

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 149 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2014 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΑΚΑΚΗΣ

Διευθύνων σύμβουλος ομίλου Σαρακάκη

**Υπάρχουν επενδυτικές ευκαιρίες
στην ασφαλιστική αγορά!**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



SYCO

Speed 
Νέα εποχή στην ασφάλιση αυτοκινήτου

Ίδια πάθη, διαφορετικές ανάγκες!

Η οδήγηση είναι πάθος, είναι ελευθερία! Η Generali το καταλαβαίνει. Γνωρίζει όμως ότι οι ανάγκες του καθενός διαφέρουν. Γι' αυτό δημιούργησε το **Speed**. Ένα νέο, ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου που καλύπτει κάθε σας ανάγκη με μοναδική ευελιξία. Για να απολαμβάνετε διαδρομές χωρίς άγχος.

Τώρα η ασφάλειά σας μπορεί να είναι και οικονομική και Generali.

 **GENERALI**
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

www.generali.gr



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

Βελούδη

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 προνομακές τιμές:

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

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

Τα ασφάλιστρα αφορούν Ι.Χ. αυτοκίνητο 1200cc, 8 φορολογησιμων ίππων, έτους κατασκευής 2008, περιφέρειας 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.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 149 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2014

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» αποστέλλεται *τιμής ένεκεν* στους Βουλευτές της Ελληνικής Βουλής και στους Ευρωβουλευτές τους

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ ΕΞΟΦΥΛΟΥ Υ: ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ



26

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

- 32 Allianz
- 42 Interamerican
- 60 Συνεταιριστική
- 68 ΑΤΕ Ασφαλιστική
- 86 ΑΧΑ Ασφαλιστική
- 88 ERGO
- 90 Εθνική Ασφαλιστική
- 92 Ασφάλεια Μινέττα
- 98 Interasco
- 108 Ευρώπη Ασφαλιστική
- 110 Eurolife ERB Ασφαλιστική

62



50



34



ΜΙΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

10 Γράμμα Εκδότη
Η συνέχεια της ηγεσίας, οι απόγονοι, οι επίγονοι, οι ομόσπλανκοι και οι διάδοχοι

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

20



ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

12



79



80



74



44

86



Live well

Μια γιορτή για την υγεία!

Κυριακή 7 Απριλίου, Ζάππειο



Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΓΙΟΡΤΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΕΠΙΣΤΡΕΦΕΙ



Το 2ο
ING Live
Well event
είναι
γεγονός!



Ένα σπουδαίο γεγονός, έγινε θεσμός! Μετά την εξαιρετικά επιτυχημένη διοργάνωση του περσινού ING Live Well event στο Ζάππειο, όπου συγκεντρώθηκαν περισσότεροι από 5.000 άνθρωποι, έρχεται η επόμενη χρονιά: Κυριακή 22 Ιουνίου, 7 το απόγευμα στην πλατεία Συντάγματος θα διεξαχθεί η μεγαλύτερη γιορτή για την υγεία.

Πρόκειται για μια γιορτή που ενώνει γενιές, όπου άνθρωποι κάθε ηλικίας μπορούν να συμμετέχουν για να διανύσουν μία συμβολική απόσταση 4 χιλιομέτρων, με όποιο τρόπο επιθυμούν: με τα ποδήλατά τους, τρέχοντας, ή περπατώντας. Το ING Live Well event δεν έχει αγωνιστικό χαρακτήρα, δεν περιλαμβάνει κόστος συμμετοχής, ούτε κάποια προπονητική προετοιμασία.

Η Μαρία Μπακοδήμου θα παρουσιάσει την φετινή εκδήλωση και η γνωστή γυμνάστρια Σόφη Πασχάλη θα παρουσιάσει ειδικό show για να προετοιμάσει γυμναστικά τους συμμετέχοντες πριν την εκκίνηση. Η εκδήλωση θα περιλαμβάνει δραστηριότητες για τα παιδιά, και πλούσια δώρα θα περιμένουν τους συμμετέχοντες μετά από κλήρωση.

Το 2ο ING Live Well event στηρίζει τους σκοπούς του σωματείου «Φίλοι του Παιδιού», ενέργεια που εντάσσεται στο πρόγραμμα Εταιρικής Υπευθυνότητας της ING «Ζήσε Υπεύθυνα». Οι άνθρωποι της ING στα Κεντρικά Γραφεία καθώς και στο Δίκτυο Πωλήσεων έχουν ήδη κινητοποιηθεί και στηρίζουν οικονομικά τον οργανισμό αυτό. Την ημέρα του event οι συμμετέχοντες, εφόσον το επιθυμούν, θα έχουν τη δυνατότητα να στηρίξουν και εκείνοι οικονομικά το σωματείο.

Η δύναμη του διαδικτύου και των social media για το 2ο ING Live Well event

Η ING χρησιμοποιεί πολύ δυναμικά το internet καθώς και τα social media, για τη διάδοση του μηνύματος ING Live Well. Μέσω της σελίδας της στο facebook.com\INGGreece, προωθείται ήδη δυναμικά η μεγάλη αυτή γιορτή, με περιεχόμενο σχετικό με το event καθώς και διαγωνισμούς με πλούσια δώρα. Η επικοινωνία θα συνεχιστεί μέχρι την εκδήλωση με νέους διαγωνισμούς και λεπτομερή πληροφόρηση.

Επιπλέον, οι πελάτες και εξωτερικοί συνεργάτες της ING Ελλάδος λαμβάνουν ενημερωτικό e-newsletter με πληροφορίες για την εκδήλωση, ING Live Well Tips, και ενημέρωση για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της ING. Τέλος, ήδη έχει ξεκινήσει και online καμπάνια με στόχο την γενικότερη προώθηση της εκδήλωσης.



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

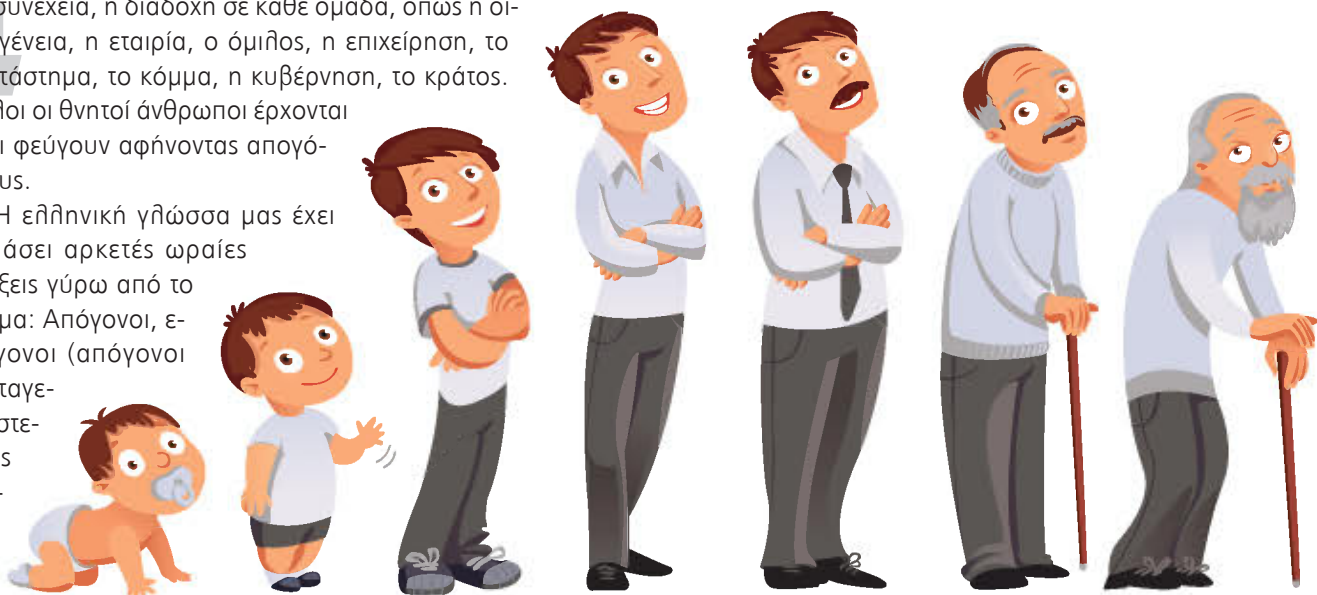


Η συνέχεια της ηγεσίας, οι απόγονοι, οι επίγονοι, οι ομόσπλαχνοι και οι διάδοχοι



Ένα γεγονός, που είναι σίγουρο ότι θα συμβεί, είναι η συνέχεια, η διαδοχή σε κάθε ομάδα, όπως η οικογένεια, η εταιρία, ο όμιλος, η επιχείρηση, το κατάστημα, το κόμμα, η κυβέρνηση, το κράτος. Όλοι οι θνητοί άνθρωποι έρχονται και φεύγουν αφήνοντας απογόνους.

Η ελληνική γλώσσα μας έχει πλάσει αρκετές ωραίες λέξεις γύρω από το θέμα: Απόγονοι, επίγονοι (απόγονοι μεταγενέστερης γενε-



νεάς), επίσποροι, έκγονοι, εγγονοί, έξαιμοι (εξ αίματος), άμναμοι (μεταφορικά), οψίγονοι, μεταγενέστεροι, πρόγονοι, σύμβιοι, σύνευνοι, γαμβροί, νύμφες, γεννήτορες, γονείς, προπάτορες, θυγατρικοί, αδελφοί, ομόσπλαχνοι (εξ ιδίων σπλάχνων), ομογάλακτοι, συγγενείς, αυτορριζοί, πρωτογενείς, ηγέτες, προστάτες, εξουσιαστές, αυθέντες, κυβερνήτες (κεφαλή = κύβη του νου), δημογέρων (γηραιός-έμπειρος-αρχηγός δήμου), διοικητής (διευθύνων οίκου), διευθυντής (ο ποιών κάτι ευθές), πρόεδρος (ο έχων το πρώτο κάθισμα), δαήρ (ανδράδελφος), όμαιμος, νονά, νονίς (η ανατρέφουσα νεαρά κόρη - νινί), δέσποινα, δεσπότης (κύριοι του οίκου), σύζυγοι, ομόζυγοι, διαζευγμένοι, υιοί [από τον γόνιμο υετό (βροχή) του πατρός], τέκνα, γόνιοι, βλαστοί-κλήδοι, πάιδες, γάμοι, πάροχοι (κουμπάροι) κ.λπ. κ.λπ.

Ο Νίκος Καζαντζάκης έγραψε μια ωραία ευχή: «Το πρώτο σου χρέος είναι να νοιώσεις μέσα σου όλους τους προγόνους. Το δεύτερο, να φωτίσεις την ορμή τους και να συνεχίσεις το έργο τους. Το τρίτο σου χρέος, να παραδώσεις στο γιο τη μεγάλη εντολή να σε ξεπεράσει».

Το 1991, ο Διευθύνων Σύμβουλος της General Electric, αναφερόμενος στον προγραμματισμό διαδοχής του, είπε: «Από εδώ και στο εξής, η επιλογή του διαδόχου μου είναι η

σημαντικότερη απόφαση που θα λάβω. Καταλαμβάνει σχεδόν καθημερινά μεγάλο μέρος των σκέψεών μου». Για το ίδιο θέμα, και ένα ανώτατο στέλεχος της MOTOROLA, ο Robert Galvin, είπε: «Μια ευθύνη που θεωρούσαμε ύψιστη, ήταν να διασφαλίσουμε την συνέχεια ικανών ανώτατων στελεχών. Πάντα προσπαθούσαμε να έχουμε στη διάθεσή μας αναπληρωματικούς υποψηφίους αποδεδειγμένης αξίας, εφαρμόζαμε εκπαιδευτικά προγράμματα μετάβασης, για να προετοιμάσουμε άριστα τους επικρατέστερους υποψηφίους και αντιμετωπίζαμε πολύ ανοιχτά τον προγραμματισμό διαδοχής... Πιστεύουμε ότι η συνέχεια έχει τεράστια σημασία».

Η ζωή πολύ μεγάλων εταιριών - οργανισμών, έδειξε ότι δεν είχαν ανάγκη να βρουν στελέχη εκτός ομάδος τους, για να νικήσουν το μέλλον. Η ανάδειξη στελεχών μέσα από τα σπλάχνα της ομάδος (εταιρίας) είναι ένα από τα πλεονεκτήματα που είχαν μεγάλες εταιρίες που άντεξαν στο χρόνο. Η προαγωγή από μέσα διατηρεί τις θεμελιώδεις αξίες εταιριών που μεγαλούργησαν και διαφυλάσσει τη συνέχεια - επιβίωση ηγεσίας, προωθώντας ταυτόχρονα την πρόοδο.

Έρευνα ειδικών έδειξε ότι σε ελάχιστα εταιρίες αποδεδειγμένης μακρό-



χρονος αξίας έγινε διαδοχή με επιτυχία από στελέχη εκτός εταιρίας. Συγκεκριμένα, σε άθροισμα 1700 ετών ιστορίας και οραματιστριών εταιριών, μόνο 4 είχαν «ξένο» Διευθύνοντα (οραματίστριες εταιρίες είναι αυτές που έγιναν κορυφαίοι θεσμοί, είχαν γενικό θαυμασμό, άφησαν σφραγίδα στον κλάδο, είχαν γενεές Διευθυνόντων Συμβούλων, είχαν ιδρυθεί πριν το 1950). Το ζητούμενο είναι η ΣΥΝΕΧΕΙΑ της επιτυχημένης ηγεσίας και όχι η επιτυχία του παρόντος.

Η μέριμνα για τους απογόνους από τους ηγέτες του παρόντος έχει μια ροή όπου πρέπει να γίνει πρόνοια και προγραμματισμός διαδοχής, πρέπει να επιλεγούν αξιόλογοι υποψήφιοι μέσα από τα σπλάχνα της ομάδος, με εκπαίδευση για ηγεσία και σταθερή προσήλωση στις θεμελιώδεις αξίες της ομάδος ή εταιρίας. Όλα στοχεύουν στην πρόοδο, επικράτηση, συνέχεια, αλληλαγή προς την διατήρηση των αξιών που κληρονομούνται με ταυτόχρονη επιδίωξη πρόόδου. Όσο μεγαλύτερη είναι η ομάδα, τόσο καλύτερη η επιλογή. Η μακρόχρονη φροντίδα διαδοχής αποτρέπει παρακμή και αναταραχές με τη συγκέντρωση ταλέντων έτοιμων για δράση. Οι «απ' έξω» νοθεύουν συνήθως τις θεμελιώδεις αρχές μιας εταιρίας και απαιτούν «επικίνδυνο» χρόνο προσαρμογής.

Η ζωή πάντα συνεχίζεται και όλοι οι ηγέτες, κάθε ομάδος, φεύγουν. Ευχή είναι, εκτός από τη σημερινή γενιά, να πάει καλά και η επόμενη και η μεθεπόμενη, με τους απογόνους και μεταγενέστερης από γενιά σε γενιά, υπακούοντας στη μεγάλη εντολή η επόμενη να ξεπεράσει την προηγούμενη! **ΝΑΙ**

ο Ν. Καζαντζάκης: «Η κραυγή που γροικάς, δεν είναι δική σου. Δε μιλάς εσύ. Μιλούν αρίφνητοι πρόγονοι με το στόμα σου». Αυτοί είναι οι ένδοξοι πρόγονοι. Προς αυτούς νοιώθει και ο ποιητής μας ως οφειλέτης απόγονος, ως χρεώστης. Το χρέος μας σήμερα είναι να γνωρίσουμε τις ρίζες αυτού του δένδρου της παραδόσεως, δηλαδή τις ΡΙΖΕΣ ΜΑΣ –ένα χρέος μορφωτικό, παιδευτικό, πολιτιστικό και ταυτόχρονα εθνικό– διότι έτσι θα δυναμώσουμε την ελληνική μας συνείδηση. Διότι έτσι δεν θα σιγήσουν οι φωνές των προγόνων μας, που βοούν μέσα μας, είτε ως Φιλοσοφία και Επιστήμη, είτε ως Τέχνη και Τεχνική, είτε ως Οικονομία και Πολιτική, είτε ως Γλώσσα και Ζωή. Διότι έτσι δεν θα σταματήσει να τρέχει μέσα στις φλέβες μας το αίμα και το πνεύμα της Ελλάδος ανήσυχο, δημιουργικό και ακατάλητο.

ΚΑΖΑΝΤΖΑΚΗΣ



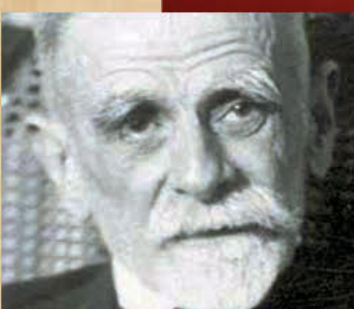
ΕΛΥΤΗΣ



ΚΑΒΑΦΗΣ



ΠΑΛΑΜΑΣ



Στην οδόδροση σκιά του θαληρού κλώνου της γλωσσικής παραδόσεως αναπαύεται ο Ελύτης: «...μια ατέλειτη σειρά πρόγονοι, αγριωποί, βασανισμένοι, περήφανοι, κινούσαν τον κάθε μου μύωνα. Ω ναι, δεν είναι μικρό πράγμα να 'χεις τους αιώνες με το μέρος σου, έλεγα οηλόενα, και προχωρούσα». Αισθάνεται νομοτελειακή σχεδόν ανάγκη και βαριά οφειλή να γεωργήσει βαθειά

τη γλώσσα, που οι πρόγονοί του έπλασαν ως υπέρτατη αξία και φορέα των αξιών. Άλλωστε, τρόπος μοναδικός για να ελευθερωθεί από τη μοναδική έγνοια που τον συνέχει, είναι να την κατέχει πλήρως στην ιστορική της συνέχεια.

Θαυμαστή, όντως, είναι η κατοχή της γλώσσας από τον ποιητή μας στην αρχαία, βυζαντινή και νεοελληνική της μορφή και εξέλιξη. Δεν πρόκειται για τυπική, εξωτερική γνωριμία, αλλιά για γνώση ριζική της ουσίας της και της λειτουρ-

γίας της.

Επάνω σε μια τέτοια γνώση και κραταιά γλωσσική-φιλολογική συγκρότηση και πληρότητα, χτίζει την Ποιητική του, την έμμετρη δημιουργία του, ο Ελύτης. Και φαίνεται, μαζί με τον Πέρσι

Σέλλεϋ, να πιστεύει ότι «... η ίδια η γλώσσα είναι ποίηση». Η ποίηση του Ελύτη ανασταίνει το αρχαίο κάλλος, αναβιώνει την «διά μέσου των αιώνων» περασμένη ομορφιά και παρέχει κανόνα υψηλότητας πρωτομύητης τέχνης: φθά-

Η γλώσσα, τώρα, είναι εγκύμων, κατάφορτη από σκέψη, από στοχασμό: επικοηυρικό, δραματικό, φιλοσοφικό. Γι' αυτό οι ιεροί κρίκοι της γλωσσικής αλυσίδας παραμένουν άθραυστοι. Ο Ελύτης αφομοιώνει αυτόν τον στοχασμό στη διαχρονική του πορεία και συμβιώνει με το πνεύμα του Ομήρου, του Ησίοδου, των Τραγικών, του Αρχιλόχου και Ηρακλείτου, του Πλάτωνος και Αριστο-

ΠΑΠΑΔΙΑΜΑΝΤΗΣ



ΣΕΦΕΡΗΣ



ΣΟΛΩΜΟΣ



ΣΙΚΕΛΙΑΝΟΣ



τέλους, των Στωικών ή του Πλωτίνου: «... Μελετούσα τ' Ακοίμιστα και την Ερημική ν' αξιωθώ να φκιάνω λόγους καστανούς, μοναστηράκια, κρήνες. Ως κι ένα περιβόλι έβγαλα ολόκληρο, γιομάτο εσπεριδοειδή που μύριζαν Ηράκλειτο κι Αρχίλοχο... Ο Ξενοφών τυγχάνει εξάδελφός μου... Μεγάλα δέντρα της γενιάς του Εμπεδοκλείου...». Ο θαυμασμός του για τις μεγάλες φιλοσοφικές Μορφές, τους ένδοξους προγόνους του, κορυφώνεται και κάποτε μετουσιώνεται σε θρησκευτικό σεβασμό: «Του αγίου Ηρακλείτου ανήμερα...». Και αμέσως παραθέτει τη θρυλική φράση του προσωκρατικού αυτού φιλοσόφου: «παιδός η βασιληίη: στα παιδιά ανήκει η βασιλεία», η οποία γράφτηκε πεντακόσια περίπου χρόνια προ Χριστού, προλαβαίνοντας –και ως προς τη γλωσσική της ακόμη διατύπωση– την ευαγγελική ρήση του Ματθαίου: «... ότι αυτών εστίν η βασιλεία των Ουρανών».

Δείχνεται καθαρά εδώ ότι η ποίηση, χωρίς το φιλοσοφικό στοιχείο, δίχως το βαθύ στοχασμό, δεν μπορεί να τέξει το κάλλος. Η αληθινή και υψηλή ποίηση και η αληθινή και υψηλή φιλοσοφία είναι συγκάτοικοι,

«σύνενοι» ως προς την ουσία και τη δομή τους, σε βαθμό που να είναι αδιανόητη η διάκρισή τους. Όπως συχνά συμβαίνει με τους ολίγους άξιους ποιητές, ο Ελύτης, με τη βιωματική προσέγγιση του κόσμου και της ζωής, κατορθώνει να υπερκεράσει τον συγνό νοσησιαρχισμό και να δώσει μίαν εικόνα για το πόσο είναι δυνατόν η ποίηση να φιλοσοφεί και να κατανοεί. Ισχύει γι' αυτήν ό,τι και για τη Φιλοσοφία: «Non ridere, non lugere, sed intelligere» (Δεν περιγελά, δεν ψεύδεται, αλλά κατανοεί).

Η λογική άλλωστε, χωρίς την κατανόηση, είναι ένα τίποτα, ενώ η κατανόηση χωρίς τη λογική, είναι κάτι που ποτέ δεν μπορεί να δωριθεί. Αυτού του είδους

η κατανόηση διατρέχει το έργο του Ελύτη «... αφήνομαι να πιληνωθώ εδώ κι εκεί, κατά προτίμηση στις γωνιές τις πιο σκοτεινές, προσπαθώντας να βλεπω ή, αν όχι, τουλάχιστον να ψαύω και ν' αναγνωρίζω».

Γνώρισμα, εξ άλλου, προικισμένη στοχαστή, είναι το ότι κατορθώνει να εξουδετερώνει τη λατρεία προς τη «θεά λογική», ότι κρίνει τον κριτή, δηλαδή την τυραννία του λογικού, που με την ετυμηγορία του, την αλάθητη μάλιστα, καταδικάζει ό,τι άλλο δεν εκπηδά από αυτό. Έτσι «σκοτώνει» τον δράκοντα του υλισμού και αναστηλώνει το διαπομπευμένο συναίσθημα και την παρεξηγημένη φαντασία, ρωμαλίες δυνάμεις του πνεύματος. Και ιδού πως κονιορτοποιεί «το κόνιαμα του ορθολογισμού»,

που απλή-
θηκε ε-
πά-



νω σ' όλη την απέραντη έκταση της φαντασίας:

*Μπροστά στη ράχη της Σέριφος, όταν ανεβαίνει ο ήλιος,
τα πυροβόλα όλων των μεγάλων κοσμοθεωριών
παθαίνουν
αφλογιστία!!!*

Η παγερή σκέψη με τις συνεπείς συναρτήσεις, είναι αφιλόξενη και ανίσχυρη να εκφράσει τα μέγιστα. Αυτά απαιτούν βαθύτερες εννοήσεις, λεπτότερες συσχετίσεις και ευγενικότερες βιωματικές συλλήψεις, προπαντός άμεση και μεγάλη πνευματική εμπειρία. Οι σκέψεις του Πλάτωνος: «πολλούς και καλούς λόγους και μεγαλοπρεπείς τίκτει και διανοήματα εν φιλοσοφία αφθόνα», είναι ωςάν να γράφτηκαν για τον Ελύτη, τον οφειλέτη απόγονο, από τον ένδοξο πρόγονό του. Να, τώρα, πώς αυτός ο οφειλέτης απόγονος αποπληρώνει το χρέος του: «Συμβαίνει να είμαι όχι συμπτωματικά μόνον αλλά και οργανικά Έλληνας από την άποψη ότι κατοικώ το ίδιο ανάληλαχτο ομηρικό τοπίο και ότι έχω στο αίμα μου τον Πλάτωνα».

Η συναναστροφή του με τον Πλάτωνα, η σε βάθος μελέτη των πλατωνικών κειμένων ήταν αγαθή για τον Ελύτη: «... Κλείστηκα στο μικρό μου δωμάτιο και άρχισα, με την ηδονή του διψασμένου που πέτυχε άξαφνα πηγή καθαρή, να διαβάζω Πλάτωνα! Ήταν κάτι ανεξήγητο. Μέσα στις γοθτικές εκκλησίες, στα σαλόνια ροκοκό, στις ωρυόμενες boites de nuit, η ελληνική παράδοση έβρισκε τρόπο να τεντώνει το χέρι της και να με σκουντά στον ώμο».

Την πολυκλαδη ελληνική παράδοση διαχρονικά παρακολουθεί –και ακολούθει– ο Ποιητής από τον καιρό του Ομήρου μέχρι σήμερα. Σταθμεύει στις υψηλότερες κορυφές των δυνατοτήτων της και μελετά σε βάθος τους διαπρεπέστερους εκπροσώπους της: θέλγεται από την αρχαία κλασσική, Ελληνική και Λατινική Γραμματεία και Τέχνη, θαυμάζει και βαθύτατα επηρεάζεται από τη βυζαντινή ποίηση και υμνογραφία και αναφέρεται με πολλήν εκτίμηση σε άξιους Νεοέλληνες δημιουργούς, όπως οι Σολωμός, Κάλβος, Παλαμάς, Καβάφης, Παπαδιαμάντης, Σι-

κελιανός, Σεφέρης, Κων. Τσάτσος, Εγγονόπουλος, Εμπειρικός, Κάλβος, Καρυωτάκης, Θεοφίλος, Παπατσώνης, Χατζηκυριάκος-Γκίκας, Τσαρούχης, Καπράλιος, Μόραλης, Φασσιανός κ.ά., ενώ στο κείμενό του με τίτλο ΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΤΗΣ ΗΜΙΜΑΘΕΙΑΣ, μαστίγωσε την συνωμοτική σιωπή, την άστοχη ειρωνεία και την ημιμάθεια της σύγχρονης του λογοτεχνικής ζωής, εγείροντας ένα πολεμικό δημόσιο διάλογο, ευεργετικό για την πορεία του πνεύματος. Είναι –θαρρώ– εδώ ο οικείος τόπος για να υπογραμμίσω ιδιαίτερα ότι ο Ελύτης, παιδίθεν, είχε έλθει σε γνωριμία και βαθμιαία είχε αφομοιώσει το πιο υψηλό φιλοσοφικό και κυρίως καλλιτεχνικό βίος της Ευρώπης, κωδικοποιώντας μια «Δοκιμαστική Δειγματοληψία» της Ποιητικής Εκφραστικής: Apollinaire, Baudelaire, Bertrand Aloysius, T.S. Eliot, Eluard, Gongora, Hölderling, Heidegger, Jouve, Lautreamont, Lorca, Mallarme, Nerval, Novalis, Reverdu, Rilke, Rimbaud, Thomas Dulan, Ungaretti, Valery, Whitman, Yeats. Είναι –ομολογεί ο ίδιος– ένας πολυταξιδεμένος Οδυσσεάς



Πάνω, το Ανάκτορο της Κνωσού στην Κρήτη. αριστερά, τοιχογραφία στο ανάκτορο της Κνωσού

στους χώρους της γνώσεως.

«Το ταξίδι του Οδυσσέα –που το όνομά του έλαχε κάποτε να μου δοθεί– δεν τελειώνει, κατά τα φαινόμενα, ποτέ. Και ευτυχώς... Η ανάγκη του ανθρώπου να ανακαλύψει, να γνωρίσει, να μυηθεί σε ό,τι τον υπερβαίνει, μοιάζει αθεράπευτη... Στις ακρογιαλιές του Ομήρου υπήρξε μία μακαρι-

ότητα, ένα μεγαλείο, που έφτασαν ως τις ημέρες μας άθικτα. Η πατούσα μας, που ανασκαλεύει την ίδιαν άμμο, το νοιώθει. Περπατάμε χιλιάδες χρόνια, ο άνεμος ολοένα λιγίζει τις καλαμιές κι ολοένα εμείς υψώνουμε το πρόσωπο...»

Αυτή είναι η πνευματική καταγωγή του Ελύτη, που –λέει ο ίδιος– «έχει

την αίσθηση της ακοής τρισιδιάστατη. Στη μια πιάνει τους αγέρηδες και τον παφλασμό των κυμάτων, στη δεύτερη την ελληνική λαλιά στην αρχική της φθογολογική σύσταση, στην Τρίτη τον κόσμο των νοημάτων, από της λωνίας τους καιρούς και δώθε...». Τόσα λίγα για τις προγονικές του ρίζες στο χώρο του πνεύματος. **ΝΑΙ**

Ποιος είναι ο Γρηγόριος Φιλ. Κωσταράς

Ο καθηγητής της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών Γρηγόριος Φ. Κωσταράς, γεννήθηκε στο Πυργί Αργιολίας. Σπούδασε στη Φιλοσοφική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών και ειδικεύτηκε στη φιλοσοφία-ψυχολογία στα Πανεπιστήμια Αμβούργου και Κοπεγχάγης υπό την επιστημονική καθοδήγηση διαπρεπών καθηγητών: Κ. F.v. Weizsäcker, P. Aubenque, Κ. Oehler, P. Hofstatter, K. Pawlik, H. Nickel, R. Tausch, κ.α. Αναγορεύτηκε διδάκτωρ της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Αμβούργου και απεφοίτησε από την «Σχολή Ψυχολογικής Αμύνης του Οϊσκήρσεν. Εξελέγη επιμελητής του Εργαστηρίου Ψυχολογίας της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, ενταχθείς ως υφηγητής, επίκουρος καθηγητής, αναπληρωτής και τέλος καθηγητής. Είναι εκλεγμένο μέλος πολλών ελληνικών και

ξένων επιστημονικών εταιριών με ευρεία συμμετοχή σε διεθνείς εκπροσωπήσεις και επιστημονικά συνέδρια. Διδακτικό έργο ασκεί όχι μόνο στην Φιλοσοφική, αλλά και σε άλλες πανεπιστημιακές Σχολές, ενώ προσκεκλημένος έχει διδάξει σε πολλά Πανεπιστήμια της αλλοδαπής και έχει μετασχεί σε μεγάλα διεθνή ερευνητικά κέντρα. Στο συγγραφικό του έργο-εκτός από τα 46 πολυσελίδα αυτοτελή βιβλία του κεντρική θέση έχουν οι διατριβές, μελέτες και ανακοινώσεις-περισσότερες από 255-οι δημοσιευμένες σε έγκυρα ελληνικά και ξένα περιοδικά. Στα πλαίσια μιας εργώδους κοινωνικής, πολιτικής και εθνικής δραστηριότητας είδαν το φως της δημοσιότητας υπέρ τα 300 άρθρα από τις στήλες των μεγαλύτερων εφημερίδων. Είναι αιρετός Πρόεδρος της Ανωτάτης Πανελληνίου Ομοσπονδίας Εφέδρων Αξωματικών (ΑΠΟΕΑ), μέ-

ση στην οποία με συντριπτική πλειοψηφία τον εκλέγουν οι αντιπρόσωποι των 54 Νομών της χώρας επί σειρά ετών. Μετέχει στη Διεθνή Ομοσπονδία Εφέδρων Αξωματικών και εκπροσωπεί την ΑΠΟΕΑ μόνιμα στη χώρα μας στα διεθνή Συνέδρια.

Αναφορές για το έργο του

«Το έργο του καθηγητού Γρηγ. Κωσταρά μοιάζει με δροσερή πηγή, από την οποία τρέχουν άφθονες, γάργαρες σκέψεις»

R.T Wallis (The classical Review, τεύχος 4, 1982)

«Το έργο του καθηγητού Γρηγ. Κωσταρά διακρίνεται για το εύρος των γνώσεων, την ακρίβεια της αναλύσεως, την σαφήνεια της ερμηνείας»

P. Aubenque (επιστολή προς Alexander-Humbolt-Stiftung)

«Στο έργο του καθηγητού κ. Γρηγ. Κωσταρά θα βρούμε βαθιές συλλήψεις, με τις οποίες υ-



περβαίνει τις αντιθέσεις και φθάνει σε μια θαυμάσια σύνθεση»

Fr. D Agostino (Rivista Internazionale di Filosofia del Diritto, 1980)

Τα συγγράμματα του διακρίνονται για την πυκνότητα των νοημάτων, την σαφήνεια την μεθοδικότητα και εμβρίθεια».

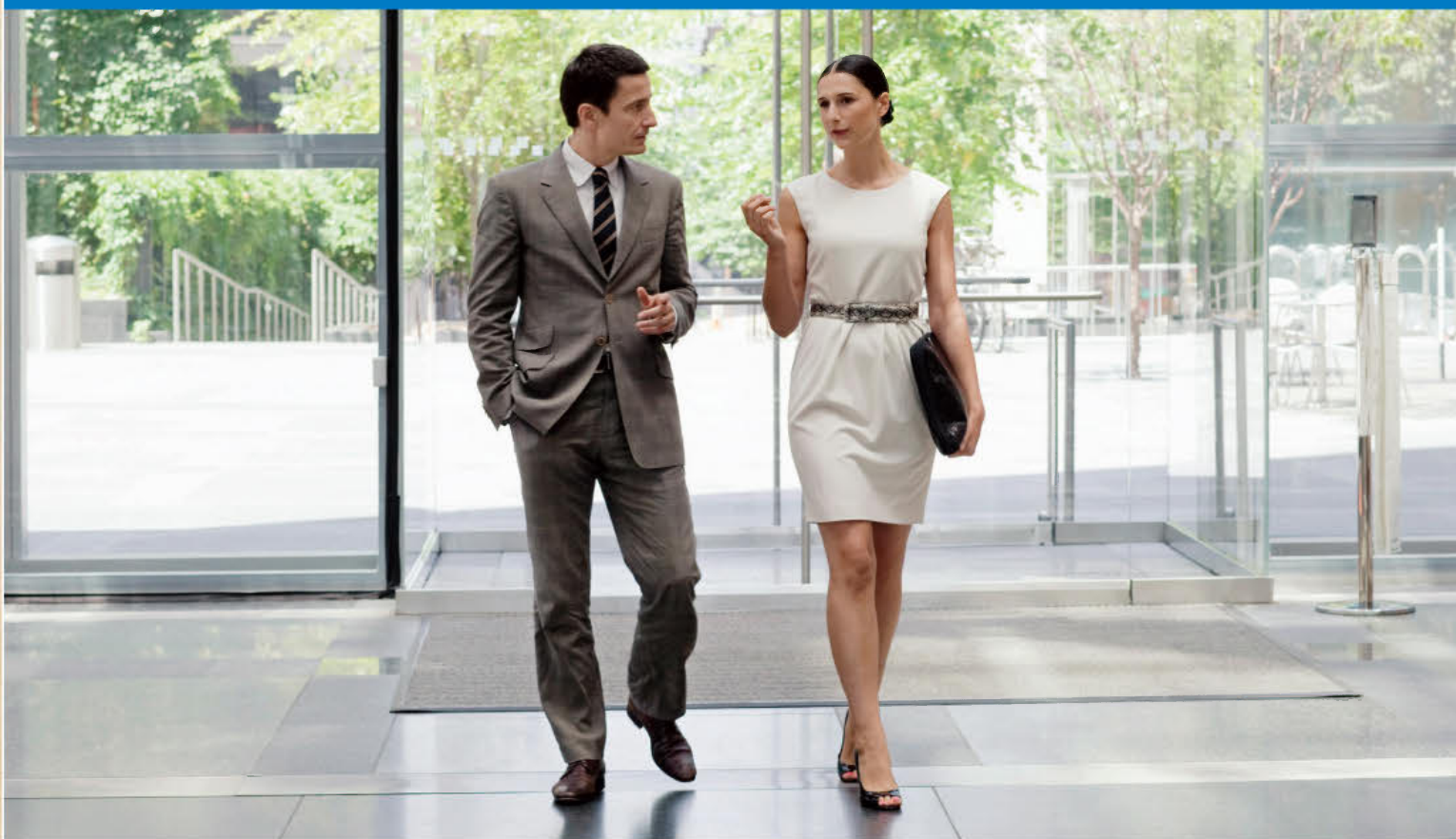
(Resado en salamantisensis 1991)

Το έργο του κ. Κωσταρά είναι σπουδαίο, πυκνό και σύνθετο, καρπός μιας πολύμοχθης και ευσυνείδητης ερευνητικής προσπάθειας».

P. Henry (Rev.de Belge de philologie et Histoire 1981)

Έχετε στόχο την κορυφή;

MetLife®



Είμαστε τόσο καλοί, όσο και οι άνθρωποί μας. Γι' αυτό στη MetLife 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.

Με δυναμική παρουσία 145 ετών στον ασφαλιστικό χώρο και μέγεθος που μετράει εκατομμύρια ασφαλισμένους σε όλον τον κόσμο, στη MetLife 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@metlife.gr www.metlife.gr

αβφαζιβτικό underwriting

Αυτή είναι η Εθνική Ασφαλιστική!

Οι Σχέσεις Εμπιστοσύνης που χτίζει η Εθνική Ασφαλιστική, τόσο με τους πελάτες όσο και με τους συνεργάτες της, ήταν το μήνυμα του 29ου συνεδρίου της Εθνικής Ασφα-

λιστικής στο οποίο συμμετείχαν εκατοντάδες συνεργάτες της. Αναλυτική παρουσίαση θα υπάρχει στο επόμενο τεύχος του «Ασφαλιστικό ΝΑΙ».

Κρατείστε όμως τα βασικά μηνύματα της ηγετικής ομάδας της μεγαλύτερης εταιρείας της χώρας. Σημαδεύουν τη μεγαλειώδη πορεία της προς το αύριο...



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΟΥΡΚΟΛΙΑΣ,
διευθύνων σύμβουλος
Εθνικής Τράπεζας: «Το brand name Εθνική ασφαλιστική είναι ένα τεράστιο περιουσιακό στοιχείο! Έχετε όμως και ένα δεύτερο περιουσιακό στοιχείο που είναι η κεφαλαιακή επάρκεια της εταιρείας. Με αυτά τα όπλα μπορείτε να διευρύνετε τα μερίδια αγοράς, να λειτουργείτε με τον καλύτερο τρόπο προς όφελος του πελάτη»



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ,
πρόεδρος Εθνικής
Ασφαλιστικής: «Έχουμε πάρει όλα τα αναγκαία μέτρα για να είμαστε κοντά στον πελάτη, να είμαστε κοντά στον άνθρωπο που υποφέρει»



ΣΠΥΡΟΣ ΜΑΥΡΟΓΑΛΟΣ,
διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής: «Με κύρος και αξιοπιστία, ενισχύουμε την ελληνική ασφαλιστική αγορά, την κάνουμε πιο αξιόπιστη»



ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ:
«Η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να διατηρήσει την ελληνικότητά της»



ΓΙΩΡΓΟΣ ΖΑΦΕΙΡΗΣ
γενικός διευθυντής πωλήσεων, απευθυνόμενος στους συνεργάτες της εταιρείας: «Είστε μια ομάδα που πετάει»



Δείτε στο Nextdeal.gr το VIDEO από το συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής που επιμελήθηκε ο Κωστής Σπύρου



Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου

Η METLIFE των 25 και 50 χρόνων!



Ο κ. Δ. Μαζαράκης

Η METLIFE ALICO γιόρτασε τα 50 χρόνια επιτυχημένης δραστηριότητάς της στην Ελλάδα υπενθυμίζοντας στους πάντες ότι είναι μια εταιρία με κύρος και ποιότητα που ANEΒΑΣΕ τον μέσο όρο της ασφαλιστικής μας αγοράς σε εταιρικό και ανθρώπινο επίπεδο!

Ο κ. Δ. Μαζαράκης τόνισε ιδιαίτερα ότι «η ALICO ήταν αυτή που έδωσε πρώτη νέα διάσταση στο θεσμό της ασφάλειας ζωής στην Ελλάδα και αποτέλεσε ένα μεγάλο σχολείο για πολλή στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς!» «Βασική μας επιδίωξη παραμένει η ευημερία των ανθρώπων μας!».

Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου είπε ότι «Στο DNA μας αναγράφεται η συνέπεια λόγων και έργων. Η αίσθηση ευθύνης. Το ήθος. Ο σεβασμός στους ασφαλισμένους και τους ανθρώπους μας!»

Ο Michel Khalaf, πρόεδρος METLIFE για Ευρώπη, Μέση Ανατολή και Αφρική, που επισκέφθηκε και τον πρωθυπουργό Α. Σαμαρά μαζί με κ.κ. Μαζαράκη και Χατζηδημητρίου, διαβεβαίωσε ότι η METLIFE θα συνεχίσει την ανάπτυξη της στην Ελλάδα με γνώμονα τις καλές και καινοτόμες υπηρεσίες στον καταναλωτή».

Γνωρίζοντας προσωπικά την ALICO στα 41 από τα 50 χρόνια τους παραθέτω μια διαφήμισή της στο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ τεύχος 3, καλοκαίρι 1989 (σ' αυτό το τεύχος υπήρχε και άρθρο του Μάνου Μάρκογλου για το προφίλ του επιτυχημένου ασφαλιστή, σελ. 7, και του Λευτέρη Τρύφωνα, σελ. 26, του Άρη Ζάνη, σελ. 35 για τις αποζημιώσεις – δείγμα δημιουργικής συνεργασίας ΝΑΙ – ALICO). Στα 25 χρόνια ζωής της μιλούσε για διεθνές μέγεθος και κύρος, για πρωτοπορία στην Ελλάδα, για γνώση και πείρα και κυρίως ότι «η ασφάλεια ζωής που προσφέρει μια ασφαλιστική εταιρία εξαρτάται από τη ζωή τη δική της!»

Και στα επόμενα 25 χρόνια ως τα 50 που παρατηρούσα την εξέλιξή της ως δη-

μοσιογράφος, ένοιωθα και έβλεπα την «οικονομική ευρωστία και τεκμηριωμένη συνέπεια».

Με την ευκαιρία της γιορτής των 50 χρόνων το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ συγχαίρει τους ανθρώπους της ALICO που αγωνίζονται στα «ασφαλιστικά κάστρα» της αλήθια και τους συνταξιοδότες της που είναι πολλοί.

Ένας μεγάλος αριθμός ασφαλιστών της έχει επανδρώσει πολλές θέσεις πολλών θέσεων και σε άλλες εταιρίες «γονιμοποιώντας ποιστικά» αρκετούς ανταγωνιστές της στην Ελλάδα και την Ευρώπη. Είναι σημαντικότατο το έργο που έχουν επιτελέσει οι άνθρωποι της εκτός Ελλάδος και κυρίως στις χώρες πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού όπως η Πολωνία.

Άξιο προβολής είναι ακόμα και η παρουσία αρκετών ικανών συνεργατών της METLIFE (το νέο της όνομα!) σε θέσεις εθελοντικής προσφοράς, σε σωματεία και επαγγελματικούς συλλόγους.

50 χρόνια στην Ελλάδα, έδωσε και δίνει ζωή στον ασφαλιστικό κλάδο ζωής σε ατομικό επίπεδο αλήθια και σε ζωή επιχειρήσεων με τις ομαδικές ασφαλίσεις!

Ευχόμεθα συνέχιση της λαμπρής πορείας της!

ALICO επειδή
η ασφάλεια ζωής που προσφέρει μια ασφαλιστική εταιρία εξαρτάται από τη ζωή τη δική της!

Διεθνές μέγεθος και κύρος
Η ALICO είναι από τους μεγαλύτερους και πιο αξιόπιστους ασφαλιστικούς οργανισμούς ζωής στον κόσμο, με Δυναμική Παρούσα σε περισσότερες από 130* χώρες.

Πρωτοπορία στην Ελλάδα
Μετά από 25 δραματικά χρόνια στην Ελλάδα, η ALICO είναι πάντα πρώτη ανάμεσα στις διεθνείς ασφαλιστικές εταιρίες ζωής, με αξιοσημείωτη οικονομική ευρωστία και τεκμηριωμένη συνέπεια.

Γνώση και πείρα
Οι επαγγελματίες ασφαλιστές της ALICO αξιοποιώντας την τεχνογνωσία, την ελπίδα και τη δεινότητά της, είναι απόλυτα έμπιστοι στη προστασία της ζωής σας με υπευθυνότητα, αλλά και με υπερένταση.

*...από τη ασφαλιστική ζωή που προσφέρει μια ασφαλιστική εταιρία εξαρτάται από τη ζωή τη δική της!

25 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ALICO
AMERICAN LIFE
Η ασφάλεια της ζωής σας!

ΚΕΝΤΡΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΩΝ: ΚΗΦΙΣΙΑ 118 - 113 234 889705 - FAX: 8008 510 8 - ΤΕΛΕΤΑ 21004 41.010 - FAX: 8008 401

Με πάνω από μισό αιώνα παρουσίας στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, ο κ. Φώκος Μπράβος είναι ένας χαρισματικός άνθρωπος, που ξέρει και ήξερε πάντα την ακριβή ώρα, τού που βρίσκεται η ασφαλιστική αγορά και τι πρέπει να γίνει, χωρίς ποτέ να σταματά, χωρίς να επαναπαύεται σε δάφνες, χωρίς ποτέ να αναλώνεται λήγοντας «τι ώρα είναι» αλλά με μόνη μια έγνοια, το πώς θα «κατασκευάζει ρολόγια» για να δείχνουν την ώρα, ανεξάρτητα από ό-που κι αν είναι αυτός...

Αυτό έγινε και στις 11/6/2014 στην συνάντηση 300 πρακτόρων και μεσιτών στην Αττική. Ήταν αρκετοί αυτοί που κατάλαβαν ότι ο Φ. Μπράβος, για 56 χρόνια είναι εκεί, ΣΤΑΘΕΡΟΣ και ακλόνητος στο να είναι έτοιμος και να περιμένει ανθρώπους που θα υπηρετήσουν την ασφαλιστική ιδέα. Γύρω του οι άλλοι, μέσα στη δίνη των αλλαγών των καιρών, άλλαζαν και ξανάλλαζαν, τοποθετούσαν και ξαναεναποθετούσαν τον εαυτό τους εντός – εκτός ασφαλιστικής αγοράς, πωλούσαν – αγόραζαν, έψαχναν τον δρόμο τους, ενώ αυτός ήταν εκεί, βράχος στις επιλογές για τη δημιουργία μιας εταιρίας που θα είναι εκεί δυνατή, έτοιμη πάντα να περιμένει λίγο νωρίτερα αυτούς που ξεκινούσαν να βρουν τις αλλαγές! Ιδέες είχαν πολλοί, αλλά αυτό δεν έφτανε! Έλεγαν απλώς την ώρα! Ο Φ. Μπράβος αγωνίστηκε να φτιάξει κάτι παραπάνω, μια εταιρία που θα ευημερούσε πέρα από την ατομική του παρουσία, ενός ηγέτη ικανού, αλλάζοντας μορφές και κατακτώντας κύκλους ζωής ανθρώπων, σχημάτων, προϊόντων. «Έφτιαχνε ρολόγια» για να δείχνουν την ώρα των αλλαγών, της ανάπτυξης, της συνέχειας, της ευημερίας. Ο Φ. Μπράβος μοίρασε ψωμί σε πολύ κόσμο και συνεχίζει!

Δείτε σήμερα πόσα είδη ρολογιών λειτουργούν στην INTERNATIONAL LIFE! Μικρά και μεγάλα, τοίχου και χε-

ριού, αντίκες και σύγχρονα, αντίκες και ηλιακά, μπαταρίας και ηλίου! Σε όλη την Ελλάδα! Αυτό είναι το επίτευγμα Μπράβου που θα τον ευγνωμονεί για πάντα ο θεσμός ιδιωτικής ασφάλισης. Ανέπτυξε ανθρώπους! Ανέδειξε προσωπικότητες! Έδωσε κάτι «επιπλέον» της παρουσίας του! Έφτιαξε μια εταιρία που χτίζουν καριέρες ζωής γενεές ανθρώπων!

Όλα ήταν για την εταιρία και τη συνέχειά της! Το μεγάλο του βραβείο δεν ήταν τα διάφορα προϊόντα ή οι πετυχημένοι συνεργάτες του. Ήταν η INTERNATIONAL LIFE και η φιλοσοφία της που δεχότανε πάντα ανθρώπους για καριέρα υπηρεσίας του θεσμού ασφάλισης. Αυτό κρατά περισσότερο από επιτυχίες και βραβεία κάποιας χρήσεως, αλλά και από εμβέλειες χαρισματικών ανθρώπων, όπως είναι ο Φ. Μπράβος, ένας σώφρων ηγέτης, αφοσιωμένος στις αλλαγές προόδου, μετρίοφρων, ευγενικός, σοβαρός και γλυκομίλητος και ολίγον ντροπαλός και ταπεινόφρων. Η νοοτροπία ανάπτυξης και η προσαρμογή στις εξελίξεις δείχνουν ότι σήμερα η INTERNATIONAL LIFE είναι έτοιμη να περάσει τις εξετάσεις για την επιβίωση στο αύριο. Αυτό «ένοιωσαν» οι παρόντες μεσίτες – πράκτορες στη χθεσινή συνάντηση.

Οι άνθρωποί της, παλαιοί και νέοι, κάτω από τη συνετή καθοδήγηση μεγάλης ηγετικής ομάδας, πιστεύουν ότι το μέλλον τους ανήκει και ότι προετοιμάστηκαν νωρίς γι' αυτό. Το τόνισε αρκετά αυτό

και ο Διευθύνων Σύμβουλος Πάννης Μπράβος. Το θύμισε και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Το υπογράμμισαν και οι νέοι Γενικοί Διευθυντές. Όλα δείχνουν ότι πράγματι καλοί βασιλιάδες του management, είναι ηγέτες σαν τον Φ. Μπράβο, που εστιάζουν την ηγεσία τους στην «κατασκευή ρολογιών», να λένε την ώρα τώρα και συνέχεια... Ναι, μιλάμε για την «ώρα ασφάλισης»!

Ο χαρισματικός ηγέτης κ. Φωκίων Μπράβος «κατασκευαστής ρολογιών» στην INTERNATIONAL LIFE!



Όλο και πιο πολλοί οι υποστηρικτές της Allianz!

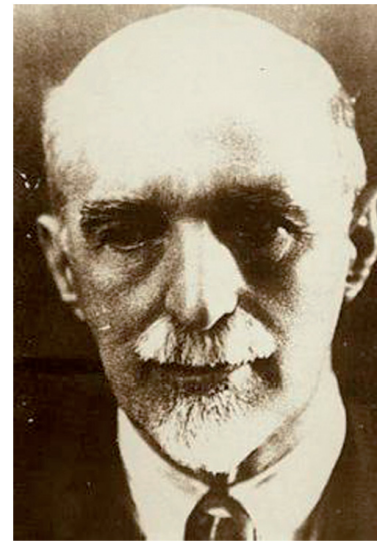


ΠΛΗΘΑΙΝΟΥΝ οι ασφαλισμένοι της Allianz. Ολοένα και περισσότεροι άνθρωποι εμπιστεύονται την Allianz Ελλάδα για την κάλυψη των ασφαλιστικών τους αναγκών. Όπως ανακοίνωσε η εταιρεία στο κλείσιμο του 2013 η Allianz πρόσφερε ασφαλιστική κάλυψη σε περισσότερους από 330.000 πελάτες, διευρύνοντας την πελατειακή της βάση μέσα σε ένα έτος κατά περισσότερο από 37.000 πελάτες. Το 2014 νέοι πελάτες προστέθηκαν στο χαρτοφυλάκιο της Allianz η οποία προσφέρει καινοτόμες λύσεις σε όλους τους κλάδους.

Ενδιαφέρον έχει ένας δείκτης που επικαλέστηκε ο διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδα κ. Πέτρος Παπανικολάου (στη φωτογραφία). Πρόκειται για τον Δείκτη Καθαρών Υποστηρικτών. Πόσες εταιρείες άραγε προσέχουν αυτόν τον δείκτη. Πόσες μετρούν δηλαδή, πόσοι άνθρωποι κάθε λεπτό, κάθε ώρα κάθε ημέρα συστήνουν τις λύσεις και τις υπηρεσίες της εταιρείας σε πρόσωπα του φιλικού ή συγγενικού τους περιβάλλοντος, όπως κάνει με συνέπεια η Allianz; Κατακτήσαμε για μία ακόμη χρονιά την πρώτη θέση μεταξύ των κύριων ανταγωνιστών μας στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων στο δείκτη καθαρών υποστηρικτών και αυτό μας δεσμεύει να συνεχίσουμε να βελτιωνόμαστε συνεχώς με σοβαρότητα, υπευθυνότητα και συνέπεια δήλωσε ο κ. Παπανικολάου.

Το περίπλοκο κέντημα των πόνων!

ΕΙΝΑΙ ΚΟΝΤΑ μας, δίπλα μας, στην καθημερινότητα μας, στην εταιρία μας, στον κλάδο μας, στον επάνω όροφο, ίσως στην γειτονιά μας, κάποιοι άνθρωποι με «φαρμάκι» στα λόγια τους για τους άλλους. Μα, να μην έχουν έναν καλό λόγο να πουν; Μα, να μην βλέπουν τίποτα καλό; Μα, όλα καλά στραβά για τους άλλους; Μα, όλα τα ξέρουν;



Ο Ζαχαρίας Παπαντωνίου

Εκεί στα καλά καθούμενα, σου «πετάνε» την σπόντα για «κάτι» που βασανίζει τους αντιπάλους! Ξέρεις δεν πάρει καλά ο Τάδης! Κάτι συμβαίνει στο λογιστήριο, θα μάθω έχω έναν φίλο και θα μου πει! Διάβασες τον ισολογισμό; Η τράπεζα δεν του δίνει χρηματοδότηση. Έπεσαν οι πωλήσεις! Δεν «τραβάει» ο νέος Γενικός! Τον βλέπω κανα χρόνο το πολύ και μετά θα τρέχει και δεν θα φθάνει!

Καθυστερεί τις αποζημιώσεις και την μισθοδοσία, πολύ άσχημα σου λέω! Μάλλον άρρωστος είναι, τον είδα κλημό και κουρασμένο. Με την γυναίκα του πώς τα πάει; Δεν βγαίνουν συχνά, προχθές πήγε μόνος στην δεξίωση.

Βλέπω συχνά τέτοιους ανθρώπους, κακομοίρηδες και μίζερους που μιλάνε σιγανά και δεν σε κοιτάνε στα μάτια. Άδικα πιάνουν τόπο στη γη μας! Η άρνηση και συκοφαντία, το υπονοούμενο, το υποκριτικό ύφος είναι τα σημάδια που όταν τα δείτε κάντε πέρα, απομακρυνθείτε! Πριν χρόνια είχα διαβάσει ένα αριστούργημα πεζοκείμενο του Ζαχαρία Παπαντωνίου που μου χάραξε το θέμα στην μνήμη. Τίτλος του: Η ΚΑΡΔΙΑ ΠΟΥ ΘΥΜΑΤΑΙ. Σας το γράφω εδώ να το μοιραστούμε:

Κάτου απ' το πεύκο πού βούιζαν τά κλαριά του σάν ποτάμι κι έτριζε τό κορμί του στον άέρα, βρήκαν μιιά καρδιά πού είχε πεθάνει - μά δέ μπορούσε νά λησιμονήσει.

Βελονιές μυριάδες, μικρές βελονιές, σχημάτιζαν άπάνω της τό περίπλοκο κέντημα τών πόνων - πού δέν τό ζωγράφιζαν ποτέ χέρια φτωχής κόρης σέ δαντέλλα μηδέ τ' άστρα στόν ούρανό.

Κάτου απ' το πεύκο ή πεθαμένη καρδιά έστέναζε κι έλεγε :

- Δέ στενάζω πού οί πληγές μου ήταν μυριάδες - μόνο στενάζω πού ήταν μικρές, πού ήταν βελονιές.

Ό άπρεπος λόγος, τό πλάγιο χτύπημα, τό βαμμένο χαμόγελο, τό μίσος πού έτρεμε πρίν χτυπήσει, η δειλία πού δέν τόλμησε να κυττάξει πίσω για νά ιδεί άν εκέντησε - αυτές ήταν οί πληγές μου. Πέθανα χωρίς νά μέ χτυπήσει ένα σπαθί. Τέλειωσα λίγο-λίγο, από κεντρί. Κι όμως μέ χτυπούσε τό γένος τών ανθρώπων - αυτό πού δημιούργησε τόν πόλεμο καί τήν ιστορία!

Αναπτύσσονται οι ασφάλειες MINETTA

Ο ΟΜΙΛΟΣ ΘΕΟΧΑΡΑΚΗ, όμιλος φιλοπρόοδος με σημαντική παρουσία σε πολλούς τομείς της Ελληνικής Οικονομίας είναι παρών και στον ασφαλιστικό κλάδο με τις ασφάλειες MINETTA μια εταιρία που διανύει την 6 δεκαετία της ζωής της, από την δεκαετία του 1950. Η Ευρωπαϊκή Ένωση - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA έχει ασφαλιστικά πακέτα αυτοκινήτου, υγείας, σκαφών αναψυχής, συνεργάζεται με συμβεβλημένα νοσοκομεία, διαγνωστικά κέντρα και συνεργεία και διενεργεί ασφαλίσσεις για ιδιώτες (οχήματα, κατοικίες, ασφάλειες ζωής, υγεία, φωτοβολταϊκά, οδική βοήθεια κ.λ.π) και επιχειρήσεις (επιχειρήσεις, αστική ευθύνη, τεχνικές ασφαλίσσεις, μεταφορές κ.λ.π). Η εταιρία σιγά-σιγά αξιοποιεί την εμπειρία της και αναδιπλώνεται με αλληλαγές να κατακτήσει την εποχή της, ασφαρίζοντας ότι αξίζει. Ο κ. Β. Θεοχαράκης επένδυσε σε μια Ελληνική, οικογενειακή εταιρία με μεγάλη εμπειρία



Ο κ. Βασίλης Θεοχαράκης

και όραμα για το μέλλον.

Από αυτά που γνωρίζουμε και από τα μηνύματα του αναπληρωτή Διευθυντος Συμβούλου και Γενικού Διευθυντή Κώστα Μπερτσιά, όπως και του αντιπροέδρου Γιώργου Μινέττα και ταυτόχρονα αναπληρωτή Διευθύνοντα Συμβούλου, συμπεραίνουμε ότι στόχος τους είναι η συνέχιση της δημιουργικής παρουσίας με τις διαχρονικές αξίες της με ταυτόχρονη αλληλαγή προς τις απαιτήσεις των καιρών που προϋποθέτουν κεφαλαιακή δύναμη, δυνατό όνομα και αξιοποίηση όλων των δυνάμεων. Αυτή την εποχή, όλοι εργάζονται για δυναμώσει του δικτύου και μεγαλύτερη συμμετοχή όλων των σημείων παρουσίας του Ομίλου σε όλη την Ελλάδα. Ιδιαίτερης σημασίας στόχο αποτελεί η «παρακίνηση όλων των συνεργατών για ανάπτυξη σε όλους τους κλάδους και την υγεία» όπως μας δήλωσε ο κ. Κώστας Μπερτσιάς.

Μανιφέστο – πρόσκληση σε δράση για την ενίσχυση των συνεταιριστικών ασφαλιστικών

Η AMICE, η Ευρωπαϊκή Ένωση των Συνεταιριστικών Ασφαλιστικών και Αλληλοασφαλιστικών, προχώρησε στην έκδοση ενός πολιτικού μανιφέστο με τίτλο «Ενωμένοι στη Διαφορετικότητα», το οποίο εκθέτει την πρόταση του κλάδου των συνεταιριστικών ασφαλιστικών οργανώσεων για πολιτική δράση, η οποία θα επιτρέψει να εκμεταλλευτούν πλήρως τις δυνατότητές τους.

Το Μανιφέστο των Ευρωπαϊκών Ασφαλιστικών παρουσιάστηκε από την Πρόεδρο της AMICE Hilde Vernailen, στους 200 συμμετέχοντες στο Συνέδριο της Ένωσης, που πραγματοποιήθηκε στη Νίκαια (Γαλλία), στο οποίο την ελληνική ασφαλιστική αγορά εκπροσώπησε ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο κ. Ζορμπάς είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Amice το οποίο αποτελείται από 24 μέλη, γεγονός που αποτελεί σημαντική διασπορά του κινδύνου στις αγορές και προσφέρουν σταθερότητα, μέσω της διαφορετικότητάς τους.



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, μέλος του 24μελούς διοικητικού συμβουλίου της AMICE!

ταιριστική Ασφαλιστική αλληλα και στην ελληνική αγορά στο σύνολό της.

«Οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές και οι αλληλοασφαλιστικές δεν χρειάζονται και δεν ζητούν την εύνοια της Ευρωπαϊκής Επιτροπής ή του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου. Χρειάζεται όμως να κατανοηθεί το επιχειρηματικό τους μοντέλο, ώστε να εργάζονται σ'ένα δίκαιο εποπτικό και επιχειρηματικό περιβάλλον», είπε η Hilde Vernailen, Πρόεδρος της AMICE από το 2013.

Το Μανιφέστο εξηγεί γιατί οι συνεταιριστικές και οι αλληλοασφαλιστικές είναι «καλές» για τις αγορές και τον ανταγωνισμό. Η διαφορετική μορφή ιδιοκτησίας, τους επιτρέπει να επικεντρωθούν περισσότερο στους πελάτες παρά στη δημιουργία κέρδους για τους μετόχους, συνεπώς έχουν τη δυνατότητα να υιοθετήσουν μια μακροχρόνια και βιώσιμη στρατηγική. Επίσης, βοηθούν στη διασπορά του κινδύνου στις αγορές και προσφέρουν σταθερότητα, μέσω της διαφορετικότητάς τους.

Generali: Συστήνει προσοχή στις απομιμήσεις

ΜΕ ΟΜΟΒΡΟΝΤΙΑ νέων προϊόντων απάντησε στην κρίση ο όμιλος Generali στη χώρα μας και τώρα απολαμβάνει τους καρπούς των επιλογών του.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Πάνος Δημητρίου (στη φωτογραφία) διαπιστώνει αύξηση παραγωγής σχεδόν σε όλους τους κρίσιμους κλάδους, όπως του αυτοκινήτου, της υγείας και της περιουσίας και μεγάλη κινητικότητα στα δίκτυα, καθώς υποδέχεται συνεχώς νέους συνεργάτες. Τα νέα προϊόντα είναι στον κλάδο αυτοκινήτου, στην ασφάλιση κατοικίας και στην ασφάλιση υγείας. Ένα προϊόν στο αυτοκίνητο, δύο στην ασφάλιση κατοικίας και δύο στην ασφάλιση υγείας.



Νέα ασφαλιστικά προϊόντα που οι καταναλωτές φαίνεται να τα περίμεναν, αν κρίνουμε από τα στοιχεία που δίνει η Generali για την παραγωγή και τις νέες αιτήσεις. Η επιτυχία ενός προϊόντος κρίνεται από την αποδοχή που έχει στους καταναλωτές, αλλά ειδικά σε αγορές όπως η ασφαλιστική κρίνεται και από το πώς τα «υποδέχεται» ο ανταγωνισμός. Οι άνθρωποι της Generali διαπιστώνουν με εμφανή ικανοποίηση την προσπάθεια του ανταγωνισμού να αναγράψει τα προϊόντα υγείας. Σημειώνουν όμως με νόημα ότι το αυθεντικό είναι πάντα πιο ελκυστικό... Για τον λόγο αυτό άλλωστε πληθαίνουν και οι νέοι συνεργάτες της εταιρείας. Προτιμούν τους αυθεντικούς από τις... απομιμήσεις.

Η νέα γενιά της Αιγαίου

ΠΡΟΣΦΑΤΑ η Αιγαίον Ασφαλιστική στο πλαίσιο της διεθνούς έκθεσης «Ποσειδώνια» υποδέχθηκε τους φίλους της και συνεργάτες στα γραφεία της. Σε μία φιλικού χαρακτήρα εκδήλωση δόθηκε η ευκαιρία στους προσκεκλημένους της εταιρείας να συζητήσουν με την διοίκηση της για το παρελθόν, παρόν και μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς.

Μιλώντας όμως για το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς και της Αιγαίου θα μιλήσει «υποχρεωτικά» για τα τρία παιδιά του ιδρυτή της εταιρείας Νίκου Βελιλιάνη, τον Στέφανο, την Δομνίκη και την Έλενα, που είναι ήδη επιχειρηματικά δίπλα στον πατέρα τους.

Ο Στέφανος Βελιλιάνης γεννήθηκε το Μάρτιο του 1974, στο Λονδίνο. Σπούδασε στο City of London School

και στο University of North London. Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία στην εταιρία Aon Risk Services στη Νέα Υόρκη, όπου ασχολήθηκε με το τμήμα του marine και τις αποζημιώσεις. Από το 1997 είναι υπεύθυνος για τις συνεργασίες της Αιγαίου Ασφαλιστική με τις ασφαλιστικές της βρετανικής πρωτεύουσας, όπου και διαμένει το μεγαλύτερο μέρος του χρόνου, ενώ παράλληλα είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας. Επίσης, είναι ιδιοκτήτης της μεσοτικής ασφαλιστικής εταιρίας Velos Insurance Services Limited, με έδρα το Λονδίνο.

Η Δομνίκη Βελιλιάνη (δεξιά στη φωτογραφία) γεννήθηκε το Μάρτιο του 1978 στο Λονδίνο. Ξεκίνησε τις σπουδές της στο Davies Laing & Dick College και συνέχισε στο πανεπιστήμιο Cardiff της Ουαλίας, όπου απέκτησε πτυχίο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και μεταπτυχιακό τίτλο στις Δια-

στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και μεταπτυχιακό τίτλο στις Δια-

στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και μεταπτυχιακό τίτλο στις Δια-

στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και μεταπτυχιακό τίτλο στις Δια-

στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και μεταπτυχιακό τίτλο στις Δια-

στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και μεταπτυχιακό τίτλο στις Δια-

στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και μεταπτυχιακό τίτλο στις Δια-

Θεΐς Μεταφορές. Από το 2010 και θέλοντας να ενισχύσει τις γνώσεις της στον τομέα των ασφαλειών παρακολούθησε μαθήματα στο Chartered Insurance Institute. Παράλληλα με τις σπουδές της, από το 2000 εργάζεται στις οικογενειακές επιχειρήσεις στο Λονδίνο, ενώ από το 2012 έχει αναλάβει τον κλάδο ναυτοασφαλίσεων της Αιγαίου Ασφαλιστική με την ιδιότητα της Senior Marine Underwriter.

Η Έλενα Βελιλιάνη (στη μέση στη φωτογραφία) η μικρότερη κόρη της οικογένειας, γεννήθηκε το 1983 και αφού ολοκλήρωσε την πρωτοβάθμια εκπαίδευση της στο City of London School, συνέχισε τις σπουδές της στο Leeds Metropolitan University με ειδικότητα στις Δημόσιες Σχέσεις. Από το 2005 έχει εργαστεί ως account executive αναλαμβάνοντας την επικοινωνία και το management μεγάλων επιχειρήσεων. Τα τελευταία χρόνια είναι υπεύθυνη για όλες τις δραστηριότητες των ναυτοασφαλιστικών επιχειρήσεων της οικογένειας Βελιλιάνη.



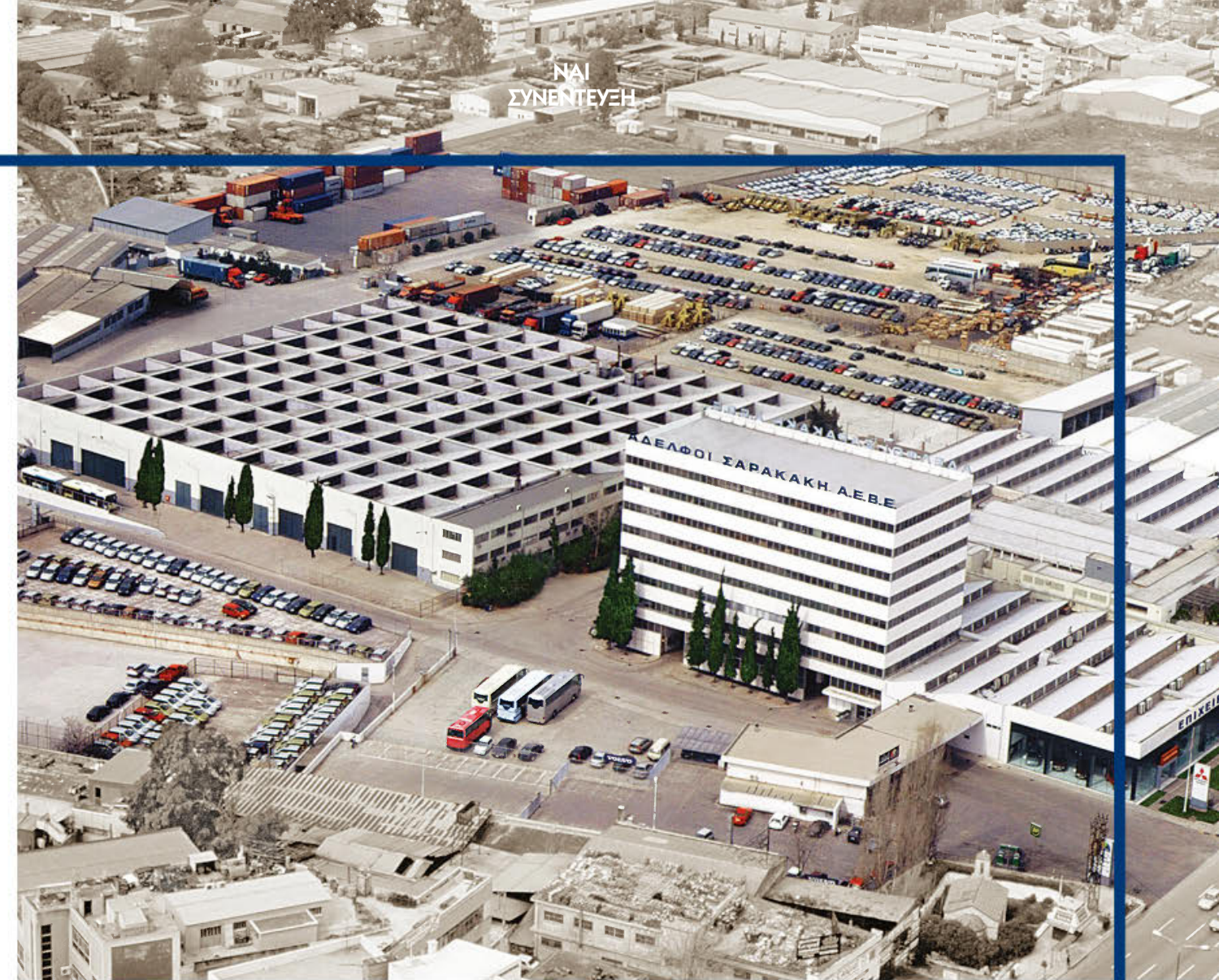
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΑΚΑΚΗΣ

Υπάρχουν **επενδυτικές ευκαιρίες** στην ασφαλιστική αγορά

Συνέντευξη
στον
**ΚΩΣΤΗ
ΣΠΥΡΟΥ**



Το έμπυχο δυναμικό, οι ισχυρές συνεργασίες και η αφοσίωση στις αρχές είναι κάποια από κυριότερα συστατικά της που συνέβαλαν στην μακροχρόνια παρουσία του ομίλου Σαρακάκη τονίζει σε συνέντευξη του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο διευθύνων σύμβουλος κ. Αλέξανδρος Σαρακάκης. Αναφερόμενος στην εταιρία Απόλλων Μεσιτείας Ασφαλίσεων, τονίζει ότι βασικός στόχος είναι να αποτελέσει στο νέο περιβάλλον που δημιουργείται στην ασφαλιστική αγορά, βασικό πόλο έλξης για τους σοβαρούς κι αξιόπιστους επαγγελματίες διαμεσολαβητές αφού διαθέτει όλα τα εχέγγυα για να τους οδηγήσει στην επόμενη μέρα. Ερωτηθείς για το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης, ο κ. Σαρακάκης εκτιμά ότι θα παίξει καθοριστικό ρόλο στο υπό διαμόρφωση κοινωνικό σύστημα υγείας και συνταξιοδότησης, ενώ για την ασφαλιστική αγορά τονίζει ότι είναι μια αναπτυσσόμενη αγορά με προοπτική και είναι μια μεγάλη ευκαιρία για όλους που όλα αυτά τα χρόνια ακολούθησαν συνετή και χρηστή διαχείριση να παίξουν καθοριστικό ρόλο στις νέες προοπτικές που ανοίγονται στον κλάδο.



Ο Όμιλός σας έχει πάνω από 90 χρόνια παρουσία στην ελληνική επιχειρηματική σκηνή. Συνεπώς ήρθε αντιμετώπος όλα αυτά τα χρόνια με οικονομικές, πολιτικές, γεωπολιτικές κρίσεις, πολέμους αλλά και περιόδους μεγάλης οικονομικής ανάπτυξης. Αντιμετώπισε με επιτυχία όλα τα εμπόδια όπως προκύπτει εκ του αποτελέσματος. Μπορείτε να μας πείτε το μυστικό της επιτυχίας;

Η Πίστη και Αφοσίωση στις Αρχές μας, το Έμπυχο δυναμικό μας, οι Ισχυρές μας Συνεργασίες απ' όλα η Προσαρμοστικότητα μας ήταν τα κύρια στοιχεία που συνέβαλαν στην μακροχρόνια παρουσία του Ομίλου μας.

Με όπλα όλα αυτά ο Όμιλός μας συνεχίζει να πορεύεται και να αντιμετωπίζει τις προκλήσεις της εποχής μας. Για μας άλλωστε, το παρελθόν, διδάσκει το παρόν και καθοδηγεί το μέλλον



**ΟΜΙΛΟΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΣΑΡΑΚΑΚΗ**

Η συγκεκριμένη οικονομική κρίση που αντιμετωπίζει η πατρίδα μας αλλά και η Ευρώπη γενικότερα, έχει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που οι έλληνες επιχειρηματίες θα πρέπει να λάβουν υπόψη τους;

Κάθε κρίση είναι μια ευκαιρία, εξαρτάται αν βλέπει κανείς την ευκαιρία ή απλώς στέκεται στην διαχείριση μόνο της κρίσης. Η τρέχουσα οικονομική κρίση χαρακτηρίζεται από έλλειψη οράματος και σχεδιασμού τόσο από τη χώρα μας όσο και από την πλευρά της Ευρώπης. Πρόκειται για μία κρίση που έχει βάθος και διάρκεια, κάτι το οποίο δυσχεραίνει τη διαχείρισή της και πλήττει οργανισμούς που μέχρι σήμερα ήταν ευυπόληπτοι.

Ειδικά ο κλάδος του αυτοκινήτου, μετά το πρώτο σοκ, πως αντιδρά;

Ο κλάδος του αυτοκινήτου μαζί με τον κατασκευαστικό κλάδο ήταν οι δύο πρώτοι κλάδοι της ελληνικής οικονομίας που



χτυπήθηκαν από την αρχή της κρίσης και ανελέητα , αφού οδηγήθηκε σε μία συρρίκνωση της τάξεως του 80% περίπου. Το πρώτο σοκ ήταν σχεδόν για όλους εμφραγματικό , παρά ταύτα μετά από 4 χρόνια συνεχούς πτώσης σήμερα ο κλάδος δείχνει να σταθεροποιείται και προσπαθεί να επαναπροσδιοριστεί στη νέα τάξη πραγμάτων. Πέραν όμως των ποσοτικών αποτελεσμάτων πρέπει να λάβουμε σοβαρά υπόψη μας και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των αυτοκινήτων που αγοράζονται από τον Έλληνα καταναλωτή. Η μεγαλύτερη συγκέντρωση των αυτοκινήτων βρίσκεται στην κατηγορία των 1.000-1.400 κυβ. εκ. τα οποία χαρακτηρίζονται από χαμηλή κατανάλωση καυσίμου βενζίνης ή πετρελαίου, με χαμηλά ασφάλιστρα και τέλη κυκλοφορίας. Ένα ακόμη βασικό χαρακτηριστικό της αγοράς εκτός από το χαμηλό κυβισμό είναι ότι μεγάλο μέρος των ταξινομήσεων αφορά στις εταιρικές

πωλήσεις και ειδικότερα τις εταιρείες ενοικίασεως αυτοκινήτων, στις οποίες δεν παρουσιάζεται μείωση πωλήσεων κυρίως εξαιτίας της αύξησης του τουρισμού.

Διακρίνετε κάποιες αλλαγές προς το καλύτερο;
Διαπιστώνετε κάποιες αλλαγές στη συμπεριφορά των καταναλωτών;
Σίγουρα έχουν γίνει αλλαγές προς το καλύτερο , και αυτό είναι στοιχείο που μας γεμίζει αισιοδοξία για να συνεχίσουμε το έργο μας, πλέον ο καταναλωτής είναι ενημερωμένος και σταθμίζει όλα τα οφέλη τόσο τα ποιοτικά όσο και τα ποσοτικά.

Ο Έλληνας καταναλωτής είναι περισσότερο από ποτέ συνειδητοποιημένος

Τα τρία παιδιά του εκλιπόντος Τάκη Σαρακάκη, Ιωάννης, Δημήτριος-Φραγκίσκος και Αλέξανδρος και στο κάδρο ο ιδρυτής του Ομίλου Ιωάννης Σαρακάκης

και οι επιλογές τους γίνονται με απόλυτα ορθολογικά κριτήρια. Δίνει μεγάλη έμφαση στο κόστος χρήσης του αυτοκινήτου που αγοράζει, γεγονός που αποδεικνύεται και από τη μετατόπιση της αγοράς σε μικρότερες κατηγορίες αυτοκινήτων.

Έχει γίνει πιο απαιτητικός , πιο διεκδικητικός και πιο συνειδητοποιημένος για κάθε του αγορά. Τα εν λόγω χαρακτηριστικά είναι πολύ σημαντικά για να μπορεί μία επιχείρηση να επενδύσει στην αύξηση της πιστότητας τους πελατολογίου της, γι' αυτό δίνεται ολοένα και μεγαλύτερη έμφαση στη μεγιστοποίηση της ικανοποίησης του πελάτη μέσα από την εμπειρία που έχει σε όλες τις φάσεις της αγοράς ενός προϊόντος.

Η «συμπεριφορά» των τραπεζών

ποια είναι; Έχει ξεκινήσει πάλι η δανειοδότηση για αγορά αυτοκινήτου;

Το τραπεζικό σύστημα ακόμα παραμένει μουδιασμένο από το σοκ.

Σας θυμίζω ότι το 80% των πωλήσεων πριν 4 χρόνια στον κλάδο μας γίνονταν με χρημ/ση και σήμερα το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 20%. Η δανειοδότηση γίνεται κάτω από πολύ συγκεκριμένα και αυστηρά πρότυπα και κριτήρια πλέον για τον υποψήφιο δανειολήπτη.

Υπό αυτές τις συνθήκες θα μπορούσε να ισχυριστεί κανείς ότι γίνονται κάποια δειλά βήματα από συγκεκριμένους τραπεζικούς οργανισμούς προς την κατεύθυνση αυτή αλλά φαίνεται να καθυστερεί

Μία από τις επιχειρηματικές δραστηριότητες του Ομίλου είναι οι ασφαλιστικές εργασίες. Πόσα χρόνια ασκείται αυτή την δραστηριότητα; Ποιοι είναι οι βασικοί σας στόχοι;

Πράγματι μία από τις εταιρείες του Ομίλου μας είναι και η Απόλλων Μεσιτείας Ασφαλίσεων ΑΕ , η εν λόγω εταιρεία λειτουργεί από το 1950, ακολουθώντας σχεδόν τη συνολική πορεία του Ομίλου μας

Βασικός μας στόχος για την μακροβιότερη εταιρεία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης είναι να αποτελέσει στο νέο περιβάλλον που δημιουργείται στην ασφαλιστική αγορά, βασικό πόλο έλξης για τους σοβαρούς κι αξιόπιστους επαγγελματίες διαμεσολαβητές αφού διαθέτει όλα τα εχέγγυα για να τους οδηγήσει στην επόμενη μέρα.

Τα τελευταία δύο χρόνια επενδύουμε προς αυτή την κατεύθυνση διότι πιστεύουμε ότι ένα τέτοιο σχήμα λείπει από την αγορά. Πιο συγκεκριμένα επενδύσαμε σε ένα , σύγχρονο δυναμικό και ενιαίο λογισμικό σύστημα για τους Συνεργάτες μας, όπου τους δίνει τη δυνατότητα να λειτουργούν αυτόνομα και ολοκληρωμένα από τα γραφεία τους . Παράλληλα επενδύσα-

με στη χρήση εργαλείων πελατοκεντρικής διαχείρισης, τελευταίας τεχνολογίας (Public CRM) , για χρήση Digital Marketing και δυνατότητα cross selling με κύριο στόχο όλα αυτά ,να δώσουμε Προστιθέμενη Αξία στους Συνεργάτες μας.

Ποια είναι η εκτίμησή σας για την ελληνική ασφαλιστική αγορά; Είναι μία ώριμη, αξιόπιστη και φερέγγυα αγορά;

Η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε μεταβατική φάση , έχει διανύσει ένα σημαντικό μέρος της κρίσης αλλά ακόμα δεν έχει σταθεροποιηθεί. Εκτίμησή μας είναι ότι όσον αφορά την παραγωγή ασφαλίσεων, αυτή η χρονιά θα είναι και η τελευταία της φθίνουσας πορείας .

Γίνονται μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα έντονες αλλαγές σε θεσμικό επίπεδο οι οποίες πιστεύουμε ότι θα οδηγήσουν σε εξυγίανση του κλάδου άρα και σε αύξηση της αξιοπιστίας και φερεγγυότητας . Η αγορά σίγουρα δεν είναι ώριμη , είναι μια αναπτυσσόμενη αγορά με προοπτική και είναι μια μεγάλη ευκαιρία για όλους που όλα αυτά τα χρόνια ακολουθήσαν συνετή και χρηστή διαχείριση να παίξουν καθοριστικό ρόλο στις νέες προοπτικές που ανοίγονται στον κλάδο.

Ποιή συζήτηση γίνεται στον ασφαλιστικό κλάδο για την απουσία επενδυτών, με την έννοια ότι έχουν μειωθεί σημαντικά οι Έλληνες επιχειρηματίες που επενδύουν στο συγκεκριμένο κλάδο. Πιστεύετε ότι η εικόνα αυτή μπορεί να αλλάξει στο μέλλον;

Πιστεύουμε ότι υπάρχουν ευκαιρίες στο συγκεκριμένο κλάδο κι αυτό που κάνουμε τη δεδομένη χρονική στιγμή, είναι να της εκμεταλλευτούμε δεόντως.

Αλήθεια όταν ένας κλάδος βρίσκεται υπό επαναδιαμόρφωση σίγουρα υπάρχουν ευκαιρίες για ανάπτυξη επιχειρηματικότητας



**ΑΠΟΛΛΩΝ
ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.**

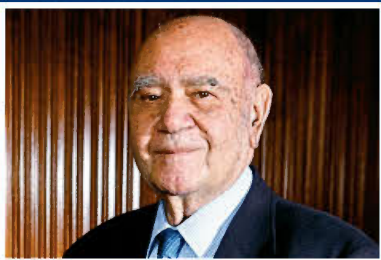
Η εταιρεία Απόλλων Μεσιτείας Ασφαλίσεων ΑΕ ιδρύθηκε το 1970. Σήμερα έχει Γενική Διευθύντρια την κ. Σοφία Σικωτάκη. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης ασφαλειών ζημιών και ζωής με ισχυρή εξειδίκευση στον κλάδο του αυτοκινήτου. Η Εταιρεία συνεργάζεται με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα και εδρεύει στη Λεωφόρο Αθηνών 71, στην Αθήνα. Η Εταιρεία ασχολείται με την πρακτόρευση πάσης φύσεως ασφαλειών με κύρια εξειδίκευση στις ασφάλειες αυτοκινήτων και στο πελατολόγιο της προστίθενται 12.000 νέοι πελάτες κάθε χρόνο. Συγκεκριμένα, οι κύριοι κλάδοι ασφαλειών στους οποίους δραστηριοποιείται η Εταιρεία είναι οι παρακάτω:

- Κλάδος Αυτοκινήτων
- Κλάδος Μεταφερόμενων Εμπορευμάτων
- Κλάδος Οδικής Βοήθειας
- Κλάδοι Περιουσίας, Φυσικών Καταστροφών & Πυρός
- Κλάδος Ζωής
- Κλάδος Σωμάτων Σκαφών
- Κλάδος Αστικής Ευθύνης
- Εγγύησης ηλεκτρονικών και μηχανικών μερών οχημάτων



Η ιστορία του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη

Η ιστορία του Ομίλου ξεκίνησε το 1922 με την έναρξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων του Ιωάννη Δ. Σαρακάκη στη Θεσσαλονίκη, αντιπροσωπεύοντας για τη Βόρεια Ελλάδα εταιρείες που δραστηριοποιούνταν στον χώρο της αυτοκίνησης όπως: Ansaldo, Renault, Dunlop, Hudson, Essex Motors, GM (Buick & Oldsmobile), Opel, Fiat, GMC Trucks, International Trucks, ελαστικά Dunlop κ.ά. Υπήρξε ο πρώτος συνεργάτης της Mobil και των χρωμάτων DuPont στην Ελλάδα, ενώ αξιοσημείωτο είναι ότι ο Ιωάννης Δ. Σαρακάκης είχε στη Θεσσαλονίκη εταιρεία ταξί με 50 οχήματα, τα οποία επιτάχθηκαν από το ελληνικό κράτος με την κήρυξη του Β' Παγκοσμίου Πολέμου. Το 1941 μετέ-



φερε την έδρα των επιχειρηματικών του δραστηριοτήτων στην Αθήνα και στο διάστημα της Κατοχής διαχειριζόταν εθελοντικά 30 φορτηγά αυτοκίνητα VOLVO του Διεθνούς Ερυθρού Σταυρού. Εννέα χρόνια αργότερα, το 1950, ανέλαβε την αντιπροσωπεία των φορτηγών και στη συνέχεια των λεωφορείων VOLVO στην Ελλάδα προκαλώντας την επονομαζόμενη «Σουηδική Επανάσταση». Η επιτυχημένη επέκταση και εξαπλώση των επιχειρήσεων του σε διάφορους τομείς δρα-

στηριότητας οδήγησε μέσα σε 30 χρόνια, το 1954, στο σχηματισμό του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη. Το 1959 ξεκίνησε η συνεργασία με τη Honda Motor Company εισάγοντας αρχικά τις μοτοσικλέτες Honda στην ελληνική αγορά. Τον Ιανουάριο του 1968 υπεγράφη το πρώτο συμβόλαιο με την ιαπωνική εταιρεία για τη διανομή των επιβατικών Honda στην Ελλάδα ενώ λίγο αργότερα ξεκίνησε και η διανομή των Honda Power Products. Παράλληλα το 1963 ξεκίνησε η συνεργασία του με τη Mitsubishi Motors Corporation ως Επίσημος Εισαγωγέας-Διανομέας, από τις παλαιότερες συνεργασίες του κατασκευαστή αυτού στην Ευρώπη. Την επιτυχημένη επιχειρηματική πορεία του Ιωάννη Δ.

Σαρακάκη, που απεβίωσε στις 21 Νοεμβρίου 1975, συνέχισαν τα δύο του παιδιά, ο εκλιπών το 1997 Φραγκίσκος (Τζέκος) Σαρακάκης και ο Δημήτρης (Τάκης) Σαρακάκης (φωτ.), ο οποίος απεβίωσε στις 27 Απριλίου του 2013 σε ηλικία 90 ετών. Τον βασικό πυρήνα της διοίκησης στελεχώνουν σήμερα τα τρία παιδιά του δεύτερου, Ιωάννης, Δημήτριος-Φραγκίσκος και Αλέξανδρος οι οποίοι ασχολούνται ενεργά με τις δραστηριότητες των εταιρειών.

Γενικότερα ποια είναι η άποψή σας για το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης;

Πιστεύουμε ότι η ιδιωτική ασφάλιση θα παίξει καθοριστικό ρόλο στο υπό διαμόρφωση κοινωνικό σύστημα

Υγείας και Συνταξιοδότησης.

Μπορεί να αποτελέσει το βασικότερο πυλώνα του κοινωνικού συστήματος, αυτό όμως προϋποθέτει μια ασφαλιστική αγορά ώριμη και φερέγγυα για να μπορέσει να διαχειριστεί ό-

λη αυτήν την πρόκληση που δημιουργείται.

Η αγορά έχει ανάγκη από φερέγγυα και αξιόπιστα σχήματα είτε σε επίπεδο ασφαλιστικών εταιρειών είτε σε επίπεδο Διαμεσολαβούντων



~~Τα Ακαταλαβίστικα
Τα Ακαταλανιστικά~~

Εκεί που τελειώνουν τα "Ακαταλαβίστικα"... αρχίζεις και αισθάνεσαι τη σιγουριά μιας αξιόπιστης ασφαλιστικής εταιρίας.

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική σας μιλάμε απλά, για να έχετε την ασφάλεια που χρειάζεστε και σας αποζημιώνουμε άμεσα τη στιγμή που το χρειάζεστε!

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα
τηλ: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | 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
f Syneteristiki Ins. Co

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση
Είμαστε εσύ.

Allianz

Αύξηση το συνολικό μερίδιο αγοράς το 2013



Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου

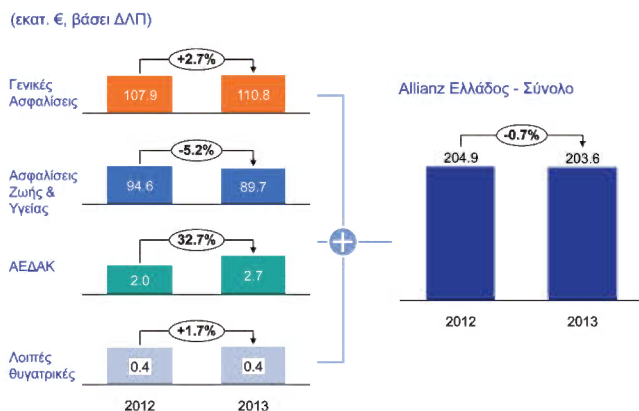
Σημαντική ενίσχυση του μεριδίου αγοράς στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, πέτυχε η Allianz Ελλάδος μέσα στο 2013. Όπως αναφέρει, με βάση τα δημοσιευθέντα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας για την παραγωγή ασφαλίσεων, η Allianz Ελλάδος κατάφερε εν μέσω μίας ακόμη υφεσιακής χρονιάς για την ασφαλιστική αγορά, να αυξήσει το συνολικό μερίδιο αγοράς στο 4,9%, από 4,5% που ήταν στο τέλος του 2012. Το 2013 έκλεισε για την Allianz Ελλάδος με τον κύκλο εργασιών να διαμορφώνεται περίπου στα επίπεδα του 2012 και σε αξία να ανέρχεται στα € 203,6 εκατ. από το σύνολο των δραστηριοτήτων (ασφαλίσεις, αμοιβαία κεφάλαια και λοιπές θυγατρικές), μειωμένο κατά μόλις 0,7% από το 2012. Η λειτουργική κερδοφορία κυμάνθηκε σε υψηλά για τα δεδομένα της περιόδου επίπεδα και

διαμορφώθηκε στα € 18,9 εκατ. από € 23,0 εκατ., σύμφωνα με τα πλάνα και τους σχεδιασμούς της εταιρίας. Τονίζεται ακόμη ότι ολόένα και περισσότεροι άνθρωποι εμπιστεύονται την Allianz Ελλάδος για την κάλυψη των ασφαλιστικών τους αναγκών, με αποτέλεσμα στο κλείσιμο του 2013 η Allianz να προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη σε περισσότερους από 330.000 πελάτες, διευρύνοντας την πελατειακή της βάση μέσα σε ένα έτος κατά περισσότερο από 37.000 πελάτες. Καταφέραμε για μια ακόμη χρονιά να πετύχουμε τους στόχους μας. Και αυτό είναι μία πραγματικότητα όχι μόνο για τα οικονομικά μας μεγέθη, αλλά και για ποιοτικούς δείκτες που πιστοποιούν το υψηλό επίπεδο λύσεων και υπηρεσιών που προσφέρουμε στους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται. Κατακτήσαμε για μια ακόμη χρονιά την πρώτη θέση μεταξύ των κύ-

Σημαντική αύξηση μεριδίου αγοράς στις ασφαλίσεις με κύριο φορέα ανάπτυξης εργασιών το Αυτοκίνητο

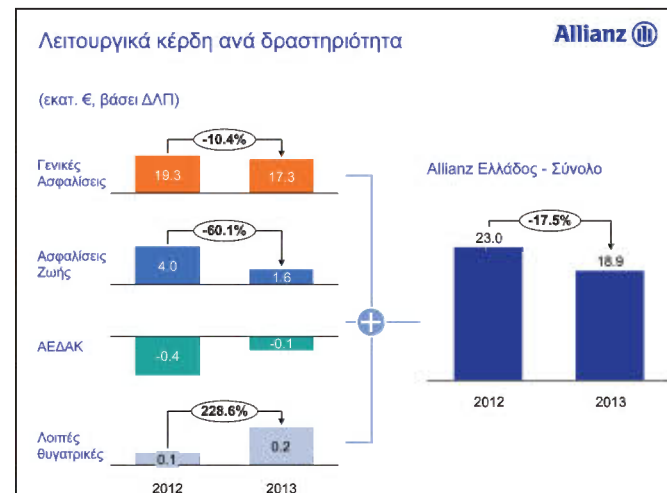


Έσοδα ανά δραστηριότητα



ριων ανταγωνιστών μας στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων στο Δείκτη Καθαρών Υποστηρικτών. Το γεγονός αυτό, δηλαδή ότι όλο και περισσότεροι άνθρωποι συστήνουν τις λύσεις και τις υπηρεσίες μας σε πρόσωπα του φιλικού ή συγγενικού τους περιβάλλοντος, μας δεσμεύει να συνεχίσουμε να βελτιωνόμαστε συνεχώς με σοβαρότητα, υπευθυνότητα και συνέπεια, δήλωσε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου. Αναφορικά με την προοπτική της Allianz Ελλάδος για το 2014, ο κ. Παπανικολάου ανέφερε ότι η αγορά μας θα είναι δύσκολη για μία ακόμη χρονιά, αλλά είμαστε αισιόδοξοι να ενισχύσουμε περαιτέρω το μερίδιο αγοράς μας. Συνεχίζουμε να επενδύουμε στην ψηφιοποίηση, με την παροχή τεχνολογικών λύσεων προς τους συνεργάτες και τους πελάτες μας, εξασφαλίζοντας χαμηλότερα κόστη λειτουργίας και, κυρίως, περαιτέρω βελτίωση των υπηρεσιών μας, υπογράμμισε ο κ. Παπανικολάου.

Μιλώντας για τις πρόσφατες εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, ο κ. Παπανικολάου επεσήμανε τις ουσιαστικές παρεμβάσεις της εποπτικής αρχής για την




καλύτερη θωράκιση του θεσμικού πλαισίου λειτουργίας του κλάδου, υπογράμμισε ωστόσο ότι δυστυχώς, ακόμη και φέτος, μερίδα της αγοράς επιμένει σε πολιτικές χορήγησης πιστώσεων για τα ασφάλιστρα, διάρκειας

δύο, τριών ή και πέντε μηνών, όταν το ασφαλιστικό προϊόν προβλέπει το αυτονόητο: παροχή ασφαλιστικής κάλυψης αφού πληρωθούν τα ασφάλιστρα. Είμαστε βέβαιοι ότι η Εποπτεία δε θα επιτρέψει τη διατήρηση τέτοιων

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

Αύξηση κατά 2,7% στα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα πέτυχε η Allianz στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων, όταν συνολικά η αγορά σημείωσε πτώση κατά 5,5% σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Συγκεκριμένα η συνολική παραγωγή της Allianz στις γενικές ασφαλίσεις διαμορφώθηκε στα € 110,8 εκατ. Επιπλέον, η Allianz Ελλάδος,

σταθερά προσηλωμένη στη ενδυνάμωση της σχέσης εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους της, εξασφάλισε υψηλή επάρκεια αποθεμάτων, αυξάνοντας στο τέλος του 2013 τη συνολική αποθεματοποίηση κατά περισσότερες από 20 ποσοστιαίες μονάδες σε σύγκριση με το 2012, αγγίζοντας το 182,6%. Η δίκαιη τιμολογιακή πολιτική της Allianz Ελλάδος σε συνδυασμό με

την καλή διαχείριση του κόστους είχαν ως αποτέλεσμα τη διαμόρφωση του δείκτη Combined Ratio (Αποζημιώσεις και Έξοδα προς ασφάλιστρα) στο 83,1%. Μέσα στο 2013 η Allianz Ελλάδος προχώρησε σε μία σειρά μειώσεων στο τιμολόγιο αυτοκινήτου, κατοικίας και σκαφών, με στήριγμα την καλή εικόνα της λειτουργικής κερδοφορίας. 

αθέμιτων πρακτικών που λειτουργούν εις βάρος του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και, εν τέλει, τιμωρούν άδικο τον Έλληνα καταναλωτή και όσες ασφαλιστικές εταιρίες αναπτύσσονται σεβόμενες τους κανόνες λειτουργίας της αγοράς και τον υγιή ανταγωνισμό, ανέφερε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος.

Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας: Ενίσχυση μεριδίου αγοράς

Καλύτερη εικόνα από την αγορά επέδειξε η Allianz Ελλάδος και στον κλάδο ασφαλίσεων Ζωής, όπου κέρδισε μερίδια αγοράς, με την παραγωγή να διαμορφώνεται στα € 89,7 εκατ. το 2013, μειωμένη κατά 5,2% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος, όταν, στο σύνολό του ο κλάδος, την αντίστοιχη περίοδο συρρικνώθηκε κατά 14,1%. Παράλληλα με τον κλάδο γενικών ασφαλίσεων, ευνοϊκές τιμολογιακές παρεμβάσεις έγιναν και στο τιμολόγιο των προγραμμάτων Υγείας νέας γενιάς «My Health».

Προσωρινά οικονομικά στοιχεία, βάσει Διεθνών Λογιστικών Προτύπων.

Οι ελεγμένες οικονομικές καταστάσεις θα δημοσιευθούν μέσα στις προθεσμίες που ορίζουν οι Αρχές.

ΔΙΑΔΟΧΗ ΚΑΙ ΗΓΕΣΙΑ



Ποιος
θα πάρει
τη θέση
σας;

Το « Ασφαλιστικό ΝΑΙ» με αυτό το άρθρο θέτει προβληματισμούς γύρω από το θέμα της διαδοχής και συνέχεια μια εταιρίας, μιας θέσεως, μιας ομάδος. Είναι ένα πρόβλημα για το οποίο ελάχιστοι προγραμματίζουν λύσεις και οι περισσότεροι δεν νοιάζονται γι αυτό, αν και η ζωή και η νομοθεσία, τους το υπενθυμίζει συνεχώς!

Διαβάστε το, μελετήστε το, πάρτε αποφάσεις.

Το κληρονομικό Δίκαιο έχει άρθρα για το τι γίνεται η περιουσία του προγόνου, αλλά δεν νοιάζεται για την επιβίωση του διαδόχου και την τύχη του. Η ζωή οικογενειών, εταιριών, κρατών, στρατών και πάσης φύσεως ομάδων γεννιέται και πεθαίνει.

Τι γίνεται μετά; Είναι θέμα που αφορά τους απογόνους ή και τους προγόνους ;

Ρίξτε μια ματιά



Η διαδοχή στην οικογενειακή επιχείρηση – αλληλαγή στο ιδιοκτησιακό καθεστώς

Γράφουν οι
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΛΕΛΕΔΑΚΗΣ,

Διευθύνων Σύμβουλος
του Ινστιτούτου Χρημ/κών
Σπουδών (Ι.ΧΟ.Σ)

ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ,
Γενική Διευθύντρια
του Ινστιτούτου Χρημ/κών
Σπουδών (Ι.ΧΟ.Σ)

Η επιχειρηματικότητα θεωρείται χαρακτηριστικό της προσωπικότητας, πιστεύεται ότι κάποια άτομα, έχουν ένα ορισμένο χάρισμα ή μια φυσική κλίση να αναπτύξουν επιχειρηματικότητα» G.Boyce, S.Ville Η εξέλιξη των σύγχρονων επιχειρήσεων. Στην Ελλάδα οι οικογενειακές επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν το 90 % των επιχειρήσεων, παράγουν περίπου το 50% του ΑΕΠ και απασχολούν το 50% του εργατικού δυναμικού. Αρκετές από αυτές σημειώνουν σημαντική ανάπτυξη αποκτούν επιρροή και συνεισφέρουν τα μέγιστα στην ελληνική οικονομία. Από την άλλη πλευρά ωστόσο το ποσοστό φθοράς των οικογενειακών επιχειρήσεων είναι υψηλό με τις έρευνες να υποδεικνύουν ότι ελάχιστες επιβιώνουν πέρα από την τρίτη γενιά. Σύμφωνα με σχετικές έρευνες οι μισές οικογενειακές επιχειρήσεις στον κόσμο δεν έχουν ένα σχέδιο που να περιγράφει το ιδιοκτησιακό τους καθεστώς στο μέλλον

Στην Ελλάδα οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν εξετάσει το ζήτημα της διοικητικής διαδοχής και 2 στις 3 θα εξέταζαν το ενδεχόμενο να αλλάξει την διοίκηση μη μέλος της οικογένειας και παραπάνω από τις μισές θα χρησιμοποιούσαν συμβούλους επιχειρήσεων για να συνδράμουν τη διαδικασία διοικητικής διαδοχής.

Η διαδοχή της επιχείρησης, απο-

τελεί ένα θέμα που είναι σημαντικό, τόσο για τη βιωσιμότητα της ίδιας της επιχείρησης όσο και για την οικονομία εν γένει. Επιχειρήσεις που η ζωή τους εκτείνεται πέρα από τη διάρκεια ζωής του θεμελιωτή τους, συνεισφέρουν θετικά στην οικονομία με :

Συνεχώς αυξανόμενη τεχνογνωσία και εμπειρία, καθώς οι διάδοχοι «κτίζουν» πάνω σε δύσκολα αποκτημένη γνώση.

Θέτουν θεμέλια σταθερότητας, για τους εργαζόμενους, τους μετόχους και γενικά τους ενδιαφερόμενους, οι οποίοι αλληλεπιδρούν θετικά με το περιβάλλον σταθερότητας.

Δίνουν παράδειγμα και αποτελούν έμπνευση οράματος σε νεοσύστατες επιχειρήσεις.

Συγκεντρώνουν κεφάλαια με τα οποία μπορούν να χρηματοδοτήσουν νεωτεριστικές ιδέες και εφαρμογές και επενδύουν σε νέες τεχνολογίες προς όφελος της οικονομίας γενικότερα.

Τα παραπάνω είναι μερικά από τα οφέλη που μπορεί να έχει η διαδοχή, αν και το κυριότερο είναι η μεταβίβαση πλούτου από γενιά σε γενιά σε αντίθεση με το κλασικό ξεκίνημα από το μηδέν που ελάχιστα προάγει την οικονομία.

Ωστόσο η διαδοχή είναι ένα από τα πιο δύσκολα εγχειρήματα με πολύ υψηλά ποσοστά αποτυχίας. Αν και συνειρμικά η λέξη «διάδοχος» μας φέρνει στο μυαλό, ένα πρόσωπο που

δικαιωματικά αποκτά περιουσία και τον ανάλογο τίτλο.

Στην επιχειρηματική πραγματικότητα ωστόσο, το μεγαλύτερο ποσοστό επί των επιχειρήσεων είναι οικογενειακές.

Στις οικογενειακές επιχειρήσεις σύμφωνα με μια μελέτη των Price Waterhouse Coopers (2007), 1 στις 2 οικογενειακές επιχειρήσεις πωλούνται ενώ 1 στις 4 κληρονομούνται.

Η μακροβιότερη οικογενειακή επιχείρηση είναι μεγαλύτερη από 1.431 ετών! Είναι Ασιατική κατασκευαστική εταιρία με έδρα την Ιαπωνία και ειδικευση στους ναούς. (Σάλιτο, Κουμάκος «ανθούν οι επιχειρήσεις από σπίτι»).

Το θέμα της διαδοχής είναι μεγάλης σημασίας και για συναισθηματικούς παράγοντες πλέον των οικονομικών. Είναι γνωστή η ιστορία του Γερμανού επιχειρηματία Adolf Merckle (Πανεπιστήμιο Πειραιώς Αρτέμης Κρητικός) που μετά από μια σειρά ληθασμένων κινήσεων και σε συνδυασμό με το δυσμενές οικονομικό κλίμα τερμάτισε τη ζωή του, μη θέλοντας να φέρει το βάρος του ότι η θέση της οικογένειας κύλησε από την 44η το 2007στη λίστα Forbes στην 94η το 2008, με μείωση περιουσίας από τα 12,8\$ δις σε 9,4\$ δις. Πέρα από το οικονομικό θέμα, το συναίσθημα του «αδύναμου κρίκου» μεταξύ των προγόνων και της παρακαταθήκης που άφησαν στους απόγονους τους, είναι πολύ βαρύ και για άλλους επιχειρηματίες.

Η αυτόματη επιλογή του πρωτότοκου γιού στη διεύθυνση της επιχείρησης (Δόγμα primogeniture) το σύνδρομο δυναστείας, η έλλειψη σχεδίου διαδοχής, οι ικανότητες και τα ταλέντα, η έλλειψη κινήτρων, η αποτυχία της διδακτικής σχέσης μεταξύ γονέων και παιδιών, οι ενδοοικογενειακές συγκρούσεις, η αλληλαγή οραμάτων και αξιών μεταξύ γενεών, η αναγκαστική ενασχόληση, είναι μερικά από τα προβλήματα που πρέπει να αντιμετωπιστούν προκειμένου να υπάρξει επιτυχημένη διαδοχή.

Το πρόβλημα περιπλέκεται όταν υπάρχουν δυο ή περισσότεροι υποψήφιοι διάδοχοι και ειδικά εάν η επιχείρηση ελέγχε-

ται από ομάδα μεγαλομετόχων με τις οικογένειες τους.

Οι λόγοι για τους οποίους, λοιπόν η διαδοχή σε μια επιχείρηση δεν στέφεται με επιτυχία είναι πολλοί και περίπλοκοι.

Μια ομαλή μετάβαση είναι το αποτέλεσμα προσεκτικού σχεδιασμού της προετοιμασίας του διαδόχου που πολλές φορές κρατά αρκετά χρόνια. Η διαδικασία μεταβίβασης η διαδοχής είναι ένα από τα πιο



Ο κ. Παναγιώτης Λελεδάκης

παραξηγημένα θέματα στα ζητήματα που απασχολούν τις σύγχρονες επιχειρήσεις. Οι περισσότεροι γονείς το θεωρούν αυτονόητο ότι τα παιδιά θα μπουν στην «δουλειά της οικογένειας... Άλλωστε στρωμένο τραπέζι δεν βρίσκουν;» Όταν έλθει ο καιρός οι γονείς θα τους «μάθουν» την δουλειά και σιγά-σιγά θα αναλάβουν την επιχείρηση.

Δυστυχώς, πολύ σπάνια συμβαίνει με επιτυχία «το αυτονόητο» που είναι και το βασικό ζητούμενο. Συνήθως πολλή παιδιά δεν επιθυμούν να ακολουθήσουν το επάγγελμα των γονιών διότι έχουν τα δικά τους σχέδια για το μέλλον.

Αλλά και στις περιπτώσεις που τα παιδιά «μπαίνουν στην δουλειά» η διαδικασία μεταβίβασης ή διαδοχής δεν είναι αυτόματα, αυτονόητη εύκολη και ομαλή.

Το σημείο κλειδί είναι η «ετοιμότητα» και των δυο μερών και η επαγγελματική και η ψυχολογική.

Απαιτούνται λοιπόν δυο ταυτόχρονα δι-

αδικασίες. Αφενός του «mentoring» του διαδόχου για να αναλάβει την επιχείρηση και αφετέρου της «προπόνησης» του προεπιβύτου για την αποχώρησή του. Και οι δύο διαδικασίες κρύβουν πολλή τυφλή σημεία γι' αυτό και τις περισσότερες φορές απαιτείται η παρουσία ενός συμβούλου επιχειρήσεων ειδικού σε θέματα διαδοχής για να συνδράμει στο προκλητικό αυτό εγχείρημα. Πολλοί ιδιοκτήτες επιχειρήσεων αδυνατούν να μοιραστούν τις γνώ-

Στην Ελλάδα οι οικογενειακές επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν το 90 % των επιχειρήσεων, παράγουν περίπου το 50% του ΑΕΠ και απασχολούν το 50% του εργατικού δυναμικού

σεις τους και τα προνόμια τους από φόβο μήπως «μπουν στο περιθώριο» και χάσουν την αίγλη και την αναγνώριση τους. Επίσης είναι αρνητικοί και επιφυλακτικοί στην καινοτόμο διάθεση του διαδόχου που έρχεται με νέες ιδέες αναπτυξιακές καθώς δεν θέλουν να μπουν σε «νέες περιπέτειες» και απολαμβάνουν την σταθερότητα της μέχρι τώρα επιτυχίας τους. Άλλωστε «αυτοί ξέρουν πάντα καλύτερα»!

Έτσι αδυνατούν να παραδώσουν μια επιχείρηση που ο διάδοχος να θεωρεί επιτυχημένη με αποτέλεσμα να δημιουργούνται αποστάσεις και χάσματα μέχρι την οριστική ρήξη.

Ωστόσο δεν έχουν πάντα άδικο να είναι επιφυλακτικοί στις ρηξικέλευτες ιδέες του νέου διαδόχου στον οποίο λείπει η πολύτιμη εμπειρία και βαθιά γνώση της αγοράς και της επιχείρησης.

Ο βασικότερος παράγοντας για την επιτυχία της διαδοχής είναι η αλληλαγή της νοσηροτροπίας του ιδρυτή από την αποκλειστι-

κή ενασχόληση με την διαχείριση των καθημερινών λειτουργιών και προς έναν προσανατολισμό προς το μέλλον. Η διαίωσιση ή συνέχιση του δημιουργήματός του θα πρέπει να γίνει ένα από τα βασικότερα καθήκοντα του ιδρυτή. Εκεί μπορεί επίσης να συνδράμει σημαντικά η παρουσία ενός συμβούλου ή ενός στελέχους ή μιας ομάδας διοίκησης που θα γεφυρώσει τα χάσματα αυτά και θα πλαισιώσει τον νέο διάδοχο αναλαμβάνοντας την διαδικασία mentoring.

Η έννοια mentoring έχει ρίζες στην λέξη μέντορας που προέρχεται από την ελληνική μυθολογία. Όταν ο Οδυσσεύς έφυγε για το μακρινό του ταξίδι άφησε πίσω του έναν πιστό φίλο με την παράκληση να μορφώσει τον γιο του τον Τηλέμαχο. Αυτός ο φίλος είχε τον όνομα Μέντωρ. Στην σημερινή γλώσσα του management ο Μέντορας είναι ο ηγέτης, το διοικητικό στέλεχος, η εξωτερικός σύμβουλος ο οποίος αναλαμβάνει την μακροχρόνια σχέση να καθοδηγήσει την επαγγελματική ανάπτυξη και εξέλιξη της καριέρας ενός λιγότερου ώριμου συνεργάτη ή προστατευόμενου. Στις οικογενειακές επιχειρήσεις συνηθίζεται να κάνουν οι γονείς του Μέντορες δυστυχώς για διάφορους και κυρίως ψυχολογικούς λόγους όμως όχι πάντα με μεγάλη επιτυχία.

Είτε λοιπόν το ασκήσει ο ίδιος ο γονιός είτε ένα έμπειρο στέλεχος της επιχείρησης ή εξωτερικός σύμβουλος πρέπει να γίνει με σοβαρό σχεδιασμό με σκοπό να βοηθήσει τα παιδιά να απελευθερώσουν την ώριμη προσωπικότητα που έχουν μέσα τους και τις ικανότητες τους αλλά να αποκτήσουν και συγκεκριμένες δεξιότητες.

Ένα καλό σχέδιο mentoring θα πρέπει να απαντά τουλάχιστον στις παρακάτω ερωτήσεις:

1) Τι προσφέρει η επιχείρηση στον καθοδηγούμενο και τι απαιτεί από αυτόν σαν αντάλλαγμα

2) Τι αποτελέσματα αναμένονται από την διαδικασία του mentoring

3) Ποιά είναι η στρατηγική που θα οδηγήσει σε αυτά τα αποτελέσματα



Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν εξετάσει το ζήτημα της διοικητικής διαδοχής και 2 στις 3 θα εξέταζαν το ενδεχόμενο να αναλάβει την διοίκηση μη μέλος της οικογένειας και παραπάνω από τις μισές θα χρησιμοποιούσαν συμβούλους επιχειρήσεων για να συνδράμουν τη διαδικασία διοικητικής διαδοχής

4) Ποιός είναι ο καλύτερος Μέντορας αυτήν την στρατηγική και ποιά είναι τα απαραίτητα προσόντα του

5) Ποιός είναι ο καθοδηγούμενος; Ποιά είναι τα απαραίτητα προσόντα του με τα οποία ξεκινά και τί επιπρόσθετα προσόντα πρέπει να αποκτήσει;

6) Ποιό είναι το περιεχόμενο της διαδικασίας του mentoring

7) Πώς θα ξέρουν οι συμμετέχοντες (μαθητευόμενος και Μέντορας) αν η διαδικασία του Mentoring πέτυχε;

Σε γενικές γραμμές το θέμα της διαδοχής είναι ένα δύσκολο έργο που χρειάζεται μια μακροχρόνια προετοιμασία και των δύο συμβαλλομένων και η προετοιμασία θα πρέπει να ξεκινάει νωρίς στην καριέρα

του νέου και του ιδρυτή

Φυσικά υπάρχουν πολλά ακόμα θέματα νομικά, οικονομικά αλλά και μεγάλη σημασία έχει και η φάση στην οποία βρίσκεται η επιχείρηση δηλαδή αν πρόκειται για μια ήδη καθιερωμένη επιχείρηση ή μια επιχείρηση που βρίσκεται σε ανάπτυξη ή σε τέλμα κτλ.

Πλέον όμως υπάρχει πλούσια βιβλιογραφία πάνω στην οποία μπορούν να βασιστούν οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων για να σχεδιάσουν μια αποτελεσματική διαδοχή όπως το καταπληκτικό βιβλίο των καθηγητών Αστέρη Γ. Κεφαλά και Χρήστου Ε. Γεωργίου «Η Διαδικασία διαδοχής στις οικογενειακές επιχειρήσεις» το οποίο αποτέλεσε πηγή για το άρθρο αυτό.



Επιτυχημένη διαδοχή στη διοίκηση οικογενειακής επιχείρησης ασφαλιστικών δραστηριοτήτων

Του
ΧΡΗΣΤΟΥ ΣΤΑΥΡΙΔΗ,
Προέδρου Διοικητικού
Συμβουλίου του Ινστιτούτου
Χρημ/κών Σπουδών (Ι.ΧΟ.Σ)

Όσοι έχουμε ασχοληθεί με την δημιουργία επιτυχημένων μονάδων πωλήσεων γνωρίζουμε καλά ότι πρόκειται για ένα εξαιρετικά δύσκολο εγχείρημα. Εκτός του ότι απαιτείται επίπονη και σκληρή εργασία, προσπατούμενα είναι η τύχη με τη μορφή της οικονομικής συγκυρίας, οι κατάλληλες γνώσεις, η προηγούμενη ασφαλιστική παιδεία και εμπειρία στο επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και συντονιστή, η προσωπικότητα με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά και κυρίως αγάπη για αυτό το αντικείμενο απασχόλησης, που πηγάζει από ελεύθερη επιλογή.

Η επιθυμία να προετοιμάσουμε και να ενθαρρύνουμε το ή τα παιδιά μας με την διαχείριση αυτού του τόσο σημαντικού περιουσιακού στοιχείου στο οποίο επενδύσαμε ολόκληρη την ζωή μας, όταν αναγκαστικά θα αποχωρήσουμε λόγω των φυσικών νόμων, φαίνεται να είναι λογική.

Το κύριο ερώτημα είναι ποιους παράγοντες πρέπει να λάβουμε υπ' όψιν μας αν θέλουμε και η επιχείρηση να συνεχίσει με επιτυχία την λειτουργία της και να αποτελέσει μακροπρόθεσμη λύση για την επαγγελματική αποκατάσταση του διαδόχου μας. Δεν πρέπει να ξε-

χνάμε ότι στόχος μας και επομένως σημαντικότερος παράγοντας είναι η ευτυχία του παιδιού μας. Η οικονομική ευημερία γνωρίζουμε ότι δεν αρκεί, το χρήμα από μόνο του δεν φέρνει την ευτυχία.

Κατά τη γνώμη μου πρώτος παράγοντας που πρέπει να εξεταστεί είναι η κλίση και ο χαρακτήρας του διαδόχου. Αν λάβουμε υπ' όψιν τη γνωστή ρήση από τον Επιτάφιο του Περικλήους ...ΕΥΔΑΙΜΟΝ ΤΟ ΕΛΕΥΘΕΡΟΝ ΤΟ ΔΕ ΕΛΕΥΘΕΡΟΝ ΤΟ ΕΥΨΥΧΟΝ... θα πρέπει να βεβαιωθούμε ότι όχι μόνο διαθέτει την κατάλληλη προσωπικότητα για να ασκήσει αυτό το επάγγελμα αλλή και ότι το επιλέγει με τη θέλησή του. Η βασική διαφορά του δούλου από τον ελεύθερο είναι ότι ο ελεύθερος επιλέγει την ασχολία του ενώ ο δούλος εξαναγκάζεται να ασχοληθεί με κάτι που δεν του αρέσει και δεν τον ευχαριστεί. Είναι λοιπόν δυνατόν κάποιος που δεν του αρέσει το επάγγελμά του να διαπρέψει και να επιτύχει σ' αυτό; Είναι δυνατόν να είναι κάποιος ανθρώπου είναι

Εάν υποθέσουμε ότι διαθέτει τα αναγκαία προσόντα και θέλει να αναλάβει τη διοίκηση της οικογενειακής επιχείρησης θα πρέπει να αναλογιστούμε το βάρος που επωμίζεται με αυτήν την ανάληψη. Οι βασικές ανάγκες κάθε ανθρώπου είναι η επαγγελματική αναγνώριση και η οικονομική επιτυχία. Για να το επιτύχει αυτό θα πρέπει άσχετα με τις οικονομικές συνθήκες όχι μόνο να διατηρήσει αλλή και να αναπτύξει την επιχείρηση. Όσο μεγαλύτερη την παραλάβει τόσο πιο δύσκολα θα είναι να την αναπτύξει



Ο κ. Χρήστος Σταυρίδης

Επίσης σημαντικό ο διάδοχος να έχει αρκετά χρόνια εμπειρίας και να έχει περάσει όλες τις βαθμίδες εξέλιξης με επιτυχία και να είναι καλά εκπαιδευμένος για να μπορέσει να κερδίσει τον απαραίτητο σεβασμό των ανθρώπων του δικτύου

και τόσο πιο δύσκολη θα είναι η δική του αναγνώριση, γιατί όλοι θα λένε ότι την κληρονομία και ότι τη διατήρησε.

Κάτι που πρέπει να καταλάβει καλά ο διαθέτης είναι ότι τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας, τα ταλέντα δηλαδή, δεν κληρονομούνται. Ως γνωστό η Αθηνά, η θεά της σοφίας, ήταν παρθένα κατά την θεογονία, δηλαδή δεν είχε παιδιά, γιατί η αρετή και η σοφία δεν είναι κληρονομικές ιδιότητες.

Επίσης σημαντικό είναι στην ασφαλιστική επιχείρηση ιδιαίτερα όταν μιλάμε για ενώ υποκατάστημα η ανεξάρτητο συνεργάτες ,ό-

που υπάρχει μια ιδιαίτερη και ευαίσθητη σχέση μεταξύ συντονιστή και διαμεσολαβητή ο διάδοχος να έχει αρκετά χρόνια εμπειρίας και να έχει περάσει όλες τις βαθμίδες εξέλιξης με επιτυχία και να είναι καλά εκπαιδευμένος για να μπορέσει να κερδίσει τον απαραίτητο σεβασμό των ανθρώπων του δικτύου

Στη ζωή υπάρχουν συνήθως εναλλασσόμενες. Ο διαθέτης πρέπει να θυμάται ότι υπάρχουν και τα πνευματικά παιδιά μας. Ίσως κάποιος χαρισματικός συνεργάτης μας να είναι καταλληλότερος από το παιδί μας για διάδοχός μας και συνεργάτης του παιδιού μας ή αγοραστής της επιχείρησής μας. Η αξιοκρατία δεν είναι μια από τις επιλογές μας, είναι επιβεβλημένη από την κοινωνική και την αδιυπόσπλητη ανάγκη.



Διαδοχή και εγκατάλειψη!

Όπως οι νέοι όταν ξεκινούν την επαγγελματική τους καριέρα, δεν σκέπτονται καθόλου την «σύνταξη» που θα χρειαστούν μετά από 40 χρόνια, έτσι και οι διευθυντές, τα υψηλά στελέχη, ακόμη και οι ίδιοι οι επιχειρηματίες, δεν σκέπτονται καθόλου το θέμα της διαδοχής τους, στο τιμόνι της επιχείρησης.

Όμως φτάνει ο καιρός που το θέμα μπαίνει με την δυναμική που του αξίζει και το μόνο που καταφέρνει είναι να προβάλλει την έλλειψη προετοιμασίας για την διαδοχή, τη έλλειψη υποψηφίων για τις αντίστοι-



Του **ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΡΕΓΚΟΥΚΟΥ**, Σύμβουλου Οργάνωσης Επιχειρήσεων - Εισηγητής Ειδικών Σεμιναρίων

χες θέσεις και την έλλειψη διαδικασίας δημιουργίας διαδόχου.

Και τότε αρχίζει το «τρέξιμο». Ποιόν να χρήσει «διάδοχο» ένας διευθυντής; Τον νέο, τον έξυπνο, τον μορφωμένο ή με πολλές γνώσεις, το ταλέντο, τον υπάρχοντα στην ίδια αγορά ή μήπως καλύτερα να είναι από άλλη αγορά (παρομοί-

ου όμως αντικείμενου); Ερωτήματα που όταν δεν έχουν απαντηθεί όταν το θέμα είναι ώριμο, απαντώνται εν μέσω σύγχυσης του διευθυντή, κάτω από το βάρος του επείγοντος θέματος, της έλλειψης χρόνου μελέτης, και μπορώ να σου γράφω μέχρι αύριο το πρωί συνέχεια ερωτήματα που προκύπτουν συνεχώς.

Η διαδοχή μπορεί να γίνει με τους εξής τρόπους, σύμφωνα με τις στατιστικές που τους έχουν καταγράψει:

Εν λευκώ ανάθεση όλης της επιχείρησης στον υπάρχοντα «υποδιευθυντή» ή σε μια νέα πρόσληψη με την συνοδεία ευχών πως «όλα θα πάνε καλά»!

Προοδευτική ανάθεση σε γιο ή κόρη, με την συνοδεία της επί 40 χρόνια εφαρμοζό-

Μια σύντομη ματιά στο πρόβλημα της «διαδοχής» των ανωτάτων στελεχών στην ασφαλιστική αγορά.

μενς «γονεϊκής», αλλά στο επιχειρηματικό περιβάλλον,

«Αχυρένια» ανάθεση σε ένα εκτελεστικό όργανο,

Και επαγγελματική ανάθεση διαδοχής σε προετοιμασμένο σωστά στέλεχος, που σε μεγάλο ποσοστό (έως και 80%), θα διατηρήσει την πορεία και τις αρχές της περασμένης διοίκησης (για να μην διαταχθεί το σύστημα), αλλά και σε ένα μικρότερο ποσοστό (20%, για τα πρώτα χρόνια) θα εφαρμόσει και τις δικές του μεθόδους (για να εξασφαλιστεί η εξέλιξη και η ανάπτυξη).

Η ομάδα των 3 πρώτων μεθόδων, συνιστά την «εγκατάλειψη», ενώ της τελευταίας την «διαδοχή» με προσωπική, ορατή και έξα-

σφαλισμένα αποτελέσματα.

Μια τέτοια διαδοχή, είναι αποτέλεσμα συγκεκριμένων ενεργειών, του ηγέτη που θέλει να συνεχιστεί το έργο του, σε όποιο διοικητικό επίπεδο και αν βρίσκεται. Οι κυριότερες από αυτές είναι οι εξής:

Ετοιμασία «πακέτου αξιών, οράματος και υπάρχουσών διαδικασιών» που θα ανατεθούν στον διάδοχο,

Εντοπισμός του προσώπου που διαθέτει εκείνες τις προδιαγραφές του μελλοντικού ηγέτη της ομάδας (δεν αρκεί να είναι στο αντίγραφο



του σημερινού ηγέτη), Επικοινωνία με τον ή τους υποψηφίους για μια συνεργασία αρκετών εβδομάδων, με στόχο την ανακοίνωση της εξέλιξης και την διερεύνηση της διάθεσης, των στόχων και των ονείρων τους,

Κάλυψη (θεωρητική κυρίως αλλά πρακτική όπου γίνεται) όλων των αρμοδιοτήτων της ηγετικής θέσης και αξιολόγηση της ανταπόκρισης των υποψηφίων,

Επιλογή του καλύτερου υποψηφίου και εισαγωγή του στο μέρος της προετοιμασίας της διαδοχής,

Δημιουργία και υλοποίηση συγκεκριμένου σχεδίου ενεργειών, σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα με συγκεκριμένους στόχους επίτευξης και τελική αξιολόγηση,

Βαθμιαίο «πέρασμα» ηγετικών αρμοδιοτήτων ποσοτικά και ποιοτικά, μέσα σε συμφωνημένο χρονικό διάστημα, αξιολογώντας πάντα την εξέλιξη, βήμα, βήμα,

Ολοκληρωτική ανάθεση όλου του «πακέτου» της ηγεσίας,

Υψηλή επιβίβαση για ένα χρονικό διάστημα,

Επίσημη ανακοίνωση της διαδοχής σε όλη την ομάδα.

Δεν είναι του παρόντος να αναλύσουμε όλα τα βήματα διε-

Ένα από τα σημαντικότερα καθήκοντα και υποχρεώσεις του ηγέτη, είναι η εξασφάλιση της διαδοχής του. Αν δεν έχει αυτό το ενδιαφέρον, τότε είναι αμφίβολο αν μπορεί να θεωρηθεί ηγέτης, γιατί είναι τελείως ανεύθυνο να δημιουργεί ένα τμήμα και μετά να το εγκαταλείπει στην τύχη του

ξοδικά (γιατί το κάθε ένα περιλαμβάνει μια σειρά από επί μέρους ενέργειες), όμως είναι σημαντικό να θέσουμε το θέμα της διαδοχής, ως επιλογής του ηγέτη και δέσμευση για την υλοποίησή της.

Εδώ θα πρέπει να σταματήσουμε να διαβάζουν όσοι:

Νομίζουν πως είναι αθάνατοι,

Έχουν την εντύπωση πως κανείς άλλος δεν θα τα καταφέρει όσο οι ίδιοι,

Έχουν συγκεντρώσει επάνω τους τόση πολύ δουλειά, που είναι αδύνατον να την αποδώσουν,

Δεν πιστεύουν στις ικανότητες των ανθρώπων,

Χρησιμοποιούν την ηγετική θέση για να θρέψουν τον εγωκεντρισμό και ναρκισσισμό τους.

Ιδιαίτερα στην ασφαλιστική αγορά, που η σύνθεση της ομάδας δεν είναι η συνηθισμένη, αφού τα χαρακτηριστικά του ηγέτη διαφέρουν από εκείνα άλλων.

Ιλών αγορών, η διαδοχή είναι μια σύνθετη διαδικασία, που χρειάζεται εκπαίδευση για να ξεκινήσει και να καταλήξει με επιτυχία.

Ένα από τα σημαντικότερα καθήκοντα και υποχρεώσεις του ηγέτη, είναι η εξασφάλιση της διαδοχής του. Αν δεν έχει αυτό το ενδιαφέρον, τότε είναι αμφίβολο αν μπορεί να θεωρηθεί ηγέτης, γιατί είναι τελείως ανεύθυνο να δημιουργεί ένα τμήμα (όσο μικρό και να είναι αυτό, πολλή δε μάλλον όταν είναι ολική κληρονομική επιθεώρηση ή διευθυνση) και μετά να το εγκαταλείπει στην τύχη του.

Ίσως στην agenda των θεμάτων προς εκπαίδευση, από τα πρώτα χρόνια της καριέρας του ασφαλιστικού συμβούλου, θα πρέπει επιτέλους να περιλαμβάνεται και αυτό το θέμα, αφού θα το συναντήσει μετά από λίγα χρόνια.

Γιατί όταν από ασφαλιστικός σύμβουλος γίνεται και unit manager, αλλάζει δουλειά φορώντας ένα καπέλο ακόμη, όταν από unit manager γίνεται διευθυντής, πάλι αλλάζει δουλειά, όταν από διευθυντής γίνεται επιθεωρητής πάλι ξανά αλλάζει δουλειά, εγκαταλείποντας αυτήν που είχε. Το ίδιο συμβαίνει και στην «διοικητική κλίμακα» ανάπτυξης των στελεχών. Τα καπέλα αλλάζουν από επίπεδο σε επίπεδο. Ίσως ένα πρόγραμμα «Διαδοχής» χρειάζεται πλέον να δίδεται

προς τα στελέχη, μέσα από μια ιδιαίτερη εκπαιδευτική διαδικασία, για να δημιουργηθεί μια νέα γενιά διευθυντών μαζί με την διάδοχη κατάσταση.

Κατέβαλε 85,2 εκατ. αποζημιώσεις το 4μηνο

Τα 85,2 εκατ. ευρώ έφθασε το ποσό που κατέβαλε η Interamerican το πρώτο τετράμηνο του έτους για αποζημιώσεις, λοιπές υποχρεώσεις και παροχές σε 107.528 περιπτώσεις. Ειδικότερα, κατά το χρονικό διάστημα Ιανουαρίου – Απριλίου η εταιρία πλήρωσε σε πελάτες του κλάδου ζωής 38,1 εκατ. ευρώ σε 10.578 περιπτώσεις που αφορούσαν σε λήξεις συμβολαίων, πρόσκαιρες και μόνιμες ανικανότητες, εξαγορές κ.λπ. Στον τομέα υγείας, αποζημιώθηκαν 56.553 περιπτώσεις με 18,7 εκατ. για καλύψεις νοσοκομειακών, επιδομάτων και προγραμμάτων MEDISYSTEM. Στις γενικές ασφάλειες, σε σύνολο 20.566 αποζημιώσεων και καταβολών 24,5 εκατ., στον κλάδο αυτοκινήτων αναλογεί το μεγαλύτερο μέρος (22,3 εκατ.). Στον κλάδο των ομαδικών, η Interamerican, σε 19.831 περιπτώσεις πλήρωσε 3,9 εκατ. ευρώ σε συνταξοδοτικά, σε συμβόλαια ζωής και ζημιών και σε συμβόλαια MEDISYSTEM. Με την ολοκλήρωση του έργου “Back to Front” στις εκδόσεις συμβολαίων, την καθιερωμένη διαχείριση της ζημιάς – κυρίως στον κλάδο αυτοκινήτου και την κεντροποιημένη λειτουργία στο underwriting και τις αποζημιώσεις, η εξυπηρέτηση των πελατών έχει επιταχυνθεί εντυπωσιακά, σε όλο το φάσμα της σχέσης της εταιρείας μαζί τους. Κοινός παρονομαστής στη βελτίωση των διαχειριστικών λειτουργιών είναι η ανάπτυξη προηγμένων ψηφιακών εφαρμογών και η απλοποίηση-τυ-



Ο κ.Γιώργος Κώτσαλος

Αποζημιώσεις 4μήνου 2014		
Κλάδος	Πλήθος	Ποσόν (εκατ. €)
Ζωής	10.587	38,1
Υγείας	56.553	18,7
Γενικές	20.566	24,5
Ομαδικές	19.831	3,9
Σύνολο	107.528	85,2

ποποίηση στις διαδικασίες, με απόλυτη διαφάνεια εκτίμησης και εξυπηρέτησης ζημιών – ιδιαίτερα στους κλάδους του αυτοκινήτου και της υγείας. Σημειώνεται ότι η Interamerican, υλοποιεί φέτος ένα σύγχρονο σύστημα ποιοτικού ελέγχου των υ-

πηρεσιών εξυπηρέτησης (NPS Tracking), που εφαρμόζει η μητρική ACHMEA στην Ολλανδία.

Ομαδική ασφάλιση για τους εργαζομένους της AB

Την ίδια ώρα ένα σύγχρονο και ολοκληρωμένο πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης δημιούργησε η Interamerican, ειδικά για το ανθρώπινο δυναμικό της AB Βασιλόπουλος, δίνοντας τη δυνατότητα σε 7.200 εργαζομένους να επωφεληθούν των ασφαλιστικών καλύψεων ζωής, ατυχημάτων, νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης. Όπως τονίζεται, η υψηλή φερεγγυότητα και τεχνολογία στις ασφάλειες, κατατάσσουν την Interamerican μεταξύ των πρώτων εταιρειών, καθώς μέσω των ολοκληρωμένων προγραμμάτων που προσφέρει, καταφέρνει να καλύπτει με τον καλύτερο τρόπο τις ανάγκες των εταιρειών. Οι επιχειρήσεις που έχουν εμπιστευθεί την Interamerican για ομαδική ασφάλιση του ανθρώπινου δυναμικού τους ξεπερνούν τις 700. Με βασικό μέλημα τη δημιουργία βέλτιστων συνθηκών εργασίας για τους εργαζομένους της, η AB Βασιλόπουλος προσφέρει το πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης από την Interamerican, εκφράζοντας έτσι την αναγνώριση από τη διοίκηση της μεγάλης προσφοράς του προσωπικού στην ανάπτυξη της εταιρείας. Για την ασφάλιση διαμεσολάβησε η εταιρία MAPTEN ΑΕ.

ποποίηση στις διαδικασίες, με απόλυτη διαφάνεια εκτίμησης και εξυπηρέτησης ζημιών – ιδιαίτερα στους κλάδους του αυτοκινήτου και της υγείας. Σημειώνεται ότι η Interamerican, υλοποιεί φέτος ένα σύγχρονο σύστημα ποιοτικού ελέγχου των υ-

Δεύτερη γνώμη ιατρού στο πρόγραμμα Medisystem

ΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ

δεύτερης ιατρικής γνώμης εισάγει εν τω μεταξύ η Interamerican, χωρίς επιπλέον κόστος στα προγράμματα ασφαλιστικής υγείας Medisystem. Ειδικότερα, όπως γνωστοποιεί η εταιρία είναι διαθέσιμη από τις αρχές Μαΐου στους ασφαλισμένους της εταιρείας χωρίς επιπλέον κόστος, με την συνεργασία της «Best Doctors». Η υπηρεσία περιλαμβάνεται σε όλα τα νέα συμβόλαια Medisystem Freedom και στα συμβόλαια Optimum και Benefit από την ανανέωση του δεύτερου έτους. Η συνεργαζόμενη «Best Doctors» που ιδρύθηκε από καθηγητές του Πανεπιστημίου Harvard, λειτουργεί ειδικά για να παρέχει δεύτερη γνώμη μέσα από ένα παγκόσμιο δίκτυο 53 χιλιάδων κορυφαίων ιατρών απόλυτης εξειδίκευσης σε 430 ειδικότητες και υποειδικότητες. Αναφερόμενος στην παροχή δεύτερης ιατρικής γνώμης ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής και Υγείας Interamerican τονίζει ότι στόχος της εταιρείας είναι να προσφέρει στον ευαίσθητο τομέα της υγείας την ευρύτερη δυνατή κάλυψη σε μια περίοδο που η ασφάλιση υγείας πρέπει να είναι επαρκής, να κατευθύνεται σωστά στη διαχείριση και να προλαμβάνει, προφυλάσσοντας τον ασφαλισμένο με διασταύρωση γνώμης στο επίπεδο της διάγνωσης.



Ο κ.Γιώργος Βελιώτης

Στο Δήμο Σερίφου για ιατρική βοήθεια

ΠΑΡΑΛΛΗΛΑ η Interamerican συνεχίζει την ανάπτυξη των συνεργασιών της με την Τοπική Αυτοδιοίκηση για την παροχή υπηρεσιών Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας στη νησιωτική Ελλάδα, προσθέτοντας και τη Σέρφο στους ήδη συνεργαζόμενους δήμους Τήνου, Σίφνου, Ιστιαίας-Αιδηψού και Ύδρας.

Το γεγονός ότι κατά την τελευταία τριετία η εταιρεία έχει πραγματοποιήσει στη Σέρφο 9 αποστολές διακομιδής με ενσπαστικό μέσο για ασφαλισμένους της, είναι ενδεικτικό των αναγκών του νησιού για την αντιμετώπιση επειγόντων περιστατικών, όπως επισημαίνει ο Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής εργασιών της Interamerican, τονίζοντας την κοινωνική αξία της εν λόγω συνεργασίας. Από την πλευρά του ο δήμαρχος Σερίφου Αντώνης Αντωνάκης υπογραμμίζει την ενίσχυση του αισθήματος της ασφάλειας του συνόλου των κατοίκων του νησιού, οι οποίοι υπολογίζονται σε 1.200 περίπου. Όσον αφορά στις καλύψεις, το πρόγραμμα ασφαλίσεως είναι ειδικά διαμορφωμένο για την τοπική κοινωνία, λειτουργεί συμπληρωματικά ως προς το δημόσιο σύστημα και μόνο εφόσον δεν μπορεί για οποιονδήποτε λόγο να επιληφθεί το ΕΚΑΒ, περιλαμβάνοντας διακομιδή με ελικόπτερο ή υγειονομικό αεροπλάνο –καθώς και με ασθενοφόρο όπου απαιτείται- και ακόμη συμβουλευτική υποστήριξη από εξειδικευμένους συνεργάτες της εταιρείας (τηλεφωνικές συμβουλές) με απεριόριστη πρόσβαση των κατοίκων στη Γραμμή Υγείας 1010. Όπως αναφέρει ο Γιώργος Βαλαής, γενικός διευθυντής Βοήθειας, μόνο κατά το 2013 η INTERAMERICAN ανταποκρίθηκε σε 147 κλήσεις για διακομιδή από αέρος, με 8 στις 10 κλήσεις να προέρχονται από τα νησιά της χώρας μας.

Στην Τήνο, για την υγεία των γυναικών

Στην Τήνο η συνεργασία της Interamerican με την τοπική Αυτοδιοίκηση Τήνου, εκτός του πλαισίου της παροχής υπηρεσιών άμεσης ιατρικής βοήθειας και ειδικότερα αεροδιακομιδών στους κατοίκους του νησιού, διευρύνεται με πρόσθετες παροχές ενημέρωσης για την υγεία και κλινικών εξετάσεων από την Αθηνναϊκή Mediclinic, γενική κλινική του ομίλου.



Η ομάδα των στελεχών και των ιατρών της Αθηνναϊκής Mediclinic που συμμετείχαν στην εκδήλωση.

Πρόσφατα πραγματοποιήθηκε στη Τήνο, στο Ίδρυμα Τηνιακού Πολιτισμού, ημερίδα υπό την αιγίδα του Δήμου και της Ένωσης Γυναικών Τήνου, κατά την οποία 80 γυναίκες ενημερώθηκαν για την σύγχρονη στρατηγική πρόληψης του καρκίνου του τραχήλου της μήτρας και του καρκίνου του μαστού. Τα θέματα ανέπτυξαν οι ιατροί συνεργάτες της κλινικής Σπύρος Βλάχος, γυναικολόγος και Γιώργος Παπάζογλου, χειρουργός μαστού. Ο Βαγγέλης Θωμόπουλος, διευθύνων σύμβουλος και η Νικολέτα Θωμοπούλου, διευθύντρια νοσηλευτικών υπηρεσιών παρουσίασαν τις σύγχρονες υπηρεσίες των 14 τμημάτων της κλινικής και ειδικότερα του γυναικολογικού τομέα, ενώ χαιρετισμό απηύθυνε και ο δήμαρχος Τήνου Παναγιώτης Κροντηράς, ο οποίος εξήρε την κοινωνική σημασία της συνεργασίας με την

Interamerican και την Αθηνναϊκή Mediclinic, με απτά ήδη τα οφέλη για τους κατοίκους της Τήνου. Σημαντική ήταν η υποστήριξη στην οργάνωση της εκδήλωσης του Αλέκου Μέγκουλα, τοπικού συνεργάτη της εταιρείας.

ΚΑΚΙΑ ΚΕΧΡΗ
(διευθύντρια ατομικών
γενικών ασφαλίσεων)

 **GENERALI**

Home *made*

Βάλαμε «φωτιά» στην αγορά ασφάλισης κατοικίας

Home *style*

Τα νέα προϊόντα που προωθεί η Generali ικανοποιούν αποτελεσματικά τις σύγχρονες ανάγκες των καταναλωτών, τονίζει με συνέπεια η κ. Κάκια Κεχρή (φωτό), Διευθύντρια Ατομικών Γενικών Ασφαλίσεων. Παρέχουμε προϊόντα προσιτά, ποιοτικά που ικανοποιούν αποτελεσματικά τις σύγχρονες ανάγκες του μέσου Έλληνα καταναλωτή που πλήττεται από την μείωση της αγοραστικής του δύναμης, ενώ παράλληλα αυξάνεται η ανάγκη του για πλήρη κάλυψη, χωρίς εκπτώσεις στην ποιότητα, με το μικρότερο δυνατό κόστος, τονίζει η κ. Κεχρή και γνωστοποιεί ότι στους τρεις μήνες της κυκλοφορίας των προϊόντων «Home Made και «Home Style», σημειώθηκε αύξηση του αριθμού των αιτήσεων κατά 300% σε σύγκριση με τους αντίστοιχους μήνες του 2013.

Πρόσφατα η Generali παρουσίασε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά δυο νέα προϊόντα ασφάλισης κατοικίας, το «Home Made» και το «Home Style». Πριν προχωρήσουμε στη συζήτησή μας για τα νέα προϊόντα, μπορείτε κυρία Κεχρή, να μας δώσετε την εκτίμησή σας για την ασφαλιστική αγορά κατοικίας στην Ελλάδα;

Στην Ελλάδα, η ασφάλιση κατοικίας είναι ένας κλάδος υπό ανάπτυξη. Οι ασφαλισμένες κατοικίες είναι σχετικά λίγες σε σύγκριση με το συνολικό οικιστικό δυναμικό της χώρας. Υπολογίζεται ότι περίπου το 15% των κατοικιών έχουν ασφαλιστική κάλυψη και οι περισσότερες εξ' αυτών με συμβόλαια που συνδέονται με τα στεγαστικά δάνεια. Τα τελευταία χρόνια ο συγκεκριμένος τομέας έχει υποστεί τις επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης, όπως δείχνουν τα στοιχεία του κλάδου ασφάλισης περιουσίας, στον οποίο εντάσσεται και η ασφάλιση κατοικίας.

Υπολογίζεται ότι από το 2010 μέχρι το τέλος του 2013 η μείωση της παραγωγής ασφαλιστρών στον κλάδο περιουσίας ήταν της τάξης του 13,9%. Πάντως η πτώση της παραγωγής στο κλάδο περιουσίας ήταν πολύ μικρότερη από ό,τι στο σύνολο της αγοράς, όπου η πτώση έφθασε το 27,9%.

Γιατί νέα προϊόντα κατοικίας από την Generali τώρα και γιατί δύο ταυτόχρονα;

Υπάρχει φυσικά σκεπτικό γι' αυτό. Δύο προϊόντα ταυτόχρονα γιατί θέλουμε να παρέχουμε κάλυψη σε διαφορετικές ανάγκες των καταναλωτών μας. Κάθε προϊόν μας έχει συγκεκριμένη και στοχευμένη εστίαση.

Οι απαιτήσεις των ασφαλισμένων έχουν αλλάξει μαζί με τις οικονομικές συνθήκες στην χώρα μας τα τελευταία χρόνια. Η Generali παρακολουθώντας τις εξελίξεις θέλει να καλύπτει πλήρως κάθε φορά αυτό που ζητά ο πελάτης της, και αυτό που έχει ανάγκη. Στόχος μας είναι, δεδομένης και της έμφασης που δίνουμε στην ανάπτυξη πωλήσεων των Retail Πελατών της

Εταιρίας, να προωθήσουμε μία γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων, Γενικών ασφαλίσεων αλλά και Ζωής, που να ανταποκρίνονται πλήρως στην ικανοποίηση των αναγκών των καταναλωτών έτσι όπως αυτές διαμορφώθηκαν στη διάρκεια της οικονομικής κρίσης.

Στο πλαίσιο αυτής της πολιτικής, πραγματοποιήσαμε μία έρευνα αγοράς, καθοριστικό ρόλο στην οποία έπαιξαν οι συνεργάτες μας. Γνωρίζετε ότι για την Generali ο πρώτος της πελάτης είναι ο συνεργάτης της. Στόχο είχαμε λοιπόν να δημιουργήσουμε νέα προϊόντα που να καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες και δεδομένα. Συνεπώς, η άποψη των συνεργατών μας έχει ιδιαίτερη σημασία και βαρύτητα για την εταιρία. Αλλήλως, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι είναι αυτοί που γνωρίζουν καλύτερα από όλους τι απασχολεί τους ασφαλισμένους τους.

Συζητήσαμε λοιπόν εκτενέστατα μαζί τους, καταγράψαμε τα σημεία εκείνα στα

ευρύναμε τις καλύψεις, διασφαλίσαμε ένα δίκαιο και ανταγωνιστικό κόστος και σε συνδυασμό με τις υψηλού επιπέδου υπηρεσίες μας, είμαστε σε θέση να παρέχουμε στον ασφαλισμένο μας την εξασφάλιση και τη σιγουριά που έχει ανάγκη.

Διαπιστώσατε αλλαγές στην καταναλωτική συμπεριφορά, τα χρόνια της κρίσης;

Παρατηρείται σίγουρα μια γενικότερη δυσκολία στη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων. Οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές, λόγω της ύφεσης, κάνουν ιδιαίτερο αγώνα να προωθήσουν ασφαλιστικά προϊόντα στην αγορά. Ο μέσος Έλληνας καταναλωτής πλήττεται από τη μείωση της αγοραστικής του δύναμης, ενώ παράλληλα αυξάνεται η ανάγκη του για πλήρη κάλυψη, χωρίς εκπτώσεις στην ποιότητα, με το μικρότερο δυνατό κόστος.

Αυτή τη νέα πραγματικότητα θελήσαμε να αντιμετωπίσουμε με τα νέα προϊόντα

|| Το «Home Style» σχεδιάστηκε με στόχο να είναι προσιτό σε όλους, με εξαιρετικά ανταγωνιστικό κόστος και απευθύνεται και στην αγορά των ενυπόθηκων δανείων, καθώς έχει τη δυνατότητα προσαρμογής στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων.

οποία επιθυμούσαν να δουν βελτιώσεις ή τα σημεία εκείνα που πίστευαν ότι χρειαζόταν να εμπλουτίσουμε. Σταθήκαμε με ιδιαίτερη ευαισθησία στα σημεία εκείνα τα οποία θα έπρεπε να προσέξουμε περισσότερο στην παρεχόμενη υπηρεσία, καθώς και τα σημεία τριβής που παρουσιάζονται με τους ασφαλισμένους. Συζητήσαμε σε βάθος και μελετήσαμε προσεκτικά όλα τα δεδομένα, ώστε να διασφαλίσουμε ότι τα προϊόντα μας θα είναι ακόμη πιο ποιοτικά, ευέλικτα και εντέλεια πιο ελκυστικά για τους ασφαλισμένους μας.

Επιδιώξαμε, και πιστεύω ότι καταφέραμε, να βελτιώσουμε τα προϊόντα μας. Δι-

μας. Αυτό που μας ζήτησαν οι καταναλωτές το σεβαστήκαμε και το λάβαμε υπόψη μας. Αυτή την αρχή υιοθετήσαμε στα νέα προϊόντα που προωθεί η Generali σε όλους τους κλάδους. Προϊόντα προσιτά, ποιοτικά που ικανοποιούν αποτελεσματικά τις σύγχρονες ανάγκες.

Πως καταφέρατε να διευρύνετε τις καλύψεις, διατηρώντας το κόστος σε ανταγωνιστικά επίπεδα;

Το αποτέλεσμα αυτό προέκυψε από την προσεκτική μελέτη των απαιτήσεων των καταναλωτών, την αξιοποίηση των στοιχείων που διαθέτουμε από την μέχρι τώ-

ρα πολύ πλούσια δραστηριότητά μας στον κλάδο, αλλά και των τεχνικών αποτελεσμάτων που παρουσιάζουμε κάθε έτος.

Δημιουργήσαμε λοιπόν δυο προϊόντα, το «Home Made» και το «Home Style». Το πρόγραμμα «Home Made» είναι ένα πρόγραμμα ιδιαίτερα ευέλικτο. Πρόκειται για ένα «χειροποίητο» πρόγραμμα, το οποίο χτίζεται πάνω στις ανάγκες του κάθε πελάτη. Ένα πλήρες πρόγραμμα που προσφέρει κάλυψη από κάθε δυνατό κίνδυνο.

Το «Home Style» είναι ένα πρωτοποριακό προϊόν που καλύπτει συγκεκριμένες, άμεσες ανάγκες σε πολύ ανταγωνιστικό κόστος. Δίνουμε έτσι δυο εναλλακτικές προτάσεις στους ασφαλισμένους μας καλύπτοντας όλες τις δυνατές ασφαλιστικές τους ανάγκες.

Μπορείτε να μας περιγράψετε με λίγα λόγια το «Home Style»;

Το «Home Style» είναι ένα πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας που σχεδιάστηκε με στόχο να είναι προσιτό σε όλους με εξαιρετικά ανταγωνιστικό κόστος. Απευθύνεται και στην αγορά των ενυπόθηκων δανείων καθώς έχει τη δυνατότητα προσαρμογής στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Όπως γνωρίζετε, οι τράπεζες για να καλύπτουν τα ενυπόθηκα δάνεια ζητούν συγκεκριμένες καλύψεις, τις γνωστές ως FLEXA (Πυρκαγιά - Κεραυνό - Ευρεία Έκρηξη - Πτώση Αεροσκαφών) στις οποίες έχουν προσθέσει τα τελευταία χρόνια και την κάλυψη σεισμού, όπως και την κάλυψη από τρομοκρατικές ενέργειες και φυσικά φαινόμενα. Σχεδιάσαμε λοιπόν το «Home Style», ώστε να παρέχει αυτή την ευελιξία και να μπορεί να καλύψει όλες αυτές τις συγκεκριμένες ανάγκες, και μάλιστα σε πολύ ανταγωνιστικό κόστος.

Προσφέρεται η δυνατότητα επιλογής βασικών καλύψεων όπως είναι η πυρκαγιά, ο κεραυνός, η έκρηξη, αστική ευθύνη από πυρκαγιά, δόση στεγαστικού δανείου. Παράλληλα προσφέρεται η δυνατότητα παροχής επιπλέον καλύψεων όπως είναι ο σεισμός, η διασάλευση/διατάραξη δημόσιας τάξης, οι κακόβουλες τρομοκρατικές ενέργειες και τα φυσικά φαινόμενα.

Ποια τα ανταγωνιστικά του πλεονεκτήματα;

Η μεγάλη ευελιξία σε ό,τι αφορά τις επιλογές που έχει ο ασφαλισμένος αλλά και η ανταγωνιστική τιμή του. Για παράδειγμα παρέχει τη δυνατότητα διαφορετικής επιλογής κάλυψης στην οικοδομή και στο περιεχόμενο, όπως και τη δυνατότητα κάλυψης της δευτερεύουσας εξοχικής κατοικίας χωρίς άλλες προϋποθέσεις. Επίσης, έχει ξεκάθαρους και κατανοητούς όρους. Προστατεύει τον ασφαλισμένο από τον κίνδυνο να βρεθεί υπασφαλισμένος σε περίπτωση ζημιάς. Μια ακόμα καινοτομία του προγράμματος είναι ότι επιβραβεύει τον ασφαλισμένο με επιπλέον ελάφρυνση κόστους όταν χρησιμοποιεί εναλλακτικές πηγές ενέργειας (ηλιακή, αιολική, γεωθερμική, υδροηλεκτρική) ή καταβάλλει τα ασφάλιστρά του εφ' άπαξ με ετήσια καταβολή.

Μιλήστε μας τώρα για το «Home Made». Τι καινούριο φέρνει στην αγορά;

Το «Home Made» είναι ένα ολοκληρωμένο και πλήρες πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας. Σε αυτό έχει ενσωματωθεί όλη η μακρόχρονη εμπειρία και τεχνογνωσία της Generali, καθιστώντας το ως το απόλυτο πρόγραμμα κάλυψης της ακίνητης περιουσίας του έλληνα καταναλωτή.

Από τις συζητήσεις μας με τους διαμεσολαβούντες, διαπιστώσαμε ότι λόγω της οικονομικής κρίσης το πρώτο ασφαλιστικό προϊόν που «κόβει» ο ασφαλισμένος που αντιμετωπίζει οικονομικά προβλήματα είναι η ασφάλιση κατοικίας. Σκεφτήκαμε λοιπόν ότι θα πρέπει να δώσουμε στον ασφαλισμένο μας ένα προϊόν οικονομικό, χωρίς περιορισμό στην κάλυψή του και στην ποιότητα εξυπηρέτησής του, είτε κατά την στιγμή της ασφάλισής του είτε κατά την στιγμή της αποζημίωσής του. Μάλιστα, εμείς προχωρήσαμε στη διεύρυνση των καλύψεων, εξαφανίσαμε τις «γκρίζες ζώνες» που συναντάμε συχνά σε αντίστοιχα προϊόντα της αγοράς, απλοποιήσαμε τις διαδικασίες, προσφέραμε ευελιξία, προσπαθήσαμε να μειώσουμε το φαινόμενο της υπασφάλισης και θεσπίσαμε μια σειρά επιβραβεύσεων για τους πελάτες

που μας εμπιστεύονται.

Δώστε μου ένα-δυο παραδείγματα διεύρυνσης των καλύψεων.

Το «Home Made» καλύπτει τις μόνιμες και εξοχικές κατοικίες από κάθε δυνατό κίνδυνο όπως πυρκαγιά, κλοπή, ληστεία, φυσικά φαινόμενα, διαρροή σωληνώσεων, πυρκαγιά από δάσος, κεραυνό, έκρηξη, τρομοκρατικές και κακόβουλες ενέργειες, θραύση κρυστάλλινων, αστική ευθύνη, κ.λπ. Επιπλέον όμως, δεν αφήνει κανένα στοιχείο της περιουσίας του ασφαλισμένου ακάλυπτο καθώς, εκτός της οικίας και του εσωτερικού περιεχομένου, ασφαλίζει με απλή διαδικασία και ξεκάθαρο τρόπο τα εξωτερικά και βοηθητικά κτίσματα, τα αντικείμενα που βρίσκονται στην εξωτερική πλευρά της οικοδομής, λέβητες κεντρικής θέρμανσης, ηλιακού θερμοσίφωνες, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, φωτοβολταϊκό σύστημα, κ.ά.

Εκτός των παραπάνω, το «Home Made» διευρύνει ακόμα περισσότερο την έννοια της ασφάλισης και φτάνει να καλύπτει μέχρι:

- την απώλεια ενοικίων σε περίπτωση ολικής καταστροφής
- την κάλυψη των δαπανών ψυχολογικής υποστήριξης μετά από περιστατικό διάρρηξης
- την κάλυψη δαπανών διακοσμητή σε περίπτωση αποκατάστασης κατόπιν ζημιάς, ενώ
- προσφέρει αξία αντικατάστασης με καινούργιο, ακόμα και στον ρουχισμό

Αλλά δεν σταματάμε εδώ, καθώς με το «Home Made» η Generali καλύπτει και ζημιές από την φυσιολογική φθορά των σωληνώσεων. Με την κάλυψη αυτή η Generali αποκαθιστά μία αδικία που συμβαίνει πολλά χρόνια τώρα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στόχος και πρόθεσή μας είναι να επιβραβεύουμε τον πελάτη που μας εμπιστεύεται την ασφάλιση των περιουσιακών του στοιχείων για πολλά έτη. Η Εταιρεία μας έχει σταθερούς πελάτες για 20-25 χρόνια. Τι θα μπορούσε να συμβεί; Μετά από 20 χρόνια ασφάλισης, η ασφαλισμένη κατοικία μπορεί να εμφανίσει ζημιά από διάρρηξη σωληνώσεων λόγω

φυσιολογικής φθοράς. Η ζημιά αυτή εξαιρείται από τα υφιστάμενα συμβόλαια της αγοράς. Το «Home Made» την καλύπτει με μία μικρή απαλλογή. Θεωρήσαμε ότι αυτή η εξαίρεση είναι άδικη και γι' αυτό την καταργήσαμε. Ήταν άδικο τόσα χρόνια να πληρώνει κάποιος κάλυψη για το σπίτι του και τελικά όταν την χρειαστεί να μην καλύπτεται με την αιτιολογία της φυσιολογικής φθοράς. Με την απόφαση μας αυτή προσπαθούμε να συμβάλουμε και στην βελτίωση της εικόνας του κλάδου στα μάτια των καταναλωτών αλλά και στη βελτίωση της ασφαλιστικής συνείδησης, δίνοντας στον καταναλωτή απτές αποδείξεις της αξίας της ασφάλισης.

Επίσης διευρύνουμε την κάλυψη της κατοικίας του πελάτη μας από κάθε άλλο γεγονός, πέραν των κατονομαζόμενων κινδύνων, όταν εμπιστεύεται στην Εταιρία μας την ασφάλιση μεγάλων αξιών του.

Είναι σημαντικό επίσης να σημειώσω ότι στην Generali έχουμε σαν στόχο να οικοδομούμε σχέσεις μακρόχρονες και σταθερές με τους ασφαλισμένους μας, βασισμένες στην πίστη και στον σεβασμό των αναγκών τους, ανταποδίδοντάς τους την αξία που μας προσδίδουν. Για τον λόγο αυτό προσφέρουμε στους πελάτες μας μια σειρά επιβραβεύσεων, ελαφρύνοντας το κόστος της ασφάλισής τους:

- όταν χρησιμοποιούν εναλλακτικές πηγές ενέργειας
- όταν η ασφαλισμένη κατοικία προστατεύεται με συναγερμό ασφαλείας
- όταν ο πελάτης εμπιστεύεται στην Εταιρία μας την ασφάλιση της κατοικίας του για



Το «Home Made» καλύπτει τις μόνιμες και εξοχικές κατοικίες από κάθε δυνατό κίνδυνο όπως πυρκαγιά, κλοπή, ληστεία, φυσικά φαινόμενα, διαρροή σωληνώσεων, πυρκαγιά από δάσος, κεραυνό, έκρηξη, τρομοκρατικές και κακόβουλες ενέργειες, θραύση κρυστάλλινων, αστική ευθύνη, κ.λπ.

πολλά έτη

• όταν ο πελάτης μας διατηρεί στην Εταιρία και άλλα ασφαλιστικά προϊόντα

• όταν καταβάλλει τα ασφάλιστρά του εφ' άπαξ

Για όλα τα παραπάνω υποστηρίζουμε με σιγουριά ότι το «Home Made» είναι ένα πραγματικά καινοτόμο προϊόν και αυτό το γνωρίζουν πολύ καλά οι συνεργάτες μας που το προωθούν ήδη στην αγορά. Στη Generali, με το «Home Made» αποδεικνύουμε ότι στην καινοτομία δεν υπάρχουν όρια. Χωρίς υπερβολή το «Home Made» είναι το πληρέστερο προϊόν για την ασφάλιση κατοικίας στην ελληνική αγορά.

Αναφερθήκατε πριν στις γκριζες ζώνες. Η πέργκολα είναι ένα τέτοιο παράδειγμα.

Ασφαλίζεται μαζί με την οικοδομή ή όχι; Πώς το αντιμετωπίζει το θέμα αυτό το «Home Made»;

Πολύ ωραία ερώτηση. Όπως προανέφερα, όταν θελήσαμε να σχεδιάσουμε τα νέα μας προϊόντα, προσπαθήσαμε πρώτα να κατανοήσουμε πραγματικά τις ανάγκες των πελατών μας και τα σημεία εκείνα που δημιουργούν δυσλειτουργίες και δυσερμηνείες. Από την εμπειρία μας και την έρευνα που κάναμε διαπιστώσαμε ότι οι ασφαλισμένοι μας δεν είναι αρνητικοί στο να ασφαλίσουν την τέντα τους π.χ. ή την πέργκολα ή αντικείμενα στην εξωτερική πλευρά της οικοδομής κλπ. Δεν γνώριζαν ξεκάθαρα ότι ασφαλίζοντας την οικοδομή τους δεν ασφαλίζουν τα εξωτερικά της στοιχεία, εάν δεν τα έχουν δηλώσει.

Γενικότερα διαπιστώσαμε ότι αυτό που επιθυμούν οι καταναλωτές είναι, ξεκάθα-

ρους όρους, απλές διαδικασίες και διαφάνεια στις συναλλαγές τους. Σχεδιάσαμε λοιπόν τα προϊόντα μας με τέτοιο τρόπο ώστε να καλύπτουν πλήρως και χωρίς περιορισμούς, κάθε περιουσιακό στοιχείο του ασφαλισμένου που αποτελεί επένδυσή στην ποιότητα της ζωής του, για το παρόν και το μέλλον του. Με απλό λοιπόν τρόπο, καλύπτουμε κάθε τι που αποτελεί επένδυση του ασφαλισμένου στην κατοικία του και από κάθε κίνδυνο, χωρίς να τον υποβάλουμε σε χρονοβόρες και κουραστικές διαδικασίες. Εννοείται λοιπόν ότι ασφαλίζουμε τα εξωτερικά αντικείμενα της οικοδομής και κάθε αντικείμενο που αποτελεί στοιχείο της περιουσίας του. Μάλιστα δίνουμε στον πελάτη μας και ένα συμβουλευτικό εργαλείο εύκολης αποτίμησης της αξίας της οικοδομής του καθώς και των βοηθητικών του χώρων.

Μιλήσατε πριν για την υπασφάλιση, ένα φαινόμενο που συναντάμε συχνά στον κλάδο. Πώς το αντιμετωπίζει η Generali;

Είναι γεγονός ότι η πληροψηφία των κατοικιών είναι ανασφάλιστες ενώ ένα ακόμη σημαντικό πρόβλημα για τις ασφαλισμένες κατοικίες, είναι η υπασφάλιση. Η αλήθεια είναι ότι οι πελάτες μας έχουν πολλή να σκεφτούν στην δύσκολη οικονομική συγκυρία των καιρών μας και συχνά ξεχνούν να επικαιροποιούν τις ασφαλισμένες αξίες της περιουσίας τους.

Η Generali με τα νέα προϊόντα επιδιώκει να περιορίσει αυτά τα φαινόμενα και να επιλύσει ένα ακόμη σημείο που δημιουργεί προβλήματα στους πελάτες κατά την στιγμή της αποζημίωσής τους. Μία ακόμη καινοτομία του «Home Made» και του «Home Style» είναι ότι προστατεύει τον ασφαλισμένο από τον κίνδυνο να βρεθεί υπασφαλισμένος σε περίπτωση ζημιάς. Αν δηλαδή, για οποιοδήποτε λόγο, σε περίπτωση ζημιάς αποδειχτεί ότι η κατοικία ήταν υπασφαλισμένη, η Generali καλύπτει το 10% της υπασφάλισης αυξάνοντας ανάλογα την αποζημίωση.

Πώς υποδέχθηκε τελικά το δίκτυο των συνεργατών σας τα νέα προϊόντα;

Μία ακόμη καινοτομία του «Home Made» και του «Home Style» είναι ότι προστατεύει τον ασφαλισμένο από τον κίνδυνο να βρεθεί υπασφαλισμένος σε περίπτωση ζημιάς. Αν δηλαδή, για οποιοδήποτε λόγο, σε περίπτωση ζημιάς, αποδειχτεί ότι η κατοικία ήταν υπασφαλισμένη, η Generali καλύπτει το 10% της υπασφάλισης αυξάνοντας ανάλογα την αποζημίωση

Υπάρχει ενθουσιασμός από την πλευρά των συνεργατών και η αποδοχή τους είναι μεγάλη. Χαρακτήρισαν το «Home Made» μακράν το πιο πλήρες και ολοκληρωμένο προϊόν ασφάλισης κατοικίας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Την άποψη τους αυτή την πιστοποίησαν και με τον αριθμό των αιτήσεων που λαμβάνουμε κάθε μέρα. Τους τρεις μήνες της κυκλοφορίας τους σημειώθηκε αύξηση του αριθμού των αιτήσεων κατά 300% σε σύγκριση με τους αντίστοιχους μήνες του 2013. Ο κόσμος παρά τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει ανταμείβει την σωστή σχέση κόστους/οφέλους. Με λίγα λόγια βάλουμε «φωτιά» στην αγορά ασφάλισης κατοικίας.

Να επανέλθω κλείνοντας αυτή τη συζήτηση, στο θέμα των ανασφάλιστων κατοικιών. Γίνεται μία συζήτηση τελευταία για την υποχρεωτική ασφάλιση των κατοικιών από σεισμό. Πώς την σχολιάζετε;

Γενικότερα νομίζω ότι είναι απόλυτη ανάγκη να αυξηθεί η ασφαλιστικότητα στην Ελλάδα και στον κλάδο περιουσίας. Είναι κρίμα η ακίνητη περιουσία του Έλληνα να μένει ακάλυπτη όταν μάλιστα η χώρα μας είναι η πιο σεισμογενής χώρα της Ευρώπης. Μπορεί μέσα από ένα θεσμοθετημένο διάλογο με την πολιτεία να βρεθεί ο τρόπος, αφού οι τεχνικές υπάρχουν, προκειμένου να ασφαλισθεί η περιουσία των Ελλήνων από ένα κίνδυνο πάρα πολύ σοβαρό.

Ο ασφαλιστικός κλάδος σε συλλογικό επίπεδο μέσω της Ένωσης Ασφαλι-

στικών Εταιρειών Ελλάδος έχει καταθέσει την πρόταση του για την δημιουργία ενός ειδικού ταμείου ασφάλισης φυσικών καταστροφών σε συνεργασία με την πολιτεία. Παράλληλα όμως και η κάθε ασφαλιστική εταιρεία, με την προώθηση σύγχρονων προγραμμάτων, μπορεί να βοηθήσει στην ανάπτυξη της αγοράς. Γενικότερα, πιστεύω ότι χρέος όλων μας είναι να συμβάλλουμε ώστε ακόμη και σε αυτές τις ιδιαίτερες συνθήκες να αυξηθεί ο βαθμός ασφαλιστικής κάλυψης του Έλληνα καταναλωτή.

Η Generali με τα νέα προϊόντα «Home Made» και «Home Style» κινείται προς αυτή την κατεύθυνση, προσφέροντας πρότυπα ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες. Παράλληλα παρέχει και ουσιαστικά κίνητρα στους συνεργάτες της, προκειμένου να αυξήσουν την προώθηση των προϊόντων αυτών στην αγορά.

Εμείς στην Generali θέλουμε ο καταναλωτής να αντιληφτεί την ουσιαστική ελευθερία που του διασφαλίζει μια σωστή ασφάλιση. Θέλουμε να συνεχίσει να ασφαρίζει το σπίτι του και να μην κόβει την ασφάλιση για οικονομικούς λόγους, γιατί η οικονομική επιβάρυνση που προκύπτει από μια ζημιά, σε μια ανασφάλιστη κατοικία, είναι σφέστατα πολύ μεγαλύτερη από ένα σταθερό ασφάλιστρο και πολλές φορές μη αντιμετωπίσιμη. Θέλουμε ο καταναλωτής να αισθάνεται τη σιγουριά και την εξασφάλιση που παρέχει μία μεγάλη, αξιόπιστη, σοβαρή και φερέγγυα ασφαλιστική δύναμη. **ΝΑΙ**

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!



Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου,
Head of Eastern & Southern
Europe – MetLife

Η MetLife Alico γράφει νέα σελίδα επιτυχίας στην Ελλάδα

Σε μια βραδιά με ιδιαίτερο συμβολισμό, η MetLife Alico γιόρτασε 50 χρόνια επιτυχημένης δραστηριότητας στην Ελλάδα και ανακοίνωσε την μετονομασία της σε MetLife, στο πλαίσιο του εναρμονισμού της με την παγκόσμια εταιρική ταυτότητα της εταιρείας. Σε αυτή τη σημαντική βραδιά για την MetLife, παραβρέθηκαν πά-

Ο κ. Δ. Μαζαράκης,
Αντιπρόεδρος Δ.Σ. &
Διευθύνων Σύμβουλος -
MetLife



Αριστερά, Ο κ. M. Khalaf, President, Europe, Middle East & Africa, στη μέση πάνω ο κ. Α. Σκορδάς, Υφυπουργός Ανάπτυξης, στη μέση κάτω, ο κ. Α. Παπαχελίας, Διευθυντής εφημερίδας «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ», δεξιά, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Head of Face to Face Distribution Ελλάδος

να από 1200 καλεσμένοι, από το παραγωγικό δυναμικό και το διοικητικό προσωπικό, στελέχη της εταιρείας από το Περιφερειακό και Παγκόσμιο δίκτυο, συνεργάτες, εκπρόσωποι της ασφαλιστικής αγοράς κ.ά.

Τους πολυάριθμους προσκεκλημένους υποδέχθηκαν ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου, Head of Eastern & Southern Europe της MetLife και ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, Αντιπρόεδρος Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας στην Ελλάδα, μαζί με τον κ. Γιώργο Ζερβουδάκη, Head of Face to Face Distribution Ελλάδος, καθώς και άλλα στελέχη.

Παράλληλα, την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Michel Khalaf, President, Europe, Middle East & Africa, ο κ. Ricardo Anzaldua Executive Vice President & General Counsel και ο κ. Frans Hijkoop Executive Vice President & Chief HR Officer, ενώ χαιρετισμό μέσω video conference απύθνη ο κ. Steve Kandarian, Chairman, President, & CEO της MetLife. Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης μισού αιώνα επιτυχημένης δραστηριότητας στην Ελλάδα, έγινε μία δημιουργική αναδρομή στο παρελθόν, με αναφορά σε σημειοσταθμούς για την εταιρεία. Στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος βρέθηκε η ανακοίνωση από τον κύριο Δ. Μαζαράκη, της μετονομασίας της εταιρείας από MetLife Alico σε MetLife, εγκαινιάζοντας έτσι μια νέα σελίδα στην ιστορία της. Επιπλέον ο κ. Μαζαράκης στάθηκε στα βασικά συστατικά της έως τώρα επιτυχι-

ας, ξεχωρίζοντας τις στρατηγικές επιλογές της εταιρείας όλα αυτά τα χρόνια, η οποία πολλές φορές κινήθηκε αντίθετα από την μόδα της κάθε εποχής, καθώς και την έμφαση στη δημιουργία επαγγελματιών ασφαλιστικών συμβούλων πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης από την πρώτη στιγμή της εγκατάστασής της στην Ελλάδα. Στο ξεκίνημα της δεύτερης πεντηκονταετίας, και υλοποιώντας ήδη τη στρατηγική της για την περαιτέρω ανάπτυξή της, στόχος της MetLife είναι να αποτελεί την πρώτη και κορυφαία επιλογή για τους ασφαλισμένους, όπως επίσης την πρώτη και κορυφαία επιλογή για τους εργαζόμενους και τους συνεργάτες της.

Πιο συγκεκριμένα, ο κ. Δ. Μαζαράκης ανέφερε μεταξύ άλλων τα εξής: Ότι 50 χρόνια πριν, το 1964, η εταιρεία μας ξεκινούσε τη δραστηριότητά της στην Ελλάδα. Μπήκε στην αγορά ως μια εταιρεία διεθνούς εμπέλειας και γρήγορα κέρδισε την αναγνώριση και την εμπιστοσύνη των συνεργατών της και των ασφαλισμένων της.

Η American Life Insurance Company, όπως ήταν η τότε ονομασία της, ήταν εκείνη που έδωσε πρώτη νέα διάσταση στο θεσμό της ασφάλειας Ζωής στην Ελλάδα και αποτέλεσε ένα μεγάλο σχολείο για πολλά στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς.

Σε αυτή τη διαδρομή των 50 χρόνων οι κρί-



σμοι παράγοντες για την επιτυχία της εταιρείας ήταν δύο. Πρώτον, οι άνθρωποι της. Οι άνθρωποι της από το παραγωγικό και το διοικητικό σύστημα, οι οποίοι με το επαγγελματικό τους πάθος, την αφοσίωσή τους, και την ικανότητά τους να προγραμματίζουν, να υλοποιούν και να ξεπερνούν τα εμπόδια, κατάφεραν να φέρουν την εταιρεία στις κορυφαίες θέσεις της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και να υπηρετήσουν με επιτυχία το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Δεύτερον, οι επιλογές της εταιρείας όλα αυτά τα χρόνια. Οι επιλογές μας σε προσωπικό και επαγγελματικό επίπεδο είναι αυτές που καθορίζουν τη ζωή που θα ζήσουμε.

Η εταιρεία μας επέλεξε να επιμένει στον επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης από την πρώτη στιγμή που ήρθε στην Ελλάδα. Να πηγαίνει κόντρα στη μόδα της κάθε εποχής, όπως με τις κάρτες νοσηλείας και να προτείνει αυτά τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που αντέχουν στον χρόνο. Να παροτρύνει τους ασφαλισμένους της το 1999, όταν όλοι είχαμε μεθύσει με τις αποδόσεις του χρηματιστηρίου, να διατηρήσουν τα παλιά τους εγγυημένα συμβόλαια. Αυτές είναι ορισμένες μόνο από τις επιλογές που την χαρακτηρίζουν και δικαιολογούν γιατί σήμερα βρίσκεται στη θέση που βρίσκεται.

Αναφερόμενος στις προοπτικές που ανοίγονται για τα επόμενα χρόνια, ο κ. Δ. Μαζαράκης υπογράμμισε: "Παρά τις όποιες προκλήσεις αντιμετωπίζει σήμερα η αγορά ιδιωτικής ασφάλισης, είναι σαφές και προσωπικά το πιστεύω ακράδαντα, ότι παράλληλα διαμορφώνονται σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης.

Αυτές τις προοπτικές, εμείς οφείλουμε να τις «διαβάσουμε» σωστά και να τις αξιοποιήσουμε κατάλληλα. Τι κάνουμε λοιπόν εμείς σήμερα αλλιά και τι θα κάνουμε από εδώ και πέρα προκειμένου η προσδοκώμενη ανάπτυξη



ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΟΙ 2013

1. ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΦΟΤΟΥ

1η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε νέα παραγωγή Ζωής
1η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Αμοιβαία Κεφάλαια
3η θέση	«Βραβείο Μανώλης Δουληγέρκης»
2η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στο EMEA

2. Χ. ΣΟΥΤΙΔΑΣ (15 χρόνια με την Εταιρεία)

1η θέση	Ομάδα σε νέα παραγωγή Ζωής
2η θέση	Ομάδα σε νέα παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων
3η θέση	Ομάδα σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής

3. ΖΑΚ ΣΟΥΤΣΗΣ

1η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα Παραγωγή Ζωής
1η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Αμοιβαία Κεφάλαια
1η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στο EMEA

Τα βραβεία απένευσε ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Head of Eastern & Southern Europe – MetLife και Μ. Khalaf, President, Europe, Middle East & Africa

ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

4. ΤΟΤΑ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ

1η θέση	«Βραβείο Μανώλης Δουληγέρκης»
1η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
2η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Ζωής

5. ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΥΜΥΡΝΙΟΤΗΣ

1η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
2η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
3η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Ζωής

6. ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΩΡΔΑΝΙΔΗΣ

1η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων
1η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στο EMEA

7. ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ (30 χρόνια με την Εταιρεία)

3η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στο EMEA
---------	--

8. ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ

2η θέση	«Βραβείο Μ. Δουληγέρκης»
2η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων

9. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ

3η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων
---------	--

10. ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΑΓΚΑΡΗΣ (25 χρόνια με την Εταιρεία)

2η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
---------	---

11. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ

3η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
---------	---

12. ΙΟΥΛΙΑ ΚΑΚΑΝΑ

3η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
3η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Αμοιβαία Κεφάλαια

13. ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ

2η θέση	Γραφείο Πωλήσεων σε Αμοιβαία Κεφάλαια
---------	---------------------------------------

Τα βραβεία απένευσε ο κ.κ. Δ. Μαζαράκης, Αντιπρόεδρος Δ.Σ. & Διευθύνων Σύμβουλος της MetLife στην Ελλάδα, Ν. Δασκαλάκης, Head of Face to Face Distribution, Eastern & Southern Europe και Α. Σουλτογιάννης, Γενικός Διευθυντής MetLife Alico A.E.Δ.Α.Κ.



της ασφαλιστικής αγοράς και οι προοπτικές που έχουμε διαγράψει να λειτουργήσουν προς όφελός μας;

Πρώτον, αλληλίζουμε πλέον το όνομά μας από MetLife Alico σε MetLife και εναρμονιζώμαστε με την παγκόσμια οικογένεια της MetLife. Πρόκειται για ένα όνομα που εμπνέει εκατομμύρια πελάτες ανά τον κόσμο να διεκδικήσουν περισσότερα από την ζωή τους, όπως λέει και η υπόσχεση της MetLife προς τους ασφαλισμένους. Το rebranding είναι για εμάς μία αφορμή για μια δυναμική επανεμφάνιση με εξωστρέφεια, με ισχυρή επικοινωνιακή παρουσία αλληλ και διαφημιστική προβολή. Η εξωστρέφεια αυτή θα μας προσφέρει τη δυνατότητα να παρουσιάσουμε τις νέες αξίες μας, τις δυνατότητες και τις προοπτικές μας. Γιατί στόχος της MetLife είναι να αποτελεί την πρώτη και κορυφαία επιλογή για τους ασφαλισμένους!

Και δεύτερον, συνεχίζουμε με αφοσίωση να υλοποιούμε την στρατηγική μας, τη στρατηγική που θα μας οδηγήσει με ασφάλεια στο δρόμο της ανάπτυξης, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα τις δεσμεύσεις μας απέναντι στους ασφαλισμένους μας, τους ανθρώπους μας, και τους μετόχους μας. Πέρα, όμως, από την επίτευξη των στόχων μας, βασική μας επιδίωξη παραμένει η ευημερία των ανθρώπων μας. Γιατί ποιο είναι τελικά το μεγάλο μας όπλο; Οι άνθρωποι μας ασφαλίως, οι οποίοι εξακολουθούν να αποτελούν βασική μας προτεραιότητα. Και ένας ακόμα στόχος μας είναι η MetLife να αποτελέσει την πρώτη και κορυφαία επιλογή για τους εργαζομένους της και τους συνεργάτες της.

Στην ομιλία του, ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου τόνισε μεταξύ άλλων:

«Είμαστε από τις μεγαλύτερες και πιο φερέγγυες εταιρείες στην Ελληνική Αγορά. Μία εταιρεία με 50 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα. Με ιστορία, με ζωντανές μνήμες, μια ε-

ΟΜΑΔΕΣ

14. ΕΥΔΟΚΙΑ ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ

1η θέση	Ομάδα σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
2η θέση	Ομάδα σε νέα Παραγωγή Ζωής
3η θέση	Ομάδα σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων

15. ΣΠΥΡΟΣ ΓΟΓΤΑΚΗΣ

1η θέση	Ομάδα σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων
---------	---

16. ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΣΛΑΜΑΡΗΣ

1η θέση	Ομάδα σε παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
---------	---------------------------------------

Τα βραβεία απένευσε ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Head of Face to Face Distribution Ελλάδος.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

17. ΓΙΑΝΝΟΥΛΑ ΒΑΣΙΛΙΟΥ

2η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα Παραγωγή Ζωής
---------	---

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΤΑΒΡΟΠΟΥΛΟΣ

2η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
3η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα Παραγωγή Ζωής

18. Θ.ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ & ΣΙΑ (20 χρόνια με την Εταιρεία)

1η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων
1η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε αριθμό νέων Συμβολαίων Ζωής
1η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων

19. ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ

3η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων
---------	--

20. ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ

2η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στο EMEA
---------	--

21. ΧΑΡΗΣ ΜΟΡΦΟΤΟΥ

3η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στο EMEA
---------	--

22. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΡΟΥΖΗΣ

1η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
	Million Dollar Producer στο EMEA

23. ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΜΗΛΙΩΝΗ

2η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
---------	---

24. ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΕΞΙΡΠΕΟΓΛΟΥ

3η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
---------	---

25. ΚΑΡΟΛΟΣ ΜΑΡΚΟΥΖΙΟΣ

2η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Αμοιβαία Κεφάλαια
---------	---

26. ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΚΟΡΟΛΗΣ

1η θέση	Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα ΙΟΑ στην Ελλάδα
---------	---

27. ΘΩΜΑΣ ΠΟΥΡΛΙΔΑΣ

	Βραβείο «Γ. Σκαλίγκου»
--	------------------------

28. ΠΕΡΣΕΦΟΝΗ ΣΧΟΙΝΑ

1η θέση	Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής
1η θέση	Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής & Προσωπικών Ατυχημάτων

29. ΑΛΕΞΙΟΣ ΡΑΠΤΙΔΗΣ

2η θέση	Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής & Προσωπικών Ατυχημάτων
---------	---

30. ΜΑΡΙΑ ΣΙΑΚΚΑ

2η θέση	Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής
3η θέση	Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής & Προσωπικών Ατυχημάτων

Τα βραβεία απένευσε ο κ.κ. Ν. Δασκαλάκης, Head of Face to Face Distribution, Eastern & Southern Europe, Γ. Ζερβουδάκης, Head of Face to Face Distribution Ελλάδος, Κ. Δερβεντζής, Head of Face to Face Agency, Γ. Αναστόπουλος, Head of Face to Face D.S.F. και Α. Σουλτογιάννης, Γενικός Διευθυντής MetLife Alico A.E.Δ.Α.Κ.



ταιρεία που κέρδισε την εμπιστοσύνη της αγοράς και διαμόρφωσε και ασάθλησε το DNA της.

Τι αναγράφεται λοιπόν στο DNA μας; Η συνέπεια λόγων και έργων. Η αίσθηση ευθύνης. Το ήθος. Ο σεβασμός στους ασφαλισμένους και στους ανθρώπους μας. Αλλά βαθιά χαραγμένα είναι επίσης η προσήλωση στην καθημερινή βελτίωση της Παραγωγικότητας, το πάθος για την επιτυχία και την τελειότητα και η σχεδόν φανατική αγάπη μας για τη δουλειά μας και την εταιρεία μας. Όλα αυτά αποτελούν την ειδοποιό διαφορά, το μεγάλο ανταγωνιστικό πλεονέκτημά μας στο δρόμο για τη δεύτερη πεντηκονταετία μας. Είμαι περήφανος για την ιστορία μας, αλλά είμαι και πολύ αισιόδοξος για το μέλλον μας.

Όπως γνωρίζετε, θέλουμε να γίνουμε «Η εταιρεία επιλογής». Σε αυτήν την προσπάθεια έχουμε μια αφετηρία που πολύ λίγες εταιρείες έχουν παγκόσμια.

Ακόμη, στην ομιλία του ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου έκανε ιδιαίτερη αναφορά στις Ομαδικές Ασφαλίσεις, καθώς και στο δίκτυο πωλήσεων, τονίζοντας μεταξύ άλλων τα εξής:

«Στις Ομαδικές Ασφαλίσεις, που είναι σήμερα πραγματικός ηγέτης στην αγορά, θα πρέπει να συνεχίσουμε να παρέχουμε υψηλότετου επιπέδου σύγχρονες υπηρεσίες, καλύπτοντας τις εξειδικευμένες ανάγκες των εταιρικών μας πελατών. Η χρήση της τεχνολογίας και της καινοτομίας και το υψηλό επίπεδο service, αποτελούν απαραίτητα εργαλεία που θα αναπτυχθούν ακόμα πιο πολύ.

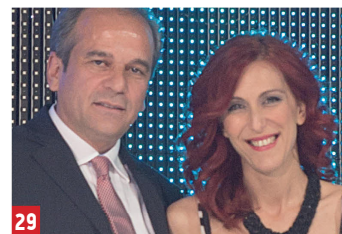
Το Agency αποτέλεσε κύριο συστατικό της επιτυχίας μας μέ-

χρι σήμερα και αποτελεί ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα. Για το αύριο, η Δύναμή μας στην προσωπική πώληση, θα αποτελέσει ακόμη μεγαλύτερο ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα και εγγυητή της επιτυχίας μας. Έχω ξαναπεί, ότι το Agency της Ελλάδος αποτελεί ένα από τα πραγματικά κορυφαία Agency παγκοσμίως. Διακρίνεται ανάμεσα σε πολλά, πολύ καλά δίκτυα Agency. Δεν θα πρέπει να εφησυχάσουμε στο γεγονός ότι είμαστε το καλύτερο Agency. Πρέπει να ανταγωνιστούμε τον καλό εαυτό μας. Αυτό είναι το μέτρο σύγκρισης.

Παράλληλα, η εταιρεία αναπτύσσει και τα άλλα δίκτυα όπως το Bancassurance και το Direct to Consumer, όπου οι υπάρχουσες συνεργασίες πρέπει να αποτελούν εφαλτήριο για ακόμη μεγαλύτερους ρυθμούς ανάπτυξης».

Αναφερόμενος στον Διοικητικό μηχανισμό, ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου ανέφερε: «Στο δικό μας διοικητικό μηχανισμό, πιστώνεται εν πολλοίς η βελτίωση της παραγωγικότητάς μας, χωρίς να τραυματίζεται η ποιότητα υπηρεσιών και υποστήριξης. Θα συνεχίσει να απλοποιεί τις διαδικασίες, να αυτοματοποιείται, να βελτιώνει την αίσθηση ικανοποίησης στους ασφαλισμένους μας μετά από κάθε συναλλαγή μαζί μας, να είναι ακόμα πιο κοντά στον πελάτη».

Πρέπει πλέον να λειτουργούμε όλοι ενσυνείδητα Πελάτοκεντρικά. Η υψηλή μας διατηρησιμότητα δείχνει ότι οι πελάτες μας είναι ευχαριστημένοι και η βελτίωση του δείκτη NPS καταγράφει τα θετικά αποτελέσματα των προσπαθειών μας. Είμαστε όλοι ικανοποιημένοι για αυτά που κατορθώσαμε μέχρι σή-



μερα και ενθουσιασμένοι με τις προοπτικές του αύριο. Είμαστε περήφανοι για το αποτύπωμά μας στην ιστορία της ασφάλισης στην Ελλάδα».

Στην δική του ομιλία, ο κ. Michel Khalaf αναφέρθηκε στη σημασία του rebranding που πραγματοποιεί η εταιρεία, σημειώνοντας ότι «είναι ένα πολύ ξεκάθαρο σημάδι ότι φιλοδοξούμε να δημιουργήσουμε μια ενιαία MetLife, μια πραγματικά παγκοσμίου επιπέδου εταιρεία, που αναβαθμίζεται διαρκώς σε διεθνές επίπεδο». Παράλληλα, τόνισε ότι η Ελλάδα είναι ένα σημαντικό κομμάτι της παγκόσμιας οικογένειας της MetLife, έχοντας κατακτήσει την εμπιστοσύνη των εκατοντάδων χιλιάδων ασφαλισμένων της, τόσο με ατομικά ασφαλιστήρια όσο και στον τομέα των Ομαδικών Ασφαλίσεων, όπου είναι ο αδιαμφισβήτητος ηγέτης της αγοράς. Μίλησε επίσης για τις προκλήσεις των τελευταίων ετών οι οποίες αποτέλεσαν μια ιδανική ευκαιρία για τους ασφαλιστικούς συμβούλους της εταιρείας να δείξουν τον επαγγελματισμό και την αφοσίωσή τους στους ασφαλισμένους, τονίζοντας χαρακτηριστικά: «Σε δύσκολους καιρούς, οι ασφαλισμένοι βασίζονται σε φερέγγυες εταιρείες με μακρά ιστορία και εμείς με την 50χρονη αξιόπιστη παρουσία μας στην Ελλάδα, έχουμε εδραιώσει τη θέση μας». Ο κ. Khalaf αναφέρθηκε επίσης στο κοινωνικό έργο που προσφέρει η MetLife στη χώρα μας, όπου

μεταξύ άλλων οι συνεργάτες της Εταιρείας συμμετέχουν εθελοντικά σε ένα νέο πρόγραμμα που υποστηρίζεται και από το MetLife Foundation, το οποίο έχει σαν στόχο την προώθηση και την ενίσχυση της κατανόησης των βασικών χρηματοοικονομικών αρχών από μαθητές που έχουν περιορισμένη πρόσβαση σε αυτού του είδους την ενημέρωση. Το πρόγραμμα ονομάζεται MetLife LifeChanger και σχεδιάστηκε από τους ίδιους τους εργαζομένους της Εταιρείας, κατά τη διάρκεια ενός workshop με θέμα την καινοτομία που οργάνωσε η MetLife στην Αθήνα. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης πραγματοποιήθηκε και η απονομή βραβείων στους συνεργάτες του Παραγωγικού Δυναμικού, οι οποίοι διακρίθηκαν με τις επιδόσεις τους την περασμένη χρονιά. Ο κος Γ. Ζερβουδάκης απευθυνόμενος στους παρευριστούς, αφού επεσήμανε τον κομβικό ρόλο του ανθρώπου στην επιτυχημένη πορεία της εταιρείας όλα αυτά τα χρόνια, πρόσθεσε ότι η MetLife αναπτύχθηκε και καθιερώθηκε επιδιώκοντας να χιτίζει μεθοδικά την αναγνωρισιμότητά της πάνω σε ισχυρές αρχές και αξιολογούμενους παράγοντες. «Πέρασαν 50 χρόνια. Είναι ένα μεγάλο ταξίδι σε διαφορετικές εποχές. Κάθε δεκαετία, διαφορετική από την προηγούμενη. Διαφορετικές προκλήσεις και δυσκολίες.

ΕΠΙΤΕΙΟΙ

- 32. ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ** (45 χρόνια με την Εταιρεία)
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων
- 33. ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ** (45 χρόνια με την Εταιρεία)
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων
- 34. ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΝΙΟΛΑΚΗΣ** (30 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 35. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΞΥΔΙΑ** (25 χρόνια με την Εταιρεία)
Συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων



36

του εξωτερικού περιβάλλοντος και συνεχίζουμε δυνατά! Γνωρίζουμε καλά ποιοι είμαστε και τι μπορούμε να καταφέρουμε. Έχουμε απόλυτη εμπιστοσύνη στους εαυτούς μας και είμαστε αποφασισμένοι να μετατρέψουμε κάθε είδους πρόκληση σε ευκαιρία για περαιτέρω ανάπτυξη και ευημερία».

Συνέδριο πωλήσεων της MetLife

Την επόμενη ημέρα πραγματοποιήθηκε το συνέδριο πωλήσεων της MetLife, με τη συμμετοχή όλων των συνεργατών του παραγωγικού δυναμικού, της διοίκησης και στελεχών της εταιρείας. Τις εργασίες του συνεδρίου τίμησαν με την παρουσία τους ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Α. Σκορδάς, όπως επίσης και ο διευθυντής της εφημερίδας «Καθημερινή» κ. Α. Παπαχελίας, οι οποίοι αναφέρθηκαν στις προ-

κλήσεις και τις προοπτικές της Ελληνικής οικονομίας και της ασφαλιστικής αγοράς. Ακόμη, συμμετείχαν οι κ.κ. Μ. Khalaf, Μ. Χατζηδημητρίου, Δημήτρης Μαζαράκης και Γ. Ζερβουδάκης, οι οποίοι στις ομιλίες τους αναφέρθηκαν στην εξαιρετική πορεία της εταιρείας και κατά την περασμένη χρονιά, στον επαγγελματισμό των ανθρώπων της MetLife, καθώς και στις ιδιαίτερα θετικές προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης, η οποία είναι κτισμένη σε πολύ γερές βάσεις. Μια ιδιαίτερα σημαντική, αλλή και συγκινητική στιγμή του συνεδρίου ήταν η τιμητική βράβευση διακεκριμένων συνεργατών του παραγωγικού δυναμικού της MetLife, οι οποίοι συνταξιοδοτήθηκαν πρόσφατα και οι οποίοι μίλησαν με πολύ θερμά λόγια ο καθένας για την δική του επαγγελματική πορεία δεκαετιών με την εταιρεία.



37



38



39



40



41



42

36. ΓΕΩΡΓΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Συντονίστρια Ομάδας

37. ΕΛΕΝΑ ΜΠΟΥΝΤΟΥΡΗ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

38. ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΝΕΣΤΩΡ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

39. ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΗΣ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

40. ΝΙΚΟΣ ΠΙΠΕΡΗΣ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

41. ΕΛΕΝΑ ΣΑΡΑΝΤΗ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Συντονίστρια Ομάδας

42. ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΑΡΑΤΖΑΣ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

43. ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ ΠΕΤΡΙΔΗΣ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

44. ΔΑΝΑΗ ΠΙΠΕΡΙΔΟΥ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

45. ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΡΗΓΑΣ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



46. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΤΑΚΟΣ

(χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

47. ΑΜΑΡ ΧΑΪΜ

(10 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

48. ΣΤΑΥΡΟΣ ΜΠΑΝΤΗΣ

(10 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

49. ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ

(10 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

50. ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΒΑΛΛΙΟΣ

(5 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Τα βραβεία απένευμαν οι κ.κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Μ. Khalaf, Δ. Μαζαράκης, Γ. Ζερβουδάκης, Κ. Δερβεντζής και Γ. Αναστόπουλος.



44



46



48



50



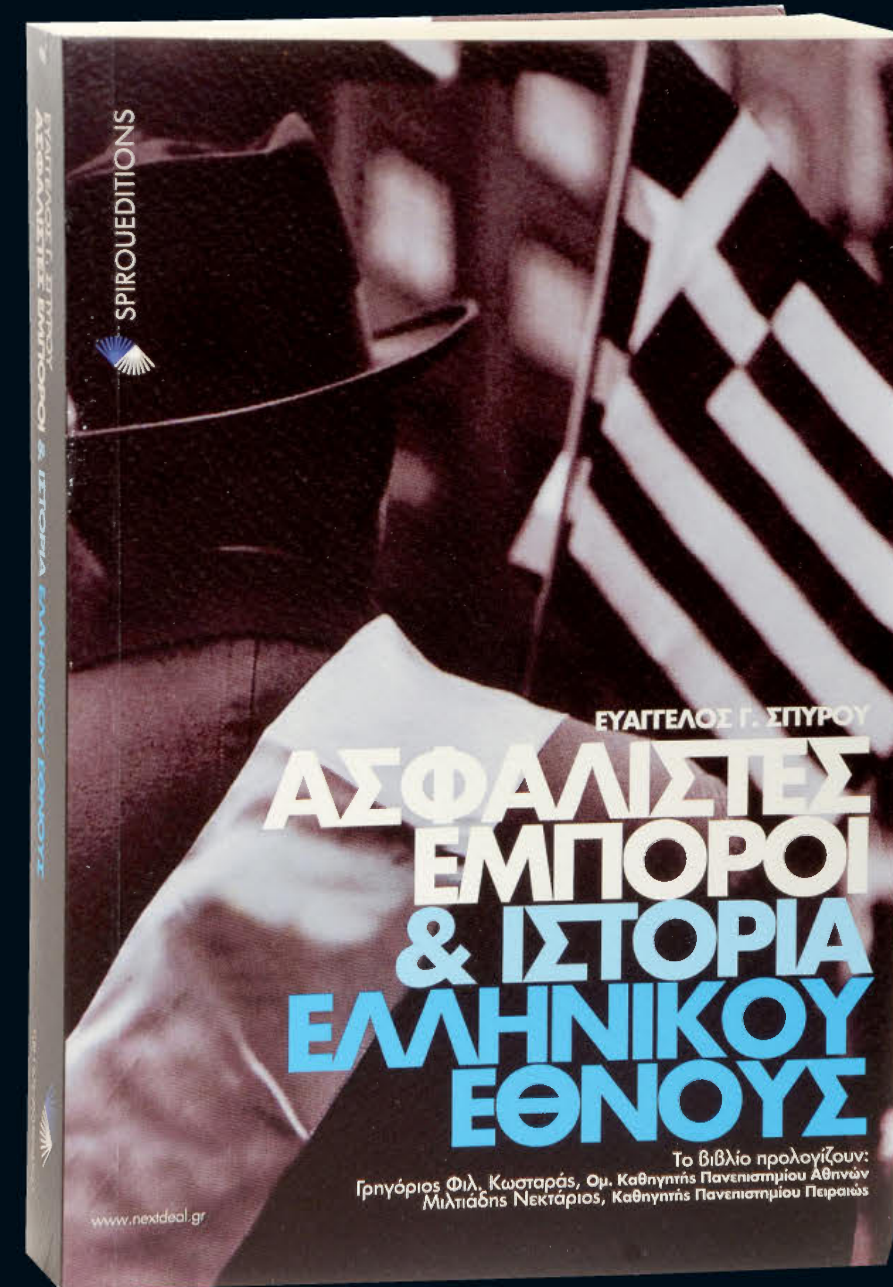
40



41



42



SPIROEDITIONS

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ & ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

Το βιβλίο προλογίζουν:
Γρηγόριος Φιλ. Κωσταράς, Ομ. Καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών
Μιλτιάδης Νεκτάριος, Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς

www.nextdeal.gr

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. Κοραής, Ρήγας Φεραραίος, Άδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίνας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: Ο Γρηγ. Κωσταράς και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο επίλογος υπογράφεται από τον Μίκη Θεοδωράκη και τον Γιώργο Λογοθέτη. Οι δημοσιεύσεις με καταλόγους ιδρυτών και ευεργετών Σχολής Οδησού 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...



ΝΑΙ
ΑΓΩΓΗ

MetLife

Εκπαιδευτικό συνέδριο στο Cape Town

ΣΤΟ CAPE TOWN βρέθηκαν πρόσφατα οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της MetLife από την Περιφέρεια Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής, στα πλαίσια του εκπαιδευτικού συνεδρίου «EMEA Challenge 2014» που πραγματοποιήσε η εταιρεία. Περισσότεροι από 200 ασφαλιστικοί σύμβουλοι και οι σύζυγοί τους, εκπροσωπώντας 21 χώρες, πέρασαν μια αξέχαστη εβδομάδα στη Νότια Αφρική. Τους καλωσόρισε η

διοίκηση της εταιρείας, με επικεφαλής τον κ. M. Khalaf, President Europe, Middle East & Africa (EMEA), τον κ. J. Hele, MetLife Executive Vice President & Chief Financial Officer, τον κ. M. Χατζηδημητρίου, Regional Head, Eastern & Southern Europe καθώς επίσης και τους επικεφαλής των υπολοίπων Περιφερειών της EMEA.

Στο Συνέδριο συμμετείχαν μεταξύ άλλων ο κ. Ν. Δασκαλάκης, Head of Face to Face



Distribution, Eastern & Southern Europe, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Head of Face to Face Distribution Ελλάδος, καθώς και άλλα στελέχη της MetLife.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν σημαντικές ομι-

λίες και παρουσιάσεις με στόχο την περαιτέρω άνοδο όλων των δεικτών απόδοσης, σε συνδυασμό με την συνεχή βελτίωση του επιπέδου των παρεχομένων υπηρεσιών, στα πλαίσια της πελατοκεντρικής φιλοσοφίας που χαρακτηρίζει την MetLife. **ΝΑΙ**

Επισκευή & Αντικατάσταση ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ



Φροντίδα
που "αντανακλά"
χαμόγελα

Ζημιά στο κρύσταλλο του αυτοκινήτου σας;

Όλα όσα θέλετε

γρήγορα και σίγουρα!

- Γνήσια κρύσταλλα αυτοκινήτων
- Γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων
- Εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής
- Κινητή μονάδα εξυπηρέτησης
- Το μεγαλύτερο δίκτυο στην Ελλάδα
- Συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες

Με έμφαση στην ασφάλεια, την αξιοπιστία, την ποιότητα και τη φιλική εξυπηρέτηση, πάντα με καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες

GLASSDRIVE®

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Είμαστε δίπλα σας κάθε φορά που μας χρειάζεστε!



800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976

2310 798 770

από κινητό

www.glassdrive.gr



Λειτουργεί προς όφελος των ασφαλισμένων των εργαζομένων και των μετόχων



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο Μαρόκο το 20ο συνέδριο πωλήσεων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Σε μία επιβλητική ατμόσφαιρα που ταιριάζει σε νικητές, η κ. Νεκταρία Μπέσσα – διευθύντρια Διοικητικού και Ανάπτυξης, καλωσόρισε τους συμμετέχοντες στο συνέδριο, συνεργάτες της εταιρείας, με μία σύντομη περιγραφή της κατάστασης που επικρατεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στη συνέχεια, προσκάλεσε τον Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου της Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α, κ. Θωμά Ιωαννίδη, να κηρύξει την έναρξη του Συνεδρίου. Ο κ. Ιωαννίδης στην ομιλία του, τόνισε μεταξύ άλλων ότι, «Η σταθερότητα της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, οι συνεταιριστικές της αξίες και η ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει, την έχουν διακρίνει στην ασφαλιστική αγορά και χαίρει την εκτίμηση των συνεργατών και των πελατών της».

Ακολούθησε ο κ. Enrico San Pietro – αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου & Εκπρόσωπος της Unipol Sai, εταιρεί-

ας μετόχου της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, ο οποίος απευθυνόμενος στους προσκεκλημένους υπογράμμισε την εμπιστοσύνη που έχουν οι μέτοχοι στο management της εταιρείας και δεσμεύτηκε για μία ακόμη χρονιά, να στηρίζει τα επιχειρησιακά πλάνα και τις αναπτυξιακές πρωτοβουλίες της διοίκησης.

Τον λόγο πήρε αμέσως μετά ο κ. Νικόλαος Μυρτάκης, πρόεδρος της Ένωσης Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδας (ΕΣΤΕ) και εντεταλμένος σύμβουλος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, ο οποίος αναφέρθηκε στο μέχρι τώρα επιτυχημένο μοντέλο συνεργασίας των Συνεταιριστικών Τραπεζών με την Συνεταιριστική Ασφαλιστική και στα μελλοντικά τους σχέδια συμμόρφωσης.

Χαιρετισμό στο Συνέδριο απηύθυνε και ο Πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΕΑ) κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου, ο οποίος εξήρε την μέχρι τώρα πορεία της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής και την άσπρη συνεργασία που έ-



Αριστερά, ο κ. Δ. Ζορμπάς και οι κ. Νεκταρία Μπέσσα, Εύα Βαρουχάκη και Μαργαρίτα Αντωνάκη. Κάτω, οι κκ. Ν. Μυρτάκης, Θ. Ιωαννίδης, Ι. Χατζηθεοδοσίου και Μ. Φουντουλάκης



χει με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.

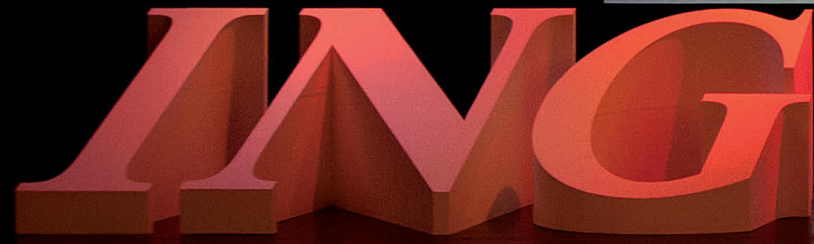
Το πρώτο μέρος του συνεδρίου ολοκληρώθηκε με την ομιλία του εμπορικού διευθυντή της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, κ. Μανώλη Φουντουλάκη, ο οποίος αναφέρθηκε στην μέχρι τώρα πορεία της ασφαλιστικής αγοράς, στις προοπτικές που έχει το δίκτυο της εταιρίας και στις μελλοντικές ενέργειες που θα ακολουθήσουν με βάση την εμπορική στρατηγική.

Το δεύτερο μέρος του Συνεδρίου ήταν αφιερωμένο στο θέμα: «Οι εξελίξεις της αγοράς και τα οικονομικά δρώμενα». Στο πάνελ των ομιλητών συμμετείχαν η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.), η κ. Εύα Βαρουχάκη, δικηγόρος, επικεφαλής της Νομικής Υπηρεσίας και Διεθνών Σχέσεων Ε.Α.Ε.Ε. και ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, γενικός διευθυντής και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Στη συζήτηση που ακολούθησε κυριάρχησαν επίκαιρα θέματα που απασχολούν το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, όπως οι επιπτώσεις

στους διαμεσολαβούντες των πράξεων 30 και 31 του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, ο έντονος ανταγωνισμός που κυριαρχεί στον ασφαλιστικό κλάδο και οι προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστικές εταιρείες ενόψει της εφαρμογής της οδηγίας Solvency II από το 2016. Ο γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Ζορμπάς, τόνισε ότι η εταιρεία εφαρμόζει απαρέγκλιτα τη νομοθεσία, διατηρώντας τους στενούς δεσμούς που έχει με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Παράλληλα, συμπλήρωσε ότι η τιμολογιακή πολιτική της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική σε συνδυασμό με τα οφέλη που παρέχονται στον πελάτη αλλά και την άμεση και δίκαιη αποζημίωσή του. Τέλος, επισήμανε ότι η εταιρεία ξεπέρασε με απόλυτη επιτυχία τις επιπτώσεις από το PSI, εμφανίζει υψηλή κερδοφορία και ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια που της εξασφαλίζει, ενόψει και του Solvency II, ένα ευοίωνο μέλλον προς όφελος των ασφαλισμένων της, των εργαζομένων της και των μετόχων της. **ΝΑΙ**



Η ING Ελλάδα νοιάζεται για τους πελάτες της



Με τους συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων σε πρωταγωνιστικό ρόλο και με κεντρικό μήνυμα «Καλωσορίσατε στο μέλλον», πραγματοποιήθηκε το ετήσιο πανελλήνιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων της ING Ελλάδος. Στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος», το δίκτυο πωλήσεων και οι διοικητικοί υπάλληλοι της ING χειροκρότησαν όλοι μαζί τους κορυφαίους συνεργάτες της ING Ελλάδος και μοιράστηκαν τα επιτεύγματα της εταιρίας. Βασικοί στόχοι του συνεδρίου ήταν η ανάδειξη και επιβράβευση των Ασφαλιστικών Συμβούλων της ING που πέτυχαν τους στόχους τους για το 2013, καθώς και η επικοινωνία των στρατηγικών σχεδίων της εταιρίας για το 2014. Το φετινό συνέδριο της ING ήταν ξεχωριστό: συνέδεε την κληρονομιά και τα γερά θεμέλια του παρελθόντος της ING Ελλάδος με ένα πολλαπλά υποσχόμενο μέλλον και όπως ανέφερε χαρακτηριστικά η κ. Σοφία Ρασιδάτου, Chief Sales Officer ING Ελλάδος, στην ομιλία της, οι αρχές που αποκτήσαμε όλα αυτά τα χρόνια διαμόρφωσαν την κουλτούρα μας. Την κουλτούρα που μας βοήθησε να φτάσουμε με επιτυχία εδώ που είμαστε σήμερα. Αυτή, καθώς και η θέλησή μας για καθημερινή πρόοδο και εξέλιξη, είναι από τα πιο ισχυρά όπλα που διαθέτουμε για να χαράξουμε όλοι μαζί ένα εξίσου λαμπρό μέλλον. Σημαντικό κομμάτι της κληρονομιάς της ING Ελλάδος αποτέλεσε ο Μανώλης

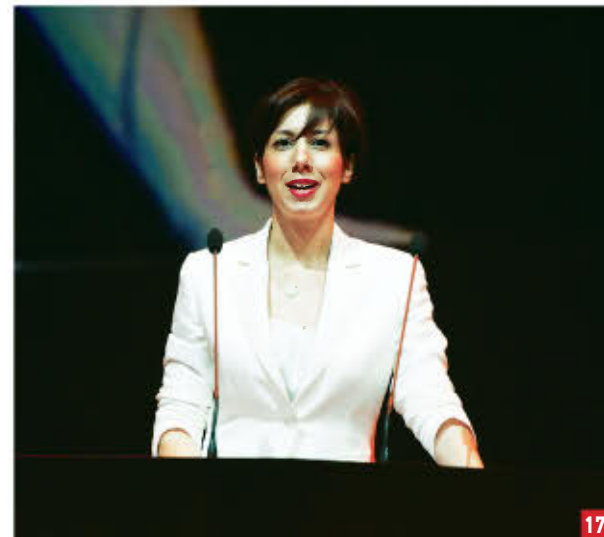
Ανδρόνικος, ένας άνθρωπος με όραμα, προσήλωση και πάθος, στον οποίο αφιερώθηκε τιμητικά η Βράβευση Χαρτοφυλακίου του φετινού συνεδρίου. Όπως τόνισε ο κ. Νικόλαος Ζυγούρης, Assistant Agency Manager ING Ελλάδος, ο Μανώλης Ανδρόνικος «...κέρδισε ένα μεγάλο στοίχημα στην καριέρα του, φτιάχνοντας την πιο παθιασμένη ομάδα ασφαλιστών στην ελληνική αγορά», αυτήν της ING Ελλάδος. Η ING Ελλάδος, ως μέλος του Ομίλου ING με μακρά ιστορία 170 ετών, βρίσκεται σε πλήρη εναρμόνιση με τη μητρική εταιρία: στόχος είναι να δημιουργηθεί ένα μέλλον ακόμη πιο λαμπρό από το παρελθόν, με οδηγό τη φράση «You matter». Νοιαζόμαστε για τους πελάτες μας και νοιαζόμαστε για όσα οι πελάτες μας θεωρούν σημαντικά. Αυτό απαιτεί από εμάς να συνεργαστούμε σωστά για να δημιουργήσουμε ένα δυνατό, εύρωστο οργανισμό, με εξαιρετικά προϊόντα, σωστές διαδικασίες και πιο σημαντικό από όλα, να μοιραζόμαστε όλοι το πάθος για να κάνουμε τη λέξη «νοιαζόμαστε»,



1, Ημερολογιακό Ζωής - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, **2**, Ημερολογιακό Ζωής Νέων Συνεργατών, **3**, Διατηρησιμότητα Νέας Παραγωγής - Agency Managers. Από αριστερά, Luis Miguel Gomez, Ευαγγελία Πιτόγλου, Στέφανος Οθωναίος, Αθανάσιος Κατσιγιάννης, Παντελής Πιτόγλου, Area Manager, **4**, Διατηρησιμότητα Νέας Παραγωγής - Assistant Agency Managers. Από αριστερά, Luis Miguel Gomez, Κυριάκος Καϊκάνης, Θεόφιλος Τσιοπέκας, Παντελής Πιτόγλου, **5**, Διατηρησιμότητα Νέας Παραγωγής - Unit Managers. Από αριστερά, Luis Miguel Gomez, Αθανασία Κατσικαρέλη, Ιωάννης Πρίντζης, Ελένη Βαγουρδή, Παντελής Πιτόγλου, **6**, Διατηρησιμότητα Νέας Παραγωγής άνω των €70.000 - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, **7**, Ημερολογιακό Ζωής - Agency Managers. Από αριστερά: Σοφία Ρατσιάτου, Αθανάσιος Κατσιγιάννης, Ευαγγελία Πιτόγλου, Κωνσταντίνος Μελλισσοουργός, Παντελής Πιτόγλου, Νικόλαος Σταυράκης, Στέφανος Οθωναίος, Γρηγόρης Παλαμίδας, Διονύσιος Νοδάρος, Agent Career Center Manager, **8**, Ο κος Γεώργιος Ανδρουλάκης, Executive Ασφαλιστικός Σύμβουλος

πραγματικότητα. Στο συνέδριο συζητήθηκε η εξαιρετικά επιτυχημένη πορεία των προϊόντων ασφάλισης υγείας Orange Cross και Orange Easy στην ελληνική αγορά, τα οποία σημείωσαν ιδιαίτερα υψηλές πωλήσεις. Επίσης, ανακοινώθηκε το επερχόμενο λανσάρισμα ενός ιδιαίτερα καινοτόμου, αποταμιευτικού προϊόντος με μοναδικά χαρακτηριστικά για την ελληνική αγορά και όπως έγινε γνωστό περισσότερα, όμως, θα ανακοινωθούν στο μέλλον. Η ING προχωράει μπροστά χρησιμοποιώντας μοναδικά εργαλεία και επενδύοντας στην τεχνολογία. Η ING πλέον θα δίνει τη δυνατότητα

στον Ασφαλιστικό Σύμβουλο να παρέχει άμεση εξυπηρέτηση στον πελάτη, πραγματοποιώντας ηλεκτρονική προσφορά και αίτηση μέσω του ING Agent Portal. Παράλληλα, ανακοινώθηκε η δημιουργία του ING Customer Portal, που κάνει τις συναλλαγές του πελάτη με την εταιρία απλούστερες και ευκολότερες. Επιπρόσθετα, ενισχύοντας την αμφίδρομη επικοινωνία με τους πελάτες της, η ING απέκτησε ήδη δυναμική παρουσία με τη δική της σελίδα στο Facebook και θα συνεχίζει να «χτίζει» την ψηφιακή της εικόνα σε όλα τα Social Media. Απώτερος στόχος είναι κάθε ασφα-



9, Διατηρησιμότητα Νέας Παραγωγής άνω των €140.000 - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, **10**, Κατηγορία Βράβευσης: Ημερολογιακό ING Μεσιτική - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, **11**, Κατηγορία Βράβευσης: Ημερολογιακό Ζωής - Assistant Agency Managers. Από αριστερά: Θεόφιλος Τσιοπέκας, Σοφία Ρατσιάτου, Παντελής Πιτόγλου, Κυριάκος Καϊκάνης, Διονύσιος Νοδάρος, **12**, Ημερολογιακό Ζωής - Unit Managers. Από αριστερά, Σοφία Ρατσιάτου, Παναγιώτης Μερτζάνης, Παντελής Πιτόγλου, Ιωάννης Κουτσουράκης, Ιωάννης Πρίντζης, Διονύσιος Νοδάρος, Ανδρέας Δανέζης, Κωνσταντίνος Καβαλάρης, **13**, Ημερολογιακό ING Μεσιτική - Agency Managers. Από αριστερά, Χαρίλαος Στρατουδάκης, Chief Operations Officer, ING Ελλάδος, Δημήτριος Ροκανάς, Ευαγγελία Πιτόγλου, Αθανάσιος Κατσιγιάννης, Παντελής Πιτόγλου, **14**, Ημερολογιακό ING Μεσιτική - Assistant Agency Managers. Από αριστερά Χαρίλαος Στρατουδάκης, Θεόφιλος Τσιοπέκας, Νικόλαος Σαρικλήγλου, Παντελής Πιτόγλου, **15**, Ημερολογιακό ING Μεσιτική - Unit Managers. Από αριστερά Χαρίλαος Στρατουδάκης, Ιωάννης Κρεατσούλης, Θεόκλητος Σαραφίδης, Δρόσος Καδδάς, Παντελής Πιτόγλου, **16**, Χαρτοφυλάκιο Ζωής Υποκαταστημάτων. Από αριστερά: Αθανάσιος Κατσιγιάννης, Σοφία Ρατσιάτου, Παντελής Πιτόγλου, Ευαγγελία Πιτόγλου, Στέφανος Οθωναίος, Νικόλαος Σταυράκης, Αντώνιος Ρούσσος, Δημήτριος Ροκανάς **17**, Η κα Χριστίνα Βερυκίου, Ασφαλιστική Σύμβουλος



λιστικός σύμβουλος να έχει πρόσβαση σε ένα εύρος υπηρεσιών, εύκολα και γρήγορα, απλά με το πάτημα ενός κουμπιού στο κινητό του τηλέφωνο. Ο CEO ING Ελλάδος, κ. Luis Miguel Gomez, δήλωσε υπερήφανος για το 2013 και ευχαρίστησε τα στελέχη πωλήσεων για τα εξαιρετικά αποτελέσματα και την επίπονη προσπάθειά τους προς την κατάκτηση των στόχων. Σημείωσε χαρακτηριστικά, ότι «...εμείς στην ING κοιτάζουμε το μέλλον με σιγουριά, χάρη στα επιτεύγματά μας μέχρι σήμερα και στοχεύουμε όχι μόνο να διατηρή-

σουμε την κορυφαία θέση στην ελληνική αγορά, αλλά και να αποτελέσουμε το πρότυπο μεταξύ των μεγαλύτερων Ομίλων της χώρας.» Η κ. Σοφία Ρατσιάτου υπογράμμισε, «Στόχος μας είναι να παρέχουμε στους πελάτες μας μία μοναδική εμπειρία εξυπηρέτησης. Πρέπει να κυνηγάμε τη λεπτομέρεια γιατί αυτή κάνει τη διαφορά. Πρέπει να γίνουμε τελειοθέρους. Να δείχνουμε και να δίνουμε πάντα τον καλύτερό μας εαυτό. Το 2014 θέλουμε να χρωματίσουμε τον τομέα της Ιδιωτικής Υγείας στην Ελλάδα πορτοκαλί»

Ασφαλιστικό ΝΑΙ και ING: Τιμούν τον ασφαλιστή!

ΗΤΑΝ ΤΟΝ περασμένο Νοέμβριο (τεύχος 145 του περιοδικού) όταν ο εκδότης του «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» κ. **Ευάγγελος Σπύρου**, πρότεινε στην **ING** να τιμήσουν τον άνθρωπο και ασφαλιστή **Μανώλη Ανδρόνικο**, για την προσφορά του: να δημιουργήσει ένα από τα πιο παθιασμένα δίκτυα πωλήσεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η πρόταση, προς τιμή της, έγινε αμέσως δεκτή από

την επικεφαλής των πωλήσεων της ING της κας. Σοφίας Ρατσιάτου, η οποία απέστειλε και σχετική επιστολή στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και υλοποιήθηκε στο πρόσφατο συνέδριο της εταιρείας.

Στη συνέχεια μπορείτε να διαβάσετε την πρόταση του «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», την απαντητική επιστολή της κας. Ρατσιάτου καθώς και την σχετική ανακοίνωση από το δελτίο τύπου της εταιρείας.

Η απαντητική επιστολή της κας. Ρατσιάτου

«Αγαπητέ Ευάγγελε

Σε ευχαριστούμε για το άρθρο στο τελευταίο σου τεύχος. Η πρότασή σου δεν θα μπορούσε να με βρει πιο σύμφωνη.

Τη συζητήσα ήδη με την ομάδα μου και αποφασίσαμε να την πάμε και ένα βήμα πιο πέρα.

Φέτος, η ING θα ντύσει όλο το Συνέδριο Πωλήσεων με το concept να ενώσει το Μέγιστο της με το Παρελθόν της, να ακολουθήσει την πρόοδο σεβόμενη τις ρίζες της, να προχωρήσει μπροστά με γνώμονα την κληρονομιά της. Και βεβαίως, πέραν του ονόματος NN, τεράστιο μέρος αυτής της κληρονομιάς αποτελεί και ο Μανώλης Ανδρόνικος για τον οποίο θα παρουσιαστεί σχετικό αφιέρωμα και ομιλίες. Τέλος, βάσει της πρότασής σου, η πιο σημαντική βράβευση της χρονιάς θα ονομαστεί βραβείο Μανώλης Ανδρόνικος.

Φιλικά

Σοφία Ρατσιάτου»

Η ανακοίνωση στο δελτίο τύπου της ING

«...Το φετινό συνέδριο της ING ήταν ξεχωριστό: συνδέει την κληρονομιά και τα γαρά θεμέλια του παρελθόντος της ING Ελλάδος με ένα πολυπύλο υποσχόμενο μέλλον και όπως ανέφερε χαρακτηριστικά η κα Σοφία Ρατσιάτου, Chief Sales Officer ING Ελλάδος, στην ομιλία της, οι αρχές που αποκτήσαμε όλα αυτά τα χρόνια διαμόρφωσαν την κουλτούρα μας. Την κουλτούρα που μας βοήθησε να φτάσουμε με επιτυχία εδώ που είμαστε σήμερα. Αυτή, καθώς και η θέλησή μας για καθημερινή πρόοδο και εξέλιξη, είναι από τα πιο ισχυρά όπλα που διαθέτουμε για να χαράξουμε όλοι μαζί ένα εξίσου λαμπρό μέλλον. Σημαντικό κομμάτι της κληρονομιάς της ING Ελλάδος αποτέλεσε ο Μανώλης Ανδρόνικος, ένας άνθρωπος με όραμα, προσήλωση και πάθος, στον οποίο αφιερώθηκε τιμητικά η Βράβευση Χαρτοφυλακίου του φετινού συνεδρίου. Όπως τόνισε ο κος Νικόλαος Ζυγούρης, Assistant Agency Manager ING Ελλάδος, ο Μανώλης Ανδρόνικος «...κέρδισε ένα μεγάλο στοίχημα στην καριέρα του, φτιάχνοντας την πιο παθιασμένη ομάδα ασφαλιστών στην ελληνική αγορά», αυτήν της ING Ελλάδος...»



Όλα όσα θέλατε για την υγεία, είναι Orange.

Γνωρίστε σήμερα τα νέα προγράμματα ασφάλισης υγείας Orange Cross από την ING και επιλέξτε αυτό που καλύπτει τις δικές σας ανάγκες για την προστασία της υγείας σας.

Καλέστε σήμερα για να ενημερωθείτε για όλα τα προγράμματα που καλύπτουν μεταξύ άλλων:

- Νοσοκομειακή περίθαλψη
- Διαγνωστικές εξετάσεις
- Check up
- Ιατρικές επισκέψεις
- Έξοδα αποθεραπείας
- Επείγουσα μεταφορά



ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»

★ ΑΡΧΕΣ ΤΟΥ 1992, η NATIONALE-NEDERLANDEN, που οι φίλοι την έλεγαν «NN», ξεκίνησε δυναμικά στην Ελλάδα, σε μια εποχή που στα εξώφυλλα των κλαδικών περιοδικών η INTERAMERICAN, η ΕΘΝΙΚΗ, η ΑΙΛΥΟ, ο ΑΣΤΗΡ διαφήμιζαν τις προτίτες τους, δείχνοντας πως ΔΕΝ ΧΩΡΑ και σκόρα.

Πέρασαν τα χρόνια, οι άνθρωποι της NN έφεραν το πάνω κάπυ, με επικεφαλής στις πωλήσεις έναν «έξω απ' τα συνηθισμένα» δυναμικό γκέιπ, τον μακαρίτη Μανώλη Ανδρόνικο, που έσπασε όλα τα ρεκόρ! Έφυγε ναός, αφήνοντας πίσω ένα από τα πιο «παθιασμένα» για καριέρα δίκτυα πωλήσεων.

Έγιναν αλλαγές από NN σε ING, ο Τάκης Καραλής απεχώρησε, μπήκε η «Πειραιώς» μέσα, οι άνθρωποι περιπλανήθηκαν τριγωνώντας από λάθη Marketing, στην INTERAMERICAN, στην ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, στην INTERNATIONAL LIFE και επέστρεψαν απή τους ξανά, έχοντας επικεφαλής στις πωλήσεις μία ήγην, τη Σοφία Ρατσιάτου, που κρατά στα χέρια της όπυ πολυμύπτερο όκονο οι εταιρίες, τους πωλήτες.

Αυτές τις μέρες ξεναγούσε το όνομα NN! Είναι πολλά αυτά που λέγονται και ακούγονται για τη Σοφία, όπως πολλοί είναι αυτοί που τη θαυμάζουν και κάποιου που τη μισούν. Ένας από τους μεγαλύτερους επιχειρηματίες στην Ελλάδα, προσβόλυνσε να μείνει μακριά της στις επόλεις του επαγγέλματος μέχρι τέλους!

Τώρα, στο δεύτερο γύρο του ανέματος NN και σε εποχή που η παραγωγή σπεί ρεκόρ της προτίει να καθιερώσει το πρώτο Βραβείο Παραγωγής να είναι βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ»! Και Manager και Ασφαλιστής!

«Τιμή μάρτυρος, μίσηση μάρτυρος», λέει για τους αγίους. Η μίσηση Ανδρόνικου ομύουρα θα επιμνήσει από την ιστορία του θεσμού.

Ευάγγελος Σπύρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

★ ΠΑΕΙ ΠΟΛΥΣ ΚΑΪΡΟΣ, να δω σε ε τοκίντο που «έμινε»!

Η ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ που ο Δημήτρι ασφαλιστικό κλάδο και έγινε πρώτος της τις εικόνες ανθρώπων δίπλα σ' ένα οδοός, με βαλίτσες και παιδιά στα χέρια να «πέρει μπροστά».

Μέχρι τότε, η βλάβη αυτοκινήτου ήτ μόνυ, με χιόνι. Σε πολλές ασφόμε κινηματογράφου όκονο καταγραφεί και γέλιου ταυτόχρονα. Οι ασφαλισται και σ' αυτό το θέμα, αλλά όπως και ρατήρητα στο κοινό, που θεωρεί ότι «υποκροετικά». Μάλιστα, είναι πολλή ή Ξέχασαν χωρίς το παρελθόν και πα, για τα πέντε λεπτά καθυπόλητας κώπο θετός, λόγω απασχόλητας σε άλλο πύο.

Υπάρχουν βέβαια και εδώ κενά και πα αλλά η αυσία είναι ότι όταν θέλει κάποιος το «ΝΑΙ» επισημάνει ότι η INTERAMERICAN η INTERΣΑΛΛΟΝΙΚΑ του Παννώπυ στη Ε πολύ σημαντικό έργο στα θέματα οδικής σίας.



Ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Ιορδάνης Χατζιώσηφ

Έγραψε κέρδη το 2013

Σημαντική αύξηση κερδών για το 2013 εμφάνισε η ΑΤΕ Ασφαλιστική, βελτιώνοντας, όπως αναφέρει, σταθερά τα αποτελέσματά της. Ειδικότερα, κατά το περασμένο έτος τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν στα 39,5 εκατ. ευρώ, έναντι κερδών μετά από φόρους 26,5 εκατ. ευρώ το 2012. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστών της Εταιρείας (μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα) για το 2013, διαμορφώθηκε στο ύψος των 167,5 εκ. ευρώ, έναντι 171,6 εκ. ευρώ της αντίστοιχης περυσινής περιόδου, μειωμένη οριακά κατά 2,3 % ενώ για την ίδια περίοδο η μείωση των ασφαλιστών της αγοράς εκτιμάται ότι ανέρχεται σε 10% περίπου. Από τα συνολικά ασφάλιστρα της εταιρίας, ποσό 37,2 εκ. ευρώ ή ποσοστό 22%, αντιστοιχεί στις ασφαλίσεις ζωής και 130,3 εκ. ευρώ ή ποσοστό 78%, αντιστοιχεί στις ασφαλίσεις κατά ζημιών. Στον Κλάδο Ζωής παρουσιάζεται μείωση

των ασφαλιστών κατά 5% περίπου, ενώ στους Γενικούς Κλάδους η μείωση περιορίζεται στο 2%. Το σύνολο των αποζημιώσεων ανήλθε για την αναφερόμενη περίοδο στο ύψος των 95,4 εκ. ευρώ έναντι 100 εκ. ευρώ την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, μειωμένο κατά 4,8 %. Με τη συνεχιζόμενη ισχυρή κερδοφορία της, η εταιρεία ενισχύει σημαντικά τα κεφάλαιά της, τα οποία την 31.12.2013 ανέρχονται πλέον σε 69,3 εκ. ευρώ, μετά την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 172 εκ. ευρώ που πραγματοποιήθηκε το Μάρτιο του 2013 και είχε εγκριθεί από τη Γενική Συνέλευση της 27ης Σεπτεμβρίου 2012. Τα αποτελέσματα αυτά, που σημειώνονται σε μια ιδιαίτερα δύσκολη περίοδο, επιβεβαιώνουν τη σταθερότητα και τη συνέπεια της ΑΤΕ Ασφαλιστικής η οποία συνεχίζει να πρωταγωνιστεί στην ασφαλιστική αγορά, σημειώνεται ακόμη στην ανακοίνωση.

Πιστοποίηση κατά ISO 9001:2008 και για τη διαχείριση αιτιάσεων

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΗ με το πρότυπο EN ISO9001:2008 για τη διασφάλιση συστήματος ποιότητας στη διαχείριση των αιτιάσεων, είναι πλέον η ειδική λειτουργία που έχει θεσπίσει η ΑΤΕ Ασφαλιστική για την εξέταση θεμάτων παραπόνων-αιτιάσεων. Η επιτυχής αξιολόγηση και πιστοποίηση, ήταν το επιστέγασμα πιστής εφαρμογής των υψηλών απαιτήσεων του διεθνούς προτύπου EN ISO9001:2008 στην καθημερινή λειτουργία της διεύθυνσης οργάνωσης και επιχειρησιακού σχεδιασμού η οποία υποστηρίζει τη διαχείριση των αιτιάσεων. Φορέας πιστοποίησης είναι η εταιρεία EBETAM A.E. (διάδοχος του ΕΛ.Ο.Τ.), με την πολύτιμη βοήθεια της Q-PLAN A.E. και των εξειδικευμένων συμβούλων της. Όπως τονίζεται, η εξασφάλιση πιστοποίησης από την ΑΤΕ Ασφαλιστική για τη διαδικασία διαχείρισης αιτιάσεων που εφαρμόζεται, επιβεβαιώνει και στην πράξη την ουσιαστική και αντικειμενική διερεύνηση των αιτιάσεων που υποβάλλονται και την αποτελεσματική επίλυσή τους εντός των προβλεπόμενων από το ρυθμιστικό πλαίσιο προθεσμιών. Επίσης, διασφαλίζει ότι εξετάζονται από την εταιρεία ισότιμα όλα τα θέματα, με γνώμονα την καλή πίστη στη σχέση της με τους ασφαλισμένους και το ευρύ κοινό.

Πρόσωπο με πρόσωπο, αντιμετωπίζονται με δίκαιο και αμερόληπτο τρόπο τα παράπονα που αναφέρονται. Επεμβαίνοντας άμεσα με διορθωτικές ενέργειες, δεν χάνεται καμία ευκαιρία βελτίωσης και ελαχιστοποίησης των σημείων τριβής και παρέχεται από την Εταιρεία μία επιπλέον δυνατότητα φιλικής επίλυσης των πιθανών διαφορών με στόχο την εύρεση της καλύτερης δυνατής λύσης. Για τη στήριξη της λειτουργίας του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας όλων των πιστοποιημένων μονάδων της εταιρείας, η διοίκηση της ΑΤΕ Ασφαλιστική έχει αναπτύξει και διατηρεί άριστη υποδομή, υψηλού επιπέδου ανθρώπινο δυναμικό και άριστες συνεργασίες στον τομέα των πωλήσεων, αναγνωρίζοντας τη μεγάλη αξία της ποιότητας στις παρεχόμενες υπηρεσίες προς τους πελάτες της. Σημειώνεται ακόμη ότι για αυτό το λόγο στην ΑΤΕ Ασφαλιστική, το παράπονο μπορεί να είναι κάτι θετικό: είναι πολύ σημαντικό να γνωστοποιούνται στην Εταιρεία, όσα έχει να αναφέρει κάθε συναλλεσόμενος, διότι η διαδικασία επίλυσης των θεμάτων οδηγεί σε διαρκή βελτίωση στις υπηρεσίες της Εταιρείας, με στόχο την υψηλή ικανοποίηση των αναγκών και των προσδοκιών του καταναλωτικού κοινού και των ασφαλισμένων.



Μεγάλη συμμετοχή στις συναντήσεις

Ενημερώνει το δίκτυο για τις Πράξεις 30 και 31

ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ συνεργατών ενημέρωσε με κατά τόπους συναντήσεις πωλήσεων πανελλαδικού χαρακτήρα η ΑΤΕ Ασφαλιστική, σχετικά με την πλήρη εναρμόνιση των εργασιών της προς τις Πράξεις 30/2013 και 31/2013 της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος. Ειδικότερα στις συναντήσεις που πραγματοποιήθηκαν σε Αθήνα (2 συναντήσεις), Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο, Λάρισα, Καβάλα και Ιωάννινα, συμμετείχαν περισσότεροι από 1.000 Μεσίτες, Πράκτορες και Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, αποδεικνύοντας την εμπιστοσύνη και την άμεση ανταπόκριση των συνεργατών προς την ΑΤΕ Ασφαλιστική. Ο διευθυντής πωλήσεων δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών κ. Α. Παπαδόπουλος, που είχε και το συντονισμό των συναντήσεων, σε συνεργασία με τους κ.κ. Α. Γιαννακόπουλο, διευθυντή κλάδου αυτοκινήτων και Α. Ζόρλα, σύμβουλο διοίκησης, παρουσίασαν στους συμμετέχοντες:

1 Το νέο τρόπο λειτουργίας σύμφωνα με όσα ορίζονται στις Πράξεις 30/2013 και 31/2013 της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος και το νέο κανονιστικό πλαίσιο που ισχύει από 1/1/2014, ώστε να διασφαλιστεί η προεξόφληση



Ο κ. Α. Παπαδόπουλος

των ασφαλιστών από τους λήπτες της ασφάλισης.

2 Τις βέλτιστες πρακτικές αξιοποίησης της νέας υπηρεσίας «Άμεση Εκτύπωση Συμβολαίων», που μέσω του Portal της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, εξασφαλίζει σε κάθε συνεργάτη την ενεργητική διαχείριση και παρακολούθηση της εξόφλησης των ασφαλιστικών παραστατικών της παραγωγής του.

3 Τις νέες υπηρεσίες είσπραξης ασφαλιστών, με ιδιαίτερη έμφαση στην αξι-

οποίηση της υπηρεσίας «Άμεση Πληρωμή Ασφαλιστών», που επιτρέπει την εξόφληση των ασφαλιστικών παραστατικών, σε πραγματικό χρόνο, με τη χρήση όλων των Καρτών (χρεωστικές, προπληρωμένες, πιστωτικές) VISA ή Mastercard όλων των Τραπεζών και τέλους,

4 Το σύνολο των λοιπών εργαλείων/υπηρεσιών που έχει σχεδιάσει η ΑΤΕ Ασφαλιστική για την υποστήριξη των συνεργατών της (ειδικό τηλεφωνικό κέντρο, on-line χειρίδια χρήσης, αναλυτικές ηλεκτρονικές αναφορές κ.λπ.). Σχετικά με το μείζον ζήτημα της άμεσης και πλήρους εναρμόνισης προς τη φιλοσοφία και τις διατάξεις των Πράξεων 30/2013 και 31/2013, η ΑΤΕ Ασφαλιστική, με τις πανελλαδικές κάλυψης συναντήσεις πωλήσεων, αποδεικνύει ότι και επιθυμεί και μπορεί να υποστηρίξει τους συνεργάτες της, με υπηρεσίες που χαρακτηρίζονται από φιλικότητα, απλότητα και αμεσότητα, παρέχοντας απτές και ολοκληρωμένες λύσεις, ώστε σε κάθε περίπτωση να διασφαλίζεται η προεξόφληση των ασφαλιστικών παραστατικών από τους πελάτες, σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Α. Παπαδόπουλος, διευθυντής δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών.



Καλό Καλοκαίρι με D.A.S.

ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ, ή τουλάχιστον για τη συντριπτική πλειοψηφία αυτών αποτελεί πραγματικότητα το γεγονός ότι η είσοδος του καλοκαιριού σε συνδυασμό με την προσμονή των θερινών διακοπών ανεβάζει τη διάθεση και τη ψυχολογία παρασύροντας τις σκέψεις μας σε θετικές εικόνες και μη αφήνοντας πολύ χώρο στο μυαλό μας για προβληματισμούς και σκοτούρες.

Πόσες όμως, είναι οι περιπτώσεις εκείνες που ο καθένας από εμάς έχει να θυμηθεί και οι οποίες άφησαν το στίγμα τους με μαύρο μελάνι στις καλοκαιρινές μας αναμνήσεις; Κάποια όμως από τα δυσάρεστα αυτά βιώματα αποτέλεσαν την αιτία ώστε κάποιοι από μας να λειτουργούν προληπτικά για να αντιμετωπίσουν με ώριμη πλέον σκέψη τις σοβαρές πιθανότητες να συμβεί (ή να ξανασυμβεί)

το ατυχές περιστατικό.

Εν όψει των καλοκαιρινών σας διακοπών πολλές απρόοπτες καταστάσεις που προκύπτουν, μπορεί να σας αναγκάσουν να καταφύγετε σε ενέργειες που αν μη τι άλλο θα σας διαταράξουν τη χαρούμενη διάθεσή σας.

Πόσοι από εμάς δεν απογοητευτήκαμε από την ποιότητα των διακοπών μας την οποία είχαμε χρυσοπληρώσει;

Σε πόσους από εμάς δε συνέβη κάποιο ατύχημα κατά τη διάρκεια της μεταφοράς μας προς τον προορισμό μας, ή κατά τη διαμονή μας σε κάποιο ξενοδοχείο για το οποίο όμως ατύχημα κάποιος τρίτος έφερε την ευθύνη;

Πόσοι από μας θα έχουν να μοιραστούν μαζί μας την απογοήτευση που ένοιωσαν όταν μετά από τις διακοπές

τους αντίκρισαν κάποια σοβαρή ζημιά στο σπίτι τους που κάποιος άλλος είχε προκαλέσει; Και τι κάναμε γι' αυτά; Μάθαμε όμως, τι θα μπορούσαμε να είχαμε κάνει.

Η D.A.S. Hellas, όμως, γνωρίζει πολύ καλά ότι παρόλο που οι ρυθμοί κατά τους θερινούς μήνες «μειώνονται», το πλήθος των κινδύνων παραμένει και έρχεται να δώσει λύσεις, ή να περιορίσει τα προβλήματα που θα προκύψουν από τέτοιου είδους δυσάρεστα γεγονότα μέσα από τα εξειδικευμένα και ολοκληρωμένα προγράμματα Νομικής Προστασίας.

Οι καλύψεις που παρέχονται από τα προγράμματα αυτά καλούνται να αντιμετωπίσουν δυσάρεστα γεγονότα, όπως για παράδειγμα:



Ο ταξιδιωτικός σας πράκτορας ενώ δεν τήρησε το πακέτο των διακοπών, όπως αυτό είχε συμφωνηθεί, αρνείται να επιστρέψει μέρος των χρημάτων

Θέλοντας να φτάσετε στον καλοκαιρινό σας προορισμό, η πτήση σας αναβλήθηκε, λόγω καθυστερήσεων στα αεροδρόμια. Ταξιδεύοντας προς τον καλοκαιρινό σας προορισμό, η πτήση σας σημειώνει σημαντικές καθυστερήσεις με αποτέλεσμα να χάσετε τη μεταβίβασή σας στο επόμενο μεταφορικό μέσο. Κάποιος ευθύνεται για αυτό!



Φτάνετε στον προορισμό σας αεροπορικώς και ανακαλύψτε ότι οι αποσκευές σας δεν ταξίδεψαν μαζί σας. Έχετε συμβόλαιο Νομικής Προστασίας; Εάν ναι τότε μπορείτε να το χρησιμοποιήσετε για την οικονομική αποκατάσταση της απώλειας που υποστήκατε.

Περιμένοντας πως και πώς τις διακοπές σας, φτάνετε στο ξενοδοχείο σας και έκπληκτοι βλέπετε ότι το δωμάτιο του ξενοδοχείου απέχει πολύ από τις προσδοκίες σας... Σε περίπτωση που το ξενοδοχείο το οποίο επιλέξατε για τις καλοκαιρινές σας διακοπές, δε διαθέτει τις παροχές οι οποίες περιγράφονται στην ιστοσελίδα τότε διεκδικείστε το δικίο σας με D.A.S. Hellas



Ένα ακατάλληλο προς διάθεση τρόφιμο σε ένα εστιατόριο που επισκεφθήκατε μπορεί να σας βλάψει σε περαιτέρω έξοδα και μπελάδες. Τι είδους έξοδα; Φαρμακευτική αγωγή, ενδεχόμενη νοσηλεία σε κάποιο νοσοκομείο κ.λπ. Τα έξοδα αυτά θα τα πληρώνετε από την τσέπη σας και θα αφήνατε αιμώρητο τον υπάιτιο;



Χαρείτε το καλοκαίρι σας με ασφάλεια. Οι βουτιές, όμως, σε πισίνες και τα παιχνίδια στις παιδικές χαρές μπορεί να προκαλέσουν πολλά ατυχήματα που αν μη τι άλλο δεν τα περιμένατε να συμβούν...

- **ΠΕΡΙΜΕΝΟΝΤΑΣ** με ανυπομονησία την άδεια των διακοπών σας, ο εργοδότης σας σας ανακοινώνει ότι δε θα τη λάβετε... Σε ποια λύση θα καταφύγετε;
- **ΑΠΟΛΑΜΒΑΝΟΝΤΑΣ** τις διακοπές σας, τα καταστήματα του νησιού αποτελούν ένα ακόμη μη δέλεαρ για εσάς!

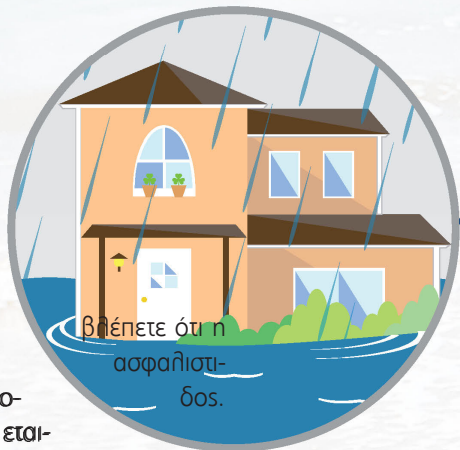
Το προϊόν όμως το οποίο το οποίο αγοράσατε είναι ελλειμματικό και ο ιδιοκτήτης του

καταστήματος αρνείται να σας επιστρέψει τα χρήματά σας. Τι σκέφτεστε για αυτό;

• **ΓΥΡΝΩΝΤΑΣ** κουρασμένοι από το μεσημεριανό σας μπάνιο, η μόνη σας σκέψη είναι να πάρετε ένα ταξί για να φτάσετε στον προορισμό σας. Ένα απρόσμενο, όμως, ατύχημα σας οδηγεί σε μεγαλύτερους μπελάδες. Μπορείτε να ενεργοποιήσετε το συμβόλαιο Νομικής Προστασίας που διατηρείτε στην εταιρία μας.



Τυρνώντας από τις διακοπές σας κατοικία σας έχει πλημμυρίσει και η κή σας εταιρία είναι η μόνη σας διέξο- Συμβαίνει όμως η ασφαλιστική σας εταιρία να μην σας αποζημιώνει ή να σας αποζημιώνει με λιγότερα χρήματα από όσα δικαιούστε βάσει του ασφαλιστηρίου συμβολαίου που διατηρείτε.



βλέπετε ότι η ασφαλιστικός.

- Διεκδίκηση αξιώσεων αποζημίωσης
- Υπεράσπιση σε Ποινικά Δικαστήρια
- Διεκδικήσεις και Αποκρούσεις από Ενοχικές Συμβάσεις
- Διαφορές των Ασφαλισμένων μας με Τράπεζες
- Υπαλληλικές / Εργατικές διαφορές με εργοδότες
- Μισθωτικές Διαφορές με τον Ιδιοκτήτη της Οικογενειακής Κατοικίας
- Διαφορές των Καλυπτομένων Μελών με τις Ασφαλιστικές τους Εταιρίες
- Πραγματογνωμοσύνη για ζημιές άνω των 500,00€ που προκλήθηκαν στην οικογενειακή κατοικία

Με το πρόγραμμα Νομική Προστασίας Οικογένειας μπορείτε να αντιμετωπίσετε όλα τα παραπάνω απρόοπτα που μπορεί να συμβούν σε εσάς και στα μέλη της οικογένειάς σας.

Ειδικότερα οι κάτοχοι του προγράμματος «Οικογενειακή Νομική Προστασία» μπορούν με την νομική υποστήριξη της D.A.S. Hellas να απολαμβάνουν τις εξής καλύψεις:



Προβλήματα και ατυχήματα, όμως μπορούν να συμβούν και στη θάλασσα. Σημαντική θα μπορούσε να είναι και η βοήθεια που θα παρέχεται μέσα από ένα συμβόλαιο Νομικής Προστασίας Σκαφών Αναψυχής. Αυτό προσφέρει η D.A.S. Hellas: σημαντικές παροχές που είναι απαραίτητες σε όποιον ταξιδεύει με σκάφος (ταχύπλοο, ιστιοπλοϊκό, jet ski).

Το συμβόλαιο αυτό καλύπτει σε όλη την Ελλάδα και όταν παραστεί ανάγκη τον ιδιοκτήτη του σκάφους αναψυχής, τον skipper (κυβερνήτη) εφόσον υπάρχει καθώς και τους επιβαίνοντες στο σκάφος.

Το εύρος των καλύψεων είναι μεγάλο και περιλαμβάνει:

Διεκδίκηση αξιώσεων αποζημίωσης

- Για ζημιές / βλάβες που προκάλεσαν στο Ασφαλισμένο Σκάφος / Skipper / Επιβαίνοντες

Υπεράσπιση σε Ποινικά Δικαστήρια

- Εάν κληθείτε να δικαστείτε επειδή:
- Τραυματίσατε λουόμενο ή ψαροντουφεκά

- Προκαλέσατε ρύπανση της θάλασσας ή μη τήρηση των κανόνων ναυσιπλοΐας κ.λπ.

Διεκδικήσεις και Αποκρούσεις από Ενοχικές Συμβάσεις (Συναλληγάς)

- Όταν έχετε αντιδικία με το ναυπηγείο

επισκευής του σκάφους σας

- Όταν έχετε διαφορές με ναυηλωτές
- Όταν σε περίπτωση πώλησης του Σκάφους σας, υπάρχει καθυστέρηση ή μη πληρωμή επιταγών ή συναλληγματικών από τον αγοραστή

Διαφορές των Ασφαλισμένων μας με τις Ασφαλιστικές εταιρίες

- Όταν διεκδικείτε σύμφωνα με τους όρους του Συμβολαίου που καλύπτουν το Σκάφος Αναψυχής, αποζημίωση που δικαιούστε για το Σκάφος Αναψυχής σε περιπτώσεις από φωτιά, κλοπή κ.λπ.

Παράλληλα κατά τη διάρκεια των καλοκαιρινών μηνών, η χρήση του αυτοκινήτου μας είναι πιο συχνή με αποτέλεσμα να αυξάνονται και οι πιθανότητες ατυχημάτων. Βεβαιωθείτε, λοιπόν, πριν ξεκινήσετε τις καλοκαιρινές σας διακοπές να έχετε συμβόλαιο Νομικής Προστασίας Οχήματος & Οδηγού της D.A.S. Hellas.



Ιδιαίτερα την καλοκαιρινή περίοδο, ο τουρισμός είναι αυξημένος και η χαλαρότητα των διακοπών συχνά οδηγεί σε υπερβολική κατανάλωση αλκοόλ. Το αποτέλεσμα, λοιπόν, είναι ό- τα ατυχήματα μπορεί να

είναι αρκετά συχνά αυτή χρονική περίοδο. Ένας λόγος, λοιπόν παραπάνω να φροντίσουμε να είμαστε ασφαλισμένοι με Νομική Προστασία Οχήματος & Οδηγού γιατί ένα ατύχημα

στην καρδιά του καλοκαιριού δεν ξέρουμε που μπορεί να μας οδηγήσει. Σε πόσους από εμάς δεν έχει τύχει να χρειαστεί να επισκεφθείτε συνεργείο αυτοκινήτων λόγω μίας ανα-

πάντης ζημιάς που συνέβη στο όχημά σας; Δυστυχώς, όμως, η επισκευή του αυτοκινήτου σας είναι πολύ κακή και για το λόγο αυτό αναγκάζεστε να διεκδικήσετε τα χρήματά σας.

Και επειδή, οι διακοπές είναι ιδιαίτερα σημαντικές για τη χαλάρωση και την ξεκούρασή μας, η D.A.S. Hellas σας δίνει μερικές συμβουλές:

Πριν ξεκινήσετε...

- Να βεβαιωθείτε ότι πήρατε ότι χρειάζεστε για το αυτοκίνητό σας (φαρμακείο, εργαλεία, ρεζέρβα)
- Να μην φεύγετε από το σπίτι σας για διακοπές πριν...

- Κλείσετε τον κλιματισμό
- Αφήσετε σε έμπιστο πρόσωπο κλειδιά σε περίπτωση ανάγκης
- Κλείσετε καλά τις πόρτες και τα παράθυρα

Για τους λόγους αυτούς... φρόνιμο είναι να μην περιμένουμε και εμείς να πάθουμε για να μάθουμε, αλλά να μάθουμε από τις εμπειρίες των άλλων για να μην πάθουμε!

Η D.A.S. Hellas φροντίζει για τις ανέμελες διακοπές σας!



Αλλαγές με πελατοκεντρική στρατηγική

Γ. Μπράβος

Με κεντρικό μήνυμα «Αλλάζοντας Ζωές», πραγματοποιήθηκε στο Costa Navarino της Μεσσηνίας, το 39ο Συνέδριο Πωλήσεων της International Life. Αντικείμενο των εργασιών ήταν οι αλλαγές που συντελούνται τόσο στο εξωτερικό όσο και στο εσωτερικό περιβάλλον της εταιρείας και των συνεργατών της και την κατεύθυνση της σε μία πελατοκεντρική στρατηγική. Το συνέδριο παρουσίασαν και συντόνισαν, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής Agency System & Εκπαίδευσης, κ. Κλέαρχος Πεφάνιος, και η Senior Training Coordinator, κα Εβίτα Λαμπαδιάρη, ενώ περισσότεροι από 300 ασφαλιστικοί σύμβουλοι και στελέχη πωλήσεων, διοικητικοί υπάλληλοι, εκπρόσωποι τύπου και φίλοι της International Life έδω-

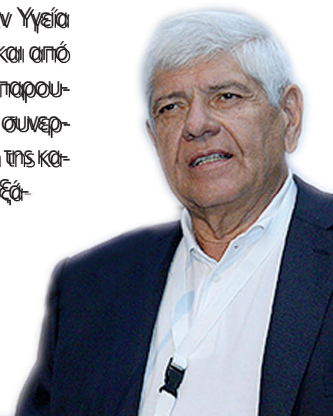
σαν το παρόν. Τις εργασίες του συνεδρίου άνοιξε ο πρόεδρος του Ομίλου, κ. Φωκίων Μπράβος, ο οποίος μετά από μια ανασκόπηση της πορείας της International Life έδωσε το στίγμα του για την αλλαγή της εταιρείας, την εξέλιξη και την στροφή της προς καινοτόμες μεθόδους διοίκησης και οργάνωσης. Ακολούθησε ο κ. Γιάννης Μπράβος, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, ο οποίος εξέφρασε την αισιοδοξία του για το μέλλον και τις προοπτικές της International Life. Ο κ. Μπράβος αναφέρθηκε στις θετικές επιδόσεις της εταιρείας, την κερδοφορία της και την αύξηση εποπτικών κεφαλαίων και επισήμανε τις στρατηγικές αλλαγές στις οποίες σκοπεύει να προχωρήσει η International Life εν όψει της προ-

ετοιμασίας της για το 2020. Η ομιλία του γενικού διευθυντή του ομίλου, κ. Γιάννη Φουρλή, επικεντρώθηκε σε τρία βασικά θέματα, στις διεθνείς τάσεις στον ασφαλιστικό κλάδο, στις οργανωτικές αλλαγές στην εταιρεία και στην πελατοκεντρική προσέγγιση του cross selling. Κεντρικός ομιλητής στο συνέδριο ήταν ο brand strategist, κ. Peter Economides, ο οποίος αναφέρθηκε στην Ελλάδα και στον Έλληνα εστιάζοντας στο: «Σημασία δεν έχει τι κάνεις, αλλά γιατί το κάνεις».

Ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος στην ομιλία του «Με ορίζοντα το 2020» ενημέρωσε τους συνέδρους σχετικά με τα εργαλεία εκπαίδευσης και υποστήριξης, τα social media και τον καθοριστικό ρόλο της γενιάς Y στην εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ μέρος της ομιλίας του αποτέλεσε η εξαιρετικά ενδιαφέρουσα αφήγηση μίας περίπτωσης αποζημίωσης πελάτη από τον

κλάδο της Υγείας. Τέλος, ανακοινώθηκαν από τον αναπληρωτή γενικό διευθυντή κ. Βέλη Παππά, τρία σύγχρονα προϊόντα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, τα Εν Υγεία Πρόληψη, Εν Υγεία Extra Πρόληψη και Εν Υγεία Elite, και από τον Διευθυντή Πληροφορικής κ. Γιώργο Παπασαράντο παρουσιάστηκε το One, το νέο φιλικό και εύχρηστο σύστημα συνεργατών της Εταιρείας το οποίο στοχεύει στην απλοποίηση της καθημερινής δουλειάς των συνεργατών της εταιρείας αυξάνοντας την αποδοτικότητα τους.

Το Συνέδριο ολοκληρώθηκε με την σύνοψη του κ. Γιάννη Μπράβου που επικεντρώθηκε στις αλλαγές που συντελούνται στην αγορά και στην ανάπτυξη της International Life.



Στο δυναμικό της ο κ. Ανδρέας Βασιλείου

ΣΤΗΝ INTERNATIONAL LIFE προσχωρεί ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, όπως ανακοίνωσε ο κ. Γιάννης Μπράβος από το βήμα του συνεδρίου. Ο κ. Βασιλείου θα μετέχει στο Steering Committee, την επιτροπή που ασχολείται με την στρατηγικό σχεδιασμό της εταιρείας και στην οποία συμμετέχουν ακόμη ο κ. Μιητιάδης Νεκτάριος, ο κ. Φωκίων Μπράβος, ο κ. Γιάννης Μπράβος, ο κ. Γιάννης Φουρλής, και ο κ.

Βασίλης Κετσοπούλου. Όπως είπε ο κ. Μπράβος ο κ. Βασιλείου έχει τεράστια εμπειρία η οποία ξεπερνά τα ελληνικά σύνορα αφού εκτός από το ότι έφτασε την Alico στην κορυφή στη Ελλάδα, είχε αποφασιστική συμβολή στην ανάπτυξη πολύ δύσκολων αγορών όπως στη Ρωσία, και άλλες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης.



Φ. Μπράβος



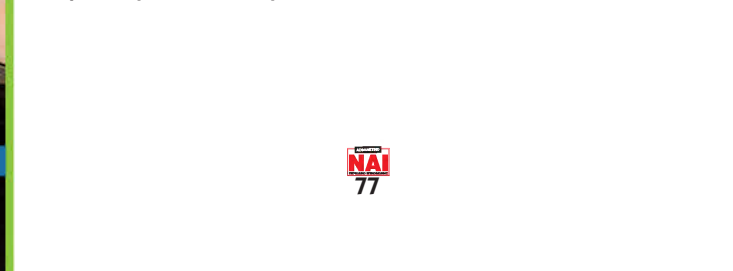
1. Ε. Λαμπαδιάρη, 2. Μ. Γιακουμή, Ν. Νόμπελη, Γ. Αγγελίδης, Θ. Χατζιωάννου, Γ. Μπράβος, Π. Ασημάκης, 3. Π. Βοϊάνης, Γ. Μπράβος, Ν. Κομπόγιωργας, Δ. Συκοβάρης, Σ. Βαφείδης, Χ. Σκουλούδακς, Χ. Γεωργάκος, 4. Γ. Μπράβος, Θ. Διαμάντος, 5. Γ. Μπράβος Δ. Πηλουμάκης, Κ. Κιάμου, Γ. Αημναίος, Λ. Γεωργίου



6. Γ. Φουρλής, Α. Αναματερού, Ν. Νόμπελη, Σ. Βαφείδη, 7. Γ. Φουρλής, Χ. Γαληρόπουλος, Α. Κούτσικος, Γ. Μιχαηλίδης, 8. Γ. Φουρλής, Θ. Φραγγεδάκης, Τ. Κούτσικος, Γ. Γκαθογιάννης, 9. Γ. Φουρλής, 10. Φ. Μπράβος, Κ. Κυπραίος, Λ. Ντρουμπογιάννης, Χ. Γεωργάκος, Γ. Παπαδάκης, Π. Ευθυμιάνης, Γ. Γεωργίου, 11. Φ. Μπράβος, Σ. Ζερβουδάκη



12. Φ. Μπράβος, Δ. Παντζιάς, Γ. Πετρουλάκης, Π. Ασημάκης, Ν. Κομπόγιωργας, Γ. Χαλικιάς, 13. Φ. Μπράβος, Λ. Γεωργίου, Ε. Θανοπούλου, Α. Βαλάκης, Μ. Τσαρή, Π. Ευθυμιάνης, 14. Γ. Μπράβος, 15. Σ. Συγκαούνης, Φ. Μπράβος, Ο. Καραβάρης, 16. Γ. Μπράβος, Ι. Κοτσιφάκη, Μ. Κράνη, Π. Καραλής, Β. Βασιλείου, Σ. Χουσεμκιάρη, Ε. Σκατσογιάννη, 17. Χ. Γεωργάκος, Π. Βοϊάνης, Φ. Μπράβος, Χ. Σκουλούδακς, Δ. Καψάσκης, 18. Φ. Μπράβος, Ο. Καραβάρης, Κ. Φλόκας, Α. Πεφάνιου, 19. Φ. Μπράβος, Ν. Παπακωνσταντίνου, 20. Φ. Μπράβος, Θ. Φραγγεδάκης, Γ. Χαλιάζης, 21. Κ. Πεφάνιος, Ε. Λαμπαδιάρη, 22. Φ. Μπράβος, Η. Αποστολόπουλος





23 24



25



34 35



34. Γ. Φουρλής, Κ. Φλούδας, Α. Δαββέτας, Γ. Χαλικιάς, 35. Γ. Φουρλής, Κ. Πεφάνιος, Κ. Φλόκας, Γ. Γκαβογιάννης, Α. Πεφάνιου, 36. Γ. Φουρλής, 37. Γ. Φουρλής, Α. Πεφάνιου, Γ. Γκαβογιάννης, Φ. Μπράβος, Κ. Φλόκας, Γ. Μπράβος, Κ. Πεφάνιος, Σ. Ζερβουδάκη, Η. Αποστολόπουλος, Γ. Λημναίος, 38. Β. Παππάς



26 27



28

23. Γ. Φουρλής, Η. Αποστολόπουλος, Ν. Νόμπελη, Ν. Κομπόγιωργας, Κ. Καμπούρης, 24. Γ. Φουρλής, Κ. Φλόκας, Α. Πεφάνιου, Α. Βαϊδάκης, 25. Γ. Παπασαράντος, 26. Φ. Μπράβος, Γ. Χαλικιάς, Δ. Συκοθάρης, Γ. Πετρουλάκης, Δ. Παντζιάς, Ν. Νόμπελη, Ν. Κομπόγιωργας, Π. Ευθυμιάδης, Σ. Ζερβουδάκη, Δ. Καυκούδης, Χ. Γεωργάκος, Κ. Καμπούρης, Η. Αποστολόπουλος



29



36



37



30



32



33

27. Γ. Φουρλής, Γ. Γκαβογιάννης, Χ. Γαϊθρόπουλος, Γ. Μιχαηλίδης, 28. Γ. Μπράβος, 29. Ρ. Economides, 30. Γ. Μπράβος, Γ. Γεωργίου, Μ. Θεοδοροπούλου, Η. Αποστολόπουλος, 31. Γ. Φουρλής, Δ. Πλουμάκης, Ο. Καραβάρης, Α. Γιαννάκης, 32. Γ. Φουρλής, Κ. Φλόκας, Θ. Φραγγεδάκης, Γ. Συμεωνίδης, 33. Γ. Φουρλής, Η. Αποστολόπουλος, Κ. Καμπούρης, Π. Τσάμης



38



31



79



Ασφαλής Δύναμη



Παρούσα με **ηγετικό** ρόλο στη **νέα εποχή**

Παρούσα με ηγετικό ρόλο θα είναι η Υδρογείος Ασφαλιστική στη νέα εποχή της ασφαλιστικής αγοράς όπως πιστοποιήσει το Συνέδριο Συνεργατών Στερεάς Ελλάδος και Νήσων Αιγαίου, το οποίο παρακολούθησαν περισσότεροι από 400 διαμεσολαβούντες και πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή, 16 Μαΐου 2014 στο Divani Apollon Palace & Thalasso – Καβούρι Αττικής.

Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Υδρογείος αναφέρθηκε στη «Νέα εποχή της ασφαλιστικής αγοράς και τη θέση της Υδρογείος μέσα σε αυτή». Παρουσίασε τη στρατηγική αλληλά και συγκεκριμένες δράσεις της Υδρογείος που απαντούν δυναμικά στις προκλήσεις αυτές, μεταξύ άλλων: την ενίσχυση των διοικητικών δομών με βάση τα νέα δεδομένα του εποπτικού πλαισίου, την υιοθέτηση νέων σύγχρονων μοντέλων ανάπτυξης και στρατηγικού σχεδιασμού, την ανάπτυξη νέων συστημάτων για την ενίσχυ-

Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης

ση της διαχείρισης κινδύνων και την καταπολέμηση της ασφαλιστικής απάτης, την ενίσχυση των υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και ασφαλισμένους με την αξιοποίηση και της νέας τεχνολογίας, π.χ. νέα εφαρμογή υπολογισμού ασφαλίσεων και εύρεσης κοντινού συνεργάτη για έξυπνα κινητά και tablets, κ.α. Έκλεισε αναφέροντας χαρακτηριστικά ότι «για την Υδρογείος οι συνεργάτες της ήταν, είναι και θα είναι το αποκλειστικό δίκτυο διανομής των προϊόντων».

Ο κ. Λουκάς Κορομπήλης, Γενικός και Οικονομικός Διευθυντής της εταιρείας ξεκίνησε την εισήγησή του κάνοντας λόγο για την κανονιστική «χιονοστιβάδα» με την οποία βρίσκεται αντιμέτωπη η ασφαλιστική αγορά, η οποία ωστόσο αναμένεται να φέρει μια νέα εποχή αξιοπιστίας και τελικά την ανάκαμψη της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας. Σημείωσε ότι, μέσα σε αυτό το περιβάλλον, η Υδρογείος, με υ-

Μίλησε από καρδιάς

Στην στρατηγική της εταιρείας και στις σχέσεις της με τους ασφαλιστές αναφέρθηκε ο πρόεδρος της Υδρογείος κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, ο οποίος τόνισε ειδικότερα ότι η πορεία της εταιρείας είναι εντυπωσιακή κατά τα τελευταία έτη, εν μέσω οικονομικής κρίσης και έντονου ανταγωνισμού. Απευθύνθηκε στους συνεργάτες της εταιρείας «από καρδιάς», επισημαίνοντας τις μεγάλες προκλήσεις με τις οποίες έρχεται αντιμέτωπο το επάγγελμα της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην εποχή μας και τις οποίες συμμαρτώνεται και κατανοεί απόλυτα η Υδρογείος. Τέλος, διαβεβαίωσε ότι η Υδρογείος δεν πρόκειται ποτέ να λειτουργήσει ανταγωνιστικά στο δίκτυό της, το οποίο αποτελεί και το μοναδικό μοχλό ανάπτυξής της. Η στήριξη των συνεργατών της είναι πάγια και θεμελιώδης αρχή της εταιρείας που βασίζεται στην πεποίθηση ότι η ασφάλιση είναι πρωτίστως ένα έργο προσφοράς από ανθρώπους προς ανθρώπους.

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης





1. οι κ.κ. **Αναστάσιος Κασκαρέλης** και **Γεώργιος Ταμπακάκης** (Υδρόγειος) με τους συνεργάτες **Φραγκίσκο** και **Ιωάννη Βιδάλη** (Τήνος) και **Γεώργιο Ποδότα** (Σίφνος), **2.** ο κ. **Ευάγγελος Πάτσας**, συνεργάτης από Αθήνα με τον κ. **Τάκη Σταματόπουλο**, Υδρόγειος, **3.** οι κ.κ. **Βαγγέλης Πλακίδης**, **ΣΧΗΜΑ** και **Λουκάς Κορομπήλης**, Υδρόγειος, **4.** οι κ.κ. **Σωτήρης Δώρας** και **Μάριος Νίκας**, Υδρόγειος, **5.** οι κ.κ. **Παύλος Κασκαρέλης**, Υδρόγειος, **Ανδρέας Τζαθάρας** και **Κώστας Ροπόδης**, συνεργάτες της εταιρείας από Αθήνα, **6.** οι κ.κ. **Κωνσταντίνος Λαπιδάκης** και **Αναστάσιος Κασκαρέλης**, Υδρόγειος με τον κ. και την κ. **Βρετού Ποίτη**, συνεργάτες από Αθήνα,



ψηλή κεφαλαιακή επάρκεια, δημιουργεί τις προϋποθέσεις που την οδηγούν στην απρόσκοπτη ανάπτυξη των εργασιών της και ταυτόχρονα εξασφαλίζει την αξιοπιστία της και το ήδη ισχυρό αίσθημα εμπιστοσύνης των ασφαλισμένων της.

Στη συνέχεια έκανε έναν αναλυτικό απολογισμό της δραστηριότητας της εταιρείας, παρουσιάζοντας τα σημαντικώς ενισχυμένα οικονομικά της μεγέθη κατά το 2013 (7% αύξηση ενεργητικού – 20% αύξηση επενδύσεων – δημιουργία νέων αποθεμάτων ύψους 18,85 εκατ. ευρώ, ενίσχυση ιδίων κεφαλαίων σε περίπου 38 εκατ. ευρώ), στοιχεία που αποδεικνύουν τη θέση κύρους και αξιοπιστίας της Υδρογείου στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ο κ. Θάνος Αγγελόπουλος, Διευθυντής Διαχείρισης Κινδύνων και Αναλογιστικής αναφέρθηκε διεξοδικά στη «νέα πραγματικότητα» του Solvency II και πώς αυτή επηρεάζει τις επιχειρηματικές αποφάσεις των εταιρειών. Παρουσίασε το νέο έργο της ενσωμάτωσης της τεχνολογίας των visual analytics στην Υδρογείο (μέσα από τη νέα εφαρμογή “Ydrogios Analytics”).

Στο ξεκίνημα του Συνεδρίου ο κ. Ιωάννη Παυλόπουλος, Διευθυντής Εκπαίδευσης παρουσίασε τρία νέα πρωτοποριακά πολυσταθιασμένα της Υδρογείου που απευθύνονται σε εξειδικευμένες κατηγορίες επαγγελματιών / επιχειρήσεων (Φαρμακοποιοί, Ιατροί, Επιχειρήσεις Εστίασης και Πώλησης Τροφίμων) και τα οποία αποδεικνύουν την προσήλωση της εταιρείας στη δημιουργία στοχευμένων, προσιτών και απλοποιημένων ασφαλιστικών λύσεων που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες καταναλωτικές ανάγκες.

Συντονίστρια του Συνεδρίου ήταν η κ. Τζένη Αναγνωστάκη, Διευθύντρια Κλάδου Έκδοσης Οχημάτων.

7. **Λουκάς Κορομπήλης**, Γενικός και Οικονομικός Διευθυντής, **8.** **Ιωάννης Σουρλής**, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής και Νομικός Σύμβουλος, **9.** **Θάνος Αγγελόπουλος**, Διευθυντής Διαχείρισης Κινδύνων και Αναλογιστικής, **10.** **Ιωάννης Παυλόπουλος**, Διευθυντής Εκπαίδευσης, **11.** **Τζένη Αναγνωστάκη**, Διευθύντρια Κλάδου Έκδοσης Οχημάτων



12. ο κ. **Μηνάς Μηναδάκης**, συνεργάτης από Αθήνα, με τους κ.κ. **Λάζαρο Χατζηθέμελη** και **Γιάννη Κουταλιανό**, Υδρόγειος, **13.** Οι κ.κ. **Νίκος Λέππας**, Country Manager, **SAS Institute** και **Θάνος Αγγελόπουλος**, Υδρόγειος, **14.** Οι κ.κ. **Λάζαρος Χατζηθέμελης**, **Λουκάς Κορομπήλης**, **Χάρης Δαμάσκος**, **Γιάννης Βαφειάδης** και **Γιώργος Περγάλης**, Υδρόγειος



15. Η κ. **Τζένη Αναγνωστάκη**, Υδρόγειος με τον κ. **Κώστα Σιωπηρό**, συνεργάτη από Μύκονο, **16.** Η κ. **Δέσποινα Χλίμπου**, συνεργάτης από Μυτιλήνη με τον κ. **Γιάννη Σουρλή**, Υδρόγειος, **17.** κ. και κ. **Μαρίνου Μπαχά**, κ. **Μπουλά**, κ. **Κωνσταντίνος Μπαχάς** από το Γραφείο Μπαχά, **Χίος** με τον κ. **Δημήτριο Γαλατούλα**, επίσης συνεργάτη από τη **Χίο**, **18.** οι κ.κ. **Γιάννης Μουτζούρης**, Υδρόγειος και **Ιωάννης Τζώρτζης**, **Real Insurance**

Τι ισχύει για τις πράξεις 30 και 31

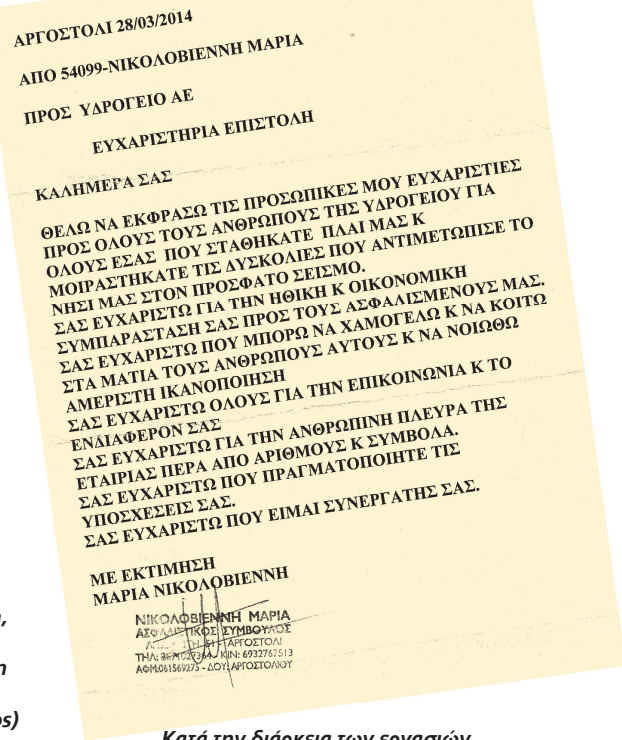
Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε η παρουσίαση του κ. Γιάννη Σουρλή, Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή και Νομικού Συμβούλου ο οποίος αναφέρθηκε στις Πράξεις 30 και 31 της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος, λέγοντας χαρακτηριστικά ότι για όσους βλέπουν την ουσία και δεν διακατέχονται από φοβικά σύνδρομα, η πράξη 31 αναδεικνύει τη σοβαρότητα του ρόλου της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Με τρόπο απλό και κατανοητό αναφέρθηκε στις πρόσφατες αλλαγές της νομοθεσίας για την ασφάλιση της αστικής ευθύνης οχημάτων, επισημαίνοντας στους ασφαλιστές ότι :

- Η ασφαλιστική κάλυψη αρχίζει μόνο με την καταβολή ολοκληρωμένου του ασφαλιστρίου.
- Απαγορεύεται η παράδοση του ασφαλιστρίου στον ασφαλισμένο ή το λήπτη της ασφάλισης πριν την καταβολή ολοκληρωμένου του ασφαλιστρίου.
- Η ασφάλιση ισχύει για όσο χρόνο αναγράφεται στο ασφαλιστήριο.
- Καταργείται η αυτόματη ανανέωση του ασφαλιστηρίου.
- Η ανανέωση είναι δυνατή μόνο με την καταβολή του ασφαλιστρίου της επόμενης ασφαλιστικής περιόδου το αργότερο έως την ημερομηνία λήξης της ισχύουσας σύμβασης.
- Επομένως από τη λήξη της ασφαλιστικής περιόδου που αναγράφεται στο ασφαλιστήριο και εφόσον δεν καταβληθεί το ασφαλιστήριο για τη επόμενη ασφαλιστική περίοδο, το όχημα είναι ανασφάλιστο, χωρίς να απαιτείται οποιαδήποτε ενημέρωση του ασφαλισμένου.
- Σε περίπτωση που το όχημα κυκλοφορεί χωρίς έγκυρη ασφάλιση, πέραν των άλλων κυρώσεων, επιβάλλεται αφαίρεση της άδειας οδήγησης, της άδειας κυκλοφορίας και των πινακίδων για έξι (6) μήνες, σε περίπτωση δε ατυχήματος αφαίρεση πινακίδων και άδειας κυκλοφορίας για δύο (2) χρόνια και σε περίπτωση υποτροπής για τρία (3) χρόνια.
- Η επιστροφή των πινακίδων και της άδειας κυκλοφορίας γίνεται μετά την πάροδο της περιόδου αφαίρεσης και εφόσον

προσκομισθεί ασφαλιστήριο.
 ■ Η ασφάλιση αποδεικνύεται με την κατοχή του ασφαλιστηρίου, το οποίο πρέπει να αποστέλλεται στον ασφαλισμένο το αργότερο εντός πέντε (5) ημερών από την είσπραξη του ασφαλιστρού. Στο διάστημα αυτό των πέντε ημερών η ασφάλιση αποδεικνύεται με την απόδειξη καταβολής του ποσού των ασφαλιστρών.
 ■ Καταργείται η προσωρινή βεβαίωση α-

σφάλισης (προσωρινό σήμα).
 ■ Καταργείται το ειδικό σήμα και η βεβαίωση ασφάλισης.
 ■ Θεσμοθετείται η ηλεκτρονική επικοινωνία με τον ασφαλισμένο ή τον δικαιούχο αποζημίωσης εναλλακτικά με την επιστολή, τηλεμοιροτυπία και γραπτό μήνυμα στο δηλωθέν κινητό τηλέφωνο.



Κατά την διάρκεια των εργασιών παρουσιάστηκε ευχαριστήρια επιστολή της Μαρίας Νικολοβιέννη από την Κεφαλονιά, η οποία εκφράζει ευχαριστίες προς τους ανθρώπους της Υδρογείου για την συμπαράσταση της εταιρίας στο νησί μετά τον πρόσφατο σεισμό.



19. Οι κ.κ. Σωτήρης Δώρας και Τζένη Αναγνωστάκη, Υδρόγειος, με τον συνεργάτη κ. Νικόλαο Μαυριό (Ρόδος)
 20. Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης με τον κ. Ευστράτιο Μοιρασγεντή, συνεργάτη από Μυτιλήνη



21. Ο κ. και η κ. Ιωάννη Χουζούρη, συνεργάτες από Αθήνα με την ομάδα του γραφείου τους, 22. κ. Σωκράτης Κάκιος και υιός, συνεργάτες από Αθήνα, 23. η κ. Σταματία Καμπισέλη, συνεργάτης από Ρόδο, με τον σύζυγό της, 24. κ. και κ. Ιωάννη Μακρυά και Χριστόφορος Μακρυάς, συνεργάτες από Αθήνα



29. Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου με τους κ.κ. Παύλο και Αναστάσιο Κασκαρέλη

Η υδρόγειος σε όλη την Ελλάδα

ΚΑΙ ΕΠΕΙΔΗ Ελλάδα δεν είναι μόνο η Αθήνα η Υδρογείου ολοκλήρωσε τον ετήσιο κύκλο των συνεδρίων στη χώρα. Στο Ηράκλειο πραγματοποιήθηκε το Συνέδριο Κρήτης καθώς και τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος που λειτουργεί η εταιρεία από τις

αρχές Μαρτίου στο νησί. Είχαν προηγηθεί τα Συνέδρια Βορείου Ελλάδος (Θεσσαλονίκη), Πελοποννήσου (Ναύπλιο), Δυτικής Ελλάδος (Πάτρα), Θεσσαλίας (Λάρισα) και Ηπείρου (Ιωάννινα). Πάνω από 1600 ασφαλιστές – συνεργάτες της Υδρογείου παρακολούθησαν τα

Συνέδρια, στα οποία τα διοικητικά στελέχη της εταιρείας, ανέλυσαν, ο καθένας από τη δική του πλευρά, τις σημαντικότερες αλλαγές που συντελούνται στον ασφαλιστικό χάρτη σύμφωνα καθώς και τη θέση και δράση της εταιρείας μέσα σε αυτό το τοπίο.

Συνέδριο Κρήτης και εγκαίνια υποκαταστήματος στο Ηράκλειο



1. Οι κ.κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, Πρόεδρος ΔΣ και Γεώργιος Παπαδόπουλος, Διευθυντής Υποκαταστήματος Κρήτης, Υδρόγειος, 2. Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης με τους συνεργάτες από Ρέθυμνο, κ.κ. Ιωάννη Λαμπογιάννη και Μανούσο Χαλκιαδάκη, 3. Οι κ.κ. Κωνσταντίνος Λαπιδάκης, Υδρόγειος, Γεώργιος Επανωμεριτάκης, Διευθυντής Δικτύου, Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων και Ευριπίδης Κουκιαδάκης, Αντιπεριφερειάρχης Νομού Ηρακλείου, 4. Οι κ.κ. Γεώργιος Παπαδόπουλος, Διευθυντής Υποκαταστήματος Κρήτης (αριστερά) και Λουκάς Κορομπήλης, Γενικός και Οικονομικός Διευθυντής, Υδρόγειος (δεξιά) με τον κ. Ευριπίδη Κουκιαδάκη, Αντιπεριφερειάρχη Νομού Ηρακλείου (στη μέση), 5. Οι κ.κ. Ιωάννης Λαθουράκης με τη σύζυγό του και Ευάγγελος Σταφυλάκης, συνεργάτες από Ιεράπετρα και Ηράκλειο, αντίστοιχα 6. Οι κ.κ. Δημήτρης Μανιαδάκης με τη σύζυγό του, συνεργάτης από Άγιο Νικόλαο και Ιωάννης Ορφανουδάκης - Αργυρώ Παπιουδάκη, από Χανιά.

Συνέδριο Συνεργατών Βορείου Ελλάδος στη Θεσσαλονίκη



1. Οι κ.κ. Κωνσταντίνος Τσοχατζής, Διευθυντής Ζημιών, Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης και Ιωάννης Σουρλής, Αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής και Νομικός Σύμβουλος, Υδρόγειος, 2. Οι κ.κ. Λουκάς Κορομπήλης, Ιωάννης Σουρλής και Τζένη Αναγνωστάκη (1ος, 3ος και 4η από αριστερά αντίστοιχα) από την Υδρογείου, με τους κ.κ. Μηνά, Χρήστο και Πλάτωνα Αρβανιτίδη, συνεργάτες από Δράμα, 3. Οι συνεργάτες της Υδρογείου, κ.κ. Γρηγόριος Χιόνος (και σύζυγος αυτού), Καβάλα και Πέτρος Κωφίδης - Ελένη Μεσμερή από Φλώρινα, 4. Οι κ.κ. Εύη Πελεκάνη (αριστερά) και Νάσια Καραβελάκη (δεξιά), συνεργάτες της Υδρογείου από Κομοτηνή και Αλεξανδρούπολη, αντίστοιχα, με την κ. Βίκυ Παναγιωτίδου (στη μέση), από το υποκατάστημα Θεσσαλονίκης της Υδρογείου, 5. Οι κ.κ. Χρήστος Χατζηευθυμίου, Αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής και Διευθυντής Β. Ελλάδος, Υδρόγειος και Κωνσταντίνος Ράσκος, συνεργάτης από Σέρρες





Συνεχίζει την κερδοφόρα πολιτική ανάπτυξης



Με άνοδο εσόδων 2% στα 28,5 δις. ευρώ, ολοκληρώθηκε το πρώτο τρίμηνο για τον όμιλο AXA, ενώ θετικά κινήθηκαν οι δείκτες επίδοσης του ομίλου. Συγκεκριμένα για το σύνολο των εσόδων η αύξηση ήταν 2%, φτάνοντας στα 28,5 δις. ευρώ ενώ στις ασφαλίσεις ζωής η αύξηση εσόδων ήταν στο 1%, φτάνοντας στα 15,8 δις. ευρώ. Στις γενικές ασφαλίσεις σημειώθηκε αύξηση εσόδων κατά 3%, φτάνοντας στα 10,4 δις και τα έσοδα διαχείρισης κεφαλαίων σημείωσαν αύξηση 2% στα 0,8 δις ευρώ με καθαρές εισροές 1,5 δις. ευρώ. Ο τέταρτος χρόνος της Φιλοδοξίας της AXA να γίνει η προτιμώμενη εταιρεία, ξεκίνησε με περαιτέρω βελτίωση σε όλο το εύρος των προϊόντων μας, αποδεικνύοντας την επιτυχή στρατηγική μας», σχολίασε ο **Denis Duverne (φωτό), αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος AXA Ασφαλιστικής.** Στις ασφαλίσεις ζωής, συνεχίσαμε την

αλληλαγή της σύνθεσης των διαθέσιμων προϊόντων μας σε προϊόντα με υψηλότερα περιθώρια κέρδους και λιγότερες κεφαλαιακές απαιτήσεις, με στόχο να ανταποκριθούμε στις ανάγκες των ασφαλισμένων μας για υπηρεσίες προστασίας και αποταμίευσης. Ως αποτέλεσμα, πετύχαμε αύξηση της αξίας της νέας μας παραγωγής, παρά τη μείωση των όγκων. Στις γενικές ασφαλίσεις,

η ηγετική μας θέση παγκοσμίως μας έδωσε τη δυνατότητα περαιτέρω ανάπτυξης του χαρτοφυλακίου μας, διατηρώντας την πειθαρχημένη στρατηγική μας στην ανάληψη νέων κινδύνων. Επίσης, σε ό,τι αφορά στη διαχείριση κεφαλαίων έχουμε καταγράψει θετικές εισροές για 6 συνεχής εξάμηνα. Στις αγορές ταχείας ανάπτυξης διατηρήσαμε την κεκτημένη μας ταχύτητα και προχωρήσαμε σε εξαγορές στην Κίνα και την Κολλομβία. Επιπλέον, η πορεία προς την ψηφιακή εποχή συνεχίστηκε μέσα από νέες στρατηγικές συνεργασίες και κυρίως με τη Facebook. Στόχος μας είναι να συνεχίσουμε να επενδύουμε στην ψηφιακή ανάπτυξη και να προσελκίσουμε νέα ταλέντα που θα δημιουργήσουν μακροπρόθεσμη αξία, πρόσθεσε ο Denis Duverne. Για τον κλάδο ασφάλισης ζωής ο Jacques de Vaucley, επικεφαλής ασφαλίσεων ζωής του ομίλου AXA, δήλωσε ότι σε ευθυγράμμιση με τη στρατηγική της επιλεκτικότητας της AXA, η αξία των πωλήσεών μας συνέχισε να αυξάνεται ακόμα και με χαμηλότερο όγκο πωλήσεων, υπογραμμίζοντας τη σημαντικότητα που έχει για εμάς η συνεχής αύξηση της αξίας για τους μετόχους μας. Συνολικά για το 2014 είμαστε απόλυτα σίγουροι ότι με τη στρατηγική μας είμαστε σε καλή θέση για να αποδώσουμε μεγαλύτερους όγκους παραγωγής και μεγαλύτερη αξία, τόνισε ο Jacques de Vaucley. Τέλος ο Jean-Laurent Granier, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της AXA Global P&C (Γενικές Ασφαλίσεις), ανέφερε ότι στο πρώτο τρίμηνο του 2014, συνεχίσαμε να

Κύριοι Δείκτες Απόδοσης -1^ο Τρίμηνο 2014

Σύνολο σε δις ευρώ	1 ^ο τρίμηνο 2013	1 ^ο τρίμηνο 2014	Μεταβολή επί δημοσιευμένων αποτελεσμάτων	Μεταβολή σε συγκρίσιμη βάση
Έσοδα Ασφαλίσεων Ζωής	16,4	15,8	-4%	+1%
Καθαρές εισροές	+3,5	+1,8		
Νέα Ετησιοποιημένη παραγωγή	1,8	1,6	-9%	-6%
Αξία Νέας Παραγωγής	0,6	0,5	-5%	+1%
Περιθώριο Κέρδους Νέας Παραγωγής	32%	33%	+2 μονάδες	+3 μονάδες
Έσοδα Γενικών Ασφαλίσεων	10,2	10,4	+2%	+3%
Έσοδα από διεθνείς ασφαλίσεις	1,3	1,3	+6%	+6%
Έσοδα Διαχείρισης Κεφαλαίων	0,8	0,8	-6%	+2%
Καθαρές εισροές	+8,4	+1,5		
Σύνολο εσόδων	28,9	28,5	-1%	+2%

έχουμε κερδοφόρα πολιτική ανάπτυξης, γεγονός που μας κρατά στο σωστό δρόμο για τους στόχους που έχουμε θέσει βάσει Φιλοδοξίας AXA. Πιστεύουμε πως η θετική κινητικότητα που είδαμε στο πρώτο τρίμηνο θα συνεχιστεί και θα μεταφραστεί σε ακόμα μεγαλύτερη ανάπτυξη για το 2014 σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο, υπογράμμισε ο Jean-Laurent Granier.

Η πρώτη στην εταιρική υπευθυνότητα στον κλάδο

Την καλύτερη επίδοση στους τομείς περιβάλλον, κοινωνία και διοίκηση παρουσίασε η AXA σύμφωνα με τον οίκο αξιολόγησης Vigeo. Ειδικότερα το Euronext του Χρηματιστηρίου της Ν.Υόρκης και ο Vigeo, ευρωπαϊκός οίκος αξιολόγησης εταιρικής υπευθυνότητας, ανακοίνωσαν το σύνολο των δεικτών «Κοινωνικά Υπεύθυνων Επενδύσεων» (SRI – Socially Responsible Investment) για το δεύτερο μισό του 2014. Από τον Ιούνιο του 2014, η AXA αποτελεί μέρος του δείκτη Euronext Vigeo – “World 120”, ο οποίος επιλέγει τις 120 πιο ανεπτυγμένες εταιρείες στον κόσμο, στους τομείς της Περιβαλλοντικής, Κοινωνικής και Διοικητικής διαχείρισης. Επιπλέον, επιβεβαιώθηκε η συμμετοχή της AXA στους δείκτες 1 Euronext Vigeo “France 20”, “Eurozone 120” και “Europe 120”. Μέσα από αυτές τις επιτυχείς αξιολογήσεις, ο Όμιλος AXA έχει πλέον τοποθετηθεί στην κορυφή μεταξύ του ασφαλιστικού κλάδου στους τομείς: Περιβάλλον, Κοινωνία, Διοίκηση, μεταξύ 37 εταιρειών. Το γεγονός αυτό αποτελεί καλή πρόοδο

σε σχέση με το 2012, όπου η AXA είχε τοποθετηθεί στην 4η θέση μεταξύ 33 εταιρειών. Για να κατακτήσει την πρώτη θέση, η AXA ξεπέρασε στον μέσο όρο τους ανταγωνιστές της σε 6 τομείς της μεθοδολογίας αξιολόγησης:

ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ: ένταξη περιβαλλοντικών ευαισθητοποιήσεων στην καθημερινή εργασία, σε πολιτικές και σε δράσεις για το φυσικό περιβάλλον.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: σχέσεις μεταξύ εργαζομένων, συνθήκες εργασίας, υγιεινή και ασφάλεια στην εργασία, επαγγελματική προοπτική και εκπαίδευση, συστήματα ανταμοιβής.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ: βασικές αρχές ανθρωπίνων δικαιωμάτων, ελευθερία του συνεταιρίζεσθαι, όχι διακρίσεις.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΠΙΚΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: συμμετοχή σε κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη, εδαφικός σχεδιασμός, κοινωνική συνοχή.

ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ: αφομοίωση κοινωνικών και περιβαλλοντικών δεδομένων στις διαδικασίες προμηθειών, ποιότητα υπηρεσίας στους χρήστες, πρόληψη διαφθοράς.

ΔΙΟΙΚΗΣΗ: συμμετοχικότητα και δημοκρατικές διαδικασίες εκπροσώπησης, εξωτερικοί και εσωτερικοί έλεγχοι.

Η AXA συνεχώς βελτιώνει την επίδοσή της στην Εταιρική Υπευθυνότητα. Η πρόδοσή μας μετράται τόσο εσωτερικά με τη χρήση ενός κειμένου «Βαρομέτρου Εταιρικής Υπευθυνότητας», όσο και εξωτερικά, μέσα από τη συμμετοχή μας σε σημαντικούς δείκτες SRI. Είμαστε περήφανοι

που ο Vigeo μας έχει αναγνωρίσει ως ηγετική στον ασφαλιστικό κλάδο. Αυτό αποδεικνύει την πίστη μας πως η Εταιρική Υπευθυνότητα αποτελεί έναν σημαντικό πυλώνα της στρατηγικής μας, αλλά και την προσπάθεια που γίνεται από τους εργαζομένους παγκοσμίως, σε αυτό το συνεχές ταξίδι να γίνουμε μια όλο και πιο υπεύθυνη εταιρεία, ανέφερε η Alice Steenland, διευθύντρια εταιρικής υπευθυνότητας του ομίλου AXA.

Δώδεκα εκατ. ευρώ για στήριξη 38 νέων ερευνητών

Δώδεκα εκατομμύρια ευρώ για τη στήριξη 38 νέων ερευνητών μέσα στο 2013 σε 15 χώρες, μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα επένδυσε εν τω μεταξύ η AXA, μέσω του Ταμείου Ερευνών. Οι επιχορηγήσεις του Ταμείου Ερευνών της AXA απονέμονται μέσω μιας αυστηρής διαδικασίας επιλογής που βασίζεται σε ακαδημαϊκά πρότυπα και εποπτεύεται από Επιστημονικό Συμβούλιο Ανωτέρων Ακαδημαϊκών και Εκπροσώπους του Ομίλου AXA. Η εταιρεία ανέφερε επίσης τα πρώτα «Βραβεία AXA» για να ενθαρρύνει την επιστημονική έρευνα για την καινοτομία και το πρώτο «AXA Outlook» για να υποστηρίξει μια πρωτοποριακή προσέγγιση σχετικά με την εμπλοκή των πολιτών στην επιστήμη. Σημειώνεται ότι από την έναρξή του το 2007, το Ταμείο Ερευνών του Ομίλου AXA έχει δεσμεύσει 114 € εκατομμύρια για τη χρηματοδότηση 410 πανεπιστημιακών ερευνητικών προγραμμάτων σε 227 ιδρύματα 30 χωρών.

ERGO

Αυξημένο κατά 50% το ενοποιημένο αποτέλεσμα

ΑΥΞΗΣΗ ΚΑΤΑ 50% εμφάνισε το 2013 σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος ο όμιλος ERGO. Όπως ανακοινώθηκε, το ενοποιημένο αποτέλεσμα των 436 εκατομμυρίων ευρώ παρουσίασε αύξηση κατά 50% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος, ενώ η παραγωγή ασφαλίσεων, παρά τη μείωση του κύκλου εργασιών κατά 2,3%, έκλεισε στα 18,1 δισεκατομμύρια ευρώ. Όλοι οι τομείς εργασιών συνεισέφεραν στο πολύ ικανοποιητικό ενοποιημένο αποτέλεσμα, σχολίασε ο CFO Christoph Jurecka. Μιλώντας για το 2013 ο Torsten Oletzky, πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου, επίσης επισήμανε το σαφώς θετικό ισοζύγιο, παρά τη μείωση στην παραγωγή ασφαλίσεων: Όντως πετύχαμε καλά αποτελέσματα και πήγαμε την ERGO συνολικά μπροστά, με τη νέα μας οργανωτική δομή στις πωλήσεις, την ολιστική μας προσέγγιση στην παροχή υπηρεσιών στους πελάτες μας, το καινοτόμο μας προϊόν στην ασφάλιση ζωής, καθώς και με την επέκταση των δραστηριοτήτων μας στην Ασία – για να αναφέρω μερικά μόνο θέματα, ανέφερε ο Torsten Oletzky. Στις ασφαλίσεις Ζωής στη Γερμανία, η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων έκλεισε στα 4,5 δισεκατομμύρια ευρώ, με μια μείωση 4,6%, ενώ αντίθετα στις ασφαλίσεις Ζημιών στη Γερμανία τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα σημείωσαν αύξηση κατά 4,1%, καθώς ανήλθαν στα 3,3 δισεκατομμύρια ευρώ. Το 2013, ο δείκτης combined ratio σε αυτόν τον τομέα εργασιών έφτασε στο 96,1% έναντι 95,8% το προηγούμενο έτος. Η μικρή αύξηση οφείλεται σε αποζημιώσεις λόγω καταστροφικών καιρικών συμβάντων, όπως πλημμύρες και χαλαζοπτώσεις. Η επίδρασή τους στον δείκτη combined ratio ή-

ταν 3,3% πάνω από τον μακροπρόθεσμο μέσο όρο. Ωστόσο, το ενοποιημένο αποτέλεσμα σε αυτόν το τομέα ανήλθε στα 195 εκατομμύρια ευρώ (+28,7%). Στις διεθνείς δραστηριότητες του ομίλου, η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων μειώθηκε κατά 4,6%, φτάνοντας τα 3,9 δισεκατομμύρια ευρώ. Στις ασφαλί-

σεις ζωής, η συνολική παραγωγή υποχώρησε κατά 5,5%, κυρίως στην Αυστρία και την Πολωνία, ενώ η παραγωγή στις ασφαλίσεις ζημιών μειώθηκε κατά 3,9%. Η ERGO International βελτίωσε σημαντικά τον δείκτη combined ratio, ο οποίος έκλεισε στο 99,2%.

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.

ERGO

Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

Αποζημιώσεις 100 εκατ. ευρώ στην Υγεία

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΥΦΟΥΣ 100 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΩΝ ΕΥΡΩ, κατέβαλε, μόνο για τον κλάδο υγείας, η Εθνική Ασφαλιστική το 2013 στους ασφαλισμένους της, κάτι που μεταφράζεται πως για κάθε ώρα που περνούσε, η εταιρία κατέβαλε περισσότερα από 11.000 ευρώ τιμώντας τα συμβόλαια εκείνων που αντιμετώπισαν κινδύνους την προηγούμενη χρονιά. Όπως τονίζεται, η συνέπεια, η αξιοπιστία και η ευρεία δυνατότητα επιλογών, έχουν οδηγήσει περισσότερα από 325.000 άτομα να εμπιστευθούν το πολυτιμότερο αγαθό τους, την υγεία τους, στην Εθνική Ασφαλιστική. Σημειώνεται ακόμη ότι η εταιρία, παραμένει προσηλωμένη στις σύγχρονες ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή και φροντίζει για το σκοπό αυτόν να παρέχει στους ασφαλισμένους προϊόντα, υπηρεσίες και εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου.

Ο τομέας ασφαλίσεων Υγείας της εταιρίας στελεχώνεται από έμπειρο και καταρτισμένο δυναμικό και διαθέτει υψηλού επιπέδου οργάνωση και αποτελεσματικότητα. Η επιτυχημένη λειτουργία του και οι σχέσεις εμπι-

στούννης που οικοδομούνται καθημερινά με τους ασφαλισμένους και τα δίκτυα πωλήσεων, έχουν οδηγήσει την Εταιρία στη διατήρηση της ισχυρής της θέσης στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά, αφού οι εργασίες της στον Κλάδο Υγείας καλύπτουν το μεγαλύτερο μερίδιο σε ασφαλιστρα και αποζημιώσεις, στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς. Στρατηγική κατεύθυνση της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι να εμπλουτίσει τα προϊόντα του κλάδου υγείας με λιτές και προσιτές λύσεις, για να καλύψει μεγαλύτερο φάσμα των σημερινών διαφοροποιημένων απαιτήσεων και αναγκών που προβάλλουν οι καταναλωτές. Συγχρό-

ως, μέσω του πλαισίου συνεργασίας με τους παρόχους υπηρεσιών υγείας, εξασφαλίζει επιπλέον ειδικές τιμές, δωρεάν παροχές και προνόμια για τους ασφαλισμένους της και τις οικογένειες τους, παροχές και υπηρεσίες που πολλές φορές είναι πέραν των προβλεπόμενων από τους όρους των προγραμμάτων που τους προσφέρει, καταλήγει η ανακοίνωση.

Η συνέπεια, η αξιοπιστία και η ευρεία δυνατότητα επιλογών, έχουν οδηγήσει περισσότερα από 325.000 άτομα να εμπιστευθούν το πολυτιμότερο αγαθό τους, την υγεία τους, στην Εθνική Ασφαλιστική.



αλλάζουμε / τα δεδομένα

Συνεργασία



Σε στρατηγική συνεργασία με στόχο την επιτάχυνση της συνεργασίας τους σε θέματα εμπορικής προβολής του ασφαλιστικού ομίλου προχώρησαν η AXA και η Facebook προχώρησαν. Μέσα από αυτή τη συνεργασία, εξειδικευμένο προσωπικό της Facebook θα συνεργαστεί με την AXA, κυρίως στην ανάπτυξη στρατηγικής καινοτομίας και ψηφιακών αναλύσεων για την ενδυνάμωση της προώθησης του ασφαλιστικού Ομίλου στο Facebook και ιδιαίτερα μέσω κινητών συσκευών. Η Facebook θα αναλύει μέσα από την πλατφόρμα της την επίδραση των διαφημιστικών κινήσεων της AXA και στελέχη της θα εκπαιδεύσουν τους ανθρώπους της AXA. Σημειώνεται ότι μόνο στη Γαλλία, η Facebook μετρά 27 εκατομμύρια ενεργούς χρήστες ανά μήνα και 19 εκατομμύρια χρήστες ανά ημέρα, εκ των οποίων τα 12 εκατομμύρια έρχονται σε επαφή μέσω κινητών συσκευών

ERGO

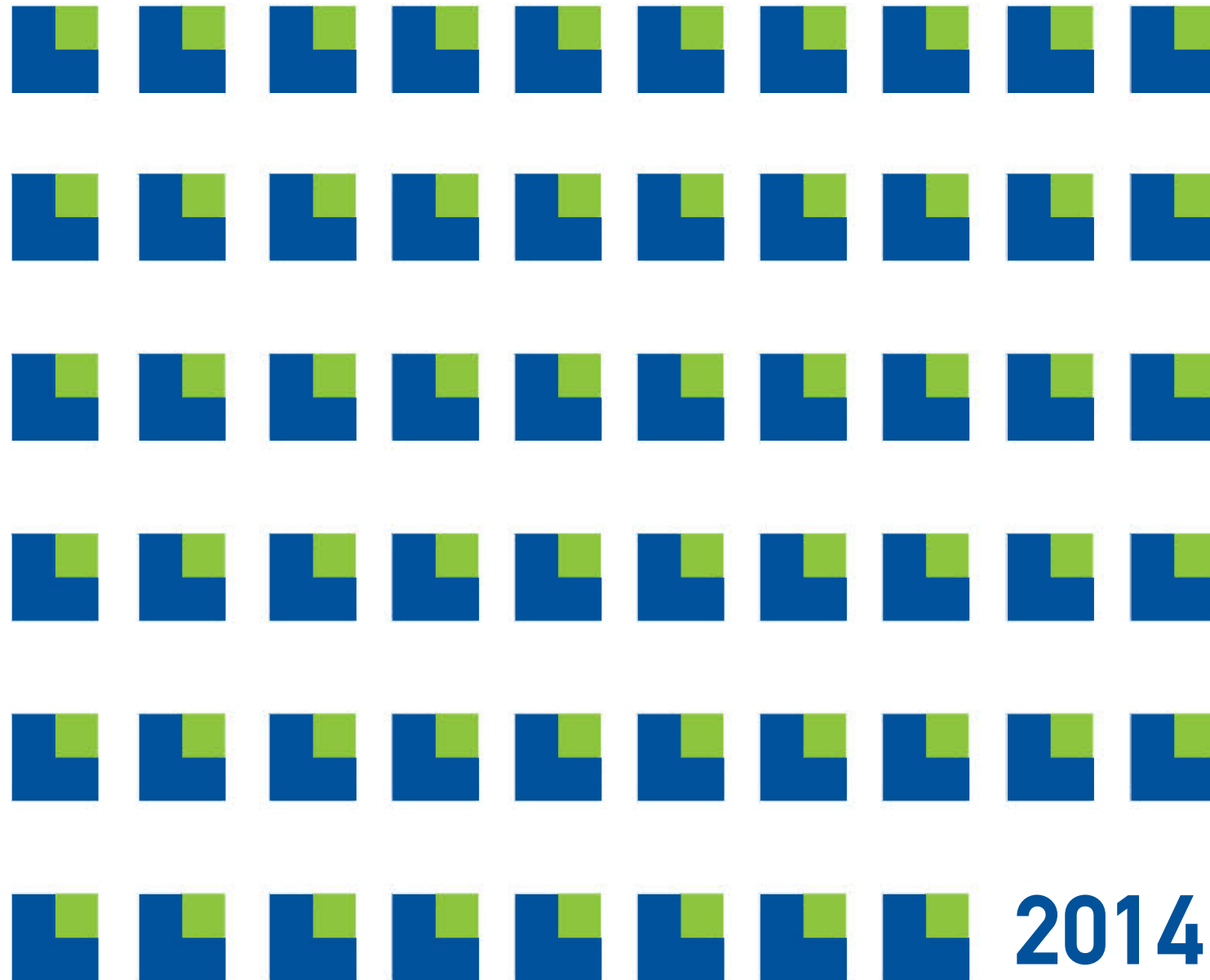
Αρωγός στις προσπάθειες του IFG

ΜΙΑ ΜΟΝΑΔΙΚΗ συναυλία προσέφερε στους Έλληνες φίλους του ο Salvatore Adamo αποκλειστικά για την ενίσχυση των σκοπών του Ιδρύματος "International Foundation for Greece", η οποία πραγματοποιήθηκε και με τη στήριξη της ERGO. Η ERGO επέλεξε να σταθεί αρωγός των προσπαθειών του IFG και να στηρίξει ακόμη ένα σημαντικό γεγονός με έντονα κοινωνικό χαρακτήρα, καθώς τα έσοδα της συναυλίας θα διατεθούν για την αγορά ασθενοφόρων για το ΕΚΑΒ. Ο σκοπός των

δράσεων του ιδρύματος να στηρίζει ομάδες πληθυσμού που αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα σε αυτή τη δύσκολη συγκυρία για τη χώρα μας, συνάδει απόλυτα με την εταιρική μας φιλοσοφία και την πάγια δέσμευση της εταιρίας μας να ενεργεί με γνώμονα την κοινωνική υπευθυνότητα, γι' αυτό και αποφασίσαμε να στηρίξουμε έμπρακτα και τη διοργάνωση αυτής της συναυλίας, δήλωσε ο διευθυντής τομέα εμπορικών λειτουργιών της εταιρίας κ. Στάθης Τσαούσης.



Ο κ. Στάθης Τσαούσης



2014

58 ΧΡΟΝΙΑ δίπλα σας,
με Συνέπεια, Όραμα, Καινοτομία



Για καλύτερη ζωή



Κερδοφορία και υγιής ανάπτυξη

ΣΕ 3,59 ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ ανήλθαν τα καθαρά κέρδη για το 2013 της Ευρωπαϊκή Ένωσις-Ασφάλεια Μινέττα, παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον και τις έντονες πιέσεις στην ασφαλιστική αγορά, όπως τονίζει η εταιρία. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστών για το 2013 ανήλθε στα 72,6 εκατ. ευρώ. Κατά τη διάρκεια του 2013 η Ευρωπαϊκή Ένωσις-Ασφάλεια Μινέττα κατέβαλε αποζημιώσεις ύψους 44,6 εκατ. ευρώ, ενώ τα συνολικά αποθεματικά ανήλθαν σε 106,9 εκατ. ευρώ.

Η επίτευξη κερδοφορίας και κατά το 2013 και οι στρατηγικοί στόχοι του 2014 απασχόλησαν την πρόσφατη συνάντηση του διοικητικού συμβουλίου της Ευρωπαϊκή Ένωσις-Ασφάλεια Μινέττα.

Τονίστηκε ότι η συνεχιζόμενη κερδοφορία αποτελεί εξέγυρο υγιούς ανάπτυξης. Ισχυροποιεί δε ακόμη περισσότερο την κεφαλαιακή επάρκεια της Εταιρείας εν όψει μάλιστα της εφαρμογής των νέων αυστη-

ρότερων κανόνων φερεγγυότητας (Solvency II). Σημειώνεται ότι τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας ανέρχονται σήμερα σε 45,4 εκατ. ευρώ. Αναφερόμενος στους στρατηγικούς στόχους της Ευρωπαϊκή Ένωσις-Ασφάλεια Μινέττα για το 2014, ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, γενικός διευθυντής της εταιρείας, δήλωσε ότι παραμένουν αναλλοίωτοι.

Σκοπεύουμε στη διασφάλιση της αξιοπιστίας και της φερεγγυότητας και την εκπλήρωση τόσο των ποσοτικών όσο και των ποιοτικών απαιτήσεων του Solvency II. Παράλληλα, θα προχωρήσουμε στην



Ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς

πλήρη εναρμόνιση της λειτουργίας της Εταιρίας, σύμφωνα με τους κανόνες που έχει θεσπίσει η εποπτεύουσα αρχή. Επιπλέον, θα ενδυναμώσουμε τις σχέσεις της εταιρίας μας με το δίκτυο Συνεργατών μας, ενώ σταθεροί στην πελατοκεντρική μας φιλοσοφία θα συνεχίσουμε την προώθηση νέων ολοκληρωμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων, προσαρμοσμένων στις τρέχουσες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες, καθώς την παροχή προνομίων στους ασφαλισμένους μας με στόχο την πιο ολοκληρωμένη εξυπηρέτησή τους, υπογράμμισε ο κ. Μπερτσιάς.

Στο δυναμικό της ο κ. Τάσος Παγώνης



ΜΕ ΤΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟ στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς, τον κ. Τάσο Παγώνη εμπλουτίζει η D.A.S. Hellas το ήδη ισχυρό ανθρώπινο δυναμικό της, εκτιμώντας, όπως αναφέρει, ότι η συνεισφορά της αναγνωρισμένης και πολυετούς εμπειρίας του θα είναι σημαντική και θα αποδώσει οφέλη στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας. Η ενίσχυση της διοικητικής ομάδας της D.A.S.

Hellas, εντάσσεται στο ευρύτερο σχέδιο της εταιρίας για ανάπτυξη των εργασιών της, αύξηση των μεριδίων της στην αγορά, διεύρυνση των συνεργατών της και την επέκτασή της σε νέα εξειδικευμένα προγράμματα νομικής προστασίας.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ **Στήριξε το Lamia Night & Run 2014**

αλλάζουμε / τα δεδομένα



Η ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και ο αποκλειστικός συνεργάτης της στη Φθιώτιδα, κ. Γιώργος Λύτρας, στο πλαίσιο της στρατηγικής Εταιρικής Υπευθυνότητας της Εταιρείας, στήριξαν το νυχτερινό αγώνα δρόμου 10.000 & 3.000 μέτρων "Lamia Night & Run" που πραγματοποιήθηκε για δεύτερη συνεχή χρονιά. Το "Lamia Night & Run" ανήκει στην κατηγορία Cityrun και αποτελεί μια επίσημα μετρημένη, ασφαλή και πιστοποιημένη διαδρομή που διέρχεται από όλη την πόλη της Λαμίας. Εκ μέρους της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, ο συνεργάτης της κ. Γιώργος Λύτρας βρέθηκε κοντά στους συμμετέχοντες σε όλη τη διάρκεια της διοργάνωσης, παρέχοντας χρήσιμες συμβουλές για την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών τους.

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

Πόσο θα μου στοιχίσει; Θα μου φτάσουν τα λεφτά;



Εμείς στην ΑΧΑ 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

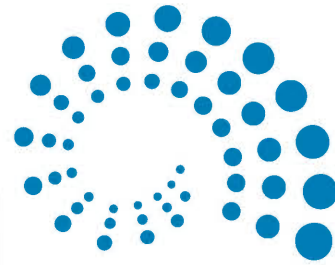


Μάθετε περισσότερα για την ασφάλισή σας κάνοντας scan στο QR code.



αλλάζουμε / τα δεδομένα

Γυρίζει σελίδα η ΕΑΕΕ



ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ



ΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ της νέας εταιρικής ταυτότητας της ΕΑΕΕ και την ετήσια έκθεση του 2013 παρουσίασε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ κα Μαργαρίτα Αντωνάκη σε ειδική εκδήλωση στο Μέγαρο Σταθάτου. Η νέα εταιρική ταυτότητα συμβολίζει τη πορεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Ελλήνων προς στη νέα εποχή που χαρακτηρίζεται από εξωστρέφεια, διαφάνεια και αξιοπιστία. Τη νέα ταυτότητα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος που απέσπασε κολλακευτικά σχόλια από όλους τους παριστάμενους, δημιούργησε η βραβευμένη εταιρία branding, MILK.

Το σύμβολο που ενέπνευσε το νέο λογότυπο είναι ο ΝΑΥΤΙΛΟΣ, ενώ το γαλάζιο χρώμα συμβολίζει τη σταθερότητα και την ασφάλεια. Η ετήσια έκθεση 2013 που θεσμοθετήθηκε φέτος είναι η προβολή μιας συνοπτικής εικόνας της ασφάλισης στην Ελλάδα, η φωτογραφία μιας χρονιάς. Περιλαμβάνει τις σημαντικότερες εξελίξεις της χρονιάς που πέρασε, τα κυριότερα ζητήματα που απασχόλησαν την ασφαλιστική αγορά και τις δράσεις του θεσμικού εκπροσώπου της, της ΕΑΕΕ. Αναφέρεται στο κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον της Ελλά-

δας και της Ευρώπης και υπενθυμίζει το ρόλο της ασφάλισης στη κοινωνία και την οικονομία. Τέλος, ενημερώνει για τη δομή, το όραμα και τις δραστηριότητες της ΕΑΕΕ και παρουσιάζει τα πρόσωπα που την αποτελούν, το Διοικητικό Συμβούλιο, τους προέδρους των επιτροπών και τα στελέχη της.

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου: Η ιδιωτική ασφάλιση είναι θεσμικός επενδυτής στην οικονομία

Απαραίτητο σταθεροποιητικό παράγοντα για την κοινωνία και την οικονομία, χαρακτήρισε την Ιδιωτική ασφάλιση ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου μιλώντας στην παρουσίαση του νέου λογότυπου της ΕΑΕΕ και του Ετήσιου Απολογισμού. Όπως είπε η ιδιωτική ασφάλιση είναι θεσμικός επενδυτής με μακροπρόθεσμο χαρακτήρα. Στην ελληνική αγορά ήδη επενδύονται 11 δις., ποσό που θα ενισχυθεί σημαντικά με την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς, τόνισε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ. Στόχευση μας είναι να εξηγήσουμε και να πείσουμε τους πολίτες γιατί είναι χρήσιμο να ασφαλιζονται και πόσο επικίν-

δυνο είναι να παραμείνουν ανασφάλιστοι σε μια περίοδο όπου τα ιατρικά κόστη αυξάνονται συνεχώς, οι συντάξεις μειώνονται συνεχώς και το κράτος δε θα μπορέσει να καλύψει τις ζημιές των πολιτών από μία φυσική καταστροφή είπε ο κ. Σαρρηγεωργίου, σημειώνοντας ότι η νέα εικόνα της Ένωσης σηματοδοτεί το νέο κεφάλαιο στο οποίο περνά η ασφαλιστική αγορά. Έδωσε έμφαση στο ρόλο που θα πρέπει να διαδραματίσει η ιδιωτική ασφάλιση στο συνταξιοδοτικό σύστημα και στην ανάγκη ενεργοποίησης επαγγελματικών συντάξεων, αλλά και στον τομέα της Υγείας για την συνεργασία με τα δημόσια νοσοκομεία. Ο Πρόεδρος της Ένωσης εκτίμησε επίσης, ότι το 2014 θα είναι μια καλύτερη χρονιά για τον κλάδο ενώ, επιβεβαιώνοντας το δημοσίευμα της εφημερίδας NextDeal για το ασφαλιστικό ανέφερε ότι οι αλλαγές στον δεύτερο πυλώνα ασφάλισης (επαγγελματικά ταμεία) θα πραγματοποιηθούν από τον Ιούλιο 2015.

Επίσης, προανήγγειλε ότι ο νέος νόμος που θα εισάγει την ασφαλιστική αγορά στο Solvencyll θα ψηφιστεί τον Απρίλιο του 2015.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ

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 παραμείνουν 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
ΜΙΝΕΤΤΑ



Προϊοντικές λύσεις για υγεία και συντάξεις

ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΕΣ εξελίξεις και τάσεις στον χώρο της υγείας και των συντάξεων, ενημέρωσε τους συνεργάτες της η Generali. Η εταιρία φιλοξένησε στο χώρο της μια ολιγομελή ομάδα επιλεγμένων συνεργατών με εξειδίκευση στον κλάδο ζωής και υγείας, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν μια άκρως ενδιαφέρουσα παρουσίαση, από τους διακεκριμένους ομιλητές, κ.κ. Κυριάκο Σουλιώτη, Καθηγητή Πολιτικής Υγείας του Πανεπιστημίου Πελοποννήσου, ο οποίος διδάσκει ταυτόχρονα στην Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών και έχει διατελέσει αντιπρόεδρος στον ΕΟΠΥΥ με εξειδίκευση στο χώρο της Υγείας και Νίκο Φράγκο, πρόεδρο του Τμήματος Στατιστικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθήνας και Δ/ντή του μεταπτυχιακού Διαχειρίσις Ασφαλιστικών Οργανισμών. Οι δύο ομιλητές παρουσίασαν αποκαλυπτικά στοιχεία για το παρόν, αλλά κυρίως για το μέλλον της αγοράς σύνταξης και υγείας, αναδειχνοντας τις σημαντικές αδυναμίες αλλά και τις ουσιαστικές ευκαιρίες που παρουσιάζονται στον χώρο. Εστίασαν στις διαφοροποιήσεις που υπάρχουν μεταξύ των διαφόρων συστημάτων του εξωτερικού, στην Ευρώπη αλλά και στις ΗΠΑ και μέσα από μία διαδραστική διαδικασία, παρουσίασαν στους συνεργάτες της Generali μια συλλογή από πολύτιμα στοιχεία, που οδηγούν σε ιδιαίτερα χρήσιμα συμπεράσματα για την καθημερινή επαγγελματική δραστηριότητα του επαγγελματία ασφαλιστικού συμ-



κ. Νικόλαος Φράγκος



κ.κ. Μιχάλης Σωτηράκος, Νικόλαος Φράγκος



κ. Κυριάκος Σουλιώτης

βούλου. Μαζί με τους διακεκριμένους ομιλητές, οι συνεργάτες της Generali ανέλυσαν το νέο περιβάλλον που δημιουργήθηκε στον χώρο της υγείας και των συντάξεων, κυρίως μετά την εφαρμογή των

ρυθμίσεων του μνημονίου και, μέσω μιας διαφορετικής επιστημονικής προσέγγισης, συζητήθηκαν οι ευκαιρίες που δημιουργούνται για την ανάπτυξη εργασιών στο νέο αυτό περιβάλλον. Ο διευθυντής πωλήσεων της Generali κ. Μιχάλης Σωτηράκος συνοψίζοντας επεσήμανε ότι, ως πολίτης θα ένιωθα ιδιαίτερα θορυβημένος για το μέλλον των συντάξεων και της ασφάλισης υγείας στην Ελλάδα. Ως επαγγελματίας ασφαλιστής όμως και ιδιαίτερα ως συνεργάτης της Generali, αισθάνομαι ιδιαίτερα υπεύθυνος αλλά και σίγουρος, γνωρίζοντας ότι έχω στα χέρια μου τις πλέον ουσιαστικές προϊοντικές λύσεις για την κάλυψη των βασικών αναγκών επιβίωσης, Σύνταξης και Υγείας των καταναλωτών. Σχολιάζοντας την πρωτοβουλία αυτή της εταιρείας, ο διευθύνων σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου τόνισε ότι για εταιρίες όπως η Generali, η οποία εστιάζει στα ανθρωποκεντρικά δίκτυα πωλήσεων, οφείλουν να επενδύουν στον εμπλουτισμό των γνώσεών τους.

Οι γνώσεις αποτελούν αποκλειστικά «εργαλεία δουλειάς» που υποστηρίζουν τη συμβουλευτική πώληση, ένα από τα συγκριτικά πλεονεκτήματα του ασφαλιστή έναντι των εναλλακτικών επανομαζόμενων δικτύων. Η Generali, που χρόνια τώρα επενδύει στην ουσιαστική εκπαίδευση και στήριξη των συνεργατών της, θα δώσει συνέχεια σε αυτού του είδους τις πρωτοβουλίες, επισήμανε κλείνοντας ο κ. Δημητρίου.



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

Στην Αφρική οι επιτυχόντες συνεργάτες



Οι συμμετέχοντες στο ταξίδι

ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ πραγματοποιήθηκε το προγραμματισμένο 8-ήμερο ταξίδι πωλήσεων της Interasco Α.Ε.Γ.Α. στην Αφρική, όπου περισσότεροι από σαράντα επιτυχόντες συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να ζήσουν μια σειρά από συναρπαστικές εμπειρίες.

Μέσα σε ένα ευχάριστο και εξαιρετικά φιλικό πνεύμα που κυριάρχησε σε όλη

τη διάρκεια του ταξιδιού, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν σε περιοχές μοναδικού φυσικού κάλλους, όπως το Εθνικό Πάρκο Serengeti και τον κρατήρα του NGORO – NGORO. Μέσα από καθημερινά σαφάρι, οι ταξιδιώτες έζησαν τη συναρπαστική εμπειρία της επαφής με το ζωικό βασίλειο στο φυσικό του περιβάλλον, κατά γενική ο-

μολογία ... «εμπειρία ζωής».

Τους συνεργάτες συνόδευσαν, ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco κ. Κάρλος Σαΐας και ο διευθυντής πωλήσεων & Marketing της εταιρείας κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος, η αναπληρώτρια διευθύντρια πωλήσεων κα Ναταλία Γιαννιού και η διευθύντρια κλάδου Υγείας και προσωπικών ατυχημάτων κα Έβνη Βασιλιάγκου.

INTERAMERICAN PART OF ACHMEA Οι συντονιστές στη GAMA International

ΓΙΑ ΜΙΑ ΑΚΟΜΗ ΧΡΟΝΙΑ η Interamerican υποστήριξε την παρουσία κορυφαίων συντονιστών του δικτύου Agency στο ετήσιο συνέδριο του οργανισμού GAMA International, που πραγματοποιήθηκε στο Νάσβιλ των ΗΠΑ με θέμα "The Sounds of Success". Στο Lamp 2014 συμμετείχαν Star και Gold Συντονιστές, με υψηλές προϋποθέσεις παραγωγικής δραστηριότητας σε όλους τους κλάδους. Τις εργασίες του συνεδρίου παρακολούθησαν οι Β. Βασιλόπουλος, Κ. Πα-

ναγόπουλος, Φ. Θωμοπούλου, Ν. Χαμουζάς και Δ. Φαραντούρης, ο οποίος τιμήθηκε για δεύτερη φορά με την ανώτατη διάκριση "First in Class Award" της GAMA. Την ομάδα των συντονιστών συνόδεψε ο Η. Μάλλιος, διευθυντής πωλήσεων, ο οποίος σχολίασε την τακτική συμμετοχή της εταιρίας στο συνέδριο του οργανισμού ως μία σημαντική επένδυση της εταιρείας στην ανάπτυξη του επαγγελματισμού των συνεργατών και της εξέλιξης του management στις πωλήσεις.



Η ομάδα των συντονιστών με τον τιμηθέντα Δ. Φαραντούρη



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.

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

Οι πρώτοι πιστοποιημένοι Έλληνες Financial Planners

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ 30 ΕΛΛΗΝΕΣ

Financial Planners με πιστοποίηση από την EFICERT, τον μεγαλύτερο επαγγελματικό φορέα πιστοποίησης σε χρηματο-ασφαλιστικά θέματα στην Ευρώπη, μετά από εξαμηνιαία εκπαίδευση και εξετάσεις μέσω της πολυεθνικής εταιρείας συμβούλων KPMG, είναι γεγονός. Στους πιστοποιημένους Χρηματο-ασφαλιστικούς συμβούλους, Financial Planners της EFICERT, παρέχεται η δυνατότητα να προσφέρουν υπηρεσίες σε οποιαδήποτε χώρα, κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής ένωσης, καλύπτοντας τα σύγχρονα ευρωπαϊκά δεδομένα στον κλάδο τους.

Ο ρόλος ενός Financial Planner είναι σημαντικός, ιδιαίτερα στη



σημερινή ελληνική κοινωνία, διότι μπορούν ως «αρχιτέκτονες» του ασφαλιστικού και επενδυτικού χώρου να βοηθήσουν ουσιαστικά τους πολίτες στην κάλυ-

ψη των χρηματο-ασφαλιστικών αναγκών, με μεσομακροπρόθεσμο ορίζοντα, μέσω εγκεκριμένης διαδικασίας και μεθοδολογίας. Μέλη της ένωσης

μπορούν να γίνουν όσοι επαγγελματίες ανήκουν στον ασφαλιστικό, επενδυτικό ή και τραπεζικό χώρο και ενδιαφέρονται για την επαγγελματική τους ανέλιξη.



Οι πρωταθλητές της Generali

Έτρεξε στον Ημιμαραθώνιο

ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ στον 3ο Διεθνή Ημιμαραθώνιο Αθήνας, είχε για μία ακόμα φορά η Generali. Οι εργαζόμενοι της εταιρείας αγωνίστηκαν στον Ημιμαραθώνιο, στα πέντε χιλιόμετρα και στα τρία χιλιόμετρα.

Με την συμμετοχή τους στον Ημιμαραθώνιο, οι πρωταθλητές της Generali επιβεβαίωσαν την παράδοση να είναι παρόντες στα μεγάλα αθλητικά γεγονότα υπηρετώντας διαχρονικές αξίες όπως η ειρήνη, η ευγενής άμιλλα, η αλληλεγγύη και

τα ιδανικά του υγιούς αθλητισμού. Οι συνάδελφοι που πήραν μέρος ήταν: Παπαδοπούλου Βερονίκη, Σαράμης Βασίλειος, Απέργης Αντώνιος, Ρουσάς Μιχάλης, Φασούλης Κωνσταντίνος, Δημητρίου Αντώνης, Κουκής Μηνάς, Σίνος Ιωάννης, Στεφάνου Ελευθερία, Πασβάντη Χριστίνα, Δασκαλοπούλου Μαρίνα, Μπούνταλη Αγγελίνα, Καραθάνος Παναγιώτης, Γκιόκα Δέσποινα, Παυλίδου Αικατερίνη, Κυπριανού Αναστασία, Βάγιας Βασίλειος, Γιώτης Ευάγγελος και Ρουσάς Κωνσταντίνος.



Ο κ. Στέφανος Ψαράκης

Νέο μέλος στο Δ.Σ

Την τοποθέτηση του κ. Στεφάνου Ψαράκη ως νέου μέλους, (μη εκτελεστικού), στο διοικητικό συμβούλιο, αποφάσισε σε συνεδρίαση του το Δ. Σ. της ΑΤΕ Ασφαλιστικής. Παράλληλα λόγω της γνώσης του και της μακράς εμπειρίας στην ασφαλιστική αγορά το διοικητικό συμβούλιο, όπως τονίζεται, ανέθεσε στον κ. Στέφανο Ψαράκη συμβουλευτικό ρόλο στη λειτουργία και ανάπτυξη των πωλήσεων ασφαλιστικών προγραμμάτων όρων των κλάδων (Ζωής - Υγείας και Γεγικών Ασφαλίσεων).



MACNET

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για σας. Γι' αυτό και είναι δική μας προτεραιότητα να τις προσπατήσουμε! Στην **Υδρογείο 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.



Ασφαλής Δύναμη

Νέος CFO ο Martin Hargas

ΝΕΟΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

οικονομικών υπηρεσιών (CFO) τοποθετείται στην Interamerican από το μητρικό όμιλο Achmea. Πρόκειται για τον κ. Martin Hargas, έως σήμερα επικεφαλής των Οικονομικών Υπηρεσιών στην UNION Σλοβακίας, εταιρεία που ανήκει, επίσης, στον όμιλο ACHMEA. Ο κ. Hargas θα διαδεχθεί στην Interamerican τον απερχόμενο μετά από επιτυχημένη θητεία οκτώ ετών Constantino Mousinho, ο οποίος θα αναλάβει την ίδια θέση ευθύνης στην Eureko



Ο κ. Martin Hargas

Sigorta, στην Τουρκία. Ο Martin Hargas ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του στην UNION το 1998 και εργάστηκε στη συνέχεια διαδοχικά ως επιχειρησιακός αναλυτής στην τράπεζα BCP στην Πορτογαλία και στην Achmea στην Ολλανδία, έως την επάνοδό του στην UNION το 2007 στη θέση του γενικού διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών. Όπως δήλωσε ο ίδιος, η μετάθεσή του στην Interamerican αποτε-

λεί μεγάλη προσωπική και επαγγελματική πρόκληση σε μία ενδιαφέρουσα τοπική ασφαλιστική αγορά με σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης, όπως είναι η ελληνική.

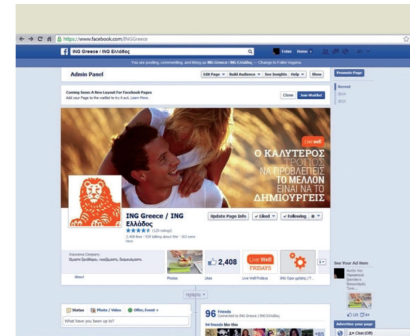
Επικουρικό Κεφάλαιο

Επανεξελέγη ο Δ. Ζορμπάς



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς

Ο Κ. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΖΟΡΜΠΑΣ επανεξελέγη πρόεδρος της Διαχειριστικής Επιτροπής του Επικουρικού Κεφαλαίου, κατά την γενική συνέλευση όπου εξελέγη και η νέα Διαχειριστική Επιτροπή. Ειδικότερα, πρόεδρος επανεξελέγη ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς. Αντιπρόεδροι εξελέγησαν οι κ.κ. Γιώργος Μαυρέλης και Ερρίκος Μοάτσος, γενικός γραμματέας ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος και ταμίας ο κ. Ευσάθιος Τσαούσης. Μέλη της διαχειριστικής επιτροπής εξελέγησαν οι κ.κ. Ζέρβας Φώτιος, Καραχάλιος Κων/νος, Κράνη Μάγδα, Ξένος Αθανάσιος. Παράλληλα εγκρίθηκε το σχέδιο σύμβασης που συμφώνησε η διοίκηση του Επικουρικού Κεφαλαίου με την γερμανική εταιρεία DARAG Deutsche Versicherungs - und Rueckversicherungs AG (D) για την μεταβίβαση χαρτοφυλακίων τους στην εν λόγω ασφαλιστική επιχείρηση που είναι εξειδικευμένη στην εκκαθάριση ζημιολογών ασφαλιστικών χαρτοφυλακίων (run-off).



ING Δυναμική παρουσία στα Social Media

ΣΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ νέων σελίδων σε Facebook και LinkedIn προχώρησε η ING Ελλάδος, με στόχο να αποτελέσουν ένα μοναδικό σημείο συνάντησης όλων των φίλων της εταιρίας, όπου μπορούν να ενημερώνονται για τις παρεχόμενες υπηρεσίες καθώς και τα προϊόντα-ναυαρχίδες της ING, όπως τα προγράμματα Orange Cross και Orange Easy. Όπως σημειώνεται, η ING έχει ήδη ξεκινήσει τις επικοινωνιακές ενέργειες στη σελίδα ING Greece/ ING Ελλάδα, στο Facebook, όπου παρέχονται χρήσιμες συμβουλές και tips, που αποσκοπούν στη βελτίωση του επιπέδου ζωής όλων μας. Παράλληλα, η νέα διαδικτυακή κοινότητα, τροφοδοτεί τους φίλους της με μοναδικά apps, αλλά και πρακτικές, που με σύνθημα το «Live Well», τους ωθούν να αθλούνται περισσότερο, υιοθετώντας έναν πιο υγιεινό τρόπο ζωής.



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**



Ασφάλιση των σεισμών σε συνεργασία με την πολιτεία

ΣΤΗΝ ΑΝΑΓΚΗ ΘΕΣΠΙΣΗΣ μηχανισμού που θα προβλέπει την οικονομική αντιμετώπιση αθλή και τη διαχείριση των ζημιών σε περίπτωση σεισμού, σε συνεργασία με την πολιτεία, εστίασαν οι ομιλητές κατά την διάρκεια της εκδήλωσης που συνδιοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με την αντασφαλιστική εταιρία Munich Re, με θέμα τη διαχείριση ζημιών σε περίπτωση φυσικών καταστροφών. Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, ανέφερε πως η ασφάλιση σεισμού έχει χαμηλή διείσδυση στην Ελλάδα φέρνοντας το παράδειγμα της Κεφαλονιάς, όπου μετά τις πρόσφατες σεισμικές δονήσεις αποδείχτηκε πως μόνο 1 στα 10 κτίρια ήταν ασφαλισμένα για σεισμό. Τόνισε πως το να είναι κανείς ανασφάλιστος, ειδικά στη σημερινή δύσκολη οικονομική συγκυρία όπου τα οικονομικά αποθέματα είναι περιορισμένα ή ανύπαρκτα είναι επικίνδυνο. Υπάρχει άμεση ανάγκη σε συνεργασία με την Πολιτεία να συμφωνηθεί λύση χρηματοδότησης του κινδύνου. Η ΕΑΕΕ επεξεργάζεται σχετικές προτάσεις και θα συνεχίσει τον σχετικό διάλογο.

Ο κ. Ν. Βαγιακάκος, πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας της ΕΑΕΕ εστίασε στην κοινωνική διάσταση των καταστροφικών κινδύνων και ιδιαίτερα του σεισμού που ενδιαφέρει την Ελλάδα λόγω της συχνής σεισμικότητας. Οφείλουμε να συνειδητοποιήσουμε την κοινωνική διάσταση του θέματος και να δράσουμε άμεσα και προληπτικά. Στην περίπτωση του φυσικών καταστροφών και δη του σεισμού είναι βέβαιο ότι θα



Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου

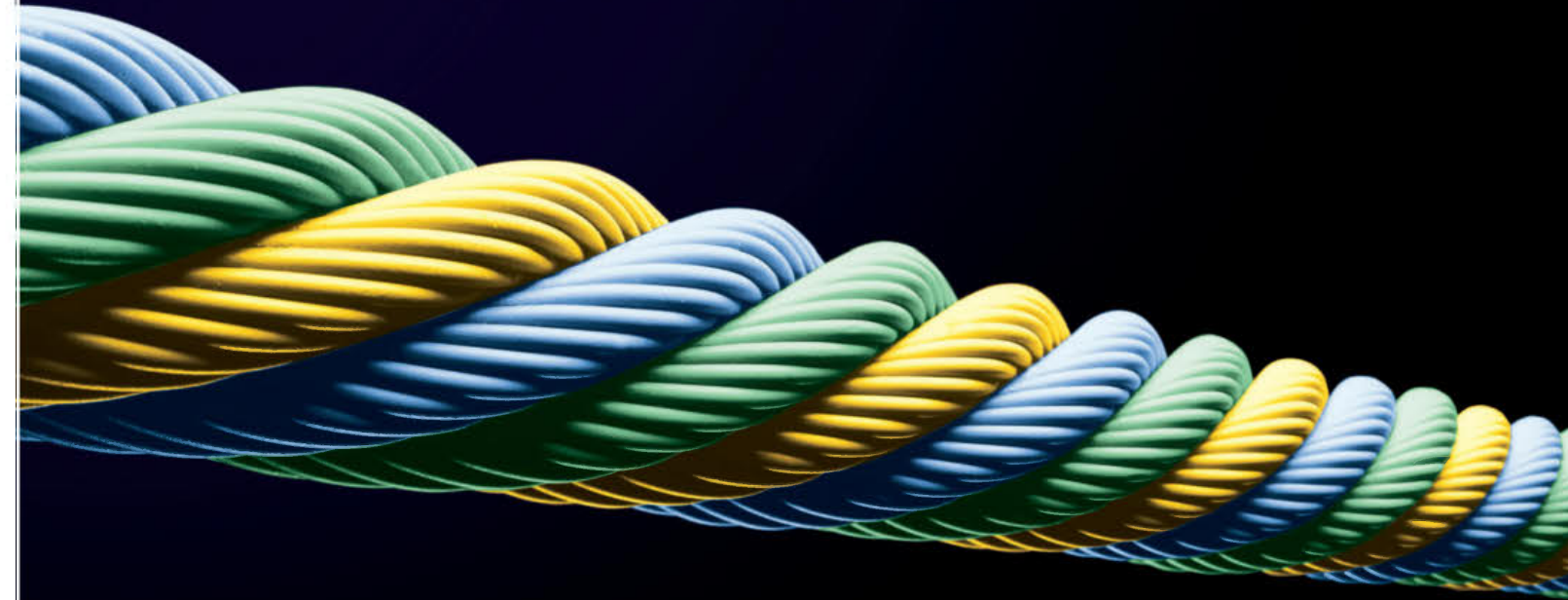
επέλθει ο κίνδυνος, απλά δε γνωρίζουμε το πόσο, ανέφερε ο κ. Βαγιακάκος. Η ιδιωτική ασφάλιση παίζει σημαντικό ρόλο στο θέμα του σεισμού, διαθέτει εμπειρία, τεχνολογία και τα απαραίτητα κεφάλαια και είναι έτοιμη να συμβάλει στην επίλυση του θέματος σε συνεργασία με την πολιτεία.

Η κ. Ε. Κοντοπάνου, σύμβουλος διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής πρότεινε τη θεσμοθέτηση τακτικής επικοινωνίας με τους εμπλεκόμενους φορείς της πολιτείας ώστε στην περίπτωση σεισμού να διευκολυνθεί η συνεργασία και η ενεργοποίηση των μηχανισμών αντιμετώπισης. Οι εκπρόσωποι του αντασφαλιστικού ομίλου Munich Re, κ. Μ. Brandmaier, Client Manager, Α. Vossberg, Senior Property Treaty Underwriter και G. Feierabend, Senior Property Claims Manager μετέφεραν στους συμμετέχοντες την εμπειρία της Munich Re στη διαχείριση φυσικών καταστροφών, χρη-



Ο κ. Ν. Βαγιακάκος

σιμοποιώντας παραδείγματα από μεγάλους καταστροφικούς σεισμούς στο εξωτερικό. Οι ομιλητές της Munich RE τόνισαν ιδιαίτερα τη σημασία της ύπαρξης σχεδίου αντιμετώπισης καταστροφών - εκτάκτων αναγκών. Ο κ. Γ. Γαλιάνης, πραγματογνώμονας, Διευθυντής Pascal & Stratis S.A., αναφέρθηκε στον καθοριστικό ρόλο που επιτελεί ο πραγματογνώμονας στην περίπτωση επέλευσης σεισμού, ως ενδιάμεσος κρίκος μεταξύ ασφαλιστικής επιχείρησης και ασφαλισμένου που εξασφαλίζει την ομαλή εξέλιξη της ζημιάς. Συντονιστής της εκδήλωσης ήταν ο κ. Ε. Μοάτσος, πρόεδρος της Υποεπιτροπής Καταστροφικών Κινδύνων της ΕΑΕΕ, υπογράμμισε ότι η θέση της ασφαλιστικής αγοράς είναι πως έχει την τεχνολογία και τις προϋποθέσεις να αναλάβει την ασφάλιση σεισμού μέσω θέσπισης σχετικού συστήματος σε συνεργασία με την πολιτεία.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

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 δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

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



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Νέο διοικητικό συμβούλιο στην Ευρώπη Ασφαλιστική

Νέο ΔΣ στην Ευρώπη Ασφαλιστική

Πρόεδρος ο κ. Ν. Μακρόπουλος
Αντιπρόεδρος ο κ. Σ. Μαυρόγαλιος
Νέο διοικητικό συμβούλιο λόγω λήξης της θητείας του αποφάσισε η γενική συνέλευση των μετόχων της «Ευρώπη Ασφαλιστική». Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο, του οποίου η θητεία είναι τριετής, συγκροτήθηκε σε σώμα στην πρόσφατη συνεδρίασή του και όρισε τα εκτελεστικά και μη εκτελεστικά μέλη του ως ακολούθως:



Νικόλαος Μακρόπουλος:

Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος- Εκτελεστικό μέλος

Σπύρος Μαυρόγαλιος:
Αντιπρόεδρος Δ.Σ - Μη εκτελεστικό μέλος (Δ/νων Σύμβουλος

«ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.») Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος:

Μέλος Δ.Σ - Μη εκτελεστικό μέλος (Αναπλ. Δ/νων Σύμβουλος «ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.»)

Σταύρος Κωνσταντάς:

Μέλος Δ.Σ - Μη εκτελεστικό μέλος (Γενικός Δ/ντής «ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.»)

Katleen Μακροπούλου: Μέλος Δ.Σ - Μη εκτελεστικό μέλος (Υπεύθυνη Δημ. Σχέσεων &

Αντασφαλειών)

Ηλίας Κωνσταντόπουλος:

Μέλος Δ.Σ. - Μη εκτελεστικό μέλος (Δικηγόρος)

Χρυσάνθη Σπηλιωτοπούλου:

Σύμβουλος Διοίκησης- Εκτελεστικό μέλος

Αναστάσιος Τσιρώνης:

Μέλος Δ.Σ. - Μη εκτελεστικό μέλος (Διδάκτωρ Πανεπιστημίου- Δικηγόρος)

Δήμητρα Τσακνιά:

Σύμβουλος Διοίκησης - Εκτελεστικό μέλος.



Συμπλήρωσε μισό αιώνα ζωής

ΤΑ 50 ΧΡΟΝΙΑ ΖΩΗΣ δεν είναι μικρό πράγμα για μία εταιρεία και ειδικότερα για μία ασφαλιστική εταιρεία, ελληνικών συμφερόντων. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι γνωστό ότι δεν είναι από τις πλέον αναπτυγμένες στον κόσμο. Επίσης, έχει ατυχήσει να κυριαρχείται από έναν αθέμιτο ανταγωνισμό εταιρειών και επιχειρηματιών, που αποσκοπούσαν σε αρπαχτές και όχι σε μία υγιή ανάπτυξη. Παράλληλα, μεγάλοι ξένοι πολυεθνικοί παίκτες με ισχυρή κεφαλαιακή βάση, είναι ήδη παρόντες εδώ και πολλή χρόνια. Μέσα σε ένα τέτοιο περιβάλλον, όχι μόνο να επιβιώνει, αλλά να αναπτύσσεται υγιώς και κερδοφόρα, μία ελληνική ασφαλιστική εταιρεία είναι οπωσδήποτε σημαντική υπόθεση.

Έτσι, λοιπόν, είχε ιδιαίτερη αξία



Θεόδωρος Αχίς

θα συνεχίσει και για τα επόμενα 50 χρόνια να βαδίζει στον ίδιο δρόμο

ο εορτασμός της Ορίζων Ασφαλιστική την Τρίτη 10/6/2014, στον Ναυτικό Όμιλο Ελλάδος. Μεθυστο απέραντο γαλήζο, η διοίκηση της εταιρείας υποδέχθηκε τους δεκάδες καλεσμένους της, υποσχόμενη ότι

της ποιότητας, όπως το έπραξε με συνέπεια μέχρι σήμερα.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Θεόδωρος Αχίς, σε μία λιτή ομιλία, αναφέρθηκε στην ιστορία της εταιρείας και προανήγγειλε νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες για το άμεσο μέλλον. Όπως είπε, η άδεια της εταιρείας είναι μικτή και στο πλαίσιο αυτό σύντομα θα αναπτύξει προϋόντα στον κλάδο ζωής(κυρίως στο ατύχημα) και στον κλάδο υγείας (πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια περίθαλψη).

“Smart” Νομική Προστασία

Η “έξυπνη κίνηση” που παρέχει πρόσβαση στη δικαιοσύνη για όλους!

Με το κύρος και την τεχνογνωσία που την χαρακτηρίζουν, η D.A.S. Hellas συνδύασε ιδανικά την αποτελεσματική Νομική Προστασία με τα χαμηλότερα δυνατόν έξοδα και δημιούργησε τη νέα, καινοτόμα σειρά προγραμμάτων SMART.

Ο κάθε πολίτης, ο οδηγός, ο οικογενειάρχης, ο επαγγελματίας, έχουν πλέον την δυνατότητα να υπερασπιστούν αποφασιστικά τα συμφεροντά τους και να διεκδικήσουν δυναμικά τα δικαιώματα τους χωρίς την τροχοπέδη του υψηλού κόστους.

Τα προγράμματα SMART αντανακλώντας τη διεθνή εμπειρία, την εξειδίκευση και την προσήλωση της D.A.S. Hellas στην ποιότητα, στηρίζουν τους ασφαλισμένους και τους παρέχουν “έξυπνη” προστασία με καλύψεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες συνθήκες και στις απαιτήσεις που αυτές προκαλούν.

NP insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Σ υ ν ε π ή ς σ ε ό , τ ι π ε ς

108

D.A.S. Hellas A.E.
Ασφάλειες Γενικής Νομικής Προστασίας

Λ. Βουλιαγμένης 411, 163 46, Ηλιούπολη, Τηλ.: 210 9001300
Fax: 210 9215134, e-mail: athens@das.gr • www.das.gr



ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ


Eurolife ERB

Ασφαλιστική



Οι συνεργάτες της φωτογραφίας είναι όλοι της 3P Insurance Brokers. Από αριστερά προς τα δεξιά: Κυριάκος Ανανιάδης, Ευτύχιος Ακριτίδης, Χρήστος Ηλιάδης, Αθανάσιος Διαμαντόπουλος, Παύλος Βέρρας, Μαρία Κόμαρη, Λεωνίδας Σίδερης (Διευθυντής Ανάπτυξης Δικτύων Eurolife ERB Ασφαλιστικής), Βασίλης Καραστεργίου. Αριστερά, ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Άνοιξε φτερά και στη Βόρεια και Κεντρική Ελλάδα

ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ για τους συνεργάτες της που δραστηριοποιούνται στη Βόρεια και Κεντρική Ελλάδα πραγματοποιήθηκε η Eurolife ERB Ασφαλιστική στη Θεσσαλονίκη, με τίτλο 'Ανοίγουμε φτερά για το 2014'. Στο πλαίσιο της στρατηγικής της εταιρείας για έμφαση στην ανάπτυξη εκτός Αττικής και αναγνωρίζοντας την πολύτιμη συνεισφορά των συνεργατών που δραστηριοποιούνται σε αυτές τις περιοχές, η Eurolife ERB Ασφαλιστική καλωσόρισε πράκτορες, μεσίτες και ασφαλιστές από όλη τη Βόρεια και Κεντρική Ελλάδα. Ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και εκπαίδευσης κ. Νίκος Δελένδας, παρουσίασε το στρατηγικό πλαίσιο ανάπτυξης της εταιρείας στη Βόρεια και Κεντρική Ελλάδα για το 2014, ενώ ο διευθυντής δικτύων κ. Λεωνίδας

Σίδερης, επικεντρώθηκε στις πρωτοβουλίες της Eurolife ERB Ασφαλιστικής που αφορούν σε ειδικά σχεδιασμένα προϊόντα, δράσεις και εκπαιδεύσεις για τους συνεργάτες της Βορείου και Κεντρικής Ελλάδος, αλλά και στην αναβάθμιση της διαδικτυακής πύλης MySpot που αποτελεί το σημείο επαφής του συνεργάτη με την εταιρεία. Οι στενές, ανθρώπινες και ζεστές σχέσεις που αναπτύσσονται στις περιοχές εκτός Αθηνών, μεταξύ πελατών και ασφαλιστικών συμβούλων, είναι πιο ουσιαστικές, πιο ανθεκτικές στο χρόνο και άρα πιο βιώσιμες, ανέφερε στην ομιλία του ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB Ασφαλιστικής κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. Αυτό αποτελεί το ανταγωνιστικό σας πλεονέκτημα: γνωρίζετε τον πελάτη σας και τις



Ο κ. Νίκος Δελένδας

ανάγκες του καλύτερα, γνωρίζετε τι έχει ανάγκη σήμερα αλλά και στο μέλλον. Κι αυτό δίνει ακόμα μεγαλύτερη αξία στη δουλειά και στο έργο σας. Η Eurolife ERB Ασφαλιστική, σας παρέχει τα απαραίτητα εργαλεία, την τεχνογνωσία και την υποστήριξη προκειμένου να προσφέρετε στους πελάτες σας λύσεις για κάθε πτυχή της ζωής τους, πρόσθεσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.



#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



Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με την CNP Ζωής στο bonjour@cnpgreece.com ή στο 210 32 79 433

AIG

Στηρίζει Praksis και Φλόγα

ΔΙΠΛΑ ΣΕ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ που δοκιμάζονται, βρέθηκαν οι εργαζόμενοι της AIG και στήριξαν με το δικό τους τρόπο το έργο της Μη Κυβερνητικής Οργάνωσης Praksis και του Συλλόγου Γονέων Παιδιών με Νεοπλασματικές Ασθένειες «Φλόγα». Ειδικότερα, στο πλαίσιο της παγκόσμιας εβδομάδας εθελοντικής εργασίας της AIG που διήρκεσε από τις 6 έως και τις 13 Απριλίου, στελέχη της εταιρείας

στην Ελλάδα προσέφεραν εθελοντικά τις υπηρεσίες τους στον παιδότοπο του Κέντρου Ημερήσιας Υποδοχής Αστέγων του προγράμματος «ΣΥΝ στο ΠΛΗΝ» της Μ.Κ.Ο. Praksis.

Οι εθελοντικές αυτές δράσεις αποτελούν συνέχεια της δωρεάς 2.200 € που πραγματοποιήθηκε από την εταιρεία προς την PRAKSIS τον Ιανουάριο του 2014.

Επιπλέον, η AIG διοργάνωσε εσωτερικό

bazaar με Πασχαλινές λαμπάδες που κατασκεύασαν με μεράκι και αγάπη οι ίδιοι οι εργαζόμενοι και συγκέντρωσε 1.200 € για την κάλυψη των αναγκών του Συλλόγου «Φλόγα».

Για την AIG η προσφορά στην κοινωνία αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της εταιρικής μας κουλτούρας, σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Giuseppe Zoragno, διευθύνων σύμβουλος της AIG Ελλάς.

Prime

INSURANCE

Η PRIME INSURANCE διάλεξε φέτος την Κύπρο ως προορισμό επιβράβευσης για τους συνεργάτες που πέτυχαν τον στόχο πωλήσεων, συνοδευόμενοι από τον κ. Αίσωπο, εμπορικό διευθυντή και τον κ. Νίνο, Διευθυντή Marketing της εταιρείας. Με αφορμή την επίσκεψη στο νησί, οι συνεργάτες ξεναγήθηκαν στα γραφεία της μητρικής εταιρείας στο κέντρο της Λευκωσίας και γνώρισαν από κοντά το Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Μ. Μιχαηλίδη και όλα τα στελέχη της εταιρείας. Χαμογελαστοί και ικανοποιημένοι επέστρεψαν στα πατρίδα θέτοντας στόχο το επόμενο ταξίδι, το φθινόπωρο του 2014, στο κοσμοπολίτικο Λονδίνο. Η Prime Insurance συχαίρει και παράλληλα ευχαριστεί τους Συνεργάτες και τα ασφαλιστικά γραφεία για την παραγωγική τους δραστηριότητα και την επίτευξη του στόχου: ISO ΕΠΕ, Κ. Μιχαηλίδου, Budget, Α. Συκάλου, Σ. Παγάνη, Μ. Θεοδωρίδη, Ασφ. Γραφεία Κεντρικής Ελλάδος, Interteam, Delta Brokers, Ι. Ρουσόπουλο, Saemens, Βιλίαση Μηλιώνη, IGR Insurance Brokers, Σίσκα Ε. ΕΕ, Πολίτη Βρεττό, Μποζιώτη Α., Σαριδάκη Κ., Νικοδημητρόπουλο Δ., Μπόζα Α., Κατσάνο & Συνεργάτες.



Οι συμμετέχοντες στο ταξίδι

Ταξίδι επιβράβευσης στην Κύπρο



Η Prime Insurance με ισχυρή ομάδα συμμετείχε εν τω μεταξύ στον 3ο διεθνή ημιμαραθώνιο της Αθήνας, τιμώντας τη φανέλα της εταιρείας. Ο γενικός Δ/ντής κ. Ρούβας, ο Δ/ντής Marketing και Επικοινωνίας κ. Νίνος και προσωπικό από όλα τα τμήματα της Prime έδωσαν τον καλύτερό τους εαυτό και κατάφεραν να τερματίσουν όλοι. Επισημαίνεται πως δρομείς, εθελοντές και προσωπικό που συμμετείχαν, είχαν ασφαλιστική κάλυψη για προσωπικό ατύχημα και το σύνολο της διοργάνωσης ήταν καλυμμένο για αστική ευθύνη από την Prime Insurance. Ακολούθησε το Run Greece στα Ιωάννινα στις 11 Μαΐου, με υποστηρικτή την Prime Insurance η οποία κάλυψε τις ασφαλιστικές ανάγκες δρομέων, εθελοντών και προσωπικού.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



https://www.facebook.com/asfalistikoiNAI

Διαβάστε στο επόμενο «ΝΑΙ»

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΗΜΗΝΙΑΙΟ 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 ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ 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

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Η 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.

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



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.

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