

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 151 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2014 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ LIMRA
ROBERT A. KERZNER

ΣΕ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΣΤΟΝ ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ
**ΜΙΛΑ ΓΙΑ ΤΑ BIG DATA
ΚΑΙ ΤΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ**

ΚΑΝΕΙ ΣΠΟΥΔΑΙΑ ΔΟΥΛΕΙΑ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Είμαστε στην
πρώτη γραμμή...



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.generaligr

... για να μετακινείστε με σιγουριά
να είστε καλυμμένοι από κάθε κίνδυνο
να αναπτύσσετε τις επιχειρηματικές σας ιδέες
να είναι το μέλλον σας εξασφαλισμένο
να χαίρεστε μια ζωή όλο υγεία
να νιώθετε... ασφαλείς για να μπορείτε να κάνετε όνειρα.

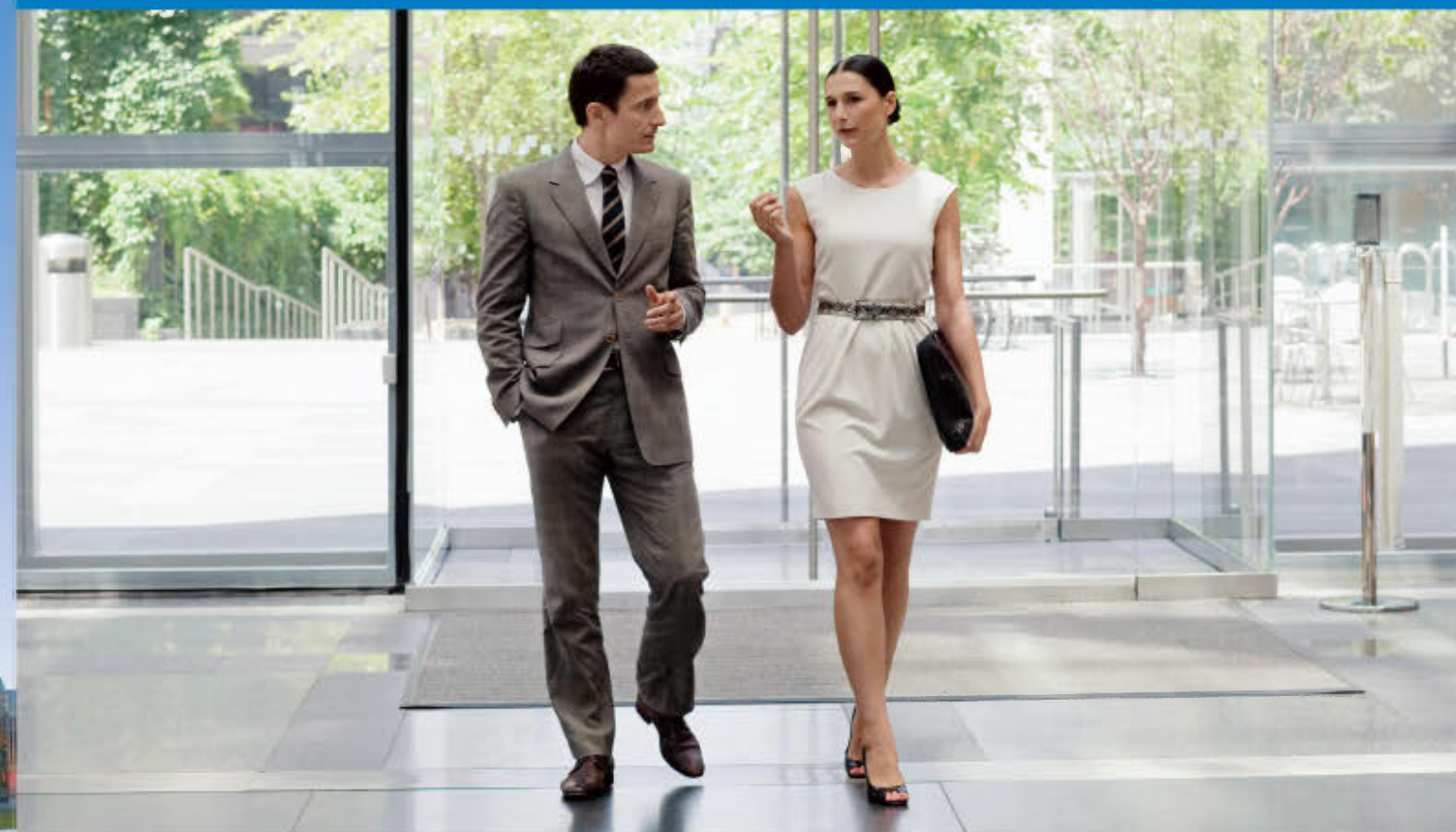
ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νοιάζεται για σας



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.

MetLife® 

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

© 2014 METLIFE © 2014 PNTS

50 ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
...και συνεχίζουμε

SAVAI

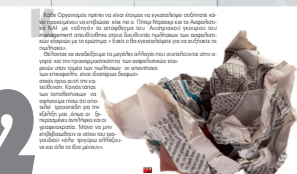
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121,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

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

www.intersalonika.gr

e-mail: company@intersalonika.gr

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



90 IXOS Academy

112 SAS



Giuseppe
Di Stefano
Presidente
della
Repubblica
Italiana

36 ΜΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΜΗΝΙΑΙΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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



Η δίκη πάνω στην Ασπίδα του Αχιλλέα και η υπόθεση ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ

Ο μεγάλος Όμηρος, στην Ιλιάδα και συγκεκριμένα στην 18η (Σ) ραψωδία του, έχει όμορφες περιγραφές για την Ασπίδα του Αχιλλέα.

Στην δέκατη όγδοη ραψωδία, ο Αχιλλέας θρηνεί το νεκρό φίλο του Πάτροκλο, η μάνα του του ζητά να μάθει γιατί είναι στενοχωρημένος και όταν εκείνος της λέει πως δεν θέλει να ζει αν δεν εκδικηθεί τον Έκτορα, εκείνη του απαντά πως ο θάνατος του Έκτορα θα φέρει και τον δικό του, εκείνος ανταπαντά πως δεν τον νοιάζει. Τότε, η μάνα του Θέτιδα, του ζητά να μη βγει στη μάχη πριν του φέρει νέα πανοπλία, φτιαγμένη από τον Ήφαιστο, στον οποίο θα πάει στον Όλυμπο για να την κατασκευάσει.

Ο Ήφαιστος φτιάχνει και άλλα όπλα για τον Αχιλλέα, αλλά η περιγραφή

του Ομήρου επικεντρώνεται στην Ασπίδα του Αχιλλέα, που έχει διακοσμηθεί από στοιχεία του ουρανού, της γης και της θάλασσας, εικόνες πολεμικές και εικόνες λαχταριστής ειρηνικής ζωής, όπου γίνονται γάμοι και χαροκόπια, με νύφες και τραγούδια.

Στους στίχους 497-508 έχει μια ενδιαφέρουσα εικόνα που την ονόμασαν «Η δίκη της ΑΣΠΙΔΟΣ του Αχιλλέα». Δείτε πώς την περιγράφει ο Όμηρος αυτή τη σκηνή. Είναι εικόνα πάνω στην Ασπίδα:

«Στην αγορά μαζεύονταν οι άντρες είχε ανάψει καθγός καθώς δύο μάλωνα για κάποιου σκοτωμένου εξαγορά (εκείνη την εποχή υπήρχε συνήθεια να πληρώνει ο φονιάς στους συγγενείς του σκοτωμένου κάποιο ποσό, για να απαλλαγεί α-

πό κάθε δίωξη, ενώ πιο παλιά έπρεπε να εκπατριστεί). Ο πρώτος ορκιζόταν πως τα είχε πληρώσει· ο δεύτερος ορκιζόταν πως τίποτε δεν πήρε· ν' αποφασίσει ο κριτής το ήθελαν κι οι δυο τους.

Ο κόσμος είχε μοιραστεί μπροστά σ' αυτούς τους δύο· συγκρατούσαν οι κήρυκες τον κόσμο· και οι γέροι πάνω σε πέτρες κάθονταν μέσα στο άγιο αλώνι των βροντόλαλων κηρύκων ραβδιά στα χέρια είχαν κρατώντας τα σηκώνονταν να κρίνουν ένας ένας. Στη μέση βρίσκονταν εκεί δύο τάλαντα χρυσάφι για όποιον τους θα έκανε καλύτερη την κρίση» (Ιλιάδα Σ 497-508).

Ο καθηγητής και δικηγόρος Στέφανος Δεληκωστόπουλος, το 1996, κυκλοφόρησε ένα βιβλίο με τίτλο «Γένεση του Δικαίου και Αρχαιοελληνική Ποίηση» και με χορηγό και τον «Όμιλο ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ» (εκδόσεις Α. Σάκκουλα).

Σχολιάζοντας την εικόνα στην Ασπίδα του Αχιλλέα, ο καθηγητής στο βιβλίο υποστηρίζει ότι «δεν υπήρξε ιστορικά ένας συγκεκριμένος νομοθέτης, ο οποίος να την εφηύρε και να την επέβαλε.

Οι ανθρωπίνες κοινωνίες συνειδητοποίησαν ότι είναι για το καλό όλων οι διαφορές να λύνονται όχι με μονομαχία ή αυτοδικία, αλλά με μια ορισμένη διαδικασία».

Ο καθηγητής συνεχίζει ότι «στον Όμηρο αποκτάμε μια πρώτη εκτενή περιγραφή της δίκης.

Οι περιγραφές που κάναμε δείχνουν ότι όσα έγιναν είναι κοντά στη σύγχρονη περί δίκης αντίληψη, όπου ΤΡΙΑ σημαντικά στοιχεία είναι βασικά για κάθε δίκη: πρώτον, η συμμετοχή του λαϊκού στοιχείου, δεύτερον η τήρηση των βασικών δικονομικών αρχών (όπου απαιτείται εκατέρωθεν ακρόαση και αι-

τιολογημένη απόφαση) και τρίτον ανεξαρτησία των δικαστών από εξουσία. Οι δημιουργοί πολιτισμού, ποιητές και συγγραφείς, είναι οι πρώτοι που διαμόρφωσαν το κράτος δικαίου», κατέληξε ο κ. Δεληκωστόπουλος.

Την τελευταία πενταετία, σε πολλά ζητήματα που αφορούν Έλληνες πολίτες, αλλά και ιδιαίτερα στον κλάδο Ιδιωτικής Ασφάλισης, έγιναν πολλά που δημιουργήσαν ερωτηματικά για το εάν υπάρχει Κράτος Δικαίου, με αποφάσεις για τις συντάξεις, το PSI, τα αποθεματικά, τον Τειρεσία, τα κληίσματα εταιριών και ο τρόπος που έγιναν τα δικαστήρια, η τύχη της περιουσίας του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, το Επικουρικό κλπ.

Ο καθηγητής κ. Γιάννης Στουρνάρας και πρόεδρος της ΤτΕ, έχει «προσόντα» να αποκαταστήσει αδικίες, αλλά και να εγκαθιδρύσει καλύτερο Κράτος Δικαίου στον οικονομικό χώρο.



Το βιβλίο «Γένεση του δικαίου και αρχαιοελληνική ποίηση» του Στέφανου Δεληκωστόπουλου



Υποκλιθείτε στη Μεγάλη Ελλάδα

Ενα ταξίδι στη Νότιο Ιταλία



Προτομή της Ήρας, Μουσείο Κρότων.

«Magna Grecia! Όλη η Νότιος Ιταλία, μαζί με την Σικελία συγκροτούν αυτό που ακόμη και σήμερα αποκαλείται Magna Grecia (Μεγάλη Ελλάδα). Καλαβρία (στη μύτη) και Απουλία (το τακούνι) της Ιταλικής μπότας μαζί με την Σικελία που μοιάζει να την κλωτσάει, αποτελούν τη συνέχεια του αρχαίου ελληνικού πολιτισμού τη «γέφυρα» με τον επίσης μεγάλο ρωμαϊκό πολιτισμό.

Αμέτρητα είναι τα μνημεία με τα οποία έρχεται σε επαφή ο έλληνας επισκέπτης της Κάτω Ιταλίας και του θυμίζουν Ελλάδα. Αυτό όμως που κάνει ξεχωριστό ένα ταξίδι στην Κάτω Ιταλία, ένα ταξίδι πίσω στο χρόνο, είναι τα γνωστά ως «ελληνόφωνα χωριά» της Κάτω Ιταλίας.

Τα ελληνόφωνα χωριά της Καλαβρίας είναι εννέα (Γκαλιθισανό, Αμεντολίε ή Αμυδαλιέ, Κοντοφούρι, Ροχούδι, Χωρίο Ροχούδι, Βουνί ή Ροκκαφόρτε ντελ Γκρέκο, Χωρίο Βουνίου, Βούα ή Βονά (Μπόβα) και Γυαλός του Βούα - Bova Marina ή Φούντακας), αλλά στην ευρύτερη ορεινή περιοχή του βουνού Ασπρομόντε υπάρχουν αρκετά ακόμη με ελληνικά ονόματα (Βασιλικό, Στύλος, Πενταδάκτυλο, Καταφόριο, Ιέραξ (Τζεράτσε), Πολύστενα κ.ά.). Σε απόσταση 600 χλμ., στην περιοχή της Απουλίας (Σαλέντο), νοτίως του Λέτσε (Lecce, το οποίο ήταν γνωστό ως «Φλωρεντία του Νότου» ή «Αθήνα της Απουλίας») υπάρχουν άλλα εννέα ελληνόφωνα χωριά (Καλημέρα, Μαρτάνο, Μαρτινιανό, Κοριλιάνο ντ' Οτράντο, Καστρινιάνο ντέ Γκρέτσι, Τζολίνο, Σολέτο, Στερνατία και Μελινιανό) με εντελώς διαφορετικά χαρακτηριστικά από γεωφυσική και οικονομική άποψη και με ελάχιστες επαφές και ανταλλαγές με τα χωριά της Καλαβρίας. Το μόνο κοινό χαρακτηριστικό μεταξύ των δύο περιοχών είναι αυτή η μοναδική και ιδιόρρυθμη γλώσσα, η οποία επέζησε 27 ολόκληρους αιώνες μέσα από τα τοπωνύμια, τα τραγούδια, τις παραδόσεις και τα έθιμα των κατοίκων τους.

Η γρεκάνικη γλώσσα είναι ένα μίγμα αρχαίων, νέων ελληνικών και λατινικών. «I cardia mu iclei ja sena, glossa grica p' agaro» ξεκινά ένα από τα πολλά τραγούδια της Magna Grecia. Ένα ταξίδι στα ελληνόφω-



Παραλία, Τροπέα.



Οι πολεμιστές του Ράιτσε, Reggio di Calabria.

να χωριά είναι μια συγκινητική επαφή με μία άλλη Ελλάδα που αξίζει και αυτή να ζήσει...

Το ταξίδι ξεκινά με ένα από τα πλοία της Superfast (Attica Group) από την Πάτρα ή την Ηγουμενίτσα. Μετά από δέκα περίπου ώρες (από Ηγουμενίτσα) ευχάριστου ταξιδιού με το «Superfast I» αποβίβαση την άλλη ημέρα το πρωί στο Μπάρι...»

Το Μπάρι (ιταλ. Bari) είναι η πρωτεύουσα της ομώνυμης επαρχίας και της περιφέρειας της Απουλίας (ή, στα Ιταλικά, Puglia) της Ιταλίας στην Αδριατική θάλασσα. Η πόλη αυτή καθ' εαυτή έχει πληθυσμό 320.475 (2011) κατοίκων. Πολλά είναι τα αξιοθέατα στο Μπάρι όπως π.χ. το Θέατρο Πετρου-

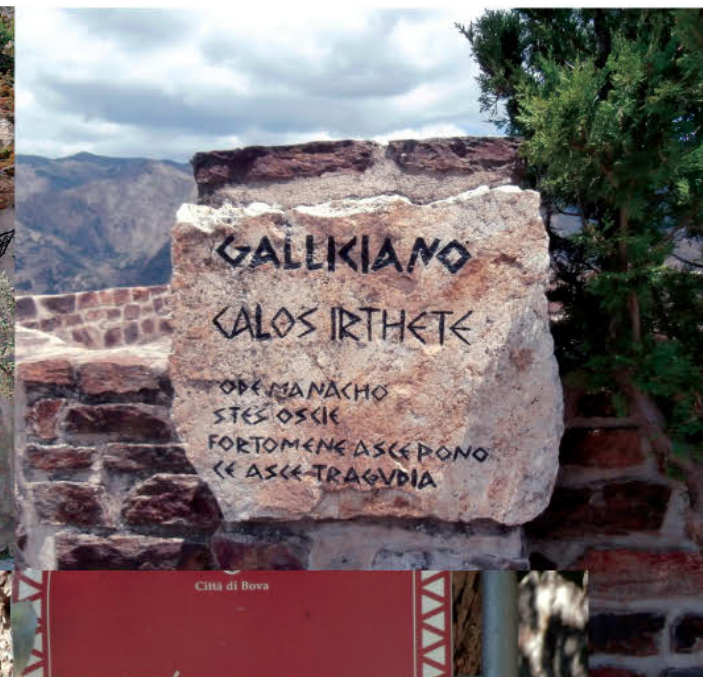
τσέλι, μια από τις μεγαλοπρεπέστερες όπερες της Ιταλίας μετά τη Σκάλα του Μιλάνου και το Θέατρο Σαν Κάρλο στη Νάπολη. Επίσης η Μπαριβέκια, ή Παλιό Μπάρι, η οποία μέχρι αρκετά πρόσφατα θεωρούνταν απαγορευμένη περιοχή λόγω των υψηλών επιπέδων μικροεγκληματικότητας. Όμως όλα αυτά χωριούν μπροστά στον απίστευτο πεζόδρομο την Via Sparano στο κέντρο της πόλης, με όλες τις μεγάλες εμπορικές φέρμες να έχουν καταστήματα εκεί...

Αν αφήσουμε προς το παρόν την Απουλία, για την επιστροφή, μπορούμε μέσω της Autostrada να βρεθούμε μετά από 370



περίπου χιλιόμετρα από την Αδριατική Θάλασσα στο Τυρρηνικό πέλαγος.

Προορισμός μας η πόλη Τροπέα στην οποία φθάνουμε αφού παρακάμψουμε τον Τάραντα, αφήσουμε πίσω μας το Metaponto και τον ναό της Ήρας, περάσουμε από την αρχαία Σύβαρη (νυν Sybaris) και κάνουμε δεξιά προς Cosenza. Έχουμε μπει πλέον στην Καλαβρία και σε λίγο θα αντικρύσουμε το Τυρρηνικό πέλαγος. Συνεχίζουμε παραθαλάσσια και κάποια στιγμή βγαίνουμε από την Εθνική οδό προκειμένου να φθάσουμε στην Τροπέα, (Τράπεια στα αρχαία ελληνικά) μια πόλη που μυρίζει Ελλάδα.



Η γρεκάνικη γλώσσα ένα μίγμα αρχαίων, νέων ελληνικών και λατινικών. «I cardia mu iclei ja sena, glossa grica p' agaro» ξεκινά ένα από τα πολλή τραγούδια της Magna Grecia



Από αριστερά, η Σκύλλα, σπίτια στη Βονα, η ελληνική σημαία σε σπίτι στο Galliciano, η επιγραφή που σε υποδέχεται στην είσοδο του Galliciano. Κάτω αριστερά επιγραφή οδού στη Βονα Μαρίνα και στο κέντρο το Ινστιτούτο Ελληνόφωνων Σπουδών



Εντυπωσιακή με τα σπίτια κρεμασμένα στους βράχους αποτελεί την «πύλη» μιας ευρύτερης περιοχής της Capo Vaticano που θεωρείται ένας από τους ονομαστούς τόπους διακοπών των Ιταλών, με πολλή μικρά και μεγάλα ξενοδοχεία... Επίσης ονομαστά και τα μεγάλα κόκκινα κρεμμύδια που παράγει η περιοχή, αλλή και η παραλία της η οποία συμπεριελήφθη από το CNN στις 20 πιο εντυπωσιακές απόκρημνες παραλίες του κόσμου.

Συνεχίζουμε και, αφού έχουμε την εντύπωση ότι η επωνυμία του κάθε χωριού που συναντούμε έχει ρίζα ελληνική, φτάνουμε στο Gioia Tauro λιμάνι δίπλα στην ομώνυμη πόλη που ίδρυσαν οι Έλληνες το 400 π.Χ. και είναι πατρίδα του αρχαίου ποιητή Στράβωνα. Συνεχίζουμε και λίγο πιο κά-

τω συναντούμε τη Σκύλλα (ιταλικά: Scilla). Εντυπωσιακά σκαρφαλωμένη πάνω στο βράχο με πολύ στενά δρομάκια, η Scilla βρίσκεται βόρεια των Στενών της Μεσσήνης. Κατά παράδοση θεωρείται το ιστορικό λημέρι του μυθικού πλάσματος Σκύλλα της ελληνικής μυθολογίας, με τη Χάρυβδη να έμενε απέναντι στη Μεσσήνη.

Επόμενος σταθμός το Ρήγιο (Ιταλικά: Reggio di Calabria) η έδρα της ομώνυμης επαρχίας και ο πληθυσμός της είναι 186.134 κάτοικοι. Το Ρήγιο ήταν μια από τις αρχαιότερες ελληνικές αποικίες της Κάτω Ιταλίας. Ιδρύθηκε το 720 π.Χ. από Ευβοείς στο νοτιότερο σημείο της Ιταλικής χερσονήσου, στον πορθμό της Μεσσήνης.

Στη Reggio di Calabria, αξίζει, εκτός από τη βόλτα στον τεράστιο σε μήκος πεζόδρο-

μο όπου και η αγορά της πόλης, μια επίσκεψη στο Αρχαιολογικό Μουσείο όπου θα «αντιμετωπίσετε» τους πολεμιστές του Ριάτσε.

Οι πολεμιστές του Ριάτσε (I Bronzi di Riace) είναι δύο μοναδικά έργα αρχαίας ελληνικής τέχνης μπρούτζινα αγάλματα,

τα οποία χρονολογούνται στα μέσα του 5ου αιώνα π.Χ. Βρέθηκαν στο βυθό της θάλασσας ανοικτά του χωριού Ριάτσε και έγιναν σήμα κατατεθέν της Reggio di Calabria.

Τα δύο αγάλματα που ονομάζονται «ηλικιωμένος» και «έφηβος» ή «Α» και «Β» έχουν ύψος 2,05 και 1,98 μέτρα αντίστοι-

χα, πολύ υψηλά για την εποχή τους. Ζυγίζουν 400 kg το ένα. Αποδίδονται στη σχολή του Πολύκλειτου, ενώ μπορεί και να είναι έργο του Φειδία ή του εργαστηρίου του.

Επόμενος σταθμός τα ορεινά χωριά του Ασπρομόντε με τα γρεκάνικα χωριά της Καλαβρίας.

Πρώτο σταθμός το πιο ονομαστό, το Galliciano. Την ώρα που πλησιάζαμε στο χωριό και ήρθαμε αντιμέτωποι με την πινακίδα «calos irthete» μόλις είχε ολοκληρωθεί η γαμήλια τελετή στο χωριό και η νύφη με τον γαμπρό έβγαζαν φωτογραφίες στα στενά σοκάκια του χωριού. Και οι δυο αισθάνθηκαν την ανάγκη όπως μας εξήγησε σε άπαιστα ελληνικά η αδελφή της νύφης που την συναντήσαμε, να έρθουν στη γη των πατεράδων τους και να ξεκινή-

σουν από εδώ την κοινή ζωή τους. Η μητέρα της νύφης μας χαιρέτησε στα γρεκάνικα, ενώ η αδελφή της είχε σπουδάσει δυο χρόνια στη Θεσσαλονίκη ελληνική φιλολογία, γιατί όπως μας εκμυστηρεύτηκε ήθελε να μάθει καλά τα ελληνικά.

Το χωριό στην άγρια πλαγιά στο Ασπρομόντε (Άσπρο βουνό) καλά κρυμμένο, έχει πλέον πολύ λίγους κατοίκους ωστόσο θεωρείται το κέντρο των εννιά χωριών. Εκτός από την καθολική εκκλησία έχει και μια μικρή ορθόδοξη την Παναγία της Ελληλάδας, η οποία χτίστηκε με χρηματοδότηση του Φαναριού.

Ιδιαίτερη μορφή του Galliciano ο αρχιτέκτονας Mimmo Nucera, που μιλάει άπαιστα τα ελληνικά. Μιλήσαμε για λίγο μαζί του κοντά στην πλατεία Alimos, περι-



Από αριστερά επιγραφές σε καταστήματα στη Grecia Salentina, και η είσοδος του χωριού Calimera. Δεξιά πάνω η Matera και κάτω το Alberobello.

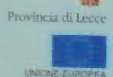


CALIMERA



Kalòs irtate

Benvenuti Καλώς ορίσατε
Welcome
Bienvenus
Willkommen



In ricordo del
gemellaggio
del Comune di
CALIMERA (Lecce)
con il Comune di
LEFKIMMI (Corfù)

Σε αναμνηση της
αδελφοποίησης
του ΔΗΜΟΥ της
CALIMERA (Lecce)
με το ΔΗΜΟ
ΛΕΥΚΙΜΜΗ (Κέρκυρα)

Calimera, 26/7/2002

μένοντας να κατέβει η νύφη με τον γαμπρό από την «πάνω γειτονιά». Μας σύστησε και τον κουμπάρο του Antonio ο οποίος μας ξενάγησε στην «Πηγή της Αγάπης» (τη βρύση του χωριού) και στην ορθόδοξη εκκλησία και το μουσείο του χωριού.

Επόμενος σταθμός το Κοντοφούρι και στη συνέχεια η Αμεντολέα. Δύο μικρά χωριά με την ελληνική γλώσσα παρούσα. Αποκάλυψε όμως για τον ταξιδιώτη είναι η Bona (Μπούα) ψηλά πάνω στο Αηρομόντε με θέα τη θάλασσα που απλώνεται μακριά. Η Bona σε υποδέχεται με την επιγραφή «Kalos irtete ston Vua».

Εκεί και το «parko tos Sinertimato» (Πάρκο των Αναμνήσεων), ο «dromo Ajiu Antoniu» (δρόμος Αγίου Αντωνίου). Όλο το χωριό θυμίζει Ελλάδα λόγω κυρίως των επιγραφών σε διάφορα σημεία.

Και μετά στην παραλιακή Bona, την Bona Marina, όπου και το Istituto Studi Ellenofoni (Ινστιτούτο ελληνόφωνων Σπουδών) που στόχο έχει να διατηρηθεί η γκερκάνικη γλώσσα.

Πιο πάνω προς το βουνό το εγκαταλελειμμένο Pentatattilo το οποίο ανακαινίζεται εκ βάθρων και ορισμένα σπίτια έχουν ανοίξει ως καταστήματα. Μια επίσκεψη στο χωριό παρουσιάζει μεγάλο ενδιαφέρον καθώς όλα τα σπίτια είναι πετρόκτιστα.

Όλη η περιοχή είναι ορεινή και φτωχή. Η γη παράγει ελάχιστα και κυρίως φραγκόσυκα...

Παίρνουμε όμως το δρόμο της επιστροφής και αφού περάσουμε από το Κρότωνα όπου μια επίσκεψη στο Μουσείο και στο κάστρο ενδείκνυται, πλησιάζουμε στον Τάραντα. Η πόλη παραθαλάσσια έχει αναπτυχθεί πάνω σε μια μικρή νησίδα στο εσωτερικό της τοπικής λιμνοθάλασσας και στις ακτές γύρω απ' αυτή. Ο Τάραντας ήταν η μοναδική αποικία της Σπάρτης στη Μεγάλη Ελλάδα. Μια γρήγορη βόλτα στην «παραλία» της πόλης και συνέχεια του ταξιδιού με προορισμό το Lecce, τη Φλωρεντία του Νότου, όπου και η βάση εξόρμησης στη Grecia Salentina.

Νότια από το Lecce περίπου 20 χιλιόμετρα, η Grecia Salentina μας υποδέχεται με τα ελληνόφωνα χωριά Calimera (Καλημέρα), Castrignano dei Greci (Καστριγιάνο), Corigliano d' Otranto (Κοριγιλιάνο), Zollino (Τζολινό), Sternatia (Στερνατιά), Martano (Μαρτάνο), Martignano (Μαρτιγιάνο), Melpignano (Μελπιγιάνο) και Soleto (Σολέτο). Πρόκειται για μια συμπαγή ζώνη 143,90 km2 με πληθυσμό 41.504 κατοίκων. Οι κοινότητες της Grecia Salentina βρίσκονται πολύ κοντά η μία στην άλλη.

Στην είσοδο του κάθε χωριού σε υποδέχεται η πινακίδα «Kalos Irtate» αλλιώς και σε άλλες γλώσσες (ελληνικά, ιταλικά, αγγλικά, γερμανικά, κ.λπ.)

Το Calimera είναι το πιο ονομαστό ελληνόφωνο χωριό καθώς έχει και

ένα μικρό λαογραφικό μουσείο που αξίζει να επισκεφθεί ο ταξιδιώτης που θέλει να πληροφορηθεί όλη σχεδόν την ιστορία της περιοχής. Εκεί μπορεί να προμηθευτεί και κάποιες εκδόσεις για τα ήθη και έθιμα των «γκρίκο».

Σε όλα σχεδόν τα χωριά κοινό στοιχείο είναι διάφορες επιγραφές με ελληνικά ονόματα όπως Via Platea, στο Martano, «Το Αρτοποιείο», στο Corigliano στο Castrignano dei Greci, Pizzeria «Το Kalo Fai» και στο Calimera, οδοί όπως Via Athena, Via Constantinopoli κλπ. Στο χωριό calimera στον δημοτικό κήπο τοποθετήθηκε το 1960, δώρο του Δημάρχου

Αθηναίων επιτύμβια στήλη του 4ου π.Χ. αιώνα που στη μετόπη της γράφει «ZENI SU EN ISE ETTU STI KALIMERA» δηλ. «Εσύ δεν είσαι ξένος στο Καλημέρα».

Το Calimera είναι από τα μεγαλύτερα χωριά της περιοχής καθώς έχει πάνω από 8.000 κατοίκους. Τα άλλα είναι μικρότερα αλλιώς όλα όμως πλούσια σε γρεκανική παράδοση, που σε καλεί να την ανακαλύψεις.

Η ιδιαίτερη πολιτισμική ταυτότητα της Grecia Salentina είναι αποτέλεσμα της συνάντησης δύο πολιτισμών, του ελληνικού και του λατινικού. Οι ελληνικές όμως ρίζες είναι βαθιά ριζωμένες στην ψυχή των Γρεκοσαλεντίνων και τους κάνουν να καμαρώνουν και να νιώθουν υπερήφανοι. Αυτό δεν

είναι κάτι που αφορά μόνο το παρελθόν αλλιώς και ένα μέλλον που χτίζεται με τη φιλία και τη συνεργασία, γράφει ο Silvano Palama, πρόεδρος του Πολιτιστικού Συλλόγου Chetonia/Γειτονιά της Calimera, προλογίζοντας το βιβλίο «μια ματιά στην Grecia Salentina-ιστορία, πολιτισμός, γλώσσα» της Μαρίας Τζουλιάνη.

Τέλος ένα ταξίδι στην περιοχή μπορεί να περιλαμβάνει τρεις ακόμη περιοχές, την πόλη Matera, την πόλη Ostuni και το Alimperobelo.

Η Ματέρα (ιταλικά: Matera) είναι μια Ιταλική πόλη της περιοχής Μπαζιλικάτα στην νότια Ιταλία. Βρίσκεται δίπλα σε ένα μικρό φαράγγι, όπου ρέει ο ποταμός Gravina.

Η περιοχή της Ματέρας έχει κατοικηθεί από την Παλαιολιθική περίοδο και θεωρείται από τις παλαιότερες πόλεις του κόσμου.

Η Ματέρα απέκτησε διεθνή φήμη με την αρχαία πόλη "Sassi di Matera" (που σημαίνει "οι πέτρες-σπηλιές της Ματέρας"). Τα Sassi της Ματέρας είναι σπίτια-σπηλιές

μέσα στα βράχια τα οποία έχουν ιστορία από την προϊστορική περίοδο. Υπάρχει η υποψία ότι ίσως εκεί εγκαταστάθηκαν οι πρώτοι άνθρωποι στην Ιταλία.

Το Alberobello είναι μια πόλη στην περιοχή του Μπάρι της Ιταλίας γνωστή και σαν η «πρωτεύουσα των τρούιλων», εξαιτίας των παραμυθένιων τρούιλων του 15ου αιώνα που κοσμούν τα περισσότερα κτήρια της πόλης. Οι χαρακτηριστικοί τρούιλοι είναι ένα συναρπαστικό αρχιτεκτονικό χαρακτηριστικό της περιοχής της Απουλίας, με σχήμα κωνικό και κατασκευασμένοι χωρίς κονίαμα.

Περισσότερα από 1500 κτήρια της πόλης έχουν αυτούς τους κωνικούς τρούιλους και η πόλη έχει χαρακτηριστεί μνημείο παγκόσμιας πολιτιστικής κληρονομιάς της UNESCO.

Τέλος κοντά στο Alberobello είναι η πόλη Ostuni, μία κατάλευκη πόλη που όμοιά της δεν υπάρχει στην Ιταλία. Περισσότερο θυμίζει κυκλαδίτικο νησί.

α6φαι6τικό UNDERWRITING

Αγαπητέ (;) πελάτη

Η χαμηλή εκτίμηση για τον Ασφαλιστικό Κλάδο έχει πολλούς «φταίχτες» και ανάμεσά τους αυτούς που δεν θα έπρεπε: τους διαμεσοληβούντες. Αντί να σταματήσουν τις κακές πρακτικές ανταγωνισμού, αυτοί τις προωθούν καθημερινά ανάμεσα στους υποψήφιους πελάτες, τα σπίτια, τα γραφεία.

Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ είναι ΙΕΡΗ ΥΠΟΘΕΣΗ για την προστασία των ανθρώπων και από πράξη αδιανοησίας, δεν πρέπει οι ασφαλιστές να την κάνουν πράξη ανταγωνισμού, ψευτιάς, υποσχέσεων, χαμηλής δοσοληψίας. Αντί να χαρίσουν όμορφες σκέψεις με «χρώματα και αρώματα» για την ασφάλιση, δηλητηριάζουν την επαγγελματική τους τιμή και υπόληψη με «ψευτο-επιχειρήματα». Μπορεί να φταίνει και οι από πάνω τους Managers, που ίσως στερούνται των προσόντων του «ηγέτη» και δυστυχώς θέλουν να επιβάλουν με το ζόρι λάθος απόψεις, σε ανθρώπους που «θέλουν έναν ήχο ν' ακούσουν μόνο, τη συνείδησή τους, τη φωνή τους, τις σκέψεις τους» και όχι υποδείξεις ανθρώπων που απαξιούν ανθρώπους, που δεν διδάχθηκαν το φιλότιμο, το σεβασμό και την αγάπη στους άλλους...

Σε όλες τις εταιρίες, συνάντησα λάθος ανθρώπους, που τυράννισαν και τυραννούν ανθρώπους. Θα πρότεινα, επιτέλους, οι ασφαλιστικές εταιρίες να προσέξουν τα βιογραφικά των στελεχών τους και όχι μόνο την παραγωγή.

ΔΕΙΤΕ ΕΔΩ ΕΝΑ ΓΡΑΜΜΑ ασφαλιστού, με όνομα και διεύθυνση, μεγάλης εταιρίας, που ανεξέλεγκτα την εκθέτει. Σε όλες συμβαίνει και ο λόγος που το δημοσιεύω είναι να βάλουν λίγη τάξη οι εταιρίες και να μην επιτρέπουν στο δυναμικό τους να επικοινωνεί χωρίς έγκριση.

Αυτά όλα έχουν «λυθεί» στις πρακτικές εργασίας, αλλιά κάποιιοι, από άγνοια κυρίως, κάνουν λάθη. Προσέξτε ακόμα στο AGENCY και με το θέμα του INTERNET. Αίλιο προσωπικό και αίλιο εταιρικό... Δυστυχώς, αρκετοί «συστήνουν» ανεξέλεγκτα να

Αγαπητέ κ. Σπύρου Ευάγγελε,
Είναι εκπληκτική η ταχύτητα με την οποία αλλάζουν τα πράγματα στην εποχή μας. Η υγεία είναι το βασικότερο κοινωνικό αγαθό, ωστόσο, η δημόσια υγεία υποβαθμίζεται καθημερινά όλο και περισσότερο. Η οικογένεια μας μεγαλώνει και συνήθως μεγαλώνουν και οι ανάγκες της. Είναι όμως πολύ εύκολο με το πέρασμα των χρόνων να αμελήσουμε να διασφαλίσουμε πλήρως τους ανθρώπους που αγαπάμε.
Ελάτε στην για να λάβετε και εσείς όλα όσα απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι της από τα οποία ούτε λίγα είναι ούτε ασήμαντα:

- Υπάρχουν πλέον πολλά προγράμματα για να επιλέξετε για εσάς και τις οικογένειές σας, στην κορυφαία ασφαλιστική εταιρία, στην πλέον προσιτή τιμή, προσαρμοσμένα στις δικές σας ανάγκες.
- Κερδίζετε σημαντικές εκπώσεις, συγκεντρώνοντας όλες τις ασφάλειες στην στην.
- Δωρεάν παροχές υγείας για εσάς και τα μέλη της οικογένειάς σας.
- Το σημαντικότερο όλων είναι η δυνατότητα απόκτησης ΙΣΟΒΙΟΥ προγράμματος υγείας (τα οποία και δεν θα είναι διαθέσιμα για πολύ ακόμη) και μεταφορά από άλλη εταιρεία με διαδοχικότητα της προηγούμενης κάλυψης (χωρίς δηλαδή να χάνετε τα προηγούμενα έτη ασφάλισης).

Η ενημέρωση είναι δωρεάν και δεν αποτελεί καμία δέσμευση, αντιθέτως θα σας προσφέρει πολύ γνώση. Καλέστε με απλά για να μην ζείτε στην άγνοια.

Με εκτίμηση,
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

διαβάζουν ο,τιδήποτε οι άνθρωποί τους, αδιαφορώντας εάν αλλιάξει τακτική και καταφέρεται εναντίον της εταιρίας του κάποιο site. Για να βλέπετε άφοβα τους πελάτες στα μάτια, προσέξτε τα «επικοινωνιακά» σας.

Διαβάστε εδώ την επιστολή που μου εστάλη από τέσσερις ασφαλιστές του ίδιου υποκαταστήματος. Που βρήκαν το όνομα;

θα αντιστέκομαι...

ΘΑ ΑΝΤΙΣΤΕΚΟΜΑΙ, θα αντιστέκομαι.....
ήταν το τέλος ενός όμορφου ποιήματος του ποιητή Σαμίχ Κασέμ (δεν ξέρω περισσότερα), που ένα βράδυ, βαθιά λυπημένος για την αποπνικτική υποκρισία που δηλητηριάζει γύρω τη ζωή μας, διάβασα στο Facebook...

Αναρωτήθηκα σε τι εγώ αντιστέκομαι, σαν άτομο και σαν επαγγελματίας, στη μικρή μου «αυλή» του κόσμου, που έτυχε ή διάλεξα να ζω. Βρήκα ότι για πολλή από αυτά που ήξει το ποίημα, δεν έκανα τίποτα ή ίσως πολύ λίγα για κάποια. Σε κάποια αντιστάθηκα, αλλιά στα πολλιά, έχω βαθμό κάτω απ' τη βάση. Σαν αφορμή για νέες αποφάσεις ή σαν δικαιολογία για το ότι είναι ΠΟΛΛΑ αυτά που γίνονται, παραθέτω τους στίχους που ίσως γίνουν αφορμή για άλλους με «κότσια» να αγωνισθούν, αντιστεκόμενοι. Είναι πολλοί γύρω μας οι αγωνιστές, οι καλοί, που είναι «σε αναμονή»:

Ίσως να στερηθώ και το ψωμί μου.
Ίσως δουλέψω σκουπιδιάρης, πετροκόπος και χαμάλης.
Ίσως να σωριαστώ γυμνός και πεινασμένος εχθρέ του ήλιου αλλιά δεν παζαρεύω
κι ως τον ύστατο χτύπο της καρδιάς μου θ' αντιστέκομαι!
Ίσως αρπάξεις απ' τη γη μου και την τελευταία σπιθαμή.
Ίσως ταΐσεις στις φυλακές τη νιότη μου
Ίσως μου κλέψεις την κληρονομιά του παππού μου- πιθάρια, έπιπλα και σκεύη-
Ίσως καθίσεις παν' απ' το χωριό μας σαν εφιάλης τρόμου εχθρέ του ήλιου αλλιά δεν παζαρεύω
κι ως τον ύστατο χτύπο της καρδιάς μου θα αντιστέκομαι!
Ίσως από τις νύχτες μου να σβήσεις κάθε φως.
Ίσως να στερηθώ της μάνας το φιλί. Ίσως κι ένα παιδί να βρίσει το λιαό μου, τον πατέρα μου.
Ίσως να κλέψεις μια στιγμή απροσεξίας από τον φύλλακα των πόνων μου.
Ίσως πηλαστογραφήσει την Ιστορία μου ένας δειλός, μυθομανής, θρησκοθήπτος. Ίσως στερήσεις στα παιδιά μου καινούριο ρούχο στη γιορτή.
Ίσως με δανεισμένο πρόσωπο τους φίλους μου πηλάνεψις.
Ίσως υψώσεις γύρω μου τείχη...τείχη...τείχη...
Ίσως τις μέρες μου καρφώσεις στο σταυρό του εξευτελισμού εχθρέ του ήλιου αλλιά δεν παζαρεύω
κι ως τον ύστατο χτύπο της καρδιάς μου θ' αντιστέκομαι!
Εχθρέ του ήλιου
στο λιμάνι στολίσματα, χαιρετισμοί, φωνές χαράς και αχολοί
και τα πολεμικά τραγούδια μας φλογίζουν τα λαρύγγια
κι ένα πανί μες στον ορίζοντα που προκαλεί τον άνεμο
και τη φουρτούνα
και ξεπερνάει τον κίνδυνο
είναι του Οδυσσέα που επιστρέφει
απ' του χαμού τη θάλασσα
επιστροφή του ήλιου, του ξενιτεμένου και όρκο βάνω
στα μάτια τους
δεν παζαρεύω
κι ως τον ύστατο χτύπο της καρδιάς μου
θ' αντιστέκομαι... θ' αντιστέκομαι... θ' αντιστέκομαι!
Σαμίχ Κάσεμ



ΠΡΟΤΑΣΗ
«ΝΑΙ»

ΠΟΛΛΑ ΙΑΤΡΙΚΑ ΛΑΘΗ γίνονται (περί τα 6.000 ιατρικά σφάλματα τον περασμένο χρόνο) στην Ελλάδα. Πολλά αφήνουν τους ανθρώπους ανάπηρους και άλλα δεν γίνονται αντιληπτά. Τα λάθη γίνονται και σε ιδιωτικά και σε δημόσια νοσοκομεία.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείνει, οι Ενώσεις και οι Σύλλογοι να συνεργασθούν με νοσοκομεία και κλινικές σε όλη την Ελλάδα, με ΚΟΙΝΕΣ συναντήσεις ιατρών – αντιπροσώπων ασφαλιστικής αγοράς και να κάνουν συζητήσεις για τις συνέπειες σε ασθενείς και γιατρούς των ιατρικών λαθών. Δεν είναι μόνο η αστική ευθύνη των γιατρών, είναι πολλά περισσότερα όσα αφορούν το θέμα. Είναι και η Ιατρική Ηθική τεράστιο θέμα, που η τήρηση των κανόνων της γίνεται πρόκληση δικαστικών εμπλοκών. Θέματα ακόμα εγείρονται και γύρω από το ενδεχόμενο ευθανασίας, του εγκεφαλικού θανάτου και του ιατρικού απορρήτου.

Ήρθε η στιγμή, που η ελληνική κοινωνία δικαιούται ενημέρωσης για τα δικαιώματά της.

ΑΚΟΥΣΑΜΕ:

«Η υγεία στη ζωή του ανθρώπου είναι ένας άσος(1)! Όλα τα άλλα είναι μηδενικά(0) που μπαίνουν βεβαίως μετά τον άσσο». Βέβαια, όσο πιο πολλά είναι τα μηδενικά, τόσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός.

ΤΙΜΗ ΚΑΙ ΔΟΞΑ
ΣΤΟ 1940!

Ο πρώτος
Έλληνας
αξιωματικός

Ο αξιωματικός που βλέπετε στη φωτογραφία, είναι ο Αλέξανδρος Διάκος, ο πρώτος αξιωματικός που έπεσε στο Μέτωπο της Αλβανίας, την 1η Νοεμβρίου του 1940, 29 μόλις ετών. Τη φωτογραφία και τα άλλα σχετικά με το Διάκο στοιχεία, είχε την καλοσύνη να μας τα στείλει ο κ. Νίκος Ναχόπουλος, όταν διάβασε όσα είχαμε γράψει για τον πρώτο στρατιώτη που έπεσε στην Αλβανία.

Ο Αλέξανδρος Διάκος γεννήθηκε στη Χάλκη της υπό ιταλικής κατοχής τότε Δωδεκανήσου και αποπεράτωσε τις γυμνασιακές του σπουδές στη Ρόδο. Μετά φοίτησε στη Σχολή Ευελπίδων. Για τις συνθήκες του θανάτου του, σας μεταφέρω απόσπασμα από την αναφορά που ο ταγματάρχης Καραβίας έδωσε την ίδια μέρα στον Διοικητή του Αποσπάσματος Πίνδου Κ. Δαβάκη:

«Πολλοί απλοί ιταλικοί δυνάμεις αντεπετέθησαν κατά των οπλιτών του λόχου, αναζητούντων θέσεις αμύνης εναντίον του φονικωτάτου πυρός των πολυβόλων. Με αδάμαστον αποφασιστικότητα και ακλόνητον θάρρος, ο υπολοχαγός Διάκος Αλ., όρθιος και κραυγάζων προς τους άνδρες του εν μέσω νεκρών και τραυματιών ομιωζώντων, παρά τα δραστηκώτατα πυρά του εχθρού, αδιαφορών διά τον θάνατον, όστις επιβλήθηκε περί αυτού, κατέρωθωσε ν' ανασυντάξη εκ τρίτου τον λόχον, να τον εμπυχώσει και να τον ρίψη μετά νέας ορμής εναντίον των λυσσασδώς αμυνομένων Ιταλών.



Καθ'ον δε χρόνον διά τετάρτην φοράν ο δοκιμασθείς λόχος εκαλείτο με την λόχην εφ' όπλου ν' αντιμετωπίσει νέαν, θραυσθείσαν και αυτήν, αντεπίθεσιν του εχθρού διά της τελικής εφόδου του, ο δε ηρωικός διοικητής του λόχου αυτού, τεθείς επί κεφαλής, εκραυγάζε με φωνήν Άρεως: Εμπρός! παιδιά, για μια μεγάλη Ελλάδα και μίαν ελεύθερη Δωδεκάνησον, ριπή πολυβόλου τον εφόνευσε».

Πηγή: «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ», 1999



Ένας υπέροχος άνθρωπος, ο Κώστας Γ. Στάμος, έφυγε για τον παράδεισο, σε ηλικία 81 ετών, προς το τέλος Σεπτεμβρίου 2014. Σύζυγος, πατέρας, παππούς και θείος, υπήρξε άριστος ιατρός, Καθηγητής Πανεπιστημίου Ορθοπαιδικής (πρώην Διευθυντής του ΚΑΤ).

Τον χαρακτήριζε ΑΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΟ ΗΘΟΣ, επιστημονική επάρκεια και εμπειρία, απλότητα και ανθρωπιά. Μίλησαν γι' αυτόν οι σχετικοί ιατροί επιστήμονες στην εξέδικο ακλουθία του και ο εκδότης του «ΝΑΙ» Ε. Σπύρου, με την ιδιότητα του ευεργετηθέντος από την επιστήμη και φίλη του.

Τα προσόντα και το ήθος του αναγνώρισαν σημαντικοί άνθρωποι από όλες τις τάξεις της ελληνικής κοινωνίας και ο Γεώργιος Παπανδρέου (πρωθυπουργός), στα χρόνια 1950-60, όταν τον κάλεσε στο Καστρί, νεαρό φοιτητή που πουλούσε κηπευτικά από τον Μαραθώνα, με τα πόδια στην Κηφισιά και τον αξιοποίησε σε ομάδα νέων επιστημόνων.

Στον εκδότη του «ΝΑΙ» διηγήθηκε και τον αγώνα του για θεραπεία με αρθροπλαστικές (πριν το 1980) και για τα πειράματά του με αγορά 40 σκύλων για χειρουργεία, σε σημεία σπασίματος στη «λεκάνη και κοτύλι», το οποίο και αναφέρθηκε ως αφετηρία βελτίωσης βαδίσματος πολλών ανθρώπων με συναφή προβλήματα.

Αιωνία η μνήμη του.

«ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ», είναι μία λέξη που θεωρητικά κυκλοφορεί σε χιλιάδες χείρη κάθε ώρα, αλληλούσιαστικά, με πράξεις, βρίσκεται σε λιγότερες στιγμές στη ζωή των ανθρώπων. Λέμε «ευχαριστώ» για ένα «πώς πιάς;», για ένα ποτήρι νερό, για ένα εισιτήριο, για μια παραχώρηση θέσεως, για μία είσοδο σε ασανσέρ, για μια προσέλαση, για μια απόδειξη... Όμως συχνά, η ζωή μας δεν λέει «ευχαριστώ» στην ίδια τη ζωή μας, στα παιδιά μας, στους υπαλλήλους μας, τους συναδέλφους μας, τους φίλους... Ξεχνάμε, αναβλήθηκε, δεν έχουμε χρόνο, δεν το σπουδαιολογούμε ότι πρέπει ΤΩΡΑ να το πούμε!

Ευχαριστώ, λοιπόν, την αφορμή που μου χάρισαν ένα βιβλιάρκι (εκδ. Πατάκη, 2007), με τίτλο «Ευχαριστώ, για τα μικρά και τα μεγάλα», ένα βιβλίο της Έλεν Έθλιν.

Στις σελίδες του βρήκα όμορφες φράσεις και τις μοσομύρισα σαν ένα ωραίο ροζ τριαντάφυλλο με μοσοβοβολία για τη διψασμένη ψυχή μου. Να μερικές:

Ευχαριστήριο κέντημα σε ναό της Επισκοπής Ρεθύμνου με τη λέξη «Ευχαριστώ»

«Για τη βαθιά σου καλοσύνη, ένα μεγάλο ευχαριστώ» (Helen Fitzwalter-Read).

«Ευχαριστώ όλους εκείνους τους ανθρώπους στη ζωή μου, που την άλλαξαν προς το καλύτερο, με μια λέξη, ένα δώρο, ένα παράδειγμα» (Pam Brown).

«Αν κυβερνούσα τον κόσμο, θα της έδινα δύο μεγάλα λιβάδια με τριαντάφυλλα» (Paul McCauley).

«Λατρεύω το ότι πάντοτε ξέρεις πότε να με βοηθήσεις». «Μου δίνεις το χρόνο σου –το μεγαλύτερο δώρο απ' όλα» (Pam Brown).

«Τώρα που γέρασες και συ, που γέρασα κι εγώ, σ' ευχαριστώ που ήσουν το φιλαράκι μου» (Helen Thomson).

«Για το δώρο του γέλιου σου, για την υπομονή σου, για τη σταθερή σου αγάπη, σ' ευχαριστώ» (Jane Swan).

«Ευχαριστώ που με έκανες να γελάσω, όταν είχα σχεδόν λησμονήσει πώς είναι να γελάς» (Pam Brown).

«Σ' ευχαριστώ που ξοδεύεις το χρόνο σου για να με ακούσεις, όταν θέλω να σου πω κάτι» (Shirley Carden).

«Φροντίζοντάς με σε στιγμές πένθους... μου προσέφερες τη βοήθεια που χρειαζόμουν. Σ' ευχαριστώ για όλα» (Helen Thomson).

«Σ' ευχαριστώ που πίστεψες σ' εμένα, ακόμη κι όταν εγώ αμφέβαλα για τον εαυτό μου» (Helen Fitzwalter-Read).

«Σ' ευχαριστώ που μου τηλεφωνούσες τα χειμωνιάτικα μελαγχολικά απογεύματα, μονάχα για να πεις ένα γεια» (Pam Brown).

«Άσε με να σ' ευχαριστήσω για όλες τις φορές που ξέχασα να σ' ευχαριστήσω, θεωρώντας την αγάπη, την υπομονή και τη συγγνώμη σου δεδομένα» (Pam Brown). Καθώς έγραφα αυτές τις γραμμές, με έπιασε ένας «φόβος θανάτου», μήπως και πεθάνω και δεν προλάβω να πω ΕΝΑ ΜΕΓΑΛΟ ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ σε πάρα πολλούς ανθρώπους, που μου έδωσαν τόσα πολλά, χωρίς ποτέ να «ξεχρεώσω»!

Πώς να προλάβω να πω τόσα ευχαριστώ για τόσα που μου έδωσε η Μαρία, η σύζυγος; Η μάνα μου; Τα παιδιά μου; Οι γονείς; Οι δάσκαλοι; Οι φίλοι; Οι Άγιοι Πάντες, γνωστοί και άγνωστοι της ζωής μου; Να'ναι όλοι καλά!

Ο εσωτερικός έλεγχος εμποδίζεται από «εξωτερικό έλεγχο»;

Πολλά ακούγονται και λίγα γίνονται γύρω από το θέμα του εσωτερικού ελέγχου. Όλοι λένε ότι ο εσωτερικός έλεγχος ΔΕΝ λειτουργεί όπως θα έπρεπε, λόγω πιέσεως «εξωτερικών παραγόντων», παρά τα όσα οι νόμοι και οι διακηρύξεις ορίζουν.

Στα τελευταία 10 χρόνια, λένε κάποιοι, ότι έγιναν κινήσεις που αποδυνάμωσαν την παρουσία εσωτερικού ελέγχου, με κακές επιπτώσεις στην πορεία των ασφαλιστικών εταιριών. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ επισημαίνει την υποβάθμιση στα όργανα της Ένωσης και τις Επιτροπές, τη μη εξέλιξη της διαβούλευσης από το 2011 στην εποπτεία της ΤτΕ, τη μη ενίσχυση εκπαίδευσης-πιστοποίησης στο ΕΙΑΣ, τη μη στήριξη της προσπάθειας υπέρ εσωτερικών ελεγκτών στο Πάντειο Πανεπιστήμιο, τη «χαλαρή» επάνδρωση αρμόδιου τμήματος στις εταιρίες κ.ά.

Η χρησιμότητα του εσωτερικού ελέγχου είναι αυταπόδεικτη και πολλές φωνές ακούγονται για επανασύσταση αρμόδιας Επιτροπής στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, λίγο πριν μπού-

με στην τελική ευθεία για εφαρμογή του SOLVENCY II από 1.1.2016. Αρνητική είναι και η κατάσταση στο ΕΙΑΣ, που ελάττωσε τα σχετικά εκπαιδευτικά σεμινάρια περί τον εσωτερικό έλεγχο. (Το ΕΙΑΣ δεν τα κατάφερε ως τώρα να δώσει ΚΥΡΟΣ εκπαιδευτικών υπηρεσιών).

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ σημειώνει ότι σύμφωνα με αρμόδιες έρευνες, στην τελευταία δεκαετία, αντί να αυξηθεί ο αριθμός των απασχολούμενων στα τμήματα εσωτερικού ελέγχου, αντιθέτως μειώθηκε. Υπογραμμίζουμε ακόμα ότι όλες οι ξένες πολυεθνικές εταιρίες έχουν διπλούς και τριπλούς σχετικούς ελέγχους, εντός και εκτός Ελλάδος.

Αυτοί που νοιάζονται για το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς υποστηρίζουν ότι είναι λήθος η «εξωτερική» παρέμβαση από τρίτους (διευθυντές, προέδρους, μετόχους, γενικούς) στην «εσωτερική» λειτουργία του εσωτερικού ελέγχου, που οφείλει να λειτουργεί ΥΠΕΡ των πελατών και της εταιρίας.

Οι αρμόδιοι έχουν επειγόντως ευθύνη για το θέμα.



Ο κ. Ιερώνυμος Δελένδρας

30 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΙΝ, ΤΟ 1984, διαβάζοντας στοιχεία της εποχής, βρίσκω ότι σε πολλή η ασφαλιστική αγορά ήταν στα ίδια προβλήματα και κάπου... καλύτερα. Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής της ΕΑΕΕ και Αντιπρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημ. Κοντομηνάς, στον απολογισμό του 1984, μιλούσε για δικαίωση πενταετούς προσπάθειας της Ένωσης σχετικά με την αύξηση του αφορολόγητου ποσού Κλάδου Ζωής. Σήμερα δεν ισχύει τίποτε. Το 1984, οι τρεις Ενώσεις τότε τσακώνονταν για τις καρέκλες και δεν συμφωνούσαν ούτε στα πρακτικά της στατιστικής ενημέρωσης. Το Υπουργείο ήταν παρατηρητής, αλλά είχε άμεση αντίληψη ΧΩΡΙΣ όμως να επεμβαίνει δραστικά.

30 χρόνια πίσω, η συνεργασία Επιτροπής Ευρωπαϊκής Ασφαλίσεως (Πρόεδρος ο κ. Μ. Παρασκάκης) με το Υπουργείο Εμπορίου (εποπτεύον), ήταν πρακτικά ανύπαρκτη στα κοινотικά θέματα, όπως δήλωνε ο Πρόεδρος. Από τότε, την Επιτροπή απασχολούσε η λειτουργία των ΕΠΥ και η Οδική Βοήθεια, που είχε μόνο η ΕΛΠΑ. Ο κ. Ιερ. Δελένδρας, Πρόεδρος της Επιτροπής Πυρός το 1984, ανέφερε έντονα τα προβλήματα με τη διάσπαση της αγοράς σε τρεις Ενώσεις και την πολυπληθότητα τιμολογίων.

30 χρόνια πριν, ετοιμαζόταν ένας νόμος για τη διαμεσολάβηση, τους πραγματογνώμονες, το Διεθνές Γραφείο Ασφάλισης, αλλά στο σχέδιο που κατατέθηκε υπήρξε ΕΝΤΟΝΗ αντίδραση από Δικηγορικούς Συλλόγους, Ασφαλιστικές Εταιρίες και Ασφαλιστές για «παραμόρφωση» λειτουργίας αγοράς...

30 χρόνια χαμένα μέσα σε ένα κράτος χωρίς δίκαιο.

Generali: Εξακολουθεί να εντυπωσιάζει!

Συνεχίζει να εντυπωσιάζει η Generali με τα αποτελέσματα παραγωγής καθώς διευρύνει συνεχώς τα μερίδια αγοράς αυξάνοντας όμως την παραγωγή ασφαλιστρων, σε αντίθεση με άλλους ανταγωνιστές της οι οποίοι εμφανίζουν παραγωγή λιγότερο μειωμένη από το μέσο όρο της αγοράς.

Αυτό όμως που δίνει ιδιαίτερη αξία στα αποτελέσματα της Generali, είναι ότι η ανάπτυξη στον κλάδο ζωής έρχεται χωρίς εφάπαξ unite linked προϊόντα, χωρίς συνεργασία με κάποια τράπεζα και χωρίς direct πωλήσεις αλλά αποκλειστικά σχεδόν μέσω των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Η Generali, λοιπόν, ανακοίνωσε για το πρώτο εξάμηνο αύξηση παραγωγής πολύ πάνω από τον μέσο όρο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Η Generali Hellas παρουσίασε παραγωγή ασφαλιστρων στον κλάδο ζωής ύψους 32,42 εκατ. ευρώ έναντι 24,15 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2013, σημειώνοντας αύξηση 34,22%, όταν η μέση αύξηση του συνόλου της αγοράς αναμένεται να κυμανθεί στο 3%-4%.

Στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων η παραγωγή της εταιρίας ανήλθε στα 53,83 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2014, έναντι 50,82 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2013 σημειώνοντας αύξηση 5,92%, όταν η αγορά στο σύνολο της αναμένεται να εμφανίσει για το αντίστοιχο διάστημα σημαντικές α-



Ο κ. Πάνος Δημητρίου

πώλειες ύψους περίπου 8%-10%.

Ειδικά στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων η εταιρία παρουσίασε σημαντική αύξηση ύψους 24,86%, φτάνοντας τα 17,83 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2014 από 14,28 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2013.

Το τεχνικό αποτέλεσμα όλων των κλάδων κινήθηκε θετικά, ενώ αυξημένα αναμένονται, με βάση τα μέχρι τώρα δεδομένα και τα κέρδη της εταιρείας για το σύνολο της χρήσης.

Σχολιάζοντας τα παραγωγικά αποτελέσματα ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Πάνος Δημητρίου, τόνισε ότι «η στρατηγική ανάπτυξης της Generali που στηρίζεται στην προώθηση εθελουσιαστικών ποιοτικών ασφαλιστικών προϊόντων μέσω επαγγελματιών ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, αποδίδει καρπούς για την εταιρεία, τους εργαζόμενους, τους διαμε-

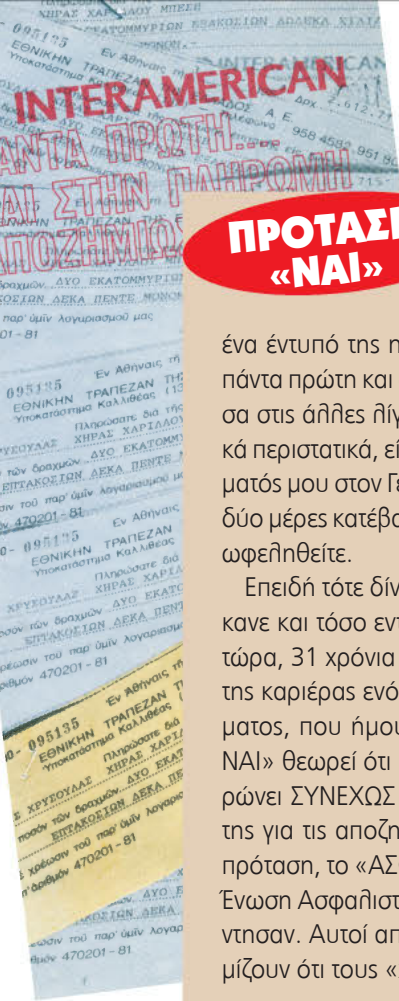
σολαβητές και τους καταναλωτές.

Η εταιρεία θα συνεχίσει να κινείται στην ίδια κατεύθυνση βελτιστοποιώντας συνεχώς τις ασφαλιστικές παροχές και υπηρεσίες προς τους καταναλωτές». Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρία έχει ενισχύσει και συνεχίζει να ενισχύει το ανθρώπινο δυναμικό της με σκοπό όχι μόνο την εκπλήρωση των στόχων της αλλά και την περαιτέρω βελτίωση των υπηρεσιών της σε συνεργάτες και καταναλωτές.



★ Ο Μιητιάδης Νεκτάριος (φωτ.) πρόσθεσε με το συγγραφικό του έργο και βιβλιογραφία σημαντική στον κλάδο της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Ένα καλό βιβλίο του είναι το: «Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας», αρκετά επίκαιρο σήμερα (εκδ. Αθ. Σταμούλης, 2005). Βιβλία του κυκλοφόρησαν σε Ελλάδα και Αμερική, γύρω από τις ασφαλίσεις, το 1982, 1986, 1998, 2002, 2005 και αυτές τις μέρες κυκλοφορεί το νέο του βιβλίο «ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΙΝΔΥΝΩΝ» (εκδ. Παπαζήση).

Οι εταιρίες ας επενδύσουν στην παιδεία και στη διάδοση παρόμοιων εκδόσεων, που ανεβάζουν το μέσο όρο. Οι εμπειρίες του Καθηγητή του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Μιητιάδη Νεκταρίου, είναι αρκετά σημαντικές για τον κλάδο ασφάλισης (Δημόσιο – Ιδιωτικό). Οι θέσεις ευθύνης του, ως Διοικητή του ΙΚΑ, Προέδρου Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Δντος Συμβούλου στην Εθνική Ασφαλιστική και Προέδρου της ΑΕΔΑΚ Ασφαλιστικών Οργανισμών, είναι ικανές για αξιοποίησή του σε ευρύτερες θέσεις Συμβούλου στην ΤτΕ ή στην κυβέρνηση και φυσικά σε τιμητικό ρόλο στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.



ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»

ΠΡΙΝ 31 ΧΡΟΝΙΑ, ΤΟ 1983 (10 χρόνια μετά την υπογραφή συμβάσεως με την INTERAMERICAN), σε ένα έντυπό της η εταιρία, με τίτλο «Η INTERAMERICAN πάντα πρώτη και στην πληρωμή αποζημιώσεων», ανάμεσα στις άλλες λίγες αναφορές με ονόματα και πραγματικά περιστατικά, είχε και μια αποζημίωση του υποκαταστήματός μου στον Γεώργιο Πορτόλο, με αναφορά στο ότι σε δύο μέρες κατέβαλε αποζημίωση. Διαβάστε τι έγραφε, θα ωφεληθείτε.

Επειδή τότε δίναμε ΠΟΛΛΕΣ αποζημιώσεις, δεν μου έκανε και τόσο εντύπωση, αλλιά κράτησα το έντυπάκι και τώρα, 31 χρόνια μετά, βρίσκω ότι αυτό είναι και η ουσία της καριέρας ενός Ασφαλιστή ή Διευθυντή υποκαταστήματος, που ήμουν τότε και τα δύο. Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» θεωρεί ότι κάθε εταιρία θα έχει όφελος εάν ενημερώνει ΣΥΝΕΧΩΣ και με πολλούς τρόπους τους πελάτες της για τις αποζημιώσεις που δίνει. Βοηθάνε πολύ. Την πρόταση, το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» την έκανε και προς την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, αλλιά ούτε απάντησαν. Αυτοί απαντάνε μόνο αν γράψουμε κάτι που νομίζουν ότι τους «χαλάει» την εικόνα και είναι λάθος τους

η μη συνεργασία σε θετικές προτάσεις. Για να πούμε την αλήθεια, θα βελτίωνε και την εικόνα τους, που είναι ΠΟΛΥ ΧΑΜΗΛΑ...

Διαβάστε το απόκομμα:

Ο πελάτης μας κ. Γεώργιος Πόρτολος κάτοικος Αθηνών (Δημ. Γούναρη 24 - Μαρούσι) είχε ασφαλίσει τό αυτό του CITROEN VISA αρ. κυκλ. Οί 7189 **καί κατά κινδύνου πυρκαγιάς** γιά Δρχ. 600.000 (πέραν της Αστικής του Εϋθύνης έναντι τρίτων) μέσω του συνεργάτου μας κ. Γ. Βαχαβιόλου, (Υποκ/μα κ. Ε. Σπύρου). Τήν 28/9/83 δημιουργήθηκε βραχυκύκλωμα στά ηλεκτρικά καλώδια της μηχανής καί ή προκληθεΐσα φωτιά κατέστρεψε σχεδόν όλοσχερώς τό ήσφαλισμένο αυτό/το. Η Πυροσβετική Υπηρεσία ολοκλήρωσε τίς προανακριτικές της ενέργειες τήν 16/11/83 καί 2 μόλις μέρες μετά καταβάλαμε τήν αποζημίωση τών Δρχ. 518.672. Αξίζει νά σημειωθεί ότι αρχικά τό αυτό/το αυτό ασφαλίσθηκε μόνο γιά Δρχ. 200.000 πυρκαγιά, μετά δέ από συστάσεις / εξηγήσεις του συνεργάτου μας κατέστη έφικτη ή άναπροσαρμογή του κεφαλαίου στίς Δρχ. 600.000 **πού επέτρεψαν, στον πελάτη μας νά αποζημιωθεί στο άκέραιο, χωρίς νά ύποσσει τίς δυσμενείς έπιπτώσεις της ύπασφαλίσσεως...**

Κυκλοφόρησε...

Οι μισοί δάσκαλοι θα πάνε στην κόλαση!

Του Δημήτρη Σπύρου

Στο βιβλίο «Οι μισοί δάσκαλοι θα πάνε στην κόλαση!» ο δάσκαλος Δημήτρης Σπύρου τοιμά!

Δεν γράφει με διάθεση να εκδικηθεί τους δασκάλους που «έριξαν» ξύλο σε μαθητές. Πάντα όσα κι αν «φορτώσουμε» στους δασκάλους θα τους οφείλουμε το «ευ ζην». Γράφει με την κρυφή ελπίδα να γίνει το βιβλίο «φάρος» για όσους ακόμη σήμερα επιμένουν να πιστεύουν στην άποψη πως «ο μαθητής μαθαίνει να γίνεται άνθρωπος με το ξύλο». Ξεκινάει απ' τη «βίτσα»



του Νίκου Καζαντζάκη, παραθέτει την προσωπική του θέση και γνώμη για το ξύλο, τις ποινές και τις τιμωρίες, για να συνεχίσει το πόνημά του με πενήντα συγκλονιστικές μαρτυρίες ακραίας τιμωρίας... Όλες σοκάρουν! «Κόβουν» την ανάσα σ' αυτόν που θα τις διαβάσει. Ίσως να βρεις πως μοιάζει και με τη δική σου περίπτωση... Το ξύλο σε πολλές παραλληλαγές με άλλα πρόσωπα... Μπορεί να ταιριάζει για τον παππού, για τον πατέρα και το εγγόνι! Και ο καθένας να διεκδικεί πως γράφτηκε γι' αυτόν! Παράλληλα μπαίνουν προβληματισμοί και θέματα που ενδιαφέρουν νέους γονείς, εκπαιδευτικούς και όχι μόνο... Στο τελευταίο κεφάλαιο υπάρχει και η αλληλ πλευρά, η φωτεινή εξαίρεση. Είναι οι αλλοι μισοί δάσκαλοι που... «θα πάνε στον Παράδεισο»!

Β. ΣΕΒ.

Σπίτι μου και σπίτι

Μέσα σε μια πενταετία έχουν αλλιάξει «τα πάντα όλα» στην ελληνική οικονομία και κοινωνία. Ένα δείγμα που δείχνει η διαφήμιση της Εθνικής Τράπεζας τότε, 30 χρόνια πριν, 1984-1985, με την παρατήρηση ότι με μια κατάθεση στο Ταμιευτήριο της ΕΘΝΙΚΗΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, ο καθένας μέσα σε δύο χρόνια θα μπορούσε να λείι τη μαγική φράση «ΣΠΙΤΙ ΜΟΥ».

Να όμως, που αλλιά σπίτια, ΟΙΚΟΙ, διεθνείς και ελληνικοί, έφεραν «τα πάνω κάτω» και σήμερα η πραγματικότητα λήει ότι «ακόμα και σε δύο χρόνια, οι Έλληνες τρομάζουν να πουν τη φράση ΣΠΙΤΙ ΜΟΥ, αφού χρωστάνε εδώ κι εκεί και κινδυνεύουν να το χάσουν από δάνεια σε τράπεζες και εφορίες ή ασφαλιστικά ταμεία, που ΔΕΝ τους δίνουν και τη σύνταξη που πρέπει...

Έχω φίλους που χρωστάνε και με πιάνει θλίψη, πόνος και δάκρυα, όσο σκέφτομαι ότι και αυτοί και ίσως και εγώ, χάσουμε μέσα από τα χέρια μας δικαιώματά μας και το σπίτι μας με τη γωνίτσα μας, τα βιβλία μας, τα δώρα των φίλων, τα αναμνηστικά, τις φωτογραφίες του γάμου και του σχολείου, του πατέρα και της μάνας, του παππού, μιας γιορτής στο σχολείο, στο γλέντι της γιορτής, ευθυμία, ρούχα, έπιπλα...

Φίλοι, όπου μπορείτε αυτούς που υποφέρουν βοηθείστε τους... Επειδή και τα «μαύρα κοράκια» των Τραπεζών παραμονεύουν να τ' αρπάξουν «για το τίποτα»! Και μην πιστεύετε τις τηλεοράσεις, τις διαφημίσεις και τα... πληρωμένα λόγια κάποιων. Δείτε δίπλα και τα «κόκκινα δάνεια», τις φυλακίσεις, τους πλειστηριασμούς, τους εξευτελισμούς, τις αυτοκτονίες!

Δείτε τους εξευτελισμούς συγγενών, που τρέχουν να σώσουν ό,τι σώσουν!

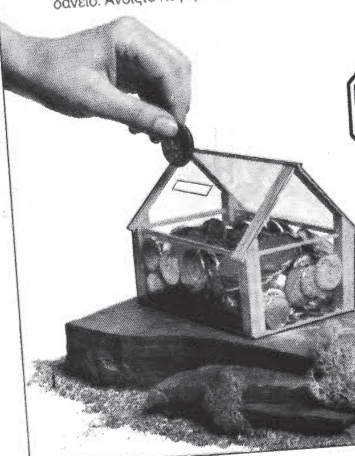
Σε δύο χρόνια
δεν θα λέτε σπίτι,
θα λέτε σπίτι μου.

Αρχίζοντας σήμερα μία κατάθεση στο Στεγαστικό Ταμιευτήριο της ΕΘΝΙΚΗΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ κερδίζετε διπλά: παίρνετε τόκο ταμιευτηρίου στα χρηματά σας και στα δύο χρόνια εξασφαλίζεται στεγαστικό δάνειο. Ανοίξτε λογαριασμό στο

Κεντρικό κατάστημα της ΕΘΝΙΚΗΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, Σταδίου 29, στην Αθήνα ή σε οποιοδήποτε κατάστημα της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ σ' όλη την Ελλάδα. Και σε δύο χρόνια δε θα λέτε σπίτι, θα λέτε σπίτι μου.

ΕΘΝΙΚΗ
ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ
ΤΡΑΠΕΖΑ
στεγαστικό
ταμιευτήριο

... Κεντρικό κατάστημα
Σταδίου 29, Αθήνα



Ο Αντιπρόεδρος της Παγκόσμιας Ομοσπονδίας Ομίλων, Συλλόγων και Κέντρων UNESCO (WFUCA) για την Ευρώπη και τη Βόρεια Αμερική, Πρόεδρος του Ομίλου για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων καθώς και Πρόεδρος της Οργανωτικής Επιτροπής του Συνεδρίου Ιωάννης Μαρωνίτης, ο πρώην Υπουργός Παντελής Καψής, ο Πρόεδρος του Ελληνικού Τμήματος του ICOMOS, Καθηγητής Δρ Αθανάσιος Νακάς, ο Βρετανός Ιστορικός και Ερευνητής William St Clair, ο τ. Κοσμήτωρ του Πανεπιστημίου Αθηνών και Πρόεδρος του Φιλολογικού Συλλόγου «Παρνασσός» Καθηγητής Δρ Εμμανουήλ Μικρογιαννάκης

Μερκούρη», το Athens Voice κλη.

Η «Ωδή για την Επιστροφή των Μαρμάρων», που ακούστηκε για πρώτη φορά από την Χορωδία Δήμου Αθηναίων και τον Zozze Kafis, σε αφήγηση Βύρωνα Κολάση (Συμφωνικό-Χορωδιακό έργο, που βασίζεται στη σχέση Μαθηματικών Πυθαγόρα και Λεξάρινθου αρχαιοελληνικού αλφαβήτου), ήταν μια σπάνια ευκαιρία απόλαυσης. Το καλλιτεχνικό πρόγραμμα παρουσίασε η Κωνσταντίνα Σπυροπούλου και το Συνέδριο συντόνισε ο κ. Παντελής Καψής.

Συχαρητήρια και έπαινοι στον κ. Μαρωνίτη και εμπνεύσεις για συνέχιση...

Κατόπιν ομόφωνης απόφασης του διοικητικού συμβουλίου του ομίλου για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων, η υπεύθυνη του ασφαλιστικού γραφείου «VIP Μεσίτες Ασφαλίσεων» Αγγελική Πιτσόλη (φωτό) ορίστηκε διευθύντρια στον τομέα ισότητας του ομίλου.



**ΠΡΟΤΑΣΗ
«ΝΑΙ»**

Η κινητή τηλεφωνία σε άλλες χώρες έδωσε οικονομική ανάπτυξη σε διάφορα επαγγέλματα. Εδώ και στο εξωτερικό. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά ΔΕΝ αξιοποίησε και ΔΕΝ συνέχισε την ιδέα του πρωτοπόρου Δημ. Κοντομηνά, να «μπει» πρώτος στην κινητή τηλεφωνία, μέσω των μετοχών του στην STET Hellas και των πωλήσεων των συσκευών μέσω του δικτύου πωλήσεων που αύξησε και το εισόδημά του.

Πέρασαν 22 χρόνια από την πρώτη εμφάνιση, στις αρχές του 1990. Θυμάμαι μάλιστα, εκείνη την εποχή που έδωσα προσωπικά στον Δημ. Κοντομηνά πληροφορίες για το πρώτο ραντεβού με κάποιον επικεφαλής τότε (Μετσάνοτε;) της STET στην Ιταλία, που έτυχε να πάρω από έναν Ιταλό Εμπορικό Ακόλουθο που παρέστη στον αγιασμό του γραφείου (κάθε 1η του μηνός ερχόταν ένας ιερέας από την Μητρόπολη στην οδό Όθωνος 6, όπου βρισκόταν το υποκατάστημα που διηύθυνε).

Να προσέξει ο Δημ. Κοντομηνάς να πει εκεί τρία επιχειρήματα: Θα αξιοποιήσει το δίκτυο των πωλήσεων, θα επεκταθεί σε Κύπρο-Μέση Ανατολή και όχι πωλή- πωλή με σσιαλιστές, δεν τους θέλουν οι «μεγάλοι»... Η δουλειά



Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς

έγινε, ο Κοντομηνάς τα κόντρινε και έφυγε, έβαλε και τον Δούκα Παλαιολόγο στο κόλπο με άλλη εταιρία. Η αγορά όμως ΔΕΝ έπιασε τα σχέδια Κοντομηνά και έμεινε ΕΚΤΟΣ της κατακύρισης των πάντων από τις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας.

Οι εφαρμογές πολλές, προσοδοφόρες, εύκολες, πρωτοπόρες, αλλά η ασφαλιστική αγορά απουσιάζει από το «πανηγύρι». Μάλιστα, κάποιοι «κορόιδευαν» τον Κοντομηνά, λέγοντας ότι αυτός θα πουλήσει και «ντομάτες»!

Το τι έγινε το βλέπετε με τις εφαρμογές της τεχνολογίας της κινητής τηλεφωνίας. Μόνο το ANYTIME INTERAMERICAN ανέτρεψε τα πάντα. Οι αριθμοί όμως, μαρτυρούν ότι ΔΕΝ έγινε πλήρης αξιοποίηση της τεχνολογίας στις εταιρίες, στους πράκτορες, τους μεσίτες, τους ασφαλιστικούς συμβούλους! Έχουν άποψη απωθητική ακόμα! Λίγοι κατέληξαν σε υψηλού επιπέδου τεχνολογικές επενδύσεις. Η βοήθεια της κινητής τηλεφωνίας είναι σημαντική και το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείνει να γίνουν οι σχετικές συζητήσεις στις Ενώσεις, τους Συλλόγους και τις Εταιρίες από κοινού με τις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας και να προχωρήσουν ΑΜΕΣΑ σε εφαρμογές. Είναι σίγουρα τα οφέλη για όλους!!!

Η προσαρμοστικότητα στις απαιτήσεις του ισχυρού ήταν, είναι και θα είναι ένα θέμα χωρίς απάντηση στην πράξη. Είτε είσαι γερός και αθλητικός στο σχολείο, είτε ζεις στην εποχή των σπηλαιών, είτε φοράς γραβάτα «χλεχλήδικο» Ερμής, είτε είσαι βασιλιάς, είτε υπουργός, είτε κράτος, είτε άνδρας, είτε γυναίκα, είτε κλάδος οικονομίας, στη ζούγκλα της επιβίωσης θα αναρωτηθείς συχνά γιατί γίνεται είτε το ένα είτε το άλλο, που συνήθως δικαιώνει τον «ισχυρό»...

Παρατηρώντας πολλά ντοкуμαντέρ με ζώα στο National Geographic, διαπίστωσα ότι καθημερινά τα είδη δίνουν αιματηρές μάχες όλο το χρόνο και κυρίως κατά τις εποχές αναπαραγωγής. Ο ισχυρός (με διάφορα περίεργα κριτήρια) που ικανοποιεί σωματικές και πνευματικές στο σύνολο ανάγκες, επιβιώνει. Τώρα, στις ανθρώπινες κοινωνίες γίνεται και αυτό (κυ-

Είναι πάντα νόμιμο το «νόμιμο»;

ρίως), αλλά με προσχήματα που δεν τα «παίρνει εύκολα χαμπάρι». Αυτός που μάχεται κερδίζει, αυτός που εγκαταλείπει φεύγει και χάνει. Μετά τους πολέμους, οι νικητές φτιάχνουν το ΔΙΚΑΙΟ του ΠΟΛΕΜΟΥ. Υπάρχουν όρια και περιοχές που δύσκολα παραβιάζουν οι αδύνατοι.

Στην ασφαλιστική αγορά, η προϊστορία στις σχέσεις Τραπεζών και Ασφαλιστικών Εταιριών, δείχνει ότι το νόμιμο είναι αυτό που επιβάλλουν άλλοι πιο ισχυροί ή οι πιο ισχυροί. Δείτε την πραγματικότητα του σήμερα, του χθες, τους νόμους και τις απαγορεύσεις, τους νόμους περί ολιγοπωλίων, αθέμιτου ανταγωνισμού, περί μονοπωλίων ή κρατικών παρεμβάσεων, και κάντε συλλογισμούς.

Θυμίζω εδώ και μια απόφαση του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου, στα μέσα του 1985, όπου ο αρμόδιος Επίτροπος της ΕΟΚ έβγαλε απόφαση στις Βρυξέλλες, που κατηγορούσε την Ελλάδα για παραβάσεις της Κοινοτικής Νομοθεσίας που αφορούσαν διακρίσεις υπέρ των ασφαλιστικών εταιριών του Δημοσίου Τομέα. Ο ελληνικός και ξένος Τύπος ανέφερε το θέμα. Τότε έγινε για πρώτη φορά χρήση της σχετικής νομοθεσίας για θέματα ανταγωνισμού του Δημοσίου Τομέα.

Οι FINANCIAL TIMES το είχαν στα σημαντικά της ημέρας. Η απόφαση αφορούσε την κατ' α-

ποκλειστικότητα ασφάλιση της περιουσίας του Δημοσίου σε ασφαλιστικές δημοσίου τομέα, και την υποχρέωση αυτών των Τραπεζών να υποδεικνύουν στους πελάτες τους εταιρίες αντίστοιχες. Τότε, το 25% των ασφαλισμένων Ελληνικής Αγοράς ήταν στο Δημόσιο και οι Δημόσιες Τράπεζες χορηγούσαν το 80% των πιστώσεων της ελληνικής οικονομίας, με αποτέλεσμα ιδιωτικές και ξένες ασφαλιστικές εταιρίες να αποκλείονται...

Εάν συγκρίνουμε το τι γίνεται και πώς γίνεται σήμερα σχετικά με το τότε, όπως και τι νομοθεσίες έχουν κάνει ένα πλήθος αλλαγών, θα δικαιολογήσετε ότι το νόμιμο δεν είναι πάντα «νόμιμο» και ότι ο ισχυρότερος επιβάλλει όρους. Δεν είναι η πρόοδος, είναι τα συμφέροντα που ρυθμίζουν πολλά που είτε μας αρέσουν, είτε δεν μας αρέσουν, αλλά γίνονται «προς τας υποδείξεις»...



Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης



Ο κ. Michel Khalaf



Ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου

Αλλαγές στη MetLife

Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες οι οργανωτικές αλλαγές της MetLife ενόψει και της εφαρμογής της κοινοτικής οδηγίας Solvency II. Η MetLife, όπως ανακοίνωσε, προχωρά στην αναδιάρθρωση της δραστηριότητας και λειτουργίας της σε επίπεδο Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής (EMEA), ως μέρος της πρωτοβουλίας "Project Evolution", που στοχεύει, εν όψει της εφαρμογής του Solvency II, να δημιουργήσει την βέλτιστη εταιρική οργανωτική δομή στην Ευρωπαϊκή Ένωση για ακόμα μεγαλύτερη ανάπτυξη στο μέλλον.

Η νέα δομή "θα προσφέρει μεγαλύτερη προστασία του πελάτη, αποτελεσματικότερη διαχείριση κεφαλαίων, υψηλότερη παραγωγικότητα, και καλύτερη διαχείριση κινδύνων" όπως τόνισε ο κ. Michel Khalaf, President Europe, Middle East and Africa (EMEA) της MetLife.

Με βάση τη νέα δομή η Περιφέρεια της Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής (EMEA), θα αποτελείται πλέον από τρεις επιμέρους περιοχές. Την Κεντρική και Δυτική Ευρώπη με επικεφαλής τον Dirk Ostijn και θα περιλαμβάνει Μεγάλη Βρετανία, Ισπανία, Πορτογαλία, Γαλλία, Ιταλία, Βουλγαρία, Σλοβακία, Ρουμανία, Κύπρος, Τσεχία και Ουγγαρία, την Ανατολική και Νότια Ευρώπη με επικεφαλής τον Eric Clurfain και θα περιλαμβάνει Πολωνία, Ελλάδα, Ρωσία και Ουκρανία και τέλος την Μέση

Ανατολή και Αφρική με επικεφαλής το Julio Garcia Villalon και θα περιλαμβάνει τον Περσικό Κόλπο, τη Σαουδική Αραβία, την Αίγυπτο, το Λίβανο, την Ιορδανία και την Τουρκία.

Στη νέα οργανωτική δομή, τόσο σε επίπεδο περιφέρειας EMEA όσο και στην περιοχή Ανατολικής και Νότιας Ευρώπη, σημαντικούς ρόλους θα αναλάβουν Έλληνες στελέχη που προέρχονται από τη MetLife Ελλάδας. Με αφορμή αυτό το γεγονός, ο Δημήτρης Μαζαράκης, Διευθύνων Σύμβουλος της MetLife Ελλάδας σημείωσε "Είναι αλήθεια ότι η Ελλάδα διαθέτει ιδιαίτερα προικισμένα στελέχη με ικανότητες και αξίες. Είμαι ιδιαίτερα χαρούμενος που με την οργανωμένη και συστηματική προσπάθεια της εταιρίας έχουμε διαμορφώσει ένα ιδανικό περιβάλλον για τη συνεχή εξέλιξη και ανάπτυξη των ανθρώπων μας". Την ίδια στιγμή όσον αφορά τις αλλαγές στην Οργανωτική δομή του EMEA δήλωσε "Το σημερινό περιβάλλον χαρακτηρίζεται από μεταβλητότητα, αβεβαιότητα, πολυπλοκότητα, και ασάφεια, γεγονός το οποίο αυξάνει την ταχύτητα των αλλαγών. Οι οργανισμοί πρέπει να προσαρμόζονται και να εξελίσσονται ώστε να ανταποκρίνονται με επιτυχία στις νέες προκλήσεις. Οι πρόσφατες αλλαγές σε επίπεδο EMEA δεν επηρεάζουν την MetLife Ελλάδας η οποία είναι καλά τοποθετημένη στην ελληνική

αγορά, έχει αντιμετωπίσει τις προκλήσεις του εξωτερικού περιβάλλοντος και είναι έτοιμη να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που ταυτόχρονα αναδύονται".

Ανεξάρτητα από τις πιο πάνω εξελίξεις, ο Μιχάλης Χατζηδημητρίου, Regional Head, Eastern & Southern Europe, έπειτα από μια ιδιαίτερα επιτυχημένη καριέρα 32 ετών στην Alico και την MetLife, αποφάσισε να συνταξιοδοτηθεί στο τέλος του έτους, έχοντας ενημερώσει για αυτή του την προσωπική επιθυμία την Εταιρία από τις αρχές του 2014.

Για την αποχώρηση λόγω συνταξιοδότησης του κ. Χατζηδημητρίου, ο Michel Khalaf, President Europe, Middle East and Africa (EMEA) σημείωσε: "Συνεργαστήκαμε στενά με το Μιχάλη για χρόνια και αισθάνομαι τυχερός που είχα την ευκαιρία να ωφεληθώ από τη μεγάλη εμπειρία του, την επαγγελματική του ικανότητα, αλλά και τη φιλία και τις συμβουλές του. Είναι ένας ξεχωριστός άνθρωπος με ηγετικά στοιχεία και ισχυρές αξίες που βοήθησαν πολύ την εταιρεία. Η εταιρεία, σε ειδική εκδήλωση που θα οργανώσει, θα τον τιμήσει για την πολυτιμή προσφορά του και τις σημαντικές του υπηρεσίες όλα αυτά τα χρόνια. Παράλληλα προσπαθούμε να βρούμε ένα τρόπο συνεργασίας ώστε να συνεχίσουμε να κερδίζουμε από την πολυτιμή εμπειρία του."

ΤΟΥ ΜΠΕΤΟΒΕΝ Η ΕΝΑΤΗ είναι μια μουσική που με ταξιδεύει. Αναρωτιέμαι πόσες φορές οι άνθρωποι σήμερα απολαμβάνουν τις κορυφές του πολιτισμού στη ζωή τους ή τάχα χάνονται, σκορπίζοντας τα χρόνια τους πιο πολύ σε ευτελή, κατώτερα του πνεύματός τους. Έχουν χρόνο να βάλουν μέσα στη ζωή τους το τι σημαίνει Παρθενώνας – Ακρόπολη, έργα φιλοσόφων, η Αφροδίτη της Μήλου, η μουσική με την Μαρία Κάλλας, η Ενάτη του Μπετόβεν, οι Τέσσερις Εποχές του Vivaldi, η Λίμνη των Κύκλων του Τσαϊκόφσκι, την Aida του Verdi, ή το Nabucco κλπ.

Αφιερώνουν χρόνο να αμορφύνουν τη ζωή τους με γράψιμο ποιημάτων ή διάβασμα; Ένα μελαγχολικό δειλινό άνοιξα το έργο ΠΕΖΟΙ ΡΥΘΜΟΙ του Ζαχαρίου Παπαντωνίου και ταξίδεψα με το ποίημα ΚΟΝΣΕΡΤΟ, δείγμα του πώς εύ-

κολα γίνεσαι κάτι που χρειάζεται η ψυχή.

Διαβάστε το μαζί μου, επειδή έχουμε ανάγκη και τη μοναξιά όταν οι άνθρωποι γύρω μας είναι έτοιμοι «να φάνε και να πιούνε πάνω στην ψυχή σου» και να σε κατασπαράξουν, αφού «δεν υπάρχει συνήθως ανιδιοτελής προσφορά». Με την ποίηση μου έλεγε ένα φιληράκι «θα βρω το δρόμο της γαλήνης όταν θα αξιωθώ να ορίζω τον εαυτό μου. Όταν δεν θα απλώνω πια το χέρι. Όταν δεν θα σφίγγει το στομάχι μου για αυτονόητες ανάγκες. Όταν δεν θα πονάει η καρδιά μου... Όταν δεν θα ψάχνω να βρω πίσω στον εαυτό μου να μου επιστραφεί... Όταν θα ξέρουν όλοι γιατί αγαπώ τα ζώα, τα άλογα, τα σαλιγκάρια, τα δελφίνια κλπ., επειδή με νιώθουν...».

Διαβάστε το ΚΟΝΣΕΡΤΟ:

Του Μπετόβεν η Εννάτη μας πήρε και ταξιδέψαμε, αγαπημένη, θείο ταξίδι. Ατάραχη και βέβαιη για το δρόμο της, η Εννάτη, μας πήγαινε στο άστρο των Ιδεών. Ω! μην το πης ποτέ τι είδες. Να το θυμάσαι μόνον σαν είσαι ωραία, μόνο σαν είσαι πολύ δυστυχισμένη. Στο βαθύτερο φως των ματιών σου που δεν το βλέπει κανείς, ούτε η αγάπη, κράτησε της αθάνατες μορφές που καταδέχτηκαν να της κυττάζωμε. Είδαμε της γραμμές που ονειρεύονται τα μάρμαρα εδώ στη γη με το φεγγάρι. Είδαμε όσα συλλογίζονται το βράδυ τα γερμένα δέντρα. Γνωρίσαμε τους λογισμούς των νερών στην ώρα της δύσης. Της υπέρτατες μορφές, τους τύπους αντικρύσαμε. Στον κρουνό των στοχασμών το κουρασμένο μας πνεύμα ελλούστηκε. Στην πηγή της καλωσύνης το περιστέρι της ψυχής μας ήπιε.

Λοιπόν δίκαια πονούσαμε! Λοιπόν όσα τοιμήσαμε να πιστέψωμε τόσον καιρό — ήταν αλήθεια. Εκεί άπανω βρήκαμε το σκοπό του πόνου. Μην φοβηθείς ποτέ πια την ασκήμια των ανθρώπινων ψυχών — τη φρίκη της μοίρας.

Μην φοβηθείς τίποτα — παρά συλλογίσου όταν υποφέρης, το Ταξίδι! Το πλοίο της Εννάτης θυμήσου όταν άραξε στο άστρο των Ιδεών — τον Πλάτωνα θυμήσου, ορθό, σε λειβάδι άσπρο απ' ανθούς, καθώς κύτταζε μακριά της Ιδέες να λουζώνται στη θάλασσα του γαλάζιου!

Ευλογημένος αυτός που μας πήρε στο πλοίο των ήλων, αυτός που μας πήγε στην αιτία του κόσμου — ευλογημένο το θλιβερό του πνεύμα που μας ταξίδεψε. Βυθίσου για πολλύν καιρό στον εαυτό σου. Σιωπή — σιωπή.

ΖΑΧ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΙΟΥ



Ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου επιδίδει στον μεγάλο μουσικοσυνθέτη την τιμητική πλακέτα



Το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών τίμησε τον Μίκη Θεοδωράκη

ΣΕ ΜΙΑ ΣΕΜΝΗ ΤΕΛΕΤΗ, όπως ταιριάζει σε προσωπικότητες που έφθασαν σε ύψιστα επίπεδα ανιδιοτελούς προσφοράς στον ελληνικό λαό και στον κόσμο όλο, το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΕΑ) βράβευσε τον Μίκη Θεοδωράκη.

Ο πρόεδρος του ΕΕΑ κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, επισκέφθηκε τον Μίκη στο σπίτι του, κοντά στην Ακρόπολη, στις 23 Σεπτεμβρίου 2014 και του επέδωσε τιμητική πλακέτα εκ μέρους του Επιμελητηρίου στην οποία αναγραφόταν το παρακάτω λιτό κείμενο:

Το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών

Υποκλινόμενο στο κλέος του μεγάλου Έλληνα Μίκη Θεοδωράκη

Ήταν μια πρωτοβουλία που απηχούσε τη μεγάλη εκτίμηση που τρέφει ο κόσμος των μικρομεσαίων οι οποίοι δεν βρήκαν ποτέ τρόπο να την εκδηλώσουν και θεσμικά.

Η βράβευση αφορούσε τη συνολική προσφορά του Μίκη Θεοδωράκη ως μουσικοσυνθέτη, ως πολιτικού και ως αγωνιστή του λαού, της δημοκρατίας και της ελευθερίας.

Ο κ. Χατζηθεοδοσίου μιλή-

σας για τη βράβευση του Μίκη δήλωσε τα εξής:

«Με πολύ μεγάλη χαρά επισκεφτήκαμε τον Μίκη Θεοδωράκη, έναν «τραγουδιστή», έναν αγωνιστή της δημοκρατίας που όλα αυτά τα χρόνια μεγαλώσαμε μαζί του, μας έδωσε δυνάμεις, μας στήριξε σε εποχές δύσκολες και έχω τη χαρά να πω ότι, ακόμη και σήμερα, ο Μίκης μπορεί να δίνει ιδέες και οράματα για το μέλλον. Τον ευχαριστούσε μέσα από την καρδιά μας...»

Κατά τη συνάντηση έγινε γενική ανασκόπηση της πολιτικής κατάστασης στη χώρα μας και στον κόσμο, με την υπόμνηση του Μίκη ότι, η χώρα μας περνάει δύσκολες στιγμές και βρίσκεται κάτω από την επιτήρηση ξένων δυνάμεων που επιβουλεύονται τις πλουτοπαραγωγικές πηγές της, τον απόλυτο της αξίας υπόγειο ορυκτό πλούτο που είναι δεσμευμένος δυστυχώς, τη γεωγραφική θέση της και φυσικά τον απροσκύνητο λαό της. Κάλεσε δε τον λαό, να επιδείξει πατριωτισμό και να αποτινάξει την ξένη επιβουλή.

Σε μια τέτοια συνάντηση, δεν θα μπορούσε να λείπει και η ματιά στην ιστορία της χώρας και στην ιστορική διαδρομή του Μί-

κη από τα χρόνια του αγώνα και τη φωτιά του εθνικοαπελευθερωτικού κατά των Γερμανών, τα μαύρα χρόνια του εμφυλίου, των μετέπειτα βασάνων και ταλαιπωριών του λαού, τη δημιουργία και δράση της Δημοκρατικής Νεολαίας Λαμπράκη, τη δικτατορία και τον αντιδικτατορικό αγώνα καθώς και τους μετέπειτα αγώνες του λαού για δημοκρατία και προκοπή. Δυστυχώς, σημείωσε, αφήσαμε τη διεύθυνση της χώρας σε χέρια που δεν έπρεπε και καταλήξαμε στην καταστροφική κρίση που ετοιμάσαν οι ξένοι. Σε ερώτηση, ποια περίοδος ήταν γι αυτόν η πιο δημιουργική και ευτυχισμένη δήλωσε, «αυτή της Νεολαίας Λαμπράκη»!

Δεν έλειψαν και κάποια δάκρυα

συγκίνησης από τον Μίκη, όταν η συζήτηση με τους συνομιλητές, ερχόταν σε κοινά πρόσωπα και δράσεις περασμένων εποχών που του θύμιζε ο δημοσιογράφος και φωτογράφος του ΕΕΑ Στέργιος Βασιλείου, παλιός συνεργάτης και συναγωνιστής του Μίκη.

Παρών στη συνάντηση και ο εκδότης Ευάγγελος Σπύρου που κράτησε αρκετά στιγμιότυπα τα οποία θα παρουσιαστούν σε μια άλλη ευκαιρία και θα φωτίσουν ακόμη πιο έντονα τη μεγάλη προσωπικότητα του Μίκη Θεοδωράκη και την προσφορά του στην Ελλάδα την οποία τίμησε με τη συμβολική βράβευση ο Γιάννης Χατζηθεοδοσίου και θα συνεχίσει και με άλλες ενέργειες όπως του υποσχέθηκε.



Ο Μίκης Θεοδωράκης με τον Ευάγγελο Σπύρου και τον Γιάννη Χατζηθεοδοσίου

ΞΕΝΟΙ, ΟΧΙ ΕΛΛΗΝΕΣ, είναι η πλειοψηφία στα Διοικητικά Συμβούλια πολλών ασφαλιστικών εταιριών. Στην εταιρία AIG ΕΛΛΑΣ (6 ξένοι στους 9), ALLIANZ ΕΛΛΑΣ (3 στους 6), ATRADIUS (όλοι ξένοι), ARAG (όλοι ξένοι), AXA (5 στους 8) DAS (4 στους 5), ERGO (1 στους 7), GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ (όλοι ξένοι), GENERALI (5 στους 7), HDI-GERLING (όλοι ξένοι), ING (2 στους 5) INTERASCO (3 στους 7), INTERAMERICAN (4 στους 7), MAPFRE (όλοι ξένοι), METLIFE (αρκετοί ξένοι), Συνεταιριστική (7 στους 16). Διαλέξαμε για τις συντρόφους τους ή τους ίδιους, να τους παραθέσουμε από την Ελληνική Κουζίνα, ελληνικά και αγγλικά, τη συνταγή παστίτσιου, τα υλικά και τον τρόπο ψησίματος.



Παστίτσιο

Μερίδες: 8-10
Χρόνος προετοιμασίας: 1 ώρα
Χρόνος ψησίματος: 1 ώρα

Baked Pasta Greek Style (Pastitsio)

Serves: 8-10 / Preparation time: 1 hour
Baking time: 1 hour

- ½ κούπας λάδι
- 1 μέτριο κρεμμύδι τριμμένο
- 1 κιλό κιμά
- 2 κούπες ντοματάκια περασμένα από σίτα
- 1 κουταλιά πελτέ ντομάτας
- ½ κουταλάκι ζάχαρη
- 3 κουταλιές μαϊντανό ψιλοκομμένο
- αλάτι, πιπέρι
- 1 αυγό
- 2 ½ κούπες τυριά τριμμένα (κασέρι, κεφαλογραφίερα ή άλλες γραβιέρες)
- ½ κιλό μακαρόνια για παστίτσιο
- ¼ κούπας βούτυρο
- 4 κούπες μπεσαμέλ αραιή
- 4 αυγά
- λίγο μοσχοκάρυδο (προαιρετικά)
- 2 κουταλιές φρυγανιά τριμμένη

Βάλτε το λάδι σε κατσαρόλα επάνω σε δυνατή φωτιά. Ρίξτε μέσα το κρεμμύδι και σοτάρετέ το ελαφρά. Ρίκτη κι ανακατέψτε τον κιμά. Σοτάρετέ τον καλά. Ρίξτε και ανακατέψτε τα ντοματάκια, τον πελτέ, τη ζάχαρη, τον μαϊντανό, αλάτι, πιπέρι, σκεπτάστε και αφήστε τον κιμά να βράσει, ωστόσο μείνει με ελάχιστη σάλτσα. Κατεβάστε τον από την φωτιά, αφήστε τον να κρυώσει λίγο. Ρίξτε κι ανακατέψτε το αυγό, ελαφρά χτυπημένο και ½ κούπα από τα τριμμένα τυριά. Βράστε τα μακαρόνια σε νερό με αλάτι και 1 κουταλιά λάδι. Στραγγίστε τα, ξεπλύνετε τα με λίγο κρύο νερό και ανακατέψτε τα με το βούτυρο και τα τριμμένα τυριά. Ετοιμάστε 4 κούπες μπεσαμέλ. Χτυπήστε ελαφτά τα αυγά και ανακατέψτε τα σ' αυτήν. Προσθέστε, αν σας αρέσει, λίγο μοσχοκάρυδο. Βουτυρώστε ένα μεγάλο βαθύ ταψί ή πυρέξ σκεύος με διαστάσεις 30x40 εκ. και πασπαλίστε το με τη φρυγανιά. Στρώστε σ' αυτό τα μισά μακαρόνια κι απλώστε επάνω σ' αυτά τον κιμά. Στρώστε τα υπόλοιπα μακαρόνια και καλύψτε την επιφάνεια με την μπεσαμέλ. Ψήστε στους 180ο C 1 ώρα περίπου. Σερβίρετε το παστίτσιο ζεστό.

- ½ cup olive oil
 - 1 medium onion, chopped
 - 2 lbs ground meat (beef or veal)
 - 2 cups pureed fresh or canned tomatoes
 - 1 tablespoon tomato paste
 - ½ teaspoon sugar
 - 3 tablespoons finely chopped parsley
 - salt and pepper
 - 1 egg, lightly beaten
 - 1 lb thick pasta (ziti, mostaccioli)
 - ¼ cup melted butter
 - 2 ½ cups grated cheese (Swiss, Gouda or cheddar)
 - 2 tablespoons fine bread crumbs
 - 4 cups thick béchamel
 - 4 eggs, lightly beaten
 - dash or nutmeg
- Heat the oil in a saucepan and sauté the onion until transparent.

Stir in ground meat and sauté 10-15 minutes until slightly browned. Mix the tomato puree, tomato paste, sugar and parsley and pour over the meat. Cover and simmer until all the liquid is absorbed. Remove from the heat and allow to cool 5 minutes. Fold in the one egg and ½ cup of the grated cheese. Test and season with salt and pepper. Set aside. Boil the pasta in lightly salted water until tender. Strain and toss with melted butter. When cool, mix in remaining cheese and set aside. Prepare 4 cups thick béchamel and fold in the 4 lightly beaten eggs. Add salt, pepper, and a dash of nutmeg. Spread half the pasta over the bottom of a buttered pyrex or clay ovenproof dish (12x14 inches), sprinkled with fine bread crumbs. Place the meat mixture on top and cover with the remaining pasta. Pour the béchamel over the dish and bake in 350o F oven, for about 1 hour, until golden brown. Allow the dish to stand 10 minutes, then cut into serving pieces and serve hot accompanied by Greek village salad.

ΕΙΚΟΝΕΣ ΜΙΑΣ ΕΠΟΧΗΣ ΠΟΥ ΕΦΥΓΕ!



Για να μην ξεχνιόμαστε, παραθέτουμε και δύο (2) φωτογραφίες υπαλλήλων, με ένα ποίημα του Κ. Καρυωτάκη:
Οι υπάλληλοι όλοι λιώνουν και τελειώνουν
σαν στήλες δύο-δύο μες στα γραφεία.
(Ηλεκτρολόγοι θά'ναι η Πολιτεία
κι ο Θάνατος που τους ανανεώνει).

Κάθονται στις καρέκλες, μουτζουρώνουν
αθώα λευκά χαρτιά, χωρίς αιτία.
«Συν τη παρούση αλληλογραφία
έχομεν την τιμήν» διαβεβαιώνουν.

Και μοναχά η τιμή τους απομένει,
όταν ανηφορίζουνε τους δρόμους,
το βράδυ στις οχτώ, σαν κουρντισμένοι.

Παίρνουν κάστανα, σκέπτονται τους νόμους,
σκέπτονται το συνάλλαγμα, τους ώμους
σγκώνοντας οι υπάλληλοι οι καημένοι.

Κώστας Καρυωτάκης
Δημόσιοι Υπάλληλοι, 1927



Τυπική ατμόσφαιρα επαρχιακού γραφείου σ' αυτή τη φωτογραφία από τον «Οίκον Κομβοπούλου», αντιπρόσωπο της Nestlé στο Βόλο.
(φωτο: Α. Γαζιάδης).

Πηγή: «Η Ελλάδα του Μόχθου (1900-1960)»



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:

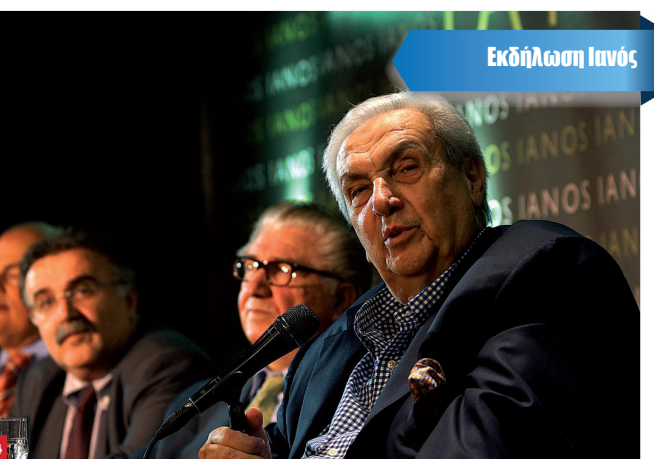
- Νοσοκομειακή περίθαλψη
- Ιατρικές επισκέψεις
- Διαγνωστικές εξετάσεις
- Έξοδα αποθεραπείας
- Check up
- Επείγουσα μεταφορά

Οι επιτυχημένοι επιλέγουν «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» Nextdeal και Nextdeal.gr ως χορηγούς επικοινωνίας των εκδηλώσεών τους!

Χορηγός επικοινωνίας σε σειρά πολύ επιτυχημένων εκδηλώσεων ήταν το προηγούμενο διάστημα το nextdeal.gr, η εφημερίδα Nextdeal και το περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ». Παράλληλα οι εκδόσεις του κ. Ευάγγελου Σπύρου είναι χορηγοί επικοινωνίας και στη μεγάλη εκδήλωση για την ιδιωτική Ασφάλιση που διοργανώνουν στη Θεσσαλονίκη στις 10 Νοεμβρίου τα τρία Επαγγελματικά Επιμελητήρια, το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών, το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Πειραιά και το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης, με την ευκαιρία της Ημέρας της Ιδιωτικής Ασφάλισης (11 Νοεμβρίου).

Οι εκδόσεις Σπύρου, δεσμεύονται ότι θα είναι πάντα δίπλα στους ασφαλιστές και την ελληνική ασφαλιστική αγορά, προωθώντας το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης!

1. Ο κ.Ευάγγελος Σπύρου στο βήμα της εκδήλωσης,
2. Ο κ.Ευάγγελος Σπύρου με τον κ.Κωστή Χατζηδάκη και την κ. Ελένη Γρυπάρη, 3. Αποψη της αίθουσας, 4. Ο κ.Γιάννης Ρούντος η κ.Ελένη Γρυπάρη και ο κ.Κωστής Σπύρου,
5. Ημερίδα IXOS Academy, 6. Εκδήλωση ΕΕΑ στο Μέγαρο Μουσικής, 7. Ο κ.Ευάγγελος Σπύρου με την Όλγα Κεφαλογιάννη, 8. Ο κ.Ευάγγελος Σπύρου με τον Κυριάκο Μητσοτάκη, 9. Οι κκ. Ευάγγελος Σπύρου, Παναγιώτης Κουρουπλής και Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, 10. οι κκ. κ.Ευάγγελος Σπύρου, Μιχάλης Σάλλας και Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, 11. Οι κκ. Ευάγγελος Σπύρου, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, Νότης Μηταράκης, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Γιάννης Νίνος και η κ.Ρίτα Χριστοδουλάτου, 12. Ο κ.Νότης Μηταράκης, 13. Η κ.Μαρία Παπαδοπούλου, ο κ. Νικόλαος Σωφρονάς, ο κ. Λάμπρος Καραγεώργος, ο κ.Ευάγγελος Σπύρου, ο Κωνσταντίνος Μπερτσιάς και ο κ.Μιχάλης Ανδρουλιδάκης, 14. Οι κκ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ο κ. Ευάγγελος Σπύρου και ο κ. Λάμπρος Καραγεώργος



Τα κουρέλια τραγουδάνε ακόμα*

Επιτέλους, η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει κάποια στατιστικά στοιχεία στα οποία μπορεί να στηριχθεί. Αναφερόμαστε στα Στατιστικά Στοιχεία του Κλάδου Ζωής για το έτος 2013, τα οποία δίνουν μια εικόνα τόσο για το ύψος της παραγωγής.

Τελικά μπορούμε να ισχυριστούμε βάσιμα ότι «τα κουρέλια τραγουδούν ακόμη». Οι ασφαλιστές είναι ακόμη εδώ!

Και αναφερόμαστε βέβαια στο πολύπαθο Agency το οποίο άνοιξε την ελληνική ασφαλιστική αγορά ζωής αλληλά μετά χαρακτηρίστηκε «πανάκριβο» όταν προέκυψε το καινούριο «κοσκινάκι» το bancassurance και το ακόμη πιο καινούριο το «online»., (παρεμπιπτόντως σε λίγο έρχεται και το περίπτερο...).



Του Λάμπρου Καραγεώργου

Το agency λοιπόν έφερε το 46% της παραγωγής ενώ ένα 15% έφεραν οι ανεξάρτητοι παραγωγοί. Το παραδοσιακό σύστημα διανομής λοιπόν, το πιο «ανθρώπινο» έφερε το 61% της παραγωγής. Το Bancassurance που δοξάστηκε τόσο πολύ έφερε το 29% και το direct το 10%.

Βέβαια «τα πάντα ρει» και προφανώς το direct έχει ακόμη δρόμο μπροστά του, ωστόσο κεντρικό μήνυμα των στοιχείων αυτών είναι ότι ο ασφαλιστής παραμένει ακόμη το κύριο κανάλι διανομής. Ίσως δεν είναι τυχαίο ότι τελευταία όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες «Ομνύουν» στο όνομα του ασφαλιστή αν και οι περισσότερες εξ αυτών έχουν αναπτύξει παράλληλα ισχυρά εναλλακτικά δίκτυα.

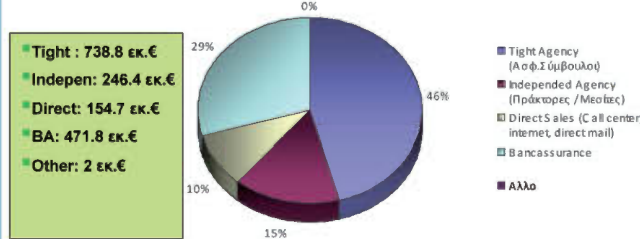
Αυτό είναι βέβαια κάτι που πρέπει να προβληματίσει τον ασφαλιστή...

*Ελληνική ταινία, παραγωγής 1979, Σενάριο-Σκηνοθεσία: Νίκος Νικολαΐδης, Φεστιβάλ Κινηματογράφου Θεσσαλονίκης 1979, Βραβείο Σκηνοθεσίας, Ερμηνείας Α' Ανδρικού Ρόλου

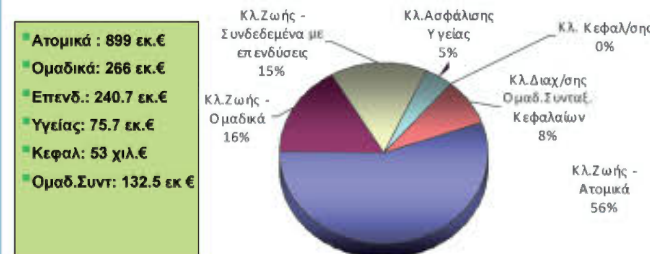
Ασφάλιστρα 2013 vs Ασφάλιστρα 2012



Ανάλυση παραγωγής ανά κανάλι διανομής

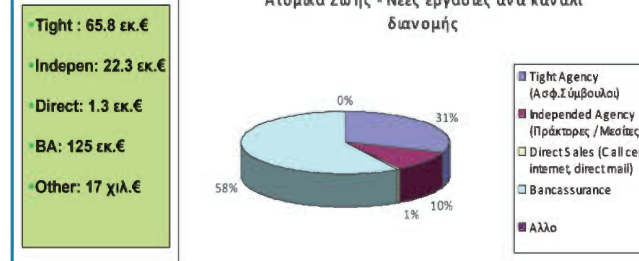


Ανάλυση παραγωγής Κλ. Ζωής - 2013

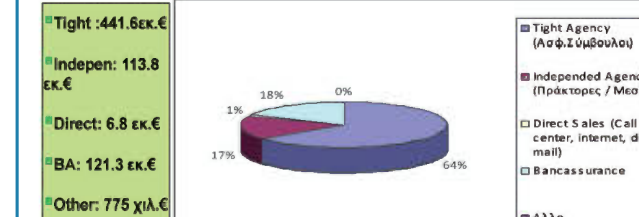


(Χρήστος Βαλαβανίδης), Ήχου (Μαρίνος Αθανασόπουλος), Μοντάζ (Ανδρέας Ανδρεαδάκης), Κρατικό Βραβείο Υπουργείου Πολιτισμού, Βραβείο Ένωσης Κριτικών Αθηνών.

Ατομικά - Νέες εργασίες ανά κανάλι διανομής



Ατομικά - Προηγούμενων ετών ανά κανάλι



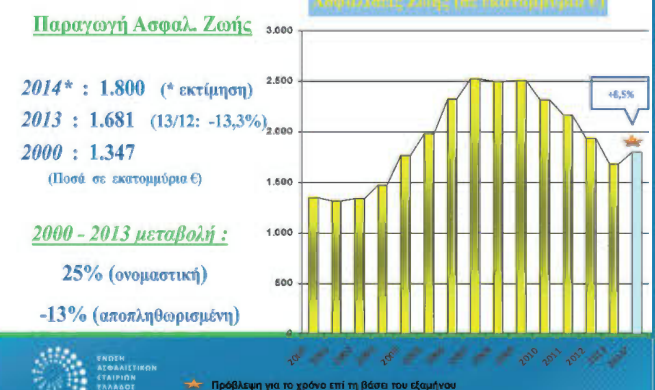
Ποσοστό Ασφαλιστρών επί του Α.Ε.Π. στις χώρες της Ευρώπης (32)

(2012) Σύνολο Παραγωγής - Ασφαλίσεις Ζωής			
Μ. Βρετανία	12,9%	-	9,3%
Ολλανδία	12,5%	-	3,2%
Γαλλία	8,9%	-	5,6%
Βέλγιο	8,6%	-	5,7%
Δανία	8,6%	-	5,7%
Ιταλία	6,7%	-	4,4%
Πορτογαλία	6,6%	-	4,2%
Ισπανία	5,4%	-	2,6%
Ελλάδα	2,3%	-	1,0%
Σύνολο Ευρώπης 32 (2012 - μέσος όρος):	7,6%	-	4,5%

Συμμετοχή της Ελλάδας στην Ευρώπη (32) (ποσά σε εκατ. €)

Μεγέθη 2012	Ελλάδα	Συμμετοχή %	Ευρώπη (32)
Σύνολο παραγωγής ασφαλιστρών	4.410	0,40%	1.101.476
Επενδύσεις	11.024	0,13%	8.349.418
Πλήθος Εταιριών	69	1,27%	5.416
Πληθυσμός	11.123.034	1,88%	591.115.559
Δείκτες 2012			
Κατά Κεφαλή Ασφάλιστρα (€)	387		1.843
Κατά Κεφαλή Ασφάλιστρα Ζωής (€)	170		1.083
Ασφάλιστρα επί Α.Ε.Π.	2,3%		7,6%
Επενδύσεις επί Α.Ε.Π.	5,7%		58,1%

Οι ασφαλίσεις ζωής στην Ελλάδα



ROBERT A. KERZNER ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ LIMRA
ΜΙΛΑ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΝ **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Ο ασφαλιστής κάνει σήμερα πολύ σπουδαία δουλειά

Λόγια απλά που όμως κρύβουν μέσα τους όλο το μεγαλείο της δουλειάς του ασφαλιστή. «Κάνουμε σπουδαία δουλειά, παρέχουμε πολύ ωφέλιμα προϊόντα»! Απλές αλήθειες που τις συζητάμε κάθε ημέρα ίσως και γι αυτό τελικά δεν τις αποδίδουμε τη σημασία που έχουν. Όμως ο ηγέτης της LIMRA ο Robert Kerzner έχει την ικανότητα να αναδεικνύει από τις λέξεις τις αξίες που κρύβουν. «Πρέπει να αλληλάξουμε, ο ασφαλιστής να

κάνει ένα βήμα μπροστά», είναι το μότο του και προτείνει την αξιοποίηση των Big Data, αυτού του τεράστιου όγκου δεδομένων που μας βοηθούν να ακούσουμε πιο καλά και να κατανοήσουμε τον καταναλωτή. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» βρέθηκε στο Παρίσι στο ετήσιο συνέδριο της LIMRA και θεώρησε ότι δεν πρέπει να χάσει την ευκαιρία να έχει μία συζήτηση με τον κ. Kerzner, για χάρη των ελληνικών ασφαλιστών. Απολαύστε τον!

Ακούσαμε την τοποθέτησή σας στο συνέδριο της LIMRA-LOMA και θα θέλαμε να μας αναπτύξετε τις θέσεις σας για το Big data.

Ναι... Νομίζω πως πάντα συζητούσαμε για αλληλαγές. Και η αλληλαγή στην ασφαλιστική βιομηχανία έγινε με πιο αργό ρυθμό απ' ό,τι είχαμε προβλέψει και απ' ό,τι πολλοί ειδήμονες είχαν προτείνει. Όμως πολλή πράγματα είναι εντελώς διαφορετικά σήμερα απ' ό,τι στο παρελθόν. Και ένα από αυτά είναι η ποσότητα των δεδομένων που

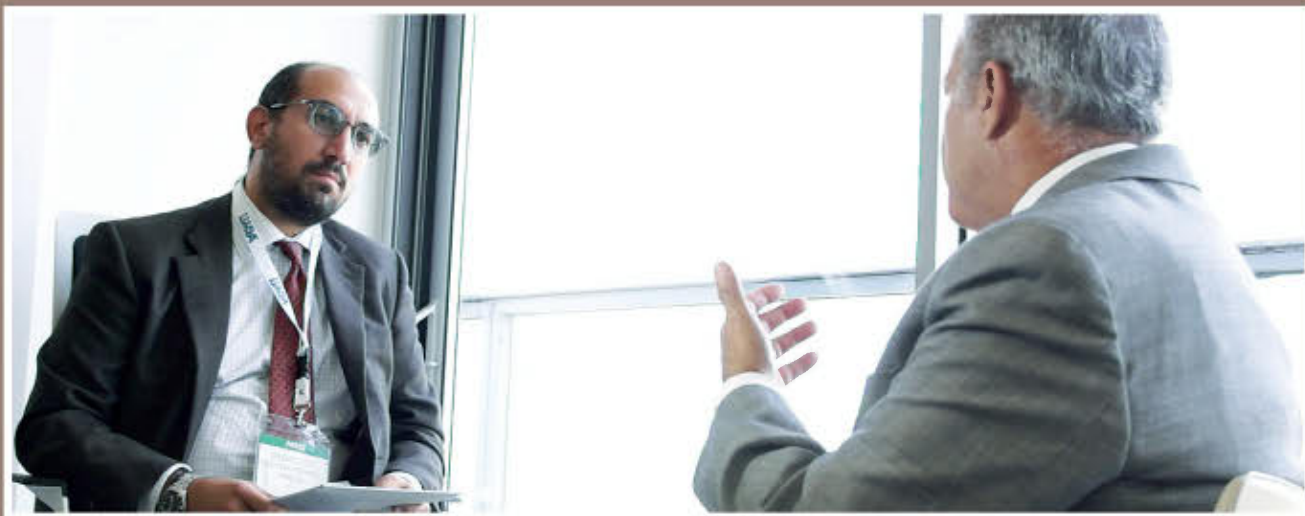
υπάρχει εκεί έξω, ιδιαίτερα όσον αφορά πράγματα που μπορείς να βρεις στη Google, από το πού έχουμε αφήσει ηλεκτρονικά αποτυπώματα, έως τις εφαρμογές αναζήτησης στο χάρτη, που μας βοηθούν να πάρουμε κάποιες κατευθύνσεις. Όμως σήμερα κάποιος μπορεί να έχει πρόσβαση σε αυτά τα δεδομένα που έχουμε φτάσει. Στην πραγματικότητα υπάρχουν μελέτες που δείχνουν πως το 90% των παγκόσμιων δεδομένων δημιουργήθηκε τα τελευταία 1 με 2 χρόνια. Τόσες πολλές πληροφορίες υπάρχουν

Ετσι, αν και τα πράγματα δεν έχουν αλλιάξει με την ταχύτητα που ίσως πολλοί προέβλεπαν, υπάρχουν όμως δυναμικές, όπως ποτέ άλλοτε. Τα δεδομένα και οι αναλύσεις μπορούν να αλληλάξουν εντελώς τη δουλειά μας. Υπάρχουν ισότοποι που προσπαθούν να φέρουν τους ανθρώπους σε επαφή, να δημιουργήσουν το δικό τους ασφαλιστικό δίκτυο. Από αυτή τη διαμεσολάβηση εξαιρούνται οι αντασφαλιστικές εταιρίες. Όλα αυτά, μπορεί να τα συναντήσουμε στην πορεία, μπορεί και όχι. Το ερώ-

τημα όμως είναι, πώς μπορεί η συμβατική ασφαλιστική επιχείρηση να χρησιμοποιήσει όλα αυτά τα δεδομένα, ώστε να καταστούν ωφέλιμα γι' αυτήν. Πώς μπορούν οι πράκτορες να λαμβάνουν περισσότερες πληροφορίες για τους πελάτες που πρόκειται να επισκεφθούν. Ωστε, όταν θα τον επισκεφθούν, να ξέρουν κάτι για το άτομο αυτό. Πώς μπορούμε να δώσουμε περισσότερες προοπτικές στους πράκτορες, με βάση τις τάσεις των καταναλωτών να αγοράσουν. Παύ, αν μπορείς να μάθεις πόσα χρέη έχουν, εάν μπορείς να μάθεις τι έχουν αγοράσει, ίσως αυτό να μπορεί να δείξει και το ποιος είναι πιο πιθανό να αγοράσει. Και στις ΗΠΑ ήδη αναπτύσσονται κάποιοι πολύ εξελιγμένοι αλγόριθμοι, που δίνουν περισσότερες προοπτικές στους παραγωγούς. Να αφογκράζονται τους ανθρώπους. Ποιοι έχουν αγοράσει αυτά τα προϊόντα στο παρελθόν, εδώ είμαστε, κοντά σας, θα πρέπει να σας επισκεφθούμε. Υπάρχουν λοιπόν πολλοί τρόποι να εκμεταλλευτούμε τα δεδομένα αυτά για να γίνουμε αποτελεσματικότεροι.

Είμαστε στο Παρίσι, την πόλη του φωτός. Είναι φωτεινό το μέλλον των Ασφαλειών;

Νομίζω πως πολλοί μιλάνε συνεχώς για κατάρρευση. Παρέχουμε πολύ ωφέλιμα προϊόντα, που οι άνθρωποι χρειάζονται. Τους βοηθάμε να προστατέψουν την οικογένειά τους από τυχόν απροσδόκητο θάνατο. Τους βοηθάμε να αποταμιεύσουν για το μέλλον. Και θα συνεχίσουμε να το κάνουμε. Το ερώτημα είναι: Εμείς



Παρέχουμε πολύ ωφέλιμα προϊόντα, που οι άνθρωποι χρειάζονται. Τους βοηθάμε να προστατέψουν την οικογένειά τους από τυχόν απροσδόκητο θάνατο. Τους βοηθάμε να αποταμιεύσουν για το μέλλον

θα αλληλάξουμε αρκετά γρήγορα; Θα αλληλάξουμε αρκετά ώστε να ανταποκριθούμε στις νέες προσδοκίες; Οι πελάτες το έκαναν. Μπορούμε λοιπόν κι εμείς να εκμεταλλευτούμε αυτόν τον τεράστιο όγκο δεδομένων, για να εκδίδουμε ασφαλιστήρια σε λιγότερο χρόνο και να μειώσουμε το underwriting, ώστε να καταστήσουμε τα προϊόντα μας ευκολότερα; Και βεβαίως, στις Γενικές Ασφάλειες, αυτό συμβαίνει πολύ πιο γρήγορα, γιατί είναι ένα βασικό αγαθό. Αλλά πώς μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε όλες αυτές τις ιδέες, ώστε να κάνουμε τους ανθρώπους να αποταμιεύσουν περισσότερα για τη σύνταξή τους; Πώς θα τους κάνουμε να πάρουν πιο σωστές αποφάσεις για το οικονομικό μέλλον τους;

Λοιπόν, σήμερα, ιδιαίτερα στην Ελλάδα, απ' όπου είμαστε, έχουμε πολλή αλληλαγές. Βιώνουμε αυτή τη δύσκολη οικονομική κατάσταση και πολλοί άνθρωποι είναι ανήσυχτοι για το μέλλον τους, για τη συνταξιοδότησή τους και όλα αυτά. Είναι λοιπόν πολύ σημαντικό και για τις ασφαλιστικές εταιρίες, να σκύψουν λίγο και στον τομέα αυτόν. Ποια είναι η άποψή σας για την Ελλάδα και πιστεύετε ότι είναι μια καλή περίοδος αυτή για να αλληλάξουμε και να κάνουμε περισσότερα πράγματα στη δουλειά μας;

Μερικά χρόνια πριν, όταν ήμουν στην Ελλάδα, η οικονομική δυσπραγία ήταν εμφανής. Προφανέστατα χτυπηθήκατε πολύ σκληρά. Και οι άνθρωποι έπρεπε να κάνουν τεράστιες θυσίες. Αναντιβιβήτητα. Αλλά κάπως έτσι προκύπτουν και οι αλληλαγές. Μελετώντας την Οικονομική της Συμπεριφοράς, μαθαίνουμε ότι οι άνθρωποι δεν αλληλάζουν, εάν δεν αναγκαστούν. Έτσι, πιστεύω πως στην Ελλάδα, όπως ήλθε στις ΗΠΑ, μπορούμε «να κάνουμε λεμονάδα από τα λεμόνια». Μπορούμε να μετατρέψουμε το κακό σε καλό. Πιστεύω πως τώρα είναι η ευκαιρία στην Ελλάδα να πείτε «πρέπει να αλληλάξουμε για να επιβιώσουμε». Και νομίζω πως στην Ελλάδα, οι αλληλαγές στις ασφάλειες γίνονται πα-

ραδοσιακά με πιο αργούς ρυθμούς. Πώς λοιπόν μπορούν οι πράκτορες να εκπαιδευτούν καλύτερα; Πώς μπορούν να μάθουν να προσφέρουν περισσότερη αξία; Ο λαός βιώνει δύσκολες μέρες. Μπορούν να τους προσφέρουν καλύτερο προγραμματισμό; Από σχετικές έρευνες, γνωρίζουμε ότι όταν υπάρχουν δυσκολίες, οι άνθρωποι αναζητούν περισσότερο τις συμβουλές. Έτσι οι πράκτορες έχουν ανάγκη καλύτερης και περισσότερης εκπαίδευσης. Αλλά θα πρέπει να προσφέρουν αξία σε αυτό που οι Έλληνες έχουν στο μυαλό τους σήμερα και ναι, είναι δύσκολο να μιλάμε για αποταμίευση για το μέλλον, όταν δεν μπορούμε να βγάλουμε τον επιούσιο σήμερα. Αλλά οι άνθρωποι θα κάνουν τις επιλογές τους ως προς το πού θα ξοδέψουν και πού θα αποταμιεύσουν. Πώς μπορούμε εμείς να έχουμε έναν πιο ζωτικό ρόλο σ' αυτό;

Τέλος, έχετε κάποιο μήνυμα για τους ανθρώπους που βρίσκονται εκεί έξω και πουλάνε ασφάλειες πόρτα-πόρτα, πρόσωπο με πρόσωπο με τους καταναλωτές. Μια θετική σκέψη για να τους βοηθήσει να συνεχίσουν;

Ναι, νομίζω πως καταλήγουμε σε δύο πράγματα. Το ένα, ότι η δουλειά που κάνουμε εξακολουθεί να είναι πολύ σημαντική και ότι η Εποπτεία εξαιτίας της κακής πώλησης, την κάνει δυσκολότερη. Πολλές φορές δεχόμαστε επίθεση από τον Τύπο. Το κατανοώ αυτό. Αυτό που ήλθε όμως, είναι ότι οι άνθρωποι νοιάζονται γι' αυτό που κάνουν οι πωλητές ασφαλίσεων, θέλουν τη συμβουλή τους, χρειάζονται τη συμβουλή τους και κάνουν σπουδαία δουλειά. Έτσι, όσο κι αν είναι

το φορτίο βαρύ, πρέπει να συνεχίσουν, όμως θα πρέπει επίσης να αλληλάξουν. Οι πελάτες αλληλάζουν, η προσδοκία της αξίας που μπορεί να δώσει ο πράκτορας αλληλάζει, οι εμπειρίες που βιώνουν οι πελάτες είναι πιο θετικές. Έτσι θα πρέπει, θα έλεγα, να πάνε τη δουλειά τους ένα επίπεδο πιο πάνω. Την έκαναν με τον ίδιο τρόπο για πολλά χρόνια, τώρα θα πρέπει να αλληλάζουν, θα πρέπει να την κάνουν διαφορετικά, να προσφέρουν περισσότερη αξία και να αποκτήσουν καλύτερη γνώση του αντικειμένου τους.



Ο Κωστής Σπύρου, ο Robert Kerzner και ο Μανώλης Κυριάκου CLU, ChFC, FLMI, RFC, AFRMIA, RRP Senior Regional Executive LIMRA & LOMA, Mediterranean and Middle East



ROBERT A. KERZNER, CLU, ChFC

Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος LIMRA, LOMA και LL Global, Inc.

Ως Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος της LIMRA, LOMA και της μητρικής εταιρίας LL Global, Inc., ο Bob Kerzner ηγείται της μεγαλύτερης ένωσης ασφαλιστικών εταιριών και εταιριών παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στον κόσμο. Το 2010, γηγήθηκε της συγχώνευσης της LIMRA με την LOMA, οι οποίες και οι δύο μαζί αντιπροσωπεύουν πάνω από 1.200 μέλη, σε 64 χώρες, συμπεριλαμβάνοντας μερικές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες του κόσμου. Οι εταιρίες χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στρέφονται προς την LIMRA και LOMA, ως την πιο αξιόπιστη πηγή γνώσης του κλάδου, για τις ερευνητικές, εκπαιδευτικές και αναπτυξιακές τους ανάγκες. Υπό την ηγεσία του, η LIMRA και LOMA παρουσίασε αύξηση-ρεκόρ της ανάπτυξης και της κερδοφορίας της.

Πριν την ένταξή του στο δυναμικό της LIMRA, το 2004, ο Kerzner ήταν Διοικητικός Αντιπρόεδρος και επικεφαλής του τμήματος Ατομικής Ζωής της Hartford Life, Inc. Υπό την ηγεσία του, το τμήμα του γνώρισε θεαματική ανάπτυξη και κατέγραψε απίστευτη οικονομική επίδοση. Ο Kerzner οδήγησε επίσης την Hartford σε συνδεδεμένη διανομή, με την απόκτηση της Woodbury Financial Services, έναν εθνικό οργανισμό μεσιτών και dealer, με πάνω από 1.800 ανεξάρτητους αντιπροσώπους. Ο Kerzner διετέλεσε Πρόεδρος της Woodbury μετά την απόκτησή της. Η καριέρα του Kerzner στην Hartford διήρκεσε 30 χρόνια, από το 1974 ως το 2004. Στα πρώτα 20 χρόνια, εδραίωσε επιδόσεις ρεκόρ στις πωλήσεις και τη διοίκηση, πριν προχωρήσει σε ανώτερες διευθυντικές θέσεις.

Η φωνή του Kerzner έχει ιδιαίτερο βάρος στη βιομηχανία ασφάλισης ζωής σύνταξης και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, μιλώντας πρόσφατα σε εκδηλώσεις που οργάνωσε το Ομοσπονδιακό Γραφείο Ασφάλισης του Υπουργείου Οικονομικών (FIO), η Εθνική Ένωση Ασφαλιστικών Επιτρόπων (NAIC) και η Επιτροπή Ασφάλισης Ζωής της Νέας Υόρκης (LICONY). Καλείται τακτικά από κορυφαίες εθνικές εκδόσεις, όπως η Wall Street Journal, Bloomberg και USA Today, καθώς και από εμπορικούς οίκους και άλλα επιχειρηματικά μέσα ενημέρωσης, ως αυθεντία επάνω στα θέματα και στις τάσεις της βιομηχανίας της ασφάλισης.

Ο Kerzner είναι απόφοιτος του Central Connecticut State University.

Αυξάνει τα μερίδιά της στην αγορά

ΤΗ ΣΤΑΘΕΡΑ ανοδική πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής επιβεβαιώνουν τα αποτελέσματα του α' εξαμήνου του έτους. Όπως ανακοίνωσε η εταιρία, η συνεχιζόμενη βελτίωση των οικονομικών μεγεθών είναι το αποτέλεσμα της δυναμικής που αναπτύσσει το παραγωγικό της δίκτυο, της καλής διαχείρισης των λειτουργικών της εξόδων αλλά και της περαιτέρω ισχυροποίησης της κεφαλαιακής της επάρκειας. Η παραγωγή το α' εξάμηνο του 2014 διαμορφώθηκε στα €360 εκατ., έναντι €324 εκατ. την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Στον κλάδο Ζωής η παραγωγή αυξήθηκε κατά 19,7% σε σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2013 φθάνοντας τα €228 εκατ. Εντυπωσιακή άνοδο 27,3% σημείωσε η νέα παραγωγή στον κλάδο Ζωής που διαμορφώθηκε σε €25,2 εκατ. για το εξάμηνο 2014 έναντι €19,8 εκατ. για το πρώτο εξάμηνο του 2013. Τονίζεται ακόμη ότι η εταιρία έχοντας σταθεροποιηθεί σε κερδοφόρα αποτελέσματα, παρά τη δύσκολη οικονομική συγκυρία, παρουσιάζει κέρδη προ φόρων €52,4 εκατ. και κινείται εντός του προϋπολογισμού για το 2014. Παράλληλα, βελτιώνει το δείκτη Κεφαλαιακής επάρκειας (Solv) ο οποίος διαμορ-



Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Σπύρος Μαυρογάλος

φώνεται στο 608% έναντι 288% στο α' εξάμηνο του 2013 και 528% στο τέλος του προηγούμενου έτους. Η εξέλιξη της κερδοφορίας είναι αποτέλεσμα και του συνεχούς ελέγχου του κόστους ζημιών, ιδιαίτερα στους Γενικούς Κλάδους, όπου ο συγκεκριμένος δείκτης ζημιών (LossRatio) διαμορφώθηκε στα 40,8% το εξάμηνο 2014 από 44,4% την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι. Η Εθνική Ασφαλιστική επενδύει στο μέλλον, αυξάνοντας διαρκώς τα μερίδιά της στην αγορά και πραγματοποιεί όλα όσα θα της επιτρέψουν να προσφέρει τις αριστερές δυνα-



Ο πρόεδρος της εταιρίας κ. Δημήτρης Δημόπουλος

τές λύσεις στους Πελάτες της. Επίσης πραγματοποιεί σειρά επενδύσεων στις υποδομές της με στόχο τον συνεχή εκσυγχρονισμό της λειτουργίας της και τον περιορισμό του κόστους της.

Πρόγραμμα εθελούσιας εξόδου για 40 άτομα

Στην εφαρμογή περιορισμένου προγράμματος εθελούσι-

ας εξόδου που θα αφορά περίπου 40 άτομα, προχωρά εν τω μεταξύ η Εθνική Ασφαλιστική. Με την υλοποίηση του σχεδίου αυτού, η εταιρία επιδιώκει να επιταχύνει τη διαδικασία ανέλιξης του ανθρώπινου δυναμικού της, κινούμενη παράλληλα στο πλαίσιο της συνεχούς εξοικονόμησης πόρων που αποτελεί μονόδρομο στις σύγχρονες συνθήκες.

νται 2 πακέτα ασφάλισης αυτοκινήτου σε εξαιρετικά οικονομικές τιμές. Τα πακέτα αυτά είναι το ΕΘΝΙΚΗ auto4all και το ΕΘΝΙΚΗ auto4all plus. Η προσφορά της εταιρίας ισχύει για όλα τα νέα συμβόλαια που θα εκδοθούν έως την 30η Νοεμβρίου 2014.



Παράλληλα η Εθνική Ασφαλιστική, με μια πρωτοβουλία ενέργεια, το Εθνική auto4all, προσφέρει χαμηλότερες τιμές στα προγράμματα ασφάλισης οχημάτων, χωρίς εκπτώσεις στην ποιότητα των υπηρεσιών. Για χρονική περίοδο τεσσάρων μηνών, προωθού-



Η Εθνική Ασφαλιστική... με την Εθνική στη Σεβίλλη

ΤΗ ΣΕΒΙΛΛΗ είχε προορισμό το φετινό ταξίδι επιβράβευσης του εταιρικού παραγωγικού δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όπως τονίζεται η πρωταθλήτρια του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα επέλεξε να ταξιδέψει την κορυφαία ομάδα των ασφαλιστικών της συμβούλων στην πανέμορφη Ανδαλουσία, για να βρεθούν μαζί με την «επίσημη αγαπημένη» όλων των Ελλήνων, την Εθνική Ομάδα Μπάσκετ, κατά την έναρξη του Παγκόσμιου Πρωταθλήματος Μπάσκετ 2014. Συγκεκριμένα, τα εξήντα έξι μέλη της ομάδας της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν μοναδικές εικόνες και εμπειρίες σε Γρανάδα, Σεβίλλη, Κόρδοβα, ενώ κορυφαία στιγμή του ταξιδιού ήταν η παρακολούθηση του εναρκτήριου παιχνιδιού του «Μουντομπάσκετ» της Εθνικής μας Ομάδας με τη Σενεγάλη. Στο Palacio Municipal de Deportes de San Pablo, η ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής έδωσε τη δυναμική της υποστήριξη στην Εθνική μας. Η Εθνική Ασφαλιστική συγχαίρει για άλλη

μία φορά τους ασφαλιστικούς συμβούλους που κατάφεραν να ξεχωρίσουν για τα αποτελέσματά τους και καλεί το παραγωγικό της δίκτυο να συνεχίσει με ομαδικό πνεύμα, ευαισθησία και υψηλή αίσθηση ευθύνης, να συμβάλει στην ανάπτυξη των εργασιών της Εταιρίας και να βρίσκεται διαρκώς δίπλα στον πελάτη. Για το 2014, η Εθνική Ασφαλιστική τοποθετεί υψηλότερα τον πήχη, με στόχο νέας παραγωγής τα 30 εκατ. ευρώ και ένα μοναδικό ταξίδι στο Κέιπ Τάουν.

Προγράμματα με προσιτό κόστος ασφάλισης και παροχές

Την ίδια ώρα η εταιρία με δύο νέα προγράμματα έρχεται να καλύψει τις σύγχρονες ανάγκες των πελατών της, επιτυγχάνοντας γι' αυτούς τον καλύτερο δυνατό συνδυασμό ασφαλιστικών καλύψεων και κόστους. Ειδικότερα, με το πρόγραμμα «Εθνική Σύμβαση», διαμορφώνει ένα ισχυρό πλαίσιο διασφαλίσεων, συμπληρωματικών κοινωνικών παροχών, απαντώντας σε

μία πολύ ουσιαστική αγωνία των εργαζομένων για το μέλλον τους. Όπως αναφέρει η εταιρία, η «Εθνική Σύμβαση», αποτελεί εργαλείο σχεδιασμού προσαρμοσμένο στις τρέχουσες οικονομικές δυνατότητες και στις μελλοντικές ανάγκες των ασφαλισμένων.

Το νέο πρόγραμμα «Εθνική & Παιδί», προσφέρει στους γονείς τη δυνατότητα να εξασφαλίσουν από σήμερα για τα παιδιά τους ένα εφ' άπαξ ποσό ή το μηνιαίο εισόδημα που θα τους είναι απαραίτητο για την εκπλήρωση μελλοντικών σχεδιασμών (σπουδές, επαγγελματική αποκατάσταση κ.λπ.). Ακόμη και με μικρά ποσά ασφαλιστρών, μπορεί να δημιουργηθεί ένα εγγυημένο μηνιαίο εισόδημα ή ένα εγγυημένο εφ' άπαξ ποσό. Σε μια περίοδο που οι προτεραιότητες μεταβάλλονται, η Εθνική Ασφαλιστική χτίζει σχέση εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους της με προσιτό κόστος ασφάλισης και παροχές που διασφαλίζονται από την αξιοπιστία της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας της χώρας.



«Κάθε Οργανισμός πρέπει να είναι
έτοιμος να εγκαταλείψει οτιδήποτε
κάνει προκειμένου να επιβιώσει» !
Πήτερ Ντράκερ.

ΕΣΕΙΣ ΤΙ ΘΑ ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΨΕΤΕ ΓΙΑ ΝΑ ΑΥΞΗΣΕΤΕ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ;

Κάθε Οργανισμός πρέπει να είναι έτοιμος να εγκαταλείψει οτιδήποτε κάνει προκειμένου να επιβιώσει είχε πει ο Πήτερ Ντράκερ και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ με «οδηγό» το απόφθεγμα του Αυστριακού γκουρού του management απευθύνθηκε στους διευθυντές πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιριών με το ερώτημα « Εσείς τι θα εγκαταλείψετε για να αυξήσετε τις πωλήσεις».

Θέλοντας να αναδείξουμε τις μεγάλες αλλαγές που συντελούνται στην αγορά και την προσαρμοστικότητα των ασφαλιστικών εταιρειών στον τομέα των πωλήσεων οι απαντήσεις των επικεφαλής είναι ιδιαιτέρως διαφωτιστικές προς αυτή την κατεύθυνση. Κοινός τόπος των τοποθετήσεων να αφήσουμε πίσω ότι αποτελεί τροχοπέδη για την εξέλιξη μας ,όπως οι ξεπερασμένες αντιλήψεις και οι γραφειοκρατία. Μόνο να μην επιβεβαιωθούν οι στίχοι του τραγουδιού «όλα τριγύρω αλλιάζουνε και όλα τα ίδια μένουν».

ING



ΣΟΦΙΑ ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ
Chief Sales Officer ING Ελλάδος

Σκληρή δουλειά και διαρκής προσπάθεια εξέλιξης

Ένας επαγγελματίας ή οργανισμός δε χρειάζεται κατ' ανάγκη να εγκαταλείψει κάτι για να αυξήσει τις πωλήσεις του. Αντιθέτως, πιστεύω ότι σε οποιοδήποτε επαγγελματικό χώρο, όπως και στο δικό μας, για να επιτύχει κανείς τους στόχους του, πωλησιακούς και μη, απαιτείται διαρκής εγρήγορση, δέσμευση και προσαρμοστικότητα. Χρειάζεται να είναι κανείς συνεχώς προσηλωμένος στο στόχο του και ανοιχτός στις εξελίξεις που συμβαίνουν στον κλάδο του.

Πιστεύω ότι εγκαταλείπεις κάτι μόνο όταν αυτό αποτελεί τροχοπέδη για την εξέλιξή σου. Αφήνεις πίσω σου, την γκρίνια, την μιζέρια και την γραφειοκρατία για χάρη της προόδου, των νέων σύγχρονων διαδικασιών, της καλύτερης εξυπηρέτησης των πελατών και της επίτευξης υψηλών στόχων. Οι αξίες μας, η σκληρή δουλειά και η διαρκής προσπάθεια εξέλιξης και βελτίωσης είναι αυτά που οδηγούν στην επιτυχία.

Καταθέτουμε νέες και καινοτόμες προτάσεις

Στη δουλειά μας σκεφτόμαστε τι πρέπει να κάνουμε για να πετύχουμε την παραγωγή και τους στόχους που έχουμε θέσει, τηρώντας τις δεσμεύσεις μας και παραδίδοντας τα έργα που αναλαμβάνουμε στο χρόνο που έχουμε ορίσει.

Μεγάλος αντίπαλος στην καθημερινή μας προσπάθεια να γινόμαστε καλύτεροι είναι η κεκτημένη ταχύτητα που έχουμε ως άνθρωποι και ως επαγγελματίες, να λειτουργούμε με συγκεκριμένους τρόπους. Συχνά δεν αποφασίζουμε να εγκαταλείψουμε χρονοβόρες διαδικασίες ή παρωχημένες συνήθειες, θεωρώντας πως είναι απαραίτητες και αναγκαίες για να προχωρήσουμε.

Από τη δική μας πλευρά, καθένας ατομικά και ως Εταιρεία έχουμε αποφασίσει να αφήσουμε πίσω οτιδήποτε δεν φέρνει υπεραξία στην καθημερινή μας εργασία. Εγκαταλείπουμε αποφασιστικά την εσωστρέφεια του κλάδου μας και τη μειωμένη επικοινωνία με το ευρύτερο περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούμαστε. Μαζί με αυτά, εγκαταλείπουμε την πολιτική «κλειστών αυτιών» και είμαστε σε θέση να ακούμε την κοινωνία και να απαντάμε άμεσα στις ανάγκες και τις απαιτήσεις της.

Απορρίπτουμε από τον εταιρικό μας οργανισμό τη σπατάλη χρόνου σε διαδικασίες που μας κρατάνε πίσω και ξεχνάμε τη λογική της αένας συζήτησης πριν τη λήψη αποφάσεων. Μετράμε το ρίσκο που μπορεί να έχουν οι πρωτοβουλίες μας, λαμβάνουμε υπόψη μας την πιθανότητα αποτυχίας και δρούμε. Αν αποτύχουμε ερευνούμε και αναλύουμε τους λόγους για να επαναπροσδιορίσουμε τη θέση μας όσο πιο γρήγορα γίνεται.

Σε όλες τις εκφάνσεις της δουλειάς μας αποστρεφόμαστε την αδράνεια και την αυθόρμητη τάση που έχουμε, ως άνθρωποι, να ηρεμούμε σε μια θέση ισορροπίας. Παροτρύνουμε τους συνεργάτες μας να καταθέτουν καινοτόμες ιδέες και νέες προτάσεις, αυτές αξιολογούνται, κάποιες υλοποιούνται και μας πάνε στην επόμενη μέρα.

Στη στρατηγική πορεία που έχουμε χαράξει, θα συνεχίσουμε να θυσιάζουμε οτιδήποτε αντιστέκεται στην απόφασή μας να νηγθούμε στην ελληνική αγορά αποτελεσματικά και μακροπρόθεσμα. Δουλεύουμε σκληρά προς αυτή την κατεύθυνση και με τον ίδιο τρόπο θα συνεχίσουμε.

ΑΧΑ **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**
αλλάζουμε / τα δεδομένα



ΝΙΚΟΣ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ
Διευθυντής Δικτύων Διανομής AXA



Επενδύουμε διαρκώς στο καινούριο

Κάθε οργανισμός που επιδιώκει, όχι μόνο να επιβιώσει αλλήλ να διακριθεί, θα πρέπει να έχει τη γνώση, τη θέληση, την ετοιμότητα και τη δύναμη να μεταλλάσσεται άρδην, να προσαρμόζεται άμεσα στις νέες κάθε φορά συνθήκες, να διαφοροποιεί τακτικές και στρατηγικές να αποβάλλει οτιδήποτε τον εμποδίζει να αναπτυχθεί και οτιδήποτε τον εμποδίζει να κατακτήσει το όραμα του.

Στην Generali, με τόλημ και αποφασιστικότητα λάβαμε έγκαιρα τις αναγκαίες αποφάσεις που στοχεύουν στην προσαρμογή της δουλειάς μας στα νέα δεδομένα. Πιστοί στις αρχές μας, τις οποίες δεν τις εγκαταλείπουμε ποτέ, και φαντάζομαι ότι και ο Ντράκερ θα συμφωνούσε με αυτό, αποβάλλουμε ότι έμοιαζε πλέον παρωχημένο, είτε επρόκειτο για προγράμματα είτε για διαδικασίες, έχοντας πάντοτε στο κέντρο της προσοχής μας τον πελάτη αλλήλ και την ενίσχυση του ρόλου του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, ώστε ειδικά αυτή την περίοδο της κρίσης να μπορεί να κάνει πιο εύκολη την δουλειά του.

Έτσι εγκαταλείψαμε γραφειοκρατικές διαδικασίες που αφορούσαν σε παλαιότερες εποχές και επενδύσαμε εκατοντάδες χιλιάδες ευρώ σε νέα μηχανογραφικά συστήματα και καθιερώσαμε νέους πρωτοποριακούς τρόπους πληρωμής όπως το fast pay, ελαφρύνοντας τον ασφαλιστή από εσωτερική εργασία.

Δημιουργήσαμε νέα πιο ελκυστικά για τους καταναλωτές ασφαλιστικά προϊόντα, που προσφέρουν επιπλέον καλύψεις με το ίδιο κόστος ενισχύοντας την φανέτρα πωλήσεων του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Αυξήσαμε τις προμήθειες του ασφαλιστή σε κλάδους που πιστεύουμε ότι ανοίγουν νέες προοπτικές για την αύξηση της παραγωγή του, ενισχύοντας έτσι το εισόδημα του. Επιμένουμε σε ποιοτικές πολιτικές επιβράβευσης των προσπαθειών του, όπως είναι τα ταξίδια κινήτρων που ενισχύουν τους δεσμούς του με την επιχείρηση και τους συναδέλφους του και αποτελούν ανάσες διαφυγής, διασκέδασης και περιπέτειας.

Ενισχύσαμε τις συλλογικές διαδικασίες καθώς πιστεύουμε ότι οι μάχες κερδίζονται όταν τις δίνουν όλοι μαζί. Έτσι με αισιοδοξία, εργατικότητα και συλλογικό πνεύμα, σαν μία οικογένεια, εργασθήκαμε και εξακολουθούμε να εργαζόμαστε σε αυτή την κρίσιμη και γεμάτη προκλήσεις περίοδο. Και οι προσπάθειες επιτυγχάνουν όπως δείχνουν τα παραγωγικά μας αποτελέσματα και μας γεμίζουν αισιοδοξία.

Εν κατακλείδι λοιπόν, στο πνεύμα του Πήτερ Ντράκερ θα έλεγα ότι για να επιβιώσουμε και να επιτύχουμε θα πρέπει να αφήσουμε πίσω μας τη συνήθεια, την απογοήτευση, την γκρίνια, την αδιαφορία, την εσωστρέφεια και να προσθέσουμε, γνώση, αισιοδοξία, πίστη, ευαισθησία, αυτοπειθαρχία, αξιοπιστία, συνέπεια, εξωστρέφεια. Όλα αυτά μαζί με μια καλή ... δόση χιούμορ.



ΜΙΧΑΛΗΣ ΣΩΤΗΡΑΚΟΣ
Διευθυντής Πωλήσεων Generali Hellas

Δεν αλλάζουμε την φιλοσοφία μας

«Κάθε Οργανισμός πρέπει να είναι έτοιμος να εγκαταλείψει οτιδήποτε κάνει προκειμένου να επιβιώσει» όπως αναφέρει και ο Πήτερ Ντάνκε, όμως θα πρέπει να έχουμε υπόψη μας τι αποτελεί προϋπόθεση επιβίωσης για έναν οργανισμό.

Η πυραμίδα των αναγκών ενός οικονομικού οργανισμού δεν είναι ίδια με εκείνη του ανθρώπινου, όπως πολλοί πιστεύουν. Στη βάση της πυραμίδας των αναγκών ενός ανθρώπινου οργανισμού συναντάς ως πρώτες τις διατροφικές ανάγκες.

Ένας οικονομικός οργανισμός ωστόσο στη βάση της πυραμίδας του δεν μπορεί παρά να έχει την εξυπηρέτηση των πελατών του. Αυτό μπορεί και πρέπει να αποτελεί τη αρχή και το τέλος της διαδρομής του. Χωρίς την ικανοποίηση της πελατειακής της βάσης καμία εταιρία δεν έχει το περιθώριο να πάει πολύ μακριά. Δεν μπορεί να αυξήσει τις πωλήσεις της μέσα σε μία δυσχερημένη πελατειακή βάση.

Άρα αντιστρέφοντας το ερώτημα και μιας και μιλάμε για την Εθνική Ασφαλιστική, μια Εταιρία με ιστορία που ξεπερνά τα 120 έτη, είναι σωστή η τοποθέτηση τι δεν μπορεί να εγκαταλείψει η επιχείρηση αυτή, σε ότι αφορά τη φιλοσοφία της λειτουργίας της: αυτό



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΟΥΓΙΟΥΜΟΥΤΖΗΣ
Διευθυντής Πωλήσεων Agency
Εθνικής Ασφαλιστικής

λοιπόν που δεν μπορεί να αλλιάξει γι' αυτήν την Εταιρία είναι η πιστή τήρηση των όρων που διμερώς συμφωνεί με τον πελάτη της. Σε αυτούς τους κανόνες μεταξύ άλλων στηρίχθηκε τα τελευταία χρόνια και όλη η προσπάθεια εξυγίανσης της ασφαλιστικής αγοράς η οποία, αν και έχει δρόμο μπροστά της μέχρι να ολοκληρωθεί, έχει εν τούτοις προχωρήσει σημαντικά.

Με αυτά τα δεδομένα και προσεγγίζοντας την ευελιξία όχι όμως σε βάρος του πελάτη, μια εταιρία, επομένως και η δική μας Εταιρία, μπορεί να αλλιάξει πολιτική, να προσαρμοστεί στα επίκαιρα θέλω της πελατειακής της βάσης, να μεταβάλει προϊόντα, να διαμορφώσει σχέσεις ελαχιστοποίησης κόστους και μεγιστοποίησης ικανοποίησης από ένα προϊόν.

Μπορεί να δει νέες αγορές, να απευθυνθεί σε ένα κοινό που πριν δεν είχε προσεγγίσει, να μεταβάλει επίπεδο εκπαίδευσης του προσωπικού της, να ενσωματώσει τις καινούριες απαιτήσεις του οικονομικού περιβάλλοντος, να εκσυγχρονιστεί. Η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να εγκαταλείψει ένα μοντέλο λειτουργίας, εξελίσσοντας το σύμφωνα με τις επιταγές των καιρών, όχι όμως τη φιλοσοφία της.

Όχι σε ξεπερασμένες αντιλήψεις και λογικές



ΣΤΑΘΗΣ ΤΣΑΟΥΣΗΣ
Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου,
Διευθυντής Τομέα Εμπορικών
Λειτουργιών ERGO

Συμφωνώ με τη συγκεκριμένη δήλωση του P. Drucker και θεωρώ ότι βρίσκει έδαφος σε περιόδους κρίσης, όπου οι επιχειρήσεις ανακαλύπτουν τα όρια αντοχής τους. Σε ένα ασταθές και συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον κάθε οργανισμός για να λειτουργήσει αποτελεσματικότερα είναι αναγκαίο να προχωράει συνεχώς τόσο σε ουσιαστικές όσο και σε δευτερεύουσες αλλιάγες. Η ικανότητα της άμεσης προσαρμογής στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς είναι βασικός παράγοντας ανάπτυξης, προόδου και τελικά επιτυχίας μιας επιχείρησης. Η ιστορία έχει αποδείξει ότι εταιρίες που δεν ακολουθήσαν τις εξελίξεις και δεν αντέδρασαν στις αλλιάγες που συντελούνταν αποκόποντας μη αποδοτικές διαδικασίες και δραστηριότητες, στο τέλος δεν τα κατάφεραν να επιβιώσουν.

Για αυτό κάθε επιχείρηση πρέπει συνεχώς να παρακολουθεί τις τεχνολογικές και επιστημονικές εξελίξεις, να ανανεώνεται και να μην μένει στάσιμη, να δοκιμάζει νέες μεθόδους και πρακτικές, ακόμα και να μεταβάλλει την οργανωτική της δομή για να γίνεται πιο αποτελεσματική και το σημαντικότερο να αλλιάζει τον τρόπο σκέψης και δράσης των στελεχών της σε όποιο επίπεδο ιεραρχίας βρίσκονται.

Για να απαντήσω πιο συγκεκριμένα στην ερώτησή σας θα έλεγα ότι στην ERGO είμαστε έτοιμοι να εγκαταλείψουμε αντιλήψεις και λογικές που αποδεικνύονται ξεπερασμένες, διαδικασίες και μεθόδους που δεν είναι σύγχρονες, προϊόντα και υπηρεσίες που δεν ανταποκρίνονται στις σημερινές απαιτήσεις των καταναλωτών και γενικότερα ότι δεν εντάσσεται στην φιλοσοφία της διαρκούς αναζήτησης για ακόμη καλύτερες υπηρεσίες. Θα έλεγα μάλιστα ότι είμαστε από τις εταιρίες εκείνες που συνεχώς αποδεικνύουν την ικανότητά τους να επιδεικνύουν ευελιξία και προσαρμογή στο σύγχρονο περιβάλλον, καθώς έγκαιρα προχωρήσαμε σε οργανωτική αναδιάρθρωση της δομής μας προκειμένου να ανταποκριθούμε καλύτερα και πιο αποτελεσματικά στις απαιτήσεις και στις επιθυμίες των πελατών και των συνεργατών μας.



Λιγότερη γραφειοκρατία, περισσότερη διαφάνεια

Η ασφαλιστική αγορά βιώνει μία εποχή έντονων και ραγδαίων αλλαγών που απαιτούν συνεχή ετοιμότητα και εγρήγορση εκ μέρους τόσο των εταιρειών όσο και των διαμεσολαβούντων. Νέοι τρόποι πώλησης και διανομής των ασφαλιστικών προϊόντων, αυξανόμενος ανταγωνισμός, νέες καταναλωτικές συνήθειες και συμπεριφορές δημιουργούν συνεχώς προκλήσεις αλλά και ευκαιρίες. Μέσα σ' αυτό το περιβάλλον, η πώληση του ασφαλιστικού προϊόντος ή πιο σωστά του ασφαλιστικού αγαθού τίθεται επί νέων βάσεων και καλείται να καλύψει νέες, αυξημένες ανάγκες ενός πιο ενημερωμένου και απαιτητικού καταναλωτή, με πιο άμεσο και ουσιαστικό γι' αυτόν τρόπο. Συνοπτικά, θα έλεγα ότι στη νέα αυτή πραγματικότητα:

Εγκαταλείπουμε τις γενικευμένες ή ακόμη και μαζικές προσεγγίσεις του παρελθόντος, σχεδιάζοντας πιο στοχευμένα ασφαλιστικά προϊόντα και λύσεις που απευθύνονται σε συγκεκριμένα κοινά ή ανάγκες. Εγκαταλείπουμε τις παραδοσιακές μορφές πώλησης, π.χ. αυτές που εστιάζουν στην πώληση ενός μόνο προϊόντος (π.χ. αστική ευθύνη αυτοκινήτου, πυρός, κτλ.) με μονοσήμαντο τρόπο (π.χ. το φθηνότερο), στοχεύοντας στην προώθηση λύσεων που καλύπτουν τις αυξημέ-

νες ανάγκες της εποχής μας (π.χ. πρωτοβάθμια περίθαλψη, αστική ευθύνη επαγγέλματος, κ.α.). Δίνουμε μάλιστα ιδιαίτερο βάρος στην ενημερωμένη ασφαλιστική πώληση, αυτή που ενισχύει την ασφαλιστική συνείδηση του καταναλωτή, παρέχοντάς του ολοκληρωμένη πληροφόρηση για τις καλύψεις και υπηρεσίες που αγοράζει και τελικά την αξία του ασφαλιστικού προϊόντος για την προσωπική, οικογενειακή, κτλ. προστασία του. Τέλος, εγκαταλείπουμε τυχόν αναχρονιστικές μεθόδους διαχείρισης και εξυπηρέτησης, εστιάζοντας σε ακόμη υψηλότερη ποιότητα υπηρεσιών (πριν, κατά τη διάρκεια και – κυρίως – μετά την πώληση), με βάση και τις σύγχρονες προσδοκίες των καταναλωτών για λιγότερη γραφειοκρατία, περισσότερη αμεσότητα, διαφάνεια αλλά και διαδραστικότητα στην εξυπηρέτηση και επικοινωνία.



ΣΩΤΗΡΗΣ ΔΩΡΑΣ

Εμπορικός Διευθυντής στην Υδρόγειο
Ασφαλιστική

Αν χρειαστεί πλήρη επανεκκίνηση στα πάντα

Prime
INSURANCE



ΣΕΡΑΦΕΙΜ ΑΙΣΩΠΟΣ

Εμπορικός Διευθυντής PRIME
INSURANCE

Η οικονομική κρίση των τελευταίων ετών, που μαστίζει ιδιαίτερα την Χώρα μας, αποτέλεσε την αφορμή να δούμε τα πράγματα από άλλη οπτική και να κάνουμε μια σειρά μεγάλων και σημαντικών αλλαγών.

Ειδικότερα για μια συνεχώς ανερχόμενη εταιρία, όπως είναι η Prime Insurance, στο έντονο ανταγωνιστικό περιβάλλον που κινείται, είναι βέβαιο ότι η εξέλιξη της απαιτούσε και απαιτεί καθημερινές μεγάλες και μικρές αλλαγές.

Ήδη εγκαταλείψαμε και συνεχίζουμε να το κάνουμε, τα υπερμεγέθη, τα απόλυτα και τα αντιπαραγωγικά, προσπαθούμε να απαλλαγούμε από τα βαρίδια της παλιάς λογικής και των παλιών μεθόδων στην υποστήριξη του Δικτύου των Συνεργατών μας, δίνοντας τους νέα σύγχρονα όπλα που στηρίζονται κατά βάση σε δυναμικά προϊόντα προσαρ-

μοσμένα στην εποχή που ζούμε, ενώ παράλληλα αλλάζουμε και ολόκληρο το μέχρι πρόσφατα status της υποστήριξης τους, εκμεταλλευόμενοι τις συνεχώς ανα-

πτυσσόμενες νέες τεχνολογίες.

Η δουλειά της διαχείρισης ανθρωπίνων Δικτύων, απαιτεί καθημερινές αλλαγές, έχοντας να κάνουμε με ένα πλήθος διαφορετικών ανθρώπων. Η εποχή επέβαλε να μην υπάρχουν πλέον απόλυτα και standards στις πωλήσεις αλλά διαρκείς προσαρμογές.

Αν χρειαστεί είμαστε έτοιμοι να κάνουμε πλήρη επανεκκίνηση στα πάντα, πάνω στο θέμα της διατήρησης, της αποδοτικότητας του Δικτύου μας και κυρίως της πίστης και της εμπιστοσύνης που τρέφουν προς την Εταιρία μας και τους Ανθρώπους της.

Ήδη τα τελευταία χρόνια εγκαταλείψαμε πολλές από τις μεθόδους και τα συστήματα των προηγούμενων ετών. Σήμερα η δουλειά μας στις πωλήσεις και ειδικά σε εκείνες μέσω Ανθρώπινων Δικτύων, απαιτεί πολλές και συχνά μεγάλες αλλαγές. Αυτό αποτελεί πλέον τον βασικό κανόνα επιβίωσης και ανάπτυξης κάθε εταιρίας.

Εμείς σαν Prime Insurance, κρατάμε σαν πυλώνες, την άριστη εξυπηρέτηση και υποστήριξη του Δικτύου μας, την δημιουργία ανταγωνιστικών προϊόντων, την πλήρη προσαρμογή μας στις τεχνολογικές εξελίξεις, την πίστη μας στον θεσμό και όλα τα άλλα μπορούν να κρίνονται καθημερινά και να αλλάζουν σύμφωνα με τις απαιτήσεις της δύσκολης εποχής που ζούμε.

**Τα Ακαταλαβίστικα
Τα Akatalavistika**

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.



Η AXA έχει τα εφόδια για να κερδίσει τον αγώνα



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ανατρεπτικό ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της AXA Ασφαλιστικής και η τελετή βράβευσης των καλύτερων αποκλειστικών συνεργατών της, με θέμα «AXA Best Fighters 2014», πρόσφατα στο Athens Metropolitan Expo, όπου συμμετείχαν κορυφαίοι συνεργάτες και διοικητικό προσωπικό της Εταιρείας.

Αρχικά, ο διευθύνων σύμβουλος της AXA Ασφαλιστικής, κ. Ερρίκος Μοάτσος, καλωσόρισε τους συμμετέχοντες και παρουσίασε την επιτυχημένη πορεία του Ομίλου AXA και της AXA Ελλάδας. Συγκεκριμένα, απευθυνόμενος στα μέλη της εταιρείας τόνισε ότι ανήκουν στη μεγαλύτερη ασφαλιστική επωνυμία και τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία παγκοσμίως σε εγγεγραμμένα ασφαλιστήρια, η οποία ενίσχυσε τόσο τα έσοδά της όσο και τα καθαρά της

κέρδη το 2013, διαφυλάσσοντας την χρηματοοικονομική της φερεγγυότητα. Παράλληλα, επεσήμανε τη σημαντική θέση που έχει το αποκλειστικό δίκτυο στην οικογένεια της AXA, λαμβάνοντας υπόψη ότι το 47% των νέων εργασιών ζωής και το 38% των εργασιών γενικών ασφαλίσεων κατά ζημιών του ομίλου προέρχονται από τους αποκλειστικούς της συνεργάτες.

Σε ό,τι αφορά την AXA Ασφαλιστική, ο κ. Μοάτσος ανέλυσε τη σταθερά κερδοφόρα πορεία της μέσα στην κρίση, η οποία πέραν των οικονομικών της αποτελεσμάτων, αποτυπώνεται στα ιδιαίτερα υψηλά ποσοστά ικανοποίησης των πελατών, ικανοποίησης των συνεργατών και δέσμευσης των ανθρώπων της, καθώς και στις σημαντικές διακρίσεις της στα Βραβεία Famous Brands, KPMG Awards και Innovation Awards της AXA. Επίσης, υπογράμμισε



Η ασφαλιστική σύμβουλος κα Ειρήνη Κατσουνάκη έδειξε, μέσα από μια παρτίδα σκάκι ότι η επικράτηση ενάντια στον ανταγωνισμό προϋποθέτει μυαλό και στρατηγική

Ο κ. Νίκος Σακελλάρου

σε ότι Φιλοδοξία της AXA είναι να συνεχίσει να είναι η προτιμώμενη εταιρεία, θεωρώντας τις προκλήσεις μοναδικές ευκαιρίες και αξιοποιώντας τις για να ενδυναμώσει την αξία που επιστρέφει στον πελάτη. Στην Ελλάδα, η εταιρεία εστιάζει σε 2 κύριους στόχους: την ψηφιοποίηση των διαδικασιών και υπηρεσιών της και την αδιάκοπη ενίσχυση των προϊόντων της. Κλείνοντας την ομιλία του, ανέλυσε τις τακτικές κινήσεις που έχουν δομηθεί στο πλαίσιο υλοποίησης της εταιρικής στρατηγικής για τα επόμενα χρόνια.

Στη συνέχεια, τη σκυτάλη πήραν ο κ. Νικόλαος Σακελλάρου, διευθυντής δι-



κτύων διανομής της AXA Ασφαλιστικής και η κα Κατερίνα Αναγνώστου, Διευθύντρια Πωλήσεων Agency System και Υποστήριξης Δικτύων Διανομής (από 11 Αυγούστου 2014 ο κ. Ernesto Di Giorgio έχει αναλάβει Διευθυντής Πωλήσεων Agency System και Υποστήριξης Δικτύων Διανομής), οι οποίοι αναφερόμενοι στις ενέργειες που πραγματοποιήθηκαν το 2013 με στόχο την ενίσχυση του δικτύου, τόνισαν σημειολογικά ότι οι αποκλειστικοί συνεργάτες της εταιρείας αποτελούν «τα χέρια και τα πόδια της AXA στην αγορά».

Ολοκληρώνοντας το διαδραστικό τους διάλογο κάλεσαν στο 360° σκην-

ικό που μετατράπηκε σε ρινγκ, τον παγκόσμιο πρωταθλητή Kick Boxing, Μιχάλη Ζαμπίδη για να παρουσιάσει στους συμμετέχοντες τον τρόπο με τον οποίο ο ίδιος χρησιμοποιεί τα χέρια και τα πόδια του και πετυχαίνει τους ύψιστους στόχους του, χρησιμοποιώντας πάντα το τρίπτυχο Δύναμη – Μυαλό – Ψυχή.

Ο κ. Μιχάλης Ζαμπίδης έχοντας καλέσει το βραβευόμενο ασφαλιστικό σύμβουλο κ. Κωνσταντίνο Παύλου στο ρινγκ και χρησιμοποιώντας ως όπλο τη γραβάτα του προσομοίωσε τον αγώνα που καθημερινά δίνουν όλοι συνεργάτες ενάντια στην κρίση, απέδειξε ότι όποιος συντονίζεται «αδιαμαρτύρητα και καταδικασμένα» στο στόχο του θα καταφέρει αναμφίβολα.

Στο 2ο μέρος της εκδήλωσης, ο κ. Σακελλάρου ανέλυσε τη σημερινή κα-

τάσταση στην ασφαλιστική αγορά και αναφέρθηκε στις μάχες που καλούνται να δώσουν σήμερα οι ασφαλιστές με τον ανταγωνισμό.

Επικεντρώθηκε κυρίως στον καθοριστικό ρόλο της ξεκάθαρης στρατηγικής πωλήσεων και με βοήθεια από τη βραβευθείσα ασφαλιστική σύμβουλο κα Ειρήνη Κατσουνάκη, έδειξε, μέσα από μια παρτίδα σκάκι ότι η επικράτηση ενάντια στον ανταγωνισμό προϋποθέτει μυαλό και στρατηγική.

Ο κύκλος των αγώνων που καλούνται να δώσουν καθημερινά οι ασφαλιστές της ΑΧΑ ολοκληρώθηκε με έναν τρίτο και ίσως το σημαντικότερο όλων, εκείνον που καλούνται να δώσουν με τον ίδιο τους τον εαυτό. Επί σκηνής ο πρωταθλητής Μιχάλης Ζαμπίδης έδωσε τη δική του μάχη με τον εαυτό του και παρουσίασε στους συμμετέχοντες πόσο δύσκολο αλλά και σημαντικό είναι να μπορεί ο κάθε ασφαλιστής να νικάει τους φόβους του ακόμα και στο πιο δύσκολο και απρόβλεπτο περιβάλλον, επιλέγοντας προσεκτικά την οπτική του γωνία και παραμένοντας πάντα «στοχοπροσηλωμένος».

Το συνέδριο πωλήσεων της ΑΧΑ Ασφαλιστικής έκλεισε ο κ. Μοάτσος, ο οποίος ευχαρίστησε τους ανθρώπους της ΑΧΑ για τη σημαντική συμβολή τους στην επιτυχημένη πορεία της Εταιρείας και τόνισε ότι: «Στην ΑΧΑ έχουμε όλα τα εφόδια για να κερδίσουμε κάθε αγώνα.»

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΖΩΗΣ ΕΤΟΥΣ 2012 ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Γεώργιος Βαϊτσός
Αμαλία Καϊνούργιου
Δέσποινα Κοτενίδου
Βασίλειος Τζημαγιώγης
Πέτρος Χριστίνας
Δημήτριος Χωματάς

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΖΩΗΣ ΕΤΟΥΣ 2012 ΒΟΗΘΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ

Σπύρος Μαρίνος

ΥΨΗΛΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 2012 ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Δημήτριος Ανθουλάκης
Αντιγόνη Αντιόχου
Παναγιώτης Βουρνάς
Ιωάννα Καραγιάννη
Αρετή Καραμπίνη
Κωνσταντίνος Λάμπρου
Μαρία Μπολτά
Λουκία Παυλίδου
Άννα Πιλιότα
Φαίδρα Πουλημένου – Ανδριοπούλου
Μανθούλα Πρέντζα
Ειρηναίος Ρούστας
Χριστίνα Τασιοπούλου
Σπύρος Τσαπάρας
Γαρυφαλλιά Χουρδάκη

ΑΡΓΥΡΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

ΑΡΓΥΡΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Χρυσαιγή Κοτσίνη
3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα
Χαρτοφυλακίου Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Ιωάννης Βαρβάρης



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Τσαμπίκα Μουστάκη



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αντώνιος Πίτσας



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Βασιλική Αγγελιοπούλου



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών
Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Βασίλειος Πολυχρονιάδης
Αργυρός Ασφαλιστικός

Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών
Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Θάλεια Ανδριοπούλου



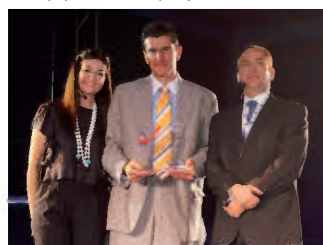
Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών
Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Βασίλειος Γαλιάκος



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

Γεώργιος Μαυροματάκης



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

Αντώνιος Ντίτουρας



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

Κωνσταντίνος Λογοδότης

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Μαρία Μπουλουγούρη



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Αναστασία Παπαδοπούλου

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Αίλκη Σταθακοπούλου

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Γεωργία Καραμανλίδου



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Παρασκευή Μπόνια



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Αικατερίνη Όντου

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Γεώργιος Αντωνίου



Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
2ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

ΑΡΓΥΡΟΙ ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ

Δέσποινα Αθμπαλίδου



Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλειών Ζωής

Ιωάννης Λουκανίκας



Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλειών Ζωής

Χρήστος Μοναστηρίδης



Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλειών Ζωής

ΑΡΓΥΡΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

Σωτήρης Χριστοδούλου



Αργυρός Συντονιστής Ασφαλειών Ζωής
2ος Συντονιστής σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλειών Ζωής

ΧΡΥΣΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΧΡΥΣΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Κωνσταντίνος Παύλου



Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Δήμητρα Θεοχάρη



Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

Στέλλα Ζουλινάκη



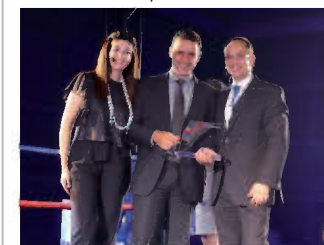
Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Αικατερίνη Πιερράκου



Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

Νικόλαος Σεβαστίδης



Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

Αλεξάνδρα Καρανικοπού

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Κυριάκος Ίενος

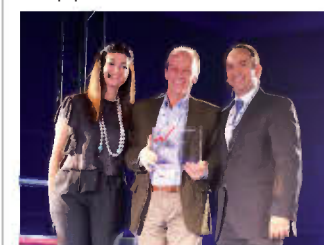


Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Νικόλαος Σαμουίτης

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2012 Ασφαλειών Ζωής

Γεώργιος Παπαναστασίου



Χρυσός Ασφαλιστικός

**Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

Αικατερίνη Κενταποτζίδου
**Χρυσός Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

**ΧΡΥΣΟΙ ΒΟΗΘΟΙ
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ**

Κωνσταντίνος Καραϊσκος



**Χρυσός Βοηθός Συντονιστή
Ασφαλείων Ζωής**

Στέλλα Κατσούνακη



**Χρυσός Βοηθός Συντονιστή
Ασφαλείων Ζωής
2ος Βοηθός Συντονιστή σε
Χαρτοφυλάκιο Ασφαλείων Ζωής**

ΧΡΥΣΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

Μωυσής Μανουάχ



**Χρυσός Συντονιστής
Ασφαλείων Ζωής
1ος Συντονιστής σε
Διατηρησιμότητα
Χαρτοφυλακίου
Ασφαλείων Ζωής
3ος Συντονιστής σε
Χαρτοφυλάκιο Ασφαλείων Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής**

**Έτους 2012 Ασφαλείων Ζωής της
Ομάδας του**

ΧΡΥΣΟΙ ΕΠΟΠΤΕΣ

Αναστάσιος Παυλίδης



**Χρυσός Επόπτης
Ασφαλείων Ζωής
3ος Επόπτης σε Χαρτοφυλάκιο
Ασφαλείων Ζωής**

Σπύρος Ντακόλιας



**Χρυσός Επόπτης
Ασφαλείων Ζωής
2ος Επόπτης σε Χαρτοφυλάκιο
Ασφαλείων Ζωής**

**ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ
ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΙ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**

Ευδοκία Χατζοπούλου



**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά
Ζημιών**

Περικλής Τελίδης



Αδαμάντινος Ασφαλιστικός

**Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά
Ζημιών
Χρυσός Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

Παναγιώτης Αλεξόπουλος



**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής**

Παναγιώτης Καραϊσκος



**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής**

Ειρήνη Κατσούνακη



**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής
Έτους 2012 Ασφαλείων Ζωής**

Γεώργιος Λύτρας



**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Διατηρησιμότητα Παραγωγής
Έτους 2012 Ασφαλείων Ζωής**

**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής**

Λεωνίδας Βιτάλης



**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

Σάββας Γεωργιάδης

**αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

Δήμητρα Κυριάκου



**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

Στέλλα Οικονόμου



**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

Ελευθέριος Γερακίδης



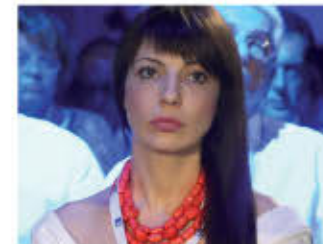
**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής**

**Αργυρός Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλίσεων
κατά Ζημιών**

Ελένη Σακλιά

**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

Έλλη Μόμτσου



**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Αργυρός Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλίσεων
κατά Ζημιών
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

Καθολική Σπάρταλη



**Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Χρυσός Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλίσεων
κατά Ζημιών
2ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
σε Διατηρησιμότητα
Χαρτοφυλακίου Ζωής
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

**ΑΔΑΜΑΤΙΝΟΙ
ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ**

Ελένη Τσίτρα



Αδαμάντινος Βοηθός Συντονιστή

**Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής της Ομάδας
της**

Βασίλειος Μαγγίνας



**Αδαμάντινος Βοηθός Συντονιστή
Ασφαλείων Ζωής
1ος Βοηθός Συντονιστή σε
Διατηρησιμότητα
Χαρτοφυλακίου Ασφαλείων
Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής της Ομάδας
του**

**ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**

Αχιλλέας Μπάτσιος



**1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
σε Παραγωγή Ασφαλίσεων
κατά Ζημιών
Διπλά Αδαμάντινος
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
Ασφαλίσεων κατά Ζημιών
Αδαμάντινος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

Γρηγόριος-Γεώργιος Πατρίκιος



**1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε
Νέα Παραγωγή Ζωής
Αδαμάντινος Ασφαλιστικός**



Ο κ.Μιχάλης Ζαμπίδης

**Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
σε Διατηρησιμότητα
Χαρτοφυλακίου Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής**

ΒΟΗΘΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ

Βασίλειος Πικέας



**1ος Βοηθός Συντονιστή σε Νέα
Παραγωγή Ασφαλείων Ζωής
Αδαμάντινος Βοηθός Συντονιστή
Ασφαλείων Ζωής
1ος Βοηθός Συντονιστή σε
Χαρτοφυλάκιο Ασφαλείων Ζωής
2ος Βοηθός Συντονιστή σε
Διατηρησιμότητα
Χαρτοφυλακίου Ασφαλείων
Ζωής
Υψηλή Διατηρησιμότητα
Παραγωγής Έτους 2012
Ασφαλείων Ζωής της Ομάδας
του**

**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ
Σταύρος Κόσσου**



**1ος Συντονιστής σε Νέα
Παραγωγή Ασφαλείων Ζωής
Αδαμάντινος Συντονιστής
Ασφαλείων Ζωής Αργυρός
Συντονιστής Ασφαλίσεων κατά
Ζημιών**

ΕΠΟΠΤΗΣ

Βασίλειος Μουντάκης



**1ος Επόπτης σε Νέα Παραγωγή
Ασφαλείων Ζωής
Αδαμάντινος Επόπτης
Ασφαλείων Ζωής 1ος Επόπτης
σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλείων
Ζωής**

SOLVENCY

Κατευθυντήριες γραμμές και κατ' εξουσιοδότηση πράξεις



Γράφει η **Ν. Μυρτώ Χαμπάκη**
υπεύθυνη Οικονομικών
Θεμάτων & Κλάδου Ζωής
της Ένωσης Ασφαλιστικών
Εταιριών Ελλάδος

Στα τέλη του 2013, η ΕΙΟΠΑ προχώρησε στη δημοσίευση Κατευθυντήριων Γραμμών με στόχο τη σταδιακή εφαρμογή των κανόνων της Οδηγίας Solvency II κατά τη μεταβατική περίοδο προσαρμογής (phasing in) 2014 – 2015.

Την αρχική δημοσίευση των Κατευθυντήριων Γραμμών ακολούθησε μια εκτενής περίοδος διαβούλευσης κατά την διάρκεια της οποίας η ΕΙΟΠΑ έλαβε αρκετά σχόλια για την τροποποίηση του πρώτου πακέτου των Κατευθυντήριων Γραμμών.

Συγκεκριμένα και σύμφωνα πάντα με τα σχόλια της Insurance Europe, μόνο το 60% των Κατευθυντήριων Γραμμών θεωρείται χρήσιμο για την ομαλή προσαρμογή της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής αγοράς στις νέες απαιτήσεις. Ένα 30% των Κατευθυντήριων Γραμμών θα πρέπει να θεωρηθεί ως «επεξηγηματικό κείμενο» ενώ το υπόλοιπο 10% θα πρέπει να διαγραφεί είτε γιατί είναι αποτέλεσμα επικαλύψεων είτε γιατί υπερβαίνει το νομικό κείμενο της Οδηγίας. Οι Επόπτες, σύμφωνα με την Insurance Europe, επιβάλλεται να λάβουν υπόψη το σημαντικό κόστος που προκύπτει από την κάθε Κατευθυντήρια Γραμμή για τις εταιρίες, τους καταναλωτές αλλά και την ίδια

την εποπτεία και να περιορίσουν τον αριθμό των Κατευθυντήριων Γραμμών σε αυτές που είναι άκρως απαραίτητες για την εναρμόνιση των εταιρικών πρακτικών.

Η Insurance Europe προχώρησε στην επανεξέταση των Κατευθυντήριων Γραμμών σε συνδυασμό με τα τελικά κείμενα των Οδηγιών Solvency II και Omnibus II αλλά και σε σχέση με τα σχέδια των Κατ' Εξουσιοδότηση Πράξεων (Draft Delegated Acts), οι οποίες αποτελούν αναπόσπαστο μέρος των απαιτήσεων. Εδώ αξίζει να σημειωθεί, ότι τα κείμενα των Κατ' Εξουσιοδότηση Πράξεων τελούν υπό την έγκριση του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου αλλά και του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου προκειμένου να οριστικοποιηθούν. Η υιοθέτησή τους αναμένεται εντός του τρέχοντος έτους. Η Insurance Europe εξέφρασε επίσης τις επιφυλάξεις της επί του τελικού κειμένου της Κομισιόν που όπως αναφέρθηκε πιο πάνω τελεί ακόμα υπό έγκριση, αναφορικά με μια σειρά θεμάτων εντός των Κατ' Εξουσιοδότηση Πράξεων, που χρήζουν περαιτέρω επεξεργασίας.

Το τελευταίο διάστημα, τα Υπουργεία Οικονομικών καθώς και οι Κεντρικοί Τραπεζίτες διάφορων Ευρωπαϊκών κρατών έ-

χουν εκφράσει επανειλημμένα την ανησυχία τους για το κατά πόσον η Οδηγία Solvency II, λόγω των κανόνων που θέτει για τις μακροχρόνιες επενδύσεις, ενδέχεται να επηρεάσει αρνητικά τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη. Συγκεκριμένα, οι περιορισμοί που τίθενται στους Ευρωπαίους ασφαλιστές, κυρίως σε ό,τι αφορά τις επενδύσεις σε τιτλοποιήσεις και υποδομές, ενδέχεται να μειώσουν τη συνεισφορά του κλάδου στον τομέα των μακροχρόνιων επενδύσεων. Σχετικές προτάσεις για την τροποποίηση των Κατ' Εξουσιοδότηση Πράξεων ούτως ώστε να υποστηρίξουν την ανάπτυξη αλλά και τις μακροχρόνιες επενδύσεις από πλευράς ασφαλιστικής αγοράς, απέστειλαν σε κοινή επιστολή τους προς την Κομισιόν, η Insurance Europe, το Chief Financial Officers' Forum και το Chief Risk Officers' Forum.

Οι προτάσεις επικεντρώνονται στην προτεραιότητα που έχει θέσει η Κομισιόν για την αναβίωση των μακροχρόνιων επενδύσεων στην Ευρώπη, θέμα που παραμένει ψηλά και στην ατζέντα των συζητήσεων σε επίπεδο G20. Σύμφωνα με την επιστολή, οι τροποποιήσεις που έγιναν μέχρι πρότινος στις Κατ' Εξουσιοδότηση Πράξεις επιφέρουν στην παρούσα φάση, δυσανάλογη κεφαλαιακή επιβάρυνση για ένα ευρύ φάσμα διακρατούμενων μακροχρόνιων επενδύσεων. Η κεφαλαιακή επιβάρυνση θεωρείται δυσανάλογη δεδομένου ότι δεν αποτυπώνει το μέγεθος των πραγματικών κινδύνων στους οποίους εκτίθενται οι ασφαλιστικές εταιρίες που έχουν προχωρήσει σε επενδύσεις αυτού του είδους. Η αυστηρότητα των κεφαλαιακών απαιτήσεων ενδέχεται να ωθήσει τους ασφαλιστές στην σταδιακή αποσπένδυση από το χώρο αυτό. Συνεπώς, προκειμένου οι Κατ' Εξουσιοδότηση Πράξεις να υποστηρίξουν τις προσπάθειες για την ανάπτυξη των μακροχρόνιων επενδύσεων θα πρέπει να : α) αποτυπώνουν σωστά, σε επίπεδο κεφαλαιακών απαιτήσεων, τους κινδύνους που αναδύονται από αυτό το φάσμα των μακροχρόνιων επενδύσεων που είναι άκρως σημαντικό για την ανάπτυξη της Ευρωπαϊκής οικονομίας β) ενθαρρύνουν την αποτελεσματικότητα αλλά και το βάθος της αγο-



Η Insurance Europe προχώρησε στην επανεξέταση των Κατευθυντήριων Γραμμών σε συνδυασμό με τα τελικά κείμενα των Οδηγιών Solvency II και Omnibus II αλλά και σε σχέση με τα σχέδια των Κατ' Εξουσιοδότηση Πράξεων (Draft Delegated Acts), οι οποίες αποτελούν αναπόσπαστο μέρος των απαιτήσεων

ράς των μακροχρόνιων επενδύσεων.

Για αυτό το σκοπό, συνοπτικά προτάθηκαν τα ακόλουθα : α) ο διαχωρισμός των τιτλοποιήσεων (securitizations) σε τιτλοποιήσεις υψηλής και χαμηλής ποιότητας, να επιτρέπει στις τιτλοποιήσεις υψηλής ποιότητας (AAA) να φέρουν σημαντικά χαμηλότερες κεφαλαιακές επιβαρύνσεις β) η μείωση και απλοποίηση των κριτηρίων τα οποία ορίζουν την ποιότητα των τιτλοποιήσεων γ) η μεταχείριση των επενδύσεων σε υποδομές αλλά και σε δάνεια / ομόλογα ΜμΕ να αντικατοπτρίζει τα εμπειρικά δεδομένα που δείχνουν υψηλότερα ποσοστά ανάκτησης σε σχέση με επενδύσεις σε εταιρικά ομόλογα δ) η αναγνώριση της χρήσης εργαλείων μείωσης κινδύνου (εξασφαλίσεις σε μετρητά ή εγγυήσεις).

Από τα προαναφερόμενα, συμπεραίνουμε ότι οι απαιτήσεις της Οδηγίας Solvency II εξακολουθούν να τροποποιούνται και να βελτιώνονται μέρα με την ημέρα ενώ είναι προφανές ότι οι επιπτώσεις της Οδηγίας δεν αφορούν μόνο τον ασφαλιστικό κλάδο αλλά στην ευρύτερη Ευρωπαϊκή οικονομία.

Οι Κατευθυντήριες Γραμμές στο σύνολό τους σηματοδοτούν μια περίοδο εντατικής προετοιμασίας των Ευρωπαίων και των Ελλήνων ασφαλιστών. Προκειμένου όμως οι Κατευθυντήριες Γραμμές αλλά και η ίδια η Οδηγία Solvency II να εφαρμοστούν αποτελεσματικά, προϋποθέτουν την αλληλαγία της όλης κοινότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ενώ η εφαρμογή των αρχών που εισάγονται με την Οδηγία απαιτεί την επί της ουσίας κατανόηση της διαχείρισης κινδύνων.

Το παρόν οικονομικό κλίμα αποτελεί ιδιαίτερη πρόκληση στον τομέα της διαχείρισης της μεταβλητότητας. Για το λόγο αυτό, μέσα στο επόμενο διάστημα αγορά και επόπτες, αναμένεται να ενισχύσουν τις προσπάθειες τους με τελικό στόχο την ακριβή αποτύπωση της σχέσης κινδύνων/κεφαλαιακών απαιτήσεων, η οποία θα οδηγήσει εν τέλει στην υγιή ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς, την εξασφάλιση του καταναλωτή, την ενίσχυση της προληπτικής εποπτείας αλλά και τη στήριξη της οικονομίας.

ΠΕΤΡΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

Η Allianz επενδύει στην ανάπτυξη



Πέτρος Παπανικολάου
Πρόεδρος &
Διευθύνων
Σύμβουλος
Allianz Ελλάδος



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση βραβείων του δικτύου Agency της Allianz Ελλάδος, όπου πέρα από την επιβράβευση των κορυφαίων συνεργατών, το κοινό είχε την ευκαιρία να ακούσει από τα στελέχη της εταιρίας τους στρατηγικούς σχεδιασμούς της Allianz που θα της επιτρέψουν να συνεχίσει την αναπτυξιακή της πορεία. «Η ισχυρή μας θέση εμπνέει σιγουριά και οφείλουμε να διασφαλίσουμε τη βιωσιμότητα του ανταγωνιστικού μας πλεονεκτήματος στο χρόνο. Με τη στήριξη ενός ισχυρού ομίλου, καταφέρνουμε να ενισχύουμε τη θέση μας στην αγορά διευρύνοντας το μερίδιο αγοράς μας, αλλά και κερδίζοντας ακόμα περισσότερους πελάτες-υποστηρικτές που μας συστήνουν ανεπιφύλακτα σε συγγενείς και φίλους τους», ανέφερε στην ομιλία του ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Πέτρος Παπανικολάου.

Στη συνέχεια ο κ. Π. Παπανικολάου αναφέρθηκε και στις σημαντικές αλλαγές της αγοράς, όπως αυτές αντικατοπτρίζονται στο νέο θεσμικό πλαίσιο και καθορίζουν

το παρόν και κυρίως το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Λειτουργούμε σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον και η ταχύτητα προσαρμογής και η ευελιξία, αποτελούν κριτήρια επιτυχίας, τόνισε ο κ. Παπανικολάου, ενώ αναφερόμενος στους μελλοντικούς σχεδιασμούς της Allianz Ελλάδος, είπε ότι το ανταγωνιστικό τοπίο αλλάζει και θα συνεχίσει να αλλάζει. Εμείς εστιάζουμε στην οργανική ανάπτυξη βασισμένοι στην εξαιρετική ποιότητα και τις γνώσεις που έχουν οι συνεργάτες του δικτύου Agency της Allianz και παράλληλα συνεχίζουμε να επενδύουμε στην περαιτέρω ανάπτυξη και ανανέωση του ανθρώπινου δυναμικού των πωλήσεων, υπογράμμισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος. Στις προοπτικές του επαγγέλματος του ασφα-



Άγγελος Πολίτης
Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων



ΝΑΙ
ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ



Φιλίππα Μιχάλη, Διευθύντρια Market Management & Επικοινωνίας



Θεοδώρα Σταθούρου, Διευθύντρια Πωλήσεων



Σταμάτης Βλάχος Διοικητικός Επιθεωρητής Πωλήσεων

λιστικού συμβούλου, αλλή και στις ενέργειες που υλοποιήθηκαν το πρώτο εξάμηνο του 2014 και αφορούσαν τους τομείς της στοχοθεσίας, της ανάπτυξης των γραφείων, της υλοποίησης ενός φιλόδοξου εκπαιδευτικού προγράμματος αλλή και σε μια σειρά από πωλησιακά κίνητρα με στόχο την ενδυνάμωση της παραγωγικής δράσης αναφέρθηκε κατά την ομιλία της η κ. Νόρα Σταθούρου, διευθύντρια πωλήσεων. «Είμαστε μια ισχυρή ομάδα επιτυχημένων επαγγελματιών και αυτό βραβεύουμε και σήμερα. Για να συνεχιστεί η επιτυχία μας αυτή πρέπει να μη μένουμε στάσιμοι αλλή να κινηθούμε. Να αναλάβουμε από κοινού δύσκολα καθήκοντα και να αντιμετωπίσουμε μαζί όλες τις προκλήσεις που η αγορά μας προσφέρει. Η πορεία



1. Ιωάννης Κωτσαρίνης, 2. Δημήτριος Μπάτρης, 3. Δημήτριος Σφήκας, 4. Σπύρος Μελετιού



ΝΑΙ
ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ



5. Ιωάννης Στρεϊδός, 6. Δημήτριος Κούρτης, 7. Σταύρος Διαμαντόπουλος, 8. Κοσμάς Τσιώμος, 9. Παρασκευή Σιάρκου, 10. Παναγιώτα Μαρούση, 11. Διονύσιος Μωραΐτης, 12. Δημήτριος Αγαπίου, 13. Διονύσιος Μαρίνης, 14. Παρθενία Χαρίτου, 15. Γεώργιος Μπάτρης, 16. Ιωάννης Γεωργούλης, 17. Κωνσταντίνος Ανθουλάκης, 18. Δημήτριος Γεροντάρης, 19. Γεώργιος Τσιώμος, 20. Μαρία Μανιού, 21. Σταυρούλα Εξηνταθελώνη, 22. Ευδοξία Κότσαρη, 23. Βασίλειος Διαμαντόπουλος



μας δεν είναι εύκολη, είναι όμως η συμμαχία του μέλλοντος που θα αποδώσει καρπούς σε εσάς, τις οικογένειές σας, προς όφελος των συνεργατών του αύριο, είτε αυτοί είναι νέοι συνεργάτες είτε ακόμη και η επόμενη δική σας γενιά», τόνισε στην ομιλία της η κ. Σταθούρου.

Νέες Προϊοντικές Λύσεις

Ο κ. Άγγελος Πολίτης, γενικός διευθυντής πωλήσεων, παρουσίασε στο κοινό τις νέες λύσεις της Allianz Ελλάδος για τις ανάγκες της σύνταξης και της αποταμίευσης, αλλή και τις νέες προϊοντικές επιλογές στον τομέα της Υγείας. «Αξιολογούμε συστηματικά τα νέα δεδομένα της αγοράς και τις συνεχώς μεταβαλλόμενες ασφαλιστικές ανάγκες με στόχο να προσφέρουμε πλήρεις, αξιόπιστες και ανταγωνιστικές λύσεις. Στον κρίσιμο τομέα της Σύνταξης-Αποταμίευσης σχεδιάσαμε σύγχρονα προϊόντα με χαμηλά κόστη και υψηλή ανταποδοτικότητα στον πελάτη και κυρίως την ευελιξία επιλογών σχετικά με τον τρόπο καταβολής του συσσωρευμένου κεφα-



ηλίου, ένα μήνα πριν την έναρξη συνταξιοδότησης, ώστε ο πελάτης να αποφασίζει με βάση τα δεδομένα εκείνης της χρονικής στιγμής», ανέφερε ο κ. Άγγελος Πολίτης. Αναφορικά με τις προϊόντικές αλλαγές στο σκέλος της Υγείας, ο κ. Α. Πολίτης παρουσίασε στο κοινό το "My Primary Care", τη νέα λύση πρωτοβάθμιας περίθαλψης της Allianz που προσφέρει πρόσβαση σε υπηρεσίες εξωνοσοκομειακής φροντίδας.

Ψηφιακή Στρατηγική

Στα νέα δεδομένα που έχει δημιουργήσει η ψηφιοποίηση για τον ασφαλιστικό κλάδο αλλά και στη στρατηγική και στους σχεδιασμούς της Allianz στον τομέα αυτό αναφέρθηκε στην παρουσίαση της η κ. Φιλίππα Μιχάλη, διευθύντρια Market Management & Επικοινωνίας.

«Η ψηφιοποίηση δημιουργεί νέα δεδομένα στο "ταξίδι" του πελάτη κατά την αναζήτηση λύσεων για τις ασφαλιστικές του ανάγκες. Νέα δεδομένα που απαιτούν προσαρμογή του τρόπου δουλειάς για όλους μας. Εμείς στην Allianz ακούμε την αγορά και θέλουμε να πρωταγωνιστήσουμε στο νέο τοπίο που διαμορφώνεται έχοντας ένα ψηφιακό εταιρικό προφίλ, με το συνεργάτη σύμμαχό μας και εφοδιασμένο με τα ψηφιακά εργαλεία που χρειάζεται και τον πελάτη να έχει και ψηφιακή πρόσβαση στα δεδομένα που τον αφορούν», υπογράμμισε η κ. Φιλίππα Μιχάλη.

Στη συνέχεια παρουσίασε στους συνεργάτες του Agency τους σχεδιασμούς που υλοποιεί ήδη η εταιρία και στους 3 άξονες – Εταιρία, Συνεργάτης, Πελάτης - και οι οποίοι θα παραδίδονται σταδιακά μέσα στο επόμενο δωδεκάμηνο. Κορυφαία στιγμή της εκδήλωσης αποτέλεσε η βράβευση των συνεργατών του δικτύου Agency της Allianz Ελλάδος που ξεχώρισαν μέσα στο 2013 με τις εξαιρετικές τους επιδόσεις στις πωλήσεις, αλλά και στη στελέχωση, συμβάλλοντας στην ανάπτυξη του δυναμικού των πωλήσεων.



24. Ελένη Τσελεμπίδου, 25 Μαρία Ράιου, 26. Σοφία Δημητριάδη, 27. Γεώργιος Λιούτας, 28. Σπύρος Παπαδημητρίου, 29. Μαρία Πατρικίου, 30. Ιωσήφ Σάσσης, 31. Ευγενία Κατσιγιάννη, 32. Γεώργιος Γεωργουλής, 33. Φίλιππος Μελετίου, 34. Μαρίνα Νέγγρου, 35. Γεράσιμος Προδρομίτης, 36. Κωνσταντίνη Κούρτη, 37. Χαράλαμπος Κουτέλης, 38. Βάια Φώτογλου

Allianz Βραβεύσεις 2014

Ιωάννης Κωτσαρίνης, Συντονιστής Α'	
1n θέση	Ποθυβράβευση
1n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
1n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
2n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
1n θέση	Στελέχωση Ομάδας
Δημήτριος Μπάτρης, Συντονιστής Α'	
2n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
2n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
3n θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
2n θέση	Στελέχωση Ομάδας
Δημήτριος Σφήκας, Συντονιστής Α'	
3n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
3n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
1n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
Σπύρος Μελετίου, Συντονιστής Α'	
4n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Ιωάννης Στρεϊδάς, Συντονιστής Α'	
5n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
1n θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
3n θέση	Στελέχωση Ομάδας
Δημήτριος Κούρτης, Συντονιστής Α'	
6n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
3n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
2n θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
Σταύρος Διαμαντόπουλος, Συντονιστής Α'	
7n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Κοσμάς Τσιώμος, Συντονιστής Α'	
8n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Παρασκευή Σιάρκου, Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α'	
1n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
1n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
1n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
2n θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
1n θέση	Στελέχωση Ομάδας
Παναγιώτα Μαρούση, Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α'	
3n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
2n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
1n θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
Διονύσιος Μωραΐτης, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
1n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
2n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
1n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής
1n θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
Δημήτριος Αγαπίου, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
3n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
1n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Διονύσιος Μαρίνης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
1n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
Παρθενία Χαρίτου, Ασφαλιστική Σύμβουλος	
4n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
1n θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
Γεώργιος Μπάτρης, Αναπληρωτής Συντονιστής Α'	
2n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
3n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Ιωάννης Γεωργουλής, Αναπληρωτής Συντονιστής Α'	
3n θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
Κωνσταντίνος Ανθουλάκης, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
2n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής

Δημήτριος Γεροντάκης	
Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
4n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
4n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Γεώργιος Τσιώμος, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
5n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
2n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
10n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Μαρία Μανιού, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
6n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
3n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
3n θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
Σταυρούλα Εξινταβελώνη, Ασφαλιστική Σύμβουλος	
7n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Ευδοξία Κότσαρη, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
8n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
5n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
4n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής
Ιουλίτσα Κωτσαρίνη, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
9n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
8n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
2n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής
4n θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
Βασίλειος Διαμαντόπουλος, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
10n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
2n θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
Ελένη Τσελεμπίδου, Ασφαλιστική Σύμβουλος	
11n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
7n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Μαρία Ράιου, Ασφαλιστική Σύμβουλος	
12n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Σοφία Δημητριάδη, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
13n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων
Γεώργιος Λιούτας, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
14n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Σπύρος Παπαδημητρίου, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
15n θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Μαρία Πατρικίου, Ασφαλιστική Σύμβουλος	
5n θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
Ιωσήφ Σάσσης, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
6n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
3n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής
Ευγενία Κατσιγιάννη, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
9n θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών
Γεώργιος Γεωργουλής, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
3n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
Φίλιππος Μελετίου, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
5n θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
Μαρίνα Νέγγρου, Ασφαλιστική Σύμβουλος	
2n θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
Γεράσιμος Προδρομίτης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
3n θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
Δημήτριος Θεοδορόπουλος, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2014	
Κωνσταντίνη Κούρτη, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2014	
Χαράλαμπος Κουτέλης, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2014	
Βάια Φώτογλου, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2014	



Αριστερά, η ομάδα της Allianz μαζί με τον υπερμαραθωνοδρόμο Dean Karnazes μετά το τέλος των διαδρομών. Κάτω, ο κ. Π. Παπανικολάου βραβεύει τον Ολυμπιονίκη Σπύρο Γιαννιώτη.



Το Navarino Challenge στήριξε η Allianz

Με πλήθος συμμετοχών ολοκληρώθηκε το Navarino Challenge, η αθλητική διοργάνωση στην οποία η Allianz Ελλάδος ήταν επίσημος χορηγός. Άνθρωποι κάθε ηλικίας έτρεξαν χωρίς ανταγωνισμό και χωρίς χρονόμετρα για καλό σκοπό: τη διάδοση της άθλησης, του υγιεινού τρόπου διαβίωσης, αθλή και την ευαισθητοποίηση του κοινού σχετικά με την παιδική παχυσαρκία, ενώ στις διαδρομές συμμετείχαν και 22 εκπρόσωποι της Allianz από το ανθρώπινο δυναμικό και το Δίκτυο Πωλήσεων στηρίζοντας έμπρακτα τα μηνύματα της διοργάνωσης. Νιώθω περήφανος για την ομάδα των ανθρώπων της Allianz που συμμετείχαν στις διαδρομές στηρίζοντας έμπρακτα

μία εξαιρετική διοργάνωση με σημαντικά μηνύματα για όλους μας, δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Πέτρος Παπανικολάου. Πρεσβευτής του «Navarino Challenge» για μια ακόμη χρονιά ήταν ο Ελληνοαμερικανός Dean (Κωνσταντίνος) Karnazes, ένας εκ των κορυφαίων υπερμαραθωνοδρόμων στον κόσμο, μεταφέροντας, σε όλο τον κόσμο, το μήνυμα της ευαισθητοποίησης σχετικά με την παιδική παχυσαρκία και την καταπολέμησή της, μέσω της Μεσογειακής διατροφής και της άσκησης. Στο πλαίσιο της ημερίδας ο κ. Παπανικολάου βράβευσε τον Ολυμπιονίκη και Παγκόσμιο Πρωταθλητή στην κοιλύμηση κ. Σπύρο Γιαννιώτη για τη συνολική του πορεία.

Οι κορυφαίοι του Agency στο Δουβλίνο

Το Δουβλίνο επισκέφθηκαν οι κορυφαίοι του δικτύου Agency της Allianz Ελλάδος. Ο διαγωνισμός πωλήσεων που διήρκεσε 12 μήνες, είχε επίκεντρο τις λύσεις της Allianz για τις ανάγκες της Σύνταξης, Αποταμίευσης και Συσώρευσης Κεφαλαίου και κεντρικό μήνυμα «Διεκδίκηση και Συμμετοχή». Στο πλαίσιο του ταξιδιού, πραγματοποιήθηκε συνάντηση εργασίας του δικτύου πωλήσεων με στελέχη της εταιρίας, όπου υπήρξε η ευκαιρία να συζητηθούν τόσο επίκαιρα θέματα της αγοράς όσο και της εταιρίας.



Η κ. Φιλίππα Μιχάλη διευθύντρια Market Management & Επικοινωνίας με τη 2η νικητήρια ομάδα του διαγωνισμού).

Στήριξη στη νεανική επιχειρηματικότητα

Για ακόμα μια χρονιά, η Allianz επέλεξε να στηρίξει ενεργά τη νέα γενιά και τη νεανική επιχειρηματικότητα μέσα από τη χορηγία της στο πρόγραμμα «Εικονική Επιχείρηση», ένα παγκόσμιο εκπαιδευτικό πρόγραμμα που υλοποιείται στη χώρα μας τα τελευταία 8 χρόνια από το Σωματείο Επιχειρηματικότητας Νέων / Junior Achievement Greece. Η Allianz Ελλάς στήριξε για μια ακόμη χρονιά την πρωτοβουλία του ΣΕΝ/ΙΑ και το δημιουργικό ταλέντο των μαθητών που διαγωνίστηκαν στον τελικό, και οι οποίοι εστάστηκαν στη δημιουργία τεχνολογικών εφαρμογών για την ασφάλεια, την υγεία και τον πολιτισμό, στην κοινωνική προσφορά σε ευπαθείς κοινωνικές ομάδες, στην ευαισθητοποίηση σε φλέγοντα κοινωνικά θέματα καθώς και στην προώθηση οικολογικών και αγροτικών προϊόντων.

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

Έδωσε 164 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις στο 8μηνο

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ποσό 163,6 εκατ. ευρώ έχει καταβάλει η Interamerican σε 199.123 περιπτώσεις για αποζημιώσεις κατά το πρώτο οκτάμηνο του έτους, ενώ πέρυσι, κατά το αντίστοιχο χρονικό διάστημα είχε πληρώσει 185 εκατ.

Συγκεκριμένα, η Interamerican κατά το διάστημα Ιανουαρίου-Αυγούστου κατέβαλε στο κλάδο ζωής 70,1 εκατ. ευρώ σε 18.273 περιπτώσεις θανάτου, λήξης συμβολαίων, ανικανοτήτων και εξαγορών, ενώ για ατομικά συμβόλαια υγείας αποζημίωσε με 37,3 εκατ. 107.208 περιπτώσεις. Ειδικότερα, οι καταβολές για νοσοκομειακά και επιδοματικά προγράμματα ασφαλίσης ανήλθαν στα 14,2 και για ασφαλιστικές καλύψεις Medisystem στα 23,1 εκατ. ευρώ. Στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων, οι αποζημιώσεις αυτοκινή-

του κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο (40,5 εκατ.) επί του συνόλου των καταβολών που έφθασαν στα 48 εκατ. σε 36.537 περιπτώσεις. Οι θάνατοι που αναγγέλθηκαν από τροχαία δυστυχήματα ήταν 22, έναντι 26 αναγγελιών κατά το περυσινό οκτάμηνο. Στις ομαδικές ασφαλίσεις, πληρώθηκαν αποζημιώσεις για συμβόλαιο ζωής και ζημιών, Medisystem και συνταξιοδοτικά, συνολικά 8,2 εκατ. ευρώ

Αποζημιώσεις 8μήνου 2014		
Κλάδος	Πλήθος	Ποσόν (εκατ. €)
Ζωής	18.273	70,1
Υγείας	107.208	37,3
Γενικές	36.537	48
Ομαδικές	37.105	8,2
Σύνολο	199.123	163,6



Ο κ.Γιώργος Κώτσαλος διευθύνων σύμβουλος του ομίλου

σε 37.105 περιπτώσεις. Παράλληλα η εταιρία όπως τονίζεται, υποστηρίζει την πελάτοκεντρική πολιτική της με το σύστημα παρακολούθησης Service Level

Agreements (πληασιού δέσμευσης), έχοντας ελαχιστοποιήσει τον χρόνο ανταπόκρισης των επιμέρους Διευθύνσεων ανά εμπορική δραστηριότητα για την έκδοση συμβολαίων, ενώ από τις αρχές του έτους εφαρμόζει ένα πρωτοποριακό σύστημα ποιοτικού ελέγχου των υπηρεσιών εξυπηρέτησης (NPS Tracking).

Πρόγραμμα ασφάλισης για το Συνεταιρισμό Αστυνομικών Αττικής

Ο Προμηθευτικός και Καταναλωτικός Συνεταιρισμός Αστυνομικών Αττικής και η Interamerican,

σχεδίασαν εν τω μεταξύ από κοινού ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα, το "Affinity Benefits", αποκλειστικά για τους αστυνομικούς του συνεταιρισμού, με το οποίο παρέχονται καλύψεις σε προνομιακή τιμή. Η ασφάλιση έχει ισχύ ακόμη και κατά το χρόνο διατεταγμένης υπηρεσίας και συνδυάζει εξωνοσοκομειακές παροχές, βασική ασφάλεια ζωής και καλύψεις υγείας. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε ένα κοινό 4.500 αστυνομικών και είναι προσαρμοσμένο στις ιδιαίτερες ανάγκες και τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά τους, αποτελώντας την αρχή μιας σειράς ασφαλιστικών προγραμμάτων που θα ακολουθήσουν για την ίδια επαγγελματική ομάδα. Συγκεκριμένα, για την ασφάλεια Ζωής το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο έχει οριστεί στα 10.000 ευρώ, ενώ η εξωνοσοκομειακή περίθαλψη παρέχεται μέσω των συνεργαζομένου με την Interamerican πανελλαδικού δικτύου της Euromedica, περιλαμβάνοντας ιατρικές επισκέψεις, διαγνωστικές εξετάσεις και προληπτικό έλεγχο (check up). Όσον αφορά στη νοσοκομειακή περίθαλψη, στην Ελλάδα παρέχεται κάλυψη για νοσηλεία σε όλα τα ιδιωτικά και κρατικά νοσηλευτικά ιδρύματα και στο εξωτερικό μετά από ξαφνική ασθένεια ή ατύχημα, με ανώτατο καταβαλλόμενο ποσόν ετησίως ανά ασφαλισμένο τις 300.000 ευρώ.

INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Υποστήριξε 154 χιλιάδες περιστατικά

ΑΥΞΗΣΗ κατά 5,1% έναντι του αντίστοιχου χρονικού διαστήματος της περυσινής χρονιάς παρουσίασε φέτος κατά το πρώτο εξάμηνο η ζήτηση υπηρεσιών βοήθειας της Interamerican – οδικής και άμεσης ιατρικής. Η εταιρεία υποστήριξε συνολικά 153.951 περιστατικά έναντι 146.545 κατά το πρώτο εξάμηνο του 2013, ανταποκρινόμενη σε 137.292 περιπτώσεις με οδική βοήθεια και σε 16.659 κλήσεις για άμεση ιατρική βοήθεια. Η παραγωγή ασφαλιστρών εξαμήνου έφθασε τα 13,7 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 3% (13,3 εκατ. κατά το διάστημα Ιανουαρίου – Ιουνίου πέρυσι). Η Interamerican στο σύνολο των υπηρεσιών βοήθειας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΑΕΕ, παραμένει κυρίαρχος με μερίδιο 31,1% έχοντας αναπτύξει και συνέργειες παροχής υπηρεσιών με άλλες εταιρείες.

Ειδικότερα, στην οδική βοήθεια η εταιρεία παρέσχε υπηρεσίες επιτόπου εξυπηρέτησης οχημάτων σε 50.154 περιπτώσεις, ρυμούλκησης σε 41.571 και φροντίδας ατυχήματος με την υπηρεσία Autohelp σε 41.955 περιστατικά, ενώ μετέφερε στην έδρα τους 3.612 οχήματα, με μέσο χρόνο ανταπόκρισης τη μισή ώρα σύμφωνα με τα στοιχεία έρευνας στην πελάτεια βάση. Κίνηση εξυπηρέτησης περιστατικών παρουσιάζουν και οι συνεργασίες με τον Αυτοκινητόδρομο Αιγαίου και τη Γέφυρα Α.Ε. Η εταιρία, στον ευαίσθητο τομέα της άμεσης ιατρικής βοήθειας ανταποκρίθηκε σε 2.582 κλήσεις για επείγουσα αεροδιακομιδή. Στις από αέρος υγειονομικές μεταφορές παρατηρεί-

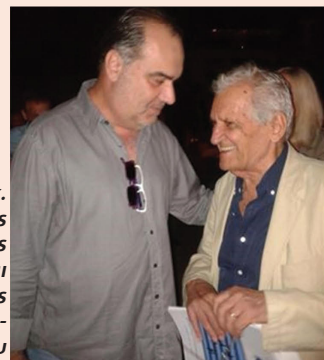


Οι κκ. Γιώργος Μαυρέλης και Γιώργος Βαθιάς

ται αύξηση της τάξεως του 20% σε σύγκριση με πέρυσι, που οφείλεται κυρίως στις σημαντικές συμφωνίες υποστήριξης που η εταιρεία έχει συνάψει με δήμους της νησιωτικής Ελλάδας, όπου παρουσιάζονται τα περισσότερα περιστατικά με από όφελος για τους κατοίκους των νησιών. Μάλιστα, υφίστανται και νέες συμφωνίες με την τοπική αυτοδιοίκηση που πρόκειται να ανακοινωθούν σύντομα, όπως δηλώνει ο Γ. Μαυρέλης, γενικός διευθυντής εργασιών, υπογραμμίζοντας και την ουσιαστική συνεργασία με την HELLENIC SEAWAYS, στη βάση της οποίας υποστηρίζονται και φέτος χιλιάδες ταξιδιώτες της ακτοπλοϊκής εταιρείας. Από την πλευρά του ο γενικός διευθυντής της Interamerican Βοήθειας Γ. Βαθιάς επισημαίνει ότι από τον περασμένο Μάρτιο η εταιρεία έχει προχωρήσει σε βελτιώσεις των προγραμμάτων οδικής βοήθειας που παρέχονται ανεξάρτητα από την ασφάλιση οχήματος και καλύπτουν οχήματα μ.β. μέχρι 3,5 τόνων, με ενιαία πανελλαδική κάλυψη και ασφαλιστρο, ενώ απλοποίηση και βελτιώσεις έχουν επέλθει και στους νέους όρους ασφαλίσης για οδική και άμεση ιατρική βοήθεια, καθώς και για την ταξιδιωτική ασφάλιση.

Εξυπηρέτηση Ασφαλισμένων – 1ο εξάμηνο 2014			
ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ	ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ	ΑΜΕΣΗ ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ	ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ
Επιτόπου επίσκεψη	50.154	Αερομεταφορές	61
Ρυμούλκηση	41.571	Μεταφορές με Ασθενοφόρο	2.582
Επαναπατρισμός	3.612	Περιστατικά Παγκοσμίως	
Φροντίδα Ατυχήματος	41.955	Ιατρικές Συμβουλές	15.228
Σύνολο	137.292	Σύνολο	16.659

Βήμα στον Πολιτισμό



Οι κκ. Τίτος Πατρίκιος και Βασίλης Χατζηιακώβου

Τη χορηγική υποστήριξη της Interamerican είχε η εκδήλωση πολιτισμού που οργάνωσε ο Οργανισμός Πολιτισμού, Αθλητισμού και Νεολαίας του Δήμου Αθηναίων με τη συνεργασία των εκδόσεων "Μανδραγόρας" και "Μικρός Ήρωας" στην πλατεία Κλαυθμώνος. Η εταιρεία, στο πλαίσιο των πρωτοβουλιών κοινωνικής υπευθυνότητας, υπογράμμισε με τη συνδρομή της τη σημασία της εκδήλωσης "Είμαστε εδώ – με ποιήματα και μουσική", που έγινε πλέον ετήσιος θεσμός, για την ποιότητα ζωής των πολιτών και ως «αντίδοτο» στην κρίση.

Στην πλατεία βρέθηκαν μια πλειάδα σημαντικών ποιητών που διάβασαν από τα έργα τους και μοιράστηκαν με το κοινό που κατέ-

κλήσε τον χώρο, τους μουσικούς που υποστήριξαν την ερμηνεία των τραγουδιών σε μελοποιημένα ποιήματα και τη φιλαρμονική ορχήστρα του Δήμου Αθηναίων που συμμετείχε, την ιδιαίτερη ατμόσφαιρα της βραδιάς με κοινή την εντύπωση ότι η "Ελλάδα αντιστέκεται και επιμένει", με όλη της τα γράμματα και τις τέχνες. Να σημειωθεί ότι πρόσφατα η Interamerican χορήγησε ταξιδιωτική ασφάλιση στην Παιδική Χορωδία Rosarte, που συμμετείχε στην 8η Ολυμπιάδα Χορωδιών στη Ρίγα Λεττονίας, καθώς και στην αποστολή ομάδας μαθητών και μαθητριών με πρωτοβουλία του Κέντρου Έρευνας και Δράσης για την Ειρήνη (ΚΕΔΕ) στην κατασκήνωση ειρήνης, στην Κυρήνεια της Κύπρου.

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ κλάδος επωμίζεται μεγάλο κόστος από τις ζημιές που προκαλούν τα ακραία καιρικά φαινόμενα όπως οι πλημμύρες που προκαλούν σημαντικές καταστροφές σε περιουσιακά στοιχεία. Στο πλαίσιο αυτό η Interamerican ενημερώνει τους ασφαλισμένους της και ευρύτερα τους πολίτες υποδεικνύοντας ενέργειες για προστασία από καταιγίδα από θέση σε εσωτερικό χώρο, σε αυτοκίνητα, εκτίμηση της απόστασης από την καταιγίδα, απαιτούμενες ενέργειες κατά τη διάρκεια χαλαζόπτωσης. Ειδικότερα, για τα βασικά της αντιμετώπισης των πλημμυρών η εταιρεία, παρατηρώντας ότι η κλιματική αλλαγή κάνει όλο και συχνότερο το φαινόμενο με απρόβλεπτη έκταση των συνεπειών, συμβουλεύει:

- να ελέγχουμε τακτικά την ασφάλεια και αρτιότητα των υδραυλικών εγκαταστάσεων του σπιτιού για την αποφυγή εσωτερικών διαρροών και πλημμυρών.
- να αποφράσουμε –ιδιαίτερα σε περιόδους βροχοπτώσεων– τα φρεάτια και τις υδρορροές της κατοικίας από φερτά υλικά.

Κατά την εξέλιξη πλημμύρας, να αποφεύγουμε την παραμονή μας σε υπόγειους χώρους και περιορίζουμε τις εξωτερικές μετακινήσεις μας στις απολύτως αναγκαίες και ασφαλείς.

- να μη διασχίζουμε χειμάρους (πεζοί ή με αυτοκίνητο) και να εγκαταλείπουμε το αυτοκίνητό μας αν ακινητοποιηθεί σε πλημμυρισμένη περιοχή.

- να αποφεύγουμε τη διάβαση ή παραμονή σε περιοχές όπου σημειώνονται κατολισθήσεις.
- να μένουμε μακριά από πλημμυρισμένες περιοχές και δεν κινούμαστε μέσα σε αυτές όπου δεν μπορούμε να αναγνωρίσουμε την ομαλότητα/ακεραι-

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA



Πρόληψη η καλύτερη ασφάλεια



μυρισμένες περιοχές και δεν κινούμαστε μέσα σε αυτές όπου δεν μπορούμε να αναγνωρίσουμε την ομαλότητα/ακεραι-

ότητα και σταθερότητα των επιφανειών (δρόμων, πεζοδρομίων, κλιμακοστασίων, εδάφους κ.λπ.)

- να μένουμε μακριά από ηλεκτροφόρα καλώδια.

Μετά την πλημμύρα και πριν από οποιασδήποτε εργασία αποκατάστασης στο σπίτι, να διακόπτουμε τη ρευματοδότηση και την παροχή νερού.

- να φοράμε κλειστά παπούτσια για την αποφυγή τραυματισμών και να εξετάζουμε σχολαστικά το σπίτι για το ενδεχόμενο διάβρωσης και καταστροφών (τοίχους, ανοίγματα, ηλεκτρικές και υδραυλικές εγκαταστάσεις).
- να θυμόμαστε ότι κίνδυνοι υφίστανται και μετά την υποχώρηση των υδάτων.

Σημειώνεται ότι η Interamerican στον κλάδο Πυρός κατέγραψε κατά το οκτάμηνο Ιανουαρίου-Αυγούστου του έτους 172 περιπτώσεις ζημιών από έντονα καιρικά φαινόμενα. Στον κλάδο, τα περιστατικά αποζημιώσεων για πλημμύρες ακολούθησαν αυτά που είχαν ως αιτία τη διαρροή σωληνώσεων (207), την κλοπή και διάρρηξη (193) και τη θραύση κρυστάλλινων (175), με συνολικό ποσόν αποζημιωτικών καταβολών της εταιρείας για συμβόλαιο Πυρός τα 3,2 εκατ. ευρώ.

Ο Γιώργος Σπαντιδάκης, διευθυντής αποζημιώσεων γενικών ασφαλίσεων της Interamerican, τονίζει τη χαμηλή διείσδυση της ασφάλισης κατοικίας στη χώρα μας (περί το 15%), που έχει συρρικνωθεί ακόμη περισσότερο λόγω της κρίσης παρουσιάζοντας ταυτόχρονα το ανησυχητικό στοιχείο της μερικής κάλυψης, μόνο για τους κινδύνους πυρκαγιάς και σεισμού κατά την απαίτηση των τραπεζών ως προϋπόθεση για την έκδοση δανείου.

Επισκευή & Αντικατάσταση ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ



Φροντίδα που “αντανακλά” χαμόγελα

Ζημιά στο κρύσταλλο του αυτοκινήτου σας;

Όλα όσα θέλετε

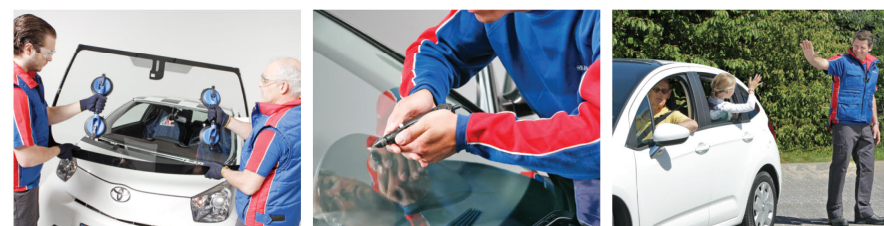
γρήγορα και σίγουρα!

- 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



Αναπτυσσόμενος θεσμός το Bancassurance



Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΠΑΣΙΒΑΝΗ**
Διευθυντή
Bancassurance
της Συνεταιριστικής
Ασφαλιστικής

Στη σημερινή απαιτητική οικονομική και συναλλακτική δραστηριότητα, σε ένα τραπεζικό σύστημα, που συνεχώς μεταλλάσσεται, σε ένα περιβάλλον έντονου ανταγωνισμού και ανασφάλειας για την οικονομία γενικότερα αλλά και για τα νοικοκυριά, είναι πρωταρχική ανάγκη η δημιουργία ευέλικτων προϊόντων, που να εξασφαλίζουν τη συναλλακτική δραστηριότητα όλων των συναλληλασσομένων με τις τράπεζες προκειμένου ο χώρος του Bancassurance να αποτελεί μια «φυσική εξέλιξη» για τη σωστή ανάπτυξη όλων των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών.

Η προώθηση και πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από το κατάστημα της Τράπεζας, που στη σύγχρονη οικονομική πραγματικότητα αποτελεί σημείο «one stop shop» για τον πελάτη, εξασφαλίζοντας του έτσι μια πλήρη κάλυψη των χρηματοοικονομικών του αναγκών, αποτελεί ένα μοντέλο και συνάμα ένα σημαντικό εναλλακτικό δίκτυο για τις ασφαλιστικές εταιρείες σε διεθνές πια επίπεδο.

Η συνύπαρξη - συνεργασία Τραπεζών και Ασφαλιστικών εταιρειών προϋπάρχει εδώ και πολλές δεκαετίες.

Στις μέρες μας σε αυτό το απαιτητικό οικονομικό περιβάλλον με τις συνεχώς μεταβαλλόμενες και δύσκολες οικονομικές συνθήκες και τις εξειδικευμένες ανάγκες των πελατών σε όλο το εύρος των χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών καθίσταται απαραίτητη η παροχή ασφαλιστικών προϊόντων που όμως όφεινται και ταυτόχρονα να είναι φθηνά και εύκολα διαθέσιμα.

Οι retail πωλήσεις μέσω των Συνεταιριστικών Τραπεζών αφορούν όλους τους κλάδους ασφάλισης και η διασπορά των τραπεζών αυτών είναι πανελλαδική επιτυγχάνοντας την έντονη δραστηριοποίηση των τοπικών κοινωνιών σε όλα τα κοινωνικά στρώματα και τη μεγάλη διείσδυση στις επιχειρηματικές κινήσεις.



των τραπεζικών εργασιών.

Βασική και πρωταρχική όμως επιδίωξη των τραπεζών στην ενασχόληση τους με το bancassurance είναι η διασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου και η ελαχιστοποίηση των τυχόν επισφαλειών.

Εμείς στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, όντας σε πλήρη συνεργασία μαζί τους, αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες της τοπικής κοινωνίας και προσπαθούμε να δημιουργήσουμε και να παρέχουμε προϊόντα τέτοια που να απορρέουν τον κοινό τρόπο σκέψης μας στην κοινωνία σαν μια εταιρεία της κοινωνικής οικονομίας.

Σε κάθε περίπτωση, τα βασικά χαρακτηριστικά αυτών των προγραμμάτων είναι η απλότητα των όρων και των καλύψεων, που συνεπάγεται εύκολη και άμεση κατανόηση από την πλευρά του πελάτη καθώς και η ταχύτητα των διαδικασιών, που κατά κανόνα ολοκληρώνονται με άμεσο τρόπο στο τραπεζικό κατάστημα.

Γι' αυτό ακριβώς, τον πρώτο λόγο έχουν ασφαλιστικά προγράμματα που σχετίζονται με :

-Τις ασφαλίσσεις που αφορούν τη ζωή και την υγεία του δανειολήπτη ή του εγγυητή.

-Τις ασφαλίσσεις που αφορούν τα περιουσιακά στοιχεία, τα οποία τοποθετήθηκαν σαν υποθήκη για να δανειοδοτηθεί ο πελάτης.

Με αυτόν τον τρόπο οι τράπεζες διασφαλίζουν όχι μόνο τα συμφέροντά τους, αλλά και τον κοινωνικό τους ρόλο από το κόστος που θα είχαν εξαργυρώνοντας τις εγγυήσεις τους αν κάποιος δανειολήπτης τους πάθαινε κάτι σοβαρό και αδυνατούσε αυτός ή η οικογένειά του να αποπληρώσει το δάνειό του.

-Την ασφάλιση με ομαδικά ασφαλιστήρια για τους υπαλλήλους των τραπεζών.

-Την ασφάλιση των μεριδούχων των Συνεταιριστικών Τραπεζών με ομαδικά συμβόλαια ατυχημάτων, που οι τράπεζες τα προσφέρουν στους μεριδούχους τους. Η παροχή αυτού του προγράμματος αντιστοιχεί σε ασφαλισμένο κεφάλαιο ισόποσο ή πολλαπλάσιο της αξίας των μερίδων που κατέχει ο κάθε μεριδούχος.

-Τις ασφαλίσσεις φωτοβολταϊκών (κατασκευή και λειτουργία).

-Τις ασφαλίσσεις κατά παντός κινδύνου μεγάλων κατασκευαστικών έργων.

-Τις ασφαλίσσεις μεταφορών .

-Τις ασφαλίσσεις αυτοκινήτων και σκαφών αναψυχής.

Γενικότερα οι retail πωλήσεις μέσω των Συνεταιριστικών Τραπεζών αφορούν όλους τους κλάδους ασφάλισης και η διασπορά των τραπεζών αυτών είναι πανελλαδική επιτυγχάνοντας την έντονη δραστηριοποίηση των τοπικών κοινωνιών σε όλα τα κοινωνικά στρώματα και τη μεγάλη διείσδυση στις επιχειρηματικές κινήσεις.

Η κάθε τράπεζα ανάλογα με την εμπορική της πολιτική, τη φιλοσοφία της και τις

οούν σε συνεχή βάση τους υπαλλήλους παρέχοντας παράλληλα με τις τραπεζικές υπηρεσίες και ολοκληρωμένες ασφαλιστικές συμβουλές με διττό αποτέλεσμα: την ορθή και προσαρμοσμένη στις εκάστοτε ανάγκες ασφάλιση των πελατών, αλλά και την απαραίτητη διασφάλιση των συμφερόντων της τράπεζας προκειμένου να είναι βιώσιμη και ανταγωνιστική.

Η χρονιά που διανύουμε μας βρίσκει πανέτοιμους σαν σύστημα. Έχει ολοκληρωθεί η διαδικασία της on line σύνδεσης της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής με τις τράπεζες και με κάθε υποκατάστημα ξεχωριστά, ώστε οι υπάλληλοι των τραπεζών ε-



προτεραιότητες της προσαρμόζει αντίστοιχα και την ενασχόληση της με την πώληση ανάλογων ασφαλιστικών προϊόντων.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική και οι Συνεταιριστικές Τράπεζες ακολουθώντας πάντα πιστά τις επιταγές της νομοθεσίας, της Τράπεζας της Ελλάδος αλλά και την αυξημένη ευαισθησία τους στη σωστή και πλήρη κάλυψη των πελατών – μεριδούχων – συνεταιρών, εκπαιδεύουν και πιστοποι-

κτός από τη συνεχή εκπαίδευση και ενημέρωση να έχουν ένα ολοκληρωμένο σύστημα ασφάλισης, που με τον τρόπο που είναι δομημένο να τους οδηγεί βήμα-βήμα από την απλή παρουσίαση του προγράμματος στον πελάτη μέχρι την on line αποστολή της αίτησης ασφάλισης στην εταιρεία μας. Χαρακτηριστικό των παραπάνω είναι ο διαδραστικός τρόπος και οι έλεγχοι σε κάθε στάδιο προκειμένου να ολοκλη-

ρώνεται η διαδικασία της ασφάλισης με άμεσες και ασφαλείς διαδικασίες.

Παρόμοιο είναι και το σύστημα με το οποίο προχωράμε με απλό και ξεκάθαρο τρόπο στις διαδικασίες της αποζημίωσης. Γίνεται η αναγγελία της ζημίας στα κατά τόπους γραφεία και αφού μεταβιβαστεί στην εταιρεία μας με τη βοήθεια του ηλεκτρονικού συστήματος διαχείρισης ζημιών (ηλεκτρονικοί φάκελοι αποζημίωσης), ολοκληρώνουμε τη διαχείριση της ζημίας και φτάνουμε στην αποστολή της αποζημίωσης στο λογαριασμό του πελάτη μας αφού όλοι τους έχουν λογαριασμό στη Συνεταιριστική Τράπεζα με την οποία συνεργάζονται.

Όλα αυτά τα χρόνια που λειτουργεί το bancassurance στην εταιρεία μας με τις Συνεταιριστικές Τράπεζες έχουν γίνει τα απαραίτητα βήματα με τη βοήθεια όλων των συμμετεχόντων ώστε να βρεθούμε σήμερα με ένα σύστημα πλήρως δομημένο, εκσυγχρονισμένο, εναρμονισμένο με τις απαιτήσεις της ΤτΕ και ένα επαρκώς εκπαι-

δευμένο και πιστοποιημένο προσωπικό ώστε να παρέχουμε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις αναγκαίες και πληρέστερες ασφαλιστικές υπηρεσίες στους πελάτες μεριδιούχους των τραπεζών.

Το εγχείρημα ήταν δύσκολο αν αναλογιστεί κανείς ότι οι Συνεταιριστικές Τράπεζες ήταν 16 στο σύνολο με ξεχωριστές φιλοσοφίες, ποικίλες κοινωνικές δομές και διαφορετικά συστήματα.

Παρόλα αυτά εμείς στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική δείξαμε επιμονή, υπομονή, συνέπεια στα λόγια και στις πράξεις μας, βελτιώνοντας πρώτα από όλα εμείς τον εαυτό μας και τα προϊόντα μας. Αποδείξαμε ότι οι συνέργειες με σωστές δομές, εμπιστοσύνη, σεβασμό και όραμα έχουν και παρόν και μέλλον. Πιστεύουμε στο θεσμό και στο έργο που επιτελούν οι Συνεταιριστικές Τράπεζες στις τοπικές κοινωνίες και δεσμευόμαστε καθημερινά ότι θα είμαστε πηλί τους για να στηρίζουμε αυτές, τον θεσμό και τους πελάτες τους ώστε να νιώθουν δικαιωμένοι που εμπιστεύονται

τις Συνεταιριστικές Τράπεζες και τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική για την εκπλήρωση των ονείρων τους και των επιχειρηματικών τους σχεδίων.

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική δημιουργούμε και προωθούμε μέσω των Συνεταιριστικών Τραπεζών ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προϊόντα με γνώμονα την εξυπηρέτηση του πελάτη, την κάλυψη των αναγκών του, τη στήριξη και την υποστήριξη των τοπικών παραγωγικών μονάδων.

Έχοντας ως βάση τη μεγάλη μας εμπειρία σαν εταιρεία από την πολύχρονη παρουσία μας στον ασφαλιστικό χώρο, αληθιά και τη διεθνή τεχνογνωσία που μας παρέχουν οι Ευρωπαίοι συνεταιριστές μέτοχοι μας, προσφέρουμε σύγχρονα προϊόντα, ποιοτικά αναβαθμισμένες υπηρεσίες, παρέχοντας παράλληλα μια πλήρη ομπρέλα προστασίας σε όλους τους μεριδιούχους πελάτες των Συνεταιριστικών Τραπεζών, ώστε να αισθάνονται σιγουριά και προστασία απέναντι στις υποχρεώσεις που έχουν αναλάβει.

Ασφάλισε τον πελάτη σου σε λιγότερο από 3'

Όλα αυτά τα χρόνια που λειτουργεί το bancassurance στην εταιρεία μας με τις Συνεταιριστικές Τράπεζες έχουν γίνει τα απαραίτητα βήματα ώστε να βρεθούμε με ένα σύστημα εκσυγχρονισμένο και εναρμονισμένο με τις απαιτήσεις της ΤτΕ και ένα επαρκώς εκπαιδευμένο και πιστοποιημένο προσωπικό

ΜΑΘΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ

→ www.pro.insurancemarket.gr

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ



Ταξίδι στο Περού αντάξιο με τα σημαντικά αποτελέσματα της εταιρίας

Το μαγευτικό και μυστηριώδες Περού ήταν η επιβράβευση για τα θετικά αποτελέσματα μιας πολύ επιτυχημένης και δύσκολης χρονιάς, των κορυφαίων συνεργατών της Generali. Ασφαλιστικοί σύμβουλοι του αποκλειστικού δικτύου πωλήσεων της εταιρίας, και ανεξάρτητοι πράκτορες και μεσίτες ασφαλείων συνεργάτες της εταιρίας, ως μία ενιαία και δεμένη ομάδα, έζησαν συγκλονιστικές εμπειρίες σε μία χώρα έντονων αντιθέσεων.

Έναν ακόμη προορισμό ζωής, σημείωσε

μεταξύ των πολλών «κατακτήσεων» του η παρέα της Generali. Άνδεις, Λίμα, Μάτσου Πίτσου, Ίνκας, Κούσκο, ρέξεις φορτισμένες με μυθολογικά στοιχεία που έλκουν εκατομμύρια ταξιδιώτες από όλο τον κόσμο. Για οκτώ ημέρες οι συνεργάτες της Generali άφησαν πίσω έγνοιες και σκοτούρες, για να απολαύσουν ένα ταξίδι γεμάτο εικόνες και μοναδικές εμπειρίες. Στις συναρπαστικές διαδρομές τους, δεν ξέχασαν στιγμή και κάποιες από τις βασικές αρχές που ακολουθούν όλο το χρόνο, και στις οποίες οφεί-

λονται οι επιτυχίες τους.

Ο απόλυτος προγραμματισμός, ο τέλειος συντονισμός, η πειθαρχία, η θετική διάθεση και η μέγιστη αποφασιστικότητα που επέδειξαν οι κορυφαίοι της Generali συνέβαλλαν αποφασιστικά στο να ανταποκριθούν πλήρως, στις υψηλές απαιτήσεις ενός «δύσκολου» ταξιδιωτικού μαραθωνίου που περιελάμβανε πολλαπλές, συνεχόμενες διαδρομές, κάθε είδους: υπερατλαντικές αεροπορικές πτήσεις, ατμοσφαιρικές διαδρομές με τρένο, αλλήλα και βόλ-



4. Τ. Παγώνης, Ε. Βαμβακά, Γ. Κυρλάκης, Μ. Κυρλάκη, Ε. Γκιόκα, Χ. Παντελιάς, Γ. Κασιώτης, Σ. Γουδεντζίκη, Χ. Ποθύζος, 5. Γ. Κασιώτης, Χ. Παντελιάς, Σ. Γουδεντζίκη, Χ. Ποθύζος, Ε. Γκιόκα, Γ. Κυρλάκης, Μ. Κυρλάκη, Ε. Βαμβακά, Τ. Παγώνης, 6. Τ. Βασιλόπουλος, Δ. Παπαδόπουλος, Γ. Τούντας, Ι. Λαζάρου, Γ. Αργυρόπουλος, Ν. Σούλλας, Ν. Τσούμας, Κ. Σιάχος, Α. Μπάρλα, Μ. Ιατρόπουλος, 7. Μ. Σωταράκος, Σ. Παπαδόπουλος, Δ. Αλεξανδρίδης, Ν. Νάνου, Α. Γαλανός, Α. Γιοθάνοβιτς, Γ. Μπαξεβάνης, Μ. Κατσικίδης, Σ. Τσακυρίδης

τες με πούλημαν στις φτωχές γειτονιές μιας χώρας που μοιράζεται απλόχερα τη φιλοξενία της, χωρίς να φοβάται να αποκαλύψει και το ταλαιπωρημένο ανθρώπινο πρόσωπό της.

Με ενθουσιασμό και αστείρευτο κέφι,

παρά τις «δοκιμασίες» ενός απαιτητικού προγράμματος, οι πρωταγωνιστές της Generali συλλογικά και με επαγγελματισμό υλοποίησαν με επιτυχία και τα πιο τολμηρά σχέδια των υπευθύνων της εταιρίας και αυτοχαρακτήριστikan με περισσό

χιούμορ ως μέλη «ειδικών δυνάμεων»!

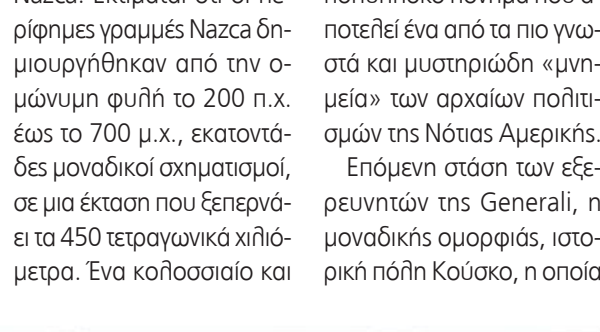
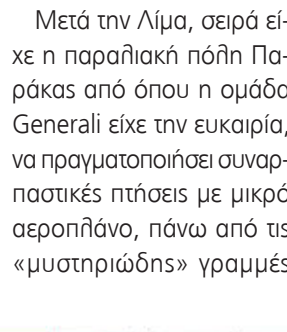
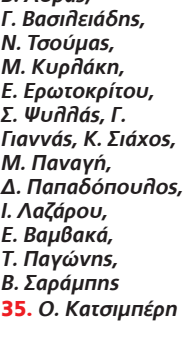
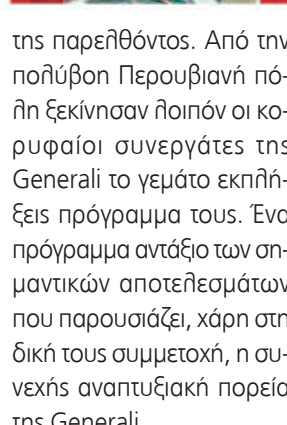
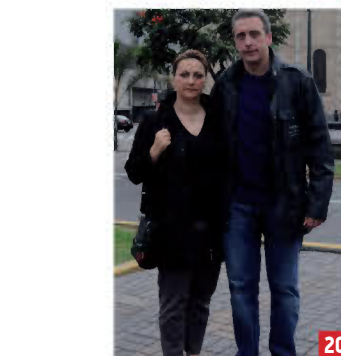
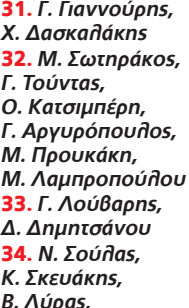
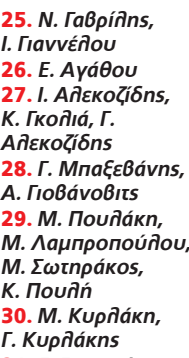
Μια εξερεύνηση του Περού δεν θα μπορούσε παρά να ξεκινήσει από τη Λίμα, την λατινοαμερικανική μεγαλούπολη με την ιδιαίτερη προσωπικότητα, που οφείλεται κυρίως στα έξοχα μνημεία του αποικιακού

1. Π. Δημητρίου, Ν. Σούλλας, 2. Δ. Αλεξανδρίδης, Ν. Νάνου, Μ. Κατσικίδης, 3. Σ. Ψυλλής, Μ. Λαμπροπούλου



8. Χ. Παπάζογλου, Σ. Τσακυρίδης, Π. Δημητρίου, Σ. Παπαδόπουλος, Α. Γαλανός, 9. Γ. Καρνουνάκης, Π. Καθβάδας, Σ. Ψυλλής, Χ. Δασκαλάκης, Σ. Στεφανάκης, 10. Τσαμπουράκη, Δ. Χαντζοπούλου, 11. Ι. Λαζάρου, Δ. Παπαδόπουλος





12. Χ. Αρσόγλου, Δ. Αλεξανδρίδης, Π. Καθβάδας, Χ. Δασκαλάκης, Γ. Καστρινάκης, Σ. Παπαδόπουλος, Α. Γαλανός, Γ. Καρνυπάκης, Σ. Ψυλλής, Σ. Στεφανάκης, Σ. Τσακυρίδης, Μ. Καμπουράκη

13. Φ. Χαρέα, Ο. Κατσιμπέρη
14. Π. Δημητρίου, Δ. Γιαννουδάκης, Μ. Λαμπροπούλου, Μ. Σωτηράκος, Μ. Καμπουράκη, Σ. Τσακυρίδης, Ν. Τσούμας
15. Γ. Καστρινάκης, Χ. Αρσόγλου, Θ. Δασκαλάκη, Α. Γαλανός

16. Δ. Παπαδόπουλος, Ι. Λαζάρου
17. Μ. Πουλάκη, Κ. Πουλή
18. Γ. Μπαξεβάνης, Α. Γιοβάνοβιτς
19. Δ. Αλεξανδρίδης, Ν. Νάνου
20. Δ. Δημητριάδης, Γ. Λούβαρης
21. Θ. Δασκαλάκη
22. Γ. Τούντας, Ο. Κατσιμπέρη, Γ. Αργυρόπουλος
23. Μ. Καμπουράκη, Σ. Παπαδόπουλος
24. Τ. Βασιλόπουλος, Γ. Κασιώτης, Μ. Σωτηράκος, Χ. Παντελιάς

της παρελθόντος. Από την πολύβουλο Περουβιανή πόλη ξεκίνησαν λοιπόν οι κορυφαίοι συνεργάτες της Generali το γεμάτο εκπλήξεις πρόγραμμα τους. Ένα πρόγραμμα αντάξιο των σημαντικών αποτελεσμάτων που παρουσιάζει, χάρη στη δική τους συμμετοχή, η συνεχής αναπτυξιακή πορεία της Generali.

Μετά την Λίμα, σειρά είχε η παραλιακή πόλη Παράκας από όπου η ομάδα Generali είχε την ευκαιρία να πραγματοποιήσει συναρπαστικές πτήσεις με μικρό αεροπλάνο, πάνω από τις «μυστηριώδους» γραμμές

Nazca. Εκτιμάται ότι οι περίφημες γραμμές Nazca δημιουργήθηκαν από την ομώνυμη φυλή το 200 π.χ. έως το 700 μ.χ., εκατοντάδες μοναδικοί σχηματισμοί, σε μια έκταση που ξεπερνάει τα 450 τετραγωνικά χιλιόμετρα. Ένα κολλοσιαίο και

πολύπλοκο πόνημα που αποτελεί ένα από τα πιο γνωστά και μυστηριώδη «μνημεία» των αρχαίων πολιτισμών της Νότιας Αμερικής. Επόμενη στάση των εξερευνητών της Generali, η μοναδικής ομορφιάς, ιστορική πόλη Κούσκο, η οποία

25. Ν. Γαβρίλης, Ι. Γιαννέλου
26. Ε. Αγάθου
27. Ι. Αλεκοζίδης, Κ. Γκολιά, Γ. Αλεκοζίδης
28. Γ. Μπαξεβάνης, Α. Γιοβάνοβιτς
29. Μ. Πουλάκη, Μ. Λαμπροπούλου, Μ. Σωτηράκος, Κ. Πουλή
30. Μ. Κυρήλη, Γ. Κυρήλη
31. Γ. Γιαννούρης, Χ. Δασκαλάκης
32. Μ. Σωτηράκος, Γ. Τούντας, Ο. Κατσιμπέρη, Γ. Αργυρόπουλος, Μ. Προυκάκη, Μ. Λαμπροπούλου
33. Γ. Λούβαρης, Δ. Δημητριάδης
34. Ν. Σούλας, Κ. Σκευάκης, Β. Λύρας, Γ. Βασιλειάδης, Ν. Τσούμας, Μ. Κυρήλη, Ε. Ερωτοκρίτου, Σ. Ψυλλής, Γ. Γιαννής, Κ. Σιάκος, Μ. Παναγή, Δ. Παπαδόπουλος, Ι. Λαζάρου, Ε. Βαμβακά, Τ. Παγώνης, Β. Σαράμπης
35. Ο. Κατσιμπέρη

Οι συμμετέχοντες στο ταξίδι

Κεντρικά Γραφεία Generali

Δημητρίου Παναγιώτης
Σωτηράκος Μιχάλης
Βασιλόπουλος Παναγιώτης
Λαμπροπούλου Μαρία
Σαράμπης Βασίλης

Συνεργάτες Δικτύου Agency της Generali Θεσσαλονίκης

Παπαδόπουλος Σταύρος
Καμπουράκη Μελέτη
Τσακυρίδης Σάκης
Κατσικίδης Μάριος
Μπαξεβάνης Γιώργος & Γιοβάνοβιτς Αλεξάνδρα
Αλεξανδρίδης Δημήτρης & Νάνου Ναταλία
Δασκαλάκης Χριστόφορος
Καντζίδης Σταύρος

Γραφείο Ηρακλείου

Γαλανός Ανδρέας
Στεφανάκης Στέλιος
Τσαμπουράκη Χαρούλα
Γραφείο Χανίων
Καστρινάκης Κώστας
Δασκαλάκη Θεοδοσία
Αρσόγλου Χριστίνα

Γραφείο Κατερίνης

Βασιλειάδης Γιάννης

Γραφείο Καλλιθέας

Μουστάκα Περιστερά
Αργυρόπουλος Ιωάννης
Κυριακόπουλος Άγγελος

Γραφείο Κατεχάκη

Παπάζογλου Χρήστος
Τσώνος Νίκος
Χατζοπούλου Διονυσία

Γραφείο Χίου

Γιαννής Γιώργος
Καρνυπάκης Γιάννης
Ψυλλής Σταμάτης

Γραφείο Κω

Γιαννούρης Γιάννης



ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ



36



37



38



41 42



39 40

36. Τ. Βασιλόπουλος, Σ. Παπαδόπουλος
37. Δ. Γιαννουδάκος, Μ. Ροντογιάννης
38. Χ. Χαρέα, Φ. Χαρέα, 39. Β. Λύρας,
40. Α. Ζηκούλης, 41. Χ. Παπάζογλου,
Δ. Χατζοπούλου, Ν. Τσώνος, 42. Σ. Ψυλλής,
Α. Γαϊανός, Δ. Αλεξανδρίδης,
43. Δ. Παπαδόπουλος, Ι. Λαζάρου,
Μ. Σωτηράκος, Ν. Τσούμας, Ν. Σούλας, 44. Σ.
Τσακυρίδης, Μ. Κατσικίδης, 45. Τ. Παγώνης,
Μ. Σωτηράκος, 46. Μ. Ροντογιάννης,
Λ. Παπαγγελής, Δ. Γιαννουδάκος



43 44



45 46



ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ

47 48

49

47. Ε. Αγάθου, 48. Ι. Αλεκοζίδης, Γ. Αλεκοζίδης, 49. Λ. Σακελλαρίου, Λ. Γούσιος,



50



51



52

50. Ν. Τσούμας, Γ. Αργυρόπουλος,
Δ. Χατζοπούλου, Ο. Κατσιμπέρη,
Γ. Τούντας, 51. Α. Ζηκούλης, Α. Μακρή, Α. Σταθάκη,
Δ. Γιαννουδάκος, Λ. Παπαγγελής, 52. Ν. Νάνου

ραδοσιακό περουβιανό χωριό Chinchero!

Η αρχή του τέλους για το μυθικό ταξίδι είχε φθάσει. Το βραδινό επίσημο γκαλά στο Κούσκο, αποτέλεσε την αφορμή, όπως παραδοσιακά πλέον σε κάθε ταξίδι της Generali συμβαίνει, για μια «επανάληψη» των πλέον εντυπωσιακών στιγμών μέσα από τον φωτογραφικό, πλούσιο σε χιούμορ, φακό του Ιάκωβου Διζικίρικη.

Το μακρύ δρομολόγιο της επιστροφής από την χώρα των Άνδεων ήταν ευκαιρία για απολογισμό ενός ακόμη μνημειώδους ταξιδιού επιβράβευσης σε χρώματα, γεύσεις, ακούσματα μυρωδιές και εμπειρίες που έθεσε νέα όρια για την διοίκηση της Generali. Όρια που θα ξεπεραστούν, όπως κάθε φορά συμβαίνει, με το επόμενο προορισμό επιβράβευσης που θα γίνει γνωστός πολύ σύντομα!



53

54

55

53. Τ. Παγώνης, Γ. Κυρλάκης, 54. Κ. Σκευάκης, Β. Σαράμης, 55. Π. Μουστάκα
56. Λ. Παπαγγελής, Α. Σταθάκη, 57. Δ. Παπαδόπουλος, Ν. Σούλας, 58. Γ. Αργυρόπουλος,
Α. Κυριακόπουλος, Ε. Αγάθου, Δ. Γιαννουδάκος, 59. Δ. Χατζηθεοδοσίου, Α. Χατζηθεοδοσίου,



56 57

58



59

60 61



62

63

64 65



66

67

60. Μ. Ιατρόπουλος, Α. Μπάρλα, 61. Π. Μουστάκα, Γ. Αργυρόπουλος, Α. Κυριακόπουλος, Ν. Τσώνος, Χ. Παπά-ζογλου, Δ. Χατζοπούλου, 62. Α. Γαϊανός, Σ. Τσακυρίδης, Μ. Κατσικίδης, Μ. Καμπου-ράκη, Χ. Δασκαλάκης, Σ. Σεφανάκης, Σ. Ψυλλής, Γ. Καρνούακης, 63. Δ. Χατζοπούλου, Α. Χατζηθεοδοσίου, 64. Γ. Κασιώτης, Χ. Παντελιάς, 65. Σ. Γουδεντζίκη, Χ. Ποθύζος, 66. Μ. Παναγή, Χ. Ερωτοκρίτου, 67. Μ. Ροντογιάννης, Μ. Σωτηράκος, 68. Σ. Καντζίδης

68

Στιγμιότυπο
από την
εκδήλωση

Ειδική εταιρική εκδήλωση με θέμα «Women's Business Network» πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Μουσείο Φυσικής Ιστορίας Γουλιανδρή, στο πλαίσιο των ενεργειών που υλοποιεί η MetLife σε παγκόσμιο επίπεδο, με στόχο τη συνεχή ανάπτυξη των ανθρώπων της, με ιδιαίτερη βαρύτητα στην ενίσχυση του ρόλου και των επαγγελματικών τους προοπτικών μέσα στον οργανισμό. Στόχος της εκδήλωσης στην οποία προσκλήθηκαν όλοι οι γυναίκες εργαζόμενες στην εταιρεία, ήταν να γνωρίσουν σε βάθος τη φιλοσοφία του Diversity & Inclusion, δηλαδή τις έννοιες της διαφορετικότητας και της ενσωμάτωσης στο χώρο της εργασίας. Όπως τονίζεται η MetLife ενθαρρύνει και υποστηρίζει την συνύπαρξη διαφορετικών ανθρώπων σε ένα περιβάλλον που αναγνωρίζει τη διαφορετικότητα, ενώ η ενσωμάτωση είναι η δέσμευση της εταιρείας να εκτιμά την ποικιλία των χαρακτηριστικών που κάνουν τους ανθρώπους μοναδικούς ή αλλιώς διαφορετικούς. Είναι σημαντικό κάθε εργαζόμενος να γνωρίζει ότι η επαγγελματική του πορεία βασίζεται στις ικανότητές του και δεν επηρεάζεται από το φύλο του, τις θρησκευτικές του πεποιθήσεις ή από οποιαδήποτε άλλη παράμετρο. Στο πλαίσιο της φιλοσοφίας αυτής, η οποία δεν είναι νέα για την εταιρεία, η MetLife όχι μόνον στηρίζει τη διαφορετικότητα, αλλά δεσμεύεται να παρέχει ίσες

Δημιουργεί επαγγελματικό περιβάλλον ίσων ευκαιριών

ευκαιρίες επαγγελματικής εξέλιξης στους ανθρώπους της. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου, Regional Head, Eastern & Southern Europe, MetLife και ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, αντιπρόεδρος Δ.Σ. & διευθύνων σύμβουλος της MetLife στην Ελλάδα, καθώς επίσης και άλλα στελέχη της εταιρείας. Παραβρέθηκαν επίσης, συντονίστριες γραφείων πωλήσεων, καθώς επίσης και γυναίκες από τον ευρύτερο επιχειρηματικό χώρο και τον ασφαλιστικό τύπο.

Μέσα από ένα σύντομο video, οι προσκεκλημένοι παρακολούθησαν μια ιστορική αναδρομή για τις γυναίκες που άφησαν το στίγμα τους στην Ελλάδα από τα αρχαία χρόνια, ξεκινώντας από την Ασπασία του Περικλή και καταλήγοντας στις σύγχρονες γυναίκες που δραστηριοποιήθηκαν στο χώρο των γραμμάτων και τεχνών, της πολιτικής και του αθλητισμού.

Την εκδήλωση άνοιξε η κα Πόπη Αναγνωστοπούλου, Employee Benefits Director και D&I Champion η οποία έκανε μία σύντομη α-

«Η διαφορετικότητα έχει πολύ μεγάλη σημασία για τον Οργανισμό μας, καθώς ο κάθε εργαζόμενος διαθέτει μοναδικές δεξιότητες»

ναφορά στην έννοια της διαφορετικότητας και ειδικότερα στη συγκεκριμένη πτυχή που αποτέλεσε αντικείμενο του Συνεδρίου, τη διαφορετικότητα βάσει φύλου. Αναφέρθηκε επίσης στη δημιουργία του Women Business Network, δηλαδή στη δημιουργία ενός δικτύου επικοινωνίας μεταξύ γυναικών, το οποίο θα ενισχύσει και θα συμβάλει στην περαιτέρω ανάπτυξη των γυναικών μέσα στην Εταιρεία.

Στην ομιλία του, ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου υπογράμμισε ότι οι έννοιες της διαφορετικότητας και της ενσωμάτωσης (Diversity & Inclusion) διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο στις προσπάθειες της MetLife να προσελκύσει στις τάξεις της, αλλιά και να διατηρήσει και να αναπτύξει ανθρώπους με ταλέντο σε παγκόσμιο επίπεδο. Χαρακτηριστικά δήλωσε τα εξής: «Θέλουμε να δώσουμε την ευκαιρία στη γυναίκα για μία καριέρα χωρίς οροφή, δημιουργώντας ένα φιλικό περιβάλλον που δεν θα φέρνει εμπόδια στην πορεία αυτή. Έχω απολύτη πεποίθηση ότι η εστίαση της MetLife στη φιλοσοφία του Diversity & Inclusion δημιουργεί ένα τεράστιο πλεονέκτημα για την

Εταιρεία, ενώ απευθυνόμενος στις γυναίκες ανάμεσα στο ακροατήριο, τόνισε χαρακτηριστικά ότι η εταιρεία δεσμεύεται να ανταποκριθεί σε αυτά που ζητούν.

Πολύ ενδιαφέρουσες ήταν και οι ομιλίες των βασικών ομιλητών, της κας Elizabeth Nieto, Global Chief Diversity & Inclusion Officer, της κας Lucida Plummer, Global D&I Programs Director, του κ. Rabin Haber, Head of Human Resources-EMEA και της κας Γεωργίας Καρτσάνη, Chair of the Women in Business Committee Member of BoD of AmCham, President of CEO Clubs-Greece, Romania Chapters Sargia Partners, Founder, CEO & Leadership Coach.

Η κα E. Nieto ανέλυσε τι σημαίνει για την MetLife η έννοια της διαφορετικότητας και της ενσωμάτωσης. Συγκεκριμένα εστίασε στις διαφορές και τις ομοιότητες α-

νάμεσα σε ανθρώπους που βρίσκονται στο ίδιο εργασιακό περιβάλλον και σε συμπεριφορές που μπορεί να εκδηλώνονται εξαιτίας αυτών των διαφορών. Επιδίωξη της MetLife είναι να γίνει μια διεθνής εταιρεία η οποία προσελκύει, αναπτύσσει και αναγνωρίζει τα καλύτερα ταλέντα, με σκοπό την οικοδόμηση ενός παγκόσμιου πολυμορφικού εργασιακού περιβάλλοντος που προωθεί την ατομική αλλά και την ομαδική επίτευξη στόχων βάσει των αξιών της MetLife.

Το αποτέλεσμα που θα προκύψει από την συγκεκριμένη πρακτική είναι οι εργαζόμενοι να νιώθουν μεγαλύτερο ενθουσιασμό για τη δουλειά τους και να παρακινούνται ακόμη περισσότερο για να κάνουν το καλύτερο που μπορούν. Η MetLife στοχεύει να συνεχίσει να αποτελεί ένα

Ο κ. Δημήτρης
Μαζαράκης



Η κ. Lucida Plummer



Η κ. Πόνη Αναγνωστοπούλου



Η κ. Elizabeth Nieto

περιβάλλον όπου όλοι νιώθουν ότι αναγνωρίζεται η αξία και η συνεισφορά τους χωρίς προκαταλήψεις, έτσι ώστε να δημιουργούνται ακόμη καλύτερες προϋποθέσεις για την πρόωθηση καινοτόμων ιδεών που θα μπορούν να απευθύνονται σε διαφορετικές ανάγκες των ασφαλισμένων της. Για το σκοπό αυτό, η εταιρεία έχει δημιουργήσει ήδη σε 23 χώρες, συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας, ομάδες γυναικών που θα εστιάσουν στην υλοποίηση της προσπάθειας αυτής.

Η κα L. Plummer εστίασε στον τρόπο υλοποίησης της πρωτοβουλίας αυτής, αναφέρο-

ντας ότι στόχος είναι να αυξηθεί ο αριθμός των γυναικών που αναλαμβάνουν ευρύτερες θέσεις ευθύνης στην MetLife, αξιοποιώντας έτσι τα ταλέντα και τις ικανότητές τους. Πρόκειται για τη δημιουργία μιας νέας κοινότητας που θα βοηθήσει στο να γίνει η MetLife, εταιρεία επιλογής για τις γυναίκες. Η στρατηγική αυτή δεν αποκλείει τους άνδρες εργαζόμενους, ούτε περιορίζεται απλά σε workshops και παράθεση προβλημάτων χωρίς την εύρεση λύσεων. Αντιθέτως θέλει να ευαισθητοποιήσει τους εργαζόμενους, να προωθήσει τη δημιουργία δικτύων, να προσδιορίσει και να

εφαρμόσει εξειδικευμένα προγράμματα καθώς επίσης και να προσδώσει μεγαλύτερη αξία στις υπηρεσίες της MetLife. Ο κ. R. Haber παρουσίασε επιτυχημένα παραδείγματα υλοποίησης αυτής της φιλοσοφίας από άλλες χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται η MetLife, μέσα από σύντομα videos που είχαν ετοιμάσει οι ίδιες οι τοπικές ομάδες. Η κα Γ. Καρτσάνη αναφέρθηκε στη σημασία της γυναικείας αυτοπεποίθησης, όσον αφορά τα ταλέντα και τις ικανότητές τους, αλλά και τη δύναμή τους να επηρεάζουν το κοινωνικό σύνολο μέσα από τους διάφορους ρόλους που έ-



Ο κ. Rabih Haber

χουν, συμπεριλαμβανομένου και αυτού της εργαζόμενης. Αναφέρθηκε σε έρευνες που έχουν δείξει ότι οι επιχειρήσεις που έχουν τοποθετήσει γυναίκες σε ανώτερες θέσεις ευθύνης, παρουσιάζουν υψηλότερη κερδοφορία. Τόνισε επίσης ότι η καλή συνεργασία μεταξύ ανδρών και γυναικών μέσα από το πάντρεμα της διαφορετικότητας, θα φέρει ακόμη πιο δημιουργικά αποτελέσματα στη λήψη αποφάσεων Καταλήγοντας, εστίασε στην ανά-

γκη ενός δυνατού και ξεκάθਾਰου οράματος από την πλευρά των γυναικών με στόχο να στραφούν σε ό,τι θεωρούν πραγματικά σημαντικό. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με την ομιλία του κ. Δ. Μαζαράκη, ο οποίος συνοψίζοντας τα βασικά στοιχεία της φιλοσοφίας του Diversity & Inclusion εστίασε στο γεγονός ότι οι ισορροπημένες επιχειρήσεις είναι αυτές που είναι και πιο επιτυχημένες. Ο κ. Μαζαράκης ανέφερε χαρακτηριστικά ότι στόχος της MetLife είναι να αποτελέσει μια εταιρεία που θα προσελκύει, θα αναπτύσσει και θα αναγνωρίζει τα ταλέντα, εξασφαλίζοντας ισορροπία μεταξύ ανδρών και γυναικών. Η στρατηγική του Diversity & Inclusion είναι μέρος της επίσημης στρατηγικής της MetLife που υιοθετούμε στην Ελλάδα με στόχο τη διαρκή ανάπτυξη των γυναικών στην εταιρεία μας. Αντικατοπτρίζει την κοινωνία που δραστηριοποιούμαστε. Η διαφορετικότητα έχει πολύ μεγάλη σημασία για τον Οργανισμό μας, καθώς ο κάθε εργαζόμενος διαθέτει μοναδικές δεξιότητες που όταν αναδειχθούν, μπορούν να συμβάλουν σε έναν πολυδιάστατο τρόπο σκέψης και λειτουργίας. Οι τρεις πυλώνες γύρω από τους οποίους θα λειτουργήσουμε σε σχέση με τη νέα αυτή κοινότητα είναι η συνεχής προσπάθεια για την ισότιμη προώθηση των γυναικών εντός της εται-



Ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου

ρείας, η αναγνώριση και ανάπτυξη των ικανοτήτων των γυναικών με διαδικασίες αξιολόγησης και εξέλιξης μέσα στην εταιρεία και τέλος, η υλοποίηση ενεργειών που θα εξασφαλίσουν ισορροπία μεταξύ εργασίας και προσωπικής ζωής των εργαζομένων μας, υπογράμμισε ο κ. Μαζαράκης.



Σε Αθήνα



& Θεσσαλονίκη

Τα επίλεκτα στελέχη της MetLife

ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ επιτυχία ολοκληρώθηκαν εν τω μεταξύ, οι εργασίες των δύο συνεδρίων που οργάνωσε η MetLife στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη, με τη συμμετοχή των επίλεκτων ασφαλιστών της εταιρείας από τη Νότια και την Βόρεια Ελλάδα αντίστοιχα.

Κατά τη διάρκεια των Συνεδρίων οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, ενώ σημαντικό μέρος των εργασιών αφιερώθηκε στην περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων.

Τις εργασίες τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Head of Eastern & Southern Europe, MetLife, καθώς επίσης και ο κ. Ν. Δασκαλάκης, ESE Face to Face Distribution Head, ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife στην Ελλάδα και ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Head of Face to Face Ελλάδας.

Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου αναφέρθηκε στα παγκόσμια μεγέθη και την οικονομική ισχύ της MetLife και στην ιδιαίτερη σημασία και αξία που έχουν αυτά τα χαρακτηριστικά για τους ασφαλισμένους σε όλη τον κόσμο και



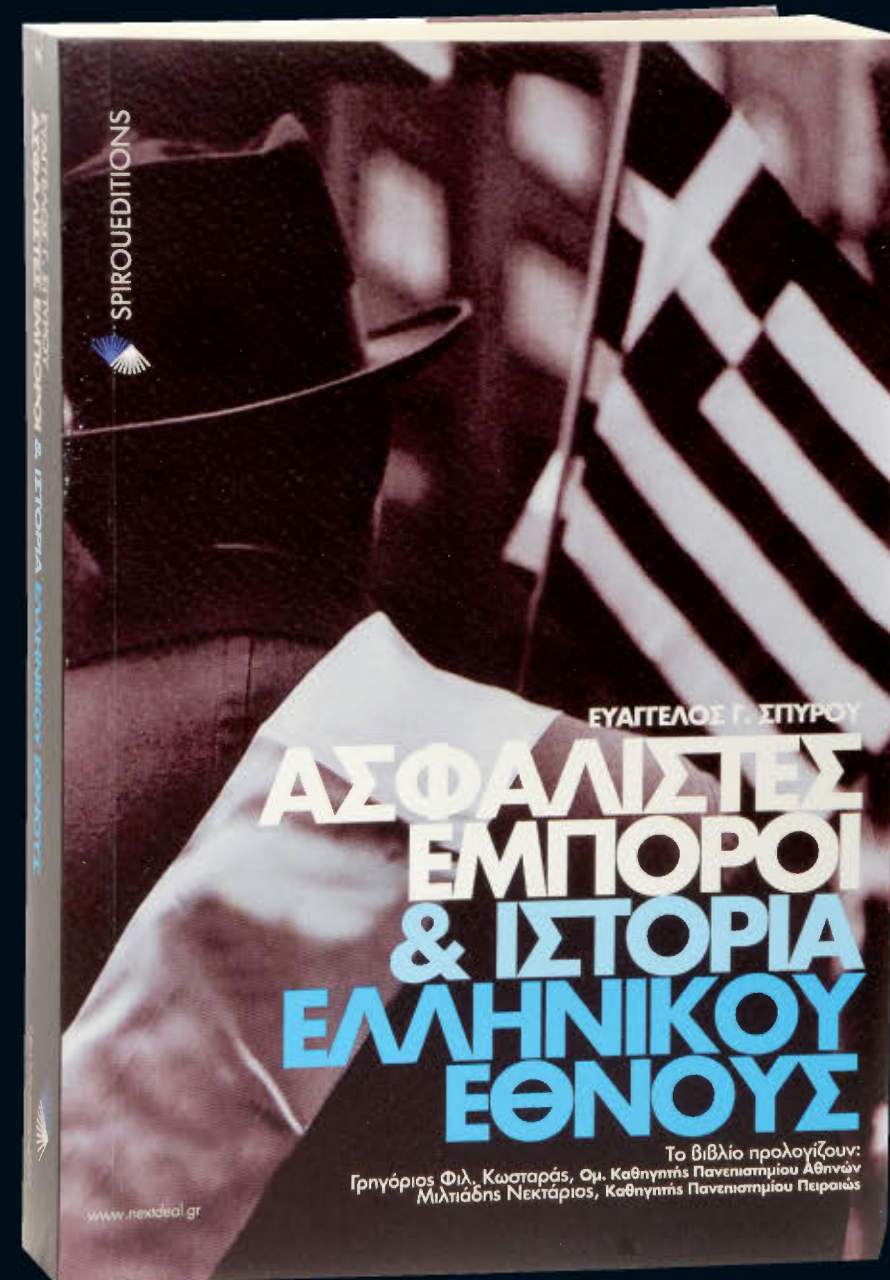
στην Ελλάδα. Επίσης, συνεχάρη τους ασφαλιστικούς συμβούλους της εταιρείας για τον επαγγελματισμό και τη συνέπειά τους, τονίζοντας χαρακτηριστικά ότι αποτελούν ένα από τα κορυφαία δίκτυα Agency παγκοσμίως.

Ο κ. Δασκαλάκης αναφέρθηκε στη δύναμη και σπουδαιότητα της δουλειάς του επαγγελματία ασφαλιστή της MetLife, που δεν είναι άλλος από το να «σώζει οικο-

γένειες» όταν το απρόοπτο χτυπά την πόρτα κάθε νοικοκυριού.

Ο κ. Δ. Μαζαράκης τόνισε την ξεχωριστή θέση που κατέχει η εταιρεία στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, καθώς και την στρατηγική της σημασία στο παγκόσμιο δίκτυο της MetLife. Παράλληλα υπογράμμισε ότι χάρις στην οικονομική της ευρωστία, η εταιρεία έχει καλύψει με επιτυχία τις αυξημένες απαιτήσεις φερεγγυότητας

και ανταποκρίνεται με επιτυχία σε όλες τις δεσμεύσεις της απέναντι στους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους της. Τέλος, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, αφού υπογράμμισε τον ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο που επιτελούν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της MetLife στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, έδωσε το στίγμα των προτεραιοτήτων που θα οδηγήσουν το δίκτυο πωλήσεων σε ακόμη υψηλότερες επιδόσεις.



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 Φεραίος, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστί-ας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: Ο Γρηγ. Κωστήρας 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...



Οι επικεφαλές των εταιρειών που βραβεύθηκαν με τον κ. Ιωάννη Χατζηθεοδοσίου

Χορηγοί επικοινωνίας το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και το Nextdeal

Το ΕΕΑ βράβευσε την καινοτομία και τη δημιουργική επιχειρηματικότητα

Οι επιχειρήσεις που βραβεύθηκαν

1. Εταιρεία **MATRIX**
2. Εταιρεία **ΛΟΥΞ**
3. Εταιρεία **EPSILONNET**
4. Εταιρεία **ONEX**
5. Εταιρεία **MAT ELECTRONICS**
6. Συνεταιρισμός **ΘΕΣ γάλα-ΠΙΕΣ**
7. Εταιρεία **TAXIBEAT**
8. Όμιλος **9 ΣΥΝ**

Σε μια λαμπρή τελετή, το Επαγγελματικό Επιμελητήριο της Αθήνας, βράβευσε καινοτόμες επιχειρήσεις που διακρίθηκαν, παρουσία πλήθους εκπροσώπων του επιχειρηματικού και πολιτικού κόσμου και χορηγούς επικοινωνίας το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και το Nextdeal. Ο πρόεδρος του Ε.Ε.Α., κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, μιλώντας στην έναρξη της εκδήλωσης στο Μέγαρο Μουσικής

με τίτλο «Καινοτομία και Δημιουργική Επιχειρηματικότητα», τόνισε ότι με το θεσμό αυτό σηματοδοτούμε το χρονικό σημείο και την ανάγκη να υπερβούμε την οικονομική κρίση, εξωτερικεύοντας ως χώ-

ρα, ως επιχειρηματίες, ως εταιρίες και ως φορείς τον καλύτερό μας εαυτό, προς τον ελληνικό καταναλωτή και κυρίως προς τις διεθνείς αγορές. Τιμούμε το δημιουργικό ηγέτη ή την ηγετική ομάδα επιχειρήσεων που διακρίνονται από την ικανότητα να συμβιβάζουν τα ασυμβίβαστα, να επινοούν πρωτότυπες λύσεις και να εντοπίζουν νέες ευκαιρίες, ώστε να μην υπηρετούν στενά την οικονομική συγκυρία, αλλά να την υπερβαίνουν, γράφοντας νέες σελίδες επιχειρηματικής αριστείας, τόνισε ο κ. Χατζηθεοδοσίου. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν και έλαβαν μέρος στη βράβευση των καινοτόμων επιχειρήσεων, ο Υπουρ-

γός Περιβάλλοντος, Ενέργειας και Κлиматικής Αλληλαγής κ. Ιωάννης Μανιάτης, ο Υπουργός Διοικητικής Μεταρρύθμισης και Ηλεκτρονικής Διακυβέρνησης κ. Κυριάκος Μητσοτάκης, η Υπουργός Τουρισμού κ. Όλγα Κεφαλογιάννη, ο Υπουργός Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας κ. Οδυσσέας Κωνσταντινίδης, ο Υπουργός Παιδείας κ. Αλέξανδρος Δερμετζόπουλος, η Υπουργός Υγείας κ. Κατερίνα Παπακώστα, ο Βουλευτής κ. Παναγιώτης Κουρουπλής, η Βουλευτής κ. Μαρία Ρεπούση – εκπρόσωπος της ΔΗΜ.ΑΡ.

Επίσης, παρευρέθησαν: η εκπρόσωπος του ΣΥΡΙΖΑ κα Θεανώ Φωτίου, ο Βουλευ-



τής κ. Μίμης Ανδρουλάκης, ο εκπρόσωπος του Αρχιεπισκόπου Αθηνών Μητροπολίτης Βελιστίου κ.κ. Δαμασκηνός, ο Γενικός Γραμματέας Εμπορίου κ. Στέφανος Κομνηνός, εκπρόσωποι κομμάτων, εκπρόσωποι της τοπικής αυτοδιοίκησης, της επιμελητριακής κοινότητας, των τραπεζών και του επιχειρηματικού κόσμου. Ξεχωριστή νότα στην εκδήλωση αποτέλεσε η βράβευση της Κατερίνας Μισθού, από τη Ρόδο, η οποία εισήχθη 1η στο Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας του Οι-

κονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και για την οποία ο κ. Χατζηθεοδοσίου τόνισε ότι στο πρόσωπο της νεαρής Κατερίνας από τη Ρόδο, το Επαγγελματικό Επιμελητήριο της Αθήνας βραβεύει ουσιαστικά τη νέα γενιά. Σημειώνεται ότι στο πλαίσιο της εκδήλωσης ο πρόεδρος της Τράπεζας Πειραιώς Μιχάλης Σάλλης, ανακοίνωσε πακέτο έξι δράσεων με στόχο την τόνωση της οικονομίας. Οι δράσεις αυτές αφορούν παροχή ρευστότητας σε επιχειρήσεις και νοικοκυριά, μείωση κατά μία μονάδα του

Από αριστερά ο κ. Οδυσσέας Κωνσταντινίδης, ο κ. Μιχάλης Σάλλης η κ. Σοφία Στάικου, ο κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου και ο κ. Ιωάννης Μανιάτης

επιτοκίου των επιχειρηματικών δανείων, αλλά και τη δημιουργία Κέντρου Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας για εξωστρεφείς επιχειρήσεις.

Βραβείο Καινοτομίας στη MATRIX

H MATRIX INSURANCE & Reinsurance Brokers SA – Broker at Lloyd's, ήταν μεταξύ των διακεκριμένων επιχειρήσεων που βραβεύθηκε στην εκδήλωση του Ε.Ε.Α.

Παραλαμβάνοντας το βραβείο, ο CEO της MATRIX SA κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, αναφέρθηκε στην πρόσφατη συνεργασία της εταιρίας με το Cass Business School, η οποία στοχεύει στη μετεξέλιξη της πρόσφατης επιστημονικής έρευνας του συγκεκριμένου Πανεπιστημίου στον τομέα



Ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου και ο κ. Γιάννης Μανιάτης

της αποθεματοποίησης των κλάδων ασφάλισης κατά ζημιών, σε μια άρτια εμπορική εφαρμογή,

κάτι που σε αυτό το επίπεδο υλοποιείται για πρώτη φορά.

Στο πλαίσιο αυτό, ο κ.

Δ. Τσεσμετζόγλου, απευθυνόμενος στους παρίσταμένους, υπουργούς, βουλευτές, μέλη της κυβέρνησης και εκπροσώπους κρατικών φορέων, εξέφρασε την ευχή, η επόμενη συνεργασία της MATRIX SA να συναφθεί με ένα από τα πολλά και αξιόλογα ελληνικά Πανεπιστήμια: «Στόχος μας είναι να μεταφέρουμε το "Made in Greece" που αναφέρθηκε από τον κ. Μ. Σάλλη, σε όλο τον κόσμο. Αν δε, λάβει κανείς υπόψη του ότι στο CASS συνεργαζόμαστε με Έλλη-

νες επιστήμονες, είναι νομίζω προφανές η ανάγκη να βρεθεί ταχύτερα ένα πλαίσιο σύμπραξης των επιχειρήσεων με τα ελληνικά πανεπιστήμια και ερευνητικά κέντρα ώστε να μπορέσουμε να εξαγάγουμε δυναμικά και αποτελεσματικά τόσο τεχνολογία όσο και καινοτομία».

Δείτε το σχετικό Video από την εκδήλωση



στο www.Nextdeal.gr



Από αριστερά οι κ.κ. Ευάγγελος Σπύρου, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, Νότης Μπαράκης, Κώστας Τριανταφύλλου, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, και η κυρία Ρίτα Χριστοδουλάτου



Οι κ.κ. Γιώργος Ραουνάς, Ιωάννης Νίνος, Ευάγγελος Σπύρου, Κωνσταντίνος Παπαϊωάννου και Κώστας Τριανταφύλλου

Οι πρώτοι πιστοποιημένοι Έλληνες Financial Planners

Με απόλυτη επιτυχία διεξήχθη η τελετή απονομής των ευρωπαϊκών πιστοποιήσεων EFICERT στους πρώτους Έλληνες Financial Planners HFPA. Ειδικότερα, στην εκδήλωση αυτή παρευρέθησαν μέλη και φίλοι της Ένωσης Financial Planners Ελλάδος καθώς και υψηλόβαθμα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, εκπρόσωποι

θεσμικών φορέων και δημοσιογράφοι.

Ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κύριος Νότης Μπαράκης τίμησε με την παρουσία του την εκδήλωση απονομής απευθύνοντας ένα σύντομο χαιρετισμό και χαιρετίζοντας την προσπάθεια των επαγγελματιών για ανέλιξη, ιδιαίτερα στους δύσκολους καιρούς που διανύει η χώρα. Η εκ-

δήλωση τελέσθηκε υπό την αιγίδα του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου με χορηγούς την KPMG, τον Όμιλο Ιατρικού Κέντρου και τη Mediterra ενώ χορηγοί επικοινωνίας ήταν οι εκδόσεις ΣΠΥΡΟΥ Next deal και Ασφαλιστικό ΝΑΙ, η εφημερίδα ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ και η τηλεόραση του Alpha.



Η κ. Ελληνίκη Καράμπαλη

Ο χαιρετισμός του Προέδρου της EFICERT που ανέγνωσε η εκπρόσωπος της EFICERT στην Ελλάδα κα Έλλη Καράμπαλη από την KPMG. Εκ μέρους του προέδρου της European Financial Certification Organization, κύριου Bjarne Dyrberg – εκπροσώπου της ασφαλιστικής ακαδημίας της Δανίας, σας συγχαίρουμε για την επιτυχία της. Ο οργανισμός European Financial Certification με μέλη 18 χώρες της Ε.Ε., μεταφράζει το ευρωπαϊκό πλαίσιο προσόντων στο ασφαλιστικό – κληδοικό πλαίσιο για τις επαγγελματικές πιστοποιήσεις του ασφαλιστικού κλάδου στην Ευρώπη:

European Insurance Intermediary,
Financial Advisor,
Financial Planner

Στο πλαίσιο της συνεργασίας της KPMG με

τον οργανισμό μας, καλωσορίζουμε τα διακεκριμένα μέλη της ασφαλιστικής αγοράς που υιοθετούν τη δια βίου μάθηση και αξιολογούν τις γνώσεις, τις ικανότητες και τις δεξιότητες, με σκοπό την εξασφάλιση της ευρωπαϊκής επαγγελματικής τους ταυτότητας.

Επιπλέον, στο αμέσως προσεχές διάστημα η EFICERT θα λάβει πρωτοβουλίες, με σκοπό την εντατική ενημέρωση της ελληνικής αγοράς και όλων των θεσμικών φορέων της για την αξία της ευρωπαϊκής επαγγελματικής πιστοποίησης του Financial Planner και του European Insurance Intermediary.

Ο οργανισμός μας είναι συνοδοιπόρος σας στην επαγγελματική σας πορεία. Θερμά συγχαρητήρια.



Ελβετία



Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

Αν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, άλλα 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



Οι βραβευθέντες Θ. Παρασκάκης και Κ. Καστανάκης.

Βραβείο στους κρητικούς συνεργάτες της Interamerican

ΤΑ ΚΑΛΑ παραγωγικά αποτελέσματα της Interamerican στην Κρήτη σφράγισε εν τω μεταξύ η διάκριση δύο συνεργατών της εταιρίας στο νησί αλλά και τη δυναμική ανάπτυξη που την χαρακτηρίζει στην κρητική ασφαλιστική αγορά. Συγκεκριμένα, βραβεύθηκαν ο Θρασύβουλος Παρασκάκης για τη συμπλήρωση εξαετίας ως μέλος του παγκόσμιου οργανισμού διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων "Million Dollars Round Table" (MDRT) και ο Κώστας Καστανάκης ως υπεύθυνος Κρήτης και Νήσων για τα μέλη του MDRT. Και οι δύο, ανήκουν στο δυναμικό των Συνεργατών του Γραφείου Πωλήσεων Χανίων της εταιρείας. Επισημαίνεται ότι Interamerican ήταν η μεγάλη χορηγός της εκδήλωσης.

Ο ΠΣΑΣ βράβευσε τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους



Άποψη της αίθουσας

Οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι για το 2013

Για τον **κλάδο Ζωής**, η κ. «Θεοδώρα Γουργούλη», από την «Interamerican»
Για τον **κλάδο Γενικών Ασφαλειών**, ο κ. «Ηλίας Αποστολόπουλος» από την «International Life»
Για τον **κλάδο Επενδυτικών Προϊόντων** ο κ. «Ιάκωβος Αρβανίτης» από την «MetLife»



Ο εκδότης κ. Ευάγγελος Σπύρου απευθύνει χαιρετισμό στην εκδήλωση του ΠΣΑΣ

ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση του συνδέσμου, για τη βράβευση των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της χώρας στο Περιστύλιο του Ζαπτείου Μεγάρου και τη συμπλήρωση 40 χρόνων από την ίδρυσή του (1974-2014), με χορηγούς επικοινωνίας το **Nextdeal** και το **Ασφαλιστικό ΝΑΙ**.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε σε γιορτινό κλίμα, με τη συμμετοχή ασφαλιστικών συμβούλων, αλλά και στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ

κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης οι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν μια 10'λεπτη ταινία με τις δραστηριότητες του συνδέσμου από την ίδρυσή του μέχρι σήμερα.

Η πρόεδρος, κ. Ελένη Γρυπάρη, μεταξύ άλλων τόνισε ότι για να εισέλθει νέο αίμα στην ασφαλιστική αγορά πρέπει να υπάρχουν συμβάσεις δίκαιες και όχι συμβάσεις προσχώρησης, που θέτουν περισσότερο τους ποσοτικούς στόχους εις βάρος της ποιότητας.



Ο κ. Γιάννης Καντώρος

«Κομβικός ο ρόλος του ασφαλιστή»

ΤΟ ΠΟΡΤΡΕΤΟ του αποτελεσματικού ασφαλιστικού συμβούλου, όπως τον θέλει η σημερινή πραγματικότητα της ασφαλιστικής αγοράς, σκιαγράφησε από το βήμα της εκδήλωσης του ΠΣΑΣ ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing της Interamerican κ. Γιάννης Καντώρος. Ο κ. Καντώρος τόνισε τις ραγδαίες αλλαγές στο χώρο της διαμεσοδιάβασης κατά τα τελευταία χρόνια και τις μεγαλύτερες απαιτήσεις και ανάγκες των ασφαλισμένων, που υπογορεύουν στους επαγγελματίες των ασφαλειών υπευθυνότητα, αξιοποίηση της τεχνολογίας και υψηλό επίπεδο γνώσεων.

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.

ΜΕΓΑΛΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΟΥ IXOSACADEMY

Αλλάζουν τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης

Με εξαιρετική επιτυχία ολοκληρώθηκε η ημερίδα του IXOSAcademy στην οποία παρουσιάστηκε η μεγάλη έρευνα, που πραγματοποιήθηκε υπό το συντονισμό του διευθύνοντος συμβούλου κ. Παναγιώτη Λελεδάκη, για τις ριζικές αλλαγές στα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης καθώς και μια νέα επιστημονική προσέγγιση του σύγχρονου πελάτη.

Η ημερίδα έλαβε χώρα στον κινηματογράφο Δαναό, έναν ιδιαίτερο χώρο, όπου οι συμμετέχοντες απόλαυσαν τις άνετες θέσεις αλλά και την τεράστια οθόνη μεγέθους 60 τ.μ, ενώ στην ημερίδα συμμετείχαν μέσω live streaming μηχανισμού webinar, διαμεσολαβητές από όλη την Ελλάδα.

Η εκδήλωση άνοιξε με χαιρετισμό του κ. Λελεδάκη, ενώ η ημερίδα ξεκίνησε με την ομιλία του κ. Νικόλαου Μανιαδάκη, Καθηγητή Οργάνωσης και Διοίκησης Υπηρεσιών Υγείας, Διευθυντή του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών στην Διοίκηση Υπηρεσιών Υγείας και Αναπληρωτή Κοσμήτορα στην Εθνική Σχολή Δημόσιας Υγείας, ο οποίος συνδέθηκε με τηλεδιάσκεψη απευθείας από το Λονδίνο, όπου βρισκόταν λόγω ανειλημμένων υποχρεώσεων. Ο κ. Μανιαδάκης στην ομιλία του ανέλυσε το σύγχρονο περιβάλλον των οικονομικών της υγείας ενώ έστειλε σαφές μήνυμα στην ασφαλιστική αγορά ότι υπάρχουν τεράστια περιθώρια ανάπτυξης του ιδιωτικού τομέα των ασφαλίσεων.

Στην συνέχεια στο βήμα ανέβηκε ο κ. Αθανάσιος Λοπατατζίδης Σύμβουλος Ανώτατης Διοίκησης του Ομίλου της Βιοϊατρικής, ο οποίος ανέλυσε το θέμα της πρωτοβάθμιας περίθαλψης στην Ελλάδα στο δημόσιο και τον ιδιωτικό τομέα.

Αμέσως μετά, το λόγο πήρε ο κ. Κώστας Στεργιόπουλος Επιχειρησιακός Διευθυντής του Mediterraneo Hospital στη Γλυφάδα, Σύμβουλος Διοίκησης της Μονάδας Ακτιος MD Nursing και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΣΕΚ (Σύνδεσμος Ελληνικών Κλινικών), ο οποίος μίλησε για την πραγματικότητα της υγείας στη δευτεροβάθμια περίθαλψη.

Σύντομο χαιρετισμό απηύθυνε και η κ. Γρυπάρη Ελένη, Πρόεδρος ΠΣΑΣ και ΕΑΔΕ και



Ο κ. Παναγιώτης Λελεδάκης



Ο κ. Κώστας Στεργιόπουλος



Ο κ. Αθανάσιος Λοπατατζίδης



Ο κ. Χρήστος Σταυρίδης

Πρόεδρος της Επιτροπής του MDRT για την Ευρώπη, Μέση Ανατολή και Αφρική, η οποία τόνισε ότι με σωστή κρίση μπορούμε να ξεπεράσουμε την κρίση.

Ιδιαίτερα συγκινητική ήταν και η ομιλία του κ. Ευάγγελου Σπύρου, εκδότη της εφημερίδας «Nextdeal» και του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», ο οποίος έκανε λόγο για την αξία της ασφάλισης και την προοπτική της καριέρας του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Τις ομιλίες έκλεισε ο κ. Χρήστος Σταυρίδης Πρόεδρος του Ι.ΧΟ.Σ, δείχνοντας την κατεύθυνση στο σύγχρονο διαμεσολαβητή για μια αξιόλογη καριέρα. Στην συνέχεια, παρουσιάστηκε η έρευνα σχετικά με τις αλλαγές στα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης ενώ αναλύθηκαν πολλές καινοτόμες μέθοδοι για την σωστή προσέγγιση του σύγχρονου πολίτη από τον κ. Πα-



Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου

ναγιώτη Λελεδάκη.

Ο Υπουργός Υγείας κ. Μάκης Βορίδης δεν κατάφερε να παραβρεθεί στην εκδήλωση λόγω του έκτακτου ταξιδιού του στις Βρυξέλλες για το θέμα της επιδημίας του Έμπολα. Χορηγοί επικοινωνίας της εκδήλωσης

ήταν το Nextdeal και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ.

Τα σχόλια για την ημερίδα ήταν εξαιρετικά θετικά. Ένα δείγμα των θετικών δηλώσεων μπορείτε να βρείτε στα post που έγιναν στο facebook στον παρακάτω σύνδεσμο <http://goo.gl/0C7ke2>.

NP insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία

Σ υ ν ε π ή ς σ ε ό , τ ι π ε ι

ΤΡΙΑΚΟΣΙΟΙ περίπου ασφαλιστές και αντασφαλιστές από την Ελλάδα και μεγάλο αριθμό χωρών του εξωτερικού συμμετείχαν φέτος στο Hydra Meeting που διοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Στην εναρκτήρια ομιλία του ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου Πρόεδρος της ΕΑΕΕ έκανε επισκόπηση της γενικότερης κοινωνικοοικονομικής κατάστασης που επικρατεί στην Ευρώπη και στην Ελλάδα και αναφέρθηκε στα κυριότερα ζητήματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά αυτή την περίοδο. Πιστεύω ότι η αγορά μας πρέπει να συνδεθεί με τον καθημερινό άνθρωπο του αύριο ενώ επιβίβει τα προβλήματά της σήμερα, τόνισε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ.

Η πρώτη ενότητα ήταν αφιερωμένη στους αναδυόμενους ασφαλιστικούς κινδύνους και την πρώτη ενότητα που συντόνισε ο κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, Πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών & Δημοσίων Σχέσεων της ΕΑΕΕ και Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρώπης Ασφαλιστικής, άνοιξε ο κ. Benno Reischel, Head of Europe. Ακολούθησαν οι κ.κ. Harald Rosenberger, Executive Client Manager, Munich RE & Nicolas Jeanmart, Head of Non Life & Micro-Economics, Insurance Europe. Την ενότητα συντόνισε ο κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, Πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών & Δημοσίων Σχέσεων της ΕΑΕΕ και Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρώπης Ασφαλιστικής. Οι ομιλητές εστίασαν στους νέους αλλά και ήδη υπάρχοντες μεταβαλλόμενους κινδύνους που καλείται να αντιμετωπίσει η ασφαλιστική αγορά σε τομείς όπως η κλιματι-

Το **HYDRA MEETING** στο διεθνές ασφαλιστικό ημερολόγιο



Ο Πρόεδρος
της ΕΑΕΕ, κ. Α.
Σαρρηγεωργίου

κή αλλαγή, το διαδίκτυο, η τεχνολογία, η διατροφή, οι μεταφορές κ.ά. Η δεύτερη ενότητα

αφορούσε τις προκλήσεις της ασφαλιστικής αγοράς στην περίοδο χαμηλών ασφαλιστρών

(Challenges in a soft market: affordability for clients, sustainability for insurers) με ομιλήτες την κ. Victoria Natar, Επόπτη στη Διεύθυνση Εποπτείας Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Κύπρου και τους κ.κ. Γιώργο Κώτσαλο, Διευθύνοντα Σύμβουλο της Interamerican και Σπύρο Μαυρόγαλο, Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εθνικής Ασφαλιστικής. Συντονίστρια της ενότητας ήταν η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια ΕΑΕΕ. Κύριο θέμα της ενότητας αυτής είναι η πρόκληση που καθημερινά αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην τρέχουσα δύσκολη οικονομική περίοδο. Όπως προέκυψε δεν υπάρχει μία μοναδική λύση, αλλά κάθε επιχείρηση διαμορφώνει την πολιτική της λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητές της. Καθοριστικός είναι ο ρόλος της εποπτείας, η οποία ελέγχει και αξιολογεί τη χρηματοοικονομική κατάσταση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων αλλά και η επικείμενη εφαρμογή του Solvency II που μέσω των υψηλών κεφαλαιακών απαιτήσεων και των αυστηρότερων κανόνων εταιρικής διακυβέρνησης που επιβάλλει στις εταιρίες διασφαλίζει τη φερέγγυα και χρηστή λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.



Το πάνελ της ενότητας "Challenges in a soft market: affordability for clients, profitability/ sustainability for insurers"

“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 δικαιώματά τους χωρίς την τροχοπέδη του υψηλού κόστους.

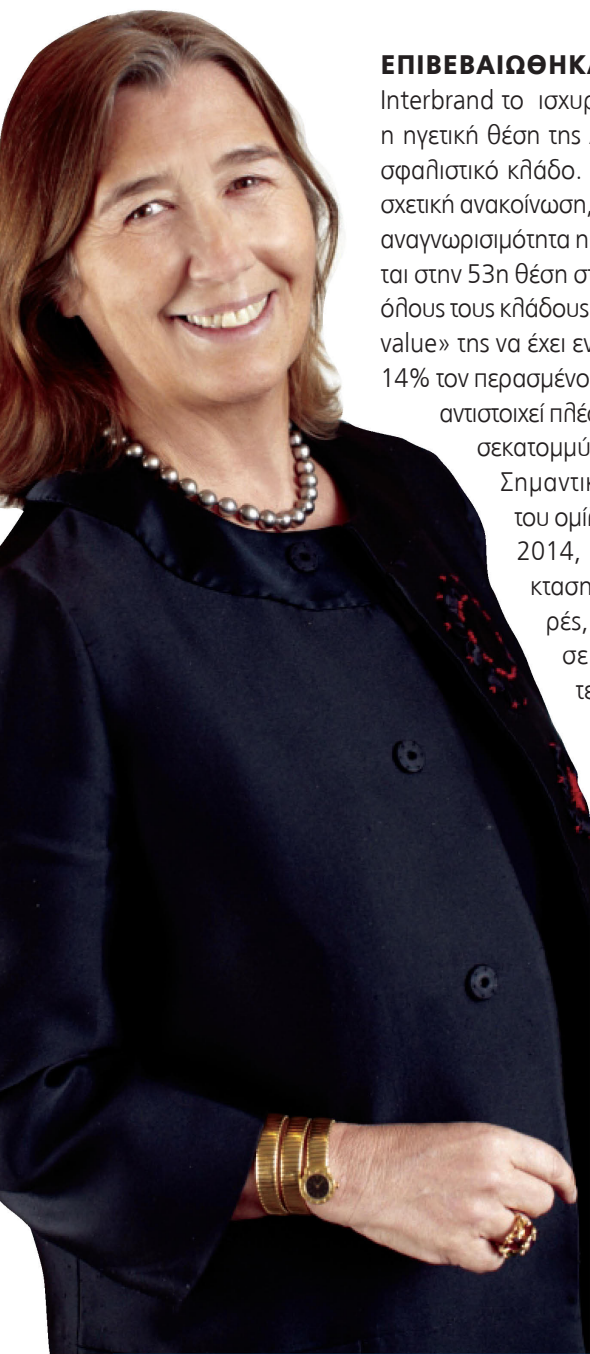
Τα προγράμματα SMART αντανakλώντας τη διεθνή εμπειρία, την εξειδίκευση και την προσήλωση της D.A.S. Hellas στην ποιότητα, στηρίζουν τους ασφαλισμένους και τους παρέχουν “έξυπνη” προστασία με καλύψεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες συνθήκες και στις απαιτήσεις που αυτές προκαλούν.

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



ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΘΗΚΑΝ από την Interbrand το ισχυρό όνομα και η ηγετική θέση της AXA στον ασφαλιστικό κλάδο. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, συνολικά σε αναγνωρισιμότητα η AXA βρίσκεται στην 53η θέση στον κόσμο σε όλους τους κλάδους με το «brand value» της να έχει ενισχυθεί κατά 14% τον περασμένο χρόνο και να αντιστοιχεί πλέον σε 8,12 δισεκατομμύρια δολάρια.

Σημαντικές επιτυχίες του ομίλου μέσα στο 2014, όπως η επέκταση σε νέες αγορές, η επένδυση σε εργαστήρια τεχνολογίας και νέες επιχειρήσεις (Startups), η συνεργασία με Πανεπι-

στημιακά Ιδρύματα και με εταιρείες ηγέτες στην τεχνολογία, καθώς και ένα σημαντικό αποτύπωμα από δράσεις εταιρικής υπευθυνότητας ήταν ανάμεσα στα βασικά σημεία που τονίστηκαν από την Interbrand για την κατάταξη της AXA στην κορυφή του ασφαλιστικού κλάδου. Επιπλέον, η Interbrand αξιολόγησε την AXA ως την καλύτερη πράσινη επωνυμία στον ασφαλιστικό κλάδο παγκοσμίως, ιδιαίτερα υπογραμμίζοντας το ρόλο της στην αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής μέσω της βελτίωσης της κατανόησης των περιβαλλοντικών κινδύνων, καθώς και τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος της AXA.

«Είμαστε όλοι πολύ περήφανοι που βρισκόμαστε για 6η συνεχή χρονιά στην 1η θέση του ασφαλιστικού κλάδου στον κόσμο και μεταξύ των 100 καλύτερων εταιρει-

ών σε όλους τους κλάδους. Το όνομα "AXA" αποτελεί ένα πολύ σημαντικό Κεφάλαιο το οποίο προσελκύει και διατηρεί πελάτες, συνεργάτες και ταλέντα σε όλο τον κόσμο. Το ισχυρό μας όνομα είναι κεφαλαιώδους σημασίας για την επέκτασή μας σε γρήγορα αναπτυσσόμενες αγορές και αποτελεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην ψηφιοποίηση των εργασιών μας» ανέφερε μεταξύ άλλων η κ. Véronique Weill, διευθύντρια λειτουργιών του ομίλου AXA. Τους τελευταίους 12 μήνες, συνεχίσαμε να επενδύουμε στην επωνυμία της εταιρείας μας και τη διαρκή παρούσα της. Βελτιώσαμε επίσης την εμπειρία των πελατών μας στη συνεργασία τους μαζί μας με αξιοποίηση κινητών συσκευών, προσφέροντας καινοτόμες υπηρεσίες, όπως οι εφαρμογές για Smartphones, προσέθεσε η κ. Weill



Πρώτη ασφαλιστική επωνυμία στον κόσμο

Η κ. Véronique Weill

Συνεργασία της AXA με την Παγκόσμια τράπεζα

ΣΕ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ συνεργασία προχώρησαν ο Διεθνής Οργανισμός Οικονομικών και η AXA, με στόχο να αξιοποιηθεί η εμπειρία και η ηγετική τους θέση ώστε να βελτιωθεί η παγκόσμια πρόσβαση σε ασφαλιστικά προϊόντα, να αυξηθεί η ασφαλιστική ικανότητα και να χαρτογραφηθούν καλύτερα οι κίνδυνοι που συνοδεύουν την πρόοδο και την ανάπτυξη κάθε είδους. Η ασφάλιση είναι ζωτικής σημασίας για τη

διαχείριση κινδύνων και η συνεργασία με έναν παγκόσμιο ασφαλιστικό ηγέτη όπως η AXA θα μας βοηθήσει να προωθήσουμε το θετικό αναπτυξιακό ρόλο της ασφάλισης, η οποία τελικά θα συμβάλει στην εξάλειψη της φτώχειας και την ευημερία για όλους, είπε μεταξύ άλλων ο κ. Δημήτρης Τσιτσιράγκος, αντιπρόεδρος του IFC. Από την πλευρά του ο κ. Denis Duverne, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος του ο-

μίλου AXA, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι ένας από τους βασικούς πυλώνες της στρατηγικής μας "Φιλοδοξία AXA" σχετίζεται με την επιτάχυνση της δραστηριοποίησής μας σε αυτές τις αναπτυσσόμενες αγορές και είμαστε ενθουσιασμένοι για τη συνεργασία μας με το IFC καθώς αυτή θα συμβάλει τόσο στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής κάλυψης όσο και στην οικονομική δυναμική της



Κάποια πράγματα αξίζει να κρατάνε για πάντα.

Ασφάλεια. Για εμάς είναι αξία διαχρονική.

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

40 χρόνια τώρα, ασφαλίζει ότι αξίζει



**ΑΣΦΑΛΕΙΑ
ΜΙΝΕΤΤΑ**

Δυναμική πορεία και ανάπτυξη

ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΡΔΩΝ κατά 33,5% το Α' εξάμηνο του 2014 στα €4,4 εκ.

7 διαδοχικά τρίμηνα με συνολική αύξηση εποπτικών κεφαλαίων κατά €32,8 εκ.

Θετικά οικονομικά αποτελέσματα για το Α' εξάμηνο του 2014 πέτυχε η International Life και σε συνδυασμό τις σημαντικές εσωτερικές αλλαγές, προχωρά όπως τονίζει, με σταθερά βήματα στο δυναμικό περιβάλλον του ασφαλιστικού κλάδου. Ειδικότερα, δυναμική πορεία και ανάπτυξη της International Life, διαφαίνεται από τα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου του 2014 της εταιρείας. Συγκεκριμένα, με σημαντική κερδοφορία €4,4 εκ. έκλεισε το εξάμηνο για την International Life έναντι €3,3 εκ. πέρυσι στο ίδιο διάστημα. Παράλληλα με τα υψηλά κέρδη και την άνοδο στα εποπτικά κεφάλαια, η μέση είσπραξη α-

σφαλιστρών μειώθηκε σε 11 μόλις ημέρες περιορίζοντας σε μεγάλο βαθμό τον κίνδυνο επισφαλειών. Σημαντικό ρόλο στη βελτίωση των εισπράξεων είχε η πράξη 30-31 του διοικητή της ΤτΕ σε συνδυασμό με την ετοιμότητα της εταιρείας μέσω του ολοκληρωμένου συστήματος διαχείρισης Πληρώων - Τυπώνω.

Επιπλέον, η International Life έχει προχωρήσει σε σημαντικές εσωτερικές αλλαγές, που ενδυναμώνουν ακόμη περισσότερο τη θέση της. Το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας έχει εμπλουτιστεί με έμπειρα και ικανά στελέχη σε κρίσιμους τομείς όπως η Υγεία, Συντάξεις, Περιουσία, Agency, Οικονομικές υπηρεσίες, Μάρκετινγκ και HR, ενώ η



Ο κ.Γιάννης Μπράβος διευθύνων σύμβουλος της International Life

οργανωτική δομή των profit centers αλληλάγει, με σκοπό την εστίαση στην κερδοφορία, την καλύτερη εξυπηρέτηση και αποδοτικότερη λειτουργία της εταιρείας στο σύνολό της. Πα-

ράλληλα η πελατοκεντρική προσέγγιση της εταιρείας έχει εξελιχθεί ακόμη περισσότερο μέσω του cross selling, της ενίσχυσης της εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών και την αναβάθμιση του In Life web, μέσω του οποίου ενημερώνονται πελάτες και συνεργάτες, ενώ οι υποδομές και τα IT συστήματα της εταιρείας αναβαθμίζονται συνεχώς με νέα εργαλεία όπως το One, Solvency II Reporting και E-learning. Ταυτόχρονα η International Life στοχεύει στρατηγικά σε τομείς της αγοράς που αναπτύσσονται και τομείς που χρήζουν ενίσχυσης στην αγο-

ρά όπως τα συνταξιοδοτικά προγράμματα. Η εταιρεία σχεδιάζει νέα ανταγωνιστικά προϊόντα με στόχο την προσφορά εξειδικευμένων και ταυτόχρονα ευέλικτων επιλογών, ανταποκρινόμενη στις ανάγκες των πελατών στους οποίους στοχεύει. Τέλος, όπως σημειώνεται, τα θετικά οικονομικά μεγέθη σε συνδυασμό με τις βελτιωτικές αλλαγές στις οποίες έχει προβεί η International Life, ενισχύουν τη θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η εταιρεία παραμένει πιστή στην φιλοσοφία της να διαφοροποιεί τις υπηρεσίες της από τον ανταγωνισμό και να διατηρεί ένα από τα ποιοτικότερα ασφαλιστικά χαρτοφυλάκια, αξιοποιώντας όλες τις βραχυπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες ευκαιρίες ανάπτυξης.

Κατανομή Εσόδων Ασφαλιστικών Εταιρειών Ομίλου 2013

Δραστηριότητες



Πελάτες



Δίκτυα



Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

ERGO

Εξαγόρασε την ΑΤΕ Ασφαλιστική

ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ του στην Ελλάδα ενισχύει με την εξαγορά του 100% των μετοχών της ΑΤΕ Ασφαλιστικής ο όμιλος ERGO. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, το συνολικό τίμημα ανέρχεται σε €90,1 εκατ. σε μετρητά, το οποίο υπόκειται στις συνήθεις προσαρμογές για τη μεταβολή της καθαρής θέσης μέχρι την ολοκλήρωση της συμφωνίας. Η συναλλαγή τελεί υπό την έγκριση των εποπτικών αρχών. Μετά την ολοκλήρωση της εξαγοράς και σύμφωνα με τα παραγωγικά στοιχεία του έτους 2013, η ERGO θα είναι ο

μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος Ζημιών στη χώρα μας και προς την κατεύθυνση αυτή ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης, CEO της ERGO Ελλάδας, ανέφερε ότι η στρατηγική μας είναι να διατηρήσουμε και να ενισχύσουμε περαιτέρω την ηγετική θέση μας στην αγορά, την κερδοφορία μας και τα υψηλά πρότυπα ποιότητας των υπηρεσιών μας προς τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες μας. Η στρατηγική μας αυτή και η πελατοκεντρική φιλοσοφία που μας χαρακτηρίζει, αποτελούν τα καλύτερα εχέγγυα ότι η ERGO θα είναι έ-



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης

νας πολύτιμος εταίρος των ασφαλισμένων και των συνεργατών της ΑΤΕ Ασφαλιστικής και της ERGO Ελλάδας και ένας αξιόπιστος εργοδότης για το προσωπικό τους, σημείωσε ο κ. Κοκκάλης.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Στα 121 εκατ. ευρώ η συνεισφορά δικτύου

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ προτεραιότητας επιλογή αποτελεί για την Interamerican η ανάπτυξη του δικτύου συνεργαζόμενων πρακτόρων και μεσιτών, στο πλαίσιο της πολιτικής της πολυκαναλικής διανομής που ακολουθεί η εταιρεία. Το ετησιοποιημένο χαρτοφυλάκιο που διαχειρίζεται το δίκτυο φθάνει συνολικά τα 121 εκατ. ευρώ και ειδικότερα 89 εκατ. στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων και 32 εκατ. στους κλάδους ζωής και υγείας. Όπως τονίζει η εταιρεία, είναι χαρακτηριστικό ότι το 30% των γενικών αφορά σε κλάδους εκτός αυτοκινήτου, ενώ στο αυτοκίνητο τα συμβόλαια νέων οχημάτων είναι 5.000 περισσότερα από το αντίστοιχο εξάμηνο του 2013.

Πάνω από τα 17 δις η παραγωγή ασφαλίσεων

Λειτουργικό αποτέλεσμα 142 εκατ. ευρώ αυξημένο κατά 69% έναντι του αντί-



στοιχου περυσινού εξαμήνου (84 εκατ.), που οφείλεται κυρίως στη μεγαλύτερη κερδοφορία σε όλες τις ασφαλιστικές δραστηριότητες, παρουσίασε εν τω μεταξύ η ACHMEA, μητρικός όμιλος της INTERAMERICAN. Τα μεικά εγγεγραμμένα ασφαλίσιμα έφθασαν στα 17,017 δις. ευρώ, μειωμένα κατά 3% σε σχέση με το εξάμηνο του 2013. Ο όμιλος έχει βελτιώσει σημαντικά και το δείκτη φερεγγυότητας κατά IGD, τη γενική οδηγία της Ε.Ε. περί ασφαλιστικών επιχειρήσεων, που φθάνει στο 217% (204% πέρυσι). Ωστόσο, οι δαπάνες αναδιοργάνωσης και η υποτίμηση κατά 143 εκατ. άυλων στοιχείων για την πάροχο υπηρεσιών συντάξεων SYNTRUS ACHMEA και τη θυγατρική εταιρεία ORANTA στη Ρωσία επηρέασαν αρνητικά το καθαρό αποτέλεσμα εξαμήνου (-58 εκατ.).

Ο κ. Willem van Duin



Την έναρξη της επίσημης συνεργασίας τους στον τομέα της αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλων αυτοκινήτου, ανακοίνωσαν η GLASSDRIVE® και η GENERALI. Με τη συνεργασία αυτή, οι πελάτες της GENERALI θα έχουν τη δυνατότητα να εξυπηρετούνται από το πανελλαδικό δίκτυο της GLASSDRIVE®.

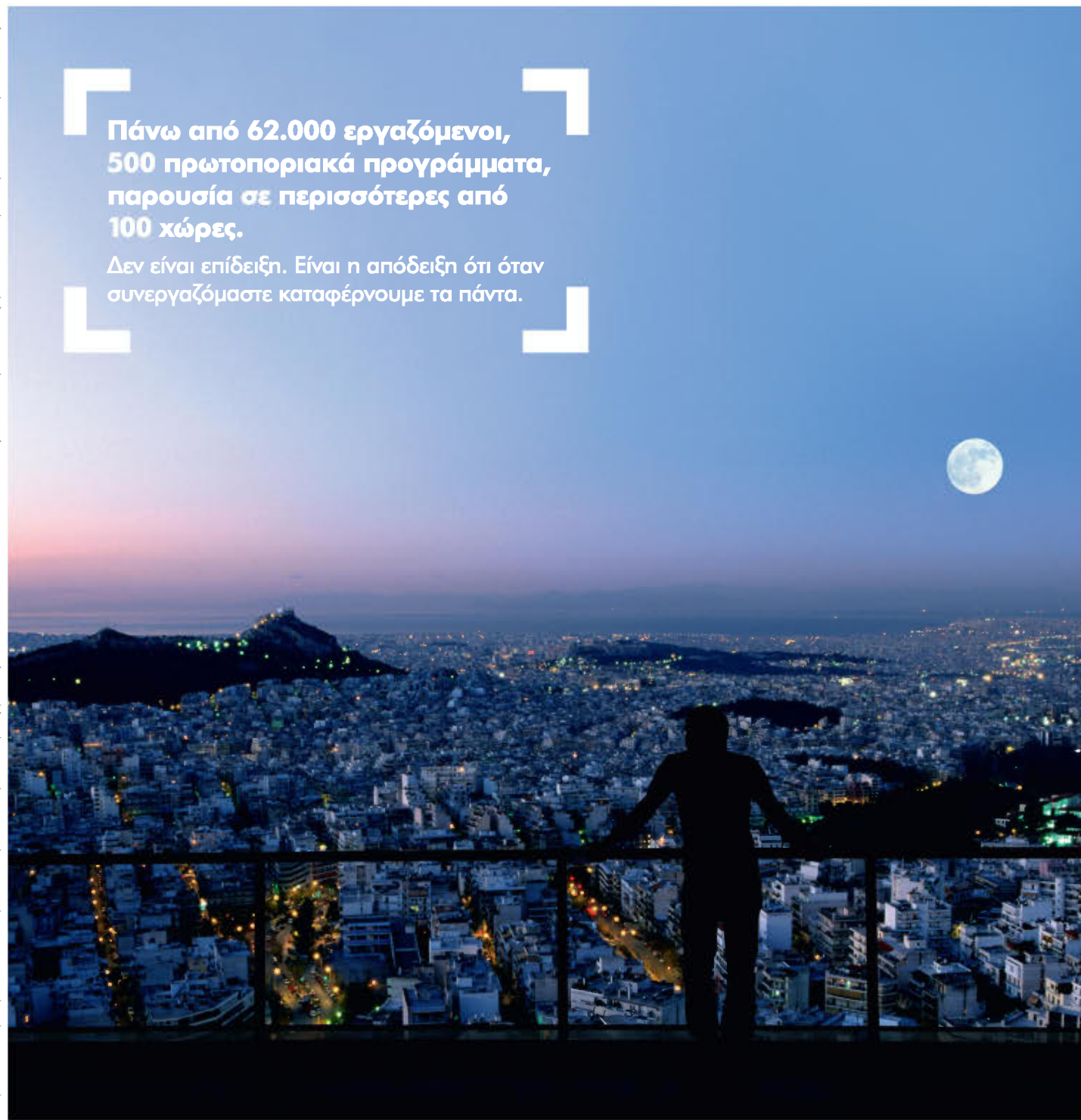


Η AIGAION Ασφαλιστική στην ιστοσελίδα www.aigaion.gr, δημιούργησε μία νέα κατηγορία με τίτλο «ΘΡΑΥΣΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ», στην οποία ο χρήστης έχει τη δυνατότητα να βρει τις συνεργαζόμενες με την AIGAION εταιρίες, Carglass, Glassdrive και ΦίλιπςGlass και να έχει πρόσβαση στη λίστα με τα υποκαταστήματα, τις διευθύνσεις και τα τηλέφωνα τους.



Αισθητή ήταν η παρουσία της INTERAMERICAN στο συνέδριο "HR in Action" για το ανθρώπινο δυναμικό. Η εταιρεία ως μέλος χορηγός του συνεδρίου, είχε την ευκαιρία να αναδείξει την αξία της παροχής ομαδικής ασφαλιστικής κάλυψης από τις επιχειρήσεις στο προσωπικό τους.

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



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



Bring on tomorrow

Ανάπτυξη και ευρωπαϊκή εταιρική δομή

ΑΥΞΗΣΗ ο διεθνής Όμιλος ARAG SE το 2013 τις ασφαλιστικές εργασίες κατά 1,4% παρά την ύφεση στη Νότια Ευρώπη. Τα έσοδα από ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 5,4% και στη Γερμανία η Νομική Προστασία, για πρώτη φορά τα τελευταία 15 χρόνια, σημειώνει αύξηση. Όλοι οι κλάδοι του Ομίλου δείχνουν θετικά αποτελέσματα. Το ετήσιο πλεόνασμα βελτιώθηκε εμφανώς κατά 25%.

Όπως δηλώνει χαρακτηριστικά μεταξύ άλλων ο κύριος μέτοχος και πρόεδρος του Δ.Σ., Dr. Paul- Otto Fassbender η ARAG πέτυχε κατά το εταιρικό έτος 2013 έσοδα από ασφάλιστρα ύψους 1,53 δισεκατομμύρια Ευρώ, ενώ αυξήθηκαν οι εισπράξεις ασφαλιστρών από το εσωτερικό και το εξωτερικό, κατά 1,4%. Συμπεριλαμβανομένων των εταιριών παροχής υπηρεσιών, η συνολική απόδοση του Ομίλου αυξήθηκε από 1,55 δισεκατομμύρια Ευρώ τον προηγούμενο χρόνο σε 1,58 δισεκατομμύρια Ευρώ το 2013. Το αποτέλεσμα της κύριας δραστηριότητας της ARAG μετά το περσινό ρεκόρ των 92 εκατομμυρίων Ευρώ, παραμένει σε εξαιρετικά, υψηλό επίπεδο των 76,1 εκατομμυρίων Ευρώ.

Ο συνδυασμός της αύξησης ασφαλιστρών και της μείωσης του δείκτη κόστους από 33,8% σε 32% απορρόφησε τις αυξήσεις στο κόστος των ζημιών. Το combined ratio της ARAG, αυξήθηκε μόνο ελαφρώς από 93,4% σε 93,7%, παρά το γεγονός ότι στην Γερμανία επήλθαν μεγάλες αυξήσεις στις δι-



Ο γενικός διευθυντής της ARAG HELLAS κ. Δημ. Τσεκούρας

Ο κλάδος της Νομικής Προστασίας αποτελεί το μεγαλύτερο κλάδο του ομίλου και διανύει μία ακόμη επιτυχημένη χρονιά.

κηνολογικές αμοιβές και τα δικαστικά έξοδα. Αυτός ήταν ένας βασικός λόγος της αύξησης των εξόδων ζημιών του Ομίλου σε 935,7 εκατομμύρια Ευρώ το 2013 έναντι 892,9 εκατομμύρια Ευρώ το 2012. Ο δείκτης ζημιών αυξήθηκε αντιστοίχως από 59,7% σε 61,7%. Ο Όμιλος αύξησε τα ίδια κεφάλαιά του κατά σχεδόν 10%, ήτοι από 361,4 εκατομμύρια Ευρώ σε 394,1 εκατομμύρια Ευρώ. Ο κλάδος της Νομικής Προστασίας αποτελεί το μεγαλύτερο κλάδο του Ομίλου και διανύει μία ακόμη επιτυχημένη χρονιά. Η απόκτηση του ηλεκτρονικού

πακέτου της "HELP Forsikring AS" στη Σκανδιναβία, απορρόφησε με το παραπάνω την ασθενέστερη ανάπτυξη στην Ισπανία και την Ιταλία. Τα έσοδα από ασφάλιστρα στο σύνολο του κλάδου της Νομικής Προστασίας ανέβηκαν κατά 3,7% σε σχέση με το προηγούμενο έτος, ήτοι από 720,4 εκατομμύρια Ευρώ σε 746,9 εκατομμύρια Ευρώ. Οι εργασίες της Νομικής Προστασίας διεθνώς – εκτός Γερμανίας – σημείωσαν αύξηση μετά από ένα πιο αδύναμο προηγούμενο έτος. Τα έσοδα από ασφάλιστρα αυξήθηκαν πάρα εμφανώς κα-

τά 5,4% και ανήλθαν σε 446,3 εκατομμύρια Ευρώ, έναντι 423,5 εκατομμύρια Ευρώ το προηγούμενο έτος. Κατ' αυτόν τον τρόπο, αυξάνεται περαιτέρω το ποσοστό του κλάδου της Νομικής Προστασίας σε διεθνές επίπεδο και προσεγγίζει το 60%. Στην γερμανική ασφαλιστική αγορά, για πρώτη φορά μετά από 15 χρόνια, η ARAG στον κλάδο της Νομικής Προστασίας σημείωσε μικρή αύξηση, ήτοι από 296,9 εκατομμύρια Ευρώ σε 300,6 εκατομμύρια Ευρώ.

Οι γενικές ασφάλειες παρουσίασαν αύξηση στη γερμανική αγορά στα έσοδα κατά 1,4%. Διεθνώς, παρά τη μείωση των ασφαλίσεων του κλάδου βοήθειας σε Ισπανία και Ιταλία, τα έσοδα του κλάδου μειώθηκαν ελαφρώς από 227,6 εκατομμύρια Ευρώ σε 226,5 εκατομμύρια Ευρώ. Ο δείκτης ζημιών ανέβηκε ελαφρώς από 45,6% σε 46,1% και συνεχίζει να είναι σε εξαιρετικό επίπεδο.

Στον κλάδο των ασφαλίσεων υγείας ο Όμιλος σταθεροποιήθηκε με ασφάλιστρα 332 εκατομμύρια Ευρώ έναντι 331 εκατομμύρια Ευρώ και παραμένει αμετάβλητα το μεγαλύτερο κομμάτι της ARAG στην γερμανική αγορά.

Στις ασφαλίσεις ζωής μετά από δύο χρόνια έντονης ανάπτυξης, υπήρξε μικρή ύφεση στα έσοδα από ασφάλιστρα από 229,6 εκατομμύρια Ευρώ σε 225 εκατομμύρια Ευρώ. Σε ό,τι αφορά στις προοπτικές του 2014, η νέα παραγωγή της ARAG, έδειξε κατά τους πρώτους μήνες του έτους εμφανείς προοπτικές ανάπτυξης.

Πιστοποίηση και στις τεχνικές ασφαλίσεις

ΤΗΝ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ με βάση το σύστημα διαχείρισης ποιότητας κατά ΕΛΟΤ EN ISO 9001:2008 και στις Τεχνικές Ασφαλίσεις (Μηχανολογία, Αστική Ευθύνη και Λοιπά Ατυχήματα, Μεταφορές και Σκάφη), εξασφάλισε η Αγροτική Ασφαλιστική, υλοποιώντας όπως σημειώνει τη διαρκή δέσμευσή της για συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών της με σκοπό την αύξηση ικανοποίησης των πελατών της. Φορέας πιστοποίησης είναι η δι-άδοχος του ΕΛ.Ο.Τ., εταιρία «EBETAM A.E.». Η επιτυχής αξιολόγηση και πιστοποίηση, ή-ταν το επιστέγασμα πολύμηνου σχεδιασμού και πιστής εφαρμογής των υψηλών απαιτήσεων του Διεθνούς Προτύπου ΕΛΟΤ EN ISO

9001:2008 στην καθημερινή λειτουργία της Διεύθυνσης Τεχνικών Ασφαλίσεων, υπό το συντονισμό της Διεύθυνσης Οργάνωσης και Επιχειρησιακού Σχεδιασμού και με την πολύτιμη βοήθεια των εξειδικευμένων συμβούλων της «Q-PLAN A.E.».

Στο πλαίσιο της πρόσφατης επιθεώρησης, επιβεβαιώθηκε η εφαρμογή του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας κατά ISO 9001:2008 και στις υπόλοιπες πιστοποιημένες μονάδες της Αγροτικής Ασφαλιστικής: Ασφαλίσεων Κλάδου Πυρός, Αγροτικών Ασφαλίσεων, Ασφαλίσεων Πληρωμάτων Πλοίων, Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής και Ατυχημάτων, Ομαδικών Ασφα-

λίσεων Ζωής και Υγείας, της Εκπαίδευσης του Προσωπικού και των Δικτύων Πωλήσεων και της Διαχείρισης Αιτιάσεων.

Για τη στήριξη της λειτουργίας του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας, η διοίκηση της εταιρίας, αναγνωρίζοντας την αξία και τη σημασία των παρεχομένων υπηρεσιών προς τους πελάτες της, έχει αναπτύξει την απαιτούμενη υποδομή ώστε, σε συνδυασμό με το υψηλού επιπέδου ανθρώπινο δυναμικό και τους συνεργάτες των δικτύων πωλήσεων, να ανταποκρίνεται κάθε φορά με υπευθυνότητα και αποτελεσματικότητα στις απαιτήσεις και τις προσδοκίες τους.



Στην Αγία Πετρούπολη οι κορυφαίοι συνεργάτες

ΤΗΝ ΑΓΙΑ ΠΕΤΡΟΥΠΟΛΗ την πόλη με την παγκόσμια ακτινοβολία, είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν για τέσσερις ημέρες οι κορυφαίοι συνεργάτες της MEGA. Οι συνεργάτες κατέβηκαν σε πολυτελές ξενοδοχείο και στη συνέχεια στην πόλη που κάλυπτε όλο το ιστορικό κέντρο, όπου βρίσκονται τα σημαντικότερα κτίρια, μνημεία και αξιοθέατα της πόλης. Το ταξίδι ολοκληρώθηκε με επίσημο αποχαιρετιστήριο δείπνο και την ανακοίνωση του νέου διαγωνισμού πωλήσεων.



Σημαντική διάκριση έλαβε η MAPFRE ASISTENCIA SA στο πλαίσιο του ετήσιου πανελλήνιου διαγωνισμού Business IT Excellence Awards (BITE), όπου η εταιρεία βραβεύθηκε για τις άριστες επιδόσεις της στον τρόπο με τον οποίο αξιοποιεί τις δυνατότητες της σύγχρονης Τεχνολογίας στο πλαίσιο της Επιχειρηματικής της Στρατηγικής.



Σεμινάρια για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη παρακολούθησαν τα στελέχη της D.A.S. Hellas στο πλαίσιο της υλοποίησης του σχετικού προγράμματος που η εταιρεία εφαρμόζει. Στα σεμινάρια

συμμετείχε όλο το προσωπικό και η διοίκηση της εταιρείας



Τα στοιχεία ισολογισμού χρήσης 2013 παρουσίασε το Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης (TEA) INTERAMERICAN, που συμπληρώνει τέσσερα χρόνια λειτουργίας και αριθμεί 1.154 ασφαλισμένα μέλη. Στο ταμείο μπορούν να ενταχθούν, καταβάλλοντας προσωπικές εισφορές, οι εργαζόμενοι στην εταιρεία με σύμβαση αορίστου χρόνου και πλήρους απασχόλησης. Τα υπό διαχείριση κεφάλαια του TEA στο κλείσιμο της προηγούμενης χρονιάς έφθαναν τα 9,16 εκατ. ευρώ.



Την πλήρη ψηφιοποίησή της ολοκλήρωσε η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική, καθιερώνοντας την ηλεκτρονική αρχειοθέτηση όλων των εγγράφων της. Η υλοποίηση του συγκεκριμένου έργου πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με την εταιρεία «Αρχειοθήκη ΑΕ», μέσω της πιστοποιημένης γερμανικής πλατφόρμας ηλεκτρονικής διαχείρισης εγγράφων «Saperion», που προσφέρει όλες τις αναγκαίες διασφαλίσεις για τη διαχείριση αρχείων με ευαίσθητα προσωπικά δεδομένα.

Ανοδικά για πέμπτο μήνα ο κλάδος Ζωής

ΑΥΞΗΣΗ παραγωγής στις ασφαλίσεις Ζωής καταγράφεται σε μηνιαία βάση για πέμπτο μήνα, σύμφωνα με τη μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος για το επτάμηνο Ιανουαρίου- Ιουλίου 2014. Ειδικότερα, η παραγωγή ασφαλιστρών στο επτάμηνο ήταν 2.263.868.833,56 ευρώ, καταγράφοντας μείωση -1,7% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2013. Στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών η Αστική Ευθύνη οχημάτων σημείωσε πτώση - 10,9% στα 598.419.029,46 ευρώ. Συνολικά ανταποκρίθηκαν 58 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη οι οποίες συγκέντρωσαν το 91,3% της παραγωγής ασφαλιστρών στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και το 98,7% των ασφαλίσεων Ζωής το 2012. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 21 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσεις Ζωής και 48 στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Επισημαίνεται ότι τα στοιχεία της έρευνας προκύπτουν από τις δηλώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, οι οποίες δεν έχουν ελεγχθεί από ορκωτούς ελεγκτές.

Επισημαίνεται ότι αν αφαιρεθεί η επίδραση του κλάδου Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις, η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζωής συνολικά είναι αυξημένη κατά 1,8% σε σχέση με τον αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2013 ενώ, αντιστοίχως, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών (Ζωής και Ζημιών) είναι μειωμένη κατά 4,7%.

Παραγωγή ασφαλιστρών (έ)	Ιανουάριος-Ιούλιος 2014	Μεταβολή έναντι 2013
Ασφαλίσεις Ζωής	1.013.592.620,12	+8,5%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.250.276.213,43	-8,6%
εκ των οποίων		
Αστική ευθύνη οχημάτων	598.419.029,46	-10,9%
Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών	651.857.183,97	-6,5%
Σύνολο	2.263.868.833,56	-1,7%

2014 / 2013	Ασφαλίσεις Ζωής	Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	Σύνολο
Ιανουάριος- Μάρτιος	+2,5%	-5,9%	-2,5%
Απρίλιος	+6,8%	-15,5%	-7,2%
Ιανουάριος- Απρίλιος	+3,6%	-8,4%	-3,7%
Μάιος	+5,4%	-7,5%	-1,8%
Ιανουάριος- Μάιος	+3,9%	-8,3%	-3,3%
Ιούνιος	+26,0%	-13,7%	+3,7%
Ιανουάριος- Ιούνιος	+7,6%	-9,1%	-2,3%
Ιούλιος	+14,3%	-6,1%	+1,6%
Ιανουάριος- Ιούλιος	+8,5%	-8,6%	-1,7%

Ασφαλίσεις Ζωής (έ)	Ιανουάριος-Ιούλιος 2014	Μεταβολή
I. Ζωής	696.934.157,13	+0,6%
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	182.956.493,02	+54,7%
IV. Υγείας	54.802.434,99	+27,3%
VI. Κεφαλαιοποίησης	24.453,24	-25,0%
VII. Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	78.875.081,74	-1,5%
Σύνολο	1.013.592.620,12	+8,5%

Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (έ)	Ιανουάριος-Ιούλιος 2014	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	22.102.414,11	-8,4%
2. Ασθένειες	15.953.088,13	+39,2%
3. Χερσαία οχήματα	127.269.824,54	-11,8%
5. Αεροσκάφη	87.854,18	-
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	7.920.370,15	-0,5%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	13.340.749,23	-4,8%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	221.279.276,66	-7,4%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	74.652.456,66	-11,2%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	598.419.029,46	-10,9%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	324.293,97	+30,1%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	5.480.215,93	+15,8%
13. Γενική αστική ευθύνη	51.247.031,64	-4,7%
14. Πιστώσεις	17.879.575,00	+8,8%
15. Εγγυήσεις	203.571,54	-57,3%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	18.867.074,07	-13,8%
17. Νομική προστασία	22.184.509,96	-9,7%
18. Βοήθεια	53.064.878,22	+6,2%
Σύνολο	1.250.276.213,43	-8,6%



Φροντίδα για τη ζωή!

Η Υγεία, το πολυτιμότερο αγαθό της ζωής για εσάς και την οικογένειά σας!

Για να μπορείτε να χαίρεστε τη ζωή κάθε στιγμή με αυτούς που αγαπάτε, η ΑΤΕ Ασφαλιστική σχεδίασε για εσάς το νέο ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Υγείας ATE Health Care που ανταποκρίνεται στις δικές σας ανάγκες και τις οικονομικές σας δυνατότητες, ότι κι αν τύχει! Με το Πρόγραμμα ATE Health Care έχετε:

- Ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου σε Ιδιωτικά και Δημόσια Νοσοκομεία
- Πρόσβαση σε αναγνωρισμένα νοσοκομεία στην Ελλάδα και το εξωτερικό
- Διαγνωστικές Εξετάσεις πριν από τη Νοσηλεία
- Παροχή Χειρουργείου Ημέρας
- Αποκλειστική Νοσοκόμα
- Ετήσιο προληπτικό έλεγχο check-up
- Εξωνοσοκομειακή κάλυψη όπως επίσκεψη σε γιατρούς, διαγνωστικές εξετάσεις, καθώς και φαρμακευτική κάλυψη χωρίς νοσηλεία, με την απόκτηση του Εξωνοσοκομειακού Προγράμματος.

Μιλήστε τώρα με τον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο στην ΑΤΕ Ασφαλιστική ή καλέστε στο **210 9379100** και συνεχίστε να απολαμβάνετε ξέγνοιαστα τη ζωή σας!

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



Στη Νέα Υόρκη οι επιτυχόντες του διαγωνισμού

ΣΤΗ ΝΕΑ ΥΟΡΚΗ ταξίδεψαν φέτος οι επιτυχόντες συνεργάτες του ετήσιου διαγωνισμού της MINETTA. Οι επιτυχόντες είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν τα κυριότερα αξιοθέατα για τα οποία φημίζεται το νησί Μανχάταν. Η διαμονή έγινε στο Park Lane Hotel, ένα πολυτελές ξενοδοχείο 46 ορόφων με πανοραμική θέα στο θρυλικό Central Park και τον περίφημο ορίζοντα της Νέας Υόρκης. Οι επισκέπτες του Park Lane Hotel απολαμβάνουν την κλιματική ατμόσφαιρα και εξυπηρέτηση για μια αξέχαστη εμπειρία στην πιο εξαιρετική πόλη του κόσμου. Η MINETTA ευχαρίστησε όλους τους συμμετέχοντες και διαβεβαίωσε όλους τους συνεργάτες πως θα συνεχίσει να επιβραβεύει τις προσπάθειές τους. Παράλληλα ανανέωσε το ραντεβού μαζί τους για το καλοκαί-

ρι του 2015 στο Γιοχάνεσμπουργκ, μια από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες πόλεις της «μαύρης ηπείρου», η οποία έχει χαρακτηριστεί ως «καθρέφτης» της Νοτίου Αφρικής.

Σχέδιο επέκτασης στους κλάδους περιουσίας και αστικής ευθύνης

Η Ευρωπαϊκή Ένωση – Ασφάλεια Μινέττα, έχοντας εν τω μεταξύ στόχο τα επόμενα χρόνια να επεκταθεί σημαντικά στους κλάδους περιουσίας και αστικής ευθύνης, ενίσχυσε πρόσφατα το ανθρώπινο δυναμικό της με τον κ. Νίκο Σπυράτο, έμπειρο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς, ο οποίος και ανέλαβε από 1η Ιουνίου την ανάπτυξη των δύο κλάδων.

Παράλληλα, η εταιρεία εισάγει στην αγορά μια νέα μηχανο-



γραφική πλατφόρμα, που επιτρέπει την αποτελεσματικότερη διαχείριση των ασφαλιστικών προγραμμάτων αυτών των δύο κλάδων, προσφέροντας στους συνεργάτες της, τη δυνατότητα άμεσης τιμολόγησης, έκδοσης προσφοράς και συμβολαίου.

Την ίδια ώρα η εταιρεία, στο πλαίσιο της κοινωνικής της προσφοράς και της στήριξης Ελλήνων αθλητών, γίνεται αρωγός στην αθλητική προσπάθεια του Παραολυμπιονίκη Μα-

νώλη Στεφανουδάκη, μέλους του Αθλητικού Σύλλογου ΑμεΑ «Μεγαλόνησος» του Ηρακλείου Κρήτης.

Ο Μανώλης Στεφανουδάκης ευχαριστεί τη MINETTA για την υποστήριξή της, δηλώνοντας πως η πράξη της αυτή δείχνει τα αισθήματα ανθρωπιάς και ευαισθησίας που τη διακατέχουν, ενώ από την πλευρά της η εταιρεία του εύχεται πολλές επιτυχίες στην πορεία του στους αθλητικούς χώρους.



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**

Prime Insurance-ΙΑΣΩ General: Σημαντική συνεργασία



Αριστερά ο κ.Βασίλης Νιάρχος και δεξιά ο κ.Αντώνης Χονδρονίκος

ΜΙΑ ΑΚΟΜΗ σημαντική συνεργασία συνήψε η Prime Insurance. Αυτή τη φορά με τον όμιλο ΙΑΣΩ και αφορά τη γενική κλινική ΙΑΣΩ General. Μέσω αυτής της συνεργασίας οι ασφαλισμένοι της Prime Insurance, τόσο με ατομικά όσο και με ομαδικά συμβόλαια, απολαμβάνουν πλήρη νοσοκομειακή κάλυψη στην παραπάνω κλινική του ομίλου. Όπως επεσήμανε ο κ. Βασίλης Νιάρχος, υπεύθυνος υγείας της Prime Insurance, στόχος μας είναι να προσφέρουμε ακόμη περισσότερες επιλογές στους πελάτες μας και ειδικά με έναν από τους πλέον κορυφαίους ομίλους που παρέχει ολοκληρωμένες ιατρικές υπηρεσίες όπως το ΙΑΣΩ». Τη νέα αυτή συνεργασία, χαιρέτισε ο σύμβουλος διοίκησης της γενικής κλινικής ΙΑΣΩ General κ. Αντώνης Χονδρονίκος, ο οποίος χαρακτηριστικά ανέφερε ότι η συνεργασία μας με την ασφαλιστική εταιρεία Prime Insurance, η οποία είναι μια αμιγώς ελληνική εταιρεία, θα διευρύνει τον αριθμό των ανθρώπων που καλύπτονται ασφαλιστικά για τις υπηρεσίες του ΙΑΣΩ. Προσδοκούμε, μέσω της συνεργασίας αυτής να καλύψουμε σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό τις ανάγκες των ασθενών μας, πρόσθεσε ο κ. Χονδρονίκος.

Νέος κύκλος σπουδών



Την έναρξη κύκλου σπουδών για την απόκτηση Πιστοποιητικού Επιπέδου Α' της Τράπεζας της Ελλάδος στην έδρα του στη Θεσσαλονίκη, στο 15ο χλμ. Θεσ/νίκης-Περαίας, ανακοίνωσε ο όμιλος Ιντερσαλονικά. Τα μαθήματα θα αρχίσουν τη Δευτέρα 10/11/2014 και θα διαρκέσουν έξι μέρες, μέχρι το Σάββατο 15/11/2014, σε συνολικά 30 διδακτικές ώρες. Το κόστος των μαθημάτων είναι 100 €, ενώ για επιχειρήσεις με άνω των 3 συμμετοχών, υπάρχει η δυνατότητα διεξαγωγής μαθημάτων στο χώρο της ενδιαφερόμενης επιχείρησης, με πρόγραμμα και ωράριο που θα συμφωνηθεί. Στους εγγεγραμμένους θα διανεμηθούν δωρεάν εκπαιδευτικές σημειώσεις και πρόσθετο υλικό όπου περιλαμβάνονται οι παρουσιάσεις των εκπαιδευτών οι οποίοι θα αναλύσουν διεξοδικά την εξεταστέα ύλη και τεστ προσομοίωσης των εξετάσεων σύμφωνα με τα νέα δεδομένα. Όπως τονίζεται, η υλικοτεχνική υποδομή, τα εποπτικά μέσα και οι έμπειροι εκπαιδευτές σε συνδυασμό με το ενδιαφέρον της διοίκησης για εμπειριστάτα κατάρτιση και διαρκή επιμόρφωση όσων ασχολούνται με την Ιδιωτική Ασφάλιση δημιουργούν άριστες προϋποθέσεις επιτυχίας στις εξετάσεις, που διοργανώνονται από την Τράπεζα της Ελλάδος, εφόσον βέβαια επιδείξουν αντίστοιχη προσπάθεια και οι υποψήφιοι. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να λάβουν πληροφορίες σχετικά με την εγγραφή στον επόμενο κύκλο σπουδών από τον υπεύθυνο κ. Δημήτρη Βαρσάμη.

Εγκρίθηκε η συμφωνία με DARAG

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

ΕΝΕΚΡΙΝΕ η Επιτροπή Πιστωτικών και Ασφαλιστικών Θεμάτων της Τράπεζας της Ελλάδος σε πρόσφατη συνεδρίαση τη συμφωνία της AIGAION Ασφαλιστική με τη DARAG, ανοίγοντας το δρόμο για την ολοκλήρωση της μεταφοράς του χαρτοφυλακίου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων (ασφαλιστήρια με έναρξη κάλυψης έως 31.12.2010) της AIGAION στην γερμανική αντασφαλιστική.



Ο κ. Νικόλαος Βεηλιάδης

Η κίνηση αυτή όπως τονίζεται, εντάσσεται στο γενικότερο σχεδιασμό της AIGAION Ασφαλιστική Α.Ε. προκειμένου να ανταποκριθεί στις προκλήσεις της

αγοράς απαλλαγμένη από τις αβεβαιότητες του παρελθόντος και να προετοιμαστεί για την εφαρμογή του Solvency II. Την AIGAION Ασφαλιστική εμπιστεύτηκε εν τω μεταξύ ο Δήμος Θεσσαλονίκης για την ασφάλιση 2.703 πινάκων ζωγραφικής που εκτίθενται στη Δημοτική Πινακοθήκη και σε άλλα πολιτιστικά ιδρύματα του Δήμου.

Η AIGAION ανέλαβε την ασφάλιση κατά παντός κινδύνου των συγκεκριμένων έργων τέχνης, μετά τη διεξαγωγή του σχετικού διαγωνισμού που πραγματοποίησε ο Δήμος Θεσσαλονίκης.

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. Επιτυχής η συμμετοχή στα Stress Tests

Εξειδίκευση & Αξιοπιστία

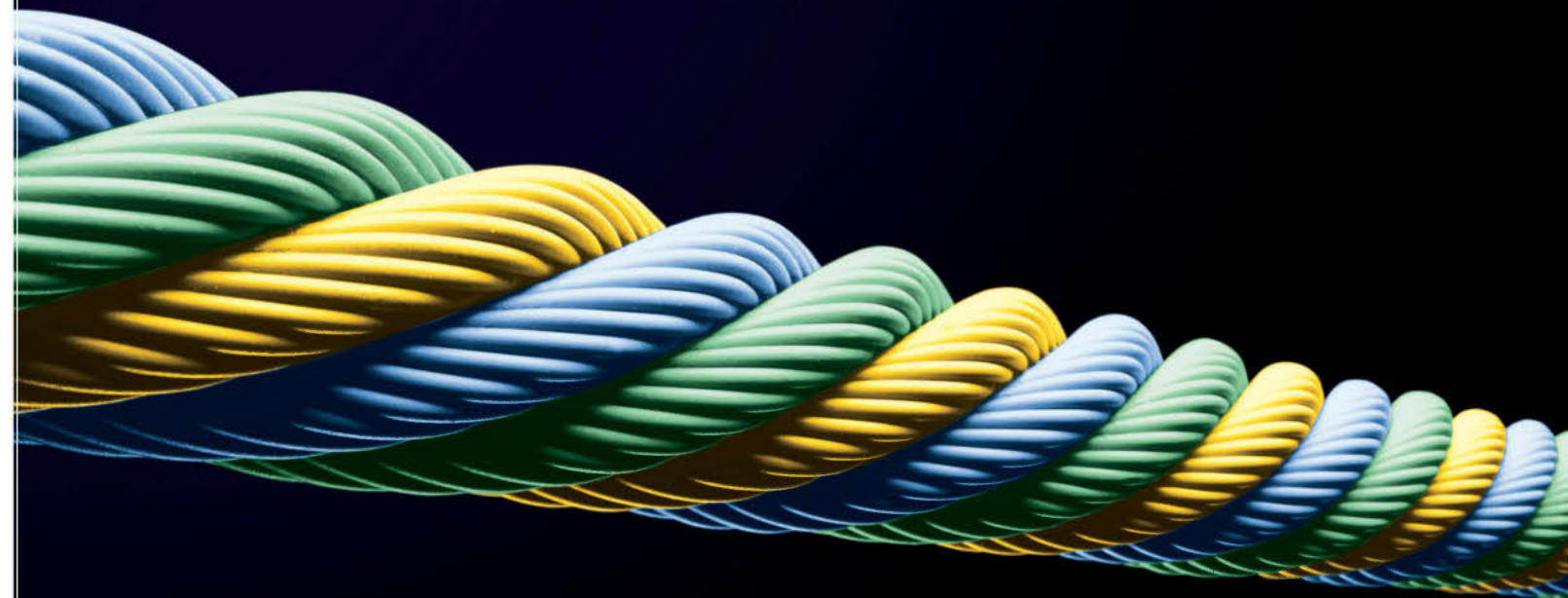
ΥΠΕΡΚΑΛΥΨΕ η Ευρώπη Ασφαλιστική το περιθώριο φερεγγυότητας σύμφωνα με το νέο εποπτικό πλαίσιο Solvency II, συμμετέχοντας στην άσκηση προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων της ΕΙΟΡΑ η οποία ολοκληρώθηκε το Σεπτέμβριο του 2014 βάσει των οικονομικών στοιχείων της 31ης Δεκεμβρίου 2013. Ειδικότερα, στο Βασικό Σενάριο, που προέβλεπε το σχηματισμό του Ισολογισμού της Ευρώπη Ασφαλιστική σύμφωνα μετά όσα ορίζει το Solvency II:

Ο δείκτης κάλυψης του απαιτούμενου περιθωρίου φερεγγυότητας (SCR coverage ratio) διαμορφώθηκε στο 199%.

Ο δείκτης κάλυψης του ελάχιστου απαιτούμενου περιθωρίου φερεγγυό-

τητας (MCR coverage ratio) ανήλθε σε 260%.

Επίσης τα αποτελέσματα των σεναρίων προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων είναι πάρα πολύ ικανοποιητικά, με το δείκτη κάλυψης του περιθωρίου φερεγγυότητας SCR coverage ratio. Στο πρώτο σενάριο προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων (Stress 1 – Adverse 1) να φθάνει στο 186% και στο δεύτερο σενάριο προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων (Stress 2 – Adverse 2) να διαμορφώνεται στο 195%. Όπως τονίζεται, η KPMG, ως πιστοποιημένος εξωτερικός σύμβουλος, επιβεβαίωσε και επικύρωσε (validation) την ορθή χρήση των παραδοχών, των υποδειγμάτων και των μεθόδων που ακολουθήθηκαν.



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 δυνατόι περισσότερο από ποτέ.

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

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

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



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Στη Φλόριντα για το ταξίδι επιβράβευσης

ΤΗ ΦΛΟΡΙΝΤΑ, έναν από τους διασημότερους τουριστικούς προορισμούς των ΗΠΑ, επέλεξε η AXA Ασφαλιστική για το ταξίδι επιβράβευσης των καλύτερων συνεργατών του αποκλειστικού της δικτύου από τις 29 Αυγούστου έως τις 3 Σεπτεμβρίου 2014, καθώς και των καλύτερων πρακτόρων και μεσιτών της, συνδυάζοντας μοναδικά δύο δημοφιλείς πόλεις, το Μαϊάμι και το Ορλάντο. Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού, συζητήθηκαν θέματα που αφορούν την ανάπτυξη νέων εργασιών και τη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών τόσο προς τους συνεργάτες όσο και προς τους πελάτες. Τους κορυφαίους συνεργάτες του αποκλειστικού δικτύου συνόδευσαν οι κκ. Νικόλαος Σακελληαρίου, διευθυντής δικτύων διανομής, Ernesto Di Giorgio, διευθυντής Agency System, υποστήριξης και στρατηγικής δικτύων διανομής και Ειρήνη Νικοηλοπούλου από τη διεύθυνση επικοινωνίας. Τους κορυφαίους μας πράκτορες και μεσίτες συνόδευσαν οι κκ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος, Νικόλαος Σακελληαρίου, διευθυντής δικτύων διανομής, Δημήτριος Μελεξόπουλος, διευθυντής πρακτόρων και μεσιτών και Ειρήνη Νικοηλοπούλου από τη διεύθυνση επικοινωνίας.



Επιμόρφωση στελεχών στο ALBA

ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ της είναι το πιο σημαντικό κεφάλαιο στην ING Ελλάδος. Ειδικότερα όπως τονίζεται, όσοι βρίσκονται σε διαρκή επαφή με τον πελάτη, οφείλουν να του παρέχουν την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση και εμπειρία, γεγονός που αποτελεί κύριο στρατηγικό στόχο του ομίλου. Εκφράζοντας αυτή την πεποίθηση, η εταιρεία επενδύει διαρκώς στην άρτια και ολοκληρωμένη επαγγελματική κατάρτιση των συνεργατών του δικτύου πωλήσεων και στο πλαίσιο αυτό παρέχει προγράμματα επιμόρφωσης, σε συνεργασία με τα καλύτερα εκπαιδευτικά ιδρύματα.

Συγκεκριμένα, οι Agency Managers καθώς και Unit Managers του δικτύου Πωλήσεων της ING, ολοκλήρωσαν με επιτυχία το ενδοεπιχειρησιακό πρόγραμμα mini

Οι Agency Managers και οι Unit Managers της ING



MBA του ALBA Graduate Business School. Ο τίτλος του προγράμματος ήταν «ING Diploma in Business Management» και βασικές θεματικές ενότητες του ήταν «Business Economics», «Strategy» και «Customer Centricity». Το πρόγραμμα περιελάμβανε ανάπτυξη γνώσεων και δεξι-

οτήτων σε θέματα όπως το σύγχρονο ασφαλιστικό περιβάλλον, η δομή της αγοράς και οι βασικές αρχές μικρό και μακροοικονομίας. Επιπλέον, ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχαν οι ενότητες που ανέπτυξαν τους άξονες της πελατοκεντρικής συμπεριφοράς με την χρήση εργαλείων Marketing.



Η AXA προχωρά δυναμικά στον τομέα της τεχνολογίας και παρουσιάζει τη νέα της εφαρμογή για smartphones! Η εφαρμογή που ονομάζεται «Ασφαλής Οδήγηση» αποτελεί σημαντική καινοτομία για την ελληνική α-

γορά καθώς αξιοποιεί την τεχνολογική εξέλιξη, προς την κατεύθυνση της πρόληψης και της προστασίας.

Οι βασικές της λειτουργίες αφορούν σε προετοιμασία, προγραμματισμό, ασφαλή επιστροφή από κάθε έξοδο, έλεγχο ο-

χήματος και προετοιμασία για ένα ασφαλές ταξίδι.



Ο μεσίτης κ. Ιωάννης Οικονόμου και η ARAG SE υπ/μα Ελλάδος ανακοίνωσαν συνεργασία στον κλάδο της Νομικής Προστασίας.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Pioneering spirit
Dinamismo
Openness
Fairness
Disziplin
Tatkraft
Offenheit
Pioniergeist
Weitsicht
Visión de futuro

ARAG ESSENTIALS

UNSERE VISION. UNSER AUFTRAG. UNSERE WERTE.

ARAG ESSENTIALS

OUR VISION. OUR MISSION. OUR VALUES.



Ο διεθνής και ανεξάρτητος ασφαλιστής ποιότητας

www.ARAG.gr email: info@arag.gr

Τηλ. 210-7490800, 2310-520720 & 2610-275211



Στα 5,6 εκατ. τα κέρδη προ φόρων στο εξάμηνο

ΜΕ ΕΝΑΝ από τους καλύτερους δείκτες φερεγγυότητας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, έκλησε σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση το πρώτο εξάμηνο του 2014 η NP Insurance. Η εταιρία κατέγραψε κέρδη προ φόρων Α' εξαμήνου ύψους 5,6 εκατ. ευρώ και διαμόρφωσε τα Ίδια Κεφάλαια της στα 32,5 εκατ. Ευρώ, με τον δείκτη φερεγγυότητας να ξεπερνάει το 510% που είναι ένας από τους υψηλότερους στην ελληνική αγορά.

Η εταιρία διαχρονικά ακολουθεί προσεκτικό underwriting καθώς και καλή διαχείριση των ζημιών, που συντελούν την δημιουργία υψηλού τεχνικού αποτελέσματος. Στον τομέα της επενδυτικής πολιτικής, η NP Insurance συνεχίζει να επιλέγει τις πιο συντηρητικές τοποθετήσεις όπως σε προθεσμιακές καταθέσεις, ελληνικά κρατικά ομόλογα, ξένα εταιρικά ομόλογα και αμοιβαία κεφάλαια, καθώς επίσης, συνεχίζει να στηρίζει το ελληνικό τραπεζικό σύστημα με τις καταθέσεις που διατηρεί στις ελληνικές τράπεζες χωρίς να έχει βγάλει εκτός Ελλάδας ούτε ένα Ευρώ όλα αυτά τα χρόνια της κρίσης.

Σχετικά με την προετοιμασία της εταιρίας για την εφαρμογή της Solvency II, με ό,τι αφορά τις εποπτικές κεφαλαιακές ανάγκες που θα προκύψουν, αυτές καλύπτονται ήδη από τα τωρινά Ίδια Κεφάλαια της Εταιρίας, ενώ και με ό,τι αφορά την προσαρμογή των στελεχών της στο νέο νομοθετικό πλαίσιο της εταιρικής διακυβέρνησης, η διοίκηση της NP παρουσιάζεται σίγουρη ότι θα είναι απολύτως έτοιμα στο πρώτο εξάμηνο του 2015.



Στιγμιότυπο από το διεθνές σεμινάριο της AIG.

Σεμινάριο για πραγματογνώμονες αυτοκινήτων

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ με επιτυχία το πενήνήμερο διεθνές σεμινάριο της AIG για πραγματογνώμονες αυτοκινήτων με τίτλο «Learn Share Improve (LSI) Auto Material Damage Training», το οποίο πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα, με 27 συμμετέχοντες από επτά χώρες και καλεσμένους από τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας σε ΗΠΑ και Αγγλία. Στη διάρκεια του σεμιναρίου παρουσιάστηκαν νέες μέθοδοι και βέλτιστες πρακτικές στην επισκευή αυτοκινήτων, καθώς και νέα υλικά και τεχνολογίες που χρησιμοποιούνται στο εξωτερικό αλλά και στην Ελλάδα. Το σεμινάριο παρακολούθησαν πραγματογνώμονες της AIG

από την Ελλάδα, το Ηνωμένο Βασίλειο, την Ιρλανδία, το Ισραήλ, την Κύπρο, τη Ρωσία και την Τουρκία, ενώ μεταξύ των συμμετεχόντων και ομιλητών ήταν οι κ.κ. Pete Aiena, Kim Leggette και Grant Woolven, Global Heads of Consumer & Personal Lines Claims και EMEA Head of Personal Lines Claims αντίστοιχα. Είναι μεγάλη τιμή για την Ελλάδα που επιλέχθηκε να φιλοξενηθεί το σεμινάριο αυτό, το οποίο συγκέντρωσε επαγγελματίες του χώρου με εξαιρετική εμπειρία και μεγάλη τεχνογνωσία, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Κώστας Καραχάλιος, διευθυντής αποζημιώσεων της AIG στην Ελλάδα.



Συνεργασία με την Insurope



Ο κ. Μάκνς Καραμπόηης, Senior Manager Employee Benefits & Major Accounts

ΤΑ ΔΥΟ ετήσια συνέδρια, Technical και Sales & Marketing, που πραγματοποιήσε στην Αθήνα η Insurope, ένας από τους μεγαλύτερους οργανισμούς παροχής Employee Benefits παγκοσμίως, με περισσότερα από 40 έτη ιστορίας στην παροχή ασφαλιστικών λύσεων, διοργάνωσε η International Life. Τα θέματα που συζητήθηκαν αφορούν τις διεθνείς τάσεις που

επικρατούν στην αγορά των Employee Benefits, τις αλληλαγές που φέρνει το Solvency II, την επίπτωση της μακροβιότητας και της χρήσης της νέας τεχνολογίας καθώς και τις συνεπαγόμενες αλληλαγές στη λειτουργία αλλά και την υποστήριξη των προγραμμάτων Υγείας και Συνταξιοδότησης, που προσφέρονται στους υπαλλήλους των συνεργαζόμενων οργανισμών. Την International Life εκπρο-

σώπησε ο κ. Μάκνς Καραμπόηης, Senior Manager Employee Benefits & Major Account. Η συνεργασία της International Life με την Insurope μας δίνει τη δυνατότητα να παρέχουμε σύγχρονες, καινοτόμες και ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις στους συνεργάτες μας και στους πελάτες μας, τόσο σε τοπικό όσο και σε διεθνές επίπεδο, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Καραμπόηης.

#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



Η SAS αναγνωρίζεται ως η γέφυρα εταιρία στη διαχείριση καμπανιών μάρκετινγκ διαμέσου πολυκαναλιών καναλιών επικοινωνίας στην πρόσφατη μελέτη «The Forrester Wave™: Cross-Channel Campaign Management Platforms».

Η SAS έλαβε την υψηλότερη βαθμολογία για τη λύση της από τον οίκο αξιολόγησης Forrester Research Inc για το 3ο τρίμηνο του 2014. Η λύση SAS® Customer Intelligence επίσης έλαβε την υψηλότερη βαθμολογία για τα προηγμένα analytics, την παραγωγή αναφορών, τη βελτιστοποίηση και τη διαχείριση αλληλεπιδράσεων με τους πελάτες, και την εγκατεστημένη βάση της. Επιπλέον, κατατάχθηκε ανάμεσα στους προμηθευτές με τις υψηλότερες βαθμολογίες για την αρχιτεκτονική και την εταιρική στρατηγική της. Η Forrester αναφέρει ότι «η λύση SAS Customer Intelligence εξασφάλισε την υψηλότερη βαθμολογία ξεχωρίζοντας από τους υπόλοιπους προμηθευτές με τα προηγμένα analytics και τις δυνατότητες βελτιστοποίησης που προσφέρει».

«Εθνικός Πρωταθλητής»

Η ING Ελλάδος αναδείχθηκε «Εθνικός Πρωταθλητής» στην κατηγορία «Βραβείο Επικέντρωσης στον Πελάτη» ("Award for Customer Focus"), στο πλαίσιο του διεθνούς διαγωνισμού European Business Awards 2014-2015 by RSM London. Με τη σημαντική αυτή τιμητική διάκριση, η ING προχωρά στην επόμενη φάση της διοργάνωσης, από την οποία θα αναδειχθούν οι 100 κορυφαίες επιχειρήσεις της Ευρώπης και θα λάβουν τον τιμητικό τίτλο «Ruban d'Honneur». Όπως τονίζεται η σημαντικότητα αυτής της βράβευσης για την ING ενισχύεται από το γεγονός ότι η εταιρία ξεχώρισε ανάμεσα σε 24.000 επιχειρήσεις από 33 χώρες που έλαβαν μέρος στο διαγωνισμό. Το σύνολο των National Champions από όλη την Ευρώπη είναι 709 επιχειρήσεις, εκ των οποίων οι 60 προέρχονται από την Ελλάδα. Το γεγονός αυτό τοποθετεί την χώρα μας στην 3η θέση της συνολικής κατάταξης ανάμεσα στις ευρωπαϊκές χώρες και την ING Ελλάδα ανάμεσα στις κορυφαίες ευρωπαϊκές εταιρείες που έλαβαν μέρος στο διαγωνισμό.



Η νέα επιτροπή επικοινωνίας

Ορίστηκε η νέα Επιτροπή Επικοινωνίας Μελών του MDRT Ελλάδος και όπως τονίζεται, αποτελείται από έμπειρους επαγγελματίες, καταξιωμένους στο χώρο τους, με υψηλή κατάρτιση, ήθος και βαθιά γνώση του ασφαλιστικού επαγγέλματος. Τα μέλη της νέας επιτροπής επικοινωνίας MCC MDRT Greece 2014-2015 είναι: οι Αποστολιώτης Λάμπρος, Ζερβουδάκη Σοφία, Καστανάκης Κωνσταντίνος, Αργυρόπουλος Ιωάννης, Τουρνατζής Λουκάς, Μαρκουίτζος Κároης και Καμπούρης Κυριάκος.

---Δυναμική είναι η εκκίνηση του νέου Γραφείου Πωλήσεων της INTERAMERICAN στην Πρέβεζα. Ήδη, κατά το πρώτο τρίμηνο της λειτουργίας του σημειώνει αξιόλογα αποτελέσματα, ενώ επικεφαλής του Γραφείου, που αναφέρεται στη διεύθυνση πωλήσεων της εταιρείας και στο συντονιστή Γιώργο Ταμβάκο, είναι ο Ευάγγελος Κοϊλιάρης.

Η Επιθεώρηση Πωλήσεων Δημήτρης Αναστασίου της Εθνικής Ασφαλιστικής μετονομάζεται σε A Team και αποκτά νέο σήμα. Το καινούριο όνομα περιλαμβάνει την πορεία των τελευταίων 27 ετών, δηλαδή από την πρώτη επαφή που είχε ο κ. Δημήτρης Αναστασίου με την Εθνική Ασφαλιστική στο γραφείο των Τρικάτων τον Αύγουστο του 1987.

Την ασφάλιση αστικής ευθύνης της σχολής Αυτοδυτών Ναυαγοσωστών του Ερυθρού Σταυρού ανέλαβε η AIGAION Ασφαλιστική Α.Ε. Θα καλύπτει την αστική ευθύνη για ατυχήματα που μπορεί να προκληθούν έναντι τρίτων/εκπαιδευμένων από τη λειτουργία της σχολής εκπαίδευσης.

Ως ομιλητής συμμετείχε ο γενικός διευθυντής της International Life κ. Γιάννης Φουρλής, στο ετήσιο European Life Insurance Forum που διοργανώθηκε από την GLC, στη Βιέννη της Αυστρίας. Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, παρουσιάστηκαν οι τάσεις και οι προοπτικές της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη





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

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,

ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:

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

INTERNET

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

www.jmpc.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

Ορέστης Σχοινάς

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 ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57

ΑΦΜ: 999368058

ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ, ΤΗΛ.: 210-3229.394 -

FAX: 210-3257.074



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

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ

ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

• WWW.ASFALISTIKONAI.GR

Διαβάστε στο επόμενο «ΝΑΙ»



Πως θα κάνετε καλές πωλήσεις για να βγάλετε χρήματα. Η τεχνολογία οδηγεί σε νέες πωλήσεις;

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

1 κλικ

μπορεί
να σώσει
τη ζωή σας.

© Allianz SE

**Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team**

**MERCEDES AMG
PETRONAS** FORMULA ONE™ TEAM



**DECADE OF ACTION FOR
ROAD SAFETY 2011-2020**

Supported by **Allianz**

Φοράτε πάντα
τη ζώνη σας

**Ασφάλιση Αυτοκινήτου
Allianz**

www.allianz.gr

Allianz

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

Ας κάνουμε τη ζωή μας ασφαλέστερη και καλύτερη



Σε μια εποχή ανασφάλειας και αβεβαιότητας η **INTERAMERICAN** είναι κοντά σας, με δύναμη και αξιοπιστία, για να σας βοηθήσει να προστατεύσετε όσα έχετε δημιουργήσει, να εξασφαλίσετε τους αγαπημένους σας και να σχεδιάσετε ένα μέλλον γεμάτο σιγουριά, αξιοπρέπεια και ποιότητα ζωής.

- 45 χρόνια εμπειρίας
- 1η σε μέγεθος ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα και 2η στο σύνολο της αγοράς
- Ισχυρά οικονομικά μεγέθη και δείκτης φερεγγυότητας που ξεπερνάει το 300%
- Πληρωμές και αποζημιώσεις πάνω από 3 δισ. ευρώ την τελευταία 10ετία
- Πάνω από 1.000.000 πελάτες, ιδιώτες και επιχειρήσεις
- Μοναδικές ιδιότητες υποδομές στους τομείς Υγείας και Βοήθειας
- Πρώτη θέση σε φήμη και αναγνωρισιμότητα ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρίες (έρευνες Tradelink 2011, 2012, 2013)
- Μέλος του ισχυρού διεθνούς ασφαλιστικού Ομίλου ACHMEA, που κατέχει την πρώτη θέση στην ασφάλεια υγείας στην Ευρώπη



f /interamerican

t /interamericangr

u /interamericangr

www.interamerican.gr



INTERAMERICAN

PART OF ACHMEA