοση «Risk Pulse» της Allianz, το ένα πέμπτο του χρόνου οδήγησης καταναλώνεται σε δραστηριότητες που αποσπούν την προσοχή του οδηγού

Ένας στους δύο οδηγούς βάζει τη ζώνη ασφαλείας αφού έχει ξεκινήσει την οδήγηση

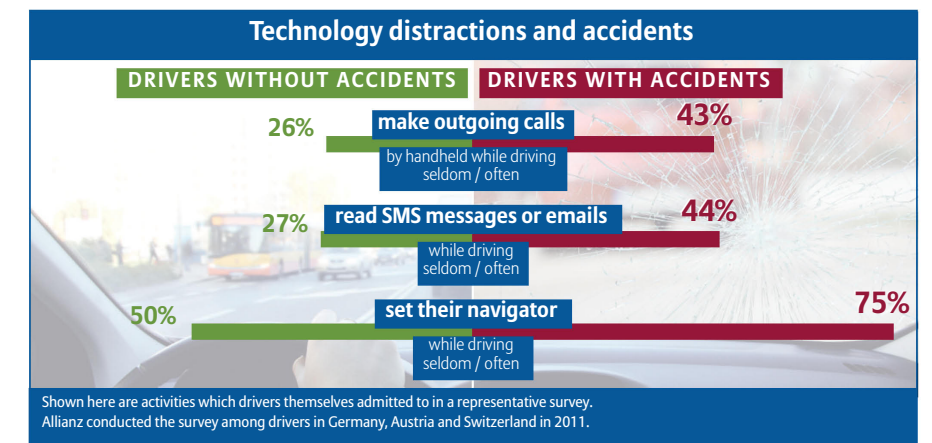
Η προσπάθεια του οδηγού να φτάσει κάποια αντικείμενα ενώ οδηγεί, αυξάνει τον κίνδυνο εμπλοκής του σε ατύχημα κατά οκτώ φορές

ράθυρα, τουλάχιστον για τους οδηγούς εκείνους που έχουν την ατυχία να μη διαθέτουν γκαράζ ή να μη ζουν σε περιοχές με ζεστό κλίμα. Τα παράθυρα τείνουν επίσης να θολώνουν από την εσωτερική πλευρά. Το χιόνι επίσης μπορεί να κυλήσει από την οροφή του αυτοκινήτου πάνω στο παρμπρίζ και το να οδηγείς μέσα σε χιονοθύελλα είναι κάτι που κανείς δε θα ήθελε να του τύχει!

Πάνω από το 40% των οδηγών που ερωτήθηκαν από τη Allianz, δήλωσαν πως καθαρίζουν το παρμπρίζ τους μόνο αφού έχουν ξεκινήσει να οδηγούν. Το 28% των ερωτηθέντων δήλωσε πως ξεδύει μία δυσανάλογη ποσότητα χρόνου εστιάζοντας στις ενδείξεις της οθόνης του αυτοκινήτου τους ενώ οδηγεί.

Το να διασφαλίσει ένας οδηγός ότι μπορεί να δει καθαρά έξω από τα παράθυρα πριν ξεκινήσει, αν και μπορεί να του πάρει λίγο χρόνο, μπορεί να σώσει τη ζωή τη δική του ή οποιουδήποτε άλλου πιθανόν εμπλεκεί σε τροχαίο ατύχημα.

Το τελευταίο Allianz Risk Pulse report έχει τίτλο «Διάσπαση της προσοχής κατά την οδήγηση: Ο υποτιμημένος κίνδυνος» και βασίζεται στην έρευνα του Κέντρου Τεχνολογίας της Allianz. Οι ερευνητές ατυχήματος και οι ειδικοί ασφαλείας στο δρόμο διεξήγαγαν έρευνες με θέμα τη διάσπαση της προσοχής του οδηγού ενώ έκαναν επίσης μία αντιπροσωπευτική έρευνα σε οδηγούς της Γερμανίας, της Αυστρίας και της Ελβετίας σε συνεργασία με το Institut Mensch-Verkehr-Umwelt, και τη makam Market Research.



Allianz Risk Pulse – Focus: Road Safety and Driver Distraction page 3

ΝΑΙ
ΜΕΛΕΤΗ

AON BENFIELD

Τι έδειξε η μελέτη της Aon Benfield για τις φυσικές καταστροφές

Ακριβή χρονιά για τους ασφαλιστές το 2013

“ Αν και το 84% των οικονομικών ζημιών δεν αφορά τις ΗΠΑ, στις τελευταίες αντιστοιχεί το 45% των ασφαλισμένων ζημιών, προφανώς λόγω μεγαλύτερης διείσδυσης των ασφαλιστικών εταιρειών στην αγορά

«Πολλές καταστροφές, λιγότερες ζημιές»: Με αυτό το μύθο χαρακτηρίζει το έτος που έφυγε η αντασφαλιστική-συμβουλευτική εταιρεία Aon Benfield, στην ετήσια έκθεσή της για το κλίμα και τις φυσικές καταστροφές ανά τον πλανήτη, ή αλλιώς «Annual Global Climate and Catastrophe Report».

Νέο στοιχείο στη φετινή έκθεση της Impact Forecasting, του ερευνητικού τμήματος της Aon Benfield, είναι η αναλυτικότερη εξέταση των ζημιογόνων τάσεων (possible loss trends), η οποία γίνεται ανά τέσσερις μεγάλες περιοχές: ΗΠΑ, υπόλοιπο Αμερικής, Ευρώπη-Μέση Ανατολή-Αφρική

και Ασία-Ωκεανία.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τον απολογισμό, οι φυσικές καταστροφές το 2013 στοίχισαν συνολικά \$192 δισ. – 4% κάτω από τον μέσο όρο της δεκαετίας 2003-2012, δηλαδή \$200 δισ. Οι απώλειες οφείλονταν πέρυσι σε 296 διαφορετικά γεγονότα, ενώ την προηγούμενη δεκαετία σε 259. Οι ασφαλισμένες ζημιές έφτασαν μέχρι τα \$45 δισ., 22% πιο χαμηλά από τα \$58 δισ. της δεκαετίας ή και στο ναδίρ, μετρώντας από το 2009.

Οι ανθρώπινες απώλειες από φυσικές καταστροφές ανήλθαν σε 21.250. Τα 8 από τα 10 πιο φονικά γεγονότα

συνέβησαν στην Ασία και τα άλλα 2 στην Αφρική. Οι περισσότεροι άνθρωποι, τουλάχιστον 8.000 νεκροί ή αγνοούμενοι, ήταν θύματα του υπερτυφώνα Χαϊγιάν σε Φιλιππίνες, Βιετνάμ και Κίνα.

Κλίμα και φυσικές καταστροφές
Αντίθετα από το 2012, όπου επλήγησαν πρωτίστως οι ΗΠΑ, το 2013 οι περισσότερες μεγάλες φυσικές καταστροφές συνέβησαν στην Ευρώπη και στην Ασία: πρόκειται για τις πλημμύρες στην Κεντρική Ευρώπη, στην Ινδονησία, στις Φιλιππίνες, στην Κίνα και στην Αυστραλία, καθώς και για τον υπερτυφώνα Χαϊγιάν, που έπληξε κυρίως τις Φιλιππίνες.

Το 2013 ήταν, ακόμη, η τέταρτη πιο θερμή χρονιά, με αφετηρία το 1880, όταν άρχισαν να καταγράφονται οι θερμοκρασίες

της ξηράς και της θάλασσας.

Συνολικά 15 τροπικοί κυκλώνες (κατηγορίας 1+) σημειώθηκαν παγκοσμίως το 2013, σχεδόν όσος ήταν και ο μέσος όρος της περιόδου 1980-2012 (16). Οι 13 χτύπησαν το Βόρειο Ημισφαίριο και ειδικά οι 9 από αυτούς την Ασία. Κανένας τυφώνας δεν έπληξε τις ΗΠΑ, που ανέβασαν στα 8 συναπτά έτη το ρεκόρ τους όσον αφορά την απουσία τυφώνων μεγάλης έντασης (κατηγορίας 3+). Το προηγούμενο ρεκόρ είχε σημειωθεί μεταξύ των ετών 1900 και 1906!

Εδώ αξίζει να αναφερθεί ότι οι συντάκτες της έκθεσης αφιερώνουν ειδικό κεφάλαιο στην εναλλαγή της έντασης των φυσικών φαινομένων ανάμεσα στον Ατλαντικό και στον Ειρηνικό Ωκεανό από χρόνο

Οι οικονομικές ζημιές παγκοσμίως

Οι οικονομικές ζημιές το 2013 οφείλονταν κυρίως σε πλημμύρες (35%). Τα 4 από τα πιο δαπανηρά γεγονότα είχαν να κάνουν με τις πλημμύρες, όπως εκείνες της Κεντρικής Ευρώπης την άνοιξη, που κόστισαν \$22 δισ. Καταστροφικές πλημμύρες σημειώθηκαν και στον Καναδά, στην Κίνα, στην Αυστραλία, στην Ινδονησία και στις ΗΠΑ. Τα \$20 δισ. κόστος ξεπέρασαν αθροιστικά και φαινόμενα όπως ο τροπικός κυκλώνας, η κακοκαιρία και η ξηρασία. Όπως ήδη αναφέρθηκε, το 84% των οικονομικών απωλειών προέκυψε εκτός ΗΠΑ. Την προηγούμενη δεκαετία το ίδιο ποσοστό ήταν στο 65% κατά μέσο όρο. Το 2013, τελικά, όσον αφορά το κόστος, έρχεται 6ο μεταξύ των τελευταίων 13 ετών (2000) και 7ο μεταξύ των ετών από το 1950 και μετά.

Οι 10 φυσικές καταστροφές με τις μεγαλύτερες οικονομικές ζημιές

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ/-ΕΣ	ΦΑΙΝΟΜΕΝΟ	ΧΩΡΑ	ΘΑΝΑΤΟΙ	ΠΛΗΓΕΙΣΣΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΑΞΙΩΣΕΙΣ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΖΗΜΙΕΣ (ΣΕ \$)	ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΕΣ ΖΗΜΙΕΣ (ΣΕ \$)
Μάιος/Ιούνιος	Πλημμύρες	Κεντρική Ευρώπη	25	150.000	22 δισ.	5,3 δισ.
20 Απριλίου	Σεισμός	Κίνα	196	620.000	14 δισ.	250 εκατ.
7-10 Νοεμβρίου	Υπερτυφώνας Χαϊγιάν	Φιλιππίνες, Βιετνάμ	8.000	1.300.000	13 δισ.	1,5 δισ.
5-8 Οκτωβρίου	Τυφώνας Φίτσου	Κίνα, Ιαπωνία	8	97.000	10 δισ.	1 δισ.
Ιανουάριος/Σεπτέμβριος	Ξηρασία	Κίνα	—	—	10 δισ.	350 εκατ.
Ιανουάριος/Μάιος	Ξηρασία	Βραζιλία	—	—	8 δισ.	350 εκατ.
Ιούνιος	Πλημμύρες	Καναδάς	4	25.000	5,2 δισ.	1,7 δισ.
Αύγουστος/Σεπτέμβριος	Πλημμύρες	Κίνα	118	215.000	5 δισ.	405 εκατ.
Ιούλιος	Πλημμύρες	Κίνα	125	375.000	4,5 δισ.	150 εκατ.
13-20 Σεπτεμβρίου	Τυφώνας Μάνουελ	Μεξικό	169	35.000	4,2 δισ.	685 εκατ.
				Λοιπά γεγονότα	95 δισ.	34 δισ.
				Σύνολο	192 δισ.	45 δισ.

1. Αναμένεται να μεταβληθεί, καθώς συνεχίζονται οι εκτιμήσεις.
2. Περιλαμβάνονται και κρατικές αποζημιώσεις.

σε χρόνο. Επεξηγούν, μάλιστα, τις μεθόδους παρατήρησης αυτής της εναλλαγής και αναλύουν τις αντίστοιχες προβλέψεις.

Το κόστος των φυσικών καταστροφών Πίσω στον οικονομικό απολογισμό, η έκθεση διαπιστώνει ότι σε ποσοστό 35% –το υψηλότερο της τριετίας– οι παγκόσμιες οικονομικές ζημιές του 2013 οφείλονται σε πλημμύρες. Και η ξηρασία όμως κόστισε δισεκατομμύρια δολάρια, συγκεκριμένα στη Βραζιλία, στην Κίνα, στη Νέα Ζηλανδία και στις ΗΠΑ.

Αν και το 84% των οικονομικών ζημιών δεν αφορά τις ΗΠΑ, στις τελευταίες αντιστοιχεί το 45% των ασφαλισμένων ζημιών, προφανώς λόγω μεγαλύτερης διείσδυσης των ασφαλιστικών εταιρειών στην αγορά.

Οι πλημμύρες τον Μάιο και τον Ιούνιο

στην Κεντρική Ευρώπη ήταν το πιο δαπανηρό φαινόμενο, με \$5,3 δισ. ασφαλισμένες ζημιές και περίπου \$22 δισ. οικονομικές. Τις πιο μεγάλες απώλειες τις είχε η Γερμανία, η επλήγη σε πρωτοφανή βαθμό και από το χαλάζι.

Η Ευρώπη, η Μέση Ανατολή και Αφρική (που συντομογραφούνται ως ΕΜΕΑ στην έκθεση) και το σύνολο της Αμερικής πλην των ΗΠΑ ξεπέρασαν όλες σε ασφαλιστικές ζημιές τον μέσο όρο που είχαν την προηγούμενη δεκαετία. Οι ΗΠΑ και περιοχές Ασίας-Ειρηνικού (APAC), αντίθετα, παρέμειναν κάτω από τον αντίστοιχο μέσο όρο. Τα 10 πιο ζημιογόνα για τους ασφαλιστές γεγονότα του 2013 ήταν 5 περιπτώσεις σοβαρής κακοκαιρίας (οι 4 στις ΗΠΑ), οι 2 ανεμοθύελλες Κρίστιαν και Ίάβερ στην

Ευρώπη, 2 πλημμύρες –η μία στην Ευρώπη και η άλλη στον Καναδά– και η ξηρασία στις ΗΠΑ.

Η Ελλάδα δίνει το παρών στον πίνακα όπου παρατίθενται όλες οι φυσικές καταστροφές του 2013 στην Ευρώπη κατά ημερολογιακή σειρά. Εκεί εμφανίζεται μία φορά, με αφορμή ένα γεγονός που είχε πάνω από €2 εκατ. οικονομικό κόστος και στάθηκε αιτία για περισσότερες από 1.000 ασφαλιστικές αξιώσεις και καταστροφές κυρίων /υποδομών. Πρόκειται για τις πλημμύρες που σημειώθηκαν στην Αττική στις 22 Φεβρουαρίου, όπου μια νεαρή γυναίκα έχασε τη ζωή της.

Οι 10 φυσικές καταστροφές με τις μεγαλύτερες ασφαλισμένες ζημιές

Ημερομηνία/-ες	Γεγονός	Χώρα	Θάνατοι	Πληγείσες κατασκευές Αξιώσεις	Οικονομικές Ζημιές (σε \$)	Ασφαλισμένες Ζημιές (σε \$)
Μάιος/Ιούνιος	Πλημμύρες	Κεντρική Ευρώπη	25	150.000	22 δισ.	5,3 δισ.
27-28 Ιουλίου	Κακοκαιρία	Γερμανία, Γαλλία	0	750.000	4 δισ.	3 δισ.
Ιανουάριος/Δεκέμβριος	Ξηρασία	ΗΠΑ	—	—	3,5 δισ.	2,8 δισ.
18-22 Μαΐου	Κακοκαιρία	ΗΠΑ	29	160.000	3,8 δισ.	2 δισ.
Ιούνιος	Πλημμύρες	Καναδάς	4	25.000	5,2 δισ.	1,7 δισ.
18-20 Μαρτίου	Κακοκαιρία	ΗΠΑ	2	250.000	2,5 δισ.	1,6 δισ.
7-10 Νοεμβρίου	Υπερτυφώνας Χαϊγιάν	Φιλιππίνες, Βιετνάμ	8.000	1.300.000	13 δισ.	1,5 δισ.
26 Μαΐου-2 Ιουνίου	Κακοκαιρία	ΗΠΑ	27	150.000	2,3 δισ.	1,4 δισ.
27-29 Οκτωβρίου	Ανεμοθύελλα Κρίστιαν	Δυτική- Βόρεια Ευρώπη	18	50.000	2 δισ.	1,4 δισ.
7-11 Απριλίου	Κακοκαιρία	ΗΠΑ	3	135.000	1,8 δισ.	1,1 δισ.
				Λοιπά γεγονότα	128 δισ.	20 δισ.

1. Αναμένεται να μεταβληθεί, καθώς συνεχίζονται οι εκτιμήσεις.
2. Περιλαμβάνονται και κρατικές αποζημιώσεις.

Οι ασφαλιστικές ζημιές παγκοσμίως

Τα δύο πιο δαπανηρά γεγονότα παγκοσμίως το 2013 όσον αφορά τις ασφαλισμένες ζημιές συνέβησαν στην Ευρώπη: η πλημμύρα του Μαΐου/Ιουνίου στην Κεντρική Ευρώπη και η χαλαζοθύελλα που έπληξε τέλη Ιουλίου Γερμανία και Γαλλία. Σημαντικές ασφαλισμένες ζημιές σημειώθηκαν στη Δυτική και στη Βόρεια Ευρώπη από τις ανεμοθύελλες Κρίστιαν και Ίάβερ, όμως τα 5 α-

πό τα 10 πιο δαπανηρά γεγονότα έλαβαν χώρα στις ΗΠΑ – στο ένα από αυτά, οι δαπάνες συνιστούν αποζημίωση σε αγρότες που επλήγησαν από την ξηρασία. Το 2013 οι ασφαλισμένες ζημιές ήταν κατά 22% χαμηλότερες (μετά την αναπροσαρμογή με βάση τον πληθωρισμό) από τον μέσο όρο της δεκαετίας 2003-2012 (\$56 δισ.). Ωστόσο, η χρονιά αναδείχτηκε η 8η πιο ακριβή για τους ασφαλιστές από το 1950.

ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, διευθύνων σύμβουλος της Generali
προς τους διαμεσολαβητές

Αδράξτε την ευκαιρία, βγείτε μπροστά!



Αύξηση
προμηθειών,
νέα προϊόντα
και μειώσεις
τιμών
ανακοίνωσε
η Generali



Μέσα σε δυο μήνες ο διευθύνων σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου συναντήθηκε τρεις φορές με διαμεσολαβούντες σε ισάριθμες εκδηλώσεις της εταιρείας. Και τις τρεις φορές δεν έχασε την ευκαιρία να καταστήσει τους ασφαλιστές κοινωνούς ορισμένων σκέψεων του για το παρόν και το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς αθλή και το μέλλον των ιδίων των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και της σχέσης τους με την Generali. Ορισμένες από τις σκέψεις αυτές οι συνε-

γάτες της Generali τις είχαν ακούσει και στο παρελθόν καθώς ο κ. Δημητρίου, σε αντίθεση με άλλους όψιμους υποστηρικτές των ασφαλιστών, έχει κάνει καθαρή εδώ και πολλά χρόνια την στρατηγική της Generali: ανάπτυξη μέσω των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Τι είπε λοιπόν ο κ. Δημητρίου;

-Ζήτησε από τους ασφαλιστές να αδράξουν την ευκαιρία και να πάρουν την υπόθεση της ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς της μεγέθυνσης της ασφαλιστικής πίτας στα δικά τους

χέρια. Βγείτε μπροστά και αναδείξτε την αξία σας, το ρόλο σας, τους προέτρεψε ο διευθύνων σύμβουλος της Generali.

-Στηρίξτε αυτούς που σας στηρίζουν πραγματικά ήταν η δεύτερη προτροπή του κ. Δημητρίου. Συνταχθείτε με αυτούς που θα είναι και αύριο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και πιστεύουν στον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης και τον αποτελεσματικό ρόλο του διαμεσολαβητή.

-Η Generali στήριξε πάντοτε τον ασφαλιστι-

κό διαμεσολαβητή. Τον χαρακτηρίζει ραχοκαλιά της ασφαλιστικής αγοράς, τον στηρίζει άμεσα και έμμεσα. Η Generali έχει κάνει τις επιλογές της. Θέλει να είναι η προτιμώμενη εταιρεία του διαμεσολαβητή. Ήρθε η ώρα να κάνει τις επιλογές του και ο διαμεσολαβητής, σύμφωνα με τον κ. Δημητρίου.

Οι παραπάνω θέσεις συμπυκνώνουν την ουσία της στρατηγικής της Generali έτσι όπως παρουσιάστηκε και στην εκδήλωση κοπής της πίτας του ανεξάρτητου δικτύου, όπου ανακοινώ-

θηκαν συγκεκριμένα μέτρα ενίσχυσης του εισοδήματος των ασφαλιστικών, όπως η αύξηση της προμήθειας στον κλάδο ασφάλισης περιουσίας και ειδικά bonus στον κλάδο ζωής.

Στην ίδια εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής, ο κ. Δημητρίου, ανακοίνωσε ότι η παραγωγή ασφαλίσεων της Generali αυξήθηκε...κατά 4,8% έναντι του 2012, όταν το σύνολο της αγοράς εμφανίζει πτώση -9,7%. Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν στα 7,7 εκατ. ευρώ, ενώ το net combined ratio



1. Ε. Νικηφόρος, Κ. Χομόνδοζλης, Ι. Νικηφόρος
2. Μ. Γκούτης, Ν. Μπλάνας, Γ. Σύρακας,
3. Μ. Ρούσσος, Ι. Ρούσσος, 4. Ν. Αναδιώτης, Π. Τρέζος,
5. Ν. Σπύρου, Μ. Τσιρώνης, Δ. Στάμος,
Α. Γκότση, Σ. Δόσης,
6. Δ. Κριτσιλάς, Μ. Λαμπροπούλου,
Γ. Κατσαδούρης, 7. Γ. Κυρλάκης, Κ. Λεβίτης,
8. Τ. Βασιλόπουλος



9. Ι. Χατζηθεοδοσίου, Π. Δημητρίου, Δ. Σαραντόπουλος, 10. Γ. Φάτσιος, Κ. Χαρέας, Κ. Φάτσιος, Δ. Παπαδόπουλος, Μ. Τζωρτζωράς, Ν. Τσούμας, Α. Μπετενιώτης, 11. ο κ.Ευ. Σπύρου με τον κ.Π. Δημητρίου, 12. Σ. Σφυρής, Γ. Σισμάνης, Κ. Σφυρής, 13. Τ. Βασιλόπουλος, Γ. Λατσούδας, 14. Α. Σπυριδάκη, Ν. Τσόχας, Γ. Κατσιώτης, Ι. Κατσάνης, Θ. Παπανικητάς, 15. Γ. Κατσάνος, Σ. Συγγρός, Α. Παπαηλίου, Β. Λύρας, 16. Γ. Γάτση, Μ. Μπόχτης, Ε. Μάνου, 17. Α. Σιφνάκη, Ι. Θεοδόσης, 18. Κ. Πετούνη, J. Croker, 19. Μ. Σωτηράκος



κυμάνθηκε στο 88,5%.

Στη συνέχεια έλαβε τον λόγο ο κ. Τάκης Βασιλόπουλος, Chief Technical Manager της εταιρείας, ο οποίος υπογράμμισε ότι η στρατηγική της Generali είναι η συνεχής ανάπτυξη τόσο των εταιρικών όσο και των ατομικών ασφαλίσεων. Στις εταιρικές ασφαλίσεις η Generali έχει με την πλήρη κάλυψη του ομίλου με απεριόριστο capacity στην ανάληψη εργασιών και είναι έτοιμη να καλύψει κάθε σύγχρονη επιχειρηματική ανάγκη σε οποιοδήποτε κλάδο, δημιουργώντας νέα προϊόντα, όπως έκανε πρόσφατα με την ασφάλιση των ιχθυοκαλλιέργειών. Παράλληλα παρέχει τα πιο ανταγωνιστικά προϊόντα στις ομαδικές ασφαλίσεις σύνταξης και υγείας.

Στις ατομικές ασφαλίσεις, η Generali στο-



χείει στην περαιτέρω ανάπτυξη εργασιών σε όλους τους κλάδους, είπε ο κ. Βασιλόπουλος. Στο πλαίσιο αυτής της αναπτυξιακής πολιτικής η Generali θα προωθήσει το επόμενο διάστημα μία σειρά νέων καινοτόμων προϊόντων

στους κλάδους αστικής ευθύνης οχημάτων, ασφάλισης υγείας, συντάξεων και ασφάλισης περιουσίας. Ειδικά στα προϊόντα ασφάλισης αυτοκινήτου ο κ. Βασιλόπουλος έκανε αναφορά στο μειωμένο ασφάλιστρο μέχρι 15%





Η. Ρήγας,
Μ. Σωτηράκος,
Π. Δημητρίου,
Τ. Βασιλόπουλος



στην αστική ευθύνη και μέχρι 20% στις συμπληρωματικές καλύψεις ανάλογα την περιοχή.

Στο βήμα ακολούθησε ο διευθυντής πωλήσεων της εταιρείας κ. Μιχάλης Σωτηράκος, ανανεώνοντας την σταθερή δέσμευση της Generali στη στήριξη των ανθρώπων δικτύων, προσφέροντας ουσιαστικά εργαλεία στον επαγγελματία ασφαλιστή για την δουλειά του, και παράλληλα θωρακίζοντας το εισόδημά του μέσω της νέας εμπορικής πολιτικής της εταιρίας. Για την εταιρία ο επαγγελματίας ασφαλιστής παραμένει ο πιο ουσιαστικός κρίκος στην σχέση της με τον τελικό πελάτη. Η εποχή μας ζητάει την προσωπική και ανθρώπινη επαφή και μέριμνα. Μας θέλει όλους πιο κοντά, ο ένας δίπλα στον άλλον, στηρίζοντας ουσιαστικά ο ένας τον άλλον, είπε εμφατικά ο κ. Σωτηράκος.

Η Generali πρόσθεσε προσφέρει αυτή τη στήριξη στους συνεργάτες της έμμεσα και άμεσα. Έμμεσα η στήριξη προέρχεται από την παρουσία μιας ισχυρής διοικητικής μηχανής στα «μετόπισθεν» των πωλήσεων, από ένα πρότυπο εκπαιδευτικό πρόγραμμα, από τον σχεδιασμό υψηλού επιπέδου ασφαλιστικών προϊόντων που καλύπτουν σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων. Άμεσα, συνέχισε ο κ. Σωτηράκος, η εταιρεία στηρίζει τον διαμεσολαβούντα, ενισχύοντας και θωρακίζοντας το εισόδημά του και ανακοίνωσε ότι η Generali θα προχωρήσει το επόμενο διάστημα στην αύξηση των προμηθειών του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στα προγράμματα ασφάλισης περιουσίας και στην χορήγηση ειδικών προνομίων στα προϊόντα ζωής. Η απόφαση αυτή, κατέληξε ο κ. Σωτηράκος, είναι δυνατή χάρη στην υγιή ανάπτυξη και στα πολύ ικανοποιητικά



20. Κ. Ταραβήρας, Γ. Κυρλάκας, Β. Μαρτέν, Π. Δημητρίου, 21. Ε. Φουντουλάκη, Α. Βοτσαΐτης, Δ. Στάμος, Ν. Καθαβρυτινός, 22. Ο. Κατσιμπέρη, Ε. Κατσιμπέρη, Π. Δημητρίου, Ι. Αργυρόπουλος, 23. Σ. Τσιφτσής, Κ. Σακελληρίου, 24. Π. Αγγέλης, Κ. Μπουγιούκος, Κ. Γρηγορόπουλος, 25. Α. Γκότση, Π. Τρέζος, Μ. Σκληθούνου, Δ. Κυριακίδης, 26. Α. Μπάρλα, Μ. Λαμπροπούλου, Ε. Ιατρόπουλος, 27. Μ. Σωτηράκος, Δ. Στάμος



28. Ε. Ιγνατιάδης, Π. Καμινάρη, 29. Σ. Κροκιδάς, Ι. Αλ Μπάχρι, Ν. Καράμπελας, 30. Α. Κυριακού, Α. Νικογιάννης, Π. Μέγγος, 31. Η. Μαντούβαλος, Π. Καπάντας, Μ. Σωτηράκος, 32. Α. Πισιόλη, Π. Δημητρίου, 33. Ν. Λογοθέτης, Κ. Αιθαζίδου, Γ. Καπνιάς, 34. Μ. Σουρίκα, Μ. Σουρίκας, Π. Γιαμπίλη, Κ. Κεχρή, 35. Μ. Παντελιάς, Χ. Παντελιάς, Γ. Κασιώτης, Α. Ματσούλη, 36. Ι. Κωνσταντόπουλος, Γ. Κοντογιάννης, Κ. Παπαθεοδώρου, Γ. Κυρλάκας, Μ. Ροντογιάννης, 37. Α. Γαβρίλης, Ε. Καρανικόλας, Κ. Σφυρής, 38. Κ. Κολλυθιάς, Α. Μπάρου, Δ. Νικοηίνκος, 39. Η. Ρήγας, Α. Δαπόλα, Μ. Σωτηράκος



αποτελέσματα της εταιρείας, η οποία θεώρησε σωστό να το επιστρέψει στους συνεργάτες της ένα μέρος των κερδών της.

Η εκδήλωση έκλεισε με την κοπή της παραδοσιακής βασιλόπιτας, όπου τυχεροί της

χρονιάς κληρώθηκαν οι κ.κ. Λατσούδας Γιώργος (Πρακτορείο ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΡΙΣΚΟΥ & ΣΙΑ ΕΕ), Δαπόλα Αντουανέττα (Πρακτορείο Α. ΑΠΕΡΓΗΣ - Α. ΔΑΠΟΛΑ ΟΕ), Στάμος Δημήτρης (Πρακτορείο ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΣΤΑΜΟΥ)



Academy

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η τελική αποφοίτηση των διαμεσολαβούντων που συμμετείχαν στα σεμινάρια της Generali Academy μίας εκπαιδευτικής πρωτοβουλίας της Generali, που έχει βάλει, όπως αναφέρει η εταιρία την σφραγίδα της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Μιλώντας στην τελική αποφοίτηση ο διευθυντής εκπαίδευσης της Generali κος Κώστας Χομόνδοζλης, τόνισε ότι στόχος των σεμιναρίων είναι να αποκτούν οι διαμεσολαβούντες μία γενικότερη γνώση για την λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ ο Γαβριήλ Κατσάνος διευθυντής πωλήσεων Ζωής Ανεξάρτητων Δικτύων, υπογράμμισε ότι η Generali Academy είναι μία πρωτοβουλία της Generali που έχει γίνει πλέον θεσμός.

Ο διευθυντής πωλήσεων της Generali κ. Μιχάλης Σωτηράκος, προανήγγειλε την κυκλοφορία νέων καινοτόμων ασφαλιστικών προϊόντων ζωής, υγείας και περιουσίας το αμέσως επόμενο διάστημα.



Χ. Λακαφώσης, Γ. Κατσάνος, Μ. Σωτηράκος, Κ. Χομόνδοζλης, Σ. Σακελληαρίδου, Ν. Μπλήνας

Από την πλευρά του ο κ. Τάκης Βασιλόπουλος Chief Technical Manager της Generali, σημείωσε ότι τα τεχνικά τμήματα και οι πωλήσεις της εταιρίας αποτελούν μία σφικτά δεμένη ομάδα, η οποία έχει κοινό στόχο την στρατηγική ανάπτυξη της εταιρείας αλλά και την συνεχόμενη αναβάθμιση και εξέλιξη του κλάδου.

Κλείνοντας την εκδήλωση, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου, αναφέρθηκε στην πορεία της Generali στην ελληνική ασφαλιστική αγορά εστιάζοντας στο γεγονός ότι παρά την κρίση η εταιρία συνεχίζει σταθερά να αυξάνει το μερίδιο αγοράς της και παρέμεινε κερδοφόρα.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα του Generali Academy, με το συντονισμό των κ.κ. Κώστα

Χομόνδοζλη, Γαβριήλ Κατσάνου πλαισιώθηκε και στηρίχθηκε από τα στελέχη τα εταιρίας, κ.κ. Νίκο Μπλήνα, Ελένη Μάνου, Γιάννη Σίνο, καθώς επίσης και από τους εισηγητές κ. Σπύρο Καραγγιανη και κα. Σίσσυ Σακελληαρίδου.

Στο 7ο εκπαιδευτικό πρόγραμμα συμμετείχαν οι κ.κ.: Άγγελος Σάββας, Άγγελος Γιαννουδάκος, Ανάργυρος Γαλάτης, Γιάννης Φελέσκουρας, Δημήτρης Ζης, Αντώνης Αραβαντινός, Κώστας Σταυρόπουλος, Χρήστος Γεωργιόπουλος, Όλγα Μαγγοπούλου, Βρεττός Πολίτης, Κική Αντωνοπούλου, Νίκος Παναγιώτου, Δημήτρης Μπαρδάνης, Γιάννης Κιούκας, Νίκος Λογοθέτης, Κατερίνα Αϊβαζίδου, Φιλιά Φράγκου, Σίσσυ Σακελληαρίδου, Αλέξανδρος Κορλιέτης.



Η χώρα των Ίνκας θα καλωσορίσει τους κορυφαίους



Περισσότεροι από 150 συνεργάτες του αποκλειστικού και ανεξάρτητου δικτύου της Generali συγκεντρώθηκαν στην «Οδό Κασσάνδρας», για να θυμηθούν μαζί όμορφα στιγμιότυπα από τα ταξίδια που έχουν πραγματοποιήσει με την εταιρία και να ενημερωθούν για τις νέες συναρπαστικές διαδρομές που χαράζει η εταιρία για το 2014.

Σε ένα ζεστό, οικογενειακό και κεφάλτο κλίμα, πλαισιωμένοι από μοναδικές εικόνες και αναμνήσεις από παλαιότερα ταξίδια σε Αυστραλία, Ινδία, Ιαπωνία, Αργεντινή, Αφρική, Ισλανδία και πρόσφατα στη Ρωσία, οι παλιοί και νέοι συνεπιβάτες στο συναρπαστικό ταξίδι της Generali ενημερώθηκαν για το νέο προορισμό-επιβράβευσης για το 2014, που δεν άληη από την χώρα των Ίνκας στο Περού.

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

«Οι ασφαλιστικές εταιρείες σε περιβάλλον Solvency II»



Του **Θάνου Παπανικολάου**,
Διευθυντής, Τμήμα Χρηματοοικονομικών
Κινδύνων, KPMG

Ο Θάνος Παπανικολάου είναι Διευθυντής στην ομάδα Διαχείρισης Χρηματοοικονομικών Κινδύνων της KPMG και εξειδικεύεται σε υπηρεσίες και λύσεις στον χρηματοοικονομικό κλάδο. Κατέχει μεταπτυχιακό τίτλο στην Επιχειρησιακή Έρευνα από το πανεπιστήμιο του Lancaster, UK και τίτλο σπουδών στις Στρατηγικές Αποφάσεις και Διαχείριση Κινδύνων από το πανεπιστήμιο Stanford, USA. Έχει πολυετή εμπειρία σε τράπεζες, ασφαλιστικές και συμβουλευτικές εταιρείες. Κατά τη διάρκεια της καριέρας του έχει δουλέψει για μεγάλες εταιρείες Συμβούλων, αλλά και σε τμήματα Διαχείρισης Κινδύνων τραπεζών. Έχει αναμειχθεί σε πολλά έργα Χρηματοοικονομικών Κινδύνων και ανάπτυξη Χρηματοοικονομικών Συστημάτων και διαθέτει εμπειρία σε θέματα επικύρωσης και ανασχεδιασμού πιστωτικής πολιτικής, σε θέματα αναδιάρθρωσης χαρτοφυλακίων, δημιουργίας μοντέλων εκτίμησης πιστωτικού κινδύνου και σε έργα υλοποίησης Βασίλειας II, Βασίλειας III και Solvency II. Είναι ιδρυτικό μέλος και ανώτερος διευθυντής του ελληνικού παραρτήματος της διεθνούς Ένωσης Επιχειρηματιών Διαχείρισης Κινδύνων (Global Association of Risk Professionals) και έχει παρουσιάσει μελέτες σε διεθνή συνέδρια διαχείρισης κινδύνων στο εξωτερικό. Ο κύριος Παπανικολάου είναι εισηγητής του KPMG Institute σε ασφαλιστικά σεμινάρια και στο σεμινάριο "Solvency II - Professional Certification" και έχει διατελέσει διευθυντής σε πλήθος έργων υλοποίησης Solvency II για ελληνικές και πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες.

Οι πρώτες επιπτώσεις του νέου πλαισίου Φερεγγυότητας II στις ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, είναι πλέον εμφανείς. Διαδικασίες και νέες πολιτικές καταγράφονται, επενδύσεις στον τομέα της πληροφορικής πραγματοποιούνται και διαφαίνεται η τάση για προσπάθεια βελτιστοποίησης του μοντέλου λειτουργίας τους. Παρόλα αυτά όμως, οι ασφαλιστικές εταιρείες αναμένεται να αντιμετωπίσουν ακόμα μεγαλύτερες προκλήσεις το επόμενο χρονικό διάστημα, κυρίως στους παρακάτω άξονες:

Διαχείριση κινδύνων και αναλογιστική λειτουργία: Οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να διαθέτουν ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο διαχείρισης κινδύνων που να εξετάζει το σύνολο των κινδύνων και να τους συνδέει με το απαιτούμενο εποπτικό κεφάλαιο - ανά είδος κινδύνου. Το πλαίσιο διαχείρισης κινδύνων θα πρέπει επίσης να συνδέεται άμεσα με τη στρατηγική διαχείρισης κινδύνων και με τη διάθεση ανάληψης κινδύνων της εταιρίας (risk appetite). Τις περισσότερες φορές, δεν είναι εμφανές ποια είναι η διάθεση ανάληψης κινδύνων - ανά είδος κινδύνου - ακόμα και στην ανώτερη διοίκηση, αλλά και φυσικά στα υπόλοιπα στελέχη της εταιρείας. Η διασύνδεση των κινδύνων απουσιάζει με αποτέλεσμα τα τμήματα της εταιρείας να λειτουργούν με τρόπο που φαίνεται ότι δημιουργούνται "silos" μέσα στον οργανισμό. Αυτό έχει ως επακόλουθο να δυσχεραίνεται η αναγνώριση του κινδύνου και επομένως η ορθή μέτρησή του και συνεπακόλουθα και η αντιμετώπισή του.

Επίσης, η τιμολόγηση των προϊόντων θα πρέπει να είναι στενά συνδεδεμένη με τον αναλαμβανόμενο κίνδυνο, αλλά και με τα εποπτικά κεφάλαια που απαιτούνται. Η τιμολόγηση δεν θα πρέπει να σταματά μό-

νο στο σημείο της τιμολόγησης του ασφαλιστικού κινδύνου, αλλά να συνδέεται και με τα απαραίτητα εποπτικά κεφάλαια. Επομένως οι εταιρείες θα πρέπει να ακολουθήσουν εξελιγμένες μεθοδολογίες αξιολόγησης της απόδοσης προσαρμοσμένες στον κίνδυνο όπως για παράδειγμα μοντέλα RAROC (risk adjusted return on capital) ή RARORAC (risk adjusted return on risk adjusted capital). Οι συγκεκριμένες μεθοδολογίες θα τους προσδώσουν την δυνατότητα της σύγκρισης των διαφορετικών δραστηριοτήτων και τελικά τη δυνατότητα της δυναμικής και προσαρμοσμένης στον κίνδυνο τιμολόγησης.

Σύμφωνα με πρόσφατη ευρωπαϊκή μελέτη της KPMG σχετικά με τη συμβολή της διαχείρισης κινδύνων στις ασφαλιστικές εταιρείες, το 61% των επιχειρήσεων αναγνωρίζει ότι η διαχείριση κινδύνων συμβάλλει πολύ σημαντικά στη γενικότερη πορεία της εταιρίας, το 27% αναγνωρίζει ότι συμβάλλει σε σημαντικό βαθμό και μόνο το 2% δεν έχει αναγνωρίσει τη σπουδαιότητα αυτής στη συνολική επιτυχία της εταιρείας.

Επιπρόσθετα, σύμφωνα με την ίδια μελέτη, **το 85%** των εταιρειών του χρηματοπιστωτικού κλάδου προβλέπουν ότι το ποσοστό του μεριδίου των εξόδων που επενδύεται για τη διαχείριση κινδύνων σε σχέση με τα συνολικά έξοδα, θα τριπλασιαστεί την επόμενη τριετία, αναδεικνύοντας την ανάγκη για ακόμα καλύτερη και πιο αποτελεσματική διαχείριση κινδύνων.

Εταιρική διακυβέρνηση και οργάνωση: Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να ακολουθήσουν οργάνωση που να είναι συμμορφωμένη με την εταιρική κουλτούρα και να έχουν αποσυνδεθεί από το μοντέλο της συγκέντρωσης όλων των εξουσιών σε ένα μόνο άτομο. Οι ρόλοι θα πρέπει να

σαφείς, ξεκάθαροι και να αποφεύγονται οι συγκρούσεις συμφερόντων. Επιτροπές, όπως η Επιτροπή Ελέγχου, η Επιτροπή Διαχείρισης Κινδύνων, τμήματα όπως ο Εσωτερικός Έλεγχος, και διαδικασίες όπως η κανονιστική συμμόρφωση και η διαχείριση κινδύνων, είναι απαιτούμενα. Ο Εσωτερικός Έλεγχος θα πρέπει να ελέγχει τις κρίσιμες διαδικασίες της εταιρείας με βάση το ετήσιο πλάνο του και να υποβάλλει τις αναφορές προς την Επιτροπή Ελέγχου. Αυτή η διαδικασία, δεν θα πρέπει να αποτελεί μια παθητική διαδικασία, αλλά μια διαδικασία που στόχο θα έχει τη συνεχή βελτίωση και ενδυνάμωση του συστήματος εσωτερικού ελέγχου. Είναι συχνό το φαινόμενο οι γραμμές αναφοράς μεταξύ των τμημάτων να μην είναι ξεκάθαρες, με αποτέλεσμα να είναι δύσκολο να προσδιοριστεί σε ποιο τμήμα ανήκει ο κίνδυνος που έχει εντοπιστεί, προκειμένου να προβεί ο οργανισμός σε διορθωτικές κινήσεις (πχ δημιουργία δικλίδων ασφαλείας - controls) και να τον μειώσει.

Υπενθυμίζεται πως σε περιβάλλον Solvency II και ειδικότερα κατά την αξιολόγηση των κινδύνων (Πυλώνας 2 - ORSA), παρόμοιες αδυναμίες θα έχουν ως αποτέλεσμα να επιβάλλει, η εποπτική αρχή, πρόσθετες κεφαλαιακές επιβαρύνσεις στις εταιρίες.

Πληροφοριακά συστήματα και διοικητική πληροφόρηση: Οι εταιρείες καλούνται να διαθέτουν πληροφοριακό σύστημα που θα τους παρέχει τη δυνατότητα να παράγουν κάθε τρίμηνο τις απαιτούμενες εποπτικές αναφορές. Οι αναφορές που θα υποβάλλονται στις εποπτικές αρχές θα πρέπει να είναι σε συμφωνία με τις λογιστικές καταστάσεις, οι οποίες προτείνεται να είναι σύμφωνα με τα διεθνή λογιστικά πρότυπα, για να είναι πιο άμεση και ευκολότερη η συμφωνία των εποπτικών αναφορών με τις λογιστικές καταστάσεις. Το πληροφοριακό σύστημα δεν μπορεί όμως να λύσει τα προβλήματα που θα εμφανιστούν αναφορικά με την ποιότητα των δεδομένων, τη διαθεσιμότητά τους, την ιστορικότητά τους και τη δυνατότητα εξαγωγής τους από τα διάφορα συστήματα της εταιρείας. Οι επιχειρήσεις θα χρειαστεί

να προβούν σε επενδύσεις στο χώρο της πληροφορικής και θα πρέπει να έχουν ως γνώμονα την αρχή να βρίσκεται ο πελάτης στο επίκεντρο. Η έννοια «πελάτης», θα πρέπει να αποκτήσει ιδιαίτερη σημασία, ώστε να είναι σε θέση η εταιρεία να μπορεί να αναλύει όλα τα προϊόντα που έχει, τις ιδιαιτερότητες συμπεριφοράς που εμφανίζει και να προβλέπει μελλοντικές συμπεριφορές, ώστε να τις προλαβαίνει και να τις ικανοποιεί, με κύριο μέλημα τη διακράτηση του πελάτη που αποφέρει κέρδος, σε όρους προσαρμοσμένης στον κίνδυνο απόδοσης. Δεν θα πρέπει να ξεχνάμε επίσης, πως η σχέση διαμεσοδοκτητή - ασφαλιστικής εταιρείας αποτελεί και αυτή μια σχέση πελάτη - εταιρείας.

Εκτός όμως από την προετοιμασία που θα πρέπει να γίνει στις παραπάνω περιοχές, υπάρχει μια ακόμα μεγάλη δυσκολία, ίσως η μεγαλύτερη. Αυτή δεν είναι άλλη από τη μετάβαση από το σημείο του σχεδιασμού, στο σημείο της υλοποίησης και της καθημερινής λειτουργίας της επιχείρησης. Η δυσκολία έγκειται στο να κατανοήσουν οι εταιρείες σε βάθος τις πρακτικές και τις διαδικασίες που έχουν σχεδιάσει, λόγω της συμμόρφωσης με το Solvency II και να μπορέσουν να τις αφομοιώσουν στο μοντέλο λειτουργίας της επιχείρησης με τέτοιο τρόπο ώστε να προσδίδεται η αναμενόμενη αξία και να αποκτάται ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι άλλων εταιρειών. Η υλοποίηση αναμένεται αναμφίβολα να είναι δύσκολη, διότι οι εταιρείες θα πρέπει να έχουν στελέχη επαρκώς προετοιμασμένα, μέσω της κατάλληλης εκπαίδευσης, στις νέες εποπτικές απαιτήσεις και στις νέες μεθοδολογίες που ο οργανισμός έχει

καταρτίσει. Επίσης κατά την υλοποίηση θα πρέπει να ληφθεί υπόψη η αρχή της αναλογικότητας και ιδιαίτερα οι μικρές εταιρείες θα πρέπει να διατηρήσουν το πλεονέκτημα της ευελιξίας των αποφάσεων και την άμεση ανταπόκρισης στις ανάγκες των πελατών.

Σημαντικό ρόλο διαδραματίζει επίσης, ο τρόπος με τον οποίο οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν σκοπό να αντιμετωπίσουν το νέο εποπτικό πλαίσιο σε καθεστώς πλήρους εφαρμογής του. Το Solvency II το αντιμετωπίζουν ως μια άσκηση συμμόρφωσης ή ως μια ευκαιρία να αλληλάξουν τον τρόπο που δραστηριοποιούνται και να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα; Εσωτερικά μοντέλα εκτίμησης των κεφαλαίων απαιτήσεων θα μπορούσαν να προσδώσουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, ειδικότερα για τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο κλάδο ζημιών, δεδομένου ότι για αυτές που δραστηριοποιούνται στον κλάδο ζωής είναι σχεδόν μονόδρομος η επιλογή. Οι εταιρείες του ασφαλιστικού κλάδου σε πρώτη φάση θα προσπαθήσουν να αντιμετωπίσουν το Solvency II ως μια άσκηση συμμόρφωσης, όμως πολύ γρήγορα θα συνειδητοποιήσουν πως εξελιγμένες μεθοδολογίες διαχείρισης κινδύνων, εσωτερικά μοντέλα εκτίμησης των κεφαλαίων απαιτήσεων θα είναι μοναδική επιλογή για αυτές που θα θέλουν να ξεχωρίσουν και να αποκτήσουν σημαντικό προβάδισμα.

Οι μεγάλες προκλήσεις τώρα αρχίζουν για τις ασφαλιστικές εταιρείες και εκείνες που θα το συνειδητοποιήσουν εγκαίρως και θα δράσουν αναλόγως, αναμένεται να έχουν μέλλον περισσότερο ελπιδοφόρο.



Η KPMG αποτελεί το παγκόσμιο δίκτυο ανεξάρτητων εταιρειών παροχής επαγγελματικών υπηρεσιών-μελών συνδεδεμένων με την KPMG International, ενός Ελβετικού Συνεταιρισμού. Οι εταιρείες-μέλη της KPMG παρέχουν ελεγκτικές, φορολογικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες. Λειτουργούμε σε 155 χώρες με προσωπικό περίπου 155 000 ατόμων παγκοσμίως. Κάθε εταιρεία KPMG αποτελεί μια νομικά ξεχωριστή οντότητα. Στη χώρα μας, η KPMG παρέχει, τα τελευταία 40 χρόνια, ολοκληρωμένες ελεγκτικές, συμβουλευτικές, λογιστικές, φορολογικές υπηρεσίες σε ελληνικές και διεθνείς εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Για περισσότερες πληροφορίες: www.kpmg.com/gr

Το ταξίδι της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά



Δείτε το video από το συνέδριο της Eurolife



στο NextDeal.gr

56

Με τίτλο 'Ανοίγουμε φτερά για το 2014' η Eurolife ERB Ασφαλιστική διοργάνωσε το ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της στο Metropolitan Expo, στο αεροδρόμιο Ελευθέριος Βενιζέλος. Το φετινό συνέδριο εστίασε στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται από το 2014 στον ασφαλιστικό κλάδο και κάλυψε θέματα ιδιαίτερου ενδιαφέροντος για τους ανθρώπους του χώρου. Η αγορά, οι νέες συνθήκες εργασίας και οι ευκαιρίες που δημιουργούνται από αυτές, αποτέλεσαν την πρώτη ενότητα του συνεδρίου. Στη συνέχεια, η Εταιρία, έδωσε βήμα στην κα Αγνή Μαριακάκη, ερευνήτρια, ψυχολόγο και Διευθύνουσα Σύμβουλο της Mindsearch, η οποία και παρουσίασε τα βασικά ευρήματα από πρόσφατη έρευνα της εταιρίας της, με θέμα «Η οπτική του Πελάτη». Η ημέρα αυτή αποτέλεσε μια καλή αφορμή για συζήτηση



IQ Νικητές



(από δεξιά) Ν. Δελένδας, Η. Αποστόλου, Στ. Συγγρός/Victory Promise



Θ. Ξένος, Αναστ. Κοητσιδης/ΚΟΛΤΣΙΔΑΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ



(από δεξιά) Νίκος Δελένδας, Αλέξανδρος Σαρπηγεωργίου, Σταμάτης Γκούμας/Eurenta Ελλάς



(από δεξιά) Νίκος Δελένδας, Θανάσης Ξένος, Γιώργος Λούβαρης/ΑΤΤΙΚΑ



57



Αγνή Μαριακάκη
- Ερευνήτρια
ψυχολόγος και
Διευθύνουσα
Σύμβουλος της
εταιρίας
Mindsearch



Πία Θεοδωράτου/TNS



Ο κ. Α.
Σαρρηγεργίου
με την κ. Αγγελική
Πιτσόλη και τον
κ. Πολίτη Βρεττό



Α. Σίδερης



Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεργίου, πάνω με
την Κωνσταντίνα Κίτσου/Κίτσου
& Σία ΟΕ και δεξιά με την Μαριλένα
Σουρίκα / Ασφαλιστική Εγγύηση ΕΠΕ

Αλέξανδρος
Σαρρη-
γεργίου,
Χρήστος
Καρυπίδης /
Λ. Ντούνα &
Χ. Καρυπίδης
ΟΕ



(από δεξιά) Νίκος Δελένδρας, Θανάσης
Ξένος, Στάθης Τουλουμτζίδης /
Τουλουμτζίδης Ευστάθιος



(από δεξιά)
Ηλίας
Αποστόλου,
Νίκος
Δελένδρας,
Γιάννης
Παπάς/
Mega
Insurance



Ο Αλέξανδρος
Σαρρηγεργίου,
αριστερά με την
Αλεξάνδρα
Κουτσομήτρου /
PROMIST ΑΕ και
δεξιά με τον εκδότη
του «Ασφαλιστικού Ναι»
Ευάγγελο Σπύρου



των απόψεων και των προτάσεων των συνεργατών της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, αφού παρουσιάστηκαν τα πολύ ενδιαφέροντα αποτελέσματα της έρευνας Ικανοποίησης Συνεργατών που διεξάγει η εταιρία σε ετήσια βάση, σε συνεργασία με την εταιρία ερευνών TNS ICAP. Η Eurolife ERB Ασφαλιστική αποδεικνύει έμπρακτα πως αναγνωρίζει και λαμβάνει υπόψη της όλα όσα χρειάζονται οι συνεργάτες της και απαιτούνται από την αγορά, παρουσιάζοντας τις κύριες δράσεις της για το 2014, τόσο σε νέα που αφορούν προϊόντα, παροχές και μεθόδους προώθησης (που πραγματοποιούνται από κοινού με συνεργάτες), όσο και σε θέματα λειτουργίας της ίδιας της εταιρίας. Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με τις βραβεύσεις των εταιριών-συνεργατών που διακρίθηκαν το 2013 καθώς και την παράδοση εταιρικών αυτοκινήτων στους επιτυχόντες του διαγωνισμού πωλήσεων και την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας.



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ Το 40% της παραγωγής είναι από τους συνεργάτες μας

Στην εκτίμηση ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει απολέσει περίπου 2 δισ. ευρώ κατά την περίοδο της κρίσης, προέβη ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Eurolife Ασφαλιστικής κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεργίου μιλώντας από το βήμα του συνεδρίου. Από τα 5,5 δισ. ευρώ, που ήταν το ιστορικό ρεκόρ παραγωγής ασφαλιστών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς το 2009, εκτιμάται ότι έπεσε το 2013 στα 3,5 δισ. ευρώ, είπε ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Για το 2013, γνωστοποίησε ότι η συνολική παραγωγή μειώθηκε κατά 10% περίπου σε σύγκριση με το 2012, σημειώνοντας ωστόσο ότι η αγορά βρίσκεται κοντά στο χειρότερο της σημείο και αρχίζει να φαίνεται ένα φως στο βάθος του τούνελ. Απευθυνόμενος στους συνεργάτες της εταιρίας, ο κ. Σαρρηγεργίου τους κάλεσε να συνεχίσουν τα ταξίδια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με τη Eurolife Ασφαλιστική. Όπως είπε, η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει ζωή πάνω από 100 χρόνια, όμως πιο συναρπαστική περίοδος είναι αυτή που ξεκινάει τώρα και η Eurolife θέλει να τη ζήσει μαζί με τους ασφαλιστές συνεργάτες της. Μπορεί το 2000, όταν ξεκίνησε η εταιρία, να δραστηριοποιόταν αποκλειστικά στο Bancassurance, σήμερα όμως το 40% της παραγωγής της έρχεται από τους διαμεσολαβούντες συνεργάτες της, πρόσθεσε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεργίου, σημειώνοντας ακόμα ότι η ασφαλιστική αγορά το επόμενο διάστημα θα έχει αναταράξεις λόγω των πράξεων του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος και της προετοιμασίας για την εφαρμογή της Οδηγίας Solvency II. Εκτίμησε ότι μετά την 1/1/2016 η αγορά θα είναι διαφορετική και όσοι δεν είναι σωστοί επαγγελματίες (ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστές) θα απουσιάζουν από αυτή.

Αχ! Πόσα τέτοια γίνονται καθημερινά... Πόσες μάνες χτυπο-
καρδούν για τα παιδιά τους... Πόσα ακούνε οι σφαλιστές μας
εκείνες τις ιδιαίτερες στιγμές της πώλησης που φθάνουν να πουν
τι τους καλύπτει η ασφάλεια... Κι αυτή η μανούλα πώς θα «α-
ποχαιρέτησε» το β्लाστάρι της, αυτή που για σαράντα χρόνια στε-
κόταν εκεί κοντά του... Μου φαίνεται να την ακούω να πλένει τα
πιάτα στο νεροχύτη, να σκουπίζει τα μαχαιροπήρουνα, να του
σπρώχνει το κρεβάτι, να καμαρώνει στα πτυχία, να κρυφομιλά στις
γειτόνισσες για τις επιτυχίες του, ν' ανάβει το καντηλάκι της, να
τον «σταυρώνει» κρυφά όταν έφευγε κι έκλεινε την πόρτα, να
τον «θυμιατίζει» παραμονές του Αν-Λια, να μαζεύει τα «ρουχα-
λάκια» της στο συρτάρι για τη μεγάλη ώρα της, που νόμιζε θα
φύγει πρώτη, να του σιδερώνει το πουκάμισο, να στέκεται «σκιά»
στις εξετάσεις και τα μαθήματα μέχρι να «βγει» απ' τον καθηγη-
τή, να αναστενάζει μήπως βρεθεί «κοπέλα» να παντρευτεί, να
τον συμβουλεύει να είναι έντιμος...

Αξίζει να έχουν και τα ορφανά λεφτά για βιβλία, αλλιά και τα ροζισμένα χέρια ευρώ, να πληρώσουν και οι μεγάλες ιστορίες που κρύβονται στους δρόμους των ρυτίδων ας λένε το «ευχαριστώ» τους σε αυτούς που τις καταλαβαίνουν και δεν προσπερνάνε! Αχ! βρε Ηλία, ο Θεός να σε συγχωρέσει! Του Θεού είναι όλα!

10 Δύνα, 18 Μαρτίου 2005

Ηλίας Αβάζος

(ΧΙΟΣ ΤΗΣ ΙΩΑΝΝΑΣ ΚΑΛΥΒΑ)



Η αξία της **στατιστικής** στο management

Ασφαλιστικών Διαμεσοληαβητών



Του Δημήτρη Γαβαλάκη*

Στόχος της παρουσίασης είναι η ανάδειξη της αναγκαιότητας τήρησης διαδικασιών στατιστικής παρακολούθησης σε πολλούς και κρίσιμους τομείς των εργασιών του ασφαλιστικού διαμεσοληαβητή:

- Στην εξεύρεση
- Στη δραστηριότητα
- Στην παραγωγή
- Στη διατήρηση της παραγωγής

- Στον συσχετισμό όλων των παραπάνω
- Στη στελέχωση
- Ποιοί παράμετροι, άραγε, επιβάλλουν τη χρήση των αριθμών
- Οι διαχρονικές μεταβολές της αγοράς και η δυνατότητα προσαρμογής του διαμεσοληαβητή
- Η μεταβλητότητα της ψυχολογίας του στα βήματα της πώλησης.

- Η εξασφάλιση της αποδοχής του πιθανού προβλήματος από τον ασφαλιστικό διαμεσοληαβητή
 - Η αναγκαιότητα της άμεσης παρέμβασης του Management
 - Η ακριβής παρακολούθηση της απόδοσης των διορθωτικών παρεμβάσεων
 - Η αξιοπιστία του συναγωνισμού στα πλαίσια της παραγωγικής μονάδας
 - Η δυνατότητα, με ακρίβεια, μακροπρόθεσμων σχεδιασμών με βάση ιστορικά στοιχεία
 - Ας δούμε όμως ενδεικτικά την χρησιμότητα των αριθμών και των στατιστικών αποτελεσμάτων στον κύκλο πωλήσεων. Όπως είναι γνωστό οι εργασίες του ασφαλιστικού διαμεσοληαβητή είναι :
 - Εξεύρεση
 - Προσέγγιση
 - 1η συνάντηση ανάληψης αναγκών (R)
 - Παρουσίαση λύσης (Τελική)
 - Κλείσιμο Αίτησης (ή κλείσιμο πελάτη)
 - Παράδοση Συμβολαίου
 - R service
 - Επαναπωλήσεις
- Τηρώντας, με ακριβή προσδιορισμό, πληροφοριακά στοιχεία για κάθε δραστηριότητα, έχουμε την δυνατότητα να καταλήξουμε σε συγκεκριμένους δείκτες αποτελεσματικότητας. Ενδεικτικά αναφέρω τα εξής:
- «Κλείσιμο» προσέγγισης (τηλεφωνικό) (R αρ. Πελατών)
 - «Κλείσιμο» Παρουσιάσεων (T) ανά 1ου R (R/T)
 - «Κλείσιμο» Πελάτη ανά Παρουσίαση (T) (αρ. Πελατών/T)
 - «Κλείσιμο» Πελάτη ανά πηγή Εξεύρεσης (αρ. Πελατών/αρ. Πελατών)
 - Μ.Ο. Ασφαλιστρου ανά πελάτη
 - Σύνθεση καλύψεων ανά Ασφαλιστική ανάγκη επί του συνόλου του παραγόμενου αποτελέσματος
 - Μέσος Όρος "Ζωής" πελάτη. (Το διάστημα που ο πελάτης μας εμπιστεύεται από το πρώτο συμβόλαιο που αποκτά με την διαμεσολήβηση μας έως την στιγμή που σταματά το τελευταίο)
 - R επαναπωλήσεων ανά R service
 - Εξεύρεση (Αριθμός συστάσεων ανά R και R service)



- Με ποια στοιχεία όμως θα γίνει η συγκριτική αναφορά των αποτελεσμάτων που προκύπτουν ;
- Θα ήταν σημαντικό να έχουμε στην διάθεση μας συνοδικά στοιχεία για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Δυστυχώς η εσωστρέφεια του Agency δεν έχει επιτρέψει την ανταλλαγή ιδεών και δεδομένων μεταξύ Συντονιστών και παραγωγικών μονάδων. Μπορούμε όμως να εκμεταλλευτούμε τα δεδομένα που πιθανώς υπάρχουν στα πλαίσια της εταιρίας μας ή να δημιουργήσουμε ιστορικά δεδομένα στα πλαίσια της δικής μας παραγωγικής μονάδας
- Η ελληνική αγορά
- Ανά είδος εξεύρεσης
- Η δική μας αγορά
- Εταιρία
- Παραγωγική μονάδα
- Η αγορά του Συνεργάτη μας
- Τι απαιτείται όμως ώστε να επιτύχουμε την τήρηση της διαδικασίας συγκέντρωσης των αναγκαιών στοιχείων ;
- Αποδοχή της αξίας της διαδικασίας από τον συνεργάτη
- Η χρήση των αριθμών πρέπει να αφορά κυρίως την ποιότητα (επίπεδο του σχετικού δείκτη) και όχι την ποσότητα (όγκος δραστηριότητας)
- Σταθερότητα και διαχρονικότητα
- Τυποποιημένη ηλεκτρονική φόρμα με άμεση παραγωγή αποτελεσμάτων
- Κίνδυνοι που αντιμετωπίζουμε κατά την συλλογή των δεδομένων
- Η έλλειψη ορισμών (Ο σαφής και απόλυτος ορισμός της συλλογής των στοιχείων εξασφαλίζει την ομοιογένεια των δεδομένων)
- Η έλλειψη συνέχειας.
- Η πλησματοκότητα των εγγραφών.
- Εκούσια (από την ανάγκη παρουσίασης μεγαλύτερου όγκου δραστηριότητας)
- Ακούσια (από έλλειψη κατανόησης των ορισμών)
- Ενδεικτικά οφέλη από την χρήση των στατιστικών αποτελεσμάτων
- Βραχυπρόθεσμα
- Η ανάδειξη μη εντοπισμένων προβλημάτων
- Η επιβεβαίωση ή όχι της "αίσθησης" (για τη διάγνωση της αιτίας του πιθανά αρνητι-



κού αποτελέσματος)

- Μακροπρόθεσμα
- Ακριβέστεροι ετήσιοι προγραμματισμοί (δραστηριότητας και παραγωγής)
- Ανάδειξη της αξίας "πρωτογενούς" δραστηριότητας (εξεύρεση και αρχική προσέγγιση)

Τελειώνοντας...

Συχνά αναρωτιόμαστε εάν λένε οι αριθμοί την αλήθεια. Δεν ξέρω τι από τα παρακάτω αντιπροσωπεύει την αλήθεια...

- Η Στατιστική είναι η επιστήμη που επιχειρεί να εξαγάγει έγκυρη γνώση χρησιμοποιώντας εμπειρικά δεδομένα παρατήρησης ή πειράματος. Κύριο αντικείμενο έρευνας και μελέτης της Στατιστικής είναι η συλλογή, ταξινόμηση, επεξεργασία, παρουσίαση, ανάλυση και ερμηνεία διαφόρων δεδομένων με απώ-

τερο στόχο την εξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων για λήψη ορθών αποφάσεων

- Statistics are like a bikini. What they reveal is suggestive, but what they conceal is vital (Aron Levenstein) ... Οι στατιστικές είναι σαν τα μπικίνι. Τι αποκαλύπτουν είναι ενδεικτικά, αλλήλα αυτό που κρύβουν είναι ζωτικής σημασίας.

- Στατιστική είναι η επιστήμη σύμφωνα με την οποία αν βάλεις τα πόδια σου στο φούρνο και το κεφάλι σου στο ψυγείο, κατά μέσο όρο θα είσαι μια χαρά.

... είμαι πεπεισμένος όμως ότι για να κάνεις καλύτερο και παραγωγικότερο έναν ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, δεν αρκεί μόνο γενική γνώση και εμπειρία. Απαιτείται μελέτη, μέθοδος, εργασία και οπωσδήποτε διαχρονική εξέλιξη αυτών.



Ο Δημήτρης Γαβαλάκης είναι πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΣΑΣ). Το παραπάνω κείμενο είναι η εισήγηση του στην επιτυχημένη ημερίδα που οργάνωσε ο ΠΣΣΑΣ με τίτλο «Connecting LEADERS».



**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Baloise
Group
Ελβετία

Basler
Lebensversicherungs-AG
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

Αν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, αλλά ένα συνεργάτη που συνδέει την πορεία του με τη δική σας επιτυχία, τότε επιλέξτε την αξιοπιστία και τη σοβαρότητα της Ατλαντικής Ένωσης.

Λ. Μεσογείων 71, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 210 7454000, Fax: 210 7794446
www.atlantikienosi.gr

Έχει ξεκινήσει μια νέα εποχή για την εταιρεία

Η εταιρία Απόλλων Μεσιτείας ασφαλίσεων -θυγατρική του ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη -είναι η μοναδική μεσιτική εταιρεία πολυκαναλικής διάθεσης των προϊόντων και υπηρεσιών της, τονίζει σε συνέντευξη της στο Ασφαλιστικό Ναι η κ. Σοφία Σικотάκη, Γενική Διευθύντρια της εταιρίας. Όπως γνωστοποιεί η κ. Σικотάκη στην εταιρεία υπάρχουν πέντε διαφορετικά και ανεξάρτητα μεταξύ τους δίκτυα Πωλήσεων. Η εταιρία δραστηριοποιείται σε όλους του κλάδους ασφάλισης και παρέχει στους πελάτες της υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, υπεύθυνα, σοβαρά, αξιόπιστα και με την εγγύηση του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη, προσθέτει η κ. Σικотάκη.

Οι αναγνώστες μας θα ήθελαν να γνωρίσουν την APOLLON BROKERS S.A, εταιρία του Ομίλου ΣΑΡΑΚΑΚΗ. Θα θέλατε να μας δώσετε μία συνοπτική εικόνα της εταιρίας; (Ιδρυση, κλάδοι, στατιστικά στοιχεία, σκοποί κλπ.)

Η εταιρεία Απόλλων Μεσιτείας ασφαλίσεων, δραστηριοποιείται στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης από το 1950 και είναι θυγατρική εταιρεία του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη.

Δραστηριοποιείται σε όλους του κλάδους ασφάλισης και παρέχει στους πελάτες της υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, υπεύθυνα, σοβαρά, αξιόπιστα και με την εγγύηση του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη.

Όραμά μας είναι η Απόλλων ΑΕ να αποτελέσει την καλύτερη Μεσιτική εταιρεία ασφαλιστικών εργασιών για τους πελάτες και συνεργάτες της, προσφέροντας ξεχω-

ριστή εμπειρία μέσα από αποτελεσματικές και καινοτόμες ασφαλιστικές υπηρεσίες, εξασφαλίζοντας ανάπτυξη και λειτουργώντας σε ένα περιβάλλον που εμπνέει Αξιοπιστία, Σεβασμό και Υπερηφάνεια.

Τα βασικά σημεία υπεροχής της είναι:

- Σταθερή κι αδιάλειπτη παρουσία στην ασφαλιστική αγορά από το 1950 έως σήμερα

- Φερεγγυότητα και Αξιοπιστία
- Πληρότητα Παρεχόμενων Υπηρεσιών
- Υψηλή Γνώση και Εξειδίκευση
- Πελατοκεντρική Αντίληψη
- integrated μηχανογραφική οργάνωση
- Ενσωματωμένο σύστημα CRM

Πείτε μας και για την δική σας διαδρομή.

19 χρόνια στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς, με σθεναρή παρουσία στην αγορά της διαμεσολάβησης και ειδικότερα σε

εταιρείες μεσιτικές - Home brokers, της αυτοκινητοβιομηχανίας. Καλή και ολοκληρωμένη γνώση της αγοράς, την οποία έχω υπηρετήσει και από την πλευρά της ασφαλιστικής εταιρείας και βεβαίως και από την πλευρά των δικτύων.

Η εξειδίκευση στον κλάδο αυτοκινήτου έχει αυξήσει το πελατολόγιο σας; Το χαρτοφυλάκιο αυτοκινήτου πόσα ασφαλιστήρια συμβόλαια περιλαμβάνει;

Στην εταιρεία μας υπάρχει μεγάλη εξειδίκευση στον κλάδο του αυτοκινήτου, άλλωστε μη ξεχνάμε ότι η εταιρεία μας όλα αυτά τα χρόνια στηρίζεται στον εν λόγω κλάδο αφού το μεγαλύτερο μέρος του πελατολογίου της προέρχεται από τον κλάδο του αυτοκινήτου, ως θυγατρική ενός Ομίλου που παρέχει υπηρεσίες αυτοκίνησης εδώ και 90 χρόνια.

Με ποιες ασφαλιστικές εταιρίες συνεργάζεσθε;

Η εταιρεία μας εδώ και δεκαετίες προσέχει τις συνεργασίες της, αφού τις επιλέγει με συγκεκριμένα κριτήρια. Γι' αυτό μέχρι σήμερα δεν έχει στο ενεργητικό της βιώσει ή έχει αναγκαστεί να διαχειριστεί ανάκληση αδείας σε εταιρεία που εκπροσωπούσε.

Συνεργαζόμαστε με αξιόπιστες και σοβαρές εταιρείες. Επίσης στη στρατηγική μας είναι να μην συνεργαζόμαστε με εταιρείες ΕΠΥ.

Ποια είναι η στρατηγική ανάπτυξης που ακολουθείτε; Θα ξεκινήσετε συνεργασία και με άλλα ανεξάρτητα δίκτυα ή ανεξάρτητους διαμεσολαβούντες ασφαλιστικούς συμβούλους;

Τα δύο τελευταία χρόνια, ακολουθούμε τη στρατηγική ανάπτυξης της εξωστρέφειας της εταιρείας μας, δημιουργώντας νέα κανάλια πωλήσεων.

Στα πλαίσια αυτά έχει γίνει σοβαρή προσπάθεια προσέλκυσης Επαγγελματιών του χώρου αφού ένα από τα κανάλια πωλήσεων μας αποτελεί πλέον το ανεξάρτητο δίκτυο των Επίλεκτων Συνεργατών/Ε-

παγγελματιών του χώρου.

Σημειωτέον ότι σήμερα στην εταιρεία μας υπάρχουν πέντε κανάλια πωλήσεων, η αλλιώς πέντε διαφορετικά και ανεξάρτητα μεταξύ τους δίκτυα Πωλήσεων.

Καθιστώντας μας έτσι τη Μοναδική Μεσιτική εταιρεία πολυκαναλικής διάθεσης των προϊόντων και υπηρεσιών της.

Η οργάνωση της εταιρίας σας προσαρμόσθηκε στις Πράξεις 30 και 31 του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος;

Η εταιρεία μας επένδυσε το 2013 σε ένα ολοκληρωμένο λογισμικό σύστημα μέσω της Softwhere και σήμερα ήδη δουλεύει στο περιβάλλον του I View – I Touch προσαρμοζόμενη στις ανάγκες της νέας οργάνωσης που δημιουργήσε η Πράξη 30 για τις ασφαλιστικές εταιρείες, και η Πράξη 31 για τους διαμεσολαβούντες.

Τι διαφορετικές υπηρεσίες έχετε να προσφέρετε στους υποψήφιους συνεργάτες σας; Μήπως θα θέλατε να αναφέρετε ορισμένα κίνητρα για την προσέλκυση συνεργατών;

Η εταιρεία μας διαφοροποιείται στην αγορά σε πολλά σημεία. Ο πελάτης/συνεργάτης σε μας, αποκτά προστιθέμενη αξία από τις υπηρεσίες μας, την οργάνωσή μας, την εξειδίκευση, την εμπειρία μας, την αξιοπιστία μας, την αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών, συνδυαστικά με άλλες συνέργειες του Ομίλου μας, τη μείωση των λειτουργικών του εξόδων, την πε-

ραιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων του, βασισμένη σε σύγχρονα εργαλεία CRM και βεβαίως την ανταγωνιστική μας εμπορική πολιτική.

Υπάρχουν σκέψεις για αξιοποίηση του μεγάλου πελατολογίου του ομίλου ΣΑΡΑΚΑΚΗ σε άλλους κλάδους (ομαδικές ασφαλίσσεις, συντάξεις, υγεία, τεχνικά και περιβαλλοντολογικά έργα)

Η εταιρεία μας τα τελευταία δύο χρόνια έχει οργανωθεί στην κατεύθυνση της αξιοποίησης της διευρυμένης βάσης δεδομένων του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη, σε λοιπούς κλάδους, όπως προγράμματα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, Αστικών ευθυνών, τεχνικών ασφαλίσεων κ.ά.

Αρχίζει μια νέα εποχή στην APOLLON BROKERS S.A. και τον όμιλο ΣΑΡΑΚΑΚΗ;

Η μεταβατική περίοδος που βιώνει η ασφαλιστική βιομηχανία, βρίσκει την εταιρεία μας, Απόλλων ΑΕ, Ισχυρή, Αξιοπιστη και Έτοιμη για να ανταποκριθεί στον σημαντικό ρόλο που καλείται να διαδραματίσει σήμερα ο Μεσίτης/ Επαγγελματίας του χώρου.

Πιστεύουμε βαθύτατα ότι έχει ξεκινήσει μια νέα εποχή για την εταιρεία, αλλιώς και για τον Όμιλό μας, όπως νέα εποχή δημιουργείται και στην ασφαλιστική μας αγορά, όπου πλέον θα επιβιώσουν μόνο οι ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ του χώρου.

Ποια είναι η Σοφία Σικотάκη

Η εργασιακή της εμπειρία είναι συνυφασμένη με τον ασφαλιστικό χώρο και ειδικότερα με την εξειδίκευση στα πρακτορεία που λειτουργούν και εξυπηρετούν κάθεται μονάδες/επιχειρήσεις εμπορίας αυτοκινήτων. Το 1997 σε συνεργασία με τον επιχειρηματία, ίδρυσαν το ασφαλιστικό πρακτορείο, Fidelity AE («δορυφορική» εταιρεία των αντιπροσωπειών Renault, BMW, Rover & Porsche) κατέχοντας την άδεια του πράκτορα καθώς και την εμπορική διεύθυνση της επιχείρησης. Το 2006 έως και Απρίλιο 2008 είχε αναλάβει τη Γενική Διεύθυνση της εταιρείας First Team AE, η οποία ήταν Πρακτορειακή εταιρεία «δορυφόρος» ενός ομίλου 12 εταιρειών επίσημων αντιπροσωπειών (VW, Audi, BMW, και Renault) και μιας εταιρείας Leasing αυτών, εντός/εκτός Αττικής. Από τον Μάιο 2008 έως σήμερα έχει αναλάβει τη Γενική Δ/ση της Απόλλων ΑΕ, Μεσιτική εταιρεία του Ομίλου Σαρακάκη και αναφέρεται στο CEO του Ομίλου, τον κο Αλέξανδρο Σαρακάκη. Είναι έγγαμη και μητέρα 3 παιδιών.

Η κ.Σοφία Σικотάκη
Γενική Διευθύντρια της εταιρίας Απόλλων ΑΕ

Τα αστέρια της Interamerican



Επαναβεβαιώθηκε η δυναμική της Interamerican στην δυναμική εκδήλωση της εταιρείας με το δυναμικό της διοίκησης και των δικτύων πωλήσεων να δίνει τον τόνο μιας αποφασιστικά δημιουργικής στάσης για το 2014. Το Μέγαρο Μουσικής Αθηνών αποτέλεσε και πάλι σημείο αναφοράς για την εκκίνηση μιας ιδιαίτερα σημαντικής χρονιάς για την εταιρία που κρατά σταθερή γραμμή πορείας με μακρόπνοο σχέδιο και στρατηγική μέσα σε ένα ταραγμένο και αβέβαιο περιβάλλον, αναδεικνύοντας τις επιχειρησιακές αρετές της αλληλίας και την αξία του αγαθού της ιδιωτικής ασφάλισης, που σήμερα είναι αναγκαία όσο ποτέ άλλοτε.

Αυτό, άλλωστε, ήταν και το μήνυμα της εισα-

γωγικής ομιλίας του διευθύνοντος συμβούλου του ομίλου Γιώργου Κώτσαλου, ο οποίος τόνισε πως η Interamerican και ιδιαίτερα οι άνθρωποί της στις πωλήσεις, που βρίσκονται καθημερινά αντιμέτωποι με τις ανάγκες των πολιτών, μπορούν να κάνουν πράξη τον ισχυρισμό της αναγκαιότητας της ιδιωτικής ασφάλισης. "Σήμερα, με όσα συμβαίνουν στην κοινωνία και στην οικονομία και με τον αρνητικό αντίκτυπο που έχει η κρίση στην κοινωνική πρόνοια και τη λειτουργία του δημοσίου συστήματος στην υγεία και στις συντάξεις, οι περισσότεροι θεωρούν την ιδιωτική ασφάλιση αναγκαία κακό. Εμείς στην Interamerican έχουμε τη ριζικά αντίθετη άποψη για την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης, τη θεωρούμε ως ΑΝΑΓΚΑΙΟ ΚΑΛΟ" υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, επισημαίνοντας τον καθοριστικό ρόλο των διαμεσολαβούντων συνεργατών της για την εμπέδωση αυτής της ιδέας στην κοινή γνώμη, με δεδομένη τη χαμηλή ασφαλι-

στική συνείδηση στην Ελλάδα.

Ο Γιώργος Κώτσαλος εστίασε στις μεγάλες αλλαγές που συνετελέσθηκαν και εξελίσσονται στην Interamerican προλαμβάνοντας τις συνέπειες της κρίσης και προετοιμάζοντας την επόμενη ημέρα μέσα σε ένα τοπίο που θα είναι πολύ διαφορετικό για τις ασφαλιστικές δραστηριότητες. Όπως τόνισε ο γένης της εταιρείας, για τη βιωσιμότητα και ανάπτυξη των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων όλα πλέον ορίζονται από το τι χρειάζεται και θέλει ο πελάτης και βέβαια, από τη δύναμη του "νήματος" εμπιστοσύνης που τον συνδέει με την ασφαλιστική επιχείρηση. Γι' αυτό τον λόγο, σταθερό πρόταγμα της Interamerican στη σχέση της με τον πελάτη αποτελεί η συνεχής επιβεβαίωση και ενδυνάμωση της αξιοπιστίας, ως προϋπόθεση για την εδραίωση της εμπιστοσύνης. "Αυτό κάνουμε εμείς" επεσήμανε ο κ. Κώτσαλος, "έχοντας αναπτύξει και υποστηρίζοντας κάθε

Ο Γ. Καντώρος,
γεν. διευθυντής
πωλήσεων &
marketing



**Οι βραβευθέντες ανά κατηγορία:
Από το Δίκτυο Tied Agency
Βραβείο Α. Ταμπουρά: Κ. ΑΝΑΓΝΟΠΟΥΛΟΣ**

Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων:

Συντονιστές: 1. Δ. ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗΣ, 2. Β. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ, 3. Ι. ΤΟΖΑΚΙΔΗΣ. **Unit Managers:** 1. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ, 2. Μ. ΧΑΛΙΚΙΑ, 3. Κ. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ. **Ασφ. Σύμβουλοι:** 1. Ε. ΚΟΥΣΚΟΥΜΠΕΚΑΚΗ, 2. Χ. ΠΕΤΡΟΥ, 3. Θ. ΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ, 4. Γ. ΜΠΟΥΛΙΩΤΗΣ, 5. Α. ΘΕΟΦΑΝΙΔΟΥ, 6. Χ. ΔΕΡΕΚΗ, 7. Θ. ΓΟΥΡΓΟΥΛΗ, 8. ΕΝ. ΑΠΕΡΑΝΘΙΤΗΣ. **Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι:** 1. Π. ΣΤΑΜΟΓΙΑΝΝΗ, 2. Σ. ΜΠΙΤΖΙΛΗΣ, 3. Φ. ΣΠΙΝΘΑΚΗ.

Νέα Παραγωγή Υγείας:

Συντονιστές: 1. Α. ΔΟΚΟΥΖΗΣ, 2. Φ. ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΥ, 3. Β. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ. **Unit Managers:** 1. Α. ΚΑΡΡΑ, 2. Ν. ΠΑΠΑΖΩΓΡΑΦΟΣ, 3. Κ. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ. **Ασφ. Σύμβουλοι:** 1. Α. ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, 2. Α. ΠΑΖΑΡΛΗΣ, 3. Ν. ΑΠΕΡΑΝΘΙΤΗΣ, 4. Χ. ΜΑΚΡΗΣ, 5. Κ. ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΟΥ, 6. Κ. ΠΑΠΑΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ, 7. Ν. ΡΕΡΙΣ, 8. Ι. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ. **Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι:** 1. Σ. ΜΠΙΤΖΙΛΗΣ, 2. Π. ΣΤΑΜΟΓΙΑΝΝΗ, 3. Γ. ΤΡΙΒΛΗΣ.

Εγγεγραμμένα Γενικών Ασφαλειών:

Συντονιστές: 1. Δ. ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗΣ, 2. Β. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ, 3. Γ. ΤΑΜΒΑΚΟΣ. **Unit Managers:** 1. Ν. ΠΑΠΑΖΩΓΡΑΦΟΣ, 2. Ι. ΠΑΤΕΡΑΚΗΣ, 3. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ. **Ασφ. Σύμβουλοι:** 1. Σ. ΤΣΑΚΙΡΗΣ, 2. Ε. ΑΡΕΤΟΥ, 3. Α. ΠΑΖΑΡΛΗΣ, 4. Κ. ΑΓΓΟΥΡΙΔΗΣ, 5. Κ. ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΟΥ, 6. Λ. ΤΟΥΡΝΑΤΖΗΣ, 7. Β. ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, 8. Δ. ΠΟΛΛΑΤΟΣ. **Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι:** 1. Μ. ΜΗΣΙΑΚΑΣ, 2. Α. ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ, 3. Α. ΠΙΝΑΚΑΣ.

Εγγεγραμμένα κλάδου Πυρός:

Συντονιστές: 1. Δ. ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗΣ, 2. Β. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ, 3. Γ. ΤΑΜΒΑΚΟΣ. **Unit Managers:** 1. Ι. ΠΑΤΕΡΑΚΗΣ, 2. Ν. ΠΑΠΑΖΩΓΡΑΦΟΣ, 3. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ. **Ασφ. Σύμβουλοι:** 1. Σ. ΤΣΑΚΙΡΗΣ, 2. Κ. ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΟΥ, 3. Λ. ΤΟΥΡΝΑΤΖΗΣ, 4. Β. ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, 5. Α. ΠΑΖΑΡΛΗΣ, 6. Α. ΕΥΑΓΓΕΛΙΟΥ, 7. Κ. ΑΓΓΟΥΡΙΔΗΣ, 8. Σ. ΨΥΧΟΥΝΤΑΚΗ. **Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι:** 1. Ν. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, 2. Σ. ΚΑΛΤΣΙΟΣ, 3. Α. ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ.

Στρατολογήσεις σε ισχύ:

Συντονιστές: 1. Δ. ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗΣ, 2. Ι. ΤΟΖΑΚΙΔΗΣ, 3. Β. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟ. **Unit Managers:** 1. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ, 2. Γ. ΚΟΥΤΡΟΥΛΗΣ, 3. Μ. ΧΑΛΙΚΙΑ.

Από τους συνεργαζόμενους Πράκτορες – Μεσίτες

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών:

1. INFOTRUST, 2. MEGA INSURANCE BROKERS, 3. ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΑΖΑΝΑΣ, 4. ΑΟΝ ΕΛΛΑΣ, 5. Ι. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ.

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Πυρός:

1. ΑΟΝ ΕΛΛΑΣ, 2. ΠΕΝΚΟ, 3. ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΤΣΑΟΥΣΗΣ, 4. Σ.Ι. ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ, 5. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΡΕΒΕΖΑΝΟΣ.

Νέα Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων:

1. ΑΟΝ, 2. Ι. ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΤΣΑΟΥΣΗΣ, 3. ΖΕΡΜΠΙΝΗ ΕΙΡΗΝΗ, 4. MARSH, 5. MARTEN.



Βραβείο ΕΚΕ επιδόθηκε στο Γραφείο Χανίων

Οι πρώτοι Unit Managers σε εγγεγραμμένα κλάδου Πυρός



Οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εγγεγραμμένα κλάδου Πυρός



Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εγγεγραμμένα κλάδου Πυρός



Πάνω, Οι πρώτοι Unit Managers σε εγγεγραμμένα Γενικών Ασφαλίσεων αριστερά, οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εγγεγραμμένα Γενικών Ασφαλίσεων



Οι πρώτοι Συντονιστές σε εγγεγραμμένα κλάδου Πυρός



Οι πρώτοι Brokers σε μεικτά εγγεγρ. ασφάλιστρα Πυρός



Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εγγεγραμμένα Γενικών Ασφαλίσεων



Απο αριστερά προς τα δεξιά, οι πρώτοι Συντονιστές σε εγγεγραμμένα Γενικών Ασφαλίσεων, οι πρώτοι Unit Managers σε στρατολογήσεις εν ισχύ, οι πρώτοι Συντονιστές σε στρατολογήσεις εν ισχύ.



τρόπο διανομής προϊόντων και υπηρεσιών και φυσικά πρωτοπορώντας και στη διαδικτυακή διανομή, που έχει το δικό της κοινό, όμως επενδύοντας παράλληλα και συνεχώς στα δίκτυα των συνεργατών". Ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου αναφέρθηκε και στη μεγάλη πρόκληση του τεχνολογικού εκσυγχρονισμού στην οποία η εταιρεία έχει ανταποκριθεί με σημαντικές επενδύσεις και εισαγωγή συστημάτων στις λειτουργικές εφα-

μογές, που αλληλάζουν επαναστατικά τον τρόπο της ασφαλιστικής δουλειάς μέσα από την απλοποίηση και την ταχύτητα εξυπηρέτησης και τη συνολική διαχείριση, δημιουργώντας νέες συνθήκες και για την πώληση όπου τα περισσότερα διαδικαστικά, πλέον, μεταφέρονται στην "μπροστινή γραμμή" και στον ασφαλιστή.

Ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και μάρκετινγκ Πάνης Καντάρης, που στη συνέχεια

παρουσίασε την εικόνα της Interamerican, περιέγραψε τα νέα χαρακτηριστικά των διαμεσολαβούντων, αναφέρθηκε στις μοναδικές καινοτομίες που έχει εισαγάγει η εταιρεία, οι οποίες την καθιστούν διακριτή στο σύνολο της αγοράς, με σαφή "ταυτότητα", καθώς και στη συνεχή διεύρυνση των συνεργασιών και την προσθήκη νέων συνεργατών τόσο στο δίκτυο agency που αριθμεί 1.300 επαγγελματίες όσο και στο δίκτυο συνεργα-



Απο αριστερά προς τα δεξιά, οι πρώτοι Unit Managers σε νέα παραγωγή Υγείας, οι πρώτοι Συντονιστές σε νέα παραγωγή Υγείας, οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών



Πάνω, οι πρώτοι Brokers σε μεικτά εγγεγρ. ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων. Δεξιά, οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Υγείας



ζομένων με ποιοτικά κριτήρια 1.100 πρακτόρων και μεσιτών. Ο κ. Καντώρος παρουσίασε στοιχεία των τακτικών ερευνών για την ικανοποίηση πελατών και δικτύων, που είναι εντυπωσιακού βαθμού -91% και 92% αντίστοιχα- και ολοκλήρωσε με τα αποκαλυπτήρια των στρατηγικών στόχων στις πωλήσεις για το 2014 και των νέων προϊόντικών προτάσεων και λειτουργικών "όπλων" που τίθενται στη διάθεση των συνεργατών στους κλάδους ζωής, υγείας και γενικών ασφαλίσεων. Ακόμη, ο επικεφαλής των πωλήσεων της εταιρείας τόνισε την αύξηση μεριδίου αγοράς που έχει επιτύχει η Interamerican, το οποίο έφθασε στο 10,2%, τη βελτίωση της δραστηριότητας με σημαντική μείωση ακυρώσεων παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες, την αύξηση πρόσκτησης νέων πελατών στην υγεία (20% περισσότερα νέα συμβόλαια) και το αυτοκίνητο (300.000 νέοι πελάτες), καθώς και στη Ζωή με κατά 80% περισσότερες πωλήσεις προϊόντων προστασίας σε σχέση με το 2012, καθώς και σειρά άλλων επιτευγμάτων που καταδεικνύουν μια συγκροτημένη πολιτική πωλήσεων, τόσο στην προώθηση εργασιών όσο και διαχειριστικά.

Αξίζει να σημειωθεί η εντυπωσιακή ομιλία του Θεοδόση Π. Τάσιου, ομότιμου καθηγητή Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, εκλεκτού προσκεκλημένου, ο οποίος ανέπτυξε με τον δικό του συναρπαστικό τρόπο την φιλοσοφική προσέγγισή του επί του θέματος της δημιουργίας του πλούτου στη βάση της Ηθικής και της Εμπιστοσύνης. Μία προσέγγιση που έβαλε σε τάξη κοινωνικών



Πάνω, οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Υγείας. Αριστερά, οι πρώτοι Brokers σε νέα παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων.



Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών



Αριστερά, οι πρώτοι Unit Managers σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών, πάνω, οι πρώτοι Συντονιστές σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών

ξιών την έννοια του πλούτου, όπως την αντιλαμβάνεται επιχειρησιακά και η Interamerican, με τη στρατηγική και συνέπεια της στο μεγάλο θέμα της κοινωνικής υπευθυνότητας που χαρακτηρίζει κάθε εταιρική της δραστηριότητα.

Κατά την εκδήλωση, η εταιρεία τίμησε τον κ. Γιάννη Γραμματίδη, που έ-

κλήισε πέρυσε τη θνητεία του ως πρόεδρος του Ελληνικού Αμερικανικού Επιμελητηρίου έχοντας αναλάβει πολλές πρωτοβουλίες για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας στη χώρα μας, καθώς και για την εταιρική διακυβέρνηση.

Στη συνέχεια της εκδήλωσης, που συντόνισε ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής πωλήσεων και μάρκετινγκ Κωνσταντίνος Βακίδης, οι προβλεπόμενες σκέψεις στους κορυφαίους συνεργάτες του 2013, με ιδιαίτερη τη στιγμή της επίδοσης του Βραβείου "Αλέξανδρος Ταμπουράς" στον γιό του προσφάτως εκλιπόντος Κώστα Αναγνώπουλου, τον

Ο Θεοδόσης Π. Τάσιος, ομότιμος καθηγητής Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου



Βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς» στον γιό του προσφάτως εκλιπόντος Κώστα Αναγνώπουλου, τον Ζαφείρη Αναγνώπουλο

Ζαφείρη Αναγνώπουλο. Η μετά θάνατον τιμή στη μνήμη του επί τέσσερις δεκαετίες κορυφαίου συνεργάτη πωλήσεων, ενός από τους ιστορικούς συντονιστές του δικτύου πωλήσεων και εξαιρετικούς πρεσβευτές της Interamerican στην αγορά, ήταν ένα ελάχιστο δείγμα της οφειλής και ευγνωμοσύνης της εταιρείας για τη μακρά και δημιουργική παρουσία του στην εταιρική οικογένεια και την προσφορά του στην ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης, όπως εξεσήμανε ο κ. Κώστας, ο οποίος έδωσε και το Βραβείο.



ΝΑΙ
ΕΚΔΗΛΩΣΗ



Εξχώρισαν οι κρητικοί στις βραβεύσεις συνεργατών

Η δυναμική ανάπτυξη των πωλήσεων της Interamerican στην Κρήτη επιβεβαιώθηκε και κατά την εκδήλωση βραβεύσεων. Στην κατάμεστη από το πλήθος των συνεργατών στις πωλήσεις και των διοικητικών στελεχών της Interamerican αίθουσα βρέθηκαν στο "προσκήνιο" οι:

- Βούλγα Κουσκουμπεκάκη, ως πρώτη Ασφαλιστική Σύμβουλος της εταιρείας σε νέα παραγωγή κλάδων Ζωής-Υγείας και Ομαδικών ασφαλίσεων
- Στέλιος Τσακίρης, ως πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστικά Γενικών Ασφαλίσεων, καθώς και ως πρώτος στον κλάδο Πυρός • Γιάννης Πατερράκης, ως πρώτος Unit Manager στον κλάδο Πυρός και δεύτερος σε μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστικά Γενικών Ασφαλίσεων.

Ακόμη, αξίζει να σημειωθεί η κορυφαία διάκριση υπευθυνότητας που κατέκτησε το Γραφείο Πω-

λών της εταιρείας για την πληθωρική κοινωνική συνεισφορά του κατά το 2013, που κυρίως εκφράστηκε με τη συγκέντρωση και επιδότηση τροφίμων για τους άπο-

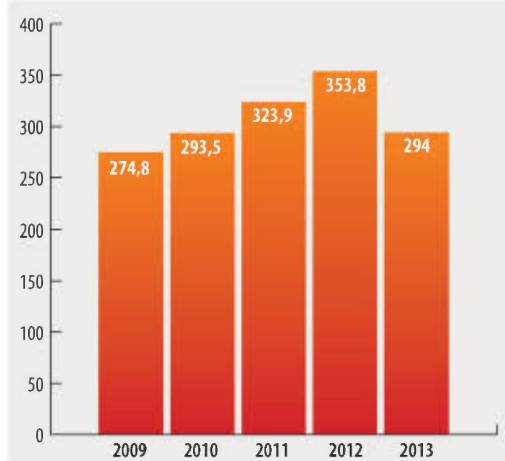
ρους στο κοινωνικό παντοπωλείο της πόλης και τις αιμοδοσίες που οργάνωσε -ορισμένες σε σύμπραξη με τον Σύλλογο Αιμοδοτών Χανίων "Άγιος Ιωάννης".

Οι επιδόσεις των γραφείων πωλήσεων της Κρήτης αλληλά και η ανάπτυξη του δικτύου υγείας της εταιρείας υπογραμμίζουν τη σταθερή γραμμή πορείας της εταιρείας και την ηγετική θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Με τον πελάτη στο κέντρο του ενδιαφέροντός της και με δείκτη ικανοποίησης των ασφαλισμένων της που φθάνει το 91%, η εταιρεία ξεκίνησε το 2014 με μερίδιο αγοράς 10,2% και με νέα πρόταση επενδυτικού-αποταμιευτικού χαρακτήρα, το Capital Invest, που υποστηρίζεται διαχειριστικά από τους κορυφαίους διεθνώς οίκους BlackRock, J.P. Morgan, Pictet και Pioneer και περιλαμβάνει 29 συνολικά επιλογές αμοιβαίων κεφαλαίων.

Αναφερόμενος στις προοπτικές της εταιρείας στην Κρήτη ο Στάθης Λουραντάκης, περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων Κρήτης, τονίζει την υψηλή φερεγγυότητα -ξεπερνά το 250%- και αξιοπιστία της INTERAMERICAN και τον καινοτόμο χαρακτήρα που της δίνει σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα βέλτιστης ισορροπίας κόστους -οφέλους για τον πελάτη. "Μία σειρά από συστήματα και προγράμματα προσαρμοσμένα στις οικονομικές συνθήκες και ανάγκες της εποχής τόσο στους ασφαλιστικούς κλάδους Ζωής και Υγείας όσο και στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, βασισμένα στην απλοποίηση και στο προστό ασφάλιστρο σε συνδυασμό με την εξαιρετική υποστήριξη από υπηρεσίες και υποδομές, τοποθετούν την INTERAMERICAN με σιγουριά στην επόμενη ημέρα της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας" επισημαίνει ο επικεφαλής των πωλήσεων της εταιρείας στην Κρήτη.



INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA



Πληρώνει καλά η Interamerican

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ 2013		
Κλάδος	Πλήθος	Ποσόν (εκατ. €)
Ζωής	46.202	142,28
Υγείας	193.500	58,11
Γενικές	59.889	74,93
Ομαδικές	69.564	18,64
Σύνολο	369.155	293,96

Το ποσό των 293,96 εκατ. ευρώ κατέβαλε η Interamerican σε 369.155 δικαιούχους το 2013. Να σημειωθεί ότι σε βάθος δωδεκαετίας -δηλαδή καθ' όλη τη διάρκεια της περιόδου κατά την οποία η εταιρία αποτελεί μέρος του ασφαλιστικού ομίλου ACHMEA- οι καταβολές της εταιρείας σε δικαιούχους υπερβαίνουν τα 3,5 δισ. ευρώ. Εξάλλου, σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα ικανοποίησης πελατών, το ποσοστό των ικανοποιημένων/πολύ ικανοποιημένων ασφαλισμένων της εταιρείας φθάνει στο 91%, ενώ ο χρόνος εξυπηρέτησης για την έκδοση συμβολαίου από τη στιγμή της αίτησης έχει περιοριστεί σε δύο εργάσιμες ημέρες κατά μέσο όρο, έναντι 18 ημερών που απαιτούνταν πριν πέντε χρόνια.

Οι επιμέρους αποζημιώσεις

Ειδικότερα, η Interamerican κατέβαλε κατά το 2013 στον κλάδο ζωής 142,28 εκατ. ευρώ σε 46.202 περιπτώσεις, με τις λήξεις συμβολαίων να αφορούν σε 10.629 πελάτες. Στον ευαίσθητο τομέα της υγείας η εταιρεία αποζημιώσε με 58,11 εκατ. ευρώ συνολικά 193.500 περιπτώσεις, που επιμερίζονται σε 23,2 εκατ. για νοσοκομειακές και επιδοματικές καλύψεις και σε 34,91 εκατ. σε καλύψεις Medisystem (πρωτοβάθμιων υπηρεσιών αλλή και νοσηλείας).

Στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων, οι αποζημιώσεις έφθασαν συνολικά στα 74,93 εκατ. σε 59.889 περιπτώσεις, εκ των οποίων οι 52.402 αφορούσαν στον κλάδο αυτοκινήτου, όπου πληρώθηκαν

66,17 εκατ. ευρώ. Είναι χαρακτηριστικό ότι στον κλάδο αναγγέλθηκαν πέρυσι στην εταιρεία 47 θάνατοι σε 46 δυστυχήματα, στοιχείο που ερμηνεύει το έντονο ενδιαφέρον και την έμπρακτη υπευθυνότητα της Interamerican για την ανάπτυξη της οδικής ασφάλειας και τον περιορισμό των δραματικών κοινωνικών και οικονομικών συνεπειών των τροχαίων δυστυχημάτων.

Ακόμη, η εταιρεία πλήρωσε για καλύψεις ομαδικών συμβολαίων ζωής και γενικών ασφαλίσεων, υγείας τύπου Medisystem και συνταξιοδοτικά, συνολικά 18,64 εκατ. σε 69.564 περιπτώσεις. Δεδομένου ότι η Interamerican ανταποκρίθηκε κατά το 2013 με παροχή άμεσης ιατρικής βοήθειας σε 32.100 κλήσεις και με οδική βοήθεια σε 275.526 περιστατικά, μαζί με τις 369.155 περιπτώσεις αποζημιώσεων που καταβλήθηκαν, εκτιμάται ότι η εταιρεία εξυπηρέτησε κατά μέσο όρο ημερησίως περισσότερους από 1.850 ασφαλισμένους. Η πελατοκεντρική πολιτική της INTERAMERICAN επιβεβαιώνεται καθημερινά όχι μόνο με τις γρήγορες και δίκαιες αποζημιώσεις, αλλά και με την πολυεπίπεδη εξυπηρέτηση των πελατών - από τη διαδικασία έκδοσης συμβολαίων μέχρι την εφαρμογή ενός πρότυπου μοντέλου διεύθυνσης αντιδικιών και διαχείρισης παραπόνων, σχολίασε μεταξύ άλλων ο Γιώργος Κώτσας, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου.



ΕΝΑ ΒΙΒΛΙΟ ΠΟΥ ΤΙΜΑ
ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΕΥΕΡΓΕΤΕΣ
ΕΜΠΟΡΟΥΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΠΟΥ ΣΤΗΡΙΞΑΝ ΤΗ ΦΙΛΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΒΑΖΟΝΤΑΣ ΤΑ ΘΕΜΕΛΙΑ
ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

Το μεγάλο έργο των Ελλήνων ασφαλιστών στο ξεκίνημα του αγώνα του 1821 λίγοι το γνωρίζουν, και το βιβλίο φιλοδοξεί να το μάθουν περισσότεροι.

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Έλληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύεται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγκροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Ανθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραΐς, Ρήγας Φεραίος, Άδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκύς, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίδης, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: Ο Γρηγ. Κωστάρης και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο επίλογος υπογράφεται από τον Μίκη Θεοδωράκη και τον Γιώργο Λογοθέτη. Οι δημοσιεύσεις με καταλόγους ιδρυτών και ευεργετών Σχολής Οδησσού ξαφνιάζουν όπως και το πρωτότυπο της προκήρυξης της Ελληνικής Επανάστασης από τον Αλ. Υψηλάντη - χρήσιμα για όλα τα σχολεία.

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον Όρκο των Φιλικών καθώς και κατάλογο 42 Ηπειρωτών ευεργετών, όπως και πίνακες με 34 Ηπειρώτες φιλικούς. Και μια από τις μεγαλύτερες σχετικές βιβλιογραφίες που ίσως θα βοηθούσε να ξαναϊδρυθεί μια Νέα Φιλική Εταιρεία... Είναι πολύ χρήσιμο λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

Πωλείται από τις εκδόσεις **Ε. ΣΠΥΡΟΥ** και από το πρακτορείο διανομής τύπου **ΑΡΓΟΣ**

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ Τηλέφ.: 3921525 - www.Nextdeal.gr - Fax: 3257074

ERGO

Το 93%

των πελατών της δίνει ψήφο εμπιστοσύνης



Ο συνολικός αριθμός των πελατών μας, παρά τα αρνητικά δεδομένα της αγοράς στην τρέχουσα συγκυρία, αυξάνεται σταθερά τόνισε ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλλας.

Επικεντρωμένο είναι το ενδιαφέρον του ομίλου ERGO στην ικανοποίηση των αναγκών και επιθυμιών των πελατών και στη διαρκή βελτίωση των προϊόντων και των υπηρεσιών του προς αυτούς. Στο πλαίσιο αυτό η ERGO διενεργεί σε σταθερή βάση και σε όλες τις θυγατρικές εταιρίες της επιστημονικά σχεδιασμένες έρευνες ικανοποίησης Πελατών που διενεργούνται από ανεξάρτητες εταιρείες με στόχο να αξιολογηθεί η ποιότητα και των προϊόντων της και υπηρεσιών της.

Η έρευνα αυτή για λογαριασμό της ERGO Ελλάδος διενεργήθηκε από την εταιρία FOCUS BARI και πραγματοποιήθηκε μέσω τηλεφωνικών συνεντεύξεων σε δείγμα 1.000 ασφαλισμένων της εταιρίας, που επιλέχθηκαν με τη μέθοδο της τυχαίας δειγματοληψίας. Οι απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο αναλύθηκαν σε βάθος και μελετήθηκαν προσεκτικά προκειμένου να συγκεντρωθούν απόψεις, σχόλια και παρατηρήσεις για όλο το εύρος των λειτουργιών, των υπηρεσιών καθώς και της συνολικής εικόνας της εταιρί-

ας. Σύμφωνα με τα κύρια ευρήματα της έρευνας, η συνολική ικανοποίηση από την ERGO καταγράφεται θετική, με την πρόθεση επαναγοράς ασφαλιστικού προγράμματος από την εταιρία να κερδίζει υψηλές βαθμολογίες (75%). Η πιστότητα πελατών παρουσιάζει υψηλό ποσοστό, το οποίο ειδικά για τους κατόχους ασφαλιστηρίων λοιπών κλάδων ανέρχεται σε 73%. Οι βαθμολογίες των πελατών σχετικά με την εικόνα

Σύμφωνα με τα κύρια ευρήματα της έρευνας, η συνολική ικανοποίηση από την ERGO καταγράφεται θετική, με την πρόθεση επαναγοράς ασφαλιστικού προγράμματος από την εταιρία να κερδίζει υψηλές βαθμολογίες (75%). Η πιστότητα πελατών παρουσιάζει υψηλό ποσοστό, το οποίο ειδικά για τους κατόχους ασφαλιστηρίων λοιπών κλάδων ανέρχεται σε 73%.

που έχουν για την εταιρία και ιδιαίτερα για τους συνεργάτες είναι αρκετά ικανοποιητικές, καθώς 4 στους 5 ερωτώμενους αισθάνο-

νται ότι η εταιρία είναι αξιόπιστη και 8 στους 10 πιστεύουν ότι το ασφαλιστικό τους πρόγραμμα ικανοποιεί τις ανάγκες τους. Επιπλέον, το 75% θεωρεί ότι η τιμολόγηση των προγραμμάτων που παρέχονται από την εταιρία είναι δίκαιη και ανταγωνιστική, άποψη η οποία είναι ακόμη θετικότερη, αγγίζοντας το 88%, από τους πελάτες που διαμένουν στην Περιφέρεια της χώρας. Να σημειωθεί ότι ιδιαίτερα σημαντικό είναι ότι το 93% των πελατών της εταιρίας δήλωσαν πολύ ικανοποιημένοι από το επίπεδο εξυπηρέτησης, την παροχή πλήρους ενημέρωσης με ξεκάθαρες διευκρινίσεις, την αποτελεσματικότητα και την άμεση ανταπόκριση των συνεργατών μας.

Σχολιάζοντας τα στοιχεία ο διευθυντής τμήμα Εμπορικών Λειτουργιών της εταιρίας κ. Στάθης Τσαούσης δήλωσε ότι δίνουμε ιδιαίτερη έμφαση στη γνώμη που έχουν οι πελάτες μας για τις υπηρεσίες μας, καθώς μόνο έτσι μπορούμε να βελτιωνόμαστε συνεχώς και να ικανοποιούμε αποτελεσματικότερα τις ανάγκες τους. Τα αποτελέσματα της έρευνας θα αποτελέσουν για εμάς πολύτιμο οδηγό για περαιτέρω αναβάθμιση και εκσυγχρονισμό των εταιρικών διαδικασιών και λειτουργιών μας, έτσι ώστε αυτές να προσδίδουν οφέλη και περισσότερα οφέλη στους Πελάτες και στους Συνεργάτες μας. Θεωρούμε πρωταρχικό έργο μας να ακούμε τους πελάτες μας γι' αυτό και η διενέργεια της συγκεκριμένης έρευνας θα πραγματοποιείται σε ετήσια βάση και τα αποτελέσματά της θα αποτελούν εφεξής βασικό δείκτη αξιολόγησής μας, υπογράμμισε ο κ. Τσαούσης.

Από την πλευρά του ο CEO της εταιρίας κ. Θεόδωρος Κοκκάλλας, σημείωσε ότι ο συνολικός αριθμός των πελατών μας, παρά τα αρνητικά δεδομένα της αγοράς στην τρέχουσα συγκυρία,

αυξάνεται σταθερά. Όλοι εμείς στην ERGO, τιμώντας τους ασφαλισμένους μας που επέλεξαν να συνεργάζονται μαζί μας, δεσμευόμαστε να φροντίζουμε για τη βελτιστοποίηση της ανταπόκρισής μας στις απαιτήσεις τους. Θα ήθελα λοιπόν, αναγνωρίζοντας τη συμβολή των Συνεργατών μας στις διαρκείς προσπάθειές μας για άρτια εξυπηρέτηση και πλήρη κάλυψη των αναγκών των πελατών μας, να τους ευχαριστήσω για το έργο τους. Με βαθιά εκτίμηση και σεβασμό στις προσπάθειές τους, τους διαβεβαιώνω ότι θα συνεχίσουμε να είμαστε δίπλα τους και να στηρίζουμε το δύσκολο έργο τους, με διαρκώς ανανεούμενα προϊόντα και υπηρεσίες για ακόμη αποτελεσματικότερη παροχή υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους μας, υπογράμμισε ο κ. Κοκκάλλας.

Σημειώνεται ότι η ERGO υποστήριξε και

φέτος, με την ιδιότητα του βασικού χορηγού, το Πρωτοχρονιάτικο δείπνο του Ελληνογερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου, το οποίο πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα με κεντρικό ομιλητή τον Πρωθυπουργό Αντώνη Σαμαρά, στο πλαίσιο των εορταστικών εκδηλώσεων για τη συμπλήρωση 90 χρόνων από την ίδρυση του. Με την πρωτοβουλία της αυτή όπως τονίζεται η ERGO υποστηρίζει μια εκδήλωση που παραδοσιακά απευθύνεται στον επιχειρηματικό κόσμο, στοχεύει στην αναβάθμιση των συνεργασιών που αναπτύσσονται μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και τη Γερμανία και συμβάλλει ουσιαστικά στη σύσφιξη των εμπορικών σχέσεων των δύο χωρών.

Ταυτόχρονα, με τον τρόπο αυτό η ERGO σηματοδοτεί το ουσιαστικό ενδιαφέρον της για τον επιχειρηματικό χώρο, προς τον οποίο παρέχει εξειδικευμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες και προϊόντα υψηλού επιπέδου, μέσα από ένα ευρύ φάσμα εμπειριών και καταξιωμένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών με τους οποίους συνεργάζεται.





Συνεργασία με την εταιρία iSquare, επίσημο διανομέα των προϊόντων Apple* στην Ελλάδα και την Κύπρο, έχει ξεκινήσει η ERGO. Με κάθε αγορά συσκευής iPad, ο ιδιοκτήτης της μπορεί, εάν το επιθυμεί, να γίνει ταυτόχρονα κάτοχος του προϊόντος ασφάλισης iPlus, για τους πρώτους δώδεκα μήνες, σε ειδική προνομιακή τιμή.

Το iPlus είναι ένα ολοκληρωμένο πακέτο ασφάλισης, που καλύπτει κάθε ζημιά από φωτιά, επαφή με υγρά, ή τυχαία πτώση καθώς και θραύση οθόνης όποιου νέου μοντέλου iPad επιλέξει ο αγοραστής. Με το πρωτοποριακό iPlus ο κάθε ιδιοκτήτης καινούργιου iPad νιώθει για έναν ολόκληρο χρόνο πιο ξένοιαστος και ασφαλής καθώς σε περίπτωση που συμβεί κάποια από τις παραπάνω ζημιές μπορεί άμεσα να αντικαταστήσει το αγαπημένο του iPad εντελώς δωρεάν στα εξουσιοδοτημένα κέντρα service της Apple. Το iPlus διατίθεται μαζί και με τα λοιπά προϊόντα της Apple σε όλες τις συνεργαζόμενες αλυσίδες λιανικής.

Για τη δημιουργία του iPlus συνδυάστηκε η τεχνογνωσία της ERGO σε θέματα ανάληψης κινδύνων και αποζημιώσεων, με την εμπειρία και την κατάρτιση της iSquare στην προώθηση προϊ-

όντων και υπηρεσιών Apple.

Με το συγκεκριμένο πρόγραμμα, η ERGO καινοτομεί και εγκαινιάζει μια νέα σειρά mini προϊόντων, που κάθε ένα θα περιλαμβάνει βασικές, καίριες καλύψεις και θα απευθύνεται σε ένα πολύ συγκεκριμένο κοινό καταναλωτών, με μοναδικά χαρακτηριστικά και με τις δικές τους απαιτήσεις. Στόχος της εταιρίας με τον σχεδιασμό τέτοιων προγραμμάτων, η ενίσχυση της διακριτής θέσης που καταλαμβάνει ανάμεσα στους πρωτοπόρους της ασφαλιστικής αγοράς.

Η Διευθύντρια Ανάληψης Κινδύνων της εταιρίας κα Δώρα Αποστολοπούλου, σχολιάζοντας τη νέα αυτή συνεργασία εξέφρασε την ικανοποίηση της που μια εταιρία σαν την iSquare επέλεξε την ERGO για τον από κοινού σχεδιασμό του προϊόντος iPlus. Η εμπιστοσύνη της iSquare προς την εταιρία μας επιβεβαιώνει τη βαθιά τεχνογνωσία και πολυετή εμπειρία που διαθέτουμε στην ανάληψη ποικίλων κινδύνων, καθώς και τη δυνατότητα να προσφέρουμε σύγχρονες λύσεις προσαρμοσμένες στις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε πελάτη, είπε η κ. Αποστολοπούλου.

* Η iSquare διανέμει όλα τα προϊόντα Apple εκτός του iPhone.

Οι συνεργάτες της ERGO προσφέρουν σπουδαίο έργο!

Ποσοστό **93%** των πελατών μας δήλωσαν σε σχετική έρευνα* πολύ ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες, την άμεση ανταπόκριση και την αποτελεσματικότητα των συνεργατών μας.

Με βαθιά εκτίμηση και σεβασμό στο έργο τους, θα συνεχίσουμε να είμαστε δίπλα τους, προσφέροντάς τους προϊόντα και υπηρεσίες που διευκολύνουν την καθημερινότητά τους και μας κάνουν όλους καλύτερους.

* Focus Bari: Έρευνα «Ικανοποίησης Πελατών», Άνοιξη 2013.

Επενδύει στην **Ελληνική αγορά**



Οι κκ. Yair
Hamburger
(αριστερά)
& Gideon
Hamburger
(δεξιά)

Τα εγκαίνια των νέων της κτηριακών εγκαταστάσεων τα οποία τελέσθηκαν σε εορταστική και ταυτόχρονα ζεστή ατμόσφαιρα, με πάνω από 350 προσκεκλημένους, πραγματοποίησε η Interasco Α.Ε.Γ.Α., στα πλαίσια του ευρύτερου αναπτυξιακού της σχεδιασμού. Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν επίσης, ο κ. Αθανάσιος Σκορδάς, Υφυπουργός Ανάπτυξης και ο κ. Ιωάννης Παπαθανασίου – πρώην Υπουργός Εθνικής Οικονομίας, καθώς επίσης από την μητρική εταιρεία οι κ.κ. Yair Hamburger, Chairman Harel Insurance & Finance, Gideon Hamburger, President Harel Insurance, Michel Siboni, CEO Harel, Sammy Bassat, Executive Vice President Harel, συνοδευόμενοι από κλιμάκιο υψηλόβαθμων στελεχών της μητρικής εταιρείας. Στο χαιρετισμό του ο κ. Σκορδάς συνεχάρη την εταιρεία για την απόφαση της

να ενισχύσει την επένδυση της στην Ελληνική αγορά και διαβεβαίωσε το παρίσταμενο κοινό για την πρόθεση της Πολιτείας να δώσει ακόμη μεγαλύτερη βαρύτητα στην ενίσχυση του Θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

«Η σημερινή ημέρα σηματοδοτεί την ολοκλήρωση του πρώτου σκέλους μιας πορείας που ξεκίνησε το 2006» ανέφερε στο χαιρετισμό του ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ κ. Κároλος Σαΐας, σημειώνοντας ότι «εμείς δηλώνουμε από τώρα το παρόν στις εξελίξεις, ξεκινώντας το δεύτερο σκέλος της πορείας μας, πάντοτε κοντά στις ανάγκες τόσο του Έλληνα επιχειρηματία ασφαλιστή όσο και του Έλληνα πολίτη που εμπιστεύεται το αγαθό της ιδιωτικής ασφάλισης, με ορίζοντα το μέλλον»

Ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Interasco ΑΕ-

ΓΑ, κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης ευχαρίστησε στον χαιρετισμό του τόσο τους συνεργάτες πωλήσεων όσο και το διοικητικό προσωπικό της εταιρείας για την εξαιρετική τους απόδοση σε ένα δύσκολο οικονομικό περιβάλλον. Από την πλευρά του ο κ. Yair Hamburger, εξέφρασε την εμπιστοσύνη του μετόχου στο έργο της Interasco ΑΕΓΑ αλλά και στις προοπτικές της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ζητώντας από όλους ακόμη μεγαλύτερη ένταση της παραγωγικής προσπάθειας.

Το νέο κτίριο της Interasco Α.Ε.Γ.Α. βρίσκεται στο Χαλάνδρι, επί της οδού Βασ. Γεωργίου αρ. 44 και αποτελείται από υπόγειο χώρο στάθμευσης, ισόγειο και τρεις ορόφους, συνολικής επιφάνειας περίπου 2.300 τμ., εκπαιδευτική αίθουσα 100 ατόμων και βοηθητικούς χώρους, όπως αποθήκες για το αρχείο της εταιρείας.



Πάνω, 1 επίσημοι προσκεκλημένοι (από αριστερά προς τα δεξιά) Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, Ιωάννης Παπαθανασίου, Gideon Hamburger, Κároλος Σαΐας, Yair Hamburger, Αθανάσιος Σκορδάς, Δημήτριος Γαλάνης, κάτω, Οι κκ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, Κároλος Σαΐας, Αθανάσιος Σκορδάς, Ευάγγελος Σπύρου, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου



Η συμβολή του περιοδικού τύπου στον πολιτισμό και την ανάπτυξη



Τις θέσεις της για την συμβολή του περιοδικού τύπου στον πολιτισμό και την ανάπτυξη διατύπωσε η κ. Άννα Μπενάκη-Ψαρούδα Ομότιμη Καθηγήτρια Πανεπιστημίου Αθηνών, πρώην Πρόεδρος της Βουλής των Ελλήνων και Ακαδημαϊκός, στην εκδήλωση για τον εορτασμό της συμπλήρωσης 75 χρόνων της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου, που πραγματοποιήθηκε στο Πολεμικό Μουσείο. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» δημοσιεύει ολόκληρη την ομιλία της κ. Άννας Μπενάκη-Ψαρούδα με την οποία ανέδειξε την ευεργετική και πολύτιμη λειτουργία του περιοδικού τύπου. Σημειώνεται ότι κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, η πρώην πρόεδρος της Βουλής και ακαδημαϊκός, ανακηρύχθηκε επίτιμο μέλος της Ένωσης. Το δίπλωμα τιμής στην κ. Μπενάκη-Ψαρούδα επέδωσε ο Υπουργός Εθνικής Άμυνας, Δημήτρης Αβραμόπουλος.

ΑΝΝΑ ΜΠΕΝΑΚΗ-ΨΑΡΟΥΔΑ
Ομοτ.
Καθηγήτρια
Πανεπιστημίου
Αθηνών
Πρώην
Πρόεδρος της
Βουλής των
Ελλήνων
Ακαδημαϊκός

Χαίρομαι, κύριε Πρόεδρε, και ευχαριστώ για την ευκαιρία που μου δίνετε να συμμετάσχω με αυτό τον τρόπο στον εορτασμό της συμπλήρωσης 75 χρόνων συνεχούς παρουσίας και προσφοράς της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου. Είναι ιδιαίτερος αξιοσημείωτο το γεγονός, ότι μία Ένωση λειτουργών και επαγγελματιών του τύπου επιβιώνει τόσα χρόνια εν μέσω συγκλονιστικών, εθνικών, κοινωνικών και πολιτικών αναταράξεων, έχοντας στα χέρια της ένα τόσο καυτό εργαλείο -τον τύπο-που από τη φύση και τον προορισμό του βρίσκεται πάντα στο επίκεντρο των εξελίξεων. Η Ένωση, εκπροσωπώντας λειτουργούς του τύπου αφιερωμένους και συνεπείς στην αποστολή τους, ξεπέρασε τους δύσκολους καιρούς των τελευταίων 75 χρόνων και όχι μόνο επιβίωσε, αλλά -το σπουδαιότερο-παρέμεινε στην πρωτοπορία της εκπροσώπησης, διαφυλάσσοντας ταυτόχρονα ποιότητα, σοβαρότητα και συνέπεια στην αποστολή της.

Είμαι προσωπικά ευτυχής, διότι ανήκω στους πιστούς, μόνιμους και σταθερούς φίλους της Ένωσης. Και τα θερμά συγχαρητήριά μου, κύριε Πρόεδρε, δεν είναι μία κατά συνθήκη φιλόφρων φράση της στιγμής, αλλά είναι μία ειλικρινής έκφραση χαράς και ικανοποίησης, διότι κατόρθωσα και εγώ α-

πό κοντά να παρακολουθήσω την μακρά πορεία προσφοράς της Ένωσης. Πριν από πέντε χρόνια εορτάστηκαν τα εβδομήντα χρόνια της Ένωσης με θέμα αφιερωμένο στην τεχνολογία. Η τεχνολογία διαφεντεύει πια τη ζωή μας, αλλά δεν θα φανταζόταν κανείς, μέσα σε αυτά τα πέντε χρόνια, πώς και πόσο, η τεχνολογία θα είχε διεισδύσει στη λειτουργία του τύπου, ώστε να μεταηλλάξει τον χαρακτήρα του και να συμπαρασύρει στη μετάηλλαξη αυτή και τον λειτουργό που τον υπηρετεί, τον δημοσιογράφο.

Αξίζει, λοιπόν, να δούμε σε ποιο περιβάλλον εντάσσεται ο σημερινός εορτασμός. Και αυτό βέβαια όχι για να κλαιύσουμε επί ερειπίων-εμείς, ιδίως οι παλαιότεροι, που έχουμε ζήσει ένα αλλιώτικο τύπο-αλλά ακριβώς για το αντίθετο: για να συνειδητοποιήσουμε τις προκλήσεις της νέας εποχής, να καταλάβουμε πόσο αναγκαία είναι η υπεράσπιση των ποιοτικών κριτηρίων, που ανέκαθεν χαρακτήριζαν τον ποιοτικό τύπο, και να εργασθούμε για την προσαρμογή τους στη σημερινή εποχή. Αλλά και για κάτι άλλο: για να εκτιμήσουμε τη θέση, τον ρόλο και την ιδιαίτερη σημασία του περιοδικού τύπου, ως παράγοντα πολιτισμού και μέσου για την υπέρβαση των εκφυλιστικών φαινομένων, που φαίνεται να έχει προκα-

λέσει η αλόγιστη χρήση της τεχνολογίας. Σήμερα κυριαρχεί στον επικοινωνιακό χώρο η αποθέωση της αμεσότητας της πληροφορίας (η δημιουργία της πληροφορίας και η απόκτησή της πρέπει ει δυνατόν να συμπίπτουν), βασιλεύει έτσι η λατρεία της συνεχούς ροής, όπου η μία πληροφορία καταδιώκει την άλλη, όπου σχολιασμός γίνεται μόνο των συμβαινόντων εκείνων που διεγείρουν τις αισθήσεις και απευθύνονται κατευθείαν στο θυμικό. Και ενώ ως σήμερα η αναζήτηση της γνώσης γινόταν με τη συναήλπαση για την απόκτηση της έντυπης πληροφορίας (πληρώνω για να αγοράσω ένα έντυπο), σήμερα τη θέση της καταλαμβάνει η συναήλπαση για την απόκτηση του δικαιώματος ηλεκτρονικής πρόσβασης στην πληροφορία, που μεταφράζεται στην περίφημη ελεύθερη πρόσβαση στη γνώση.

Αποτέλεσμα: Χάθηκε η μυσταγωγία της ανάγνωσης, τείνει να εξαφανισθεί η συγκίνηση των αισθήσεων με το γύρισμα της σελίδας, που καμιά δεν μοιάζει με την προηγούμενη ούτε και με την επόμενη, ξεθωριάζει η εξάισια πρόκληση, να βυθισθεί κανείς στην ανάγνωση με την αίσθηση ή και την ψευδαίσθηση ότι αγγίζει την αλήθεια. Το χειρότερο μάλιστα φαίνεται να είναι, ότι αυτή η αίσθηση της ανάγνωσης δεν μπαίνει πια στη ψυχή των παιδιών, που εθίζονται αμέσως στην ηλεκτρονική δοσοληψία. Είναι χαρακτηριστική η παρατήρηση ενός

Γάλλου εκδότη ηλεκτρονικού μέσου για τον τρίχρονο γιό του, ο οποίος μη ξέροντας πώς να γυρίσει τη σελίδα ενός έντυπου περιοδικού, προσπαθούσε με το δαχτυλάκι του να την κάνει «να γλιστρήσει», ακριβώς όπως έβλεπε να κάνουν οι γονείς του με το tablet ή το κινητό τους!

Εκτός όμως από την αήλπαση των συνθηκών και σιγά-σιγά την αήλπαση της νοστορπίας των δεκτών της πληροφορίας, αηλιάζει και ο τρόπος λειτουργίας του δημοσιογράφου. Όπως ο τύπος απούληποιείται, εγκαταλείπει δηλαδή τη βάση του, το χαρτί, και μεταναστεύει στο ηλεκτρονικό σπέρωμα, έτσι και οι δημοσιογράφοι σε μεγάλη έκταση εγκαταλείπουν το έντυπο και λειτουργούν στην ιστοσελίδα. Υπακούοντας μάλιστα, όπως κατ' ανάγκη συνάβει, στις λεγόμενες «γραμμές» που υπαγορεύουν οι μεγαλοεργοδότες του χώρου των λεγόμενων ΜΜΕ, όπως και στο όνομα της αυξημένης προσέλευσης χρηστών, επιδιόκεται πρωτίτως στην κατασκευή όχι κειμένου αλλά εικόνας, στη δημιουργία εντυπώσεων, στην ικανοποίηση φευγαλέων επιθυμιών του κοινού. Διολισθαίνουν δηλαδή προς τον λαϊκισμό και όχι σπάνια και στην σκανδαλοθηρία. Αναλαμβάνουν μάλιστα και το ρόλο του τιμητή, αυτοαναγορευόμενοι σε φύλακες της Δημοκρατίας, εν ονόματι δήθεν του λαού, στον οποίο απευθύνονται. Αυτή είναι μία εκφυλιστική εικόνα της δημοσιογραφίας, που αδικεί κα-

τάφωρα το χώρο, που αποκαλύπτει μία δομική αλλοίωση στην αντίληψη του δημοσιογράφου, ο οποίος διακατέχεται πλέον από το άγχος για το πώς θα προσελκύσει μεγαλύτερο και φυσικά ανεξέλεγκτο κοινό. Μια κατάσταση που βαθμιαία οδηγεί στον ευτελισμό της ιδιότητας. Δεν είναι τυχαίο ότι αυτό το πλήγμα έχουν υποστεί χαρακτηριστικά δύο κυρίως ιδιότητες, που τείνουν να χάσουν την αξιοπιστία τους: αυτή του πολιτικού και αυτή του δημοσιογράφου. Είναι και οι δύο θύματα των νέων τεχνολογιών της επικοινωνίας, αλλά βέβαια και της δικής τους ελαφρότητας και αβελτηρίας.

Ας μην απελπιζόμαστε ωστόσο, διότι το καμπανάκι έχει κτυπήσει ηχηρά και ο ίδιος ο χώρος της επικοινωνίας, αλλά κυρίως της ποιοτικής δημοσιογραφίας, αναζητεί πλέον τρόπους αντίδρασης. Απέναντι στον ανεξέλεγκτο πληθωρισμό, αντιτάσσεται η επιτακτική ανάγκη, η δημοσιογραφία να αναγεννηθεί επιστρέφοντας σε αυτό που πράγματι είναι: ένα πνευματικό επίτευγμα. Με άλλα λόγια, όπως χαρακτηρίστικά λέγεται, να επανανομιμοποιηθεί, να ξαναβρεί δηλαδή τη νομιμοποίηση της στο νέο πλέον περιβάλλον.

Πως θα γίνει αυτό; Μα ακριβώς όταν η δημοσιογραφία κατορθώσει, στη θέση του πληθωρισμού, της ταχύτητας, της χύδην διασποράς ειδήσεων, να διαμορφώσει ποιοτικό λόγο ικανό να δημιουργήσει διάλογο με το κοι-



Ο κ. Δημήτρης Αβραμόπουλος απονέμει το δίπλωμα τιμής στην κ. Άννα Ψαρούδα-Μπενάκη

ΕΔΙΠΤ: 75 χρόνια δράσης

Η κ. Γιώτα Αντωνοπούλου πρόεδρος του ΕΤΑΠ-ΜΜΕ, αριστερά ο κ. Κωνσταντίνος Καλύβας Πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ, δεξιά ο γενικός γραμματέας Μέσων Ενημέρωσης κ. Ιωάννης Παναγιωτόπουλος με τον εκδότη κ. Ευάγγελο Σπύρου και το Δ.Σ της ΕΔΙΠΤ



Στο Αμφιθέατρο του Πολεμικού Μουσείου πραγματοποιήθηκε η επετειακή εκδήλωση της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου, για τα 75 χρόνια δράσης της. Για τη μακρόχρονη πορεία της Ένωσης μίλησε ο Πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Κωνσταντίνος Καλύβας, ενώ η Ακαδημαϊκός και πρώην Πρόεδρος της Βουλής των Ελλήνων κ. Άννα Ψαρούδα-Μπενάκη αναφέρθηκε στη συμβολή του Περιοδικού Τύπου στον πολιτισμό και την ανάπτυξη. Υπό την ιδιότητά της δε ως Διευθύντρια του περιοδικού «Ποινικά Χρονικά» από

το 1976, ανακηρύχθηκε Επίτιμο Μέλος της Ένωσης. Το σχετικό Δίπλωμα Τιμής απένειμε στην κ. Μπενάκη ο Υπουργός Εθνικής Άμυνας κ. Δημήτρης Αβραμόπουλος, που απηύθυνε και χαιρετισμό εκ μέρους της Κυβερνήσεως. Παράλληλα βραβεύτηκε η αρχαιότερη εκδιδόμενη εφημερίδα της Ελλάδας «ΣΙΦΝΟΣ» (έτος ίδρύσεως 1880). Το Αργυρό Μετάλλιο της Ένωσης απένειμε στην ιδιοκτήτρια της εφημερίδας κ. Ουρανία Καλογήρου (φωτ.) ο Γεν. Γραμματέας Μέσων Ενημέρωσης κ. Γιάννης Παναγιωτόπουλος.



νό, στο οποίο απευθύνεται.

Με άλλα λόγια ο ποιοτικός τύπος -έντυπος ή ηλεκτρονικός- έχει δυνατότητες επιβίωσης, όταν απευθύνεται σε στοχευμένο κοινό και προσφέρει μήνυμα απαλλοτριωμένο από το κυνήγι της καθημερινότητας, μήνυμα που ανοίγει ορίζοντες, οι οποίοι δεν καλύπτονται από τα media, καθώς αυτά δουλεύουν με τη μετάδοση της στιγμής. Όπως ελέγχθη προσφάτως από διακεκριμένο δημοσιογράφο και μελετητή των θεμάτων του τύπου του Πανεπιστημίου του Harvard -μνημονεύεται σε πρόσφατη έρευνα της εφημερίδας Liberation -« η πρόκληση σήμερα είναι όχι μόνο να γράψει κανείς ένα καλό άρθρο αλλά να ξέρει πώς να το διοχετεύσει στον κατάλληλο αναγνώστη την κατάλληλη στιγμή».

Έτσι λοιπόν, ερχόμαστε έτσι στο καίριο ερώτημα: ποιος είναι ο ρόλος που επιφυλάσσεται στον περιοδικό τύπο στην εποχή της μαζικοποίησης της πληροφορίας, στην εποχή της μεταχείρισης του αναγνώστη ως μέλους μιας απρόσωπης αγγέλης;

Το κύριο χαρακτηριστικό του περιοδικού τύπου -και έχουμε βέβαια προ οφθαλμών τον ποιοτικό περιοδικό τύπο που καλύπτει η Ένωση Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου -είναι αυτό ακριβώς που προαναφέραμε ως προϋπόθεση για την επιβίωση και ανάπτυξη του ποιοτικού τύπου: το ότι απευθύνεται σε στοχευμένο και επιλεγμένο κοινό. Προσφέρει κάτι σε κάποιους που το ζητούν. Για το λόγο αυτό είναι και σε θέση να δημιουργεί δεσμούς: δημιουργείται δεσμός του αναγνωστικού κοινού με τον εκδότη, αλλά πολύ περισσότερο δεσμός των αναγνωστών μεταξύ τους, οι οποίοι κατά πάσαν βεβαιότητα δεν γνωρίζονται, αλλά συνυπάρχουν πνευματικά μέσα στο πνεύμα του περιοδικού εντύπου. Μέσω αυτού συγκροτούν μια κοινότητα με ένα ισχυρό κοινωνικό δεσμό και μοιράζονται μια κοινή ταυτότητα, αυτή που διαμορφώνεται από το κοινό ενδιαφέρον. Τηρούν συνήθως την ίδια στάση απέναντί του: το φυλλομετρούν -έντυπα ή ηλεκτρονικά- αναζητούν τι τους ενδιαφέρει, ξαναγυρίζουν σε αυτό με άλλο μάτι, χαίρονται ή και θυμώνουν, μπορεί και να το αρχειοθετούν, πάντως δεν το πετούν αυτοστιγμεί στο καλάθι της ανακύκλωσης. Αυτή είναι μια συνυφασμένη με το περιοδικό αποστολή, που έχει ως αντίκρισμα όχι μόνο το δεσμό που προαναφέραμε, αλλά και τον εμπλουτισμό του αναγνώστη με ύλη που τον

Η πρόκληση σήμερα είναι όχι μόνο να γράψει κανείς ένα καλό άρθρο αλλά να ξέρει πώς να το διοχετεύσει στον κατάλληλο αναγνώστη την κατάλληλη στιγμή

αναβαθμίζει. Άρα, σε αντίθεση με το μαζικό και απρόσωπο σύνολο, στο οποίο απευθύνεται ο γενικός τύπος, ο περιοδικός τύπος συμβάλλει στην κοινωνικοποίηση του ατόμου, εντάσσοντάς το σε μια πνευματική κοινότητα. Πόσο ευεργετική και πολύτιμη από κάθε άποψη είναι η λειτουργία αυτή του περιοδικού τύπου νομίζω ότι είναι αυταπόδεικτη.

Για το λόγο άλλωστε αυτό, το ότι δηλαδή επιδιώκει να προκαλέσει την περιέργεια, τη νοημοσύνη, τη συγκίνηση, το στοχασμό, την επιμόρφωση ενός ενδιαφερόμενου αναγνώστη, δεν μπορεί παρά να αποκηρύσσει και για το ίδιο κάθε ευτέλεια ύφους και άρα έμμεσα να συμβάλλει στην ποιοτική διαπαιδαγώγηση του αποδέκτη.

Επανερχόμενη τώρα στο θέμα της τεχνολογίας, που αρχικά μόνο στην εκφυλιστική επιρροή του στάθηκε, δίκαιο είναι να σημειώσω πλέον και την ευεργετική πλευρά του, την οποία αναδεικνύει με τον καλύτερο τρόπο ο περιοδικός τύπος. Είναι αλήθεια, ότι τις τεχνολογικές εφαρμογές οφείλει να αξιοποιήσει και ο περιοδικός τύπος. Με τον τρόπο αυτό μεταφέρει γρήγορα, άμεσα και με δυνατότητες άμεσης ανταλλαγής γνώμων την ειδική ύλη του στο στοχευμένο κοινό, στο οποίο απευθύνεται. Έτσι μέσω της τεχνολογίας μεγεθύνει ο περιοδικός τύπος την αγαθή επιρροή του που προαναφέραμε, και συμβάλλει πιο

αποτελεσματικά στην πνευματική καλλιέργεια του αποδέκτη. Ταυτόχρονα δείχνει όμως -και αυτό είναι μια ιδιαίτερη συμβολή του περιοδικού τύπου- ποιος είναι ο δρόμος της υγιούς χρήσης της τεχνολογίας.

Με αφορμή την ομιλία αυτή περιόδευσαν ηλεκτρονικά στη λίστα των 300 και πλέον περιοδικών που καλύπτει η Ένωση και εντυπωσιάστηκα από την ποικιλία της θεματολογίας που καλύπτουν. Όλες οι ανθρώπινες δραστη-

ριότητες, από τις πλέον υψιπετείς, της διανόησης, των επιστημών, της έρευνας, της οικονομίας, της τεχνολογίας, ως τις πλέον ανθρώπινες, όπως της ψυχαγωγίας, του hobby, του παιχνιδιού κ.ο.κ καλύπτονται από τον περιοδικό τύπο. Πραγματικά συγκινητική όμως θέση κατέχουν τα αμέτρητα τοπικά έντυπα κάθε γωνιάς της Ελλάδας. Έντυπα που αναδεικνύουν αυθεντικά τη φυσιογνωμία, την ιστορία, τον πολιτισμό, τη δημιουργικότητα του τόπου μας και ισχυροποιούν τους δεσμούς των καταγομένων από τους τόπους αυτούς. Σε μια χώρα τόσο πληγωμένη από την αστυφιλία και τη μετανάστευση η προσφορά αυτή είναι ανεκτίμητη.

Στα ερμηνευτικά συγγράμματα περί του δικαίου του τύπου και συγκεκριμένα στο θεμελιώδες ερώτημα του Συνταγματικού Δικαίου, ποια είναι η σημασία του τύπου και τι οφείλει να προσφέρει στον πολίτη, ξεχωρίζουν τρεις λειτουργίες: η μετάδοση του πνευματικού πολιτισμού (η κουλτούρα), η εκπαίδευση και η μόρφωση, η σωστή πληροφόρηση. Μόνο τότε δηλαδή ο τύπος εκπληρώνει τον κατά το Σύνταγμα προορισμό του, όταν επιτελεί με αξιόλογους αυτές τις τρεις λειτουργίες προς κάθε κατεύθυνση και χωρίς διακρίσεις. Νομίζω ότι ανεπιφύλλακτα μπορούμε να αισθανθούμε την ικανοποίηση, ότι ο ποιοτικός περιοδικός τύπος, που εκπροσωπεί η Ένωση -έντυπος και ηλεκτρονικός- είναι με απόσταση εκείνος που εκπληρώνει στο ακέραιο ό,τι περιμένει από αυτόν το Σύνταγμα, η χώρα, ο κάθε Έλληνας και Ελληνίδα που αγαπούν τον τόπο τους, όπου κι αν βρίσκονται.

Με τα λόγια αυτά, τελειώνοντας, θα ήθελα να εκφράσω και την προσωπική μου ικανοποίηση, γιατί και εγώ διευθύνω επί τριάντα και πλέον χρόνια το αρχαιότερο -μάλλον-νομικό περιοδικό της χώρας, που αριθμεί 60 και πλέον χρόνια αδιάλειπτης παρουσίας στο χώρο των Ποινικών επιστημών και της απονομής της ποινικής δικαιοσύνης στην Ελλάδα (εννοώ τα Ποινικά Χρονικά του εκδότη Παναγιώτη Σάκουλα, που ξεκίνησαν την έκδοσή τους το 1952, και είναι βέβαια μέλος της Ένωσης).

Μπορώ έτσι και ως μέλος κατά κάποιο τρόπο της οικογένειας να ευχηθώ στην Ένωση Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου να εορτάσει κι άλλες επετείους, συνεχίζοντας μέσω της εκπροσώπησης και στήριξης του περιοδικού τύπου, την πολύτιμη προσφορά της στον τόπο μας.

Αν χρειαστεί να νοσηλευτείτε, χίλιες σκέψεις περνάνε από το μυαλό σας.

Πόσο θα μου στοιχίσει; Θα μου φτάσουν τα λεφτά;



Εμείς στην AXA
σχεδιάσαμε ολοκληρωμένα
προγράμματα Υγείας που
ανταποκρίνονται στις δικές σας
ανάγκες και οικονομικές
δυνατότητες.

**Μιλήστε σήμερα κιόλας,
με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.**



**Ασφαλιστικός
Σύμβουλος**



www.axa.gr



801 111 222 333



Μάθετε περισσότερα για την ασφάλισή σας
κάνοντας scan στο QR code.



αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ένα μαγευτικό ταξίδι των συνεργατών της στη Βουδαπέστη, Μπρατισλάβα & Βιέννη

Τους κορυφαίους Ασφαλιστικούς Συμβούλους, Πράκτορες και Μεσίτες Ασφαλίσεων για τα εξαιρετικά αποτελέσματα Πωλήσεων, επιβράβευσε με ένα ξεχωριστό ταξίδι η «ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ». Θέλοντας να επιβραβεύσει τους κορυφαίους Συνεργάτες της από το Εταιρικό και το Ανεξάρτητο Δίκτυο Πωλήσεων για τα εξαιρετικά αποτελέσματα πωλήσεων και την επίτευξη των παραγωγικών τους στόχων, η «ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ» διοργάνωσε ένα ακόμη αξέχαστο ταξίδι στη ΒΟΥΔΑΠΕΣΤΗ, ΜΠΡΑΤΙΣΛΑΒΑ και τη ΒΙΕΝΝΗ.

Οι νικητές του Ετήσιου Διαγωνισμού Πωλήσεων της ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ είχαν την ευκαιρία να περάσουν ένα 7ήμερο γεμάτο από πρωτόγνωρες εικόνες αλλά και εκπλήξεις.

Την πρώτη ημέρα, περιηγήθηκαν στην καρδιά της Βουδαπέστης και στις όχθες του Δούναβη με την εκπληκτική θέα προς τις γέφυρες και το Βασιλικό Κάστρο.

Απόλαυσαν την Όπερα και τη Βασιλική του Αγίου Στεφάνου ενώ περνώντας στη Βούδα επισκέφτηκαν τον υπέροχο Πύργο των Ψαράδων και τη θαυμαστή εκκλησία του Ματίας και απόλαυσαν τη θαυμαστή θέα της πόλης από τον περίφημο λόφο του Γκέλερτ. Το ταξίδι της ξενάγησης και των εκπλήξεων συνεχίστηκε τη δεύτερη ημέρα στις παραδουνάβιες Μεσαιωνικές πόλεις της Ουγγαρίας που απλώνονται στις όχθες του Δούναβη, ενώ η τρίτη μέρα περιελάμβανε μια κρουαζιέρα στο Δούναβη.

Τις επόμενες ημέρες ξεναγήθηκαν στη χριστουγεννιάτικη Βιέννη και γνώρισαν την πανέμορφη αρχιτεκτονική της και τα επιβλητικά κτίρια του 19ου αιώνα. Το ταξίδι έκλεισε με τον καλύτερο τρόπο με την εκδήλωση-εκπλήξη που διοργανώθηκε στο Μουσικό Μέγαρο Kursalon.

Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού επισημάνθηκε από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Ιορδάνη Χατζηιωσήφ η συνεχιζόμενη σταθερή και συνεπής πορεία της Εταιρίας και η στρατηγική της απόφαση για συνεχή στήριξη των Δικτύων Πωλήσεων, αφού η σημερινή θέση και τα αποτελέσματά της είναι σε μεγάλο βαθμό αποτέλεσμα των αφοσιωμένων Συνεργατών της.

Τους διακεκριμένους συνεργάτες της ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ συνόδευσαν, εκτός από το Δ/ντα Σύμβουλο κ. Ιορδάνη Χατζηιωσήφ και οι κ.κ. Ιωάννης Παπουτσάς Δ/ντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου, Αναστάσιος Παπαδόπουλος Δ/ντής Δικτύου Πωλήσεων Ανεξάρτητων Συνεργατών & Bancassurance, & Γιάννης Σηφάκης Δ/ντής Marketing και Εκπαίδευσης Συνεργατών.



1



2



3



4



5



6



7



8



11



9



12



10



13



14



15



16



17



18



19



20



21



22

1 & 2 Οι συμμετέχοντες στο ταξίδι της ΑΤΕ Ασφαλιστικής 3. Γαβρίλη, Κακούρης, Παπαδόπουλος, Γκότσης, Γαβρίλης, Καραμπέτσος 4. Μασκαντούρης, Μπούχλιος, Μπενέκης, Μαραμπουτάκης, Καραμπέτσος 5. Παπαδόπουλος, κος & κα Γκότση 6. Κουαρτέτο εγχόρδων, ειδικά για την ομάδα της ΑΤΕ Ασφαλιστικής 7. Βόλτα πριν το γεύμα, με την συνοδεία τυμπανιστών 8. Θωμαδάκη, Καραμπέτσος, κος & κα Κακούρη, Σταθουδάκης, Παπαδόπουλος 9. Γιούλης, Μπενέκης, Καραμπέτσος, Παπαδόπουλος, Ποντίκης, Σταθουδάκης

10. Καραμπέτσος, Μαραμπουτάκης 11. Μαραμπουτάκης, Φουντά, Παπουτσάς, Σηφάκης 12. Σταθουδάκης, Καραμπέτσος, Παπαδόπουλος, Μπενέκης 13. Πουλαντζά, Σηφάκης, Χατζηιωσήφ, Παπαδόπουλος 14. Αποψη από το αποχαιρετιστήριο δείπνο 15. Ξενάγηση 16. Σηφάκης, Λαιμός, Αναστασόπουλος 17. κος & κα Κακούρη, Πουλαντζά 18-19. Αποψη από το δείπνο 20. κος & κα Αθανασιάδη 21. Καραμπέτσος, Παπαδόπουλος, Κακούρης 22. Γαβρίλη, Ρ. Στέφου, Γαβρίλης, Παπαδόπουλος, Β. Στέφου



Αύξηση εσόδων και ανάπτυξη

Αύξηση εσόδων για 38η συνεχή χρονιά, πέτυχε η SAS με 3,02 δις δολάρια, καθώς ολοένα και περισσότεροι οργανισμοί και επιχειρήσεις εμπιστεύονται τις λύσεις της. Στην αύξηση των εσόδων από τις λύσεις επιχειρηματικής ευφυΐας συνέδραμε σημαντικά το SAS Visual Analytics, η νέα λύση απεικόνισης δεδομένων που φέρνει σε πρώτο πλάνο τις απειλές, αλλά και τις ευκαιρίες για κάθε επιχείρηση. Διψήφια αύξηση εσόδων σημειώθηκε στις λύσεις cloud που καταπολέμουν την απάτη και τα οικονομικά εγκλήματα, διαχειρίζονται τον κίνδυνο, βελτιώνουν τις σχέσεις με τους πελάτες και βοηθούν στην ανάπτυξη ασφαλών και αποτελεσματικών φαρμάκων. Οι λύσεις της SAS είναι σε θέση να διαχειρίζονται τεράστιους όγκους δεδομένων (Big Data), αποκαλύπτοντας στις επιχειρήσεις τι δουλεύει καλά και τι όχι, καθώς και νέους τρόπους για να αυξάνουν την κερδοφορία τους.

Η SAS συνεχίζει να είναι πιστή στην υλοποίηση του οράματός της να μετατρέψει τα δεδομένα – απ' όπουδήποτε κι αν προέρχονται και σε οποιαδήποτε μορφή βρίσκονται – σε βαθιά, πολύτιμη γνώση για τις επιχειρήσεις. "Τα δεδομένα αποτελούν περιουσιακό στοιχείο με αυξανόμενη σημασία για τους οργανισμούς", δήλωσε ο CEO της SAS, Jim Goodnight. Η ποσότητα των δεδομένων που δέχονται είναι πλέον τόσο μεγάλη, που είναι αδύνατο να αναλυθεί με τέτοια ταχύτητα ώστε να κάνει τη διαφορά στις καθημερινές αποφάσεις, χωρίς μια υποδομή analytics υψηλής απόδοσης. Τα τελευταία δύο χρόνια προσφέρουμε πρωτοποριακή τεχνολογία analytics που μπορεί να

'ξεκλειδώσει' την αξία σε όλα αυτά τα δεδομένα, πρόσθεσε ο Jim Goodnight.

Ανάπτυξη σε όλες τις περιοχές και κλάδους

Τα έσοδα από τις πωλήσεις λύσεων για αντιμετώπιση και καταπολέμηση της απάτης και ευφυών λύσεων ασφάλειας σημείωσαν ραγδαία αύξηση της τάξης του 44%. Τα έσοδα των cloud λύσεων SAS Solutions On Demand αυξήθηκαν κατά 20%, καθώς οι φαρμακευτικές εταιρείες προετοιμάζονται για

πέτυχε για τρίτη συνεχόμενη χρονιά διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης των πωλήσεων λογισμικού, σημειώνοντας αύξηση των νέων πωλήσεων λογισμικού κατά 36,1%. Τα έσοδα λογισμικού συνολικά σημείωσαν αύξηση της τάξεως του 13,4% και τα έσοδα από την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών και τις υλοποιήσεις έργων αυξήθηκαν κατά 53,3%, συνεισφέροντας έτσι στην αύξηση του συνολικού κύκλου εργασιών της εταιρείας κατά 25,5%. Ενδεικτικά επιτυχίες που κατέγραψε η SAS Ελλάδα για το 2013 είναι:

Η κατάκτηση σημαντικού μεριδίου αγοράς στον τομέα της πρόληψης και καταπολέμησης της απάτης με τη λύση SAS Fraud Framework.

Η κατάκτηση της 1ης θέσης στην ετήσια λίστα με τις "Εταιρείες με τα Καλύτερα Εργασιακά Περιβάλλοντα στην Ελλάδα για το 2013" – "Best Place to Work 2013"

Η διείσδυση στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών, όσον αφορά στις λύσεις

Integrated Marketing Management.

Η προώθηση και καθιέρωση στην αγορά της νέας, επαναστατικής λύσης SAS Visual Analytics, που ανοίγει νέους δρόμους στην ταχύτατη επεξεργασία, ανάλυση και απεικόνιση των δεδομένων σε όλους τους επιχειρησιακούς χρήστες.

"Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που για μία ακόμα χρονιά, και στη δύσκολη οικονομική συγκυρία που βιώνει η χώρα μας, τα οικονομικά μεγέθη μας σημείωσαν σημαντική ανάπτυξη. Θεωρούμε ότι η συγκεκριμένη επιτυχία αντικατοπτρίζει την εμπιστοσύνη της αγοράς στις προτάσεις μας, γεγονός που είμαστε βέ-



Ο κ. Νίκος Πέππας

τους νέους κανονισμούς, οι επιχειρήσεις προσπάθησαν να καταλάβουν τις προτιμήσεις των πελατών και οι κυβερνητικοί φορείς εργάστηκαν προς την κατεύθυνση πάταξης της απάτης. Σταθερή ανάπτυξη των εσόδων παρατηρήθηκε και σε όλους τους κλάδους που δραστηριοποιείται η εταιρεία, όπως π.χ. η ενέργεια και οι υπηρεσίες κοινής ωφελείας (18%), η υγεία (17%) και οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες (16%).

Η SAS στην Ελλάδα, την Κύπρο και τη Βουλγαρία

Η SAS Ελλάδα, Κύπρου και Βουλγαρίας

βαιοί ότι θα συνεχιστεί και τη χρονιά που διανύουμε, καθώς η SAS διαθέτει όλες τις απαραίτητες λύσεις, μεθοδολογίες και πρακτικές για να βοηθήσει αποτελεσματικά στην αντιμετώπιση και την επίλυση των σύγχρονων επιχειρηματικών αναγκών", δήλωσε ο κ. Νίκος Πέππας, διευθύνων σύμβουλος Ελλάδας, Κύπρου και Βουλγαρίας της SAS.

Η SAS εκτιμά συνεχή ανάπτυξη στους ακόλουθους τομείς:

Διαχείριση δεδομένων (data management), καθώς οι επιχειρήσεις που έχουν να διαχειριστούν τεράστιους όγκους δεδομένων, αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα στην ανάλυσή τους. Ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις υιοθετούν την πλατφόρμα ανοικτού κώδικα Hadoop για αποθήκευση και επεξεργασία των δεδομένων. **Η SAS συνεργάζεται συνεχώς με πελάτες και συνεργάτες για να βοηθήσει τους αναλυτές δεδομένων, τους επιχειρησιακούς ανα-**

λυτές και τα ανώτερα στελέχη να μετατρέψουν τα Big Data σε γνώση και τελικά αποτελέσματα.

Απεικόνιση δεδομένων (data visualization), που επιτρέπει σε όλους τους χρήστες να εξερευνούν τα δεδομένα με απλή "point and clicks". Το SAS Visual Analytics, που διαθέτει ήδη πάνω από 1.400 εγκαταστάσεις παγκοσμίως, θα εμπλουτιστεί με νέες λειτουργίες τους επόμενους μήνες.

Κλαδικές λύσεις (industry-specific solutions), που ανταποκρίνονται στις ιδιαίτερες ανάγκες των τραπεζών, των ασφαλιστικών, της λιανικής, του δημόσιου τομέα, της βιομηχανίας, της ενέργειας, των νοσοκομείων, των φαρμακευτικών, των τηλεπικοινωνιών, των ξενοδοχείων και πολλών άλλων. Μέσα στο 2014 η SAS θα παρουσιάσει νέες και βελτιωμένες λύσεις για την αντιμετώπιση των κρίσιμων επιχειρηματικών αναγκών, από την πρόβλεψη της ζήτησης ηλεκτρικής ενέργειας, τη βελτιστοποίηση των καναλιών λιανικής πώλησης και τη διαχείρι-

ση του κινδύνου, μέχρι την ανίχνευση και την καταπολέμηση της απάτης, καθώς και την παροχή αποτελεσματικών υπηρεσιών πολυκαναλικού marketing προς τους πελάτες.

SAS Solutions On Demand,

καθώς περισσότερες εταιρείες αναζητούν λύσεις cloud, για πολύτιμους αναλυτές. Η SAS προσφέρει 25 λύσεις βασισμένες σε περιβάλλοντα cloud, στις οποίες περιλαμβάνονται λύσεις για ανάπτυξη φαρμάκων, εκπαίδευση, προδιορισμό ύψους οικονομικών συναλλαγών, ανίχνευση απάτης, βελτιστοποίηση marketing, πελάτες.

Η SAS εστιάζεται στην εκπαίδευση για να ενισχύει το εργατικό δυναμικό του 21ου αιώνα. Η SAS υποστηρίζει την εκπαίδευση μέσω καινοτόμων λύσεων και υπηρεσιών που βελτιώνουν τη διδασκαλία, τη μάθηση και τη διοίκηση. Μόνο στις ΗΠΑ υποστηρίζει 15 μεταπτυχιακά προγράμματα και περισσότερα από 50 προγράμματα πιστοποίησης σε analytics και σχετικούς τομείς. Παράλληλα, αναμένεται να αναπτύξει νέες εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες το 2014, με περισσότερα προγράμματα που θα αναπτύξουν νέα ταλέντα.

νάληψη κοινωνικών δικτύων, κ.ά.

"Η δυνατότητα υλοποίησης ευφυών ενεργειών με τη βοήθεια των analytics δεν αποτελεί νέα ιδέα", επεσήμανε ο Henry Morris, IDC's Senior Vice President of Worldwide Software and Services Research. "Οι προνοητικοί οργανισμοί το έχουν αναγνωρίσει και η SAS με τις εφαρμογές ανάλυσης και τις τεχνολογίες πρόβλεψης έχει συνδράμει αποφασιστικά σ' αυτό. Ο Senior Vice President της SAS, Jim Davis, δήλωσε ότι ενώ Big Data δεν έχουν όλες οι επιχειρήσεις, οι ευκαιρίες για ανάπτυξη μπορούν επίσης να κρύβονται και στην καλύτερη αξιοποίηση των δημόσιων διαθέσιμων δεδομένων. "Δεδομένα υπάρχουν παντού", δήλωσε ο Davis. "Ποιούνται από πηγές όπως τα χρηματοοικονομικά συστήματα, οι αισθητήρες, η κίνηση στο Web, οι φορητές συσκευές, τα κοινωνικά δίκτυα και οι ανοιχτές κυβερνητικές βάσεις δεδομένων. Τα συστήματα αποθήκευσης χαμηλού κόστους και οι τεχνολογίες in-memory computing, συγκλίνουν ώστε να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να κάνουν προληπτικές επιλογές για πολλά πράγματα, από το marketing μέχρι το σχεδιασμό των προϊόντων."

"Οι επιχειρήσεις που θα ενσωματώσουν πρώτες κάποιες από τις δημόσιες αυτές πηγές δεδομένων σε ένα υπάρχον αναλυτικό πλαίσιο, θα έχουν σημαντικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους", προσέθεσε ο Davis. "Ολοένα και περισσότερο, η SAS αποτελεί το 'φακό' μέσω του οποίου οι επικεφαλής των επιχειρήσεων εξετάζουν τα δεδομένα έτσι ώστε να μπορούν να δουν τι έρχεται και να καθορίσουν την πορεία τους."

Η SAS αντιμετωπίζει την έλλειψη δεξιοτήτων στα Analytics

Η SAS εστιάζεται στην εκπαίδευση για να ενισχύει το εργατικό δυναμικό του 21ου αιώνα. Η SAS υποστηρίζει την εκπαίδευση μέσω καινοτόμων λύσεων και υπηρεσιών που βελτιώνουν τη διδασκαλία, τη μάθηση και τη διοίκηση. Μόνο στις ΗΠΑ υποστηρίζει 15 μεταπτυχιακά προγράμματα και περισσότερα από 50 προγράμματα πιστοποίησης σε analytics και σχετικούς τομείς. Παράλληλα, αναμένεται να αναπτύξει νέες εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες το 2014, με περισσότερα προγράμματα που θα αναπτύξουν νέα ταλέντα.



Έως και 40% μειώνει το τιμολόγιο στις ασφαλίσσεις αυτοκινήτου

Ανταποκρινόμενη στις συνθήκες της αγοράς η ΑΧΑ Ασφαλιστική συνεχίζει τις σημαντικές βελτιώσεις στην τιμολόγηση του κλάδου αυτοκινήτου, στο πλαίσιο της νέας, πολύ ανταγωνιστικής τιμολογιακής πολιτικής που χάραξε το 2013, με στόχο, όπως τονίζει, την καλύτερη εξυπηρέτηση και ικανοποίηση των πελατών της, καθώς και την προστασία και ανάπτυξη των δικτύων διανομής της. Ήδη από την 1η Φεβρουαρίου 2014 ισχύει νέα τιμολόγηση Αστικής Ευθύνης Φορηγών Ιδιωτικής Χρήσης και Φορηγών Ιδιωτικής Χρήσης Αγροτικών, με μέση μείωση ασφαλιστρών 22%. Με τον τρόπο αυτό, η ΑΧΑ εστιάζει και στο τμήμα αυτών των οχημάτων απευθυνόμενη σε ένα σημαντικό αριθμό αυτοκινητιστών και οδηγών.



Ο κ. Eric Pierre Kleijnen διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ Ασφαλιστικής

γών. Το ποσοστό μείωσης διαφοροποιείται ανάλογα με την περιοχή και τους φορολογήσιμους ίππους του ασφαλισμένου οχήματος και φτάνει μέχρι 40%. Επιπλέον, εφαρμόζεται μείωση κατά 25% του τιμολογίου της κάλυψης Νομικής Προστασίας σε όλα τα προγράμματα και χρήσεις οχημάτων των ασφαλίσεων αυτοκινήτου. Η κίνηση αυτή γίνεται σε αναγνώριση της σημαντικότητας της κάλυψης αυτής προκειμένου οι ασφαλισμένοι της ΑΧΑ να μπορούν να αντιμετωπίσουν τυχόν απρόβλεπτες περιστάσεις που απαιτούν εξειδικευμένες νομικές γνώσεις και υπηρεσίες. Η νέα τιμολογιακή πολιτική ισχύει για τις νέες εργασίες από την 1η Φεβρουαρίου και για τις ανανεώσεις υφιστάμενων συμβολαίων από την 1η Μαρτίου.

Κουτιά Αγάπης / Love CAN, έχει εγκαταστήσει στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας, η εθελοντική ομάδα της ΑΧΑ, προσκαλώντας με αυτό τον τρόπο τους ανθρώπους της να χαρίσουν ρούχα, παιχνίδια, βιβλία, σχολικά είδη, είδη προσωπικής υγιεινής και άλλα μη ευπαθή προϊόντα σε όσους τα χρειάζονται. Τα μέλη της Εθελοντικής Ομάδας της ΑΧΑ επέλεξαν τον Όμιλο για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων για να διαθέσουν 50 κουτές με ρούχα που έχουν ήδη συγκεντρωθεί από την προσφορά των εργαζομένων. Ο Όμιλος για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων έχει στελεχωθεί με καταρτισμένο επιστημονικό προσωπικό και εξυπηρετεί σε καθημερινή βάση δεκάδες άπορες οικογένειες, στην πλειοψηφία τους τρίτεκνες και πολύτεκνες, προσφέροντάς τους φαγητό, τρόφιμα, ρούχα και άλλα είδη πρώτης ανάγκης. Λαμβάνοντας υπόψη τις σημερινές δύσκολες οικονομικές συνθήκες, η δημιουργία και η διατήρηση των παραπάνω δομών θεωρείται ιδιαίτερα σημαντικό κοινωνικό έργο. Όπως τονίζεται η ΑΧΑ επιθυμεί να διαδραματίζει έναν θετικό ρόλο στην κοινωνία, στηρίζοντας υπεύθυνα την ευρύτερη περιοχή των δήμων Κερατσινίου, Περáματος και Δραπετσώνας. Στο πλαίσιο αυτό έχει αναλάβει επιπλέον την καθημερινή σίτιση του 1ου Ειδικού Δημοτικού Σχολείου Κερατσινίου για 2η χρονιά και συμμετέχει στη δράση «Κοινωνικό Παντοπωλείο» του σχολείου.

Στην Αράχωβα οι συνεργάτες του Γραφείου Μαγγίνα



Στην Αράχωβα, ταξίδεψαν οι συνεργάτες του γραφείου πωλήσεων της ΑΧΑ Ασφαλιστικής του κ. Βασίλη Μαγγίνα. Οι συνεργάτες συμμετείχαν σε ένα εργασιακό τρίήμερο, που περιλάμβανε συνάντηση στο συνεδριακό χώρο του ξενοδοχείου, με ανάπτυξη εξαιρετικά ενδιαφερόντων θεμάτων, όπως ο παραγωγικός απολογισμός του 2013, η επιχειρηματικότητα, η διάνοιξη νέων αγορών σε συνθήκες οικονομικής κρίσης και τέλος η στρατηγική των πωλήσεων για το 2014. Τους συνεργάτες συνόδευσαν ο διευθυντής δικτύων διανομής, κ. Νικόλαος Σακελλαρίου, η διευθύντρια πωλήσεων του Agency System, κυρία Κατερίνα Αναγνώστου, καθώς και ο επιθεωρητής πωλήσεων της ίδιας διεύθυνσης, κ. Ευστάθιος Γκίτικας.

Σταθερά τα ασφάλιστρα στην υγεία για το 2014

Αμετάβλητα θα παραμείνουν για όλο το 2014 τα ασφάλιστρα των προγραμμάτων Υγείας της MetLife Alico, όπως ανακοίνωσε η εταιρία. Η απόφαση για μηδενικές αναπροσαρμογές, έρχεται σε συνέχεια των προσπαθειών που καταβάλλει για την υποστήριξη των ασφαλισμένων της στο σημερινό δύσκολο οικονομικό περιβάλλον, έτσι ώστε να εξακολουθούν να απολαμβάνουν τα μοναδικά οφέλη της ασφαλιστικής τους προστασίας.

Παράλληλα, αξίζει να σημειωθεί ότι όλοι οι ασφαλισμένοι της MetLife Alico με προγράμματα προσωπικών ατυχημάτων και υγείας, έχουν εδώ και πολλά χρόνια δωρεάν πρόσβαση στα προνόμια του Advanced Benefit Club (ABC), του υψηλής ποιότητας δικτύου ολοκληρωμένων υπηρεσιών πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης της εταιρίας.

Σύμφωνα με την εταιρία, ανάμεσα στα πολυάριθμα οφέλη του ABC για τους ασφαλισμένους της MetLife Alico, ενδεικτικά αναφέρεται ότι σε περίπτωση νοσηλείας σε Νοσοκομείο-μέλος του δικτύου και

σε συνδυασμό με τη συμμετοχή του κύριου φορέα ασφάλισης, η συμμετοχή του ασφαλισμένου στο κόστος νοσηλείας στις περισσότερες περιπτώσεις μηδενίζεται.

Μια εταιρία με τα μεγέθη, την ισχύ και την διεθνή καταξίωση της MetLife Alico, δεν ξεννά ποτέ ότι εκτός από τη βελτίωση των οικονομικών δεικτών, έχει και την υποχρέωση να ανταποδώσει προς την κοινωνία και τους ασφαλισμένους της την εμπιστοσύνη με την οποία την περιβάλλουν, τόνισε ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife Alico. Στο πλαίσιο αυτό, εντάσσεται και η απόφασή μας να κρατήσουμε σταθερά τα ασφάλιστρα των προγραμμάτων Υγείας των ασφαλισμένων μας για ολόκληρο το 2014.

Στην κίνηση αυτή, σημαντικό ρόλο αναμφίβολα διαδραμάτισε το γεγονός ότι όχι μόνον επιτύχαμε την αποτελεσματική διαχείριση του χαρτοφυλακίου Υγείας, αλλά παράλληλα έχουμε εξασφαλίσει ότι η πορεία των εξόδων νοσηλείας των ασφαλισμένων μας συνεχίζει να είναι ελεγχόμενη. Αυτό έχει επιτευχθεί μέσα από την σταθερή και



Ο κ. Δ. Μαζαράκης

ποικοδομητική συνεργασία μας με τους παρόχους υπηρεσιών Υγείας, είπε ο κ. Μαζαράκης, υπογραμμίζοντας ότι όπως πάντα, έτσι και το 2014 θα παραμείνουμε προσηλωμένοι στην προσπάθειά μας να μεγιστοποιούμε τα οφέλη για τους ασφαλισμένους μας, πάντοτε στα πλαίσια της πελατοκεντρικής φιλοσοφίας που αποτελεί ακρογωνιαίο λίθο της στρατηγικής μας.

Οι κορυφαίοι στο συνέδριο των επιτυχημένων

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στη Βυτίνα το ετήσιο συνέδριο του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της MetLife Alico, στο οποίο παραβρέθηκαν οι κορυφαίοι συνεργάτες της εταιρίας από ολόκληρη την Ελλάδα, μαζί με τις οικογένειές τους. Ο Κύκλος Επιτυχημένων Ασφαλιστών της MetLife Alico αποτελείται από επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους, οι οποίοι διαθέτουν εμπειρία και υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού, που τους ξεχωρίζει τόσο στην εταιρία, όσο και στην ευρύτερη ασφαλιστική αγορά. Στις εργασίες του Συνεδρίου συμμετείχαν ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Head of Eastern & Southern



Europe, MetLife, ο κ. Δ. Μαζαράκης, Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της MetLife Alico στην Ελλάδα, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Head of Face to Face Distribution Ελλάδας και ο κ. Γ. Αναστόπουλος, Head of Direct Sales Force. Κατά τη διάρκεια των εργασιών συζητήθηκαν τα μέχρι τώρα παραγωγικά αποτελέσματα και τέθηκαν οι προτεραιότητες για την επόμενη περίοδο, με στόχο την επίτευξη ακόμη υψηλότερων

επιδόσεων. Εξετάσθηκε ακόμη μια σειρά θεμάτων πωλήσεων και αναλύθηκαν βέλτιστες πρακτικές, πάντοτε στο πλαίσιο της εστίασης στην πελατοκεντρικότητα, η οποία αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της φιλοσοφίας και της στρατηγικής της MetLife Alico

Κορυφαία εταιρία στην εξυπηρέτηση πελατών

Ως η κορυφαία εταιρεία στο διαγωνισμό «Εθνικά Βραβεία Εξυπηρέτησης Πελατών 2013», στην κατηγορία ομάδα της Χρονιάς: Εξυπηρέτηση Πελατών – Back Office, για το Bancassurance Help Desk, βραβεύθηκε η ING Ελλάδος. Ειδικότερα, το Bancassurance Help Desk της ING, κατέκτησε την πρώτη θέση στο διαγωνισμό, παρουσιάζοντας τον σημαντικό ρόλο που έχει στην αποτελεσματική συνεργασία της ING και της Τράπεζας Πειραιώς. Επιπρόσθετα, παρουσιάστηκε το έργο που πραγματοποιείται από το άριστα εκπαιδευμένο ανθρώπινο δυναμικό του Help Desk, με στόχο να παρέχει άμεση εξυπηρέτηση και αποτελεσματική επίλυση τυχόν προβλημάτων στο Δίκτυο Πωλήσεων της Τράπεζας Πειραιώς, πανελλαδικά.

Όπως τονίζεται, στην ING, η εσωτερική εξυπηρέτηση πελατών προς τα δίκτυα πωλήσεων, ειδικότερα σε μια εποχή ρι-



Η ομάδα του Bancassurance Help Desk της ING Ελλάδος. (από αριστερά: Ελένη Σπυροπούλου, Ελευθερία Δεσίρη, Βάγια Παλαιοδόγου, Ελένη Μεντή)

ζικών αλλαγών τόσο στον τραπεζικό όσο και στον ασφαλιστικό τομέα, είναι πιο σημαντική από ποτέ και αποτελεί θεμέλιο λίθο για το νέο business case στην Τραπεζοασφαλιστική Αγορά. Ο διαγωνισμός διοργανώθηκε από το Ελληνικό Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών (ΕΙΕΠ), σε συνεργασία με την Boussias Communications, για 4η συνεχόμενη χρονιά και αποτελεί πλέον καταξιωμένο θεσμό στην ελληνική αγορά.

Στο διαγωνισμό συμμετείχαν Τμήματα Εξυπηρέτησης Πελατών από μεγάλους οργανισμούς πανελλαδικά που προέρχονταν από ένα ευρύ φάσμα αγορών, όπως τον τραπεζικό τομέα, τις τηλεπικοινωνίες, την παροχή υπηρεσιών και το εμπόριο. Οι συμμετέχοντες ξεχώρισαν στην Εξυπηρέτηση Πελατών στον τομέα τους και διαγωνίστηκαν σε δέκα διαφορετικές κατηγορίες.

ING Ελλάδος - Όμιλος Ιατρικού Αθηνών Συμφωνία συνεργασίας

Συμφωνία συνεργασίας συνυπέγραψαν η ING Ελλάδος με τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών, η οποία όπως τονίζεται θα αποφέρει σημαντικά οφέλη στους ασφαλισμένους της, αλλά και στους δύο κορυφαίους οργανισμούς. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, οι ασφαλισμένοι σε προγράμματα ασφάλισης υγείας της ING με ελεύθερη επιλογή νοσοκομειακού παρόχου, θα μπορούν να έχουν πρόσβαση και στις υπηρεσίες υγείας του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών στο Μαρούσι και στο Παιδιατρικό Κέντρο, με απευθείας κάλυψη του συνόλου των δαπανών από την ING. Υπενθυμίζεται ότι η ING έχει ήδη συνεργασία απευθείας κάλυψης των ασφαλισμένων της στις νοσηλευτικές μονάδες του Ομίλου: Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης και Ιατρικό Ψυχικού.

Με μια ματιά

Χορηγός στην εκδήλωση «Women In Action», η οποία πραγματοποιήθηκε με στόχο την προώθηση της γυναικείας επιχειρηματικότητας ήταν η ING. Ο χώρος του The Hub, όπου πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση μεταμορφώθηκε σε μία χριστουγεννιάτικη αγορά, όπου 50 γυναίκες επιχειρηματίες προσέφεραν τα είδη τους με στόχο να γίνουν γνωστές στο ευρύ κοινό και να ενθαρρύνουν και άλλες γυναίκες να τολμήσουν μία νέα ιδέα επιχειρηματικότητας.

Με επιτυχία ολοκλήρωσε το πιλοτικό πρόγραμμα 2013 προληπτικής αγωγής σε νηπιαγωγεία και δημοτικά σχολεία για την αντιμετώπιση της παιδικής παχυσαρκίας, η κυβερνητική οργάνωση «Φίλοι Κοινωνικής Παιδιατρικής Ανοικτή Αγκαλιά», με χορηγό την Interamerican,

Η σύνθεση της νέας Διοικητικής Επιτροπής του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών έχει ως εξής: Πρόεδρος: Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου Α' Αντιπρόεδρος: Νικόλαος Λεβετσοβίτης Β' Αντιπρόεδρος: Δημήτριος Αυγέρης Οικονομικός Επόπτης: Παναγιώτης Κοηλάρος. Δείτε το βίντεο με τις πρώτες δηλώσεις του νέου προέδρου του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου στο nextdeal.gr

Ένα νέο έργο πληροφορικής ανέλαβε η SingularLogic για την ING Ελλάδος, που αφορά στην υλοποίηση Πληροφοριακού Συστήματος Πελατοκεντρικής Διαχείρισης (CRM), με στόχο τη βελτίωση και τον εμπλουτισμό των υπηρεσιών που παρέχονται απευθείας από την Εταιρεία στους ασφαλισμένους της (Direct Services). Το έργο περιλαμβάνει υπηρεσίες εγκατάστασης, προσαρμογής, παραμετροποίησης, εκπαίδευσης, δοκιμαστικής λειτουργίας και υποστήριξης του συστήματος Oracle Siebel CRM.

Η ικανοποίηση
δεν είναι μόνο συναίσθημα.
Είναι πράξεις.



Για άλλη μια χρονιά διατηρήσαμε σε υψηλά επίπεδα τον δείκτη ικανοποίησης των πελατών μας

Μέσα στο 2012:

- **Αποζημιώσαμε το 98,8%** των περιστατικών ζωής, ατυχημάτων και ιατρικών περιπτώσεων που υποβλήθηκαν
- **Ικανοποιήσαμε το 93%** των αποζημιώσεων ζωής μέσα σε 10 ημέρες από την υποβολή των δικαιολογητικών
- **Πληρώσαμε €25,8 εκατ.** σε αποζημιώσεις ζωής και υγείας
- **Πληρώσαμε €21,1 εκατ.** σε αποζημιώσεις αυτοκινήτων, πυρός και λοιπών κλάδων
- **Δημιουργήσαμε** καινοτόμα και πρωτοποριακά προϊόντα
- **Εφαρμόσαμε διεθνείς πρακτικές** στην οργάνωση του Ομίλου σε **συνεργασία με κορυφαίους διεθνείς συμβούλους**
- **Επιτελέσαμε σημαντικό έργο** με το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Ανταπόδοση Ζωής» σε συνεργασία με το Μη Κερδοσκοπικό Σωματείο Δεσμός
- **Συνεχίσαμε τη συνεργασία μας** με τους κορυφαίους ανασφαλιστές διεθνούς κύρους
- **Συμπληρώσαμε 57 χρόνια** στην ελληνική ασφαλιστική αγορά



International Life Για καλύτερη ζωή
Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας



Ασφάλιση πειρατείας στην Ελλάδα

Το Maritime Kidnap & Ransom (K&R), πρόγραμμα ασφάλισης πειρατείας που απευθύνεται στη ναυτιλιακή αγορά, προωθεί η AIG. Χρησιμοποιώντας τη διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία του Ομίλου στη συγκεκριμένη κατηγορία απειλών, το προϊόν προσφέρεται πλέον με τοπική ανάληψη κινδύνων, διαχείριση συμβολαίου και ζημιών, σε συνεργασία με την παγκόσμια ομάδα K&R της AIG. Το Maritime Kidnap & Ransom ενεργοποιείται σε περίπτωση πειρατείας σε πλοίο και καλύπτει τα λύτρα που θα ζητηθούν για την απελευθέρωση αυτού και του πληρώματος, καθώς επίσης και μία εκτενή σειρά εξόδων που ενδέχεται να προκύψουν σε αντίστοιχες περιπτώσεις.

Μια από τις βασικές καλύψεις του προγράμματος είναι και οι αμοιβές εξειδικευμένων συμβούλων διαχείρισης κρίσεων με πολυετή παγκόσμια πείρα σε περιπτώσεις πειρατείας και απαγωγών. Οι υπηρεσίες της AIG ξεκινούν πολύ πριν την επέλευση κάποιου περιστατικού, με εκπαίδευση του πληρώματος και της πλοιοκτήτριας εταιρίας σε θέματα διαχείρισης αντίστοιχων κινδύνων. Η πειρατεία είναι ένας από τους μεγαλύτερους κινδύνους που αντιμετωπίζει η ναυτιλία σήμερα, απειλώντας ανθρώπινες ζωές και δημιουργώντας σημαντικές οικονομικές απώλειες για τις πλοιοκτήτριες εταιρίες, σχολίασε σχετικά ο κ. Κώστας Βούλγαρης, Financial Lines Head της AIG για την Ελλάδα, την Κύπρο και τη Μάλτα. Μπορεί τα φαινόμενα να έχουν μειωθεί σε παραδοσιακά επικίνδυνες περιοχές, όπως ο Κόλπος του Άντεν, ωστόσο παρουσιάζουν αύξηση σε άλλες, όπως αυτή της Δυτικής Αφρικής. Η AIG έχει ιδιαίτερα μεγάλη πείρα τόσο στην ασφάλιση αυτών των κινδύνων όσο και στη διαχείριση ανάλογων περιστατικών. Πλέον η εμπειρία αυτή μεταφέρεται και σε τοπικό επίπεδο, δίνοντας στους ασφαλισμένους μας τη δυνατότητα να επωφελοούνται από την παγκόσμια τεχνογνωσία μας, σε συνδυασμό με την άμεση, τοπική εξυπηρέτηση, υπογράμμισε ο κ. Βούλγαρης.

GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρυστάλλα αυτοκινήτων

ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Συνεργασία στην επισκευή κρυστάλλων

Συνεργασία στον τομέα της αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλων αυτοκινήτου, ανακοίνωσαν η Glassdrive και η ΑΧΑ Ασφαλιστική. Με τη συνεργασία αυτή, οι πελάτες της ΑΧΑ Ασφαλιστικής θα έχουν τη δυνατότητα να εξυπηρετούνται με ένα απλό τηλεφώνημα από το πανελλαδικό δίκτυο της GLASSDRIVE®, το οποίο αποτελείται από 39 επίσημους σταθμούς, 15 κινητές μονάδες και πάνω από 80 συνεργάτες, απολαμβάνοντας υπηρεσίες, όπως:

- Άμεση εξυπηρέτηση εντός 24 ωρών για επισκευή και αντικατάσταση των κρυστάλλων τους
- Δυνατότητα εξυπηρέτησης μέσω κινητής μονάδας στον χώρο που επιθυμούν
- Πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων
- Εγγύηση εργασίας «εφ' όρου ζωής»

Νέος σταθμός Glassdrive στην Καλαμάτα



Ο Σταθμός στην Καλαμάτα

Το νέο μέλος της στην πόλη της Καλαμάτας τον κ. Γεώργιο Παντζή, υποδέχτηκε εν τω μεταξύ η Glassdrive, στο πλαίσιο της συνεχούς της ανάπτυξης και της βελτίωσης των παρεχομένων υπηρεσιών της, στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτου.

Ο κ. Γεώργιος Παντζής διατηρεί πρότυπη μονάδα επισκευής & αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου στην πόλη της Καλαμάτας. Οι εγκαταστάσεις του βρίσκονται στο Βιοτεχνικό Πάρκο της Καλαμάτας, στο χώρο Α4. Στο σταθμό Glassdrive του κ. Παντζή, οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα πλέον να απολαμβάνουν όλες τις υπηρεσίες. Το δίκτυο της Glassdrive

αποτελείται από 37 σταθμούς, 15 κινητές μονάδες και 80 συνεργάτες σε όλη την επικράτεια αποτελώντας το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου.

Πάνω από 62.000 εργαζόμενοι,
500 πρωτοποριακά προγράμματα,
παρουσία σε περισσότερες από
100 χώρες.

Δεν είναι επίδειξη. Είναι η απόδειξη ότι όταν
συνεργαζόμαστε καταφέρνουμε τα πάντα.

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe Limited με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG Ελλάς Α.Ε. Η παρούσα καταχώρηση είναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.



Στην AIG κάθε μας συνεργασία βασίζεται στη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία του οργανισμού μας και μας φέρνει ένα βήμα πιο κοντά στο να χτίσουμε το μέλλον που θέλουμε. Φερεγγυότητα και αξιοπιστία που αποδεικνύουμε έμπρακτα, προσφέροντας στους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας καινοτόμα προϊόντα, άμεση αποζημίωση και όλα τα εργαλεία που κάνουν την κάθε τους μέρα πιο αποδοτική και εποικοδομητική. Έτσι καταφέραμε να φτάσουμε στην κορυφή στη διεθνή αγορά. Εκεί σκοπεύουμε να παραμείνουμε.

www.aig.com.gr



Bring on tomorrow

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.
Εξειδίκευση & Αξιοπιστία

Ασφάλισε την ολυμπιακή ομάδα

Την ασφάλιση της ομάδας που θα εκπροσωπήσει την Ελλάδα στους χειμερινούς Ολυμπιακούς Αγώνες «SOCHI 2014» που πραγματοποιήθηκαν από 7 έως 23 Φεβρουαρίου στη Ρωσία ανέλαβε η Ευρώπη ΑΕΓΑ. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, παρέχει κάλυψη στα μέλη της Εθνικής Αντιπροσωπείας, έχει διάρκεια από τις 1/2/2014 έως τις 26/2/2014, ενώ στις παροχές του περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, την ασφάλιση των αθλητών και συνοδών για κινδύνους όπως Θάνατο από ατύχημα, Μόνιμη Ολική /Μερική Ανικανότητα από ατύχημα, Ιατροφαρμακευτικά και Νοσοκομειακά έξοδα από ατύχημα. Η συνεχής εμπιστοσύνη που επιδεικνύει η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή στην Ευρώπη ΑΕΓΑ, αποτελεί την καλύτερη αναγνώριση του κύρους και της φερεγγυότητας που χαρακτηρίζουν την εταιρεία, ενώ επιβεβαιώνει και, κατά μια έννοια, επιβραβεύει την υγιή ανάπτυξή της στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, τόνισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος.



Και τη Μικρά Αγγλία

Τη Μικρά Αγγλία τη νέα ταινία του πολυβραβευμένου σκηνοθέτη Παντελή Βούλγαρη που διαδραματίζεται στην Άνδρο, βασισμένη στο βραβευμένο με Κρατικό Βραβείο Μυθιστορήματος ομώνυμο βιβλίο της Ιωάννας Καρυστιάνη, ασφάλισε κατά 100% εν τω μεταξύ η Ευρώπη ΑΕΓΑ, σε συνεργασία με τον ασφαλιστή κ. Χρήστο Πιλιτάκη.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο για τη «Μικρά Αγγλία» αφορούσε συνολικά στην παραγωγή της ταινίας, δηλαδή τα γυρίσματα, καθώς και την επεξεργασία του φιλμ, αλλά και την αστική ευθύνη προς τρίτους κατά τη διάρκεια των γυρισμάτων.

Το «πακέτο» ασφάλισης της Ευρώπη ΑΕΓΑ περιελάμβανε την αξία του film, το διάκοσμο, το βεσιτάριο, τα σκηνικά, τον κινηματογραφικό εξοπλισμό, καθώς και παροχές προς όλο το cast -ηθοποιούς, τεχνικούς, κομπάρσους- αλλά και τον ίδιο το σκηνοθέτη Παντελή Βούλγαρη.



Χορηγός της Αθλητικής Ένωσης Ψυχικού

Την έναρξη συνεργασίας με την Αθλητική Ένωση Ψυχικού ανακοίνωσε η Interasco ΑΕΓΑ, στο πλαίσιο του ετήσιου χορηγικού της προγράμματος. Το λογότυπο της εταιρείας θα κοσμεί τη φανέλα της ομάδας μπάσκετ Ανδρών του Συλλόγου, η οποία αποτελεί συνέχεια της ιστορικής ομάδας μπάσκετ του Δήμου Ψυχικού - Φιλοθέης. Η ομάδα έχει κατορθώσει να ανέβει διαδοχικά από την ερασιτεχνική στην Α2 κατηγορία, στην οποία και αγωνίζεται φέτος, διεκδι-



Οι παίκτες και το τεχνικό επιτελείο της Ομάδας ηλικιωμένων από τους κ. Δ. Γαλήνη, Νομικό Σύμβουλο της Interasco ΑΕΓΑ, κ. Σαΐα, Διευθύνοντα Σύμβουλο της Interasco ΑΕΓΑ και Θ. Ζαχαρόπουλο, Δ/ντη Πωλήσεων & Marketing της Εταιρείας.

κώντας με μεγάλες πιθανότητες επιτυχίας την άνοδο στην Α1 Κατηγορία. Ο προφανής συμβολισμός μεταξύ μιας ομάδας που διαρκώς στοχεύει την κορυφή και της εταιρείας μας που φιλοδοξεί να διαδραματίσει ακόμη μεγαλύτερο ρόλο στα τεκταινόμενα της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς υπήρξε καθοριστικός για την απόφαση μας», υπογράμμισε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Interasco Α.Ε.Γ.Α. κ. Κάρολος, καλωσορίζοντας την ομάδα στο χορηγικό πρόγραμμα της εταιρείας.

Την έναρξη συνεργασίας της με την κ. Ναταλία Γιαννιού, από τη θέση της αναπληρώτριας διευθύντριας πωλήσεων, ανακοίνωσε η Interasco Α.Ε.Γ.Α. Όπως τονίζεται η ως αναπληρώτρια διευθύντρια πωλήσεων, η Κα Γιαννιού πρόκειται να συμβάλει καθοριστικά στην περαιτέρω ενίσχυση και ενδυνάμωση του δυναμικού της εταιρείας.

MAGNET



Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για σας. Γι' αυτό και είναι δική μας προτεραιότητα να τις προστατέψουμε! Στην Υδρόγειο Ασφαλιστική φροντίζουμε εδώ και 40 χρόνια ό,τι σας είναι πιο πολύτιμο. Πάντα δίπλα σας, υπεύθυνα, ανθρώπινα και με συνέπεια. 2.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι και 500.000 ευχαριστημένοι πελάτες σε Ελλάδα και Κύπρο, μας έκαναν μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες.

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

Συνεργασίες και εξαγορές

Την έγκριση από τις αρμόδιες Γαλλικές αρχές συγχώνευσης των εταιρειών διαχείρισης επενδυτικών προγραμμάτων εργαζομένων, Fongepar SA και Inter Expansion, ανακοίνωσαν η CNP Assurances και η Humanis. Η νέα εταιρεία με την επωνυμία Inter Expansion-Fongepar, θα διαχειρίζεται περίπου 600.000 λογαριασμούς επένδυσης εργαζομένων και ο όμιλος της CNP Assurances, κορυφαίος στις ασφαλίσεις προσώπων στη Γαλλία, θα συμμετέχει κατά 35%. Σύμφωνα με τον κ. Xavier Larnaudie-Eiffel, αναπληρωτή διευθύνων σύμβουλο της CNP Assurances η συγχώνευση της Inter Expansion και της Fongepar αποτελεί ευκαιρία προώθησης διευρυμένου φάσματος προϊόντων και υπηρεσιών".

Παράλληλα, την απόκτηση της Tempo Dental, μίας από τις κο-

ρυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες σε οδοντιατρικές υπηρεσίες στη Βραζιλία με περισσότερους από 500.000 πελάτες, για το ποσό των εκ. 41,7€, ανακοίνωσε ο όμιλος της CNP Assurances. Η απόκτηση της Tempo Dental, πραγματοποιήθηκε από τη θυγατρική του ομίλου της CNP Assurances στη Βραζιλία, Caixa Seguros, η οποία πλέον θα έχει τη δυνατότητα επέκτασης των υπηρεσιών της στο κλάδο υγείας καθώς και της περαιτέρω ανάπτυξης του Γαλλικού Ομίλου CNP Assurances, στη Νότιο Αμερική. Όπως επισημαίνεται, ο όμιλος της CNP Assurances πέρα της σημαντικής παρουσίας του στη Βραζιλία, δραστηριοποιείται στην υπο-λοιπή Λατινική Αμερική και την Ευρώπη. Εξυπηρετεί 14εκ. πελάτες, στις χώρες που έχει παρουσία, σε επενδυτικά και συνταξιοδοτικά προϊόντα.

Euler Hermes
Hellas

Χορηγός σε εκδήλωση

Η Euler Hermes Hellas συμμετείχε ως χορηγός σε εκδήλωση που διοργάνωσε το Ελληνογαλλικό Εμπορικό Επιμελητήριο στην Αίγλη Ζαππείου, με αφορμή την ομιλία του κου Ευάγγελου Βενιζέλου, Αντιπροέδρου της Κυβέρνησης και Υπουργού Εξωτερικών. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, ο διευθύνων σύμβουλος της Euler Hermes Hellas, κος Βασίλης Χριστίδης έκανε μία σύντομη αναδρομή της επαγγελματικής του πορείας και μίλησε για την παρουσία της εταιρείας στην Ελλάδα, όπως και για τις υπηρεσίες Ασφάλισης Πιστώσεων που προσφέρει στην Ελληνική Αγορά.



Υιοθετεί λύση SAS Visual Analytics



Ο
κ. Παύλος
Κασκαρέλης

χνικές γνώσεις. Επιπλέον, η λύση παρέχει: Πρόσβαση στην πληροφόρηση, από παντού και κάθε στιγμή, μέσα από ένα εντυπωσιακό περιβάλλον απεικόνισης, διαθέσιμο στο Διαδίκτυο, σε iPad ή Android tablets.

Προηγμένες τεχνικές οπτικοποίησης και παρουσίασης των αποτελεσμάτων της ανάλυσης που επιτρέπουν στη Διοίκηση της Υδρογείου να εντοπίζει τάσεις και τομείς έμφασης, καθώς και να έχει μία

πλήρη εικόνα των δραστηριοτήτων της εταιρείας, κάνοντας τις ανάλογες παρεμβάσεις. Με το SAS Visual Analytics, η Υδρογείος θέτει στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων της μία νέα προσέγγιση που βασίζεται στην στρατηγική αξιοποίηση της διαθέσιμης πληροφορίας, με εφαρμογή σε πλήθος τομέων, δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου.

#6 λόγος για να λες «καλημέρα»:

Όταν είσαι ελεύθερος να επιλέγεις ακριβώς αυτό που σου ταιριάζει.



bonjour
CHOICE

Πρόγραμμα Νοσοκομειακής Περίθαλψης

- / 21 επιλογές κάλυψης Θέσης Νοσηλείας – Συμμετοχής εξόδων
- / Όριο Νοσοκομειακής Περίθαλψης έως 1.000.000€
- / Χειρουργικό Επίδομα / "One day Clinic"
- / Προνομιακές καλύψεις σε ανταγωνιστικό κόστος





Θετικά στοιχεία από την εφαρμογή του προγράμματος για παροχές υπηρεσιών Άμεσας Ιατρικής Βοήθειας από την Interamerican στην κοινωνία της Τήνου το 2013, παρουσίασαν οι δύο πλευρές σε εκδήλωση που οργανώθηκε στο Ίδρυμα Τννιακού Πολιτισμού.

Η προσωπική μαρτυρία ορισμένων κατοίκων υπογράμμισε τη βεβαιότητα ότι αυτή η σύμπραξη της τοπικής αυτοδιοίκησης με την ασφαλιστική εταιρεία αποτέλεσε πρωτοβουλία μεγάλης αξίας για την κοινωνία της Τήνου.

Κατά την εκδήλωση, ο δήμαρχος του νησιού κ. Παναγιώτης Κροντηράς και ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican κ. Γιώργος Κώτσαλος εξέφρασαν την κοινή άποψη ότι η συνεργασία του ευρύτερου δημόσιου τομέα με τον ιδιωτικό μπορεί να δώσει στη σημερινή συγκυρία διέξοδο σε πολλά κοινωνικά προβλήματα, ιδιαίτερα στον ευαίσθητο χώρο της υγείας, συμπληρώνοντας ουσιαστικά το δημόσιο σύστημα.

Στη Λέσχη προέδρου ο Phillip Richards

Τον διακεκριμένο εισηγητή της GAMA, κ. Phillip Richards καλωσόρισε στην Αθήνα ως επίσημο προσκεκλημένο και ομιλητή, η International Life.

Ο κ. Richards, ως εκπρόσωπος της GAMA International, βρέθηκε στην Ελλάδα στο πλαίσιο της εκπαιδευτικής ημερίδας που διοργάνωσε ο ΠΣΣΑΣ, και συναντήθηκε με τις εταιρείες - μέλη της GAMA στην Ελλάδα, προκειμένου να μεταδώσει πρακτικές εμπειρίες και απόψεις που έχει ο ίδιος αποκομίσει μέσα από την πολύχρονη πείρα του στον διεθνή εκπαιδευτικό οργανισμό. Ο κ. Phillip Richards είναι πρόεδρος Δ.Σ. και CEO του North Star Resource Group και ομιλητής της GAMA για θέματα που αφορούν στο στρατηγικό σχεδιασμό, ηγεσία και εναλλακτικά συστήματα διανομής στον κλάδο ασφαλειών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών του 21ου αιώνα. Έχει διατελέσει πρόεδρος της GAMA International και σήμερα η North Star κατα-



Ο κ. Phillip Richards

τάσσεται μεταξύ των 3 μεγαλύτερων επιχειρήσεων του είδους της στον κόσμο σύμφωνα με την GAMA International. Όπως τονίζεται, ο κύκλος των συναντήσεων της Λέσχης Προέδρου της International Life «άνοιξε» δυναμικά με την παρουσία του κ. Richards, ο οποίος επικεντρώθηκε σε θέματα καθημερινής οργάνωσης και λειτουργίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, καθώς και σε σύγχρονους τρόπους ανάπτυξης

του χαρτοφυλακίου, λειτουργώντας ως πηγή έμπνευσης και γνώσης για τους συνεργάτες της εταιρείας. Η παρουσία του κ. Richards στη συνάντηση της Λέσχης Προέδρου, είναι απόδειξη ότι στην International Life, έχοντας ως πρότυπο τους κορυφαίους επαγγελματίες

της παγκόσμιας ασφαλιστικής βιομηχανίας, ανεβάζουμε τον πήχη ακόμα πιο ψηλά, σχολίασε μεταξύ άλλων ο Αν. Γενικός Διευθυντής Εμπορικού Τομέα, Διευθυντής Agency System & Εκπαίδευσης κ. Κλέαρχος Πεφάνιος.



Ο Ph. Richards με την ομάδα της International Life.

100% επιτυχία το εκπαιδευτικό κέντρο

Δυναμικά και με 100% ποσοστό επιτυχίας συμμετείχε για ακόμη μία φορά, το πιστοποιημένο εκπαιδευτικό κέντρο της International Life στις εξετάσεις για την απόκτηση πιστοποιητικού Α' της Τράπεζας της Ελλάδος, που πραγματοποιήθηκαν, τον Δεκέμβριο στη Θεσσαλονίκη.

Συγκεκριμένα, με τη συμμετοχή 40 συνεργατών της στις εξετάσεις η εταιρεία σημείωσε 100% επιτυχία, και κατέκτησε το υψηλότερο ποσοστό των τελευταίων χρόνων, επιβεβαιώνοντας την υψηλή ποιότητα εκπαίδευσης που προσφέρει στους συνεργάτες της και τη σημαντική συμβολή της στην συ-

νεχή αναβάθμιση της ασφαλιστικής αγοράς. Στην International Life δίνουμε μεγάλη σημασία στη συστηματική εκπαίδευση των συνεργατών του δικτύου πωλήσεων, η οποία αποτελεί καθοριστικό παράγοντα επιτυχίας είπε ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος εκφράζοντας την ικανοποίησή του.



Η ΠΡΩΤΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΑΣΦΑ-ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΔΙΚΑ ΣΑΣ ΜΕΤΡΑ!

Η **“ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ”** παρέχει ολοκληρωμένα και ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα για ιδιωτικά ή επαγγελματικά σκάφη αναψυχής και Mega Yachts, με έγκαιρη έκδοση προσφορών και ασφαλιστηρίων συμβολαίων, ταχύτατη αποπληρωμή ζημιών και ανταγωνιστικά ασφάλιστρα.

Τα προγράμματα της **“ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ”** περιλαμβάνουν καλύψεις για ίδιες ζημιές σε σκάφος και μηχανή από κάθε κίνδυνο, ασφάλιση πληρώματος και ενυπόθηκου ενδιαφέροντος, αστική ευθύνη έναντι τρίτων και νομική προστασία.

Γνωρίστε τώρα τα πλεονεκτήματα που σας προσφέρει η πρώτη εταιρία στις ασφαλίσσεις σκαφών αναψυχής!

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΣΤΟ: 210 91 19 910

Ή ΑΠΕΥΘΥΝΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ

AIGAION
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η Α. Ε.

Δίνει Ασφα-λύσεις!

www.aigaion.gr

info@aigaion.gr

Τιμήθηκε από τον πρίγκιπα Οσμάν Ριφάτ

Τις εγκαταστάσεις του ιδρύματος ΠΑΙ-ΔΟΠΟΛΗ στην Καβάλα επισκέφθηκε στα τέλη Ιανουαρίου ο Αιγύπτιος πρίγκιπας Οσμάν Ριφάτ Ιμπραχίμ, απόγονος του Μοχάμεντ Άλι. Κατά την διάρκεια της επίσκεψής του συναντήθηκε με τον CEO της MATRIX κ. Δημήτρη Τσεσμετζόγλου, στον οποίο και απένειμε τιμητική πινακίδα και το ανα-



Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου με τον κ. Οσμάν Ριφάτ Ιμπραχίμ

μνηστικό μετάλλιο του Βασιλικού Ινστιτούτου του Μοχάμεντ Άλι (Royal Institute Mohamed Ali) για το αμείωτο ενδιαφέρον και την οικονομική συμπαράσταση που διασφαλίζουν την εύρυθμη λειτουργία του ιδρύματος. Ο πρίγκιπας ξεναγήθηκε στις ε-

γκαταστάσεις του ιδρύματος και πέρασε αρκετή ώρα με τα παιδιά, ενώ είχε την ευκαιρία να συζητήσει με τους εργαζόμενους και την πρόεδρο του Δ.Σ. της ΠΑΙ-ΔΟΠΟΛΗΣ κ. Μαρίνα Φιλίππиду για την

λειτουργία, αλλά και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει το ίδρυμα στην αντίξοχη αυτή περίοδο για την ελληνική οικονομία. Σε σύντομη δήλωσή του, ο πρίγκιπας Οσμάν Ριφάτ Ιμπραχίμ, υπογράμμισε το μεγάλο του ενδιαφέρον για τα ιδρύματα που ασχολούνται

Τρία στελέχη στη MATRIX



Ο κ. Χ. Ιερωνυμίδης



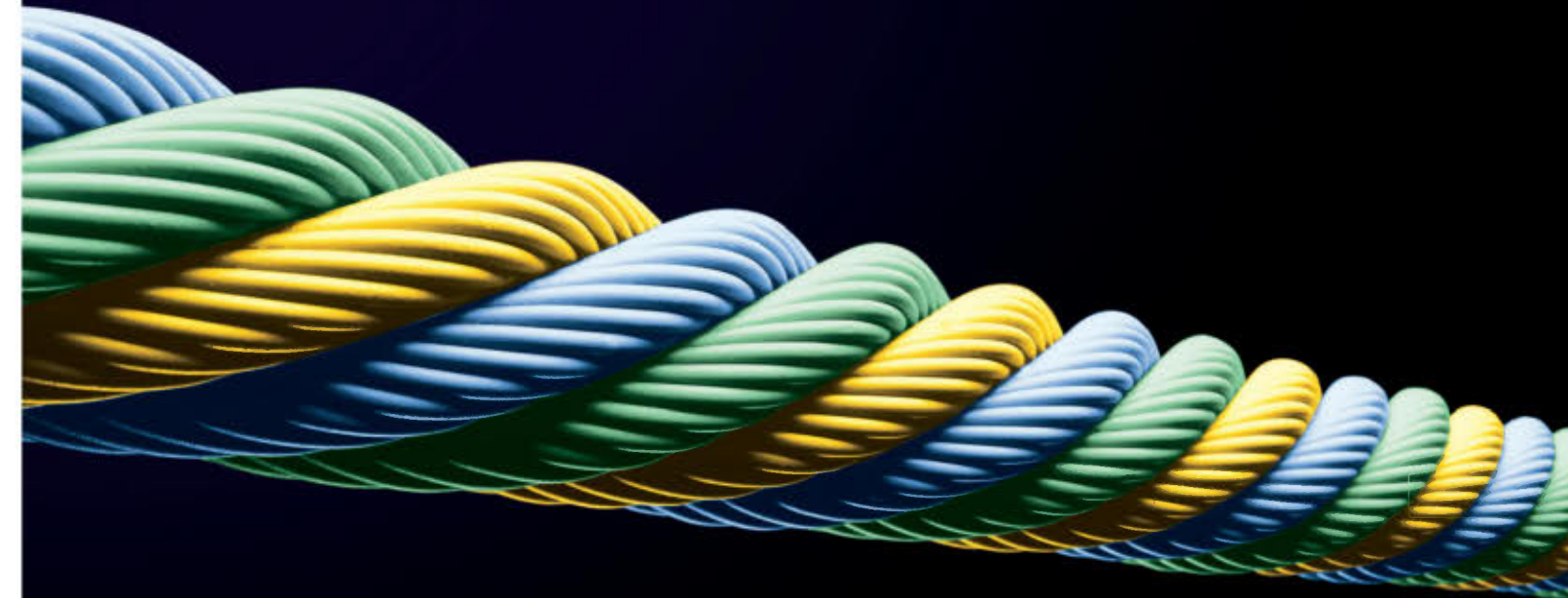
Ο κ. Martin Gavigan

Ο δαίμων του τυπογραφείου «μπέρδεψε» τα ονόματα των διακεκριμένων στελεχών της MATRIX στο προηγούμενο τεύχος και αναδημοσιεύουμε με τα σωστά ονόματα)



Ο κ. Gökhan Bozkurt

με τα παιδιά και ειδικότερα για αυτά που βρίσκονται στην περιοχή καταγωγής του προγόνου του Μοχάμεντ Άλι. Από την πλευρά του ο κ. Τσεσμετζόγλου, τόνισε μεταξύ άλλων ότι «θεωρούμε υποχρέωσή μας να αφυπνίσουμε και να ευαισθητοποιήσουμε όλους όσους είναι σε θέση, με μικρότερα ή μεγαλύτερα ποσά, να εγγραφούν το μέλλον αυτής της ανοιχτής αγκαλιάς και στην ουσία, το μέλλον όλων μας, που είναι τα παιδιά».



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

ERGO Νέο στέλεχος

Ο κ. Γιώργος Μακρής, ένα αξιόλογο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς προστέθηκε στο έμπυχο δυναμικό της ERGO. Ο κ. Μακρής είναι πτυχιούχος του Τμήματος Φυσικών Επιστημών του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου D.E.A. στη Μηχανική των Ρευστών από το Université Pierre et Marie Curie στο Παρίσι. Εργάζεται από το 1987 στον ασφαλιστικό χώρο, όπου έχει θητεύσει σε ανώτερες και ανώτατες διοικητικές θέσεις. Από το 1999 μέχρι το τέλος του 2013 διατέλεσε Γενικός Διευθυντής και Νόμιμος Αντιπρόσωπος της Κύπρου Ασφαλιστικής στην Ελλάδα. Τον κ. Μακρή καλωσόρισε την οικογένεια της ERGO ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης.



Ο κ. Γ. Μακρής



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι,
Τηλ: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

...γιατί πάνω από 120 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,5€ δις κύκλο εργασιών, 620.000.000€ ίδια κεφάλαια και 18,5€ δις επενδυμένα 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.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**

Νέος διευθυντής πωλήσεων



Ο κ. Γιώργος Ζαφείρης

Στη θέση του γενικού διευθυντή πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής τοποθετήθηκε ο κ. Γιώργος Ζαφείρης με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου.

Ο κ. Ζαφείρης ξεκίνησε την καριέρα του το 1986 στην ING-Nationale Nederlanden και, το 1993, ανέλαβε θέση agency manager. Το 2003 του ανατέθηκε διοικητική θέση στην ING Ελλάδα, ως Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων. Έχει σπουδάσει Μηχανολόγος Μηχανικός και είναι κάτοχος Master in Business Administration από το Kingston University. Αποτελεί σημαντική ενδυνάμωση της διοικητικής ομάδας της κορυφαίας ασφαλιστικής εταιρίας της χώρας η έλευση του κ. Ζαφείρη, καταξιωμένου στελέχους με πολύχρονη εμπειρία στην ασφαλιστική αγορά, σχολίασε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σπύρος Μαυρόγαλιος. Προσδοκούμε πολλά από την εμπειρία και τεχνογνωσία του κ. Ζαφείρη σε μία περίοδο κατά την οποία η Εθνική Ασφαλιστική, με την ηγετική θέση που κατέχει στον κλάδο, επιχειρεί να συμβάλει αποφασιστικά στη διαμόρφωση ενός νέου τοπίου, δίνοντας ιδιαίτερη βαρύτητα στο ανθρώπινο δυναμικό, τον πελάτη και τα παραγωγικά της δίκτυα, πρόσθεσε ο κ. Μαυρόγαλιος.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Με κοινωνική υπευθυνότητα



Η Interamerican, με πρόταγμα την ανάδειξη και υποστήριξη των Δικαιωμάτων του Παιδιού στον σχεδιασμό της έμπρακτης κοινωνικής υπευθυνότητάς της, ενίσχυσε περαιτέρω τη σχέση σταθερής συνεργασίας με τους μεγάλους οργανισμούς για το παιδί ActionAid και UNICEF. Η εταιρεία αύξησε σε 107 τις ετήσιες αναδοχές παιδιών στο πλαίσιο του σχετικού προγράμματος της ActionAid, ενώ υποστήριξε και πάλι τον θεσμό της διαπολιτισμικής γιορτής της UNICEF.

Με μια ματιά

Η Εθνική Ασφαλιστική, ανταποκρινόμενη άμεσα στην ανάγκη στήριξης των πληγέντων από το σεισμό σε Κεφαλλονιά και Ιθάκη, προχώρησε σε σειρά ενεργειών ανακούφισης των κατοίκων της περιοχής: Απόλυτη προτεραιότητα θα δοθεί από την εταιρία στην καταβολή αποζημιώσεων που αφορούν σε ζημιές στις πληγείσες περιοχές. Τα ασφαλιστρα των εν ισχύ συμβολαίων, όλων των κλάδων, που αφορούν μόνιμους κατοίκους Κεφαλονιάς και Ιθάκης ή κατοικίες και επιχειρήσεις με έδρα τις εν λόγω περιοχές και τα οποία πρέπει να καταβληθούν από 26/01/2014 έως 31/03/2014 μπορούν να εξοφληθούν έως 30/05/2014 χωρίς καμία επιβάρυνση ή οποιαδήποτε κύρωση και ασφαλιώς με απόλυτη ισχύ των συμβολαίων για το διάστημα αυτό. Δημιουργία της ειδικής γραμμής επικοινωνίας 210-9099500 για την εξυπηρέτηση των ανωτέρω περιπτώσεων 24 ώρες το 24ωρο.

Στην Κεφαλλονιά βρέθηκε αμέσως μετά την σεισμό κλιμάκιο πεπειραμένων στελεχών της Interamerican και σε συνεργασία με τους πραγματογνώμονες και τον τοπικό συνεργάτη πωλήσεων, εξετάζει όλες τις αναγγελίες ζημιών, προχωρώντας σε γρήγορη διεκπεραίωση των αποζημιωτικών υποχρεώσεων. Ήδη, η εταιρία έχει καταβάλει τις πρώτες αποζημιώσεις σε ασφαλισμένους της. Είναι χαρακτηριστικό ότι η πρώτη επιταγή αποζημίωσης εκδόθηκε 46 ώρες μετά τον σεισμό.



Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης

Ενισχύει τη δομή του Face to Face Distribution

Στην αναδιάρθρωση της οργανωτικής δομής του τομέα Face to Face Distribution προχώρησε η MetLife Alico στο πλαίσιο της στρατηγικής της MetLife Alico για περαιτέρω ενίσχυση του ανθρωποκεντρικού συστήματος πωλήσεων. Επικεφαλής της νέας δομής ανέλαβε ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, ο οποίος, από τη νέα του θέση ως Head of Face-to-Face Distribution Ελλάδος, θα έχει την ευθύνη της ανάπτυξης του Agency, του Direct Sales Force και του Independent Distribution Channel.

Ο κ. Γ. Ζερβουδάκης είναι Διευθυντικό στέλεχος του Δικτύου Γραφείων Πωλήσεων της MetLife Alico από το 2002. Το 2007 ανέλαβε τη θέση του Agency Director και έχει συμβάλει

στην ουσιαστική ανάπτυξη και την επιτυχημένη πορεία του Δικτύου Γραφείων Πωλήσεων.

Σύμφωνα με τη νέα οργανωτική δομή, τη θέση του Head of Agency ανέλαβε ο κ. Κ. Δερβεναζής.

Ο κ. Γιάννης Αναστόπουλος, ανέλαβε τη θέση του Head of Direct Sales Force, ενώ ο κ. Magnus Χατζηδημητρίου κατέχει τη θέση του Head of Independent Distribution Channel. Τις δραστηριότητες των δικτύων πωλήσεων θα υποστηρίζουν ο κ. Βασίλης Λυμπερός από τη θέση του F2F Individual Product Sales Manager και η κ. Έλενα Διαμαντή από τη θέση του Learning & Development Manager. Για τις δραστηριότητες πωλήσεων Ομαδικών Συμβολαίων

και Αμοιβαίων Κεφαλαίων, υπεύθυνοι στην ομάδα θα είναι οι κ.κ. Στέλιος Ναζής και Στέλιος Μαρασλής, Corporate Sales Account Executives, και η κ. Χριστίνα Κατσιρή, Sales Manager MetLife Alico ΑΕΔΑΚ. Η MetLife Alico συνεχίζει να αναπτύσσεται δυναμικά αξιοποιώντας την τεχνογνωσία της και την εμπειρία των ανθρώπων της, ανέφερε μεταξύ άλλων στο μήνυμά του ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife Alico στην Ελλάδα.

Η νέα ενισχυμένη δομή του Τομέα Πωλήσεων της MetLife Alico αποτελεί μία ακόμα ενέργεια της εταιρείας στο πλαίσιο της αναβάθμισης των υπηρεσιών της, τόνισε ο κ. Μαζαράκης.

Η MetLife Alico αξιοποιώντας την εμπειρία και την τεχνογνωσία που διαθέτει και σε συνεργασία με το Τμήμα MetLife Global Technology & Operations, έχει ήδη θέσει σε λειτουργία την εφαρμογή «THE WALL». Πρόκειται για μια πρωτοποριακή εφαρμογή μέσω της οποίας το τμήμα Εξυπηρέτησης Ασφαλισμένων της MetLife Alico μπορεί να έχει άμεσα την συνολική εικόνα της σχέσης του ασφαλισμένου με την εταιρία. Η εφαρμογή παρέχει πληροφόρηση 360 μοι-

The Wall - Νέα πρωτοποριακή εφαρμογή

ρών για τον ασφαλισμένο με ένα «κλικ». Επίσης, είναι δυνατή η καθημερινή συγκέντρωση στοιχείων από όλα τα σημεία επαφής του πελάτη με την Εταιρία, ενώ παράλληλα μέσα από ενοποιημένες και απλοποιημένες οθόνες, εμφανίζονται όλα τα απαραίτητα δεδομένα, καθιστώντας ακόμη πιο εύκολη την συνεργασία των ασφαλισμένων με την Εταιρία. Μετά τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, η Ελλάδα είναι η πρώτη χώρα στον κόσμο που εγκαθιστά το «THE WALL».



Η κ. Ιφιγένεια Τσακίρη επικεφαλής στις πωλήσεις

Στο διοικητικό προσωπικό της MEGA BROKERS SA εντάχθηκε η κυρία Ιφιγένεια Τσακίρη, ως επικεφαλής της διεύθυνσης πωλήσεων, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρίας. Η κυρία Τσακίρη διαθέτει οικονομικές γνώσεις, εργάζεται από το 1998 σε ανώτερες διοικητικές θέσεις στον ασφαλιστικό χώρο και κατέχει σημαντική εμπει-

ρία στον τομέα της ασφαλιστικής διαμεσολήψης.

Η διοίκηση καλωσορίζοντας την κυρία Τσακίρη στην οικογένεια της MEGA BROKERS SA εξέφρασε την βεβαιότητα πως με τις γνώσεις και την εμπειρία της θα συμβάλει ουσιαστικά στην περαιτέρω ανοδική πορεία της εταιρίας.

Οι Μεσίτες Ασφαλίσεων ΔΙΚΛΙΣ

δείχνουν φροντίδα και αγάπη για το φυσικό μας περιβάλλον

Όψεις της πλούσιας φυσικής κληρονομιάς της Νότιας Πελοποννήσου προβάλλει το ημερολόγιο 2014 της εταιρίας ΔΙΚΛΙΣ, μεσιτών ασφαλίσεων με έδρα τη Σπάρτη και γραφεία σε Καλαμάτα, Κύθηρα και Αθήνα (τηλ. 27310-24333, www.diklis.gr).

Είναι η μοναδική πιστοποιημένη εταιρία Μεσιτών Ασφαλίσεων στην Πελοπόννησο, γράφει στην ταυτότητά της, με πιστοποιητικό MQ1 (Insurance Quality Models) με εμπειρία από το 1987. Είναι μέλος του ΣΕΜΑ και συνεργάζεται με περίπου 20 ασφαλιστικές εταιρίες – Ομίλους. Παράλληλα με τις ασφαλιστικές εργασίες, υποστηρίζει έμπρακτα κάθε κίνηση που συμβάλλει στην προβολή, διατήρηση και προστασία του φυσικού μας πλούτου, ενώ ταυτόχρονα προωθεί την υγιή και ήπια ανάπτυξη της περιοχής όπου δραστηριοποιείται. Στο ημερολόγιο 2014 κάνει αναφορές στο δάσος της Βασιλικής (Ταΰγετος), το Πολυλίμνιο, τις ελληνικές σαύρες του Μαλέα και Ταΰγέτου, τον Βασιλοπόταμο και τους υδροτόπους, τον Μεσσηνιακό κόλπο, την θαλάσσια χελώνα Καρέτα, τον Πάρωννα, τη ζωή στους αμμόλοφους με τα ευαίσθητα οικοσυστήματα, τον όμορφο φυσικό



Ο κ. Κυριάκος Φωτόπουλος, επικεφαλής της ΔΙΚΛΙΣ

σχηματισμό του κόλπου της Βοϊδοκοιλιάς με τους αιωνόβιους κέδρους και τους λευκόχρυσους αμμότοπους, τους περαστικούς ταξιδιώτες και φτερωτούς επισκέπτες, τα μεταναστευτικά πουλιά, και την παραλία Βαλιτάκι με τα εποχικά υδρολίβαδα, τα αλμυρικά και σκίνα μπροστά στο ναυάγιο, τον κόλπο της Κυπαρισσίας με τα προστατευόμενα σπάνια οικοσυστήματα...

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ γνώρισε από κοντά ανθρώπους της ΔΙΚΛΙΣ

Οι συνεργάτες της ΔΙΚΛΙΣ δραστηριοποιούνται σ' όλη την Πελοπόννησο· στη ΛΑ-

ΚΩΝΙΑ (Σπάρτη, Σκάλα, Μολαοί, Γύθειο, Αρεόπολη, Νεάπολη, Παπαδιάνικα, Καστόρι), Μεσσηνία (Καλαμάτα, Πύλος, Κορώνη, Μεσσήνη, Διαβολίτσι), Αρκαδία (Τρίπολη, Μεγαλόπολη, Άστρος), Κορινθία (Κιάτο, Δερβένι), Αχαΐα (Πάτρα, Αίγιο, Ακράτα), Αργολίδα (Ναύπλιο, Άργος) και εξυπηρετούνται μηχανογραφικά και προσωπικά από το Διοικητικό προσωπικό της ΔΙΚΛΙΣ τους Θεμιστοκλή Αραπάκο – Μάγδα Ματθαίου – Γεωργία Νικόληαρου – Νικολέτα Κάρκουλη. Στελέχη της εταιρίας είναι ο Θάνος Θεοδωρόπουλος που διευθύνει τα γραφεία Αττικής στα Μελίσσια και Παλλήνη, ο Θανάσης Νακόπουλος, ο Πέτρος Νοταράς και Παντελής Μπαλίκης.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και ο εκδότης του κ. Ευάγγελος Σπύρου συγχαίρει τον κ. Φωτόπουλο για τις όμορφες πρωτοβουλίες του. Είναι ένας καλός εκπρόσωπος του ασφαλιστικού κλάδου στην ελληνική γωνιά της Πελοποννήσου.

Ο Κυριάκος Φωτόπουλος είναι επικεφαλής Διευθύνων της όλης προσπάθειας (μέλος του ΣΕΜΑ και ασφαλιστικός σύμβουλος από το 1986, πράκτωρ από το 1998 και μεσίτης από το 2004). Δείτε περισσότερα στο www.diklis.gr.



ARAGste... έχετε ARAG!

Όλες οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης εμπιστεύονται εδώ και 70 χρόνια την ARAG για την επίλυση των νομικών προβλημάτων των πελατών τους.

Μικρά ή μεγάλα τα νομικά προβλήματα και των δικών σας πελατών, μπορούν να επιλυθούν άμεσα γιατί η ARAG έχει την εμπειρία, τον τρόπο και τη γνώση.

Εμπιστευτείτε τα νομικά προβλήματα των πελατών σας στην ARAG και δώστε τους τη δυνατότητα να aragsoun μόνιμα...



Σημαντική ανάπτυξη στα νέα προγράμματα νομικής προστασίας

Με θετικό απολογισμό έκλεισε το 2013 για την D.A.S. Hellas με τα οικονομικά στοιχεία να διαμορφώνονται σε επίπεδα που ξεπέρασαν τις εκτιμήσεις που είχαν γίνει στην αρχή του έτους και οι οποίες είχαν συμπεριλάβει τις δύσκολες συνθήκες στην οικονομία.

Σύμφωνα με απολογιστικά δεδομένα, οι αρνητικές επιπτώσεις, της οικονομικής κατάστασης των πολιτών, στην παραγωγή συμβολαίων σχεδόν εξαλείφθηκαν, (ο ρυθμός απωλειών μειώθηκε περίπου 85%) με αποτέλεσμα η παραγωγή συμβολαίων να εμφανίζεται να ισορροπεί με προοπτικές αύξησης στην τρέχουσα χρήση.

Ανοδος των προϊόντων SMART

Σημαντικό ρόλο στην ενθαρρυντική εξέλιξη για την πορεία της εταιρείας εξέλιξη, είχε η νέα σειρά προϊόντων νομικής προστασίας «SMART» τα οποία δημιούργησε η D.A.S. Hellas προκειμένου να δώσει στους πολίτες ασφαλιστικά προγράμματα νομικής προστασίας σε



Η κ. Νάντια Σταυρογιάννη

προσιτό κόστος.

Στο τελευταίο τετράμηνο του 2013 που προωθήθηκαν τα συγκεκριμένα ασφαλι-

στικά συμβόλαια περισσότεροι από 3.500 πολίτες τα επέλεξαν προκειμένου να διασφαλιστούν στην περίπτωση που χρειαστούν νομική κάλυψη. Είμαστε ικανοποιημένοι που τα προϊόντα SMART έτυχαν τέτοια αποδοχής από επιχειρήσεις και φυσικά πρόσωπα και συνέβαλλαν στην αύξηση των εργασιών μας, τόνισε η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας κ. Νάντια Σταυρογιάννη. Αξιολογούμε το γεγονός και εξετάζουμε να προωθήσουμε και φέτος νέα προγράμματα νομικής προστασίας. Οι υφιστάμενες συνθήκες επιτάσσουν την νομική κάλυψη και εμείς δίνουμε στην αγορά λύσεις, δημιουργώντας συμβόλαια νομικής προστασίας με την μεγάλη και αναγνωρισμένη παγκοσμίως τεχνογνωσία της D.A.S. Θεωρούμε ότι με τις ενέργειές μας στηρίζουμε χιλιάδες επιχειρήσεις και φυσικά πρόσωπα να μπορούν να αντιμετωπίσουν τα έξοδα πρόσβασης στη δικαιοσύνη και μα μην διστάζουν να απευθύνονται σε αυτή για να βρουν το δικό τους, πρόσθεσε η κ. Σταυρογιάννη.



275 χιλιάδες περιστατικά οδικής βοήθειας



Από αριστερά, Γιώργος Βαλάνης, Γιώργος Μαυρέλης και Thomas Brinkmann

Πληθωρική ήταν κατά το 2013 η δραστηριότητα της Interamerican στην οδική βοήθεια. Η εταιρεία παρέσχε τις υπηρεσίες της συνοδικά σε 275.526 περιστατικά βλάβης ή ατυχήματος, με μέσο όρο ημερήσιας ανταπόκρισης σε 755 περιστατικά. Ειδικότερα η εταιρεία, που κατά το 2013 έφθασε σε ασφαλισμένα οχήματα στις 611 χιλιάδες, ανταποκρίθηκε αποτελεσματικά με επιτόπου επισκευή σε 107.068 κλήσεις, με ρυμούλκηση σε 82.293, με φροντίδα ατυχήματος από την υπηρεσία Autohelp σε 77.825, ενώ επαναπάρτισε με μεταφορά 8.340 αυτοκίνητα. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι υπηρεσίες οδικής βοήθειας της INTERAMERICAN, σύμφωνα με σχετική έρευνα, επιτυγχάνουν δείκτη ικανοποίησης πελατών πάνω από 90% ανταποκρινόμενες άμεσα, με μέσο χρόνο προσέγγισης περιστατικού τα 40 λεπτά της ώρας.

MetLife Alico™

Διευρυμένα καθήκοντα για τον κ. Γ. Βασιλάτο

Διευρυμένα καθήκοντα ως Head of Operations για ολόκληρη την Περιφέρεια Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής (EMEA) της MetLife αναλαμβάνει ο κ. Γιάννης Βασιλάτος, ο οποίος μέχρι σήμερα κατείχε τη θέση του Head of Operations για την Ανατολική και Νότια Ευρώπη. Παράλληλα, ο κ. Γ. Βασιλάτος θα είναι μέλος του EMEA Leadership Team της MetLife.

Μέσα από το νέο του ρόλο, ο κ. Γ. Βασιλάτος θα έχει την ευθύνη για την αποτελεσματική λειτουργία των εταιρειών της MetLife στις 30 χώρες της γεωγραφικής περιφέρειας του EMEA, διασφαλίζοντας ότι οι δραστηριότητές τους υποστηρίζουν την επιχειρησιακή στρατηγική της MetLife.

Μέχρι σήμερα, ο κ. Γ. Βασιλάτος ήταν υπεύθυνος για τη διασφάλιση της επίτευξης των συνοδικών στόχων της Περιφέρειας Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης μέσα από την αποτελεσματική και αποδοτική διαχείριση των επιχειρηματικών λειτουργιών, καθώς και την βέλτιστη αξιοποίηση και ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας. Υπό την ηγεσία του, οι πρωτοβουλίες στα πλαίσια της πελατοκεντρικότητας στην Ανατολική και Νότια Ευρώπη έχουν ήδη επιφέρει ορατά αποτελέσματα, προς την κατεύθυνση μιας αναβαθμισμένης εμπειρίας για τους ασφαλισμένους. Παράλληλα, έχει διευρυνθεί η αξιοποίηση των επιχειρησιακών λειτουργιών μέσω της χρήσης αυτοματοποιημένων διαδικασιών, αλλά και της εφαρμογής κοινών πρακτικών σε όλες τις χώρες



Βραβεύθηκε για τον απολογισμό ΕΚΕ



Ο κ. Μ. Σοφούλης, Ομότιμος καθηγητής του Πανεπιστημίου Αιγαίου, επιδίδει το βραβείο για τον Απολογισμό ΕΚΕ στον κ. Γ. Ρούντο

Στην 3η θέση της κατάταξης ανέδειξε τον απολογισμό της Interamerican η αξιολόγηση του συνόλου των εκδομένων στην Ελλάδα Απολογισμών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης από την ερευνητική επιστημονική ομάδα του Πανεπιστημίου Αιγαίου με έτος αναφοράς το 2012. Όπως τόνισε κατά την παρουσίαση του απολογισμού ο Γιάννης Ρούντος, Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων & ΕΚΕ, η έκθεση υπευθυνότητας αποτελεί μοχλό αναπροσδιορισμού της εταιρείας μέσα από τη διαμόρφωση στρατηγικής, ανάληψη δεσμεύσεων και διαχειριστικές πρακτικές σε πέντε κομβικούς τομείς: της οικονομίας και διακυβέρνησης, των πελατών και της αγοράς, των εργαζομένων, της κοινωνίας και του περιβάλλοντος.



Δυναμική ανάπτυξη

Η Inter Partner Assistance, κατά την περίοδο 2010-2013 με το μέσο ετήσιο ποσοστό αύξησης να ανέρχεται σε 27% ενώ παράλληλα ο κύκλος εργασιών της εταιρείας παρουσίασε αύξηση της τάξεως του 12%. Η ανάπτυξη αυτή η οποία συνδέεται με την ανάληψη των καθηκόντων του κ. Δημήτρη Κωνσταντίνου ως διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας το 2010, οφείλεται τόσο στον τομέα της Οδικής Βοήθειας και Φροντίδας Ατυχήματος αλλά και στον τομέα της Ιατρικής-Ταξιδιωτικής Βοήθειας, αφού οι μεγαλύτεροι τραπεζικοί οργανισμοί όπως AMEX, Lloyds και Ταξιδιωτικοί πράκτορες όπως η TUI THOMSON εμπιστεύονται τις υπηρεσίες μας.

As σημειωθεί ότι σύμφωνα με έρευνα ικανοποίησης του προσωπικού των υποκαταστημάτων της Inter Partner Assistance, ανά τον κόσμο που πραγματοποιήθηκε τον Νοέμβριο του 2013, το υποκατάστημα της Αθήνας κατέκτησε την πρώτη θέση με το ποσοστό ικανοποίησης του προσωπικού να ανέρχεται σε 94%. Όπως υπογραμμίζει ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρείας, Δημήτρης Κωνσταντίνου, «η εταιρία μας παρακολουθεί προσεκτικά έναν κόσμο που αλληλλάζει, και προσπαθεί πάντα να παρέχει καινοτόμες αποτελεσματικές υπηρεσίες που καλύπτουν τόσο τις επείγουσες όσο και τις καθημερινές ανάγκες των τελικών πελατών μας, ενώ παράλληλα προσφέρουν επιπρόσθετη αξία στα προϊόντα και υπηρεσίες των εταιρικών μας πελατών».

Υδρογείος Ασφαλιστική: Νέο πρωτοποριακό πολυασφαλιστήριο ιατρών

Η νέα ασφαλιστική πρόταση της Υδρογείου απευθύνεται σε ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων εκτός της χειρουργικής και καινοτομεί, προσφέροντας, σε ένα πολυασφαλιστήριο και με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό ασφάλιστρο, πολύπλευρη ασφαλιστική κάλυψη για την επαγγελματική αστική ευθύνη του ιατρού, την αστική ευθύνη από τη λειτουργία του επαγγελματικού του χώρου, αλληλ και για προσωπικό ατύχημα.

Αναλυτικά, το πρόγραμμα καλύπτει:

Την Επαγγελματική Αστική Ευθύνη του ιατρού για σωματικές βλάβες ή θάνατο τρίτων – ασθενών του από αμέλεια, ιατρικό λάθος ή άληθες πράξεις ή παραλείψεις του κατά τη διάρκεια της νόμιμης άσκησης των καθηκόντων του.

Ο ασφαλιζόμενος μπορεί, ανάλογα με τις ιδιαίτερες ανάγκες του, να επιλέξει το επίπεδο της κάλυψης που επιθυμεί (από €100.000 – €400.000 ανά περιστατικό και ετησίως)

Την Αστική Ευθύνη από τη λειτουργία επαγγελματικού χώρου, για ατυχήματα τρίτων στο χώρο του ιατρείου που διατηρεί ο ασφαλισμένος ιατρός.

Προσωπικό Ατύχημα Ιατρού: Το πρόγραμμα καλύπτει περιπτώσεις θανάτου και μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα του ασφαλισμένου, παρέχοντας κεφάλαιο €50.000, καθώς και την περίπτωση μόνιμης μερικής ανικανότητας από ατύχημα, παρέχοντας ποσό που αντιστοιχεί σε ποσοστό του ανωτέρω κεφαλαίου, ανάλογα με το βαθμό/σοβαρότητα της ανικανότητας. Επίσης, καλύπτονται τα ιατροφαρμακευτικά έξοδα ατυχήματος έως του ποσού των €1.000.

Τα ασφάλιστρα του προγράμματος, ανάλογα με την επιλογή του ύψους κεφαλαίου αστικής ευθύνης του ιατρού, κυμαίνονται από €170 - €320 ετησίως.

Η προαιρετική ασφάλιση της μόνιμης κατοικίας, προσφέρεται σε συνδυασμό με το παραπάνω πρόγραμμα στην προνομιακή τιμή των €30 ετησίως.

Παρέχει κάλυψη για το κτίριο και το περιεχόμενο της οικίας έναντι των κινδύνων πυρκαγιάς, κεραυνού, πυρκαγιάς από δάσος, ζημιών πυρόσβεσης, ζημιών από καπνό, ευρείας έκρηξης, πρόσκρουσης οχήματος, πτώσης αεροσκαφών και κλοπής περιεχομένου.

Η ασφάλιση προσφέρεται σε Α΄ Κίνδυνο, που σημαίνει ότι, σε περίπτωση ζημιάς, ο ασφαλισμένος αποζημιώνεται εξολοκλήρου έως και το συνολικό ποσό που αναγράφεται στο ασφαλιστήριό του.

Το νέο πρόγραμμα της Υδρογείου είναι ήδη διαθέσιμο από το δίκτυο των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της Υδρογείου σε όλη την Ελλάδα



Interamerican

Capital Invest για αποταμίευση και επένδυση

Την πλατφόρμα αποταμίευσης και επένδυσης Capital της Interamerican, συμπληρώνει το Capital Invest, το νέο unit linked προϊόν που προωθεί η εταιρία. Το Capital Invest, σχεδιασμένο στη λογική του private banking για τον επενδυτή, αποτελεί, όπως αναφέρει η εταιρία, επιλογή ιδιαίτερα υψηλού επιπέδου που υποστηρίζεται διαχειριστικά από τέσσερις από τους πιο αξιόπιστους διεθνείς οίκους και συγκεκριμένα τη BlackRock, τη J.P. Morgan, την Pictet και την Pioneer, ενώ από την Ελλάδα έχει τη διαχειριστική συμμετοχή της AlphaTrust. Πρόκειται για προϊόν που ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις πιο έμπειρων επενδυτών, παρέχοντας ευελιξία μέσα από 29 συνολικά επιλογές Αμοιβαίων Κεφαλαίων με έμφαση στις επενδυτικές ευκαιρίες και αγορές του εξωτερικού, χωρίς ωστόσο να αποκλείει οποιονδήποτε θα ήθελε να έχει μία αξιόπιστη επενδυτική επιλογή στην ελληνική αγορά.

Σημειώνεται ότι η διαπραγματευτική δύναμη των τεσσάρων διεθνών οίκων φθάνει τα 4,5 τρις. ευρώ, μέγεθος 25 φορές μεγαλύτερο του ελληνικού ΑΕΠ. Το Capital Invest λειτουργεί ως επενδυτικό προϊόν εφάπαξ καταβολής, με ελάχιστο ποσόν επένδυσης τα 2.000 ευρώ. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου, που μπορεί να δημιουργήσει ο επενδυτής, περιλαμβάνει Αμοιβαία Κεφάλαια Διαθεσίμων, Ομολογιακά και Μεικτά-Μετοχικά. Για απευθείας επένδυση σε έτοιμο χαρτοφυλάκιο, η INTERAMERICAN με το Capital Invest προσφέρει την εναλλακτική λύση του AlphaTrust Eclectic Fund of Funds - Balanced. Το συνολικό ενεργητικό των επενδυτικών προϊόντων της Interamerican εταιρείας ξεπερνά τα 730 εκατ. ευρώ.



ΑΤΕ Μέριμνα Υγείας

Ένα νέο καινοτόμο και ευέλικτο νοσοκομειακό πρόγραμμα προωθεί στην αγορά τη νέα χρονιά η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Πρόκειται για το πρόγραμμα Υγείας «ΑΤΕ Μέριμνα Υγείας» με εναλλακτικές δυνατότητες κάλυψης νοσοκομειακής περίθαλψης, που απαντούν πλήρως στις σημερινές ανάγκες των πελατών, τόσο για πλήρη και σύγχρονη νοσοκομειακή περίθαλψη όσο και για οικονομική ευελιξία με βάση την οικονομική δυνατότητα του ασφαλιζόμενου. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε όλους εκείνους τους πελάτες που επιθυμούν ευελιξία και καινοτομία στην κάλυψη των νοσοκομειακών τους αναγκών, καθώς και σε εκείνους τους πελάτες που θα επιλέξουν να νοσηλευτούν σε Δημόσιο Νοσοκομείο.

Αναλυτικά το πρόγραμμα «ΑΤΕ Μέριμνα Υγείας», προσφέρει:

- Εναλλακτικές Προτάσεις Νοσοκομειακής Κάλυψης στην Ελλάδα ή στο Εξωτερικό, ανάλογα με το οικονομικό πακέτο καλύψεων που θα επιλέξει ο πελάτης.
- Ελεύθερη Επιλογή Νοσοκομείου ή Κλινικής στον Ιδιωτικό και Δημόσιο Φορέα
- Νοσηλεία σε Δημόσιο Νοσοκομείο
- Αμοιβές Χειρουργού, βοηθού Χειρουργού και Αναισθησιολόγου
- Επίδομα Νοσηλείας για δαπάνες που καλύφθηκαν από άλλο ασφαλιστικό φορέα
- Παροχή Χειρουργείου Ημέρας σε Νοσηλευτικό Ίδρυμα, χωρίς διανυκτέρευση
- Επίδομα τοκετού
- Διαγνωστικές Εξετάσεις

- Φυσικοθεραπείες μετά τη νοσηλεία
- Έξοδα Αποκλειστικής Νοσοκόμας
- Δαπάνες συνοδού σε περίπτωση νοσηλείας ανηλικού ασφαλισμένου
- Δαπάνες Επείγουσας Μεταφοράς
- Ετήσιο Προληπτικό Έλεγχο Υγείας (Check up)

Ο Πελάτης έχει τη δυνατότητα να επιλέξει ο ίδιος το ποσό συμμετοχής του στα έξοδα νοσηλείας. Το ποσό αυτό κυμαίνεται από €500 μέχρι €5.000 ανά περιστατικό νοσηλείας. Το πρόγραμμα προσφέρεται με Α΄ θέση Νοσηλείας, με δυνατότητα έκπτωσης του ποσού της συμμετοχής σε περίπτωση που επιλεγεί κατώτερη θέση νοσηλείας. Με το νέο Νοσοκομειακό Πρόγραμμα, η ΑΤΕ Ασφαλιστική στέκεται για άλλη μια φορά κοντά στους ασφαλισμένους της «ότι κι αν τύχει», στηρίζοντας τους σε κάθε στιγμή της ζωής τους.

ING: Orange Easy το νέο πρόγραμμα για την υγεία

Με το Orange Easy εμπλουτίζει η ING τα προϊόντα ασφάλισης υγείας που διαθέτει στην Ελληνική αγορά. Όπως τονίζει η εταιρία, πρόκειται για μία σειρά προγραμμάτων, τα οποία, με ένα ιδιαίτερα προσιτό ασφάλιστρο, προσφέρουν ολοκληρωμένη ασφάλιση υγείας και εύκολη πρόσβαση σε σύγχρονες και αξιόπιστες ιατρικές και διαγνωστικές υπηρεσίες. Βασικό χαρακτηριστικό των προγραμμάτων αυτών είναι η δυνατότητα επιλογής από τον ασφαλισμένο ενός από τους δύο αξιόπιστους συνεργάτες της ING: το Δίκτυο Μονάδων του Νοσοκομείου Metropolitan ή το Δίκτυο Μονάδων της Βιοϊατρικής. Τα προϊόντα "Orange Easy" απευθύνονται σε όσους επιθυμούν να απολαμβάνουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας σε ένα σημείο εξυπηρέτησης συνολικά, το οποίο συνδυάζει Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Φρο-

ντίδα. Επιπλέον, προσφέρονται στην πιο ανταγωνιστική τιμή, παρέχοντας ταυτόχρονα και πλήρη νοσοκομειακή κάλυψη στις σύγχρονες μονάδες του συνεργαζόμενου νοσοκομείου. Στην ING έχουμε στόχο να δημιουργούμε προϊόντα που καλύπτουν τις μεταβαλλόμενες ασφαλιστικές ανάγκες της σύγχρονης κοινωνίας, τόνισε ο Διευθύνων Σύμβουλος της ING, Luis Miguel Gomez. Είμαι ιδιαίτερα ικανοποιημένος που το "Orange Easy" έρχεται να συμπληρώσει την σειρά προϊόντων ασφάλισης υγείας "Orange Cross" της ING, πρόσθεσε ο Luis Miguel Gomez, υπογραμμίζοντας ότι το νέο πρόγραμμα Orange Easy προστίθεται στη σειρά προϊόντων "Orange" της ING, που έχουν στόχο να παρέχουν υψηλού επιπέδου ασφαλιστικές υπηρεσίες υγείας, ζωής, σύνταξης και αποταμίευσης.

Εκπτώσεις στα ασφάλιστρα Νομικής Προστασίας Ι.Χ.



Η ARAG – Νομική Προστασία επιβραβεύοντας τους παλιούς ασφαλισμένους της προσφέρει έκπτωση στον κλάδο της Νομικής Προστασίας Ι.Χ. οχήματος ή δικύκλου: Συγκεκριμένα, όπως ανακοίνωσε η εταιρία, όσοι πελάτες έχουν ήδη ένα ασφαλισμένο ΙΧΕ όχημα ή δικύκλο στην εταιρία (με αυτοτελές ασφαλιστήριο και όχι μέσω μικτού συμβολαίου) με συμβόλαιο ισχύος πάνω από ένα χρόνο χωρίς έκπτωση, μπορούν να ασφαλίσουν το δεύτερο μη ασφαλισμένο ΙΧΕ όχημά τους ή δικύκλο με έκπτωση 20% επί του κανονικού τιμολογίου 2014.

Όσοι πελάτες έχουν δύο ασφαλισμένα ΙΧΕ ή δικύκλα στην εταιρία (με αυτοτελή ασφαλιστήρια και όχι μέσω μικτού συμβολαίου) με συμβόλαιο ισχύος πάνω από ένα χρόνο χωρίς έκπτωση, τότε για το τρίτο μη ασφαλισμένο ΙΧΕ όχημα ή δικύκλο που προτίθενται να ασφαλίσουν θα τυχάνουν έκπτωσης 30% επί του κανονικού τιμολογίου 2014. Το ίδιο ισχύει και για όσους έχουν 3 ασφαλιστήρια ΙΧΕ οχήματος ή δικύκλου.

Για πάνω από 3 οχήματα/δικύκλα ισχύει η τιμολογιακή έκπτωση.

Έκπτωση 20% για την ασφάλιση ΙΧΕ οχήματος ή δικύκλου προσφέρεται σε όσους πελάτες έχουν πάνω από ένα χρόνο συμβόλαιο ARAG χωρίς έκπτωση στους κλάδους Νομικής Προστασίας οικογένειας, επαγγελματικής, ακινήτων, σκαφών, διαχειριστών πολυκατοικίας, λογιστών, ασφαλιστικού μεσοδιαστήτη και πραγματογνώμονα.

Σημειώνεται ότι οι εκπτώσεις στις περιπτώσεις 1,2,3 αφορούν νέα ασφάλιση ΙΧΕ οχήματος/δικύκλου όταν αυτή συνάπτεται αυτοτελώς και όχι μέσω μικτού συμβολαίου, στο οποίο η έκπτωση εμπεριέχεται.

Πελάτες οιοδήποτε συμβολαίου ARAG με ισχύ πάνω από ένα χρόνο θα τυχάνουν έκπτωσης 20% στην επομένη ανανέωση του ασφαλιστηρίου τους (εάν υπάρχουν περισσότερα του ενός, η έκπτωση θα αφορά ένα ασφαλιστήριο της επιλογής τους), εφόσον συστήσουν στην εταιρία ένα νέο πελάτη στα προγράμματα Νομικής Προστασίας Οχήματος –Δικύκλου Οικογένειας, μικτής κάλυψης, ακινήτων διαχειριστών πολυκατοικίας, επαγγελματιών/επιχειρήσεων, ετήσιας διάρκειας και κανονικού τιμολογίου και εφόσον η ασφάλιση αυτή ολοκληρωθεί.

Το ασφαλιστήριο που θα ελαφρύνεται με την έκπτωση θα πρέπει να είναι κανονικού τιμολογίου, δηλαδή χωρίς άλλη προηγούμενη έκπτωση.

Δωρεάν νομικές συμβουλές σε απολυμένους

Η ARAG – Νομική Προστασία στο πλαίσιο της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης και την συμπαράσταση και συμπαράταξη των συνεργατών της δικηγόρων, ξεπερνώντας τα όρια των πελατειακών της υποχρεώσεων και αναλογιζόμενη τις συνθήκες που επικρατούν στην κοινωνία σήμερα και ιδιαίτερα στην αγορά εργασίας, αποφάσισε την παρακάτω κοινωνική προσφορά – δράση:

Μία ημέρα κάθε μήνα και για συγκεκριμένες ώρες θα προσφέρονται δωρεάν τηλεφωνικές νομικές συμβουλές για τα εργασιακά δικαιώματα ανθρώπων που απολύθηκαν ή κινδυνεύουν να απολυθούν στον ιδιωτικό τομέα εργασίας. Η ημερομηνία κάθε μηνός, οι ώρες επικοινωνίας, τα ονόματα των συνεργατών δικηγόρων, τα τηλέφωνα επικοινωνίας, θα αναρτώνται στις αρχές κάθε μηνός στην ιστοσελίδα της ARAG www.ARAG.GR.

Η προσφορά μας αυτή θα ισχύσει κατ' αρχήν πιλοτικά για κάποιους μήνες, με την παραπάνω σχεδίαση και ανάλογα με την ανταπόκριση θα εξελιχθεί.

Η παροχή θα γίνεται σε Αθήνα, Θεσ/νίκη και Πάτρα.

Για τον μήνα Φεβρουάριο 2014 η παροχή των δωρεάν νομικών συμβουλών, θα γίνει την Παρασκευή 21.02.14, για την Αθήνα, μεταξύ των ωρών 16:00–18:00 στα τηλέφωνα 210.7490917, 210.7490913 & 210.7490910 για την Θεσ/νίκη μεταξύ των ωρών 12:00–14:00 στο τηλέφωνο 2310.520720 για την Πάτρα μεταξύ των ωρών 12:00–14:00 στο τηλέφωνο 2610.275211

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη





<https://www.facebook.com/asfalistikoNAI>

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ,

ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,

ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ ΒΙΔΕΟ:

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroueditions.gr

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ-ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΡΑΜΑΝΤΙΩΤΗΣ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

www.jmpc.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

Ορέστης Σχοινιάς

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57

ΑΦΜ: 999368058

ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ, ΤΗΛ.: 210-3229.394 -

FAX: 210-3257.074



**ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗ-
ΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ**

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,

105 57 ΑΘΗΝΑ

ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

• WWW.ASFALISTIKONAI.GR

Στο επόμενο...

Post TENEBRAS LUX! * *ΜΕΤΑ ΤΟ ΣΚΟΤΑΔΙ ΦΩΣ

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Η ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ, ΜΗ-
ΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΟΝ, ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ.
ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.



Medical *prime*

Ολοκληρωμένη προστασία της υγείας σας

Την ασφάλεια δεν τη βλέπεις, τη νιώθεις...

Η υγεία είναι προτεραιότητα. Αδιαπραγμάτευτη αξία. Η Generali το καταλαβαίνει. Γι' αυτό δημιούργησε το **Medical Prime**. Το μοναδικό πρόγραμμα υγείας που καλύπτει... τα πάντα! Χωρίς περιορισμούς. Σε συνεργασία με τον Όμιλο Υγεία, η Generali διασφαλίζει για εσάς και την οικογένειά σας το δικαίωμα στην ποιοτική ασφάλεια.

Μαζί χτίζουμε ένα κόσμο καλύτερο. Ένα κόσμο όπου ασφάλεια σημαίνει ελευθερία.

 **GENERALI**
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

www.generaligr

1 κλικ

μπορεί
να σώσει
τη ζωή σας.

Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team

Φοράτε πάντα
τη ζώνη σας

**Ασφάλιση Αυτοκινήτου
Allianz**

www.allianz.gr

Allianz 

MERCEDES AMG
PETRONAS FORMULA ONE™ TEAM



DECADE OF ACTION FOR
ROAD SAFETY 2011-2020
Supported by **Allianz** 

The F1 FORMULA 1 logo, F1, FORMULA 1, FIA FORMULA ONE WORLD CHAMPIONSHIP, GRAND PRIX and related marks are trade marks of Formula One Licensing BV, a Formula One group company. All rights reserved.