

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 153 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2015 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr



Σε αυτόν τον λαό αξίζει μόνο σεβασμός!

ΠΡΩΘΥΠΟΥΡΓΟΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ


ΑΛΕΞΗΣ ΤΣΙΠΡΑΣ



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Ας κάνουμε τη ζωή μας
ασφαλέστερη και καλύτερη

Speed 
Νέα εποχή στην ασφάλιση αυτοκινήτου

Ίδια πάθη, διαφορετικές ανάγκες!

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

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

 **GENERALI**
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

www.generali.gr

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

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

 **INTERAMERICAN**
PART OF ACHMEA



 /interamerican
 /interamericangr
 /interamericangr

www.interamerican.gr

Νοιάζεται για σας



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

**Πόσο θα μου στοιχίσει;
Θα μου φτάσουν τα λεφτά;**



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

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



Ασφαλιστικός
Σύμβουλος



www.axa.gr



801 111 222 333



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



αλλάζουμε / τα δεδομένα

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 153 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2015

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

8 Άρθρο Εκδότν

10 Συναισθηματικά

18 Ασφαλιστικό Underwriting

30 Υγεία

34 Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά

44 ΕΑΕΕ: Ανακόπτεται η πτωτική πορεία στην παραγωγή ασφαλιστρων

60 Συνέντευξη Ιορδάνης Χατζηιώσηφ

84 Management

Είσαι ηγέτης; Μπήκες στα παπούτσια του άλλου;

10

Η ευημερούσα Βενετία και το ελληνικό στοιχείο

18

Αλέξης Τσίπρας

Είσαι ηγέτης; Μπήκες στα παπούτσια του άλλου;

8 Άρθρο Εκδότν

10 Συναισθηματικά

18 Ασφαλιστικό Underwriting

30 Υγεία

34 Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά

44 ΕΑΕΕ: Ανακόπτεται

η πτωτική πορεία στην παραγωγή ασφαλιστρων

60 Συνέντευξη

Ιορδάνης Χατζηιώσηφ

Γινόμαστε Καλύτεροι

84 Management

Είσαι ηγέτης; Μπήκες στα παπούτσια του άλλου;

40 ALLIANZ

50 ERGO

56 INTERAMERICAN

68 GENERALI

76 ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ

82 INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

88 AXA

90 PRIME

92 ING

95 INTERASCO

96 INTERNATIONAL LIFE

98 EUROLIFE ERB

104 ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Πλήρωσε 2,6 δις την ημέρα αποδοτν

34

Ιορδάνης Χατζηιώσηφ

Γινόμαστε Καλύτεροι

60

Είσαι ηγέτης; Μπήκες στα παπούτσια του άλλου;

84

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 153 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2015

Σε αυτόν τον λαό αξίζει μόνο σεβασμός!

ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΟΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΑΛΕΞΗΣ ΤΣΙΠΡΑΣ

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



Οδυσσέα, Ελπωρή (=ελπίδα) απ' τα βάσανα να ξεγλυτώσεις έχεις!

(Όμηρος, Οδυσ. – ψ287)

Σε πολλά σημεία στην Οδύσσεια και την Ιλιάδα, ο μεγαλύτερος ποιητής του κόσμου Όμηρος, αναφέρει τη λέξη Ελπίδα, με τις έννοιες: ελπίδα, ελπωρή, έλπω, όπου οι σημασίες τους είναι παρέχω ελπίδες, προσδοκώ, περιμένω, ελπίζω, νομίζω, πιστεύω, προσμένω...

Στην Οδύσσεια, τη λέξη Ελπίδα την αναφέρει μέσα σε όμορφες διηγήσεις, που τονίζουν περισσότερο την έννοια ελπίδα, όπως την ελπίδα του Τηλέμαχου, γιου του Οδυσσέα, να γυρίσει ο πατέρας του, αλλά και στην περίφημη 23η Ραψωδία, όπου αναγνωρίζει η Πηνελόπη τον άντρα της και κουβεντιάζουν στο συζυγικό κρεβάτι για τα όσα υπέφερε στις θάλασσες και εκεί που ο Οδυσσέας διηγείται τα βάσανα 20 χρόνων, αλλά και όσα έχει ακόμα να τραβήξει, τον σταματά λέγοντάς του ότι

«Ελπωρή (= ελπίδα) απ' τα βάσανα να ξεγλυτώσεις έχεις!» και να πάψει να ανακυκλώνει μνήμες κακές, αλλά να ζήσει με ελπίδα το υπόλοιπο της ζωής! Υπέροχη και αισιόδοξη προτροπή για όλους μας!

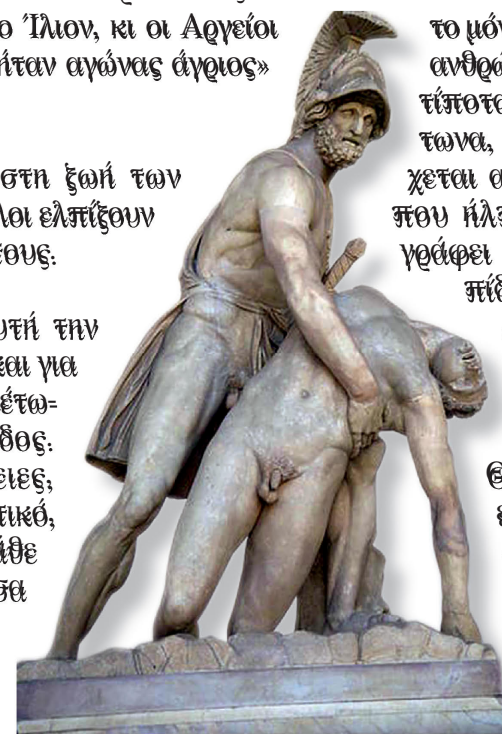
Στην Ιλιάδα (Ραψωδία Ρ – 395), τη λέξη Ελπίδα τη χρησιμοποιεί μέσα σε μια απ' τις καλύτερες διηγήσεις γύρω από τον Πάτροκλο, που έπεσε νικημένος σε μάχη με τον Έκτορα και όσα έγιναν μεταξύ Ελλήνων και Τρώων για το ποιος θα πάρει το νεκρό και τα όπλα του Αχιλλέα που φορούσε. Είχε προηγηθεί η απόφαση του Πάτροκλου, φίλου του Αχιλλέα, να φορέσει την πανοπλία του και να μπει στη μάχη, για να τονώσει το ηθικό των Ελλήνων και να τρομάξει τους Τρώες, επειδή ο Αχιλλέας είχε αποσυρθεί, απειλώντας να γυρίσει στην πατρίδα του. Όμως, ο Έκτορας τον κονταροχτύπησε, του πήρε

τη ζωή και τα όπλα του Αχιλλέα και παρακινεί τους συμμάχους του να πάρουν τον Πάτροκλο. Το ίδιο ήθελαν και οι Έλληνες, να τον κρατήσουν στα πλοία τους και να μην τον ταπεινώσουν οι Τρώες μέσα στην Τροία, σέρνοντάς τον στους δρόμους. Εκεί, σ' αυτή την αβέβαιη συγκλονιστική μάχη με τις πολλαπλές σημασίες για την έκβαση του πολέμου μεταξύ θεών και αντιπάλων ανθρώπων, όπου πρωταγωνιστούν ο Πάτροκλος, ο Μενέλαος, ο Έκτορας, ο Αχιλλέας, ο Δίας, ο Απόλλωνας, ο Αινείας, ο Γλαύκος κλπ. και η εξέλιξη συνταράζει την ανθρώπινη σκέψη, βάζει τη λέξη Ελπίδα ο Όμηρος ανάμεσά τους. Ήταν αγώνας άγριος. Διαβάστε την περιγραφή: «... Είχαν σπρώξει ταραχή φρικτού πολέμου οι άλλοι, ολημερίς απ' τον κόπο κι απ' τον πολύν ιδρώτα λερώνονταν κνήμες πόδια, γόνατα του καθένα, τα χέρια και τα μάτια τους, καθώς χτυπιούνταν τότε απ' τον αντρείο σύντροφο του Αχιλλέα γύρω. Όπως δίνει ο μάστορας (δερμάτων) τρανού βοδιού τομάρι να το τεντώσουν βοηδοί, με λίκπος ποτισμένο, κι αυτοί το παίρνουν και παντού τραβώντας το τεντώνουν, κι αμέσως φεύγει το νερό και χύνεται το λίκπος με το τράβηγμα, κι εντελώς τεντώνει το τομάρι, έτσι τραβούσαν το νεκρό μέσα σε λίγο χώρο και από τις δυο μεριές κι οι δυο έλπιζαν στην καρδιά τους οι Τρώες να πάνε τον νεκρό στο Ίλιον, κι οι Αργείοι στα βαθυλά καράβια τους' ήταν αγώνας άγριος» (Ιλιάδα, Ρ – 385-395).

Πολλές φορές συμβαίνει στη ζωή των ανθρώπων αυτή η μάχη και όλοι ελπίζουν η τύχη να πάει με το μέρος τους.

Έντονη είναι η ελπίδα αυτή την εποχή για πολλούς Έλληνες και για πολλά οικονομικά ή εθνικά μέτωπα, εντός και εκτός Ελλάδας. Άτομα, κοινωνίες, οικογένειες, ομάδες, ελπίζουν! Σε προσωπικό, αλλά και ομαδικό επίπεδο, κάθε τόσο φυτρώνουν ελπίδες μέσα στους ανέμους των αλλαγών!

Ο Μενέλαος μεταφέρει το νεκρό Πάτροκλο, Loggia dei Lanzi Φλωρεντία



Αυτή η εικόνα του Ομήρου, όπου οι εργάτες δερμάτων τραβάνε το τομάρι του ζώου, πολύ μου θυμίζει και τις προσπάθειες των ασφαλιστικών εταιρειών να πάρουν πελατολόγια και μερίδια αγοράς! Καλώς ή κακώς, αυτό γίνεται. Έτσι κάνουν και πολλοί ασφαλιστές για τον πελάτη! Όλοι ελπίζουν στη νίκη με το μέρος τους! Και οι πόλεμοι είναι πόλεμοι! Έχουν αίμα, πόνο, θλίψη. Άγριος αγώνας για πολλά στη ζωή μας! Ευτυχώς, η ελπίδα υπάρχει για όλους και έκαναν τον Αισχύλο να πει ότι «είναι ευχάριστο να παρατείνεται η ζωή του ανθρώπου μ' όμορφες ελπίδες, που με χαρά και αισιοδοξία γεμίζουν την ψυχή».

«Όσο αναπνέω, ελπίζω» λέει ένα Λατινικό γνωμικό.

«Πάνω στην ελπίδα πρέπει οι σώφρονες να στηρίζουν τη ζωή τους», έγραψε ο Ευριπίδης, παρ' όλο που μία Ελληνική παροιμία λέει ότι «αυτός που ζει με ελπίδες, πεθαίνει ψεύτης» και μια άλλη ότι «όποιος βοσκείται με ελπίδες, πεθαίνει και της πείνας»!

Όμως, είναι εξυπνότερο να θυμόμαστε τον Θαλή τον Μιλήσιο, που είπε ότι «η ελπίδα είναι το μόνο καλό που είναι κοινό σ' όλους τους ανθρώπους' ακόμα κι εκείνοι που δεν έχουν τίποτα, την κατέχουν», αλλά και τον Πλάτωνα, που υποστήριζε ότι «συχνά σου έρχεται αυτό που δεν ελπίζεις και όχι αυτό που ήλπιζες!». Ρώτησαν τον Αριστοτέλη, γράφει ο Διογένης ο Λαέρτιος «τι είναι ελπίδα;» Κι αυτός απάντησε: «Το όνειρο ενός ξυπνητού ανθρώπου»!

Εύχομαι σε ώρες μάχης να θυμάστε την Ελπίδα. Όπως έγραψε ο ΘΕΟΓΝΙΣ: «Η Ελπίδα είναι η μόνη εγγυητική θεότητα που έμεινε ανάμεσα στους ανθρώπους. Οι άλλες θεότητες ανέβηκαν στον Όλυμπο... Μα ο άνθρωπος, όσο ακόμα αναπνέει, όσο βλέπει το φως του Ήλιου, χαιρέτα τα αγαθά της Ελπίδας!»

Venice

Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγιώργος

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Το Μεγάλο
Κανάλι
της Βενετίας

Η ευημερούσα Βενετία και το ελληνικό στοιχείο

Η ιστορική διαδρομή των Ελλήνων της Βενετίας ακολούθησε την τροχιά που διέγραψε στο χρόνο η πολιτεία της υποδοχής τους. Η ελληνική κοινότητα γνώρισε ακμή, όταν η βενετική κοινωνία ευημερούσε και άρχισε αντίθετα να φθίνει, όταν η Βενετία έπαψε να είναι Γαληνοτάτη, αναφέρεται στο βιβλίο «Η ΒΕΝΕΤΙΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ» Εκδόσεις Μίλητος.

Δέκτες και φορείς τάσεως και ροπών που πήγάζαν από μακραίνων παραδόσεις, οι Έλληνες ανταπο-

Το κτήριο της
Ελληνικής
Αδελφότητας δίπλα
στο ναό του
Αγίου Γεωργίου

κρίθηκαν στις ζητήσεις της εποχής και δραστηριοποιήθηκαν στο πλαίσιο δομής της νέας τους πατρίδας.

Η ανάγκη των Ευρωπαίων να γνωρίσουν τα έργα της αρχαιότητας και η επικράτηση παράλληλα των επαναστατικών μεθόδων της τυπογραφίας, δημιούργησαν για τους Έλληνες συνθήκες που ευνόησαν την εισδοχή τους στο βενετικό περιβάλλον. Όμως, οι μέτοικοι δεν περιορίστηκαν στην εκμετάλλευση των περιστάσεων. Συνεργάστηκαν ισότιμα με τους Ιταλούς και πα-

ρεμβαίνοντας κατά καιρούς αποφασιστικά σε ποικίλους τομείς δραστηριοτήτων, αναδείχθηκαν συχνά σε κύριους μοχλούς ώθησης προγραμμάτων. Ήδη, από τα τέλη του 15ου αιώνα, είχαν συγκεντρωθεί στη Βενετία διαπρεπείς λόγιοι, δάσκαλοι, αντιγραφείς χειρογράφων και επιμελητές κειμένων. Μια κρίσιμη συνεπώς μάζα εργατών του πνεύματος ήταν έτοιμη να στηρίξει τις προσπάθειες των πρώτων τυπογραφείων που λειτούργησαν στην πόλη και να αναλάβει στη συνέχεια πρωτοβουλίες. Συνε-

ργάτες του Ιταλού τυπογράφου Άλδου Μανουτίου υπήρξαν, εκτός από τον Μάρκο Μουσούρο, γνωστοί φιλόλογοι, όπως ο Ιουστίνος Δεκαδύος, ο Δημήτριος Δούκας, ο Ιωάννης Γρηγορόπουλος. Ο Ζαχαρίας Καλλιέργης τύπωσε το 1499, όπως έχει πιο πάνω αναφερθεί, το Μέγα Ετυμολογικόν, και στον επόμενο αιώνα Έλληνες (Ανδρέας Κουνάδης, Νικόλαος Σοφινός, Ιππόλυτος Βάρελης, κ.ά.) και Ιταλοί τυπογράφοι (da Sabio, Zanetti, Damiano di Santa Maria, Spinelli, κ.ά.) τύπωσαν σειρές βιβλίων που διοχετεύθηκαν στην ορθόδοξη ανατολή.

Ευρύτατη διάδοση από τα μέσα κυρίως του 16ου αιώνα, είχαν το Ψαλτήριον, η Οκτώηχος, το Ωρολόγιον και το Πεντηκοστάριον. Μαζί με τα λειτουργικά, κυκλοφόρησαν επίσης βιβλία λαϊκά, γραμμένα στη δημοτική γλώσσα, όπως ο Απόκοπος (1509), το Πένθος Θανάτου (1524), το Άνθος Χαρίτων (1529), αλλά και εκδόσεις που κάλυπταν εμπορικές ανάγκες, όπως η Λογαριαστική (πρακτική αριθμητική) του Εμμανουήλ Γλυτζούνη (1568). Στην έκδοση και κυκλοφορία των πολυαρίθμων αυτών βιβλίων συνέπρατταν από τη μια μεριά λόγιοι, κληρικοί (Βασίλειος Βάρελης, Νικόλαος Μαθαζός, Ζαχαρίας Σκορδύλης, Ιωάννης Ναθαναήλ, Θεοφάνης Λογαράς) και λαϊκοί (Δημήτριος Ζήνος, Αντώνιος Έπαρχος, Ανδρόνικος Νούκιος, Εμμανουήλ Γλυτζούνης), που εργάζονταν ως συγγραφείς, επιμελητές και διορθωτές βιβλίων, και από την άλλη έμποροι που χρηματοδοτούσαν το εκτυπωτικό έργο (Λουκάς Σουγδουρής, Αντώνιος Βεργής). Σπουδαία εκδοτική δραστηριότητα ανέπτυξαν στους επόμενους αιώνες τρεις Ηπειρώτες τυπογράφοι, ο Νικόλαος Γλυκής (1670), ο Νικόλαος Σάρος (1685) και ο Δημήτριος Θεοδοσίου (1755). Οι τυπογραφικές αυτές επιχειρήσεις υπήρξαν σημαντικά κέντρα ελληνικής βιβλιοπαγωγής. Μόνο στο τυπογραφείο των Γλυκίδων, που λειτούργησε ως το 1854, τυπώθηκαν περισσότερα από χίλια βιβλία, θρησκευτικού και λαϊκού περιεχομένου, προσκυντήρια, λεξικά, εγκυκλοπαίδειες, καραμανλίδικα, κ.ά. Το 1850, ιδρύθηκε το τυπογραφείο «Άγιος Γεώργιος» που πέρασε αργότερα στους



Άποψη του κεκλιμένου
Καμπαναριού από το κανάλι

Πολιτεία με ενδιαφέροντα στραμμένα προς το εμπόριο και τη θάλασσα, απ' όπου αντλούσε τη δύναμή της, η Βενετία προσέφερε στους Έλληνες πολλαπλές δυνατότητες δράσης στο χώρο των εμπορικών συναλλαγών



Η είσοδος της Βιβλιοθήκης
του Ελληνικού Ινστιτούτου Βενετίας

αδελφούς Βελούδους. Το τέλος της επιτυχημένης δράσης των Ελλήνων στο χώρο της τυπογραφίας ήλθε με την παρακμή της κοινότητας.

Πολιτεία με ενδιαφέροντα στραμμένα προς το εμπόριο και τη θάλασσα, απ' όπου αντλούσε τη δύναμή της, η Βενετία προσέφερε στους Έλληνες πολλαπλές δυνατότητες δράσης στο χώρο των εμπορικών συναλλαγών. Η ιστορία της ίδιας της Αδελφότητας είναι συνυφασμένη με την παρουσία και εξέλιξη των εμπορών που είχαν εγκατασταθεί στη Βενετία ή πηγαινοέρχονταν στο λιμάνι της. Έμποροι φαίνεται πως ήταν οι περισσότεροι από τους προέδρους της κοινότητας, έμποροι και ναυτικοί κατέβαλαν φόρους για να κτιστεί ο ναός του Αγίου Γεωργίου και έμποροι χρηματοδότησαν την έκδοση πολλών ελληνικών βιβλίων. Αλλά και εμπορικά εγχειρίδια τυπώθηκαν στη Βενετία, για να εξυπηρετηθούν οι ανάγκες των εμπορών στις συναλλαγές τους, ενώ με κληροδοτήματα Ελλήνων της Βενετίας συντηρήθηκαν σχολεία

Πολιτεία με ενδιαφέροντα στραμμένα προς το εμπόριο και τη θάλασσα, απ' όπου αντλούσε τη δύναμή της, η Βενετία προσέφερε στους Έλληνες πολλαπλές δυνατότητες δράσης στο χώρο των εμπορικών συναλλαγών

στην Αθήνα (Ντέκα) και τα Γιάννενα (Γκιόνμα). Η απαρχή και εξέλιξη της νεοελληνικής εμπορικής ναυτιλίας βέβαιον είναι ότι δεν μπορούν να μελετηθούν, αν δεν διερευνηθεί συστηματικά η συμμετοχή των Ελλήνων εμπορών της Βενετίας στα διάφορα εμπορικά δίκτυα, καθώς και η έκταση και το είδος της ελληνοβενετικής εταιρικής συνεργασίας. Το άφθονο αρχειακό υλικό, φυλλαγμένο σήμερα στο Ινστιτούτο (οικονομικά βιβλία, φορτωτικές, αλληλογραφία εμπορών κλπ.), περιμένει επιτακτικά τον ερευνητή που θα το αξιοποιήσει. Πολυάριθμα αρχειακά τεκμήρια αφορούν τους εμπόρους Κωνσταντίνο Σελέκη, Λάμπρο Σάρο, Γεώργιο Μέλο και Δημήτριο

Περούλη. Ο Μέλος είχε αναπτύξει εμπορικές σχέσεις με την Αίγυπτο και Ισπανία, άλλοι πάλη έμποροι με τα ιταλικά λιμάνια και την Τυνησία. Από τα τέλη του 17ου αιώνα, οι Έλληνες έμποροι εμφανίζονται ενταγμένοι στα βενετικά συλλογικά επαγγελματικά όργανα, επιτυγχάνοντας την εκπροσώπησή τους πρώτα στους Capi di Piazza (πρόδρομη μορφή εμπορικού επιμελητηρίου) και αργότερα στην Deputazione Mercantile. Ορισμένοι, όπως οι αδελφοί Μαρούτση, απέκτησαν τέτοια οικονομική επιφάνεια, ώστε κατάφεραν να ανέλθουν σε ανώτερες βαθμίδες της τοπικής κοινωνίας. Δηλωτική της συμμετοχής του ελληνικού εμπορικού στοιχείου στην



Venice

Ναός του
Αγίου
Γεωργίου.
Εικονοστάσι



Η γέφυρα
των Ελλήνων



Επάνω, η δεύτερη «πάροδος των Ελλήνων», κάτω, η πρόσοψη του ναού του Αγίου Γεωργίου των Ελλήνων



οικονομική ζωή της πόλης, είναι η μαρτυρία ότι στα τέλη του 18ου αιώνα οι εμπορικές επιχειρήσεις των Ελλήνων αριθμούσαν τις 44. Με τις νέες συνθήκες που δημιούργησε στο διεθνές εμπόριο η πολιτική συγκυρία στον 19ο αιώνα, οι Έλληνες εγκατέλειψαν το βενετικό λιμάνι και στράφηκαν προς άλλες κατευθύνσεις, όπως τα λιμάνια της Τερζέτης και του Λιβόρνου, που τους άνοιγαν καινούργιους ορίζοντες δράσης.

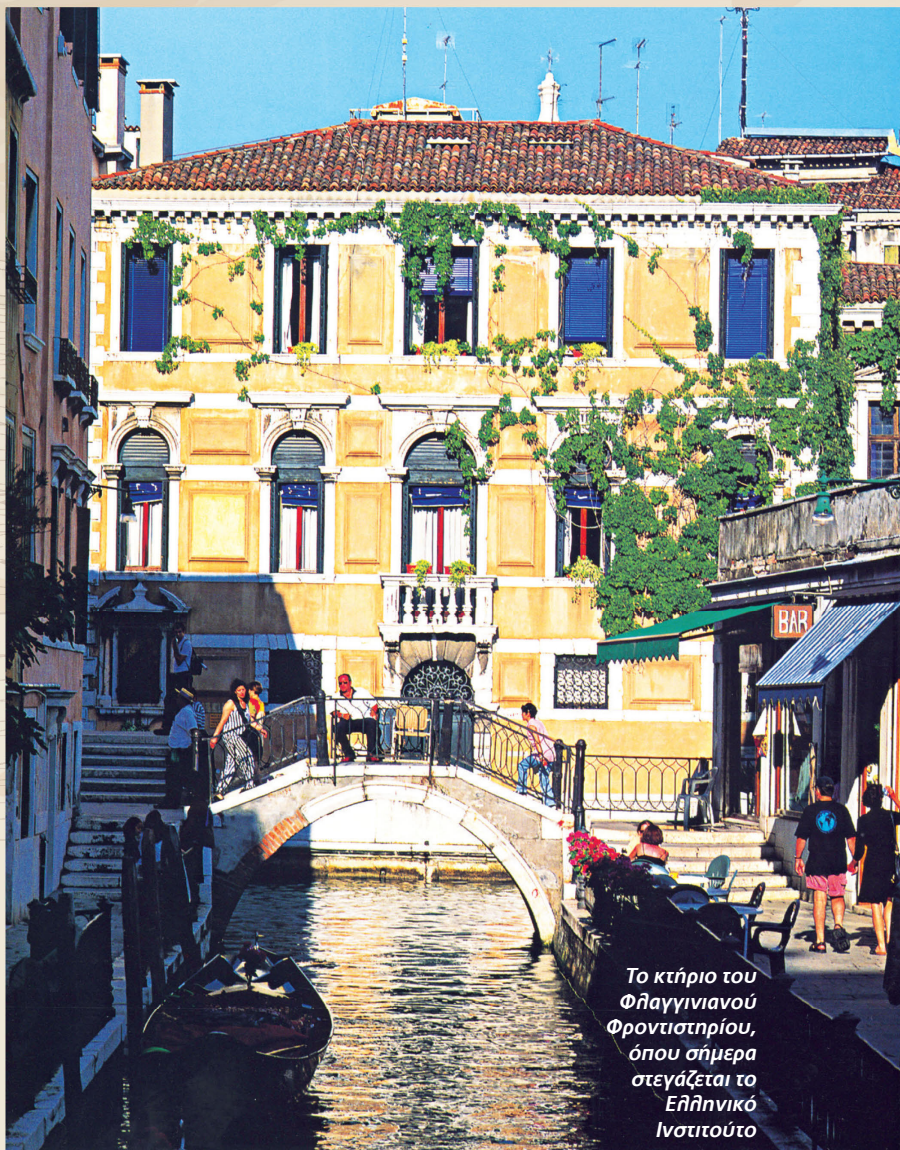
Ιδιαίτερη θέση στη μικροκοινωνία των Ελλήνων που έζησαν στη Βενετία έχουν οι ζωγράφοι, οι οποίοι δημιούργησαν με την τέχνη τους εκλεκτά έργα, υψηλής ποιότητας αξίας. Ήδη από τα πρώτα χρόνια της ίδρυσής της, η Αδελφότητα είχε δεχθεί από τους πρόσφυγες δωρεές θαυμαστών εικόνων. Αριστουργήματα παλαιολόγιας τέχνης, δύο εικόνες του Χριστού (Χριστός Παντοκράτορας και Χριστός εν δόξη) ανήκαν στην Άννα Νοταρά Παλαιοιολόγια που τις είχε φέρει από την Κωνσταντινούπολη. Από την Κρήτη είχε έλθει, προσκαλεσμένος της Αδελφότητας, ο Μιχαήλ Δαμασκηνός που άφησε τη σφραγίδα της τέχνης του στο τέμπλο και στο ιερό του ναού του Αγίου Γεωργίου. Το έργο της διακόσμησης της εκκλησίας συνέχισαν και συμπλήρωσαν ο Ιωάννης Κάπριος, ο Βενέδικτος Εμπόριος και ο Εμμανουήλ Τζάνες. Κρητικοί ήταν, επίσης, ο Μάρκος και ο Θωμάς Μπαθάς, καθώς και ο Θεόδωρος Πουλάκης. Μαθητής του Μπαθά ήταν ο Κερκυραίος Εμμανουήλ Τζανφουνάρης. Από τους ζωγράφους, μερικοί ήταν εφημέριοι του ναού, όπως π.χ. ο Τζάνες, και άλλοι έλαβαν ενεργό μέρος στη διοίκηση της Αδελφότητας, όπως ο Θωμάς Μπαθάς και ο Λέος Μόσκος, βικάριος ο πρώτος και scrivano ο δεύτερος, του διοικητικού συμβουλίου. Μέλη της Αδελφότητας μνημονεύονται στα μητρώα του 16ου αιώνα περισσότεροι από τριάντα ζωγράφοι, μεταξύ των οποίων ο Ιωάννης Περμενιάτης, ο Μάρκος Καούζος, ο Γεώργιος Σκορδίλης, ο Νικόλαος Γριμάνης κ.ά. Στη Βενετία εργάστηκε ακόμη ο Αντώνιος Βασιλάκης (Aliense) που ζωγράφιζε με δυτικό τρόπο και εδώ έφθασε από τον Χάνδακα ο πολύς Δομήνικος Θεοτοκόπουλος, όπως δείχνουν αρχειακές μαρτυρίες που έφερε στο φως η Μαρία Κωνσταντουδάκη...

Τα ζωγραφικά έργα που έχουν συγκεντρωθεί στη Βενετία είναι τα περισσότερα έργα Κρητικών ζωγράφων. Εκφράζουν την πολιτιστική ατμόσφαιρα του περιβάλλοντος μέσα στο οποίο δημιουργήθηκαν και καθρεφτίζουν τα ιδεολογικά ρεύματα και τις καλλιτεχνικές προτιμήσεις της εποχής. Προϊόντα της γόνιμης συναίρεσης δύο παραδόσεων, της ελληνικής με τις βαθιές στο Βυζάντιο ρίζες της και της ιταλικής με τις

νεωτερικές ροπές και τα νέα κεντρίσματα φαντασίας, οι ελληνικές εικόνες στη Βενετία διακρίνονται για την πρωτοτυπία στη συγκατάμειξη των στοιχείων και την προσηλωση στις θέσεις της ορθόδοξης λατρείας.

Η μελέτη της συμπεριφοράς που επέδειξαν διαχρονικά ως κοινωνικό σύνολο οι confratelli, οι οργανωμένοι δηλαδή σε κοινότητα Έλληνες της Βενετίας, οδηγεί στην επισήμανση μιας σειράς σταθερών γνωρισμάτων. Η αντοχή στην αλληλαγή και η προσαρμοστικότητα στο νέο περιβάλλον, αποτελούν βασικά γνωρίσματα των Ελλήνων της Διασποράς. Η Αδελφότητα οργανώθηκε υποδειγματικά, με βάση τους κανόνες του βενετικού κράτους και οι οικονομικές δυσκολίες αντιμετωπίστηκαν με δυναμισμό και επινοητικότητα. Η επιβολή φορολογίας στα ελληνικά πλοία, με σκοπό τη συγκέντρωση χρημάτων για την ανέγερση της εκκλησίας, η εξοικείωση των Ελλήνων με τις επαναστατικές μεθόδους της τυπογραφίας που επηρέασαν την παιδεία όλου του κόσμου και η εισχώρηση των εμπόρων και επιχειρηματιών στους μηχανισμούς της βενετικής οικονομίας είναι δείγματα της ευελιξίας, με την οποία κινήθηκε το ελληνικό στοιχείο στον ξένο κοινωνικό χώρο.

Η φιλοκαλία συνιστά άλλο γνώρισμα του ελληνισμού της Βενετίας. Τη μαρτυρεί αδιάψευστα το ωραίο κτηριακό συγκρότημα της «Πλατείας των Ελλήνων», του Campo dei Greci, που περιλαμβάνει το μέγαρο της Φλαγγινείου Σχολής, σημερινή έδρα του Ινστιτούτου, τη Scoletta, όπου στεγάζεται το Μουσείο των Εικόνων και η αίθουσα εκδηλώσεων (παλαιά Αίθουσα Διασκέψεων της Αδελφότητας, Sala del Capitolo), το ναό του Αγίου Γεωργίου με τον ευρύχωρο περίβολο και το καμπαναριό. Η φροντίδα επιλογής ικανών αρχιτεκτόνων και ζωγράφων για την εκτέλεση των οικοδομικών και καλλιτεχνικών έργων αντανakλά τις υψηλές επιπέδους αισθητικές απαιτήσεις των μελών της Αδελφότητας. Επιθυμία όλων, δηλώνεται χαρακτηριστικά σε απόφαση της κοινότητας σχετικά με τη διακόσμηση του ναού, είναι η ζωγραφική εργασία να εκτελεστεί «με τη μεγα-



Το κτήριο του
Φλαγγινιανού
Φροντιστηρίου,
όπου σήμερα
στεγάζεται το
Ελληνικό
Ινστιτούτο

λύτερη μεγαλοπρέπεια και τελειότητα που όλοι μας επιθυμούμε» (accio l'opera si facci di quella maggior excellentia et perfettione che da tutti noi è desiderata...). Μοιλονότι είχαν γίνει πλέον πολίτες Βενετοί, οι Έλληνες επέμεναν στη διατήρηση του καλλιτεχνικού κλίματος που επικρατούσε στη δική τους «ιερή», «αληθινή» και «ευσεβή» (sacra, vera, divota), όπως την έλεγαν, τέχνη, ενσυνείδητα προσκολλημένοι σε καθιερωμένους εικονογραφικούς τύπους της ορθόδοξης παράδοσης. Το πρόπλασμα του ναού, που είχε παραγγείλει το 1536 η Αδελφότητα, έπρεπε να γίνει, σύμφωνα «με τους κανόνες και τους τρόπους της ελληνικής τεχνοτροπίας». Ο διάσημος Βενετός ζωγράφος Tintoretto, που είχε αναλάβει με απόφαση της Αδελ-

φότητας, στα τέλη του 16ου αιώνα, να επιβλέπει την εργασία του ζωγράφου Ιωάννη Κυπρίου, αναλάμβανε την υποχρέωση να μεριμνήσει, ώστε να ακολουθηθεί στο έργο ο ελληνικός ρυθμός. Τα ενδύματα, οι μορφές και οι εκφράσεις έπρεπε να ζωγραφιστούν, με βάση τη vera arte greca. Με το ίδιο σκεπτικό απέρριψε η Αδελφότητα το σχέδιο που είχε φτιάξει ο Palma για τη διακόσμηση του ναού με ψηφιδωτά, κρίνοντας ότι δεν ήταν σύμφωνο με την «ελληνική τεχνοτροπία». Οι μαρτυρίες αυτές αρκούν, για να καταδειχθεί ότι οι Έλληνες, μοιλονότι είχαν ενταχθεί στις κοινωνικές δομές της νέας τους πατρίδας, αντιστέκονταν συνειδητά σε επιδράσεις που θα τους οδηγούσαν στην αφομοίωσή τους από τους ξένους.



Το ξακουστό καρναβάλι της Βενετίας

Η ΙΣΤΟΡΙΑ αναφέρει ότι το καρναβάλι της Βενετίας ξεκίνησε μετά από μια νίκη της «Γαληνοτάτης Δημοκρατίας», προηγούμενο όνομα της Βενετίας, επί του Πατριάρχη της Ακουιγία, Ούλφικο, το 1162. Μετά τη νίκη αυτή ακολούθησε ξέφρενος χορός και εκδηλώσεις στην πλατεία San Marco. Κατά την περίοδο της Αναγέννησης το καρναβάλι της Βενετίας καθιερώθηκε ως επίσημος θεσμός και γιορταζόταν με μεγαλοπρέπεια, με αποτέλεσμα τη γρήγορη διάδοσή του.

Κύριο χαρακτηριστικό του καρναβαλιού είναι οι γνωστές βενετσιάνικες μάσκες, τις οποίες χρησιμοποιούσαν οι κάτοικοι της Βενετίας κατά τη διάρκεια των εκδηλώσεων, οι οποίες κατασκευάζονται από δέρμα, papier mache, πορσελάνη ή με μια πρωτότυπη τεχνική από γυαλί. Αρχικά ήταν μάλλον απλές στο σχέδιο και τη διακόσμηση, ενώ σήμερα είναι ζωγραφισμένες στο χέρι και διακοσμούνται με φυσικά φτερά, πολύτιμα μέταλλα και λίθους.

Όμως, εκτός από την προσαρμοστικότητα στο βενετικό περιβάλλον, την καλαισθησία και την προσήλωση στη βυζαντινή τεχνοτροπία, ένα ακόμη σημαντικότατο γνώρισμα εγγράφεται στη νοοτροπία του ελληνισμού της Βενετίας. Οι Έλληνες που ζούσαν στο μυχό της Αδριατικής, είχαν συνείδηση της σημασίας που είχε για τον κόσμο της Διασποράς η Αδελφότητα και ο ναός του Αγίου Γεωργίου, του San Zorzi della Nazione Greca. Ο όρος nazione greca, ανεξάρτητα

από την ειδική έννοια της «εθνικής αδελφότητας», κατέληξε να ταυτίζεται με όλο «το γένος των Γραικών». Σε γράμματα που είχε στείλει η Αδελφότητα προς τους ηγεμόνες της Βλαχίας και Μολδαβίας (1641, 1642), με τα οποία τους ζητούσε οικονομική συνδρομή, υπάρχει σαφής μνεία του ιστορικού ρόλου του ναού του Αγίου Γεωργίου. Ο ναός, σημειώνουν χαρακτηριστικά οι αδελφοί, δεν είναι «μιας πόλεως ή επαρχίας, αμή όλου απλώς του γένους των

Ρωμαίων... ετούτος μόνος, χωρίς καμιά υπερβολή, η μπορεί να κρατηθεί ιερά άγκυρα εις την οποίαν σπλνύει όλη η σωτηρία του γένους μας, διατί όλοι οι άλλοι ναοί των Ρωμαίων είναι αποκάτω εις τυραννικήν χείρα πλην ετούτου, ο οποίος, αίσθη θεία και της Γαληνοτάτης ετούτης Αυθεντίας, καρπούται ελευθερίας τε παντελούς και ορθόδοξου παρρησίας...».

Πηγή: «Η ΒΕΝΕΤΙΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ»
Εκδόσεις Μίλητος

αΓΦΑΓΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

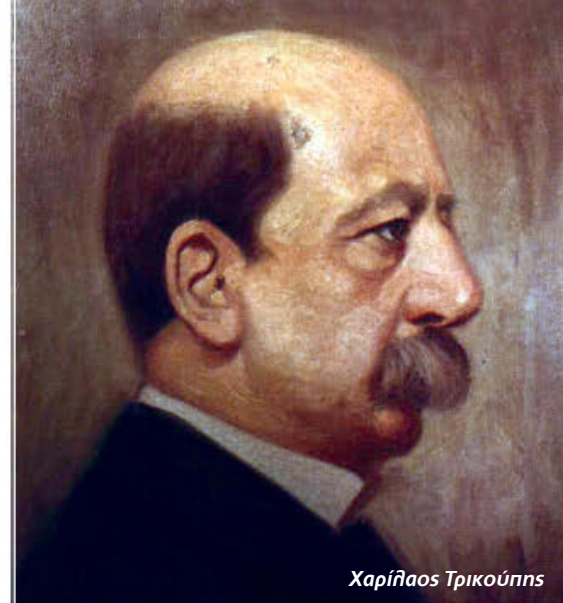


ΑΛΕΞΗΣ ΤΣΙΠΡΑΣ

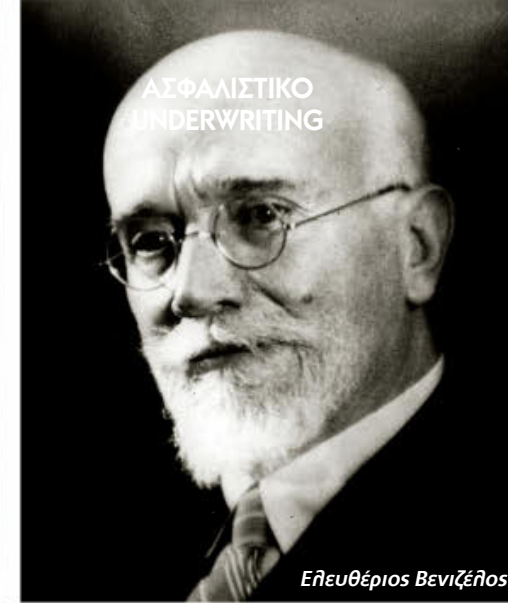
Νέες
ελπίδες

Από το 1865 είχε η Ελλάδα να δει πρωθυπουργό ηλικίας 40 ετών ή και μικρότερης. Ο Αλέξης Τσίπρας είναι σε κάθε περίπτωση ο μοναδικός Έλληνας πολιτικός που έγινε πρωθυπουργός σε ηλικία 40 ετών. Για να φθάσει στο ανώτερο αυτό πολιτειακό αξίωμα χρειάστηκε τέσσερις εκλογικές αναμετρήσεις. Ξεκίνησε ως πρόεδρος του Συνασπισμού της Αριστεράς και της Προόδου στις εκλογές του 2009 με 4,59% και μετά από άλλες τρεις εκλογικές αναμετρήσεις (δυο το 2012 και μία το 2015) έγινε πρωθυπουργός στις εκλογές της 25 Ιανουαρίου του 2015.

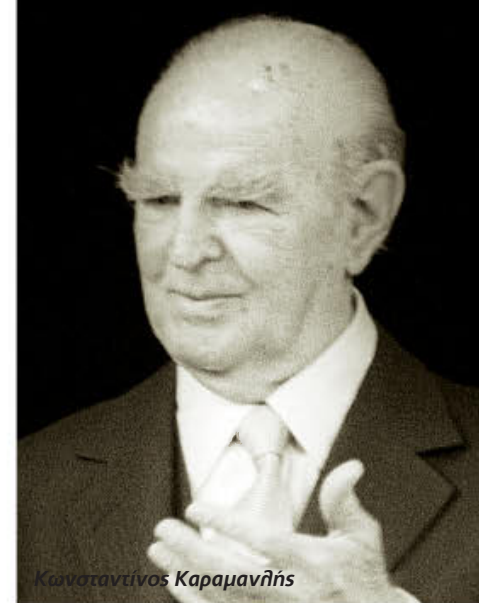
Κάθε πρωθυπουργός που εκλέγεται αποτελεί και μία νέα ελπίδα για τον τόπο. Ξεκινά με τις καλύτερες των προϋποθέσεων και τις ευχές των νουνεχών ανθρώπων να πετύχει.



Χαρίλαος Τρικούπης



Ελευθέριος Βενιζέλος



Κωνσταντίνος Καραμανλής

Εμείς κρατάμε ορισμένες από τις τελευταίες λέξεις της ομιλίας του στις προγραμματικές δηλώσεις: «Σε αυτόν τον λαό αξίζει μόνο σεβασμός. Του αξίζει να περπατά περήφανος, του αξίζει να ζει με αξιοπρέπεια... Στην τιμή, στην ιστορία και το πολιτισμό που κουβαλά αυτός ο λαός στις αποσκευές του, εμείς μόνο η θέλησή του μπορούμε να είμαστε...»

Ορκίστηκε ο 193ος πρωθυπουργός ή 190ος εάν αφαιρούσαμε τους τρεις δοσίλογους της κατοχής ή 187ος εάν αφαιρέσουμε και τους τρεις των κυβερνήσεων του Λονδίνου και του Καίρου και υπολογίσουμε τους δυο πρωθυπουργούς των κυβερνήσεων του Βουνού ή της Ελεύθερης Ελλάδας κατά την διάρκεια της κατοχής, όπως προφανώς ο ίδιος ο Αλέξης Τσίπρας θα προτιμά.

Είναι ο νεώτερος στη σύγχρονη ελληνική δημοκρατία (από τον δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο και μετά), δεν είναι όμως ο νεώτερος από της ιδρύσεως του ελληνικού κράτους.

Υπήρξαν και άλλοι μικρότερης ηλικίας όπως ο **Αλέξανδρος Μαυροκορδάτος** που είναι ο πρώτος πρωθυπουργός του νεοσύστατου ελληνικού κράτους (Ιανουάριος του 1822) σε ηλικία μόλις 31 χρονών ενώ μικρός σε ηλικία (35 χρονών) το 1826 έγινε πρωθυπουργός ο **Ανδρέας Ζαΐμης**. Μικρότερος όλων είναι ο **Γεώργιος Μαυρομυχάλης** ο οποίος έγινε πρωθυπουργός σε ηλικία 27 ετών το Απρίλιο του 1827. Νέος σε ηλικία (36 ετών) ήταν και ο **Επαμεινώνδας Δεληγεώργης** που έγινε πρωθυπουργός τον Οκτώβριο του 1865.

Από τους πλείον ιστορικούς πρωθυπουργούς της χώρας ο **Χαρίλαος Τρικούπης** ανέλαβε πρωθυπουργός για πρώτη φορά σε ηλικία 43 χρόνων στις 27 Απριλίου του

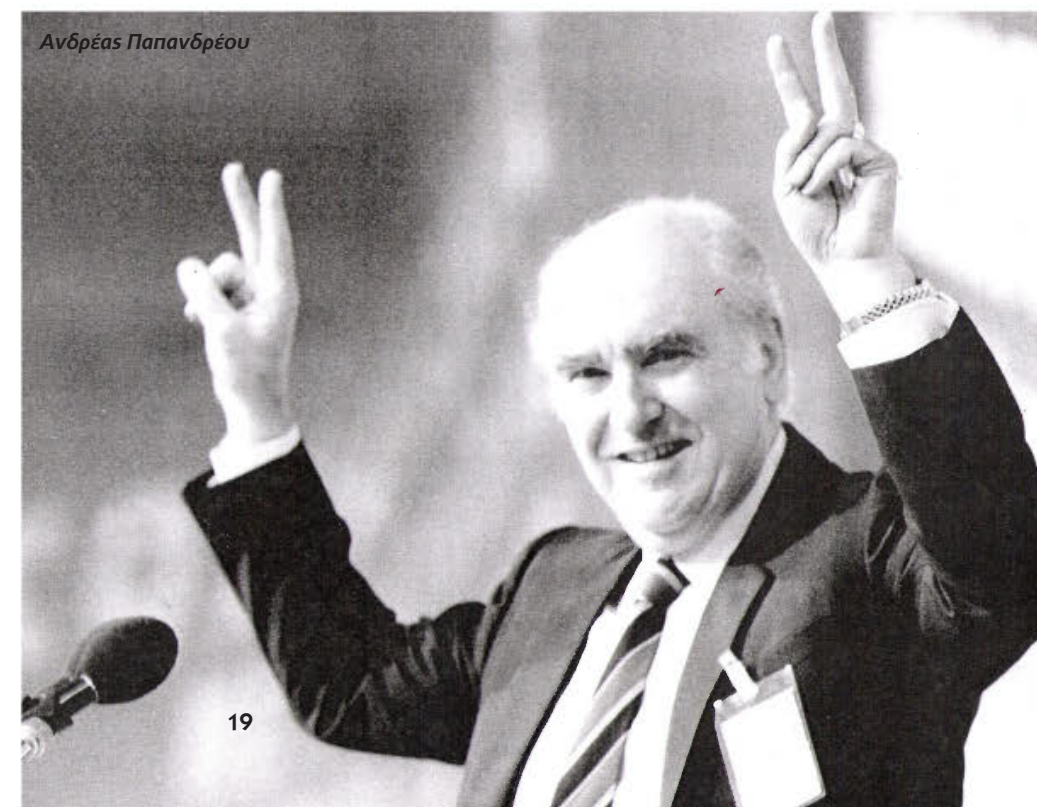
1875. Ο **Ελευθέριος Βενιζέλος** έγινε για πρώτη φορά πρωθυπουργός σε ηλικία 46 ετών στις 6 Οκτωβρίου 1910.

Ο **Γιώργος Παπανδρέου** ανεδείχθη στο πρωθυπουργικό αξίωμα για πρώτη φορά τον Απρίλιο του 1944 σε ηλικία 56 χρονών, αναλαμβάνοντας τα νήια της κυβέρνησης στο Κάιρο η οποία ήρθε στην Αθήνα τον Οκτώβριο του 1944 με την παρέμβαση των συμμάχων. Η κυβέρνηση Παπανδρέου παραιτήθηκε τον Ιανουάριο του επόμενου έτους αφού μεσολάβησαν τα Δεκεμβριανά.

Ο **Κωνσταντίνος Καραμανλής** διορίστηκε πρωθυπουργός για πρώτη φορά το 1955 σε ηλικία 48 χρονών. Ο **Ανδρέας Παπανδρέου** εξελέγη πρωθυπουργός για πρώτη φορά μετά τις ιστορικές εκλογές του Οκτωβρίου του 1981 σε ηλικία 62 χρόνων. Ο **Κωνσταντίνος Μητσοτάκης** εξελέγη πρωθυπουργός σε ηλικία 72 ετών το 1990.

Ο **Κώστας Σημίτης** ανεδείχθη πρωθυπουργός από την κοινοβουλευτική ομάδα του ΠΑΣΟΚ σε μία ιστορική συνεδρίαση τον Ιανουάριο του 1996 σε ηλικία 60 ετών. Ο **Κώστας Καραμανλής** επανέφερε τη Νέα Δημοκρατία στην εξουσία το 2004 και ανέλαβε πρωθυπουργός σε ηλικία 48 ετών και ο **Γιώργος Παπανδρέου** ανέλαβε την πρωθυπουργία της Ελλάδας το 2009 σε ηλικία 58 ετών ενώ 61 χρονών ήταν ο **Αντώνης Σαμαράς** όταν το 2012 ανέλαβε με τη σειρά του την πρωθυπουργία της χώρας, πριν την παραδώσει στον κ. Τσίπρα.

Ο **Αλέξης Τσίπρας** έχει μία ακόμη πρωτιά. Είναι πρώτος αρχηγός πολιτικού κόμματος της Ελληνικής Βουλής και πρωθυπουργός που γεννήθηκε μετά την πτώση της χούντας και πιο συγκεκριμένα τέσσερις ημέρες μετά την αποκατάσταση της δημοκρατίας στις 28 Ιουλίου 1974.



Ανδρέας Παπανδρέου



Απαγορευτικά τα ακίνητα

Στους κορυφαίους επενδυτικούς προορισμούς του 2015, συμπεριλαμβάνεται η Αθήνα στην έρευνα και την ετήσια κατάταξη της Pricewaterhouse Coopers σε συνεργασία με τον οργανισμό Urban Land Institute για τις Αναδυόμενες Τάσεις στο Real Estate.

Η Αθήνα κατατάσσεται στην 5η θέση, όσον αφορά τις πιο ελκυστικές πόλεις με τις περισσότερες προοπτικές στο κομμάτι των επενδύσεων ακινήτων, κάνοντας -μάλιστα- άλμα κατά 23 θέσεις.

Στην πρώτη θέση της κατάταξης ως προς τις προοπτικές επενδύσεων για εφέτος βρίσκεται το Βερολίνο, ακολουθεί το Δουβλίνο, η Μαδρίτη και το Αμβούργο στην τέταρτη θέση πριν την Αθήνα.

Η συγκεκριμένη έκθεση στηρίζεται σε συνεντεύξεις -ολοκληρώθηκαν τον περασμένο Νοέμβριο- με περισσότερους από 500 διεθνούς φήμης επαγγελματίες των ακινήτων συμπεριλαμβανομένων θεσμικών και άλλων επενδυτών, διαχειριστών κεφαλαίων, developers, τραπεζιτών και συμβούλων.

«Είναι η πρώτη φορά που η Αθήνα βρίσκεται στις κορυφαίες προτιμήσεις των επενδυτών διεθνώς όπως και η Ελλάδα. Οι επενδυτές κινούνται προς τις δευτερογενείς αγορές προσπαθώντας να βρουν επενδυτικό προϊόν και αυτό είναι μία μεγάλη ευκαιρία και δυνατότητα που ξετυλίγεται. Είναι απαραίτητο να εκμεταλλευτούμε αυτήν την δυναμική που έχει αναπτυχθεί, και να εξασφαλίσουμε ένα σταθερό πολιτικό και κοινωνικό περιβάλλον που να μπορεί να είναι αντίστοιχο με την υψηλή θέση που μπορεί να έχει η Αθήνα και η Ελλάδα γενικότερα διεθνώς. Η Αθήνα μπορεί να γίνει μια από τις κύριες μητροπολιτικές πόλεις της Ευρώπης και η αρχή έχει γίνει» σημείωσε ο Πρόεδρος του ULI Ελλάδος και Κύπρου Γιώργος Καμπουρόπουλος.

Η αγορά ακινήτων πάντως δεν παρουσιάζει στην παρούσα φάση ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την ασφαλιστική αγορά καθώς σύμφωνα με τους κανόνες του Solvency II τα ακίνητα αποτιμώνται 20% χαμηλότερα από την αξία τους γεγονός που σημαίνει

Οι 10 κορυφαίες ευρωπαϊκές πόλεις για επενδύσεις σε υπάρχοντα ακίνητα

	Κατάταξη 2015	Κατάταξη 2014	Μεταβολή
1	Βερολίνο	4	3
2	Δουβλίνο	2	0
3	Μαδρίτη	19	16
4	Αμβούργο	3	1
5	Αθήνα	28	23
6	Μπέρμινγχαμ	20	14
7	Κοπεγχάγη	8	1
8	Άμστερνταμ	25	17
9	Λισαβόνα	26	17
10	Λονδίνο	5	5

ότι τη διαφορά οι εταιρείες πρέπει να την καλύψουν με άλλα κεφάλαια. Σύμφωνα λοιπόν με ειδικούς του Solvency II δεν συνιστάται στην παρούσα φάση η αγορά ακινήτων στην πρωτεύουσα από ασφαλιστικές. Εάν αυξηθεί σημαντικά η αξία τους τότε ίσως να είναι μία επιλογή.

Τελικά αυτό το Solvency II αποδεικνύεται πολύ αρνητικό για μία σειρά επενδυτικές πρωτοβουλίες των ασφαλιστικών....



ποιούνται στην Ελλάδα στέλνουν τα χρήματά τους στο εξωτερικό καθώς λόγω της αρνητικής αξιολόγησης του αξιόχρεου της χώρας μας, από τους διεθνείς οίκους τα αποθέματα τους σε ελληνικές τράπεζες υποτιμώνται, με αποτέλεσμα να υποχρεούνται σε αυξήσεις κεφαλαίου! Η άμεση λήψη μέτρων από την νέα πολιτική ηγεσία του Υπουργείου Οικονομικών και την αντιπροεδρία της κυβέρνησης είναι απολύτως αναγκαία σύμφωνα με παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς.

Τα λεφτά σε ξένες τράπεζες

ΑΦΟΥ αναφερόμαστε σε επενδύσεις και αποθέματα ασφαλιστικών εταιρειών να επισημάνουμε και ένα ακόμη κρίσιμο θέμα για τις εγχώριες ασφαλιστικές εταιρείες και κυρίως την ελληνική οικονομία το οποίο άμεσα πρέπει να αντιμετωπίσει ο αντιπρόεδρος της Κυβέρνησης κ. Γιάννης Δραγασάκης (στη φωτογραφία). Όπως αναφέρθηκε και στην εκπομπή "Ωρα Ασφάλισης" αλλά και στο nextdeal.gr κάθε μεσημέρι που κλείνουν ταμείο οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριο-

Πού οφείλεται η επιτυχία της Lego;

Στη κατάταξη των πιο ισχυρών εμπορικών σημάτων στον κόσμο την πρώτη θέση καταλαμβάνει η Lego, ακολουθεί η PWC (Pricewaterhouse Coopers) και μετά η Red Bull. Το 2014 στην πρώτη θέση του ισχυρότερου εμπορικού σήματος συναντούσαμε εκείνο της ιταλικής Ferrari με τα πανάκριβα αυτοκίνητα και τα αγωνιστικά οχήματα. Φέτος το brand της Ferrari παρέμεινε στη δεκάδα, αλλά υποχώρησε στην ένατη θέση. Αρκετά χρόνια τώρα δεν έχει κερδίσει τίτλο στους αγώνες της Formula 1 και η αποχώρηση από το πηδάλιο του Λούκα ντι Μοντεζέμοιο δημιουργεί αβεβαιότητα για το μέλλον της.

Σύμφωνα με την Brand Finance, η οποία διεξάγει σε ετήσια βάση την έρευνα, η επιλογή των εμπορικών σημάτων με κριτήριο την ισχύ τους βασίζεται σε αρκετούς παράγοντες όπως είναι η αναγνωρισιμότητά τους, η εξοικείωση του καταναλωτικού κοινού μαζί τους, η αφοσίωσή του σε αυτά, η προβολή και προώθησή τους, η ικανοποίηση των εργαζομένων στην αντίστοιχη εταιρεία και η φήμη της. Αναφορικά τώρα με τα εμπορικά σήματα, τα οποία εμφανίζουν και την ταχύτερη ανάπτυξη, τις πρώτες θέσεις καταλαμβάνουν τα κοινωνικά δίκτυα Twitter, Baidu και Facebook, ενώ ακολουθεί η αλυσίδα εστιατορίων γρήγορου φαγητού Chipotle και η εταιρεία περιθαλψής Humana. Υπενθυμίζεται ότι το Twitter είδε την αξία του ως εμπορικού σήματος να τριπλασιάζεται μέσα στον τελευταίο χρόνο. Συγκεκριμένα, από 1,5 δισ. δολάρια στις αρχές του 2014, ανήλθε σήμερα στα 4,4 δισ. δολάρια. Ανάλογοι είναι η ενίσχυση και των brand των δικτύων Baidu και Facebook κατά 161% και 146% αντίστοιχα. Φαίνεται πως τα τρία κοινωνικά δίκτυα διαχειρίζονται αποτελεσματικότερα τη μετάβαση της διαφήμισης από Η/Υ σε κινητές συσκευές.

Η επιτυχία της Lego

Το εμπορικό σήμα της Lego, της πασίγνωστης εταιρείας παιχνιδιών με τα ομώνυμα τουβλάκια, είχε άριστες επιδόσεις στους επιμέρους δείκτες της Brand Finance, που χρησιμοποιούνται για να γίνει η τελική αξιολόγηση, όπως αναφέρει η «Καθημερινή». Για τον λόγο αυτό αποτελεί το ισχυρότερο εμπορικό σήμα, όχι όμως και το ακριβότερο. Τα τουβλάκια της Lego αποτε-

λούν μοναδικά παιχνίδια για την ανάπτυξη της δημιουργικότητας των παιδιών. Σε έναν κόσμο που έχει κορεστεί από την τεχνολογία, οι γονείς επιλέγουν την επιστροφή στις ρίζες. Παρακινούν τα παιδιά να γίνουν δημιουργικά και επινοητικά, συναρμολογώντας και αποσυναρμολογώντας πάμπολλα τουβλάκια, ενώ έχουν και μία αίσθηση νοσταλγίας για τους γονείς τους. Όπως επισημαίνει η Brand Finance, η Lego εντόπισε αυτό το κοινό στοιχείο που δένει δυο γενιές και το κεφαλοποιήσει, μεταφράζοντάς το σε εμπορική επιτυχία. Η επιτυχία αυτή αποτυπώθηκε στην περυσινή ταινία The Lego Movie, η οποία συνέβαλε στο να εκτιναχθεί το εμπορικό σήμα στην πρώτη θέση ισχύος. Η εταιρεία ιδρύθηκε πριν από 66 χρόνια στη Δανία από τον Ολε Κιρκ Κρίστιανσεν.

Παράλληλα να σημειωθεί ότι το πιο ακριβό εμπορικό σήμα στον κόσμο παραμένει και φέτος εκείνο της Apple (128,3 δισ. δολάρια) με δεύτερο της Samsung (81,7 δισ. δολάρια) και τρίτο της Google (76,6 δισ. δολάρια), όπως καταγράφεται στη σχετική έρευνα της εταιρείας συμβούλων επιχειρήσεων Brand Finance. Φαίνεται, λοιπόν, η ισχύς της υψηλής τεχνολογίας σε επίπεδο εμπορικού σήματος. Αξίζει να σημειωθεί ότι το σήμα της Apple είναι και το ακριβότερο στην ιστορία στα 128,3 δισ. δολάρια, όταν η χρηματιστηριακή αξία της ως εταιρείας φθάνει τα 647,3 δισ. δολάρια, έναντι 208,5 δισ. δολαρίων της Samsung και 329,7 δισ. δολαρίων της Google.



Πίσω από τους αριθμούς κρύβονται άνθρωποι

ΕΠΕΣΕ ΛΙΓΟ η ανεργία, αυξήθηκε λίγο μετά από έξι χρόνια πτώσης το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ) κάτι φαίνεται ότι αλληλάζει στην πατρίδα μας. Ως τότε βέβαια η ύφεση και η καταστροφή. Κάποια στιγμή θα περάσει.

Οι ασφαλιστές πρέπει να παρακολουθούν τις εξελίξεις και τα μεγέθη γιατί πίσω από αυτά κρύβονται άνθρωποι, με τις χαρές τους και τις λύπες τους, τα καλά τους και τα κακά τους.

Ενδιαφέροντα λοιπόν αλληλά και... αποκρουστικά τα στοιχεία της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής (ΕΛΣΤΑΤ) για την ανεργία. Το εποχικά διορθωμένο ποσοστό ανεργίας το Νοέμβριο του 2014 ανήλθε σε 25,8% έναντι 27,7% το Νοέμβριο του 2013 και 25,8% τον Οκτώβριο του 2014. Το σύνολο των απασχολούμενων κατά το Νοέμβριο

του 2014 εκτιμάται ότι ανήλθε σε 3.538.308 άτομα. Οι άνεργοι ανήλθαν σε 1.229.367 άτομα, ενώ ο οικονομικά μη ενεργός πληθυσμός ανήλθε σε 3.347.378 άτομα.

Οι απασχολούμενοι αυξήθηκαν κατά 52.585 άτομα σε σχέση με το Νοέμβριο του 2013 (αύξηση 1,5%) και μειώθηκαν κατά 27.720 άτομα σε σχέση με τον Οκτώβριο του 2014 (μείωση 0,8%).

Οι άνεργοι μειώθηκαν κατά 27.720 άτομα σε σχέση με το Νοέμβριο του 2013 (μείωση 0,8%) και κατά 13.552 άτομα σε σχέση με τον Οκτώβριο του 2014 (μείωση 1,1%).

Οι οικονομικά μη ενεργοί, δηλαδή τα άτομα που δεν εργάζονται ούτε αναζητούν εργασία, μειώθηκαν κατά 2.590 άτομα σε σχέση με το Νοέμβριο του 2013 (μείωση 0,1%) και αυξήθηκαν κατά 36.931 άτομα σε σχέση με τον Οκτώβριο του 2014 (αύξηση 1,1%).

Απασχολούμενοι, άνεργοι, οικονομικά μη ενεργοί και ποσοστό ανεργίας: Νοέμβριος 2009 – 2014

	Νοέμβριος					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Απασχολούμενοι	4.529.253	4.265.087	3.877.501	3.583.006	3.485.723	3.538.308
Άνεργοι	528.271	711.070	1.026.922	1.289.376	1.336.860	1.229.367
Οικονομικά μη ενεργοί	3.357.330	3.359.964	3.389.337	3.343.469	3.349.968	3.347.378
Ποσοστό ανεργίας	10,4	14,3	20,9	26,5	27,7	25,8

Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (στοιχεία με εποχική και ημερολογιακή διόρθωση) (Σε εκατ. €)

		Αλυσωτοί δείκτες Όγκου Έτος αναφοράς 2010	q-o-q %**	y-o-y %	Σε τρέχουσες τιμές	q-o-q %	y-o-y %
2005	I	56757	-0,7%	0,7%	48853	0,8%	2,9%
	II	57253	0,9%	1,5%	49468	1,3%	2,9%
	III	57695	0,8%	0,8%	50244	1,6%	2,2%
	IV	58045	0,6%	1,5%	50705	0,9%	4,6%
2006	I	59956	3,3%	5,6%	53563	5,6%	9,6%
	II	60067	0,2%	4,9%	54135	1,1%	9,4%
	III	60678	1,0%	5,2%	54634	0,9%	8,7%
	IV	62246	2,6%	7,2%	55482	1,6%	9,4%
2007	I	61657	-0,9%	2,8%	56814	2,4%	6,1%
	II	63386	2,8%	5,5%	58202	2,4%	7,5%
	III	63311	-0,1%	4,3%	58533	0,6%	7,1%
	IV	62810	-0,8%	0,9%	59327	1,4%	6,9%
2008	I	63277	0,7%	2,6%	60624	2,2%	6,7%
	II	62766	-0,8%	-1,0%	60523	-0,2%	4,0%
	III	62368	-0,6%	-1,5%	60833	0,5%	3,9%
	IV	61656	-1,1%	-1,8%	59903	-1,5%	1,0%
2009	I	58784	-4,7%	-7,1%	58405	-2,5%	-3,7%
	II	60321	2,6%	-3,9%	59829	2,4%	-1,1%
	III	60067	-0,4%	-3,7%	59133	-1,2%	-2,8%
	IV	59990	-0,1%	-2,7%	60076	1,6%	0,3%
2010	I	58983	-1,7%	0,3%	58898	-2,0%	0,8%
	II	57371	-2,7%	-4,9%	57355	-2,6%	-4,1%
	III	55426	-3,4%	-7,7%	55705	-2,9%	-5,8%
	IV	54617	-1,5%	-9,0%	54811	-1,6%	-8,8%
2011	I	53124	-2,7%	-9,9%	53405	-2,6%	-9,3%
	II	52316	-1,5%	-8,8%	52552	-1,6%	-8,4%
	III	51212	-2,1%	-7,6%	51713	-1,6%	-7,2%
	IV	49673	-3,0%	-9,1%	50306	-2,8%	-8,2%
2012	I	49172	-1,0%	-7,4%	49850	-0,9%	-6,7%
	II	48308	-1,7%	-7,7%	48778	-2,1%	-7,2%
	III	47835	-1,0%	-6,6%	48127	-1,3%	-6,9%
	IV	47350	-1,0%	-4,7%	47533	-1,3%	-5,5%
2013	I	46517	-1,8%	-5,4%	46748	-1,7%	-6,2%
	II	46341	-0,3%	-4,1%	46018	-1,5%	-5,7%
	III	46129	-0,4%	-3,6%	44989	-2,1%	-6,5%
	IV	46010	-0,3%	-2,8%	44490	-1,1%	-6,4%
2014	I	46350	0,7%	-0,4%	45234	1,7%	-3,2%
	II	46504	0,3%	0,4%	44349	-2,0%	-3,6%
	III	46851	0,7%	1,6%	44846	1,1%	-0,3%
	IV	46771	-0,2%	1,7%	44396	-1,0%	-0,2%

** Ποσοστιαία μεταβολή ως προς το προηγούμενο τρίμηνο

Γνωρίζετε πόσο είναι το ΑΕΠ;

Από την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ) ανακοινώθηκε το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν για το 4ο τρίμηνο του 2014(εκτιμήσεις). Με βάση τα διαθέσιμα εποχικά διορθωμένα στοιχεία, το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ) σε όρους όγκου, κατά το 4ο τρίμηνο 2014, παρουσίασε μείωση κατά 0,2 %, σε σχέση με το 3ο τρίμηνο 2014, ενώ σε σύγκριση με το 4ο τρίμηνο 2013 παρουσίασε αύξηση κατά 1,7%. Συνολικά ανήλθε σε 186.476 εκατ. ευρώ έναντι 179.239 εκατ. ευρώ το 2013, σημειώνοντας άνοδο 0,8%.



Το Μέγαρο της Εθνικής Τράπεζας τον 19ο αιώνα, πριν από την ενοποίηση των δύο κτιρίων

Εθνική Ασφαλιστική: Από τα στενά στη λεωφόρο

Είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας και βρίσκεται και πάλι σε κρίσιμο σταυροδρόμι. Η Εθνική Ασφαλιστική είναι μία πολύ μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία και με τεράστια ιστορία και οι όποιες αποφάσεις της για το μέλλον απαιτούν ιδιαίτερο προβληματισμό. Μια ματιά στην ιστορία της είναι αρκετή για να συνειδητοποιήσει ο οποιοσδήποτε το ειδικό βάρος που έχει η εταιρεία στην ασφαλιστική αγορά και στην ελληνική οικονομία γενικότερα.

Η αντιμετώπισή της πρέπει να είναι ανάλογη του ειδικού της βάρους. Η Εθνική Ασφαλιστική έχει όλα τα εκέγγα να βρεθεί από τα στενά δρομάκια στη λεωφόρο της ανάπτυξης, όπως συνέβη από το 1891 που ιδρύθηκε. Η εταιρεία άλλαξε πολλές φορές έδρα και από τα στενά της Αιόλου βρέθηκε τα τελευταία χρόνια στη λεωφόρο Συγγρού με θέα το πέλαγος...

Το πρώτο κτήριο, όπως διαβάζουμε στο βιβλίο όπου στεγάστηκε η Εθνική Ασφαλιστική είναι το ιστορικό κτήριο της Εθνικής Τράπεζας, στον αριθμό 86 της οδού Αιόλου, ακριβώς απέναντι από την Πλατεία Κοτζιά. Την 1η Σεπτεμβρίου 1891, η Εθνική Ασφαλιστική αποκτά δική της στέγη. Ενοικιάζει τον 1ο όροφο της οικίας Αξελού, στη συμβολή των οδών Σταδίου

και Σανταρόζα. Στο κτήριο αυτό στεγαζόταν η εταιρεία, όταν ο Σουρής έγραψε την περίφημη του παρλιάτα στον «Ρωμό» και η οποία κατέληγε με το δίστιχο: «Ασφάλειαν δική σας η ΕΘΝΙΚΗ κηρύττει... Οδός Σταδίου, κύριοι, στου Αξελού το σπήτι».

Στην Οδό Κοραή

Η οδός Κοραή, που αργότερα έγινε ένας από τους πρώτους πεζόδρομους της Αθήνας, σημάδεψε την ιστορία της Εθνικής Ασφαλιστικής. Εκεί βρισκόταν η πρώτη της ιδιόκτητη έδρα. Εκεί, για πρώτη φορά, η εταιρεία αποφάσισε να δημιουργήσει ένα πρωτοποριακό, για την εποχή του, κτήριο. Η οικία Rossels, ιδιοκτησία μέχρι τότε του Λουδοβίκου και της Ελένης Rossels, αγοράστηκε από την Εθνική Ασφαλιστική το Φεβρουάριο του 1894. Συνόρευε με γνωστές και ιστορικές κατοικίες: Ανατολικά με την οικία του Ιωάννη Σερπιέρη, βόρεια και στη γωνία με την Πανεπιστημίου με την οικία Δημ. Γ. Ράλλη και νότια με την οικία Πηλείδου και Νοταρά.

Η αγορά έγινε στις 11 Φεβρουαρίου 1894. Πολύ αργότερα άρχισε και η ανέγερση του Μεγάρου της Κοραή ως το επιστέγασμα μιας θετικής περιόδου για την εταιρεία.

Σαράντα τρία χρόνια μετά την ίδρυσή της, η Εθνική Ασφαλι-

στική έπαιρνε το 1939 την ιστορική απόφαση να κατασκευάσει, για πρώτη φορά, η ίδια το Μέγαρο που θα στεγαζόταν.

Στη Σοφοκλέους

Για ένα διάστημα -λόγω επίταξης της Κοραή- η εταιρεία βρέθηκε και πάλι στην οδό Σοφοκλέους. Το κτήριο ήταν η έδρα της Τράπεζας Ανατολής και είχε περιέλθει στην κατοχή της Εθνικής Τράπεζας.

Στην Καραγεώργη Σερβίας

Μετά τον πόλεμο η Εθνική Ασφαλιστική «ασφυκτιά» στη Σοφοκλέους.

Αποφάσισε να ανεγείρει νέο κτήριο, σε οικοπέδο που διέθετε από τα προπολεμικά χρόνια στο Σύνταγμα, και συγκεκριμένα στην οδό Καραγεώργη Σερβίας 8. Οι εργασίες κράτησαν τέσσερα χρόνια. Τα θεμέλια τέθηκαν το

1959 και η εταιρεία εγκαταστάθηκε στα νέα γραφεία το 1963.

Στη λεωφόρο Συγγρού

Το οικοπέδο επί της Λεωφόρου Συγγρού και των οδών Γαλαξία και Ευρυδάμαντος, είναι το παλιό κτήριο Βασιλιά. Η Εθνική Ασφαλιστική το αγόρασε τμηματικά από μεταγενέστερους ιδιοκτήτες στη δεκαετία του 1980 και από τότε αναπτύχθηκαν πολλά σχέδια για την αξιοποίησή του.

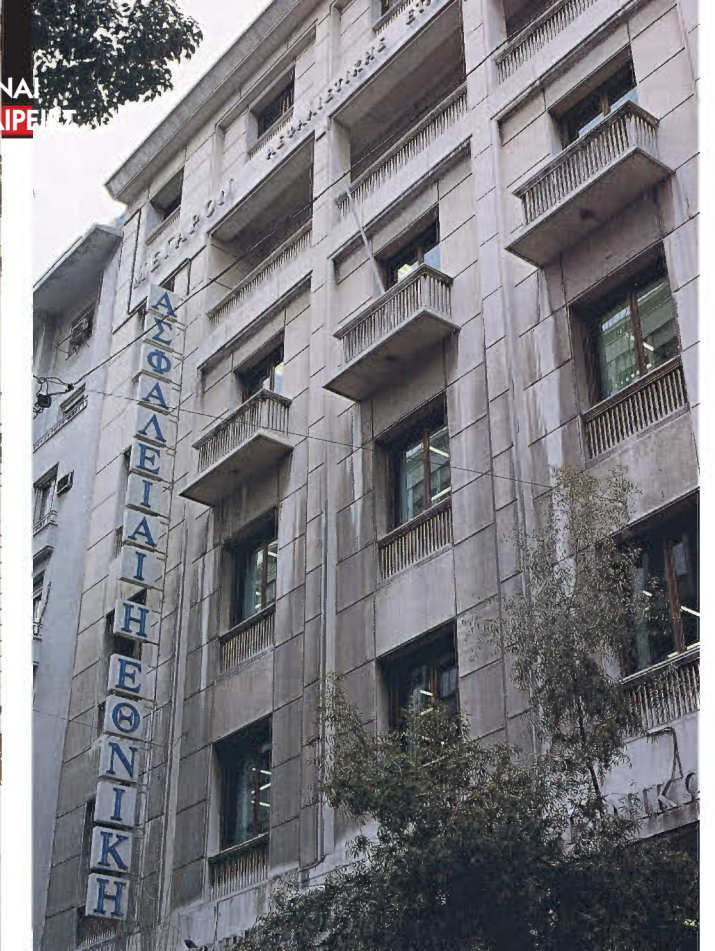
Τελικώς αποφασίστηκε το 2000 η ανέγερση του νέου κτηρίου της εταιρείας. Στις 9 Νοεμβρίου 2000 το Δ.Σ. ενέκρινε ομοφώνως το προσχέδιο του Mario Botta, η ανάθεση



Το μέγαρο της Κοραή «ζώσα διαφήμιση» για την εταιρεία



Αριστερά, το κτήριο της οδού Σοφοκλέους, δεξιά το Μέγαρο της οδού Καραγεώργη Σερβίας



της μελέτης έγινε στις 23 Φεβρουαρίου 2001. Τα θεμέλια τέθηκαν στις 24 Φεβρουαρίου 2003, από τον τότε Διοικητή της Εθνικής Τράπεζας, Θεόδωρο

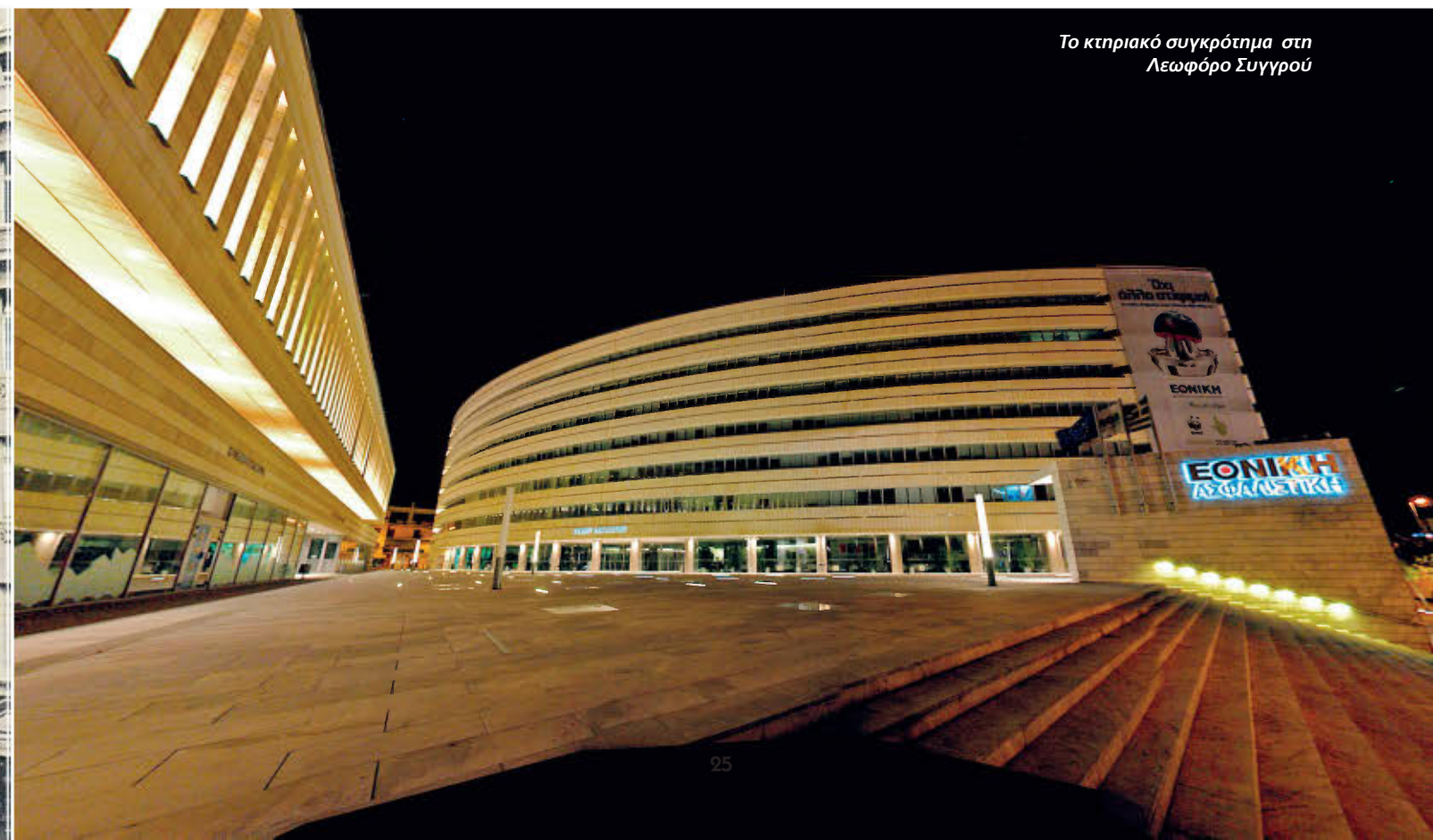
Καρατζά, ο οποίος ήταν και ο εμπνευστής του έργου.

Το κτήριο της Εθνικής Ασφαλιστικής, επιβάλλεται στη λεωφόρο Συγγρού, κυριαρχώντας

με τα χαρακτηριστικά του, στην περιοχή. Το κτήριο αυτό αντανακλά το σύγχρονο πρόσωπο και τη δυναμική της εταιρείας. Το συγκρότημα συνθέτουν δύο κτή-

ρια, που μεταξύ τους σχηματίζουν ένα επιβλητικό γεωμετρικό αίθριο.

Πηγή Εθνική Ασφαλιστική
Διαδρομή στο χρόνο και στην πόλη



Το κτηριακό συγκρότημα στη Λεωφόρο Συγγρού

Ergo Ασφαλιστική: Χρονιά σταθμός το 2015



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης

ΜΙΑ ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ενδιαφέρουσα χρονιά θα είναι το 2015 για την Ergo Ασφαλιστική μετά από ένα πολύ θετικό 2014 το οποίο έκλεισε με αύξηση 3% στην παραγωγή ασφαλίσεων στα 137,4 εκατ. ευρώ. Η αναμενόμενη συγχώνευση με την ΑΤΕ Ασφαλιστική θα δώσει μία νέα δυναμική στην εταιρεία. Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης CEO ERGO Ελλάδας και Τουρκίας έχει κάθε λόγο να είναι ευχαριστημένος από το αποτέλεσμα αυτό όταν συνολικά ο κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων στον οποίο δραστηριοποιείται η Ergo έκλεισε το προηγούμενο έτος με παραγωγή ασφαλίσεων μειωμένη κατά 9,6%.

Η πολύ καλή πορεία της Ergo αποτυπώθηκε και στην εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας όπου συμμετείχαν αρκετές δεκάδες συνεργάτες της εταιρείας. Η Ergo αναπτύσσεται μαζί με τους συνεργάτες της, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Κοκκάλης!

Στην ίδια εκδήλωση μίλησε και ο Andreas Kleiner μέλος του Δ.Σ της Ergo International, ο οποίος τόνισε ότι η διοίκηση του ομίλου έχει απόλυτη εμπιστοσύνη στη διοίκηση της Ergo Hellas. Την εκδήλωση που συνεχίστηκε με τη βράβευση των κορυφαίων συνεργατών, παρουσίασε ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO, ο οποίος αναφέρθηκε και στο νέο κανονισμό πωλήσεων, ένα εργαλείο Κερδοφόρας Ανάπτυξης για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων της ERGO διασφαλίζει ιδιαίτερα υψηλές αμοιβές (προμήθειες, bonus και πριμ) και ενισχύει σημαντικά τα εισοδήματα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που συνεργάζονται με την εταιρεία.

Ένας κατ' εξοχή
κοινωνικός
κλάδος
στα μέσα
κοινωνικής
δικτύωσης!

ΤΟ FACEBOOK και τα άλλα μέσα κοινωνικής δικτύωσης όπως ονομάζονται έχουν μπει για τα καλά στην προσωπική ζωή του καθενός μας, ενώ παίζουν όλο και πιο σημαντικό επικοινωνιακό ρόλο στην επιχειρηματική ζωή. Η ασφαλιστική αγορά ενώ πρόκειται για τον κατ' εξοχή κοινωνικό κλάδο, δεν έχει αξιοποιήσει ακόμη αρκετά τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Λίγες είναι αναλογικά οι πρωτοπόρες εταιρείες που έχουν αποκτήσει σελίδα στο facebook μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται οι AIG, Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλειας Μινέττα, Generali, ING, Interlife, International Life, Συνεταιριστική Ασφαλιστική, Υδρογείος καθώς και η υπηρεσία anytimeonline της Interamerican.

Σερφάροντας στο facebook ανακαλύψαμε ότι πολλοί συνεργάτες ασφαλιστικών εταιρειών ή και υπάλληλοι, έχουν δημιουργήσει σελίδες χρησιμοποιώντας την επωνυμία των εταιρειών, οι οποίες βέβαια δεν αντιπροσωπεύουν επίσημως την εταιρεία και το σημαντικότερο δεν εκπέμπουν το μήνυμα που η ίδια η εταιρεία θα ήθελε.

Έτσι λοιπόν το μήνυμα και η εικόνα της εταιρείας είναι θολή σε ένα χώρο όπου βρίσκονται παρόντες πάνω από 4 εκατ. έλληνες.

Το facebook είναι ένας χώρος που η ασφαλιστική εταιρεία μπορεί να αξιοποιεί για να περνά και ευρύτερα μηνύματα να αναδεικνύει ένα πολύ πιο ανθρώπινο πρόσωπο.

Οι επίσημες σελίδες στις οποίες κάναμε like είναι:

- www.facebook.com/GeneraliHellas
- www.facebook.com/INGGreece
- www.facebook.com/asfaleiai.minetta
- www.facebook.com/aig.greece
- www.facebook.com/InLifeGroup
- www.facebook.com/syneteristikiasfalistiki
- www.facebook.com/anytime.online
- www.facebook.com/ydrogiosinsurance

Το να ΚΑΝΕΙΣ
ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΣΟΥ ΑΡΕΣΕΙ

είναι **ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ**.

Το να σου ΑΡΕΣΕΙ
ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΚΑΝΕΙΣ

είναι
ΕΥΤΥΧΙΑ

#FreedomOfSafety



Έντεκα θέσεις για την ιδιωτική ασφάλιση κατέθεσε λίγο πριν τις εκλογές η Νομαρχιακή Επιτροπή Χρηματοπιστωτικού Τομέα του ΣΥΡΙΖΑ και εμείς τις καταγράφουμε εδώ καθώς «Verba volant, scripta manent» (τα λόγια πετούν, τα γραπτά μένουν).

Ορισμένες από τις θέσεις δημιουργούν ένα προβληματισμό στην ασφαλιστική αγορά όπως π.χ. δεν είναι απολύτως κατανοητό τι σημαίνει «Θα καταργηθούν τα μέτρα που επιτρέπουν την εκμετάλλευση του δημόσιου συστήματος δομών και υποδομών υγείας από τις ασφαλιστικές», και κυρίως ποιες υποδο-

μές του δημοσίου «εκμεταλλεύεται» ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης. Σε κάθε περίπτωση ο ανοικτός και ουσιαστικός διάλογος θα λύσει διάφορες παρεξηγήσεις.

Ο Σύριζα αφού επισημαίνει ότι ως υπεύθυνη κυβέρνηση, θα συνεργαστεί με όλες τις υγιείς παραγωγικές δυνάμεις στην προσπάθεια ανάπτυξης της τραυματισμένης οικονομίας της χώρας μας και υπογραμμίζει ότι η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να λειτουργήσει μόνο συμπληρωματικά προς την Κοινωνική Ασφάλιση, στις 11 θέσεις του περιλαμβάνει τα παρακάτω:

ΣΥΡΙΖΑ: 11 θέσεις για την ιδιωτική ασφάλιση

1 Πάγια θέση μας είναι ο έλεγχος να είναι δημόσιος και διαφανής. Τα στοιχεία των ασφαλιστικών εταιρειών να αναρτώνται από τον επόπτη ανά τρίμηνο στο διαδίκτυο.

2 Η αρμόδια Εποπτική Αρχή να εφαρμόζει τον θεσμό του Επιτρόπου, ώστε σε συνδυασμό με τις κατάλληλες λειτουργικές και διοικητικές αρμοδιότητες που θα έχει, να αποτρέπει αμέσως μόλις υπάρξουν σημάδια προβληματικής λειτουργίας, φαινόμενα ανακλήσεων εταιρειών, όπως αυτά έγιναν τα προηγούμενα χρόνια με τεράστιες επιπτώσεις στο κοινωνικό σύνολο. Να συμπληρωθεί το νομικό πλαίσιο που, να διευρύνει την ευθύνη των μεγαλομετόχων και των μελών της διοίκησής τους ακόμη και επί της προσωπικής τους περιουσίας (την οποία σε πολλές περιπτώσεις δημιούργησαν «θεωρώντας» ότι τα χρήματα των ασφαλισμένων τους είναι προσωπική τους περιουσία). Το «πάρτυ» που γινόταν σε βάρος των καταναλωτών και των εργαζόμενων από ορισμένους ιδιοκτήτες θα σταματήσει.

3 Κοινωνικός και δημόσιος έλεγχος με τη Δημιουργία Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης με τη συμμετοχή κράτους - εργοδοτών - εργαζόμενων - καταναλωτικών οργανώσεων - διαμεσολαβούντων.

4 Στα πλαίσια της στήριξης της Εθνικής Οικονομίας η, Εθνική Ασφαλιστική θα παραμείνει θυγατρική της ΕΤΕ, με στόχο να διαμορφώσει τους όρους στην ελληνική ασφαλιστική πολιτική σαν γνήσια εταιρεία του χώρου.

5 Προτείνουμε για την εξασφάλιση των ασφαλισμένων για γρήγορη και δίκαια αντιμετώπιση των διαφορών τους με τις ασφαλιστικές εταιρείες να δημιουργηθούν εξειδικευμένα «Ασφαλιστικά Δικαστήρια» με ειδικά εξειδικευμένους δικαστές ώστε με γρήγορους ρυθμούς και «σωστή κρίση» να επιλύονται οι διαφορές.

6 Στην ίδια κατεύθυνση εντάσσεται και η πρότασή μας για να εξεταστεί η δημιουργία σώματος εξειδικευμένων πραγματο-

γνωμόνων, ανεξάρτητων από τις εταιρείες, προκειμένου να στηρίζουν με το έργο τους τόσο τους επαγγελματίες πραγματογνώμονες όσο και την ορθή επίλυση των προβλημάτων αποζημίωσης.

7 Θα καταργηθούν τα μέτρα που επιτρέπουν την εκμετάλλευση του δημόσιου συστήματος δομών και υποδομών υγείας από τις ασφαλιστικές. Με δεδομένη την άποψή μας ότι η όποια συνεργασία δημόσιου συστήματος υγείας με τον κλάδο Ιδιωτικής Ασφάλισης προϋποθέτει αμοιβαίο όφελος και εξοικονόμηση πόρων υπέρ του πρώτου, θα μελετηθούν σε συνεργασία με τις επαγγελματικές ενώσεις

και θεσπισθούν μέτρα στην παραπάνω κατεύθυνση.

8 Θα ληφθούν σοβαρά μέτρα και νέοι τρόποι ενίσχυσης του Επικουρικού Κεφαλαίου Αυτοκινήτων αλλιά και του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής στην κατεύθυνση της προστασίας του Έλληνα καταναλωτή. Θα αντιμετωπιστεί στοχευμένα η περίπτωση των πολιτών που καταστράφηκαν από την υπόθεση της Ασπίδας.

9 Θα εξεταστεί από την Πολιτεία η θέσπιση ενός ελάχιστου τεχνικού ασφαλιστρού στον κλάδο αυτοκινήτου που θα διασφαλίζει πρώτα απ' όλους τους ασφαλισμένους αλλιά και τις επιχειρήσεις από παράλογες και σε πολλές περιπτώσεις αθέμιτες τιμολογιακές πολιτικές

10 Στο ίδιο πλαίσιο θα παρθούν μέτρα, μέσα από στοχευμένες θεσμικές και οικονομικές πολιτικές, με τη συνεργασία και της Εποπτικής Αρχής, στην κατεύθυνση της ενίσχυσης της προσπάθειας των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών να επιβιώσουν, αντιμετωπίζοντας με επιτυχία τους διεθνείς κανόνες λειτουργίας του κλάδου και τις υποχρεώσεις τους απέναντι στους ασφαλισμένους τους αλλιά και τους εργαζόμενους τους.

11 Δεσμευόμαστε ότι θα επαναφερθεί με νόμο η χρηματοδότηση του Ταμείου Επικουρικής Ασφάλισης των εμπλεκόμενων στον χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης σύμφωνα με το Καταστατικό του»

Βραβείο κοινωνικής προσφοράς στον πρόεδρο Ιωάννη Μαρωνίτη από τον ΠΣΑΠ



Οι κκ. Ιωάννης Μαρωνίτης, Αντώνης Γλύκας και Δημήτρης Παπαδόπουλος



Οι κκ. Ιωάννης Μαρωνίτης και Δημήτρης Παπαδόπουλος



Ο κ. Ιωάννης Μαρωνίτης με τον καλύτερο διαιτητή κ. Τάσο Κάκο

Μία λαμπερή και εξαιρετικά οργανωμένη βραδιά πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Μπενάκη ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Αμειβομένων Ποδοσφαιριστών (ΠΣΑΠ) στο πλαίσιο της 33ης γιορτής του ποδοσφαιριστή.

Οι βραβεύσεις στους κορυφαίους για τη χρονιά 2013-2014 έγιναν ενώπιον σημαντικών καλεσμένων του πολιτικού, αθλητικού και δημοσιογραφικού χώρου. Χρυσός Χορηγός της εκδήλωσης ήταν η Ο.Π.Α.Π. Α.Ε. και Μέγας Χορηγός, τα κανάλια novaspots ενώ παρουσιαστές ο Γιαννίκος Δούσκας και η Λίλια Κουντουριώτη.

Ο ΠΣΑΠ αποδεικνύοντας για ακόμα μία φορά την ευαισθησία του απέναντι στις ασθενέστερα οικονομικά κοινωνικές ομάδες, απένειμε το βραβείο κοινωνικής προσφοράς στον Όμιλο για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων για το μεγάλο του έργο και τη στήριξη του στον συνάνθρωπο με το καθετοποιημένο δίκτυο αλληλεγγύης και τις Δομές Άμεσης Αντιμετώπισης της Φτώχειας που έχει δημιουργήσει στους Δήμους Πειραιά, Νίκαιας-Ρέντη, Κερατσινίου- Δραπετσώνας-Περάματος και Κορίνθου προσφέροντας υπηρεσίες όπως σίτιση ιατροφαρμακευτική περίθαλψη ψυχολογική υποστήριξη κοινωνικά φροντιστήρια για πάνω από 1000 άτομα ημερησίως και υπνωτήριο στους αστέγους. Στόχος του έργου η ελπίδα στο συνάνθρωπο και η επανένταξη των νεόπτωχων στο κοινωνικό σύνολο.

Το βραβείο παρέλαβαν ο πρόεδρος του ομίλου για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων κος Ιωάννης Μαρωνίτης και ο διευθυντής Αθλητισμού του Ομίλου για την UNESCO Πειραιώς και Γενικός Γραμματέας Βετεράνων του Ολυμπιακού κος Αντώνης Γλύκας, οι οποίοι απεύθυναν χαιρετισμό ευχαριστώντας τον ΠΣΑΠ.

Με πρωτοβουλία μάλιστα του κυρίου Μαρωνίτη και του κυρίου Γλύκα οι οποίοι δεν ξεχνούν τα ιδανικά και τις αξίες του υγιή αθλητισμού έχει δημιουργηθεί τα τελευταία χρόνια η ποδοσφαιρική ομάδα του ομίλου η οποία διοργανώνει συνεχώς φιλικούς αγώνες και απαρτίζεται από θρυλικά ονόματα του ποδοσφαίρου και μεγάλα ονόματα του καλλιτεχνικού χώρου.

Όλα αυτά έχοντας πάντα στο επίκεντρο το παιδί και τον άνθρωπο και δείχνοντας το άλλο πρόσωπο του ποδοσφαίρου.

«Ωρα Ασφάλισης» - Κάθε Πέμπτη Οκτώ το βράδυ, στο Extra Channel!

Η «Ωρα Ασφάλισης» 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, κάθε Πέμπτη βράδυ στις 20:00 από το Extra Channel και κάθε Κυριακή σε επανάληψη στις 16.30, παρουσιάζουν επίκαιρα και χρηστικά θέματα της κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης. Μπορείτε να δείτε όλες τις εκπομπές στο www.nextdeal.gr και στο www.wraasfalis.gr/

Ωρα Ασφάλισης: Ωρα για να ασφαλίσετε την περιουσία σας

Με την ασφαλιστική κάλυψη της περιουσίας του Έλληνα πολίτη (κατοικία, εξοχικό, βιοτεχνία, εμπορική επιχείρηση, βιομηχανία) ασχολήθηκε η τηλεοπτική εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης» που προβλήθηκε την Πέμπτη 12 Φεβρουαρίου στις 8.00 το βράδυ από το Extra Channel. Καλεσμένοι στο στούντιο της εκπομπής ήταν ο κ. Ιορδάνης Χατζιωσήφ, διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής και ο κ. Νικόλαος Διαμαντής, Υποστράτηγος Π.Σ. ε.α., Νομικός, Δικαστικός Πραγματογνώμονας.

Τα πάντα για την ασφάλιση υγείας

Πώς κινείται η αγορά των προγραμμάτων υγείας; Γιατί υπάρχει μεγάλη ζήτηση; Υπάρχουν λύσεις για όλα τα βαλάνια;

Αυτές και πολλές άλλες ερωτήσεις απαντήθηκαν στην τηλεοπτική εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης» η οποία προβλήθηκε την Πέμπτη 5 Φεβρουαρίου στις 20:00 το βράδυ από το Extra Channel. Στην εκπομπή που είχε θέμα τις ασφαλίσσεις υγείας συμμετείχαν οι καλεσμένοι κ.κ. Αντώνης Καραβασιλής διευθυντής κλάδου ζωής της ασφαλιστικής εταιρείας «Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλεια Μινέτα» και Λεωνίδας Σιδερής διευθυντής δικτύου πωλήσεων της ασφαλιστικής εταιρείας Eurolife.



«Ωρα Ασφάλισης»: Η ασφάλιση έργων τέχνης και η ασφαλιστική αγορά

Με την ασφάλιση έργων τέχνης με αφορμή την έκθεση - αφιέρωμα στον Θάνο Βελούδιο, στην αίθουσα «Beton 7», ασχολήθηκε η «Ωρα Ασφάλισης» που προβλήθηκε την Πέμπτη 29/1

Καλεσμένοι στο στούντιο οι Κυριάκος Τσιφλάκος ασφαλιστικός σύμβουλος με τεράστια εμπειρία στην ασφάλιση έργων τέχνης συνεργαζόμενος με τη μεσιτική εταιρεία «Γ. Κουτίνας» και ο Γιώργος Βουτσίνος, διευθυντής πωλήσεων της «Karavias Art».

Ωρα Ασφάλισης: Πώς θα εξασφαλίσετε τα χρήματά σας

Λύσεις πλήρους εξασφάλισης των χρημάτων

των ασφαλισμένων, που εγγυώνται σύγχρονα ασφαλιστικά εργαλεία αναλύθηκαν στην εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης» που προβλήθηκε την Πέμπτη 22 Ιανουαρίου στις 20:00 στο Extra Channel. Καλεσμένος ο καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο οποίος παρουσίασε μία σειρά ασφαλιστικών προϊόντων που παρέχουν εγγυημένες αποδόσεις στα κεφάλαια των ασφαλισμένων.

Ωρα Ασφάλισης: Τι είπαν ΝΔ και Σύριζα για την ιδιωτική ασφάλιση

Με τις θέσεις των κομμάτων για την ασφαλιστική αγορά απασχολήθηκε η εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης» που προβλήθηκε την Πέμπτη 15/1/2014 στις 20:00 από Extra Channel.

Ασφάλιση Υγείας

Το Ολλανδικό επιτυχημένο πείραμα

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος σε συνεργασία με τον ΣΕΒ σύνδεσμο επιχειρήσεων και βιομηχανιών και τον Ελληνο – Ολλανδικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Σύνδεσμο πραγματοποίησε ενημερωτική εκδήλωση με θέμα «Συνέργιες Δημοσίου & Ιδιωτικού τομέα στο χώρο της Υγείας διεθνώς – Η ολλανδική εμπειρία», την Πέμπτη, 29 Ιανουαρίου 2015. Την εκδήλωση χαιρέτισαν οι κ.κ. Α. Σαρρηγεωργίου, Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Θ. Φέσσας, Πρόεδρος του ΣΕΒ, Γ. Κώτσαλος, Πρόεδρος του Ελληνο – Ολλανδικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Συνδέσμου, Αντιπρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και Μέλος Δ.Σ. του ΣΕΒ οι οποίοι τόνισαν την αξία των συνεργιών δημοσίου και ιδιωτικού τομέα για όλα τα μέρη και ιδιαίτερα για τους πολίτες.

Επίσης μίλησαν ο κ. Δ. Μαζαράκης, Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής, Υγείας και Συντάξεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ο κ. J. Breit, Health Care Policy Advisor της Ολλανδικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, Ο κ. T. Sackville, CEO του International Federation of Health Plans που αναφέρθηκε στο παράδειγμα της Μεγάλης Βρετανίας, και η κα. Μπ. Αθανασοπούλου, Indirect Channels Manager Greece, Cyprus, Malta and Account Manager IS, Philips Hellas, που παρουσίασε το πρό-



Επάνω στο θήμα ο κ. J. Breit, αριστερά το πάνελ της εκδήλωσης

γραμμα τηλεπαρακολούθησης ασθενών με καρδιακή ανεπάρκεια που πραγματοποιεί η Philips σε συνεργασία με ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην Ολλανδία.

Την εκδήλωση συντόνισε ο κ. Γ. Βελιώτης, Πρόεδρος της Ομάδας Εργασίας Υγείας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο αμφιθέατρο της Interamerican το οποίο παρα-

χωρήθηκε ευγενώς για τη φιλοξενία αυτής της ειδικού ενδιαφέροντος για τον ασφαλιστικό κλάδο υγείας εκδήλωσης.

Πρωτοβουλίες από την ΕΑΕΕ

Ο κ. Μαζαράκης στην ομιλία του μεταξύ άλλων σημείωσε ότι :

...Η Ασφαλιστική Αγορά Ζωής, Υγείας και Σύνταξης, άμεσα συνδεδεμένη με την οικονομία, επηρεάζεται από τις συνέπειες της οικονομικής ύφεσης και τα

συνολικά ασφάλιστρα την περίοδο από το 2009 έως και σήμερα παρουσίασαν σημαντική μείωση.

Την ίδια στιγμή ο κλάδος ασφαλίσεων υγείας, διατηρεί τα μεγέθη του και αντιστέκεται στις πιέσεις. Όπως προκύπτει και από τις έρευνες, οι πολίτες θέτουν ψηλά στην πυραμίδα των αναγκών τους τη διασφάλιση της νοσοκομειακής τους περίθαλψης, της περίθαλψης δηλαδή που κρίνουν ότι δεν μπορεί να τους προσφέρει το δημόσιο σύστημα υγείας, ώστε, παρά τα πιεσμένα οικονομικά τους δεδομένα, στρέφονται προς την ιδιωτική ασφάλιση.

Στη χώρα μας όπου η κοινωνική ασφάλιση υγείας είναι υ-

ποχρεωτική, η ιδιωτική ασφάλιση υγείας εξακολουθεί να έχει αμιγώς εθελοντικό χαρακτήρα.

Οι πολίτες που διαθέτουν ιδιωτική ασφάλιση, δεν απαλλάσσονται των εισφορών προς το ταμείο της κοινωνικής τους ασφάλισης.

Μάλιστα, οι ιδιωτικά ασφαλισμένοι δεν τυγχάνουν πλέον καμίας απολύτως φορολογικής απαλλαγής για τα ασφάλιστρα που καταβάλλουν για την ιδιωτική τους ασφάλιση.

Το σύστημα, επομένως, λειτουργίας της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας, έχει τη μορφή της πρόσθετης ή «διπλής ασφάλισης», γι' αυτό και συχνά χαρακτηρίζεται ως «διπλό σύστημα».

Η ιδιωτική ασφάλιση υγείας, σύμφωνα με εκτιμήσεις της ΕΑΕΕ, καλύπτει αυτή τη δύσκολη οικονομική περίοδο, περισσότερους από 1 εκ Έλληνες πολίτες, ενώ οι συνολικές αποζημιώσεις είναι στη περιοχή των 450εκ.

...Η συνολική χρηματοδότηση της υγείας να επιμερίζεται, σύμφωνα με τα στοιχεία του Συστήματος Λογαριασμών Υγείας για το 2011, κατά 66% και 34% μεταξύ δημόσιας (Γενική Κυβέρνηση και ΦΚΑ) και ιδιωτικής δαπάνης, και μάλιστα μόλις το 9% εκ της ιδιωτικής δαπάνης να προέρχεται από την ιδιωτική ασφάλιση και το 91% να συνιστά ιδιωτικές πληρωμές!

Πραγματικά είναι πολλή τα χρήματα που βγαίνουν από την τσέπη των ασφαλισμένων τόσο για τη στήριξη ενός συστήματος υγείας, για το οποίο μεγάλο μέρος του πληθυσμού διατηρεί έντονη δυσανεξία, όσο και προς τους ιδιωτικούς προμη-



Οι κ.κ Γιώργος Κώτσαλος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και Γιώργος Βελιώτης

θευτές υγείας ή ακόμη και κάποιες άτυπες!

...Η εποχή που διανύουμε έχει καταστήσει σαφές, ότι όπως συμβαίνει και με τις συνταξιοδοτικές και λοιπές κοινωνικές παροχές, ο πολίτης δεν μπορεί να βασίζεται μόνο στην κρατική συνδρομή.

...Από τη πλευρά μας, ως ΕΑΕΕ, προτιθέμεθα και προσκαλούμε τα αρμόδια υπουργεία και τους λοιπούς εμπλεκόμενους φορείς, να συνεργαστούμε συστηματικά για την εύρεση της βέλτιστης λύσης.

Η μελέτη της διεθνούς εμπειρίας έχει σίγουρα να μας δώσει σημαντικά, δοκιμασμένα μοντέλα συνεργασίας δημόσιου

και ιδιωτικού τομέα, τα οποία μπορούν να αξιοποιηθούν ως πρότυπα και σε άλλες αγορές.

Με την κατάλληλη επεξεργασία και τροποποίηση αυτών των μοντέλων, ώστε να ανταποκρίνονται στις ανάγκες και τις δυνατότητες της χώρας μας, θεωρούμε ότι μπορούμε να συντάξουμε ένα ρεαλιστικό σχέδιο και να δουλέψουμε ενωμένοι, δημόσιοι και ιδιωτικοί φορείς, για την υλοποίησή του.

Στο σημείο αυτό θέλω να τονίσω ότι από πλευράς μας δεν προσερχόμαστε υποσχόμενοι ότι έχουμε έτοιμη κάποια πρόταση, κάποιο συγκεκριμένο σχέδιο, ή κάποια έτοιμη λύση.

Αντίθετα, είμαστε ανοιχτοί και

ξεκάθαροι ως προς την πρόθεσή μας να εργαστούμε με την πολιτεία και τους εκπροσώπους των λοιπών εμπλεκόμενων φορέων στη «χαρτογράφηση» των δοκιμασμένων μέχρι σήμερα ανά τον κόσμο μοντέλων ΣΔΙΤ, τη συστηματική αξιολόγηση τους, και γενικά την επιλογή εκείνων των στοιχείων τους που καλύτερα ανταποκρίνονται στην ελληνική πραγματικότητα.

Μόνο εφόσον εργαστούμε κατά αυτό τον τρόπο, θα αποφύγουμε λάθη και αστοχίες του σχετικά πρόσφατου παρελθόντος!

Το Ολλανδικό Μοντέλο

Οι βασικές γραμμές του μοντέλου που εφαρμόζεται στην Ολλανδία, όπως παρουσιάστηκε κατά την εκδήλωση από τον κ. Jos Breit, Health Care Policy Advisor, της Ολλανδικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, συνοψίζονται στα εξής:

- Η εφαρμογή του συστήματος συνιστά μια πραγματική συνεργεία δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, δοκιμασμένη με επιτυχία κατά την τελευταία δεκαετία.

Η ιδιωτική ασφάλιση υγείας, σύμφωνα με εκτιμήσεις της ΕΑΕΕ, καλύπτει αυτή τη δύσκολη οικονομική περίοδο, περισσότερους από 1 εκ Έλληνες πολίτες, ενώ οι συνολικές αποζημιώσεις είναι στη περιοχή των 450εκ.

• Το σύστημα καλύπτει το σύνολο των Ολλανδών, όχι μέσω ενός κρατικού μηχανισμού αλλά μέσω μιας ασφαλιστικής αγοράς που διατηρεί τον ανταγωνιστικό προσανατολισμό της, έχοντας στο επίκεντρο τον ασφαλισμένο. Η κυβέρνηση εξακολουθεί να αποτελεί τον ρυθμιστή του συστήματος όσον αφορά στην ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών και το εύρος τη κάλυψης, αλλά δεν ασκεί τη διοίκηση των ασφαλιστικών φορέων ούτε ελέγχει τον «όγκο» και τις τιμές των υπηρεσιών υγείας ή την παραγωγική δυνατότητα των προμηθευτών πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας υγείας.

Σύμφωνα με την παρουσίαση η ασφάλιση υγείας στην πράξη είναι σύστημα συνεργασίας ιδιωτικού και δημοσίου τομέα συμβατό με τους κανόνες της ΕΕ για τον ανταγωνισμό και την ελεύθερη εσωτερική αγορά, σε συμμόρφωση με τον Κανονισμό 883/2004 για την κοινωνική ασφάλιση (προηγούμενος 1408/71), όπως και σε συμμόρφωση με τις οδηγίες της ΕΕ σχετικά με τις γενικές ασφαλίσεις.

Από την μία πλευρά πρόκειται για μια ιδιωτική ασφάλιση η οποία παρέχεται με δημόσιες εγγυήσεις και πιο συγκεκριμένα τα δημόσια στοιχεία του συστήματος τα οποία εγγυώνται την αλληλεγγύη είναι μεταξύ άλλων το γεγονός ότι η ασφάλιση υγείας είναι υποχρεωτική για όλους, ο ασφαλιστής υποχρεούται να αποδεχθεί όλους τους ασφαλισμένους, ενώ επίσης είναι ένα νομικό σύστημα που εξισορροπεί τους κινδύνους μεταξύ των ασφαλιστών προσφέρει παροχές σε είδος και σε χρήμα και έχει υποχρε-



Ο κ. Βελιώτης,
ο κ. Sackville
και ο κ. Breit

Το σύστημα καλύπτει το σύνολο των Ολλανδών, όχι μέσω ενός κρατικού μηχανισμού αλλά μέσω μιας ασφαλιστικής αγοράς που διατηρεί τον ανταγωνιστικό προσανατολισμό της, έχοντας στο επίκεντρο τον ασφαλισμένο

ωτική ετήσια απαλλοτρία 375 ευρώ ανά ενήλικα / ανά έτος.

Τα ιδιωτικά στοιχεία του συστήματος είναι μεταξύ άλλων η ύπαρξη ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται σε εθνικό επίπεδο, η ύπαρξη ιδιωτικών συμβολαίων (ασφαλιστήριο συμβόλαιο), το δικαίωμα του ασφαλιστή να ορίσει το δικό του ασφαλιστή (λαμβάνοντας υπόψη την απαγόρευση της διαφοροποίησης από την ηλικία, το φύλο και την κατάσταση της υγείας), την ελευθερία υπογραφής σύμβασης με παρόχους υγειονομικής περίθαλψης, την ελευθερία επιλογής από τους καταναλωτές για την

υγειονομική τους περίθαλψη του ασφαλιστή. Ασφαλιστικές εταιρείες και του παρόχου υγειονομικής περίθαλψης.

Επίσης στο σύστημα μπαίνουν όλοι ανεξαρτήτως ηλικίας, κατάστασης της υγείας ή το φύλο, εκτός ένα έχει διαπισωθεί απάτη, όπως π.χ. δεν μπορούν να αλληλόξουν ασφαλιστή όσοι δεν έχουν αποπληρώσει τα ασφαλιστή τους.

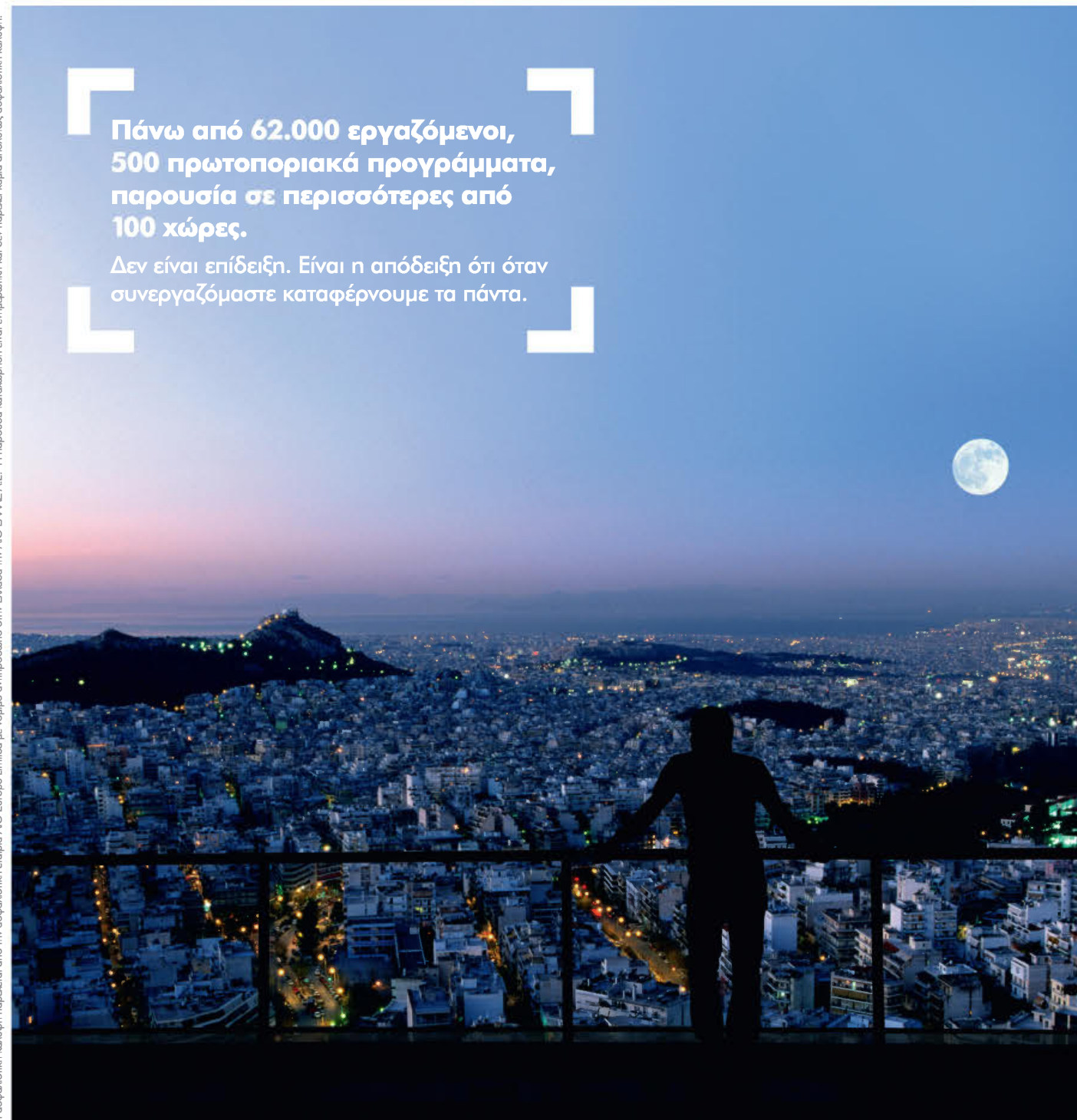
Η κάλυψη είναι πλήρης ενώ σε περίπτωση νοσηλείας στο εξωτερικό η κάλυψη αφορά στο 100% υπολογιζόμενου με βάση το μέσος κόστος νοσηλείας στην Ολλανδία.

Οι καλύψεις αφορούν σχεδόν

τα πάντα όπως παραμονή σε νοσοκομείο, φαρμακευτική αγωγή, θεραπεία ψυχικής υγείας για τρία χρόνια, νοσοκόμα στο σπίτι, ιατρικές συσκευές, φυσικοθεραπεία, αποκατάσταση, μέριμνα για τυφλούς, οδοντιατρική φροντίδα για παιδιά κάτω των 18 ετών, έλεγχος των γεννήσεων για τις γυναίκες κάτω των 21 ετών, Μεταφορά με ασθενοφόρο ή με άλλα μέσα μεταφοράς, μητρότητα, εξωσωματική γονιμοποίηση, προγράμματα διακοπής καπνίσματος, κ.λ.π.. Το σύστημα χρηματοδοτείται από ασφάλιστρα εργαζόμενου, εργοδότη ενώ υπάρχει και ένα ταμείο με την συμμετοχή του κράτους που λειτουργεί συμπληρωματικά

Σημειώνεται ότι στην Ολλανδία, ο ρόλος του παρόχου της ασφαλιστικής κάλυψης της υγείας εκπληρώνεται κυρίως από την ACHMEA, μητρική της Interamerican, εταιρεία με εξελιγμένη τεχνογνωσία και μακρά εμπειρία, που αποτελεί τον κορυφαίο ασφαλιστή υγείας πα-
νευρωπαϊκά. 

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



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

www.aig.com.gr



Bring on tomorrow



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η κα. Michaela
Koller, γενική
διευθύντρια της
Insurance Europe,

Πλήρωσε
2,6 δισ. ευρώ
την ημέρα για
αποζημιώσεις

Key insurance indicators — 2013



€1 117bn
Total European
premiums

€952bn
Total benefits and claims
paid



€667bn
European life
premiums

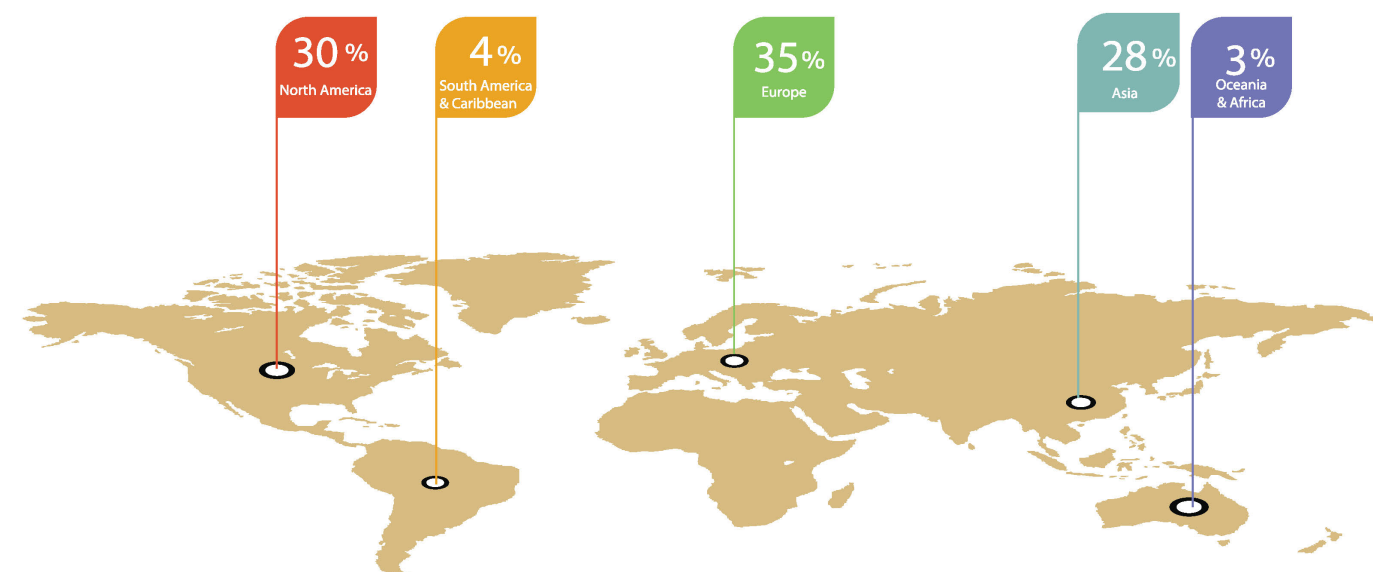
€626bn
Life benefits paid



€450bn
European non-life
premiums

€326bn
Non-life claims paid

Distribution of insurance premiums — 2013



Source: Swiss Re Sigma

Note: "Europe" includes Russia and Ukraine (which together account for less than 1% of worldwide premiums)

Οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές το 2013 πλήρωσαν κατά μέσο όρο 2,6 δισ. ευρώ τη μέρα για αποζημιώσεις και άλλες παροχές, σύμφωνα με τη μελέτη «European Insurance in Figures», την οποία εξέδωσε αρχές Ιανουαρίου η Insurance Europe. Η μελέτη, που εξετάζει τις τάσεις στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά για διάστημα αρκετών χρόνων, αποκάλυψε ότι το 2013 δόθηκαν συνολικά 952 δισ. ευρώ σε ιδιώτες και επιχειρήσεις. Η Michaela Koller,

γενική διευθύντρια της Insurance Europe, δήλωσε σχετικά: «Ο σταθερός και υψηλός όγκος αποζημιώσεων και παροχών (...) δείχνει τη σημαντική συνεισφορά των ασφαλιστών στην κοινωνία μας. Είναι ζωτικής σημασίας να παρέχουν οι διαμορφωτές πολιτικής στους ασφαλιστές ένα ρυθμιστικό πλαίσιο που τους επιτρέπει να συνεχίσουν να προσφέρουν τις τόσο πολύτιμες υπηρεσίες τους».

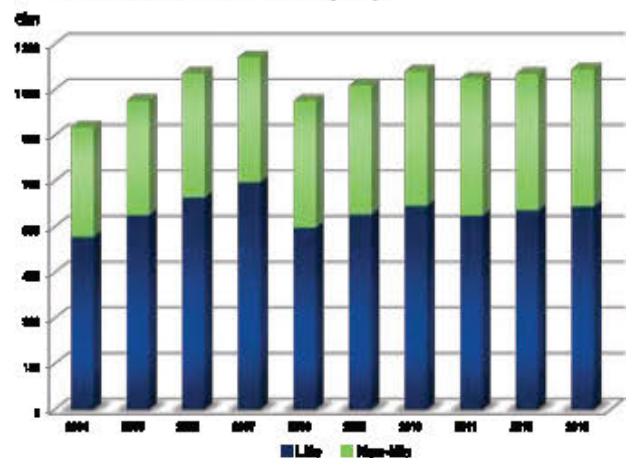
Από τα 952 δισ. που προαναφέρθηκαν

τα 626 αφορούσαν τους κλάδους ζωής και τα 326 τους κλάδους ζημιών. Όσον αφορά τους τελευταίους, το 2013 οι αποζημιώσεις ανήλθαν σε:

- 103 δισ. ευρώ στον κλάδο αυτοκινήτου (4,8% αύξηση από το 2012)
- 57 δισ. ευρώ στον κλάδο περιουσίας (13,9% αύξηση από το 2012)
- 97 δισ. ευρώ στον κλάδο υγείας (12,9% αύξηση από το 2012).

Η μελέτη της Insurance Europe έδειξε

Total premiums 2004–2013 (€bn)



Premiums and growth — 2011–2013

	Gross written premiums (€bn)			Nominal growth (at constant exchange rates)	
	2011	2012	2013	2011/12	2012/13
Life	644	653	667	0.4%	3.1%
Non-life	443	452	450	1.4%	0.7%
Motor	132	132	130	-0.9%	-0.8%
Health	112	113	116	0.2%	3.2%
Property	88	89	90	2.7%	2.0%
Other non-life	112	118	115	4.0%	-1.4%
Total	1 087	1 105	1 117	0.6%	2.1%

Note: some numbers in the table do not add up due to rounding

επίσης ότι τα ευρωπαϊκά μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρανήθηκαν σε 1,117 τρισ. ευρώ το 2013. Επίσης, ότι τα υπό διαχείριση κεφάλαια των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών αυξήθηκαν κατά 3,1% το 2013, έως τα 8,527 τρισ. ευρώ, με το 82% αυτών των κεφαλαίων να χρησιμοποιείται για υποχρεώσεις των κλάδων ζωής και το 18% για υποχρεώσεις των κλάδων ζημιών.

Το κλίμα

Ενώ η ευρωπαϊκή οικονομία επέστρεψε στην ανάπτυξη το 2013, το οικονομικό περιβάλλον παρέμεινε, σε μεγάλο βαθμό, δυσμενές. Οι επιδόσεις ποικίλλουν ν από χώρα σε χώρα, αλλήλ το ΑΕΠ των 28 κρατών μελών της ΕΕ αυξήθηκε κατά 0,1% το 2013, ύστερα από συστολή 0,4% το 2012 και ανάπτυξη 1,6% το 2011.

Οι πολιτικές λιτότητας που εφαρμόστηκαν στις περισσότερες χώρες, με μείωση των κρατικών δαπανών, αύξηση της φορολογίας ή και τα δύο μαζί, μείωσαν κατά 1 μονάδα το συλλογικό έλλειμμα των 28 κρατών (3,2% από 4,2% το 2012) –αν και το χρέος παρέμεινε σε υψηλά επίπεδα–, παράλληλα όμως έπληξαν την καταναλωτική ζήτηση, αύξησαν την ανεργία και προκάλεσαν μεγάλο κενό στις επενδύσεις. Σε διεθνές επίπεδο, οι χαμηλότερες οικονομικές επιδόσεις της Κίνας περιόρισαν τις εμπορικές ευκαιρίες και μαζί τις προοπτικές ανάπτυξης της ΕΕ, ενώ η αύξηση της τιμής του ευρώ κατέστησε λιγότερο ελκυστικά τα ευρωπαϊκά προϊόντα στις διεθνείς αγορές.

Για τους ασφαλιστές, το δυσμενές μακροοικονομικό περιβάλλον του 2013 διαμορφώθηκε από τον συνδυασμό πεσμένης ζήτησης και χαμηλών επιτοκίων, λόγω της διευκολυντικής νομισματικής πολιτικής της ΕΚΤ. Θετικό αντισταθμιστικό παράγοντα αποτέλεσαν οι θετικές εξελίξεις στις χρηματαγορές, που αύξησαν τα έσοδα από τις επενδύσεις.

Τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρα

Τα συνολικά ευρωπαϊκά μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρα ανήλθαν σε 1,117 τρισ. ευρώ το 2013, σημειώνοντας αύξηση 2,1%, μετά την αύξηση 0,8% του 2012.

Τα ασφαλιστρα ζωής, που αντιστοιχούσαν στο 60% των εγγεγραμμένων ασφαλιστρων στην Ευρώπη, σημείωσαν αύξηση 3,1% το 2013, έως τα 667 δισ. ευρώ, και ύστερα από αύξηση 0,4% το 2012. Ως οι 4 μεγαλύτερες αγορές αναδείχθηκαν και πάλι το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γαλλία, η Γερμανία και η Ιταλία – όλες μαζί δίνουν το 70% των ευρωπαϊκών ασφαλιστρων ζωής για το 2013. Η παραγωγή της Ιταλίας οδηγεί την κούρσα, με 22% αύξηση• η γερμανική αυξήθηκε για δεύτερη χρονιά στη σειρά, κατά 4% και έως τα 91 δισ. ευρώ, μετά τη μικρή αύξηση 0,6% το 2012• στη Γαλλία σημειώθηκε αύξηση 4,8%, έως τα 119 δισ. ευρώ• στο ΗΒ όμως σημειώθηκε πτώση 2,4% στην παραγωγή ασφαλιστρων, μετά τη θεαματική αύξηση 13,4% την προηγούμενη χρονιά.

Τα ασφαλιστρα των κλάδων ζημιών ανήλθαν σε 450 δισ. το 2013, με ετήσια

αύξηση 0,7%. Τα στοιχεία δείχνουν ότι ακόμη και σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας οι καταναλωτές εξακολουθούν να αγοράζουν ασφαλίες για να προστατέψουν ό,τι θεωρούν πολύτιμο, όπως την υγεία τους, το σπίτι και το αυτοκίνητό τους – εξού και η σχετικά σταθερή ροή των ασφαλιστρων. Τα ασφαλιστρα υγείας ήταν συνολικά 116 δισ. ευρώ (αύξηση 3,2% από το 2012), τα περιουσίας 90 δισ. ευρώ (αύξηση 2%) και τα αυτοκινήτου 130 δισ. ευρώ, με οριακή μείωση 0,5% από το 2012. Ωστόσο, ο κλάδος αυτοκινήτου παραμένει ο μεγαλύτερος των κλάδων ζημιών, δίνοντας το 30% των ασφαλιστρων.

Οι καταβληθείσες παροχές και αποζημιώσεις

Το σύνολο των παροχών και των αποζημιώσεων παρέμεινε σταθερό το 2013 σε σχέση με το 2012 και ανήλθε σε 952 δισ. ευρώ παρά τις επιμέρους διαφορές. Οι παροχές των κλάδων ζωής μειώθηκαν κατά 2,6% και έως τα 626 δισ. ευρώ, ύστερα από 3ετή αύξηση. Το ΗΒ, η Γαλλία και η Ιταλία εξακολουθούν να δίνουν το 72% των παροχών ζωής.

Στους κλάδους ζημιών, οι αποζημιώσεις αυξήθηκαν κατά 5,4% κα έως τα 326 δισ. ευρώ. Στις περισσότερες από τις μεγάλες αγορές σημείωσαν αύξηση: 6,8% στο ΗΒ, 9,1% στη Γερμανία, 14,6% στην Ολλανδία και 2,5% στη Γαλλία. Εξαιρέση η Ιταλία, όπου οι αποζημιώσεις το 2013 μειώθηκαν κατά 4,3%.

Total benefits and claims paid — 2004–2013 (€m)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Nominal growth 2013/12*
AT Austria	8 546	8 784	9 870	10 765	11 583	12 187	11 811	12 890	12 794	12 974	1.4%
BE Belgium	13 373	14 636	17 868	18 253	20 986	19 474	18 766	22 113	24 207	24 440	1.0%
BG Bulgaria	n.a.	n.a.	n.a.	270	351	394	442	374	403	433	7.4%
CH Switzerland	31 823	27 799	28 031	26 043	32 014	29 673	32 840	35 338	34 751	35 925	5.1%
CY Cyprus	305	318	350	373	546	428	447	474	552	572	3.8%
CZ Czech Republic	1 920	1 849	2 051	2 187	2 386	2 681	3 096	2 627	3 207	3 357	14.1%
DE Germany	120 381	120 950	124 168	127 108	133 927	134 214	138 463	152 663	143 280	153 101	7.0%
DK Denmark	9 831	11 118	12 074	13 958	12 636	14 350	15 386	16 884	17 254	18 812	15.4%
EE Estonia	84	106	127	180	233	205	179	177	246	243	-1.5%
ES Spain	30 877	32 674	38 361	40 133	48 401	48 409	46 905	44 230	48 530	44 608	-8.1%
FI Finland	10 389	11 102	12 332	12 993	14 509	14 735	16 761	17 384	18 650	19 584	5.0%
FR France	92 743	99 291	106 484	115 124	126 112	125 534	131 460	154 595	166 894	156 507	-6.2%
GR Greece	1 920	2 111	2 261	2 320	2 536	2 883	2 892	3 036	3 071	2 842	-14.0%
HR Croatia	419	489	535	583	624	655	565	605	613	614	1.0%
HU Hungary	1 520	n.a.	n.a.	2 054	1 751	1 976	2 179	1 768	1 928	1 858	-2.0%
IE Ireland	6 801	6 976	9 696	11 749	11 030	11 326	10 738	10 573	10 581	10 359	-2.1%
IS Iceland	n.a.	n.a.	n.a.	267	216	196	192	184	186	210	4.4%
IT Italy	57 493	57 406	82 192	99 408	94 621	85 830	92 976	101 714	100 230	90 823	-9.4%
LI Liechtenstein	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
LU Luxembourg	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1 362	1 304	-5.6%
LV Latvia	85	97	133	188	261	219	157	111	153	186	21.5%
MT Malta	76	78	96	83	85	n.a.	n.a.	161	183	186	-2.4%
NL Netherlands	32 686	32 382	58 117	62 095	64 182	66 391	70 229	71 885	68 916	73 951	7.3%
NO Norway	6 163	6 867	7 728	10 738	9 132	7 597	10 152	9 276	10 371	9 421	-3.4%
PL Poland	3 451	4 083	4 381	5 150	7 121	9 792	9 273	8 889	9 743	8 622	-9.8%
PT Portugal	6 206	6 168	7 357	9 589	3 157	3 183	14 304	16 132	13 585	12 533	-7.8%
RO Romania	225	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	900	1 144	981	1 010	1 017	1.2%
SE Sweden	11 132	13 010	11 183	9 203	9 360	11 488	12 574	12 946	13 744	14 719	10.8%
SI Slovenia	932	875	908	1 023	1 204	1 238	1 241	1 264	1 381	1 350	-2.2%
SK Slovakia	432	451	570	708	964	1 035	1 132	1 177	1 177	1 208	2.6%
TR Turkey	2 041	3 028	3 151	3 486	3 074	3 706	4 092	4 055	4 758	3 989	-6.4%
UK United Kingdom	175 108	206 696	259 114	275 890	221 818	209 953	225 063	227 026	247 547	245 501	-1.3%
Insurance Europe	627 102	679 305	798 076	861 900	836 615	820 676	875 501	933 113	961 348	962 148	0.0%

* At constant exchange rates

Note:

- For DE, the figures include gross claims expenditure (ie claims paid + provision for claims) for all property and casualty branches
- For GR, 2013 figures are preliminary
- For SI, only BZZ member companies. Branches are excluded.

Οι παροχές υγείας αυξήθηκαν κατά 12,9% και έως τα 97 δισ. ευρώ. Τα 3/4 των παροχών καταβλήθηκαν σε Ολλανδία (41%), Γερμανία (25%) και Γαλλία (9%). Οι ασφαλιστές αυτοκινήτου πλήρωσαν 103 δισ. ευρώ, δηλαδή 4,8% παραπάνω από το 2012, ενώ οι αποζημιώσεις περιουσίας ανήλθαν σε 57 δισ. ευρώ, με αύξηση 13,9% από το προηγούμενο έτος.

Η ασφαλιστική πυκνότητα και διεύθυνση

Το 2013 η κατά κεφαλήν ασφαλιστική δαπάνη στα πλήρη μέλη της Insurance Europe ανήλθε σε 1.883 ευρώ. Από αυτά, τα 1.124 ευρώ αντιστοιχούν στους κλάδους ζωής και τα υπόλοιπα 759 ευρώ στους κλάδους ζημιών, εκ των οποίων 196 ευρώ στον κλάδο υγείας.

Η μέση διεύθυνση αυξήθηκε ελαφρά από 7,61% το 2012 σε 7,68% το 2013, κυρίως λόγω των κλάδων ζωής (αύξηση 4,58% από 4,53% το 2012). Μικρή πτώση εμφάνισε η διεύθυνση των κλάδων ζημιών (3,10% από 3,12% το 2012).

Το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο των ασφαλιστών

Η δυνατότητα και η ανάγκη του ασφαλιστικού τομέα για μακροπρόθεσμες επενδύσεις καθιστά τις ασφαλιστικές σταθερές πηγές χρηματοδότησης για κυβερνήσεις, επιχειρήσεις και, σε μικρότερο βαθμό, νοικοκυριά. Ο ασφαλιστικός τομέας είναι ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής, με τις ευρωπαϊκές ασφαλιστικές να έχουν υπό διαχείριση περίπου το 50% των θεσμικών περιουσιακών στοιχείων της Ευρώπης, και την παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία να διαχειρίζεται περίπου το 12% των χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων διεθνώς.

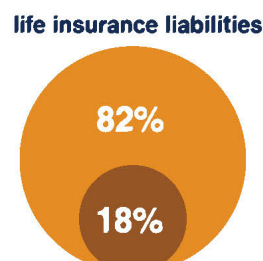
Το συνολικό επενδυτικό χαρτοφυλάκιο των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών αυξήθηκε κατά 3,1% το 2013 και έως τα 8,527 τρις. ευρώ, σε μεγάλο βαθμό λόγω της αύξησης 2,1% στα ασφάλιστρα και των καλών επιδόσεων στις χρηματαγορές. Το 2013 οι χρηματαγορές είδαν ανάμεικτα αποτελέσματα στα προϊόντα σταθερού εισοδήματος (κρατικά και εταιρικά ομόλογα) και

Key insurance investment indicators -2013

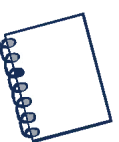


€8.5trn
Total value of
European insurers'
investment portfolio

Share of the total investment portfolio backing liabilities



59%
Ratio of the
investment portfolio
to EU GDP



55%
of European insurers'
assets are government
and corporate bonds

Στην Ελλάδα

Σύμφωνα με τη μελέτη της Insurance Europe, η διεύθυνση των ελληνικών ασφαλιστικών στην αγορά μειώθηκε κατά 12%, ενώ η παραγωγή ασφαλιστρών των κλάδων ζωής περίπου 14% και των κλάδων ζημιών 11,8%. Η δε κατά κεφαλήν δαπάνη για ασφάλιση υγείας βρίσκεται μόλις στα 2 ευρώ.

θετικά στην αγορά μετοχών.

Το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο των ασφαλιστών αντιστοιχεί στο 59% του ευρωπαϊκού ΑΕΠ το 2013. Το 62% των περιουσιακών στοιχείων των ασφαλιστικών βρίσκε-

ται στη Γαλλία (αύξηση 4%), στο ΗΒ (αύξηση 3,4%) και στη Γερμανία (σταθερό το ποσοστό).

Οι εταιρείες και η απασχόληση

Όπως και το προηγούμενο έτος, το 2013 σημειώθηκε ελαφρά μείωση στο αριθμό των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών, που έφτασαν στις 5.357. Η πτώση οφείλεται κυρίως στην Ολλανδία (21 εταιρείες λιγότερες), στη Δανία και στο ΗΒ (-18 η καθεμία), καθώς και στη Γερμανία και στη Γαλλία (από -10). Η εν λόγω πτώση αντισταθμίστηκε εν μέρει από την ανάπτυξη σε κάποιες μικρότερες αγορές, κυρίως της Βουλγαρίας (+30), της Φινλανδίας (+6), του Λουξεμβούργου και της Μάλτας (από +2).

Ο αριθμός των εργαζομένων του ασφαλιστικού τομέα μειώθηκε κατά 0,6% και έως τους 924.000. Οι μεγαλύτερες μειώσεις προσωπικού σημειώθηκαν στη Γερμανία (-0,7%), στη Γαλλία (-0,7%), στο ΗΒ (-1%) και στην Ολλανδία (-3,7%).

Τα κανάλια διανομής

Το 2012 οι τραπεζασφάλειες παρέμειναν το κύριο κανάλι διανομής των κλάδων ζωής, κυρίως λόγω του μεριδίου τους σε ορισμένες μεγάλες αγορές. Συγκεκριμένα, έδωσαν πάνω από το 70% των συμβολαίων ζωής σε Πορτογαλία, Ιταλία και Τουρκία, πάνω από το 60% στη Γαλλία και πάνω από 40% σε Αυστρία, Βέλγιο και Μάλτα.

Στους κλάδους ζημιών, οι πράκτορες παραμένουν το κύριο ευρωπαϊκό κανάλι διανομής και ακολουθούνται από τους μεσίτες, τους ίδιους τους ασφαλιστές και τις τράπεζες. Οι πράκτορες ήταν οι μεγαλύτεροι προμηθευτές συμβολαίων ζημιών, π.χ., σε Γερμανία (πάνω από 60%), Ιταλία (πάνω από 80%) και Πορτογαλία (πάνω από 50%).

Οι μεσίτες κυριαρχούν στην αγορά του ΗΒ, του Βελγίου και της Βουλγαρίας με μερίδιο 55%, 61% και 46% αντίστοιχα. Οι ασφαλιστές έρχονται πρώτοι στους κλάδους ζωής της Ολλανδίας, της Φινλανδίας και της Κροατίας, αυξάνοντας μάλιστα το ποσοστό τους το 2012.

Τα Ακαταλαβίστικα Τα Αkatalavistika

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

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

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα
τηλ: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | email: info@syneteristiki.gr
Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26, Θεσσαλονίκη
τηλ: 2310 554 331, 2310 544 775 | fax: 2310 500 240 | www.syneteristiki.gr
 Syneteristiki Ins. Co

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



ΠΑΣΣΕΤΕΣ



euresa



UnipolSai
ASSICURAZIONI



Allianz

Ενισχύει τα μερίδια αγοράς και καλύπτει όλους τους στόχους

Συνολικό κύκλο εργασιών που άγγιξε τα €199 εκατ. πέτυχε η Allianz Ελλάδος το 2014 από όλες τις δραστηριότητες (ασφαλίσεις, αμοιβαία κεφάλαια και λοιπές θυγατρικές), με ενίσχυση του μεριδίου αγοράς στον κλάδο των γενικών Ασφαλίσεων και κερδοφορία που εκτιμάται ότι θα υπερβεί τους στόχους που είχαν τεθεί για μία ακόμα χρονιά.

Στα παραπάνω αλληλά και τις δυσχερείς συνθήκες της αγοράς και τους σκοπέλους που πρέπει να αντιμετωπίσει η Εταιρεία αναφέρθηκε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, απευθυνόμενος στους συνεργάτες πωλήσεων που παρευρέθηκαν στην καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση για την έναρξη του νέου έτους τονίζοντας την έξαρση του ανταγωνισμού, τις συνέπειες αυτού στην αμοιβή διαμεσολάβησης αλληλά και τις νομοθετικές αλλαγές που επηρέασαν τον κλάδο. «Το 2014 αφήνει πίσω του τις

αναμνήσεις μιας ιδιαίτερα δύσκολης χρονιάς και προφανώς οι δυσκολίες της αγοράς μας για άλλη μια φορά έκλεισαν την παράσταση. Ανταγωνισμός στα άκρα στις Γενικές Ασφαλίσεις, κυρίως στην επαρχία όπου οι τιμές κυμάνθηκαν, ακόμη και από τις θεωρούμενες σοβαρές εταιρείες σε πτωχευτικά επίπεδα. Ήταν όμως το 2014 η χρονιά της δραματικής συρρίκνωσης των αμοιβών διαμεσολάβησης και πλέον οι διαμεσολαβούντες καλούνται να κερδίσουν περισσότερες πωλήσεις για να επιβιώσουν.

Οι αλλαγές στο θεσμικό πλαίσιο, προφανώς και δεν έχουν ακόμη εμπεδωθεί από την αγορά και το 2015 θα κριθούμε για το πόσο συνεπείς είμαστε στην επιμελή τήρηση των προβλεπόμενων κυρίως σε θέματα οικονομικής διαχείρισης.»

Οι προκλήσεις της αγοράς αποτελούν ευκαιρίες ανάπτυξης για σοβαρούς οργανισμούς και ανθρώπους των πωλήσεων

με υψηλό επαγγελματισμό «Η κατ' αρχήν σταθερότητα της αγοράς και στη συνέχεια η αναπτυξιακή της προοπτική προφανώς δεν εξαρτώνται από εμάς» υπογράμμισε ο κ. Παπανικολάου για να προσθέσει «Η αγορά αυτή όμως συνεχίζει να αποτελεί μιας πρώτης τάξεως ευκαιρία για έναν οργανισμό που σέβεται και υπηρετεί αυτούς που τον εμπιστεύονται. Σήμερα δε, αυτή η δέσμευσή μας που γίνεται καθημερινά πράξη από όλους τους ανθρώπους μας είναι περισσότερο επίκαιρη από ποτέ. Η αβεβαιότητα που γεννούν οι τρέχουσες εξελίξεις απαιτεί την επαγγελματική θωράκιση του κάθε σοβαρού επαγγελματία σε οργανισμούς που σχεδιάζουν μακροπρόθεσμα και που έχουν αποδείξει ότι μπορούν να ξεπεράσουν περιόδους κρίσης όχι μόνον αλώβητοι αλληλά και ενισχυμένοι.» Και τη νέα χρονιά, η προσοχή της εταιρείας μένει στραμμένη στην ψηφιοποίηση και την



1. Οι 10 τυχεροί που κέρδισαν από ένα tablet.
2. Κ. Βερτόπουλος, τεχνικός σύμβουλος, Α. Ευτυχίδης, Chief Operating Officer, Ν. Σταθούρου, διευθύντρια πωλήσεων.
3. Ο κ. Π. Παπανικολάου δίνει το κομμάτι της διεύθυνσης πωλήσεων από την πρωτοχρονιάτικη πίτα στην κ. Ν. Σταθούρου.
4. Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

πελατοκεντρικότητα, φιλοδοξώντας μεγαλύτερη ανάπτυξη στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων αλληλά και τη δραστηριότητα ζωής.

Allianz: Νέος κανονισμός κινήτρων για τον κλάδο ζωής

Την ίδια ώρα με μεγάλο ενθουσιασμό υποδέχτηκε το δίκτυο υποκαταστημάτων αποκλειστικής συνεργασίας της Allianz Ελλάδος, το νέο κανονισμό κινήτρων για πωλήσεις δραστηριότητας Ζωής, που παρουσιάστηκε από τη διεύθυνση πωλήσεων της εταιρείας σε πρόσφατη εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα.

Η κ. Νόρα Σταθούρου, διευθύντρια πωλήσεων, απευθυνόμενη σε 200 συνεργάτες, παρουσίασε αναλυτικά το νέο κανονισμό, εστιάζοντας στη νέα δομή, τα πλεονεκτήματα αλληλά και τα ποσοτικά και ποιοτικά στοιχεία που προκαλούν έναν επαγγελματία συνεργάτη να κατακτήσει υψηλούς παραγωγικούς στόχους.

Ο νέος κανονισμός πωλήσεων, σύγχρονος, δίκαιος, διαφανής και άκρως ανταποδοτικός, απαντά ολοκληρωμένα στις ανα-

πτυξιακές προτεραιότητες της Allianz Ελλάδος:

- Επιβραβεύει το σύνολο των παραγωγικών συνεργατών
- Προσμετρά όλες τις σύγχρονες προϊόντικές ρυθμίσεις της Allianz στη δραστηριότητα Ζωής & Υγείας
- Δίνει κίνητρο για τη δημιουργία ποιοτικού χαρτοφυλακίου
- Ενισχύει τις επιλογές συνταξιοδοτικών ρυθμίσεων

- Ανταμείβει τους κορυφαίους και διακεκριμένους ασφαλιστικούς συμβούλους
- Δίνει κίνητρο για τη στελέχωση των γραφείων

«Ο νέος κανονισμός έχει τη συνταγή της επιτυχίας» ανέφερε η κ. Νόρα Σταθούρου, απευθυνόμενη στους συνεργάτες της Allianz Ελλάδος. Είμαστε μέλη ενός ισχυρού οργανισμού και αυτό για εσάς σημαίνει ασφάλεια. Έχετε στα χέρια σας σύγχρονες προϊόντικές ρυθμίσεις και μοναδικά εργα-

λεία για να βοηθήσετε τον Έλληνα καταναλωτή να καλύψει τις ασφαλιστικές του ανάγκες. Δουλέψτε σκληρά και διεκδικήστε αυτό που μπορείτε και σας ανήκει. Ανταμειφθείτε γενναιόδωρα για τη δουλειά σας μέσα από το νέο κανονισμό κινήτρων, υπογράμμισε η κ. Σταθούρου. Στο νέο κανονισμό ως εφαιτήριο ανάπτυξης και προοπτικής αναφέρθηκε ο κ. Πέτρος Παπανικολάου, πρόεδρος και

διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κατά την ομιλία του στους συνεργάτες της εταιρείας. Ο σχεδιασμός μας δεν είναι ούτε συγκυριακός, ούτε ευκαιριακός. Στοχεύουμε στην ενίσχυση της θέσης μας στον κλάδο Ζωής & Υγείας και για αυτό σχεδιάζουμε σύγχρονες και ανταποδοτικές λύσεις, επενδύουμε στην εκπαίδευση των συνεργατών μας και φρο-

ντίζουμε να σας ανταμείβουμε μέσα από ένα διαφανές και δίκαιο πλαίσιο αμοιβών. Στόχος μας είναι να καλλιεργήσουμε την ασφαλιστική συνείδηση της κοινωνίας για να μπορέσει να βρει τις κατάλληλες λύσεις για τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει. Μας ενδιαφέρουν πρωτίτως οι σωστές πωλήσεις και όχι οι ποηλές πωλήσεις, τόνισε ο κ. Πέτρος Παπανικολάου.



Allianz: 125 χρόνια προσφοράς

ΑΝΑΔΡΟΜΗ στα 125 χρόνια της ιστορίας της κάνει η Allianz, η οποία στις 5 Φεβρουαρίου του 1890 εγγράφηκε στο εμπορικό μητρώο για πρώτη φορά. Ξεκινώντας ως μια γερμανική ασφαλιστική εταιρεία μεταφορών, η Allianz εξελίχθηκε μέσα στα χρόνια στον παγκοσμίως ενεργό φορέα παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που είναι σήμερα. Αυτά τα τελευταία 125 χρόνια δεν έχουν σημειωθεί αλλαγές μόνο στις ανάγκες των ιδιωτών και εταιρικών πελατών, αλλά και στη δομή της κοινωνίας στις διάφορες χώρες. Οι αλλαγές αυτές είχαν σημαντική επίδραση στην ανάπτυξη της Allianz. Η μονογραφία "Allianz. Η ιστορία μιας Εταιρείας 1890-2015», η οποία θα κυκλοφορήσει στα τέλη Φεβρουαρίου από τον εκδοτικό οίκο CH Beck, προσφέρει μια ολοκληρωμένη εικόνα για τις διάφορες περιόδους αλλά και τη διεθνή επέκταση της εταιρείας.

Εστιάζοντας στα ζητήματα του μέλλοντος

Οι δραστηριότητες γύρω από την 125η επέτειο της Allianz επι-

κεντρώνονται κυρίως στο τι επιφυλάσσει το μέλλον. Παρόλα αυτά, κυρίαρχες τάσεις όπως οι δημογραφικές εξελίξεις, η κλιματική αλλαγή και οι επιπτώσεις τους, ήδη διαμορφώνουν τον κόσμο σήμερα, άρα μακροπρόθεσμες και βιώσιμες λύσεις σε ένα διασυνδεδεμένο κόσμο μπορούν να αναπτυχθούν μόνο μέσω του διαλόγου μεταξύ μας. Ο Michael Diekmann, πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Allianz SE, εξηγεί: «Είμαστε πεπεισμένοι ότι ένας εποικοδομητικός διάλογος που βασίζεται σε πραγματικά γεγονότα, θα βοηθήσει τόσο την κοινωνία όσο και τους εαυτούς μας να ξεπεράσουμε τις ποικίλες προκλήσεις που τίθενται από το μέλλον.»

Η Allianz θέλει να συμβάλει σε αυτή τη διαδικασία και να δώσει το έναυσμα να ξεκινήσει ένας διάλογος με όλες τις ενδιαφερόμενες ομάδες. Μια άλλη δημοσίευση της Allianz αναμένεται να κυκλοφορήσει σχετικά με αυτό. Η συλλογή με τίτλο «Ο κόσμος μας και εμείς» περιέχει άρθρα από διεθνούς φήμης ακαδημαϊκούς και εξειδικευμένους επαγγελματίες της Allianz. Οι

άνθρωποι αυτοί διερευνούν τις επιπτώσεις που θα έχουν οι κυρίαρχες τάσεις της δημογραφικής και κλιματικής αλλαγής στη ζωή των επόμενων γενεών. Οι αναλύσεις αυτές δεν περιορίζονται στην αναφορά συναρπαστικών, αν και μερικές φορές ανησυχητικών, γεγονότων. Αντίθετα, προσφέρουν διορατικές αναλύσεις, προβλέψεις για το μέλλον και προτείνουν συγκεκριμένες λύσεις. Τα ευρήματα τους αποτελούν τη βάση για τις δύο εκδηλώσεις δημοσίου διαλόγου με καλεσμένους διεθνείς εκπροσώπους από το χώρο της πολιτικής, της ακαδημαϊκής κοινότητας, της οικονομίας και της κοινωνίας. Οι εκδηλώσεις αυτές θα λάβουν χώρα στο Βερολίνο και το Μόναχο και θα επικεντρωθούν στα θέματα της δημογραφικής και κλιματικής αλλαγής, αντίστοιχα.

ΜΕΤΟΤΙΤΛΟΣ Ο ολοκληρωμένος διάλογος οδηγεί σε βιώσιμες λύσεις

Επιπλέον, η Allianz θα διοργανώσει φόρουμ συζητήσεων σε 20 τοποθεσίες σε όλο τον κόσμο - από τη Βιέννη έως την Πούνε, την Ευρώπη, την Αμερική και την Ασία. Όλοι οι εργαζόμενοι σε παγκόσμιο επίπεδο καλούνται να συνεισφέρουν τις γνώσεις και τις ερωτήσεις τους σε μια ενεργή ανταλλαγή απόψεων με τους ειδικούς. Ο κύριος στόχος εδώ είναι να κατανοήσουμε καλύτερα τις επιπτώσεις των συχνά αφηρημένων εννοιολογικά κυρίαρχων τάσεων και να τις εντάξουμε σε ένα τοπικό πλαίσιο: τι σημαίνει «υπερθέρμανση του πλανήτη» και τι «γνηράσκουσα κοινωνία» για τους ανθρώπους και τις κοινωνίες της κάθε χώρας; Τι είδους προκλήσεις και προβλήματα θα δημιουργήσουν οι τάσεις αυτές στους πελάτες της Allianz στις επιμέρους αγορές; Με ποιες λύσεις μπορεί να συνεισφέρει η Allianz στην εξασφάλιση του μέλλοντος όντας μια ισχυρή χρηματοοικονομική κοινότητα και

ένas υπεύθυνος εταίρος;

Πρακτικές προτεραιότητες για το μέλλον

Η Allianz επιθυμεί επίσης να θέσει σαφείς προτεραιότητες των οποίων οι συνέπειες θα είναι εμφανείς και μετά το πέρας της 125ης επετείου της. Στο πλαίσιο αυτής της δράσης, η χρηματοδότηση του Περιβαλλοντολογικού Ιδρύματος και του Πολιτιστικού Ιδρύματος της Allianz θα αυξηθεί συνολικά κατά €12,5εκ. Τα κεφάλαια αυτά θα επενδυθούν σε πρακτικές εφαρμογές, με σκοπό κυρίως την ανάπτυξη συνεργατικού πνεύματος μεταξύ των γενεών, την ένταξη των περιθωριοποιημένων ομάδων στην κοινωνία, όπως επίσης την εκπαίδευση και θέματα συσχετιζόμενα με τις αξίες.

Επιπλέον, η Allianz παρατείνει τη συνεργασία της με την Ευρωπαϊκή Σχολή Διοίκησης και Τεχνολογίας (ESMT) στο Βερολίνο, παρέχοντας συνολικά 125 υποτροφίες.

"Αυτές οι υποτροφίες για σπουδές στο Βερολίνο απευθύνονται σε ταλαντούχους νέους από όλο τον κόσμο, οι οποίοι διαφορετικά δε θα ήταν σε θέση να αντέξουν οικονομικά αυτού του είδους εκπαίδευσης στο πλαίσιο των υφιστάμενων συνθηκών», εξηγεί ο Diekmann.

Τέλος, από το καλοκαίρι και μετά, θα λάβουν χώρα στα πέντε γήπεδα που φέρουν το όνομα Allianz σε όλο τον κόσμο εκδηλώσεις για τους εργαζόμενους, τις οικογένειες, τους φίλους τους, καθώς επίσης τους πελάτες και τους επιχειρηματικούς μας εταίρους.

Τα έσοδα από αυτές τις δράσεις θα χρησιμοποιηθούν για τη χρηματοδότηση έργων που υλοποιούνται για τη στήριξη παιδιών.

Π. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ Η συμβολή μας είναι και αναγνωρίσιμη και ανεκτίμητη

Το 2015
είναι η
125η χρονιά
στην
παγκόσμια
ιστορία της
Allianz,
του ισχυ-



ρότερου ιστορικά ασφαλιστικού ομίλου στον κόσμο. Η συμβολή μας στην ευημερία των κοινωνιών μέσα από την παροχή του αγαθού της ιδιωτικής ασφάλισης είναι και αναγνωρίσιμη και ανεκτίμητη. Η ευθύνη όλων, που φέρουμε στους επαγγελματικούς χώρους μας την εκπροσώπηση αυτού του οργανισμού, μας καθιστά και περισσότερο εστιασμένους στην επίτευξη των στόχων μας κοντά σε κάθε συνάνθρωπό μας που εμπιστεύεται σε εμάς τις πιο σημαντικές ανάγκες της ίδιας του της ζωής.



ΕΑΕΕ: «Πετάει» η παραγωγή του κλάδου ζωής

Οριακή μείωση (0,6%) κατέγραψε η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών το 2014 σε σχέση με το 2013, όπως προκύπτει από τη μελέτη που εκπόνησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) για την παραγωγή ασφαλιστρών 2014. Στην έρευνα συμμετείχαν 59 ασφαλιστικές επιχειρήσεις- μέλη της ΕΑΕΕ οι οποίες αντιπροσωπεύουν το 94,4% περίπου της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών (με βάση στοιχεία 2013).

Από τη σύγκριση των δηλώσεων παραγωγής ασφαλιστρών των ανωτέρω εταιριών για το 2014 με τις αντίστοιχες του 2013 προκύπτει ότι η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών παρουσίασε μικρή μείωση 0,6%, ανερχόμενη τελικά στα 3,8 δισ. ευρώ και αναλύεται ως 48,2% στις ασφαλίσεις Ζωής και 51%,8 στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Οι ασφαλίσεις Ζωής ανέρχονται σε 1,83 δισ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 11,4% η οποία οφείλεται κυρίως

στα προϊόντα Ζωής συνδεδεμένα με επενδύσεις (unit linked).

Οι Ασφαλίσεις Ζημιών ανέρχονται σε 1,97 δισ. ευρώ, με μείωση -9,6%, που οφείλεται κυρίως στον Κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων. Ειδικότερα, η Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Οχημάτων κατέγραψε μείωση -13,1%.

Παραγωγή ασφαλιστρών ανά κλάδο

Ο κλάδος της αστικής ευθύνης χερσαίων

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΕΑΕΕ

Θετικά μηνύματα



Η οριακή μείωση (0,6%) που κατέγραψε η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών σε σχέση με το 2013, δείχνει ότι ανακόπτεται η πτωτική πορεία των τελευταίων χρόνων που ήταν αποτέλεσμα της μείωσης της

οικονομικής δραστηριότητας στη χώρα, και αποτελεί θετική ένδειξη για τη μελλοντική πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Θετικές είναι οι ενδείξεις για τις Ασφαλίσεις Ζωής η οποίες καθ' όλη τη διάρκεια του 2014 κινήθηκαν αυξητικά. Παρόλα αυτά δεν πρέπει να λησμονείται ότι η ελληνική κοινωνία βρίσκεται σε πολύ χαμηλά επίπεδα ασφάλισης σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη, κάτι που είναι οικονομικά αλλιά και κοινωνικά επικίνδυνο

οχημάτων είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων κατά Ζημιών με παραγωγή 934 εκατ. € και 47,4% επί του συνόλου. Δεύτερος σε παραγωγή ασφαλιστρών είναι ο κλάδος της πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως με 360

εκατ. € και 18,3% επί του συνόλου των κλάδων κατά Ζημιών. Άλλοι σπουδαίοι κλάδοι ως προς το ύψος της παραγωγής είναι αυτοί των χερσαίων οχημάτων με 203 εκατ. € (10,3% του συνόλου), οι λοιπές ζημιές αγαθών με 109 εκατ. € (5,6% του συνόλου) και οι ασφαλίσεις γενικής αστικής ευθύνης με 77 εκατ. € (3,9% του συνόλου). Όταν αθροίζεται η παραγωγή των κλάδων σχετικά με τα αυτοκίνητα (αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων), παρατηρείται ότι συγκεντρώνουν 1,1 δισ. € και ποσοστό 57,8% των ασφαλίσεων κατά Ζημιών. Η

μείωσή τους σε σχέση με το 2014 είναι 12,9%.

Αντιστοίχως, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων περιουσίας (κλάδοι πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως, λοιπών ζημιών αγαθών και διαφόρων χρηματικών απωλειών) συγκεντρώνουν παραγωγή περίπου 500 εκατ. €, η οποία αντιστοιχεί στο 25,4% του συνόλου. Η μείωσή τους σε σχέση με το 2013 είναι 8,3%. Σε σχέση με τα αντίστοιχα δεδομένα του 2013, για τις ίδιες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η παραγωγή ασφαλιστρών μειώθηκε κατά 9,6%, οδηγούμενη κυρίως από τις μειώσεις των κλάδων χερσαίων οχημάτων (-12,0%), αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων (-13,1%) και πυρός και στοιχείων της φύσεως (-7,9%).

Αντιθέτως, αύξηση της παραγωγής σημείωσαν οι κλάδοι ασθενείων (+27,1%),

πιστώσεων (+8,1%) και βοήθειας (+2,4%). Η μηνιαία παραγωγή των ασφαλιστρών της Αστικής ευθύνης οχημάτων καθ' όλη την διάρκεια του 2014 φαίνεται να ακολουθεί παρόμοια πορεία με αυτήν του 2013 αλλά έχει μετατοπιστεί ελαφρώς προς τα κάτω. Η μηνιαία παραγωγή των ασφαλιστρών της Πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως υπερέβη την αντίστοιχη παραγωγή του 2013 το μήνα Ιανουάριο ενώ τους μήνες Μάρτιο, Απρίλιο, Αύγουστο και Οκτώβριο κινήθηκε σε παρόμοιο επίπεδο με αυτό του προηγούμενου έτους. Μείωση καταγράφηκε τους υπόλοιπους μήνες.

Ασφαλίσεις Ζωής

Η παραγωγή στις ασφαλίσεις Ζωής, έφτασε περίπου το 1,8 δισ. €, με το μεγαλύτερο μέρος του οποίου, 1,2 δισ. € ή 64,6% του συνόλου, να συγκεντρώνεται

Παραγωγή ασφαλιστρών (εκατ. €)	2014	Μεταβολή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.831,47	+11,4%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.969,41	-9,6%
Αστική ευθύνη οχημάτων	934,11	-13,1%
Λοιποί κλάδοι ζημιών	1.035,30	-6,2%
Σύνολο	3.800,88	-0,6%

Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης κατά Ζημιών

€	2014	Μεταβολή
3. Χερσαία οχήματα	203.430.723,52	-12,0%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	21.627.139,50	-1,0%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	359.592.279,75	-7,9%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	109.363.101,23	-12,4%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	934.110.649,24	-13,1%
13. Γενική αστική ευθύνη	76.561.734,80	+0,4%

Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης Ζωής

€	2014	Μεταβολή
I. Ζωής	1.182.984.521,82	+0,4%
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	398.121.322,01	+61,0%

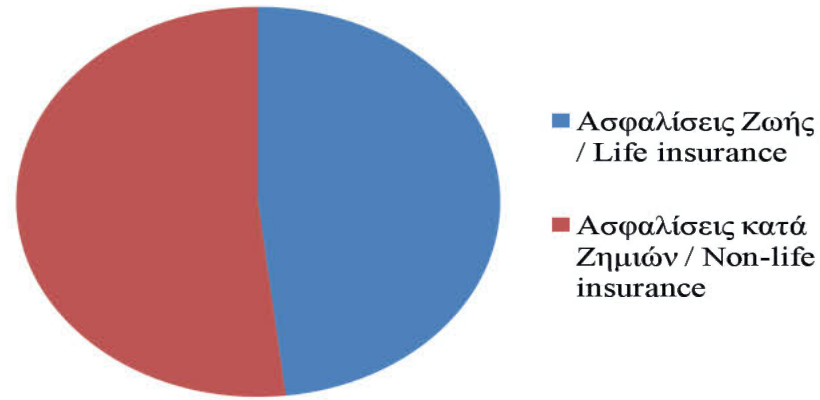
στον κλάδο Ι. Ζωής. Οι ασφαλίσεις ζωής οι οποίες είναι συνδεδεμένες με επενδύσεις έφτασαν τα 398 εκατ. € και μερίδιο επί του συνόλου 21,7% ενώ η διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων συγκέντρωσε 151 εκατ. € ή 8,2% της παραγωγής. Συνολικά διαπιστώνεται ότι αυξήθηκε η παραγωγή των πρωτασφαλίσεων Ζωής κατά 11,4%, τάση η οποία ακολουθήθηκε από όλους τους επιμέρους κλάδους. Συγκεκριμένα, ο κλάδος Ι. Ζωής αυξήθηκε κατά 0,4%, ο κλάδος ΙΙΙ. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις αυξήθηκε κατά 61,0%, ο κλάδος ΙV. Υγείας αυξήθηκε κατά 29,7% και ο κλάδος VII, Διαχείρισης ομαδικών συμβολαίων αυξήθηκε κατά 5,6%.

Η μηνιαία εξέλιξη της παραγωγής ασφαλίσεων για τους κλάδους Ι. Ζωής και ΙΙΙ. Ζωής που συνδέονται με επενδύσεις για την περίοδο Ιανουαρίου 2013 έως τον Δεκέμβριο του 2014. Η παραγωγή του κλάδου Ι υπερέβη την αντίστοιχη του προηγούμενου έτους τους μήνες Φεβρουάριο, Ιούλιο, Αύγουστο και Οκτώβριο ενώ τους υπόλοιπους μήνες κινείται λίγο χαμηλότερα ή στο ίδιο επίπεδο με τους αντίστοιχους μήνες του 2013. Η μηνιαία παραγωγή του κλάδου ΙΙΙ. Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις υπερέβη την παραγωγή του προηγούμενου έτους σχεδόν σε όλους τους μήνες (πλην του Ιανουαρίου και του Μαρτίου) που καταγράφονται στην παρούσα έρευνα.

Επιστροφές ασφαλίσεων

Οι επιστροφές ασφαλίσεων του 2014 κινούνται συνεχώς και σταθερά σε χαμηλότερα επίπεδα από τους αντίστοιχους μήνες του 2013. Ειδικότερα στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (κλάδοι ασφάλισης χερσαίων οχημάτων και αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων), οι επιστροφές ασφαλίσεων συνέχισαν να κινούνται σε χαμηλότερο επίπεδο από το 2013,

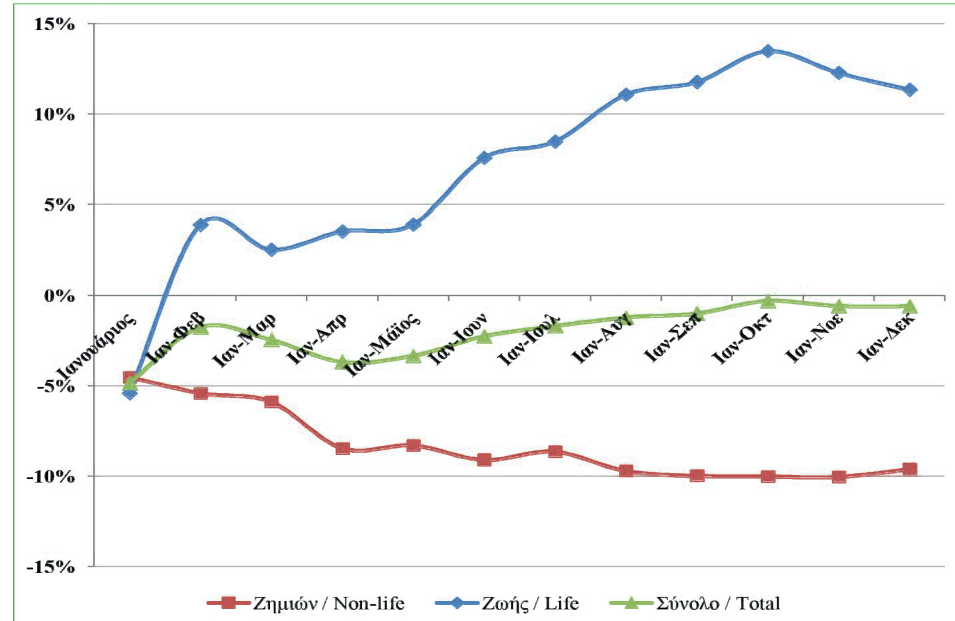
Παραγωγή ασφαλίσεων 2014



Αθροιστική μεταβολή παραγωγής ασφαλίσεων 2013-2014

	Ασφαλίσεις Ζωής	Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	Σύνολο
1° τρίμηνο	+2,5%	-5,9%	-2,5%
1° εξάμηνο	+7,6%	-9,1%	-2,3%
Εννιάμηνο	+11,8%	-10,0%	-1,0%
Ιανουάριος- Οκτώβριος	+13,5%	-10,0%	-0,3%
Ιανουάριος- Νοέμβριος	+12,3%	-10,0%	-0,6%
Δεκέμβριος	+3,4%	-4,7%	-0,6%
Δωδεκάμηνο	+11,4%	-9,6%	-0,6%

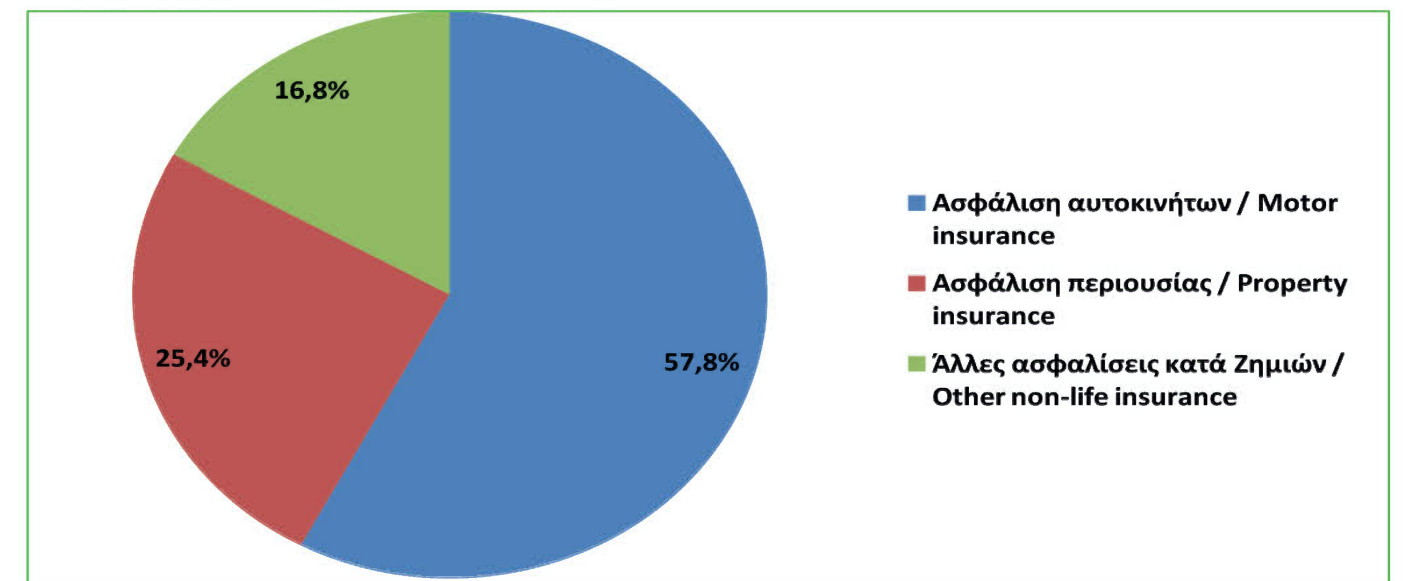
Σωρευτική μεταβολή χρονικών διαστημάτων 2014 έναντι 2013



Παραγωγή από πρωτασφαλίσεις κατά Ζημιών δωδεκαμήνου 2014

	€	Συμμετοχή	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	35.913.243,37	1,8%	-7,7%
2. Ασθένειες	25.883.231,59	1,3%	+27,1%
3. Χερσαία οχήματα	203.430.723,52	10,3%	-12,0%
5. Αεροσκάφη	185.153,13	0,01%	+156,7%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	11.518.246,32	0,6%	+6,2%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	21.627.139,50	1,1%	-1,0%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	359.592.279,75	18,3%	-7,9%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	109.363.101,23	5,6%	-12,4%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	934.110.649,24	47,4%	-13,1%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	625.381,75	0,03%	+30,3%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	7.050.066,79	0,4%	+18,5%
13. Γενική αστική ευθύνη	76.561.734,80	3,9%	+0,4%
14. Πιστώσεις	29.047.869,86	1,5%	+8,1%
15. Εγγυήσεις	213.382,96	0,01%	-77,7%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	32.023.845,05	1,6%	+4,1%
17. Νομική προστασία	36.309.898,26	1,8%	-8,1%
18. Βοήθεια	85.953.463,65	4,4%	+2,4%
Σύνολο	1.969.409.410,77	100%	-9,6%

Παραγωγή πρωτασφαλίσεων κατά Ζημιών 2014



χωρίς να σημειώνονται εξάρσεις. Στον κλάδο περιουσίας, οι επιστροφές ασφαλιστρών κινούνται σε παρόμοιο επίπεδο με αυτό του 2014. Στον κλάδο Ι. Ζωής, οι επιστροφές ασφαλιστρών κινήθηκαν σε

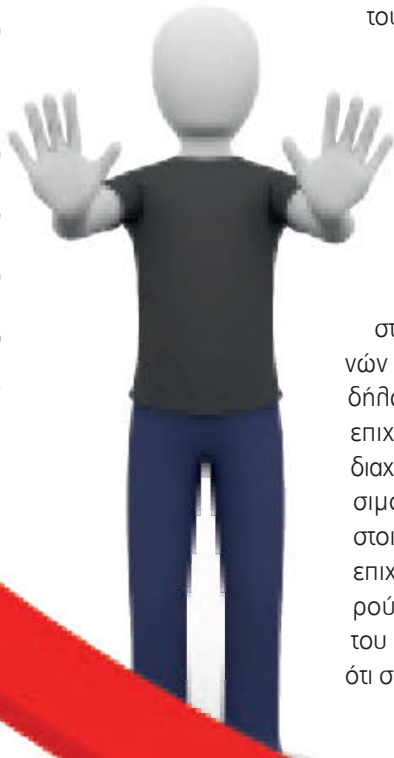
χαμηλότερα επίπεδα από το 2013. Εξαιρέση αποτέλεσε ο μήνας Μάρτιος όπου οι επιστροφές έφτασαν στο επίπεδο του 2013. Στον κλάδο ΙΙΙ. Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις καταγράφεται

μείωση των επιστροφών ασφαλιστρών και σταθεροποίησή τους σε αρκετά χαμηλότερα επίπεδα από τα αντίστοιχα του 2013 με εξαίρεση τους μήνες Μάιο, Ιούλιο και Δεκέμβριο.

Παραγωγή από πρωτασφαλίσεις Ζωής 2014

	€	Συμμετοχή	Μεταβολή
I. Ζωής	1.182.984.521,82	64,6%	+0,4%
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	398.121.322,01	21,7%	+61,0%
IV. Υγείας	99.318.771,33	5,4%	+29,7%
VI. Κεφαλαιοποίησης	114.977,79	0,006%	+116,9%
VII. Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	150.926.414,63	8,2%	+5,6%
Σύνολο	1.831.466.007,58	100%	+11,4%

Μεθοδολογία



ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ Τα οποία χρησιμοποιήθηκαν για την παρούσα μελέτη προήλθαν από ερωτηματολόγιο στο οποίο κλήθηκαν να απαντήσουν για κάθε μήνα του έτους οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη. Για τον υπολογισμό των συγκεντρωτικών μεγεθών της παρούσας μελέτης, αθροίστηκαν τα επιμέρους στοιχεία όλων των μηνών του 2014, τα οποία δήλωσαν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ενώ για τη διαχρονική μεταβολή χρησιμοποιήθηκαν τα αντίστοιχα στοιχεία των ιδίων επιχειρήσεων που αφορούσαν το δωδεκάμηνο του 2013. Υπενθυμίζεται ότι στην παρούσα μελέτη:

1) τα δικαιώματα συμ-

βολαίου λογίζονται ως μέρος της παραγωγής ασφαλιστρών

από πρωτασφαλίσεις

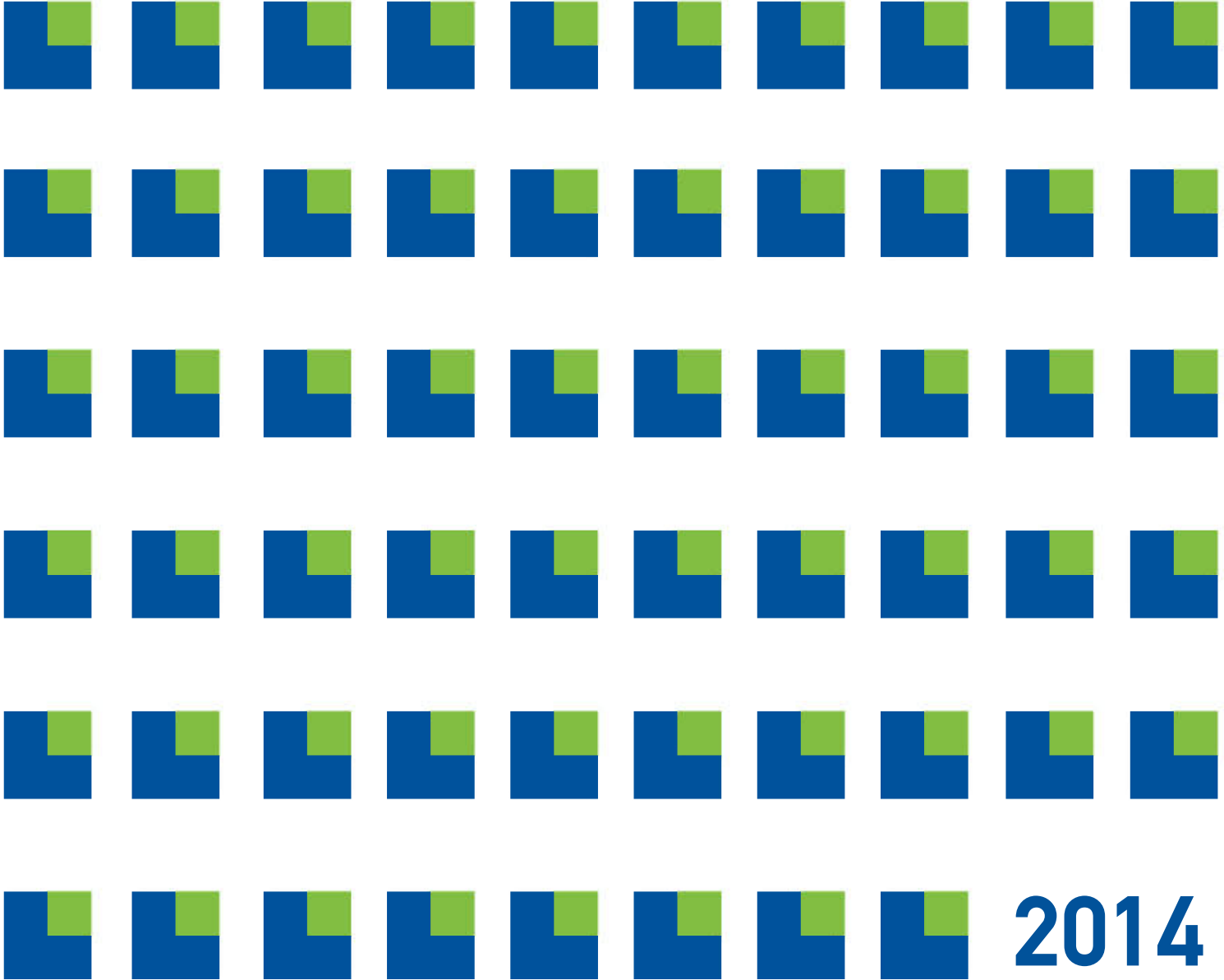
2) Δεν προσμετρείται η παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αντασφαλιστικές αναλήψεις)

Στην έρευνα αυτή συμμετέχει το σύνολο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων - μελών, οι οποίες δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα με καθεστώς εγκατάστασης, ενώ δεν συμμετέχουν επιχειρήσεις υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.

Η παρούσα μελέτη καταγράφει αθροιστικά τις μηνιαίες απαντήσεις για το δωδεκάμηνο του 2014 και τις συγκρίνει με τις αντίστοιχες του 2013 των ιδίων επιχειρήσεων.

Στην έρευνα περιλαμβάνονται τα στοιχεία 59 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες συγκέντρωσαν το 94,4% της παραγωγής ασφαλιστρών

(συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων), σύμφωνα με τα πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το 2013. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 21 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσεις Ζωής (αντίστοιχο μερίδιο αγοράς 97,8%) και 49 στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (μερίδιο 91,9%).



2014

58 ΧΡΟΝΙΑ δίπλα σας,
με Συνέπεια, Όραμα, Καινοτομία

**International
Life** Για καλύτερη ζωή



Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, 151 23 Μαρούσι, Τηλ: 210 8119000 • www.inlife.gr



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης

Στοχεύει στην κορυφή της ελληνικής αγοράς

ERGO



Ο κ. Andreas Kleiner

Η σημαντική ενίσχυση της παρουσίας του ομίλου ERGO στην Ελλάδα με την επικείμενη ολοκλήρωση της εξαγοράς της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, σε συνδυασμό με την εμπιστοσύνη και την υποστήριξη που παρέχει η ηγεσία του ομίλου προς τις θυγατρικές του εταιρίες στην Ελλάδα και τη διοίκησή τους, αποτελούν εγγύηση ασφαλείας, σιγουριάς και προοπτικής για τα στελέχη, τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους της εταιρίας, όπως τόνισαν ανώτατα διοικητικά στελέχη της ERGO, στο πλαίσιο των εταιρικών εκδηλώσεων για τον εορτασμό του νέου έτους. Όπως τονίζεται, σε δύο εντυπωσιακές και κατάμεστες από προσκεκλημένους εκδηλώσεις σε κεντρικά ξενοδοχεία της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, η διοίκηση της ERGO δεξιώθηκε τους συνεργάτες και τα στελέχη του ομίλου στην Ελλάδα με αφορμή το νέο έτος και με κεντρικό μήνυμα "Δημιουργούμε το μέλλον μας".

Την εκδήλωση της Αθήνας χαιρέτησε η Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, η οποία αναφέρθηκε σε γενικότερα θέματα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, αλλά και στη συμβολή της ERGO στην ανάπτυξη της πορείας.

Ο κ. Andreas Kleiner, μέλος του Δ.Σ. της ERGO International και ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης, CEO της ERGO Ελλάδας και Τουρκίας, στις ομιλίες τους εξέφρασαν την ικανοποίησή τους για τα θετικά οικονομικά και παραγωγικά αποτελέσματα της ERGO στην Ελλάδα και τον αναπτυξιακό προοπτικό της.

Ειδικότερα, ο κ. Andreas Kleiner επεσήμανε: "Η επένδυσή μας σε έναν ασφαλιστικό οργανισμό με ισχυρό όνομα και μακρά παράδοση, όπως είναι η ΑΤΕ

Ειδικότερα, ο κ. Andreas Kleiner επεσήμανε: "Η επένδυσή μας σε έναν ασφαλιστικό οργανισμό με ισχυρό όνομα και μακρά παράδοση, όπως είναι η ΑΤΕ

ERGO



1. A. Kleiner – Γ. Παναγιωτάκης, 2. A. Kleiner – Γ. Παναγιωτάκης – Στ. Τσαούσης, 3. Θ. Κοκκάλης – Γ. Δαλιάνης, 4. Θ. Κοκκάλης – Γ. Μεϊλακοπίδης, 5. Θ. Κοκκάλης – Κ. Αλφιέρης, 6. Θ. Κοκκάλης – Ν. Κατσιμπέρης, 7. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Χαρά Μάλαμα, 8. Θ. Κοκκάλης – Η. Ιωάννου, 9. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Μ. Κασκαντάμης, 10. Θ. Κοκκάλης – Γ. Κανάτας, 11. Θ. Κοκκάλης – Γ. Αλεκοζίδης, 12. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Κ. Αλφιέρης, 13. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Κ. Κολυβάς – Δ. Νικολινάκος, 14. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Γ. & Χρ. Σοφός, 15. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Σπ. Κυριακόπουλος, 16. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Β. Παπαφιλήπου, 17. Στ. Βουγιουκλήδης – Γ. Μπορμπαντωνάκης – Γ. Θαλασσινάκης, 18. Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Νοτίου Ελλάδος (Διακεκριμένοι και VIP), 19. Στ. Βουγιουκλήδης – Γ. Κορμάς, 20. Στ. Βουγιουκλήδης – Γ. Νικηφόρος, 21. Στ. Βουγιουκλήδης – Γ. Ντόιμας, 22. Στ. Βουγιουκλήδης – Λ. Παπαθανασόπουλος, 23. Στ. Βουγιουκλήδης – Γ. Σπυριδωνος,

Ασφαλιστική, αντανάκλα την μακροπρόθεσμη στρατηγική μας για την ελληνική ασφαλιστική αγορά καθώς και την εμπιστοσύνη μας στο μάντζμεντ, στους εργαζόμενους και στους συνεργάτες της ERGO στην Ελλάδα. Η πίστη μας στην ικανότητα της εταιρίας να αναπτύσσεται

και να πετυχαίνει στόχους σε αντίξοες συνθήκες παρέμεινε αμετακίνητη”.

Στο ίδιο μήκος κύματος κινήθηκε και ο CEO της εταιρίας κ. Θεόδωρος Κοκκάλης, σημειώνοντας ότι: “Η εστίασή μας στον πελάτη, στον άνθρωπο και στις ανάγκες του ήταν και παραμένει βασική



Ο κ.Στάθης Τσαούσης



24. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Κ. Μητροπούλου, 25. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Ν. Αγγελόπουλος, 26. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Στ. Βασιλειάδου, 27. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Γ. Μάστακας, 28. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Ν. Νικοηαίδης, 29. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Χριστίνα Πανά, 30. Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Βορείου Ελλάδος (Παραγωγικής Ανάπτυξης & Εξαιρετικής Επίδοσης), 31. Δ. Χατζηπαναγιώτου – Ε. Παπαδοπούλου (Διοικητική Υπάλληλος), 32. Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Βορείου Ελλάδος (Παραγωγικής Ανάπτυξης), 33. Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Βορείου Ελλάδος (Παραγωγικής Ανάπτυξης & Εξαιρετικής Επίδοσης & Μεγάλου Χαρτοφυλακίου), 34. Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Νοτίου Ελλάδος (Εξαιρετικής Επίδοσης)

μας αξία και πυξίδα. Είναι η κοινή παρακαταθήκη, που θα συνεχίσει να καθοδηγεί τη νέα διευρυμένη εταιρία μας, τη στρατηγική μας και τις δράσεις μας. Θα συνεχίσουμε να χτίζουμε με τους πελάτες μας σχέσεις βασισμένες στην εμπιστο-

σύνη και στη διαφάνεια. Η κατανόηση της ανθρώπινης ανάγκης θα συνεχίσει να είναι το βασικό μας κίνητρο, για να δημιουργούμε προϊόντα και να προσφέρουμε λύσεις καινοτόμες, ξεκάθαρες, έντιμες”.



Ο κ.Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου



35. Στ. Τσαούσης - Τ. Τάσσης, 36. Στ. Βουγιουκλίδης - Γ. Ζερβός,
37. Στ. Βουγιουκλίδης - Ε. Μπαζμελή (γραφείο Εξάρχου Χ. και ΣΙΑ Ε.Ε.),
38. Στ. Βουγιουκλίδης - Δ. Κουρτίδης, 39. Στ. Βουγιουκλίδης - Λ. Δεληγιαννίδου,
40. Θ. Κοκκάλης - Χρ. Σταυροπούλου (Διοικητική Υπάλληλος),



41. Ομαδική
φωτογραφία
Βραβευθέντων
Νοτίου
Ελλάδος
(Μεγάλου
Χαρτοφυ-
λακίου)

Ακόμη στις ομιλίες αναφέρθηκε ότι στο 2014, ο κύκλος εργασιών της ERGO αυξήθηκε κατά 3% και ο αριθμός των ασφαλιστηρίων παρουσίασε άνοδο κατά 22%, ενώ ιδιαίτερη αναφορά έγινε και στο νέο Κανονισμό Πωλήσεων της εταιρίας, που φιλοδοξεί να αναδειχθεί στον "ανταγωνιστικότερο της αγοράς", όπως σχολίασαν συνεργάτες της εταιρίας, προσφέροντας ισχυρά κίνητρα, μεγάλη ευελιξία και υψηλές αμοιβές στους συνεργάτες της εταιρίας.

Τέλος, στις εκδηλώσεις βραβεύθηκαν οι διακριθέντες συνεργάτες της εταιρίας

κατά τη διάρκεια του 2014. Σε κλίμα που επιβεβαίωσε ότι, η ERGO είναι μια μεγάλη, ενιαία και εξαιρετικά δεμένη οικογένεια, που βλέπει με ικανοποίηση τα μέλη της να πληθαίνουν, να ευημερούν και να δίνουν τον καλύτερο εαυτό τους, ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης, αναφέρθηκε στις σημαντικές παραγωγικές επιδόσεις του δικτύου συνεργατών και επιμελήθηκε τη βράβευσή τους, στο πρόσωπο αυτών που είχαν τις καλύτερες επιδόσεις. Οι βραβεύσεις αφορούσαν συνεργάτες που βραβεύτηκαν Τιμητικά ή που συγκέντρωσαν τα χαρακτηριστικά των VIP και διακεκριμένων συνεργατών, αλλά και αυτών που βραβεύτηκαν για το μεγάλο χαρτοφυλάκιό τους, για τις Εξαιρετικές Επιδόσεις τους και την παραγωγική ανάπτυξή τους, ενώ απονεμήθηκαν και ειδικά βραβεία συνολικής προσφοράς σε δύο διοικητικούς υπαλλήλους για τις υπηρεσίες τους για περισσότερα από 30 έτη στην εταιρία.

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΓΙΑ ΤΟ 2014	
ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ	
1	ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΗ Α.Ε.
ΒΡΑΒΕΙΟ VIP ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ (αλφαβητική κατάταξη)	
2	ΑΟΝ ΓΚΡΙΣ Α.Ε.
3	ΜΕΛΑΚΟΠΙΔΗΣ Ι.Α. ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.Ε.
4	ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΘΗΝΑΣ Α.Ε.
ΒΡΑΒΕΙΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ (αλφαβητική κατάταξη)	
1	ALL RISK & ΣΙΑ Ε.Ε.
2	ΝΑΚ INS. BROKERS ΕΠΕ
ΒΡΑΒΕΙΟ ΜΕΓΑΛΟΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ	
1n	ΜΑΛΑΜΑ Χ. & ΣΙΑ Ε.Ε. "ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΑΛΑΜΑ"
2ος	ΗΛΙΑΣ ΙΩΑΝΝΟΥ
3n	ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε.
4n	PROMIST INSURANCE AND FINANCE
5n	ALFA POINT Α.Ε.
6n	ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΘΗΝΑΣ Α.Ε.
7n	ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΜΟΥΤΟΥΛΑ Α.Ε.
8n	ΣΟΦΟΥ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε.
9n	ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΟΚΤΑΡΑ
10n	ΠΑΠΑΦΙΛΙΠΠΟΥ Β. & ΣΙΑ Ε.Ε.
ΒΡΑΒΕΙΟ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗΣ ΕΠΙΔΟΣΗΣ (αλφαβητική κατάταξη)	
1	DEAL INSURANCE & REAL ESTATE
2	ΑΝΑΞ ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
3	ΓΕΩΡΓΙΑ ΒΑΛΟΓΙΑΝΝΗ
4	ΣΤΥΛΙΑΝΗ ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΟΥ
5	ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ & ΣΙΑ Ε.Ε.
6	ΣΕΡΓΙΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ
7	ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΔΡΟΣΟΣ
8	ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΑΣΤΑΚΑΣ
9	ΜΠΟΥΓΑΣ Θ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Ε.Π.Ε.
10	ΓΙΑΝΝΗΣ ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ
11	ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ
12	ΝΤΟΙΜΑΣ ΝΙΚ. ΙΩΑΝΝΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
13	ΠΑΝΑ Ο.Ε.
14	ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
15	ΣΚΑΛΚΕΑΣ Σ. & ΣΙΑ Ε.Ε.
16	ΤΑΣΣΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
ΒΡΑΒΕΙΟ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (αλφαβητική κατάταξη)	
1	FLAT INSURANCE GROUP Α.Ε.
2	TRUST BROKERS S.A.
3	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ
4	ΠΕΛΑΓΙΑ ΔΕΛΗΓΙΑΝΝΙΔΟΥ
5	ΕΛΥΣΕ Α.Ε.
6	ΕΞΑΡΧΟΥ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.Ε.
7	ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΛΑΪΤΖΑΚΗΣ
8	ΚΟΥΡΤΙΔΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ & ΣΙΑ Ο.Ε.
9	ΜΑΘΙΟΥΔΑΚΗΣ Μ. & ΣΙΑ Ε.Ε.

“Το μέλλον ανήκει σε αυτούς που το προετοιμάζουν”

Η ευθύνη να **ΚΑΤΑΝΟΕΙΣ** βαθύτερες ανάγκες, να **ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ** την **ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ**, να **ΕΝΩΝΕΙΣ** με τη δύναμή σου τους πολλούς, να προτάσσεις τη δύναμη της **συνεργασίας**, να **δημιουργείς** αξία, να γίνεσαι αυτός που πρέπει να κάνει **πρώτος** το βήμα **εμπρός**.

Εμείς στην ERGO, τον κορυφαίο Ασφαλιστικό Όμιλο Ζημιών στην Ελλάδα, οραματιζόμαστε και σχεδιάζουμε την επόμενη ημέρα μας, με τις καλύτερες προοπτικές για τους ανθρώπους μας.



Η κ. Μαργαρίτα
Αντωνάκη

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΩΤΣΑΛΟΣ

Δημιουργεί αξία για τον πελάτη η Interamerican

Η interamerican, με στόχο να είναι η πλέον αξιόπιστη εταιρεία της ασφαλιστικής αγοράς, έχει βελτιώσει εντυπωσιακά τις διαδικασίες εξυπηρέτησης του πελάτη

Στον πελάτη εστιάζει η Interamerican, όπως φαίνεται από τις αποζημιώσεις που κατέβαλε η εταιρία σε δικαιούχους κατά το 2014. Ειδικότερα, όπως γνωστοποιεί η εταιρία σε 325.634 περιπτώσεις πλήρωσε συνολικά 239,48 εκατ. ευρώ, με περαιτέρω βελτίωση των διαδικασιών σε απλότητα και ταχύτητα εξυπηρέτησης. Ευρύτερα, η διαχείριση της σχέσης με τους ασφαλισμένους παρουσιάζεται βελτιωμένη, σύμφωνα με τους δείκτες πρόσφατης σχετικής έρευνας, με την ικανοποίηση των πελατών να φθάνει στο 87% σημειώνοντας αύξηση 4 ποσοστιαίων μονάδων έναντι του 2013 και 12 μονάδων σε βάθος πενταετίας. Είναι χαρακτηριστικό ότι ο χρόνος έκδοσης συμβολαίων, λόγω των ψηφιακών εφαρμογών και τη καθετοποίησης των διαδικασιών, έχει περιοριστεί κατά μέσο όρο στις δύο ημέρες.

Οι καταβολές ανά κλάδο

Επιμέρους και ανά τομέα δραστηριότητας, η Interamerican πλήρωσε κατά το 2014 στον κλάδο ζωής 95,46 εκατ. ευρώ σε 24.596 περιπτώσεις που αφορούσαν απώλεια ζωής, λήξη συμβολαίων, μόνιμες και πρόσκαιρες ανικανότητες, καθώς και εξαγορές. Οι καταβολές κατά το 2014 σε σχέση με το 2013 μειώθηκαν κατά 33%. Στον τομέα της υγείας, η εταιρεία κατέβαλε 55,63 εκατ. σε 182.829 περιστατικά, με τα συμβόλαια Medisystem να φθάνουν σε αποζημιώσεις τα 35,25 εκατ. για υπηρεσίες πρωτοβάθμιας υγείας και νοσηλείας, ενώ οι νοσοκομειακές και επιδοματικές καλύψεις ανήλθαν σε 20,38 εκατ. Αξιοσημείωτη είναι η αυξημένη κίνηση που παρουσίασαν κατά το έτος τα εξωτερικά ιατρεία της ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ MEDICLINIC και του πολυϊατρείου MEDIFIRST, ιδιόκτητων μονάδων υγεί-

ας του ομίλου, με σύνολο 53.688 επισκέψεων και διαγνωστικών εξετάσεων.

Στις γενικές ασφαλίσεις, οι αποζημιώσεις έφθασαν συνολικά τα 74,93 εκατ. σε 59.889 περιπτώσεις, περίπου στα επίπεδα του 2013. Ο κλάδος αυτοκινήτου παρουσίασε μικρή μείωση αποζημιώσεων. Για ομαδικά συμβόλαια, η εταιρεία κατέβαλε 13,46 εκατ. σε 59.502 περιπτώσεις ασφάλισης ζωής, γενικών ασφαλίσεων, υγείας τύπου Medisystem και συνταξιοδοτικά.

Η interamerican, με στόχο να είναι η πλέον αξιόπιστη εταιρεία της ασφαλιστικής αγοράς, έχει βελτιώσει εντυπωσιακά τις διαδικασίες εξυπηρέτησης του πελάτη - από την υποδοχή αιτήσεων, την αξιολόγηση του κινδύνου και την έκδοση συμβολαίου μέχρι τη διαχείριση παραπόνων, σημειώνει ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Γιώργος Κώτσαλος.

Πέρα από τις καινοτομίες της εξέλιξης του συνόλου των εργασιών σε ψηφιακό περιβάλλον και το αυτοματοποιημένο underwriting, αποδίδει αποτελέσματα η επένδυση σε κατάρτιση και εξειδίκευση του προσωπικού και η δημιουργία αξίας

Στα 26,1 εκατ. ευρώ η παραγωγή στους κλάδους Βοήθειας

Την ίδια ώρα η ηγετική παρουσία της Interamerican όπως τονίζεται, στους κλάδους οδικής και άμεσης ιατρικής (προσωπικής) βοήθειας δηλώνει η ανταπόκριση των σχετικών υπηρεσιών της εταιρείας κατά το 2014, σύμφωνα με τα απολογιστικά στοιχεία, σε σύνολο 315.995 περιστατικών, αυξημένων κατά 2,5% έναντι του 2013. Η δραστηριότητα της εταιρίας στους ανωτέρω κλάδους σηματοδοτήθηκε κατά το περασμένο έτος από την ανάπτυξη των υποδομών και από νέες συνεργασίες, ενώ η παραγωγή ασφαλιστικών βοήθειας α-

για τον πελάτη παραμένει ο σταθερός, αμετάθετος στόχος της INTERAMERICAN» προσθέτει ο κ. Κώτσαλος.

Αποζημιώσεις 2014		
Κλάδος	Πλήθος	Ποσό (εκατ. €)
Ζωής	24.596	95.46
Υγείας	182.829	55.63
Γενικές	59.889	74.93
Ομαδικές	59.502	13.46
Σύνολο	326.816	239.48

Η εστίαση στον πελάτη και ο στόχος των βέλτιστων υπηρεσιών, ως στρατηγική προτεραιότητα της interamerican εν τω μεταξύ, έχει οδηγήσει την εταιρεία στην οργάνωση ενός ευρυφασματικού προγράμματος επαγγελματικής κατάρτισης των εργαζομένων της, κυρίως εκείνων που κατέχουν θέσεις ευθύνης. Είναι χαρακτηριστικό ότι κατά την τετραετία 2011-2014 έχουν ολοκληρώσει τη θεσμική ασφαλιστική εκπαίδευση 350 στελέχη της εταιρίας, με πιστοποίησή τους από την Τράπεζα της Ελλάδος. Παράλληλα, το πρόγραμμα της βασικής ασφαλιστικής εκπαίδευσης έχουν παρακολουθήσει 503 εργαζόμενοι

και το ειδικότερο της πελατοκεντρικής εκπαίδευσης 179 εργαζόμενοι, οι οποίοι έρχονται σε αμεσότερη επικοινωνία με τον πελάτη. Ταυτόχρονα στην εταιρεία εξελίσσονται προγράμματα βελτίωσης δεξιοτήτων και κατάρτισης στελεχών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, καθώς και ειδικά προγράμματα κατάρτισης ανωτάτων στελεχών. Ήδη, από το 2012 εξελίσσεται πρόγραμμα ανάπτυξης με συμμετοχή 40 διευθυντικών στελεχών, προσαρμοσμένο στις στρατηγικές προτεραιότητες της εταιρίας στο επίπεδο της ευρύτερης διοικητικής αντίληψης και συνεργασίας των στελεχών. Οι δαπάνες εκπαίδευσης των εργαζομένων και στελεχών της εταιρείας υπολογίζονται περί τις 250.000 ευρώ ετησίως και οι ώρες εκπαίδευσης σε ετήσια βάση, συνολικά, ξεπερνούν τις 20.000 για όλες τις βαθμίδες ιεραρχίας. Η αποτελεσματικότητα στην εργασία και το αντίκριμά της προς όφελος των πελατών εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις ασφαλιστικές γνώσεις του εργαζομένου, τονίζει μεταξύ άλλων η κ. Δροσιά Καρδάση, διευθύντρια ανθρώπινου δυναμικού.



ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ
Οδική Βοήθεια	206.144
Φροντίδα Οδικού Ατυχήματος	85.104
Υγειονομικές αεροδιακομιδές	101
Διακομιδές με ασθενοφόρο	4.903
Συμβουλευτικές υπηρεσίες υγείας	19.743
Σύνολο	315.995

νήθηκε στα 26,1 εκατ. ευρώ.

Ειδικότερα, στον κλάδο οδικής βοήθειας η εταιρεία διαχειρίστηκε 291.248 περιστατικά με υπηρεσίες επιτόπου επίσκεψης σε 108.359 περιπτώσεις, ρυμούλκησης σε 88.997 και επαναπατρισμού 8.788 ο-

χημάτων. Οι ιδιαίτερες υπηρεσίες φροντίδας ατυχήματος αφορούσαν σε 85.104 περιστατικά. Στην οδική βοήθεια η interamerican διαθέτει στόλο 240 ιδιόκτητων οχημάτων, απασχολεί περίπου 300 εργαζόμενους (εξειδικευμένους συντονιστές

διαχείρισης περιστατικών και οδηγούς – τεχνικούς), ενώ συνεργάζεται και με 70 παρόχους υπηρεσιών σε όλη τη χώρα. Σύμφωνα με τα στοιχεία έρευνας στη βάση των πελατών, ο μέσος χρόνος ανταπόκρισης της βοήθειας υπολογίζεται σε μισή ώρα, ενώ ο δείκτης ικανοποίησης των πελατών υπερβαίνει το 90%.

Στην άμεση ιατρική βοήθεια, η εταιρεία ανταποκρίθηκε σε 24.747 κλήσεις, έχοντας πραγματοποιήσει 101 διακομιδές επειγόντων περιστατικών από αέρος και 4.903 διακομιδές με ασθενοφόρο.

Οι ιατρικές συμβουλές από τη «Γραμμή

Υγείας 1010» έφθασαν τις 19.743. Είναι αξιοσημείωτη η βοήθεια σε πρώτο χρόνο σε κατοίκους της νησιωτικής Ελλάδος, στο πλαίσιο συμφωνιών συνεργασίας που έχει συνάψει η INTERAMERICAN με την τοπική αυτοδιοίκηση.

Ενδεικτικά, κατά το 2014 πραγματοποιήθηκαν 15 σχετικές διακομιδές με ελικόπτερο και αεροπλάνο από νησιά τα οποία παρέχουν το πρόγραμμα άμεσης ιατρικής βοήθειας της εταιρείας στους κατοίκους τους.

Εστιάζουμε στη συνεχή βελτίωση και ανάπτυξη των υπηρεσιών βοήθειας διότι

πρόκειται για παροχές με άμεσο κοινωνικό όφελος, που ενισχύουν και τη δημόσια εικόνα της Interamerican τονίζει ο Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής εργασιών του ομίλου, ενώ ο γενικός διευθυντής βοήθειας Γιώργος Βαλαής επισημαίνει ότι οι παρεχόμενες καλύψεις οδικής βοήθειας σε συνεργαζόμενες εταιρείες ασφάλισης αυτοκινήτου, καθώς και το πρόγραμμα συνεργειών με την τοπική αυτοδιοίκηση για παροχές άμεσης ιατρικής βοήθειας, έχουν προσδώσει ιδιαίτερη δυναμική σε σχετικές δραστηριότητες της εταιρίας που κυριαρχεί σε μερίδιο αγοράς.

Βράβευση με κοινωνικές διαστάσεις

ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ διάκριση των Corporate Affairs Excellence Awards, θεσμού του Τομέα Εταιρικών Υποθέσεων της Ελληνικής Εταιρείας Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ) που οργανώνεται ανά διετία, απέσπασε η Interamerican, η οποία βραβεύθηκε στην κατηγορία "Δράση/Πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης χαμηλού κόστους" για την ανάπτυξη της πρωτοβουλίας "Προσωπική Βοήθεια και Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας", που κατευθύνθηκε σε ευπαθείς κοινωνικές ομάδες κατά την περίοδο 2013-2014.

Η διάκριση της Interamerican τεκμηριώθηκε από τη μετρήσιμη και αποδεδειγμένη απόδοση αξίας στην κοινωνία με την υλοποίηση σχεδίου για τη δωρεάν παροχή υγειονομικών υπηρεσιών και διακομιδών, κλινικών και διαγνωστικών εξετάσεων και υποστήριξης της υγείας ομάδων και ατόμων με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά κοινωνικής ευπάθειας. Οι παροχές της εταιρείας αναπτύχθηκαν στο πλαίσιο του εταιρικού σχεδίου κοινωνικής υπευθυνότητας "Πράξεις Ζωής", με τη συνεργασία κοινωνικών φορέων και μη κυβερνητικών οργανισμών, ενώ η αξιοποίηση των ιδιοκτητών υποδομών της Interamerican στην υγεία, σε συνδυασμό με την εθελοντική συμμετοχή εξειδικευμένου προσωπικού, περιόρισε αισθητά τον προϋπολογισμό κόστους αυτής της κοινωνικής πρωτοβουλίας για την εταιρεία, στοιχείο που αποτέλεσε και κριτήριο διάκρισης.

Αποκτά πολυδιάστατη σημασία

για την κουλτούρα υπευθυνότητας της εταιρείας και για την απόδοση αξίας στην κοινωνία η πολιτική συνεισφοράς μέσω των επιχειρησιακών δυνατοτήτων. Στην Interamerican, αυτή η επιλογή συμβάλλει στην περαιτέρω ενσωμάτωση της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης στη στρατηγική και στην αντίληψη διακυβέρνησης, με χρηστή διαχείριση των οικονομικών και ανθρωπίνων πόρων της εταιρείας για το κοινωνικό όφελος» επισημαίνει σχετικά ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής δημοσίων σχέσεων και κοινωνικής υπευθυνότητας της INTERAMERICAN, ο οποίος παρέλαβε κατά την εκδήλωση το βραβείο των Corporate Affairs Excellence Awards από τον Νίκο Μπιλήρη, αντιπρόεδρο Δ.Σ. της ΕΕΔΕ.



Ο κ. Γιάννης Ρούντος και ο κ. Νίκος Μπιλήρης



Με νέο «πρόσωπο» στην καρδιά της Βορείου Ελλάδος

ΠΑΡΑΛΛΗΛΑ την ενίσχυση της δυναμικής της Interamerican και του προσανατολισμού της στην ανάπτυξη των περιφερειακών ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της σηματοδοτούν τα εγκαίνια των νέων διοικητικών κέντρων της εταιρείας στη Θεσσαλονίκη. Πρόκειται για τα κεντρικά γραφεία της Περιφερειακής Διεύθυνσης Πωλήσεων Κεντρικής και Βορείου Ελλάδος στην Πυλαία, στα οποία εκτός από τις διοικητικές υπηρεσίες στεγάζονται και τρία γραφεία πωλήσεων, καθώς και το διοικητικό κέντρο που στεγάζει τις υπηρεσίες των κλάδων Γενικών Ασφαλειών και της εταιρείας Βοήθειας (οδική και άμεση ιατρική βοήθεια), στο 14ο χιλιόμετρο Θεσσαλονίκης – Νέας Μχανινώνας στην περιοχή του αεροδρομίου.

Χαιρετίζοντας το νέο «πρόσωπο» της εταιρίας ο διευθύνων σύμβουλος Γιώργος Κώτσαλης υπο-

Πάνω, στιγμιότυπο από τα εγκαίνια. Κάτω, τα νέα γραφεία στην περιοχή αεροδρομίου Θεσσαλονίκης, με τη διοικητική ομάδα και τα στελέχη της εταιρείας



γράμμισε μεταξύ άλλων τον στρατηγικό προσανατολισμό της εταιρείας στην περιφερειακή ανάπτυξη και δημιουργία σημαντικής αξίας για τον

πελάτη. Από την πλευρά του ο περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων Κεντρικής και Βορείου Ελλάδος Τάσος Παπαδόπουλος σημείωσε ότι

επί εννέα έτη συνεχώς η διεύθυνσή του υπερβαίνει τους στόχους παραγωγής και ανανεώνει το δίκτυο με νέες συνεργασίες. Είναι χαρακτηριστι-

κό ότι κατά το 2014 προστέθηκαν στο δυναμικό των πωλήσεων Κεντρικής και Βορείου Ελλάδος 80 νέοι συνεργάτες.



ΙΟΡΔΑΝΗΣ ΧΑΤΖΗΪΩΣΗΦ

Γινόμαστε Καλύτεροι

Μόνο οφέλη μπορούν να προκύψουν από τη συνένωση δυνάμεων με την ERGO τονίζει σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιορδάνης Χατζηϊώσηφ. Με όπλο και τα σημαντικά παραγωγικά στοιχεία, η ΑΤΕ Ασφαλιστική συμπράττει με έναν ισχυρό διεθνή όμιλο

όπως αυτός της ERGO, ώστε να δημιουργηθεί μια νέα ηγετική δύναμη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, σημειώνει ο κ. Χατζηϊώσηφ. «Γινόμαστε καλύτερο» είναι το μήνυμα που στέλνει στους συνεργάτες της εταιρίας και τους καλεί να σταθούν δίπλα προς το όφελος όλων και ειδικά των ασφαλισμένων.

Πως έκλεισε το 2014

Η αγορά φαίνεται ότι κλείνει παραγωγικά με σταθεροποιητικές τάσεις από την έναρξη της κρίσης. Οι επί μέρους όμως δείκτες παρουσιάζουν σημαντική μείωση, όπως αυτός της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, με απώλειες που ξεπερνούν το 14%. Οι απώλειες αυτές είναι το αποτέλεσμα του πρωτοφανούς ανταγωνισμού στον Κλάδο Αυτοκινήτων κατά το 2014.

Την ίδια περίοδο η Εταιρεία μας, διατήρησε σταθερή στρατηγική λειτουργικής κερδοφορίας και δεν ακολούθησε τις κινήσεις του ανταγωνισμού, με συνέπεια να μετρά απώλειες χαρτοφυλακίου στον κλάδο αυτοκινήτων. Επιπλέον, η Εταιρεία μας περιόρισε στο μέγιστο δυνατό την αναμενόμενη σταδιακή μείωση του χαρτοφυλακίου Bancassurance, που προέρχεται από το δίκτυο Καταστημάτων της πρώην ΑΤΕbank.

Είναι σε όλους γνωστό ότι για την ΑΤΕ Ασφαλιστική, το 2014 ήταν μια πολύ απαιτητική μεταβατική περίοδος. Ωστόσο, παρά το ιδιαίτερα αντίξοο περιβάλλον και παρά τις προσπάθειες του ανταγωνισμού να αποσπάσει σημαντικό τμήμα της παραγωγής μας, τα αποτελέσματα υπήρξαν και πάλι ικανοποιητικά, με σημαντική κερδοφορία για την ΑΤΕ Ασφαλιστική και κατά το 2014.

Τέλος, ως χαρακτηριστικό παράδειγμα της ετοιμότητας της Εταιρείας μας, αξίζει να επισημανθεί ότι, η ΑΤΕ Ασφαλιστική είναι από τις πρώτες Εταιρείες που έχουν εναρμονιστεί πλήρως με τη φιλοσοφία των Πράξεων 30/2013 και 31/2013 της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος, κατά τρόπο που έχει βελτιώσει το επίπεδο εξυπηρέτησης των Συνεργατών της.

Η ομαλή μετάβαση στο περιβάλλον της νέας μεγάλης εταιρείας που δημιουργείται, αποτελεί το στρατηγικό μας στόχο, με τρόπο που διασφαλίζει τόσο το συνοδικό παραγωγικό και οικονομικό αποτέλεσμα, όσο και την απρόσκοπτη βελτίωση των υπηρεσιών που παρέχουμε προς τους πελάτες και τους συνεργάτες μας

Ποιοι είναι στόχοι για την τρέχουσα χρήση

Όπως γνωρίζετε, το βασικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, που αποτελεί ταυτόχρονα και έναν από τους κύριους άξονες της στρατηγικής της, είναι το μεγάλο εύρος ασφαλιστικής δραστηριότητας που περιλαμβάνει και τους πιο εξειδικευμένους κλάδους ασφάλισης. Παράλληλα, είναι πολύ σημαντικό για εμάς να αποτελούμε σημείο αναφοράς στην επιλογή των Συνεργατών που επιθυμούν να τοποθετούν ποιοτικά ασφαλιστικά χαρτοφυλάκια σε πλαίσιο διαφάνειας και αμοιβαίου οφέλους. Η φιλοσοφία αυτή που έχει αναδείξει, διαχρονικά, τη φερεγγυότητα, την αξιοπιστία και το κύρος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, αποτελεί κυρίαρχο στόχο και για την τρέχουσα περίοδο.

Ταυτόχρονα, με σημείο αναφοράς το portal της Εταιρείας μας και αξιοποιώντας σύγχρονες λύσεις τεχνολογίας, συνεχίζουμε να παρέχουμε στους Συνεργάτες μας μία πλήρη σειρά υπηρεσιών, που αφορούν στην έκδοση ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε πραγματικό χρόνο, καθώς και στη συνεχή παρακολούθηση και διαχείριση του ασφαλιστικού τους χαρτοφυλακίου. Πρόκειται για υπηρεσίες που δίνουν έμφαση στην τυποποίηση, στην ευχρηστία και στη

μείωση του λειτουργικού κόστους των «καθημερινών» εργασιών των Συνεργατών μας.

Παράλληλα, στοχεύοντας στη σταθεροποίηση της παραγωγής και τη δημιουργία περαιτέρω προϋποθέσεων για την ενίσχυσή της, έχουμε σχεδιάσει και υιοθετούμε κίνητρα άμεσου χαρακτήρα, που στοχεύουν στη στήριξη των Συνεργατών μας, που διατηρούν /αυξάνουν το χαρτοφυλάκιό τους στην Εταιρεία μας.

Σε ό,τι αφορά σε θέματα χαρτοφυλακίου προϊόντων, βρίσκεται σε εξέλιξη σειρά συναντήσεων Πωλήσεων σε διάφορες περιοχές της χώρας, που έχουν ως στόχο την ενημέρωση/εκπαίδευση των Συνεργατών μας, στην αποτελεσματική προώθηση επίκαιρων υφιστάμενων, καθώς και νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων που διακρίνονται για την αρτιότητα και την ανταγωνιστικότητά τους. Χαρακτηριστικό παράδειγμα, το Πρόγραμμα Κλάδου Προσωπικού Ατυχήματος «Ίενιος Δίας», η διάθεση του οποίου ξεκίνησε στις 19/01/2015 και παρέχει στους Συνεργάτες μας, τη δυνατότητα αυτόματου underwriting και άμεσης έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου, μέσω του portal της Εταιρείας.

Σε κάθε περίπτωση, η ομαλή μετάβαση στο περιβάλλον της νέας μεγάλης εταιρείας

ας που δημιουργείται, αποτελεί το στρατηγικό μας στόχο, με τρόπο που διασφαλίζει τόσο το συνολικό παραγωγικό και οικονομικό αποτέλεσμα, όσο και την απρόσκοπτη βελτίωση των υπηρεσιών που παρέχουμε προς τους πελάτες και τους συνεργάτες μας.

Ποιες είναι οι προτεραιότητες της Διοίκησης εν όψει και της ολοκλήρωσης της εξαγοράς από την ERGO.

Η ΑΤΕ Ασφαλιστική, κατά την κρίσιμη περίοδο εξυγίανσης της Αγροτικής Τράπεζας το 2012, επιβεβαίωσε με τα οικονομικά της αποτελέσματα, την αξιοπιστία και



κύψουν από αυτή τη συνένωση δυνάμεων η οποία συνδυάζει την ευρωστία, το κύρος και την τεχνολογία ενός διεθνούς ομίλου, με την αναγνωρισιμότητα, τη μακρά εμπειρία και την αξιοπιστία που η ΑΤΕ Ασφαλιστική έχει κτίσει στην ελληνική αγορά.

Μάλιστα, το γεγονός αυτό, καθιστά πιο συγκεκριμένες τις άμεσες προτεραιότητές μας, που αφορούν:

- Στην επικοινωνία μας με τα Δίκτυα Πωλήσεων και στην αποτελεσματική ενημέρωσή τους για τα οφέλη που θα επιφέρει η λειτουργική συνένωση ERGO και ΑΤΕ Ασφαλιστικής.
- Στην προστασία του χαρτοφυλακίου μας από τον Ανταγωνισμό και

Στο περιβάλλον των μεγάλων προκλήσεων για τη χώρα μας και της προσπάθειας των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων να ξεπεράσουν την οικονομική κρίση, θα συνεχίσουμε να είμαστε ακόμα πιο κοντά σε όσους μας τιμούν με την επιλογή τους, με την ίδια αμεσότητα, συνέπεια και αξιοπιστία, παρέχοντας ακόμα μεγαλύτερη σιγουριά κάτω από την ομπρέλα ενός πανίσχυρου διεθνούς ομίλου.

Θα συνεχίσουμε να κάνουμε αυτό που ξέρουμε καλύτερα: Να υπηρετούμε το θεσμό της ασφάλισης με συνέπεια και σταθερότητα. Με σεβασμό στον πελάτη και το συνεργάτη. Αυτά αποτελούν και τη δέσμευσή μας: Η επόμενη μέρα θα μας

Η ολοκλήρωση της συμφωνίας εξαγοράς και η σωστή προετοιμασία για την ενοποίηση θα δώσει νέες δυνατότητες εξέλιξης για το προσωπικό, διεθνώς δοκιμασμένα εργαλεία υποστήριξης για τους συνεργάτες μας και βεβαίως νέα καινοτόμα ασφαλιστικά προϊόντα που θα καλύπτουν πολυπλευρα τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας

τη διαφάνεια της λειτουργίας της, ότι είναι μία υγιής επιχείρηση. Με μέτοχο την Τράπεζα Πειραιώς, η ΑΤΕ Ασφαλιστική συνέχισε αταλάντευτη την πορεία της, αξιοποιώντας με τον καλύτερο τρόπο τη συσσωρευμένη εμπειρία της, το ισχυρό δίκτυο πωλήσεων και πάνω απ' όλα την ανθρώπινη διάσταση των μακροχρόνιων σχέσεων εμπιστοσύνης που έχει κτίσει με τους συνεργάτες και πελάτες της στη διάρκεια της 35ετούς λειτουργίας της.

Με όλη αυτά τα σημαντικά παραγωγικά στοιχεία, η ΑΤΕ Ασφαλιστική συμπράττει με έναν ισχυρό διεθνή όμιλο όπως αυτός της ERGO, ώστε να δημιουργηθεί μια νέα ηγετική δύναμη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Υπό αυτές τις συνθήκες, οι πάντες – πελάτες, συνεργάτες και εργαζόμενοι της ΑΤΕ Ασφαλιστικής – αναγνωρίζουν ότι μόνο οφέλη μπορούν να προ-

- Στην εμπέδωση από το Προσωπικό της Εταιρείας της δυναμικής ανάπτυξης και των ευκαιριών που δημιουργούνται στο νέο περιβάλλον.

Ποιο μήνυμα θα θέλατε να στείλετε μέσω του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» στο παραγωγικό δίκτυο της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, Πράκτορες και Agency.

Η ολοκλήρωση της συμφωνίας εξαγοράς και η σωστή προετοιμασία για την ενοποίηση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής με την ERGO, είναι σαφές ότι θα δώσει νέες δυνατότητες εξέλιξης για το προσωπικό, διεθνώς δοκιμασμένα εργαλεία υποστήριξης για τους συνεργάτες μας και βεβαίως νέα καινοτόμα ασφαλιστικά προϊόντα που θα καλύπτουν πολυπλευρα τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας.

βρει δίπλα τους, με τους ίδιους και καλύτερους όρους.

Το μήνυμα που θα ήθελα να απευθύνω, ιδιαίτερα στους Συνεργάτες μας, είναι ότι «Γινόμαστε Καλύτεροι». Και στο πλαίσιο αυτό, καλωσορίζοντας το μέλλον, τους καλούμε να σταθούν δίπλα μας, να συνεχίσουμε να εργαζόμαστε για το όφελος όλων και ειδικά των ασφαλισμένων μας. Ακριβώς όπως ξεκινήσαμε πριν πολλές δεκαετίες στα πλαίσια της αμοιβαίας εμπιστοσύνης που παραδοσιακά διέπει τις σχέσεις των Δικτύων Πωλήσεων με την ΑΤΕ Ασφαλιστική. Ειδικότερα, για το Εταιρικό Δίκτυο, οι προκλήσεις είναι μεγάλες, αλλά ακόμα μεγαλύτερες είναι οι ευκαιρίες που δημιουργούνται, κυρίως λόγω της επικείμενης στρατηγικής ανάπτυξης των εργασιών μας στον Κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής.

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

Εμείς, στην ΑΤΕ Ασφαλιστική, καλωσορίζουμε τη νέα εποχή συνεργασίας. Διασφαλίζουμε τις καλύτερες προοπτικές για τους ανθρώπους μας. Με την αυτοπεποίθηση της ιστορικής προσφοράς, εγγυώμαστε τις σχέσεις εμπιστοσύνης για τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας.

Υποδεχόμαστε το μέλλον

- Με εξειδικευμένη γνώση, εμπειρία και συνεχή παρουσία από το 1932 έως σήμερα
- Με ανθρώπινο πρόσωπο
- Με πρωτοπόρα και πλήρη ασφαλιστικά προϊόντα
- Με μοντέρνες υποδομές στο υπερσύγχρονο κτιριακό συγκρότημα 20.000 τμ
- Με την εμπιστοσύνη των 500.000 και πλέον ασφαλισμένων μας.

Και έτσι συνεχίζουμε.

Η γνώση του παρελθόντος είναι το κλειδί για να υποδεχτούμε το μέλλον.



ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Στο επίκεντρο ο πελάτης

«Το Solvency II θα αλλάξει πολλά πράγματα στον τρόπο που κάνουν τη δουλειά τους οι ασφαλιστικές εταιρείες. Αυτό όμως που δεν αλλάξει με τίποτα σε ότι αφορά τις συνεταιριστικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι ο «συνεταιριστικός τρόπος» δραστηριότητας των εταιρειών μας, να τοποθετούμε, δηλαδή τους πελάτες μας στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων μας».

Την τοποθέτηση αυτή έκανε ο κ. Alain Montarant, Πρόεδρος της Γαλλικής αλληλοασφαλιστικής MACIF, κατά τον εναρκτήριο λόγο του στο σεμινάριο της AMICE για το Solvency II, στο Παρίσι.

Η AMICE, η Ευρωπαϊκή Ένωση των συνεταιριστικών και των αλληλοασφαλιστικών, προσκάλεσε τα μέλη της στο Παρίσι τόσο για να τους δώσει την εικόνα των τελευταίων εξελίξεων και κατευθύνσεις για την εφαρμογή των νέων απαιτήσεων, όσο και για να ακούσει τις δικές τους ανησυχίες. Συμμετείχαν περίπου 80 εξειδικευμένα στελέχη από 14 χώρες και συζητήσαν το επίπεδο προετοιμασίας και τις εμπειρίες τους όχι μόνο στους οργανισμούς στους οποίους απασχολούνται αλλά και σε επίπεδο εθνικής εποπτείας. Ακόμη, παρευρέθησαν και εκπρόσωποι της EIOPA και της Γαλλικής Εποπτικής Αρχής ACPR προκειμένου να προσφέρουν τις γνώσεις τους και να ακούσουν τα βασικά αιτήματα της αγοράς για τους επόμενους 12 μήνες.

Σημειώνεται ότι η Ελλάδα εκπροσωπείται στην Amice από την Συνεταιριστική Ασφαλιστική. Μάλιστα ο γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής κ. Δημήτρης Ζορμπάς είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Amice!

Η Amice, είχε πραγματοποιήσει έρευνα μεταξύ των μελών της προκειμένου να διαπιστώσει τις μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν στην παρούσα φάση οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές και είχε προγραμματίσει τη συνάντηση για να συζητηθούν τα πιο κοινά προβλήματα: η εφαρμογή των απαιτήσεων για τις εποπτικές αναφορές του Πυλώνα III, συμπεριλαμβανομένης της διαχείρισης δεδομένων, και η καθιέρωση μιας ουσιαστικής εκτί-



Ο γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής κ. Δημήτρης Ζορμπάς είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Amice, της Ευρωπαϊκής Ένωσης των συνεταιριστικών και των αλληλοασφαλιστικών επιχειρήσεων!

μησης ιδίων κινδύνων και φερεγγυότητας (ORSA). Αναφορικά με το θέμα της ORSA, τα μέλη συζητήσαν πρακτικές λύσεις για τη βελτίωση των προγραμμάτων τους.

Ο Nikolas Joly, μέλος της Γαλλικής ACPR και της EIOPA τόνισε την ανάγκη μιας αρμονικής εφαρμογής μεταξύ των διαφόρων δικαιοδοσιών και των εταιριών. Ο Gregor Pozniak, Γενικός Γραμματέας της AMICE απάντησε ότι η εφαρμογή του Solvency II θα πρέπει να είναι μία διαδικασία «μάθησης» τόσο για τις εταιρίες όσο και για τις εποπτικές αρχές, δεδομένου ότι μερικά βασικά στοιχεία του (οι τελικές Πράξεις Κατ' Εξουσιοδότηση, τα πρότυπα των Αναφορών) θα είναι διαθέσιμα τον Απρίλιο ή τον Ιούνιο του 2015 (δηλαδή έξι μήνες πριν την έναρξη ισχύος του πλαισίου).

«Αυτό που χρειαζόμαστε είναι ανοικτός διάλογος μεταξύ ασφαλιστικών εταιριών και εποπτών, καθώς και ευελιξία από την πλευρά των Ε-

θνικών Αρχών ιδιαίτερα κατά την περίοδο προετοιμασίας που διανύουμε και πιθανόν και κατά τον πρώτο χρόνο της εφαρμογής» πρόσθεσε η Mireille Aubry, Solvency II Standards Officer της Conéa.

Καταλήγοντας, ο Gregor Pozniak ανέφερε: «Οι συζητήσεις που έγιναν μέσα στο 2014 σχετικά με την Omnibus II, τις Πράξεις Κατ' Εξουσιοδότηση, τα Τεχνικά Πρότυπα και τις Κατευθυντήριες, απέδειξαν ότι τα ισχυρά επιχειρήματα του κλάδου μας πολύ συχνά ακούγονται και αναγνωρίζονται. Αλλά μεγάλο μερίδιο ευθύνης για τη σωστή αντιμετώπιση των εταιριών μας, θα βρίσκεται πια στα χέρια των εθνικών εποπτών.

Η Ευρωπαϊκή Νομοθεσία και η εφαρμογή της σε εθνικό επίπεδο θα πρέπει να διασφαλίσουν την διαφορετικότητα στην αγορά. Τη διαφορετικότητα ανάμεσα σε μεγάλους και μικρούς παίκτες, ανάμεσα σε τοπικούς, εθνικούς και διεθνείς παίκτες, ανάμεσα σε γενικούς και εξειδικευμένους ασφαλιστές και τέλος ανάμεσα στις διάφορες νομικές μορφές – αλληλοασφαλιστικές, συνεταιριστικές, ανώνυμες εταιρίες και εισηγμένες».

Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μπορούν να προωθήσουν τον ανταγωνισμό παρέχοντας ένα κανάλι διανομής για νέους παίκτες, οι οποίοι έτσι γλιτώνουν το υψηλό κόστος του να οικοδομήσουν δικά τους συστήματα διανομής. Πράγματι, πιστεύω ότι οι πελάτες περιμένουν από σας να αναλάβετε αυτό τον ρόλο και να γίνετε η πύλη τους προς μια ευρεία γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων.

Τα παραπάνω τόνισε ο επίτροπος Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας, Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών και Ένωσης Κεφαλαίων Jonathan Hill μιλώντας σε συνάντηση της BIPAR, της ευρωπαϊκής ομοσπονδίας ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στις Βρυξέλλες.

Για να πάρουν όμως σωστές αποφάσεις, οι καταναλωτές χρειάζονται διαφάνεια και σωστή ενημέρωση. «Και εδώ οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μπορούν να παίξουν καθοριστικό ρόλο» επισήμανε ο J. Hill.

«Όσον αφορά τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, οι κανόνες της ΕΕ ξεκινούν από τη δεκαετία του 1970, και τελευταία φορά αναθεωρήθηκαν το 2002. Δεν ήταν κατάλληλοι για έναν κόσμο ηλεκτρονικών πωλήσεων, πολυληπλών τρόπων διανομής και ασφαλιστικών προϊόντων που λειτουργούσαν σε μεγάλο βαθμό ως επενδύσεις.

»Αυτό ήταν το υπόβαθρο της πρότασης της Κομισιόν περί μιας Οδηγίας για την Διανομή Ασφαλιστικών Προϊόντων το 2012. Ο στόχος της ήταν να βελτιώσει τον ανταγωνισμό• να εξασφαλίσει ότι οι πελάτες λαμβάνουν καλύτερες συμβουλές και ξεκάθαρη πληροφόρηση για τους ανθρώπους που τους πουλάνε (προϊόντα) και το πώς πληρώνονται για αυτό• και να κάνει πιο εύκολη την παροχή υπηρεσιών εκτός συνόρων».

Ο επίτροπος εξέφρασε την πεποίθηση ότι οι τριμερείς διαπραγματεύσεις για την οδηγία, μεταξύ της Ευρωβουλής, του Συμβουλίου της ΕΕ και της Κομισιόν, μπορούν να ολοκληρωθούν υπό την προεδρία της Λετονίας, το πρώτο εξάμηνο του 2015. Αναγνώρισε, φυσικά, πως τα συστήματα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων των χωρών μελών της ΕΕ διαφέρουν πολύ μεταξύ τους. «Επομένως το ζήτημα απαιτεί μια εξι-

Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και η νέα οδηγία

Ποια τα βασικά χαρακτηριστικά της



Ο ευρωπαίος επίτροπος Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας, Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών και Ένωσης Κεφαλαίων Jonathan Hill

σορροπημένη και ευέλικτη προσέγγιση, που να λαμβάνει υπόψη αυτές τις διαφορετικές παραδόσεις και πρακτικές».

Από τα κύρια χαρακτηριστικά της νέας οδηγίας, εξήγησε, θα είναι η εφαρμογή των ίδιων βασικών κανόνων, ανεξάρτητα από το είδος της ασφάλισης και τον τρόπο πώλησης, προκειμένου να διασφαλίζονται οι ίδιες προδιαγραφές επιλογών και εξυπηρέ-

τησης για τους πελάτες. Πρόσθεσε επίσης πως η οδηγία θα παράσχει τις κατάλληλες προδιαγραφές διαφάνειας, καθώς και συγκεκριμένους κανόνες για τα επενδυτικά ασφαλιστικά προϊόντα, ώστε να δοθούν στους καταναλωτές συγκρίσιμα επίπεδα προστασίας.

«Εν ολίγοις, ελπίζουμε ότι αυτή η οδηγία θα βοηθήσει τους διαμεσολαβούντες να αγωνιστούν σε μια δίκαιη αγορά, να πωλήσουν υπηρεσίες πιο εύκολα πέρα από τα σύνορα και να οικοδομήσουν σχέσεις με τους πελάτες τους επί τη βάση της διαφάνειας και της εμπιστοσύνης».

Από τις σημαντικές προτεραιότητες της Κομισιόν, πρόσθεσε ο J. Hill, είναι «μια νέα ώθηση σε ένα παλιό ζήτημα: πώς θα χτιστεί μια ισχυρή ενιαία αγορά», καθώς αυτό θα σήμαινε «περισσότερες ευκαιρίες για τις επιχειρήσεις, μεγαλύτερο περιθώριο επιλογών για τους καταναλωτές, χαμηλότερες τιμές και καλύτερες υπηρεσίες».

Ο επίτροπος εξήγησε ότι έχουν δρομολογηθεί τρία μεγάλα εγχειρήματα που αφορούν την ενιαία αγορά: «στην ενιαία ψηφιακή αγορά, στην ενεργειακή ένωση και στο δικό μου χαρτοφυλάκιο, πώς να χτιστεί μια ενιαία αγορά στο κεφάλαιο».

Ο ίδιος θεωρεί την Οδηγία για τη Διανομή Ασφαλιστικών Προϊόντων βήμα προς ενίσχυση αυτής της ενιαίας αγοράς στον χώρο των ασφαλειών, βλέπει όμως κάποια ανοιχτά ζητήματα στη συνέχιση αυτής της προσπάθειας: τη διαφάνεια και τη συγκρισιμότητα των ασφαλιστικών προϊόντων• τους γεωγραφικούς περιορισμούς όσον αφορά

την κάλυψη, την ισχύ και τη διαθεσιμότητα της ασφάλισης· την περιορισμένη διασυναγορική πρόσβαση σε ασφαλιστικά προϊόντα.

«Είναι» διερωτήθηκε «αυτός ο κατακερματισμός των εθνικών αγορών ακόμα επιθυμητός στην ενιαία αγορά του 2015;».

«Καθήκον της Κομισιόν» συνέχισε «είναι να δει τα πράγματα από την οπτική γωνία του πελάτη: γιατί μια υπηρεσία διατίθεται σε ένα κράτος μέλος αλλά όχι σε άλλο, γιατί οι τιμές ποικίλλουν;

Θα έπρεπε πάντα να επιδιώκουμε απτά οφέλη για τους καταναλωτές από την ενιαία αγορά και κατά προτίμηση από κάτω προς τα πάνω και όχι από πάνω προς τα κάτω».

Απόλυτη προτεραιότητα της Κομισιόν, σημείωσε ο επίτροπος, αποτελούν η δουλειά και η ανάπτυξη για τους πολίτες της

Ευρώπης, ενώ το επενδυτικό σχέδιο Γιούνκερ ύψους 315 δισ. ευρώ θα βοηθήσει το ξεκλείδωμα επενδύσεων σε ευρωπαϊκές υποδομές και εταιρείες. «Για να βοηθήσουμε όμως τις επενδύσεις μακροπρόθεσμα, χρειάζεται να χτίσουμε μια ενιαία αγορά για το κεφάλαιο – μια ένωση κεφαλαιαγορών, που πρέπει να γίνει για όλα τα 28 κράτη μέλη της ΕΕ».

Ο επίτροπος εξέφρασε την ελπίδα ότι ο ασφαλιστικός τομέας θα παίξει μεγάλο ρόλο σε αυτό το εγχείρημα και θα αρχίσει να επενδύει πιο άμεσα στην οικονομία – προανήγγειλε μάλιστα ότι στη νέα πράσινη βίβλο που ετοιμάζεται θα εξετάζονται τρόποι προκειμένου αυτό να γίνει αυτό πιο αποτελεσματικά.

Με πατέρα ασφαλειομεσίτη

Ο πατέρας του επιτρόπου Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας, Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών και Ένωσης Κεφαλαιαγορών Jonathan Hill ήταν ασφαλειομεσίτης. Την αποκάλυψη αυτή έκανε ο ίδιος μιλώντας στην ενδιάμεση συνάντηση της BIPAR, της ευρωπαϊκής ομοσπονδίας ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, στις 30 Ιανουαρίου στις Βρυξέλλες.

«Ο πατέρας μου ήταν ασφαλειομεσίτης. Αγόρασε μια πολύ μικρή ασφαλιστική επιχείρηση και ύστερα από 30 χρόνια περίπου φοβάμαι ότι παρέμεινε μια πολύ μικρή ασφαλειομεσιτική επιχείρηση, όταν και την πούλησε,» ξεκίνησε την ομιλία του ο Jonathan Hill. Δουλεύοντας όμως εκεί στις διακοπές μου από το σχολείο έμαθα κάποια πράγματα για τη φύση της φροντίδας των πελατών, του να φτιάχνεις καφέ στο αφεντικό, να αρχειοθετείς, να δακτυλογραφείς και να σηκώνεις τα τηλέφωνα. Δεν διαφέρει και πολύ απ' ό,τι κάνω τώρα. Γνωρίζω λοιπόν κάποια πράγματα για τον ρόλο που επιτελούν εκατοντάδες χιλιάδες άνθρωποι στη βιομηχανία σας βρίσκοντας για τους πελάτες τα ασφαλιστικά προϊόντα που χρειάζονται».



Ο J. Hill αναγνώρισε πως η αναζήτηση στο διαδίκτυο ενέστε υποκαθιστά τους μεσίτες ασφαλίσεων. «Ξέρω λοιπόν ότι η πρόκληση όπου εστιάζετε περισσότερο είναι το πώς εσείς και τα μέλη σας δείχνετε πώς προσθέτετε ακόμα αξία για τους πελάτες, αποδεικνύοντας πώς τα προϊόντα που τους προτείνετε ανταποκρίνονται στις προσδοκίες τους και προσφέροντας υψηλά αποτελεσματικές υπηρεσίες όσον αφορά τη διαχείριση αξιώσεων».

Όσο για τα μεγάλα σύνολα δεδομένων (big data), την ανάλυσή τους αλλά και τη μεταφορά ευαίσθητων προσωπικών δεδομένων, ο επίτροπος βλέπει μεγάλες αληθείες, οι οποίες όμως δημιουργούν και ευκαιρίες για νέους τρόπους επιχειρηματικής δραστηριότητας και εξυπηρέτησης του πελάτη. «Ενόψει των εν

λόγων προκλήσεων, η ανταλλαγή νέων τρόπων σκέψης είναι πιο σημαντική από ποτέ και είμαι σίγουρος ότι η BIPAR θα διαδραματίσει ανεκτίμητο ρόλο σε αυτό».

«Η μεγάλη τεχνολογική αληθιά όταν δούλευα στη μεσιτική εταιρεία του πατέρα μου ήταν η πρώτη εκδοχή του φαξ. [...] Τόσα έχουν αληθάξει σήμερα. Μα οι βασικές αρχές της βιομηχανίας όπου εργάζεστε δεν έχουν αληθάξει καθόλου: υπολογισμός κινδύνων, διαχείριση επενδύσεων, φροντίδα πελατών, βοήθεια στους ανθρώπους ώστε να διαχειριστούν

τη ζωή τους.

»Εφόσον η (ασφαλιστική) βιομηχανία εμμένει σε αυτές τις αρχές, θα συνεχίσει να ανθεί – και μακάρι να ανθεί πολύ καιρό ακόμα».

Το διαδίκτυο και οι μεσίτες



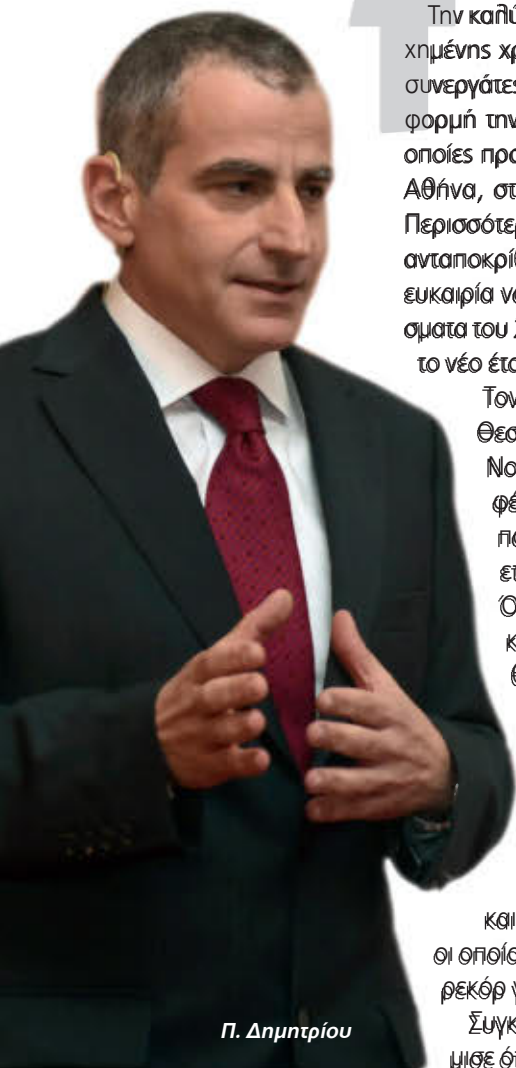
Η δύναμή μας είστε εσείς. Γι' αυτό είμαστε στην κορυφή!

35 χρόνια είμαστε δίπλα σας με τεχνογνωσία και υπηρεσίες, που κέρδισαν πολλά βραβεία. Όμως, η πιο σημαντική πρωτιά μας, είναι αυτή που έχουμε στις καρδιές και στην προτίμησή σας.

Δείτε όλα τα βραβεία μας στο ING.gr



Τεχνολογία, καινοτομία, εξυπηρέτηση οι πυλώνες ανάπτυξης



Π. Δημητρίου

Την καλύτερη επισφράγιση μιας ιδιαίτερα επιτυχημένης χρονιάς για τη Generali Hellas και τους συνεργάτες της αποτέλεσαν οι εκδηλώσεις με αφορμή την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας, οι οποίες πραγματοποιήθηκαν σε Θεσσαλονίκη και Αθήνα, στις 5 και 6 Φεβρουαρίου αντίστοιχα. Περισσότεροι από 600 συνεργάτες της Generali ανταποκρίθηκαν στην πρόσκληση και είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα θετικά αποτελέσματα του 2014 αλλά και τα πλάνα της εταιρίας για το νέο έτος.

Τον κύκλο των εκδηλώσεων άνοιξε στη Θεσσαλονίκη ο κ. Στυλιανός Στυλιανίδης, Northern Greece Director, ο οποίος αναφέρθηκε στα ιδιαίτερα θετικά στοιχεία που παρουσίασε την προηγούμενη χρονιά η εταιρία στη συγκεκριμένη περιφέρεια. Όπως δήλωσε: «Τόσο τα ποσοτικά όσο και τα ποιοτικά δεδομένα του 2014 συνθέτουν μια εικόνα δυναμικής ανάπτυξης της Generali στη Βόρεια Ελλάδα και αποδεικνύουν με τον πιο έμπρακτο τρόπο την πετυχημένη πορεία του Υποκαταστήματος». Στον ίδιο ενθουσιώδη τόνο κινήθηκαν και οι κ.κ. Τάκης Βασιλόπουλος, Chief Technical Manager και Μιχάλης Σωτηράκος, Sales Manager, οι οποίοι χαρακτήρισαν το 2014 ως χρονιά των ρεκόρ για την Generali.

Συγκεκριμένα, ο κ. Βασιλόπουλος υπογράμμισε ότι το 2014 η Generali σημείωσε πολλές

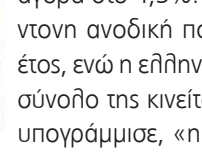
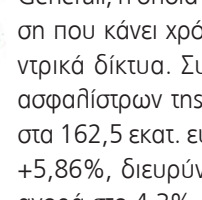
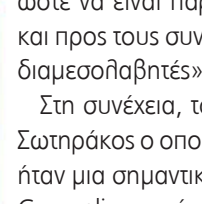
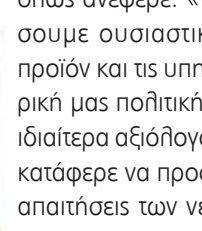
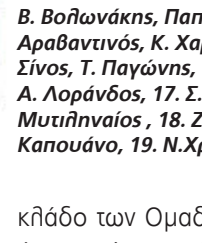
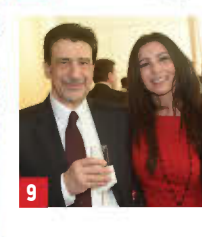


Π. Βασιλόπουλος



Μ. Σωτηράκος

πρωτιές και έθεσε τον πήχη του ανταγωνισμού ακόμη πιο ψηλά, αφού: «...κατορθώσαμε και επαναποθετηθήκαμε στην αγορά λανσάροντας νέα προϊόντα σε όλους τους βασικούς κλάδους ατομικής ασφάλισης, των οποίων η αποδοχή ήταν αξιοσημείωτη». Σημαντικά βήματα έγιναν και στον



1. Σ. Φαρδής, Ε. Μασούρα στην υποδοχή, 2. Χ. Λακαφώσης, Ι. Ρούσσος, Λ. Μιζάν, 3. Ι. Χατζηθεοδοσίου, Α. Βοτσαϊτης, 4. Τ. Παγώνης, Π. Δημητρίου, Γ. Κυρλάκης, Κ. Σακελλαρίου, Τ. Κυρλάκη, 5. Δ. Στάμος, Σ. Χλέμπος, Θ. Δόσης, Η. Ρήγας, 6. Χ. Ερωτοκρίτου, Α. Σπυριδάκη, 7. Γ. Κατσάνος, Δ. Μπάτρης & κα. Μπάτρη, Σ. Μελετίου, Γ. Μπάτρης, Φ. Μελετίου, 8. Γ. Κουτρούλης, Δ. Φαραντούρης, Ε. Ζερβός, Γ. Κατσάνος, 9. Τ. Παγώνης, Ε. Μάνου, 10. Γ. Κουτρούλης, Ν. Σπύρου, Δ. Μοσχονάς, Β. Βοηλώνκης, Π. Δήμου, 11. Ε. Φουντουλάκη, Α. Βοτσαϊτης, 12. Κ. Χομόνδοζλης, Νικηφόρος Ι., Ν. Μπλάνας, 13. Ν. Σπύρου, Β. Βοηλώνκης, Παππάς Ι., 14. Ν. Τσούμας, Α. Αραβαντινός, Κ. Χαρέας, Γ. Καραβίας, 15. Γ. Σίνος, Τ. Παγώνης, 16. Γ. Λοράνδος, Γ. Πετρίδης, Α. Λοράνδος, 17. Σ. Φαφούτης, Μ. Ζούλα, Φ. Μυτιληναίος, 18. Ζ. Καπουάνο, Κ. Κεχρή, Μ. Καπουάνο, 19. Ν.Χριστοφόρου, Νικηφόρος Ι.

κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων καθώς όπως ανέφερε: «Καταφέραμε να αναβαθμίσουμε ουσιαστικά τα πάντα, από το ίδιο προϊόν και τις υπηρεσίες μας μέχρι την εμπορική μας πολιτική. Η Generali, χάρη και στο ιδιαίτερα αξιόλογο ανθρώπινο δυναμικό της, κατάφερε να προσαρμόσει τις δομές της στις απαιτήσεις των νέων εποπτικών διατάξεων, ώστε να είναι παράλληλα ιδιαίτερα φιλικές και προς τους συνεργάτες της ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές».

Στη συνέχεια, το λόγο πήρε ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος ο οποίος ανακοίνωσε ότι το 2014 ήταν μια σημαντική και θετική χρονιά για την Generali, η οποία δικαιώθηκε για την επένδυση που κάνει χρόνια τώρα στα ανθρωποκεντρικά δίκτυα. Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλιστών της Generali έκλεισε το 2014 στα 162,5 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση +5,86%, διευρύνοντας το μερίδιο της στην αγορά στο 4,3%. Η Generali συνέχισε την έντονη ανοδική πορεία για τρίτο κατά σειρά έτος, ενώ η ελληνική ασφαλιστική αγορά στο σύνολο της κινείται συνεχώς πτωτικά. Όπως υπογράμμισε, «η Generali είναι η μοναδική

εταιρεία μεταξύ των δέκα πρώτων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που σημείωσε αύξηση παραγωγής τόσο στον κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων όσο και στον κλάδο Ζωής».

Ο κ. Σωτηράκος ευχαρίστησε τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές για την εμπιστο-

σύνη τους και τους συνεχάρη, καθώς όπως ανέφερε χαρακτηριστικά «οι δικιές μας πρωτιές είναι ουσιαστικά οι δικές σας επιτυχίες». Αναφερόμενος στο μέλλον, υπογράμμισε ότι το βλέμμα είναι στραμμένο στις επιτυχίες που θα έρθουν και κάλεσε τους ανεξάρτητους συνεργάτες σε σύμπρα-

ξη: «Εμείς στην Generali γνωρίζουμε όχι μόνο πού θέλουμε να πάμε αλλά και πώς θα πάμε και σχεδιάζουμε τα πλέον δυναμικά προϊόντα που ανταποκρίνονται πλήρως στις ανάγκες, όχι μόνο του σήμερα αλλά και του αύριο!».

Τον κύκλο ομιλιών έκλεισε ο Διευθύνων



20. Κ. Χομόνδοζλης, Π. Βλάχος, 21. Ν. Μπλάνας, Π. Μάμαλης, Α. Σπυριδάκη, 22. Ι. Μπνιάς, Ι. Πολίτης, Α. Πλάτη, 23. Α. Ραφαηλίδης, Α. Τρύφων, Μ. Καπουάνο, 24. Γ. Σισμάνης, Γ. Σίνος, 25. Δ. Μοσχονάς, Η. Ρήγας, Γ. Κυρηάκης, 26. Π. Βασιλόπουλος, Χ. Παντελίδης, 27. Ε. Ιατρόπουλος, Κ. Μπάρλα, Δ. Μαρτέν, 28. Σ. Σικotáκη, Ι. Κανάνα, Σ. Ταγκόπουλος



29. Π. Καμινάρη, Μ. Λαμπροπούλου, Σ. Σάββας, Α. Σάββας, 30. Ο. Δημητριάδης, Ι. Λαζάρου, Δ. Παπαδόπουλος, Δ. Παπαδοπούλου, 31. Γ. Βαρόπουλος, Χ. Τσακίρης, Μ. Μαυρομάτη, Τ. Φάνης, 32. Π. Λυσσαίος, Π. Δημητρίου, 33. Ε. Καφρετζή, Μ. Τσιλιμπάρη, Ν. Οικονομοπούλου, 34. Π. Βασιλόπουλος, Α. Τσιτουρίδης, 35. Α. Ξηρογιαννόπουλος, Φ. Αθηνάιος, 36. Π. Καθβάδας, Μ. Σκουτεροπούλου, 37. Χ. Λακαφώσης, Λ. Μιζάν, Ν. Μπλάνας



38. Ι. Θεοδόσης, Χ. Αλεξανδρή, Π. Καραϊνδρου, Ι. Ραρρή, 39. Θ. Παπανικήτας, Α. Ματσούλη, Γ. Κατσιώτης, 40. Χ. Νατσούλης, Α. Σταθάκη, Λ. Παπαγγελής, Γ. Βιθαράς



41. Ν. Παναγιωτάκης, Σ. Συγγρός, Παπασταύρου Λ., 42. Π. Δημητρίου, Σ. Σιληγιάννης, Μ. Σουρίκα, 43. Ι. Αθ. Μπάχρη, Μ. Λαμπροπούλου, Π. Καμινάρη, 44. Σ. Κάτσικας, Γ. Αργυροπούλου, Ε. Μάνου, Κ. Κεχρή, Γ. Τούντας, 45. Π. Βασιλόπουλος, Η. Ρήγας, Π. Δημητρίου, Μ. Σωτηράκος, 46. Λ. Παπασταύρου, Μ. Μαυρομάτη, Μ. Σαλούρος, Γ. Κατσάνης, 47. Π. Ρογάρης, Θ. Δόσης, Κ. Χομόνδοζλης, 48. Π. Καθβάδας, Π. Δήμου, Σ. Τσιφτσής, Μ. Σωτηράκος, 49. Γ. Σίνος, Δ. Μοσχονάς, Π. Δημητρίου, Η. Ρήγας,



50. Μ. Λαμπροπούλου, Π. Δήμου, Κ. Μαρκουλιδάκης, Τ. Ζερμίνη, 51. Π. Δημητρίου, Γ. Κουδούνης, Μ. Σουρίκα, Κ. Σουρίκας, 52. Μ. Σωτηράκος, Ι. Ρούσσος, Γ. Κατσάνος, 53. Ν. Κατσιπόντης, Ν. Τσούμας, Μ. Σωτηράκος, Γ. Κατσάνος, Α. Αραβαντινός

Σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου ο οποίος με χιούμορ αλλή και ευχάριστη διάθεση υποδέχθηκε τους προσκεκλημένους. Ο ίδιος αναφέρθηκε στην αναπτυξιακή στρατηγική της εταιρείας για το 2015 και τα επόμενα χρόνια. Όπως υπογράμμισε, η ανάπτυξη της Generali βασί-

ζεται σε τρεις πυλώνες: την τεχνολογία-Digitalization, τα καινοτόμα προγράμματα και τις υπηρεσίες- Innovation και στο επίπεδο της παρεχόμενης εξυπηρέτησης-Service.

Αναφορικά με τον πρώτο πυλώνα διευκρίνισε ότι η Ψηφιακή Τεχνολογία θα απο-

τελέσει το μέσο προσέγγισης της επόμενης, νεότερης γενιάς πελατών οι οποίοι υιοθετούν στην καθημερινότητά τους όλες τις τάσεις στον τομέα αυτόν. Στόχος της Generali είναι να αναπτύξει εκείνες τις εφαρμογές που θα της επιτρέψουν να λειτουργήσει ως γέφυρα μεταξύ των ασφα-



Η Generali στη Βόρειο Ελλάδα!

1. Π. Δημητρίου, 2. Π. Δημητρίου, Σ. Στυλιανίδης



3. Τ. Βασιλόπουλος, Ε. Αδάμη, Μ. Λαμπροπούλου, 4. Ε. Τζαρτίνογλου, Φ. Κοητσίδα, Δ. Παππάς, Τ. Κοητσίδας, 5. Γ. Παπαδάκης, Ε. Βράναλη, Μ. Γιαννάκου, Μ. Σωτηράκος, 6. Π. Δημητρίου, Γ. Παπαδάκης, 7. Θ. Γκινούδης, Π. Δίγκας, 8. Ελ. Πετρίδου, Κ. Φραγκούλη, Μ. Καπανίδου, 9. Α. Παπαλαζάρου, Α. Παπαλαζάρου, Μ. Λαμπροπούλου, 10. Δ. Χατζηπαρασκευάς, Λέφογλου, Αικ. Μπασοδάνη, 11. Π. Δεληγιαννίδου, κα. Πούτα



12. Θ. Βέλλκου, Γ. Κοητσίδας, Φ. Κοητσίδα, 13. Δ. Τζιτζιλή, Κ. Τερζόγλου, Γ. Γούσιος, 14. Τάσος και Λάμπρος Κοητσίδας, Π. Δημητρίου, Γ. Κοητσίδας, 15. Ε. Μαριβίδου, Θ. Χρυσοχοϊδης, Μ. Σωτηράκος

λιστικών διαμεσοληθτών και των νέων, δυνητικών πελατών. «Η εξυπηρέτηση του πελάτη είναι ο κοινός μας στόχος και έχουμε, ήδη, ξεκινήσει την προετοιμασία ώστε να σας οδηγήσουμε στην επόμενη μέρα, θέτοντας στη διάθεσή σας τα κατάλληλα τεχνολογικά εργαλεία» σημείωσε.

Σε ό,τι αφορά στον τομέα της Καινοτομίας ο κ. Δημητρίου αναφέρθηκε στις πρακτικές που υιοθετήσε η εταιρία και στα πρωτοποριακά προγράμματα στον κλάδο ζωής και αυτοκινήτου τα οποία ανταποκρίθηκαν στις ανάγκες της αγοράς, αυξάνοντας τη δυναμική της εταιρίας σε πολύ σύντομο

χρονικό διάστημα. «Αλλάζουμε τις εσωτερικές μας διαδικασίες, εφαρμόζουμε καινοτόμες, πιο εύχρηστες πρακτικές όπως τα e-services και προσαρμόζουμε τη φιλοσοφία μας στη νέα εποχή» τόνισε χαρακτηριστικά.

Εξίσου δυναμική είναι η προσέγγιση της



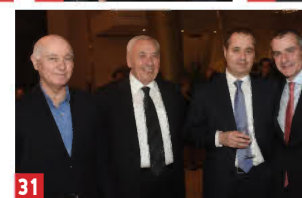
16. Α. Ταφίδης, Α. Ταφίδου, Στ. Στυλιανίδης, 17. Ι. Αιματζίδης, Π. Τσιμπιρίδης, Γ. Τσιμπιρίδης, Ε. Βράναλη, 18. Π. Δημητρίου, Χ. Πολύζος, κ. Δ. Παπαθανασόπουλος, 19. Αικ. Γούσιος, Κ. Καρακάρας



18. Δ. Τασόπουλος, Α. Κεμεντσιεσίδης, Α. Κεμεντσιεσίδης, 19. Φ. Χασιώτη, Σ. Σάρδης, Ε. Αδάμη, 20. Τ. Κοητσίδας, Θ. Βέλλκου, Χ. Φράσσιος, 21. Ε. Φέκκα, Κ. Σικάθος, Α. Χατζηνευστρατίου



22. Μ. Σωτηράκος, 23. Π. Δημητρίου, Σ. Χαλκιά, Θ. Μπανταθής, 24. Δ. Κουρτίδης, Ι. Κουρτίδου, 25. Αλεξόπουλος, Μ. Σωτηράκος, Ι. Κανάτας, Αλεξόπουλος, 26. Ι. Αλεκοζίδης, Σ. Αλεκοζίδης, Μ. Λαμπροπούλου, Π. Δημητρίου, Γ. Αλεκοζίδης, 27. Γ. Γκαλιτσίος, Π. Τσιμπιρίδης, Σ. Αθανασιάδης, 28. κ. & κα Ποθυμέρη, Π. Παπαδημητρίου, Κ. Φραγκούλη, 29. Ε. Παπατζανάκης, Π. Δεληγιαννίδου, Σ. Παπατζανάκης, 30. Τ. Βασιλόπουλος, Ι. Αλεκοζίδης, Α. Ζηκούλης, Μ. Σωτηράκος, 31. Τ. Χαρισιάδης, Ε. Παπατζανάκης, Σ. Παπατζανάκης, Π. Δημητρίου, 32. Δ. Αναστασίου, Π. Δημητρίου, Τ. Κοητσίδας, 33., 34. Ι. Κανάτας, Ε. Πλακιά, Σ. Στυλιανίδης, Μ. Σωτηράκος, Χ. Πηλακιάς



Generali και στον τομέα αναβάθμισης των Υπηρεσιών και Εξυπηρέτησης. «Στόχος μας είναι η ενσωμάτωση πρωτοποριακών διαδικασιών για την παροχή ολοκληρωμένου service προς τους πελάτες αλλά και τους συνεργάτες μας» τόνισε. Προανήγγειλε επίσης και πολλές μελλοντικές εκπλήξεις στον τομέα αυτό, αποσπώντας θερμό χειροκρότημα.

Τέλος, οι ομιλητές απύθνηταν μήνυμα ετοιμότητας προς το δίκτυο

συνεργατών σημειώνοντας ότι: «Το 2015, όποιος βιάζεται ...θα φτάσει πρώτος! Έχουμε αμοιβαίο όφελος να τρέξουμε μαζί!».

Ακολούθησε η καθιερωμένη κοπή της πίτας και η κλήρωση για την ανάδειξη των τυχερών. Οι εκδηλώσεις έκλεισαν με την παράθεση δεξίωσης, όπου οι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις σε κλίμα εγκάρδιότητας και αισιοδοξίας.



Η Νέα Ζηλανδία θα υποδεχθεί τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές της Generali



Ο κ. Πάνος Δημητρίου

Σε εορταστική ατμόσφαιρα και με την συμμετοχή των «συνεπιβατών» των τελευταίων χρόνων, πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Βορρέ η εκδήλωση της Generali για την ανακοίνωση του νέου προορισμού, για το ταξίδι κινήτρων του 2015. Πρόκειται για μία εκδήλωση - θεσμό για την Generali, η οποία πραγματοποιείται κάθε χρόνο με στόχο να αναδείξει την ιδιαίτερη σημασία που δίνει η εταιρία στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και στο έργο του.

Στον ιδιαίτερο χώρο του Μουσείου Βορρέ, πλαισιωμένοι από μοναδικά έργα τέχνης αλλιά και από τις ξεχωριστές φωτογραφίες που απαρτίζουν το πλούσιο ταξιδιωτικό αρχείο της εταιρίας, οι 150 προσκεκλημένοι της Generali είχαν την ευκαιρία να πληροφορηθούν το νέο προορισμό.

Οι προσδοκίες, των προσκεκλημένων συνεργατών στο VIP Lounge της Generali, απογειώθηκαν καθώς ο πίνακας αναχωρήσεων ανήγγειλε ότι το 2015, Generali goes New Zealand! Μια καινούργια χρονιά ξεκινάει δυναμικά, και ένας συναρπαστικός προορισμός περιμένει να υποδεχθεί τους συνεργάτες της Generali.

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

Σύγχρονα ευέλικτα και προσιτά προϊόντα



Ολοκληρωμένη προστασία για ιδιώτες και επιχειρήσεις προσφέρει η Υδρόγειος Ασφαλιστική με τα σύγχρονα, ευέλικτα και ιδιαίτερα προσιτά ασφαλιστικά προγράμματα που προωθεί στην αγορά. Ενδεικτικά, στον κλάδο αυτοκινήτου όλα τα προγράμματα περιλαμβάνουν δωρεάν κάλυψη Αστικής Ευθύνης στο εξωτερικό (Πράσινη Κάρτα), Υπηρεσία Φροντίδας Ατυχήματος με ρυμούλκηση, Προστασία Bonus του οδηγού, δωρεάν κάλυψη δαπανών αποκατάστασης συστήματος αερόσακων και κάλυψη Νομικής Προστασίας. Ένας άλλος τομέας είναι τα εξειδικευμένα πολυασφαλιστήρια, που απευθύνονται σε συγκεκριμένες κατηγορίες επαγγελματιών και επιχειρήσεων και παρέχουν συνδυασμό πολύπλευρων καλύψεων για ολοκληρωμένη εξασφάλιση σε προνομιακό κόστος. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει στη συνέχεια δύο προγράμματα, ένα για την ασφάλιση Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων και ένα για την ασφάλιση ταξιδιών



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.



40 Χρόνια

Εξειδικευμένη Ασφάλιση για Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις

Η Υδρόγειος διαθέτει δύο εξειδικευμένα πολυασφαλιστήρια που απευθύνονται σε ιδιοκτήτες ξενοδοχειακών μονάδων και έχουν σχεδιασθεί ώστε να ανταποκρίνονται στις ιδιαίτερες ανάγκες που γεννά η λειτουργία μίας τέτοιας επιχείρησης.

Το Πρόγραμμα Α' - «Ασφάλιση Μικρών Ξενοδοχειακών Μονάδων και Ενοικιαζόμενων Δωματίων» απευθύνεται σε ξενοδοχειακές επιχειρήσεις με πάγια περιουσιακά στοιχεία (κτίρια και βελτιώσεις, εξοπλισμό, εμπορεύματα και άλλα περιεχόμενα) έως €1.000.000.

Το πρόγραμμα περιλαμβάνει ένα σύνολο καλύψεων που εξασφαλίζουν ολοκληρωμένα την επιχείρηση από διάφορους κινδύνους και τυχαία γεγονότα ενώ περιέχει και κάλυψη κλοπής αλλήλ και ηλεκτρονικού εξοπλισμού κατά παντός κινδύνου.

Το Πρόγραμμα Β' - «Ασφάλιση Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων» απευθύνεται σε επιχειρήσεις με πάγια περιουσιακά στοιχεία (κτίρια και βελτιώσεις, εξοπλισμό, εμπορεύματα και άλλα περιεχόμενα) άνω του €1.000.000. Το πρόγραμμα προσφέρει ανώτερα όρια κάλυψης και διευρυμένη προστασία με πρόσθετες καλύψεις που αφορούν διάφορες δαπάνες / συμπληρωματικά έξοδα από ζημιές, αστικές ευθύνες προς τρίτους, αλληλίσωση εμπορευμάτων, κάλυψη περιουσίας σε υπαίθριο χώρο καθώς και προστασία υπασφάλισης.

Και τα δύο προγράμματα εξασφαλίζουν αποζημίωση σε αξία αντικατάστασης με καινούριο για ζημιές σε κτίριο και περιεχόμενο.

Επίσης, και στα δύο προγράμματα μπορεί να προστεθεί ως προαιρετική η κάλυψη Γενικής Αστικής Ευθύνης από τη λειτουργία της επιχείρησης που καλύπτει περιπτώσεις ατυχημάτων τρίτων (π.χ. πελατών, επισκεπτών) εντός των ασφαλισμένων χώρων. Η κάλυψη περιλαμβάνει: την αστική ευθύνη από τη χρήση πισινών και αθλητικών εγκαταστάσεων και τη λειτουργία εστιατορίου / μπαρ/ χώρου εστίασης, την περίπτωση τροφικής δηλητηρίασης καθώς και την αστική ευθύνη κλοπής προσωπικών ειδών των πελατών. Επιπλέον, περιλαμβάνει την αστική ευθύνη του εργοδότη προς τους εργαζομένους / υπαλλήλους του για τυχόν εργατικά ατυχήματα (θάνατο/σωματικές βλάβες).

ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟΥ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ - ΚΑΛΥΨΕΙΣ	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Α	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Β
Πυρκαγιά (και από δάσος / θάμνους) - Κεραιονόος - Ζημιές Πυρόσβεσης	✓	✓
Ευρεία Έκρηξη	✓	✓
Καπνός	✓	✓
Τρομοκρατικές Ενέργειες Κακόβουλες Βλάβες	✓	✓ Έως 60% του ασφ. κεφαλαίου για κεφάλαια άνω των € 3 εκατ.
Στάσεις / Απεργίες / Πολιτικές Ταραχές	✓	✓
Πρόσκρουση Οχήματος / Πτώση Αεροσκαφών και αντικειμένων από αυτά	✓	✓
Πλημμύρα - Θύελλα - Καταιγίδα	✓	✓
Χιόνι - Παγετός - Χαλάζι - Βάρος Χιονιού	✓	✓
Ρήξη Σωληνώσεων - Εγκαταστάσεων Θέρμανσης, Ύδρευσης, Κλιματισμού, Αποχέτευσης, Εργασίες αποκατάστασης	✓	✓
Ρήξη / Υπερχείλιση Εγκαταστάσεων Αυτόματων Πυροσβεστήρων (sprinklers)	✓	✓
Θραύση Υαλοπινάκων / Τζαμιών / Καθρεπτών	✓ Έως € 1.500 ανά γεγονός και επισίως	✓ Έως € 5.000 ανά γεγονός και € 10.000 επισίως
Θραύση Εξωτερικών Επιγραφών / Πινακίδων	✓ Έως € 800 ανά γεγονός και επισίως	✓ Έως € 3.000 ανά γεγονός και επισίως
Κλοπή από Διάρρηξη / Ληστεία	✓	✓
Βραχυκύκλωμα Εγκαταστάσεων / Συσκευών	✓ Έως € 3.000 ανά γεγονός και € 5.000 επισίως	✓ Έως € 15.000 ανά γεγονός και επισίως
Ασφάλιση Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού Κατά Παντός Κινδύνου	✓ Έως € 3.000 ανά γεγονός και επισίως	✓ Έως € 8.000 ανά γεγονός και επισίως
Πτώση Δένδρων, Στύλων, Καλωδίων / Έως € 2.000 ανά γεγονός		✓
Καθίζηση - Ανύψωση - Κατολίσθηση / Έως το ύψος του ασφ. κεφαλαίου κτιρίου ή περιεχομένου ή και των δύο, ανάλογα με το επιλεγμένο πρόγραμμα		✓
Έξοδα Κατεδάφισης και Αποκομιδής Ερειπίων / Έως € 10.000 ανά γεγονός και επισίως		✓
Έξοδα Αντίληψης Υδάτων / Έως € 3.000 ανά γεγονός και επισίως		✓
Έξοδα Έκδοσης Αδειών & Αμοιβές αρχιτεκτόνων - μηχανικών / Έως € 10.000 ανά γεγονός και επισίως		✓
Αλλοίωση Εμπορευμάτων / Πρώτων Υλών / Έως € 10.000 ανά γεγονός και επισίως		✓
Αστική Ευθύνη προς Τρίτους συνεπεία Πυρκαγιάς / Έως 5% του ασφ. κεφαλαίου πυρκαγιάς με ανώτατο όριο ευθύνης € 150.000 ανά γεγονός και επισίως		✓
Αστική Ευθύνη Ιδιοκτήτη Οικοδομής προς Τρίτους για Ζημιές από Νερά / Έως € 30.000 ανά γεγονός και επισίως		✓
Προστασία Υπασφάλισης / Έως 10%		✓
Κάλυψη Περιουσίας σε υπαίθριο χώρο - Στέγαστρα, Πέργολες / Έως € 20.000		✓
Κάλυψη Περιουσίας σε υπαίθριο χώρο - Εξοπλισμός Εστίασης / Έως € 10.000		✓



Ασφάλιση Ταξιδιών

Τα προγράμματα ταξιδιωτικής ασφάλισης της Υδρόγειου συνδυάζουν πολύπληρες καλύψεις και παροχές προσφέροντας ολοκληρωμένη προστασία από απρόοπτα ατυχήματα ή άλλα ατυχή συμβάντα (π.χ. απώλεια αποσκευών, καθυστέρηση πτήσεων, κτλ.) καθώς και κάλυψη της προσωπικής αστικής ευθύνης του ασφαλισμένου κατά τη διάρκεια του ταξιδιού του. Προσφέρονται τρία προγράμματα με διαφοροποιημένα ανώτερα κεφάλαια κάλυψης. Τα ασφαλιστήρια διαμορφώνονται ανάλογα με το πρόγραμμα που θα επιλεγεί, τον προορισμό και τη διάρκεια του ταξιδιού.

Αναλυτικά οι καλύψεις:

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ	ΑΝΩΤΕΡΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΑΛΥΨΗΣ		
	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Α	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Β	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Γ
Απώλεια ζωής από ατύχημα	€10.000	€20.000	€30.000
Μόνιμη ολική και μερική ανικανότητα από ατύχημα	€10.000	€20.000	€30.000
Ιατροφαρμακευτικά έξοδα από ατύχημα εντός και εκτός νοσοκομείου	€1.200	€2.000	€3.000
Έξοδα επαναπατρισμού σε περίπτωση ατυχήματος	€1.500	€1.800	€2.000
Δαπάνες μεταφοράς σορού από όλες τις χώρες λόγω ατυχήματος	€2.000	€2.400	€2.800
Προσωπική Αστική Ευθύνη	€6.000	€9.000	€12.000
Ολική απώλεια αποσκευών	€300/άτομο €900/οικογένεια	€300/άτομο €900/οικογένεια	€300/άτομο €900/οικογένεια
Δαπάνες λόγω καθυστέρησης άφιξης αποσκευών για πάνω από 6 ώρες	€200	€300	€300
Δαπάνες λόγω καθυστέρησης αναχώρησης πτήσης για πάνω από (Α) 6 ώρες ή (Β) 24 ώρες	Α) €200 Β) €350	Α) €300 Β) €400	Α) €400 Β) €500

Ανέκαθεν η BMW συμβόλιζε το προηγμένο status του επιτυχημένου και δυναμικού επαγγελματία. Η βαυαρική φίρμα διαθέτει μια ευρεία γκάμα μοντέλων ικανή να ικανοποιήσει και τον πλέον απαιτητικό πελάτη. Ας γνωρίζουμε καλύτερα την ανανεωμένη Σειρά 1.

Μία νέα στήλη για το αυτοκίνητο εγκαινιάζει από το τεύχος αυτό το Ασφαλιστικό ΝΑΙ

ΑΝΑΝΕΩΜΕΝΗ BMW ΣΕΙΡΑ 1

Η must have επιλογή

Η Σειρά 1 αποτελεί ένα σημαντικό μοντέλο για την BMW, κάτι που αποδεικνύουν και οι πωλήσεις του μοντέλου, μιας και από το 2004 έως και σήμερα έχουν κατασκευαστεί σχεδόν 2.000.000 αυτοκίνητα. Έτσι, το facelift μοντέλο διαθέτει μια τονισμένη εμφάνιση, αλλά και μια ευρεία γκάμα κινητήρων, με αιχμή του δόρατος τους νέους turbo κινητήρες των 1,5 και 2,0 λίτρ., με τους πρώτους να είναι 3κύλινδροι.

Γιατί ανανεωμένη BMW Σειρά 1 για το σύγχρονο ασφαλιστή;

Ο νέος ασφαλιστής θέλει ένα αυτοκίνητο το οποίο θα του καλύπτει πολλές από τις ανάγκες μετακίνησής του με λογικό κόστος κτήσης και χρήσης, ενώ παράλληλα θα είναι σύννομο με το επαγγελματικό και κοινωνικό του status.

Που ξεχωρίζει όμως η νέα BMW Σειρά 1 και γίνεται best buy επιλογή;



Σκανάρετε
εδώ και δείτε
το official
video για την
ανανεωμένη
BMW Σειρά 1



ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ

Στιβαρό και ποιοτικό

Μόλις ανοίξετε την πόρτα της ανανεωμένης BMW Σειρά 1 θα εκπλαγείτε από το πόσο ποιοτικό, στιβαρό και τεχνολογικά προηγμένο είναι το εσωτερικό της ανανεωμένης BMW. Το premium ύφος είναι άλλωστε δεδομένο και συνδυάζεται με κορυφαία υλικά, συναρμο-λόγηση, εργονομία και κορυφαίο για την κατηγορία φινιρίσμα. Τις εντυπώσεις κερδίζει η 6,5 ιντσών οθόνη υψηλής ανάλυσης στο πάνω μέρος του ταμπλό, ενώ ο εξοπλισμός άνεσης και ασφάλειας είναι κορυφαίος.

ΕΜΦΑΝΙΣΗ

Ανάλογη του status σας

Ένας ασφαλιστής για να οδηγηθεί προς την επιτυχία πρέπει να είναι δυναμικός, μεθοδικός και να βάζει στόχους, ανεβάζοντας συνεχώς τον πήχη. Όπως η ανανεωμένη BMW Σειρά 1, η οποία αποπνέει έναν έντονο δυναμισμό, ενώ παράλληλα βάζει τον πήχη της ποιότητας ακόμα πιο ψηλά. Ξεκινώντας με το φρεσκαρισμένο εμπρόσθιο τμήμα της, τα μεγαλύτερα φωτιστικά σώματα, σε συνδυασμό με τον πιο επιθετικό προφυλακτήρα με τις μεγαλύτερες εισαγωγές αέρα δημιουργούν ένα δυναμικό αποτέλεσμα. Σε όλα τα παραπάνω υπολογίστε τα στάνταρ LED φώτα ημέρας τα οποία αναβαθμίζουν επίσης το εμπρόσθιο τμήμα, ενώ για πρώτη φορά μπορούν να τοποθετηθούν και πλήρως LED φωτιστικά. Στο πίσω μέρος, τα νέα φωτιστικά, ενσωματώνουν κι αυτά λαμπτήρες LED.

Ο φύλακας άγγελός σας!

Όμως η ανανεωμένη BMW Σειρά 1 σας παρέχει αυξημένη προστασία, τόσο σε εσάς όσο και στους επιβαίνοντες σας. Μέσω του πακέτου Driving Assistant (ανήκει στον προαιρετικό εξοπλισμό) το οποίο μέσω μιας κάμερας περιλαμβάνει συστήματα όπως το Lane Departure Warning (προειδοποίηση ακούσιας αλλαγής λωρίδας) ή Approach and Pedestrian Warning με City

ΚΙΝΗΤΗΡΑΣ



Ο overall κινητήρας

Για το σύγχρονο ασφαλιστή που καλείται να διανύει καθημερινά πολλά χιλιόμετρα, το θέμα του κινητήρα είναι μείζονος σημασίας. Εμείς ξεχωρίζουμε τον 1,5 λίτρων turbodiesel κινητήρα της BMW, 3 κυλίνδρων, 116 ίππων που συνδυάζει απόδοση με κατανάλωση από 3,6 λίτρ./100 χλμ. ή 3,4 λίτρ./100 χλμ. στις πιο οικολογικές εκδόσεις EfficientDynamics (96 και 89 γρ./χλμ. οι εκπομπές CO2 αντίστοιχα). Με αυτά τα νούμερα κατανάλωσης, τα αλληπάλληλα ραντεβού δεν θα αποτελούν πλέον πρόβλημα, μιας και το κόστος μετακίνησης μειώνεται δραματικά.

Βέβαια, η γκάμα κινητήρων με την οποία είναι διαθέσιμη η ανανεωμένη BMW Σειρά 1 είναι μεγάλη καλύπτοντας όλα τα γούστα, μιας και η BMW προέβη σε μια πλήρη αλλαγή των κινητήρων συνόλων της. Πρόκειται για νέους turbo κινητήρες βενζίνης και diesel (BMW TwinPower Turbo), αποκλειστικά με 3 και 4 κυλίνδρους, που έχουμε δει έως σήμερα στην -προσθηκίνη- BMW Σειρά 2 Active Tourer.

Brake Activation (προειδοποίηση για πεζούς, με αυτόματο φρενάρισμα) εξασφαλίζει την ασφαλή κι απρόσκοπτη μετακίνησή σας. Επιπλέον, νέο είναι και το Active Cruise Control που περιλαμβάνει και λειτουργία αυτόματου ξεκινήματος-σταματήματος, αλλά και το νέο αυτόματο Parking Assistant, που είναι σε θέση να παρκάρει και κάθετα το αυτοκίνητο, ώστε να μην αγχώνεστε όταν τα επαγγελματικά σας ραντεβού θα είναι σε πολυσύχναστα σημεία.

Ισόβια Υγεία

Το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα ΙΣΟΒΙΑ ΥΓΕΙΑ παρουσιάζει η Ιντερσαλόνικα Ζωής, μητρική εταιρία του Ομίλου Ιντερσαλόνικα. Με ιδιαίτερα χαμηλό κόστος, συνδυάζει την Ισόβια παροχή Νοσοκομειακών καλύψεων σε ΟΛΑ τα Δημόσια και Ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα καθώς επίσης παρέχεται η κάλυψη και Εξωνοσοκομειακών παροχών (ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις) μέσω του συνεργαζόμενου Πανελληνίου Δικτύου Ιατρών και Διαγνωστικών κέντρων.

Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του νέου προγράμματος είναι η 100% κάλυψη ΟΛΩΝ των ασφαλισμένων, ανεξάρτητα από το εάν έχουν κύριο φορέα ασφάλισης ή όχι, ΔΙΧΩΣ ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ, σε όποιο Ιδιωτικό ή Δημόσιο Νοσηλευτήριο επιλέξει ο ασφαλισμένος.

Οι ασφαλισμένοι με το νέο πρόγραμμα, θα έχουν επίσης τη δυνατότητα 24ωρης άμεσης δωρεάν τηλεφωνικής επικοινωνίας με το Κέντρο Ιατρικής Βοήθειας Ιντερσαλόνικα, και για πρώτη φορά στα ασφαλιστικά δεδομένα της χώρας μας, μέσω διαδικτύου θα έχουν τη δυνατότητα επικοινωνίας μέσω web εφαρμογής με εικόνα και ήχο με το Ιατρικό επιτελείο της εταιρίας.

Για περισσότερες πληροφορίες οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επικοινωνούν με τον ασφαλιστικό τους σύμβουλο και με τα κατά τόπους υποκαταστήματα της Ιντερσαλόνικα, καθώς και μέσω του ιστότοπου της εταιρίας στην ηλεκτρονική διεύθυνση www.intersalonica.gr

Απαντήσεις σε ερωτήσεις ασφαλισμένων

ΓΙΑΤΙ ΕΠΙΛΕΓΩ ΙΣΟΒΙΑ ΥΓΕΙΑ

ΙΣΟΒΙΑ ΥΓΕΙΑ: Την διάρκεια ισχύος της ασφαλιστικής μου κάλυψης, την ορίζω εγώ από τώρα έως και τα βαθιά μου γεράματα. Κανείς δε μπορεί να μου ακυρώσει το ασφαλιστήριο εφόσον καταβάλω εμπρόθεσμα τα αντιστοιχούντα ασφάλιστρα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ: Γνωρίζω από την πρώτη ημέρα έναρξης του συμβολαίου, τα ασφάλιστρα αναλυτικά για κάθε έτος λειτουργίας του ασφαλιστηρίου μου.



ΚΑΛΥΨΕΙΣ		
Μέγιστο καλυπτόμενο ποσό κατ' άτομο για νοσοκομειακά και ιατροφαρμακευτικά έξοδα	60.000 €	150.000 €
1. Ημερήσιο νοσήλιο για δωμάτιο και τροφή έως	150 €	280 €
2. Αμοιβή χειρουργού, βάσει πινάκων σπουδαιότητας έως	2.800 €	5.000 €
3. Αμοιβή αναισθησιολόγου, βάσει πινάκων σπουδαιότητας έως	680 €	1.000 €
4. Γενικά έξοδα νοσοκομείου ή κλινικής	ΒΑΣΕΙ ΑΠΟΔΕΙΞΕΩΝ	ΒΑΣΕΙ ΑΠΟΔΕΙΞΕΩΝ
5. Ημερήσιο επίδομα κατ' άτομο και κατά περίπτωση για νοσηλεία στο εξωτερικό μέχρι 30 ημέρες	300 €	300 €
6. Εξω-Νοσοκομειακά έξοδα σε ιατρούς και διαγνωστικά κέντρα δικτύου ετησίως έως	150 €	300 €
7. Επίδομα τοκετού (μετά από 24 μήνες)	800 €	1.500 €
8. Εξετάσεις Αίματος για Σάκχαρο, Τριγλυκερίδια & Χοληστερίνη, μετρήσεις πίεσης και διενέργεια καρδιογραφημάτων στα Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.	ΔΩΡΕΑΝ	ΔΩΡΕΑΝ
9. 24ΩΡΗ Παροχή Ιατρικών συμβουλών - Τηλεβοήθεια	ΔΩΡΕΑΝ	ΔΩΡΕΑΝ
10. Υγειονομική μεταφορά με ιδιότητα ασθενοφόρα οχήματα	ΔΩΡΕΑΝ	ΔΩΡΕΑΝ
11. Συμμετοχή στο I-Club	ΔΩΡΕΑΝ	ΔΩΡΕΑΝ

ΠΟΣΑ ΚΑΛΥΨΗΣ: Επιλέγω το ασφαλισμένο κεφάλαιο που θα με καλύπτει από σήμερα μέχρι και τα βαθιά μου γεράματα. Με ετήσιο κόστος που είναι συνάρτηση της ηλικίας μου, εξασφαλίζω ένα διαθέσιμο κεφάλαιο 60.000 ή 150.000 ευρώ, ποσό που θα μπορώ να χρησιμοποιήσω από αύριο κιόλας για την κάλυψη των δαπανών υγείας μου.

ΚΑΛΥΨΗ: Με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο Ισόβια Υγεία, μπορώ να νοσηλευτώ σε ΟΛΑ τα ΙΔΙΩΤΙΚΑ και ΔΗΜΟΣΙΑ νοσηλευτικά ιδρύματα της Ελλάδας και του Εξωτερικού. Για την νοσηλεία μου στην Ελλάδα, αποζημιώνω στο 100% των εξόδων (εντός των ασφαλιστικών ορίων που επέλεξα), είτε έχω Δημόσιο Φορέα Ασφάλισης, είτε όχι!! Για την νοσηλεία στο εξωτερικό, αποζημιώνω με ημερήσιο επίδομα 300 ευρώ για κάθε ημέρα νοσηλείας.

ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ: Στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο Ισόβια Υγεία, ΔΕΝ υπάρχουν απαλλαγές,

αλλά αποζημιώνω από το πρώτο ευρώ!!
ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΞΕΙΣ ΕΚΤΟΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ: Καλύπτομαι μέσω του Πανελληνίου δικτύου συνεργαζόμενων παρόχων υγείας, για ποσά έως 300 ευρώ το έτος.
ΚΕΝΤΡΑ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ: Με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο Ισόβια Υγεία, αποκτώ πρόσβαση σε όλα τα Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας Ιντερσαλόνικα, για διενέργεια καρδιογραφημάτων και προληπτικών μετρήσεων Σακχάρως, Τριγλυκεριδίων και Χοληστερίνης. Αποκτώ επίσης το δικαίωμα ιατρικής εξέτασής μου από τους ιατρούς που στελεχώνουν τα ΚΙΒ.

ΤΗΛΕ-ΙΑΤΡΙΚΗ: Από την οθόνη του οικιακού υπολογιστή μου, συνδέομαι διαδικτυακά με το 24ωρης λειτουργίας Κέντρο Ιατρικής Βοήθειας Θεσσαλονίκης, και μπορώ να επικοινωνήσω με εικόνα και ήχο σε πραγματικό χρόνο (real time) με το ιατρικό επιτελείο του

Ομίλου Ιντερσαλόνικα, αποκτώντας μία πρωτόγνωρη για τα Ελληνικά δεδομένα εμπειρία άμεσης αντιμετώπισης και λήψης των πρώτων κρίσιμων οδηγιών από τους Ιατρούς του Ομίλου Ιντερσαλόνικα.

ΑΣΘΕΝΟΦΟΡΑ ΟΧΗΜΑΤΑ: Με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο Ισόβια Υγεία, έχω πρόσβαση στα ιδιόκτητα ασθενοφόρα οχήματα του Ομίλου Ιντερσαλόνικα, τα οποία φροντίζουν για την άμεση διακομιδή μου σε νοσηλευτικό ίδρυμα εφόσον αυτό κρίνεται απαραίτητο για την αντιμετώπιση των προβλημάτων υγείας μου.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ i-club: Με το ασφαλιστήριο Ισόβια Υγεία, γίνωμαι αυτόματα και δωρεάν μέλος στο μεγάλο club των ασφαλισμένων του Ομίλου Ιντερσαλόνικα, και αποκτώ πρόσβαση σε εκατοντάδες επιχειρήσεις Πανελλαδικά που χορηγούν ειδικές εκπτώσεις σε χιλιάδες προϊόντα και υπηρεσίες στα μέλη του club.

Ο ΟΜΙΛΟΣ INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ καθιέρωσε σταδιακά ένα Πανελλήνιο Σύστημα Υγείας με περιφερειακά Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας σε κάθε μεγάλη πόλη της χώρας, με ίδρυση Πρότυπων Μονάδων Παροχής Κάθετων Υπηρεσιών στον ασφαλισμένο αλλά και κάθε τρίτο με:

- 24ωρη παροχή Ιατρικής Βοήθειας από διακεκριμένους και σε όλη την Ελλάδα Γιατρούς.
- Ιδιότητα Ασθενοφόρα οχήματα και με εξειδικευμένους Διασώστες σε όλη την Ελλάδα.
- Ιδιότητα πτητικά μέσα, Ελικόπτερα και Αεροπλάνα, Κυβερνήτες και Μηχανικούς.
- Παροχή επιτόπου Τεχνικής και Οδικής Βοήθειας με ειδικοποιημένα Οχήματα και προσωπικό.
- Νέα ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής και Υγείας, αλλά και δωρεάν απόκτηση της προνομιούχας κάρτας μέλους του INTERCLUB του 1 εκατομμυρίου μελών και συνεργαζόμενων Επιχειρήσεων και Επαγγελματιών, μοναδικών παροχών και εκπώσεων πανελλαδικά.
- Υγειονομική Μεταφορά με ιδιότητα εναέρια και επίγεια μέσα.
- Ομαδικά ασφαλιστήρια Σωτηρίας της Ζωής & Προστασίας της Υγείας σε απομακρυσμένες περιοχές και κοινωνικές ομάδες, ιδιαίτερα ορεινών περιοχών και Νησιών.
- Δωρεάν 24ωρη τηλεφωνική κλήση από όλα τα κινητά τηλέφωνα στον κατοχυρωμένο πενταψήφιο αριθμό 11555,

Πανελλήνιο Σύστημα Υγείας

όπως και με ζωντανή επικοινωνία με το 24ωρης συνεχούς λειτουργίας Ιατρικό Τμήμα με SKYPE ακόμη και από το σπίτι του ενδιαφερόμενου.

• Καθιέρωση δεύτερου, κατοχυρωμένου, πενταψήφιου αριθμού κλήσης 11556 (Νότια Ελλάδα, κατά προτίμηση).

• Αγορά ενός οκταόροφου πολυτελούς κτιρίου Γραφείων της στην Λ. Συγγρού 175-Αθήνα, επεκτείνοντας όλες τις δραστηριότητες και την παροχή Κάθετων Υπηρεσιών και στην Νότια Ελλάδα, με επιπλέον αγορά δεύτερου ιδιόκτητου κτιρίου στην Κηφισιά και στο 16ο χλμ. Εθνικής Οδού Αθηνών-Λαμίας, αλλά και τρίτου Ιδιόκτητου

κτιρίου στην Μεταμόρφωση Αττικής όπου λειτουργεί το πέμπτο κατά σειρά υπερσύγχρονο Πολυσυνεργείο επισκευής κάθε τύπου οχημάτων, μετά τα δύο στην Ανατολική και Δυτική Θεσσαλονίκη, τρίτο στη Λάρισα και τέταρτο σε νέα πολυδύναμη Ιδιόκτητη οικοδομή στην Λεωφόρο 62 Μαρτύρων στο Ηράκλειο Κρήτης.

• Επέκταση των ιδιόκτητων Κεντρικών Γραφείων στο 15ο χλμ. Θεσσαλονίκης-Περαίας και με νέα επένδυση πολλών εκατομμυρίων ευρώ για την μεταφορά των τεχνικών Υπηρεσιών και θυγατρικών Εταιριών στην Δυτική Θεσσαλονίκη (περιοχή Λαχαναγοράς), αλλά και με αγορά/λειτουργία πολλών άλλων ιδιόκτητων Γραφείων Κάθετης παροχής Υπηρεσιών σε πολλές πόλεις της επαρχιακής χώρας.



Είσαι ηγέτης; Μπήκες στα παπούτσια του άλλου;

Γράφει η ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ*

Η ενσυναίσθηση (empathy) είναι ένα από τα κύρια συστατικά της συναισθηματικής νοημοσύνης. Πρόκειται για την ικανότητά μας να μπούμε στη θέση του άλλου. Όπως λέει μια αγγλική παροιμία, «να μπούμε στα παπούτσια του άλλου».

Πραγματικά, αν το καλοσκεφτούμε, το να φορέσεις τα παπούτσια κάποιου άλλου και να μπορείς να περπατήσεις μ' αυτά, ακόμη και αν φοράς το ίδιο νούμερο, είναι πολύ δύσκολο. Αρκεί να σκεφτούμε πως τα παπούτσια είναι το εξάρτημα της ένδυσής μας πάνω στο οποίο αποτυπώνεται όλο μας το βάρος και όλες μας οι ατέλειες στον τρόπο που το σώμα μας πατάει στη γη για να ισορροπήσει.

Αν παρατηρήσουμε τον τρόπο που περπατούν οι άνθρωποι γύρω μας, θα δούμε πόσο ξεκάθαρα φαίνονται οι ατομικές μας διαφορές. Η προσωπι-



κότητα, η διάθεση, οι προθέσεις μας, όλα είναι ορατά για κάποιον έμπειρο παρατηρητή. Δοκιμάστε να φορέσετε έστω και για λίγο τα παπούτσια κάποιου άλλου, έτσι ώστε να χράτε σ' αυτά και θα διαπιστώσετε αμέσως τη δυσκολία, ίσως και να αισθανθείτε και δυσφορία ή ακόμη και αμηχανία. Αυτό συμβαίνει όταν μπαίνουμε ξαφνικά στον προσωπικό χώρο του άλλου.

Όταν όμως αναφερόμαστε στην ενσυναίσθηση, δεν εννοούμε να διεισδύσουμε ή να βουτήξουμε στα βάθη του άλλου, αλλά περισσότερο να πλησιάσουμε, να προσεγγίσουμε τη σκέψη, τα συναισθήματα και τις προθέσεις του. Με τον ίδιο τρόπο που προσεγγίζουν τα σκάφη στο λιμάνι, με προσοχή, χωρίς να έχουν τις μηχανές στο φουρή, χωρίς βιασύνη. Απλώς γλιστρούν κοντά στο ντοκ, σιγά-σιγά, σαν να το κάνουν με σεβασμό. Χρησιμοποιούμε τη λέξη «σεβασμός», παρόλο που αναφερόμαστε σε άψυχα αντικείμενα όπως το σκάφος, θέλοντας να δώσουμε έμφαση. Στην πραγματικότητα, η λέξη σεβασμός

χαρακτηρίζει τον άνθρωπο που χειρίζεται το σκάφος, παρά τη συμπεριφορά του ίδιου του σκάφους. Πράγματι, ο πλοηγός προσεγγίζει το ντοκ με σεβασμό. Έτσι λειτουργεί και η ενσυναίσθηση. Μαθακά, γλυκά και όχι γλυκερά, με σεβασμό και όχι με ελεγκτική ή κατακτητική διάθεση.

Με την ενσυναίσθηση προσπαθούμε να προσεγγίσουμε τον άλλον για να τον κατανοήσουμε καλύτερα και όχι για να τον ελέγξουμε ή να του επιβληθούμε. Μας ενδιαφέρει να ανακαλύψουμε τη δική του αλήθεια, το δικό του δίκιο, τους δικούς του περιορισμούς, χωρίς να τον κρίνουμε. Αν αρχίσουμε να κρίνουμε τον άλλον, αν τον προσεγγίσουμε με διάθεση να τον «διορθώσουμε», τότε -όχι- δεν μιλάμε για ενσυναίσθηση.

Γιατί χρειαζόμαστε την ενσυναίσθηση όταν ηγούμαστε μιας ομάδας;

Ας θυμηθούμε πως ένα σημαντικό στοιχείο που συνθέτει την ηγετική συμπεριφορά, είναι η δυνατότητα να εμπνεύσουμε

την ομάδα μας, έτσι ώστε αυτή να θελήσει και να μας επιτρέψει να την οδηγήσουμε στο στόχο. Έχουμε ήδη αναφέρει πως το να ηγείσαι με κατευθυντικό τρόπο, επιβάλλοντας το στόχο ή/και τη διαδρομή προς αυτόν, μπορεί να φέρει αποτελέσματα, αλλά αυτά θα είναι προσωρινά. Για μακροπρόθεσμα αποτελέσματα, χρειάζεται ο ηγέτης να τροφοδοτήσει την ομάδα του με ένα μακράς διάρκειας καύσιμο. Ο ενθουσιασμός και το πάθος είναι τα καλύτερα καύσιμα για να τροφοδοτούνται τα μέλη της ομάδας προς το στόχο. Επομένως, ο αρχηγός-συντονιστής πρέπει να βρει έναν τρόπο να εμπνεύσει την ομάδα. Χωρίς ενσυναίσθηση, αυτό είναι αδύνατο να συμβεί.

Ο αρχηγός-συντονιστής χρειάζεται κάποιες βασικές πληροφορίες για να επηρεάσει θετικά την ομάδα. Μια βασική πληροφορία αφορά την αποκάλυψη των δυνάμεων που κινητοποιούν τα μέλη. Με άλλα λόγια, τι είναι αυτό που μπορεί να λειτουργήσει ως κίνητρο για τον καθένα.

Και πάλι σ' αυτό το σημείο πρέπει να είμαστε προσεκτικοί, έτσι ώστε να αποφύγουμε τη σύγχυση ανάμεσα στο «μπαίνω στη θέση του άλλου» και στο «κοιτάζω κρυφά από την κλειδαρότρυπα» για να κλέψω πληροφορίες σχετικά με τις ανάγκες του άλλου.

Αφουγκραθείτε τις ανάγκες της ομάδας. Η ομάδα σας από μόνη της είναι μια άλλη οντότητα, που δεν αποτελεί απλώς το άθροισμα των μερών της. Με άλλα λόγια, συνειδητοποιήστε πως η ομάδα σας είναι μια διαφορετική προσωπικότητα, την οποία καλείστε να κατανοήσετε, να μπειτε στη θέση της και να νιώσετε τις ανάγκες της και τι είναι αυτό που την κινητοποιεί. Όπως αναφέρουμε και στο σχετικό κεφάλαιο για τη δυναμική της ομάδας, κάθε ομάδα έχει δημιουργήσει το δικό της κλίμα, στο οποίο λειτουργεί –και αυτό δεν είναι απλώς η συνισταμένη των επιθυμιών, των συναισθημάτων, των πιστεύω και των στάσεων των μελών της.

Η ενσυναίσθηση είναι μια διαδικασία που απαιτεί χρόνο. Όταν βρισκόμαστε συνεχώς «στην τσίτα» και τρέχουμε από το ένα συμβούλιο στο άλλο ή όταν τα συναισθήματα μας κατακλύζουν, τότε δεν υπάρχει αρκετός χώρος και χρόνος για ενσυναίσθηση. Για να βρεθεί αυτός ο χώρος και ο χρόνος, χρειάζεται να κόψουμε ταχύτητα, να ενδιαφερθούμε για τους άλλους και τελικά να θελήσουμε να τους πλησιάσουμε.

Η βασική προϋπόθεση για να έχουμε ενσυναίσθηση είναι η αυτεπίγνωση (Goleman, Boyatzis & McKee, 2002).

Χωρίς συναισθήση του τι συμβαίνει σε μας, είναι πολύ δύσκολο –έως ακατόρθωτο– να μπορέσουμε να διακρίνουμε τι συμβαίνει στους άλλους. Όταν μας πλημμυρίζουν συναισθήματα τα οποία δεν μπορούμε να αναγνωρίσουμε, τότε δεν είναι εφικτό να διακρίνουμε τα συναισθήματα των άλλων. Πόσο μπορεί αλήθεια ένας διευθυντής ή ένας αρχηγός ομάδας, που ανησυχεί για τη θέση του και τον έχει κυριεύσει πανικός, χωρίς να έχει επίγνωση αυτής του της κατάστασης, να ενδιαφερθεί για τα συναισθήματα των ατόμων που απαρτίζουν την ομάδα του; Αν το κάνει χωρίς συναισθήση της δικής του κατάστασης, αυτό θα είναι μια επιφανειακή διαδικασία που δεν θα

δή, να συνειδητοποιεί, να αναλύει και να διαχειρίζεται τα δικά του συναισθήματα. Κάθε αρχηγός-συντονιστής οφείλει πάνω απ' όλα να ασχοληθεί σοβαρά με τον εαυτό του, προκειμένου να μπορέσει να είναι αποτελεσματικός με την ομάδα του. Αυτό σημαίνει να επενδύσει σε χρόνο για διάβασμα, για σεμινάρια και βιωματικά εργαστήρια, όπου θα μπορέσει να πειραματιστεί μαζί με τους ομηλικούς του (peer group) και να γνωρίσει καλύτερα τον εαυτό του.

Αυτή η διάθεση για μάθηση και εξέλιξη, είναι το βασικό χαρακτηριστικό ενός αληθινού ηγέτη. Ο καθένας μπορεί να μάθει

όσα θέλει να μάθει. Αν η μάθηση επιβληθεί σε κάποιον, όπως πολλές φορές γίνεται με τα σεμινάρια που καλούνται να παρακολουθήσουν τα στελέχη επιχειρήσεων, η διάρκεια της γνώσης που συγκεντρώνεται δεν είναι μεγαλύτερη από εκείνη των έξι εβδομάδων (Goleman, Boyatzis & McKee, 2002). Κατά συνέπεια, οι επιχειρήσεις πρέπει να κατανοήσουν ότι ακόμη και αν στέλ-

νουν τα στελέχη τους για εκπαίδευση, η ουσιαστική αλλαγή θα συμβεί μόνο όταν τα άτομα πραγματικά θελήσουν να εμβαθύνουν στις καινούργιες γνώσεις.

Σε αυτό το σημείο, είναι ιδιαίτερα σημαντικό να τονίσουμε τη σπουδαιότητα της

του δώσει τις σωστές πληροφορίες.

Είναι, λοιπόν, καθήκον του αρχηγού-συντονιστή να έχει αυτεπίγνωση και αυτοδιαχείριση, που είναι τα βασικά συστατικά της Συναισθηματικής Νοημοσύνης. Δηλαδή

παρουσίας ενός θετικού μοντέλου. Ας μην ξεχνάμε πως όσο μεγάλοι και να είμαστε ηλικιακά, σε κάποιο επίπεδο παραμένουμε παιδιά. Στο σχετικό κεφάλαιο, όπου παρουσιάζουμε στοιχεία για τη δομή της προσωπικότητας, όπως μας τα παρουσίασε ο Eric Berne στη θεωρία της Συναλληκτικής Ανάλυσης, ο αναγνώστης μπορεί να κατανοήσει περισσότερα σχετικά με την παιδική κατάσταση του εγώ ενός ενήλικα και πως αυτή μπορεί να συμβάλει ή να εμποδίσει την εξέλιξη ενός ατόμου και τη διάθεσή του να συνεργαστεί στα πλαίσια της ομάδας.

Έχοντας, λοιπόν, υπόψη των οι συνεργάτες μας λειτουργούν σε κάποιο βαθμό σαν παιδιά, είναι σημαντικό να θυμόμαστε πως τα παιδιά μαθαίνουν από τους γονείς τους, που είναι τα πρότυπα γι' αυτά, από τον τρόπο που οι γονείς λειτουργούν και όχι απ' αυτά που οι γονείς διδάσκουν με τα λόγια. Κατά συνέπεια, τα μέλη της ομάδας θα ενδιαφερθούν να εξελιχθούν και να βελτιωθούν μαθαίνοντας καινούργια πράγματα, αν βλέπουν εμάς τους ηγέτες τους να διδασκόμαστε και να εξελισσόμαστε.

Αν θέλουμε η ομάδα μας να βελτιώσει κάποια χαρακτηριστικά, τότε θα πρέπει να δει εμάς που τη συντονίζουμε και τη διευ-

θύνουμε να βελτιωνόμαστε. Πολλοί διευθυντές, προϊστάμενοι, αρχηγοί, προπονητές και γενικά συντονιστές ομάδων, αρκούνται στο λεγόμενο «κήρυγμα», σαν αυτό που ακούμε τις Κυριακές στην εκκλησία, χωρίς να ενδιαφέρονται οι ίδιοι για την προσωπική τους πρόοδο και εξέλιξη στο δικό τους ρόλο. Μαθαίνοντας εμείς περισσότερα για την ενσυναίσθηση και προσπαθώντας να την εφαρμόσουμε, διδάσκουμε με τη συμπεριφορά μας στα μέλη της ομάδας μας το πώς να ενδιαφερθούν για τους ομηλικούς τους. Μια δυνατή ομάδα, με μεγάλη συνοχή, είναι μια ομάδα στην οποία όλα τα μέλη, συμπεριλαμβανομένου του συντονιστή-αρχηγού, νοιάζονται ο ένας για τον άλλον, προσπαθούν αν μπου ο ένας στη θέση του άλλου και προσφέρουν υποστήριξη ο ένας στον άλλον.

Σας δίνουμε παρακάτω ένα παράδειγμα κακής ηγετικής στάσης, που αφορά τη μάθηση. Θα δείτε πως κάποιος που ασκεί ηγετικό ρόλο μπορεί να έχει καλές προθέσεις, χωρίς όμως να διδάσκει με το προσωπικό του παράδειγμα και χωρίς να λειτουργεί με ενσυναίσθηση.

**Το κείμενο είναι απόσπασμα από το βιβλίο Τα Μυστικά της Ομαδικής Επιτυχίας. Από τη Θεωρία στην Πράξη της Σμαρούλας Παντελή, Εκδόσεις Κριτική.*



Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ ψυχολογίας

του πανεπιστημίου Surrey της Αγγλίας. Από το 1986 συνεργάζεται με μεγάλες εταιρίες και οργανισμούς και διευθύνει βιωματικά σεμινάρια για τα στελέχη τους με θέματα σχετικά με τις ανθρώπινες σχέσεις, την ομαδικότητα και τη Συναισθηματική Νοημοσύνη. Από το 2002 μέχρι το 2009 συνεργάστηκε με το πανεπιστήμιο Πειραιώς και δίδαξε στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα MBA Τουρισμού, καθώς και στο προπτυχιακό πρόγραμμα του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων σε συνεργασία με τον καθηγητή Ε. Κονδύλη.

Εργάζεται ως ψυχοθεραπεύτρια εφαρμόζοντας ατομική και ομαδική θεραπεία, ψυχόγραμμα και κοινωνιόγραμμα. Έχει γράψει βιβλία ψυχολογίας, θεματικά ημερολόγια και παιδαγωγικές ιστορίες για παιδιά του Δημοτικού. Από το 1991 διευθύνει το Ελληνικό Ινστιτούτο Επικοινωνίας και Ανθρώπινων Σχέσεων, έναν μη κερδοσκοπικό οργανισμό για την προαγωγή των υγιών ανθρώπινων σχέσεων. Η διεύθυνσή της στο διαδίκτυο είναι www.mirazomai.com.

Κοντά στο αποκλειστικό δίκτυο συνεργατών



Η περιφερειακή διεύθυνση Τάσου Παυλίδη

ΤΗΝ ΕΤΗΣΙΑ εκδήλωση για την κοπή πίτας πραγματοποίησε η Περιφερειακή Διεύθυνση της AXA με διευθυντή τον κ. Τάσο Παυλίδη, όπου συμμετείχαν όλοι οι συνεργάτες της Περιφερειακής από τα γραφεία της Δράμας, της Θεσσαλονίκης, της Καβάλας, των Σερρών και της Βέροιας. Η περιφερειακή του κ. Παυλίδη είχε εξαιρετικά αποτελέσματα, τόσο στις ασφαλίσεις Ζωής όσο και στις γενικές Ασφαλίσεις και κατατάχθηκε πρώτη μεταξύ των διευθύνσεων της εταιρείας. Η εκδήλωση άνοιξε με απολογισμό του παραγωγικού έτους από τον επιθεωρητή πωλήσεων αποκλειστικού δικτύου κ. Στάθη Γκίτικα, ενώ στη συνέχεια το λόγο πήρε ο κ. Τάσος Παυλίδης ο οποίος συνεχάρη τους συνεργάτες του για τις επιδόσεις και επεσήμανε την ανάγκη για συνεχή προσπάθεια, αύξηση της δραστηριότητας και της παραγωγής. Ο διευθύνων σύμβουλος της AXA, κ. Ερρίκος Μοάτσος, αναφέρθηκε στο ισχυρό ενδιαφέρον της εταιρείας να στηρίξει το αποκλειστικό Δίκτυο Συνεργατών της, επισημαίνοντας ενέργειες που έχουν δρομολογηθεί, όπως ο νέος κανονισμός πωλήσεων και τα νέα βελτιωμένα προϊόντα της Εταιρείας. Ο κ. Μοάτσος ολοκλήρωσε την τοποθέτησή του αναφέροντας τα εξαιρετικά αποτελέσματα της AXA συνολικά για το 2014. Από την πλευρά του ο διευθυντής δικτύων Διανομής, κ. Νίκος Σακελληρίου, έδωσε το στίγμα της αγοράς για το 2015 ανέλυσε τις μεγάλες αλλαγές στον κλάδο ανέπτυξε τους στρατηγικούς

στόχους της εταιρείας και δήλωσε σίγουρος πως για μία ακόμα χρονιά, οι συνεργάτες θα επιτύχουν τους στόχους τους. Την εκδήλωση έκλεισε ο διευθυντής αποκλειστικού δικτύου κ. Ernesto DiGiorgio, ο οποίος, αφού συνεχάρη τους συνεργάτες της περιφερειακής για τα αποτελέσματά τους ανέλυσε το πλάνο ανάπτυξης του δικτύου για το 2015. Αξίζει να αναφερθεί πως κατά τη διάρκεια της συγκέντρωσης χαιρετισμούς απηύθυναν οι κύριοι: Λυκούργος Πέτροβας (διευθυντής Λειτουργιών), Χρήστος Κουτσούκος (διευθυντής Κλάδου Ζωής), Αλέξανδρος Γούναρης (διευθυντής Υποκαταστήματος Β. Ελλάδας) καθώς και οι επικεφαλής των ομάδων της περιφερειακής κ.κ.: Σταύρος Κόσσου, Ελένη Τσίτρα, Δέσποινα Αλημπαλίδου και Χρήστος Μοναστηρίδης. Οι συνεργάτες της AXA δεσμεύτηκαν να καταβάλουν τη μέγιστη δυνατή προσπάθεια για μία ακόμα επιτυχημένη και παραγωγική χρονιά.

Γραφείο πωλήσεων αποκλειστικού δικτύου Απόστολου Φιλίππου στο Βόλο

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση για την κοπή πίτας στο γραφείο του αποκλειστικού συνεργάτη της AXA του κ. Απόστολου Φιλίππου στο Βόλο, με την παρουσία ό-

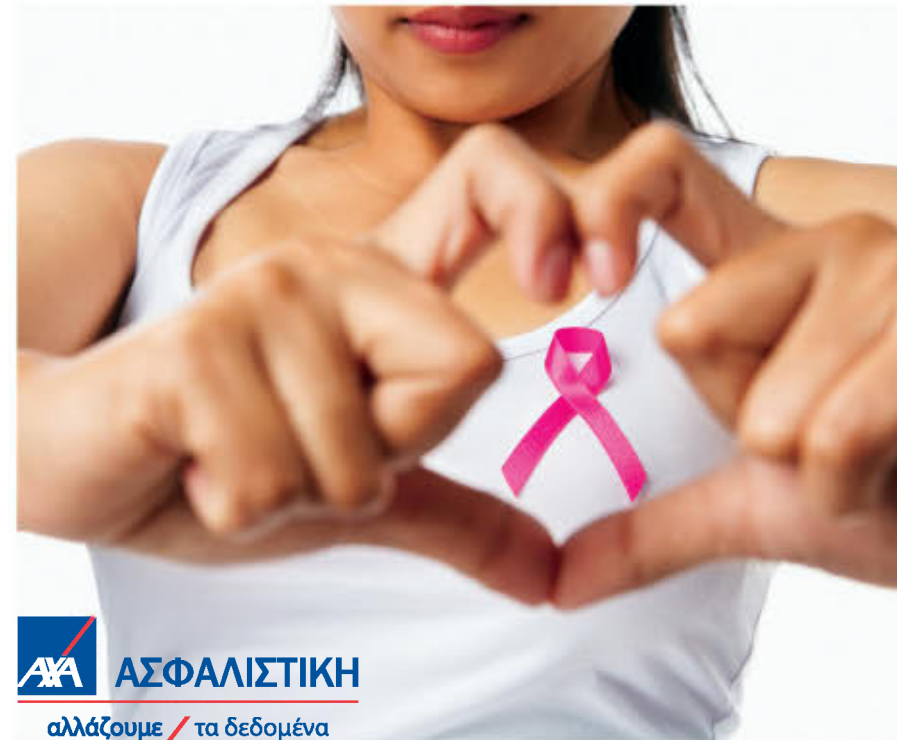
λων των συνεργατών του κ. Φιλίππου. Η εκδήλωση ξεκίνησε με την κοπή της πίτας και την ευλογία των παρευρισκόμενων από το Σεβασμιότατο Μητροπολίτη Δημητριάδος και Αλμυρού κ.κ. Ιγνάτιο.

Στη συνέχεια έλαβε το λόγο ο κ. Απόστολος Φιλίππου ο οποίος, πραγματοποιώντας τον απολογισμό των αποτελεσμάτων του 2014, ευχαρίστησε τους συνεργάτες του για την προσπάθεια και τις επιδόσεις τους. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στην ανάγκη για συνεχή προσπάθεια, αύξηση της δραστηριότητας και της παραγωγής, με πλήρη δέσμευση όλων στους στόχους για υψηλές παραγωγικές επιδόσεις και διακρίσεις κατά το 2015.

Ο διευθυντής αποκλειστικού δικτύου κ. Ernesto DiGiorgio συνεχάρη τους συνεργάτες του γραφείου για την προσπάθεια τους κατά το 2014 και ανέλυσε το πλάνο ανάπτυξης του αποκλειστικού δικτύου για το 2015. Αναφέρθηκε στις ενέργειες που πραγματοποιήθηκαν για τη χρονιά που έκλεισε, δίνοντας έμφαση στο νέο κανονισμό πωλήσεων, τα νέα βελτιωμένα προϊόντα της εταιρείας καθώς και τις ενέργειες που δρομολογούνται ή πρόκειται να δρομολογηθούν για το 2015. Ολοκληρώνοντας την ομιλία του εξέφρασε την πίστη του ότι οι συνεργάτες του γραφείου θα επιτύχουν τους ιδιαίτερα φιλόδοξους στόχους που έχουν τεθεί. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, χαιρετισμούς και ευχές απηύθυναν: ο νέος διευθυντής Κλάδου Ζωής κ. Χρήστος Κουτσούκος και ο επιθεωρητής Πωλήσεων του γραφείου, κ. Γιάννης Γεωργίου.



Οι συνεργάτες του κ. Απόστολου Φιλίππου



Στηρίζει την έρευνα για την καταπολέμηση του καρκίνου

Ο ΟΜΙΛΟΣ AXA στο πλαίσιο της στρατηγικής του για την προστασία της υγείας, υποστηρίζει ενεργά την έρευνα για την πρόληψη, τον εντοπισμό και τη θεραπεία του καρκίνου, μιας ασθένειας που ευθύνεται για το θάνατο εκατομμυρίων ανθρώπων.

Υπολογίζεται ότι παγκοσμίως 25 εκατομμύρια άνθρωποι ζουν με καρκίνο ενώ 8 εκατομμύρια χάνουν τη ζωή τους από την ασθένεια κάθε χρόνο. Η ενημέρωση για τον καρκίνο είναι ένα σημαντικό βήμα για την πρόληψη, την έγκαιρη ανίχνευση και τη θεραπεία. Για την καταπολέμηση του καρκίνου το Ταμείο Ερευνών της AXA υποστηρίζει 23 ερευνητές απ' όλο τον κόσμο, οι οποίοι αναπτύσσουν διαγνωστικές εξετάσεις και καινοτόμες θεραπείες για διαφορετικούς τύπους της ασθένειας. Οι 23 ερευνητές υποστηρίζονται συνολικά με 5 εκατομμύρια ευρώ που έχουν προϋπολογιστεί από το Ταμείο Ερευνών.

Σε συνεργασία με πολλά ιδρύματα, όπως το Ισπανικό Εθνικό Ερευνητικό Κέντρο για τον Καρκίνο στη Μαδρίτη (CNIO), το Πα-

νεπιστήμιο του Κιότο και το «Institut Curie», η AXA στηρίζει πολλά υποσχόμενους και παγκόσμιας κλάσης ερευνητές που μοιράζονται ένα κοινό ενδιαφέρον σχετικά με την έρευνα αιχμής, τη βασική έρευνα και την εκπαίδευση των εργασιών τους. Στόχος είναι να εξυπηρετήσουν όλους τους ενδιαφερόμενους φορείς που ασχολούνται με τα ζητήματα δημόσιας υγείας. Στον ευρύτερο τομέα για την πρόληψη της υγείας, το Ταμείο Ερευνών της AXA υποστηρίζει 168 προγράμματα επενδύοντας 36 εκατομμύρια ευρώ.

Το Ταμείο Ερευνών της AXA δημιουργήθηκε το 2007 και από την έναρξή του έχει επενδύσει 114 εκατομμύρια ευρώ για τη χρηματοδότηση 410 πανεπιστημιακών ερευνητικών προγραμμάτων έχοντας υποστηρίξει ακαδημαϊκές έρευνες σε 227 ιδρύματα 30 χωρών. Στόχος του Ταμείου Ερευνών είναι να βοηθήσει στην πρόληψη κινδύνων που σχετίζονται με το περιβάλλον, την υγεία και κοινωνικά-οικονομικά θέματα

Financial Planners

Νέες πιστοποιήσεις

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ με επιτυχία και ο δεύτερος κύκλος σπουδών με 14 νέους πιστοποιημένους Financial Planners από την EFICERT, τον μεγαλύτερο επαγγελματικό φορέα πιστοποίησης στην Ευρώπη για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Η εκπαίδευση έγινε από τον στρατηγικό συνεργάτη της HFPA, την πολυεθνική εταιρεία συμβούλων KPMG. Οι νέοι πιστοποιημένοι Financial Planners Eficert είναι (με αλφαβητική σειρά):

Ασημακοπούλου Ελένη, Βαφειάδης Γιώργος, Bazan Luis, Καστανάκης Κωνσταντίνος, Κουτσουλιέρη Γεωργία, Μαυρομάτης Ευστάθιος, Νούλης Κωνσταντίνος, Μπίρης Ευάγγελος, Μπουζάνης Διαμαντής, Παρασκάκης Θρασύβουλος, Πουρλίδας Θωμάς, Σίμογλου Γεώργιος, Σταυρόπουλος Κωνσταντίνος, Συκοβάρης Δημοσθένης.

Ο αριθμός των Ελλήνων πιστοποιημένων Financial Planners EFICERT αριθμεί πλέον 44 μέλη, ενώ ο 3ος κύκλος πιστοποίησης έχει ήδη ξεκινήσει με 17 νέα μέλη HFPA, που αφού παρακολουθήσουν το εξάμηνο εκπαιδευτικό πρόγραμμα της KPMG θα υποβληθούν στις εξετάσεις πιστοποίησης της EFICERT.

Δίπλα στα παιδιά του 1ου Ειδικού Δημοτικού Σχολείου Κερατσινίου στάθηκε για 3η χρονιά η AXA. Στο σχολείο φοιτούν 40 μαθητές που προέρχονται από οικογένειες των Δήμων Κερατσινίου και Περάματος με οικονομικά και κοινωνικά προβλήματα. Οι άνθρωποι της AXA μοίρασαν δώρα στα παιδιά, καθώς και 30 κουτές ρούχα που είχαν συγκεντρωθεί στα «Κουτιά Αγάπης» της εταιρείας, από τους εργαζομένους.

Δημήτρης Κοντομηνάς: Το 2020 η Prime θα είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία

Σε μία κατάμεστη αίθουσα στην Αίγλη Ζαπφείου πραγματοποιήθηκε η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας των συνεργατών της Prime Insurance, ενώ στο πλαίσιο της εορταστικής εκδήλωσης η εταιρία βράβευσε τους καλύτερους της χρονιάς. Οι συνεργάτες με την υψηλότερη παραγωγή έλαβαν τιμητική πιλάκτα και καταχειροκροτήθηκαν από τους παρευρισκόμενους. Το δίκτυο συνεργατών της Prime αποτελείται από 1.600 και πλέον ανθρώπους, σε ολόκληρη την Ελλάδα, και ο αριθμός τους είναι συνεχώς αυξανόμενος.

Στις ομιλίες τους ο διευθύνων σύμβουλος κ. Μ. Μιχαηλίδης, ο γενικός διευθυντής κ. Α. Ρούβας και ο εμπορικός διευθυντής κ. Σ. Αϊσώπος παρουσίασαν τα στοιχεία της χρονιάς που πέρασε τα οποία έδειξαν αύξηση της παραγωγής κατά 30%, σε μία περίοδο που ο ασφαλιστικός κλάδος βάλλεται από την κρίση που μαστίζει τη χώρα. Μίλησαν για το παρελθόν, το παρόν και τα πλάνα για το δυναμικό μέλλον της εταιρίας. Όλοι χαμογελαστοί και αισιόδοξοι μοιράστηκαν με τους 250 συνεργάτες που βρέθηκαν στην Αίγλη τις επόμενες κινήσεις της Prime. Ο κ. Μιχαηλίδης έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα μοιράζοντας θερμές ευχές σε όλους.

Στην εκδήλωση έδωσε το παρόν ο πρόεδρος του ομίλου DEMCO κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ο οποίος ξεκίνησε πολύ ζεστά και ανθρώπινα την ομιλία του, λέγοντας πως θεωρεί πάντα πρώτα από όλα τον εαυτό του ασφαλι-



Επάνω ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, αριστερά η εταιρία βράβευσε τους καλύτερους της χρονιάς

στή. Όπως είπε χαρακτηριστικά αυτό γράφει η ταυτότητα και το διαβατήριό του. Ευδιάθετος και χαμογελαστός μίλησε για τη δυναμική του ομίλου εταιριών DEMCO και συνεχάρη την Prime για την ανοδική της πορεία, εκ-

φράζοντας τη βεβαιότητά του πως το 2020 θα είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία. Όπως τονίζεται, με νέα καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες που καλύπτουν τις ανάγκες τους σύγχρονου Έλληνα η Prime Insurance στοχεύει στη

συνέχιση της καλής της πορείας και το 2015 διατηρώντας πάντα την ποιότητα στην παροχή προϊόντων και τις ανταγωνιστικές τιμές.

Η Prime Insurance εν τω μεταξύ υπογράφει τα 4 νέα τηλεοπτικά σποτάκια που προβάλλουν τους συνεργάτες της, που μέσω της προσπάθειας και της δουλειάς τους, πέτυχαν την μεγαλύτερη παραγωγική διάκριση. Με τον τρόπο αυτό, η Prime Insurance ευχαριστεί και στηρίζει το δίκτυο Συνεργατών της και υπόσχεται να είναι δίπλα τους, παρέχοντάς τους τα εφόδια, μέσα από νέα βελτιωμένα προϊόντα και καινοτόμες υπηρεσίες που θα προσφέρουν αξία και οφέλη στον πελάτη. Ο πρωτοποριακός κανονισμός πωλήσεων της Prime Insurance δίνει τη δυνατότητα σε όλους τους Συνεργάτες να διαφημιστούν στα μέσα του Ομίλου Demco.

Alpha Ασφαλιστική Κύπρου

Ολοκληρώθηκε η πώληση της στον Δούκα Παλαιολόγο. Ολοκληρώθηκε η μεταβίβαση του συνόλου των μετοχών της Alpha Insurance Limited από εταιρίες του Ομίλου Alpha Bank A.E. προς τους κ.κ. Δούκα Παλαιολόγο, BOGERIO Limited που εκπροσωπεί τη διευθυντική ομάδα της Alpha Ασφαλιστικής, Ιωάννη Παλαιολόγο, Ελένη Παλαιολόγου, Έλλη Παλαιολόγου, Νικόλαο Παντελάκη και Ιωάννη Οικονομίδη, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρίας.

ΓΣΕΒΕΕ: Τα νοικοκυριά πληρώνουν περισσότερα για την υγεία

Θα ήθελα να μου πείτε αν περικόψατε ή μπορέσατε να διαθέσετε περισσότερα χρήματα το 2014 σε σχέση με αυτά που διαθέσατε το 2013

Μόνο το 2,9% των νοικοκυριών το 2014 προχώρησε σε αύξηση των δαπανών για την συντήρηση και ασφάλιση του αυτοκινήτου, ενώ το 28,9% δαπάνησε λιγότερα και το 68,1% των νοικοκυριών δαπάνησε περίπου τα ίδια με το 2013, σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ σε συνεργασία με την εταιρία MARC AE, που πραγματοποιήθηκε σε δείγμα 1025 αντιπροσωπευτικών νοικοκυριών στο σύνολο της ελληνικής επικράτειας το Δεκέμβριο του 2014. Παράλληλα, σύμφωνα με την έρευνα, το 2014 το 18% των νοικοκυριών δαπάνησε περισσότερα για την υγεία και τα φάρμακα ενώ το 16,1% αναγκάστηκε να κάνει περικοπές. Το υπόλοιπο 65,9% των νοικοκυριών μέσα στο 2014 δαπάνησε περίπου τα ίδια με το 2013. Τα στοιχεία της έρευνας δείχνουν ακόμη ότι τα ελληνικά νοικοκυριά αντιμετωπίζουν μεγάλες δυσκολίες προκειμένου να ανταποκριθούν στις καθημερινές τους υποχρεώσεις με αποτέλεσμα να οδηγούνται σε υποβαθμισμένη ποιότητα ζωής και να εντείνεται η ανασφάλεια τους για το μέλλον.

Ειδικότερα σύμφωνα με τα σημαντικότερα σημεία της έρευνας, η Πάνω από 3 στα 10 νοικοκυριά δηλώνουν ότι διαβίουν με ετήσιο οικογενειακό εισόδημα που βρίσκεται στην κατώτερη εισοδηματική κλίμακα (<10,000€). Το ποσοστό είναι πιο υψηλό στις κατηγορίες νοικοκυριών με 2 και 4 μέλη. Το 93,7% των νοικοκυριών παρουσίασε σημαντική μείωση των εισοδημάτων μετά το ξέσπασμα της κρίσης, με σαφέστατη την τάση διεύρυνσης της ανισότητας. Το 46,9% του πληθυσμού δήλωσε ότι το οικογενειακό εισόδημα δεν επαρκεί για την κάλυψη των αναγκών και το 55% του πληθυσμού δήλωσε ότι χρειάστηκε επιπρόσθετους μη ιδίους πόρους (δανεισμό από συγγενείς- φίλους, τραπεζικό δανεισμό, εκποίηση περιουσιακών στοιχείων, ενεχυροδανειστήριο).

• Το 35,9 % των νοικοκυριών, δηλαδή πάνω από 1 εκ. νοικοκυριά έχουν στην οικογένεια ένα τουλάχιστο άτομο σε ανεργία. Από αυτό το ποσοστό μόνο το 8,9% λαμβάνει επίδομα ανεργίας.

• Είναι απογοητευτικό το γεγονός ότι οι συντάξεις αποτελούν για το 52% των νοικοκυριών την κυριότερη πηγή εισοδήματος. Το αντίστοιχο ποσοστό ήταν 42% το 2012.

• Η συσσώρευση των οικονομικών υποχρεώσεων των νοικο-

κυριών μέσα στο 2014 συνεχίστηκε και διευρύνθηκε οριακά σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Περισσότερα από 1 στα 3 νοικοκυριά βρίσκονται στο όριο καθυστέρησης πληρωμών προς το δημόσιο, ταμεία Δ.Ε.Κ.Ο., τράπεζες, δάνεια κ.λ.π, λόγω αδυναμίας πληρωμής.

• Το 42,5% των νοικοκυριών διατηρεί αρνητικές προσδοκίες ως προς την δυνατότητά του να καλύψει βασικές υποχρεώσεις το επόμενο έτος. Το 35,4% θεωρεί ότι δεν θα μπορέσει να ανταποκριθεί στις φορολογικές υποχρεώσεις το επόμενο έτος.

• Σημαντική αύξηση, παρά τη μείωση της συνολικής πιστωτικής επέκτασης, σημείωσε η χρήση του πλαστικού χρήματος για την κάλυψη των υποχρεώσεων του νοικοκυριού. Η χρήση πιστωτικής κάρτας αυξήθηκε από το 15,8%



• Ανησυχητικό είναι το γεγονός ότι τα νοικοκυριά αύξησαν την ιδιωτική τους δαπάνη για ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, λόγω της αύξησης της ιδιωτικής συμμετοχής και της μείωσης της δημόσιας δαπάνης στην υγεία (στη μοναδική κατηγορία στην οποία υπήρξε θετικό ισοζύγιο δαπάνης).

• Μέσα στο 2014, πάνω από το 54% νοικοκυριών κλήθηκε να πληρώσει περισσότερο από 500 ευρώ για φόρο ακινήτων. Το αντίστοιχο ποσοστό το 2013 ήταν 46,8%. Τρία στα δέκα νοικοκυριά εκφράζουν φόβο ότι θα χάσουν το σπίτι τους εξ αιτίας τόσο των συσσωρευμένων υποχρεώσεων όσο και των επιπρόσθετων επιβαρύνσεων (δανειακών, φορολογικών και άλλων).



Τίποτε δεν αλλιάζει
στα ασφαλιστήρια
συμβόλαια ING
με την αλλαγή μας
σε NN Hellas
γνωστοποιεί
ο κ. Luis Miguel



Μετονομάζεται σε NN Hellas

Οι δράσεις για την προβολή

ΚΥΡΙΑΚΗ 5 ΑΠΡΙΛΙΟΥ

• Χρυσή Χορηγία του 10ου Διεθνούς Μαραθωνίου «Μέγας Αλέξανδρος» στη Θεσσαλονίκη.

ΚΥΡΙΑΚΗ 19 ΑΠΡΙΛΙΟΥ

• 3ο Live Well event στην Πλατεία Συντάγματος, σε συνδιοργάνωση με τον Ο.Π.Α.Ν.Δ.Α.

• Έντονη διαφημιστική προβολή σε όλα τα Μ.Μ.Ε., τηλεόραση, ραδιόφωνο, έντυπα, internet, social media, εξωτερική διαφήμιση.

• Άμεση επαφή με τους πελάτες της ING με όλα τα διαθέσιμα μέσα, για την ενημέρωσή τους για την αλλαγή της επωνυμίας σε NN Hellas.

ING

Μέλος του Ομίλου NN

Αντίστροφα μετρά πλέον η διαδικασία για την αλλαγή της ονομασίας (rebranding) της ING Ελλάδος σε NN Hellas και το επίσημο rebranding που θα κορυφωθεί την Κυριακή 5 Απριλίου 2015, ακολουθώντας την παγκόσμια στρατηγική μετονομασίας του Ομίλου NN, η οποία ξεκίνησε την προηγούμενη χρονιά μετά τον επιτυχημένο διαχωρισμό του τραπεζικού και ασφαλιστικού τομέα του ομίλου.

Το rebranding αποτελεί ένα ιδιαίτερα σημαντικό έργο για τον Όμιλο NN, αφού θα επενδύσει συνολικά περί τα 135 εκ. Ευρώ για τη μετονομασία από ING για τα έτη 2015 και 2016 για τις 18 επιχειρηματικές μονάδες του Ομίλου. Η αυτόνομη εταιρία με την επωνυμία «NN Group» προέκυψε το 2014 μέσω IPO (δημόσιας εγγραφής), επιτυγχάνοντας άνοδο ύψους περί του 83% στα ετήσια καθαρά αποτελέσματα σε σύγκριση με το 2013, αγγίζοντας τα 588 εκ. Ευρώ.

Ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου NN Lard Friese δήλωσε

σχετικά με το rebranding, μεταξύ άλλων ότι το brand NN συνενώνει την πλούσια Ολλανδική κληρονομιά μας, που αγγίζει τα 170 έτη, με τα πρότυπα μίας σύγχρονης και πολυεθνικής εταιρίας. Υπογραμμίζοντας ακόμη περισσότερο την μοναδικότητα των πελατών μας, εμπνευστήκαμε τη φράση "You matter". Πρόκειται για μία υπόσχεση στους πελάτες μας, αφού αυτό που είναι σημαντικό για αυτούς, είναι σημαντικό για εμάς. Μέσα από τη διαδικασία του rebranding, οι πελάτες μας θα συνεχίσουν να βρίσκονται στην καρδιά όλων όσων κάνουμε, πρόσθεσε ο κ. Lard Friese. Σε απόλυτη αρμονία με την παγκόσμια στρατηγική, βρίσκεται και η ING Ελλάδα. Ο διευθύνων σύμβουλος της ING Ελλάδος Luis Miguel Gomez, δήλωσε χαρακτηριστικά ότι η αλλαγή μας σε NN Hellas ενσωματώνει σημαντικά και αδιαπραγμάτευτα δεδομένα: πρώτον, βασίζεται στο γεγονός ότι ο πελάτης μας βρίσκεται στο επίκεντρο των λειτουργιών μας, περισσότερο από ποτέ. Το ρητό «You matter» αποτελεί για εμάς έμπνευση και οδηγό στη σχέση μας με όλα τα ενδιαφερόμενα κοινά: πελάτες, εργαζόμενους, ασφαλιστικούς συμ-

βούλους και συνεργάτες και εργαζόμαστε με στόχο να τους προσφέρουμε την καλύτερη εμπειρία με την εταιρία. Δεύτερον, ενεργούμε με δυναμισμό και αποφασιστικότητα για να είμαστε άξιοι συνεχιστές της ιστορίας των 35 ετών που έχουμε στην Ελληνική αγορά, έχοντας αναδειχθεί σε έναν από τους κορυφαίους ασφαλιστικούς οργανισμούς της χώρας. Είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τον πελάτη μας να γνωρίζει ότι τίποτε δεν αλλιάζει στα ασφαλιστήρια συμβόλαια ING που έχει στην κατοχή του, με την αλλαγή μας σε NN Hellas. Κάθε άλλο, το rebranding μας εμπνέει και μας υποστηρίζει να βρεθούμε ακόμη πιο κοντά στον άνθρωπο που μας επιλέγει, σημείωσε ο κ. Luis Miguel. Σημειώνεται ότι για την ING Ελλάδος, η επίσημη παρουσίαση της νέας επωνυμίας θα πραγματοποιηθεί την Κυριακή 5 Απριλίου, με τη Χρυσή Χορηγία του 10ου Διεθνούς Μαραθωνίου «Μέγας Αλέξανδρος» στη Θεσσαλονίκη, αναδεικνύοντας την πιστή δέσμευση της εταιρίας στη φιλοσοφία «Live Well».

Μέσα από τη διαδικασία του rebranding, οι πελάτες μας θα συνεχίσουν να βρίσκονται στην καρδιά όλων όσων κάνουμε τόνισε ο κ. Lard Friese



Εθνικός Πρωταθλητής στα European Business Awards

Η ING Ελλάδος εν τω μεταξύ, αναδείχθηκε «Εθνικός Πρωταθλητής» στην κατηγορία «Βραβείο Επικέντρωσης στον Πελάτη» ("Award for Customer Focus"), κατά την διάρκεια της τελετής βράβευσης του διεθνούς διαγωνισμού European Business Awards 2014-2015 by RSM London στην Αίγλη Ζαπτείου. Όπως τονίζεται, ο καταξιωμένος θεσμός των European Business Awards αποτελεί τον πιο σημαντικό διαγωνισμό επιχειρήσεων που έχουν κατακτήσει ηγετικές θέσεις στην Ευρώπη σε 10 κατηγορίες βραβείων.

Η ING Ελλάδος διακρίθηκε ανάμεσα σε 24.000 επιχειρήσεις από 33 χώρες που συμμετείχαν στο διαγωνισμό. Ως National Champion της χώρας μας, η ING, προκρίθηκε στο επόμενο στάδιο του διαγωνισμού, διεκδικώντας τον τιμητικό τίτλο «Ruban d'Honneur», ο οποίος δίνεται στις δέκα κορυφαίες επιχειρήσεις σε όλη την Ευρώπη σε κάθε κατηγορία

βραβείων. Οι τελικοί νικητές κάθε κατηγορίας θα αναδειχτούν το καλοκαίρι του 2015.

Είμαστε όλοι πολύ υπερήφανοι για τη βράβευση της ING Ελλάδος

από έναν διεθνή οργανισμό που επιβραβεύει την επιχειρηματικότητα, την καινοτομία και τις καλύτερες πρακτικές, τόνισε ο κ. Χαρίλαος Στρατουδάκης, Chief Operations Officer, ING Ελλάδος παραλαμβάνοντας το βραβείο.

Για εμάς στην ING Ελλάδος, η συγκεκριμένη βράβευση αποτελεί την καλύτερη αναγνώριση μιας συνεχούς προσπάθειας βελτίωσης, τόσο των παρεχόμενων υπηρεσιών μας, όσο και της εξυπηρέτησης των πελατών μας που βρίσκονται, πάντα, στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων μας, πρόσθεσε ο κ. Στρατουδάκης.



Οι κ.κ. Adrian Tripp, Διευθύνων Σύμβουλος των European Business Awards, John Kittmer, Πρέσβης Μεγάλης Βρετανίας, Χαρίλαος Στρατουδάκης, Chief Operations Officer ING Greece, Άθως Στυλιανού, Διευθύνων Σύμβουλος της RSM Greece και Θεόδωρος Φέσσας, Πρόεδρος του Σ.Ε.Β. στην τελετή απονομής των European Business Awards 2014-2015.

Σε πλήρη ετοιμότητα για το Solvency II με τη SAS

ΜΕ TAXEIS ρυθμούς υλοποιεί η Υδρόγειος Ασφαλιστική τα βήματα προετοιμασίας της ενόψει του νέου πλαισίου λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών, Solvency II, έχοντας επιλέξει την εξειδικευμένη λύση SAS Risk Management for Insurance για τη συμμόρφωση με τους κανονισμούς της σχετικής οδηγίας. Όπως τονίζεται, η SAS, ηγέτιδα εταιρεία στο χώρο του λογισμικού και των Business Analytics, αποτελεί ήδη στρατηγικό συνεργάτη της Υδρογείου στην εξασφάλιση της ποιότητας των δεδομένων, στην επιχειρηματική ευφυΐα και στον τομέα της διαχείρισης της ασφαλιστικής απάτης. Η λύση SAS Risk Management for Insurance αποτελεί μια ενιαία, ολοκληρωμένη πλατφόρμα, που καλύπτει πλήρως τις απαιτήσεις και των τριών πυλώνων (Pillar I, II, III) της Οδηγίας Solvency II, η οποία τίθεται σε εφαρμογή από 1.1.2016. Με την υλοποίησή της, η Υδρόγειος είναι ήδη σε θέση να υπολογίζει με ταχύτητα, ακρίβεια και ελεγχόμενο τρόπο το απαραίτητο κεφάλαιο φερεγγυότητας (SCR). Με τον τρόπο



Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης

αυτό, η εταιρεία επιτυγχάνει μείωση της αστάθειας και βελτίωση στη λήψη διοικητικών αποφάσεων, με βάση την καλύτερη κατανόηση οικονομικών παραγόντων και σεναρίων ακραίων καταστάσεων που έχουν επίπτωση στον ισολογισμό. Επιπλέον, εφαρμόζει με ακρίβεια και ταχύτητα τις απαιτήσεις υποβολής αναφορών της Οδηγίας αλληλά και έχει άμεση και εύκολη πρόσβαση σε μία σειρά σημαντικών αναφορών και δεικτών (Key Risk Indicators) που ενισχύουν την εσωτερική επιχειρηματική πληροφόρηση. Σημειώνεται ότι η εταιρεία έχει ήδη ολοκληρώσει, από τις αρχές Δεκεμβρίου, το μεγαλύτερο μέρος των υπολογισμών κεφαλαίου



Ο κ. Νίκος Πέππας

ακής επάρκειας του Solvency II αλληλά και την εξαγωγή των απαραίτητων κανονιστικών αναφορών, γεγονός που την καθιστά καθόλα έτοιμη για τις νέες απαιτήσεις. Το νέο θεσμικό πλαίσιο Solvency II θέτει στις ασφαλιστικές εταιρείες επιπρόσθετες απαιτήσεις που αφορούν τον υπολογισμό των απαραίτητων κεφαλαίων, την εταιρική διακυβέρνηση και τη δημοσιοποίηση των στοιχείων τους, σχολίασε σχετικά ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων Σύμβουλος της Υδρογείου. Με την υιοθέτηση της SAS Risk Management for Insurance, μίας εξειδικευμένης και κορυφαίας στην κατηγορία της λύσης, η Υδρόγειος επι-

τυγχάνει όχι μόνο να ανταποκριθεί με πληρότητα στα νέα δεδομένα αλληλά αποκτά και ένα ισχυρό στρατηγικό εργαλείο λήψης επιχειρηματικών αποφάσεων με βάση την ολοκληρωμένη εικόνα του κινδύνου, σε όλο το εύρος της επιχείρησης, πρόσθεσε ο κ. Κασκαρέλης.

Από την πλευρά του ο κ. Νίκος Πέππας, Country Manager της SAS Ελλάδος & Κύπρου, από επεσήμανε ότι η στρατηγική συνεργασία μας με την Υδρόγειο Ασφαλιστική αποκτά ακόμα μεγαλύτερο βάθος, είμαστε βέβαιοι ότι η λύση της SAS θα αποτελέσει και σε αυτήν την περίπτωση επένδυση για μια εταιρεία με σύγχρονο όραμα και στρατηγική, που θέλει να είναι έγκαιρα σε θέση να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τις νέες προκλήσεις. Η μακροχρόνια εμπειρία και τεχνογνωσία της SAS στον ασφαλιστικό χώρο, με εκατοντάδες υλοποιήσεις σε παγκόσμιο επίπεδο εγγυώνται την παροχή λύσεων που θα βελτιστοποιήσουν συνολικότερα την απόδοση της Υδρογείου, υπογράμμισε ο κ. Πέππας.

Marsh Ελλάδος: Γενική διευθύντρια η Ντορίνα Οικονομοπούλου

Την γενική διεύθυνση της Marsh Ε.Π.Ε. Μεσίτες Ασφαλίσεων αναλαμβάνει η κ. Ντορίνα Οικονομοπούλου (φωτογραφία), αντικαθιστώντας τον κ. Παναγιώτη Λυσσαίο, ο οποίος προήχθη σε περιφερειακό διευθυντή της Marsh για τις χώρες Ελλάδα, Κύπρο και Ισραήλ. Η κυρία Ντορίνα Οικονομοπούλου προήχθη στη θέση της Γενικής Διευθύντριας



από τη θέση της Αναπληρώτριας Γενικής Διευθύντριας, θέση που κατείχε από το 2000. Η κυρία Οικονομοπούλου διαθέτει βαθιά εμπειρία και γνώση της ασφαλιστικής βιομηχανίας, αλληλά και μεγάλη εμπειρία στην παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, επί ασφαλιστικών θεμάτων αλληλά και θεμάτων διαχείρισης κινδύνων σε επιχειρήσεις.

Φερεγγυότητα και σιγουριά

ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ επιτυχία πραγματοποιήθηκε η τιμητική εκδήλωση της Interasco ΑΕΓΑ προς τους συνεργάτες της, στα πλαίσια του κλεισίματος έτους, με πνεύμα εορταστικό.

Όπως τονίζεται, η εκδήλωση τελέσθηκε σε μια λαμπρή και παράλληλα ζεστή ατμόσφαιρα, στον ειδικά διαμορφωμένο χώρο εκπαίδευσης στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στο Χαλάνδρι. Περισσότεροι από 80 επιλεγμένοι προσκεκλημένοι συνεργάτες και εκπρόσωποι ασφαλιστικού τύπου παρευρέθηκαν στην εκδήλωση, μαζί με τον κ. Sammy Bassat, Executive Vice Chairman της μητρικής Harel, τον κ. Κάρολο Σαΐα, δ/νων σύμβουλο της εταιρείας, τον κ. Κων/νο Κοτσιλίνη, πρόεδρο του Δ.Σ, καθώς και το στελεχιακό δυναμικό της INTERASCO.

Χαιρετισμό στους συνεργάτες απεύθυνε ο κ. Κάρολος Σαΐας, τονίζοντας την ευγνωμοσύνη του για τη στήριξη της εταιρείας από το μοναδικό κανάλι διανομής εργασιών που έχει επιλέξει η INTERASCO για την ανάπτυξη της, του ελεύθερου δικτύου διαμεσολαβούντων, μεσιτών και πρακτόρων και επισημαίνοντας τη διαρκή στήριξη της εταιρείας απέναντί τους, εγγυώμενος τη φερεγγυότητα και σιγουριά που εξασφαλίζει η Interasco στους ανθρώπους της, διοικητικό προσωπικό, συνεργάτες και πελάτες.

Με τη σειρά του, ο κ. Κων/νος Κοτσιλίνης, στο δικό του χαιρετισμό, ευχαρίστησε θερμά τόσο τους συνεργάτες πωλήσεων όσο και το διοικητικό προσωπικό της εταιρείας, για το εκπληκτικό αποτέλεσμα και απόδοσή τους, μέσα σε μια χρονιά με τόσες σπουδαίες και δύσκολες στην υλοποίησή τους αλλαγές στον χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Η βραδιά έκλεισε με χαμόγελο και αισιοδοξία τόσο για ένα παραγωγικό νέο έτος, όσο και για υπόσχεση και από τα δύο μέρη – συνεργάτες και εταιρεία, ότι θα συνεχίσουμε να πορευόμαστε δυναμικά για την επίτευξη των κοινών μας στόχων, τονίζεται στη σχετική ανακοίνωση.



Ιωάννης Γραμματικός, Μιχάλης Κασκαντάμης, Δημήτρης Φαραντούρης, Sammy Bassat, Ιωάννης Παππάς, Κάρολος Σαΐας, Σταύρος Σταυρόπουλος, Δημήτρης Καρατζάς, Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος



Επάνω, Κάρολος Σαΐας, Κων/νος Κοτσιλίνης, Sammy Bassat, δεξιά, Βασίλης Τριανταφύλλου, Μίλητος Παρηλάδης, Θεόδωρος Αντωνογιώργος, Σταμάτης Συγγρός, Νίκος Σαραντέας, κάτω, στιγμιότυπο από την εκδήλωση



Νέα αύξηση στα εποπτικά κεφάλαια

ΜΕ ΝΕΑ αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου ύψους €3 εκ. η International Life ενδυναμώνει περαιτέρω τα εποπτικά της κεφάλαια, με τη βελτίωση σε αυτά να ξεπερνά τα €35 εκ. τα τελευταία 2,5 χρόνια. Η εξέλιξη αυτή επιτρέπει στην International Life όπως τονίζεται, να προχωρήσει δυναμικά στην υλοποίηση της στρατηγικής της, στοχεύοντας στη μεγιστοποίηση του ήδη υψηλού επιπέδου υπηρεσιών που παρέχει στην πελατειακή της βάση. Σε μια εποχή που οι επενδύσεις στη χώρα μας βρίσκονται σε αναμονή λόγω των πολιτικών εξελίξεων, στην International Life ενισχύουμε τα κεφάλαιά μας και προετοιμαζόμαστε για την επόμενη μέρα, δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος, κ.



Ο κ. Γιάννης Μπράβος

Γιάννης Μπράβος. Εκτιμούμε ότι η ασφαλιστική αγορά θα αποτελέσει βασικό πυλώνα της ελληνικής οικονομίας με σημαντική ανάπτυξη και δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, οι επενδύσεις των με-

Η International Life επενδύει στην ελληνική οικονομία ενισχύοντας τα κεφάλαιά της, ενώ παράλληλα προετοιμάζεται για το Solvency II

τόχων και της διοίκησης, σε κεφάλαια και σε ανθρώπινο δυναμικό, έχουν βελτιώσει σημαντικά την ανταγωνιστικότητα και τις προοπτικές ανάπτυξης της εταιρίας μας, πρόσθεσε ο κ. Μπράβος.

Ενίσχυση με νέα διοικητικά στελέχη

Την ίδια ώρα η International Life, στο πλαίσιο της συνεχούς ανάπτυξης της, ενδυναμώνει περαιτέρω τη διοικητική της ομάδα με 2 νέα στελέχη, τα οποία αναλαμβάνουν καίριους τομείς της εταιρείας. Συγκεκριμένα ο κ. Ιωάννης Σίνβης αναλαμβάνει General Manager της Bsa, μεσιτικής εταιρείας, μέλους του Ομίλου International Life, ενώ ο κ. Ιωάννης Μαρκέτος αναλαμβάνει Business Development Manager – General



Ο κ. Ιωάννης Μαρκέτος

Agents & Brokers. Καλωσορίζοντας τα νέα στελέχη ο γενικός διευθυντής της International Life κ. Γιάννης Φουρλής, δήλωσε ότι στην International Life επενδύουμε συνεχώς στην ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού μας με καταξιωμένους επαγγελματίες της αγοράς. Τα νέα στελέχη με τις γνώσεις και την εμπειρία τους έρχονται να ενισχύσουν την ομάδα της International Life και να συμβάλουν στην περαιτέρω ανάπτυξή μας.



Ο κ. Ιωάννης Σίνβης

Σε πώληση μετοχών αξίας 1.250.000 ευρώ της International Life ΑΕΓΑ (Γενικών Ασφαλίσεων) προέβη η International Life ΑΕΑΖ (Ζωής), βασικός μέτοχος της εταιρείας. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, η αξία της συναλλαγής αύξησε ισοόποσα τα εποπτικά κεφάλαια της μητρικής εταιρείας Ζωής και αποτελεί ακόμα μία επιτυχημένη κίνηση του ομίλου στο πλαίσιο της στρατηγικής του για ενίσχυση της κεφαλαιακής επάρκειας και της ανταγωνιστικότητας των ασφαλιστικών εταιρειών του.

Το ποσό των 3.000 ευρώ προσέφερε η Ergo για τη στήριξη και οικονομική ενίσχυση των Παιδικών Χωριών SOS. Τα χρήματα συγκεντρώθηκαν μέσα από μία συγκεκριμένη κοινωνική δράση, στο πλαίσιο της χορηγίας της Ergo στον 32ο Μαραθώνιο της Αθήνας και η παράδοση της επιταγής πραγματοποιήθηκε σε ειδική εκδήλωση στα κεντρικά γραφεία των Παιδικών Χωριών SOS από τον διευθυντή Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της εταιρίας κ. Στάθη Τσαούση στον πρόεδρο των Παιδικών Χωριών SOS κ. Αναστάσιο Βρεττό, παρουσία μελών και των δύο φορέων.

Η φωτεινή διάθεση των άγιων ημερών, το χαμόγελο και η αισιοδοξία ήταν οι πρωταγωνιστές στην Χριστουγεννιάτικη γιορτή που διοργάνωσε, για άλλη μία χρονιά, η Υδρόγειος Ασφαλιστική για τα παιδιά των εργαζομένων της, παραμονές των Χριστουγέννων. Μικροί και μεγάλοι καλεσμένοι μεταφέρθηκαν σε ένα παραμυθένιο Χριστουγεννιάτικο σκηνικό με οικοδεσπότες τον Άγιο Βασίλη, χαρούμενα ξωτικά και αγαπημένους ήρωες της παιδικής φαντασίας.



Κάποια πράγματα αξίζει να κρατάνε για πάντα.

Ασφάλεια. Για εμάς είναι αξία διαχρονική.

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

40 χρόνια τώρα, ασφαλίζει ότι αξίζει



ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΙΝΕΤΤΑ

ΣΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ που κατάφεραν να επιβιώσουν της κρίσης και ξεχώρισαν με τις οικονομικές επιδόσεις τους, σύμφωνα με τον πίνακα που έδωσε στη δημοσιότητα η Direction Business Reports, συγκαταλέγεται η εταιρεία Eurolife ERB Ασφαλιστική. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση η διοίκηση και οι εργαζόμενοι στη Eurolife ERB Ασφαλιστική, είναι πολύ υπερήφανοι για τη δουλειά τους και παραμένουν δεσμευμένοι στη συνεχή προσπάθεια για διαρκή βελτίωση της δουλειάς και των υπηρεσιών που παρέχονται στους πελάτες τους.

Προτεραιότητα η εκπαίδευση των δικτύων

Την ίδια ώρα οι άνθρωποι στην Eurolife ERB Ασφαλιστική επενδύουν σε εκπαιδευτικές δράσεις με οδηγό το τρίπτυχο «Α-φουγκραζόμαστε, Ανταποκρινόμαστε, Αναπτυσσόμαστε» και μέσα στο 2014 υλοποιήθηκαν για τους συνεργάτες της εταιρείας εκπαιδευτικά σεμινάρια και ημερίδες όπως συνοπτικά αναφέρονται στη συνέχεια:

- «Advanced Program in Management for Insurance Executives» διάρκειας 32 ωρών.

Υλοποιήθηκε για 3η συνεχόμενη χρονιά σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς με θεματικά πεδία:

- Ηγεσία και Οργανωσιακή Συμπεριφορά
- Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων και Χρηματοοικονομικοί Δείκτες
- Μάρκετινγκ και Συμπεριφορά Καταναλωτή
- Κατάρτιση και αξιολόγηση επιχειρηματικών σχεδίων (Business Plans)

Επιπροσθέτως, στα πλαίσια του συγκεκριμένου προγράμματος «Advanced Program in Management for Insurance Executives», το οποίο έχει από τη φύση του περιορισμένο αριθμό συμμετεχόντων, υλοποιήθηκε επιπλέον νέος κύκλος πέντε «επιμορφωτικών ημερίδων» διάρκειας 20 ωρών. Δύο από τις ημερίδες πραγματοποιήθηκαν στη Θεσσαλονίκη και στην Πάτρα για τους συνεργάτες που δραστη-



Ασφαλιστική

Στις εταιρείες που άντεξαν στην κρίση



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

ριοποιούνται εκτός Αττικής με θεματολογίες μεταξύ άλλων ψυχολογία και αγορές και ο ρόλος του στρατηγικού Management στην αποτελεσματική διοίκηση επιχειρήσεων.

- «Ανάπτυξη δεξιοτήτων» εκπαιδευτικές δράσεις συνολικής διάρκειας 92 ωρών πραγματοποιήθηκαν και με άλλους καταξιωμένους εκπαιδευτικούς φορείς και Εκπαιδευτές με ενδεικτική θεματολογία:

- Δημιουργικότητα στις πωλήσεις
- Μιλώντας τη γλώσσα του πελάτη
- Η τέχνη της Διαπραγμάτευσης
- Συναισθηματική Νοημοσύνη και πωλήσεις
- Η αποτελεσματική διαχείριση χρόνου «Εξειδικευμένες Ημερίδες» διάρκειας 10 ωρών για την ανάπτυξη ευρύτερων επαγγελματικών γνώσεων στον Ασφαλιστικό Χώρο:

- Δημόσια Υγεία στην Ελλάδα - Εξέλιξη & προοπτικές. Οι δυνατότητες της Ιδιωτικής

ασφάλισης Υγείας

- Online & Social Media στην Ασφαλιστική Αγορά: Πωλήσεις και Εξυπηρέτηση πελάτη (Advanced)

«Προϊοντικές Εκπαιδεύσεις»

Πραγματοποιήθηκαν 116 εκπαιδευτικές συναντήσεις, σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Κοζάνη, Ξάνθη, Τρίπολη, Πάτρα, Πρέβεζα, συνολικής διάρκειας 531 ωρών με έμφαση στα προγράμματα Υγείας και Συνταξιοδοτικά από τον κλάδο Ζωής και πακέτα ασφαλίσεων Πυρός, Γενικής Αστικής ευθύνης και Αυτοκινήτου από τον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων.

«Θεσμικό πλαίσιο»

Πραγματοποιήθηκαν εκπαιδευτικές συναντήσεις, σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Κοζάνη, Ξάνθη, Τρίπολη, Πάτρα, Πρέβεζα συνολικής διάρκειας 28 ωρών με έμφαση στις αλληλαγές με αφορμή τις «Πράξεις εκτελεστικής επιτροπής της ΤτΕ 30 και 31».

«Πρόγραμμα Προετοιμασίας για τις Εξετάσεις Ασφαλιστικής Διαμεσολήψης επιπέδου Α της Τράπεζας της Ελλάδος», με σεμινάρια συνολικής διάρκειας εκπαιδεύσεων 430 ώρες, τα οποία παρακολούθησαν 555 συμμετέχοντες. Το ποσοστό επιτυχίας των συμμετεχόντων της Eurolife ERB στις εξετάσεις, ανήλθε στο πολύ υψηλό 93,7%.

Παράλληλα, με στόχο την στρατηγική επιλογή της εταιρείας για επίτευξη υψηλής ποιότητας υπηρεσιών τόσο προς τους πελάτες όσο και προς τα Δίκτυα Πωλήσεων, η Διεύθυνση Εκπαίδευσης συμμετείχε και στην εκπαίδευση του Ανθρώπινου Δυναμικού της εταιρείας.

Η μεγάλη προσέλευση στις ημερίδες (περισσότερες από 3.600 συμμετοχές) το 2014 αποδεικνύει έμπρακτα την εμπιστοσύνη στο εκπαιδευτικό έργο της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, αφού συνολικά πραγματοποιήθηκαν περισσότερες από 240 εκπαιδευτικές συναντήσεις για όλα τα Δίκτυα Πωλήσεων της εταιρείας με πάνω από 1.140 ώρες εκπαίδευσης, σημειώνει η εταιρεία.

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



Είμαστε δίπλα σας κάθε φορά που μας χρειάζεστε!

800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976

2310 798 770

από κινητό

www.glassdrive.gr



Έσοδα ρεκόρ το 2014

Η ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΗ ζήτηση των πελατών για cloud analytics και τεχνολογίες data visualization το 2014 ήταν μεταξύ των σημαντικών παραγόντων, όπως επισημαίνεται, που οδήγησαν τη SAS σε 39η συνεχόμενη χρονιά αύξησης των εσόδων της. Η SAS κατέγραψε έσοδα 3,09 δισ. δολαρίων, αυξημένα κατά 2,3% σε σχέση με το 2013. Η τοπική θυγατρική SAS Ελλάδας, Κύπρου και Βουλγαρίας πέτυχε για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης των πωλήσεων λογισμικού, σημειώνοντας αύξηση των νέων πωλήσεων λογισμικού κατά 46,7% συγκριτικά με την προηγούμενη περίοδο. Τα έσοδα λογισμικού στο σύνολό τους σημείωσαν αύξηση της τάξεως του 30,2% και τα έσοδα από



Ο κ. Jim Goodnight

την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, τις υλοποιήσεις έργων και τις εκπαιδεύσεις αυξήθηκαν κατά 21,7%, συνεισφέροντας έτσι στην αύξηση του συνολικού κύκλου εργασιών της εταιρείας κατά 27,1%. Η SAS είναι παγκοσμίως ο ηγέτης της αγοράς Analytics, και σκοπεύουμε να διατηρηθούμε

με στην κορυφή, δήλωσε ο CEO της SAS, Jim Goodnight. Τα SAS Cloud Analytics επιτρέπουν στους πελάτες μας να επωφεληθούν πλήρως από τις δυνατότητες που προσφέρουν οι τεχνολογίες cloud, και η SAS δίνει τεράστια έμφαση σε ό,τι αφορά τα Big Data. Αναμένουμε να είμαστε ο

μεγαλύτερος πάροχος Analytics για το Hadoop. Επιπλέον, παρέχουμε το πιο ισχυρό λογισμικό απεικόνισης δεδομένων (data visualization) στην αγορά σήμερα, σημείωσε ο Jim Goodnight. Τα έσοδα από τα SAS® Cloud Analytics αυξήθηκαν κατά 24% παγκοσμίως το 2014, καθώς περισσότεροι από 400 πελάτες σε 70 χώρες υιοθέτησαν τεχνολογία cloud για ταχύτατη πρόσβαση σε λύσεις Analytics. Για την ενίσχυση της συγκεκριμένης στρατηγικής, η SAS λειτούργησε ένα νέο κτίριο στα κεντρικά της στο Cary για να στεγάσει την υπεύθυνη ομάδα για τις λύσεις SAS Solutions on Demand που αναπτύσσει και υποστηρίζει τις λύσεις SAS Analytics Cloud για πελάτες, όπως η Dignity Health.

Μεγάλος συνεργάτης στο Bonus της Alpha Bank

Η ΑΧΑ εντάσσεται ως νέος μεγάλος συνεργάτης στο πρόγραμμα επιβράβευσης συναλλαγών Bonus της Alpha Bank, το οποίο προσφέρει πόντους για όλες τις αγορές που πραγματοποιούνται με τις κάρτες Bonus. Πλέον οι πελάτες της ΑΧΑ, που είναι και κάτοχοι καρτών Bonus, έχουν τη δυνατότητα να εξοφλούν τα ασφαλιστικά τους με την κάρτα τους και να κερδίζουν 4 Bonus πόντους για κάθε 1 ευρώ ασφαλιστρού που πληρώνουν.

Η πληρωμή των ασφαλίσεων μπορεί να γίνεται μέσα από την ιστοσελίδα www.axa.gr, μέσω πάγιας εντολής χρέωσης στην πιστωτική τους κάρτα Bonus και στα γραφεία της ΑΧΑ, όπου υπάρχει διαθέσιμο τερματικό POS. Σημειώνεται ότι η ΑΧΑ παρέχει μέχρι 31 Μαρτίου 2015, 10 Bonus πόντους για κάθε 1 ευρώ ασφαλίσεων που πληρώνουν.

Ένωση Δημοσιογράφων
Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου

Με αισιοδοξία τη νέα χρονιά



Ο Πρόεδρος της Ένωσης κ. Μιχάλης Σαββάκης, ο ταμίας κ. Νικόλαος Χατζηγεωργίου, ο σύμβουλος Τύπου και Δημοσίων Σχέσεων κ. Γεώργιος-Κωνσταντίνος Σπύρου και μέλη του διοικητικού συμβουλίου με τον πρώην πρόεδρο της Βουλής, Απόστολο Κακλαμάνη.

Στα ιδιόκτητα γραφεία της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη εκδήλωση κοπής της Βασιλόπιτας. Για τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν ο περιοδικός και περιφερειακός τύπος στην εποχή της οικονομικής κρίσης και τους νέους στόχους της ΕΔΙΠΤ μίλησε ο πρόεδρος της Ένωσης κ. Μιχάλης Σαββάκης. Την πίτα ευλόγησε ο Αρχιμανδρίτης π. Χρυσόστομος Παπαθανασίου ως εκπρόσωπος του Αρχιεπισκόπου Αθηνών και Πάσης Ελλάδος κ.κ. Ιερωνύμου και την έκοψε ο πρώην πρόεδρος της Βουλής κ. Απόστολος Κακλαμάνης.

Στην εκδήλωση μεταξύ άλλων παρευρέθησαν εκπρόσωποι των κομμάτων, Βουλευτές, προσωπικότητες της πνευματικής και επιχειρηματικής ζωής του τόπου, εκπρόσωποι των οργανώσεων Τύπου κ.ά.



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

ΕΑΕΕ: Διαχρονική η συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης



Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου και η κ. Μ. Αντωνάκη

Η ΣΥΜΒΟΛΗ της Ιδιωτικής Ασφάλισης παραμένει καθοριστική και διαχρονική, τόνισε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου στην εορταστική εκδήλωση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Κύριος στόχος της ΕΑΕΕ για το 2015 είναι κανένας Έλληνας να μη μείνει ανασφάλιστος, καθώς αυτό είναι κοινωνικά και οικονομικά επικίνδυνο, πόσο μάλλον σε μια εποχή όπου τα οικονομικά αποθέματα των πολιτών είναι εξαιρετικά περιορισμένα.

Προς αυτή την κατεύθυνση η ΕΑΕΕ θα ενισχύσει την πολιτική εξωστρέφειας ώστε όλο και περισσότεροι πολίτες να κατανοήσουν την αξία της Ασφάλισης. Επιπλέον, το 2015 αποτελεί μια καθοριστική χρονιά για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις καθώς σε συνεργασία με την εποπτική αρχή συνεχίζεται η πυρετώδης προετοιμασία για την μετάβαση στο νέο ευρωπαϊκό αυστηρό καθεστώς Solvency II, του οποίου η πλήρης εφαρμογή θα γίνει από 1.1.2016.

Το νέο θεσμικό πλαίσιο σε συνδυασμό με ισχυρή εποπτεία θα θωρακίσουν τη φερεγγυότητα και θα ενισχύσουν την αξιοπιστία της ασφαλιστικής αγοράς συμβάλλοντας στην περαιτέρω ανάπτυξη της, σημείωσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.



Επανεξελέγη πρόεδρος ο Ερρίκος Μοάτσος

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ από 170 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς συμμετείχαν στις εργασίες της πρόσφατης γενικής συνέλευσης του Συνδέσμου Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών. Κατά τη διάρκεια των εργασιών της Γενικής Συνέλευσης ο κ. Ε. Μοάτσος, Πρόεδρος του Σ.Ε.Σ.Α.Ε. έκανε σύνομο απολογισμό των δράσεων του Σ.Ε.Σ.Α.Ε. κατά το 2014, ενώ οι Πρόεδροι των Επιτροπών αναφέρθηκαν στις πρωτοβουλίες που έλαβαν για την ολοκλήρωση του έργου τους.

Οι εργασίες της Γενικής Συνέλευσης έληξαν με την ανάδειξη νέου Διοικητικού Συμβουλίου για τη διετία 2015 – 2016.

Πιο συγκεκριμένα, εξελέγησαν κατά σειρά πλειοψηφίας οι εξής:

- Ερρίκος Μοάτσος
- Κωνσταντίνα Σταυρογιάννη
- Άγγελος Μπεφών
- Λυκούργος Πέτροβας

- Ιωάννης Βασιλάτος
- Ισμήνη Βαρσάνη
- Ευστάθιος Τσαούσης
- Μιχαήλ Τάτσος
- Στυλιανός Βασιλόπουλος
- Βάσει του Καταστατικού του Συνδέσμου, το νέο Δ.Σ. συγκροτήθηκε σε σώμα και η σύνθεσή του, όπως προέκυψε από ομόφωνη απόφαση έχει ως ακολούθως:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ

ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ

ο κ. Λυκούργος Πέτροβας

ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ

ο κ. Ιωάννης Βασιλάτος

ΤΑΜΙΑΣ

η κα Κωνσταντίνα Σταυρογιάννη

ΔΙΟΙΚ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

η κα Ισμήνη Βαρσάνη

οι κ.κ. Στυλιανός Βασιλόπουλος



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Άγγελος Μπεφών
Μιχαήλ Τάτσος
Ευστάθιος Τσαούσης

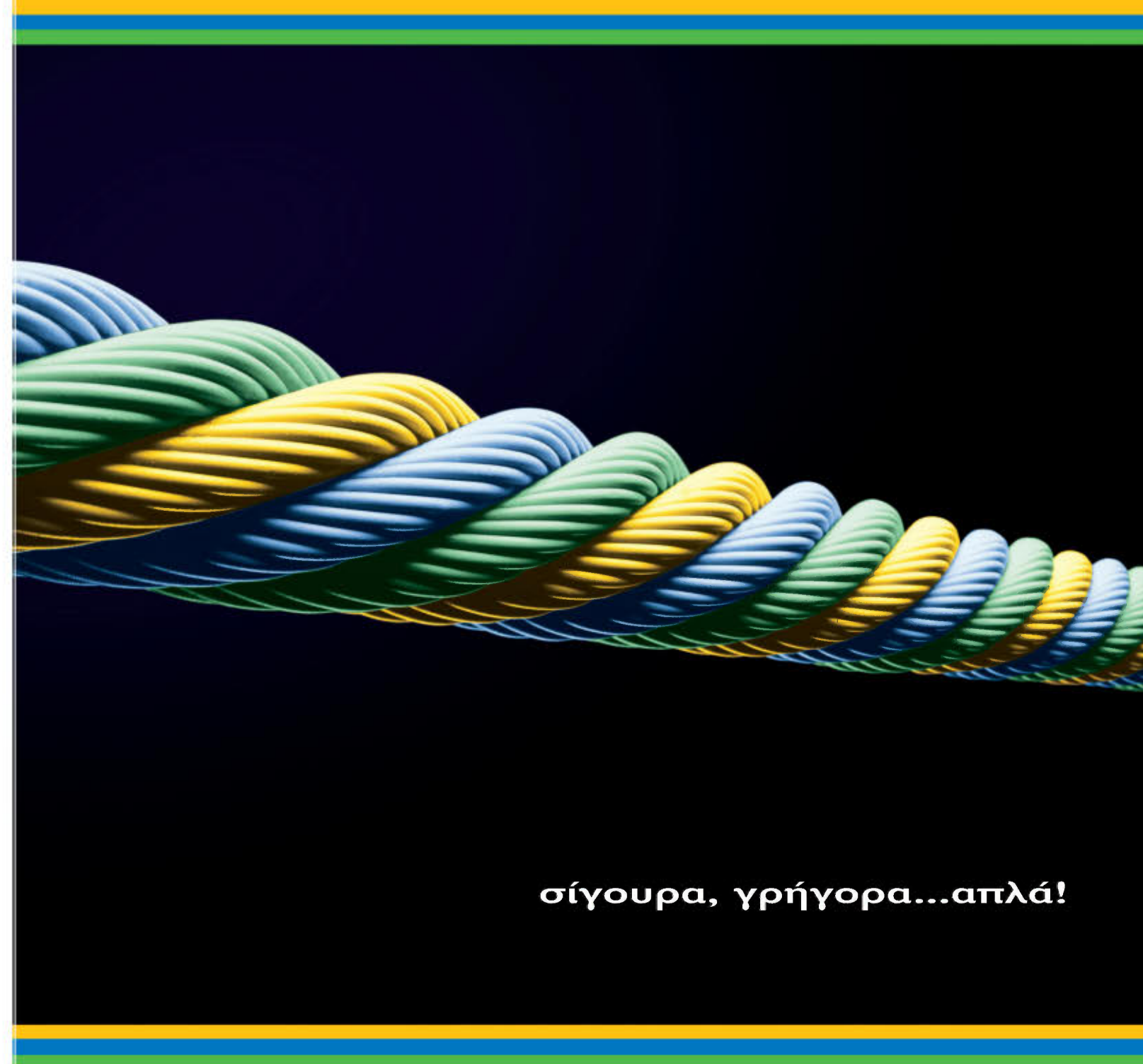
Στο πλαίσιο της αποτελεσματικότερης λειτουργίας του Συνδέσμου αποφασίστηκε η συγκρότηση των ακόλουθων Επιτροπών:

- Επιτροπή Βέλτιστων Πρακτικών, με Πρόεδρο τον κ. Ιωάννη Βασιλάτο
- Επιτροπή Εκδηλώσεων, με Πρόεδρο τον κ. Λυκούργο Πέτροβα
- Επιτροπή Καταστατικού,

με Πρόεδρο τον κ. Ευστάθιο Τσαούση

- Επιτροπή Τεχνολογιών & Επικοινωνίας, με Πρόεδρο τον κ. Άγγελο Μπεφών.

Οι Επιτροπές αυτές θα στελεχωθούν με Μέλη του Σ.Ε.Σ.Α.Ε.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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

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

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

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



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Νέο πρόγραμμα αφάλισης κατοικίας

ΕΝΑ ΝΕΟ πρόγραμμα το ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ PLUS για την ασφάλιση των ενυπόθηκων κατοικιών, προωθεί στην αγορά η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, η οποία εδώ και 35 χρόνια μελετά τις πραγματικές ανάγκες του ασφαλισμένου, ώστε όπως τονίζεται να παραδίδονται προϊόντα προσιθήμενης αξίας.

Οι καλύψεις του νέου προγράμματος "ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ PLUS" είναι για πυρκαγιά, κεραυνό, καπνό, πτώση αεροσκάφους, πρόσκρουση οχήματος, πυρκαγιά από δάσος, θάμνους, χόρτα, ευρεία έκρηξη, πολιτικές ταραχές, τρομοκρατικές ενέργειες.

Στις καλύψεις περιλαμβάνονται επίσης, φωτιά και ζημιές από σεισμό, πλημμύρα, καταιγίδα, θύελλα, χιόνι, χαλάζι, διάρρηξη σωληνώσεων, ασφάλιση σε αξία αντικατάστασης καινούργιου, κάλυψη εξόδων πυρόσβεσης και περιορισμού ζημιάς έως € 3.000 ανά γεγονός και ετησίως.

Επίσης κάλυψη εξόδων καθαιρέσεων, καταδράσεων και απομάκρυνσης ερειπίων έως 5% επί του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου ανά γεγονός & ετησίως. Οι απαλλαγές του προ-



γράμματος είναι για κάθε ζημιά από πλημμύρα, καταιγίδα, θύελλα, χιόνι, χαλάζι. Για τα υ-

πόγεια: 15% επί της κάθε ζημιάς με ελάχιστο το ποσό των € 750. Για τα ισόγεια & τους λοιπούς

ορόφους: 5% επί της κάθε ζημιάς με ελάχιστο το ποσό των € 300 για τις μόνιμες κατοικίες &

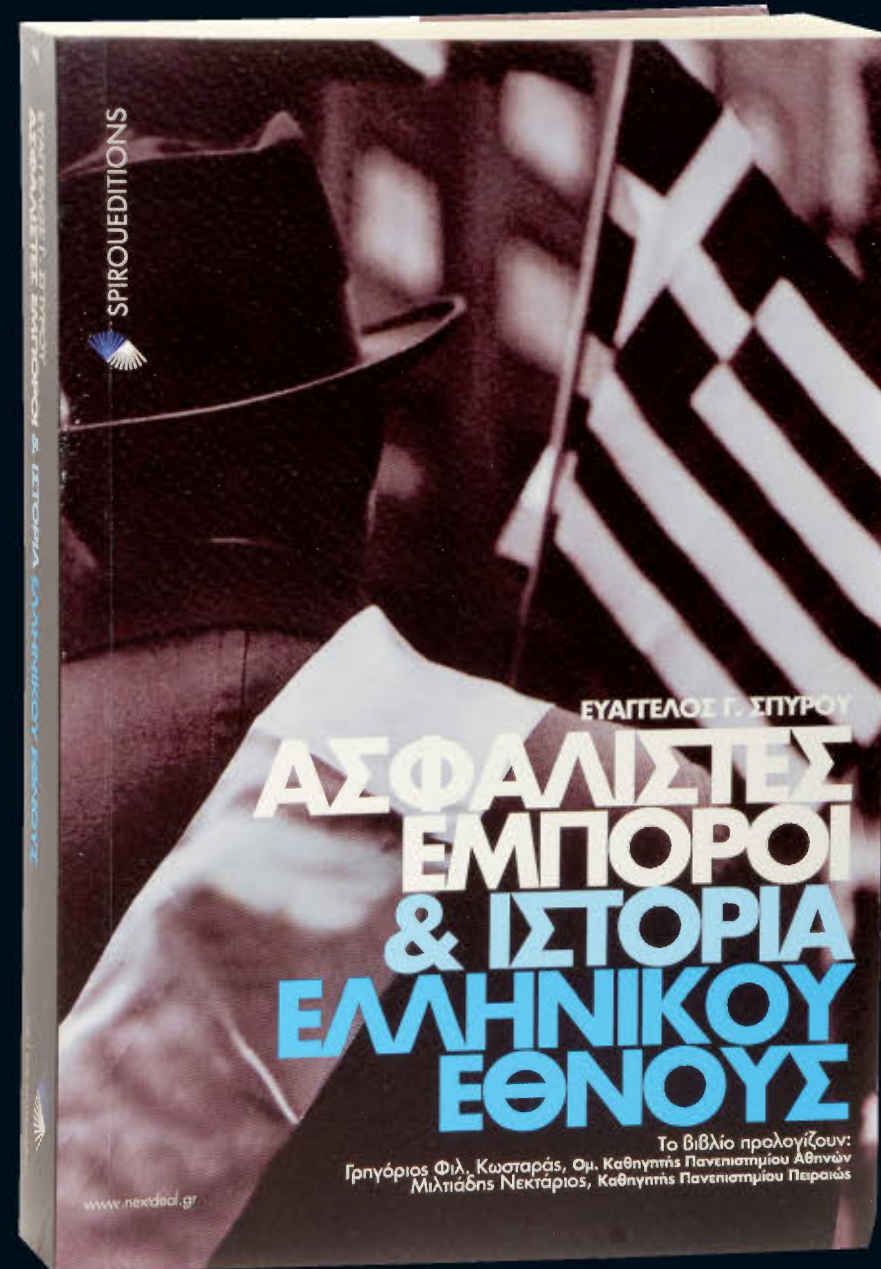
10% επί της κάθε ζημιάς με ελάχιστο το ποσό των € 750 για τις εξοχικές κατοικίες.

Το τιμολόγιο του Προγράμματος "ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ PLUS" ανά € 1.000 ασφαλιζόμενου κεφαλαίου

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ PLUS I (απαλλαγή σεισμού 2% επί του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου)	ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ PLUS II (απαλλαγή σεισμού 3% επί του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου)	ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ PLUS III (απαλλαγή σεισμού 4% επί του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου)
1,48	1,40	1,30

Τα καινούργια και ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας είναι ΧΩΡΙΣ ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ και με περισσότερες καλύψεις. Τονίζεται ακόμη ότι με τα προγράμματα ασφάλισης της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής ο ασφαλισμένος απολαμβάνει ανώτερης αξίας προϊόντα, με τα πλέον ανταγωνιστικά τιμολόγια της αγοράς και με απλούς και κατανοητούς όρους, ώστε να ενημερώνεται και να ανατρέχει σε αυτούς, χωρίς να απαιτούνται εξειδικευμένες ασφαλιστικές γνώσεις.

Σημειώνεται ότι κάθε πακέτο ασφάλισης κατοικίας, περιλαμβάνει ΔΩΡΕΑΝ παροχές που καλύπτουν κόστη που απορρέουν από οποιονδήποτε επερχόμενο κίνδυνο, ενώ η εταιρία από την προσυμβατική ενημέρωση μέχρι και την ώρα της αποζημίωσης είναι δίπλα στον πελάτη για να του δώσει κάθε πληροφορία που σας φανεί χρήσιμη στην απόφασή του..



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

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

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

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



Αποδίδει η νέα στρατηγική ανάπτυξης

ΜΕ ΘΕΤΙΚΟ

απολογισμό και αισιοδοξία για την εξέλιξη της φετινής χρονιάς η D.A.S. Hellas έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα της σε ειδική εκδήλωση που είχε διοργανώσει



Η κ. Νάντια Σταυρογιάννη και ο κ. Τάσος Παγιώνης

για το προσωπικό της. Η διευθύνουσα σύμβουλος κυρία Νάντια Σταυρογιάννη ευχαρίστησε το προσωπικό, για την συμβολή του στην εξέλιξη της D.A.S. Hellas τα τελευταία χρόνια κατά τα οποία η εταιρεία ενισχύθηκε, διεύρυνε τα προϊόντα της, πρόβαλε την νομική προστασία και εφάρμοσε τη νέα στρατηγική ανάπτυξης με μεγάλη επιτυχία.

Επισήμανε ότι η μεγάλη προσφορά

ο όλων, η πίστη στην Νομική προστασία και στην D.A.S. Hellas και η επίπονη εργασία τους, αποτυπώθηκε στα αποτελέσματα της εταιρείας.

Η κυρία Σταυρογιάννη ευχαρίστησε ιδιαίτερα τον κύριο Τάσο Παγιώνη που ως μέλος του διοικητικού συμβουλίου συνεισέφερε με την εμπειρία του και την ενεργό συμμετοχή του στην πρόοδο και την εξέλιξη της εταιρείας.

Ακολούθως, έδωσε το στίγμα του 2015 παροτρύνοντας όλους να συνεχίσουν να εργάζονται με τον ίδιο αποδοτικό ρυθμό και το ίδιο ομαδικό πνεύμα για να πάνε την D.A.S. Hellas ακόμη υψηλότερα στην ελληνική αγορά.

ο όλων, η πίστη στην Νομική προστασία και στην D.A.S. Hellas και η επίπονη εργασία τους, αποτυπώθηκε στα αποτελέσματα της εταιρείας.

Η κυρία Σταυρογιάννη ευχαρίστησε ιδιαίτερα τον κύριο Τάσο Παγιώνη που ως μέλος του διοικητικού συμβουλίου συνεισέφερε με την εμπειρία του και την ενεργό συμμετοχή του στην πρόοδο και την εξέλιξη της εταιρείας.



ΠΣΑΣ

Νέος πρόεδρος ο Π. Λελεδάκης

Ο Κ. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Λελεδάκης (φωτό) είναι ο νέος πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, οι αρχαιρεσίες του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων στις 14 Ιανουαρίου ανέδειξαν τα μέλη του επταμελούς διοικητικού συμβουλίου για την διετία 2015-2016. Στη συνέχεια το νέο διοικητικό συμβούλιο, συνεδρίασε για την συγκρότηση του σε σώμα και για την θέση του προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου προτάθηκε ο κ. Παναγιώτης Λελεδάκης. Αφού ακολούθησε συζήτηση, τα μέλη ομόφωνα ψήφισαν τον κ. Παναγιώτη Λελεδάκη για Πρόεδρο.

Η σύνθεση του νέου Διοικητικού Συμβουλίου :

Πρόεδρος: Λελεδάκης Παναγιώτης

Γενικός Γραμματέας: Τσακίριδης Σερραφείμ

Α / Αντιπρόεδρος: Γουργούλη Θεοδώρα

Β / Αντιπρόεδρος: Στασινόπουλος Ιωάννης

Ταμίας: Μήλιου Βασιλική

Μέλος: Λαζαρίδης Κωνσταντίνος

Μέλος: Μαρκουίζος Κάρολος

Α Σ Φ Α - Λ Υ Σ Ε Ι Σ



**AIGAION
ΠΛΟΙΑ**



**AIGAION
ΣΚΑΦΗ
ΑΝΑΨΥΧΗΣ**



**AIGAION
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ**



**AIGAION
ΚΑΤΟΙΚΙΑ**



**AIGAION
BUSINESS BEST**



ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Αφού κατέκτησε την Ελληνική Ναυτασφαλιστική Αγορά, η "AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" επεκτείνεται δυναμικά και σε άλλους κλάδους ασφαλίσεων, παρέχοντας τα πιο σύγχρονα και αξιόπιστα ασφαλιστικά προγράμματα, προσαρμοσμένα στα δικά σας μέτρα.

Ενημερωθείτε για τα προγράμματα Αυτοκινήτου, Περιουσίας, Αστικής Ευθύνης και Προσωπικού Ατυχήματος, καθώς και για τα επιχειρησιακά προγράμματα BUSINESS BEST της "AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" και ανακαλύψτε τις δικές σας ασφα-λύσεις!

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΧΩΡΙΣ ΧΡΕΩΣΗ ΣΤΟ: 800 11 211 21
Ή ΑΠΕΥΘΥΝΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Δίνει Ασφα-λύσεις!

www.aigaion.gr

NP

insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ

Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία

Σ υ ν ε π ή ς

σε ό,τι πει

Ασφαλιστική ενημέρωση στην Κεφαλονιά



Ο Δήμαρχος Κεφαλονιάς, κ. Αλέξανδρος Παρίσης με τον κ. Γεράσιμο Ραυτόπουλο, συνεργάτη της Υδρογείου και τον κ. Παύλο Κασκαρέλη

ΑΦΙΕΡΩΜΕΝΗ στην ασφαλιστική ενημέρωση του κοινού της Κεφαλονιάς ήταν η βραδιά που διοργάνωσε η Υδρογείος Ασφαλιστική σε συνεργασία με τους τοπικούς της συνεργάτες, Γεράσιμο Ραυτόπουλο και Μιχαήλ Παπαδάτο.

Στην εκδήλωση με τίτλο «Σύγχρονες Ασφαλιστικές Λύσεις – Εξειδικευμένα Προϊόντα για Εξειδικευμένες Ανάγκες» παραβρέθηκαν πάνω από 180 άτομα, μεταξύ των οποίων και ο δήμαρχος Κεφαλονιάς, κ. Αλέξανδρος Παρίσης, περιφερειακοί αθλητές και δημοτικοί σύμβουλοι.

Η ποιοτική εξυπηρέτηση, η άμεση πληρωμή και ο σεβασμός προς τον ασφαλισμένο και συνεργάτη μας, είναι τα βασικά συστατικά της φιλοσοφίας της εταιρείας μας, έτσι ώστε να επιτελούμε τον κοινωνικό σκοπό της ασφάλισης» ανέφερε στην εναρκτήρια παρουσίασή του, ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής. Στη συνέχεια οι παρευρισκόμενοι είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από τα στελέχη της Υδρογείου για τα ασφαλιστικά προγράμματα και τις υπηρεσίες που παρέχει η εταιρεία.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Διεύθυνση
Γ. Αναστασίου

Στην Κερκίνη οι νικητές



Στιγμιότυπο από την επίσκεψη στην Κερκίνη

ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ της Κερκίνης ταξίδεψαν οι νικητές του διαγωνισμού της Διεύθυνσης του κ. Αναστασίου Γεωργίου της Εθνικής Ασφαλιστικής. Παραβρέθηκαν όλοι οι συντονιστές των Γραφείων Πωλήσεων της Διεύθυνσης οι συνεργάτες που ξεχώρισαν στο διαγωνισμό, ο διευθυντής κ. Γιώργος Αναστασίου καθώς και ο προϊστάμενος Υποδιεύθυνσης Υποστήριξης Δικτύου Agency Βορείου Ελλάδος, κ. Γιουρτσίδης Λάζαρος. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης ο κ. Αναστασίου βράβευσε τον κ. Κουτσογιάννη Στέργιο για την 1η θέση στο διαγωνισμό ταξιδιού Κερκίνη 2015

ΣΕΜΑ

Νέο διοικητικό συμβούλιο

ΝΕΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ συμβούλιο, εξέλεξε ο Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), κατά τις αρχαιρεσίες της ετήσιας τακτικής γενικής συνέλευσης των μελών του. Ειδικότερα, ως μέλη του νέου Δ.Σ. του ΣΕΜΑ αναδείχθηκαν ο κ. Γ. Καραβίας με 41 ψήφους, ο κ. Φ. Παπανικήτας με 38 ψήφους, ο κ. Γ. Κούμπας με 35 ψήφους, η κα Ε. Καφφετζή με 29 ψήφους, ο κ. Κ. Αλφιέρης, με 21 ψήφους ο κ. Ι. Ξηρογιαννόπουλος με 21 ψήφους, η κ. Ν. Οικονομοπούλου με 19 ψήφους, ο κ. Δ. Τσεσμετζόγλου με 18 ψήφους και η κα Β. Δράκου, με 18 ψήφους.

Τις συμβάσεις τους με την Εθνική Ασφαλιστική μπορούν εν τω μεταξύ να ανανεώσουν οι μεσίτες ασφαλίσεων, μετά τις διαβουλεύσεις της επιτροπής του ΣΕΜΑ με την Εμπορική διεύθυνση της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Interasco Α.Ε.Γ.Α

Νέα υπο-δευθύντρια του κλάδου αυτοκινήτων

Η Κ. ΝΑΤΑΣΑ Αισώπου ανέλαβε την θέση της Υποδιευθύντριας Ανάληψης Κινδύνων Κλάδου Αυτοκινήτων της Interasco Α.Ε.Γ.Α. Όπως αναφέρει η εταιρία από τη θέση αυτή η κ. Αισώπου θα συμβάλει σημαντικά στην ανάπτυξη των εργασιών του Κλάδου, τόσο μέσα από τη στοχευμένη ανάληψη κινδύνων όσο και από τη βελτιστοποίηση του υφιστάμενου πλαισίου διαδικασιών έκδοσης Συμβολαίων και εξυπηρέτησης Συνεργατών Πωλήσεων και Ασφαλισμένων.

Διεθνής αναγνώριση

ΚΑΙ ΦΕΤΟΣ, η Interamerican στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων αναδείχθηκε σε κορυφαία ελληνική ασφαλιστική εταιρεία από το παγκοσμίως βεληνεκού, έγκριτο περιοδικό World Finance. Πρόκειται για την τέταρτη σε συνέχεια διάκριση της INTERAMERICAN στο πλαίσιο του αναγνωρισμένου, διεθνούς ετήσιου θεσμού «World Finance Insurance

Awards. Στην εταιρεία μας έχουμε επιτύχει την εφαρμογή βέλτιστων πρακτικών διαχείρισης, με δυναμική αξιοποίηση της τεχνολογίας και πληθυσμιακό στους τρόπους προώθησης των προϊόντων μας, προς όφελος των πελατών μας, δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Γιώργος Κώτσαλης, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου.

MetLife®

Επτά διακρίσεις στα αμοιβαία

ΜΕ 7 ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ στα παρακάτω αμοιβαία κεφάλαια διακρίθηκε η MetLife Α.Ε.Δ.Α.Κ. στην καθιερωμένη εκδήλωση για τη βράβευση των κορυφαίων διαχειριστών Αμοιβαίων Κεφαλαίων, που διοργανώνεται από την ΠΕΜΑΚΟ, για τις περιόδους 30/9/2013-30/9/2014 και 30/9/11-30/9/2014. Συγκεκριμένα :

- MetLife Alico Εταιρικών Ομολογιών Εξωτερικού 2η θέση στο έτος (5,11%) και 3η θέση στην τριετία (17,14%) - στην κατηγορία Ομολογιακά μη Κρατικά Επενδυτικής Διαβάθμισης
- MetLife Alico Μετοχικό Δείκτη Υψηλής Κεφαλαιοποίησης 2η θέση στο έτος (1,47%) και 3η στην τριετία (14,88%) - κατηγορία Μετοχικά Α/Κ Δείκτη
- MetLife Alico Μετοχικό Εσωτερικού Μεσαίας και Μικρής Κεφαλαιοποίησης 3η θέση στην τριετία (91,84%) - στην κατηγορία Μετοχικά Α/Κ Ελλάδας
- MetLife Alico Μετοχικό Εξωτερικού Αναδυομένων Αγορών



3η θέση στο έτος (6,7%) - κατηγορία Μετοχικά Α/Κ Αναπτυσσόμενων Αγορών
Επιπρόσθετα το GMM World Balanced Fund5 (30,72%), κατέλαβε την 3η θέση σε μία νέα κατηγορία που θεσπίστηκε για τα καλύτερα αμοιβαία κεφάλαια ανά asset class, ανεξαρτήτως γεωγραφικής, κλαδικής ή άλλης κατανομής (το συγκεκριμένο στα Μικτά Α/Κ).

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών για το χρονικό διάστημα 01/01/2014-31/12/2014, τα ακόλουθα αμοιβαία κεφάλαια της MetLife Α.Ε.Δ.Α.Κ. κατέλαβαν τις εξής θέσεις:

- MetLife Alico Δολαριακό Ομολογιών Εξωτερικού 2η θέση (14,40%) - στην κατηγορία Ομολογιακά Κρατικά Ανεπτυγμένων Χωρών
- Ελληνικό Ομολογιών Εσωτερικού 2η θέση (-0,49%) - στην κατηγορία Ομολογιακά Ελλάδας
- MetLife Alico Εταιρικών Ομολογιών Εξωτερικού 3η θέση (4,66%) - στην κατηγορία Ομολογιακά μη Κρατικά Επενδυτικής Διαβάθμισης
- MetLife Alico Μετοχικό Εξωτερικού Αναδυομένων Αγορών 4η θέση (7,36%) - στην κατηγορία Μετοχικά Αναπτυσσόμενων Αγορών



Ο κ. Γιώργος Καραβίας με την κ. Νάντια Σταυρογιάννη

Karavias Underwriting Agency

Συνεργασία με την D.A.S. Hellas

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ προϊόντα Νομικής Προστασίας θα παράσχει η D.A.S. Hellas στην εταιρία Karavias Underwriting Agency, που είναι εξουσιοδοτημένοι ανταποκριτές των Lloyd's στην Ελλάδα. Όπως σημειώνεται, η συμφωνία μεταξύ των δύο εταιρειών έγινε προς αμοιβαίο όφελος και προβλέπει ότι η D.A.S. Hellas θα καταρτίζει ειδικά προγράμματα Νομικής Προστασίας που χρειάζεται η μεσιτική εταιρεία η οποία αναπτύσσεται σε εξειδικευμένες ασφαλίσεις και όχι μόνο. Σημειώνεται ότι η Karavias Underwriting Agency - Coverholder at Lloyd's ειδικεύεται στην ασφάλιση έργων τέχνης, κοσμηματοπωλείων, αστικών ευθυνών και πολύ ειδικών κατά περίπτωση κινδύνων. Σε αυτή την γκάμα εργασιών η D.A.S. Hellas με την υψηλή τεχνολογία της θα καταρτίσει τα προϊόντα tailor made που απαιτούνται και θα προωθούνται ως συμπληρωματικά με τα ασφαλιστήρια συμβόλαια της μεσιτικής.

ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΕΣ εκδόσεις κύρους! ΟΜΟΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ (FACSIMILE)


ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ



ΠΑΛΑΙΑ ΔΙΑΘΗΚΗ

Θησαυρός της Ιερής Μεγίστης Μονής Βατοπαιδίου, το χειρόγραφο αυτό της Παλαιάς Διαθήκης (Κώδικας 602) περιλαμβάνει έναν τόμο με την *Οκτάτευχο*, από το Λευιτικό μέχρι τη Ρουθ. Πρόκειται για ένα από τα πέντε μεσαιωνικά χειρόγραφα της *Οκτατεύχου* που σώζονται σήμερα. Οι 952 περγαμνένες καλλιγραφημένες σελίδες του και οι 160 μικρογραφίες του είναι δείγματα υψηλής τέχνης.

✚ ISBN: 960-8326-08-7 ✚ Διαστάσεις: 21,5 × 33 εκ.
✚ Τιμή: 450 €

Συνοδευτικά έκδο-
σης: Τόμος με μελέτες
του βυζαντινολόγου
Σωτηρίου Ν. Καδά.
Ο Κώδικας με το
συνοδευτικό τόμο
προσφέρονται σε χει-
ροποίητη κασετίνα, με
μεγεθυντικό φακό.

ΠΟΡΦΥΡΟΥΣ ΚΩΔΙΞ ΤΩΝ ΕΥΑΓΓΕΛΙΩΝ

Πρόκειται για ένα από τα αρχαιότερα χειρόγραφα με τα κείμενα των Ευαγγελίων που σώζονται παγκοσμίως, καθώς η δημιουργία του χρονολογείται στον 6ο αιώνα. Η μοναδικότητά του δεν έγκειται μόνο στην παλαιότητά του, αλλά και στη μορφή του. Τα κείμενα είναι γραμμένα πάνω σε περγαμνή χρωματισμένη με πορφυρό χρώμα με ασπηνίο μελάνι, ενώ όπου υπάρχουν ιερά ονόματα έχει χρησιμοποιηθεί χρυσό. Τμήματα του κώδικα, εκτός από τη Μονή της Πάτμου, υπάρχουν στη Βιβλιοθήκη της Αγίας Πετρούπολης και μερικά φύλλα στο Βυζαντινό Μουσείο Αθηνών, στο Βατικανό και σε άλλες βιβλιοθήκες. Στην παρούσα ομοιογραφική αναπαραγωγή παρουσιάζεται για πρώτη φορά ο Κώδικας ενοποιημένος και ολοκληρωμένος.

✚ ISBN: 960-8460-47-60 ✚ Σελίδες: 279
✚ Διαστάσεις: 27 × 33 εκ. ✚ Τιμή: 2.000 €

Συνοδευτικά έκδοσης: Προσφέρεται σε χειροποίητη κασετίνα, κοσμημένη με τα αγιογραφικά ποικίλματα του πρωτοτύπου, η οποία εμπεριέχει μεγεθυντικό φακό υψηλής ευκρίνειας και συνοδευτικό τόμο με τις επιστημονικές αναλύσεις για την ιστορική διαδρομή του χειρογράφου και την αξία των κειμένων του.



ΟΜΗΡΟΥ ΙΛΙΑΔΟΣ ΡΑΨΩΔΙΑΙ

**ΚΩΔΙΚΑΣ ΤΗΣ ΛΑΥΡΕΝΤΙΑΝΗΣ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗΣ ΦΛΩΡΕΝΤΙΑΣ
PLUTEUS 32.4**

Καλλιγραφημένος από τον πρώτο εκδότη των ομηρικών επών Έλληνα γραφέα Δημήτριο Δαμιλά και κοσμημένος από τον Φραντσέσκο Ροσσέλι, ο θησαυρός αυτός της Βιβλιοθήκης των Μεδίκων, ένα σπάνιο απόκτημα του 15ου αιώνα, απευθύνεται στους απανταχού βιβλιόφιλους.

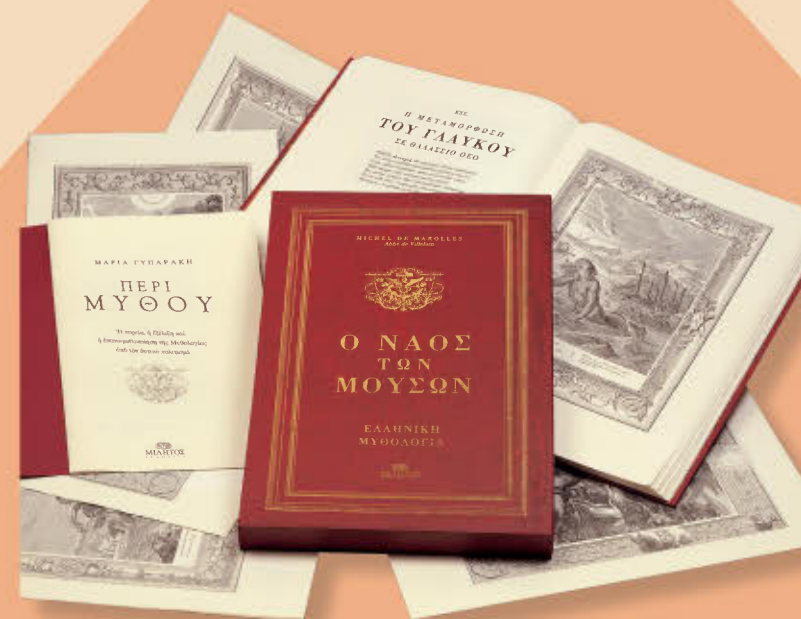
✚ Εισαγωγικά: Δ. Ν. Μαρωνίτης, Σ. Κοτζάμπασα, I. Giovanna Rao
✚ ISBN: 960-8326-02-8 ✚ Σελίδες Κώδικα: 450
✚ Διαστάσεις Κώδικα: 23 × 42 εκ. ✚ Τιμή: 450 €

Συνοδευτικά έκδοσης: Ένας τόμος με μελέτες στην ελληνική και αγγλική, χειροποίητη κασετίνα και μεγεθυντικός φακός.

MICHEL DE MAROLLES Ο ΝΑΟΣ ΤΩΝ ΜΟΥΣΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΜΥΘΟΛΟΓΙΑ

Μία έκδοση εμπνευσμένη από τον πλούτο των γεγονότων και τις ιδιομορφίες θεών και ηρώων, γραμμένη από Γάλλο ιερωμένο στη μοναρχική Γαλλία του 18ου αιώνα και διακοσμημένη με 63 χαλκογραφίες στο κυρίως τότε πνεύμα του ρομαντισμού και του ροκοκό. Στην ελληνική μετάφραση έχουν διατηρηθεί ατόφια όλα τα στοιχεία που χαρακτηρίζουν την πρώτη έκδοση, ώστε ο Έλληνας αναγνώστης να απολαμβάνει το κείμενο και την εικονογράφηση του στη διάσταση που έδωσαν οι Ευρωπαίοι στον ελληνικό μύθο τρεις αιώνες πριν.

✚ Συγγραφέας: Michel de Marolles, Abbe de Villeloin
✚ Μετάφραση στα ελληνικά: Μαρία Γυπαράκη
✚ ISBN: 960-8033-25-X ✚ Διαστάσεις: 31 × 46 εκ.
✚ Σελίδες: 288 ✚ Τιμή: 500 €



Εκπαίδευση και νέοι Managers

ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ πραγματοποιήθηκε η εκπαιδευτική ημερίδα «LEADERS Growing LEADERS» που διοργάνωσε ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων σε συνεργασία με την GAMA HELLAS. Όπως τονίζεται, στην ημερίδα έδωσαν το παρών 225 συντονιστές και διοικητικά στελέχη πωλήσεων, ξεπερνώντας σε συμμετοχή κάθε προσδοκία. Βασικός εισηγητής της ημερίδας ήταν ο διακεκριμένος Quincy Crawford, κορυφαίος ομιλητής της GAMA International, ο οποίος ανέπτυξε την φιλοσοφία, το όραμα και τον τρόπο ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσοδιάβασης. Περιέγραψε γιατί η σωστή επιλογή, η εξειδικευμένη εκπαίδευση και ανάπτυξη νέων Managers αποτελούν τον βασικό πυλώνα της επιτυχίας. Στο δεύτερο σκέλος της εισήγησής του, παρουσίασε το πλαίσιο αρχών και διαδικασιών που πρέπει να διέπουν την καθημερινή λειτουργία του Manager κατά την άσκηση των καθηκόντων του.

Την εκδήλωση άνοιξε, μετά τους χαιρετισμούς των κ. Μίχαλο Κ., πρόεδρο ΚΕΕΕ κ ΕΒΕΑ, Χατζηθεοδοσίου Γ., Πρόεδρο ΕΕΑ και Καντάρω Γ., γενικό διευθυντή πωλήσεων και Marketing Interamerican, ο πρόεδρος του ΠΣΣΑΣ Δημήτρης Γαβαλάκης.

Ο κ. Γαβαλάκης παρουσίασε την δράση του συνδέσμου στον τομέα της εκπαίδευσης αναφερόμενος στο ιστορικό των εκδηλώσεων του ΠΣΣΑΣ με εισηγητές της GAMA INTERNATIONAL αλλιά και την αξία της ίδρυσης



Ο κ. Quincy M. Crawford

Ο Quincy Crawford περιέγραψε γιατί η σωστή επιλογή, η εξειδικευμένη εκπαίδευση και ανάπτυξη νέων Managers αποτελούν τον βασικό πυλώνα της Επιτυχίας

της GAMA HELLAS προβάλλοντας το καλωσόρισμα για την ίδρυσή της, από την πρόεδρο και από την CEO της GAMA INTERNATIONAL. Οι αρχές τις αλληλεγγύης, της συναδελφικότητας και οι ενέργειες για ανταλλαγή γνώσεων αποτελούν για τον ΠΣΣΑΣ κυρίαρχη προτεραιότητα.

Τον Quincy Crawford προλόγισε ο Κλέαρχος Πεφάνιος αναφερόμενος ταυτόχρονα στην αξία της ίδρυσης της GAMA HELLAS της οποίας άλληωστε είναι ο πρώτος πρόεδρος, ενώ στην δική του εισήγηση παρουσίασε, το θέμα «Ζήσε μια ζωή με νόημα και σκοπό», προκαλώντας ιδιαίτερο ενδιαφέρον με

την ιστορία του Ζεράρ Μπουφιέ, ενός φτωχού Γάλλου αγρότη, ο οποίος έκανε την ίδια του τη ζωή αποστολή και επηρέασε με το έργο του χιλιάδες ανθρώπους.

Εξαιρετικό ενδιαφέρον προκάλεσαν οι εισηγήσεις των τριών Ελλήνων συντονιστών, οι οποίοι, εκτός της πολυβραβευμένης πορείας τους, συμπεριλαμβάνουν στο βιογραφικό τους αξιόλογη εμπειρία συμμετοχής στα συνέδρια της GAMA INTERNATIONAL.

Πιο συγκεκριμένα ο κ. Παναγόπουλος Κωνσταντίνος παρουσίασε με σαφήνεια το πλαίσιο της «Σύγχρονης Διοίκησης Γραφείου Πωλήσεων» αναλύοντας μέσα από την πλούσια

εμπειρία του την αξία της προσαρμογής στις απαιτήσεις που δημιουργούνται στο νέο περιβάλλον της αγοράς μας. Ο κ. Σταυράκης Νικόλαος «έγραψε» με τον δικό του, ανάγλυφο τρόπο, την λέξη «Ηγεσία» αναφερόμενος με πίστη αλλιά και ευαισθησία σε όλες τις απαιτούμενες αρχές και αξίες που οφείλει να τηρεί ο πετυχημένος Συντονιστής. Οι εισηγήσεις ολοκληρώθηκαν με τον κ. Φιλόκα Κωνσταντίνο, τον νεότερο αλλιά επίσης πολυβραβευμένο Συντονιστή, ο οποίος περιγράφοντας την 10ετή, ταχύτατη, ανάπτυξή του, έδειξε πρακτικές και διαδικασίες που μπορούν να οδηγήσουν με ασφάλεια στην επιτυχία και σε υψηλά εισοδήματα. Νωρίτερα, ο κ. Τοζακίδης Ιωάννης παρουσίασε αναλυτικά όλα τα σημαντικά οφέλη που λαμβάνει το μέλος της GAMA HELLAS παρακινώντας τους συμμετέχοντες για την εγγραφή τους, στον ειδικό χώρο που λειτουργούσε στην είσοδο της αίθουσας.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη





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

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΗΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,

ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroueditions.gr

INTERNET

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

www.jmpc.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

Ορέστης Σχοινάς

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,

ΕΤΑΙΡΙΕΣ - 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»



Είστε
έτοιμοι να
«τσιμπήσετε»
μερίδιο
αγοράς;

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

Είμαστε στην
πρώτη γραμμή...



... για να μετακινήσετε 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

1 κλικ

μπορεί
να σώσει
τη ζωή σας.

Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team

Φοράτε πάντα
τη ζώνη σας

**Ασφάλιση Αυτοκινήτου
Allianz**

www.allianz.gr

Allianz 

MERCEDES AMG
PETRONAS FORMULA ONE™ TEAM



DECADE OF ACTION FOR
ROAD SAFETY 2011-2020

Supported by **Allianz** 

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