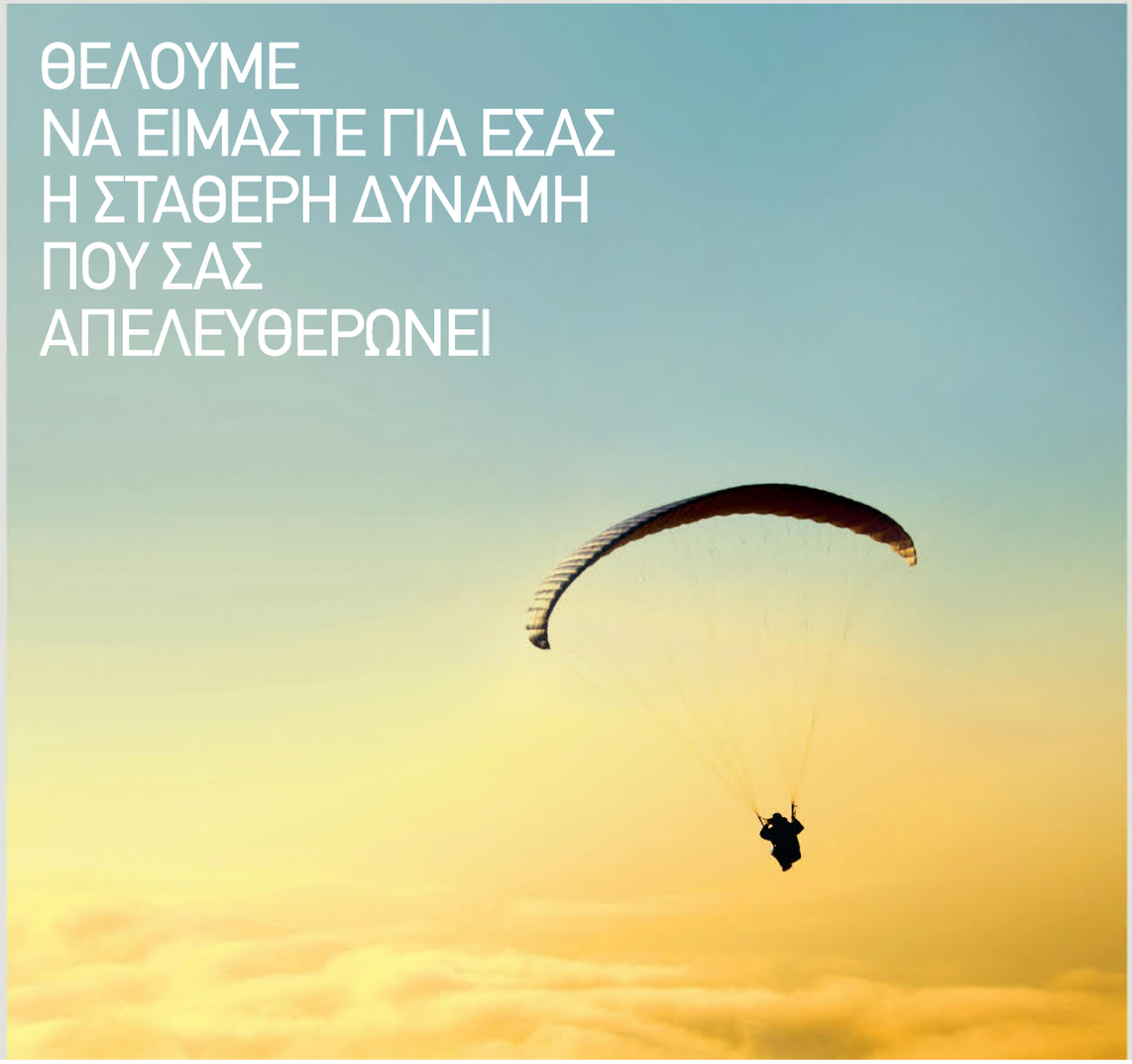
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 152 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2014 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Μετά τον κατακλυσμό της κρίσης η δημιουργική ανάπτυξη!

...και επί γης ειρήνη!

ΘΕΛΟΥΜΕ ΝΑ ΕΙΜΑΣΤΕ ΓΙΑ ΕΣΑΣ Η ΣΤΑΘΕΡΗ ΔΥΝΑΜΗ ΠΟΥ ΣΑΣ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΝΕΙ



Μόνο όταν βασιζόμαστε σε κάτι σταθερό, νιώθουμε πραγματικά ελεύθεροι να κάνουμε αυτό που έχουμε επιλέξει. Στη Eurolife ERB, αυτό θέλουμε να προσφέρουμε σε όλους εσάς: μια δύναμη σταθερότητας και το **αίσθημα ασφάλειας που ενθαρρύνει κάθε επόμενό σας βήμα.** Η ισχυρή κερδοφορία και η υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια, οι περισσότεροι από 400.000 πελάτες και το ποσό που καταβλήθηκε για όλα τα προγράμματα κατά το διάστημα 2004-2013 που αγγίζει τα €1,3 δις, είναι **η δική σας σιγουριά ότι έχετε επιλέξει έναν έμπιστο συνεργάτη.** Η δύναμή μας και το γεγονός ότι με μόλις 14 χρόνια παρουσίας είμαστε ο 3ος Όμιλος σε παραγωγή ασφαλίστρων στην Ελλάδα, **είναι η δική σας δύναμη να προχωράτε με έναν ισχυρό σύμμαχο καθημερινά δίπλα σας.**

Ο αριθμός πελατών αφορά αθροιστικά στις εταιρίες Eurolife ERB Α.Ε.Α.Ζ. και Eurolife ERB Α.Ε.Γ.Α. και το ποσό αφορά αθροιστικά ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και ζημιών, και πληρωμές εγγυημένων κεφαλαίων και αξιών εξαγοράς ασφαλιστηρίων ζωής.

Eurolife ERB
Ασφαλιστική

Η δύναμή μας **δική σας**

www.eurolife.gr

TRIBE

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 ιδιόκτητες 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

/interamerican
/interamericangr
/interamericangr
www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

sportnet

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας

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

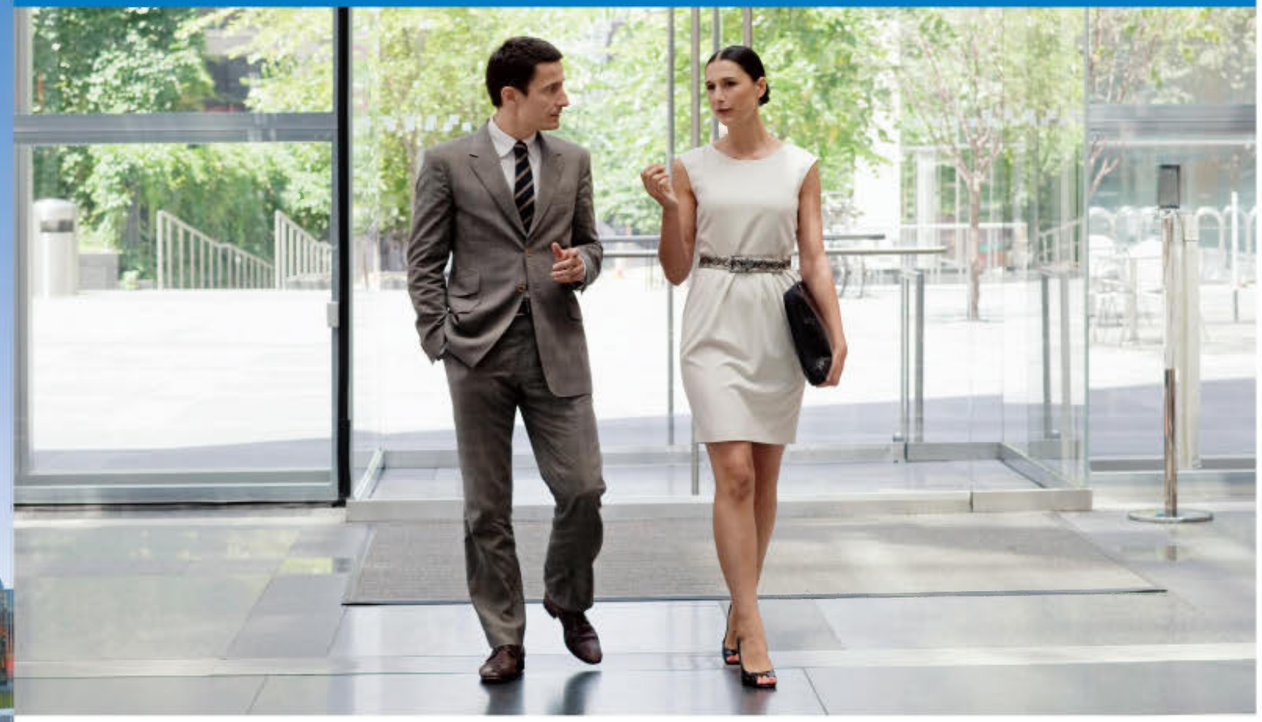
24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

www.intersalonica.gr — e-mail: company@intersalonica.gr

© 2014 METLIFE © 2014 PNTS

Έχετε στόχο την κορυφή;

MetLife®



Είμαστε τόσο καλοί, όσο και οι άνθρωποι 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.

50 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
...και συνεχίζουμε

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

SAVVI

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

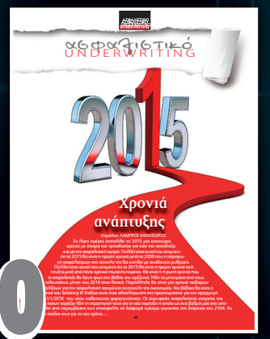
ΤΕΥΧΟΣ 152•ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2014

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

ΝΑΙ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

8

10



20

8 Άρθρο
10 Συναισθηματικά
20 Ασφαλιστικό Underwriting
32 Η τεχνολογία οδηγεί σε νέες πωλήσεις τις ασφαλιστικές εταιρίες
36 Περνάει κρίση η σχέση ασφαλιστή-πελάτη;
44 Θλιβερή πρωτιά της Ελλάδας στα τροχαία
46 ΕΑΕΕ: Ψήφος εμπιστοσύνης για την ασφαλιστική αγορά η αύξηση στα ίδια κεφάλαια
56 Ασφαλιστικές και τράπεζες: Οι μεγάλες διαφορές
60 Η ασφάλιση τονώνει την ανάπτυξη
74 Συνέντευξη Κωνσταντίνος Φλόκας
42 Εθνική Ασφαλιστική
58 AXA
84 Generali
92 Ατλαντική Ένωση
94 Interamerican
96 MetLife
98 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
99 ING Ελλάδος
100 Υδρόγειος Ασφαλιστική
104 ERGO Ελλάδος
106 Ασφάλειαι Μινέττα
108 International Life
112 MATRIX

ΝΑΙ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

32

36

44

36

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

Εγρηγορτί!

Την λέξη **Εγρηγορτί** την διάβασα στην Ιλιάδα του Ομήρου. Σημαίνει ότι κάποιος μένει άγρυπνος, ότι είναι αγρυπνών. Είμαι ξύπνιος, σε κατάσταση αγρυπνούντος. Βγαίνει από το ρήμα εγείρω, σηκώνω, ξυπνώ, αφυπνίζω, μένω άγρυπνος, διεγείρω, κινώ. ***(Ομήρου Ιλιάς, Κ 182)***.

Στην ενάτη ραψωδία ο Όμηρος περιγράφει την ταραχή και απογοήτευση των Ελλήνων για την μέχρι εκείνη την στιγμή έκβαση του πολέμου που έγερνε υπέρ των Τρωαδιτών.

Στην σύναξη των Ελλήνων μιλούν ο Αγαμέμνων, ο Διομήδης, ο Νέστορας προτείνοντας λύσεις για να εξευμενίσουν τον Αχιλλέα που είχε εκφράσει πρόθεση να εγκαταλείψει τον πόλεμο και να γυρίσει στην πατρίδα. Ο Οδυσσέας προσπαθεί συναισθηματικά να μεταπείσει τον Αχιλλέα και να επιστρέψει στην μάχη. Εκείνος αρνείται. Ο Διομήδης σταλάζει λίγο θάρρος στις ψυχές των αποθαρρυμένων Ελλήνων τονίζοντας ότι η τύχη τους δεν βρίσκεται μόνο στα χέρια του Αχιλλέα. Και ενώ όλοι πάνε μέσα στη νύχτα να κοιμηθούν, ο Όμηρος αρχίζει την δεκάτη ραψωδία (Κ) με μια συνομιλία μέσα στη νύχτα του Αγαμέμνονα και Μενέλαου.

Οι δύο Ατρείδες είναι άγρυπνοι συζητώντας να στείλουν κατασκόπους στο αντίπαλο στρατόπεδο να δουν τι προθέσεις έχει ο εχθρός, εάν θα φύγει ως νικητής ή θα επιτεθεί άμεσα. Οι στιγμές είναι γεμάτες αγωνία. Εδώ φαίνεται και ο ηγετικός ρόλος του Αγαμέμνονα που με την άγρυπνη έγνοια μέσα στην νύχτα δείχνει ότι ο ηγέτης έχει καθήκον να σκέφτεται και να ξαγρυπνά όταν οι άλλοι «κοιμούνται»... Δεν είναι «ολάνθιστα» τα μερόνυχτα και η ζωή του αρχηγού! Προσέξτε τι όμορφα το καταγράφει ο Μέγας ποιητής Όμηρος:

«Των Αχαιών οι άρχοντες στα πλοία πλάι κοιμούνταν ολονυχτίς σ΄ ολόγλυκο ύπνο παραδομένοι. Όμως τον Αγαμέμνονα τον πρώτο τον ρηγάρχη, ύπνος γλυκός δεν έπιανε, καθώς πολλά σκεφτόταν. Όπως της ομορφόμαλλης Ήρας αστράφτει ο άντρας ή φέροντας νεροποντή ανείπωτη ή χαλάζι ή χιονιά, σαν σκεπάζονται με χιόνι τα χωράφια ή και το στόμα ανοίγοντας αχόρταγου πολέμου, όμοια ο Αγαμέμνονας συχνά πυκνά βογγούσε από τα βάθη της καρδιάς κι έτρεμε η ψυχή του. Όταν τα μάτια του έστρεφε στης Τροίας την πεδιάδα θαύμαζε τις πολλές φωτιές που άναβαν μπρος στην πόλη, τα λαλήματα των αυλών, το θόρυβο του κόσμου. Μα όταν γύριζε να δει τα πλοία, το στρατό του, ξερίζωνε τρίχες πολλές από την κεφαλή του για τον Δία και στέναζε η ένδοξη καρδιά του..» *(Ομήρου Ιλιάδα Κ 1-16). (Εκδόσεις ΖΗΤΡΟΣ - Μετάφραση Θ. Γ. Μαυρόπουλος).*

Με πολλές σκέψεις ο Αγαμέμνων και ο Μενέλαος συμφωνούν να συζητήσουν το θέμα αποστολής κατασκόπων με τους υπόλοιπους Έλληνες ηγέτες. Όταν βρήκε ο Αγαμέμνων τον Νέστορα εκείνος του είπε: «Ποιος είσαι συ που έρχεσαι μες στο στρατό μονάχος στο σκοτάδι της νυχτιάς, όταν κοιμούνται οι άλλοι;». « Γυρνώ γιατί δεν κάθεται ύπνος γλυκός στα μάτια, αλλά με νοιάζει ο πόλεμος, των Αχαιών τα πάθη» του απάντησε. Και λίγο πριν γίνει συνέλευση Ελλήνων αρχηγών γίνεται επιθεώρηση νυχτερινών φρουρών που δημιουργεί αίσθημα ασφάλειας αφού βρήκαν τους επικεφαλής στις βάρδιες φύλακες ξυπνητούς στις θέσεις τους έτοιμους για μάχη με τους Τρώες. Απολαύστε μαζί μου την περιγραφή από τον Ποιητή:

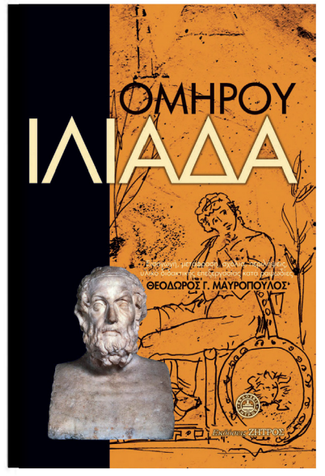
«Όταν εκείνοι έφτασαν στις συναγμένες βάρδιες δεν πέτυχαν τους αρχηγούς στις βάρδιες να κοιμούνται, μα με τα όπλα ξυπνητοί τις θέσεις τους κρατούσαν.

ουδὲ μεν εύδοντας φυλάκων ηγήτορα εύρον,

αλλ' εγρηγορτί συν τεύχεσιν είατο πάντες. ***(Ομήρου Ιλιάς Κ 180-181).*** **Όπως σ΄ ένα αρνιών μαντρί κακονυχτούν οι σκύλοι, θεριό τρανό ακούγοντας που βγαίνει από το δάσος, απ' τα βουνά και ταραχή σηκώνεται μεγάλη από ανθρώπους και σκυλιά και χάνεται ο ύπνος, έτσι έλειψε απ' τα μάτια τους ο ολόγλυκος ύπνος, κακονυχτιά φυλάγοντας κι έστρεφαν τα μάτια στον κάμπο, πότε θ' ακουστεί να εξορμούν οι Τρώες** ***(Κ 183 -189).***

Αποχαιρετώντας το 2014 και δοξάζοντας τον Θεό για τις πολλές μέχρι τώρα ευεργεσίες του, η λέξη **ΕΓΡΗΓΟΡΤΙ** μου άρεσε σαν ένα καλό σύνθημα στη νέα χρονιά το 2015! Έχουμε πολλές μάχες και πολλούς εχθρούς για αφορμή εφαρμογής του **ΕΓΡΗΓΟΡΤΙ!** Με λίγο φαντασία θα βρούμε ποιοι είναι οι Τρώες, ποιοι είναι οι Έλληνες, ποιοι είμαστε, τι κάνουν οι ηγέτες μας, πότε είμαστε ξάγρυπνοι, πότε γλυκοκοιμόμαστε, πού ανήκουμε, πότε αντιλαμβανόμαστε τους εχθρούς, ποιοι είναι οι εχθροί,, τι είδους μάχες δίνουμε και τι αξία δίνουμε στον εαυτό μας, στα ιδανικά μας, στην πατρίδα μας, στον επιούσιον άρτο, στα λεφτά, στα εφήμερα, στο χρόνο, στη ζωή μας.

Καλό 2015!



Υ.Γ Στο 2014, προσπάθησα όλα τα Άρθρα Εκδότη να συνδέουν τους αναγνώστες του ΝΑΙ με τον Όμηρο και την Ελληνική γλώσσα. Ίσως έχει και αυτό κάποια σημασία στο μέλλον. **Ε.Σ**

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Γράφει η
ΦΙΛΟΛΟΓΟΣ ΜΑΡΙΑ ΧΡΟΝΗ
Επιμέλεια: **Κωστής Σπύρου**

ΤΑΞΙΔΙ ΠΡΟΣΚΥΝΗΜΑ ΣΤΗΝ ΑΤΤΑΛΕΙΑ

στη γη της αρχαίας Πισιδίας

Φωτογραφίες: **Κωστής Σπύρου**

Αττάλεια η αρχόντισσα πόλη του Αττάλου Β΄ επίγονου του Μ. Αλεξάνδρου.
Σύμφωνα με την ιστορία ο Βασιλιάς της Περγάμου ο Άτταλος Β΄ επίγονος του Μ. Αλεξάνδρου (ιδρυτής της στοάς Αττάλου στην Αθήνα) ίδρυσε την ένδοξη πόλη το 158 π.χ

Σε ένα «προσκύνημα» στους ιστορικούς τόπους της μικρασιατικής γης, στη πόλη της Αττάλειας και τα γύρω μέρη της παραβρέθηκε το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, συμμετέχοντας στο ταξίδι που διοργάνωσε η Εταιρεία Μεσογειακού Πολιτισμού.

Στη συνέχεια η φιλόλογος Μαρία Χρόνη, περιγράφει με γλαφυρό λόγο το οδοιπορικό στη γη της αρχαίας Πισιδίας, το οποίο απαθανάτισε με εντυπωσιακές φωτογραφίες ο Κωστής Σπύρου.

«Ξεκινάμε λοιπόν για να γνωρίσουμε την ιστορία της Πισιδίας και να τιμήσουμε τους Αγίους της στην πανηγυρική αρχιερατική Θεία Λειτουργία η οποία τελέστηκε την 2η Κυριακή του Ιουλίου στον ελληνικό ορθόδοξο ναό του Αγίου Αλυπίου, γράφει η κα Χρόνη.

Η μετάβαση μας στην Αττάλεια γίνεται αεροπορικώς μέσω Κωνσταντινουπόλεως. Αφού διασχίσουμε την επιβλητική οροσειρά του Ταύρου αντικρίζουμε από ψηλά τις εύφορες πεδιάδες της Ατταλειώτικης γης. Φθάνοντας στο αεροδρόμιο της Αττάλειας θα επιβιβαστούμε στο πούλμαν για μια πρώτη γνωριμία με την σύγχρονη πόλη. Η Αττάλεια, μια ιστορική πόλη στα παράλια της Μεσογείου στη Νοτιοδυτική Μικρά Ασία, που γνώρισε τον αρχαίο, ρωμαϊκό

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Ο Σεβασμιώτατος Μητροπολίτης Πισιδίας, Έξαρχος Σίδης και Ατταλείας, κ.κ. Σωτήριος Τράμπας, αριστερά στη λειτουργία, δεξιά μπροστά στην πινακίδα του ναού του Αγίου Αλυπίου

και βυζαντινό πολιτισμό, πέρασε στα χέρια των Σελτζούκων Τούρκων και αναδείχθηκε σε μια από τις πιο ακμαίες πόλεις της Οθωμανικής Αυτοκρατορίας. Σήμερα ο Δήμος της Αττάλειας αριθμεί περίπου 1.000.000 κατοίκους και γνωρίζει τεράστια ανάπτυξη λόγω της γεωγραφικής θέσης της και του ευνοϊκού κλίματός της. Τα εκατομμύρια των επισκεπτών από όλο τον κόσμο που έρχονται στην περιοχή καθ' όλη την διάρκεια του χρόνου ανέδειξαν την Αττάλεια στο μεγαλύτερο τουριστικό θέρετρο της χώρας.

Σε λίγο θα κάνουμε την πρώτη μας στάση για να επισκεφθούμε τον Άγιο Αλύπιο, τον ανακαινισμένο ελληνικό ναό που βρίσκεται στην παλιά πόλη. Ο ναός που θεμελιώθηκε το 1843, λειτούργησε μέχρι τον διωγμό των Ελλήνων το 1923, οπότε πέρασε σε χέρια ιδιώτη που τον εγκατέλειψε στη φθορά του χρόνου. Το έτος 2011 ο ναός περιήλθε στην κυριότητα του Οικουμενικού Πατριαρχείου, ανακαινίστηκε και έκτοτε λειτουργεί κανονικά με μόνιμο ιερέα που ζει στην Αττάλεια. Έτσι εξυπηρετούνται οι λειτουργικές και πνευματικές ανάγκες των χιλιάδων ρωσόφωνων, που έχουν εγκατασταθεί τελευταία στην περιοχή και των ορθόδοξων χριστιανών προσκυνητών που επισκέπτονται την Αττάλεια.

Εδώ θα μας υποδεχτεί με ιδιαίτερη χαρά ο Σεβασμιώτατος

Μητροπολίτης Πισιδίας, Έξαρχος Σίδης και Ατταλείας, κ.κ. Σωτήριος Τράμπας. Θα μας ευλογήσει, θα μας ξεναγήσει και όλοι μαζί θα κάνουμε μια εναρκτήρια δέηση. Θα προσκυνήσουμε την εικόνα και το λείψανο του Αγίου Αλυπίου, την εικόνα των Αγίων της Πισιδίας και την εικόνα της Παναγίας του Κύκκου, στη θέση της ιστορικής εικόνας της Παναγίας Ατταλειώτισσας-Τζικοπαναγιάς, που οι πρόσφυγες μετέφεραν στην Αθήνα και εγκατέστησαν στο ναό Κοιμήσεως της Θεοτόκου στον Ταύρο.

Η πινακίδα που τοποθετήθηκε από το Τουρκικό Υπουργείο Πολιτισμού γράφει Άγιος Αλύπιος - Ελληνική Ορθόδοξη Εκκλησία και περιγράφει τον τύπο και τα αρχιτεκτονικά χαρακτηριστικά του.

Αρχαία πόλη της Πέργης

Ο αρχαιολογικός χώρος της Πέργης

Είναι ίσως ο μοναδικός ναός της Μικράς Ασίας μαζί με τον ναό της Αγίας Φωτεινής στη Σμύρνη, που από τον Σεπτέμβριο του 2013 απέκτησε μόνιμο ιερέα και λειτουργούν ως ενορία. Εδώ κάθε Κυριακή και εορτή τελούνται Θείες Λειτουργίες και ιερές ακολουθίες μετά την ανακαίνισή του, που ολοκληρώθηκε το 2011. Τον επόμενο χρόνο και συγκεκριμένα τον Ιούλιο του 2012 ο Οικουμενικός Πατριάρχης τέλεσε αρχιερατική Θεία Λειτουργία για πρώτη φορά μετά το 1922 αλλά και τον Δεκέμβριο του 2013.

Στον περίβολο του ναού είχαμε την ευκαιρία να συναντήσουμε Τούρκους που με την ανταλλαγή των πληθυσμών ήρθαν από τη Θεσσαλονίκη. Οι σκηνές ήταν συγκινητικές καθώς συνομιλήσαμε μαζί τους στα ελληνικά

Πριν εγκατασταθούμε στο ξενοδοχείο μας συνεχίσαμε την περιήγηση στην όμορφη, καλοκαιρινή Αττάλεια. Επισκεφτήκαμε τους εντυπωσιακούς καταρράκτες του ποταμού Duden, που επιβλητικά χύνονται στη Μεσόγειο πάνω από τις βραχώδεις ακτές της πόλης.

Την επόμενη μέρα το ταξίδι μας περιελάμβανε επίσκεψη σε περιοχές της ενδοχώρας του νομού Ατταλείας, της γνωστής μας Πισιδίας. Κατευθυνθήκαμε βόρεια διασχίζοντας τα οροπέδια της οροσειράς του Ταύρου για να φθάσουμε στον αρχαιολογικό χώρο της Σαγαλασσού σε υψόμετρο 1450 μέτρων. Τα εντυπωσιακά ερείπια της αρχαίας ελληνικής αυτής πόλης συνδέονται κυρίως με την ελληνιστική και ρωμαϊκή περίοδο. Στα ιστορικά αρχεία όμως η πόλη αναφέρεται και κατά τους χριστιανικούς χρόνους, ενώ σιγά-σιγά εγκαταλείφθηκε μετά από σεισμούς που υπέστη. Η Σαγαλασσός χάθηκε από τα ιστορικά αρχεία το 12ο μΧ αιώνα. Το 1990 άρχισαν μεγάλης κλίμακας ανασκαφές, που έφεραν στο φως ένα μεγάλο αριθμό κτιρίων, μνημείων και άλλων αρχαιολογικών ευρημάτων. Το εντυπωσιακότερο κτίσμα είναι το νυμφαίο με την κρήνη από την οποία μέχρι σήμερα τρέχει νερό. Κοντά στο νυμφαίο βρίσκονται

Οι καταρράκτες του ποταμού Duden στην Αττάλεια

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Αρχαιολογικός χώρος της Σίδης

τα ερείπια του βουλευτηρίου, αλλά και πρωτοχριστιανικής βασιλικής. Μεγάλης σπουδαιότητας είναι και τα ερείπια της άνω αγοράς, ενώ σε ακόμη ψηλότερη τοποθεσία βρίσκεται μια κινστέρνα, μια βιβλιοθήκη με ψηφιδωτά δάπεδα και ένα αρκετά μεγάλο θέατρο που δεν έχει ακόμη αναδειχθεί με τις ανασκαφές.

Το ταξίδι συνεχίζεται με επίσκεψη στο σημερινό Burdur, Πολυδώριο κατά την αρχαιότητα και Βουρδούριο για τους Έλληνες που ζούσαν στη πόλη αυτή μέχρι το 1923. Εδώ μας επιφύλαξε θερμή υποδοχή ο Δήμαρχος της πόλης και πλήθος δημοσιογράφων που ήθελαν να μας συναντήσουν, καθώς δεν είναι και τόσο συχνή η επίσκεψη Ελλήνων στη πόλη.

Βασικός προορισμός της επίσκεψής μας όμως στο Βουρδούριο ήταν ο ανακαινισμένος ναός της Μεταμορφώσεως του Σωτήρος, σε ρυθμό τρίκλιτης Βασιλικής και ο μεγαλύτερος σε μέγεθος ναός της Πισιδίας. Η ελληνική κοινότητα του Βουρδουρίου αριθμούσε περί τους 4.000 κατοίκους. Εδώ υπήρχαν και άλλοι ελληνικοί χριστιανικοί ναοί που καταστράφηκαν. Με ενέργειες των Δημοτικών Αρχών της πόλεως, από το 2011 άρχισε η γενική ανακαίνιση του ναού της Μεταμορφώσεως του Σωτήρος, του μοναδικού σωζόμενου ελληνικού ναού στην πόλη. Οι εργασίες ολοκληρώθηκαν το καλοκαίρι του 2014 και ο ναός ανοίγει τις πύλες του στους επισκέπτες, ως μουσείο φυσικής ιστορίας. Η επιλογή βέβαια αυτή δεν ικανοποιεί τον έλληνα επισκέπτη, καθώς τα εκθέματα αλλοιώνουν την ιερότητα του χώρου.

Στον περίβολο του ναού είχαμε την ευκαιρία να συναντήσουμε Τούρκους που με την ανταλλαγή των πληθυσμών ήρθαν από τη Θεσσαλονίκη. Οι σκηνές ήταν συγκινητικές καθώς συνομιλήσαμε μαζί τους στα ελληνικά. Ο εγγονός ενός Τούρκου ήρθε με χαρά να μας συναντήσει, για να μας πει ότι ο παππούς του θυμάται ακόμη τον έλληνα γείτονά του. Ήταν ράφτης και όταν αναγκάστηκε να εγκαταλείψει το Βουρδούριο χάρισε τα εργαλεία του στον Τούρκο γείτονα του, που τα φυλάγει μέχρι σήμερα ως κειμήλια.

Επόμενος σταθμός η Σπάρτη Πισιδίας. Εδώ μέχρι το 1922 υπήρχε μεγάλη και σημαντική ελληνική κοινότητα αποτελούμενη από 8.000 ορθόδοξους ρωμιούς. Κατοικούσαν σε πέντε συνοι-

Το λιμάνι της Αλάνυας

Εικόνες από την Αττάλεια και Αλανυα

κίες και εδώ υπήρχαν πέντε μεγαλοπρεπείς ναοί και ελληνικά σχολεία. Μετά το 1922 οι πρόσφυγες ρωμιοί εγκαταστάθηκαν κυρίως στη Νέα Ιωνία της Αττικής. Από τους πέντε ναούς σήμερα σώζονται εγκαταλελειμμένοι στη φθορά του χρόνου και κλειδωμένοι ο Ναός των Εισοδίων και ο Ναός του Γενεθλίου της Θεοτόκου, που ήταν και ο Μητροπολιτικός Ναός της Σπάρτης μέχρι το 1922. Ο Σεβασμιώτατος Μητροπολίτης π. Σωτήριος, χρόνια αγωνιστής ιεραπόστολος στην Κορέα και τώρα αγωνιστής για την αναβίωση της Ορθοδοξίας στη γειτονική Τουρκία, ανοίγει την πόρτα του Ιερού Ναού των Εισοδίων της Θεοτόκου. Με συγκίνηση οι παρευρισκόμενοι εύχονται να δώσει ο Θεός να ανοίξουν και άλλες ερειπωμένες εκκλησιές στις αλησμόνητες πατρίδες.

Ύστερα, μια σύντομη επίσκεψη και στον κλειδωμένο ναό του Γενεσίου της Θεοτόκου όπου τελευταίος εφημέριος ήταν ο αείμνηστος παπα-Ιωακείμ Πεσματζόγλου. Μαζί με τον αείμνηστο επίσκοπο Πατάρων Μελέτιο οδήγησαν κατά τον διωγμό ολόκληρο το ποίμνιο της Σπάρτης, μετά από πολλές ταλαιπωρίες, σώο στη νέα του πατρίδα και στάθηκαν κοντά του μέχρι το τέλος της ζωής τους. Οι τάφοι τους βρίσκονται στο προαύλιο του μητροπολιτικού ναού των Αγίων Αναργύρων στην Νέα Ιωνία.

Καθώς παίρνουμε τον δρόμο της επιστροφής για την Αττάλεια θα περάσουμε από την περιοχή των λιμνών σε μια γραφική τοποθεσία μέσα στα οροπέδια του Ταύρου.

Την επόμενη μέρα η περιήγησή μας περιελάμβανε πολλά ενδιαφέροντα μέρη στα παράλια της Μεσογείου.

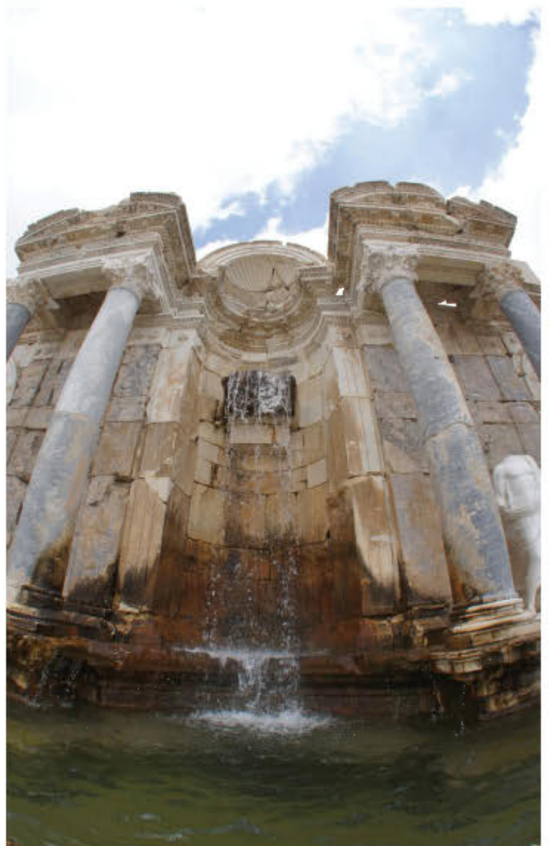
Πρώτος σταθμός ο αρχαιολογικός χώρος της Πέργης. Η Πέργη πρωτεύουσα της Παμφυλίας βρισκόταν στις όχθες του Κέστρου ποταμού. Η ιστορία της αρχίζει από τον 12 π.Χ. αιώνα και γνωρίζει μεγάλη ακμή κατά την ελληνιστική, ρωμαϊκή και βυζαντινή περίοδο. Από τα ερείπια της πόλης ξεχωρίζουν τα τείχη της ακρόπολης, μια πύλη θριάμβου, η είσοδος της πόλης και ο κεντρικός δρόμος με διπλή σειρά κιόνων, το μεγαλοπρεπές θέατρο, το στάδιο, οι ελληνιστικοί δίδυμοι πύργοι και πολλοί ναοί. Εδώ υπάρχουν και τα ερείπια χριστιανικού ναού προς τιμήν του Αποστόλου Παύλου που κήρυξε το Ευαγγέλιο του Χριστού στην πόλη μαζί με τον Απόστολο Βαρνάβα.

Η περιήγησή μας συνεχίζεται και φτάνουμε στο Belek, που όπως πληροφορούμαστε, αποτελεί ένα από τα μεγαλύτερα τουριστικά θέρετρα του νομού Αττάλειας. Το πλήθος των τουριστών που επισκέπτονται την περιοχή, αλλά και ο σεβασμός του καθεστώτος της Τουρκίας στις μονοθεϊστικές θρησκείες αποτέλεσε το κίνητρο για τον Πρόεδρο της Τουρκίας Ερντογάν την ανοικοδόμηση στο Belek ενός πολυθρησκευτικού κέντρου. Ενός χριστιανικού ναού, μιας εβραϊκής συναγωγής και ενός μουσουλμανικού τζαμιού. Εδώ τελούνταν αρχικά οι Θείες Λειτουργίες μέχρι να αποκτηθεί, ανακαινιστεί και λειτουργήσει ο ναός του Αγίου Αλυπίου στην Αττάλεια.

Επόμενος σταθμός η Σίδη, μια σημαντική πόλη κατά την αρχαιότητα με ιστορία παρόμοια με αυτή της Πέργης. Από τα σημαντικότερα μνημεία της είναι το θέατρο, το Νυμφαίο, οι πύλες, οι δύο κεντρικοί δρόμοι με τις μαρμάρινες κολόνες, η αγορά, ο ναός της Αθηνάς και παραπλεύρως ο ναός του Απόλλωνα. Ο Απόστολος Παύλος κήρυξε το Ευαγγέλιο και στην Σίδη. Τον 6ο αιώνα, επί Ιουστινιανού κτίστηκε ναός σε ρυθμό τρίκλιτης βασιλικής, ο οποίος αναστηλώνεται από το Υπουργείο Πολιτισμού της Τουρκίας. Υπάρχουν επίσης βαπτιστήριο, τάφοι μαρτύρων, παρεκκλήσιο και επισκοπικό μέγαρο. Σήμερα γίνονται ανασκαφές και αναστηλώσεις από το Τουρκικό Υπουργείο Πολιτισμού.

Στις αρχές του έτους 1900 και ιδιαίτερα μετά την ανταλλαγή που εφαρμόστηκε με την συνθήκη της Λωζάννης, η περιοχή παραχωρήθηκε για την εγκατάσταση των μουσουλμάνων προσφύγων από την Κρήτη. Πολλοί από αυτούς μιλάνε μέχρι σήμερα ελληνικά και νοσταλγούν την Κρήτη. Μια τέτοια εμπειρία είχαμε και εμείς και νοιώσαμε βαθιά συγκίνηση, όταν επισκεφθήκαμε μια οικογένεια τουρκοκρητικών, που μας υποδέχθηκαν με ιδιαίτερη χαρά και συνομιλήσαμε μαζί τους.

Συνεχίζουμε το ταξίδι μας για να επισκεφθούμε την πόλη του Μαναβγάτ που πήρε το όνομά της από το ομώνυμο ποτάμι που



Ο Κωστής Σπύρου στην Αττάλεια

Εικόνες από την καθημερινή ζωή στην Αττάλεια

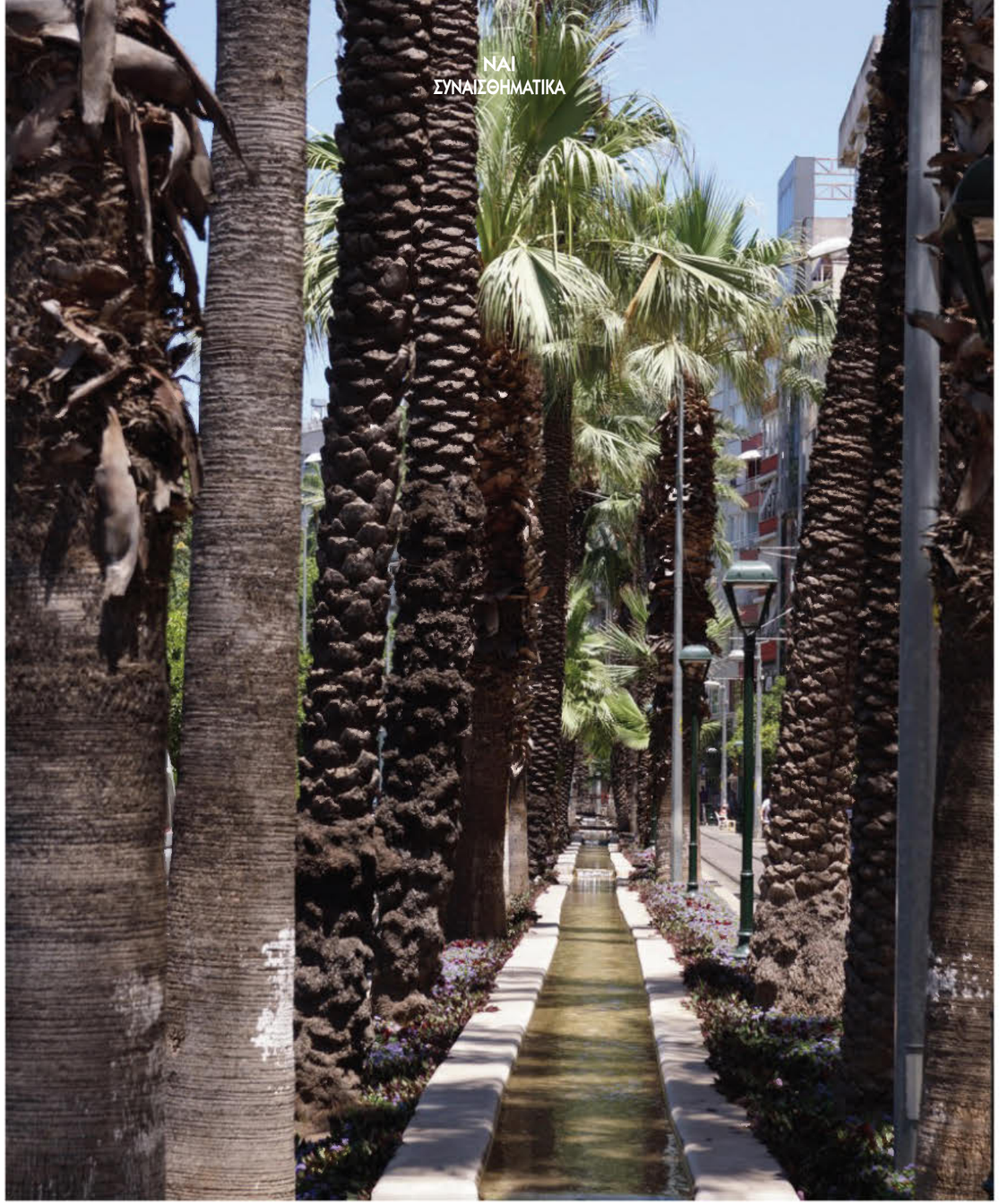
τη διασχίζει. Φθάνουμε στους εντυπωσιακούς, γραφικούς καταρράκτες του, σε ένα χώρο που έχει διαμορφωθεί κατάλληλα και προσφέρεται για αναψυχή.

Βρισκόμαστε στη μέση της διαδρομής για τον τελικό προορισμό μας την Αλάνυα. Μετά από την επίσκεψη μας στους τόπους της πρώτης περιοδείας του Αποστόλου Παύλου και την γνωριμία μας με τα χριστιανικά μνημεία της περιοχής, ο Σεβασμιότατος μας μιλά για τους χιλιάδες αγίους της Πισιδίας. Μας ενημερώνει ότι στις 16 Ιουλίου εορτάζουν οι 15.000 και πλέον μάρτυρες της Πισιδίας. Το Οικουμενικό Πατριαρχείο έχει θεσπίσει την δεύτερη Κυριακή του Ιουλίου μαζί με τους Πατέρες της εν Χαλκηδόνι Δ' Οικουμενικής Συνόδου να εορτάζεται και η σύναξη των αγίων της Πισιδίας. Με την ευκαιρία αυτή πραγματοποιείται και το ταξίδι αυτό, όπως κάθε χρόνο, για να συμμετέχουμε στην αρχιερατική και πανηγυρική Θεία Λειτουργία στον Άγιο Αλύπιο στη Αττάλεια.

Όμως, όπως μαθαίνουμε, καθώς πηγαίνουμε προς τη Αλάνυα, συμβαίνει κάτι μοναδικό στην ελληνική ιστορία μετά το 1922. Η Δημοτική αρχή της Αλάνυας παραχωρεί οικόπεδο για να κτιστεί ναός που θα καλύπτει τις λατρευτικές ανάγκες του μεγάλου αριθμού των ρωσόφωνων που κατοικούν στην περιοχή. Επιθυμία του Σεβασμιώτατου είναι ο ναός να τιμάται επ' ονόματι της Παναγίας της Πισιδιώτισσας. Εκεί θα αποθησαυριστεί αντίγραφο της εικόνας της, που φιλοτεχνήθηκε σε ρωσικό εργαστήριο στην Μόσχα. Η ιστορία της θαυματουργού εικόνας καταγράφεται λεπτομερώς στην ιστορική μελέτη που εξέδωσε πρόσφατα η Εταιρεία Μεσογειακού Πολιτισμού.

Συγκλονισμένοι όλοι από το γεγονός αυτό, παρακαλούμε την Παναγία να ευοδωθούν οι προσπάθειες και να εξασφαλιστούν οι πόροι για την ανέγερση του ναού. Έτσι όλοι μαζί ψάλλουμε την παράκληση της Παναγίας της Πισιδιώτισσας.

Φθάνουμε στην τουριστική πόλη της Αλάνυας με τις απέραντες αμμουδερές παραλίες που συγκεντρώνουν πλήθος τουριστών για κολύμπι και αναψυχή. Αλλά το πιο εντυπωσιακό αξιοθέατο της πόλης είναι το κάστρο που δεσπόζει στη βραχώδη χερσόνη-



Σήμερα ο Δήμος της Αττάλειας αριθμεί περίπου 1.000.000 κατοίκους και γνωρίζει τεράστια ανάπτυξη λόγω της γεωγραφικής θέσης της και του ευνοϊκού κλίματος της. Τα εκατομμύρια των επισκεπτών από όλο τον κόσμο που έρχονται στην περιοχή καθ' όλη την διάρκεια του χρόνου ανέδειξαν την Αττάλεια στο μεγαλύτερο τουριστικό θέρετρο της χώρας

Στιγμιότυπα από την λειτουργία του Αγίου Αλυπίου στην Αττάλεια τον ανακαινισμένο ελληνικό ναό που βρίσκεται στην παλιά πόλη. Στην λειτουργία χοροστάτησε ο Σεβασμιώτατος Μητροπολίτης Πισιδίας, Έξαρχος Σίδης και Ατταλείας, κ.κ. Σωτήριος Τράμπας. Αποτελεί συγκλονιστική πραγματικότητα το γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια τελείται Θεία Λειτουργία στους ναούς των Ελλήνων στην Τουρκία.

Χριστιανικοί ναοί στην Σπάρτη Πισιδίας

σο. Εδώ βρίσκονται τα βυζαντινά τείχη και ο ναός της Αγίας Σοφίας. Από το κάστρο της Αλάνυας η θέα στο απέραντο γαλάζιο της Μεσογείου είναι μαγευτική. Στη μεριά του κάστρου που βλέπει στο λιμάνι βρισκόταν και η συνοικία των ρωμιών μέχρι το 1922. Εκεί θα συναντήσει κανείς τις ερειπωμένες ελληνικές εκκλησιές των Αγίων Κωνσταντίνου και Ελένης και Ταξιαρχών, αλλά το σήμα κατατεθέν της πόλης είναι ο Πύργος των Σελτζούκων πάνω στα βυζαντινά θαλάσσια τείχη.

Μετά από μια γεμάτη μέρα επιστρέφουμε στην Αττάλεια και ετοιμαζόμαστε για την αρχιερατική Θεία Λειτουργία.

Κυριακή 13 Ιουλίου 2014. Οι γηγενείς ορθόδοξοι και οι Έλληνες επισκέπτες προσέρχονται στη Θεία Λειτουργία για να τιμήσουν τους μάρτυρες της Πισιδίας. Αποτελεί συγκλονιστική πραγματικότητα το γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια τελείται Θεία Λειτουργία στους ναούς των Ελλήνων στην Τουρκία, 90 χρόνια μετά την τραγική συνθήκη της Λωζάννης, που ξερίζωσε τους ορθοδόξους από τις πατρογονικές εστίες τους. Το «Πιστεύω» και το «Πάτερ ημών» διαβάζονται στη Θεία Λειτουργία στον Ναό του Αγίου Αλυπίου την Κυριακή της μνήμης των 15.000 αγίων της Πισιδίας σε τέσσερις γλώσσες: Ελληνικά, Ρωσικά, Γεωργιανά και Τουρκικά. Η Θεία Λειτουργία τελείωσε. Έχουμε χρόνο για να περιηγηθούμε στην παλιά πόλη της Αττάλειας. Θα δούμε τον ναό της Αγίας Ειρήνης, κτίσμα της εποχής του Ιουστινιανού που αναμένει την αναστήλωσή του. Δίπλα του ο κομμένος μιναρές χτισμένος από τους Σελτζούκους Τούρκους. Κάπκε σε μεγάλη πυρκαγιά στα

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Το παλιό λιμάνι της Αττάλειας

τέλη του 19 ου αιώνα.

Στην παλιά πόλη, που ήταν μέχρι το 1922 η συνοικία των ρωμιών και στα γραφικά στενά πλακόστρωτα δρομάκια θα συναντήσουμε πολλά αρχοντικά σπίτια, που σήμερα έχουν ανακαινιστεί και λειτουργούν ως καταστήματα και παραδοσιακοί ξενώνες. Η χαρακτηριστική αρχιτεκτονική τους με τα ξύλινα στοιχεία, τις γλυπτές διακοσμήσεις κάτω από τα μπαλκόνια και τα μαρμάρινα στοιχεία γύρω από τις πόρτες συνθέτουν μακεδονικού τύπου οικήματα. Σε μερικές πόρτες υπάρχουν ακόμη χαραγμένα τα αρχικά γράμματα των κτητόρων Ελλήνων και οι ημερομηνίες κτίσης των σπιτιών.

Κατά την περιήγησή μας στην παλιά πόλη θα δούμε και τον ναό του Αγίου Ιωάννου του Θεολόγου. Παλαιός βυζαντινός ναός μεγάλων διαστάσεων με έξι τρούλους που σήμερα λειτουργεί ως τζαμί. Το παλιό ρολόι, μεταξύ της παλιάς και της σύγχρονης πόλης της Αττάλειας, σήμα κατατεθέν και σημείο συνάντησης.

Ένα από τα πιο γραφικά μέρη της Αττάλειας είναι το παλιό λιμάνι που περιβάλλεται από τα τείχη που έκτισε ο Αλέξιος Α΄ Κομνηνός, όταν ανακατέλαβε την περιοχή από τους Σελτζούκους Τούρκους. Εκεί σήμερα αγκυροβολούν τα ψαροκάικα και τα πλοιάρια αναψυχής, που συνεχώς πηγαινοέρχονται με τουρίστες. Από το λιμάνι αυτό απέπλευσε για να συνεχίσει τον ευαγγελισμό των εθνών ο Απόστολος Παύλος.

Επίλογος

Εδώ ολοκληρώνεται το οδοιπορικό μας στην πόλη της Αττάλειας και τα μέρη της Πισιδίας. Εδώ άκμασε ένας πολιτισμός που για τους Έλληνες δεν έσβησε ποτέ, γιατί στέκει εκεί ζωντανός μέσα στα ερείπια του, στην ιστορία και στις μνήμες του. Εδώ γεννήθηκε ο Χριστιανισμός, που αν και πολεμήθηκε ανά τους αιώνες δεν ξεριζώθηκε ποτέ. Γιατί τούτα τα χώματα ποτίστηκαν από τα αίματα των χιλιάδων μαρτύρων της πίστεως μας και σήμερα η σπίθα της ορθοδοξίας ξαναγεννιέται. ΝΑΙ

αφαλιστικό
UNDERWRITING

Χρονιά ανάπτυξης

Επιμέλεια: ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

Σε λίγες ημέρες ανατέλλει το 2015 μια καινούρια χρονιά με όνειρα και προσδοκίες για κάτι πιο αισιόδοξο και για την ασφαλιστική αγορά. Πολλοί είναι αυτοί που εκτιμούν ότι το 2015 θα είναι η πρώτη χρονιά μετά το 2009 που η παραγωγή ασφαλίστρων στο σύνολο της θα κινηθεί με ανοδικούς ρυθμούς. Πολλοί είναι αυτοί που εκτιμούν ότι το 2015 θα είναι η πρώτη χρονιά ανάπτυξης μετά από πέντε χρόνια πτωτικής πορείας. Θα είναι η πρώτη χρονιά που οι ασφαλιστές θα δουν φως στο βάθος του ορίζοντα. Ήδη τα μηνύματα από τους τελευταίους μήνες του 2014 είναι θετικά. Παράλληλα θα είναι μία χρονιά σοβαρών εξελίξεων για την ασφαλιστική αγορά και το σύνολο της οικονομίας. Και βέβαια θα είναι η χρονιά του Solvency II! Καθώς είναι έτος ολοκλήρωσης της προετοιμασίας για την εφαρμογή από 1/1/2016 του νέου καθεστώτος φερεγγυότητας. Οι κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας έχουν χαράξει ήδη τη στρατηγική τους για τη νέα περίοδο η οποία ως ένα βαθμό μας έχει αποκαλυφθεί από παρεμβάσεις των επικεφαλής σε διάφορα κρίσιμα γεγονότα στη διάρκεια του 2104. Ας δούμε τα σχέδια τους για το νέο χρόνο…

Η Εθνική Ασφαλιστική «πάει» στο αύριο με σχέση εμπιστοσύνης

Κορυφαία στιγμή για την Εθνική Ασφαλιστική τα 2014 το Συνέδριο Πωλήσεων το οποίο επιβεβαίωσε τη σχέση εμπιστοσύνης που χτίζει η εταιρεία με το δίκτυό της και με τους πελάτες της, μία σχέση που οικοδομείται σε στέρεα θεμέλια.

Εκτός από την προτροπή του διευθύνοντος συμβούλου της Εθνικής Τράπεζας Αλέξανδρου Τουρκολιά «γεννήστε ασφάλειες» και το κάλεσμα του προέδρου της εταιρείας κ. Δημήτρης Δημόπουλος να εντείνουν τις προσπάθειες τους προκειμένου να συμβάλλουν στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας, οι συ-

Ο κ. Σπύρος Μαυρόγαλος

νεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής επιβεβαίωσαν ότι οι σχέσεις που αναπτύσσονται με την εταιρεία είναι σχέσεις εμπιστοσύνης.

Η σχέση αυτή χτίζεται λόγω της τεχνογνωσίας του παραγωγικού δικτύου, της εμπειρίας του, της συνθετικής του ικανότητας να επιλέγει την καλύτερη δυνατή λύση για τον πελάτη. Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σπύρος Μαυρόγαλος θεωρεί ότι ο διαχρονικά ισχυρός ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου γίνεται πιο σημαντικός από ποτέ, κάτι το οποίο αποδεικνύουν και οι μελέτες. Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών αγοράζει ασφάλεια μέσω του ασφαλιστικού συμβούλου παρά το γεγονός πως λαμβάνει πληροφόρηση από πολλά άλλα διαφορετικά κανάλια. Η Εθνική Ασφαλιστική χτίζει τη σχέση αυτή βήμα-βήμα. Ενισχύει το δίκτυό της μέσα από τον ανανεωμένο κανονισμό πωλήσεων, με συνεχή εκπαίδευση των ασφαλιστών της με εργαλεία διαχείρισης. "Πάμε στο αύριο με σχέση εμπιστοσύνης" δηλώνει ο κ. Μαυρόγαλος.

Για το 2015 η Εθνική Ασφαλιστική ολοκληρώνει σημαντικές επενδύσεις στην τεχνολογία ενώ αναμένεται να βελτιώσει ακόμη περισσότερο την αποτελεσματικότητα της. Κομβικής σημασίας θα είναι βέβαια και οι όποιες αποφάσεις του μετόχου για το μέλλον της.

Ακόμη ψηλότερα τοποθετεί τον πήχη η ING

Η κα Σοφία Ρατσιάτου

Το 2014 ήταν χρονιά επιβράβευσης και επιβεβαίωσης της ξεκάθαρης στρατηγικής της ING. Το 2015 θα είναι έτος που θα φέρει νέες καινοτομίες για ασφαλιστές και ασφαλισμένους τις οποίες ετοιμάζει η ING Ελλάδος.

Η κα. Σοφία Ρατσιάτου, Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων της εταιρείας, μιλώντας πρόσφατα στο Nextdeal υπογράμμισε ότι η εταιρεία το έτος που φεύγει πετούσε από ρεκόρ σε ρεκόρ. Για το 2015 σημείωσε ότι όταν έχεις ήδη ξεπεράσει τους στόχους σου, όταν λαμβάνεις την καλύτερη δυνατή επιβράβευση από τον πελάτη που παραμένει πιστός σε εσένα και γίνεσαι αποδέκτης μιας σειράς διακρίσεων, τότε έχεις μόνο μία επιλογή: να ανεβάσεις ακόμη περισσότερο τον πήχη, να θέσεις ακόμα υψηλότερους στόχους και να διατηρήσεις την πρωτιά σου.

Σημειώνεται, ότι Σοφία Ρατσιάτου μιλώντας στο Ετήσιο Πανελλήνιο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων της ING Ελλάδος με τίτλο Η ING καλωσορίζει το μέλλον δήλωνε ότι «Οι αρχές που αποκτήσαμε όλα αυτά τα χρόνια διαμόρφωσαν την κουλτούρα μας. Την κουλτούρα που μας βοήθησε να φτάσουμε με επιτυχία εδώ που είμαστε σήμερα. Αυτή, καθώς και η θέλησή μας για καθημερινή πρόοδο και εξέλιξη, είναι από τα πιο ισχυρά όπλα που διαθέτουμε για να χαράξουμε όλοι μαζί ένα εξίσου λαμπρό μέλλον».

Citius, Altius, Fortius η Generali το 2015!

Ο κ. Πάνος Δημητρίου

Η Generali Hellas από τις ελάχιστες πλέον εταιρείες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά που επιμένουν στην οργανική ανάπτυξη στηριζόμενη αποκλειστικά στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές αύξησε το 2014 σημαντικά το μερίδιο της στην αγορά. Πολλοί είναι αυτοί που υποστηρίζουν όμως ότι η χρονιά της θα είναι το 2015 καθώς τότε θα ωριμάζουν όλα όσα έχει σχεδιάσει. Η Generali μοιάζει να έχει κάνει πράξη το Ολυμπιακό ρητό «πιο γρήγορα, πιο δυνατά, πιο ψηλά» ή «Citius, Altius, Fortius». Η εταιρεία έχει ξεκαθαρίσει ότι η σχέση της με τον διαμεσολαβούντα, είναι μία σχέση στενή, δημιουργική, αποτελεσματική win-win και για τις δυο πλευρές και κυρίως έντιμη καθώς η Generali και στα λόγια και στην πράξη στηρίζει κατά 100% την ανάπτυξη της στον έλληνα ασφαλιστή. Ούτε στο internet, ούτε στον τραπεζοϋπάλληλο, παρά μόνο στον έλληνα ασφαλιστή! Η Generali «ακούει τις απαιτήσεις του ασφαλιστή» δήλωσε πρόσφατα ο κ. Πάνος Δημητρίου και αυτό θα επιβεβαιωθεί και το 2015. Ο ασφαλιστής βλέπει πλέον στην Generali, τον πιο σταθερό σύμμαχο σε μια πολύ ευμετάβλητη ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Μία νέα μεγαλύτερη Ergo το 2015

Μία νέα πολύ μεγαλύτερη εταιρεία θα είναι η ERGO Ελλάδος το 2015 καθώς θα ολοκληρωθεί και η συγχώνευση με την ΑΤΕ Ασφαλιστική.

"Η εξαγορά της ΑΤΕ ήταν μια σοφή απόφαση καθώς πρόκειται για μια αξιόπιστη εταιρία που η ταυτότητά της συνάδει με τις αξίες που πρεσβεύει η ERGO, ενώ ταυτόχρονα συμπληρώνει τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου της και επεκτείνει ακόμα περισσότερο την παρουσία της, κυρίως στην περιφέρεια της χώρας. Το έργο της συγχώνευσης των δύο εταιριών που μόλις ξεκινά είναι ακόμα μια καινούργια πρόκληση για εσάς, που στόχο έχει τη δημιουργία μιας νέας ασφαλιστικής εταιρίας που θα υιοθετήσει την πελατοκεντρική προσέγγιση και φιλοσοφία της ERGO προσφέροντας πάντα υψηλού επιπέδου υπηρεσίες προς τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες μας. Είμαστε βέβαιοι ότι η συγκεκριμένη εταιρία με τα έμπειρα και καταξιωμένα στελέχη της, την εποικοδομητική κι άκοπη προσπάθεια, την αφοσίωση στους στόχους και την ομαδικότητα θα τα καταφέρει για άλλη μια φορά" δήλωσε ο Πρόεδρος του ομίλου Ergo Dr Torsten Oletzky.

Οι κκ. Θεόδωρος Κοκκάλας και Dr Torsten Oletzky

Το μεγάλο έργο της ολοκλήρωσης των διαδικασιών συγχώνευσης έχει αναλάβει ο CEO της Ergo Ελλάδος κ. Θεόδωρος Κοκκάλας παράλληλα με την παρακολούθηση των εργασιών στην ασφαλιστική αγορά της Τουρκίας.

Οι αετοί της Allianz πρωταγωνιστές και το 2015

Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου

Τα σενάρια που ακούγονται για τον ρόλο της Allianz το 2015 είναι πολλά και όλα την φέρνουν να βρίσκεται, βέβαια από την πλευρά των αγοραστών…

Είτε επιβεβαιωθούν είτε όχι τα σενάρια το σίγουρο είναι ένα. Οι αετοί της Allianz μόνο πρωταγωνιστικούς ρόλους ξέρουν να παίζουν.

Κρατήστε λοιπόν και τι έχει πει για τους μελλοντικούς σχεδιασμούς της εταιρείας ο κ. Παπανικολάου: «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… Το ανταγωνιστικό τοπίο αλλάζει και θα συνεχίσει να αλλάζει. Εμείς εστιάζουμε στην οργανική ανάπτυξη βασιζόμενοι στην εξαιρετική ποιότητα και τις γνώσεις που έχουν οι συνεργάτες του δικτύου Agency της Allianz. Παράλληλα συνεχίζουμε να επενδύουμε στην περαιτέρω ανάπτυξη και ανανέωση του ανθρώπινου δυναμικού των Πωλήσεων».

Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς

Και στον κλάδο ζωής η Prime τη νέα χρονιά

Νέες δραστηριότητες στην Ελλάδα σχεδιάζει για το 2015 η Prime Insurance. Σχετικές ανακοινώσεις έγιναν σε συνάντηση στελεχών της στα τέλη Νοεμβρίου στην Αθήνα. Το παρόν έδωσε και ο άνθρωπος, το όνομα του οποίου είναι συνώνυμο της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, ο Δημήτρης Κοντομηνάς.

Ο κ. Κοντομηνάς αφού τόνισε ότι «το παν σε κάθε εταιρεία είναι οι άνθρωποι», αναφέρθηκε στη φιλοσοφία της Prime Insurance, η οποία όπως είπε «είναι η φιλοσοφία του εργάζομαι, αποδίδω, προσπαθώ να βελτιώνω τα προϊόντα μου καθημερινά, να κάνω το κόστος της λειτουργίας μου χαμηλότερο, να δίνω το καλύτερο ασφάλιστρο, να έχω την καλύτερη εξυπηρέτηση για τον πελάτη και να πληρώνω αμέσως». Προανήγγειλε δε την επέκταση της εταιρείας και σε άλλους τομείς του ασφαλιστικού κλάδου, όπως στις ασφάλειες ζωής, στις οποίες η εταιρεία είναι πρώτη στην Κύπρο, αλλά μέχρι σήμερα δεν δραστηριοποιούταν στον συγκεκριμένο τομέα στην Ελλάδα. Να σημειωθεί τέλος ότι η Prime Insurance έτρεχε το δεκάμηνο με αύξηση παραγωγής 46% σε σύγκριση με πέρυσι την ίδια περίοδο.

R-evolution από τη MetLife

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

Κομβικό θα είναι το 2015 για την MetLife η οποία προχωρεί σε αναδιάρθρωση της 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" τονίζει ο κ. Michel Khalaf, President Europe, Middle East and Africa (EMEA) της MetLife.

Στη νέα οργανωτική δομή, τόσο σε επίπεδο περιφέρειας EMEA όσο και στη περιοχή Ανατολική και Νότια Ευρώπη, σημαντικούς ρόλους θα αναλάβουν Έλληνες, οι οποίοι έχουν δοκιμασθεί ήδη με επιτυχία στη Metlife Ελλάδος. Με αφορμή αυτό το γεγονός, ο Δημήτρης Μαζαράκης, Διευθύνων Σύμβουλος της MetLife Ελλάδος σημείωσε ότι " 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". Σε κάθε περίπτωση οι αλλαγές σε ευρωπαϊκό επίπεδο δεν επηρεάζουν άμεσα την MetLife Ελλάδος 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, όπως αναφέρουν τα στελέχη της. Ωστόσο η αμερικανική επέλαση στην Ευρώπη, μπορεί να συμβάλει την περαιτέρω άνοδο του ειδικού βάρους στην ελληνική αγορά και της MetLife Ελλάδος.

Η Eurolife μοχλός εξελίξεων

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Ένα μεγάλο μέρος του νέου προσώπου που θα εμφανίσει το 2015 η ελληνική ασφαλιστική αγορά θα «σχεδιαστεί» από την Eurolife ERB Ασφαλιστική. Ο μητρικός όμιλος, η Eurobank, συνέστησε το 2014 μία εταιρεία συμμετοχών ώστε να διευκολύνει τις μετοχικές εξελίξεις στην Eurolife, με πρώτο βήμα την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο Αθηνών.

Η νέα holding (Eurolife ERB Insurance Group) ελέγχει κατά 100% τις ασφαλιστικές εταιρείες Eurolife ΑΕΓΑ, Eurolife ΑΕΑΖ και ERB Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ΑΕΜΑ καθώς και μετρητά ύψους 3,7 εκατ. ευρώ και μέσω αυτών τις ασφαλιστικές δραστηριότητες του ομίλου στη Ρουμανία (Eurolife ERB Asigurari de Viata SA και Eurolife ERB Asigurari Generale SA).

Η Eurolife δεν είναι κάποια τυχαία εταιρεία. Είναι η τρίτη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας με βάση την παραγωγή ασφαλίστρων για το 2013. Συνεργάζεται με την Eurobank στο bancassurance ενώ έχει συμβάσεις συνεργασίας και με 1.400 διαμεσολαβούντες. Το Solvency I ήταν 532% και 469% για την ζωή και τις γενικές αντιστοίχως με βάση στοιχεία 30 Σεπτεμβρίου.

Το μικτά ασφάλιστρα ανήλθαν στα 345 εκατ. ευρώ το 2013 και στα 289 εκατ. ευρώ στο εννεάμηνο του 2014 ενώ τα κέρδη προ φόρων ήταν 57 εκατ. ευρώ και 48 εκατ. «Βαδίζουμε προς την επόμενη ημέρα με αισιοδοξία και σιγουριά και προσβλέπουμε σε ακόμη καλύτερα αποτελέσματα ώστε οι ασφαλισμένοι και οι συνεργάτες μας να επιβεβαιώνονται για την επιλογή τους», σημείωσε ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Θα σφύζει από... υγεία η Interamerican και το νέο έτος

Οι φιλοδοξίες της Interamerican δεν κρύβονται. Θέλει να πρωταγωνιστήσει στην αλλαγή του συστήματος υγείας στη χώρα μας ακλουθώντας τα πρότυπα της μητρικής της Achmea η οποία είναι πρωτοπόρος στον τομέα αυτό στην Ολλανδία. Η Ολλανδία λειτουργεί σαν ένα παγκόσμιο εργαστήριο στον κλάδο υγείας. Αν τα αποτελέσματα της μεταρρύθμισης εκεί αποδειχθούν στέρεα, τότε εύκολα μπορεί να υλοποιηθούν και αλλού..

Ο Πρόεδρος της Achmea κ. W. van Duin με τον Πρωθυπουργό Α. Σαμαρά, τον Γ. Κώτσαλο, Διευθύνοντα Σύμβουλο και τον Γ. Βελιώτη, Γενικό Διευθυντή Ζωής & Υγείας Interamerican

Την οπτική αυτή προφανώς θα μετέφερε και στον πρωθυπουργό Αντώνη Σαμαρά ο κ. Willem van Duin, Πρόεδρος του ολλανδικού ομίλου εταιρειών ACHMEA. Ο κ. van Duin, ως Πρόεδρος παράλληλα της Ευρωπαϊκής κοινοπραξίας EURAPCO επέδωσε στον Πρωθυπουργό μια εμπεριστατωμένη μελέτη της EURAPCO για τα δημόσια συστήματα ασφάλισης και τις μεταρρυθμιστικές κινήσεις προοπτικής στην υγεία που έχουν πραγματοποιηθεί στην Ευρώπη. Ο πρόεδρος του ολλανδικού ομίλου επισήμανε της ιδιαίτερα θετική εμπειρία της συνεργασίας που έχει η ACHMEA με το Δημόσιο της Ολλανδίας στη σύνθεση του συστήματος υγείας, ως πάροχος ασφάλισης στις Κάτω Χώρες. Η Interamerican έχει ήδη ξεχωρίσει στην χώρα μας στον τομέα αυτό και το 2015 θα εστιάσει ακόμη περισσότερο στον συγκεκριμένο τομέα.

Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν θα ασχοληθεί με τις συντάξεις και τα Επαγγελματικά Ταμεία οψέποτε η μεταρρύθμιση ολοκληρωθεί, ενώ στην στρατηγική της παραμένει η υγιής ανάπτυξη όλων των δικτύων πωλήσεων!

Συλλέκτης διακρίσεων η ΑΧΑ

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Η ΑΧΑ ένα στόχο υπηρετεί: Να είναι και να παραμένει η προτιμώμενη Εταιρεία. Σε αυτή την κατεύθυνση εργάζεται και επιδιώκει να αξιοποιεί τις προκλήσεις και να ενδυναμώνει την αξία που επιστρέφει στον πελάτη, σύμφωνα με τον Διευθύνοντα σύμβουλο της κ. Ερρίκο Μοάτσο, ο οποίος προσθέτει ότι η στρατηγική της ΑΧΑ έχει συνέπεια και συνέχεια, βασίζεται σε στοχευμένες αποφάσεις που έχουν ως γνώμονα την ικανοποίηση των πελατών και των συνεργατών καθώς και τη δέσμευση των ανθρώπων της Εταιρείας.

Η εταιρεία εστιάζει σε δυο κύριους στόχους: την ψηφιοποίηση των διαδικασιών και υπηρεσιών της και την αδιάκοπη ενίσχυση των προϊόντων της. Παράλληλα, δίνει ιδιαίτερη έμφαση στο Αποκλειστικό Δίκτυο καθώς το 47% των νέων εργασιών ζωής και το 38% των εργασιών γενικών ασφαλίσεων του Ομίλου προέρχονται από τους αποκλειστικούς της συνεργάτες.

Η ΑΧΑ Ασφαλιστική, είναι μία κερδοφόρα εταιρεία παρά την κρίση, σημειώνει ο κ. Μοάτσος και προσθέτει ότι η ικανοποιητική της πορεία αποτυπώνεται και στα ιδιαιτέρως υψηλά ποσοστά ικανοποίησης των πελατών, των συνεργατών και των ανθρώπων της, καθώς και στις σημαντικές διακρίσεις της στα Βραβεία Famous Brands, KPMG Awards και Innovation Awards της ΑΧΑ.

Με έμφαση στην κοινωνία η Συνεταιριστική!

Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς

Σε αντίθεση με ότι ακούμε για τα αποτελέσματα των αγροτικών ή άλλων συνεταιρισμών, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, μία αμιγώς συνεταιριστική ασφαλιστική εταιρεία εμφανίζει μία υγιή και κερδοφόρα ανάπτυξη.

Με δραστηριότητα σε όλους τους κλάδους και λελογισμένη ανάπτυξη η Συνεταιριστική Ασφαλιστική που διευθύνεται από τον κ. Δημήτρη Ζορμπα, αντιμετωπίζει το 2015 με ιδιαίτερη αισιοδοξία.

Στη χρήση 2013 έκλεισε με κέρδη ύψους 5,287 εκατ. ευρώ, έναντι ζημιών λόγω PSI, 7,125 εκατ. ευρώ το 2012, ενώ κερδοφόρο αναμένεται να είναι και το 2014. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, συνεχίζει την αειφόρο ανάπτυξή της και καταφέρνει να ξεπερνά κάθε χρόνο τις προσδοκίες των μετόχων της και των πελατών της, τονίζει ο Πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας κ. Θωμάς Ιωαννίδης. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, μία εταιρία του χώρου της Κοινωνικής Οικονομίας, φροντίζει πάντα μέσα από τις δράσεις της, την λειτουργία της και τα προϊόντα της να επιστρέφει στην κοινωνία εμπράκτως, την εμπιστοσύνη που της έχουν δείξει όλα αυτά τα χρόνια οι πελάτες της, οι μέτοχοι και όλοι οι συνεργάτες της προσθέτει ο κ. Ιωαννίδης.

Ο κ. Θωμάς Ιωαννίδης

Σε όλη την Ελλάδα η Ιντερσαλόνικα!

Οι κκ Μελάς Γιαννιώτης και Κώστας Γιαννιώτης

Επεκτείνει συνεχώς τις δραστηριότητές του σε όλη την Ελλάδα ο όμιλος Ιντερσαλόνικα, με πρόεδρο τον Μελά Γιαννιώτη και διευθύνοντα σύμβουλο τον Κώστα Γιαννιώτη. Η εταιρεία με έδρα τη Βόρειο Ελλάδα, τη Θεσσαλονίκη, έφτασε και στην Κρήτη όπου πρόσφατα εγκαινίασε ένα υποκατάστημα στο Καστέλλι Ηρακλείου.

Η Ιντερσαλόνικα αναπτύσσεται στηριζόμενη στο παραδοσιακό δίκτυο των συνεργατών της, όπως τόνισε σε συνέντευξή του στο Nextdeal.gr ο κ. Νικόλαος Φίστας, Διοικητικός Διευθυντής του Ομίλου Επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα.

Για μας δεν υπάρχουν εναλλακτικά δίκτυα, είτε αυτά λέγονται ιντερνετικά είτε υποκαταστήματα τραπεζικών ιδρυμάτων, τονίζει χαρακτηριστικά ο κ. Φίστας. Υπογραμμίζει την έντονη παρουσία της εταιρίας στην Οδική βοήθεια και αναφερόμενος στην Ιντερσαλόνικα ΖΩΗΣ γνωστοποιεί ότι προσφέρει το υψηλότερο εγγυημένο επιτόκιο της αγοράς με απόδοση (2,75%), για προϊόντα εφάπαξ καταβολής ασφαλίστρου.

«Αλλάζοντας Ζωές» από την International Life

Μία νέα πορεία χαράζει ο όμιλος της International Life με στόχο εντός του 2015 να χτυπήσει εάν οι συνθήκες το ευνοήσουν και την πόρτα του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Αλλάζει ζωή η International Life για να δραστηριοποιήσει πιο αποτελεσματικά τους συνεργάτες της που «αλλάζοντας ζωές» θα φέρουν κάτι καλύτερο στους πελάτες τους. Το στίγμα των αλλαγών έδωσε ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φωκίων Μπράβος, στο συνέδριο της εταιρείας, που είχε τίτλο «αλλάζοντας ζωές». Μαζί με τα νέα στελέχη περιέγραψαν την εξέλιξη και την στροφή της εταιρείας προς καινοτόμες μεθόδους διοίκησης και οργάνωσης. Ο κ. Γιάννης Μπράβος, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, εξέφρασε την αισιοδοξία του επικαλούμενος τις θετικές επιδόσεις της εταιρείας, την κερδοφορία της και την αύξηση εποπτικών κεφαλαίων και επισήμανε τις στρατηγικές αλλαγές στις οποίες σκοπεύει να προχωρήσει η International Life εν όψει της προετοιμασίας της για το 2020.

Ο κ. Φωκίων Μπράβος

«Ζωγραφίζει» το μέλλον με διαχρονικές αξίες η Μινέττα

Σταθερή και αξιόπιστη μέσα σε ένα δυσμενές και ευμετάβλητο οικονομικό περιβάλλον η «Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλειαι ΜΙΝΕΤΤΑ» δηλώνει παρούσα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και εγγυάται φερεγγυότητα και συνέπεια στους συνεργάτες και πελάτες της, ειδικότερα δε σε περιόδους κρίσης.

Οι κκ Γιώργος Μινέττας, Βασίλης Θεοχαράκης και Κώστας Μπερτσιάς

Αξίζει να σημειωθεί πως σε 16.000 περίπου ασφαλισμένους ή/ και πελάτες καταβλήθηκαν μέσα στο εννεάμηνο του 2014 αποζημιώσεις οι οποίες ανήλθαν στα 30,1 εκ. ευρώ, αποδεικνύοντας για μια ακόμη φορά πως η αμεσότητα και η ταχύτατη αποζημίωση των ζημιών που αποτελούν αξίες διαχρονικές για τη ΜΙΝΕΤΤΑ, είναι αποτέλεσμα της ρευστότητας που έχει καθώς και της κεφαλαιακής της επάρκειας.

Με βασικό μέτοχος τον κ. Βασίλη Θεοχαράκη, αξιόλογο εικαστικό εκτός από επιτυχημένο επιχειρηματία, η Μινέττα θα είναι από τους πρωταγωνιστές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και το 2015, έχοντας στη διοίκηση τους Γιώργο Μινέττα και Κώστα Μπερτσιά. Σημειώνεται ότι στο εννεάμηνο του 2014 είχε κέρδη σημαντικά και κερδοφόρα θα κλείσει όλη η χρόνια.

Ο κ. Giuseppe Zorgno

Άλλαξε σε... AIG

Η AIG φαίνεται να ξεπέρασε με τον καλύτερο τρόπο την περιπέτεια της μαμάς εταιρείας στις ΗΠΑ. Με μία επιθετική πολιτική που στηρίχτηκε στο αυστηρό underwriting όπως ομολογούν φίλοι και εχθροί, και στις χαμηλές τιμές κατάφερε να αυξήσει σημαντικά την παραγωγή της στον κλάδο αυτοκινήτου ενώ εξακολουθεί να προφέρει ορισμένα από τα πιο εξειδικευμένα προϊόντα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά σε άλλους κλάδους.

Την πολιτική αυτή αναμένεται να συνεχίσει και το 2015 και όπως δηλώνει ο Giuseppe Zorgno Διευθύνων Σύμβουλος της AIG Ελλάς Α.Ε. "όραμά μας είναι να γίνουμε η ασφαλιστική εταιρία με τη μεγαλύτερη αξία στην Ελλάδα. Για να το πετύχουμε αυτό, εστιάζουμε στις ανάγκες των ασφαλισμένων και των συνεργατών μας, με προϊόντα και υπηρεσίες απαράμιλλης αξίας αλλά και έμφαση στην άμεση και δίκαιη αποζημίωση".

Θ. Φέσσας: Η ιδιωτική ασφάλιση στηρίζει την οικονομία και την επιχειρηματικότητα

Κρίσιμο σταθεροποιητή της παραγωγικής οικονομίας, με αναμφισβήτητη συνεισφορά στην ανάπτυξη της ελληνικής επιχειρηματικότητας χαρακτήρισε τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης με την ευκαιρία της Ημέρας Ασφάλισης ο πρόεδρος του ΣΕΒ κ. Θεόδωρος Φέσσας με αποκλειστική δήλωση του στο Nextdeal.

Στη σημερινή κρίσιμη συγκυρία οι οργανωμένες επιχειρήσεις ενισχύουν την παραγωγικότητά τους, αξιοποιώντας τα εργαλεία που προσφέρει η ιδιωτική ασφάλιση προς όφελος των μετόχων και των εργαζομένων τους, σημειώνει ο κ. Θεόδωρος Φέσσας.

Στην δήλωσή του υπογραμμίζει ακόμη ότι η ανάπτυξη του 2ου και 3ου πυλώνα είναι απαραίτητη για ένα ολοκληρωμένο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, όπως ισχύει σε όλες τις προηγμένες οικονομίες.

Ο κ. Θεόδωρος Φέσσας

Η Ατλαντική Ένωση με υψηλό δείκτη φερεγγυότητας

Ο κ. Γιάννης Λαπατάς

Η «Ατλαντική Ένωση» όπως έγινε γνωστό έχει μία ιδιαίτερα υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια εξασφαλίζοντας δείκτη φερεγγυότητας 275,20%, όταν τα stress test απαιτούν τουλάχιστον 100%!

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ως εταιρία μέλος του ελβετο – γερμανικού Ομίλου "BALOISE Group – BASLER Lebensversicherungs AG" με 45ετή παρουσία στην Ελλάδα, συμμετείχε και στις δύο ασκήσεις του Πανευρωπαϊκού STRESS TEST Ασφαλιστικών Εταιριών, επιβεβαιώνοντας και με το παραπάνω τις υγιείς οικονομικές βάσεις της και πετυχαίνοντας αποτελέσματα που καλύπτουν το απαιτούμενο όριο σχεδόν τρεις φορές.

50 χρόνια Ορίζων Ασφαλιστική

Τα πενήντα χρόνια επιτυχούς παρουσίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά γιόρτασε η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική το 2014. Η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική, παρά τις δύσκολες συνθήκες οι οποίες επικρατούν στην ασφαλιστική αγορά, αύξησε σημαντικά το capacity αναλήψεως κινδύνων, με στόχο να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις καλύψεως εμπορικών/βιομηχανικών κινδύνων, προσαρμόζεται στις νέες συνθήκες της αγοράς, προσφέροντας ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προγράμματα retail καλύψεων, εκμεταλλεύεται τις δυνατότητες των σύγχρονων ηλεκτρονικών/ μηχανογραφικών εφαρμογών, διευρύνει τον κύκλο των διαμεσολαβούντων συνεργατών της κυρίως στην περιφέρεια τόνισε μεταξύ άλλων ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Θεόδωρος Αχής .

Ο κ. Θεόδωρος Αχής

Εμφαση στις ναυτασφαλίσεις από την Aigaion

Ο κ. Νίκος Βελλιάδης

Με μία συμφωνία με τη DARAG, που άνοιξε τον δρόμο για την ολοκλήρωση της μεταφοράς του χαρτοφυλακίου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων (ασφαλιστήρια με έναρξη κάλυψης έως 31.12.2010) στην γερμανική εταιρεία η AIGAION Ασφαλιστική Α.Ε. αντιμετωπίζει τώρα καλύτερα τις προκλήσεις της αγοράς. Βαθύς γνώστης των ναυτασφαλίσεων ο ιδρυτής της κ.Νίκος Βελλιάδης θα επιμείνει και το 2015 στην ενίσχυση της ηγετικής θέσης της εταιρείας στον συγκεκριμένο κλάδο.

Θετικά αποτελέσματα και υγιή ανάπτυξη για την Interasco

Αναπτύσσοντας όλους τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων και τον κλάδο υγείας η Interasco αντιμετωπίζει το μέλλον με αισιοδοξία όπως δηλώνει ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Κάρολος Σαϊας.

Τον τελευταίο χρόνο έχει υιοθετήσει μία επιθετική πολιτική με στόχο την αύξηση των συνεργασιών με ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές ενισχύοντας έτσι το χαρτοφυλάκιο της καθώς πιστεύει στην προσωπική πώληση!

Ο κ. Κάρολος Σαΐας

Την ίδια πολιτική θα ακολουθήσει και το νέο έτος η εταιρεία που δηλώνει έτοιμη για το Solvency II. Έχει στόχο την περαιτέρω ισχυροποίηση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά στηριζόμενη στον όμιλο Harel, από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς ομίλους στο Ισραήλ.

Σε νέα εποχή η Ευρώπη Ασφαλιστική

Ο κ. Νίκος Μακρόπουλος

Την πλήρη ψηφιοποίησή της ολοκλήρωσε η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική, καθιερώνοντας την ηλεκτρονική αρχειοθέτηση όλων των εγγράφων της. Παράλληλα η εταιρεία υπερκάλυψε το περιθώριο φερεγγυότητας σύμφωνα με το νέο εποπτικό πλαίσιο Solvency II, συμμετέχοντας στην άσκηση προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων της EIOPA η οποία ολοκληρώθηκε το Σεπτέμβριο του 2014 βάσει των οικονομικών στοιχείων της 31ης Δεκεμβρίου 2013. Ο κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρώπη Ασφαλιστική, τόνισε ότι το τελευταίο διάστημα η εταιρεία επιχείρησε, με μεγάλη επιτυχία και με τη στήριξη νέων συνεργατών, ένα δυναμικότερο άνοιγμα στον τομέα της λιανικής, καταγράφοντας ήδη από πέρυσι υψηλότατους ρυθμούς ανάπτυξης, αλλά και διατηρώντας αλώβητη την κερδοφορία της και, πάνω απ΄ όλα, τη φερεγγυότητά της.

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης

Με ισχυρά θεμέλια η Υδρόγειος

Τα 42 χρόνια παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά θα συμπληρώσει το 2015 η Υδρόγειος Ασφαλιστική και στρέφεται για μία ακόμη φορά στους συνεργάτες της, οι οποίοι όπως τονίζει ο Πρόεδρος του ΔΣ της εταιρείας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης είναι «ο μοναδικός συντελεστής ανάπτυξης και διαχείρισης παραγωγής και πελατείας».

Η Υδρόγειος επενδύει στους ασφαλιστές και όπως σημειώνει ο κ. Κασκαρέλης «είμαστε έτοιμοι , βασισμένοι στα ισχυρά θεμέλια, της εταιρείας μας, να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις της αγοράς και τις απαιτήσεις του Solvency II.

Σημειώνεται ότι τα ίδια κεφάλαια της Υδρογείου στο τέλος του 2014 ξεπέρασαν τα 50 εκατ. ευρώ.

Μοναδικές λύσεις ασφάλισης πιστώσεων από την Atradius

Ο κ. Μάκης Τζένης

Δεκαεπτά χρόνια παρουσίας συμπλήρωσε την ελληνική ασφαλιστική αγορά η Atradius, η εταιρεία που ασχολείται με τις ασφαλίσεις πιστώσεων. Στόχος του διευθύνοντος συμβούλου της εταιρείας κ. Μάκη Τζένη είναι η Atradius να παραμείνει ο market leader στην προτίμηση της ελληνικής επιχειρηματικής κοινότητας.

Η ARAG με νέα προϊόντα και υπηρεσίες

Ο κ. Δ. Τσεκούρας

Ανοιχτό πνεύμα, πρωτοπορία, διαφάνεια. Αυτές είναι οι αξίες, στις οποίες ο όμιλος ARAG εδώ και χρόνια μένει πιστός.Τι αρχές αυτές ακολουθεί στην χώρα και η ARAG Hellas. Για τον διευθύνοντα σύμβουλο της ARAG στην Ελλάδα κ. Δημήτρη Τσεκούρα, πρωταρχικός στόχος είναι να αναδειχθεί και στη χώρα μας η αξία του κλάδου της Νομικής προστασίας. Για το σκοπό αυτό η ARAG προωθεί και νέα προϊόντα ασφάλισης που απευθύνονται σε συγκεκριμένες ομάδες πληθυσμού.

Πάνω από 40 χρόνια στην Ελλάδα η Das

Η κ. Νάντια Σταυρογιάννη

Με συνεχή παρουσία για πάνω από 40 χρόνια στην Ελλάδα και αναπτυσσόμενη με ταχύτατους ρυθμούς η D.A.S.Hellas ακολουθεί πιστά το παράδειγμα της D.A.S. Deutscher Automobil Schutz, του ηγέτη της Ευρώπης στον κλάδο της Νομικής Προστασίας..Η DAS Hellas με διευθύνουσα σύμβουλο την κ. Νάντια Σταυρογιάννη.θα συνεχίσει και το 2015 να παρέχει εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου μέσα από ένα άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό, εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών και καινοτόμα προϊόντα.

Πανέτοιμη η NP Insurance

Ο κ. Γιώργος Ζάχος

Στο πρώτο εξάμηνο του 2015 η Ασφαλιστική Εταιρία NP Insurance, θα είναι απολύτως έτοιμη για το Solvency II.

Ήδη σε ότι αφορά τις εποπτικές κεφαλαιακές ανάγκες καλύπτονται από τα τωρινά Ίδια Κεφάλαια της Εταιρίας, έχει ανακοινώσει η NP Insurance, ενώ και με ότι 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.

Η NP Insurance, με διευθύνονταν σύβουλο τον κ. Γιώργο Ζάχο, είναι μία αμιγώς ελληνική ασφαλιστική εταιρία, η οποία στα τελευταία χρόνια της κρίσης που βιώνει η οικονομία, καταφέρνει να επιτυγχάνει τους παραγωγικούς της στόχους.

Με εξειδικευμένη τεχνογνωσία η HDI-Gerling

Ο κ.Νότης Βαγιακάκος

Το ελληνικό υποκατάστημα της HDI-Gerling Industrie Versicherung AG, ως μέλος του γερμανικού παγκόσμιου ασφαλιστικού Ομίλου Talanx, προσφέρει από το 1995, την πέραν των 100 ετών διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία της εταιρείας στην Ελλάδα. Αποτελώντας περιφερειακό κέντρο για την ευρύτερη περιοχή, η HDI-Gerling Hellas επεκτείνεται πέρα από την ελληνική αγορά αναλαμβάνοντας δραστηριότητα στις χώρες της Νοτιοανατολικής Βαλκανικής και Μεσογείου. Η HDI-Gerling Hellas, με γενικό διευθυντή τον κ. Νότη Βαγιακάκο, παρουσιάζει σταθερή κερδοφορία τα τελευταία 10 χρόνια, ενώ ιδιαίτερα από το 2006 και μετά, η ανάπτυξη είναι αλματώδης.

Λέει Bonjour ομαδικά η CNP Ζωής!

Ο κ.Δημήτρης Σπανός

Υπό μορφή ομαδικής ασφάλισης είναι διαθέσιμο το Bonjour Primary, το οποίο αποτελεί, όπως αναφέρει η εταιρία σε σχετική εγκύκλιο, ιδανική πρόταση για Επιχειρήσεις, Συλλόγους, Σωματεία κλπ. καθώς μέσω των παροχών του διασφαλίζει υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης στο τομέα της Πρωτοβάθμιας Περίθαλψης. Η CNP Ζωής με γενικό διευθυντή τον κ. Δημήτρη Σπανό συνεχίζει την αναπτυξιακή της πολιτική.

Η τεχνολογία οδηγεί σε νέες πωλήσεις τις ασφαλιστικές εταιρίες

ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, INTERAMERICAN ΚΑΙ GENERALI

Μπορεί η τεχνολογία να αξιοποιηθεί για την αύξηση των πωλήσεων του ασφαλιστή, η μήπως αφορά περισσότερο το back up, δηλαδή τα υπόλοιπα τμήματα της ασφαλιστικής εταιρείας (διοικητικό, underwriting, αποζημιώσεων, κ.λ.π.). Οι άνθρωποι της τεχνολογίας διατείνονται πως «Ναι», η τεχνολογία μπορεί να υπηρετήσει τις πωλήσεις. Κάποιοι άλλοι πιο παραδοσιακοί επιμένουν ότι αν δεν μιλήσει ο ασφαλιστής πώληση δεν γίνεται. Και οι δυο απόψεις είναι σωστές γιατί τελικά αυτό που έχει πραγματική αξία είναι πως ο ασφαλιστής αξιοποιεί την τεχνολογία για να αυξήσει τις πωλήσεις του.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες τα τελευταία χρόνια επενδύουν σημαντικά ποσά στις τεχνολογίες και στο τομέα των πωλήσεων. Εθνική Ασφαλιστική, Interamerican, Generali είναι ορισμένες από τις εταιρείες που με την επένδυση στις τεχνολογίες δίνουν έμφαση στην εξυπηρέτηση του ασφαλιστή.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το 2014 αποτελεί έτος ορόσημο για την Εθνική Ασφαλιστική, καθώς βρίσκονται ήδη προς υλοποίηση τέσσερα μεγάλα έργα πληροφορικής: το Agency Pro που αφορά στους συνεργάτες της Εταιρίας, το σύστημα αντιμετώπισης απάτης SAS, εφαρμογή για το Solvency που αφορά στον υπολογισμό της κεφαλαιακής επάρκειας και το Anelixis,το οποίο αφορά στην αντικατάσταση και κεντροποίηση των κλαδικών εφαρμογών σε ενιαίο σύστημα.

Με γνώμονα την αξιόπιστη και ποιοτικότερη παροχή υπηρεσιών, τα έργα αυτά, μέσω της αυτοματοποίησης των επιχειρησιακών διαδικασιών, θα βελτιώσουν σημαντικά τη λειτουργία της Εταιρίας, συμβάλλοντας στην εξωστρέφεια του οργανισμού, στην ανάπτυξη των πωλήσεων, στη βελτιστοποίηση της εμπειρίας του πελάτη σε όλα τα σημεία επαφής του με την Εταιρία και στη μείωση των λειτουργικών εξόδων.

Όπως χαρακτηριστικά τονίζει ο κ.Αθανάσιος Παπαθανασίου, Προϊστάμενος Διεύθυνσης Εφαρμογών Πληροφορικής στην περιοδική έκδοση της Εθνικής Ασφαλιστικής Ανοικτή Επικοινωνία (τεύχος Νοεμβρίου), η εφαρμογή AgencyPro απευθύνεται στους συνεργάτες της Εταιρίας, στα γραφεία πωλήσεων. Μέσα από ένα εύχρηστο περιβάλλον παρέχεται η δυνατότητα αποτελεσματικότερης οργάνωσης του γραφείου τους, καλύπτοντας σε μεγάλο βαθμό την ανάγκη πληροφόρησης για την εικόνα του χαρτοφυλακίου και διευκολύνοντάς τους, ως προς τον προγραμματισμό ενεργειών σε σχέση με το πελατολόγιο τους.

Επίσης, θα δοθεί η δυνατότητα να παράγουν στατιστικά στοιχεία μέσω προκαθορισμένων φίλτρων, όπου θα χρησιμοποιούνται για την αποτελεσματικότερη επίτευξη των στόχων τους. Το εν λόγω έργο θα παραδοθεί σταδιακά και η πρώτη φάση, η οποία αφορά κυρίως στην πληροφόρηση με στοιχεία του χαρτοφυλακίου, θα ολοκληρωθεί στο τελευταίο τρίμηνο του 2014.Με την υλοποίησης της εφαρμογή SAS – Antifraud, η Εθνική Ασφαλιστική στοχεύει στη μείωση των απωλειών που προκύπτουν από τις παράνομες αξιώσεις στον Κλάδο Ζημιών.

Το έργο Solvency II αφορά στην εποπτεία και τον υπολογισμό της κεφαλαιακής επάρκειας της Εταιρίας.

Σε εξέλιξη βρίσκεται η υλοποίηση εξειδικευμένου λογισμικού της IBM μέσω του οποίου θα διασφαλιστεί η λειτουργία της Εταιρίας ως προς το κανονιστικό πλαίσιο που θέτουν οι εποπτικές αρχές.

Το νέο πληροφοριακό σύστημα Anelixis (η ονομασία του προέρχεται από την ελληνική λέξη Ανέλιξη) βασίζεται στην πλατφόρμα INSIS της εταιρίας FADATA. Το Anelixis είναι ένα πελατοκεντρικό σύστημα, το οποίο θα αντικαταστήσει σταδιακά τις κλαδικές εφαρμογές, καθώς και τα συστήματα που υποστηρίζουν περιφερειακές υπηρεσίες. Η ανάπτυξη της νέας πλατφόρμας είναι βασισμένη σε πρωτοποριακές τεχνολογίες της αμερικανικής εταιρίας Oracle, που αποτελεί παγκοσμίως την μεγαλύτερη εταιρία σε βάσεις δεδομένων (databases) και συστημάτων Διαχείρισης Επιχειρησιακών Πόρων (ERP).

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Η INTERAMERICAN, τα τελευταία χρόνια έχει αποφασίσει να επενδύσει σημαντικά κεφάλαια στην ανάπτυξη της τεχνολογίας. Ένα ιδιαίτερο παράδειγμα είναι ότι στο χώρο των retail πωλήσεων στον Κλάδο Ζωής και στον Κλάδο Υγείας, η INTERAMERICAN αυτοματοποίησε όλη τη διαδικασία ανάληψης κινδύνου και έκδοσης συμβολαίου. Το αποτέλεσμα αυτής της προσπάθειας είναι μια διαδικασία η οποία παραδοσιακά απαιτούσε αρκετό χρόνο και πολλαπλές επαφές με την Εταιρία, σήμερα να μπορεί να διεκπεραιωθεί μέσα σε λίγα λεπτά από οποιοδήποτε σημείο βρίσκεται ο συνεργάτης μας. Αυτό φυσικά είναι το προϊόν επένδυσης πολλών εκατομμυρίων ευρώ σε νέα συστήματα και τεχνολογία, αλλά και φυσικά μεγάλης τεχνογνωσίας.

Ήδη, η INTERAMERICAN διαθέτει στους συνεργάτες της μοναδικές υπηρεσίες μέσω του «e-Office». Με τη χρήση ενός κινητού τηλεφώνου, ενός tablet ή laptop και με μία σύνδεση internet μπορεί κάθε συνεργάτης να κάνει τα πάντα (να διαχειριστεί συνολικά και κατά περίπτωση το χαρτοφυλάκιό του, τους πελάτες του, τις προμήθειες του, τις ανανεώσεις κ.λπ.) από οποιοδήποτε τόπο βρίσκεται, κερδίζοντας χρόνο και μειώνοντας διαχειριστικά έξοδα. Παράλληλα, έχει τη δυνατότητα να εκδίδει online real time συμβόλαιο σε όλους τους κλάδους ασφάλισης όπως Αυτοκινήτου, Πυρός, Αστικής Ευθύνης, Οδικής Βοήθειας, Ταξιδιωτικής Βοήθειας. Ακόμη και στους κλάδους Ζωής και Υγείας, στους οποίους παραδοσιακά απαιτείται underwriting, η INTERAMERICAN είναι μία από τις ελάχιστες ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην Ευρώπη που έχει αναπτύξει και διαθέτει στον συνεργάτη ένα πρωτοποριακό σύστημα ηλεκτρονικού underwriting, το "Genius", επιτυγχάνοντας να εκδίδονται σε ποσοστό 75% τα συμβόλαια χωρίς να απαιτείται καμμία επαφή με τους underwriters και το back-office της εταιρείας.

GENERALI

Η Generali επενδύει συνεχώς στην τεχνολογία με κύριο σκοπό να διευκολύνει το έργο του συνεργάτη της διαμεσολαβητή και για το σκοπό αυτό δημιούργησε ένα νέο κόσμο, τον κόσμο του GBOX.

Το GBOX περιλαμβάνει τρία πρωτοποριακά συστήματα, τα IRIS, THESIS και BASIS, που εξασφαλίζουν τη γρήγορη και αποτελεσματική διαχείριση όλων των διαδικασιών που αφορούν την καθημερινή εργασία του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Με τα IRIS, THESIS και BASIS, ο συνεργάτης της Generali μπορεί εύκολα και γρήγορα να παρακολουθεί όλες του τις υποθέσεις και εκκρεμότητες με την εταιρία, γνωρίζοντας ανά πάσα στιγμή, 24 ώρες το 24ωρο, ακριβώς που βρίσκεται. Την πλατφόρμα του GBOX συμπληρώνει και ένα ακόμα βοηθητικό σύστημα ενημέρωσης αρχείων εργασίας, το CONNECT.

Παράλληλα η Generali έχει δημιουργήσει ένα νέο site στο οποίο έχει αναπτύξει νέα συστήματα έκδοσης και τιμολόγησης ασφαλιστικών προϊόντων (print and pay, pay and print) με κύριο στόχο να διευκολυνθούν στην εργασία τους οι συνεργάτες της και να καλύπτονται πλήρως οι διαδικασίες προσφοράς, έκδοσης και πληρωμής συμβολαίου.

Γενικότερα η εταιρεία έχει επενδύσει εκατοντάδες χιλιάδες ευρώ σε καινοτόμες τεχνολογίες και πρωτοποριακά συστήματα πληροφορικής με γνώμονα πάντα την απλοποίηση και βελτίωση των σχέσεων της με τους διαμεσολαβούντες που είναι οι πελάτες της. Πρόκειται για συστήματα που χαρακτηρίζονται πρωτοπόρα και διεθνώς, όπως π.χ. το σύστημα THESIS, που ανεδείχθη ο χρυσός νικητής (Gold winner) στην κατηγορία Customer Facing των «2012 Global Awards for Excellence in Adaptive Case Management (ACM)» του οργανισμού Workflow Management Coalition (WfMC). Με το σύστημα Thesis η Generali έχει διασφαλίσει την μείωση του χρόνου έκδοσης ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου κατά 70%, ενώ ταυτόχρονα έχει περικόψει κατά 30% το κόστος έκδοσης ενός συμβολαίου, απελευθερώνοντας χρόνο για τον διαμεσολαβητή. Γενικότερα η αξιοποίηση της τεχνολογίας από την Generali υπηρετεί το ανθρώπινο δίκτυο πωλήσεων και δεν λειτουργεί σε βάρος του. Απόδειξη ότι το 30% των συνεργατών της έχει επιλέξει ήδη το σύστημα fastpay για την πληρωμή των ασφαλίστρων από τους πελάτες τους. ΝΑΙ

Περνάει κρίση η σχέση ασφαλιστή-πελάτη;

Εκπλήσσει η Ernst & Young με τη νέα της παγκόσμια έρευνα υπό τον τίτλο «Global Consumer Insurance Survey 2014», καθώς μεταξύ άλλων διαπιστώνει ότι οι καταναλωτές εμπιστεύονται τις ασφαλιστικές εταιρείες λιγότερο από τις τράπεζες!

Η έρευνα της E&Y είχε σκοπό να καταγράψει τις προτιμήσεις και τις συμπεριφορές των σημερινών καταναλωτών ασφαλιστικών προϊόντων. Από τον Μάιο έως τον Ιούλιο του 2014 απάντησαν στις 50 ερωτήσεις της έρευνας 24.000 άνθρωποι από 30 χώρες, χωρισμένες σε 4 ζώνες: (α) Ευρώπη, Μέση Ανατολή, Νότια Αφρική και Ινδία, (β) ΗΠΑ, Λατινική Αμερική και Καναδάς, (γ) Ασία και Ειρηνικός Ωκεανός και (δ) Ιαπωνία.

Τα ευρήματα της νέας παγκόσμιας έρευνας της E&Y καταδεικνύουν ότι υπάρχει ανοιχτό πεδίο δράσης για τους ασφαλιστές που θεωρούν στρατηγική ανάγκη την ενδυνάμωση των σχέσεων με τους πελάτες τους. Η αφοσίωση του πελάτη ποτέ ξανά δεν ήταν τόσο σημαντική σε όλη την παγκόσμια βιομηχανία – και φαίνεται πως οι ασφαλιστές έχουν ακόμη πολλά να κάνουν για να οικοδομήσουν δυνατές, αμοιβαία επωφελείς σχέσεις.

Η κορυφαία ελεγκτική εταιρεία συμπεραίνει ότι οι ασφαλιστές πρέπει να επανεξετάσουν τη σχέση τους με τους πελάτες και να πάρουν τον έλεγχό της αναπτύσσοντας νέες προσφορές και δίνοντας στους καταναλωτές το περιεχόμενο, τις εμπειρίες και την αξία που ζητούν, στα κανάλια διανομής που προτιμούν. Αφού δε τονίσει ότι η ενδυνάμωση των σχέσεων με τους σημερινούς πελάτες και η πελατοκεντρική προσέγγιση σε βασικές ασφαλιστικές δραστηριότητες είναι πλέον εκ των ων ουκ άνευ, η E&Y συνοψίζει τα ευρήματα της έρευνάς της ως εξής:

Οι συχνές αλλαγές ασφαλιστικής εταιρείας και η χαμηλή εμπιστοσύνη δείχνουν ότι υπάρχει σοβαρό πρόβλημα στη σχέση των εταιρειών με τους πελάτες τους.

Ωστόσο, το γεγονός ότι πελάτες φεύγουν από μια ασφαλιστική εταιρεία δεν σημαίνει απαραίτητα ότι αυτή δεν τους αρέσει.

Οι ασφαλιστές έχουν τόσο λίγες ευκαιρίες αλληλεπίδρασης με τους πελάτες τους, που κάθε τέτοια ευκαιρία αποκτά αποφασιστική σημασία και γίνεται «η στιγμή της αλήθειας».

Οι πελάτες θέλουν πιο συχνή, ουσιαστική και εξατομικευμένη επικοινωνία.

Καθώς οι καταναλωτές στρέφονται όλο και πιο πολύ στα ψηφιακά κανάλια, οι ασφαλιστές πρέπει να αναθεωρήσουν τις στρατηγικές διανομής τους, καθώς και τις συνεργασίες τους.

Για να προχωρήσουν, οι ασφαλιστές δεν θα πρέπει να αρκεστούν στην επίλυση προβλημάτων ή στη βελτίωση μεμονωμένων επιδόσεων, σε τομείς δηλαδή όπου οι πελάτες δηλώνουν κάθε άλλο παρά ικανοποιημένοι. Αντίθετα, υποστηρίζει η E&Y, χρειάζεται μια στρατηγική αναθεώρηση σε ευρεία βάση, που θα αφορά τη βασική αξία της πρότασης των ασφαλιστών προς τους πελάτες τους.

Τα κύρια ευρήματα της έρευνας, πιο αναλυτικά:

1 Οι συχνές αλλαγές ασφαλιστικής εταιρείας και η χαμηλή εμπιστοσύνη δείχνουν ότι υπάρχει σοβαρό πρόβλημα στη σχέση των εταιρειών με τους πελάτες τους.

Περνάει κρίση η σχέση των ασφαλιστών με τους πελάτες τους; Η αυξημένη συχνότητα της αλλαγής παρόχου κάλυψης –που παρατηρείται σε όλη την ασφαλιστική βιομηχανία– και η σχετικά χαμηλή εμπιστοσύνη των καταναλωτών τουλάχιστον αυτό δείχνουν. Το γεγονός ότι οι καταναλωτές εμπιστεύονται περισσότερο τις τράπεζες οφείλει να ανησυχήσει τους ασφαλιστές – δεδομένης της κακής φήμης των τραπεζών μετά το ξέσπασμα της οικονομικής κρίσης, καθώς και του ισχυρισμού των ασφαλιστών ότι είναι εκεί όποτε οι πελάτες τούς χρειάζονται.

Εξάλλου, ως προς την εμπιστοσύνη των καταναλωτών, τα αποτελέσματα αντίστοιχης έρευνας του 2012 ήταν ευνοϊκότερα για τους ασφαλιστές – πράγμα που καταδεικνύει φθίνουσα πορεία. Τα καλά νέα όμως είναι ότι οι ασφαλιστές μπορούν να κρατήσουν πελάτες αναιρώντας πολλούς από τους κύριους λόγους που τους κάνουν να φεύγουν.

Παγκοσμια Ερευνα Καταναλωτων της Ernst & Young

Στο διά ταύτα…

Η συχνότητα αλλαγής ασφαλιστικής εταιρείας δεν μπορεί να διατηρηθεί στα ίδια επίπεδα, ειδικά με την πίεση στα περιθώρια κέρδους λόγω ανταγωνισμού και κανονισμών.

Πρέπει να δοθεί προτεραιότητα στη βελτίωση της επικοινωνίας και στο γεφύρωμα του χάσματος μεταξύ τιμής και ποιότητας.

Υπάρχει ξεκάθαρα ανάγκη για πιο ευέλικτα προϊόντα, που ακολουθούν τις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών.

Παρά τα δεδομένα που διαθέτουν, οι ασφαλιστές πρέπει να είναι καλύτερα πληροφορημένοι για τις ανάγκες και τα κίνητρα των καταναλωτών.

Επίπεδο απόλυτης ή μέτριας εμπιστοσύνης	
Σουπερμάρκετ	84%
Τράπεζες	82%
Κατασκευαστές αυτοκινήτων	80%
Ηλεκτρονικά καταστήματα	78%
Ασφαλιστικές εταιρείες	70%
Φαρμακευτικές εταιρείες	68%
Γιατί οι καταναλωτές λύνουν την ασφαλιστική τους σύμβαση	
Κόστος/όροι	50%
Παροχές/καλύψεις	47%
Τους το σύστησε μεσίτης/φίλοι	38%
Συχνότητα/χρησιμότητα επικοινωνίας	28%
Επίπεδο παροχής υπηρεσιών	28%
Το συμβόλαιο δεν αντιστοιχούσε στις συνθήκες της ζωής τους	26%
Κατόπιν προσωπικής έρευνας	25%

2 Ωστόσο, το γεγονός ότι οι πελάτες φεύγουν από μια ασφαλιστική εταιρεία δεν σημαίνει απαραίτητα ότι αυτή δεν τους αρέσει.

Η πιθανότητα των εταιρειών να τις προτείνουν σε κάποιον έχει καταστεί δείκτης της υγείας μιας επωνυμίας, σε πολλούς τομείς της οικονομίας. Ωστόσο, η έρευνα της E&Y δείχνει ότι αυτό δεν μπορεί να ισχύσει για τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Και αφού ό,τι μετρά την πρόθεση των καταναλωτών δεν είναι αξιόπιστος δείκτης για την πραγματική συμπεριφορά τους, οι ασφαλιστές πρέπει να ξανασκεφτούν αν και πόσο θα βασίζονται σε ορισμένα είδη μετρήσεων όπως τα Net Promoter Scores.

Στο διά ταύτα…

Πελάτες που έφυγαν ίσως έχουν μελλοντική αξία.

Η δύναμη των social media σημαίνει ότι οι ασφαλιστές πρέπει να αμυνθούν απέναντι σε αρνητικά συναισθήματα που μπορεί να εξελιχθούν σε ευθεία δυσφήμιση.

Τα σημερινά μπόνους για τους πιστούς πελάτες μπορεί να μην ανταμείβουν την καλή τους μαρτυρία.

Οι ασφαλιστές μπορεί να μη μετράνε αυτά που πρέπει να μετρήσουν.

Τα καλά νέα: Οι ασφαλιστές έχουν πολλούς υποστηρικτές

Πελάτες που θεωρούν πιθανό ή πολύ πιθανό να συστήσουν την ασφαλιστική τους σε φίλους ή συγγενείς, 66%

Τα κακά νέα: Οι υποστηρικτές συχνά δεν είναι πιστοί πελάτες

Πελάτες που θα σύστηναν μεν την ασφαλιστική τους, αλλά έχουν λύσει σύμβαση τον τελευταίο ενάμιση χρόνο, 38%

3 Οι ασφαλιστές έχουν τόσο λίγες ευκαιρίες αλληλεπίδρασης με τους πελάτες τους, που κάθε τέτοια ευκαιρία αποκτά αποφασιστική σημασία και γίνεται «η στιγμή της αλήθειας».

Απλές αλλαγές διεύθυνσης. Έλεγχος του claim status. Ερωτήσεις για υψηλότερα ασφάλιστρα ή νέα συμβόλαια. Τι κοινό έχουν όλες οι παραπάνω πράξεις; Είναι η στιγμή της αλήθειας για τις ασφαλιστικές, όταν ένα κατάλληλα προετοιμασμένο και εφοδιασμένο προσωπικό πρώτης γραμμής μπορεί να αυξήσει την παραγωγή και να ενισχύσει τη σχέση με τον πελάτη. Ναι, λοιπόν, μια απλή αλλαγή διεύθυνσης μπορεί να είναι το ίδιο σημαντική με μια αποζημίωση.

Είναι προφανές ότι κάθε επαφή αποτελεί ευκαιρία για θετική αλλαγή των αντιλήψεων του πελάτη (καθώς και αύξηση των πωλήσεων), πολλές τέτοιες ευκαιρίες ωστόσο χάνονται: το 44% των ερωτηθέντων δεν είχαν καθόλου πάρε δώσε με τους ασφαλιστές τους τον τελευταίο ενάμιση χρόνο!

Στο διά ταύτα…

Οι καταναλωτές διαθέτουν πλέον περισσότερη δύναμη και έχουν υψηλές απαιτήσεις για κάθε τους συναλλαγή.

Οι ασφαλιστές πρέπει να είναι προετοιμασμένοι να κερδίσουν κάθε επαφή και να δημιουργήσουν περισσότερες ευκαιρίες συνεργασίας, εμπλουτίζοντας την πρόταση αξίας τους.

Οι εισερχόμενες ερωτήσεις για νέα συμβόλαια ή αυξημένες καλύψεις πρέπει να τίθενται σε προτεραιότητα.

Οι επιδόσεις των ασφαλιστών κατά τη διάρκεια αυτών των «στιγμών της αλήθειας» αποτελούν τον σημαντικότερο δείκτη επιτυχίας.

Ο χρονικός προγραμματισμός και η εξατομίκευση των ενεργειών του ασφαλιστή αναλόγως με τον πελάτη οδηγούν σε επιτυχή αποτελέσματα, αλλά πρέπει να μην κοστίζουν σε χρήμα.

4 Οι πελάτες θέλουν πιο συχνή, ουσιαστική και εξατομικευμένη επικοινωνία.

Στην εποχή της υπερπληροφόρησης, είναι εξαιρετικά σπάνιο οι καταναλωτές να ζητούν περισσότερη επικοινωνία – κι όμως, ακριβώς αυτό θέλουν οι καταναλωτές ασφαλιστικών προϊόντων.

Το χάσμα στην επικοινωνία αφορά ακόμη και τις προσφορές: οι πελάτες είναι ανοιχτοί στο να λαμβάνουν περισσότερες, πράγμα που σημαίνει ότι οι ασφαλιστές καλούνται να μοιραστούν περισσότερο περιεχόμενο… αξίας.

Δεν πρόκειται απλώς για πληροφόρηση, αλλά για την απαραίτητη και στρατηγικής σημασίας σύσφιγξη των σχέσεων. Επομένως, η βελτίωση της επικοινωνίας είναι ένα εξαιρετικό πρώτο βήμα προς την κατάκτηση του πελατοκεντρικού μοντέλου.

> Τα προϊόντα επόμενης γενιάς, που εκμεταλλεύονται νέες τεχνολογίες είναι το κλειδί για να παίξουν οι ασφαλιστές μεγαλύτερο και πιο αξιόλογο ρόλο στη ζωή των καταναλωτών

Στο διά ταύτα…

Η αποτελεσματική επικοινωνία είναι πολύ εξορθολογισμένη και κυρίως ψηφιακή.

Όλα τα μέσα επικοινωνίας πρέπει να έχουν απλό σχεδιασμό και εύχρηστη ανταλλαγή μηνυμάτων.

Οι πελάτες πρέπει να μπορούν να ρυθμίσουν πότε και πώς θα λαμβάνουν ενημερώσεις.

Οι εποπτικές αρχές θα αναγκάσουν τις ασφαλιστικές να βελτιώσουν τις επικοινωνιακές τους δυνατότητες, οπότε όσοι το πράξουν εγκαίρως θα βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση.

Ώρα για αναβάθμιση

Πελάτες πολύ ικανοποιημένοι από την επικοινωνία με την ασφαλιστική τους, 14%

Είναι όλοι αυτιά

Πελάτες που θέλουν να επικοινωνούν τουλάχιστον κάθε 6 μήνες με την ασφαλιστική τους, 57%

Πελάτες που σήμερα επικοινωνούν τουλάχιστον κάθε 6 μήνες με την ασφαλιστική τους, 47%

Αρκεί να ξέρεις και τις εξαιρέσεις…

Πελάτες που δεν θέλουν καμία επικοινωνία με την ασφαλιστική τους, 16%

5 Καθώς οι καταναλωτές στρέφονται όλο και πιο πολύ στα ψηφιακά κανάλια, οι ασφαλιστές πρέπει να αναθεωρήσουν τις στρατηγικές διανομής τους, καθώς και τις συνεργασίες τους.

Τα ψηφιακά και τα απομακρυσμένα κανάλια γίνονται με ταχείς ρυθμούς ισότιμα των παραδοσιακών και περίπου το 80% των καταναλωτών προτίθενται να τα χρησιμοποιήσουν για διάφορες εργασίες και συναλλαγές.

Επειδή οι προστριβές είναι περισσότερες στους καταναλωτές που αγοράζουν ασφά-

λιση από ανεξάρτητους μεσίτες, οι ασφαλιστές χρειάζεται να ξεπεράσουν την παραδοσιακή τους άρνηση να μπουν στα χωράφια των άλλων. Επιπλέον, πρέπει να συνεργάζονται μόνο με μεσίτες και πράκτορες που υιοθετούν παρόμοια πελατοκεντρική προσέγγιση.

Στο διά ταύτα…

Οι ασφαλιστές πρέπει να αναπτύξουν και να προωθήσουν ισχυρότερα ψηφιακά κανάλια, καθώς και κανάλια αυτοεξυπηρέτησης – ανεξαρτήτως της στρατηγικής διανομής που ακολουθούν.

Η πρόκληση της διαχείρισης των σχέσεων τόσο με τους πελάτες όσο και με τους συνεργάτες στα έμμεσα κανάλια πρέπει να αντιμετωπιστεί.

Επίσης, να οριστεί ξεκάθαρα σε ποιον ανήκει η σχέση με τον πελάτη – και ο κάθε συνεργάτης να αναλάβει τις ευθύνες του.

Πράκτορες και μεσίτες χρειάζεται να εξοπλιστούν με επιπλέον εργαλεία και πληροφορίες προκειμένου να αντεπεξέλθουν στις αυξανόμενες απαιτήσεις των πελατών.

Η κατάλληλη αντίδραση επί του παρόντος…

Οι σχέσεις με τους πελάτες δεν θα γίνουν καλύτερες εν μία νυκτί. Η ενστάλαξη μιας πελατοκεντρικής νοοτροπίας σε όλη την εταιρεία δεν είναι γρήγορη ή απλή διαδικασία. Η μετάβαση όμως οφείλει να ξεκινήσει από τώρα, τονίζει η Ernst & Young.

Το πρώτο βήμα είναι η κατανόηση των σημερινών δυνατοτήτων, καθώς και η αναγνώριση του σημείου όπου βρίσκεται η εταιρεία σε σχέση με την οικοδόμηση ισχυρών σχέσεων με τους πελάτες. Από τα βασικότερα ερωτήματα που πρέπει, σύμφωνα με την E&Y, να απαντηθούν είναι τα εξής:

Πόσο αποτελεσματικά εξυπηρετούμε και ικανοποιούμε τους πελάτες σήμερα;

Γιατί χάνουμε πελάτες;

Ποιους θέλουμε για αυριανούς μας πελάτες;

Τι άλλο θέλουν οι πελάτες από μας ή τι μπορεί να αγοράσουν;

Ποια κανάλια λειτουργούν καλύτερα – για τις πωλήσεις, την εξυπηρέτηση, την παροχή πληροφοριών;

Τι εργαλεία και τεχνολογία χρειαζόμαστε για να κατανοήσουμε τι πραγματικά θέλουν οι πελάτες και να τους το δώσουμε;

… και πιο μακροπρόθεσμα

Για να αντεπεξέλθει μια ασφαλιστική εταιρεία στις αυξημένες απαιτήσεις των καταναλωτών, απαιτείται πολυδιάστατος μετασχηματισμός. Η στρατηγική εξέλιξη και η μελλοντική ανταγωνιστικότητα θα απαιτούν:

Ανάληψη εκ νέου της ευθύνης για υγιείς σχέσεις με τους πελάτες, ανεξαρτήτως του καναλιού διανομής. Αυτό συνεπάγεται ακριβή κατανόηση του τι θέλουν διαφορετικοί πελάτες σε διαφορετικές φάσεις της σχέσης και επιλογή συνεργατών που εστιάζονται επίσης στην παροχή ποιοτικών υπηρεσιών και προϊόντων στους πελάτες.

Διεύρυνση της σχέσης, βοηθώντας τους πελάτες να πετύχουν τους στόχους τους. Υπηρεσίες που μειώνουν τον κίνδυνο και προωθούν έναν πιο υγιεινό τρόπο ζωής, την ασφαλέστερη οδήγηση, ή οικονομικά οφέλη που αντιστοιχούν στις πραγματικές ανάγκες του πελάτη, μπορούν να ενισχύσουν τις σχέσεις και να αλλάξουν ριζικά την αντίληψη των καταναλωτών για την ασφαλιστική βιομηχανία.

Αύξηση των ευκαιριών για συνεργασία. Οι καταναλωτές είναι πρόθυμοι για ανοιχτή επικοινωνία με ουσιαστικό περιεχόμενο.

Τελειοποίηση του σχεδιασμού προϊόντων αλλά και της εμπειρίας του πελάτη. Η ενεργοποίηση της συνεργασίας με τον πελάτη σημαίνει ευέλικτα προϊόντα για ανάγκες που αλλάζουν και προώθηση εμπειριών και εργαλείων που ικανοποιούν –ή ακόμα και χαροποιούν– τους πελάτες σε όλα τα κανάλια διανομής.

Ανάπτυξη προηγμένων δυνατοτήτων ανάλυσης δεδομένων για καλύτερη και πιο αξιοποιήσιμη γνώση του πελάτη. Η πιο λεπτομερής κατανόηση των χαρακτηριστικών και της συμπεριφοράς των πελατών είναι επιταγή για κάθε ασφαλιστή. Οι κορυφαίοι θα ξέρουν πώς και πότε ο καταναλωτής χρειάζεται αλλαγή, και θα είναι σε θέση να δράσουν προνοητικά, με ακρίβεια και ευελιξία πριν από σημαντικές αποφάσεις ή κατά τη διάρκεια καθοριστικών επαφών.

Αξιοποίηση της ευκαιρίας να γίνουν οι ασφαλιστές συνεργάτες των καταναλωτών στην προσπάθεια για άμβλυνση των πραγματικών κινδύνων. Προϊόντα επόμενης γενιάς, που εκμεταλλεύονται νέες τεχνολογίες και βλέπουν πέρα από τα παραδοσιακά ασφαλιστικά προϊόντα με βάση τον κίνδυνο, είναι το κλειδί για να παίξουν οι ασφαλιστές μεγαλύτερο και πιο αξιόλογο ρόλο στη ζωή των καταναλωτών. NAI

Orange Cross
το νέο χρώμα της υγείας

Όλα όσα θέλατε για την υγεία, είναι Orange.

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

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

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

ING

801 100 200 300 | www.ing.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πρωτοπόρος σχεδιασμός στις πωλήσεις

ΕΝΙΣΧΥΕΙ η Εθνική Ασφαλιστική την πελατοκεντρική της δομή, με έναν νέο πρωτοπόρο σχεδιασμό σε ότι αφορά τις πωλήσεις της. Ο σχεδιασμός αυτός, που ως στόχο θέτει την παροχή εξελιγμένων ποιοτικά υπηρεσιών από την Εταιρία, θα έχει ως αποτέλεσμα τη μεγιστοποίηση της ικανοποίησης των πελατών και των συνεργατών της Εθνικής Ασφαλιστικής αλλά και τη μεγέθυνση των εργασιών της. Ειδικότερα, η Εθνική Ασφαλιστική επανασχεδίασε τον τρόπο λειτουργίας της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων, η οποία θα ελέγχει τις εξής επιμέρους διευθύνσεις: τη Διεύθυνση Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου, τη Διεύθυνση Πωλήσεων Μεσιτών-Πρακτόρων, τη Διεύθυνση Επιχειρηματικών Πελατών, ενώ συστήνεται και μία ακόμη διεύθυνση εκείνη της Υποστήριξης Δικτύων Πωλήσεων. Το εκπαιδευμένο και υψηλού επιπέδου υπάρχον ανθρώπινο δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής μαζί με νέα, έμπειρα και ικανά στελέχη της αγοράς συνενώνουν τις δυνάμεις τους για την υποστήριξη των εργασιών του δικτύου και των συνεργατών της επιχείρησης.

Με τρόπο αποτελεσματικό, όπως τονίζεται, η εταιρία επανασχεδιάζει τον τρόπο λειτουργίας και προϊόντα χρησιμοποιώντας εξελιγμένες υποδομές και λαμβάνοντας υπόψη όλες τις σύγχρονες οικονομικές τάσεις που προσδιορίζουν τις ανάγκες των πελατών της. Ο νέος σχεδιασμός της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων επιτρέπει τη λήψη και ανάλυση μηνυμάτων από την αγορά, τις συνεχείς βελτιώσεις των προσφερομένων προϊόντων και υπηρεσιών και την αποτελεσματική και λειτουργική υποστήριξη των αναγκών του δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής, ώστε να διευκολύνεται το έργο του στο μέγιστο δυνατό βαθμό.

Πεποίθηση της διοίκησης της εταιρίας αλλά και του δικτύου της αποτελεί, πως η συγκεκριμένη αναθεώρηση του τρόπου λειτουργίας των πωλήσεων ισοδυναμεί με μία "δια βίου εξέλιξη" του συστήματος αυτού, που σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα θα αναβαθμίσει τις δομές ολόκληρης της ασφαλιστικής αγοράς. ΝΑΙ

Ο κ. Δημήτρης Δημόπουλος πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής

Ο κ. Σπύρος Μαυρόγαλος διευθύνων σύμβουλος

Ο κ. Γιώργος Ζαφείρης Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων

Διάλογος με το Πρακτορειακό Δίκτυο

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ εργασίας με τους κορυφαίους συνεργάτες του πρακτορειακού δικτύου είχε η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία είχε την ευκαιρία ενός γόνιμου και ουσιαστικού διαλόγου τόσο για τους σχεδιασμούς που στοχεύουν στην περαιτέρω διεύρυνση των εργασιών της μεγαλύτερης εταιρίας του κλάδου, όσο και για τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά.

Η διοίκηση της εταιρίας εστίασε στους βασικούς άξονες που συνθέτουν τη στρατηγική της και αναφέρονται στην προσφορά νέων ανταγωνιστικών προϊόντων και τιμολογίων στους κλάδους δραστηριότητάς της, στη νέα πολιτική κινήτρων και στις επενδύσεις που πραγματοποιούνται σε υποδομές και δομές με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της εταιρίας και την καλύτερη εξυπηρέτηση του δικτύου και των πελατών της. Επίσης, η διοίκηση επισήμανε τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που διαθέτουν από τη συνεργασία τους με την Εταιρία ως προς την ανάπτυξη των εργασιών τους και σχετίζονται με το ισχυρό brand name, την αξιοπιστία, τη φερεγγυότητα και φυσικά τη θετική εμπειρία των πελατών.

ΜΕΛΕΤΗ ΚΕΝΤΡΟΥ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ALLIANZ

Καινοτόμες λύσεις για την οδική ασφάλεια

Allianz

- **Το ένα τρίτο όλων των θυμάτων τροχαίων είναι νέοι**
- **18 θάνατοι από τροχαία ατύχημα ανά 100.000 κατοίκους κάθε χρόνο σε όλο τον κόσμο**
- **Η Ελλάδα έχει το υψηλότερο ποσοστό θανάτων από τροχαία ατυχήματα στην Ευρωπαϊκή Ένωση**

Η Ελλάδα έχει το υψηλότερο ποσοστό θανάτων από τροχαία ατυχήματα στην Ευρωπαϊκή Ένωση, σύμφωνα με τη νέα μελέτη του Κέντρου Τεχνολογίας της Allianz (Allianz Zentrum für Technik, ή AZT). Ειδικότερα σύμφωνα με τη μελέτη, τα τροχαία ατυχήματα είναι η κύρια αιτία θανάτου για τους νέους, ανεξάρτητα από το επίπεδο οικονομικής ευημερίας της κάθε χώρας. Ένα συγκλονιστικό 31 τοις εκατό επί του συνόλου των θανάτων από τροχαία ατυχήματα παγκοσμίως είναι έφηβοι και νέοι ενήλικες, ηλικίας μεταξύ 15 και 29 ετών. Αυτό μεταφράζεται σε περισσότερες από 400.000 ζωές που χάνονται ετησίως, ένας αριθμός που υπερβαίνει τους θανάτους των νέων που προκαλούνται από ασθένειες, χρήση ναρκωτικών, αυτοκτονία, βία ή γεγονότα που σχετίζονται με πόλεμο.

Το αν ένας θάνατος νέου από τροχαίο συμβαίνει σε χώρα χαμηλού, μεσαίου ή υψηλού εισοδήματος δεν παίζει κανένα απολύτως ρόλο. Σύμφωνα με το AZT, τα ποσοστά θανάτου των νέων από τροχαίο ατύχημα, εμφανίζουν ελάχιστες διαφοροποιήσεις αγγίζοντας το 31,5% σε χώρες χαμηλού εισοδήματος, 32,0% σε χώρες μεσαίου εισοδήματος και το 28,5% σε χώρες υψηλού εισοδήματος.

Ένα παγκόσμιο ζήτημα που δεν αφορά μόνο τη νεολαία

Κάθε χρόνο, σχεδόν 1,3 εκατομμύρια άνθρωποι πεθαίνουν εξ αιτίας τροχαίων ατυχημάτων, και περισσότερα από 50 εκατομμύρια τραυματίζονται, καθιστώντας την οδική ασφάλεια ένα ιδιαίτερα σημαντικό παγκόσμιο ζήτημα. Ανά 100.000 κατοίκους, 18 χάνουν τη ζωή τους σε τροχαία ατυχήματα. Αυτό τοποθετεί τον θάνατο από τροχαίο ατύχημα στην 9η θέση στη λίστα των κορυφαίων αιτιών θανάτου, σύμφωνα με την τελευταία Παγκόσμια Έκθεση για την Οδική Ασφάλεια από την Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας (ΠΟΥ). Οι πρόσφατες εξελίξεις, όμως, δείχνουν πως θα γίνει η πέμπτη κύρια αιτία θανάτου παγκοσμίως μέχρι το 2030, αν δεν ληφθούν κατάλληλα αντισταθμιστικά μέτρα κατά των τροχαίων ατυχημάτων.

Η Ελλάδα έχει το υψηλότερο ποσοστό θανάτων από τροχαία ατυχήματα στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Η Ελλάδα έχει 12,2 θανάτους από τροχαία ατυχήματα ανά 100.000 κατοίκους. Αυτό τοποθετεί τη χώρα στην τελευταία θέση μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η χώρα που βρίσκεται στην κορυφή της λίστας είναι η Σουηδία με μόλις 3 θανάτους από τροχαία ατυχήματα ανά 100.000 κατοίκους. Σε παγκόσμιο επίπεδο, τα υψηλότερα ποσοστά σημειώνονται στην Δομινικανή Δημοκρατία (41,7), την Ταϋλάνδη (38,1) και τη Βενεζουέλα (37,2).

Το AZT στην πρώτη γραμμή του αγώνα υπέρ της οδικής ασφάλειας

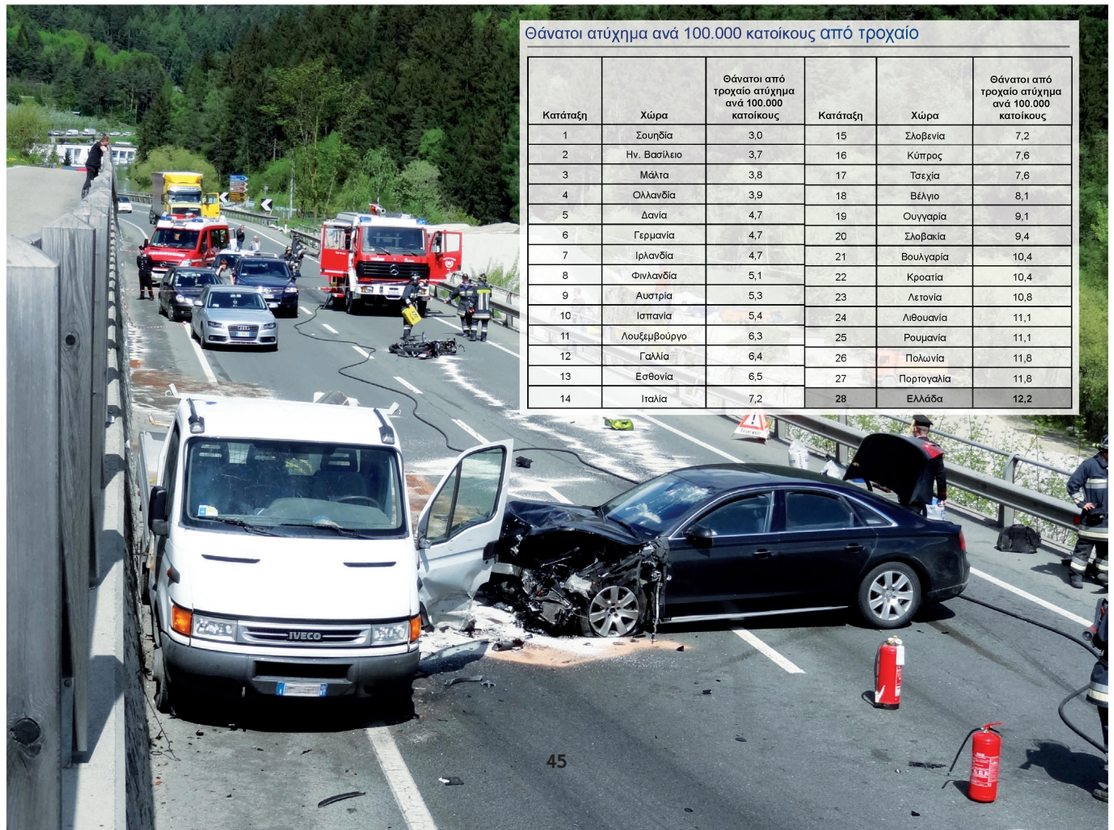
Το AZT λαμβάνει πολύ σοβαρά υπόψη προβλέψεις και ποσοστά σαν κι αυτά στην προσπάθειά του να προωθήσει μέτρα για την οδική ασφάλεια. «Για περισσότερα από 40 χρόνια, το AZT έχει παίξει ενεργό ρόλο στην εδραίωση της οδικής ασφάλειας, και μέσω ερευνών και εκστρατειών πρόληψης έχει ως στόχο να καταστήσει τους δρόμους πιο ασφαλείς για όλους» λέει ο Christoph Lauterwasser, Διευθυντής του AZT. «Είτε έχουμε να κάνουμε με «αφηρημένη» οδήγηση, με ασφάλεια πεζών και ποδηλατιστών, με πρότυπα ασφαλείας γύρω από τα βοηθητικά συστήματα οδήγησης και την αυτοματοποιημένη οδήγηση, ή με το πώς να μεταφέρεις ασφαλώς φορτίο στο αυτοκίνητο, οι ειδικοί της AZT έχουν πολλές φορές συνεισφέρει στην αυτοκινητοβιομηχανία, τον κανονισμό της κυκλοφορίας και όλες τις άλλες πτυχές της οδικής ασφάλειας».

Καινοτόμες λύσεις από την Allianz Ελλάδος για την οδική ασφάλεια

Η Allianz Ελλάδος αξιοποιεί την τεχνολογία και εξασφαλίζει στους Έλληνες οδηγούς μεγαλύτερη ασφάλεια στις μετακινήσεις τους με τις υπηρεσίες που προσφέρει η κάλυψη Secure Drive, πρωτοποριακή υπηρεσία για την Ελληνική αγορά που προσφέρεται προαιρετικά με όλα τα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου All For1.

Η ηλεκτρονική συσκευή τηλεματικής Secure Drive τοποθετείται στο ασφαλισμένο αυτοκίνητο και μέσω δορυφόρου εντοπίζει την ακριβή θέση του αυτοκινήτου, δίνοντας σήμα στο κέντρο επιχειρήσεων της Allianz Assistance σε περίπτωση ατυχήματος, βλάβης ή κλοπής.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την οδική ασφάλεια καθώς και συγκρίσεις χωρών, παρακαλούμε επισκεφθείτε την Ανοικτή Πύλη Γνώσης της Allianz χρησιμοποιώντας το παρακάτω link www.knowledge.allianz.com/special/road_safety_trends/. ΝΑΙ



Θάνατοι ατύχημα ανά 100.000 κατοίκους από τροχαίο

Κατάταξη	Χώρα	Θάνατοι από τροχαίο ατύχημα ανά 100.000 κατοίκους	Κατάταξη	Χώρα	Θάνατοι από τροχαίο ατύχημα ανά 100.000 κατοίκους
1	Σουηδία	3,0	15	Σλοβενία	7,2
2	Ην. Βασίλειο	3,7	16	Κύπρος	7,6
3	Μάλτα	3,8	17	Τσεχία	7,6
4	Ολλανδία	3,9	18	Βέλγιο	8,1
5	Δανία	4,7	19	Ουγγαρία	9,1
6	Γερμανία	4,7	20	Σλοβακία	9,4
7	Ιρλανδία	4,7	21	Βουλγαρία	10,4
8	Φινλανδία	5,1	22	Κροατία	10,4
9	Αυστρία	5,3	23	Λετονία	10,8
10	Ισπανία	5,4	24	Λιθουανία	11,1
11	Λουξεμβούργο	6,3	25	Ρουμανία	11,1
12	Γαλλία	6,4	26	Πολωνία	11,8
13	Εσθονία	6,5	27	Πορτογαλία	11,8
14	Ιταλία	7,2	28	Ελλάδα	12,2

ΕΑΕΕ: Ψήφος εμπιστοσύνης για την ασφαλιστική αγορά η αύξηση στα ίδια κεφάλαια

Ψήφο εμπιστοσύνης των μετόχων στην προοπτική ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς αποτελεί η μεγάλη αύξηση που σημειώθηκε στα ίδια κεφάλαια των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, σύμφωνα με μελέτη των δημοσιευμένων οικονομικών καταστάσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που ήταν ενεργές το 2013 στην Ελλάδα, που πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Ειδικότερα από τη μελέτη προέκυψε ότι το 2013 παρά την ύφεση και τις ζημιογόνες χρονιές που προηγήθηκαν, τα ίδια κεφάλαια των επιχειρήσεων διαμορφώθηκαν σε € 2,2 δισ. σημειώνοντας μεγάλη αύξηση, σε ποσοστό 31%, σε σχέση με το 2012.

Επιπλέον, αύξηση 2,6% σημειώθηκε στο συνολικό ενεργητικό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, το οποίο έφτασε τα € 15,3 δισ. Από αυτά € 11,4 δισ. είχαν διατεθεί σε επενδύσεις, οι οποίες παρουσίασαν αύξηση 3,6% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Τέλος, το 2013 η ελληνική ασφαλιστική αγορά επέστρεψε σε θετικό αποτέλεσμα χρήσης (κέρδη προ φόρων € 548 εκατ., το οποίο επιβαρύνθηκε με φόρους ύψους € 138 εκατ.), για πρώτη χρονιά μετά το 2010.

Διαβάστε αναλυτικά τα στοιχεία της έρευνας

Ενεργητικό

Το Ενεργητικό διαμορφώθηκε στα 15,3 δισ. €, με το μεγαλύτερο μέρος του να είναι σε επενδύσεις (61,5%). Άλλα σημαντικά μέρη του είναι οι απαιτήσεις (11,3%) και οι επενδύσεις για λογαριασμό ασφαλισμένων ζωής (13,0%). Επίσης, συμμετέχουν στη διαμόρφωσή του τα λοιπά στοιχεία (10,5%), οι μεταβατικοί λογαριασμοί (3,2%) και τα έξοδα εγκατάστασης (0,6%). Το Ενεργητικό αυξήθηκε κατά 2,6% το 2013 σε σχέση με το 2012, οφειλόμενο στην αύξηση των επενδύσεων (+5,2%) και των λοιπών στοιχείων του Ενεργητικού (+14,1%). Μειώσεις παρατηρήθηκαν σε όλα τα υπόλοιπα στοιχεία του Ενεργητικού με τις μεγαλύτερες να παρατηρούνται στις απαιτήσεις (-5,8%), στους μεταβατικούς λογαριασμούς Ενεργητικού (-16,1%) και στις επενδύσεις για λογαριασμό ασφαλισμένων Ζωής (-3,3%).

Επενδύσεις

Η συντριπτική τους πλειοψηφία είναι σε ομόλογα και άλλους τίτλους σταθερής απόδοσης (60,6%). Οι υπόλοιπες είναι σε μορφή μετοχών, μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων και άλλων τίτλων μεταβλητής απόδοσης (13,2%) και λοιπών επενδύσεων (17,4%). Ως μέγεθος, οι επενδύσεις αυξήθηκαν κατά 5,2% σε σχέση με το 2012. Με εξαίρεση τα ακίνητα που μειώθηκαν κατά 3,4% και τις μετοχές, μερίδια κλπ. τίτλους μεταβλητής απόδοσης, οι οποίες μειώθηκαν κατά 1,8%, όλες οι άλλες κατηγορίες αυξήθηκαν. Τη μεγαλύτερη αύξηση γνώρισαν οι λοιπές επενδύσεις (+29,5%).

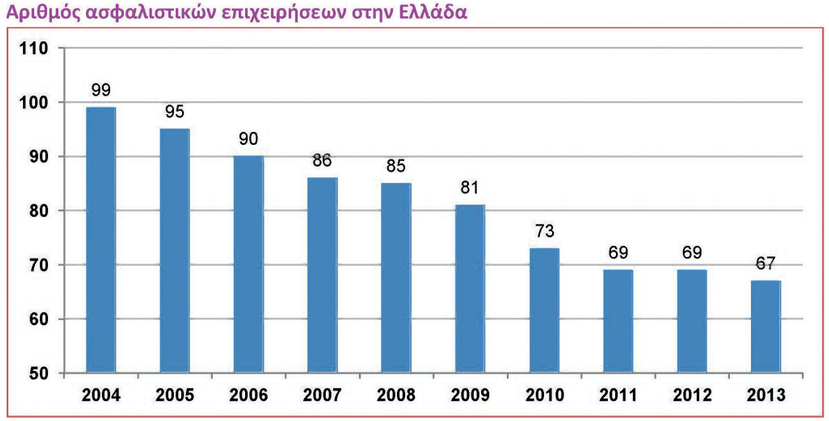
Απαιτήσεις και λοιπά στοιχεία Ενεργητικού

Οι απαιτήσεις, το δεύτερο μεγαλύτερο στοιχείο του Ενεργητικού μετά τις επενδύσεις (συνολικά), μειώθηκαν κατά 5,8%. Αντιθέτως, αύξηση παρατηρήθηκε στα χρηματικά διαθέσιμα κατά 14,4%. Οι απαιτήσεις αποτελούνται από τους χρεώστες ασφαλίστρων (35,0%) και τις λοιπές απαιτήσεις (59,1%). Οι απαιτήσεις σχετικά με τους χρεώστες ασφαλίστρων μειώθηκαν κατά 8,4% ενώ οι χρεώστες ασφαλίστρων ληξιπρόθεσμων δόσεων μειώθηκαν κατά 46,5%.

Παθητικό

Το σύνολο του Παθητικού έφτασε τα 15,3 δισ. € και τα μεγαλύτερα συστατικά του είναι οι ασφαλιστικές προβλέψεις ασφαλίσεων Ζωής (39,7%), οι ασφαλιστικές προβλέψεις ασφαλίσεων κατά Ζημιών (22,2%) και οι προβλέψεις για τους ασφαλισμένους ζωής που φέρουν τον επενδυτικό κίνδυνο (13,0%). Οι υποχρεώσεις φτάνουν στο 9,5% του Παθητικού και τα ίδια κεφάλαια αποτελούν το 14,4% του συνόλου. Το Παθητικό αυξήθηκε κατά 2,6% σε σχέση με το 2012. Μεγάλη αύξηση σημειώθηκε στα ίδια κεφάλαια (+30,7%) και στις υποχρεώσεις (+45,2%). Μειώσεις είχαν οι ασφαλιστικές προβλέψεις ασφαλίσεων Ζωής (-3,4%), οι προβλέψεις ασφαλίσεων κατά Ζημιών (-8,2%) και οι ασφαλίσεις ζωής που οι ασφαλισμένοι φέρουν τον επενδυτικό κίνδυνο (-3,3%).

Αριθμός ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα



Η σημαντική αύξηση που σημείωσαν τα ίδια κεφάλαια των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα αποτελεί ψήφο εμπιστοσύνης των μετόχων –Ελλήνων και ξένων- στην προοπτική ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς, σχολίασε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά κάλυψε μόνη της, από ίδια κεφάλαια τις απώλειες € 2 δισ. που υπέστη από τη συμμετοχή στο PSI, χωρίς καμία κρατική ενίσχυση και απορρόφησε πλήρως τις απώλειες χωρίς να επηρεαστούν οι ασφαλισμένοι ούτε κατά €1, ενώ συνεχίζει να καταβάλλει περίπου € 3 δισ. αποζημιώσεις σε ετήσια βάση, τα τελευταία χρόνια, σημείωσε ο κ. Σαρρηγεωργίου. Θετικό στοιχείο για την πορεία του ασφαλιστικού κλάδου αποτελεί το γεγονός ότι το 2013 η αγορά επέστρεψε σε κερδοφόρα χρήση, πρόσθεσε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ.

Ισολογισμός συνόλου ασφαλιστικών επιχειρήσεων, 2013 (Ενεργητικό)

	Ενεργητικό	€	€
Α.	**Οφειλόμενο κεφάλαιο**		1.855.067,57
Β.	**Έξοδα εγκατάστασης και άυλα στοιχεία**		86.822.669,92
Γ.	**Επενδύσεις**		
	Ακίνητα	655.246.442,12	
	Συμμετοχές & Επενδύσεις σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις	170.041.170,90	
	Μετοχές, Μερίδια αμοιβ. κεφαλ. κ.λπ. τίτλοι μεταβλητής απόδοσης	1.240.688.580,38	
	Ομόλογα, Ομολογίες κ.λπ. τίτλοι σταθερής απόδοσης	5.717.803.006,77	
	Λοιπές επενδύσεις	1.643.939.871,82	9.427.719.071,99
Δ.	**Επενδύσεις για λογαριασμό ασφαλισμένων ζωής**		1.993.524.073,94
Ε.	**Απαιτήσεις**		
	Χρεώστες ασφαλίστρων	604.842.741,18	
	Χρεώστες ασφαλίστρων ληξιπροθέσμων δόσεων	101.514.574,40	
	Λοιπές απαιτήσεις	1.021.425.584,95	1.727.782.900,53
ΣΤ.	**Λοιπά στοιχεία Ενεργητικού**		
	Εξοπλισμός	48.656.351,54	
	Χρηματικά διαθέσιμα	1.568.054.510,59	1.616.710.862,13
Ζ.	**Μεταβατικοί λογαριασμοί Ενεργητικού**		
	Προμήθειες παραγωγής επόμενης χρήσης	379.747.312,50	
	Λοιποί μεταβατικοί λογαριασμοί	104.019.643,01	483.766.955,51
	Σύνολο Ενεργητικού		**15.338.181.601,59**

Ίδια κεφάλαια

Τα Ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκαν στο 2,2 δισ. €. Το μεγαλύτερο μέρος τους αποτελούν το μετοχικό κεφάλαιο 3 και τα αποθεματικά κεφάλαια. Αρνητικά ήταν τα αποτελέσματα (ζημιές) εις νέον. Όταν συγκρίνονται τα Ίδια κεφάλαια σε σχέση με το 2012, παρατηρείται ότι αυξήθηκαν κατά 30,7%. Το μετοχικό κεφάλαιο γνώρισε μείωση κατά 4,9%, τα αποθεματικά κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 43,3%, ενώ οι μεταφερόμενες ζημιές εις νέο αυξήθηκαν κατά 7,4%. Οι ασφαλιστικές προβλέψεις σχηματίστηκαν κατά πλειοψηφία από τις προβλέψεις ασφαλίσεων ζωής (64,1%) και το υπόλοιπο για ασφαλίσεις κατά ζημιών (5,9%). Σε σχέση με τα στοιχεία του 2012, οι προβλέψεις για τις ασφαλίσεις Ζωής μειώθηκαν κατά 5,1% ενώ για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών κατά 2,4%. Συνολικά, οι προβλέψεις μειώθηκαν κατά 4,1%.

Καταστάσεις Λογαριασμών Εκμετάλλευσης

Η εξέταση των λογαριασμών εκμετάλλευσης γίνεται ξεχωριστά για καθεμιά από τις τρεις εκμεταλλεύσεις που καταγράφονται στις δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις και αφορά τους κλάδους:

- Ασφαλίσεις Ζωής
- Ασφαλίσεις αστικής ευθύνης οχημάτων
- Ασφαλίσεις λοιπών κλάδων κατά Ζημιών.

Ισολογισμός συνόλου ασφαλιστικών επιχειρήσεων, 2013 (Παθητικό)

	Παθητικό	€	€	€
Α.	**Ίδια κεφάλαια**			
	Μετοχικό Κεφάλαιο / Λογ-μός Έδρας / Εγγύηση		1.373.877.773,05	
	Αποθεματικά κεφάλαια		2.279.117.324,51	
	Αποτελέσματα εις νέον		-1.448.663.522,60	2.204.331.574,96
Γ.	**Ασφαλιστικές προβλέψεις**			
Ι.	Ασφαλίσεων ζωής			
	Συμμετοχή ασφαλιστικών επιχειρήσεων	6.036.993.973,68		
	Συμμετοχή αντασφαλιστών	55.552.569,06		6.092.546.542,74
ΙΙ.	Ασφαλίσεων ζημιών	Αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων	Λοιπών ασφαλίσεων κατά Ζημιών	Σύνολο
	Συμμετοχή ασφαλιστικών επιχειρήσεων	2.201.361.876,11	763.109.957,25	2.964.471.833,36
	Συμμετοχή αντασφαλιστών	126.569.587,13	318.740.543,38	445.310.130,51
	Σύνολο ασφαλίσεων κατά Ζημιών	2.327.931.463,24	1.081.850.500,63	3.409.781.963,87
	Σύνολο ασφαλιστικών προβλέψεων			9.502.328.506,61
Δ.	**Προβλέψεις για λογαριασμό ασφαλισμένων Ζωής**			1.993.524.073,94
Ε.	**Προβλέψεις για κινδύνους και έξοδα**			137.733.896,06
Ζ.	**Υποχρεώσεις**			
	Αντασφαλιστές	392.896.063,61		
	Δικαιούχοι προμηθειών παραγωγής	88.210.071,43		
	Πράκτορες & Μεσίτες - γραμμάτια & επιταγές πληρωτέες	102.969.334,58		
	Συνδεδεμένες και συμμετοχικού ενδιαφέροντος επιχειρήσεις	16.089.323,43		
	Δάνεια μειωμένης διασφάλισης	4.500.000,00		
	Ομολογιακά δάνεια	66.093.066,39		
	Υποχρεώσεις για φόρους και τέλη	212.160.962,20		
	Ασφαλιστικοί οργανισμοί	30.069.367,01		
	Μερίσματα πληρωτέα	14.125.596,92		
	Λοιπές υποχρεώσεις	535.732.137,62		1.462.845.923,19
Η.	**Μεταβατικοί λογαριασμοί Παθητικού**			37.417.626,83
	Σύνολο Παθητικού			**15.338.181.601,59**

Μεταβολή των επενδύσεων

€	2013	2012	Μεταβολή
Ακίνητα	655.246.442,12	678.372.287,69	*-3,4%*
Συμμετοχές σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις	170.041.170,90	161.017.783,35	*+5,6%*
Μετοχές, μερίδια κλπ τίτλοι μεταβλητής απόδοσης	1.240.688.580,38	1.263.018.796,75	*-1,8%*
Ομολογίες κλπ τίτλοι σταθερής απόδοσης	5.717.803.006,77	5.591.176.092,11	*+2,3%*
Λοιπές επενδύσεις	1.643.939.871,82	1.269.226.702,72	*+29,5%*
Σύνολο επενδύσεων	**9.427.719.071,99**	**8.962.811.662,62**	***+5,2%***

Μεταβολή των απαιτήσεων

€	2013	2012	Μεταβολή
Χρεώστες ασφαλίστρων	604.842.741,18	659.945.193,96	*-8,3%*
Χρεώστες ασφαλίστρων ληξιπροθέσμων δόσεων	101.514.574,40	189.754.462,98	*-46,5%*
Λοιπές απαιτήσεις	1.021.425.584,95	983.538.063,27	*+3,9%*
Σύνολο	**1.727.782.900,53**	1.833.237.720,21	*-5,8%*

Λογαριασμός εκμετάλλευσης ασφαλίσεων Ζωής

Το τεχνικό αποτέλεσμα του λογαριασμού ασφαλίσεων Ζωής ήταν κερδοφόρο για το 2013, όπως και για τα προηγούμενα έτη. Τα έσοδα διαμορφώθηκαν στα 3,0 δισ. €, μειωμένα κατά 11,7%, ενώ τα έξοδα μειώθηκαν κατά 20,0% και έφτασαν τα 1,9 δισ. €. Το αποτέλεσμα ήταν αυξημένο κατά 7,1%,ενώ το 61,4% των εσόδων προέρχεται από την ιδία κράτηση των δεδουλευμένων ασφαλίστρων η οποία ανήλθε στα 1,9 δισ. €. Μεγάλη είναι επίσης η συνεισφορά των εσόδων από επενδύσεις (37,9%). Επισημαίνεται ότι σε σχέση με το 2012, παρατηρείται μείωση 12,7% στα έσοδα από δεδουλευμένα ασφάλιστρα και μείωση 9,1% στα έσοδα από επενδύσεις. Επίσης, μειώθηκαν τα έσοδα από δικαιώματα συμβολαίων και άλλα έσοδα κατά 40,6%.

Από την ανάλυση της ιδίας κράτησης των δεδουλευμένων ασφαλίστρων, φαίνεται ότι υπήρξε μείωση στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα (-19,0%) και στις μαθηματικές προβλέψεις κλειομένης χρήσεως (-3,5%).

Η Ιδία κράτηση των ασφαλιστικών αποζημιώσεων αποτελεί το κύριο έξοδο του κλάδου. Συνολικά, 1,7 δισ. € κόστισαν οι αποζημιώσεις και αντιπροσωπεύουν το 90,2% των εξόδων, ενώ άλλα έξοδα αποτελούν οι προμήθειες παραγωγής και τα συναφή έξοδα (11,2%) και οι λοιπές ασφαλιστικές προβλέψεις. Η μεταβολή των μεγεθών σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά δείχνει ότι υπήρξε μείωση στις αποζημιώσεις (-20,2%) και στις προμήθειες παραγωγής και συναφή έξοδα (- 11,6%). Συνολικά, τα έξοδα μειώθηκαν κατά 20,0%.

Λογαριασμός Εκμετάλλευσης Ασφαλίσεως Αστικής ευθύνης οχημάτων

Το τεχνικό αποτέλεσμα των ασφαλίσεων αστικής ευθύνης οχημάτων ήταν κερδοφόρο για το 2013 κατά 389,3 εκατ. €. Σε σχέση με το προηγούμενο οικονομικό έτος υπήρξε μείωση της κερδοφορίας από τα 401,5 εκατ. €. Τα έξοδα μειώθηκαν κατά 43,5% και τα έσοδα μειώθηκαν κατά 31,2%. Το 60,4% των εσόδων, ή 549,9 εκατ. €, προέρχονται από την ιδία κράτηση των δεδουλευμένων ασφαλίστρων. Άλλες πηγές εσόδων είναι τα δικαιώματα συμβολαίων (27,3%) και τα έσοδα από επενδύσεις (12,3%). Σε σχέση με το 2012, τα έσοδα παρουσίασαν μείωση κατά 31,2%, με τα έσοδα από την ιδία κράτηση των δεδουλευμένων ασφαλίστρων μειωμένα κατά 40,7%, τα δικαιώματα συμβολαίου μειώθηκαν κατά 3,3% ενώ τα έσοδα από επενδύσεις μειώθηκαν κατά 19,5%. Η Ιδία κράτηση των ασφαλιστικών αποζημιώσεων έφτασε το 273,6 εκατ. € και αποτέλεσε το 52,5% των εξόδων του κλάδου, ενώ οι προμήθειες παραγωγής αφορούσαν το 43,1%, ως ποσοστό των εξόδων. Στην μείωση των εξόδων του κλάδου κατά 43,5%, συνέβαλαν σε μεγάλο βαθμό οι μειώσεις των αποζημιώσεων (-60,7%), όπως επίσης και των προμηθειών παραγωγής (- 3,4%). Υπογραμμίζεται ότι το 2013, οι πληρωθείσες αποζημιώσεις μειώθηκαν κατά 4,5% σε σχέση με το 2012, ενώ η αναλογία των αντασφαλιστών σε αυτές αυξήθηκε σε μεγάλο βαθμό (+149,3%).

Λογαριασμός Εκμετάλλευσης Ασφαλίσεων Λοιπών κλάδων κατά ζημιών

Το τεχνικό αποτέλεσμα των ασφαλίσεων λοιπών κλάδων κατά ζημιών υπήρξε κερδοφόρο κατά το 2013 καθώς πραγματοποιήθηκαν έσοδα 958 εκατ. € και έξοδα περί τα 470 εκατ. €. Τα κέρδη μειώθηκαν κατά 6,8% έναντι του 2012, στα 488 εκατ. €.

Εξετάζοντας τα επιμέρους στοιχεία των εσόδων, παρατηρείται ότι τα έσοδα προέρχονται κατά κύριο λόγο από την ιδία κράτηση των δεδουλευμένων ασφαλίστρων (75,6%) και από τα δικαιώματα συμβολαίου (17,6%). Τα έσοδα από επενδύσεις έφτασαν στα 65 εκατ. € (6,8%).

Στη σύγκριση με το 2012, παρατηρείται μείωση των δεδουλευμένων ασφαλίστρων (2,5%) ενώ τα δικαιώματα συμβολαίων αυξήθηκαν κατά 3,7%. Τα έσοδα από επενδύσεις μειώθηκαν κατά 25,7% ενώ συνολικά τα έσοδα μειώθηκαν κατά 3,6%.

Μετά από τη μελέτη των στοιχείων της ιδίας κράτησης των ασφαλίστρων φαίνεται ότι ενώ τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν (+3,0%), η συμμετοχή των αντασφαλιστών μειώθηκε όπως το ίδιο συνέβη και στο σύνολο των δεδουλευμένων ασφαλίστρων. Τα έξοδα των ασφαλίσεων των λοιπών κλάδων κατά ζημιών προέρχονται κυρίως από την ιδία κράτηση των ασφαλιστικών αποζημιώσεων και από τις προμήθειες παραγωγής. Τα έξοδα των ασφαλίσεων των λοιπών κλάδων κατά ζημιών προέρχονται κυρίως από την ιδία

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
Syneteristiki Ins. Co

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

ΠΑΣΕΓΕΣ · COOP · euresa · MACIF · P&V · UnipolSai ASSICURAZIONI

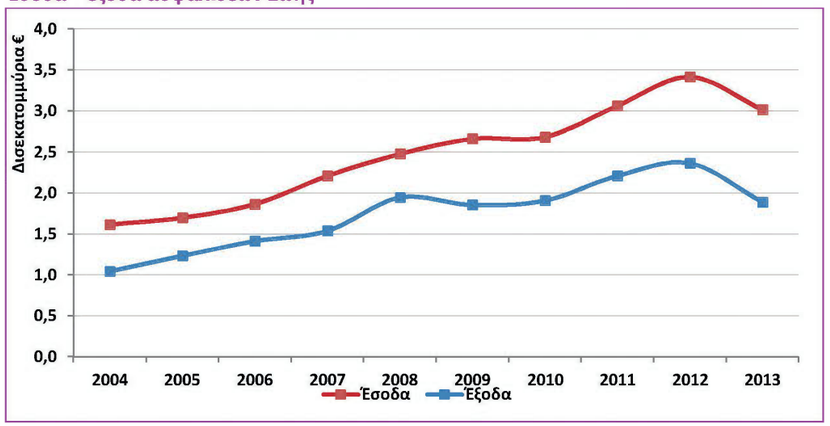
Μεταβολή ασφαλιστικών προβλέψεων

€	2013	2012	Μεταβολή
I. Προβλέψεις ασφαλίσεων Ζωής	6.092.546.542,74	6.306.131.623,10	*-3,4%*
II. Προβλέψεις ασφαλίσεων Ζημιών	3.409.781.963,87	3.715.175.035,24	*-8,2%*
εκ των οποίων			
Αστικής ευθύνης οχημάτων	2.327.931.463,24	2.628.691.011,20	*-11,4%*
Λοιπών ασφαλίσεων κατά Ζημιών	1.081.850.500,63	1.086.466.024,04	*-0,4%*
Σύνολο Ασφαλιστικών προβλέψεων	**9.502.328.506,61**	**10.021.288.658,34**	***-5,2%***

Τεχνικά αποτελέσματα ασφαλίσεων

€	2013	2012	Μεταβολή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.125.133.829,66	1.050.274.282,44	*+7,1%*
Ασφάλιση Αστικής ευθύνης οχημάτων	389.289.643,94	401.461.090,48	*-3,0%*
Ασφαλίσεις Λοιπών κλάδων ζημιών	488.116.515,97	523.869.209,03	*-6,8%*
Σύνολο τεχνικών αποτελεσμάτων	**2.002.539.989,57**	**1.975.604.581,95**	***+1,4%***

Έσοδα – έξοδα ασφαλίσεων Ζωής



κράτηση των ασφαλιστικών αποζημιώσεων και από τις προμήθειες παραγωγής και έμειναν σταθερά σε σχέση με το 2012. Παρόμοια αλλά αντίθετη μεταβολή κατέγραψε η ιδία κράτηση των ασφαλιστικών αποζημιώσεων (-11,0%) και οι προμήθειες παραγωγής και συναφή έξοδα (+14,7%).

Μείωση κατά 11,0% σε σχέση με το 2012 είχε το σύνολο της ιδίας κράτησης των αποζημιώσεων των ασφαλίσεων λοιπών κλάδων κατά ζημιών. Για το 2012, η μείωση των πληρωθεισών αποζημιώσεων κατά 19,4% συνοδεύτηκε από μικρότερη συνεισφορά των αντασφαλιστών στις αποζημιώσεις.

Συγκεντρωτικά στοιχεία εκμεταλλεύσεως του συνόλου των κλάδων ασφαλίσεων (Ζωής και Ζημιών)

Το τεχνικό αποτέλεσμα των εργασιών του συνόλου των κλάδων ασφαλίσεως 11 ήταν κερδοφόρο και έφτασε περίπου τα 2,0 δισ. €, αυξημένο κατά 1,4% σε σχέση με το 2012. Τα έσοδα μειώθηκαν κατά 14,8% στα 4,9 δισ. € ενώ τα έξοδα μειώθηκαν κατά 23,3% στα 2,9 δισ. €. Η πλειοψηφία των εσόδων προέρχεται από την ιδία κράτηση των δεδουλευμένων ασφαλίστρων (64,0%) και συνεπικουρούνται από τα έσοδα των επενδύσεων (27,0%) και τα δικαιώματα συμβολαίων (8,9%). Κατά τη σύγκριση με το 2012, η ιδία κράτηση των δεδουλευμένων ασφαλίστρων μειώθηκε κατά 17,6% ενώ τα δικαιώματα συμβολαίου μειώθηκαν κατά 3,5%. Επίσης, μείωση είχαν τα έσοδα από επενδύσεις κατά 11,1%.

Ανάλυση εσόδων συνόλου κλάδων ασφαλίσεων

Το κυριότερο έξοδο αποτέλεσε η ιδία κράτηση των ασφαλιστικών αποζημιώσεων (77,1%). Σημαντικό έξοδο ήταν επίσης οι προμήθειες παραγωγής (23,0% του συνόλου των εξόδων). Το σύνολο των εξόδων μειώθηκε κατά 23,3%, με τις αποζημιώσεις να μειώνονται κατά 28,5%, ενώ οι προμήθειες παραγωγής και τα συναφή έξοδα μειώθηκαν κατά 1,0%. Συνολικά, οι πληρωθείσες αποζημιώσεις έφθασαν τα 2,6 δισ. €, μειωμένες κατά 14,8%. Αντιθέτως, η συμμετοχή των αντασφαλιστών αυξήθηκε κατά 8,9% φθάνοντας τα 225 εκατ. €. Σημειώνεται τέλος ότι το τεχνικό αποτέλεσμα του συνόλου των κλάδων ασφάλισης είναι αυξημένο (+1,4%), γεγονός που οφείλεται στο αυξημένο θετικό αποτέλεσμα των ασφαλίσεων Ζωής ενώ οι κλάδοι ασφάλισης κατά Ζημιών γνώρισαν μείωση στο τεχνικό αποτέλεσμα. Όταν ενσωματώνονται στα τεχνικά αποτελέσματα τα γενικά έξοδα, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις επιδεικνύουν κέρδη προ φόρων ύψους 548 εκατ. €. Υπενθυμίζεται ότι το 2012, το αποτέλεσμα προ φόρων ήταν ζημιογόνο κατά 503 εκατ. €. Μετά την καταβολή 138 εκατ. € σε φόρους, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις παρουσίασαν κέρδη 410 εκατ. € για το 2013. ΝΑΙ

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ανοδικές τάσεις στις ασφαλίσεις Ζωής

ΓΙΑ 8ο ΣΥΝΕΧΗ ΜΗΝΑ συνεχίζεται η άνοδος στην παραγωγή ασφαλίστρων στον κλάδο Ζωής το δεκάμηνο Ιανουαρίου-Οκτωβρίου ενώ αθροιστικά η παραγωγή βρίσκεται πλέον σε παρόμοια επίπεδα με αυτήν του αντίστοιχου διαστήματος του 2013, σύμφωνα με έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Ειδικότερα, οι ασφαλίσεις Ζωής σημείωσαν άνοδο +13,5% με τα ασφάλιστρα να διαμορφώνονται στα 1.481.726.653 ευρώ, οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών κατέγραψαν πτώση -10% και διαμορφώθηκαν στα 1.670.797.826 ευρώ, η Αστική ευθύνη οχημάτων σημείωσε πτώση -14% στα 797.117.551 και η συνολική παραγωγή υποχώρησε κατά 0,3% στα 3.152.524.479.Από τις ασφαλίσεις ζωής σημαντική άνοδο +158% κατέγραψε ο κλάδος Κεφαλαιοποίησης στα 105.449 ευρώ, ενώ η παραγωγή Προϊόντων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις κατέγραψε ασφάλιστρα 289.889.894 ευρώ με αύξηση +76,1%. Όπως επισημαίνεται, αν αφαιρεθεί η επίδραση του κλάδου III δηλαδή "Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις", η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζωής συνολικά είναι αυξημένη κατά 4,4% σε σχέση με τον αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2013 ενώ, αντιστοίχως, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων (Ζωής και Ζημιών) είναι μειωμένη κατά -4,5%. Η έρευνα περιέλαβε και τα μεγέθη των επιστροφών ασφαλίστρων λόγω ακυρώσεων συμβολαίων. Στην έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος σχετικά με την παραγωγή ασφαλίστρων (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) και την επιστροφή ασφαλίστρων λόγω ακυρώσεων ανά μήνα μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών της, ενσωματώθηκαν τα στοιχεία μηνός Οκτωβρίου του 2014. Συνολικά ανταποκρίθηκαν 59 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη οι οποίες συγκέντρωναν το 91,9% της παραγωγής ασφαλίστρων στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και το 97,8% των ασφαλίσεων Ζωής το 2013. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 21 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσεις Ζωής και 49 στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών. ΝΑΙ

Παραγωγή ασφαλίστρων (€)	Ιανουάριος-Οκτώβριος 2014	Μεταβολή έναντι 2013
Ασφαλίσεις Ζωής	**1.481.726.653,38**	***+13,5%***
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	**1.670.797.826,42**	***-10,0%***
εκ των οποίων		
Αστική ευθύνη οχημάτων	797.117.551,43	*-14,0%*
Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών	873.680.274,99	*-6,0%*
Σύνολο	**3.152.524.479,80**	***-0,3%***

2014 / 2013	Ασφαλίσεις Ζωής	Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	Σύνολο
Ιανουάριος- Μάρτιος	+2,5%	-5,9%	**-2,5%**
Ιανουάριος- Ιούνιος	+7,6%	-9,1%	**-2,3%**
Ιανουάριος- Σεπτέμβριος	+11,8%	-10,0%	**-1,0%**
Οκτώβριος	+29,1%	-10,3%	**+5,9%**
Ιανουάριος- Οκτώβριος	+13,5%	-10,0%	**-0,3%**

Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (€)	Ιανουάριος-Οκτώβριος 2014	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	30.279.205,11	-8,6%
2. Ασθένειες	21.394.023,09	+31,4%
3. Χερσαία οχήματα	170.292.954,13	-13,3%
5. Αεροσκάφη	162.224,18	+178,9%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	10.296.604,45	+4,3%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	18.163.965,02	-2,9%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	298.929.814,03	-7,0%
9. Λοιπές ζημίες αγαθών	95.132.269,48	-9,6%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	797.117.551,43	-14,0%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	572.030,44	+22,1%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	6.566.061,16	+15,2%
13. Γενική αστική ευθύνη	66.440.201,87	-1,8%
14. Πιστώσεις	25.292.508,14	+9,4%
15. Εγγυήσεις	208.718,62	-69,0%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	26.353.787,95	+2,0%
17. Νομική προστασία	30.584.920,88	-10,0%
18. Βοήθεια	73.010.986,44	+3,0%
Σύνολο	**1.670.797.826,42**	**-10,0%**

ΝΑΙ
ΜΕΛΕΤΗ

Ασφαλίσεις Ζωής (€)	Ιανουάριος-Οκτώβριος 2014	Μεταβολή
I. Ζωής	985.866.085,33	+1,9%
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	289.889.894,53	+76,1%
IV. Υγείας	79.458.768,85	+28,5%
VI. Κεφαλαιοποίησης	105.449,43	+158,8%
VII. Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	126.406.455,24	+12,9%
Σύνολο	**1.481.726.653,38**	**+13,5%**

Επιστροφές ασφαλίστρων 2013-2014

Ασφαλιστικές και τράπεζες: Οι μεγάλες διαφορές!

Οι ασφαλιστικές εταιρίες και οι τράπεζες επιτελούν διαφορετικό μοντέλο και ρόλο στην οικονομία σύμφωνα με τη νέα έκδοση «Why insurers differ from banks», Insurance Europe. Όπως εξηγεί η Insurance Europe, η κεντρική δραστηριότητα των ασφαλιστών και των αντασφαλιστών είναι η συγκέντρωση κινδύνων και ο μετασχηματισμός τους, ενώ των τραπεζών η συλλογή καταθέσεων και η έκδοση δανείων, μαζί με την παροχή ποικίλων αμειβόμενων υπηρεσιών.

Ο ευρωπαϊκός χρηματοοικονομικός τομέας συχνά αντιμετωπίζεται ως ενιαίος, πρόκειται όμως για υπεραπλούστευση, καθώς αποτελείται από διαφορετικούς κλάδους, που εξυπηρετούν διαφορετικές ανάγκες των πελατών. Σε αυτό το πλαίσιο, σημειώνει η Insurance Europe στη νέα της έκδοση «Why insurers differ from banks», η λανθασμένη αντίληψη ότι τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρείες μοιάζουν, οδηγεί στην εξίσου λανθασμένη υπόθεση ότι οι τραπεζικοί κανονισμοί μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως βάση και για τους ασφαλιστικούς. Το αποτέλεσμα συχνά δεν ικανοποιεί κανένα από τα ενδιαφερόμενα μέρη.

Μετά την τραπεζική κρίση του 2007/08 οι διαμορφωτές πολιτικής σε διεθνές, ευρωπαϊκό και εθνικό επίπεδο εισήγαγαν σειρά μεταρρυθμίσεων για να αντιμετωπίσουν προβλήματα του τραπεζικού κλάδου που επιδρούν αρνητικά στο σύνολο της οικονομίας. Οι προσπάθειες για υγιείς και σταθερές αγορές έχουν την πλήρη υποστήριξη του ασφαλιστικού κλάδου, επισημαίνει η Insurance Europe. Ωστόσο, διάφορες ρυθμιστικές πρωτοβουλίες για τον τραπεζικό κλάδο επεκτάθηκαν σε άλλους, χωρίς να γίνει η απαραίτητη διάκριση μεταξύ των πολύ διαφορετικών επιχειρηματικών μοντέλων που συνθέτουν τον χρηματοοικονομικό τομέα.

Όπως εξηγεί λοιπόν η Insurance Europe, τράπεζες και ασφαλιστικές έχουν διαφορετικό μοντέλο και ρόλο που επιτελούν στην οικονομία. Η κεντρική δραστηριότητα των ασφαλιστών και των αντασφαλιστών είναι η συγκέντρωση κινδύνων και ο μετασχηματισμός τους, ενώ των τραπεζών η συλλογή καταθέσεων και η έκδοση δανείων, μαζί με την παροχή ποικίλων αμειβόμενων υπηρεσιών.

Κατά συνέπεια, οι ισολογισμοί των ασφαλιστικών είναι οικονομικά σταθεροί, καθώς οι σχετικά μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις των ασφαλισμένων αντιστοιχούν στις υποχρεώσεις των ασφαλιστών με την ανάλογη διάρκεια. Στην περίπτωση των τραπεζών, τα στοιχεία του ενεργητικού δεν αντιστοιχούν σε εκείνα του παθητικού, και η μέση διάρκεια των περισσότερων στοιχείων ενεργητικού των τραπεζών είναι γενικά μεγαλύτερη από εκείνη των στοιχείων παθητικού.

Επίσης, ασφαλιστικές και τράπεζες παίζουν πολύ διαφορετικό ρόλο όσον αφορά την αποτελεσματική λειτουργία της οικονομίας. Οι τράπεζες είναι μέρος του συστήματος πληρωμών και διακανονισμών, και παρέχοντας πιστώσεις γίνονται το κύριο κανάλι της νομισματικής πολιτικής των κεντρικών τραπεζών. Οι ασφαλιστικές συνεισφέρουν σημαντικά στην ανάπτυξη παρέχοντας προστασία σε καταναλωτές και επιχειρήσεις έναντι ατυχών γεγονότων. Αν και αυτός ο ρόλος είναι εξίσου σημαντικός για την οικονομία, οι διασυνδέσεις των ασφαλιστικών είναι ουσιαστικά διαφορετικές. Πιο συγκεκριμένα, οι ισολογισμοί τους δεν συνδέονται μεταξύ τους, ούτε υπάρχει «κεντρική ασφαλιστική», στο πρότυπο της κεντρικής τράπεζας.

Ριζικά διαφέρει και το προφίλ κινδύνου τους. Οι ασφαλιστικές είναι εκτεθειμένες κυρίως σε ασφαλιστικούς κινδύνους, κινδύνους των αγορών και αναντιστοιχίας ενεργητικού-παθητικού, ενώ οι τράπεζες κυρίως σε πιστωτικούς, κινδύνους των αγορών και ρευστότητας. Είναι επίσης σημαντικό ότι οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζει μια ασφαλιστική εξαρτώνται τόσο από τα στοιχεία ενεργητικού όσο και από του παθητικού, και τον τρόπο αλληλεπίδρασής τους.

Από μακροπροληπτική άποψη, το κεντρικό ασφαλιστικό επιχειρηματικό μοντέλο δεν παράγει άμεσους συστημικούς κινδύνους για την οικονομία. Υπάρχει πολύ μικρότερος κίνδυνος μετάδοσης, υψηλότερη υποκαταστασιμότητα και λιγότερη ευπάθεια στην ασφάλιση απ' ό,τι στην τραπεζική. Η οικονομική κατάσταση των ασφαλιστικών εταιρειών χειροτερεύει πολύ πιο αργά και, ακόμα κι αν υπάρξει πρόβλημα, είναι ευκολότερο να αντιμετωπιστεί συντεταγμένα, λόγω των εμπορκών στοιχείων ενεργητικού, που οι ασφαλιστικές συγκεντρώνουν.

> **Οι τράπεζες είναι μέρος του συστήματος πληρωμών και διακανονισμών, ενώ οι ασφαλιστικές συνεισφέρουν σημαντικά στην ανάπτυξη παρέχοντας προστασία σε καταναλωτές και επιχειρήσεις έναντι ατυχών γεγονότων**

Η Insurance Europe τάσσεται υπέρ των κατάλληλων αλλαγών στα ρυθμιστικά και κανονιστικά πρότυπα, με στόχο έναν υγιή και ανταγωνιστικό ασφαλιστικό κλάδο, αλλά και την εμπιστοσύνη των καταναλωτών. Οι κανόνες όμως που εφαρμόζονται στην ασφάλιση πρέπει να αντικατοπτρίζουν πλήρως τις προφανείς διαφορές της από την τραπεζική, δηλαδή μεταξύ των επιχειρηματικών μοντέλων, καθώς και των προφίλ κινδύνου τους. Ειδάλλως, προειδοποιεί η ένωση, η εφαρμογή ρυθμιστικών πλαισίων θα είχε ουσιαστική αρνητική επίδραση όχι μόνο στον ασφαλιστικό κλάδο, αλλά και στο σύνολο της οικονομίας. ΝΑΙ

Ποια είναι η Insurance Europe

Η Insurance Europe είναι η ευρωπαϊκή ασφαλιστική και αντασφαλιστική ομοσπονδία. Μέσω των 34 ενώσεων μελών της – τις εθνικές ενώσεις ασφαλιστών – η Insurance Europe εκπροσωπεί όλους τους τύπους ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων, π.χ. πανευρωπαϊκές εταιρείες, εταιρείες ασφάλισης ομολόγων, αλληλασφαλιστικές και ΜμΕ. Η Insurance Europe, με έδρα τις Βρυξέλλες, εκπροσωπεί επιχειρήσεις που τους αντιστοιχεί περίπου το 95% της ευρωπαϊκής παραγωγής ασφαλίστρων. Οι ασφάλειες συνεισφέρουν σημαντικά στην οικονομική μεγέθυνση και ανάπτυξη της Ευρώπης. Οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές έχουν παραγωγή ασφαλίστρων που ξεπερνά τα 1.110 δισ. ευρώ, απασχολούν σχεδόν 1 εκατ. ανθρώπους και επενδύουν πάνω από 8.500 δισ. ευρώ στην οικονομία.

Ισχυροποιεί τα δίκτυα διανομής

Δύο συναντήσεις σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη με το αποκλειστικό δίκτυο συνεργατών Διανομής για το νέο αναπτυξιακό κανονισμό πωλήσεων που στοχεύει στη μακροχρόνια συνεργασία καθώς και συνάντηση με μεσίτες για τη νέα πολιτική ανάληψης κινδύνων 2015 πραγματοποίησε η ΑΧΑ. Ειδικότερα, ιδιαίτερα επιτυχημένες ήταν οι δύο συναντήσεις που πραγματοποίησε η ΑΧΑ με τους συνεργάτες της από το Αποκλειστικό Δίκτυο Διανομής για το νέο αναπτυξιακό κανονισμό πωλήσεων που στοχεύει στη μακροχρόνια συνεργασία. Όπως δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ κ. Ερρίκος Μοάτσος τηρούμε στην πράξη την υπόσχεσή μας να αναπτύσσουμε, να διευρύνουμε και να ισχυροποιούμε το Αποκλειστικό μας Δίκτυο για την επόμενη μέρα. Θέλουμε να έχουμε ένα ανταγωνιστικό Δίκτυο, ικανό να ανταποκρίνεται στις αυξημένες απαιτήσεις του περιβάλλοντος που δραστηριοποιούμαστε, θα επεκτείνουμε συνεχώς τη στρατηγική μας πάνω σε αυτούς τους άξονες, πρόσθεσε ο κ. Μοάτσος.

Ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων παρουσιάστηκε από το διευθυντή Αποκλειστικού Δικτύου κ. Ernesto Di Giorgio, ο οποίος τόνισε πως η δημιουργία ενός σύγχρονου, αναπτυξιακού, λειτουργικού και δίκαιου κανονισμού για όλες τις βαθμίδες του Agency είναι στο επίκεντρο του Κανονισμού. Παράλληλα αναφέρθηκε σε ενίσχυση των κινήτρων στην υψηλή παραγωγικότητα με προσθήκες νέων κλιμάκων. Ο νέος κανονισμός είναι ευθυγραμμισμένος με θέσεις και προτάσεις που έχουν κατατεθεί από τους συνεργάτες και ενισχύει τη δυναμική για μακροχρόνιες συνεργασίες.

Τηρούμε την υπόσχεσή μας να αναπτύσσουμε, να διευρύνουμε και να ισχυροποιούμε το Αποκλειστικό μας Δίκτυο για την επόμενη μέρα, τόνισε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Ο κ. Ernesto Di Giorgio

Ο κ. κ. Νίκος Σακελλαρίου

Τη συνάντηση έκλεισε ο διευθυντής Δικτύων Διανομής της ΑΧΑ κ. Νίκος Σακελλαρίου αναφέροντας ότι προχωράμε μαζί για να συνεχίσουμε την επιτυχημένη μας πορεία και να αντιμετωπίσουμε αποτελεσματικά τις απαιτήσεις που έρχονται. Επενδύουμε στη συνεργασία μας, επιβραβεύουμε την παραγωγικότητα και κυρίως, αναπτύσσουμε από κοινού τη στρατηγική που πρέπει να ακολουθήσουμε για συνέχιση μιας επιτυχημένης, μακροχρόνιας πορείας, τόνισε ο κ. Σακελλαρίου.

Η ενθουσιώδης υποδοχή του νέου κανονισμού πωλήσεων από το σύνολο των αποκλειστικών συνεργατών αποδεικνύει, όπως υπογραμμίζεται, πως κινείται στη σωστή κατεύθυνση για την ενίσχυση ισχυρών, μακροπρόθεσμων συνεργασιών αλλά και για την ανάπτυξη νέων. Σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον και ακούγοντας τις προτάσεις των συνεργατών της, η ΑΧΑ προχωρά με συγκεκριμένες τροποποιήσεις οι οποίες πρόκειται να είναι αμοιβαία επωφελείς, με βασικούς άξονες τη διαφάνεια και την εφαρμογή κανόνων που θα ενισχύσουν ακόμα περισσότερο τη δίκαιη συνεργασία. Στις προκλήσεις που ακολουθούν η ΑΧΑ στηρίζει τους συνεργάτες της και επενδύει στην εξωστρέφεια, τη σταθερότητα, την κερδοφορία και την υγιή ανάπτυξη, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Η νέα Πολιτική Ανάληψης Κινδύνων 2015 στη συνάντηση με τους Μεσίτες

Παράλληλα με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε η συνάντηση της ΑΧΑ με τους στρατηγικούς της συνεργάτες από το Δίκτυο Μεσιτών & Πρακτόρων, στοχεύοντας στην ενίσχυση της συνεργασίας της με το ανεξάρτητο Δίκτυο Διανομής.

Τη συνάντηση με επιλεγμένους μεσίτες άνοιξε ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΧΑ κ. Ερρίκος Μοάτσος ο οποίος ανέλυσε τις τάσεις της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα και τον κόσμο καθώς και την περαιτέρω καλλιέργεια της καλής συνεργασίας με βασικό άξονα τις εταιρικές ασφαλίσεις. «Ως εταιρεία ηγέτης στις εταιρικές ασφαλίσεις στοχεύουμε να διατηρήσουμε τη θέση μας μέσα και από την ενισχυμένη συνεργασία μας. Είμαστε προσηλωμένοι σε αυτό το στόχο και δημιουργούμε ισχυρά κοινά οφέλη. Προχωράμε προς τη συνεχή ανάπτυξη με λίγα λόγια και σκληρή δουλειά», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Μοάτσος.

Ο διευθυντής Λειτουργιών κ. Λυκούργος Πέτροβας αναφέρθηκε στις κατευθύνσεις που η εταιρεία πρόκειται να ακολουθήσει για την πολιτική ανάληψης εμπορικών κινδύνων, ενώ ο διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών της ΑΧΑ κ. Ανδρέας Νικολάου παρουσίασε αναλυτικά τους άξονες τονίζοντας ότι στην ασφάλιση κινδύνων για επιχειρήσεις, δίνεται έμφαση στην ποιότητα των κινδύνων.

Ο διευθυντής Δικτύων Διανομής της ΑΧΑ κ. Νίκος Σακελλαρίου αναφέρθηκε στις αλλαγές που έρχονται στα δίκτυα διανομής μέσα από την ψηφιακή επανάσταση, το νομοθετικό πλαίσιο και τη διαρκή οικονομική πίεση. «Στην ανάληψη κινδύνων είμαστε η εταιρεία με τις υψηλότερες ασφαλιστικές δυνατότητες στην αγορά και όραμά μας είναι να αποτελούμε την 1η προτιμώμενη εταιρεία από τους συνεργάτες και πελάτες μας, εκπλήσσοντάς τους ευχάριστα. Για να το καταφέρουμε αυτό προχωράμε σε αλλαγές που αποβλέπουν στη μείωση του διαχειριστικού κόστους, την αύξηση της παραγωγής και την επιβράβευση των συνεργατών μας», είπε ο κ. Σακελλαρίου. Η ηγετική θέση της ΑΧΑ στην ανάληψη κινδύνων αντικατοπτρίζεται από τη δυνατότητά της να καλύπτει κινδύνους προσφέροντας ένα από τα υψηλότερα όρια στην ασφαλιστική αγορά.

Η ΑΧΑ βελτιώνει τους όρους για τα συμβόλαια Περιουσίας

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ η ΑΧΑ, αποφάσισε να κινηθεί ακόμα πιο δυναμικά στη βελτίωση της επικοινωνίας και στην ενίσχυση της εμπιστοσύνης με τους ανθρώπους που απευθύνονται σε αυτή, για την προστασία της περιουσίας τους.

Σε αυτό το πλαίσιο προχώρησε σε σημαντικές βελτιώσεις των όρων στα ήδη υπάρχοντα και στα νέα ασφαλιστήρια περιουσίας (Κατοικία, Επιχείρηση, Ελεύθεροι Κίνδυνοι). Μέσα από τις βελτιώσεις αυτές η ΑΧΑ επιθυμεί να επιτύχει ξεκάθαρη, απλή, διάφανη επικοινωνία με τους ασφαλισμένους της, ώστε να τους είναι αμέσως κατανοητό τι ακριβώς καλύπτει το ασφαλιστήριό τους.

Οι κύριες βελτιώσεις που έχουν γίνει σχετίζονται με:

- **Χρήση απλής και κατανοητής γλώσσας για την περιγραφή των καλύψεων**
- **Χρήση πρώτου και δεύτερου προσώπου (Εμείς, Εσείς, Θα σας αποζημιώσουμε κ.λπ.)**
- **Οπτικός διαχωρισμός της κάλυψης από την εξαίρεση για να είναι άμεσα αντιληπτή**
- **Προσθήκη νέων ορισμών για την καλύτερη ερμηνεία και κατανόηση των όρων**

Η εταιρεία προχωρά διαρκώς σε νέα βήματα που θα συνεχίσουν να βελτιώνουν την επικοινωνία και να ενισχύουν την εμπιστοσύνη με τους πελάτες της, σημειώνει η διοίκηση. Σε αυτό τον άξονα έχει βελτιώσει και απλοποιήσει με την παραπάνω λογική τους όρους στον κλάδο Αυτοκινήτου και Υγείας. Στόχος της ΑΧΑ είναι όλα τα ασφαλιστήρια να ακολουθήσουν την ίδια κατεύθυνση. Οι νέοι όροι για τα ασφαλιστήρια Περιουσίας είναι διαθέσιμοι στην ιστοσελίδα της ΑΧΑ www.axa.gr).

Αναβαθμίζεται το Mediσυν Extra

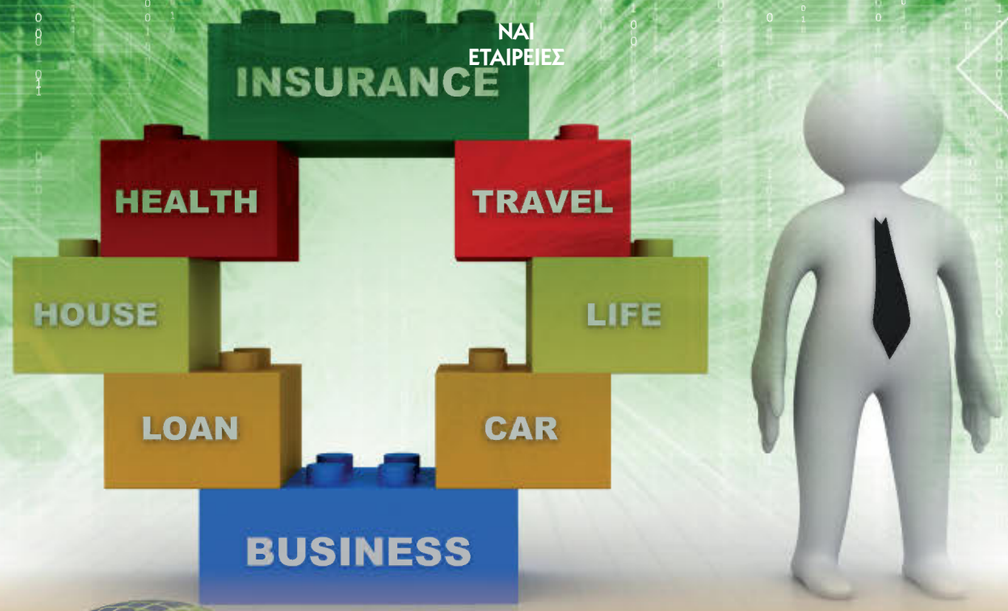
ΣΕ ΔΥΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ βελτιώσεις στις καλύψεις που προσφέρει το πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης Mediσυν Extra,προχωρά η ΑΧΑ. Οι δύο νέες αυτές παροχές θα προσφέρονται σε όλους όσους είναι ήδη ασφαλισμένοι ή πρόκειται να ασφαλιστούν με το Mediσυν Extra, χωρίς επιπλέον κόστος.

Με τις βελτιώσεις αυτές υφιστάμενοι και νέοι πελάτες της ΑΧΑ θα έχουν:

- **Κάλυψη εξόδων πριν και μετά τη νοσηλεία**
- **Δεύτερη ιατρική γνωμάτευση**

Πιο συγκεκριμένα, η ΑΧΑ θα καλύπτει στο εξής έξοδα που θα γίνονται πριν και μετά τη νοσηλεία για διαγνωστικές εξετάσεις, επισκέψεις σε γιατρούς, φάρμακα και φυσιοθεραπείες.

Η δεύτερη κάλυψη δίνει τη δυνατότητα πρόσβασης σε ένα παγκόσμιο δίκτυο εξειδικευμένων γιατρών για παροχή δεύτερης ιατρικής γνωμάτευσης. Με τον τρόπο αυτό οι πελάτες της ΑΧΑ θα μπορούν να στέλνουν το φάκελό τους ώστε να έχουν μια πιο σφαιρική εικόνα για το θέμα που αντιμετωπίζουν. Η παροχή αυτή θα δοθεί μέσα από το παγκόσμιο δίκτυο συνεργασίας του ομίλου ΑΧΑ και όπως αναφέρεται με τις παραπάνω προσθήκες η εταιρία επιβεβαιώνει την πρόθεσή της να βρίσκεται δίπλα στους πελάτες της, να προστατεύει την υγεία τους ολοκληρωμένα και να τους βοηθά να ζουν με ηρεμία.



insurance europe

Η ασφάλιση τονώνει την ανάπτυξη

Η υγιής ασφαλιστική βιομηχανία μπορεί να τονώσει την ανάπτυξη και να συμβάλλει γενικότερα στην οικονομία, ωστόσο για να παραμείνει υγιής χρειάζονται αποτελεσματικοί και κατάλληλοι κανονισμοί, ώστε να προστατεύουν τους ασφαλισμένους, αλλά όχι τόσο περιοριστικοί ώστε να μην επιτρέπουν στις ασφαλιστικές εταιρείες να υποστηρίξουν την οικονομική δραστηριότητα μέσω των προϊόντων που παρέχουν και των επενδύσεών τους, σύμφωνα με την Insurance Europe.

Πώς οι ασφαλιστές τονώνουν την οικονομική ανάπτυξη και προασπίζουν την χρηματοπιστωτική σταθερότητα;

Οι ασφαλιστές επιτελούν μια σειρά σημαντικών ρόλων στην κοινωνία μας:

Προωθούν την καλύτερη διαχείριση κινδύνων στην κοινωνία και προστατεύουν τους ασφαλισμένους όταν συμβεί το χειρότερο.

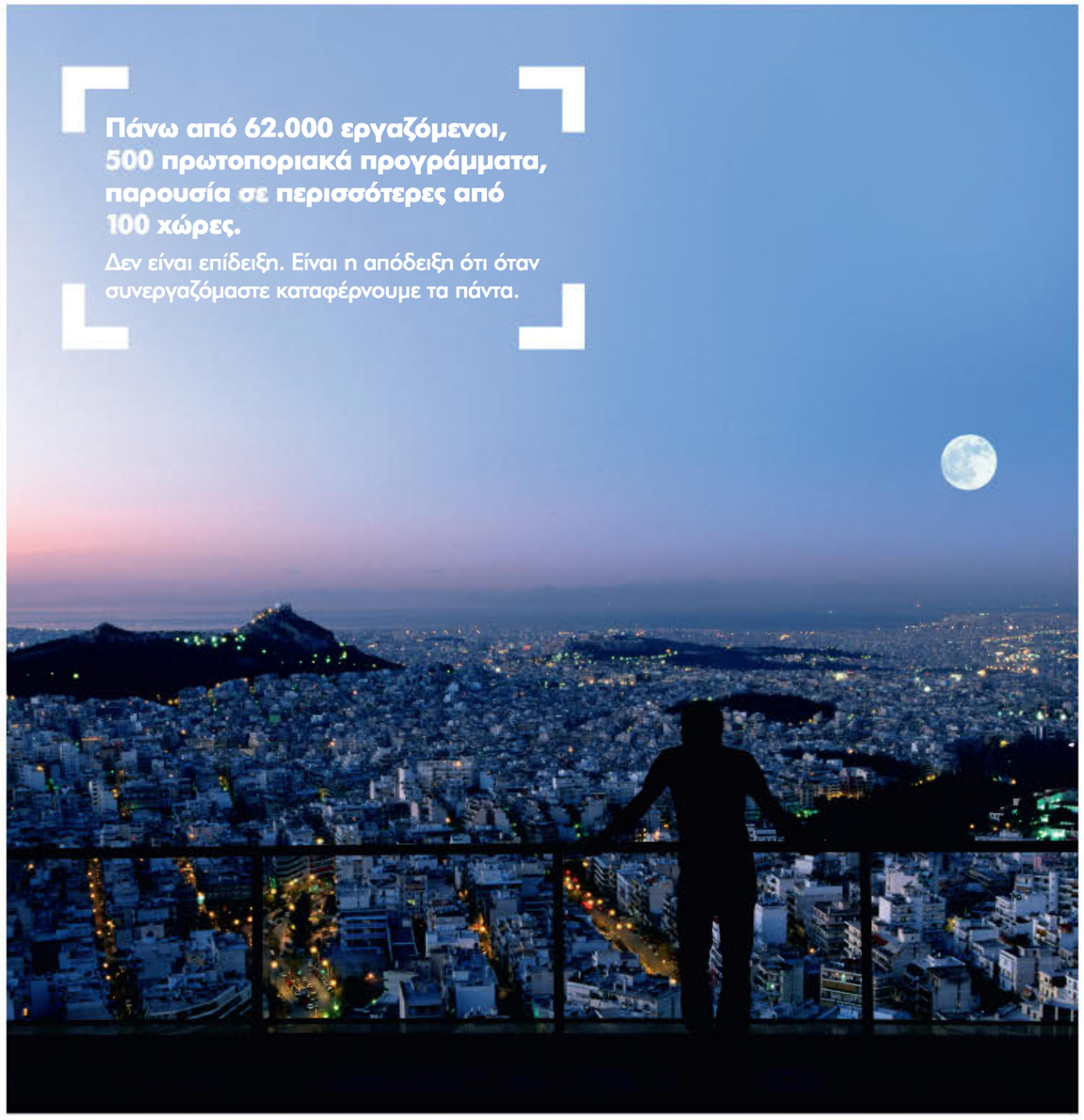
Αυτή η προστασία παρέχει σε ιδιώτες και επιχειρήσεις τη σιγουριά ώστε να δραστηριοποιηθούν οικονομικά, κι έτσι οδηγεί στην ανάπτυξη.

Οι ασφαλιστές τονώνουν επίσης την οικονομική ανάπτυξη και σταθερότητα κάνοντας μακροπρόθεσμες επενδύσεις, οι οποίες ανήλθαν σε περίπου 8.500 δισ. ευρώ το 2013.

Μια υγιής ασφαλιστική βιομηχανία απο-

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

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



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

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

www.aig.com.gr

AIG Bring on tomorrow

Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι
Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189, Email: Info.GR@aig.com

τελεί, συνεπώς, προϋπόθεση για την οικονομική ανάπτυξη. Και για να παραμείνει υγιής η ασφαλιστική βιομηχανία χρειάζονται αποτελεσματικοί και κατάλληλοι κανονισμοί.

Για να βοηθήσουν στην ανάπτυξη οι ασφαλιστικοί κανονισμοί πρέπει να είναι αρκετά ισχυροί ώστε να προστατεύουν τους ασφαλισμένους, αλλά όχι τόσο περιοριστικοί ώστε να μην επιτρέπουν στις ασφαλιστικές εταιρείες να υποστηρίξουν την οικονομική δραστηριότητα μέσω των προϊόντων που παρέχουν και των επενδύσεών τους.

Μπορούν οι κανονισμοί πράγματι να προαγάγουν την οικονομική ανάπτυξη και σταθερότητα;

Ναι, εφόσον…

…οι διαμορφωτές πολιτικής καταρτίζουν κανονισμούς που προστατεύουν τους ασφαλισμένους και ταυτόχρονα δίνουν στις ασφαλιστικές εταιρείες τη δυνατότητα να αυξήσουν την οικονομική συνεισφορά τους.

Πρέπει επίσης να μην προσπαθούν να επιβάλουν προκρούστειες λύσεις στους ασφαλιστές και στους ασφαλισμένους τους:

Οι ασφαλισμένοι διαφορετικών χωρών έχουν και διαφορετικές ανάγκες.

Οι ασφαλιστές, επομένως, πρέπει να είναι ελεύθεροι να προσφέρουν καινοτόμες λύσεις που ταιριάζουν στις εκάστοτε ιδιαίτερες ανάγκες.

Οι διαμορφωτές πολιτικής πρέπει να εξασφαλίζουν ότι οι όποιες πιθανές ανεπιθύμητες επιπτώσεις των νέων κανόνων γίνονται κατανοητές και ελαχιστοποιούνται, καθώς και ότι οι νέοι κανόνες επιτρέπουν στις ασφαλιστικές εταιρείες να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των ασφαλισμένων και να αυξήσουν τη συνεισφορά τους στην κοινωνία, αντί να τις περιορίζουν.

Μπορούν οι νέοι κανονισμοί να απειλήσουν την οικονομική ανάπτυξη και σταθερότητα;

Ναι, αν…

… οι επιπτώσεις των νέων κανονισμών δεν έχουν ληφθεί πλήρως υπόψη, μπορεί να επιδράσουν αρνητικά σε καταναλωτές, ασφαλιστικές εταιρείες και στην ευρύτερη ευρωπαϊκή οικονομία.

Για παράδειγμα, παρότι χαιρετίζουν πολλά σημεία της Solvency II, οι ασφαλιστές ανησυχούν ότι θα κάνει τις μακροπρόθεσμες επενδύσεις τους να φαίνονται πιο ριψοκίνδυνες απ' ό,τι είναι πραγματικά. Ως αποτέλεσμα, οι ασφαλιστές θα πρέπει να διακρατούν δυσανάλογως υψηλά κεφάλαια για τις εν λόγω επενδύσεις.

Αυτό κάνει ακόμη πιο ακριβές για τους ασφαλιστές τις επενδύσεις σε κρατικά ομόλογα, επιχειρήσεις και έργα υποδομών.

Αυτό αποτρέπει τους ασφαλιστές από τέτοιες επενδύσεις – οι οποίες σήμερα αντιστοιχούν σε πάνω από το 50% όλων των θεσμικών επενδύσεων στην ΕΕ.

Προς το παρόν δεν είναι σαφές πώς επηρεάζουν οι υφιστάμενοι ασφαλιστικοί κανονισμοί την ανάπτυξη και τη σταθερότητα, καθώς δεν έχουν διενεργηθεί αξιολογήσεις για να υπολογιστούν οι επιπτώσεις των κανονισμών που ήδη ισχύουν.

Δεδομένου του μεγάλου αριθμού των νέων ρυθμιστικών πρωτοβουλιών που προτείνονται, το λογικό είναι να διερευνηθεί η αποτελεσματικότητα όσων υπάρχουν ήδη, καθώς και οι επιπτώσεις που έχουν για την ανάπτυξη στην ΕΕ.

Τι επιπτώσεις μπορεί να έχουν οι νέοι κανονισμοί για τους καταναλωτές;

Κανόνες που θεσπίστηκαν για να προστατέψουν τους καταναλωτές ενός κλάδου μπορούν, εντελώς απροσδόκητα, να επιδράσουν αρνητικά στους καταναλωτές ενός άλλου κλάδου.

Για παράδειγμα, ενώ η προστασία των προσωπικών δεδομένων οφείλει να είναι θέμα υψίστης σημασίας για κάθε οργανισμό, οι νέοι κανόνες για την προστασία δεδομένων που εξετάζει σήμερα η ΕΕ, μπορεί να καταστήσουν δυσκολότερη την καταπολέμηση της απάτης για τους ασφαλιστές και κατ' αναλογία ακριβότερα τα προϊόντα για τους καταναλωτές. Κι αυτό επειδή οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν θα έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης στα δεδομένα πελατών και επεξεργασίας τους στον βαθμό που χρειάζεται για να λειτουργήσουν αποτελεσματικά.

Αυτό μπορεί να σημαίνει ότι οι ασφαλιστικές είτε θα πρέπει να ανεβάσουν κατά πολύ τις τιμές των προϊόντων τους, είτε να σταματήσουν να παρέχουν συγκεκριμένα είδη κάλυψης. Έτσι οι καταναλωτές θα πρέπει να βάλουν βαθιά το χέρι στην τσέπη ή να μείνουν χωρίς οικονομική προστασία.

Ένα άλλο παράδειγμα αφορά τη νομοθεσία κατά των διακρίσεων. Τα ανθρώπινα δικαιώματα για δίκαιη και ισότιμη αντιμετώπιση είναι, βεβαίως, θεμελιώδες στοιχείο της ευρωπαϊκής κοινωνίας. Κάποιοι όμως από τους νέους κανόνες που αποσκοπούν στην προάσπιση των εν λόγω δικαιωμάτων μπορεί εμμέσως να μην επιτρέπουν στις ασφαλιστικές εταιρείες να τιμολογήσουν σωστά τα ασφαλιστήρια συμβόλαια, σύμφωνα με τους κινδύνους που παρουσιάζει ο εκάστοτε καταναλωτής.

Αυτό δεν μπορεί παρά να σημαίνει υψηλότερο κόστος για όλους, το οποίο δεν συμφέρει κανέναν. ΝΑΙ

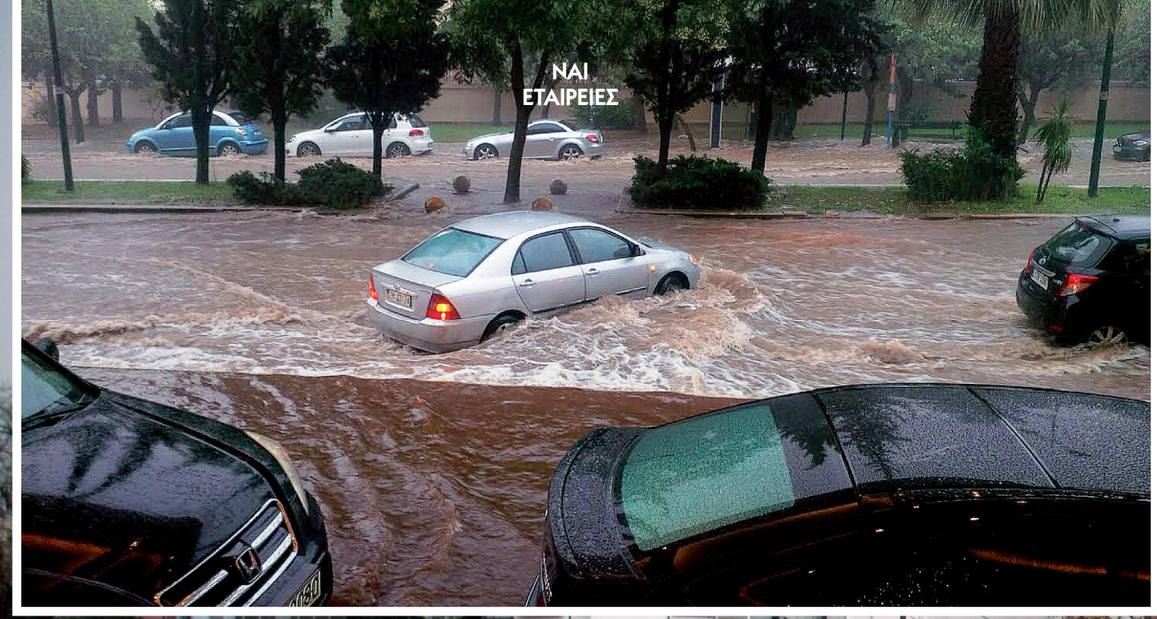
Οι συνεργάτες της ERGO προσφέρουν σπουδαίο έργο!

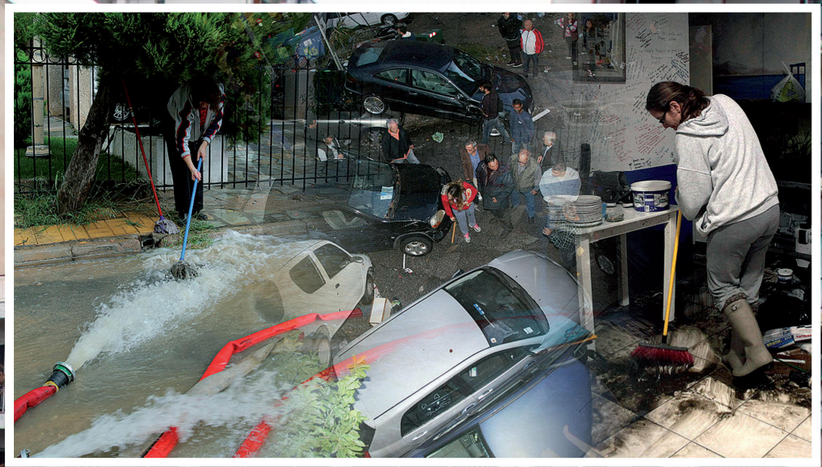
Ποσοστό **93%** των πελατών μας δήλωσαν σε σχετική έρευνα* πολύ ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες, την άμεση ανταπόκριση και την αποτελεσματικότητα των συνεργατών μας.

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.





ΕΑΕΕ: Πάνω από 4 εκ. ευρώ στους πλημμυροπαθείς

Θα ξεπεράσουν τα 4 εκ. ευρώ οι συνολικές αποζημιώσεις της ασφαλιστικής αγοράς για τις ζημιές που προέκυψαν από τις βροχοπτώσεις της 24ης Οκτωβρίου 2014 στην Αττική, σύμφωνα με έρευνα που διεξήγαγε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.Αναλυτικά, σε ό,τι αφορά τις Ασφαλίσεις Περιουσίας δηλώθηκαν 328 ζημιές, οι οποίες εκτιμώνται ότι θα αποζημιωθούν με πάνω από € 2.7 εκ. ενώ στον Κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτου, δηλώθηκαν 842 ζημιές με προβλεπόμενο ποσό αποζημιώσεων που ξεπερνά το 1.5 εκ. ευρώ. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά ανταποκρινόμενη στο ρόλο της προχωρά στην αποζημίωση των πληγέντων από τις σφοδρές βροχοπτώσεις της 24ης.10.2014 που επικεντρώθηκαν κυρίως στα δυτικά προάστια της Αθήνας,τόνισε μεταξύ άλλων ο κ.. Ν. Βαγιακάκος (φωτό) ο πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας της ΕΑΕΕ. Σημειώνεται ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες ανταποκρίθηκαν άμεσα για τις αποζημιώσεις στους πληγέντες – ασφαλισμένους τους, όπως θα διαβάσετε και στο αναλυτικό ρεπορτάζ του Ασφαλιστικού ΝΑΙ. Υπενθυμίζεται ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες καλύπτουν την καταστροφή του αυτοκινήτου από την πλημμύρα εφόσον περιλαμβάνεται η κάλυψη στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο ως κάλυψη από φυσικά φαινόμενα ή από πλημμύρες. Δυστυχώς όμως λόγω της οικονομικής κρίσης πολλοί συμπολίτες μας ζητούν τα τελευταία δυο τρία χρόνια μόνο τις υποχρεωτικές καλύψεις -αστική ευθύνη έναντι τρίτων- με αποτέλεσμα πολλά αυτοκίνητα να είναι ανασφάλιστα από κινδύνους όπως τα φυσικά φαινόμενα, όπως επισήμαναν στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τάχιστα δόθηκαν οι αποζημιώσεις

ΜΕ ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΗ ταχύτητα κινήθηκε η Εθνική Ασφαλιστική σε ότι αφορά το θέμα των αποζημιώσεων των πλημμυροπαθών της 23ης Οκτωβρίου του 2014 καθώς όπως αναφέρει, ήδη η εταιρία κατέβαλε στις 3.11.14 την πρώτη αποζημίωση. Η εταιρία μέχρι στιγμής προσμετρά 69 αναγγελίες ζημιών, με εκτιμώμενο κόστος αποζημιώσεων άνω των 500.000 ευρώ. Η λειτουργία του μηχανισμού της Εθνικής Ασφαλιστικής και στη συγκεκριμένη περίπτωση αλλά και σε πλήθος άλλων περιπτώσεων, καταδεικνύει την αποτελεσματικότητα με την οποία λειτουργεί η εταιρία. Στη δύσκολη οικονομική συγκυρία την οποία βιώνουν τόσο οι επαγγελματίες όσο και οι ιδιώτες υπάρχουν απρόβλεπτα γεγονότα που καταδεικνύουν τη σπουδαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης για την άμεση και ουσιαστική προστασία ομάδων του πληθυσμού, από παρόμοιες ή άλλες μαζικές ή ατομικές καταστροφές, δήλωσε ο κ. Γιάννης Σπανουδάκης, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής.

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Λειτούργησε ταχύτατα

Η ΑΧΑ ΧΤΙΖΟΝΤΑΣ καθημερινά σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες της και αποδεικνύοντας έμπρακτα τις δεσμεύσεις της λειτούργησε ταχύτατα μετά τις καταστροφικές πλημμύρες της Παρασκευής 24 Οκτωβρίου. Όπως αναφέρει, όλες οι ζημιές των πελατών της εταιρείας ελέγχθηκαν άμεσα από τους εξειδικευμένους συνεργάτες της. Από το σύνολο των ζημιών, το 25% αποζημιώθηκε εντός 9 εργάσιμων ημερών (έως τις 6 Νοεμβρίου) ενώ για τις υπόλοιπες εκκρεμεί η υποβολή σχετικών παραστατικών από πλευράς πελατών. Σύμφωνα με την πολιτική της η ΑΧΑ αποζημιώνει εντός 24 ωρών από την ολοκλήρωση του φακέλου ζημιάς. Στρατηγικά η ΑΧΑ έχει επιλέξει να προσφέρει υπηρεσίες υψηλού επιπέδου στους πελάτες της και να ανταποκρίνεται άμεσα στις ανάγκες της κοινωνίας γεγονός που μας ανέδειξε για 6η συνεχή χρονιά την 1η Ασφαλιστική Επωνυμία στον κόσμο, δήλωσε ο κ. Λυκούργος Πέτροβας, διευθυντής Λειτουργιών της ΑΧΑ. Στόχος μας είναι να προστατεύουμε την περιουσία των πολιτών άμεσα και αποτελεσματικά, βοηθώντας τους να ξεπεράσουν οποιαδήποτε δυσκολία προκύψει, πρόσθεσε ο κ. Πέτροβας.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Κατέβαλε άμεσα 1,53 εκατ. ευρώ

ΤΗΝ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ της Interamerican στις ανάγκες αντιμετώπισης των συνεπειών και της άμεσης υποστήριξης των πληγέντων, δηλώνει ο απολογισμός της εταιρίας για τις ζημιές που προκλήθηκαν στην Αττική από τις πρόσφατες πλημμύρες.

Σύμφωνα με την εταιρία, υποδέχτηκε 352 αναγγελίες ζημιών στην Αττική οι οποίες αφορούσαν σε ζημιές αυτοκινήτων, καταστημάτων - επιχειρήσεων και κατοικιών και με ολοκληρωμένη αποζημιωτική διαχείριση έκλεισε μέσα σε τέσσερις εργάσιμες ημέρες από το συμβάν το 87,4% των ζημιών που αναγγέλθηκαν, τον οποίων το συνολικό κόστος ξεπερνά το 1,53 εκατ. ευρώ.

Η ταχύτατη αποζημίωση των ασφαλισμένων που επλήγησαν, οφείλεται στη συντονισμένη προσπάθεια των ανθρώπων της Interamerican που εργάζονται στους κλάδους των γενικών ασφαλίσεων, σε συνδυασμό με τα συστήματα δέσμευσης – ελέγχου και τις απλοποιημένες διαδικασίες αναγνώρισης, εκτίμησης και αποζημίωσης που εφαρμόζει η εταιρεία, τόνισε σχετικά ο Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής εργασιών του ομίλου.

Σε κάθε περίπτωση, η γρήγορη και αποτελεσματική διαχείριση των περιστατικών ανέδειξε την πελατοκεντρική κουλτούρα, τη διαφάνεια και την κοινωνική ευαισθησία που χαρακτηρίζει την Interamerican και τις υπηρεσίες της, πρόσθεσε ο κ. Μαυρέλης σημειώνοντας ότι σημαντική ήταν και η συνεισφορά της οδικής βοήθειας της εταιρείας, που επενέβη σε περίπου 1.500 περιστατικά.

Η ασφαλιστική αγορά συστρατεύτηκε στον αγώνα της "Ελπίδας"

Την ογκολογική Μονάδα Παίδων «Μαριάννα Β. Βαρδινογιάννη-ΕΛΠΙΔΑ», επισκέφθηκαν ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο Πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών και Δημοσίων Σχέσεων της Ένωσης, κ. Νίκος Μακρόπουλος, ο κ. Σπύρος Μαυρόγαλος, μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης, και η Γενική Διευθύντρια της Ένωσης κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, μετά την επιτυχημένη εκδήλωση για την Ημέρα Ασφάλισης, τα έσοδα της οποίας προσφέρθηκαν για την ενίσχυση της Τράπεζας Εθελοντών Δοτών Μυελού των Οστών «ΟΡΑΜΑ ΕΛΠΙΔΑΣ». Στην εκδήλωση κοινωνικής προσφοράς και αλληλεγγύης συμμετείχαν πάνω από 500 προσκεκλημένοι της ασφαλιστικής αγοράς. Ειδικότερα, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ενώνοντας τις δυνάμεις της με τον Σύλλογο Φίλων Παιδιών με Καρκίνο «ΕΛΠΙΔΑ» διοργάνωσε επίσημο δείπνο τα έσοδα του οποίου προσέφερε για την ενίσχυση της Τράπεζας Εθελοντών Δοτών Μυελού των Οστών «ΟΡΑΜΑ ΕΛΠΙΔΑΣ» και του σημαντικού έργου που επιτελείται μέσα από τη λειτουργία της: Τη δυνατότητα εύρεσης συμβατού δότη για τους μικρούς και μεγάλους ασθενείς τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς, που χρειάζονται μεταμόσχευση μυελού των οστών προκειμένου να θεραπευθούν. Οι εκπρόσωποι της ασφαλιστικής αγοράς και οι καλεσμένοι τους έδειξαν έμπρακτα την κοινωνική τους ευαισθησία δωρίζοντας στο «ΟΡΑΜΑ ΕΛΠΙΔΑΣ» ποσό που προσεγγίζει τις 75.000 ευρώ. Με τη δουλειά μας, αγγίζουμε καθημερινά τη ζωή χιλιάδων ανθρώπων και τους ανακουφίζουμε στις δύσκολες στιγμές τους, κι αυτό είναι η ουσία αυτού που κάνουμε. Για αυτό ακριβώς το λόγο επιλέξαμε να γιορτάσουμε αυτή την Ημέρα στηρίζοντας έμπρακτα την «ΕΛΠΙΔΑ», ένα σύλλογο που επίσης αγγίζει καθημερινά τη ζωή ανθρώπων σε εξαιρετικά δύσκολες στιγμές, σημείωσε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Α. Σαρρηγεωργίου χαιρετίζοντας την εκδήλωση. Στον χαιρετισμό της η Γεν. Γραμματέας του Δ.Σ. της ΕΛΠΙΔΑΣ, κ. Κ. Φιλιππίδου μετέφερε το μήνυμα της Προέδρου κ. Μ. Βαρδινογιάννη η οποία εξήρε το έργο του ασφαλιστικού κλάδου στον τομέα της κοινωνικής προσφοράς. Η ΕΑΕΕ ευχαρίστησε τις ασφαλιστικές εταιρίες - μέλη της «Αιγαίον», "Ατλαντική Ένωση», «Δύναμις», «Εθνική Ασφαλιστική», «Ευρωπαϊκή Πίστη», «Eurolife ERB», «Generali», «International Life», «Υδρόγειος» που στήριξαν με την ευγενική τους χορηγία την εκδήλωση. Σημειώνεται ότι κατά την επίσκεψη στην ογκολογική Μονάδα Παίδων «Μαριάννα Β. Βαρδινογιάννη-ΕΛΠΙΔΑ η κ. Βαρδινογιάννη παρουσίασε το έργο του Συλλόγου «ΕΛΠΙΔΑ» και απένειμε στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος την Τιμητική Πλακέτα της «ΕΛΠΙΔΑΣ», την οποία παρέλαβε ο κύριος Σαρρηγεωργίου. Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ συνεχάρη την κ. Βαρδινογιάννη για το σημαντικό έργο που επιτελεί και για την αφοσίωση της στα άρρωστα παιδιά, που αποτελεί έμπνευση και παράδειγμα για όλους.

Άποψη της αίθουσας από την εκδήλωση της ΕΑΕΕ

Από την επίσκεψη της ΕΑΕΕ στην ογκολογική μονάδα, από αριστερά: Ελένη Σαμαρά - Κωνσταντακάτου, Έλλη Τζανετάτου, Μπέκη Στραβελάκη, Ρίτα Μωραϊτάκη - Πικρού, Αλίνα Μινέττα, Αγάπη Ντούμου, Σπύρος Μαυρόγαλος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Μαριάννα Β. Βαρδινογιάννη, Νίκος Μακρόπουλος, Κέττυ Φιλιππίδου, Μαργαρίτα Αντωνάκη, Μελίνα Δασκαλάκη και Βίκυ Φιλίππου

Αριστερά ο κος Α. Σαρρηγεωργίου, η κα Μ. Αντωνάκη, η κα Ι. Σελινιωτάκη και ο κ. Ι. Μάνος, δεξιά ο κος Α. Σαρρηγεωργίου, η κα Φέσσα, η κα Μ. Αντωνάκη και ο κος Θ. Φέσσας κάτω ο κος Α. Σαρρηγεωργίου, ο κος & η κα Στουρνάρας και ο κος Ν. Μακρόπουλος

Ο κ. Arndt Gossman, CEO της εταιρίας DARAG που πλειοδότησε τη βραδιά του fundraising gala dinner για την «ΕΛΠΙΔΑ» με τον κ. Α. Σαρρηγεωργίου. Στον πλειοδότη χαρίστηκε έργο του Α. Φασιανού, ευγενική προσφορά του Έλληνα ζωγράφου για την εκδήλωση της ΕΑΕΕ.

Η Μαριάννα Βαρδινογιάννη εξήρε το έργο του ασφαλιστικού κλάδου

Η Πρόεδρος του Συλλόγου Φίλων Παιδιών με καρκίνο «ΕΛΠΙΔΑ», κυρία Μαριάννα Β. Βαρδινογιάννη, υποδέχθηκε θερμά τους εκπροσώπους της ΕΑΕΕ λέγοντας μεταξύ άλλων: «Η παρουσία σας αποτελεί μεγάλη στήριξη για τα παιδιά που νοσηλεύονται εδώ και τις οικογένειές τους, το ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό και για όλους εμάς που βρισκόμαστε κοντά τους. Σας υποδεχόμαστε ως ξεχωριστούς φίλους και υποστηρικτές της «ΕΛΠΙΔΑΣ», καθώς έχετε στηρίξει συλλογικά και ατομικά το έργο μας με βαθιά ευαισθησία. Φέτος η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος διοργάνωσε μια μεγάλη εκδήλωση και προσέφερε τα έσοδα της στο Σύλλογο «Ορομα ΕΛΠΙΔΑΣ», με την επιθυμία να ενισχύσει την προσπάθεια που γίνεται μέσα από την Τράπεζα Εθελοντών Δοτών Μυελού των Οστών. Κινητοποίησε με τον τρόπο αυτόν τον κόσμο του ασφαλιστικού κλάδου, ο οποίος μέσα από αυτήν την πρωτοβουλία συστρατεύτηκε στον αγώνα μας. Η συμπαράστασή σας μας ενθαρρύνει ακόμα περισσότερο και μας συγκινεί καθώς προέρχεται από μια ιστορική Ένωση που με τη δράση της έχει προσφέρει σημαντικό κοινωνικό έργο στην Ελληνική κοινωνία. Αυτή η επιθυμία σας, για αλληλεγγύη προς το συνάνθρωπο, σας οδήγησε σήμερα εδώ και αισθανόμαστε μεγάλη χαρά που έχουμε τη δυνατότητα να σας δείξουμε από κοντά το έργο που τόσο ευγενικά στηρίζετε. Ευχαριστώ πολύ και σας εύχομαι κάθε επιτυχία στο σημαντικό σας έργο».

ΧΟΡΗΓΟΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΗΣ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ «ΝΑΙ» ΚΑΙ «NEXTDEAL»

Ημέρα ιδιωτικής ασφάλισης

Μεγάλη ανταπόκριση είχε η ημερίδα που διοργάνωσαν από κοινού τα Επαγγελματικά Επιμελητήρια Θεσσαλονίκης, Αθηνών και Πειραιά με τη σύμπραξη της ΕΑΔΕ και χορηγό επικοινωνίας το Nextdeal τη Δευτέρα 10 Νοεμβρίου, παραμονή της Διεθνούς Ημέρας της Ιδιωτικής Ασφάλισης στο Μέγαρο Μουσικής της συμπρωτεύουσας με θέμα "Εξελίξεις, ευκαιρίες και προοπτικές της ασφαλιστικής αγοράς". Πάνω από 600 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και στελέχη ασφαλιστικών εταιριών είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν τις τοποθετήσεις για όλα θέματα που απασχολούν τον ασφαλιστικό κλάδο.

Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου εμφανίστηκε αισιόδοξος για το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς, σημειώνοντας χαρακτηριστικά ότι στην Ελλάδα που ανατέλλει, ο μέσος έλληνας πολίτης μοιάζει να αντιλαμβάνεται πλέον, ότι δεν μπορεί να τα περιμένει όλα από το κοινωνικό κράτος και ότι πρέπει συμπληρωματικά να αναζητήσει λύσεις και στην ιδιωτική ασφάλιση. Η συγκυρία είναι μοναδική, την ώρα που στη χώρα μας η ιδιωτική ασφάλιση καλείται να διαδραματίσει τον συμπληρωματικό, αλλά αναντικατάστατο ρόλο της, σε ολόκληρη την Ευρώπη η ασφαλιστική βιομηχανία περνά μέσα από το νέο, αυστηρό θεσμικό πλαίσιο «Φερεγγυότητα 2» (Solvency 2) σε μια περίοδο που θεσμικά, πλέον, δεν θα επιτρέπεται να αναπτυχθούν παθογένειες, όπως αυτές που κατεδίκασαν τα περασμένα χρόνια την ελληνική ιδιωτική ασφάλιση σε έναν αναιμικό ρόλο, υπογράμμισε ο κ.Σαρρηγεωργίου. Τόνισε ακόμη ότι πρόσθετη εγγύηση στην πορεία ωρίμανσης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, αποτελεί η εποπτεία η οποία ασκείται από το 2010 εκ μέρους της Τράπεζας της Ελλάδος και ότι δεν θα υπήρχε πιο αξιόπιστος εγγυητής της νέας φάσης στην οποία εισέρχεται η ιδιωτική ασφάλιση, καθώς εναρμονίζεται με το νέο αυστηρό ευρωπαϊκό θεσμικό πλαίσιο.

Τα τελευταία χρόνια η πολιτεία επέλεξε την Τράπεζα της Ελλάδος ως εποπτική αρχή της ασφαλιστικής αγοράς και αυτό σημαίνει ότι από εδώ και στο εξής η αξιοπιστία του κλάδου είναι διασφαλισμένη» υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης κ. Μιχάλης Ζορπίδης.

Από την πλευρά του ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών Γιάννης Χατζηθεοδοσίου εστίασε στα προβλήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, όπως τα ληξιπρόθεσμα δάνεια, η βαριά φορολογία, η έλλειψη ρευστότητας και γνωστοποίησε ότι τόσο τα Επιμελητήρια όσο και η ΕΑΔΕ είναι αποφασισμένοι να καταφύγουν στα δικαστήρια σε περίπτωση που συνεχίσουν να περιλαμβάνονται καταχρηστικοί όροι στις συμβάσεις κάποιων ασφαλιστικών εταιρειών.

Εκπροσωπώντας το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Πειραιά, ο κ. Κωνσταντίνος Μαρκουλιδάκης αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στις σχέσεις ασφαλιστικών εταιρειών και διαμεσολαβούντων και στους καταχρηστικούς όρους των συμβάσεων.Ο κ.Μαρκουλιδάκης εξέφρασε την πεποίθηση πως η εφαρμογή του Solvency II δε θα ξεκαθαρίσει το τοπίο μόνο για τις ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά και για τη διαμεσολάβηση.

Ο κ. Κ. Μπερτσιάς

Ο κ. Σπ. Μαυρόγαλος

Ο κ. Δ. Ζορμπάς

Ο κ. Ι. Βοτσαρίδης

Ο κ. Κ. Γιαννιώτης

Ο κ. Κάρ. Σαΐας

1. Στο βήμα ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου και το πάνελ της εκδήλωσης, 2. Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, 3. Ο κ.Κωστής Σπύρου με τον κ. Κώστα Γιαννιώτη, 4. Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου με τον κ.Ευάγγελο Σπύρου, 5. Ο κ. Κωνσταντίνος Μαρκουλιδάκης, 6. Η κ΄Ελενα Τοπάλη, 7. Ο κ.Ευάγγελος Σπύρου με την κ. Αγγελική Νταλιάνη, 8. Ο κ.Μιχάλης Ζορπίδης, 9. Οι συμμετέχοντες στην εκδήλωση

2

3

4

5

6

7

8

9

ΣΕΜΑ
ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Συμφωνία με τις ασφαλιστικές για τις συμβάσεις

Συνεχίζονται θετικά οι διαπραγματεύσεις του ΣΕΜΑ με συνεργαζόμενες ασφαλιστικές εταιρείες για την οριστικοποίηση των συμβάσεων συνεργασίας των μελών του ΣΕΜΑ, βάσει του σχεδίου Πρότυπης Σύμβασης το οποίο κατάρτισε ο Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων. Ήδη υπεγράφησαν συμβάσεις με την Generali και την Interamerican και, όπως τονίζει ο Σύνδεσμος, ανάλογες διαπραγματεύσεις ολοκληρώνονται και με άλλες ασφαλιστικές εταιρείες, στοχεύοντας σε ανάλογες συμφωνίες, ώστε στον ταχύτερο δυνατό χρόνο να ολοκληρωθεί επιτυχώς ο κύκλος των διαβουλεύσεων για το σύνολο της αγοράς και να αναβαθμιστεί πλήρως το επίπεδο συνεργασιών για τα μέλη του ΣΕΜΑ. Η πρώτη συμφωνία που επιτεύχθηκε ήταν με την Generali και όπως τονίζεται, είναι απόλυτα προσαρμοσμένη στο νέο θεσμικό πλαίσιο και κυρίως στις απαιτήσεις που προέκυψαν από τις νομοθετικές διατάξεις των Πράξεων 30 & 31 της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τραπέζης της Ελλάδος. Σημειώνεται ότι τα μέλη του ΣΕΜΑ έχουν το τελευταίο διάστημα επισημάνει με σχετικά έγγραφα στους εκπροσώπους διοίκησης και εμπορικής διεύθυνσης των ασφαλιστικών εταιρειών, την αναγκαιότητα αντικατάστασης των παλαιών συμβάσεων, ζητώντας οι νέες συμφωνίες να βασιστούν σε μεγάλο βαθμό στο προτεινόμενο Σχέδιο Σύμβασης του Συνδέσμου.

GENERALI

Ξεκάθαρες σχέσεις συνεργασίας

ΥΠΕΓΡΑΨΕ Η Generali Hellas - μετά από σχετικές διαπραγματεύσεις και τις αναγκαίες προσαρμογές στο σχέδιο Σύμβασης που κατάρτισε ο Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (Σ.Ε.Μ.Α.) για λογαριασμό των μελών του - την πρότυπη σύμβαση με τους μεσίτες ασφαλίσεων του δικτύου της ανοίγοντας έναν νέο κύκλο συνεργειών, που προβλέπει ξεκάθαρες σχέσεις συνεργασίας και υπόσχεται μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης. Η πρόταση του ΣΕΜΑ στόχο έχει την ομαλή ανανέωση των συμβάσεων μεταξύ των δύο κλάδων, αλλά και την επίλυση τυχόν νομικών ζητημάτων που ανακύπτουν κατά την προσπάθεια προσαρμογής τους στις αλλαγές της νομοθεσίας. Λειτουργεί ως ένα χρηστικό εργαλείο για τις διαβουλεύσεις που λαμβάνουν χώρα την περίοδο αυτή μεταξύ των εταιρειών και αποβλέπει στο πώς ασφαλιστικές και μεσίτες θα οδηγηθούν σε ένα νέο πλαίσιο συνεργασίας, απόλυτα προσαρμοσμένο στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς, αλλά και στις αλλαγές που έχουν επέλθει στο θεσμικό πλαίσιο, επεσήμανε ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, κ. Γιώργος Καραβίας. Από την πλευρά της, η γενική γραμματέας του ΣΕΜΑ, κ. Ευγενία Καφφετζή, τονίζει ότι το νέο Σχέδιο Σύμβασης στόχο έχει να λειτουργήσει ως ένα σύγχρονο εργαλείο που θα βοηθήσει τα εμπλεκόμενα μέρη να οδηγηθούν ταχύτερα σε συμφωνία για τις ανανεώσεις των μεταξύ τους συμβάσεων, δίχως - σε κάθε περίπτωση - να τις δεσμεύει ως προς το αποτέλεσμα των διαβουλεύσεων.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Αναβαθμίζεται το επίπεδο συνεργασίας με τους μεσίτες

ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΜΑΚΡΑ και σε βάθος διαβούλευση με την επιτροπή συμβάσεων του ΣΕΜΑ όπως ανακοινώθηκε, η Interamerican συμφώνησε σε μια τελική σύμβαση ακολουθώντας σε μεγάλο βαθμό το προτεινόμενο σχέδιο σύμβασης του ΣΕΜΑ, που ως κείμενο είναι απόλυτα προσαρμοσμένο στο νέο θεσμικό πλαίσιο και κυρίως στις απαιτήσεις που προέκυψαν από τις νομοθετικές διατάξεις των Πράξεων 30 & 31 της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τραπέζης της Ελλάδος. Με την συμφωνία αυτή αναβαθμίζεται το επίπεδο συνεργασίας της Interamerican με τους μεσίτες ασφαλίσεων, εξασφαλίζοντας μεγαλύτερη διαφάνεια στις μεταξύ τους συναλλακτικές σχέσεις, ταχύτερες αποδόσεις ασφαλίστρων και καλύτερη εξυπηρέτηση προς τον ασφαλισμένο. Όπως δηλώνει η Επιτροπή Συμβάσεων του ΣΕΜΑ, το Πρότυπο Σχέδιο Σύμβασης λειτουργεί ως ένα χρηστικό εργαλείο για τις συμβατικές συνεργασίες μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και των μεσιτών ασφαλίσεων – μελών του ΣΕΜΑ, για το οποίο έχει ληφθεί υπόψη κάθε αλλαγή στην ισχύουσα νομοθεσία, ενώ απαντά σε όλες τις προκλήσεις όπως αυτές διαμορφώνονται από τις τελευταίες εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά. Είναι σημαντικό να τονιστεί ότι το Πρότυπο Σχέδιο Σύμβασης μπορεί να αποτελέσει μια πολύ καλή βάση διαπραγμάτευσης των δύο μερών, δίχως σε κάθε περίπτωση να τα δεσμεύει ως προς το τελικό αποτέλεσμα, αλλά και το περιεχόμενο της επιδιωκόμενης συμφωνίας, τονίζει ακόμη ο ΣΕΜΑ.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise Group
Ελβετία

Basler Lebensversicherungs-AG
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

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΦΛΟΚΑΣ

Ο manager να είναι **ο ηγέτης** της αγοράς

Αισιόδοξος για το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς -το οποίο μάλιστα προβλέπει ότι θα είναι λαμπρό-εμφανίζεται σε συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο Agency Manager της International Life κ. Κωνσταντίνος Φλόκας. Περιγράφει τον τρόπο δουλειάς του, σημειώνοντας ότι ξοδεύει πολλή ώρα με τους συνεργάτες του με σκοπό να δημιουργηθεί τελικά ένας συμπαγής πυρήνας με κοινές αξίες και δυναμική. Γνωστοποιεί ακόμη ότι η ορθή στρατολόγηση βοήθησε να περιλάβει στο χαρτοφυλάκιο του «μεγάλους» πελάτες και διαμηνύει ότι ο manager θα πρέπει να είναι ο ηγέτης, που με γνώση της αγοράς και εμπειρία αποφασίζει άφοβα και έγκαιρα, αναλαμβάνει την ευθύνη για τις πράξεις του ίδιου και των συνεργατών του.

Συνέντευξη στον
ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ

Πριν από μερικούς μήνες προσθέσατε μία ακόμη παγκόσμια διάκριση στο «βιογραφικό σας». Στο ετήσιο Συνέδριο της GAMA International Lamp Conference τιμηθήκατε με την διάκριση First in Class Award, την ανώτατη διάκριση που μπορεί να λάβει ένας manager. Ποιες εμπειρίες αποκομίσατε από την όλη διαδικασία και τι σημαίνει η βράβευση από αυτόν τον διεθνή οργανισμό;

Αρχικά σας ευχαριστώ θερμά για το βήμα που μου προσφέρετε και την ευκαιρία να εκθέσω τις απόψεις μου στο κοινό σας. Ως προς τη βράβευση της GAMA στο πρόσωπό μου σημαίνει όντως πολλά αφού συνυπολογίζει και προκύπτει σωρευτικά από α) τις πρωτοετείς προμήθειες συνεργατών με βάση τις νέες εργασίες, β) τη συνολική απόδοση του γραφείου, γ) την προσφορά εντός της εταιρίας, δ) τις διαχρονικές διακρίσεις και ε) τη δραστηριότητα της στρατολόγησης.

Αντιλαμβάνεστε ότι πρόκειται για πολυεπίπεδη επιτυχία, υπεράνω ενδεχομένως όλων των προηγούμενων, καθώς λειτουργεί ως παράδειγμα προς μίμηση και παράγοντας σταθερότητας για τους συνεργάτες του γραφείου, παλιούς και νέους, αλλά και ως μοχλός πίεσης και κίνητρο προς τη βελτιστοποίηση της υπηρεσίας που παρέχουμε. Αναμφισβήτητα, όπως σε όλες τις ομάδες εργασίας με μετρήσιμα αποτελέσματα, κρατώντας τους συνεργάτες σε άμεση επαφή με την απόλυτη κορυφή, τα μέλη της δεν εφησυχάζουν και τους δημιουργείται ένα εσωτερικό αίσθημα ευθύνης. Και βέβαια, σε προσωπικό επίπεδο, η προσωπική ικανοποίηση είναι δεδομένη, μετά από μία ακόμη πρωτιά που έρχεται να προστεθεί, θα μου επιτρέψετε, στις πρώτες θέσεις που κατέκτησα σε όλες τις βαθμίδες που διετέλεσα έως τώρα στην πορεία 8 ετών.

Οι εμπειρίες, τέλος, ενός τέτοιου conference, είναι τόσο ποιοτικές και χρήσιμες, που με την επιστροφή μου στο γραφείο θεσμοθετούνται ως εσωτερικές του διαδικασίες.

Πώς δουλεύει ένας manager για να έχει ικανοποιητικά αποτελέσματα για το γραφείο του, αλλά και τον εαυτό του;

Αρχικά αποφασίζει πως θα ξοδέψει πολύ χρόνο. Προσωπικά, ξοδεύω στο γραφείο και σε ό,τι άλλο αφορά την εργασιακή δραστηριότητα περίπου 14-15 ώρες ημερησίως. Ως προς την ανάπτυξη του γραφείου, προσπαθώ να στρατολογώ νέους ανθρώπους, με επιτυχίες στο παρελθόν, ικανοποιητική κατάρτιση και σπουδές, διάθεση για ανταγωνισμό, φιλοδοξία για εξέλιξη και αέρα νικητή. Επενδύω και σε αυτούς σημαντικό μέρος από τον προσωπικό μου χρόνο, διοργανώνω εβδομαδιαίες συναντήσεις, τα επονομαζόμενα και meetings επίλεκτων, αλλά και agency meetings δίνοντάς τους την ευκαιρία να ανταλλάζουν μαζί μου και μεταξύ τους σκέψεις και εμπειρίες. Με τους ίδιους παρευρίσκομαι σε από κοινού συναντήσεις με μεσαίους και μεγάλους πελάτες, προωθώντας το on the job training, αλλά, κυρίως, προσπαθώντας να κλείνω για λογαριασμό τους σημαντικά deals που θα τους

Δημιουργώ εν τέλει ένα profile ασφαλιστή το οποίο το ονομάζω Corporate Agent που το EGO του δεν του επιτρέπει να χάνει, λειτουργεί πελατοκεντρικά και παρουσιάζει λύσεις στους πελάτες του (tailor made) κομμένες και ραμμένες στα μέτρα τους μέσω tablet solution

στιγματίσουν θετικά, θα τους αμείψουν και θα τους ενθαρρύνουν. Πριν από όλα αυτά, όμως, και προκειμένου να έρθει το επιθυμητό αποτέλεσμα, προσπαθώ να γνωρίζω τους συνεργάτες μου πραγματικά και ουσιαστικά. Αν δεν τους έχω επιλέξει και στρατολογήσει ο ίδιος, ως συνήθως, θα πρέπει να έχουν επιλεγεί μέσα από το σύστημα που έχω δημιουργήσει και από συνεργάτες που έχουν αντιληφθεί επακριβώς ποια minimum χαρακτηριστικά αναζητούμε. Έτσι μόνο θα καταστεί δυνατό στη συνέχεια να τους μεταδώσουμε το όραμα και την κουλτούρα μας, τη διαφορετικότητα από τον ανταγωνισμό, και την πίστη στην ιδιωτική ασφάλιση. Ξοδεύω, γενικά, πολλή ώρα με τους συνεργάτες μου, στη δουλειά και εκτός, με σκοπό να δημιουργηθεί τελικά ένας συμπαγής πυρήνας με κοινές αξίες και δυναμική, που τελικά θα φέρει την ανάπτυξη στο γραφείο, στους ίδιους και τις οικογένειές τους. Και στο σημείο αυτό, σημειώστε ότι ο manager οφείλει να επιδεικνύει, και εμπράκτως, το ενδιαφέρον του για τις οικογένειες των συνεργατών του. Δεν επιτρέπεται να τον αντιμετωπίζει στυγνά και ως μηχανή παραγωγής ασφαλίστρων αδιαφορώντας για τους προβληματισμούς για το επάγγελμα ή την προσωπική του ζωή, στο βαθμό, φυσικά, που δέχεται να τους μοιραστεί με τον manager. Τέλος, μεγάλη σημασία έχει η συνεχής εκπαίδευση όλων των μελών της ιεραρχίας και η συμμετοχή τους στα συνέδρια. Προσωπικά έχω παραστεί σε 10 παγκόσμια συνέδρια GAMA και MDRT, αποκομίζοντας έτσι, εκπαίδευση υψηλού επιπέδου, εμπειρία, ιδέες και πρακτικές που πλέον ακούσια μεταδίδω στους συνεργάτες μου. Χαρακτηριστικά, στο MDRT της Φιλαδέλφεια των ΗΠΑ πριν 2 χρόνια, κάποιος συνεργάτης που συμμετείχε για πρώτη φορά, διαπίστωσε ότι πολλά από όσα έβλεπε, αποτελούσαν μέρος της καθημερινότητάς του στο γραφείο μας.

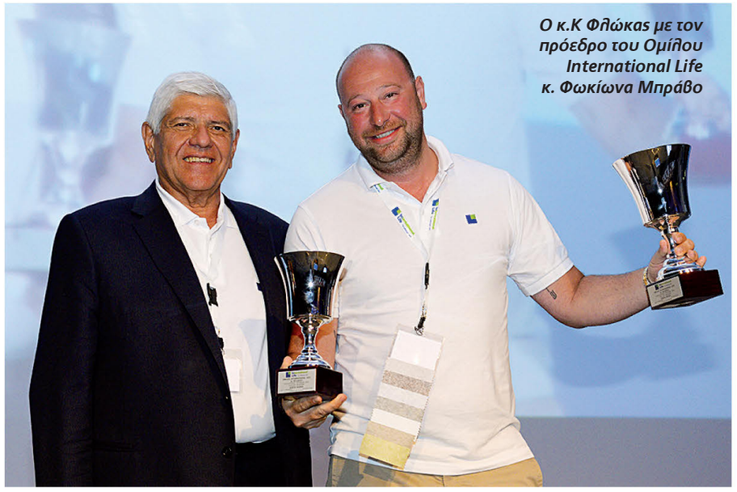
Συνοψίζοντας, ο manager θα πρέπει να είναι ο ηγέτης, που με γνώση της αγοράς και εμπειρία αποφασίζει άφοβα και έγκαιρα, αναλαμβάνει την ευθύνη για τις πράξεις του ίδιου και των συνεργατών του, τους οποίους έχει φροντίσει να επιλέξει ορθολογικά, εκπαιδεύσει άρτια και εντάξει αρμονικά στην

ομάδα που με τη σειρά της έχει δομημένη αυστηρή ιεραρχία. Αυτή, σύμφωνα με την άποψή μου ξεκινά από τους frontline managers που συνδυάζουν τα χαρακτηριστικά των κορυφαίων πωλητών και διαχειριστών προβλημάτων και εμπνέουν πίστη και σιγουριά στους νεώτερους και φτάνει στους unit managers και τους ασφαλιστικούς συμβούλους.

Δημιουργώ εν τέλει ένα profile ασφαλιστή το οποίο το ονομάζω Corporate Agent (είναι δική μου ονομασία) που το EGO του δεν του επιτρέπει να χάνει, λειτουργεί πελατοκεντρικά και παρουσιάζει λύσεις στους πελάτες του (tailor made) κομμένες και ραμμένες στα μέτρα τους μέσω tablet solution. Ταυτόχρονα αναπτύσσει κουλτούρα υψηλής δυναμικής και μπορεί να σταθεί απέναντι σε μεγάλους πελάτες. Αυτή η νέα γενιά F/T Corporate Agents θα εκπροσωπήσουν στο πρόσωπο τους τόσο το όραμα μου αλλά και στην εικόνα της International Life.

Κύριε Φλόκα έχετε ανεβάσει ψηλά τον πήχη και εστιάζετε σε ισχυρούς «πελάτες». Ποιά είναι η στρατηγική που ακολουθείτε για την προσέγγισή τους και τι τους προσφέρετε έναντι του ανταγωνισμού;

Ανέκαθεν με ενδιέφερε η προσέγγιση και εξυπηρέτηση των μεγάλων πελατών. Από τα πρώτα κιόλας βήματα στο χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας, θεωρούσα ότι οι συνεργασίες με τους «μεγάλους» χαρακτηρίζουν τους μεγάλους ασφαλιστές που με τη σειρά τους χαρακτηρίζονται από μεγάλες και έξυπνες παραγωγές. Πράγματι, κατορθώσαμε να περιλάβουμε στο χαρτοφυλάκιό μας πλήθος επιχειρηματιών, εφοπλιστών, πολιτικών προσώπων από όλους τους χώρους και τις δομές του δημόσιου βίου, καθώς και πολλούς «επώνυμους» πελάτες, διακεκριμένους επαγγελματικά, όπως γιατρούς και δικηγόρους, αλλά και προερχόμενους από τη show-biz. Η επιτυχία αυτή οφείλεται αρχικά στην ορθή στρατολόγηση. Διαθέτουμε, δηλαδή, τους κατάλληλους ανθρώπους για να απευθυνθούν σε ένα τέτοιο target-group. Δημιουργήθηκε έτσι ένα κλειστό club συνεργατών που εστιάζει



Ο κ.Κ Φλώκας με τον πρόεδρο του Ομίλου International Life κ. Φωκίωνα Μπράβο

στην ανάπτυξη των συνεργασιών μαζί τους και, είτε τους γνωρίζει ήδη από προηγούμενη εμπειρία, απολαμβάνοντας την εμπιστοσύνη στον επαγγελματισμό και τις ιδιότητές τους, είτε έτυχε να κινείται στους ίδιους κύκλους. Μοιραία, οι μεγάλοι και επώνυμοι πελάτες, εξακριβώνοντας τον τρόπο που δουλεύουμε, μας συστήνουν σε γνωστούς και φίλους, και ούτω καθεξής. Τους «κερδίζουμε» βέβαια, με την απόλυτη εχεμύθεια, την επαγγελματική και ολόπλευρη προσέγγιση των αναγκών τους, χωρίς πρόθεση κολακείας, και χωρίς να υποκύπτουμε σε παράλογες απαιτήσεις που ενδεχομένως λόγω της ισχυρής τους θέσης να έχουν από την ασφαλιστική τους εταιρεία, ενεργώντας με γνώμονα αποκλειστικά την ορθή και δικαιολογημένη ασφάλιση των ίδιων και των δραστηριοτήτων τους. Τα υπόλοιπα έπονται και έρχονται αβίαστα.

Ένα άλλο σημείο αιχμής στον συγκεκριμένο κύκλο είναι η κοινωνική ζωή. Ο ασφαλιστής οφείλει να εμπνέει στους επονομαζόμενους μεγάλους πελάτες την πεποίθηση ότι δεν τους «ζηλεύει» και αυτό το επιτυγχάνει μέσω της εικόνας του, από το ευπρεπές και απόλυτα business ντύσιμο, μέχρι το αυτοκίνητο και το εστιατόριο που επιλέγει.

Σε σχέση με τον ανταγωνισμό διαφοροποιούμαστε όχι μόνο μέσω της υψηλής εκπαίδευσης που μας παρέχει η International Life μέσω του MDRT, της LIMRA αλλά και της GAMA και την υψηλή τεχνολογία που εμπλουτίζει την καθημερινή μας δουλειά μέσω της πλατφόρμας που διαθέτουν όλοι οι συνεργάτες το "ONE and ONLY" και μέσω του Tablet Solution που μπορούμε να δώσουμε άμεσες και strictly business προτάσεις στους πελάτες μας μέσω ipad για την υγεία τους και να επιλέξουν οι ίδιοι το ύψος της κάλυψης τους μέσω ενός νέου νοσοκομειακού προγράμματος που σχεδίασε ο κ. Φουρλής και η ομάδα του, αλλά και να ανακαλύψουμε γρήγορα, μέσω συγκεκριμένων ερωτήσεων, το επενδυτικό profile των πελατών, δίνοντας τους μια ολοκληρωμένη και γρήγορη μελέτη.

Δώστε μας τα χαρακτηριστικά ενός απαιτητικού πελάτη.

Θα τολμούσα να πω πως δεν υπάρχει πια μη απαιτητικός πελάτης... Με την οικονομική κρίση να έχει πλήξει όλα τα κοινωνικά στρώματα και τη δυσανάλογη προσαρμογή των ασφαλίστρων, καλούμαστε πλέον να παράσχουμε άριστη ποιοτικά υπηρεσία σε όλους ανεξαρτήτως τους πελάτες μας, διότι, οι περισσότεροι είναι πρόθυμοι να αναθεωρήσουν τη συνεργασία με μοναδικό γνώμονα την τιμή. Αυτό και μόνο καθιστά όλους τους πελάτες μας απαιτητικούς. Φυσικά, υπάρχουν και εκείνοι που πάντα ήταν και θα είναι περισσότερο απαιτητικοί, καθώς και εκείνοι που αγγίζουν τα όρια της ιδιοτροπίας. Σας αναφέρω ενδεικτικά, πελάτες που επιδιώκουν συναντήσεις πολύ αργά το

βράδυ, ή την ώρα της γυμναστικής τους, ελλείψει άλλης ελεύθερης ώρας, εκείνους που κρίνουν σκόπιμο τον σωματικό έλεγχο του ασφαλιστή ή απαιτούν τα κινητά τηλέφωνα να απενεργοποιούνται για λόγους ασφάλειας των δεδομένων, αλλά και πιο ήπια περιστατικά, πελατών που θεωρούν ότι έχουν ελλειπή πληροφόρηση εάν διαβάσουν για κάποιο νέο ασφαλιστικό προϊόν πριν λάβουν ανάλογη ενημέρωση από τον ασφαλιστή τους. Σε κάθε περίπτωση, απομονώνοντας τα ακραία αυτά παραδείγματα, με επαγγελματισμό, γνώση και σωστή επαφή με τον πελάτη, συνήθως καλύπτονται οι ανάγκες και οι απαιτήσεις του ίδιου αλλά και ενδεχομένως των συμβούλων και του περιβάλλοντος που τον επηρεάζει.

Πού κινήθηκε η παραγωγή σας το 2013 και αν έχετε στοιχεία από το 2014.

Το 2013, την πρώτη μας χρονιά ως γραφείο, παραδώσαμε 670.000 ευρώ συμβόλαια ζωής με πραγματικές μετρήσεις, χωρίς να υπολογίζουμε ασφάλιστρα εφάπαξ ή εκτάκτων καταβολών, παρά μόνο συμβολαίων με χαρακτήρα τακτικών καταβολών. Θεωρώ ότι ήταν μια καλή αρχή, δεδομένου ότι στα μέσα Νοεμβρίου αγγίξαμε τις 800.000 ευρώ παραδόσεις ζωής. Στο τέλος του χρόνου υπολογίζουμε να κλείσουμε λίγο λιγότερο από 1.000.000 ευρώ.

Στο κομμάτι των γενικών ασφαλίσεων, το 2013, παραδώσαμε σχεδόν 1.100.000 ευρώ συμβόλαια γενικών κλάδων. Όσον αφορά το 2014 η εταιρία αποφάσισε να κάνει στροφή στο καθαρό Agency και να απομακρυνθούν οι πράκτορες από το agency system. Παρόλο που ήταν μια σκληρή απόφαση, και χωρίς διάθεση κριτικής, θεωρώ ότι οι πράκτορες διαθέτουν μια ειδική κουλτούρα, η οποία μάλλον δεν συνάδει με εκείνη του Agency system. Στόχος μας είναι να δημιουργήσουμε ασφαλιστικούς συμβούλους με πελατοκεντρική κουλτούρα, και να υποστηρίζουμε όλες τις ασφαλιστικές τους ανάγκες. Οι παραδόσεις γενικών ασφαλίσεων μέχρι στιγμής έχουν φτάσει τις 800.000 ευρώ και έως το τέλος του χρόνου πιστεύω ότι θα φτάσουν λίγο λιγότερο των 900.000 ευρώ παραδόσεις συμβολαίων γενικών κλάδων. Σε άθροισμα, η νέα παραγωγή για το 2014 θα κυμανθεί κοντά στο 1.900.000 ευρώ για όλους τους κλάδους. Αυτό αποδεικνύει ότι οι πελάτες, μας εμπιστεύονται, δημιουργούμε ένα νέο μοντέλο προσέγγισης αλλά και εξυπηρέτησης πελατών, με εξειδίκευση στο κομμάτι του corporate ενώ παράλληλα ως κύρια βάση παραμένει το retail.

Δημιουργούμε το δικό μας Brand βασιζόμενο σε ένα Business Agency System.

Τι θα συμβουλεύατε ένα νέο παιδί που θέλει να ξεκινήσει τώρα καριέρα στην ασφαλιστική αγορά ;

Θα το συμβούλευα να ενταχθεί στο Agency System, την πηγή της πληροφορίας, της εκπαίδευσης και της εξέλιξης, να κλείσει τα αυτιά του στις Σειρήνες των καιρών που μαζικά και σκόπιμα αποθαρρύνουν τους ανθρώπους για νέα ξεκινήματα και σκοτώνουν την επιχειρηματικότητα και τη δημιουργική σκέψη, να κλείσει την τηλεόραση, να επενδύσει στον εαυτό του και τις δυνάμεις του, και εκμεταλλευόμενος τη γνώση που θα τον περιστοιχίζει, να συναντά καθημερινά πολύ κόσμο και να επικοινωνεί την ανάγκη της ιδιωτικής ασφάλισης. Να δουλεύει στην κατεύθυνση των αναγκών του πελάτη και όχι του ίδιου, να τον ακούει και να τον καταλαβαίνει και να μην κρίνει με βάση τη δική του λογική και τσέπη, αλλά του πελάτη. Να είναι σίγουρος πως ακόμα κι αν χρειαστούν συνθήκες πίεσης, εξαντλητικών ωραρίων, γρήγορης σκέψης και ενστικτώδους αντίδρασης προς επίλυση των προβλημάτων, η επιτυχία και η ανάπτυξη θα έρθει, τόσο για τον ίδιο, όσο και για τους γύρω του. Να μη βιαστεί να αφορίσει το επάγγελμα, αλλά να περιμένει τουλάχιστον 1,5 χρόνο πριν οποιαδήποτε τέτοιου είδους κριτική. Να οραματιστεί τη ζωή που επιθυμεί για τον ίδιο και την οικογένειά του, να την αποτυπώσει σε ένα χαρτί, να το υπογράψει, και εφόσον είναι διατεθειμένος να εργασθεί σύμφωνα με όσα αναφέραμε πιο πάνω, να το φέρει στο γραφείο μου να το υπογράψω κι εγώ.

Να σημειωθεί εδώ, βέβαια, πως παρά τις έντονες πιέσεις που δέχομαι, δεν συνηθίζω να στρατολογώ συνεργάτες του ανταγωνισμού και ειδικότερα στελέχη που δεν τους δίνουν την προοπτική εξέλιξης οι διευθυντές τους, αφού ενδεχομένως να φέρουν βιώματα και μεθόδους των παρελθόντων συνεργασιών τους που μπορεί να αποβούν επικίνδυνες για την ομάδα μου εάν συνεχίζονταν. Είναι σαφές, λοιπόν, ότι τα ως άνω αφορούν είτε νέους ασφαλιστές, είτε εμπειρότερους πλην, όμως, πρόθυμους να ενταχθούν δημιουργικά στην καλοκουρδισμένη μηχανή μας, προσδίδοντας μόνο τα παραγωγικά και θετικά στοιχεία τους.

Από το δικό σας ξεκίνημα στην ασφαλιστική αγορά τι θυμάστε και τι

Θα θέλετε να ξεχάσετε ;

Για να τελειώνουμε γρήγορα με αυτό που θέλω να ξεχάσω είναι, βέβαια, ότι, αν και νεοεισελθείς ασφαλιστής στις 15/10/2006, έχασα το διαγωνισμό πωλήσεων για το μικρό ταξίδι της εταιρείας εκείνη τη χρονιά, για μόλις 150 ευρώ παραγωγή...

Στον αντίποδα, είναι τόσα πολλά αυτά που με ενέπνευσαν και συνεχίζουν να με εμπνέουν, αλλά, κυρίως, είναι η υπερπήδηση των εμποδίων σε κάθε φάση της ανέλιξής μου: αρχικά ως πρωτάρης, αφελώς δεν έδινα βάση στην εκπαίδευση και με ενδιέφερε μόνο η τριβή με τους πελάτες, το deal, και τελικά η αμοιβή μου. Και σας πληροφορώ ότι χρειάστηκε μεγάλη εσωτερική πάλη για να ισορροπήσω και να διαχειριστώ το άγχος της μηνιαίας αμοιβής, της ετήσιας ανανέωσης του συμβολαίου και της δουλειάς που "στράβωσε" και που αισθανόμουν ότι με γύριζε ένα βήμα πίσω. Στη συνέχεια, ως unit manager, με την ευθύνη να μεταδώσω σωστά τις διαδικασίες που θα διευκόλυναν και θα εξασφάλιζαν τις αμοιβές των ασφαλιστών μου, επίσης, κλήθηκα να διαχειριστώ αυτό το άγχος, καθώς ακόμα και τις μεταξύ τους αντεγκλήσεις για το ποιον θα συνοδεύσω στη συνάντηση με τον πελάτη τους. Και τέλος, ως agency manager, εκεί που δεν είχα πλέον ούτε ομόβαθμο συνάδελφο να ανταγωνισθώ, να συγκριθώ και να μοιράσω τους προβληματισμούς μου, ούτε και την εγγύηση του Κλέαρχου (Πεφάνιου) με τον οποίο είχα συνηθίσει να συνεργάζομαι, χρειάστηκε, εκ νέου, να ορθοποδήσω και να αναλάβω με δυναμική το πόστο που μου εμπιστεύθηκε η διοίκηση.

Πώς βλέπετε το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς;

Ενδεχομένως να ακουστεί παράξενο, όμως το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς θεωρώ ότι είναι λαμπρό. Ζούμε σε μια χώρα όπου οι ασφαλιστικές εργασίες αποτυπώνονται σε ένα πολύ μικρό ποσοστό του συνόλου των υπηρεσιών. Ήρθε, συνεπώς, το πλήρωμα του χρόνου για τον Έλληνα καταναλωτή να μάς εμπιστευτεί την υγεία, τη συνταξιοδότηση και την περιουσία του. Το μέλλον άλλωστε ανήκει σε αυτούς που μπορούν να αφομοιώσουν τις αλλαγές έγκαιρα, αν όχι πριν ακόμα επέλθουν, να προσαρμοσθούν στα νέα δεδομένα της αγοράς άμεσα και να δημιουργήσουν καινοτόμες δομές ώστε να παγιωθούν και να πάρουν σοβαρό μερίδιο αγοράς. Στόχος μου είναι να εξελίξω τα γραφεία μου ανάλογα με τις ανάγκες της αγοράς, να προωθήσουμε τις κατάλληλες υπηρεσίες, βασιζόμενοι στη σωστή ανάλυση αναγκών. Αυτό μπορεί να γίνει μέσω Full time έμπειρων ασφαλιστικών συμβούλων, με επαρκή γνώση, όρεξη για δουλειά και όραμα.

"Το μέλλον ανήκει σε αυτούς που μπορούν να αφομοιώσουν τις αλλαγές έγκαιρα, αν όχι πριν ακόμα επέλθουν, να προσαρμοσθούν στα νέα δεδομένα της αγοράς άμεσα και να δημιουργήσουν καινοτόμες δομές ώστε να παγιωθούν και να πάρουν σοβαρό μερίδιο αγοράς

Πιστεύω ακράδαντα ότι οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εργασίες θα απογειωθούν την ερχόμενη πενταετία, δεδομένου ότι αλλάζει η φιλοσοφία των πολιτών αλλά και των εταιριών.

Είμαι υπερήφανος που πρεσβεύω το Agency της International Life, δεδομένου ότι η εταιρία έχει ένα σοβαρότατο business plan μέχρι το 2020, έτσι ώστε να έχουμε το καλύτερο Agency system της χώρας.

Αποδεχόμενος το στόχο της εταιρίας μου και στηριζόμενος στην ανάπτυξη των συνεργατών μου με υψηλούς ρυθμούς, θέτω τον πήχη στο να γίνουμε το 1ο γραφείο στην Ελλάδα, μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιριών.

Έχω ένα συγκεκριμένο όραμα για εμένα προσωπικά, την 2η οικογένειά μου, τους συνεργάτες μου αλλά και την εταιρία μου: να τους οδηγήσω στην κορυφή. Τη στιγμή ιδιαίτερα που η Διοίκηση των κ.κ. Μπράβου Ιωάννη και Φωκίωνος αλλά και του Γεν. Διευθυντή κ. Φουρλή, ο οποίος με όλη την υπόλοιπη διοικητική ομάδα έχουν φέρει στην εταιρία τον αέρα της αλλαγής και της ένταξής μας σε τροχιά ανάπτυξης, δημιουργίας και διάκρισης του Ομίλου, δεν μου επιτρέπεται να πράξω διαφορετικά.

Τέλος, μιας και προέρχομαι μέσα από το σύστημα που εγκαθίδρυσε ο κ. Πεφάνιος, ο οποίος με έχει γαλουχήσει όλα αυτά τα χρόνια και με έχει διδάξει αξίες που ο ίδιος πρεσβεύει καθημερινά στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία, του οφείλω να συνεχίσω το έργο που οραματίστηκε και να το οδηγήσω σε ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες. ΝΑΙ

Ποιος είναι ο Κωνσταντίνος Φλόκας

Επαγγελματικές διακρίσεις:
- 6 φορές μέλος του MDRT (1 φορά διάκριση στο Court of the Table)
- 4 φορές μέλος της GAMA (IMA BRONZE 2011-IMA SILVER 2012-2013)
- Ισόβιο μέλος LIMRA
- 4 φορές μέλος της Λέσχης Προέδρου της International Life
- 1 ος Agency Manager Life (2013-2014)
- FIRST IN CLASS 2013 (GAMA)
- FRONTLINE MANAGER AWARD (GAMA 2012)
- 1ος Unit Manager της International Life 2011-2012
- 1ος Unit Manager Πανελλαδικά 2011
- Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Πανελλαδικά 2008-2009-2010
- 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της International Life 2008-2009-2010

Επισκευή & Αντικατάσταση
ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

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

800 11 777 999
από σταθερό χωρίς χρέωση
210 559 3976
2310 798 770
από κινητό
www.glassdrive.gr

ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ:

Τα μέτρα για αξιόπιστες ασφαλιστικές εταιρείες!

Τα μέτρα που έχει λάβει τον τελευταίο χρόνο η Τράπεζα της Ελλάδος ως εποπτική αρχή, για να εξασφαλίσει ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες θα έχουν τα απαραίτητα κεφάλαια και την φερεγγυότητα που απαιτεί η νέα οδηγία Solvency II από τις αρχές του 2016, αναλύονται διεξοδικά στην ενδιάμεση έκθεση τη ΤτΕ για την ελληνική οικονομία, που υποβλήθηκε ήδη στον Πρόεδρο της Βουλής και το Υπουργικό Συμβούλιο. Την περίοδο Ιανουαρίου Ιουνίου 2014, κύριο χαρακτηριστικό της ασφαλιστικής αγοράς ήταν η συνολική μείωση της παραγωγής ασφαλίστρων, για τέταρτη συνεχή χρονιά τονίζεται στην έκθεση, ωστόσο «στέκεται» στην παραγωγή ασφαλίστρων στις ασφαλίσεις Ζωής. Ειδικότερα όπως αναφέρει η έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος στο τέλος Σεπτεμβρίου 2014, στην ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα δραστηριοποιούνταν εξήντα οκτώ (68) ασφαλιστικές επιχειρήσεις με καθεστώς εγκατάστασης, με συνολικό ενεργητικό ύψους 15,7 δισεκ. ευρώ. Σε όρους παραγωγής ασφαλίστρων, το μερίδιο αγοράς των ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανήλθε σε 94,2%, του οποίου το 45,03% αφορά θυγατρικές ευρωπαϊκών ομίλων, και το μερίδιο των υποκαταστημάτων κρατών μελών της ΕΕ και τρίτων χωρών σε 5,8%.

Όσον αφορά το βαθμό συγκέντρωσης ως προς την παραγωγή ασφαλίστρων, οι 5 και10 μεγαλύτερες επιχειρήσεις στις ασφαλίσεις ζωής κατέχουν το 78,5% και 92,2% της συγκεκριμένης αγοράς και οι 5 και 10 μεγαλύτερες επιχειρήσεις στις ασφαλίσεις κατά ζημιών το38,8% και 58,8% αντίστοιχα. Την περίοδο Ιανουαρίου Ιουνίου 2014, κύριο χαρακτηριστικό της ασφαλιστικής αγοράς ήταν η συνολική μείωση της παραγωγής ασφαλίστρων, για τέταρτη συνεχή χρονιά.

Ωστόσο, όπως αναφέρεται στην έκθεση, σε αντίθεση με την εξέλιξη της παραγωγής του κλάδου ζημιών, η παραγωγή στις ασφαλίσεις ζωής άρχισε να ανακάμπτει, παρουσιάζοντας θετικό ρυθμό μεταβολής. Τα συνολικά έσοδα από ασφάλιστρα σημείωσαν υποχώρηση κατά 3,4% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2013, προερχόμενη κυρίως από την κατά 10,53% πτώση των ασφαλίστρων από ασφαλίσεις ζημιών, η οποία αντισταθμίστηκε εν μέρει από την κατά 7,71% άνοδο των ασφαλίστρων από ασφαλίσεις ζωής.

Το σύνολο διαμορφώθηκε σε 2,05 δισεκ. ευρώ (Ιαν-Ιούν. 2013: 2,12 δισεκ. ευρώ), εκ των οποίων το 39,1% προήλθε από ασφαλίσεις ζωής και το 60,9% από ασφαλίσεις κατά ζημιών. Το σύνολο των τεχνικών αποθεμάτων των εποπτευόμενων από την Τράπεζα της Ελλάδος ασφαλιστικών επιχειρήσεων αυξήθηκε και διαμορφώθηκε σε 11,9 δισεκ. ευρώ (Ιαν.Ιούν.2013: 11,7 δισεκ. ευρώ).

Σημειώνεται ακόμη ότι από την αρχή της περιόδου Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου 2014 η Τράπεζα της Ελλάδος επικεντρώθηκε στη διαπίστωση της εφαρμογής των νέων κανονιστικών Πράξεων Εκτελεστικής Επιτροπής 30 και 31/30.9.2013 που τέθηκαν σε ισχύ την 1.1.2014. Προς το σκοπό αυτό, εντάθηκαν οι έλεγχοι τόσο στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις όσο και στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και, όπου παρατηρήθηκαν αποκλίσεις από το ισχύον κανονιστικό πλαίσιο, έγιναν συστάσεις προσαρμογής. Στο πλαίσιο της προετοιμασίας για το νέο εποπτικό καθεστώς της "Φερεγγυότητας ΙΙ" ("Solvency II") από την 1.1.2016 η ευρωπαϊκή εποπτική αρχή EIOPA έθεσε σε ισχύ από1.1.2014 τα Ενδιάμεσα Μέτρα Εφαρμογής (Interim Guidelines) τα οποία καλύπτουν τις ποσοτικές (Πυλώνας Ι) και τις ποιοτικές απαιτήσεις (Πυλώνας ΙΙ) που εισάγει το νέο θεσμικό πλαίσιο, καθώς και τα θέματα διαμόρφωσης των εποπτικών αναφορών και της ενημέρωσης του κοινού (Πυλώνας ΙΙΙ).

Για την προετοιμασία κάλυψης των ποσοτικών απαιτήσεων του Πυλώνα Ι, η Τράπεζα της Ελλάδος διεξήγαγε, σε συνεργασία με την EIOPA, άσκηση αντοχής σε ακραίες καταστάσεις (stress test), στην οποία συμμετείχε το σύνολο της αγοράς. Η άσκηση περιλάμβανε δύο μέρη, το βασικό σενάριο (core module)και το σενάριο χαμηλών επιτοκίων (lowyield module), με σκοπό την εκτίμηση των επιπτώσεων στα οικονομικά μεγέθη και τις κεφαλαιακές ανάγκες των ασφαλιστικών εταιριών.

Σύμφωνα με κριτήρια που έθεσε η EIOPA, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις χωρίστηκαν από την Τράπεζα της Ελλάδος σε δύο ομάδες. Στην πρώτη συμμετείχαν δώδεκα ασφαλιστικές επιχειρήσεις, των οποίων τα αποτελέσματα διαβιβάστηκαν στην EIOPA, και στη δεύτερη συμμετείχαν όλες οι υπόλοιπες. Τα αποτελέσματα της άσκησης θα ανακοινωθούν σε ευρωπαϊκό επίπεδο από την EIOPA μέχρι το τέλος του έτους. Για την προετοιμασία της κάλυψης των ποιοτικών απαιτήσεων του Πυλώνα ΙΙ, πραγματοποιήθηκε σειρά συναντήσεων με τις διοικήσεις και στελέχη όλων σχεδόν των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Στόχος ήταν η ενημέρωση για τα Ενδιάμεσα Μέτρα Εφαρμογής στα οποία περιγράφεται το υπόδειγμα οργάνωσης της ασφαλιστικής επιχείρησης, με ανάλυση των τεσσάρων βασικών λειτουργιών (αναλογιστική, εσωτερικός έλεγχος, διαχείριση κινδύνων και κανονιστική συμμόρφωση). Επισημάνθηκε επίσης η ανάγκη εντατικοποίησης των προπαρασκευαστικών ενεργειών για τη σταδιακή προσαρμογή των πρακτικών, των μεθόδων και των συστημάτων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για να αντεπεξέλθουν αποτελεσματικά στους νέους κανόνες. Στο πλαίσιο αυτό, η Τράπεζα της Ελλάδος ζήτησε από τις επιχειρήσεις να εκπονήσουν μελέτη αποκλίσεων μεταξύ της υφιστάμενης κατάστασης και της επερχόμενης σε περιβάλλον Φερεγγυότητας ΙΙ (gap analysis). Η μελέτη αυτή αποτελεί βάση για τον εντοπισμό των αναγκών και των απαιτούμενων ενεργειών για τη σύγκλιση και εναρμόνιση των επιχειρήσεων με το νέο ευρωπαϊκό θεσμικό πλαίσιο. Επιπλέον, η Τράπεζα της Ελλάδος ζήτησε τακτικές αναφορές προόδου για θέματα εταιρικής διακυβέρνησης του Πυλώνα ΙΙ, καθώς και δοκιμαστικές υποβολές στοιχείων και αναφορών του Πυλώνα ΙΙΙ.

Συνεχίστηκαν επίσης οι εργασίες των οκτώ Ομάδων Εργασίας που συστάθηκαν το 2012 με πρωτοβουλία της Τράπεζας της Ελλάδος με σκοπό την αναβάθμιση της ποιότητας των στατιστικών στοιχείων των επιχειρήσεων, αλλά και τη δημιουργία κατάλληλων αναλογιστικών μοντέλων αποτίμησης συγκεκριμένων ασφαλιστικών κινδύνων. Το έργο βρίσκεται στην τελική φάση υλοποίησής του, σε συνεργασία με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, και ταχύτερα από όσο είχε αρχικά σχεδιαστεί.

Η ολοκλήρωσή του, με την οριστικοποίηση των σχετικών εκθέσεων, αναμένεται πριν το τέλος του έτους.

Οι ρυθμιστικές παρεμβάσεις της Τράπεζας της Ελλάδος επεκτάθηκαν και στον κλάδο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, με την έκδοση της ΠΕΕ 38/1.4.2014 (ΦΕΚ Β 1340/27.5.2014) "Αναπροσαρμογή των ποσών υποχρεωτικής ασφάλισης επαγγελματικής αστικής ευθύνης των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών" τα οποία προβλέπονται στο άρθρο 4 παρ. 1Α περ. στ') του Π.Δ. 190/2006, καταλήγει η έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος στην αναφορά της στις ασφαλιστικές εταιρίες..

Ο κ. Γιάννης Στουρνάρας

Από την αρχή της περιόδου Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου 2014 η Τράπεζα της Ελλάδος επικεντρώθηκε στη διαπίστωση της εφαρμογής των νέων κανονιστικών Πράξεων Εκτελεστικής Επιτροπής 30 και 31/30.9.2013 που τέθηκαν σε ισχύ την 1.1.2014

Ανάπτυξη 2,5% για το 2015 προβλέπει η Τράπεζα της Ελλάδος

Ρυθμό ανάπτυξης στο 2,5% προβλέπει εν τω μεταξύ για το 2015 η Τράπεζα της Ελλάδος ,στην Ενδιάμεση Έκθεσή της για τη Νομισματική Πολιτική 201. Επιπλέον, όπως τονίζεται αναμένεται να συνεχιστεί η βελτίωση του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών, με την επίτευξη πλεονάσματος περίπου 1,5% του ΑΕΠ το 2014.

Ειδικότερα, προβλέπεται ότι η η οικονομία φέτος θα αυξηθεί με ρυθμό 0,7% και 2,5% το 2015,εκτιμώντας ότι «διαμορφώνονται θετικές προοπτικές», καθώς αναμένονται ενίσχυση της επενδυτικής ζήτησης και περαιτέρω αύξηση της εξαγωγικής δραστηριότητας που, όπως εκτιμάται, θα προσδώσουν μονιμότερα χαρακτηριστικά στην αναπτυξιακή πορεία της οικονομίας. ΝΑΙ

EXECUTIVE COACHING «επενδύοντας» στα στελέχη σας

Γράφει ο **ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ***

Το coaching είναι ένας δυναμικός κλάδος διεθνώς και ανερχόμενος στην Ελλάδα και αυτό που φαίνεται να είναι το διακύβευμα πλέον είναι το να θεμελιωθεί ένα σαφές θεσμικό πλάισιο που να ορίζει τη λειτουργία του. Τα περισσότερα άρθρα που αφορούν το coaching δείχνουν να προσπαθούν να το «πουλήσουν» στην αγορά στην οποία στοχεύουν μέσα από διανοούμενους ορισμούς. Όμως συχνά αυτό που μεταδίδουν είναι μια αίσθηση παντοπωλείου υπηρεσιών από φωτεινούς παντογνώστες οι οποίοι είναι οι κλειδοκράτορες της σοφίας, της παρακίνησης και της αυτοπραγμάτωσης. Η προσέγγιση αυτή αδικεί το coaching και τα όσα πραγματικά μπορεί να προσφέρει στους εργαζομένους, τα στελέχη και τους οργανισμούς.

Το coaching είναι μια συγκεκριμένη εργασία!

Τα στελέχη έχουν καθημερινά να αντιμετωπίσουν ένα δυναμικό και συχνά αντίξοο περιβάλλον. Καλούνται σε λήψη αποφάσεων με αβέβαια δεδομένα, έχουν να επιλέξουν δράσεις βάσει των περιορισμών του budget, να ανακοινώσουν άχαρες αποφάσεις, να εφαρμόσουν downsizing, να μοιράσουν τις περιβόητες 24 ώρες που όλοι έχουμε και ποτέ δεν φτάνουν, να διοικήσουν και να εμπνεύσουν ομάδες και άτομα με διαφορετικό ταμπεραμέντο, αξίες και background και να φροντίσουν το business τους να κινείται σταθερά σε τροχιά εκπλήρωσης στόχων.

Καθημερινά, ένα στέλεχος έχει συχνά να αντιμετωπίσει τις ακόλουθες προκλήσεις οι οποίες μπορούν να δυσκολέψουν την πραγματοποίηση των στόχων:

• Συναισθηματικής φύσεως εντάσεις (συγκρούσεις εντός εργασιακού περιβάλλοντος, δυσκολία ελέγχου του θυμού, άγχος)

• Burn out

• Προβλήματα προσωπικής/οικογενειακής φύσεως ανεξάρτητα με την εργασία τα οποία όμως επηρεάζουν την ποιότητα της εργασίας

• Προβλήματα προσωπικής/οικογενειακής φύσεως που δημιουργούνται από την έλλειψη ισορροπίας ανάμεσα στην επαγγελματική και προσωπική ζωή

• Ανάγκη για ανάπτυξη πιο αποτελεσματικών τρόπων επικοινωνίας (μείωση εντάσεων, παρακίνηση της ομάδας, χτίσιμο δεσμών στην ομάδα, ευελιξία κτλ.)

• Ανάγκη για αποτελεσματική διαχείριση αλλαγών, θετικών, αρνητικών ή ποιοτικής υφής

• Ανάγκη για ανάπτυξη δεξιοτήτων που μέχρι την προαγωγή δεν είχαν χρειαστεί στο ανερχόμενο στέλεχος.

Μια συνεργασία coaching μπορεί να βοηθήσει τον coachee να ανταποκριθεί πιο αποτελεσματικά στις απαιτήσεις του περιβάλλοντος και μάλιστα με έναν ολοκληρωμένο και σφαιρικό τρόπο.

Έχει σκοπό να βοηθήσει τον coachee να αντιλαμβάνεται πιο ευδιάκριτο το τοπίο γύρω του και να μπορεί να εστιάσει στους στόχους του και να αναπτυχθεί όσον για να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις του αντικειμένου του και στο όραμα και τους στόχους του οργανισμού. Οι στόχοι αυτοί μπορούν να αφορούν και την ζωή εκτός εργασίας καθώς εντός και εκτός γραφείου παραμένει ο ίδιος άνθρωπος.

Πώς πραγματοποιείται το coaching;

Το coaching είναι συνεδρίες! Σεμινάρια εμψύχωσης ή εκπαίδευσης μπορούν να προσφέρουν πολλά στους τομείς της επιμόρφωσης, της εμψύχωσης και της παρακίνησης και συχνά ειδικά όταν πρόκειται για βιωματικά σεμινάρια μπορούν να είναι ένα πολύτιμο εργαλείο coaching.

Όμως η ουσία και η καρδιά της διαδικασίας coaching είναι οι ατομικές συνεδρίες.

Αν μιλάμε για μια ολοκληρωμένη προσέγγιση coaching η οποία συμπεριλαμβάνει τόσο την εκμάθηση τεχνικών, την προσωπική ανάπτυξη του στελέχους ώστε να ξεδιπλώσει το πραγματικό του δυναμικό αλλά και την πιο αποτελεσματική διαχείριση έντονων καταστάσεων (stress, burn out, συγκρούσεις, ανταγωνισμός κτλ) τότε ο coach χρειάζεται να έχει σημαντικό background ψυχολογίας και μάλιστα όχι μόνο σε θεωρητικό επίπεδο. Το coaching χρησιμοποιεί τεχνικές που έχουν αναπτυχθεί από την ψυχοθεραπεία και τις εφαρμόζει στην διαδικασία των συνεδριών σε υγιή άτομα με σκοπό την ανάπτυξη των δεξιοτήτων τους και την αξιοποίηση του δυναμικού τους.

Το να εμπνεύσεις κάποιον βάσει της δικής σου εμπειρίας μπορεί να είναι πραγματική αποκάλυψη για το άτομο που δέχεται το mentoring. Και η εκμάθηση τεχνικών επικοινωνίας, στοχοθεσίας και οργάνωσης μπορεί να συμβάλλει σε ποιοτικά και ποσοτικά καλύτερα αποτελέσματα. Αυτό που παραμένει σε εκκρεμότητα είναι το πώς το στέλεχος μπορεί να χτίσει μια πιο λειτουργική νοοτροπία απαλλαγμένη από εμπόδια συναισθηματικής φύσης.

Παραδείγματα για το πώς συναισθηματική ένταση μπορεί να αποπροσανατολίσει την προσπάθεια μας βλέπουμε πολλά στον καθημερινό επαγγελματικό μας βίο, ακόμα και αν συχνά δεν τα αντιλαμβανόμαστε:

• Ένας business unit head αγχώνεται βλέποντας ότι τα 'νούμερα δεν έρχονται'. Το άγχος που αναπτύσσει μπορεί να επηρεάσει την ικανότητά του να διακρίνει τις εναλλακτικές που έχει με αποτέλεσμα να μην κάνει την πιο ενδεδειγμένη επιλογή, να γίνει επιθετικός ή αμυντικός στις επικοινωνίες του, ή να μεταδώσει το άγχος αυτό στην ομάδα του με αποτέλεσμα την αύξηση της έντασης εντός της ομάδας. Για τον coach το να εστιάσει σε problem solving ή στη βελτίωση της επικονωνίας κάθετα και οριζόντια στο συγκεκριμένο unit μπορεί να έχει μόνο επιφανειακά αποτελέσματα καθώς θα εστιάζει μόνο στα συμπτώματα του προβλήματος. Μια ολοκληρωμένη προσέγγιση θα είναι να δουλέψει τόσο σε αυτό το επίπεδο όσο και στο να βοηθήσει τον unit head να διαχειριστεί ή να αλλάξει το άγχος που είναι και η καρδιά του προβλήματος.

• Μία group brand manager έχει αντιδράσεις θυμού όταν μέλος της ομάδας της παρατηρεί ότι μια επιλογή ήταν λανθασμένη. Το αποτέλεσμα είναι η επικοινωνία μεταξύ τους ή και μέσα στην ομάδα που παρατηρεί τη σύγκρουση να γίνει πιο επιφυλακτική και να υπάρχουν συγκρούσεις με αποτελέσματα που σίγουρα δεν οφελούν τον οργανισμό και τουλάχιστον ένα από τα δύο εμπλεκόμενα άτομα. Η εκπαίδευση σε διεκδικητική επικοινωνία και πάλι θα είναι χρήσιμη, όμως παράλληλα υπάρχει ανάγκη να ελεγχθεί – ή πιο σωστά να αλλάξει - ο θυμός. Όταν μέσα μας βράζουμε είναι δύσκολο να επικοινωνήσουμε αποτελεσματικά ακόμα και αν γνωρίζουμε και λέμε τις κατάλληλες λέξεις!

• Ένας διευθυντής πωλήσεων αισθάνεται καταβεβλημένος, χωρίς ενέργεια και διάθεση μετά από δυσάρεστα γεγονότα στην προσωπική του ζωή. Ο διευθυντής δείχνει συμπτώματα burn out. Ενδεχομένως να αποφασίσει πως με πρώτη ευκαιρία θα πάρει μερικές μέρες άδεια, ή να οργανώσει πιο αποτελεσματικά το χρόνο του. Η διαδικασία coaching χρειάζεται να λάβει υπόψη της και να εστιάσει και στο συναισθηματικό κομμάτι του burn out, το οποίο έχει κοινά σημειά με την κατάθλιψη.

Μια τέτοια ολοκληρωμένη προσέγγιση είναι που μπαίνει σε εφαρμογή στην συνεργασία coaching όταν ο coach έχει το απαραίτητο background σπουδών ψυχολογίας και εκπαίδευσης σε κάποια 'θεραπευτική-συμβουλευτική' προσέγγιση ώστε να μπορεί να συνεργαστεί αποτελεσματικά τον πελάτη του όχι μόνο αντιμετωπίζοντας 'συμπτώματα' αλλά και τις αιτίες.

Οι coaches δεν είναι παντογνώστες και γκουρού!

Η αλήθεια είναι πως ενώ οι coaches όσο ευρύ και στέρεο υπόβαθρο να έχουν τόσο ακαδημαϊκά όσο και σε επαγγελματική εμπειρία, δεν θα έχουν τις γνώσεις του πελάτη τους. Αν ήταν έτσι τότε οι managers θα έψαχναν για δουλειά και οι coaches θα διοικούσαν. Ο προπονητής δεν μπορεί –και δεν πληρώνεται για να- να παίξει όπως ο Messi. Μπορεί όμως να τον βοηθήσει να γίνει ακόμα καλύτερος, να απολαμβάνει περισσότερο τη δουλειά του και να ξεδιπλώνει το ταλέντο του στο γήπεδο ώστε τόσο ο ίδιος όσο και η ομάδα του να πετυχαίνουν τους στόχους τους. Ο coach είναι ένας προπονητής που δεν βρίζει ποτέ τον αθλητή του!

Μια συχνή πραγματικότητα είναι πως οι coaches με background ψυχολογίας μιλάνε σαν ψυχολόγοι και δείχνουν να μην έχουν την εμπειρία και την αίσθηση των ρυθμών του business περιβάλλοντος. Συχνά μιλάνε μόνο για συναισθήματα και υστερούν στην managerial σκέψη και στις ανάγκες για εστίαση στο αποτέλεσμα. Από την άλλη μεριά οι coaches που δεν έχουν υπόβαθρο ψυχολογίας συχνά εφαρμόζουν τεχνικές που προϋποθέτουν συναισθηματική σταθερότητα θεωρώντας την αυτονόητη.

Είναι δύσκολο να διδαχτεί αγωνιστική κολύμβηση κάποιος που δεν γνωρίζει πώς να επιπλέει. Κάποιοι θα αναρωτιούνται γιατί ο τόσο καλά προπονημένος κολυμβητής ήπιε τόσο πολύ νερό και τσαλαβουτούσε στην ίδια θέση. Αντίστοιχο ρίσκο εμπεριέχει η εκπαίδευση π.χ. διεκδικητικής επικοινωνίας χωρίς ικανότητες διαχείρισης του θυμού ή του άγχους. Η ικανότητα να επιπλέεις είναι η ικανότητα να αντιλαμβάνεσαι και να ελέγχεις τις συναισθηματικές σου αντιδράσεις.

Τα στελέχη κάνουν πρωταθλητισμό!

Οι επαγγελματίες αθλητές σπάνια χάνουν λόγω της κακής προετοιμασίας. Αυτό που κάνει τη διαφορά είναι η ικανότητα που έχουν –ή δεν έχουν- για να αντιμετωπίσουν τις αντιξοότητες και να πάρουν γρήγορες αποφάσεις σε καθεστώς πίεσης. Ο συναισθηματικός έλεγχος είναι σημαντικός! Τα στελέχη κάνουν πρωταθλητισμό. Και ο πρωταθλητισμός απαιτεί συναισθηματική σταθερότητα, στοχοθεσία, προγραμματισμό, έμπνευση και παρακίνηση, εστιασμό, τεχνική επάρκεια, νοοτροπία εστιασμένη στις λύσεις και όχι στα προβλήματα. Από τα παραπάνω η κολλητική ουσία που θα κρατήσει τα υπόλοιπα συστατικά είναι η συναισθηματική σταθερότητα.

Το μείγμα αυτό που θα μας οδηγήσει στην επίτευξη των επαγγελματικών μας στόχων μπορεί να μας την δημιουργήσει ή να την δυναμώσει η διαδικασία του coaching όταν αυτή γίνεται με ολοκληρωμένο τρόπο είτε από coach που να έχει το απαραίτητο υπόβαθρο είτε όταν ο coachee (και ο coach) συνεργάζεται τον κατάλληλα καρτισμένο σύμβουλο ή ψυχολόγο.

Αν θέλουμε λοιπόν να καταλήξουμε σε ένα συμπέρασμα, αυτό θα είναι πως το coaching είναι μια πολύπλευρη υπόθεση που χρησιμοποιεί τεχνικές και κατακτήσεις τόσο του business όσο και της ψυχολογίας και όλων των εφαρμογών τους. Το κατά πόσον εφαρμόζεται ολοκληρωμένα και αποτελεσματικά, εξαρτάται από το εύρος της κατάρτισης του coach και έγκειται στην τήρηση της δεοντολογίας.

**Βαγγέλης Βερτόπουλος - BA Marketing/BSc Psychology/MSc Sport Psychology Life, Executive & Athletes' Psychological Coaching.*

GENERALI

Συνεχίζει την αναπτυξιακή πορεία

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ παραγωγής ασφαλίστρων παρουσίασε κατά την διάρκεια του εννεάμηνου του 2014, σε σύγκριση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα η Generali Hellas, διευρύνοντας, όπως τονίζεται, περαιτέρω το μερίδιο αγοράς που κατέχει στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας ανήλθε στα € 127,9 εκατ. έναντι € 120,5 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο περσινό διάστημα, σημειώνοντας αύξηση 6,1%.

Στον κλάδο ζωής η παραγωγή ασφαλίστρων ανήλθε στα € 45,2 εκατ. έναντι € 44,2 εκατ. το πρώτο εννεάμηνο του 2013, σημειώνοντας αύξηση 2,3%.

Στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων η παραγωγή της εταιρίας ανήλθε στα € 82,6 εκατ. το πρώτο εννεάμηνο του 2014, έναντι € 76,3 εκατ. το αντίστοιχο διάστημα του 2013 σημειώνοντας αύξηση 8,3%. Να σημειωθεί ότι η αγορά γενικών ασφαλειών στο σύνολο της για το αντίστοιχο διάστημα είχε απώλειες ύψους 10%. Ειδικά στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων, η εταιρία παρουσίασε σημαντική αύξηση ύψους 23,6% φτάνοντας τα € 40 εκατ. από € 32 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2013.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Πάνος Δημητρίου

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 Generali συνεχίζει την αναπτυξιακή της πορεία, σε μια εποχή κρίσης και αβεβαιότητας. Η στρατηγική της ποιοτικής ανάπτυξης της Generali, ανταμείβεται από τους συνεργάτες της που βρίσκουν στην εταιρεία τον κατάλληλο εταίρο για την ενίσχυση των εισοδημάτων τους σε μία δύσκολη περίοδο, πρόσθεσε ο κ. Δημητρίου, σημειώνοντας ότι όλο και περισσότεροι καταναλωτές επιλέγουν την Generali για την κάλυψη των αναγκών τους, αναγνωρίζοντας την ως τη δύναμη εκείνη που μπορεί να τους εγγυηθεί πραγματικά σίγουρη και αξιόπιστη προστασία. ΝΑΙ

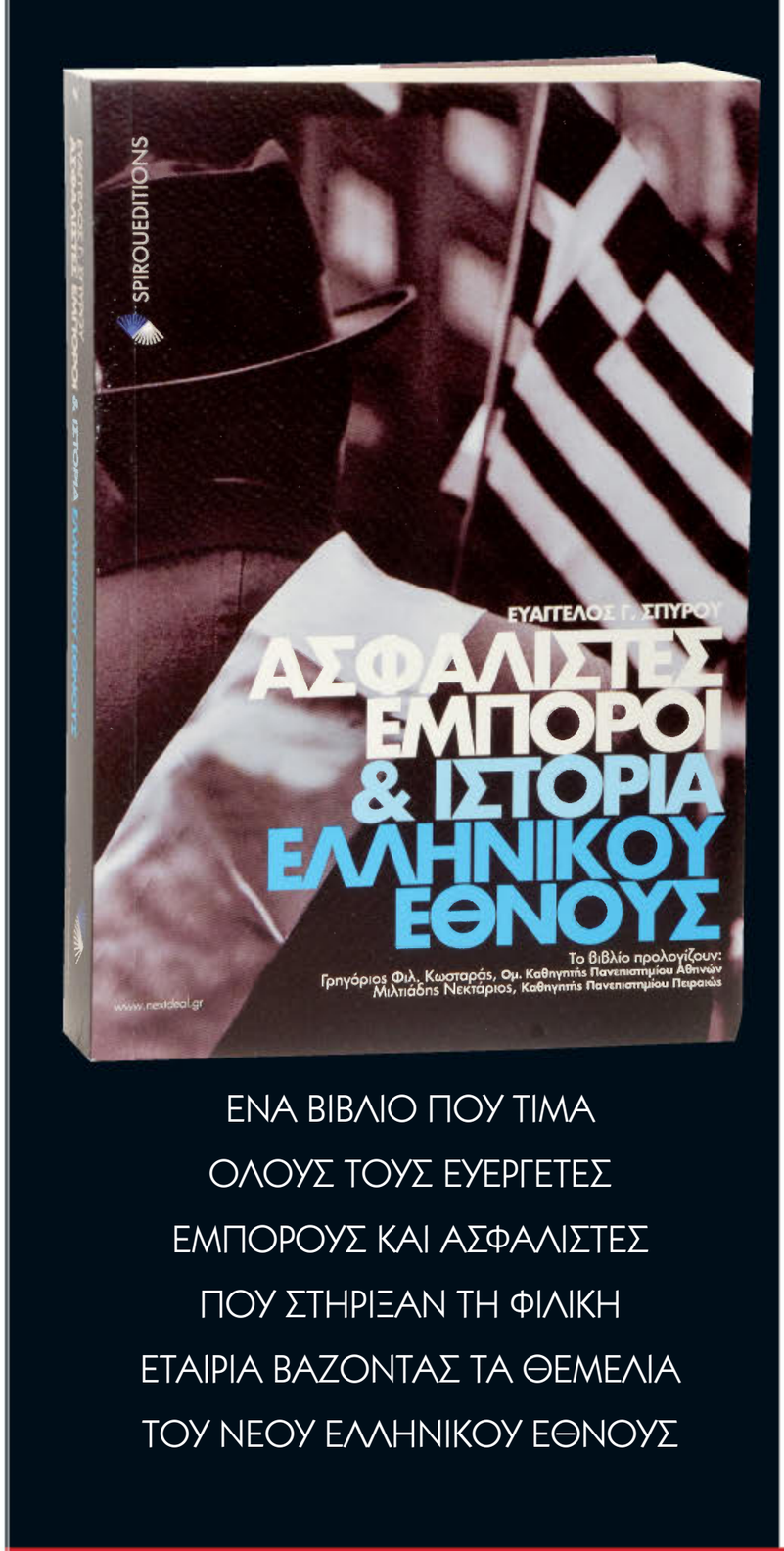
Η Generali εμπιστεύεται τη SAS για την αντιμετώπιση της απάτης

Στο πλαίσιο της στρατηγικής της ανάπτυξης, η Generali αναζητά τρόπους για να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες προκλήσεις και παράλληλα, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητά της. Μία τέτοια πρόκληση είναι και η πρόληψη και αποτελεσματική αντιμετώπιση της απάτης στο κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου. Στο πλαίσιο αυτό, αλλά και σε συνέχεια της γενικότερης στρατηγικής συνεργασίας της με τη SAS, η Generali Hellas επέλεξε την πρωτοποριακή λύση SAS Fraud Framework for Insurance, η οποία επιτρέπει την ανίχνευση, την προστασία και τη γενικότερη διαχείριση των ολοένα αυξανόμενων φαινομένων απάτης και μη νόμιμων απαιτήσεων για αποζημίωση. Η ολοκληρωμένη λύση SAS Fraud Framework for Insurance βασίζεται στην κορυφαία τεχνολογία analytics της SAS και χρησιμοποιεί πολλαπλές τεχνικές για να απομονώσει περιπτώσεις πιθανής απάτης.

Με τον τρόπο αυτό, η SAS προσφέρει στη Generali Hellas μια ολοκληρωμένη ασπίδα προστασίας απέναντι σε κάθε μορφής απάτη, παρέχοντας στην εταιρεία μια σειρά από απτά και ανταποδοτικά οφέλη, όπως:

Σημαντική εξοικονόμηση κεφαλαίων που συμβάλει στην ουσιαστική μείωση του εσωτερικού κόστους. Αύξηση του αριθμού των εντοπισμένων περιπτώσεων απάτης, σε σχέση με το παρελθόν.

Βελτιστοποίηση των εσωτερικών διαδικασιών λειτουργίας. Τη συνεργασία χαιρέτησαν ο κ.κ. Διονύσης Μοσχονάς, CIO της Generali Hellas και ο κ. Νίκος Πέππας, γενικός διευθυντής της SAS Ελλάδος, Κύπρου & Βουλγαρίας.



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 Ελληνες 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 Ουγγροβλαχίας, Αγγλος 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 Φερραίος, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκύς, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

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

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον 'Ορκο 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 Εταιρία... Είναι πολύ χρήσιμο λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

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

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ Τηλέφ.: 3221525 - www.Nextdeal.gr - Fax: 3257074

ATHENS MARATHON THE AUTHENTIC
opap

32nd ATHENS AUTHENTIC MARATHON
Ranked between the top 10 races
09 November 2014

32ος Μαραθώνιος της Αθήνας
Ευ Αγωνίζεσθαι

Με απόλυτη επιτυχία πραγματοποιήθηκε ο 32ος Μαραθώνιος της Αθήνας, που φέτος μετονομάστηκε από Κλασικός σε Αυθεντικός, για να τονιστεί έτσι η μοναδικότητα της ιστορικής διαδρομής. Συμμετείχαν αθλητές από 120 χώρες που έτρεξαν 42χλμ. στην αυθεντική διαδρομή από τον Μαραθώνα στο Παναθηναϊκό Στάδιο. Επιτυγχάνοντας νέο ρεκόρ για φέτος, η διοργάνωση από τον ΣΕΓΑΣ φιλοξένησε 35.000 δρομείς και έναν εντυπωσιακό αριθμό θεατών και εθελοντών, οι οποίοι έσπευσαν να ζήσουν από κοντά ένα θεσμό με παγκόσμιο κύρος και ανεκτίμητη ιστορική και συναισθηματική αξία, όπου συμμετείχαν ενεργά και οι ασφαλιστικές εταιρίες. Πρώτος τερμάτισε ο Κενυάτης Φέλιξ Κάντι οποίος έκανε ρεκόρ διαδρομής και αγώνα. Ο Κάντι τερμάτισε πρώτος διανύοντας την απόσταση σε 2 ώρες, 10 λεπτά και 36 δεύτερα, ενώ δεύτερος ήταν ο Ρέιμον Μπετ. Η Ναόμι Μάγιο από την Κένυα ήταν η πρώτη γυναίκα που τερμάτισε στον αγώνα με χρόνο 2:41.05. Από ελληνικής πλευράς ο Χριστόφορος Μερούσης για δεύτερη διαδοχική χρονιά ήταν ο πρώτος Έλληνας Μαραθωνοδρόμος που τερμάτισε στο Καλλιμάρμαρο στον 32ο Μαραθώνιο της Αθήνας. Ο χρόνος του ήταν 2 ώρες και 25 λεπτά. Στις γυναίκες, η Σοφία Ρήγα από την Πάτρα ήταν η πρώτη Ελληνίδα δρομέας που τερμάτισε σε 2 ώρες, 45 λεπτά και 36 δευτερόλεπτα.

Η φλόγα του 32ου Μαραθωνίου άναψε στον Τύμβο του Μαραθώνα, όπου βρίσκεται το άγαλμα του στρατηγού Μιλτιάδη, δωρεά του εκδότη του Ασφαλιστικού ΝΑΙ κ. Ευάγγελου Σπύρου

Ανθρώπων ERGO

Η ERGO, επίσημος χορηγός του Αυθεντικού Μαραθωνίου της Αθήνας και Ονομαστικός χορηγός της Marathon Expo, προσέφερε τις ασφαλιστικές της υπηρεσίες σε όλους τους συμμετέχοντες δρομείς, προστατεύοντάς τους από τον κίνδυνο ατυχήματος κατά τη διάρκεια του αγώνα. Με μήνυμα το "Ανθρώπων ERGO" έδωσε δυναμικό παρών, τηρώντας με συνέπεια τη δέσμευσή της να συμβάλει ενεργά στην ανάπτυξη του αθλητισμού και στην προώθηση ενός άλλου τρόπου ζωής με υψηλές αξίες, όπως η υγεία.

Η εταιρία, αναδεικνύοντας τη σημασία της κοινωνικής υπευθυνότητας και προσφοράς, συνεισέφερε στην οικονομική ενίσχυση των Παιδικών Χωριών SOS. Το ποσό συγκεντρώθηκε με τη συμμετοχή 950 "δρομέων", οι οποίοι επισκέφθηκαν το περίπτερο της εταιρίας τις ημέρες της έκθεσης και τρέχοντας για 2΄ λεπτά στους διαδρόμους γυμναστικής συμπλήρωσαν 5 φορές τη διαδρομή των 42 χιλιομέτρων, στο σύνολο 210 χιλιόμετρα. Για κάθε ολοκληρωμένη διαδρομή η ERGO προσέφερε 420 € στα Παιδικά Χωριά SOS.

Επιπλέον, το περίπτερο της εταιρίας κατά τη διάρκεια της ERGO Marathon Expo, αλλά και την ημέρα του αγώνα, φιλοξένησε πολλούς μικρούς και μεγάλους φίλους που έπαιξαν στο επιδαπέδιο φιδάκι ακολουθώντας τη διαδρομή του Μαραθωνίου, φωτογραφήθηκαν μέσα σε τεράστιες σαπουνόφουσκες, ενώ όλοι έλαβαν αναμνηστικά δώρα από τη συμμετοχή τους στα δρώμενα της εταιρίας.

Η ERGO, δεν έλειψε ούτε από το αγωνιστικό κομμάτι του 32ου Μαραθωνίου Αθηνών και, εμπνεόμενη από τα ιδανικά του Αγώνα και αναγνωρίζοντας την αξία του, συμμετείχε ενεργά με τη δική της Running Team, η οποία αποτελείτο από εργαζόμενους και συνεργάτες.

Μέλη της ERGO Running Team συμμετείχαν σε όλους τους αγώνες, ακόμα και στα 42 χλμ. της αυθεντικής διαδρομής και όλοι βίωσαν τη χαρά του τερματισμού στο Παναθηναϊκό στάδιο δίνοντας πνοή στο Ανθρώπων ERGO. Συνάδελφοί τους τίμησαν με την παρουσία τους την προσπάθειά τους, καθώς επισκέφθηκαν το περίπτερο της εταιρίας στον ειδικά διαμορφωμένο χώρο απέναντι από το Καλλιμάρμαρο και εκεί είχαν την ευκαιρία να τους χειροκροτήσουν λίγο πριν τον τερματισμό και να τους συγχαρούν από κοντά.

Η MetLife έτρεξε με ψυχή

«Τρέχουμε με Ψυχή» ήταν το σύνθημα των δρομέων της MetLife που συμμετείχαν στον 32ο Αυθεντικό Μαραθώνιο της Αθήνας. Οι αθλητές της MetLife, που ξεπέρασαν τους 250, συμμετείχαν στις διαδρομές των 5, 10 και 42 χλμ., αναδεικνύοντας τη θέληση και τη δύναμη της ανθρώπινης ψυχής και αποδεικνύοντας έμπρακτα τη δέσμευσή τους σε διαχρονικές αξίες, όπως η αλληλεγγύη και η κοινωνική συνείδηση.

Η συμμετοχή της MetLife στον 32ο Αυθεντικό Μαραθώνιο, είχε έναν ιδιαίτερα σημαντικό ανθρωπιστικό σκοπό που εντάσσεται στο πλαίσιο των ενεργειών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της Εταιρείας. Για κάθε ένα χιλιόμετρο διαδρομής των συμμετεχόντων στον αγώνα, η MetLife ενισχύει με το ποσό των 10€ το πρόγραμμα ΔΙΑΤΡΟΦΗ, που υλοποιείται από το Ινστιτούτο Προληπτικής, Περιβαλλοντικής και Εργασιακής Ιατρικής, Prolepsis. Το Πρόγραμμα ΔΙΑΤΡΟΦΗ έχει σχεδιαστεί προκειμένου να αντιμετωπίσει τα σημάδια της ανεπάρκειας στη σίτιση, αλλά και να προάγει την υγιεινή διατροφή σε μαθητές. Στόχος του προγράμματος είναι αφενός να παρέχει καθημερινά σε όλους τους μαθητές των σχολείων που συμμετέχουν ένα δωρεάν μικρό, υγιεινό γεύμα και αφετέρου να τους ενθαρρύνει να υιοθετήσουν υγιεινές διατροφικές συνήθειες που θα ακολουθούν σε όλη τους τη ζωή.

Με γνώμονα την ενίσχυση αυτής της μεγάλης προσπάθειας, η MetLife είχε απευθύνει ευρύ κάλεσμα σε όλο το διοικητικό προσωπικό της και το δυναμικό πωλήσεων, καθώς και σε πολλούς εξωτερικούς της συνεργάτες. Μάλιστα, στο πλαίσιο του εορτασμού των 50 χρόνων της MetLife στην Ελλάδα, προσκλήθηκαν και εργαζόμενοι της Εταιρείας από άλλες χώρες της Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής για να συμβάλλουν και αυτοί με τη σειρά τους στο σημαντικό αυτό σκοπό.

Η ανταπόκριση όλων ήταν τεράστια, αποδεικνύοντας το μεγάλο αίσθημα ευθύνης και ανθρωπιάς που χαρακτηρίζει τους ανθρώπους της Εταιρείας, τόσο σε τοπικό, όσο και διεθνές επίπεδο, αλλά και τους ανθρώπους που έχουν επιλέξει να συνεργάζονται με την MetLife. Δυναμικό παρών στην ομάδα έδωσε και η Διοίκηση της Εταιρείας με τη συμμετοχή τόσο του κ. M. Khalaf, President, Europe, Middle East & Africa, όσο και του κ. Δ. Μαζαράκη, Αντιπρόεδρου & Διευθύνοντα Συμβούλου της MetLife στην Ελλάδα.

Μετά τον τερματισμό, η MetLife είχε διοργανώσει ειδική εκδήλωση για τους αθλητές της προκειμένου να τους επιβραβεύσει για τη δυναμική τους προσπάθεια και να τους ευχαριστήσει για τη συμβολή τους σε αυτό το σημαντικό ανθρωπιστικό σκοπό.

GENERALI Ο αθλητισμός μπορεί να κάνει τη ζωή μας καλύτερη

Πρωταθλητές και στη διάδοση πανανθρώπινων αξιών, όπως η αλληλεγγύη, η ειρήνη, η συλλογικότητα, οι άνθρωποι της Generali συμμετείχαν μαζικά στον 32ο Κλασικό Μαραθωνίο. Οι εργαζόμενοι της Generali που συμμετείχαν στις διαδρομές των 5,10 αλλά και 42 χιλιομέτρων μαζί με χιλιάδες άλλους συναθλητές τους έστειλαν το επίκαιρο μήνυμα ότι η ευγενής άμιλλα που προάγει ο αθλητισμός μπορεί να κάνει την ζωή μας καλύτερη και πιο σίγουρη.

Running Team: Συγκέντρωσε €4,500 για την Κιβωτό του Κόσμου

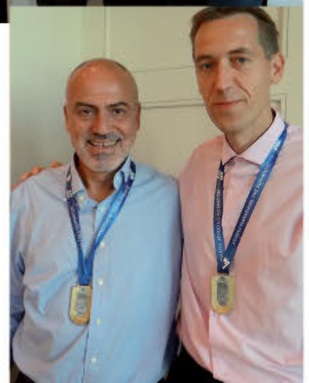
Η AIG έλαβε μέρος για ακόμη μια χρονιά στον Μαραθώνιο της Αθήνας, καθώς και στους αγώνες δρόμου των 5 και 10 χλμ, συμμετέχοντας μαζί με χιλιάδες δρομείς στη μεγαλύτερη γιορτή του Κλασικού Αθλητισμού.Με στόχο την ενίσχυση του Μη Κερδοσκοπικού Οργανισμού ειδικής μέριμνας και προστασίας μητέρας και παιδιού, η «Κιβωτός του Κόσμου», η AIG running team που αποτελείται από εργαζόμενους, συνεργάτες και φίλους της AIG, συμμετείχε και φέτος στον Μαραθώνιο της Αθήνας και ενίσχυσε χρηματικά το πολύτιμο έργο που επιτελεί εδώ και χρόνια ο γνωστός οργανισμός. Φορώντας την επίσημη εμφάνιση της AIG 104 δρομείς από Ελλάδα, Κύπρο και Η.Π.Α. έδωσαν για μια ακόμα φορά δυναμικό παρών και ανέδειξαν μέσα από τον αθλητισμό την αξία της προσπάθειας και της συμμετοχής. Για κάθε δρομέα που συμμετείχε σε έναν από τους τρεις αγώνες, η AIG ενίσχυσε χρηματικά το έργο της «Κιβωτού του Κόσμου», συγκεντρώνοντας συνολικά το ποσό των €4,500 το οποίο και απέδωσε στον οργανισμό.

Είναι ιδιαίτερα συγκινητικό να βλέπουμε να αυξάνει η συμμετοχή των ανθρώπων της AIG στον Μαραθώνιο της Αθήνας, ενώ παράλληλα, είναι πολύ σημαντικό για όλους μας να συμβάλουμε, με τον δικό μας τρόπο, στο έργο της «Κιβωτού του Κόσμου»,τόνισε ο κ. Giuseppe Zorgno, Διευθύνων Σύμβουλος της AIG Ελλάς Α.Ε. Η θέληση, η προσπάθεια και η επιμονή που απαιτούνται για τη συμμετοχή σε μια τέτοια διοργάνωση είναι κυρίαρχα στοιχεία στη φιλοσοφία της AIG και χαίρομαι που για μια ακόμη φορά αποδείξαμε πως αυτά τα στοιχεία μας χαρακτηρίζουν, πρόσθεσε ο κ. Giuseppe Zorgno.

Οι μαραθωνοδρόμοι της INTERAMERICAN τερμάτισαν!

Τα 42 περίπου χιλιόμετρα της κλασσικής διαδρομής του Μαραθωνίου Δρόμου, δεν είναι για όλους τους δρομείς εφικτός στόχος. Δύο κορυφαία στελέχη της INTERAMERICAN, ο Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής εργασιών και ο Martin Hargas, γενικός διευθυντής οικονομικών υπηρεσιών, εκτέλεσαν ολοκληρωμένα την αποστολή της συμμετοχής τους στη μεγάλη, παγκόσμιας απήχησης αθλητική εκδήλωση, τερματίζοντας ακμαίοι.

Το γεγονός θα μπορούσε να συμβολίζει το αγωνιστικό πνεύμα που χαρακτηρίζει την INTERAMERICAN και συνακόλουθα κάθε διάκριση που έχει επιτύχει ως ηγέτιδα δύναμη η εταιρεία, στον μαραθώνιο της δημιουργικής πορείας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, όπου ανοίγει δρόμους εδώ και 45 χρόνια. Άξιοι, σε ένα μεγάλο και άξιο ασφαλιστικό Οργανισμό!



Οι δύο Μαραθωνοδρόμοι με τα λοιπά μέλη της εκτελεστικής επιτροπής: τον διευθύνοντα σύμβουλο Γιώργο Κώτσαλο, τον γενικό διευθυντή Ζωής & Υγείας Γιώργο Βελιώτη, τον γενικό διευθυντή πωλήσεων & Marketing Γιάννη Καντώρο, τον γενικό διευθυντή IT & Services Ξενοφώντα Λιαπάκη και τον Ανδρέα Φιαμέγκο, διευθυντή νομικής υπηρεσίας.

Safe+plus νοσοκομειακό

Ένα σωστά ισορροπημένο
νοσοκομειακό πρόγραμμα
για τον ασφαλισμένο
αλλά και
με **όσα** ο **ασφαλιστής** ήθελε,
και **δεν τολμούσε να ζητήσει,**
από την ασφαλιστική εταιρία.

από την **SafePlus** και την GENERALI

Safeplus | ΤΗΛ.: 210 4111564 - FAX: 210 4111565, email: info@safe-plus.gr

Ισχυρή Φερεγγυότητα

Ο κ.Γιάννης Λαπατάς Δ/νων Σύμβουλος της Ατλαντικής Ένωσης

Σενάρια Χαμηλών Επιτοκίων

Κεφαλαιακές Απαιτήσεις	Σενάριο Α	Σενάριο Β
SCR Κεφάλαια που απαιτούνται από το Solvency II	€ 26.357.813	€ 26.357.813
Own funds Κεφάλαια που διαθέτει η Ατλαντική Ένωση	€ 71.657.704	€ 72.494.532
Surplus Πλεονάζοντα κεφάλαια Ατλαντικής Ένωσης από τα απαιτούμενα	€ 45.299.891	€ 46.136.719
SCR ratio Δείκτης Φερεγγυότητας Ατλαντικής Ένωσης (SOLVENCY II)	**271,90%**	**275,00%**

Τα σενάρια Α & Β αφορούν την καμπύλη επιτοκίων που χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό της βέλτιστης εκτίμησης στοιχείων Ενεργητικού & Αποθεματικών Ζωής

Στη διάρκεια του τρέχοντος έτους εξελίχθηκε η ευρωπαϊκή άσκηση προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων καθώς και η άσκηση χαμηλών επιτοκίων, για τις ασφαλιστικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Οι ασκήσεις αυτές ακολούθησαν την αντίστοιχη που αφορούσε τις τράπεζες και τα στοιχεία αυτά βρίσκονται υπό το πρίσμα του ελέγχου της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης [Δ.Ε.Ι.Α.].

Οι εν λόγω ασκήσεις βασίστηκαν σε ακραία «σενάρια» οικονομικών καταστάσεων, στα οποία κλήθηκαν οι εταιρίες να ανταποκριθούν. Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ως εταιρία μέλος του ελβετό - γερμανικού ομίλου "BALOISE Group - BASLER Lebensversicherungs AG" με 45ετή παρουσία στην Ελλάδα, συμμετείχε και στις δύο ασκήσεις, επιβεβαιώνοντας και με το παραπάνω τις υγιείς οικονομικές βάσεις, όπως αυτές αποτυπώνονται και στο εταιρικό site στην ενότητα «ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ – ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ».

Ειδικότερα όπως τονίζεται οι ασκήσεις αυτές περιλάμβαναν, εκτός από τον υπολογισμό των

Σενάριο Εξαιρετικά Καταστροφικών Συμβάντων

Κεφαλαιακές Απαιτήσεις	Σενάρια μοναδικών ασφαλιστικών παραγόντων Μέγιστη Πιθανή Απώλεια [Σεισμός] 1 στα 200 χρόνια
SCR Κεφάλαια που απαιτούνται από το Solvency II	€ 26.357.813
Own funds Κεφάλαια που διαθέτει η Ατλαντική Ένωση	€ 69.618.741
Surplus Πλεονάζοντα κεφάλαια Ατλαντικής Ένωσης από τα απαιτούμενα	€ 43.260.928
SCR ratio Δείκτης Φερεγγυότητας Ατλαντικής Ένωσης (SOLVENCY II)	**264,10%**

Υπολογισμός των κεφαλαιακών απαιτήσεων φερεγγυότητας βάσει τυποποιημένης μεθόδου

Κεφαλαιακές Απαιτήσεις	ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΜΕΘΟΔΟΣ
SCR Κεφάλαια που απαιτούνται από το Solvency II	€ 26.357.813
Own funds Κεφάλαια που διαθέτει η Ατλαντική Ένωση	€ 72.529.270
Surplus Πλεονάζοντα κεφάλαια Ατλαντικής Ένωσης από τα απαιτούμενα	€ 46.171.457
SCR ratio Δείκτης Φερεγγυότητας Ατλαντικής Ένωσης (SOLVENCY II)	**275,2%**

κεφαλαιακών απαιτήσεων φερεγγυότητας με βάση την τυποποιημένη μέθοδο, αλλά και την έκθεση των εταιριών σε ακραία οικονομικά φαινόμενα, όπως αυτά αναλύονται στη συνέχεια.

Συγκεκριμένα, με βάση την Κοινοτική Οδηγία Solvency II, η κεφαλαιακή επάρκεια της εταιρίας βρίσκεται σε ιδιαιτέρως υψηλό επίπεδο, εξασφαλίζοντας Δείκτη Φερεγγυότητας 275,20%, όπως αποτυπώνεται και στον ακόλουθο πίνακα:

Στο πρώτο σενάριο γίνεται η υπόθεση ότι σημειώνεται κραχ στην χρηματιστηριακή αγορά των μετοχών μεταφέροντας την κρίση και στις αγορές των ομολόγων και των ακινήτων. Το σενάριο προβλέπει ραγδαία μείωση των τιμών των μετοχών κατά 41%, με ταυτόχρονη πτώση στις αξίες των ομόλογων και των ακίνητων και μάλιστα στην πιο δυσμενή εκδοχή τους. Χαρακτηριστικά, οι τιμές των εμπορικών ακινήτων μειώνονται κατά 49% ενώ των κατοικιών κατά 17,10%. Στο εν λόγω σενάριο, ο Δείκτης Φερεγγυότητας διατηρείται σε υψηλότατο ποσοστό της τάξης του 234,60%, σύμφωνα με τα ακόλουθα:

Το δεύτερο υποθετικό σενάριο προβλέπει ως πηγή προβλημάτων την αγορά των εταιρικών ομολόγων, μεταφέροντας τις αναταραχές και στις ευρύτερες αγορές κρατικών και τραπεζικών ομολόγων, με ταυτόχρονη μείωση στις τιμές των μετοχών και των ακινήτων. Χαρακτηριστικά, η μείωση στις τιμές των μετοχών ανέρχεται στο 21%, στις τιμές των εμπορικών ακινήτων στο 18% και στις κατοικίες στο 15,7%. Ο Δείκτης Φερεγγυότητας διαμορφώνεται σε ακόμα υψηλότερο ποσοστό συγκριτικά με το πρώτο σενάριο και συγκεκριμένα σε 259,80%:

Τα δύο επόμενα σενάρια προβλέπουν την επιπλέον αύξηση του πληθωρισμού που έχει εκτιμηθεί, ως εξής:

1% αύξηση πληθωρισμού και

3% αύξηση πληθωρισμού

Στην πρώτη περίπτωση, ο Δείκτης Φερεγγυότητας της Εταιρίας ανέρχεται σε ποσοστό 270,00%, ενώ στη δεύτερη σε ποσοστό 258,70%.

Αναλυτικότερα:

Σχετικά με τα υποτιθέμενα σενάρια που προβλέπονται από την Ευρωπαϊκή Άσκηση Προσομοίωσης Ακραίων Φαινομένων και αφορούν τις Ασφαλίσεις Ζωής, η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ πέτυχε και πάλι ιδιαιτέρως υψηλά αποτελέσματα. Τα σενάρια αυτά περιλαμβάνουν αντιμετώπιση των εξής ασφαλιστικών κινδύνων:

Αύξηση του προσδόκιμου ζωής (μακροβιότητα), (οι άνθρωποι ζουν περισσότερα χρόνια, συνεπώς πληρώνονται συντάξεις για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα).

Αύξηση των θανάτων (θνησιμότητα), (οι άνθρωποι πεθαίνουν πολύ νωρίτερα και πληρώνονται τα κεφάλαια ζωής).

Αύξηση της εξαγοράς και ακυρωσιμότητας συμβολαίων, (πολλοί περισσότεροι άνθρωποι απ' ότι συνήθως ακυρώνουν ή εξαγοράζουν τα συμβόλαιά τους).

Αναλυτικά:

Προϋποθέσεις σεναρίων:

Κίνδυνος μακροβιότητας

10% αύξηση στα ποσοστά μακροβιότητας υπολογισμού αποθεματικών Κλάδου Ζωής - Δείκτης Φερεγγυότητας 274,90%

18% αύξηση στα ποσοστά μακροβιότητας υπολογισμού αποθεματικών Κλάδου Ζωής - Δείκτης Φερεγγυότητας 274,70%

Σενάριο με υποθετική μείωση της έκθεσης σε μετοχές – ομόλογα και ακίνητα

Κεφαλαιακές Απαιτήσεις	Σενάριο Αγοράς 1
SCR Κεφάλαια που απαιτούνται από το Solvency II	€ 26.357.813
Own funds Κεφάλαια που διαθέτει η Ατλαντική Ένωση	€ 61.844.009
Surplus Πλεονάζοντα κεφάλαια Ατλαντικής Ένωσης από τα απαιτούμενα	€ 35.486.196
SCR ratio Δείκτης Φερεγγυότητας Ατλαντικής Ένωσης (SOLVENCY II)	**234,60%**

Σενάριο Αγοράς 1:
- 41% μείωση των μετοχών
- Αρνητική Επίπτωση σε Εταιρικά & Κρατικά Ομόλογα
- 49% μείωση σε εμπορικά ακίνητα
- 17,10% μείωση σε κατοικίες

Σενάριο με υποθετική μείωση της έκθεσης σε μετοχές – ομόλογα και ακίνητα

Κεφαλαιακές Απαιτήσεις	Σενάριο Αγοράς 2
SCR Κεφάλαια που απαιτούνται από το Solvency II	€ 26.357.813
Own funds Κεφάλαια που διαθέτει η Ατλαντική Ένωση	€ 68.468.106
Surplus Πλεονάζοντα κεφάλαια Ατλαντικής Ένωσης από τα απαιτούμενα	€ 42.110.293
SCR ratio Δείκτης Φερεγγυότητας Ατλαντικής Ένωσης (SOLVENCY II)	**259,80%**

Σενάριο Αγοράς 2:
- 21% μείωση των μετοχών
- Αρνητική Επίπτωση σε Εταιρικά & Κρατικά Ομόλογα
- 18% μείωση σε εμπορικά ακίνητα
- 15,70% μείωση σε κατοικίες

Σενάριο με υποθετική αύξηση του πληθωρισμού

Κεφαλαιακές Απαιτήσεις	Σενάριο μοναδικών ασφαλιστικών παραγόντων Αύξηση Πληθωρισμού 1%	Αύξηση Πληθωρισμού 3%
SCR Κεφάλαια που απαιτούνται από το Solvency II	€ 26.357.813	€ 26.357.813
Own funds Κεφάλαια που διαθέτει η Ατλαντική Ένωση	€ 71.172.929	€ 68.184.414
Surplus Πλεονάζοντα κεφάλαια Ατλαντικής Ένωσης από τα απαιτούμενα	€ 44.815.116	€ 41.826.601
SCR ratio Δείκτης Φερεγγυότητας Ατλαντικής Ένωσης (SOLVENCY II)	**270,00%**	**258,70%**

Σενάρια κινδύνων ασφαλιστηρίων συμβολαίων Κλάδου Ζωής

Κεφαλαιακές Απαιτήσεις	Σενάρια μοναδικών ασφαλιστικών παραγόντων Αύξηση Μακροβιότητας 10%	Αύξηση Μακροβιότητας 1,8%	Αύξηση Θνησιμότητας 0,2%	Αύξηση Θνησιμότητας 0,06%	Αύξηση Εξαγοράς/ Διακοσιμότητας 20%	Αύξηση Εξαγοράς/ Διακοσιμότητας 35%
SCR Κεφάλαια που απαιτούνται από το Solvency II	€ 26.357.813	€ 26.357.813	€ 26.357.813	€ 26.357.813	€ 26.357.813	€ 26.357.813
Own funds Κεφάλαια που διαθέτει η Ατλαντική Ένωση	€ 72.445.173	€ 72.403.426	€ 72.487.324	€ 72.514.333	€ 72.461.168	€ 72.417.296
Surplus Πλεονάζοντα κεφάλαια Ατλαντικής Ένωσης από τα απαιτούμενα	€ 46.087.360	€ 46.045.613	€ 46.129.511	€ 46.156.520	€ 46.103.355	€ 46.059.483
SCR ratio Δείκτης Φερεγγυότητας Ατλαντικής Ένωσης (SOLVENCY II)	274,90%	274,70%	275,00%	275,10%	274,90%	274,70%

Κίνδυνος θνησιμότητας

0,2% αύξηση στα ποσοστά θνησιμότητας υπολογισμού αποθεματικών Κλάδου Ζωής - Δείκτης Φερεγγυότητας 275,00%

0,06% αύξηση στα ποσοστά θνησιμότητας υπολογισμού αποθεματικών Κλάδου Ζωής - Δείκτης Φερεγγυότητας 275,10%

Κίνδυνος εξαγοράς / ακυρωσιμότητας

20% αύξηση στα ποσοστά εξαγοράς / ακυρωσιμότητας υπολογισμού αποθεματικών Κλάδου Ζωής - Δείκτης Φερεγγυότητας 274,90%

35% αύξηση στα ποσοστά εξαγοράς / ακυρωσιμότητας υπολογισμού αποθεματικών Κλάδου Ζωής - Δείκτης Φερεγγυότητας 274,70%

Το τελευταίο σενάριο της άσκησης προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων περιλαμβάνει την έκθεση σε κίνδυνο ενός καταστροφικού σεισμού, τέτοιου μεγέθους που η πιθανότητα επέλευσής του είναι 1 στα 200 χρόνια. Και υπό τις προϋποθέσεις αυτές, ο Δείκτης Φερεγγυότητας της Εταιρίας ανέρχεται σε ποσοστό 264,10%.

Ακολουθεί ανάλυση στοιχείων με βάση τα απαιτούμενα κεφάλαια και αυτά που διαθέτει η Εταιρία.

Συγκεκριμένα:

Ο επόμενος και τελευταίος αναλυτικός πίνακας περιλαμβάνει τα δύο σενάρια της άσκησης χαμηλών επιτοκίων στην οποία συμμετείχε η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, ξανά με υψηλότατα αποτελέσματα στο Δείκτη, 271,90% και 275,00% αντίστοιχα.

Όλα τα ανωτέρω στοιχεία του Πανευρωπαϊκού Stress Test δείχνουν ότι η Ατλαντική Ένωση έχει μεγάλη και ισχυρή φερεγγυότητα και θα πρέπει να ενταχθεί ανάμεσα στις 2-3 πρώτες εταιρίες στην Ελλάδα (Ελληνικές, Πολυεθνικές, Τραπεζικές κλπ). Τα στοιχεία αυτά, σε συνδυασμό με τα σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα που διαθέτει, το ιδιαίτερα αξιόλογο στελεχιακό δυναμικό της, το προσεκτικά επιλεγμένο δίκτυο συνεργατών πωλήσεων και τις πολυετείς συμβάσεις με τις μεγαλύτερες Αντασφαλιστικές Εταιρίες παγκοσμίως, την φέρνουν στις πρώτες θέσεις της προτίμησης συνεργατών και πελατών. ΝΑΙ

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Ασφάλιση υγείας Medicare

ΤΟΝ ΠΡΟΪΟΝΤΙΚΟ «χάρτη» της στην ασφάλιση υγείας ενισχύει η Interamerican με το νέο πρόγραμμα πρωτοβάθμιας φροντίδας Medicare. Πρόκειται για ετησίως ανανεούμενο πρόγραμμα, που παρέχει δυνατότητα επιλογής υπηρεσιών στις ιδιόκτητες μονάδες υγείας του Ομίλου –την Αθηναϊκή Mediclinic και το πολυϊατρείο Medifirst- καθώς επίσης και στη Euromedica γενική κλινική στη Θεσσαλονίκη. Το πρόγραμμα είναι ιδιαίτερα προσιτό οικονομικά και προβλέπει έκπτωση 5% στο σύνολο για περισσότερους από έναν ασφαλισμένους σε ένα συμβόλαιο. Απευθύνεται σε άτομα μέχρι 60 ετών, με εκτιμώμενη την ασφαλισιμότητά τους στη βάση δηλώσεων υγείας που επεξεργάζεται η εταιρεία με την ψηφιακή εφαρμογή "Genius".Με το Medicare, παρέχονται απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις στις συνεργαζόμενες μονάδες υγείας σε ιατρούς γενικής ιατρικής, καθώς και απεριόριστες ιατρικές πράξεις και διαγνωστικές εξετάσεις, ενώ σε ιατρούς λοιπών ειδικοτήτων για απεριόριστες επισκέψεις υφίσταται μια ελάχιστη συμμετοχή του ασφαλισμένου. Οι επισκέψεις σε ιατρούς ειδικοτήτων που δεν διαθέτουν οι συνεργαζόμενες μονάδες, καλύπτονται απολογιστικά και μέχρις ενός οριακού ποσού ανά επίσκεψη. Ταυτόχρονα, το Medicare παρέχει τις συμβουλευτικές υπηρεσίες της Γραμμής Υγείας 1010 και δεύτερη ιατρική γνώμη από το παγκόσμιο δίκτυο Best Doctors. Για την εταιρεία μας αποτελεί στρατηγική επιλογή η δημιουργία προτάσεων –ασφαλιστικών προγραμμάτων

Ο κ. Γιώργος Βελιώτης

υγείας χαμηλού κόστους και υψηλής ποιότητας, με αξιοποίηση των μοναδικών υποδομών που διαθέτουμε στην υγεία, τόνισε αναφερόμενος στο νέο πρόγραμμα ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής και Υγείας της εταιρίας.

Ανάπτυξη του δικτύου Υγείας στην Ήπειρο

Σε νέες συνεργασίες, που διευρύνουν τη γεωγραφική κάλυψη του εταιρικού δικτύου υγείας στην πρωτοβάθμια περίθαλψη, προχώρησε εν τω μεταξύ η Interamerican στην Ήπειρο. Η εταιρεία εξασφάλισε τη συμμετοχή τεσσάρων ιατρών –δύο ειδικών παθολόγων, παιδιάτρου και ενδοκρινολόγου- μικροβιολογικού εργαστηρίου και διαγνωστικού κέντρου στην Πρέβεζα, όπου λειτουργεί γραφείο πωλήσεων και υφίσταται σημαντικός αριθμός ασφαλισμένων με προγράμματα Medisystem. Με τις προσθήκες αυτές, το δυναμικό των ιατρών όλων των ειδικοτήτων που διαθέτει πανελλαδικά το δίκτυο υγείας της εταιρίας φθάνει τους 1.394. Επιπλέον, το δίκτυο αριθμεί 515 ειδικούς συνεργάτες-χειρουργούς, που αμείβονται απευθείας από την εταιρεία χωρίς εμπλοκή των ασφαλισμένων για τις επεμβάσεις που πραγματοποιούν, 253 διαγνωστικά κέντρα και 20 νοσηλευτήρια.

Αύξηση της νέας παραγωγής στην Υγεία

Το Δίκτυο Agency πέτυχε κατά τον Οκτώβριο την υψηλότερη νέα παραγωγή των τελευταίων ετών, ξεπερνώντας το 1,1 εκατ. ευρώ, ποσό που αντιστοιχεί σε περισσότερους από 2.100 νέους πελάτες, που εμπιστεύθηκαν την εταιρεία μέσω των συνεργατών του δικτύου. Η εξαιρετική επίδοση, όπως τονίζεται έρχεται σε συνέχεια του πολύ καλού εννεαμήνου που σημείωσαν στην υγεία οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και ανταποκρίνεται στη φιλόδοξη στοχοθεσία της εταιρείας για τον Οκτώβριο, καθώς και στους ειδικούς όρους και ρυθμίσεις που έθεσε σε εφαρμογή. Γενικότερα στον κλάδο Υγείας η Interamerican, λίγο πριν την ολοκλήρωση της χρονιάς, κινείται εντός στόχου σε κέρδη, μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και combined ratio.

CARPENTER TURNER

AIR WORLDWIDE

Υποχρεωτική η ασφάλιση για τον σεισμό

ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ στέφθηκε η ημερίδα που διοργάνωσε η Carpenter Turner σε συνεργασία με την εταιρεία Airworldwide για την εξέλιξη των μοντέλων υπολογισμού πιθανής ζημιάς από καταστροφικά γεγονότα. Ενδιαφέρουσες πληροφορίες/αναλύσεις προσέφερε στην παρουσίασή του ο καθηγητής Αντισεισμικής Τεχνολογίας του ΕΜΠ, κ. Παναγιώτης Καρύδης, ενώ ιδιαίτερη αίσθηση προκάλεσε το real time voting system, με το οποίο οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να απαντήσουν οι ίδιοι σε ερωτήσεις που έθεταν οι ομιλητές, κατά τη διάρκεια των παρουσιάσεών τους.

Συγκεκριμένα, στην ερώτηση εάν πιστεύουν πως η ασφάλιση έναντι σεισμού θα έπρεπε να είναι υποχρεωτική, το 84,30% των συμμετεχόντων απάντησαν θετικά, ενώ

Ο διευθύνων σύμβουλος της Carpenter Turner κ. Αλέξανδρος Τέρνερ

στην ερώτηση εάν οι ίδιοι ασφαλίζουν το σπίτι τους έναντι σεισμού, το 52,40% απάντησαν θετικά Η ημερίδα έκλεισε με την παρουσίαση των αποτελεσμάτων πρόσφατης έρευνας, η οποία χρηματοδοτήθηκε από την Carpenter Turner και τη Munich Re, αντικείμενο της οποίας ήταν να διερευνηθούν οι αντιλήψεις των ερωτηθέντων όσον αφορά στην ασφάλιση και ιδιαίτερα στη διείσδυση της ασφάλισης σεισμού, σε μια κατ' εξοχήν ευαίσθητη περιοχή όπως η Κεφαλλονιά. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε δείγμα 300 κατοίκων του νησιού ενώ ακόμη 6.000 κάτοικοι προσεγγίστηκαν, οι οποίοι όμως δεν πληρούσαν τις προδιαγραφές που έθεσε η ερευνητική ομάδα. Μεγάλη εντύπωση προκάλεσε στους σύνεδρους ότι το 48% των κατοίκων της Κεφαλονιάς αγνοούν την ύπαρξη ασφαλιστικού προϊόντος σεισμού.

Prime INSURANCE

Στο Λονδίνο

ΤΟ ΛΟΝΔΙΝΟ ήταν ο χειμερινός προορισμός επιβράβευσης των συνεργατών της Prime Insurance, οι οποίοι πέτυχαν τους στόχους των πωλήσεων.Τους συνεργάτες συνόδευσαν ο κ. Αίσωπος, εμπορικός διευθυντής και οκ. Νίνος διευθυντής Marketing της εταιρίας. Στην ανακοίνωση της η Prime Insurance συγχαίρει και ευχαριστεί τους συνεργάτες και τα ασφαλιστικά γραφεία για την παραγωγική τους δραστηριότητα και την επίτευξη του

στόχου: Σίσκα Ε. ΕΕ, Β. Μηλιώνη, Α. Συκάλου, Δ. Νικοδημητρόπουλο, Smart Insurance, Σ. Ξαντά, Delta Brokers, Ασφ. Γραφεία Κεντρικής Ελλάδος, Interactivity, Interteam, Saemens, Budget, ISO ΕΠΕ, Κ. Μιχαηλίδου, Α. Μπόζα, IGR Insurance Brokers, Σ. Παγάνη , Κ. Σαριδάκη, Ι. Ρουσσόπουλο, Stabilite Ins., Γ. Σταυριανό, Α. Φαράντο, Ν. Πετρακόπουλο, Εκ του Ασφαλούς, Κ. Κρέμου, Μ. Μπενβενίστε, Μ. Κιουράνη.

Globalnet
INSURANCE BROKERS
in association with GRAS SAVOYE WILLIS

Στην πλατφόρμα της και η Generali

ΚΑΙ ΠΡΟΪΟΝΤΑ της Generali τιμολογούν και εκδίδουν οι συνεργάτες της Globalnet μέσα από τη διαδικτυακή πλατφόρμα της εταιρίας,ενώ μετά την προσθήκη και της Generali, στην πλατφόρμα www.globalnet.gr φιλοξενούνται συνολικά 12 συνεργαζόμενες ασφαλιστικές εταιρίες.

Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι οι συνεργάτες της εταιρίας έχουν πλέον τη δυνατότητα να προβαίνουν γρήγορα και απλά σε συγκριτικές τιμολογήσεις, καταχωρήσεις και εκτυπώσεις προσφορών, αιτήσεων και συμβολαίων για πακέτα αυτοκινήτου αλλά και για άλλα προϊόντα ιδιωτών (κατοικία, ενυπόθηκου δανείου, σκάφους, υγείας, βοήθειας) στις εταιρίες AIG, AmTrust, AXA, Eurolife, Generali, Groupama, Interamerican, Interasco, ATE Ασφαλιστική, Εθνική, Ευρωπαϊκή Πίστη και Ευρώπη.Επισημαίνεται ότι ηλεκτρονική πλατφόρμα της Globalnet «BUSINESS in a BOX», με τις εφαρμογές «PAYforPRINT» και «Ηλεκτρονικό Γραφείο» αποτελεί μία από τις πλέον προηγμένες και πλήρεις επαγγελματικές διαδικτυακές πλατφόρμες της αγοράς. Παρέχει στους συνεργάτες της εταιρίας ένα ταχύτατο, ασφαλές και πρακτικό περιβάλλον διεκπεραίωσης σχεδόν όλων των καθημερινών πωλησιακών και διαχειριστικών εργασιών του γραφείου τους και συμβάλλει σημαντικά στην αύξηση της παραγωγικότητας και τη μείωση του κόστους λειτουργίας των επιχειρήσεών τους.Επιπλέον προβλέπει όλες τις απαραίτητες διαδικασίες που επιτρέπουν στους συνεργάτες της Globalnet να ανταποκρίνονται στις ρυθμίσεις της Εποπτικής Αρχής.

MetLife®

Βραβεύθηκε ως True Leader

Ο κ. Δ. Μαζαράκης (αριστερά) παραλαμβάνει το βραβείο True Leaders 2013 από τον κ. Βασίλη Κορκίδη, Πρόεδρο ΕΣΕΕ

ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ ΦΟΡΑ βραβεύθηκε η MetLife στο πλαίσιο του θεσμού «True Leaders», ως ένας από τους ηγέτες της Ελληνικής αγοράς, με βάση τις επιδόσεις της κατά το 2013. Η τελετή απονομής βραβείων έγινε σε ειδική εκδήλωση που υπό την αιγίδα του Υπουργείου Ανάπτυξης ενώ το βραβείο παρέλαβε ο Αντιπρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της MetLife στην Ελλάδα, κ. Δημήτρης Μαζαράκης. Η φετινή διάκριση της MetLife ως ένας από τους ηγέτες της Ελληνικής αγοράς, έχει ιδιαίτερη βαρύτητα, καθώς, πέρα από το γεγονός ότι υπογραμμίζει για ακόμη μια φορά την κορυφαία θέση και αξιοπιστία της, ταυτόχρονα, αποτελεί έμπρακτη απόδειξη της σταθερότητας και της αναπτυξιακής δυναμικής που την διακρίνει σε ένα περιβάλλον, όπως ήταν αυτό του 2013, που χαρακτηρίστηκε από ιδιαίτερες δυσκολίες και ισχυρές προκλήσεις,τόνισε ο κ. Μαζαράκης, αναφερόμενος στην βράβευση της εταιρείας. «Ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο σε αυτήν την επιτυχημένη πορεία της Εταιρείας διαδραματίζουν οι συνεργάτες της, τόσο σε επίπεδο πωλήσεων, όσο και σε διοικητικό επίπεδο. Οι υψηλές ικανότητες και ο επαγγελματισμός που διακρίνει τους ανθρώπους της MetLife αποτελούν ένα από τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της εταιρείας που της δίνουν τη δυνατότητα να συνεχίζει να ανταποκρίνεται με μεγάλη επιτυχία στις υψηλές απαιτήσεις της ελληνικής Ασφαλιστικής αγοράς του σήμερα, δημιουργώντας ένα περιβάλλον ασφάλειας και εμπιστοσύνης τόσο για τους ασφαλισμένους της, όσο και τους συνεργάτες της σε όλα τα επίπεδα» πρόσθεσε ο κ.Μαζαράκης.Ο θεσμός των βραβείων «True Leaders» οργανώνεται από την ICAP Group και έχει ως στόχο να τιμήσει τις εταιρείες και τους ομίλους – γγέτες, βασιζόμενη σε τέσσερα μετρήσιμα κριτήρια, την κερδοφορία, την αύξηση προσωπικού, την υψηλή πιστοληπτική ικανότητα (ICAP Score) και την κορυφαία θέση στον κλάδο.

Η MetLife χορηγός Συνεδρίου που διοργάνωσε η AIESEC

ΧΟΡΗΓΟΣ σε συνέδριο που διοργάνωσε η AIESEC στην Κόρινθο, με την συμμετοχή 200 περίπου φοιτητών από 7 Πανεπιστήμια, ήταν εν τω μεταξύ η MetLife,. Το θέμα του Συνεδρίου ήταν «Development Conference» και οι εργασίες του είχαν ως βασικό άξονα την ανάπτυξη δεξιοτήτων διοίκησης ομάδας στις σύγχρονες επιχειρήσεις. Στο πλαίσιο του συνεδρίου η εταιρία διοργάνωσε ένα workshop με αντικείμενο «Team Manage-ment & Coaching Skills» στο οποίο έλαβαν μέρος 100 φοιτητές. Η διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της εταιρίας, κ. Ελένη Σδούγκα, μίλησε για θέματα coaching και ανέπτυξε τα χαρακτηριστικά που πρέπει να διαθέτει ένας ηγέτης. Μέσα από βιωματικές δραστηριότητες και με την παρουσίαση σύγχρονων εργαλείων management, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν και να αφομοιώσουν άμεσα τις πληροφορίες που τους παρουσιάστηκαν. Στο τέλος του workshop όλοι εκφράστηκαν με ιδιαίτερα θετικά σχόλια για την διοργάνωση και τη χρησιμότητά του. Όπως τονίζεται, η MetLife, μέσω της χορηγίας της σε συνέδριο της AIESEC για δεύτερη φορά, αποδεικνύει έμπρακτα το ενδιαφέρον της για τους νέους ανθρώπους, δίνοντάς τους την ευκαιρία να αναπτύξουν γνώσεις και δεξιότητες που θα τους βοηθήσουν να κάνουν τη διαφορά στην επαγγελματική τους σταδιοδρομία. Σημειώνεται ότι η AIESEC είναι διεθνής, μη κυβερνητικός, φοιτητικός οργανισμός, με παρουσία σε 124 χώρες και 2400 Πανεπιστήμια και με περισσότερα από 90.000 μέλη.

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

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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

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

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

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

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Νέο υποκατάστημα στο Καστέλλι Ηρακλείου

ΠΑΡΟΥΣΙΑ πλήθους κόσμου τελέστηκαν με μεγάλη επιτυχία, τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος του ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» στο Καστέλλι Ηρακλείου Κρήτης και όπως τονίζεται για άλλη μια φορά ο όμιλος, πρωτοπορεί αποκεντρωτικά και πρωταγωνιστεί στις εξελίξεις. Όλοι οι παριστάμενοι είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα ολοκληρωμένα και ανταγωνιστικά προγράμματα που παρέχει όμιλος «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» σε όλους τους κλάδους ασφάλισης.

Επίσης ενημερώθηκαν για την απόφαση του ομίλου να επισκέπτεται το υποκατάστημα ιατρός της εταιρίας ο οποίος θα είναι στην διάθεση των ασφαλισμένων και δημοτών της περιοχής. Μεταξύ άλλων παρευρέθησαν εκπρόσωποι φορέων, στελέχη του Δήμου και Δημοσίων Υπηρεσιών, επαγγελματίες της ευρύτερης περιοχής κ.α. Σημειώνεται ότι η «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ» στο πλαίσιο των δράσεων της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, σε συνεργασία με το Ν.Π.Δ.Δ Δήμου Σιθωνίας «Η ΑΛΛΗΛΕΓΓΥΗ» πραγματοποίησαν εκδήλωση Προληπτικής Ιατρικής στην πλατεία Νικήτης.

Οι παρευρισκόμενοι είχαν την ευκαιρία για δωρεάν παροχή ιατρικών εξετάσεων και συμβουλών από την εξειδικευμένη ιατρική ομάδα του Ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ».

AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Επιμόρφωση για τις ναυτασφαλίσεις

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ σεμινάριο για τα στελέχη της, με στόχο την περαιτέρω ενημέρωσή τους στον τομέα των ναυτασφαλίσεων πραγματοποίησε η AIGAION Ασφαλιστική στα γραφεία της.

Στο πλαίσιο της μέριμνας για την συνεχή αναβάθμιση των γνώσεων του ανθρώπινου δυναμικού της, η εταιρία φιλοξένησε ως ομιλητή τον κ. John Potter, συνεργάτη του βρετανικού φορέα Chartered Institute of Insurance, που πιστοποιεί στελέχη του ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού κλάδου. Παράλληλα είχε και την τεχνογνωστική στήριξη των Lloyds του Λονδίνου. Ο κ. John Potter, με εμπειρία 40 ετών στον ασφαλιστικό κλάδο, ανέλυσε τις παραμέτρους για την ανάπτυξη των ναυτασφαλίσεων το επόμενο διάστημα και επισήμανε ότι ο συγκεκριμένος τομέας είναι ιδιαίτερα απαιτητικός και χρήζει εφαρμογής όλων των κανόνων που διέπουν το διεθνές δίκαιο των θαλάσσιων ασφαλίσεων.Τα στελέχη και συνεργάτες της AIGAION ενημερώθηκαν αναλυτικά για τις τάσεις που διαμορφώνονται στις ασφαλίσεις πλοίων & σκαφών παγκοσμίως, ενώ έγινε αναφορά σε άλλες διεθνείς εξελίξεις, (νομοθετικές, ρυθμιστικές, κανονιστικές) που άπτονται του κλάδου των θαλάσσιων ασφαλίσεων. Επίσης παρουσιάστηκαν και τα πιο πρόσφατα συμπερασματικά στοιχεία που οφείλουν να γνωρίζουν οι δραστηριοποιούμενοι στον κλάδο.

Στιγμιότυπο από το εκπαιδευτικό σεμινάριο

NP insurance
ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Συνεπής σε ό,τι πει

ING

Υποδέχεται το 2015 με διακρίσεις

ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΝΕΙ η ING Ελλάδος την ηγετική της θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά καθώς όπως αναφέρει, διανύει μία χρονιά σημαντικών διακρίσεων και βραβείων. Κατά τη διάρκεια του 2014, οι βραβεύσεις της ING από διεθνείς και ελληνικούς οργανισμούς, σε διάφορους τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας, αποτελούν την καλύτερη αναγνώριση των προσπαθειών για καινοτομία, βελτιστοποίηση των προσφερόμενων υπηρεσιών και ευθυγράμμιση με την παγκόσμια στρατηγική του ομίλου.

Business IT Excellence Awards

Αναλυτικότερα, τον Ιούλιο του 2014 η ING κατάφερε να αποσπάσει δύο συνολικά σημαντικές τιμητικές διακρίσεις στο διαγωνισμό Business IT Excellence Award (BITE), στις ενότητες «Διοίκηση και Στρατηγική της Πληροφορίας» και «Σύνδεση ΙΤ με Επιχειρηματική Στρατηγική», λαμβάνοντας τα βραβεία: «Άριστης Επίδοσης» στην κατηγορία IT Service Management και «Εξαιρετικής Επίδοσης» στην κατηγορία Ευθυγράμμιση με Επιχειρηματική Στρατηγική. Οι δύο αυτές σημαντικές διακρίσεις προέκυψαν ως αποτέλεσμα της βελτίωσης των διαδικασιών, των λύσεων και των υπηρεσιών του IT, προς όφελος των πελατών της ING.

European Business Awards

Σε απόλυτη ευθυγράμμιση με την παγκόσμια στρατηγική του Ομίλου με τίτλο "You Matter", τον Σεπτέμβριο του 2014, η ING απέσπασε μία ακόμη, ιδιαίτερα σημαντική διάκριση. Πιο συγκεκριμένα, η ING αναδείχτηκε «Εθνικός Πρωταθλητής» από τον διεθνή αναγνωρισμένο θεσμό των European Business Awards by RSM London στην κατηγορία «Βραβείο Επικέντρωσης στον Πελάτη» ("Award for Customer Focus"), διάκριση που απέσπασε ανάμεσα σε 24.000 επιχειρήσεις από 33 χώρες.

Οι διακρίσεις αποτελούν για εμάς την κινητήριο δύναμη για να υποδεχτούμε το 2015 τόνισε ο κ. Luis Miguel Gomez

True Leaders

Αποδεικνύοντας την ηγετική της θέση στην ασφαλιστική αγορά, η ING κατάφερε να κερδίσει το βραβείο TRUE LEADER στην κατηγορία "Leading Brand", που διοργανώνεται από την ICAP. Οι εταιρίες που βραβεύονται συγκαταλέγονται στις 500 πιο κερδοφόρες Εταιρείες ή στους 200 πιο κερδοφόρους Ομίλους με βάση το EBITDA για το 2013, ενώ βρίσκονται στις κορυφαίες θέσεις του κλάδου, στον οποίο ανήκουν.

Social Media Awards

Επιπλέον, το 2014 σηματοδότησε για την ING την είσοδο της στα Social Media, με τη δημιουργία της σελίδας Facebook.com/INGGreece, η οποία αποτέλεσε ένα ακόμη κανάλι αμφίδρομης επικοινωνίας με τους ασφαλισμένους της εταιρίας. Η αύξηση των fans της σελίδας από 800 σε σχεδόν 20.000 μέσα σε διάστημα 8 μηνών, η συνεχής ανανέωση του περιεχομένου και οι αυξημένοι δείκτες αντιπόκρισης του κοινού αποτέλεσαν και αφορμή για να λάβει η ING το βραβείο Best use of Social Media/Industry – Insurance στα Social Media Awards 2014, της Boussias Communications.

Κορυφαία Corporate Running Team

Τέλος, ιδιαίτερη σημασία έχει για την ING η βράβευση της ING Running Team, ως η κορυφαία Corporate Running Team στο Spetses mini Marathon 2014, το αθλητικό γεγονός-θεσμό που στηρίζει η ING με χρυσή χορηγία για τέσσερα συνεχή έτη. Τα μέλη της ING Running Team αποτελούν τους μεγαλύτερους εκφραστές της φιλοσοφίας Live Well, η οποία χαρακτηρίζει όλες τις επικοινωνιακές ενέργειες της ING, γεγονός που προσδίδει ξεχωριστή σημασία στη βράβευση αυτή. Οι σημαντικές διακρίσεις και βραβεία που έλαβε η ING Ελλάδος αποτελούν τη σημαντικότερη αναγνώριση του κύρους, της δύναμης και των προσπαθειών μας για να θέτουμε πάντα τους ασφαλισμένους μας στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων μας, εκσυγχρονίζοντας τις διαδικασίες μας, ώστε να παρέχουμε κορυφαία εξυπηρέτηση ,δήλωσε σχολιάζοντας τις σημαντικές διακρίσεις που έλαβε η ING, ο CEO, Luis Miguel Gomez. Οι διακρίσεις αποτελούν για εμάς την κινητήριο δύναμη για να υποδεχτούμε το 2015 και να ολοκληρώσουμε με επιτυχία τη διαδικασία rebranding του ομίλου μας σε παγκόσμιο επίπεδο, πρόσθεσε ο κ. Luis Miguel Gomez.

«Γέφυρα Ζωής»

ΠΟΛΥΤΙΜΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ και βοήθεια σε πολίτες οι οποίοι έρχονται αντιμέτωποι με κάποιο αιφνίδιο συμβάν ατυχήματος ή ασθένειας, όπου και αν αυτοί βρίσκονται στην Ελλάδα, προσφέρει η Υδρόγειος Ασφαλιστική με το νέο της πρόγραμμα «Γέφυρα Ζωής», με ιδιαίτερα προσιτό ασφάλιστρο.

Συγκεκριμένα, το πρόγραμμα περιλαμβάνει:

Επείγουσα Αερομεταφορά, με συνοδεία ιατρού, σε περίπτωση ενός επείγοντος περιστατικού ατυχήματος ή ασθένειας, το οποίο δεν μπορεί να αντιμετωπισθεί σε νοσηλευτικό ίδρυμα της περιοχής όπου βρίσκεται ο ασφαλισμένος. Εξειδικευμένο προσωπικό αναλαμβάνει την οργάνωση και τον συντονισμό της αερομεταφοράς με το κατάλληλο πτητικό μέσο (ελικόπτερο ή αεροπλάνο) σε νοσηλευτικό ίδρυμα της ελληνικής επικράτειας που θα παράσχει την απαραίτητη ιατρική φροντίδα.

Μεταφορά με ασθενοφόρο σε περιπτώσεις που δεν καλύπτονται από το ΕΚΑΒ, π.χ. όταν ο ασθενής ή τραυματίας πρέπει να μεταφερθεί από τον χώρο νοσηλείας του σε άλλο ιδιωτικό νοσηλευτικό ίδρυμα ή στον τόπο της κατοικίας του, ή εφόσον, σε συνέχεια της νοσηλείας του, είναι ανάγκη να μεταβεί σε διαγνωστικό κέντρο για εξετάσεις κλινήρης.

Συντονιστικό Κέντρο Βοήθειας (τηλέφωνο 210 9601387), το οποίο βρίσκεται στη διάθεση των ασφαλισμένων 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, για να παράσχει τις πρώτες πληροφορίες και καθοδήγηση για την αντιμετώπιση ενός συμβάντος ασθένειας ή τραυματισμού, πληροφορίες για εφημερεύοντα φαρμακεία, νοσοκομεία και ιατρούς πανελλαδικά και άλλες πολύτιμες υπηρεσίες.

Οικονομική υποστήριξη της οικογένειας του ασφαλισμένου σε περίπτωση απώλειας αυτού από ατύχημα, με την παροχή κεφαλαίου €15,000.

Το ετήσιο ασφάλιστρο του προγράμματος ανέρχεται στα €30, για ατομική ασφάλιση, ή στα €40, για κάλυψη όλης της οικογένειας.

Το πρόγραμμα προσφέρεται επίσης και για ομαδική ασφάλιση Δήμων, Κοινοτήτων, κοινωνικών ομάδων ή εργαζομένων σε ιδιωτικούς ή δημόσιους οργανισμούς, κτλ., με κεφάλαιο υποστήριξης σε περίπτωση απώλειας από ατύχημα €3.000 και ετήσιο ασφάλιστρο €12.Οι υπηρεσίες ιατρικής βοήθειας και αερομεταφοράς παρέχονται σε συνεργασία με την Greek Flying Doctors.

Ο κ. Χρήστος Κατσάκος στην Υδρόγειο Ασφαλιστική

Καθήκοντα συμβούλου διοίκησης ανέλαβε στην Υδρόγειο από τις αρχές Νοεμβρίου

Ο κ. Χρήστος Κατσάκος. Με την πολυετή ασφαλιστική του εμπειρία και τις γνώσεις του, ο κ. Κατσάκος, όπως τονίζεται, αναμένεται να συμβάλει θετικά στην γενικότερη πορεία και ανάπτυξη της εταιρείας.

Νέα εφαρμογή υπολογισμού ασφαλίστρων

Τη νέα εφαρμογή «Ydrogios Asfalistra» για κινητά και tablets παρουσίασε εν τω μεταξύ η Υδρόγειος Ασφαλιστική, δίνοντας τη δυνατότητα στον ενδιαφερόμενο, εύκολα, γρήγορα και από οποιοδήποτε σημείο, να υπολογίσει τα ασφάλιστρα του οχήματός του, να ενημερωθεί για τις καλύψεις του και να εντοπίσει τους κοντινότερους σε αυτόν ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές της εταιρείας για την περαιτέρω εξυπηρέτησή του.Η εφαρμογή παρέχεται δωρεάν και λειτουργεί σε κινητά τηλέφωνα, tablets αλλά και PCs, με σύνδεση στο διαδίκτυο. Με απλό και εύχρηστο τρόπο, ο χρήστης εισάγει τα απαραίτητα στοιχεία που αφορούν την ασφάλιση και το όχημά του - Επιβατικό ΙΧ, Αγροτικό ΙΧ, Αγροτικό Φορτηγό ΙΧ, Μοτοσυκλέτα.

Στη συνέχεια ενημερώνεται για το κόστος της ασφάλισής του στο πρόγραμμα BASIC της Υδρογείου καθώς και τις καλύψεις που περιέχονται σε αυτό.

Στο επόμενο βήμα, μέσα από την εμφάνιση σχετικής λίστας αλλά και χάρτη, πληροφορείται για τους κοντινότερους σε αυτόν ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές της εταιρείας, για την αγορά της ασφάλισης. Η νέα εφαρμογή είναι διαθέσιμη χωρίς κόστος από τα ηλεκτρονικά καταστήματα της Google, Apple και Microsoft (αναζήτηση με τις λέξεις Ydrogios ή Asfalistra). Επιπλέον παρέχεται και online από την ιστοσελίδα της Υδρογείου www.ydrogios.gr.

MAGNET

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη
40 Χρόνια

www.ydrogios.gr

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική

Εξαιρετικά αποτελέσματα

ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ άσκηση προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Συντάξεων, που ολοκληρώθηκε πρόσφατα συμμετείχε η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική. Συγκεκριμένα η εταιρεία συμμετείχε στην άσκηση προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων – Core Stress Test καθώς και στην άσκηση χαμηλών επιτοκίων - Lowyield Interest Rate της E.I.O.P.A.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Θεόδωρος Αχής

EUROPEAN INSURANCE AND OCCUPATIONAL PENSIONS AUTHORITY.

Η άσκηση, όσον αφορά την ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική, πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με ανεξάρτητο πιστοποιημένο εξωτερικό σύμβουλο (KPMG) ο οποίος επικύρωσε τη χρήση των παραδοχών/υποδειγμάτων και επιβεβαίωσε την ορθή εφαρμογή των μεθόδων της.

Αναλυτικά, τα αποτελέσματα σε όλα τα σενάρια της άσκησης είναι εξαιρετικά για την Εταιρεία μας, αφού στο Βασικό Σενάριο:

Ο δείκτης κάλυψης του απαιτούμενου περιθωρίου φερεγγυότητας (SCR coverage ratio) είναι 250%.

Ο δείκτης κάλυψης του ελάχιστου απαιτούμενου περιθωρίου φερεγγυότητας (MCR coverage ratio) είναι 244%.

Αντίστοιχα στα σενάρια προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων επίσης τα αποτελέσματα είναι εξαιρετικά για την Εταιρεία μας, και πιο συγκεκριμένα:

Ο δείκτης κάλυψης του περιθωρίου φερεγγυότητας (SCR coverage ratio) στο πρώτο σενάριο προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων (Stress 1 – Adverse 1) είναι 217%,

Ο δείκτης κάλυψης του περιθωρίου φερεγγυότητας (SCR coverage ratio) στο δεύτερο σενάριο προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων (Stress 2 – Adverse2) είναι 238%,

Ο δείκτης κάλυψης του περιθωρίου φερεγγυότητας (SCR overage ratio) στο πρώτο σενάριο χαμηλών επιτοκίων (Lowyield Scenario 1) είναι 250%,

Ο δείκτης κάλυψης του περιθωρίου φερεγγυότητας (SCR coverage ratio) στο δεύτερο σενάριο χαμηλών επιτοκίων (Lowyield Scenario 2) είναι 248%.

Όπως τονίζεται, η εταιρεία, παρά το σφοδρό ανταγωνισμό και ειδικά στον κλάδο αυτοκινήτου, είναι αισιόδοξη ότι θα επιτύχει τους οικονομικούς της στόχους για το τρέχον έτος.

Δυναμική είσοδος στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας

Την ίδια ώρα η εταιρία αποφάσισε να πραγματοποιήσει ένα νέο ξεκίνημα στις ατομικές ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, αναγνωρίζοντας την ανάγκη για εξασφάλιση της υγείας. Στο πλαίσιο αυτό ξεκίνησε στον κλάδο Ζωής, σε συνεργασία με την New Health System, με τέσσερα προϊόντα πρωτοβάθμιας περίθαλψης : «Υγείας Μέτρον», «Μέτρον Ιατρικό», «Μέτρον Ιατρικό Θεσσαλονίκης» & «Μέτρον Ιατρικό Κρήτης» και συνδυαστικά θα παρέχει προϊόντα προστασίας, όπως Απλή Ασφάλιση Θανάτου, Μόνιμη Ολική Ανικανότητα (Μ.Ο.Α.) από ατύχημα ή ασθένεια και Προσωπικό Ατύχημα. Στρατηγικός στόχος της εταιρίας είναι να τοποθετηθεί με σταθερότητα απέναντι στις ανάγκες της κοινωνίας με προϊόντα που θα είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικά και οικονομικά προσιτά, υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο υπεύθυνος Πωλήσεων & Μάρκετινγκ της εταιρίας κ. Χρήστος Αχής. Γνωστοποίησε ακόμα ότι στο άμεσο μέλλον η εταιρία προσανατολίζεται να συμπληρώσει την γκάμα των προϊόντων υγείας με προγράμματα δευτεροβάθμιας περίθαλψης.

Σημειώνεται ότι από την 1η Νοεμβρίου η εταιρεία προχώρησε σε στοχευμένες μειώσεις των ασφαλίστρων στον κλάδο αυτοκινήτου. Όπως τονίζεται η εταιρία με σταθερή δέσμευση σε μια πελατοκεντρική φιλοσοφία, η οποία ανταποκρίνεται στις ανάγκες των ασφαλιζομένων και των διαμεσολαβούντων, προχώρησε σε μεσοσταθμική μείωση της τάξεως του 7%. Επιπλέον, η εταιρία εισήγαγε μια νέα παράμετρο τιμολόγησης που μπορεί να μειώσει ακόμη περισσότερο τα ασφάλιστρα στα επιβατικά ιδιωτικής χρήσεως και ονομάζεται 'έκπτωση οδηγικής εμπειρίας', η οποία παρέχεται στους οδηγούς-ιδιοκτήτες ηλικίας 30 έως 65 ετών, που έχουν στην κατοχή τους το δίπλωμα οδήγησης πάνω από 8 χρόνια.

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

Στο Costa Navarino οι κορυφαίοι συνεργάτες

ΜΕ ΕΝΑ ΞΕΧΩΡΙΣΤΟ ταξίδι στο Costa Navarino, η ΑΤΕ Ασφαλιστική επιβράβευσε τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους, συντονιστές, πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων, για τα εξαιρετικά αποτελέσματα πωλήσεων και την αύξηση του μεριδίου της. Τα δίκτυα πωλήσεων είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν τις εγκαταστάσεις του Costa Navarino, να ξεναγηθούν στην αρχαία Μεσσήνη, να γευματίσουν και να χαλαρώσουν στην πανέμορφη και γραφική Πύλο.

Παράλληλα, στην καθιερωμένη συνάντηση της διοίκησης με τα δίκτυα πωλήσεων της εταιρείας, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Ι. Χατζηιωσήφ, παρουσίασε και ανέλυσε τη «Νέα Εποχή» που αρχίζει για την ΑΤΕ Ασφαλιστική μετά την επικείμενη αλλαγή του μετόχου. Ο κ. Ι. Χατζηιωσήφ, έκανε μια σύντομη αναφορά στην αξιοσημείωτη πορεία της ΑΤΕ Ασφαλιστικής τα 30 και πλέον χρόνια που η εταιρεία βρίσκεται και δραστηριοποιείται στην ελληνική Αγορά. Μίλησε για την ηγετική της παρουσία και τη σταθερή στήριξη και προσφορά της στο θεσμό, αλλά και για τις σχέσεις εμπιστοσύνης της εταιρίας με τα δίκτυα πωλήσεων που συνέχισαν να εμπιστεύονται την εταιρία κατά τη δύσκολη περίοδο που προηγήθηκε, υπογραμμίζοντας ότι η εξαγορά της ΑΤΕ Ασφαλιστικής από την ERGO, θυγατρική του παγκόσμιου αντασφαλιστικού κολοσσού Munich-Re, σηματοδοτεί μια νέα δυναμική πορεία για την εταιρεία, αφού ως μέλος της ERGO, η αξιόλογη πορεία της θα συνεχιστεί, δημιουργώντας με τη συνένωση αυτή τη μεγαλύτερη εταιρεία στους Γενικούς Κλάδους. Ο κ. Ι. Χατζηιωσήφ απευθυνόμενος προς τα δίκτυα, επισήμανε τα σημαντικά οφέλη που θα αποκομίσουν από τη νέα μεγάλη Εταιρία και τη δυνατότητα να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν δυναμικά τον ανταγωνισμό. Τέλος, οι διευθυντές πωλήσεων εταιρικού και ανεξάρτητου δικτύου κ.κ. Γ. Παπουτσάς και Α. Παπαδόπουλος, εξέφρασαν με τη σειρά τους την ικανοποίησή τους για τη θετική έκβαση της πώλησης της εταιρείας και το δυναμικό μέλλον που προδιαγράφεται για την εταιρεία και τα δίκτυα πωλήσεων.

CNP ASSURANCES

Αύξηση παραγωγής και καθαρών κερδών

ΑΥΞΗΣΗ παραγωγής και καθαρών κερδών σημείωσε ο όμιλος για τους πρώτους 9 μήνες του 2014, σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα των αποτελεσμάτων του 2013. Ειδικότερα, ο όμιλος σημείωσε αύξηση καθαρών κερδών κατά 3,8%, που ανήλθαν στα €842 εκ. από €811 εκ., αύξηση συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων κατά 13,2%, που ανήλθε στα €23,2 δις. από €20,5 δις. και αύξηση λειτουργικών εσόδων κατά 1,5%, που επίσης ανήλθαν από €2,386 δις. από €2,351 δις.

AON Safe Brokers

Η ισχύς εν τη ενώσει

ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ της αντασφαλειομεσιτικής εταιρείας Safe Brokers ανακοίνωσε η Aon Benfield Ελλάδος. Η 11μελής ομάδα της Safe Brokers, θα ενταχθεί στο σχήμα της Aon Benfield, με σκοπό να επιτευχθεί ο βέλτιστος συνδυασμός κορυφαίων στελεχών και αποτελεσματικής παροχής τεχνογνωσίας στον πελάτη.

Ο Richard Posgate, co-CEO της Aon Benfield EMEA, δήλωσε ότι η εξαγορά αυτή αποτελεί ένα σημαντικότατο βήμα στα πλαίσια της στρατηγικής επένδυσης του ομίλου στην ελληνική και κυπριακή αγορά. Την ικανοποίηση τους εξέφρασαν ο κ. Στέλιος Ασαριώτης, πρόεδρος της Safe Brokers και ο κ. Μανώλης Σιατούνης, διευθύνων σύμβουλος της Safe Brokers.

ERGO Βραβεύθηκε ως True Leader από την Icap

Ο κ. Στάθης Τσαούσης παραλαμβάνει το βραβείο από τον κ. Θεόδωρο Φέσσα

ΩΣ ΕΝΑΣ από τους ηγέτες του επιχειρείν στη χώρα μας, με βάση τις επιδόσεις της κατά το 2013 βραβεύθηκε η ERGO Ελλάδος, στο πλαίσιο του θεσμού «True Leader».

Η τελετή απονομής βραβείων πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του υπουργείου Ανάπτυξης και παρουσία 400 ανώτατων στελεχών της ελληνικής αγοράς και το βραβείο της ERGO παρέλαβε ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης από τον πρόεδρο του ΣΕΒ κ.Θεόδωρο Φέσσα.

Ο θεσμός των βραβείων «True Leaders» οργανώνεται από την ICAP Group εδώ και τέσσερα χρόνια και έχει ως στόχο να τιμήσει τις εταιρίες που πληρούν ταυτόχρονα τα εξής αντικειμενικά και μετρήσιμα κριτήρια: συμπεριλαμβάνονται στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες ή στους 200 πιο κερδοφόρους ομίλους για το 2013, βάσει των στοιχείων του 2013 της έκδοσης Business Leaders in Greece (κριτήριο το EBITDA), συγκαταλέγονται στις εταιρίες με το μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού και έχουν αυξήσει το προσωπικό τους από το 2012 στο 2013, βρίσκονται στις κορυφαίες θέσεις του κλάδου τους (με βάση τον τζίρο) και τέλος, έχουν υψηλό ICAP Credit Score.

Αξίζει να σημειωθεί ότι μέσα από ένα σύνολο 22.200 επιχειρήσεων που εξετάσθηκαν, μόνον 45 Εταιρείες και 8 όμιλοι πέτυχαν να διακριθούν, ανταποκρινόμενοι ταυτόχρονα σε όλα τα απαιτούμενα κριτήρια.

Η ERGO μάλιστα, συγκαταλέγεται μέσα στις 142 εταιρίες που διακρίνονται ανελλιπώς ως «Business Leader in Greece» (500 εταιρίες με τα μεγαλύτερα κέρδη EBITDA) τα τελευταία επτά χρόνια πετυχαίνοντας να ανέβει στην 80η θέση της συγκεκριμένης κατάταξης, από την 430η που κατείχε το 2007.

Σε δηλώσεις του μετά τη βράβευση της εταιρίας, ο κ. Στάθης Τσαούσης τόνισε μεταξύ άλλων ότι η διάκριση έρχεται να υπογραμμίσει για άλλη μια φορά ότι η καλή πορεία της εταιρίας μας και τα εξαιρετικά της αποτελέσματα δεν είναι συμπτωματικά, αλλά απόρροια της επιτυχημένης στρατηγικής τής κερδοφόρου ανάπτυξης.

Νέα στελέχη στην ERGO

Ο Κ. ΝΙΚΟΣ ΣΠΥΡΑΤΟΣ, εντάχθηκε στο δυναμικό της ERGO, αναλαμβάνοντας τη θέση του διευθυντή ανάληψης κινδύνων. Ο κ. Ν. Σπυράτος είναι πτυχιούχος Κοινωνιολογίας από το Πάντειο Πανεπιστήμιο και απόφοιτος του ετήσιου εκπαιδευτικού προγράμματος Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών σπουδών του ΕΙΑΣ.

Ο Νίκος Σπυράτος

ΤΗΝ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ του τομέα Ανθρώπινου Δυναμικού και Εσωτερικής Επικοινωνίας, ανέλαβε η κ. Εύχαρις Περπινιά. Η κ. Περπινιά έχει πτυχίο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων με εξειδίκευση στην Οργανωσιακή Συμπεριφορά και στα Πληροφοριακά Συστήματα.

Η κ. Εύχαρις Περπινιά

Από την εκδήλωση στο κτήμα Λάας

Eurostatus: Έτοιμη για τις επερχόμενες αλλαγές στην αγορά

Η ΓΝΩΡΙΜΙΑ του δικτύου συνεργατών της Eurostatus με τους ιδιοκτήτες της Alpha Insurance Group Δανίας καθώς επίσης και με τα υψηλά στελέχη της Munich Re, μια από τις εταιρίες κολοσσούς της αντασφαλιστικής αγοράς,ήταν ο σκοπός της εκδήλωσης εκδήλωσης που πραγματοποίησε η εταιρία με αφορμή το Solvency II στο Κτήμα Λ as. Όπως τονίζεται, η Eurostatus έχοντας οραματιστεί τις επερχόμενες αλλαγές στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και έχοντας τη στήριξη της Γερμανικής αντασφαλιστικής εταιρίας Munich Re βρίσκεται ήδη ένα βήμα μπροστά και είναι έτοιμη να υποδεχτεί κάθε αλλαγή. **Δείτε στο Nextdeal.gr το σχετικό video Νέα εποχή για Alpha Insurance και Eurostatus στην ελληνική ασφαλιστική αγορά**

Στο Δ.Σ του RIAD η Νάντια Σταυρογιάννη

ΣΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ συμβούλιο του Διεθνούς Συνδέσμου Νομικής Προστασίας εξελέγη ως μέλος η διευθύνουσα σύμβουλος της D.A.S. Hellas κ. Νάντια Σταυρογιάννη και η επιλογή της στο εννεαμελές διοικητικό συμβούλιο έγινε κατόπιν εισηγήσεων των εκπροσώπων των φορέων που συμμετέχουν στον σύνδεσμο. Όπως τονίζεται, πρόκειται για εξέλιξη που αναγνωρίζει και επιβραβεύει την μέχρι σήμερα ενεργό συμμετοχή της D.A.S. Hellas στον RIAD, ενώ ταυτόχρονα προβάλλει και την Ελλάδα. Επίσης, δείχνει την γενικότερη δυναμική της D.A.S. Hellas, η οποία συνεχίζει της ανάπτυξή της στην αγορά, εμπλουτίζει τα ασφαλιστικά της προγράμματα, ενσωματώνει στις καλύψεις τις όλες τις νέες ανάγκες και προσφέρει τη σύγχρονη αποτελεσματική και ουσιαστική Νομική προστασία που χρειάζεται κάθε φυσικό ή Νομικό πρόσωπο. Έχει μεγάλο ενδιαφέρον η συμμετοχή μου στο διοικητικό συμβούλιο του RIAD, καθώς εκεί συζητούνται όλες οι εξελίξεις, εξετάζονται οι διεθνείς τάσεις και εξάγονται συμπεράσματα που αφορούν τον κλάδο της Νομικής Προστασίας. Εμείς, ως D.A.S. Hellas, είμαστε πρωτοπόροι και ενσωματώνουμε στο ασφαλιστικό μας προϊόν ό,τι πιο σύγχρονο υπάρχει, ανέφερε η κ. Σταυρογιάννη. Να σημειωθεί ότι μέχρι σήμερα η D.A.S. Hellas ήταν μέλος του συνδέσμου και συμμετείχε στα ετήσια Συνέδρια και Workshop του RIAD.

Η κ. Νάντια Σταυρογιάννη

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Ασφαλίζει το «Χαμόγελο του Παιδιού»

Τη χορηγία της ασφάλισης του ειδικού οχήματος «Οδυσσέας», που προσέθεσε στον στόλο του το «Χαμόγελο του Παιδιού», ανακοίνωσε η Interamerican. Πρόκειται για τη νέα, κινητή μονάδα ενημέρωσης και εκπαίδευσης σχετικά με την ασφαλή χρήση της τεχνολογίας. Με την ασφάλιση του «Οδυσσέα», τα δωρεάν καλυπτόμενα οχήματα του οργανισμού από την εταιρεία, κάθε τύπου και οι μοτοσικλέτες, φθάνουν συνολικά τα 71, στη φωτογραφία εργαζόμενοι και εθελοντές του «Χαμόγελου του Παιδιού» με στελέχη της Interamerican

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

Αυξημένα κέρδη το εννεάμηνο

ΜΕ ΚΕΡΔΗ προ φόρων ύψους 3,115 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 41,22% έναντι της αντίστοιχης περυσινής περιόδου έκλεισε το εννεάμηνο του 2014 για την Ευρώπη Ασφαλιστική, η οποία σύμφωνα με την ετήσια έκθεση Business Leaders in Greece του ICAP, συγκαταλέγεται στους διακόσιους ομίλους με τα υψηλότερα κέρδη EBITDA για τη χρήση του 2013.

Το τεχνικό αποτέλεσμα του εννεάμηνου 2014 ανήλθε σε 3,640 εκατ. ευρώ έναντι 2,664 εκατ. ευρώ του αντίστοιχου εννεάμηνου του 2013 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 36,62%.

Το σύνολο του ενεργητικού για το εννεάμηνο του 2014 ανήλθε σε 22,268 εκατ. ευρώ έναντι 18,923 εκατ. ευρώ του αντίστοιχου εννεάμηνου του 2013 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 17,68%. Ο κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της 'Ευρώπη Ασφαλιστική', σχολιάζοντας τα αποτελέσματα τόνισε, μεταξύ άλλων, ότι τα κέρδη προ φόρων σε επίπεδο 12μήνου θα ανέλθουν φέτος σε 5 εκατ. ευρώ.

Ο κ . κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, απονέμει το κύπελλο στο Nick Channing – Williams

Grand Prix Ευρώπη Ασφαλιστική

Κύριος χορηγός του καθιερωμένου ετήσιου ιππικού αγώνα «ΕΙΟ Grand Prix - 2014», ανέλαβε εν τω μεταξύ και φέτος η Ευρώπη Ασφαλιστική.

Η διοργάνωση κορυφώθηκε με το «Grand Prix Ευρώπη Ασφαλιστική, όπου μεγάλος νικητής αναδείχθηκε για δεύτερη συνεχή χρονιά ο Nick Channing – Williams, ο οποίος κατέκτησε την πρώτη θέση με την Bianca, ολοκληρώνοντας τη δοκιμασία με μηδέν βαθμούς ποινής.

Σταθερή θετική πορεία

ΣΤΑ 4,87 ΕΚ. ΕΥΡΩ ανήλθαν τα κέρδη της Ευρωπαϊκής Ένωσης - Ασφάλειαι Μινέττα για το εννεάμηνο του 2014, συνεχίζοντας όπως τονίζεται, έτσι μια σταθερή θετική πορεία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, παρά την εξαιρετικά δυσμενή οικονομική συγκυρία την οποία βιώνει η Ελλάδα. Αξίζει να σημειωθεί πως σε 16.000 περίπου ασφαλισμένους ή/ και πελάτες καταβλήθηκαν μέσα στο εννεάμηνο αποζημιώσεις οι οποίες ανήλθαν στα 30,1 εκ. ευρώ, αποδεικνύοντας για μια ακόμη φορά πως η αμεσότητα και η ταχύτατη αποζημίωση των ζημιών που αποτελούν αξίες διαχρονικές για τη ΜΙΝΕΤΤΑ, είναι αποτέλεσμα της ρευστότητας που έχει καθώς και της κεφαλαιακής της επάρκειας. Κατ' αυτό τον τρόπο επιβεβαιώνεται η σταθερότητα και η αξιοπιστία της, μέσα στο δυσμενές και ευμετάβλητο οικονομικό περιβάλλον που λειτουργεί, υπογραμμίζει η εταιρία και δηλώνει παρούσα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ο κ.Κώστας Μπερτσιάς αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της εταιρίας

Νέες τοποθετήσεις στελεχών

Σημαντικές ανακατατάξεις και νέες τοποθετήσεις στελεχών ανακοίνωσε εν τω η διοίκηση της εταιρείας, με στόχο την ακόμη πιο αποτελεσματική λειτουργία της προς όφελος των συνεργατών και των ασφαλισμένων της.Ειδικότερα ο κ. Μανόλης Γκατζόφλιας ορίστηκε ως επικεφαλής του τομέα Marketing και πωλήσεων. Οι κ.κ. Γιώργος Παρισάκης και Κωνσταντίνος Χαχλαδάκης παραμένουν ως διευθυντές πωλήσεων Γενικών και Ζωής αντίστοιχα.

• Ο κ. Νίκος Παυλόπουλος ορίστηκε ως τεχνικός διευθυντής και είναι υπεύθυνος για την αποτελεσματική λειτουργία και διαχείριση των χαρτοφυλακίων των ασφαλιστικών κλάδων της εταιρίας και των κλάδων αποζημιώσεων (πλην των αποζημιώσεων του κλάδου αυτοκινήτων) και για την εφαρμογή των προϊοντικών σχεδίων και δραστηριοτήτων με τον πλέον αποτελεσματικό, έγκυρο και έγκαιρο τρόπο, ώστε να εξασφαλίζεται η επίτευξη των στόχων και των standards ποιότητας, σε πλήρη συμμόρφωση με την εταιρική μας κουλτούρα.

• Ο κ. Γιάννης Αβραμίδης ορίστηκε ως προϊστάμενος της διαχείρισης του χαρτοφυλακίου του κλάδου αυτοκινήτων και θα είναι υπεύθυνος για την εύρυθμη διαχείριση του χαρτοφυλακίου του κλάδου (πρωτασφαλιστήρια, ανανεωτήρια, τροποποιήσεις).

• Ο κ. Θανάσης Κριτσανίδης ορίστηκε ως προϊστάμενος του νέου τμήματος Μεγάλων Πελατών και θα είναι υπεύθυνος για την υποστήριξη των εργασιών (πρωτασφαλίσεων, ανανεώσεων, τροποποιήσεων, αποζημιώσεων) που αφορούν μεγάλους πελάτες, σε όλους τους παραγωγικούς κλάδους της εταιρίας.

• Ο κ. Γιώργος Νικολαρόπουλος ορίστηκε ως διευθυντής του τομέα μηχανογράφησης και θα είναι υπεύθυνος για τη μηχανογραφική υποστήριξη της εταιρίας.

• Η κα. Άρτεμις Τσιμπούρη ορίστηκε ως προϊσταμένη του Αντασφαλιστικού τμήματος και θα είναι υπεύθυνη για την υλοποίηση των συμβατικών και προαιρετικών αντασφαλιστικών προγραμματισμών της εταιρίας.

• Η κα. Μαρία Φράγκου ορίστηκε ως προϊσταμένη της διαχείρισης του χαρτοφυλακίου των Κλάδων: Περιουσίας, Αστικής Ευθύνης, Σκαφών Αναψυχής και Διαφόρων Ατυχημάτων και θα είναι υπεύθυνη για την εύρυθμη διαχείριση του χαρτοφυλακίου των κλάδων (πρωτασφαλιστήρια, ανανεωτήρια, τροποποιήσεις).

Η Ευρωπαϊκή Ένωσις Ασφάλειαι Μινέττα στηρίζει χορηγικά την επιτυχημένη ποδηλατική ομάδα «Castello Rosso Team» της Καρύστου Ευβοίας.Η ποδηλατική ομάδα, σε μόλις τρία χρόνια λειτουργίας με την οικονομική αρωγή της Μινέττα, έχει σημειώσει μια αξιόλογη αθλητική παρουσία το 2014.

Επιθεώρηση Φουφόπουλου: Ξεπέρασε σε παραγωγή τα 5 εκατ. ευρώ

ΜΕΧΡΙ τα μέσα Νοεμβρίου του 2014 η Επιθεώρηση Γ. Φουφόπουλου ξεπέρασε σε παραγωγή τα 5 εκατ. € ακόμη ψηλότερα από την παραγωγή του 2013 που ήταν 3.767.883 εκατ. € το αντίστοιχο διάστημα. Όπως τονίζεται, παρ' όλη την κρίση η Επιθεώρηση Γεωργίου Φουφόπουλου είναι για ακόμη μια χρονιά πρώτη. Από τους 150 πρώτους Ασφαλιστές της Εθνικής Ασφαλιστικής, οι 49 ανήκουν στην Επιθεώρηση και από τους 40 κορυφαίους Ασφαλιστές της Εθνικής Ασφαλιστικής οι 18 ανήκουν σε εμάς.

«Οι άνθρωποι μας δουλεύουν σκληρά για να απογειωθεί η παραγωγή της Επιθεώρησης και να βρισκόμαστε πάντα στην κορυφή. Μοναδικό μας μέλημα η υποστήριξη των συνεργατών προκειμένου να μεγαλουργούν», ανέφερε χαρακτηριστικά ο Επιθεωρητής Γεώργιος Φουφόπουλος.

Ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος

ERGO Στην Φλωρεντία το δίκτυο της τράπεζας Πειραιώς

ΜΙΑ ΜΟΝΑΔΙΚΗ ταξιδιωτική εμπειρία στην αναγεννησιακή πόλη της Φλωρεντίας και την ευρύτερη περιοχή της Τοσκάνης είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν οι νικητές του Ετήσιου Διαγωνισμού Πωλήσεων για τα ασφαλιστικά προϊόντα της ERGO. Το καθιερωμένο πια ταξίδι κινήτρων αποτέλεσε, για ακόμη μια χρονιά, μια αληθινή επιβράβευση για την καθοριστική συμβολή των ανθρώπων του δικτύου της Τράπεζας στην επιτυχημένη συνεργασία των δυο ομίλων. Σε ένα ιδιαίτερο ατμοσφαιρικό περιβάλλον, στην εσωτερική αυλή ενός μεσαιωνικού κάστρου, πραγματοποιήθηκε το αποχαιρετιστήριο δείπνο του ταξιδιού αφήνοντας σε όλους τις καλύτερες εντυπώσεις. Οι εκπρόσωποι των δυο ομίλων, ο κ. Σωτήρης Συρμακέζης, γενικός διευθυντής τραπεζικής ιδιωτών και ασφαλιστικών εργασιών του ομίλου Πειραιώς και ο κ. Στάθης Τσαούσης, μέλος Δ.Σ. και διευθυντής τομέα εμπορικών λειτουργιών της ERGO Ελλάδος,μίλησαν με ζεστά λόγια για τον επαγγελματισμό και την έντονη προσπάθεια που επιδεικνύουν καθημερινά οι συνάδελφοι στην πρώτη γραμμή των πωλήσεων και ανανέωσαν το ραντεβού τους για το επόμενο ταξίδι.

Ταξίδι στη Βουδαπέστη

ΜΕ ΤΑΞΙΔΙ στη Βουδαπέστη, αντάμειψε η NP Insurance τους επιτυχόντες συνεργάτες της στον διαγωνισμό πωλήσεων του 2013.Σαράντα συνεργάτες καθώς και οι επιτυχόντες managers πωλήσεων συμμετείχαν στην εκδρομή στη μαγευτική Βουδαπέστη και ήταν η 10η εκδρομή της εταιρίας στα 11 χρόνια λειτουργία της, η οποία έχει καταστεί θεσμός εμπιστοσύνης και ανταπόδοσης της εταιρίας προς τους συνεργάτες της που διαπρέπουν στο παραγωγικό τους έργο.

Στην εκδρομή εκπροσώπησαν την εταιρία ο διευθυντής οικονομικών και διοικητικών υπηρεσιών κ. Νικόλαος Ζάχος καθώς και ο υπεύθυνος κανονιστικής συμμόρφωσης και σύμβουλος διοίκησης, κ. Θεόδωρος Κυριακόπουλος. Την διεύθυνση πωλήσεων εκπροσώπησαν οι διευθυντές πωλήσεων κ. Αθανάσιος Κυράνας και κ. Γεώργιος Στάθης, καθώς και οι περιφερειακοί διευθυντές Δυτικής Ελλάδος κ. Ιωάννης Μπούσιας και Ηπείρου κ. Νίκος Τζώλος, οι οποίοι και βράβευσαν τους επιτυχόντες συνεργάτες τους.

Το επόμενο ταξίδι της NP είναι προγραμματισμένο για τον Αύγουστο του 2015 στην πανέμορφη Λισαβόνα, με στόχο όλο το δίκτυο συνεργατών της εταιρίας να έχει την δυνατότητα μέσα από την δουλειά και την αφοσίωση του, «μαζί να γνωρίσουμε όλο τον κόσμο».

Η ΑΧΑ κατέβαλε αποζημίωση για το ασφαλιστήριο συμβόλαιο σχετικά με τις ολοκληρωτικές ζημιές που προκάλεσε η πυρκαγιά στις αποθηκευτικές εγκαταστάσεις της εταιρείας «Super Market Κρητικός» στο Κρανίδι.

Στην έκθεση «Ναυτικό Σαλόνι 2014» συμμετείχε η AIGAION Ασφαλιστική, που πραγματοποιήθηκε στο Ολυμπιακό Κέντρο Ιστιοπλοΐας, στο πρώην Δυτικό Αεροδρόμιο στο Ελληνικό.

Διημερίδα πρόληψης και φροντίδας της υγείας πραγματοποιήθηκε στη Σίφνο,με πρωτοβουλία του Δήμου Σίφνου και της Interamerican, με την αξιοποίηση της γενικής κλινικής του ομίλου, της Αθηναϊκής Mediclinic. Εξετάσθηκαν 100 παιδιά, τα περισσότερα των οποίων εμβολιάστηκαν, καθώς επίσης πραγματοποιήθηκε εξέταση μαστού σε 50 γυναίκες.

Την τρίτη ανοιχτή ημερίδα ενημέρωσης για το 2014 στη Αθήνα, σε συνεργασία με το τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιά, πραγματοποίησε η Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, με θέμα «Τεχνικές Ανάλυσης Ενδοεπιχειρησιακών Δεδομένων για τη Λήψη Αποφάσεων».

Ευρωπαϊκή Ένωσις-Ασφάλειαι Μινέττα, σε συνεργασία με την εταιρεία INTERFOS προχώρησε στην αντικατάσταση όλων των λαμπτήρων της εταιρείας,με λαμπτήρες εξοικονόμησης ενέργειας νέας τεχνολογίας, συμβάλλοντας έμπρακτα στην εξοικονόμηση ενέργειας.

Πρώτος σε αύξηση EBITDA

Ο ΟΜΙΛΟΣ International Life κατατάσσεται πρώτος μεταξύ των ασφαλιστικών ομίλων της χώρας, ανάμεσα στους 20 ομίλους, που παρουσίασαν τη μεγαλύτερη αριθμητική αύξηση στα λειτουργικά κέρδη (EBITDA) το 2013 σε σύγκριση με το 2012, σύμφωνα με τον ετήσιο οδηγό Business Leaders in Greece της ICAP. Συγκεκριμένα, ο όμιλος της International Life παρουσίασε αύξηση λειτουργικών κερδών κατά 24.499.000 € αποδεικνύοντας έμπρακτα ότι κινείται με σταθερά βήματα μπροστά.

Η ICAP Group, αξιοποιώντας τα στοιχεία της ICAP Databank, ανέδειξε στα πλαίσια της έκδοσης Business Leaders in Greece, τις 500 πιο κερδοφόρες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, καθώς και τους 200 πιο κερδοφόρους ομίλους εταιρειών, βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών για τη χρήση του 2013, σε σύνολο 19.744 επιχειρήσεων. Το κριτήριο με βάση το οποίο γίνεται η κατάταξη των επιχειρήσεων είναι τα κέρδη EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization), δηλαδή τα κέρδη της επιχείρησης από λειτουργικές δραστηριότητες, πριν την επίδραση των χρηματοοικονομικών και έκτακτων εσόδων-εξόδων, καθώς και των αποσβέσεων επί των παγίων στοιχείων. Επισημαίνεται ότι, το κατώτατο όριο κερδών EBITDA προκειμένου να συμπεριληφθεί μία επιχείρηση στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες, το 2013 διαμορφώθηκε σε € 3,25 εκατ. Την ικανοποίηση του εξέφρασε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου International Life, κ. Γιάννης Μπράβος.

Ο κ.Γιάννης Μπράβος

Νέα στελέχη

Ο κ. Νικόλαος Φασούλης ανέλαβε καθήκοντα του Senior Manager Actuarial Unit στην International Life.Έχει πολυετή εμπειρία σε Αναλογιστικές Διευθύνσεις στον ασφαλιστικό κλάδο, είναι κάτοχος άδειας αναλογιστή και μέλος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος.

Ο κ. Κωνσταντίνος Αντωνάκης ανέλαβε τα καθήκοντα του General Counsel, Ο κ. Αντωνάκης έχει πολυετή εμπειρία στον τραπεζικό κλάδο, έχοντας διατελέσει νομικός σύμβουλος και ανώτερο στέλεχος τραπεζών.

Ο κ. Θεοκράτης Τσαλπαρός ανέλαβε Chief Financial Officer (Group CFO).Ο κ. Τσαλπαρός έχει διανύσει μια επαγγελματική πορεία 21 ετών σε θέσεις ευθύνης στον τραπεζικό κλάδο.

Συνεργασία με τη SAS

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ σε στρατηγική συνεργασία με τη SAS προχώρησε η International Life, στους τομείς του Solvency II και της πρόληψης και καταπολέμησης της απάτης στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου. Μέσω αυτής της συνεργασίας, η International Life όπως τονίζεται, ενισχύει ακόμη περισσότερο την αξιοπιστία των συναλλαγών της, έχοντας ως στόχο την άρτια εξυπηρέτηση των πελατών της και την προστασία των συμφερόντων τους. Συγκεκριμένα, στο πλαίσιο της εναρμόνισης με το Solvency II, η International Life επέλεξε την ολοκληρωμένη end-to-end πλατφόρμα SAS Risk Management for Insurance, προκειμένου να είναι σε θέση να προσδιορίζει με ακρίβεια τα διαθέσιμα κεφάλαια που απαιτούνται. Παράλληλα, η διαδικασία παραγωγής των εποπτικών αναφορών στο πλαίσιο του Solvency II, θα είναι αυτοματοποιημένη, με ενσωματωμένους κανόνες επικύρωσης.Με στόχο την καταπολέμηση της απάτης στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου, η International Life επέλεξε την ολοκληρωμένη λύση SAS Fraud Framework for Insurance. Η συγκεκριμένη λύση μέσω πολλαπλών καινοτόμων τεχνικών παρέχει προληπτική ανίχνευση, αντιμετώπιση και αποδοτική διαχείριση ασφαλιστικής απάτης στον τομέα των απαιτήσεων για αποζημιώσεις. Με αυτό τον τρόπο, η εταιρεία μειώνει τις ζημιές ενώ παράλληλα αυξάνει την παραγωγικότητα και την αξιοπιστία της, καταπολεμώντας την απάτη στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου.Η SAS, αποτελεί τον ιδανικό συνεργάτη για να αντιμετωπίσουμε αποτελεσματικά δύο από τις σημαντικότερες προκλήσεις στον κλάδο ,τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Γιάννης Μπράβος, ενώ ο κ. Νίκος Πέππας, Country Manager της SAS Ελλάδας, Κύπρου και Βουλγαρίας σημείωσε μεταξύ άλλων ότι οι συγκεκριμένες λύσεις θα ενισχύσουν την απόδοση της εταιρείας.

«Ώρα Ασφάλισης» στο Extra Channel κάθε Πέμπτη στις 8 το βράδυ!

Η «Ώρα Ασφάλισης» είναι η μοναδική εκπομπή της ελληνικής τηλεόρασης που ασχολείται με τα θέματα ασφάλισης δημόσιας και ιδιωτικής!

Ο Ευάγγελος Σπύρου, ο Κώστας Μπερτσιάς, και η δημοσιογραφική ομάδα του nextdeal.gr και του "Ασφαλιστικού ΝΑΙ" με τον Λάμπρο Καραγεώργο, τον Κωστή Σπύρου και τους υπόλοιπους συνεργάτες, παρουσιάζουν επίκαιρα και χρηστικά θέματα της κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης.Στείλτε ερωτήσεις, απορίες, καταγγελίες, προτάσεις, απόψεις, γνώμες στο info@nextdeal.gr και στο oraasfalisis@gmail.com.

Safe Plus Καινοτόμο νοσοκομειακό πρόγραμμα

Ένα καινοτόμο προϊόν ασφάλισης υγείας σχεδίασε στην πρακτορειακή εταιρεία Safe Plus ο κ. Τάσσος Παγώνης σε συνεργασία με τη Generali.Το SAFEPLUS / ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ έχει ορισμένα πρωτότυπα χαρακτηριστικά για νοσοκομειακό πρόγραμμα που το καθιστούν ιδιαίτερα ελκυστικό στον ασφαλισμένο, αλλά και στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, ο οποίος κατανοεί αμέσως ότι προωθεί, με πολύ απλό τρόπο ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα, με πλήρεις καλύψεις για τον πελάτη του.

Ο κ.Τάσσος Παγώνης

Με το SAFEPLUS / ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ, ο ασφαλιστής καλείται απλά να προσεγγίσει τον πελάτη, να του παρουσιάσει το πρόγραμμα (ένα και μόνο) και να συμπληρώσει στην αίτηση μόνο τα προσωπικά του στοιχεία, ενώ ο συνεργάτης απαλλάσσεται από τις υπόλοιπες «δύσκολες» διαδικασίες της αίτησης ασφάλισης, γιατί:

- Δεν συμπληρώνει εκείνος το ιατρικό ερωτηματολόγιο της αίτησης.
- Δεν απαιτείται προσκόμιση βιβλιαρίου υγείας.
- Δεν απαιτείται προ ασφαλιστικός έλεγχος ανεξαρτητα από την ηλικία εισόδου (30ημ. – 65 ετών).
- Δεν απαιτείται προκαταβολή στην αίτηση.

Το όλο "concept" του προγράμματος συνοψίζεται στο δίπτυχο:

- Δεν πρόκειται για προϊόν, αλλά για ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ (με ένα συγκεκριμένο προϊόν)
- Αφορά, βέβαια, τον ασφαλισμένο, αλλά, άμεσα, τον ασφαλιστή.

Χαρακτηριστικά Προϊόντος

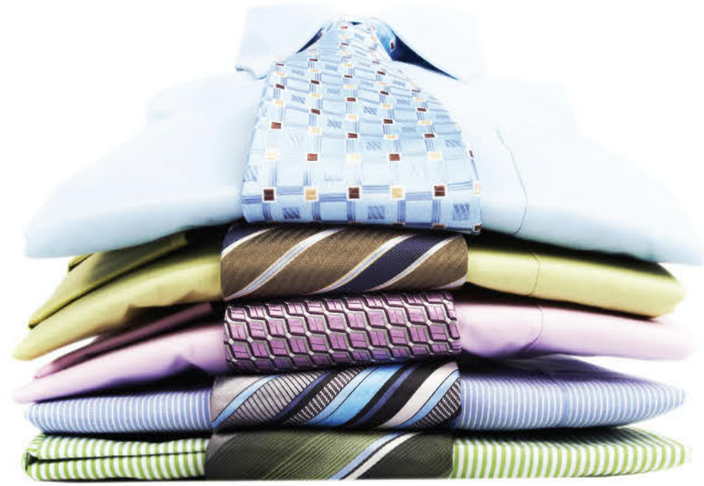
- Προϊόν αποκλειστικής συνεργασίας (Safe Plus – GENERALI), διάθεση από την Safe Plus.
- Εξαιρετική σχέση κόστους – παροχών.
- Κλάδος Υγείας χωρίς απαίτηση βασικής ασφάλισης.
- Ημερομηνία εισόδου από 30 ημερών μέχρι 65 ετών χωρίς ιατρικό έλεγχο.
- Ολοκληρωμένη κάλυψη δευτεροβάθμιας περίθαλψης σε όλα τα νοσοκομεία της χώρας.
- Κάρτα νοσηλείας – Απευθείας κάλυψη σε 32 συμβεβλημένα νοσοκομεία.
- Ουσιαστική κάλυψη για χημειοθεραπείες έως 48 μήνες από την πρώτη νοσηλεία.
- Πλήρης κάλυψη Επείγοντος Περιστατικού και ODS σε όλα τα συμβεβλημένα νοσοκομεία (ακόμη και στα δημόσια).
- Δωρεάν κάλυψη νεογέννητου για ένα έτος.
- Κάλυψη γνωστών χρόνιων παθήσεων μετά τα 4 έτη.
- Κάλυψη προυπάρχουσας πάθησης καρκίνου μετά τα 5 έτη.

Ο «Σουηδός Δήμαρχος» στο Πνευματικό Κέντρο του Δήμου Αθηναίων

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο Αμφιθέατρο Α. Τρίτσης του Πνευματικού Κέντρου του Δήμου Αθηναίων, η παρουσίαση του βιβλίου του Γιώργου Λογοθέτη "Ο Σουηδός Δήμαρχος",με χορηγό επικοινωνίας το Nextdeal. Στο νέο του βιβλίο ο Γιώργος Λογοθέτης καταγράφει τον τρόπο λειτουργίας της σουηδικής Τοπικής Αυτοδιοίκησης και τις εμπειρίες του ως δήμαρχος Απολλωνίων Λευκάδας. Παράλληλα καταγράφεται η ιστορική διαδρομή της Ελληνικής Τοπικής Αυτοδιοίκησης από το 1830 μέχρι τις μέρες μας και κατατίθενται προτάσεις για τον εκσυγχρονισμό της με βάση το σουηδικό πρότυπο. Τα κείμενα συνοδεύονται από πλούσιο φωτογραφικό υλικό. Η παρουσίαση έγινε με την υποστήριξη του Οργανισμού Πολιτισμού, Αθλητισμού και Νεολαίας του Δήμου Αθηναίων.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

#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

CNP ΖΩΗΣ

BONJOUR
SOLUTIONS

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

MATRIX
Insurance & Reinsurance Brokers

Ανάπτυξη και νέα γραφεία σε Τουρκία και Νότιο Αφρική

ΜΕ ΔΥΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ επιχειρηματικές κινήσεις η MATRIX διευρύνει το φάσμα των εργασιών της μέσω των εταιριών MIRB Africa (PTY) Ltd που εδρεύει στο Γιοχάνεσμπουργκ και της Matrix Reasürans Brokerlik A.S. με έδρα την Κωνσταντινούπολη.

Νότιος Αφρική

Με διευθύνοντα σύμβουλο (CEO) τον κ. Lee-Jon Ellis, την Neesha Parbhoo, διευθύντρια, την Simphiwe Mtyali (φωτ.), επικεφαλής της διεύθυνσης πελατών και την Liza Dandah, υπεύθυνη υποστήριξης μεσιτών, η ομάδα της Νοτίου Αφρικής διαθέτει μακροχρόνια εμπειρία στην αγορά της αφρικανικής ηπείρου, με αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα στον σχεδιασμό και στην υλοποίηση στρατηγικών πωλήσεων, που στόχο έχουν την άμεση ανάπτυξη εργασιών και την δημιουργία σημαντικής πελατειακής βάσης σε διηπειρωτικό επίπεδο. Ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO της MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers, σχολιάζοντας την έναρξη των εργασιών της MIRB Africa (PTY) Ltd, είπε ότι είμαι ευτυχής που καλωσορίζω τον Lee και την ομάδα του στην MATRIX, η συλλογική εμπειρία τους, η εξειδίκευσή τους και η επιβεβαιωμένη αποτελεσματικότητά τους σε επίπεδο επιχειρησιακών δομών και πρόσκτησης σημαντικού μεριδίου αγοράς, είναι βέβαιο ότι θα επιταχύνει τους στόχους της ευρύτερης στρατηγικής μας. Παράλληλα, η συνεργασία αυτή αποτελεί απόδειξη της αποφασιστικότητάς μας να διευρύνουμε και να αναπτύξουμε τον κύκλο των εργασιών μας στον διεθνή στίβο, που άλλωστε είναι και κομβικής σημασίας στόχος για την περαιτέρω εξέλιξη της MATRIX, ως ενός από τους πλέον καινοτόμους και εστιασμένους στον πελάτη ανεξάρτητους μεσίτες, πρόσθεσε ο κ. Τσεσμετζόγλου.

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου

Στο πλαίσιο της ετήσιας έρευνας «Intelligent Insurer's Annual Global Reinsurance Research Report», η MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers αναδείχθηκε ως ο καλύτερος Ευρωπαίος μεσίτης ασφαλίσεων σε επίπεδο εξυπηρέτησης πελατών με κύκλο εργασιών κάτω του $1δισ. [Best European Broker for Client Service (turnover of less than $1bn)].

Τουρκία

Με CEO τον Gökhan Cengiz Bozkurt, φωτ. (πρώην γενικό διευθυντή της Nasco Karaoglan France Liaison Office Turkey), ένα στέλεχος με εμπειρία πλέον των 25 ετών στην τουρκική αγορά και διευθύντρια την Hande Bakir (πρώην στέλεχος της διεύθυνσης αντασφαλίσεων της Eureko Sigorta), με 10ετή εμπειρία τόσο στις προαιρετικές όσο και στις συμβατικές αντασφαλίσεις, ξεκίνησε επίσημα η δραστηριότητα της Matrix Reasürans Brokerlik A.S. Σύμφωνα με τον Gerry Tighe, Head of Treaty και αντιπρόεδρο του Δ.Σ. της MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers η διαφοροποίηση αποτελεί μακροπρόθεσμη στρατηγική για την MATRIX και η αγορά της Τουρκίας αποτελεί για εμάς ένα απολύτως φυσιολογικό πρώτο βήμα, λόγω της γεωγραφικής και πολιτιστικής της εγγύτητας. Πιστεύω ότι ανοίγουμε ένα ιδιαιτέρως ενδιαφέρον καινούργιο κεφάλαιο, σε μία πολύ σημαντική αγορά, με τεράστιες δυνατότητες ανάπτυξης. Η MATRIX, έχοντας μια πραγματικά αξιοσημείωτη πορεία έντεκα ετών, είναι πλέον σε θέση να τολμήσει το επόμενο βήμα, καθώς διαθέτει και την εξειδίκευση και την δυνατότητα να ανταποκριθεί στην πρόκληση και να διευρύνει τις εργασίες της εκτός των κυρίαρχων αγορών της Ελλάδας και της Κύπρου, στηριζόμενη σε μία δυναμική και έμπειρη ομάδα, πάντα με την αμέριστη συμπαράσταση της μητρικής εταιρίας στην Αθήνα, σημείωσε ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της MATRIX.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

113

ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, 105 57 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394, FAX: 210-3257.074 • E-MAIL: info@asfalistikonai.gr • www.asfalistikonai.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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
ACEPHOTOGRAPHY.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 ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.
ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57
ΑΦΜ: 999368058
ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ, ΤΗΛ.: 210-3229.394 -
FAX: 210-3257.074

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗ-ΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR
• WWW.ASFALISTIKONAI.GR

Διαβάστε στο επόμενο «ΝΑΙ»

Ποια δώρα θα φέρει στην ασφαλιστική αγορά το 2015!

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

1κλικ
μπορεί
να σώσει
τη ζωή σας.

Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team

Φοράτε πάντα
τη ζώνη σας

Ασφάλιση Αυτοκινήτου Allianz

www.allianz.gr

Allianz

MERCEDES AMG PETRONAS FORMULA ONE™ TEAM

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

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

Είμαστε στην πρώτη γραμμή...

... 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