

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 154 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2015 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Κωνσταντίνος ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ

Διευθυντής Γενικής Βαριατρικής,
Λαπαροσκοπικής και
Ρομποτικής Χειρουργικής
Ιατρικού Κέντρου Αθηνών

Είμαστε στην κορυφή της ρομποτικής ιατρικής!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

1 κλικ

μπορεί
να σώσει
τη ζωή σας.

Φοράτε πάντα
τη ζώνη σας
**Ασφάλιση Αυτοκινήτου
Allianz**
www.allianz.gr

Allianz 

Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team

MERCEDES AMG
PETRONAS FORMULA ONE™ TEAM



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

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

Ας κάνουμε τη ζωή μας ασφαλέστερη και καλύτερη



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

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



 /interamerican
 /interamericngr
 /interamericngr

www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Νοιάζεται για σας



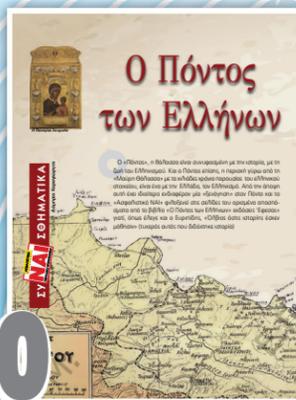
**Είμαστε στην
πρώτη γραμμή...**



... 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.



8



10



20

8 Άρθρο Εκδότη

10 Συναισθηματικά

20 Ασφαλιστικό Underrating

30 Συνέντευξη

Κωνσταντίνος ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ

Είμαστε στην κορυφή της ρομποτικής ιατρικής

38 Ασφαλιστική Βιομηχανία

Πώς θα είναι μετά από 10 χρόνια

50 Management

Οκτώ διευθύνοντες σύμβουλοι μιλούν στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ

64 INTERAMERICAN

Επενδύει στο ψηφιακό περιβάλλον εργασίας

70 Τεχνολογία

SAS: Εξειδικευμένες υπηρεσίες για τις ασφαλιστικές εταιρείες

76 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

EUROINS

86 Αυτοκίνητο

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

58 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

60 AXA

62 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

74 GENERALI

80 ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

82 DAS

84 INTERAMERICAN

88 AIG

90 METLIFE

92 NN

94 ERGO

98 MINETTA

104 ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ



38



50



64



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



Ποιος μας έχει «υπό την αιγίδα» του;

Αιγίς, ήταν η ιερή Ασπίς του Δία, που φιλοτέχνησε ο Ήφαιστος. Ήταν αμυντικό, αλλά και επιθετικό όπλο. Η λέξη προέρχεται από το ρήμα αΐσσω, που σημαίνει κινώ ορμητικά. Κατά μία εκδοχή, κατασκευάσθηκε από το δέρμα της αιγός Αμαλθείας, που ήταν τροφός του Δία, επειδή το δέρμα της ήταν άτρωτο και αδιαπέραστο, ακόμα και από τον κεραυνό. Η έκφραση «υπό την αιγίδα» σημαίνει ότι κάποιος είναι υπό την προστασία-ασπίδα κάποιου δυνατού.

Στην Ιλιάδα, ο Όμηρος, όταν περιγράφει τις θεομαχίες, όπου άλληλοι θεοί υποστήριζαν τους Έλληνες και άλληλοι τους Τρώες, στη Ραψωδία Φ 401, αναφέρει κάπου ότι ο Άρης έριξε αστραφτερό κοντάρι πάνω στην ασπίδα της Αθηνάς, «που να περάσει δεν μπορεί κι ο κεραυνός του Δία». Πάλι για την Αθηνά, περιγράφει ο Όμηρος

στη Ραψωδία Ε738 ότι, πριν μπει στη διαμάχη Ελλήνων-Τρώων, «την κροσσωτή ασπίδα του Δία πήρε στους ώμους της...». Και στη Ραψωδία Β448 γράφει ότι ανάμεσα στους Έλληνες «και η Αθηνά με ατίμητη, αθάνατη ασπίδα, που γύρω της ολόχρυσα εκατό κρόσσια είχε καλοπλεγμένα...».

Η Ασπίδα, επισειόμενη, προξενούσε φόβο και έκπληξη, όταν εγίνετο επίθεση, αλλά και προστασία ακαταμάχητη, όπως διαβάζουμε στη Ραψωδία Σ της Ιλιάδας (Σ203), όπου η Αθηνά στους «τρανούς ώμους του Αχιλλέα έριξε μία κροσσωτή ασπίδα (αιγίδα θυσσανόεσσα) όταν η Ίριδα τον παρότρυνε να βγει μπροστά στους Τρώες...». Την ίδια αιγίδα-ασπίδα στα χέρια του κρατούσε και ο Φοίβος Απόλλων, όταν όρμησαν κάποια στιγμή εναντίον των Ελλήνων οι Τρώες, που τους υποστή-

ριζε (Ο308): «Την κροσσωτή ασπίδα (αιγίδα θυσσανόεσσα) μου στα χέρια κράτησέ την και τους αντρείους Αχαιοούς τρώμαζε αυτήν κουνώντας», είχε πει ο Δίας, λίγο πριν τρέξει ο Φοίβος στη μάχη (Ο228).

Καθημερινά, οι άνθρωποι δίνουν μάχες και άλλες φορές τα καταφέρνουν και άλλες όχι. Όλοι μας έχουμε ανάγκη να νιώθουμε ότι είμαστε «υπό προστασία», «υπό την αιγίδα» μιας ανώτερης από ημάς δύναμης. Ο Αριστοτέλης μας επεσήμανε ότι ο μόνος είναι «ή θηρίον ή Θεός». Αλλά και ο Χριστός, όταν δίδασκε το «Πάτερ Ημών», σχετικό θέμα τοποθετούσε το «αλλά ρύσαι ημάς». «Μη εισενέγκης σε πρόβλημα, αλλά ρύσαι, βγάλε μας, προστάτευσέ μας...». Αυτή η καθημερινή προσευχή δείχνει την ανάγκη αιγίδας.

Ποια είναι λοιπόν η άτρωτη και αδιαπέραστη «ασπίδα», που δεν

την περνάνε ούτε οι «κεραυνοί του Δία»; Ποιος την έχει; Και, είναι αλήθεια ότι τη χρειάζονται οι άνθρωποι ή είναι «φαντασία» των αδυνάμων;

Τέτοια «αιγίδα»-ασπίδα χρειάζονται τα κράτη, οι κυβερνήσεις, οι πρωθυπουργοί, οι ηγέτες, οι θεσμοί, οι συνασπισμοί, τα κόμματα, οι οργανισμοί, το Δημόσιο, οι εταιρείες, οι πολυεθνικές, οι επιχειρήσεις, είτε ατομικές είτε νομικές, οι απλοί άνθρωποι;

Η Ασπίδα ήταν το κυριότερο και ιερότερο αμυντικό όπλο. Η Ασπίδα δεν κάλυπτε μόνο έναν πολεμιστή, αλλά ετοποθετείτο «υπέρ της κοινής παρατάξεως». Από εκεί βγήκε η λέξη συνασπισμός, όπου «εν τοιαύτη θέσει αι ασπίδαί προσεγγίζουν αλληλήαις». Κοντά είναι και η λέξη υπερασπιζομαι και προασπίζομαι, δηλαδή καλύπτω όχι μόνο τον παραστάτη, αλλά και τον πεσμένο, νεκρό ή ζώντα συμπολεμιστή. Πάνω στην ασπίδα μεταφέρονταν οι νεκροί (ή ταν ή επί τας)!

Και είναι ανθρώπινο κατασκευάσμα ή θεϊκή δύναμη; Μπορεί μόνος ο άνθρωπος ή έχει ανάγκη Θεού;

Στον ασφαλιστικό χώρο, η λέξη «προστασία» είναι συχνή ως ευρεία έννοια «ασφάλιση», που προστατεύει ανθρώπινα έργα και ζωές, αλλά και ως στενή έννοια, προστασία σε συγκεκριμένα ασφαλιστήρια.

Βασανιστικό ερώτημα στις μέρες μας είναι το εάν ο ασφαλιστικός κλάδος τελεί πραγματικά υπό την αιγίδα κάποιου φορέα! Το κλεισιμο της ΑΣΠΙΔΟΣ και τα πριν και

μετά, έδειξαν ότι δεν υπήρχε «αιγίδα» του κλάδου και των καταναλωτών. Η πολυιδιάσπαση του κλάδου σε συμφέροντα πολυεθνικών και ελληνικών εταιρειών, σε ΕΠΥ και ασφαλιστικές εταιρείες, σε ανταγωνισμούς τραπεζικών και μη ομίλων και άλλα πολλά, μαρτυρεί ότι «αιγίδα» δεν έχουν όλοι οι εμπλεκόμενοι με τα ασφαλιστικά δρώμενα στην Ελλάδα και ότι επείγει εξεύρεση «αιγίδας».

Ερώτημα υπάρχει και για την εποπτεία της ΔΕΙΑ της ΤτΕ, για το τι εποπτεία υπάρχει, όταν και οι Τράπεζες έδειξαν ότι δεν είχαν ΑΙΓΙΔΑ, με τις καλές και κακές Τράπεζες και τόσα άλλα...

Η καθιέρωση από 1.1.2016 του SOLVENCY II (φερεγγυότητα) για όλα τα κράτη στην Ευρωπαϊκή Ένωση, είναι μια μεγάλη αιγίδα, που μέχρι να εφαρμοσθεί πλήρως, πολλοί θα έχουν ανάγκη, μόνι ή σε συνεργασία με την κυβέρνηση, να βρουν πολλούς μικρές «αιγίδες» μέχρι να μπουκ στην μεγάλη προστασία, για πολλή ζητήματα, ως άτομα, επαγγελματίες, εταιρείες και θεσμοί, έχοντας κατά νου και το «... ουκ Αθηνά και χείρα κίνει!» Απαιτείται ένεση προσοχή για όλα! Και αναθεω-

ασμός της ΔΕΙΑ.

Οι δύσκολοι καιροί μας οδηγούν να ευχηθούμε σε όλους να βρουν τα κατάλληλα όπλα προστασίας τους. Η λέξη όπλο βγαίνει από το ρήμα έπομαι=ακολουθώ.

Όπλο ήταν η αιγίδα-ασπίδα και όπλα είναι διά τον καθένα ο εξοπλισμός του, τα «εργαλεία» που τον ακολουθούν προς επιτέλεση έργου και σκοπού, όπως π.χ. ο ιατρός έχει ιατρικό εξοπλισμό, ο εφοπλιστής εφοπλίζεται με πλοία έτοιμα για απόπλου, ο στρατός εξοπλίζεται. Γενικώς, τα παντός είδους όπλα ονομάζονται άρμενα από το αρμόζω, ότι αρμόζει και από όπου οι Λατίνοι ονόμασαν τα όπλα άρμα, θυμίζοντας ότι και ο Ιπποκράτης συμβούλευε στην

οργάνωση ιατρείου ο ιατρός δίπλα στο σώμα του να βγάζει τα άρμενα = τα αρμόζοντα όπλα.

Οι Έλληνες δεν είναι καλό να ξεχνούν ότι ο όρκος των Αθηναίων πολιτών αρχίζει με τη δράση «ΟΥ ΚΑΤΑΙΣΧΥΩ ΟΠΛΙΑ ΤΑ ΙΕΡΑ», όπου ως όπλα εννοούσαν όχι μόνο τα πολεμικά, αλλά και τα παντός έργου και απάσης τέχνης όργανα!

Τέλος, το Μνημείο Αγνώστου Στρατιώτου απεικονίζει στρατιώτη που κείται, «την ασπίδα ου καταλείψας»!





Η Παναγία Σουμελά

Ο Πόντος των Ελλήνων



ΤΡΑΠΕΖΟΥΣ



Από την εποχή του Ομήρου, «πόντος» σημαίνει θάλασσα. Θάλασσα αναπεπταμένη και πηλατιά, ανήσυχο και ανοικτό πέλαγος. Σε αρκετούς αρχαίους συγγραφείς ο όρος Πόντος ταυτίζεται με τον Άξενο (κατ' ευφημισμὸν Εύξεινο) Πόντο, την τρικυμισμένη και σκουρόχρωμη Μαύρη Θάλασσα. Αυτήν που αντίκρισαν από τα βουνά οι μύριοι του Ξενοφῶντα αναφωνώντας με ανακούφιση: «Θάλαττα, θάλαττα».

Ο Πόντος στην ελληνική μυθολογία προσωποποιεί το υγρό στοιχείο, γενικά, και παρουσιάζεται ως γιος της Γης και πατέρας του Νηρέα. Εξάλληλου, η χώρα γύρω από τον Εύξεινο έχει εξεχούσα θέση σε μερικούς από τους ωραιότερους μύθους: Από τις πολεμοχαρείς Αμαζόνες και τη βασίλισσά τους Ιππολύτη, τη θεόστατη ζώνη της οποίας απέσπασε ο Ηρακλής κατά τον ένατο άθλο του, έως το ταξίδι του Φρίξου και της Έλλης στην πλάτη του χρυσόμαλλιου ιπτάμενου κριαριού και την εκστρατεία των Αργοναυτών του Ιάσωνα στην Κοχλίδα. Το γεγονός αυτό αποτελεί ισχυρή ένδειξη, ότι οι αρχαίοι Έλληνες γνώριζαν και βρι-

σκονταν σε επαφή με τις περιοχές αυτές πολύ πριν από τον 8ο π.Χ. αιώνα.

Με την ονομασία Πόντος έμεινε γνωστό το βόρειο παράλιο τμήμα της μικρασιατικής χερσονήσου, το οποίο έχει στο νότο την Καππαδοκία, ανατολικά την Κοχλίδα και δυτικά την Παφλαγονία. Η οροθέτηση του ιστορικού Πόντου ενέχει μεγάλες δυσκολίες και σε γενικές γραμμές μπορούμε να τον ορίσουμε ως την περιοχή μεταξύ του Σοκούμ (ανατολικά) και της Σινώπης (δυτικά). Μια νοτιή, περίπου παράλληλη με την ακτή, γραμμή, που διέρχεται λίγο ψηλότερα από τη Σεβάστεια, ορίζει, συμβατικά, την επαρχία προς το νότο.

Η συνθήκη, που επικράτησε μεταξύ των Ελλήνων συγγραφέων, να μνημονεύουν χωριστά τον Πόντο, δεν μπορεί να ερμηνευθεί πειστικά από την αναμφισβήτητη διαφορά στην ιστορική και πολιτισμική εξέλιξη της περιοχής σε σχέση με την υπόλοιπη Μικρασία.

Ο «Πόντος», η θάλασσα είναι συνυφασμένη με την ιστορία, με τη ζωή του Ελληνισμού. Και ο Πόντος επίσης, η περιοχή γύρω από τη «Μαύρη Θάλασσα» με τα χιλιάδες χρόνια παρουσίας του ελληνικού στοιχείου, είναι ένα με την Ελλάδα, τον Ελληνισμό. Από την άποψη αυτή έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον μία «ξενάγηση» στον Πόντο και το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» φιλοξενεί στις σελίδες του ορισμένα αποσπάσματα από το βιβλίο «Ο Πόντος των Ελλήνων» εκδόσεις «Εφesus» γιατί, όπως έλεγε και ο Ευριπίδης, «Οήβιος όστις ιστορίης έσχεν μάθησιν» (τυχερός αυτός που διδάχτηκε ιστορία)

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ
 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
 Λάμπρος Καραγεώργος
 Εμπειρογένης

ΧΑΡΤΗΣ ΤΟΥ ΠΟΝΤΟΥ
 γιο
 ΣΠ.Χ.ΚΩΦΙΔΟΥ

Μετρητικά απόστασεις
 0 20 30 40 50 60 70 80 90 100
 ρεύεται διαδήποτε ανατύπως



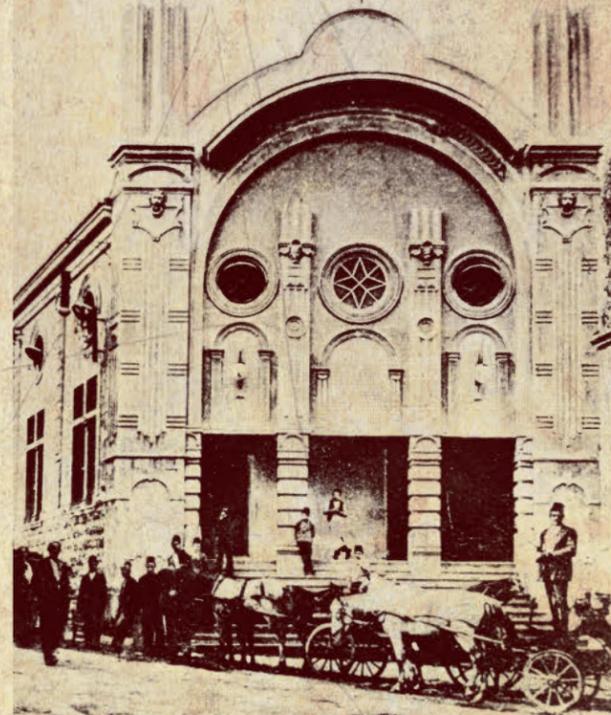
ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Η περιοχή του Πόντου αποτέλεσε θέατρο εξέλιξης του δεύτερου ελληνικού αποικισμού (8ος π.Χ. αι.). Πρώτη ιδρύθηκε, από τους Έλληνες της Μιλήτου, η Σινώπη και αυτή με τη σειρά της, μετά από χρόνια, ίδρυσε τα Κοτύωρα, την Τραπεζούντα και την Κερασούντα. Ακολούθησαν οι Μεγαρείς, οι Φωκαείς, οι Αθηναίοι και η παραλία του Εύξεινου γέμισε ελληνικές πόλεις. Οι αποικίες δημιουργήθηκαν με στόχο την αναζήτηση μετάλλων, αλλά σύντομα εξελίχθηκαν σε εμπορικά κέντρα. Αναγκασμένες να επιβάλλουν την ύπαρξη και την παρουσία τους, χρησιμοποίησαν τη δύναμη των όπλων και την αίγλη του πολιτισμού τους.

Ο Πόντος έλαβε το όνομα αυτό και απέκτησε πολιτική σημασία, μόνο κατά τη μετά τον Μ. Αλέξανδρο εποχή. Ο Χριστιανισμός, χάρη και στη μεγάλη εξάπλωση της ελληνικής γλώσσας, διαδόθηκε ταχύτατα από τα πρώτα κιόλας αποστολικά χρόνια. Ως πρώτοι κήρυκες του Ευαγγελίου φέρονται οι απόστολοι Ανδρέας και Πέτρος.

Αν δεχθούμε τους αριθμούς που δίνει ο Αρχιμανδρίτης Πανάρετος Τοπαλίδης, ο ελληνικός πληθυσμός του Πόντου στην εποχή του Πρώτου Παγκοσμίου Πολέμου έφθανε τις 700.000. Ωστόσο, πιο κοντά στην πραγματικότητα βρίσκονται τα στοιχεία από την απογραφή του ελληνικού πληθυσμού της Μικράς Ασίας, η οποία διενεργήθηκε το 1911 από τις κατά τόπους Προξενικές Αρχές.

Σύμφωνα με αυτά, οι Έλληνες κάτοικοι του Πόντου ήταν 400.000 περίπου. Αντίθετα από τα αναμενόμενα, μεγαλύτερη συγκέντρωση πληθυσμού καταγράφεται στις μητροπόλεις Αμάσειας (123.398 κατ.) και Νεοκαισάρειας (102.563 κατ.), ένα μέρος των οποίων ανήκαν γε-



Ο Κινηματογράφος της Τραπεζούντας στους «κήπους» (αρχές 1900)

Προσφυγόπουλα Κωνσταντινούπολη 1923



ωγραφικά στο βιλαέτι της Σεβαστείας και της Κασταμονής. Ο αισθητά περιορισμένος αριθμός των Ελλήνων κατοίκων του βιλαετιού της Τραπεζούντας, οφείλεται κατά κύριο λόγο στη μετανάστευση προς τη Ρωσία.

Οι Έλληνες του Πόντου

Τα δυτικά παράλια της Μικράς Ασίας, η Καππαδοκία και ο Πόντος, αποτελούν τις περιοχές εκείνες της Μικράς Ασίας, όπου υπήρξαν συμπαγείς ελληνικοί πληθυσμοί μέχρι την Ανταλλαγή (1923). Η ζωή, ωστόσο, των Ελλήνων κατοίκων τους δεν χαρακτηριζόταν από τις μεταξύ τους επαφές και αλληλεπιδράσεις, τουλάχιστον μέχρι τον 19ο αιώνα.

Παρά το γεγονός ότι χαρακτηριστικό στοιχείο της ταυτότητας και της συλλογικής τους συνείδησης υπήρξε η Ορθοδοξία, με αδιαμφισβήτη-

το πνευματικό της κέντρο την Κωνσταντινούπολη, ο γεωγραφικός παράγοντας, ο οποίος επηρέασε και την ιστορική τους διαδρομή, συνέτεινε στην πολιτιστική, κοινωνικοοικονομική και γλωσσική τους διαφοροποίηση.

Ο ελληνικός πληθυσμός των δυτικών παραλίων της Μικράς Ασίας, της Σμύρνης, κυρίως, και της γύρω από αυτήν περιοχής, παρουσιάζεται ανανεωμένος και ενισχυμένος από τον 18ο αι. κ.ε., χάρη στην εγκατάσταση Ελλήνων από τα νησιά του Αιγαίου, την Πελοπόννησο κ.ά. Αντίθετα, απομονωμένοι από ορεινούς όγκους και έρημους, στην ενδοχώρα της Μικράς Ασίας, οι Έλληνες της Καππαδοκίας ζούσαν σε κλειστές κοινωνίες, που ανάγουν τις ρίζες τους στην εποχή του Βυζαντίου.

Ο μοναδικός δρόμος τους προς τη θάλασσα περνούσε μέσα από τις κοιλάδες του Ταύρου και οδηγούσε στα νότια μικρασιατικά παράλια, ανοικτά στη Μεσόγειο. Α-

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



Ο μητροπολίτης Αμάσειας Γερμανός Καραβαγγέλης (δεξιά) με ορφανά από τους διωγμούς των Νεοτούρκων κατά τις πρώτες μέρες της περισυλλογής τους. Αμίσος 1919

νοικτή σε μια άγλη θάλασσα, τον Άξενο (και κατ' ευφημισμό Εύξεινο) Πόντο ήταν η τρίτη περιοχή, ο Πόντος, στις βόρειες ακτές της Μικράς Ασίας, όπου ανιχνεύεται συνεχής παρουσία του ελληνικού στοιχείου από την αρχαιότητα.

Οι πρώτες, πράγματι, επαφές του ελληνικού κόσμου με τον Εύξεινο Πόντο, την περιοχή του Πόντου και τον γειτονικό του Καύκασο, μπορούν να αναζητηθούν στην αποκρυπτογράφηση των αρχέγονων μύθων του για τον ευεργέτη ήρωα Προμηθέα, δεσμώτη στον Καύκασο για τριάντα χρόνια, για την περιπετειώδη φυγή του Φρίξου και το τέρμα του ταξιδιού του στη χώρα των Κόλχων, για το τρόπαιο

των Αργοναυτών, το χρυσόμαλλο δέρας, για τους άθλους του Ηρακλή στη χώρα των Αμαζόνων κ.ά. Χώρος οικείος, λοιπόν, για τους Έλληνες ο Εύξεινος Πόντος, στον οποίο έκαναν δυναμικά την εμφάνισή τους μετά την ίδρυση (από τον 8ο αι. π.Χ. κυρίως) μιας αλυσιδωτής ελληνικών αποικιών, που στεφάνωναν, στην κυριολεξία, τις ακτές του.

Η θάλασσα αυτή υπήρξε το σταθερό και αμετακίνητο στους αιώνες βορεινό σύνορο του Πόντου. Και από τις υπόλοιπες, ωστόσο, πλευρές της, η περιοχή περικλείεται από υψηλές, τραχιές οροσειρές, που για αιώνες απέτρεπαν τη διείσδυση ξένων. Ο Πόντος, ωστόσο,

Αριστερά, περίπατος φιλικής συντροφιάς από την Τραπεζούντα στο Σοούν Σου (Κρουονέρι), πρώτο αμάξι, Μπογιατζίδης, Αλκιβιάδης Καπαγιαννίδης, δεύτερο αμάξι, Παναγιώτης Εφραιμίδης, Θεοφύλακτος Θεοφιλάκτου, τρίτο αμάξι, Αναστάσιος Λεοντίδης, Λάζαρος Κωνσταντινίδης, έφιππος, Αδάμ Κ. Θεοφύλακτου. Δεξιά, η Φιλαρμονική της Τραπεζούντας με σκούρες στολές και πηλίκια και η Φιλαρμονική Αμίσου με λευκές στολές και φέσια, σε επίσημη επίσκεψη στο προάστιο της Τραπεζούντας Σοούκ Σου.



Ο Πόντος των Ελλήνων



ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



δεν αποτελεί γεωγραφική ενότητα χωρισμένη από την υπόλοιπη μικρασιατική ενδοχώρα. Και στη συνείδηση των ξένων ταξιδιωτών (με ελάχιστες εξαιρέσεις) ήταν καθιερωμένος ως τμήμα της Μικράς Ασίας. Σπάνια, μάλιστα, αποτέλεσε ειδικό αντικείμενο των ενδιαφερόντων τους και αποκλειστικό στόχο του ταξιδιού τους.

Στα μάτια τους, ο Πόντος αποτελούσε το πέρασμα για την Αρμενία, τον Καύκασο, την Περσία και τις Ινδίες. Με εξαίρεση, μάλιστα, το ενδιαφέρον των Καθολικών για θρησκευτική διείσδυση, η περιοχή δεν είχε προσελκύσει την προσοχή των Ευρωπαίων από άποψη οικονομική, πολιτική και επιστημονική, πριν τουλάχιστον από τη δεκαετία του 1830 ή καλύτερα πριν από τον Κριμαϊκό Πόλεμο (1854-1856).

Η συνήθεια που επικράτησε ανάμεσα σε ορισμένους, Έλληνες κυρίως, συγγραφείς να μνημονεύουν τον Πόντο χωριστά από τη Μικρά Ασία, μπορεί να οφείλεται και στο

Αριστερά, Άρτεμις Ξανθοπούλου - Κυριακού, Καθηγήτρια Νεοελληνικής Ιστορίας, Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, δεξιά, ο καπτάν Γιώργης Κωνσταντινίδης, ισόβιος Δήμαρχος Τραπεζούντας σε κοινωνική εκδήλωση, στη Λεωφόρο Ακροπόλεως, Κερασούντος.

Κάτω, συσσίτιο για Πόντιους πρόσφυγες πριν τη μεταφορά τους στην Ελλάδα, Κωνσταντινούπολη 1923

γεγονός ότι η Αυτοκρατορία των Κομνηνών (που επιβίωσε της κατάκτησης της λοιπής Μικράς Ασίας) μετά την κατάληψή της (1461), εντάχθηκε διοικητικά στις ευρωπαϊκές επαρχίες της οθωμανικής αυτοκρατορίας και όχι στις ασιατικές (Anadolu). Ίσως, όμως, και να υπαγορεύθηκε από τη διαπίστωση διαφορών στην ιστορική και πολιτισμική εξέλιξη της περιοχής σε σχέση με τον υπόλοιπο μικρασιατικό χώρο. Γιατί είναι γεγονός ότι η γεωπολιτική θέση του Πόντου και η γεωφυσική διαμόρφωση του εδάφους του επηρέασαν αποφασιστικά σε πολλές περιπτώσεις και την ιστορική εξέλιξη της περιοχής.

Δίαυλοι επικοινωνίας με τους υπόλοιπους Έλληνες

Παρά την απόσταση, τη γεωγραφική τους απομόνωση και τις πολιτισμικές τους ιδιαιτερότητες, οι Έλληνες του Πόντου δεν έπαψαν να ταυτίζονται με το υπόλοιπο Γένος.

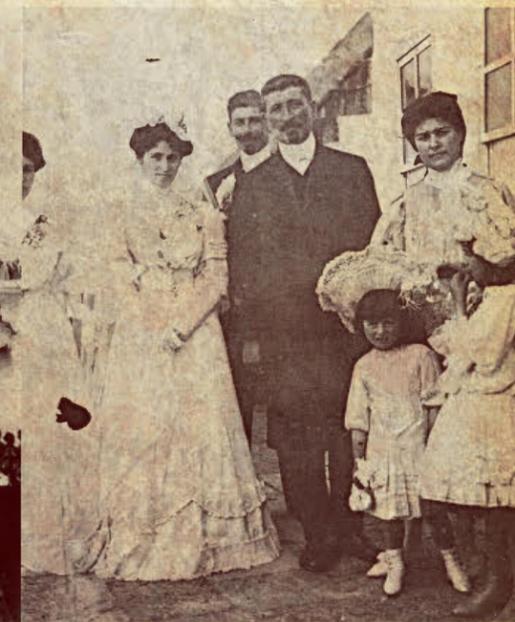
Την ταύτιση αυτή μπορούμε να την ανιχνεύσουμε και στη διαδρομή που ακολούθησε ο εθνωμμικός τους αυτοπροσδιορισμός. Έχουμε πρώτα τη διαχρονική χρήση κατά τον βυζαντινό Μεσαίωνα μέχρι και τη νεότερη περίοδο του ονόματος Ρωμαίος/Ρωμιάς («εμείς πα Ρωμαίοι είμεσ»), ο οποίος μάλιστα επιβιώνει ως αυτοπροσδιοριστικό και των ποντιόφωνων μουσουλμάνων του Πόντου. Ως Ρωμαίοι εξαίτητοι (οι ελληνόφωνοι) και ως Rum και Urum (οι τουρκόφωνοι) αυτοπροσδιορίζονταν και οι Έλληνες του Πόντου που είχαν μεταναστεύσει κατά τον 19ο κυρίως αιώνα, στον γειτονικό τους Καύκασο. Η χρήση του όρου Έλληνας ακολούθησε και στον Πόντο διαδρομή παρόμοια με του υπόλοιπου ελληνοκατοικημένου χώρου της Βυζαντινής και στη συνέχεια της Οθωμανικής Αυτοκρατορίας.

Ταυτίστηκε δηλαδή αρχικά, μετά την επικράτηση του Χριστιανισμού, με τον όρο ειδωλολάτρης, εθνικός, για να αναδυθεί σταδιακά, από τον 11ο αιώνα κ.ε., να αποκαθα-

Αριστερά, ανώτεροι υπάλληλοι της τράπεζας Καπαγιαννίδη, που διατηρούσε υποκατάστημα στην Τραπεζούντα, το Βατούμ και το Ερζερούμ, κάτω στο κέντρο ο Άηλης Καπαγιαννίδης, δεξιά, ο καπτάν Γιώργης Κωνσταντινίδης με την Ελληνική Δημογεροντία Κερασούντας. Κάτω αριστερά, από την εορτή των Θεοφανείων στο μώλο της Τραπεζούντας 1917, δεξιά αναμνηστική οικογενειακή φωτογραφία

θεί από τον απαξιωτικό χαρακτήρα, που του είχε αποδοθεί και να υιοθετηθεί ως εθνωύμιο, πλέον, από ευρύτερα στρώματα πεπαιδευμένων, κυρίως, ορθοδόξων χριστιανών ελληνικής καταγωγής ή ελληνικής παιδείας, κατά τον 19ο αιώνα. Με την αναβίωση του εθνωυμίου Έλληνες συνδέεται και η συνήθεια του Τραπεζούντιου δασκάλου Σάββα Τριανταφυλλίδη να «βαπτίζει», λίγα χρόνια πριν από την Επανάσταση (1816), μέσα στην τάξη τους μαθητές του με αρχαία ελληνικά ονόματα (Ξενοφών, Ισοκράτης, Πλάτων κ.ά.). Παλαιότερη μνεία για τη «διελληνική» (κατά την έκφραση του Κ. Θ. Δημαρά) συνήθεια αυτή, έχουμε από την Αθήνα (1813/Διονύσιος Πύρρος) και από την Καππαδοκία (μετά τη δημιουργία του ελληνικού κράτους).

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι στην ταύτιση που επισημάνθηκε, έπαιξαν σημαντικό ρόλο η θρησκεία



Ο Πόντος των Ελλήνων

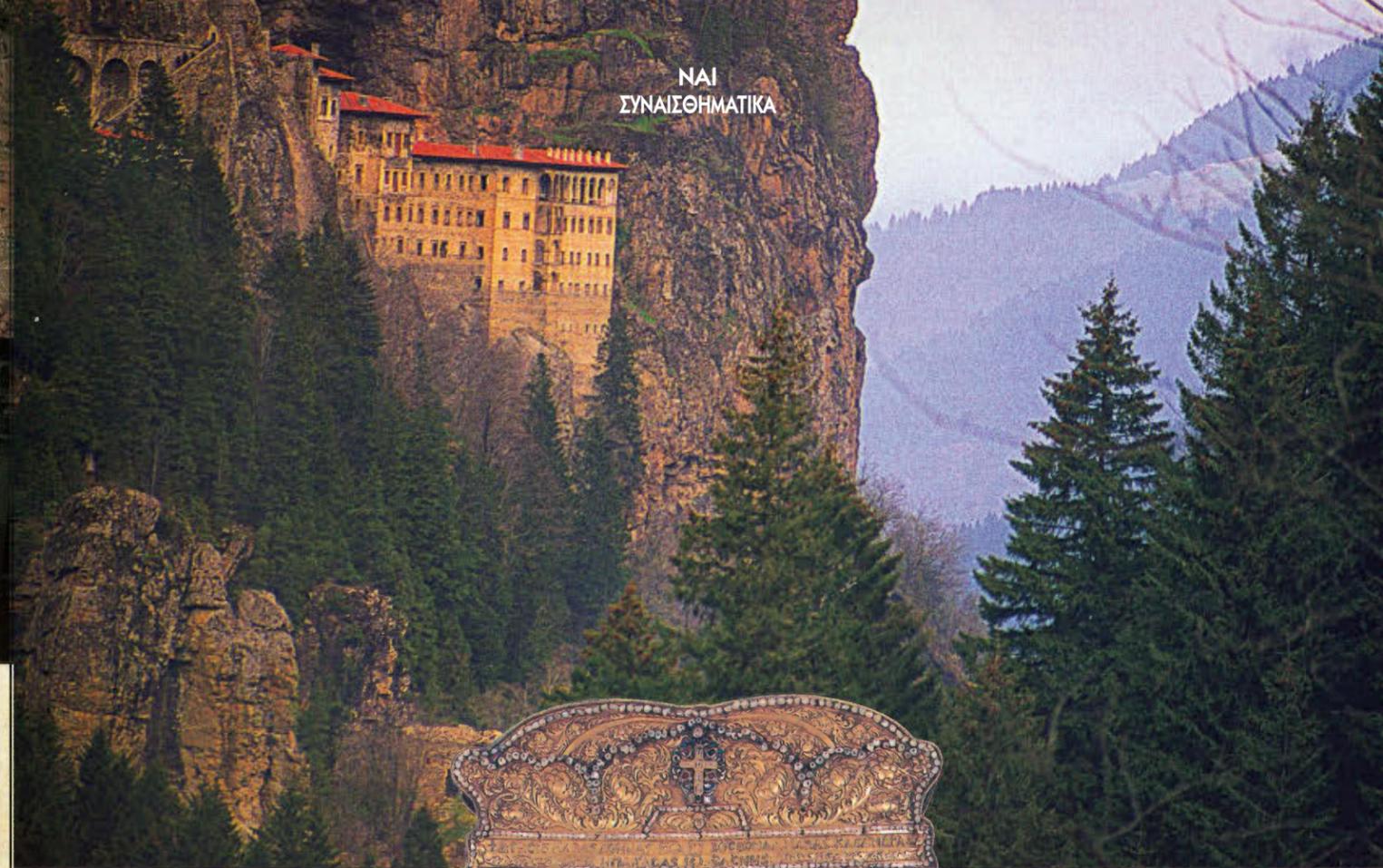


Επάνω ο Ελευθέριος Βενιζέλος συζητά με τον μητροπολίτη Τραπεζούντας τα ζητήματα του αλύτρωτου ελληνισμού του Πόντου, Παρίσι, Απρίλιος - Μάιος 1919, δεξιά η μεγάλη αυλή της Μονής Σουμελά, διακρίνεται η εκκλησία του σπήλαιου

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



και η παιδεία των Ελλήνων του Πόντου και η κοινή «εν αιχμαλωσία» συμπόρευση από τον 15ο αιώνα κ.ε. με το υπόλοιπο Γένος. Ας μη μας διαφεύγει, επίσης, ότι η Πόλη υπήρξε για αιώνες όχι μόνον το διοικητικό, αλλά και το αδιαφιλονίκητο θρησκευτικό και πνευματικό σημείο αναφοράς όλων των Ρωμικών. Ειδικότερα, όμως, για τον Πόντο, τους διαύλους επικοινωνίας κράτησαν ανοικτούς οι Τραπεζούντιοι αξιωματούχοι και οι ισχυρότεροι οικονομικά κάτοικοι της αυτοκρατορίας των Κομνηνών, οι οποίοι είχαν εγκατασταθεί εκεί αμέσως μετά το 1461. Μαρτυρία της δύναμης που είχαν αποκτήσει πολύ σύντομα, αποτελεί η ανάδειξη (με ανορθόδοξα μέσα) κατά το 1466 στον πατριαρχικό θρόνο του ευνοουμένου τους Τραπεζούντιου ιερομονάχου Συμεών.

Ο κύκλος των ισχυρών οικονομικά Τραπεζουντιών στην Πόλη διευρύνθηκε με την κατά τον 17ο αιώνα φυγή από τον Πόντο και εγκατάσταση στην Κωνσταντινούπολη των οικογενειών Υψηλάντη, Μουρούζη, Καρατζά και Ρίζου. Οι ευκαιρίες που είχαν για εύκολο και γρήγορο, μέσω του εμπορίου, πλουτισμό, ενίσχυσαν την πολιτική επιρροή της πατριδας,



τόσο στο Πατριαρχείο όσο και στην οθωμανική αυλή και εξασφάλισαν την ένταξή τους στον κύκλο των Φαναριωτών. Παράλληλα, οι δεσμοί με την ιδιαίτερη πατρίδα τους εκφράστηκαν όχι μόνον με την υποστήριξη των συντοπιτών τους στην Πόλη, αλλά και με δωρεές προς τις μονές και τα σχολεία της Τραπεζούντας. Η εύνοιά τους συνεχίστηκε και μετά την ανάδειξη ορισμένων από αυτούς σε ηγεμόνες της Βλαχίας και της Μολδαβίας. Ενδεικτικά τελείως αναφερόμαστε στο «αυθεντικό χρυσόβουλο» του 1803, με το οποίο ο Αλέξανδρος Κωνσταντίνου Μουρούζης ενίσχυσε χρηματικά την Ελληνική Σχολή στην Τραπεζούντα, ύστερα από σχετική επιστολή του μητροπολίτη της «και την ανέκθεν εκ προγόνων ημών τιμώντες πατρίδα». Δεν πρέπει, παράλληλα, να παραβλέψουμε την ενίσχυση της παροικίας χάρη στην εποχιακή αποδημία ή τη μονιμότερη εγκατάσταση στην Κωνσταντινούπολη διαφόρων επαγγελματιών από τον Πόντο, όπως π.χ. των χαλκικών από το χωριό Λιβερρά, κ.ά. Τον δρόμο προς την Κωνσταντινού-

Μυροδόχη από σφυρήλατο επίχρυσο ασήμι, Τραπεζούντα 1670 (από τη συλλογή του Μουσείου Μπενάκη)

πολη έπαιρναν και οι λόγιοι του Πόντου, ιερομόναχοι στην πλειονότητά τους, μέχρι το 19ο αιώνα, για τη βελτίωση των πνευματικών τους εφοδίων. Εκεί, άλλωστε, προσφέρονταν διέξοδοι για τις εκπαιδευτικές τους ανησυχίες και ελπίδα σταδιοδρομίας στη Μεγάλη του Γένους Σχολή. Σε έναν από αυτούς, τον Σεβαστό Κυμινήτη, οφείλεται κατά γενική εκτίμηση η αναζωπύρωση στην Τραπεζούντα του ενδιαφέροντος για την Παιδεία.

Δίπλα στον Ελληνισμό

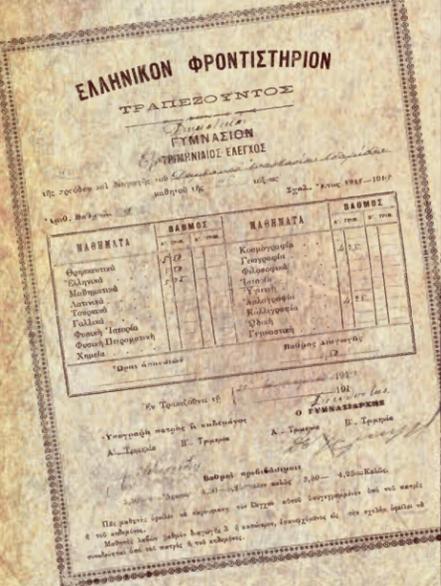
Οι λόγιοι του Πόντου, συνεπικουρούμενοι και από τη νεοδημιουργημένη αστική τους τάξη, συνταίριασαν έκτοτε τα βήματά τους με των υπολοίπων Ελλήνων. Την απόσταση που τους χώριζε από το εθνικό τους πλέον κέντρο, την Αθήνα, κατάφεραν να την



Πάνω: Η Μονή της Παναγίας Σουμελά, αριστερά η εικόνα της Θεοτόκου, σύμβολο επί αιώνες της πίστης του ποντιακού ελληνισμού

καλύψουν, στο ιδεολογικό επίπεδο, με την εντατικοποίηση της ελληνικής τους εκπαίδευσης και την οικονομική στήριξη των νέων τους για φοίτηση στο Πανεπιστήμιο Αθηνών (ιδρ. 1837), καθώς και την υπέρμετρη δραστηριοποίηση των διεκπαιδευτικών και πολιτιστικών τους Συλλόγων. Από την άλλη μεριά, το δρόμο για τον Πόντο πήραν εκατοντάδες δασκάλοι και δασκάλες από το ελεύθερο ελληνικό κράτος, προκειμένου να καλύψουν τις ανάγκες των εκπαιδευ-

Ο Πόντος των Ελλήνων



Επάνω εξαμηνιαίος έλεγχος μαθητή του δημοτικού σχολείου του «Φροντιστηρίου της Τραπεζούντας» (δεξιά) 1919 σύμβολο της πνευματικής ακμής του ελληνισμού του Πόντου



Πόντιοι, Ρώσοι και άλλοι ξένοι μεταλλουργοί

τηρίων, που άρχισαν να πολλαπλασιάζονται θεαματικά κατά το δεύτερο μισό του 19ου αιώνα.

Η συμπάθεια και η συναισθηματική συμμετοχή τους στις περιπέτειες του έθνους τους, αποτυπώθηκαν εύγλωττα στον περιοδικό και ημερήσιο Τύπο τους και στην αρθρογραφία τους σε αντίστοιχα έντυπα της Αθήνας και της Κωνσταντινούπολης. Ανάλογες δραστηριότητες ανέπτυξε και η, αγροτική στην πλειονότητά της, διασπορά τους στη Ρωσία. Μαρτυρείται η συμμετοχή Ελλήνων εθελοντών από τον Καύκασο, που στρατεύτηκαν, στην υπόθεση του άτυχου για την Ελλάδα πολέμου του 1897 και των Βαλκανικών Πολέμων.

Η απόσταση, λοιπόν, που χώριζε το ελεύθερο ελληνικό κράτος από τον Πόντο, καλύφθηκε ιδεολογικά, παρά την αίσθηση απομόνωσης που εξακολουθούσε να διακατέχει τους κατοίκους του.

Παιδεία

Η παιδεία και η εκπαίδευση στον Πόντο, μετά από μια βαθιά μακρόχρονη κρίση, που πέρασε από το 1461, άρχισε από τα μέσα του 19ου αιώνα να αναπτύσσεται. Από την εποχή αυτή, η εκπαίδευση θεωρήθηκε από τους Ποντίους κοινωνικό αγαθό, το οποίο έπρεπε να το απολαύσουν, όχι μόνο οι άνδρες, αλλά και οι γυναίκες.

Τα Φροντιστήρια Τραπεζούντας και Αργυρούπολης γνώρισαν μέρες δόξας και παράλληλα δημιουργήθηκαν και νέα σχολεία. Γενικά, η παιδεία στον Πόντο κινήθηκε μέσα στο πλαίσιο της ελληνικής και ορθόδοξης παράδοσης και στάθηκε –ιδίως κατά τον 19ο και 20ο αιώνα– σε αξιοζήλευτο επίπεδο.

Απόδειξη της διαπίστωσης αυτής είναι και η πληθώρα των λογίων ποντιακής καταγωγής που ήρθαν στην Ελλάδα μετά το 1922.

Τα Μεταλλεία

Ο Μεσογειακός Πόντος και ιδιαίτερα η Χαλδία, γνωστή στην αρχαιότητα ως Χαλύβη ή Χαλυβία, «χώρα μεσόγειος μεταξύ του Ευξείνου Πόντου, του Αντιταύρου, της Κοιχίδος και της Σκυθικής και απετelleίτο από ορεινά το πλείστον χωρία, πηλην διαμερίσματος τινός του μετέπειτα Χερσίανον ονομασθέντος», υπήρξαν σπουδαία κέντρα μεταλλουργίας, χάρη στα πλούσια κοιτάσματα αργύρου, αλλά και άλλα μεταλλεύματα, όπως λ.χ. χαλκό, μαγγάνιο κλπ., τα οποία η Φύση «έδωσε απλόχερα» στην περιοχή. «Άπασα η Χαλδία άτε πατρώδης και φαραγγώδης ούσα γέμει μεταλλείων, των πλείστων αργυρούχων», αναφέρει σχετικά ο Ι. Π. Ελευθεριάδης.

Η λειτουργία των μεταλλείων της Χαλδίας παρουσίασε πολλές μεταπτώσεις στο πέρασμα των αιώνων, ωστόσο ο θρύλος για τον πλούτο και την εκμετάλλευση του υπεδάφους της φθάνει χρονικά έως τους μυθικούς χρόνους, την αργοναυτική εκστρατεία και την προϊστορική εποχή. Στους Ομηρικούς μάλιστα χρόνους, πληροφορούμαστε ότι τα μεταλλεία, όχι μόνο ήταν γνωστά, αλλά βρισκόνταν και σε πλήρη λειτουργία: «αυτάρ Αλιζώνων – βιδίος και επίστροφος ήρχον – τηλόθεν εξ Αλύβης όθεν αργύρου εστί γενέθλη...» (Ομήρου Ιλιάς Β' κατάλογος νεών. 52, 855-857).

Η «χρυσή εποχή», όμως, της επαρχίας Χαλδίας, περίοδος στην οποία η Χαλδία έφθασε στο απόγειο της ακμής της, της οικονομικής ευμάρειας και, κατά συνέπεια, της αύξησης του πληθυσμού της, είναι σίγουρα ο 17ος και 18ος αιώνας. Καθώς

η Αργυρούπολη έφτασε να θεωρείται το 18ο αιώνα η πλουσιότερη και ισχυρότερη πόλη του Πόντου, πλήθος κατοίκων από τα παράλια και την ευρύτερη περιοχή του Πόντου είχαν συρρεύσει τους προηγούμενους αιώνες στην Χαλδία, και ειδικότερα στην ορεινή γύρω από τον Κάνη ποταμό περιφέρεια της Αργυρούπολης, για να προστατευθούν από τις διώξεις και τις βιαιοπραγίες των τοπικών ηγεμόνων (ντερεμπέδων), αλλά και με σκοπό να εργασθούν στα εκεί μεταλλεία.

ΠΗΓΗ: «Ο ΠΟΝΤΟΣ των Ελλήνων» Εκδόσεις ΕΦΕΣΟΣ



Χορός Σέρα (Πυρρίχιος)

Το δυναμικό και υγιές αυτό κύτταρο του ελληνικού στοιχείου της Μ. Ασίας σωστά χαρακτηρίστηκε για την εθνική προσφορά του «κιβωτός» σημαντικού τμήματος του Ελληνισμού του Πόντου και εν γένει του μικρασιατικού Ελληνισμού. Συμμετείχε ακόμη και στον ένοπλο αγώνα των Ποντίων (ανταρτικές ομάδες στην περιοχή Ακταγμαντέν, Κιουμούς μαντέν με ονομαστικούς οπλαρχηγούς, όπως ο Κωνσταντίνος Καραχισσαριδής, ο Χαρ. Κοντοβραχιονίδης και ο Ευάγ. Ιωαννίδης) ενάντια στα σχέδια των Τούρκων για αφανισμό του Ποντιακού Ελληνισμού, στην περίοδο 1914-1922.

Η ανταρσία των πληθυσμών (1923-1924), που ακολούθησε τις ανηλεείς διώξεις και σφαγές, σήμανε το οριστικό τέλος της παρουσίας και δράσης του Ελληνισμού στην Ανατολή. Οι μεταλλουργοί (μαντεντζήδες), κατά το παράδειγμα όλων των ομοεθών τους, πορεύτηκαν κι αυτοί στο δύσκολο και αβέβαιο δρόμο της προσφυγιάς, εγκαταλείποντας τις πατρογονικές εστίες τους και τις στοές των μεταλλείων τους. Ερχόμενοι στην Ελλάδα εγκαταστάθηκαν, κυρίως, σε αμιγείς προσφυγικούς οικισμούς μαντεντζήδων της Β. Ελλάδας στους νομούς Δράμας, Σερρών, Κιλίκιας και Κοζάνης. Πολύ γρήγορα κατάφεραν, όπως και η συντριπτική πλειοψηφία του προσφυγικού στοιχείου, να προοδεύσουν και να συμβάλουν τα μέγιστα στην ανάπτυξη και προκοπή αυτού του τόπου.

Ο Πόντος των Ελλήνων



Ο Γιώργος Κώτσαλος στις Βρυξέλλες με τον ΣΕΒ

Τον τόνο αναζήτησης ευκαιριών δημιουργίας και ανάπτυξης στο ελληνικό επιχειρείν έδωσε το πρόσφατο ταξίδι του διοικητικού συμβουλίου του ΣΕΒ στις Βρυξέλλες, σε μία περίοδο που το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον στη χώρα μας μόνο ενθαρρυντικό δεν είναι για τις επιχειρήσεις. Στόχος της πρωτοβουλίας ήταν η ενίσχυση των επενδύσεων και η επανεκκίνηση της ελληνικής οικονομίας με πρόσβαση του ελληνικού ιδιωτικού τομέα στη χρηματοδότηση, μέσω της αξιοποίησης του πακέτου Γιουνκέρ.

Το πυκνό πρόγραμμα των συναντήσεων του Δ.Σ. του ΣΕΒ με σημαίνοντα πρόσωπα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής περιλάμβανε ενέργεια – με τον γενικό διευθυντή D. Ristori, ευρώ και κοινωνική οικονομία – με τον αντιπρόεδρο V. Dombrowskis και απασχόληση, ανάπτυξη, επενδύσεις – με τον αντιπρόεδρο J. Katainen, ιδιαίτερης σημασίας συνάντηση κατά την οποία υπογραμμίστηκε η ανάγκη μετατόπισης της χρηματοδότησης από τα έργα υποδομής του δημοσίου τομέα προς την κατεύθυνση της ενίσχυσης, συνολικά, της παραγωγικής βάσης της χώρας. Μάλιστα ο ΣΕΒ, προς αυτή την κατεύθυνση, πρόκειται να επεξεργαστεί προτάσεις σε συνεργασία με τις επιχειρήσεις μέλη του, όπου θα υπάρξουν και ζητήματα υψηλού ενδιαφέροντος για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το τελευταίο, συνδέεται άμεσα με την παρουσία στο Δ.Σ. του ΣΕΒ του Γιώργου Κώτσαλου, διευθύνοντας συμβούλου της INTERAMERICAN, ο οποίος έχει δώσει κατ'επανάληψη σημεία μιας ευρύτερης οπτικής των πραγμάτων με προσωπικές επιλογές σε υψηλό επίπεδο διαβούλευσης και πρωτοβουλίες με προτάσεις, που αξίζει να «απεγκλιωριστούν» από τα συρτάρια της ελληνικής γραφειοκρατίας και του συντηρητισμού και να ενταχθούν στη "μεγάλη εικόνα" της οικονομίας και του επιχειρείν.

Σημειώνεται ότι η αντιπροσωπεία του ΣΕΒ συμμετείχε και στις εργασίες του Business Europe, με θέμα "Invest Europe", όπου προκάλεσε ιδιαίτερα θετική εντύπωση η τοποθέτηση του Μάρτιν Σουλτς, Προέδρου του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου.

Εταιρείες υπό εκκαθάριση

ΑΝ ΑΝΑΤΡΕΞΕΤΕ στην ηλεκτρονική σελίδα του Επικουρικού Κεφαλαίου θα διαπιστώσετε ότι υπάρχουν ακόμη «εν ζωή» ασφαλιστικές εταιρείες που έκλεισαν πριν 30 και 35 χρόνια.

Η νέα κυβέρνηση πρέπει να αναθεωρήσει όλο το σχετικό καθεστώς περί εκκαθάρισεων και να τελειώνει με αυτή την εκκρεμότητα.

ΣΥΝΟΛΟΝ ΚΑΤΑΒΛΗΘΕΙΣΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ & ΑΜΟΙΒΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ ΤΡΙΤΩΝ
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΡΩΓΗΣ
ΑΠΟ 1/1/2015 ΕΩΣ 31/3/2015

Α/Α	ΚΩΔΙΚΟΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	ΚΑΤΑΒΛΗΘΕΙΣΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ		ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΖΗΜΙΩΝ
			ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΠΟΣΟ	ΠΟΣΟ
1	68	INTERSUISSE	--	--	--
2	69	ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ	1	1.020,48	--
3	71	ΠΕΙΡΑΙΚΗ	--	--	--
4	73	ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ	1	1.147,92	1.167,55
5	74	ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ	--	--	11,20
6	75	GUARANTEE	--	--	--
7	77	INTERCONTINENTAL	--	--	--
8	78	EUROMONDE	--	--	--
9	79	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	--	--	--
10	81	ΕΡΜΗΣ	--	--	--
11	83	ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ	--	--	--
12	84	ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	--	--	--
13	85	EXPRESS	1	560,52	--
14	86	ΑΠΟΛΛΩΝ	1	554,64	--
15	87	ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ ΜΕΡΙΜΝΑ	--	--	--
16	88	ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦ. ΕΤ.	--	--	--
17	89	NOR. AMER. STANDARD	1	1.761,57	921,88
18	90	ΘΕΜΙΣ	--	--	--
19	91	ΒΕΡΓΙΝΑ	--	--	--
20	92	INTRUST	2	88.043,64	--
21	93	ΕΣΤΙΑ	2	1.735,95	--
22	94	ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ	--	--	--
23	95	ARGO	--	--	2.192,67
24	96	ΠΡΟΟΔΕΥΤΙΚΗ	--	--	--
25	97	ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΚΗ	1	7.612,50	--
26	98	ASTRA	12	551.184,13	2.431,19
27	80	ΓΑΛΛΕΙΑΣ	1	31.875,00	368,77
28	99	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ	10	23.534,07	3.879,62
29	100	ΕCON	13	273.926,56	3.043,23
30	101	ΕΓΝΑΤΙΑ	33	634.031,08	13.218,57
31	102	LE MONDE	4	16.575,39	1.293,46
32	1160	EOS INSURANCE	29	830.740,80	15.397,33
33	1107	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ	1	248.163,45	1.738,60
34	1123	GENERAL TRUST ΑΕΕΓΑ	167	4.684.835,17	61.665,88
35	1145	GENERAL TRUST ΑΕΕΓΑ	29	569.184,01	11.539,54
36	1148	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ	111	2.003.379,15	38.385,71
37	5024	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η. ΑΕΓΑ	15	177.806,57	4.484,70
38	5007	COMMERCIAL VALUE ΑΑΕ	98	2.639.404,52	45.466,46
39	1151	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ	83	1.381.764,02	29.112,30
40	5051	EUROSTAR	51	695.769,55	14.247,35
41	1029	ΕΥΙΜΑ GROUP	158	641.974,68	50.158,63
42	5040	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ ΑΑΕ	266	1.204.855,89	94.357,68
ΣΥΝΟΛΟ			1.091	16.711.441,26	395.082,32

Πρόεδρος της Διεθνούς Εταιρείας Χειρουργών Ενδοκρινών Αδένων ο καθηγητής Χειρουργικής κ. Δημήτρης Λινός

Μία ακόμη σημαντική διάκριση για την ελληνική ιατρική και τη χώρα μας αποτελεί η ανάδειξη του καθηγητή Χειρουργικής κ. Δημήτρη Λινού σε πρόεδρο της Διεθνούς Εταιρείας Χειρουργών Ενδοκρινών Αδένων (IAES).

Ο κ. Λινός, έχοντας επιδείξει τις ηγετικές του ικανότητες σε πάρα πολλές διεθνείς συνεργασίες, προτάθηκε και εκλέχθηκε πρόεδρος της Διεθνούς Εταιρείας Χειρουργών Ενδοκρινών Αδένων (International Association of Endocrine Surgeons-IAES).

Η ΙΑΕΣ αποτελεί τον βασικό κορμό της Διεθνούς Χειρουργικής Εταιρείας (International Society of Surgery) που κάθε 2 χρόνια συνδιοργανώνουν το Παγκόσμιο Συνέδριο Χειρουργικής. Το 2013 το Συνέδριο έγινε στο Helsinki της Φινλανδίας με πρόεδρο, τον προηγούμενο πρόεδρο της ΙΑΕΣ, καθηγητή G. Akerstrom, από τη Σουηδία. Φέτος το παγκόσμιο συνέδριο, στο οποίο συμμετέχουν πάνω από 2.500 χειρουργοί όλων των ειδικοτήτων από όλο τον κόσμο, θα πραγματοποιηθεί στην Bangkok της Ταϊλάνδης, ενώ το 2017 στο Buenos Aires της Αργεντινής.

Εκτός από το παγκόσμιο Συνέδριο Χειρουργικής, η ΙΑΕΣ διοργανώνει εξειδικευμένα Μεταπτυχιακά Courses στην Ενδοκρινική Χειρουργική, σε διάφορες χώρες του κόσμου. Το 2014, το 13ο ΙΑΕΣ Postgraduate Course έγινε στην Ελλάδα

με συμμετοχή χειρουργών από 33 χώρες, ενώ και στο παρελθόν ο καθηγητής Χειρουργικής κ. Δημήτρης Λινός είχε οργανώσει δύο παρόμοια courses στην Κρήτη. Το 14ο ΙΑΕΣ PG Course θα γίνει στην Kuala Lumpur, της Μαλαισίας, στο οποίο ο κ. Λινός θα είναι ομιλητής σε διάφορα θέματα Χειρουργικής του θυρεοειδούς, παραθυρεοειδών και επινεφριδίων.

Επιπλέον, η ΙΑΕΣ συμμετέχει ενεργά στην παραγωγή ενός από τα σημαντικότερα περιοδικά της Χειρουργικής, του World Journal of Surgery, στο οποίο δημοσιεύεται κάθε μήνα η έρευνα και οι καινούργιες ανακαλύψεις και πρόοδοι στη Χειρουργική. Τέλος μέσω της ΙΑΕΣ πολλοί νέοι χειρουργοί από όλο τον κόσμο έχουν την ευκαιρία να εκπαιδευθούν στη χειρουργική των παθήσεων του θυρεοειδούς, των παραθυρεοειδών, του παγκρέατος και των επινεφριδίων στα καλύτερα ειδικά κέντρα του κόσμου.

Ο κ. Λινός αισθάνεται πολύ περήφανος με την καινούργια ιδιότητα τονίζοντας: «Το επίπεδο της Χειρουργικής, αλλά κυρίως της Ενδοκρινολογίας στην Ελλάδα, είναι πολύ υψηλό. Όμως, η ουσιαστική και συνεχής συνεργασία με τα διεθνή ακαδημαϊκά κέντρα, ιδίως στις ΗΠΑ, όπου σήμερα είναι επικεφαλής σε εκπαίδευση, έρευνα και κλινική εφαρμογή, είναι η προϋπόθεση και η ευκαιρία για περαιτέρω ανάπτυξη της Χειρουργικής στη χώρα μας. Στους στόχους μου, ως πρόεδρος της ΙΑΕΣ, είναι να βοηθήσω στην προσπάθεια, που εδώ και πολλά χρόνια κάνουν πολλοί Έλληνες χειρουργοί, τόσο στην προπτυχιακή όσο και τη μεταπτυχιακή και τη συνεχιζόμενη εκπαίδευση».



125 χρόνια ασφαλιστικής προσφοράς από μία πολύ μεγάλη εταιρεία

Βερολίνο, 5 Φεβρουαρίου 1890. Η Allianz εγγράφεται στο εμπορικό μητρώο ως εταιρεία ασφαλίσεων μεταφορών και ατυχημάτων. Το αρχικό κεφάλαιο ήταν 4 εκατ. μάρκα, ενώ η πρωτοβουλία ανήκε στον τότε διευθυντή της Munich Re Καρλ Τίμε και στον τραπεζίτη Βίλχελμ Φινκ. Το 1893 η εταιρεία στρέφεται στις διεθνείς αγορές ανοίγοντας γραφείο στο Λονδίνο και το 1895 μπαίνει στο χρηματιστήριο του Βερολίνου: οι μετοχές της εκδίδονται με ονομαστική αξία 250 μάρκων και αυθημερόν αγγίζουν τα 750. Μέχρι τον Α΄ Παγκόσμιο Πόλεμο η Allianz θα δραστηριοποιείται σε ΗΠΑ, Ολλανδία, Σκανδιναβία, Ιταλία, Βέλγιο, Γαλλία και Βαλκάνια.

Ο σεισμός του Σαν Φρανσίσκο όμως το 1906 αφήνει πίσω του 3.000 νεκρούς, 250.000 αστέγους και 350 εκατ. δολάρια υλικές ζημιές, καταφέροντας βαρύ πλήγμα στους ασφαλιστές. Η Allianz και άλλες εταιρείες καταβάλλουν συνολικά 250 εκατ. δολάρια σε αποζημιώσεις. Το 1914 ξεκινά ο Μεγάλος Πόλεμος και τελειώνει μια περίοδος συνεχούς ανάπτυξης. Ήδη το 1915 τα έσοδα από ασφάλιστρα έχουν πέσει

20%, ενώ, μετά την ήττα της Γερμανίας, πολλοί πελάτες χάνουν το εισόδημά τους λόγω ανεργίας, αναπηρίας αλλήλων και υποτίμησης του νομίσματος.

Το επόμενο διάστημα όμως, παρά τον πληθωρισμό και την παγκόσμια ύφεση, η Allianz καταφέρνει πολλή. Το 1918 μπαίνει στον κλάδο αυτοκινήτου ιδρύοντας την Kraft και, καθώς τη δεκαετία του 1920 η κίνηση στους δρόμους αυξάνεται, κατακτά την πρωτιά στη χώρα. Το 1922 ιδρύεται η Allianz Life, ενώ τον επόμενο χρόνο η εταιρεία μετονομάζεται σε Όμιλος Allianz και αποκτά μοντέρνο λογότυπο: έναν αετό με τρία αετόπουλα, που συμβολίζουν τις νέες θυγατρικές. Το 1926 λανσάρει τα μικρά, φτηνά συμβόλαια ζωής κι έτσι οδηγείται σε καινοτομίες και αυτοματισμούς για την επεξεργασία τόσων δεδομένων.

Τις δεκαετίες του '10 και του '20 η ασφαλιστική θα επεκταθεί, μεταξύ άλλων, σε Παλαιστίνη, Κύπρο, Ιράκ, Κίνα, Ολλανδικές Ινδίες, Κεϋλάνη και Σιάμ. Στο Βερολίνο, πάλι, το 1932 ιδρύεται το Κέντρο Δοκιμών Υλικών – σήμερα Κέντρο Τεχνολογίας της Allianz.

Από τα μέσα της δεκαετίας του 30, η

Allianz, όπως όλες οι μεγάλες εταιρείες του χρηματοοικονομικού κλάδου, ήταν υποχρεωμένη να χρηματοδοτεί το ναζιστικό καθεστώς, αλλά και να ασφαλίσει τις υποδομές του. Όσο συνεχίζεται ο Β΄ Παγκόσμιος Πόλεμος, η Allianz πάει από το κακό στο χειρότερο. Τον Μάιο του 1945 η Allianz έχει τεχνικά χρεοκοπήσει.

Το 1993 ο διευθύνων σύμβουλος Χένινγκ Σούιττε-Νοέλε αναθέτει στον ιστορικό Τζέραλντ Φέιλντμαν να διερευνήσει τις δραστηριότητες της Allianz επί Τρίτου Ράιχ. Τα αποτελέσματα της έρευνας εκδόθηκαν σε βιβλίο και παρουσιάζονται αναλυτικά στον εταιρικό ιστότοπο, ενώ προχώρησε σε αποζημιώσεις για τα θύματα του ναζισμού. Λίγο μετά τη λήξη του πολέμου όμως, στις 8 Μαΐου 1945, ο διευθυντής Γκερντ Μίλερ, μετέπειτα διευθύνων σύμβουλος της Allianz Life, αναρτά ένα σημείωμα στα κατεστραμμένα κεντρικά της εταιρείας στο Βερολίνο: «Στις 18 Μαΐου θα συναντηθούμε και θα δούμε τι μπορούμε να κάνουμε». Με το που δόθηκε η άδεια, στις 22 Μαΐου, πίνουν και πάλι δουλειά.

Στην Αβ. Γερμανία οι ασφαλιστικές

εταιρείες αντικαθίστανται από κρατικές και το 1952 συγχωνεύονται. Η έδρα της Allianz μεταφέρεται στο Μόναχο και ο καγκελάριος Αντενάουερ εγκαινιάζει τα νέα της γραφεία το 1954.

Αρχίζει να αποκτά και πάλι μετοχές σε πρώην ιταλικές και αυστριακές θυγατρικές της, και το 1959 ανοίγει γραφείο στο Παρίσι. Το έσοδα της Allianz Γερμανίας αρχίζουν από το 1951 να αγγίζουν τα προπολεμικά επίπεδα και το 1962 ξεπερνούν το 1 δισ. μάρκα, κυρίως χάρη στον κλάδο αυτοκινήτου.

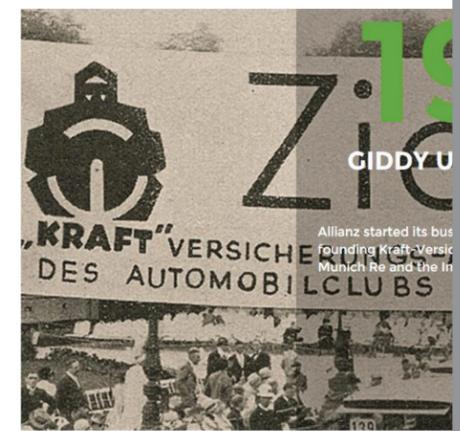
Το 1973 η Allianz γίνεται η μεγαλύτερη ασφαλιστική της Ευρώπης, με ασφάλιστρα που ξεπερνούν τα 6 εκατ. μάρκα, και μια από τις 10 κορυφαίες παγκοσμίως.

Τη δεκαετία του '90 επεκτείνεται σε Αβ. Ευρώπη, Ασία και Αυστραλία, ενώ εξαγοράζει την αμερικανική Fireman's Fund. Ακολουθεί το 1997 η γαλλική AGF. Το 1998 ιδρύεται η Allianz Asset Management (σήμερα Global Investors) και το 2000 η Allianz μπαίνει στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης.

Το 2001 αγοράζει την Dresdner Bank, ενώ δύο χρόνια αργότερα εισάγει τα μικροασφαλιστικά προϊόντα στην ινδική αγορά και το 2005 εγκαινιάζει το γήπεδο Allianz Arena στο Μόναχο, σε σχέδια των Herzog & de Meuron. Η μετατροπή της Allianz AG σε Societas Europaea (SE) το 2006 της δίνει ευελιξία και απλούστερη δομή. Το 2009 πουλά την Dresdner στην Commerzbank και προχωρά άμεσα στην ίδρυση της Allianz Bank. Σήμερα η Allianz δραστηριοποιείται σε πάνω από 70 χώρες, απασχολεί περίπου 180.000 υπαλλήλους και οι πελάτες της ξεπερνούν τα 76 εκατομμύρια. Σύμφωνα με την τε-

λευταία λίστα Forbes 2000, είναι η 27η σε μέγεθος ΑΕ στον κόσμο.

Με αφορμή τα 125 χρόνια της, η Allianz κοιτάζει μπροστά και εστιάζεται σε δύο καίρια ζητήματα: το δημογραφικό και την κλιματική αλλαγή. Με το βλέμμα στο μέλλον, αυξάνει επίσης τη χρηματοδότηση του Περιβαλλοντολογικού και του Πολιτιστικού της Ιδρύματος κατά 12,5 εκατ. ευρώ και παρατείνει μέσω 125 υποτροφιών τη συνεργασία της με την Ευρωπαϊκή Σχολή Διοίκησης και Τεχνολογίας (ESMT) στο Βερολίνο.



Αισιοδοξία Βαρουφάκη για καλύτερες ημέρες

ΑΙΣΙΟΔΟΞΟΣ για συμφωνία εταιρών και Ελλάδος φάνηκε ο Γιάννης Βαρουφάκης σε ομιλία του στο 20ο Banking Forum της Ελληνικής Εταιρίας Διοίκησης Επιχειρήσεων όπου μίλησε στις 21.4.2015.

«Δεν θα πάει χαμένη η ευκαιρία για συμφωνία με τους εταίρους μας και θα κερδίσουμε όλοι από τα προηγούμενα λάθη μας και εμείς και οι εταίροι...» είπε. Τόνισε ότι εάν η χώρα δεν ξεκαθαρίσει το θέμα των κόκκινων δανείων το τραπεζικό σύστημα δε θα μπορέσει να βγάλει την οικονομία σε ανάπτυξη.

Ο κ. Βαρουφάκης έκανε αναφορές και συγκρίσεις στο πώς λειτουργεί το τραπεζικό σύστημα Αμερικής και πώς της Ευρώπης αναδεικνύοντας τις παθογένειες στην Ευρωπαϊκή Ένωση αλλά και τον αδύναμο κρίκο της Ελλάδος. Μεγάλο, πρώτο πρόβλημα στη χώρα και στις διαπραγματεύσεις παραμένει το ασφαλιστικό το οποίο επιδεινώθηκε με την ανεργία και κακή οικονομία. «Καταστρέψαμε τα ασφαλιστικά ταμεία και



Ο υπουργό Οικονομικών Γιάννη Βαρουφάκη με τον κ. Ευάγγελο Σπύρου

το PSI (κούρεμα χρεών) υπενθύμισε ο κ. Βαρουφάκης απαιτώντας «έξυπνα χρηματοδοτικά εργαλεία» για να στηριχθούν τα ταμεία μέσω της Δημόσιας Περιουσίας και ρυθμίσεις κατάλληλες στην αγορά και τη φορολογία για να

προκύψει ανάπτυξη. «Η χώρα καταναλώνει τα αποθεματικά της και οι ιδιώτες τις αποταμιεύσεις τους, κάτι που οδηγεί στη χρεωκοπία εάν δεν αρχίσει ανάπτυξη». Πρότεινε τη δημιουργία μιας Bad Bank και μιας αναπτυξιακής τράπεζας κατά τα πρότυπα που έγιναν σε άλλες χώρες και στη Γερμανία.

«Δε θα υπογράψουμε μεταρρυθμίσεις που δεν πιστεύουμε, μόνο και μόνο για τη δόση» ήταν το μήνυμά της ομιλίας.

Στο περιθώριο της εκδήλωσης ο εκδότης του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και της ιστοσελίδας www.nextdeal.gr κ. Ευάγγελος Σπύρου βρήκε την ευκαιρία να υπενθυμίσει στον κ. Γ. Βαρουφάκη το μεγάλο θέμα της ασφαλιστικής αγοράς με την εκκρεμότητα ΑΣΠΙΣ που «έκαψε» χιλιάδες οικογένειες. «Θα είστε ευεργέτης του ασφαλιστικού κλάδου εσείς και η κυβέρνηση σας εάν προχωρήσετε σε άμεση λύση!» είπε στον κ. Υπουργό που έδειξε ενδιαφέρον αφιερώνοντας λίγο χρόνο να ακούσει τα αιτήματα.

Ρομπότ ξενοδόχοι, ίσως και ασφαλιστές;

Η ΕΙΚΟΝΑ ενός ξενοδοχείου του οποίου του προσωπικό αποτελείται από ρομπότ ακόμα και σήμερα φαντάζει πολύ μακριά-ωστόσο, μάλλον δεν είναι, αν κρίνει κανείς από το εγχείρημα του πάρκου Huis Ten Bosch στην Ιαπωνία, που ανακοίνωσε σχέδια κατασκευής του Henn-na Hotel («Παράξενο Ξενοδοχείο») ενός ξενοδοχείου όπου θα εργάζονται ρομπότ.

Όπως αναφέρεται σε δημοσίευμα του CNN, και αναδημοσιεύει η «Ναυτεμπορική» το πρώτο τμήμα του ξενοδοχείου θα ανοίξει στις 17 Ιουλίου και θα έχει 72 δωμάτια. Το δεύτερο θα έχει ολοκληρωθεί το 2016, με επιπλέον 72. Με βασικό «μότο» το «αφοσίωση στην εξέλιξη», το ξενοδοχείο θα διαθέτει τρία «actroids» (ανθρωπόμορφα ρομπότ) που θα εργάζονται ως ρεσεψιονίστ.

Τα ρομπότ θα μπορούν να συζητούν με τους ανθρώπους-



επισκέπτες και το προσωπικό θα συμπληρώνεται από άλλα ρομπότ, με καθήκοντα όπως ο καθαρισμός, η εξυπηρέτηση πελατών κ.α.

Μάλιστα λοιπόν! Στα ξενοδοχεία, βρήκαν τη «λύση» να αντικαθιστούν την ανθρώπινη επαφή με την ψυχρή επαφή με ένα μέταλλο, για να μειώσουν τα κόστη. Οι επιχειρηματίες που τολμούν κάτι τέτοιο πιστεύουν ότι το «καλώς ήρθατε» από ένα ρομπότ είναι πιο ζεστό από το ανθρώπινο «καλώς ορίσατε».

Θα μου πείτε αυτό δεν είναι κάτι ιδιαίτερο. Εδώ υπάρχουν επικεφαλής ασφαλιστικών εταιρειών που πιστεύουν ότι το μηχανήμα μπορεί να κάνει καλύτερη ασφάλιση από τον ασφαλιστή.

Είναι γεγονός ότι η πρόοδος της τεχνολογίας θα μας εκπλήσσει καθημερινά. Όμως και αυτή προϊόν του ανθρώπινου μυαλού είναι. Ο άνθρωπος, ο ασφαλιστής θα έχει πάντα την τελευταία λέξη...

Αλλάζει όνομα η ING και γίνεται NN Hellas

Η ING ΑΛΛΑΖΕΙ όνομα και μας συστήνεται πλέον ως NN Hellas. Ένα μεγάλο όνομα του Χόλιγουντ, αξιοποιείται δημιουργικά και παίζει με το όνομά του, βάζοντας ένα ακόμη Ν.

Ο λόγος για το Σκωτσέζο ηθοποιό Ewan McGregor (Trainspotting, Star Wars, Moulin Rouge), ο οποίος πρωταγωνιστεί στη νέα καμπάνια rebranding της NN και βοηθάει να διαδοθεί το μήνυμά της αλλαγής του ονόματος, ώστε όλοι στην Ελλάδα να θυμούνται το νέο όνομα της ING. Και πώς το κάνει; Προφέρει και αυτός το όνομά του με δύο Ν και μας συστήνει τη NN.

Και μπορεί το όνομα να αλλάζει, αυτό όμως δεν αλλάζει σε τίποτα τη σχέση της NN με τους πελάτες της. Μια σχέση που βασίζεται στην προσωπική φροντίδα, τη δέσμευση και τις ξεκάθαρες λύσεις. Ο όμιλος NN είναι ένας ασφαλιστικός και επενδυτικός όμιλος που προσφέρει ασφαλιστικά, επενδυτικά προϊόντα και υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, με περισσότερους από 12.000 εργαζόμενους, σε περισσότερες από 18 χώρες. Με πλούσια κληρονομιά 170 χρόνων και με προδιαγραφές ενός σύγχρονου πολυεθνικού ομίλου, η NN υπόσχεται να συνεχίσει να φροντίζει για εμάς.



υγείας και της άσκησης συγκέντρωσε χιλιάδες κόσμος, που έτρεξαν, έκαναν ποδήλατο και περπάτησαν σε μία διαδρομή 5 χιλιομέτρων.

Το Live Well Event συνδέθηκε για μία ακόμη χρονιά με έναν καλό σκοπό. Πιο συγκεκριμένα, η διοργάνωση φέτος περιλάμβανε για 1η φορά χρονομετρημένη διαδρομή, με κόστος 5 Ευρώ για κάθε συμμετέχοντα, το οποίο διατέθηκε εξολοκλήρου για την ενίσχυση της Ένωσης «Μαζί για το Παιδί», μίας ομπρέλλας δέκα κοινωφελών σωματείων, που στηρίζει παιδιά που βρίσκονται σε ανάγκη.

Τέλος, η NN Hellas για κάθεναν πρεσβευτή του «Μαζί για το Παιδί» που παρευρέθηκε στην εκδήλωση, πραγματοποίησε χρηματική δωρεά για την ενίσχυση της ένωσης.

Αυξήθηκαν οι διαιτησίες με ασφαλιστικές

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ θύελλες και μαύρα σύννεφα στο λογιστήριο των ιδιωτικών νοσοκομείων και κλινικών από την έλλειψη ρευστότητας στην αγορά με άγνωστες συνέπειες για προσωπικό και νοσηλευόμενους ασθενείς. Τα ποσά που οφείλονται από διάφορους τρίτους (ασφαλιστικές εταιρείες, ΕΟΠΠΥ, ιδιώτες) στενεύουν απειλητικά τη λειτουργία των φορέων Ιδιωτικής Υγείας που αποτελούσε συμπληρωματική λύση στα προβλήματα Δημόσιας Υγείας.

Πληροφορίες στο nextdeal.gr αναφέρουν ότι η δυσμενής συγκυρία οδήγησε σε άτυπη ένωση τρία από τα μεγαλύτερα ιδιωτικά νοσοκομεία για κοινή δράση και αντιμετώπιση των προβλημάτων στις σχέσεις με τις πληρωμές από τους δημόσιους φορείς, φαρμακευτικές εταιρείες και άλλες συναφείς συνεργασίες στους τομείς εξοπλισμού, υπηρεσιών εστίασης και καθαριότητας.

Προβλήματα και στις σχέσεις με τις ασφαλιστικές εταιρείες υπάρχουν με πρώτο δείγμα την αύξηση διαιτησιών στις διεκδι-

Μαύρες προοπτικές και δύσκολες μέρες στα ιδιωτικά νοσοκομεία!

κήσεις. Επιπλέον, άρχισαν και αναβολές ή μειωμένες αποδοχές σε κάποια νοσοκομεία. Όλα τα παραπάνω οδηγούν σε επανεξέταση των συμβάσεων και αναθεώρηση πολλών απόψεων του παρελθόντος. Υψηλόβαθμο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς πρότεινε

να τονισθεί από πλευράς Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών η μεγάλη προσφορά του κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης στην επιβίωση των νοσοκομείων ιδιωτικής υγείας όπου σήμερα αποτελούν ελπίδα για όλους.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, γνωρίζει την πολύτιμη συνέργεια του κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης στα πολυποίκιλα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι Έλληνες και παροτρύνει τους ασφαλιστές να πολλαπλασιάσουν με κάθε τρόπο την επικοινωνία και ενημέρωση για τα οφέλη του θεσμού, τώρα, σήμερα, συνεχώς. Παράλληλα, τα ιδιωτικά νοσοκομεία και ιατροί, να κατανοήσουν την ανάγκη μείωσης του κόστους και των διευκολύνσεων.

Συντονιστείτε με την «Ωρα Ασφάλισης»

Η «ΩΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ» είναι η μοναδική εκπομπή της ελληνικής τηλεόρασης που ασχολείται με τα θέματα της δημόσιας και της ιδιωτικής ασφάλισης. Συντονιστείτε με την «Ωρα Ασφάλισης»:

Κάθε Πέμπτη στις 20:00 και κάθε Κυριακή στις 18:30 σε επανάληψη στο Extra Channel Κάθε Παρασκευή στις

18.00 στη Θεσσαλονίκη στο τηλεοπτικό κανάλι Extra Κάθε Κυριακή στις 18.30 στην Δυτική Ελλάδα στο τηλεοπτικό κανάλι NET Πελοποννήσου.

Ο Ευάγγελος Σπύρου, ο Κώστας Μπερτσιάς, και η δημοσιογραφική ομάδα του nextdeal.gr και του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» με τον Λάμπρο Καραγεώργο, τον Κωστή

Σπύρου και τους υπόλοιπους συνεργάτες, παρουσιάζουν επίκαιρα και χρηστικά θέματα της κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης.

Στείλτε ερωτήσεις, απορίες, καταγγελίες, προτάσεις, απόψεις, γνώμες στο info@nextdeal.gr και στο oraasfalis@gmail.com.

Για τον «ψηφιακό ασφαλιστή» της Interamerican

Ο «anytime» «ψηφιακός ασφαλιστής» της Interamerican αλληλά και η ανάγκη συνεργασίας του δημοσίου με τις ασφαλιστικές εταιρείες για την ασφαλιστική κάλυψη του πληθυσμού ήταν τα θέματα που κυριάρχησαν στην εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης» που προβλήθηκε την Πέμπτη 12 Μαρτίου με φιλοξενούμενο τον κ. Γιώργο Κώτσαλο, διευθύνοντα σύμβουλο της Interamerican και μέλος του διοικητικού συμβουλίου του Συνδέσμου Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών.

Αρχικά για πρώτη φορά στην ελληνική τηλεόραση αναλύθηκε το Ολλανδικό μοντέλο ασφάλισης υγείας, για το οποίο είχε ενημερωθεί εκτενώς και η προηγούμενη κυβέρνηση, όταν ο πρόεδρος της Ολλανδικής Achmea (μητρικής της Interamerican) είχε συναντηθεί με τον πρώην πρωθυπουργό Αντώνη Σαμαρά παρουσία του κ. Κώτσαλου.

Στο δεύτερο μέρος της εκπομπής συζητήθηκαν οι πρωτοβουλίες της Interamerican για την ανάπτυξη του «anytime» και γενικότερα του «ψηφιακού ασφαλιστή», ο οποίος λειτουργεί συμπληρωματικά και βοηθητικά

στον ασφαλιστικό σύμβουλο. Η τεχνολογία θα πρέπει να γίνει κτήμα και των ασφαλιστικών συμβούλων τόνισε ο κ. Κώτσαλος ο οποίος συμπλήρωσε ότι η Interamerican είναι πλέον ένας «ψηφιακός ασφαλιστής» καθώς έχει πραγματοποιήσει σοβαρές επενδύσεις στην τεχνολογία για την ανάπτυξη υποδομών που διευκολύνουν τον ασφαλιστικό διαμεσοληβητή αλληλά και τον ασφαλισμένο.

Ο ασφαλιστής δεν λειτουργεί «κόττρα» στην τεχνολογία, αντίθετα πρέπει να την αξιοποιεί πλήρως προκειμένου να προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες προς τον πελάτη του και προς τα εκεί βαδίζει κάθε ημέρα η αγορά υπογράμμισε ο κ. Κώτσαλος.



www.wraasfalis.gr



Περί νομικής προστασίας

Η **ΡΩΦΕΛΙΜΟΤΗΤΑ** του κλάδου της νομικής προστασίας ιδιαίτερα σε συνθήκες οικονομικής κρίσης αναδείχθηκε από την «Ωρα Ασφάλισης» με καλεσμένους την κα. Νάντια Σταυρογιάννη διευθύνουσα σύμβουλο της ασφαλιστικής εταιρείας DAS Hellas και τον δικηγόρο Ανδρέα Τσώκο.

Η κα. Σταυρογιάννη επεσήμανε μεταξύ άλλων ότι σε μία εποχή που το κόστος πρόσβασης και απονομής δικαιοσύνης έχει αυξηθεί σημαντικά η ασφάλιση νομικής προστασίας έναντι ελάχιου αντιτίμου (ασφαλιστρού) προσφέρει την δυνατότητα στον ασφαλισμένο να «βρει το δίκιο του». Επισημαίνεται ότι η Das Hellas είναι ασφαλιστική εταιρεία που δραστηριοποιείται αποκλειστικά στον κλάδο της Νομικής Προστασίας, ο οποίος διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην προστασία των ασφαλισμένων εάν εμπληθούν σε δικαστικές περιπέτειες.

Ωρες μεγάλης εβδομάδος

Ο **ΙΕΡΟΣ ΝΑΟΣ** του Αγίου Κοσμά του Αιτωλού στο Μαρούσι, η μεγαλύτερη εκκλησία Κοσμά του Αιτωλού στα Βαλκάνια, φιλοξένησε την Πασχαλινή εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης» που μεταδόθηκε την Μεγάλη Πέμπτη, 9 Απριλίου 2015 στο τηλεοπτικό κανάλι Extra Channel.

Με αφορμή τις άγιες μέρες του Πάσχα, ο εκδότης και δημοσιογράφος κ. Ευάγγελος Σπύρου μίλησε με τον π. Λάμπρο Φωτόπουλο γύρω από ζητήματα που αφορούν την πατρίδα μας και τη θρησκεία μας.



Στη selfie φωτογραφία Κώστας Μπερτσιάς, Κωστής Σπύρου, Δημήτρης Ζορμπάς, Ευάγγελος Σπύρου, Λάμπρος Καραγεώργος

Καινοτομίες για τους ασφαλισμένους στον κλάδο αυτοκινήτου

Ο **ΔΥΟ ΝΕΕΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ** θα προσφέρει η ασφαλιστική αγορά στους ασφαλισμένους του κλάδου αυτοκινήτου όπως αποκάλυψε στην εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης» ο πρόεδρος της Επιτροπής του Κλάδου Αυτοκινήτου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Δημήτρης Ζορμπάς. Πιο συγκεκριμένα, οι ασφαλισμένοι θα μπορούν με τη βοήθεια του διαδικτύου να εισέρχονται στα αρχεία του Κέντρου Πληροφοριών και με τη βοήθεια ενός κωδικού να διαπιστώνουν οι ίδιοι εάν το αυτοκίνητό τους είναι ασφαλισμένο.

Όπως αποκάλυψε ο κ. Ζορμπάς στο παρελθόν έχει παρατηρηθεί το φαινόμενο ασφαλισμένοι να έχουν καταβάλει τα ασφάλιστρά τους αλληλά το αυτοκίνητο να μην ασφαλιζόταν ποτέ...

Η δεύτερη καινοτομία προέρχεται από το Σύστημα Άμεσης Αποζημίωσης (ΣΑΠ) ή «Φιλικού Διακανονισμού» όπως είναι πιο γνωστό, στο οποίο επίσης επικεφαλής είναι ο κ. Ζορμπάς. Σύντομα λοιπόν οι ασφαλισμένοι που ενεπλάκησαν σε τροχαίο θα μπορούν μέσω του κινητού τους τηλεφώνου να κάνουν την δήλωση φιλικού διακανο-

νισμού άμεσα και επιτόπου γλιτώνοντας χρόνο. Στην ίδια εκπομπή ο κ. Ζορμπάς, αποκάλυψε ότι το ελληνικό δημόσιο στερείται εσόδων 100 εκατ. ευρώ καθώς δεν ενεργοποιεί το ήδη ψηφισμένο θεσμικό πλαίσιο για τη σύλληψη των ανασφάλιστων οχημάτων. Εάν τα ανασφάλιστα οχήματα συλληφθούν και το κράτος θα εισπράξει τους αναλογούντες φόρους και ένα αρνητικό κοινωνικό φαινόμενο θα εκλείψει και το Επικουρικό Κεφάλαιο Αυτοκινήτου και συνεπώς οι υπόλοιποι συνεπείς ασφαλισμένοι θα ελαφρυνθούν.

Τα πάντα για το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης

Πάνω από 3 εκατ. ευρώ θα καταβάλλει ως αποζημιώσεις το ελληνικό Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης στα θύματα της μεγάλης καραμπόλας που έγινε την Κυριακή, 5 Οκτωβρίου του 2014 στην Εγνατία Οδό, όταν έχασαν τη ζωή τους έξι άνθρωποι, ενώ άλλοι 31 τραυματίστηκαν.

Αυτό αποκάλυψε στην εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης», που μεταδόθηκε την Πέμπτη 16 Απριλίου στις 8 το βράδυ από το Extra Channel, ο πρό-

εδρος του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης κ. Γιώργος Τζανής, ο λόγος ύπαρξης του ΓΔΑ είναι να εξασφαλίσει την πλήρη προστασία του ασφαλισμένου.

Στην εκπομπή συζητήθηκε γενικότερα ο ρόλος του Ελληνικού Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης, το οποίο λειτουργεί από την 20ή Αυγούστου 1987 και μέλη του είναι υποχρεωτικά και αυτοδικαίως όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που ασκούν στην Ελ-

λάδα τον Κλάδο Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης από την κυκλοφορία αυτοκινήτων. Ο κ. Τζανής απάντησε σε όλες τις ερωτήσεις και ξεκαθάρισε επακριβώς τον ουσιαστικό ρόλο που έχει το Ελληνικό Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, στην ασφαλιστική κάλυψη του πληθυσμού



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ: ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ

Για το Bullying...

Ο **ΣΧΟΛΙΚΟΣ** εκφοβισμός (bullying) και η συμβολή της ασφάλισης νομικής προστασίας στην αντιμετώπισή του μέσω της νομικής οδού εστίασε η εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης» της Πέμπτης 26 Μαρτίου. Αφορμή η πρωτοβουλία της ασφαλιστικής εταιρείας νομικής προστασίας ARAG HELLAS, να θέσει στη διάθεση των θυμάτων, των οικογενειών τους, αλληλά και όλων όσοι είναι μάρτυρες τέτοιων γεγονότων τις νομικές συμβουλευτικές της υπηρεσίες, προκειμένου να υπάρξει μια υποστηρικτική βάση για την καταπολέμηση του φαινομένου.

Καλεσμένος της εκπομπής ήταν ο Γενικός Διευθυντής της ARAG HELLAS, κ. Δημήτρης Τσεκούρας καθώς και ο δικηγόρος Ανδρέας Τσώκος.

Πλησιάζει η λύση για την Ασπίς

ΠΛΗΣΙΑΖΕΙ η ώρα για την Ασπίς Πρόνοια. Ένας γνώστης του προβλήματος και κυρίως επιστήμονας πολύ κοντά στον ασφαλιστικό κλάδο ο γενικός γραμματέας του Υπουργείου Οικονομικών καθηγητής κ. Νίκος Φράγκος έχει αναλάβει εκ μέρους της κυβέρνησης τον συντονιστικό ρόλο μεταξύ συναρμοδίων υπουργείων προκειμένου να βρεθεί λύση στα αγκάθια Ασπίς και Commercial. Ο κ. Φράγκος συγκάλεσε μία πρώτη σύσκεψη των εμπλεκόμενων στην υπόθεση όπως οι επόπτες εκκαθάρισης εκπρόσωποι της Τράπεζας της Ελλάδος, από τα επικουρικά – εγγυητικά κεφάλαια, εκκαθαριστές της ΑΣΠΙΔΟΣ και υπηρεσιακοί παράγοντες των Υπουργείων Οικονομικών και Οικονομίας καθώς

αρμόδιος κυβερνητικός παράγοντας για το θέμα της Ασπίς είναι ο κ. Γιώργος Σταθάκης, Υπουργός Οικονομίας, Υποδομών, Ναυτιλίας και Τουρισμού. Στις 15 Μαΐου, ο επόπτης εκκαθάρισης των εταιρειών Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ, Ασπίς Πρόνοια ΑΕΑΖ και Commercial Value ΑΑΕ και Γενικός Διευθυντής της KPMG Σύμβουλοι ΑΕ. κ. Γιώργος Ραουνάς και η κα. Έλλη Καράμπαλη, σύμβουλος εκκαθάρισης και Συντονίστρια Ασφαλιστικού Τομέα της KPMG θα καταθέσουν όλα τα στοιχεία αναλυτικά και στη συνέχεια αναμένονται πλέον οι οριστικές κυβερνητικές αποφάσεις. Η κυβέρνηση εμφανίζεται διατεθειμένη να «κλείσει» το θέμα Ασπίς και να αποδοθεί δικαιοσύνη. Αυτό έγινε φανερό



Ο γενικός γραμματέας του Υπουργείου Οικονομικών Νίκος Φράγκος



Ο υπουργός Οικονομίας, Υποδομών, Ναυτιλίας και Τουρισμού κ. Γιώργος Σταθάκης, με τον πρόεδρο του ΕΕΑ κ. Γιάννη Χατζηθεοδοσίου

και στην συνάντηση αντιπροσωπείας του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου της Αθήνας με τον υπουργό Οικονομίας, Υποδομών, Ναυτιλίας και Τουρισμού κ. Γιώργο Σταθάκη. Ο υπουργός υπήρξε ιδιαίτερα

θετικός ως προς την άμεση εξεύρεση λύσης για τους χιλιάδες ζημιωθέντες, ενώ του παραδόθηκε και επιστολή με όλη τις παραμέτρους του προβλήματος.

Νέο Συμβούλιο νέα καθήκοντα

ΔΥΣΚΟΛΟ το έργο του νέου διοικητικού συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, το οποίο θα διαχειριστεί όλη την προσαρμογή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στην οδηγία Solvency II. Μία προσαρμογή πρωτοφανέρωτη για την ελληνική ασφαλιστική αγορά που όλα αυτά τα χρόνια ήταν αλλήως μαθημένη. Για πρώτη φορά όμως στην ιστορία της η ελληνική ασφαλιστική αγορά διαθέτει ένα υπερασύγχρονο, πανευρωπαϊκό θεσμικό πλαίσιο, σοβαρή εποπτεία από την Τράπεζας της Ελλάδος και ικανότητα και θέληση να προσαρμόζεται με ταχύτατους ρυθμούς σε λειτουργίες και διαδικασίες που βελτιώνουν την εξυπηρέτηση του πελάτη και ταυτόχρονα εξασφαλίζουν την ποιότητα των υπηρεσιών, όπως είπε και στην ανοικτή εκδήλωση που ακολούθησε την συνέλευση της ΕΑΕΕ ο επανεκλεγείς πρόεδρος της κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Να σημειώσουμε επίσης ως θετικό βήμα της νέας προσπάθειας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών την εκδήλωση που συνδιοργανώνει με το ΕΒΕΑ για την Αστική Ευθύνη, με στόχο την πληρέστερη ενημέρωση των επιχειρήσεων - μελών του για την Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης. Η εκδήλωση έχει θέμα «Επιχειρη-

ματικότητα με Ευθύνη» και πραγματοποιείται την Δευτέρα 27 Απριλίου 2015 και ώρα 17.00, στο μέγαρο του ΕΒΕΑ. Για την ιστορία να αναφέρουμε τα μέλη και την σύνθεση του διοικητικού συμβουλίου της ΕΑΕΕ: Πρόεδρος Σαρρηγεωργίου Αλέξανδρος (φωτ.), αντιπρόεδρος Κώτσαλης Γεώργιος, γενικός γραμματέας Μαυρόγαλος Σηύρος, ταμίας Μπράβος Φωκίων. Μέλη: Βαγιακάκης Παναγιώτης, Βερτόπουλος Κωνσταντίνος, Δημητρίου Παναγιώτης, Ζάχος Γεώργιος, Zoragno Giuseppe, Ζορμπάς Δημήτριος, Gomez Luis Miquel, Καρκαρέλης Αναστάσιος, Κοκκάλης Θεόδωρος, Λαπατάς Ιωάννης, Μασράκης Δημήτριος, Μοάτσος Ερρίκος, Σταυρογιάννη Κωνσταντίνα, Χατζηθεοδοσίου Γιάννης, Woirhay Bertrand



Η ING γίνεται
τώρα NN.
Νέο όνομα.
Ίδιο όραμα.



Ewan McGregor, ηθοποιός

Η σχέση μας δεν αλλάζει. Μόνο το όνομά μας. Η ING Ελλάδος μετονομάζεται σε NN Hellas και συνεχίζει να είναι δίπλα σου. Με νέο όνομα αλλά με το ίδιο όραμα, τις ίδιες αξίες και τις ίδιες δεσμεύσεις που γνωρίζεις, 35 χρόνια τώρα. Συνεχίζουμε να προσφέρουμε ασφαλιστικά, επενδυτικά προϊόντα και υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, έχοντας πάντα στο επίκεντρο των ενεργειών μας τους πελάτες μας. Γιατί πάντα, φροντίζουμε για εσένα.





Κωνσταντίνος ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΒΑΡΙΑΤΡΙΚΗΣ,
ΛΑΠΑΡΟΣΚΟΠΙΚΗΣ ΚΑΙ ΡΟΜΠΟΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗΣ
ΚΛΙΝΙΚΗΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Είμαστε στην κορυφή της ρομποτικής ιατρικής!



Συνέντευξη στον
Κωστή Σπύρου

Τα πλεονεκτήματα της ρομποτικής χειρουργικής περιγράφει στην εφ' όλης της ύλης συνέντευξη στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Κωνσταντίνος Κωνσταντινίδης, διευθυντής Γενικής Βαριατρικής, Λαπαροσκοπικής και Ρομποτικής Χειρουργικής Κλινικής Ιατρικού Κέντρου Αθηνών. Η νέα τεχνική σημαίνει για τον ασθενή μικρότερο χρόνο νοσηλείας με αποτέλεσμα να λιγοστεύει και το μετεγχειρητικό κόστος, σημειώνει ο κ. Κωνσταντινίδης επισημαίνοντας ότι στον Όμιλο του Ιατρικού Κέντρου όλες οι ομάδες που ασχολούνται με τη ρομποτική χειρουργική, είναι στην πρώτη γραμμή της εξέλιξης. Παράλληλα εμφανίζεται υπέρμαχος της ανάπτυξης του ιατρικού τουρισμού στη χώρα μας

Να μπορούμε κατ' ευθείαν στο θέμα και να ρωτήσω πόσο τα ρομπότ έχουν κατακτήσει την Ιατρική.

Ευχαριστώ πάρα πολύ για τη συνομιλία.

Έχει γίνει μια μεγάλη αλλαγή στην επιστημονική προσέγγιση των πραγμάτων τα τελευταία περίπου 10-15 χρόνια, που μας επέτρεψε η αεροδιαστημική τεχνολογία να βρει εφαρμογή στη χειρουργική, μέσα από τα ρομποτικά συστήματα. Τι σημαίνει τώρα αυτό. Ότι χρησιμοποιούμε τεχνολογία, η οποία μας χρησιμοποίησε παλαιότερα για να πάμε στο Διάστημα, αφού έχει γίνει πολύ πιο miniature, πολύ πιο μικροσκοπική, για να μπορέσουμε εμείς να επεμβαίνουμε στο ανθρώπινο σώμα με μεγαλύτερη ακρίβεια, με τρισδιάστατη εικόνα και με καθαρή οπτική εικόνα, για να λύσουμε προβλήματα χειρουργικά. Άρα, άλλαξε η χειρουργική εδώ και περίπου 10 χρόνια, φύγαμε από την ανοιχτή. Έτσι κι αλλιώς είχαμε πάει στη λαπαροσκοπική και φύγαμε από τη λαπαροσκοπική και πάμε στη ρομποτική.

Ποια είναι ακριβώς η τεχνική που εφαρμόζετε;

Η τεχνική είναι να κάνουμε κάποιες μικρές τομές στο δέρμα, περίπου 5 χιλιοστά έως 10, δηλαδή λιγότερο από 1 εκατοστό, να περάσουμε τα μικροσκοπικά εργαλεία μας, που λέγονται trocars και μέσα απ' αυτά περνούν τα ρομποτικά πια εργαλεία, τα χειρουργικά, άρα οι τομές είναι πάρα πολύ μικρές. Δεν κόβουμε τους μύς, μόνο το δέρμα, άρα δεν τραυματίζουμε το κοιλιακό τοίχωμα και στη συνέχεια συνδέουμε όλη αυτήν την τεχνολογία που έχουμε στον ασθενή, με τον χειρουργό που είναι σε μια κονσόλα και χρησιμοποιώντας έναν ηλεκτρονικό υπολογιστή, ο οποίος μας επιτρέπει να αυξάνουμε και το ταλέντο του χειρουργού –αν θέλετε– αλλά και το αποτέλεσμα που έχουμε στον ασθενή, λόγω του ότι χειρουργούμε με μεγαλύτερη ευκρίνεια και με μεγαλύτερη ευελιξία.

Τι σημαίνει αυτό δηλαδή για τον ασθενή;



Αν ο ασθενής κάνει μια ρομποτική επέμβαση, δεν πάει στη μονάδα εντατικής θεραπείας, που έχει ένα τεράστιο κόστος, δεν έχει πιθανότητες μετεγχειρητικών λοιμώξεων, άρα άλλο κόστος, δεν έχει την ανάγκη όλων των φαρμάκων τα οποία είναι αναγκαία για τον πόνο και τις επιπλοκές και τις αλλεργίες και πολλά άλλα...

Σημαίνει πάρα πολλά πράγματα. Κατ' αρχάς, για μένα, επειδή βλέπω καλύτερα και μπορώ να προετοιμάσω τους ιστούς και να κάνω καλύτερη συρραφή, δουλεύω αναίμακτα, άρα βλέπω καλύτερα. Δεν είναι να χάσει ο ασθενής λίγο αίμα παραπάνω ή όχι μόνο, είναι να βλέπω εγώ καλύτερα, που σημαίνει ότι ελαχι-

στοποιώ τους κινδύνους την ώρα της επέμβασης για επιπλοκές και ελαχιστοποιώ και τα μετεγχειρητικά προβλήματα. Ο ασθενής δεν θα έχει μετά τους κινδύνους να ανοίξει κάτι, να ματώσει κάτι, να δημιουργηθούν ενδοκοιλιακές λοιμώξεις και κυρίως να μην έχουμε συμφύσεις αργότερα. Διότι οι συμφύσεις που ταλαιπωρούν πολύ κόσμο και οι οποίες οδηγούν ξανά κάποιον στο χειρουργείο, είτε με ειλεό, απόφραξη εντέρου, είτε με πόνους κλπ. Όλα αυτά, στη ρομποτική χειρουργική σχεδόν μηδενίζονται. Ο ασθενής επίσης, έχει πολύ γρήγορη ανάρρωση. Άρα, δεν παίρνει φάρμακα αναλγητικά, για πάρα πολλές μέρες, όπως θα ήταν σε μια ανοιχτή επέμβαση. Αναπνέει καλύτερα. Περπατάει γρήγορα, δεν έχει θρομβοφλεβίτιδες. Δεν έχει αναπνευστικές λοιμώξεις. Γνωρίζετε και τις μετεγχειρητικές πνευμονίες και όλα αυτά τα προβλήματα. Δεν έχει κίνδυνο να πάθει αυτά που λέμε τα προβλήματα κατακλίσεων. Δηλαδή κατακλίσεις. Σημαίνει ότι ο ασθενής γίνεται καλά πάρα πολύ γρήγορα.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα της ρομποτικής χειρουργικής; Επίσης απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις;

Ναι. Τα πλεονεκτήματα, εκτός αυτά που προανέφερα, για τον ασθενή, είναι, ας πούμε ένα πολύ σημαντικό, ότι ο ασθενής που έχει ένα πρόβλημα για το οποίο καθυστερεί να δώσει τη χειρουργική λύση που χρειάζεται, αποφασίζει πάρα πολύ γρήγορα, γιατί η ψυχολογία αλλάζει. Αν ξέρει ότι δεν θα τον ανοίξουμε από πάνω μέχρι κάτω, αν ξέρει ότι θα επέμβουμε και θα πάει γρήγορα σπίτι του, δεν θα ταλαιπωρηθεί, γρήγορα και πιο σωστά παίρνει μια απόφαση για να μπει στο χειρουργείο. Αυτό είναι καθαρά θέμα και ψυχολογίας και αποτελέσματος. Επίσης, το γεγονός ότι δεν θα έχει τις πιθανότητες να έχει μια μετεγχειρητική κήλη αργότερα, αφού δεν ανοίγουμε το κοιλιακό τοίχωμα, δεν έχουμε κινδύνους να κάνει ούτε λοίμωξη το τραύμα, ούτε μετεγχειρητικές κήλες, άρα είναι φοβερά



απίθανο να ξαναμπεί χειρουργείο από μια τομή που κάναμε για να πάμε πίσω από το κοιλιακό τοίχωμα, να βγάλουμε ένα οργάνο, όπως είναι η χολή επί παραδείγματι.

Με την παλιά μέθοδο, πόσο πιθανό ήταν δηλαδή να ξαναμπεί στο χειρουργείο, για να το πούμε έτσι;

Οι πιθανότητες μετά από μια ανοιχτή επέμβαση στο κοιλιακό τοίχωμα, μια τομή δηλαδή, για να κάνει κάποιος κήλη, είναι πάνω από 17%. 17% λοιπόν του κόσμου που χειρουργείται, έχουν πιθανότητα, κατά τη διάρκεια της ζωής τους, να κάνουν μετεγχειρητική κοιλιοκήλη όπως λέμε, η οποία και κινδύνους έχει να βρεθεί κάποιος με σοβαρά επείγοντα προβλήματα αποφρακτικού είλεου κήλη, και βέβαια να ξαναμπεί χειρουργείο, με όλους τους κινδύνους ενός χειρουργείου.

Σημειώτεον, ότι για τέτοιο πρόβλημα που προκύπτει μετά από ανοιχτή επέμβαση, δεν επεμβαίνουμε πια ανοιχτά, επεμβαίνουμε ρομποτικά.

Αυτό αντιλαμβάνομαι ότι μπορεί να ανεβάζει το κόστος. Επειδή είμαστε και στο χώρο της Ασφαλιστικής Αγοράς, μπορεί να ανεβάσει και το κόστος σε μία Ασφαλιστική Εταιρεία, εφόσον υπάρχουν μεγάλες πιθανότητες να ξαναχειρουργηθεί κάποιος.

Ακριβώς αυτό σημαίνει. Δηλαδή, εμείς πρέπει να εξετάσουμε ποιο είναι το κόστος overall, που λέμε, συνολικά. Δηλαδή, αν ο ασθενής μου κάνει μια επέμβαση μεγάλη, η οποία είναι δύσκολη και επικίνδυνη για τον ασθενή, αλλά διεκπεραιωθεί με τη ρομποτική επέμβαση πιο εύκολα, δεν πάει στη μονάδα εντατικής θεραπείας μία ή δύο μέρες, που έχει ένα

τεράστιο κόστος, δεν έχει πιθανότητες μετεγχειρητικών λοιμώξεων, άρα άλλο κόστος, δεν έχει την ανάγκη όλων των φαρμάκων τα οποία είναι αναγκαία για τον πόνο και τις επιπλοκές και τις αλλεργίες και πολλά άλλα. Όλα αυτά λιγοστεύουν το κόστος της νοσηλείας. Άλλο το κόστος του να μπει στο χειρουργείο και να βγει και άλλο το κόστος της νοσηλείας, και μετά. Όλα λοιπόν και τα μετεγχειρητικά προβλήματα, τα εξαλείφουμε, εφόσον δεν έχουμε ανοίξει το κοιλιακό τοίχωμα. Άρα λιγοστεύει το μετεγχειρητικό κόστος. Είναι πάρα πολύ σημαντικό αυτό.

Να μείνουμε σε αυτό το κομμάτι του κόστους. Η μέθοδος που χρησιμοποιείτε αυξάνει το κόστος για τον ασθενή, για το ασφαλιστικό του ταμείο ή την ασφαλιστική εταιρεία, η υιοθέτηση

των προηγμένων αυτών μεθόδων που έχετε;

Θα σας φέρω το παράδειγμα του τι κάνουμε όταν ένας ασθενής έρχεται εδώ πέρα και θέλει κάτι, έχει ένα πρόβλημα στην κοιλιά και θέλει να βρω εγώ τι πρόβλημα έχει, για να του το λύσω, αν χρειάζεται χειρουργείο ή όχι. Πρέπει λοιπόν να χρησιμοποιήσω ή μια απλή ακτινογραφία, ή ένα υπερηχογράφημα, ή μία αξονική, ή μία μαγνητική, ή κάτι άλλο. Όλα αυτά πρέπει να τα βάλω σε μία σειρά, ανάλογα με το κόστος και το τι μου είναι αναγκαίο. Εάν η πιο φτηνή εξέταση μου δίνει λύση, μια χαρά. Εάν όμως δεν μου δίνει λύση, πρέπει να κοιτάξω από ποια εξέταση θα πάρω την απάντηση, ούτως ώστε να μπορέσω να πάρω μια σωστή απόφαση για το θέμα υγείας που έχει ο ασθενής μου.

τι είναι υψηλή τεχνολογία. Το νοσοκομείο πρέπει να αποσβέσει όλη αυτήν την τεχνολογία που έχει κάνει μεγάλη επένδυση –σε όλα τα μέρη του κόσμου αυτό γίνεται– και πρέπει να έχει τις δυνατότητες να εξελιχθεί τεχνολογικά, οπότε σίγουρα το νοσοκομείο θα χρεώσει για τη χρήση των συστημάτων.

Συχνά όμως θέλω να πω ένα πράγμα. Επειδή πολλές φορές γίνεται η κουβέντα αυτή, δεν πρέπει ο χειρουργός να κοιτάξει, ούτε ο ασθενής κατά την άποψή μου, μόνο το κόστος. Πρέπει να κοιτάξει το όφελος. Άμα το όφελος στη ζυγαριά είναι πολύ-πολύ-πολύ μεγαλύτερο, αυτό είναι γιατί είναι τόσο τα πλεονεκτήματα, που αυτό έχει σημασία. Διότι πόσες φορές θα μπει στο χειρουργείο ένας που έχει ένα πρόβλημα, ασ πούμε παλινδρομησης; Μια φορά πρέπει να μπει και να

Δηλαδή, όταν εγώ κάνω μια λαπαροσκοπική επέμβαση και χρησιμοποιώ πέντε λαβίδες, τις οποίες τις αποστειρώνω, γιατί έτσι κάνω και με όλα τα άλλα εργαλεία της ανοιχτής χειρουργικής, και τα χρησιμοποιώ, είναι δηλαδή επανειλημμένης χρήσεως εργαλεία, για ποιο λόγο πρέπει να χρησιμοποιήσω μιας χρήσεως, που είναι τεράστιο το κόστος, και να τα πετάξω την άλλη μέρα; Η λογική του κόστους, έχει να κάνει με το πόσο αναγκαία και χρήσιμα είναι τα εργαλεία, τα οποία θα χρησιμοποιηθούν για να λύσουν το πρόβλημα. Εάν το κόστος των εργαλείων είναι μεγαλύτερο, για την επέμβαση την πολύ εκλεπτυσμένη, που θα με διευκολύνει η τεχνολογία αυτή να τη λύσω καλύτερα, να αντιμετωπίσω το πρόβλημα καλύτερα, αυτό δεν νομίζω ότι είναι το πρόβλημά μας. Δηλαδή το



Πήρα σωστή απόφαση να γυρίσω στον τόπο μου, να μιλήσω με τους ανθρώπους που με καταλαβαίνουν και τους καταλαβαίνω και να τους προσφέρω την καλύτερη δυνατή Ιατρική. Και το πιστεύω αυτό. Κάθε Τρίτη και Πέμπτη έχω το χειρουργείο μου συνδεδεμένο με το Διαδίκτυο και παρακολουθούν τις ρομποτικές επεμβάσεις χειρουργοί από όλη την υφήλιο

Ίδιο πράγμα είναι και με τη ρομποτική χειρουργική. Εάν η ανοιχτή επέμβαση είναι η καλύτερη δυνατή λύση, αυτή θα προτείνω και αυτή θα κάνουμε. Εξάλλου, ο χειρουργός που εφαρμόζει ρομποτική χειρουργική, εννοείται ότι ξέρει να κάνει ανοιχτή χειρουργική. Εάν όμως, η καλύτερη δυνατή λύση, ως προς το αποτέλεσμα του συγκεκριμένου ασθενούς, αλλά και τις επιπλοκές μετά, είναι η ρομποτική επέμβαση, αυτήν θα προτείνω στον ασθενή μου. Μ' αυτόν θα συζητήσω, θα αποφασίσουμε μαζί τι θα κάνουμε κι από εκεί και πέρα, το κομμάτι αν είναι ακριβότερο ή όχι, από την ώρα που μπαίνει στο χειρουργείο μέχρι να βγει, αυτό είναι αλήθεια. Σίγουρα είναι ακριβότερη, διό-

μην ξαναμπεί. Αν αυτή τη φορά γίνει τέλεια η επέμβαση - αυτό πρέπει να είναι, ασχέτως κόστους, το καλύτερο δυνατό χειρουργείο, στα καλύτερα χέρια, με την καλύτερη τεχνολογία.

Μάλιστα. Να ρωτήσω τώρα το εξής. Και στη χώρα μας και σε παγκόσμιο επίπεδο, πώς σχολιάζετε το γεγονός, ως γιατρός, ότι γίνονται προσπάθειες περιορισμού του κόστους;

Μεγάλες προσπάθειες. Και πρέπει να γίνονται προσπάθειες. Σε πάρα πολλά νοσοκομεία, για πάρα πολλά χρόνια, γίνονταν υπερκατανάλωση υλικών μιας χρήσεως, τα οποία δεν ήταν αναγκαία.

πρόβλημα πολλές φορές το βλέπουμε, πόσο κάνει αυτό το εργαλείο. Αυτό δεν είναι, για μένα τον χειρουργό, το main problem, που λέμε. Κι αυτό είναι και στα συνέδριά μας το θέμα. Ότι δεν πρέπει να γίνεται αλόγιστη χρήση της τεχνολογίας για το παραμικρό. Δηλαδή, δεν έχω λόγο να χρησιμοποιήσω το ρομποτικό μου σύστημα για να βγάλω ένα λίπωμα από το κοιλιακό τοίχωμα. Θα το κάνω πάρα πολύ εύκολα με δύο ραμματάκια και ένα νυστεράκι. Αν όμως έχω το ίδιο λίπωμα μέσα στην πύελο, κάτω, που είναι όλα τα νεύρα εκεί, τα αγγεία, και εγώ θα πάω ανοιχτά να ψάχνω, δεν θα το κάνω αυτό. Θα μπω ρομποτικά, θα μεγεθύνω, θα πάω, θα αφήσω τα νεύρα

και τα αγγεία και θα βγάλω το λίπωμα. Καταλάβατε πόση διαφορά έχει; Και δεν θα έχω και την τομή.

Μου απαντάτε τώρα και στο επόμενο ερώτημα, το οποίο όμως, θέλω να το ρωτήσω ευθέως. Ο γιατρός φέρει ευθύνη για την αύξηση του κόστους και πώς μπορεί να συμβάλει στη συγκράτησή του; Τεράστια ευθύνη.

Γιατί πολλοί, ειδικά στον ασφαλιστικό κλάδο, λένε ότι οι αμοιβές πολλές φορές είναι υπερβολικές.

Ακούτε να δείτε τι γίνεται. Ποια είναι η άποψή μου. Θα πάω και στο θέμα των αμοιβών. Εγώ θα σας μιλήσω για το κόστος, από τη στιγμή που φτάνει ο ασθενής σε μένα, μέχρι να φύγει. Που σημαίνει, η αξιολόγηση του προβλήματος, τι εξετάσεις θα του κάνω, η απόφαση αν θα τον χειρουργήσω ή όχι, πώς θα τον χειρουργήσω εφόσον έχω εναλλακτικές λύσεις, και από εκεί και πέρα η μετεχειρητική παρακολούθηση και όλα αυτά που πρέπει να ξέρω για να είμαι ασφαλής ως προς τον ασθενή μου και οικονομικά, ως προς την ασφαλιστική του εταιρεία και γενικότερα. Όλα είναι θέμα εκπαίδευσης και εμπειρίας του χειρουργού και καλής αντιμετώπισης των προβλημάτων, με τη λογική που λέει ότι το αλόγιστο δεν έχει καμία προσφορά. Δεν κερδίζω τίποτα εγώ αν κάνω στον ασθενή μου μαγνητική, όταν με την ψηλάφηση το βλέπω. Δηλαδή, αν έχω μια κήλη που πετάγεται έξω, δεν θα του κάνω μαγνητική, ούτε αξονική, ούτε υπέρηχο, ούτε τίποτα. Το κόστος λοιπόν είναι: το βλέπω, το ψηλάφω, έχεις κήλη, πάμε χειρουργείο. Αν δεν είμαι σίγουρος, θα κάνω ένα υπερηχογράφημα. Το ίδιο πράγμα μπορεί να γίνει και στη χειρουργική. Μέσα στο χειρουργείο. Δηλαδή τι ράμματα θα χρησιμοποιήσω, τι πλέγμα θα χρησιμοποιήσω σε μια κήλη, αν θα βάλω εργαλεία, τα οποία είναι ακριβά ή φτηνά, αυτά έχουν να κάνουν με το τι είναι αυτό

Οι αμοιβές των γιατρών έχουν να κάνουν με πολλούς παράγοντες, που έχουν να κάνουν με την εκπαίδευση του γιατρού, με την εμπειρία του, την τεχνογνωσία...

το οποίο προσπαθώ, τι πρόβλημα έχω να λύσω. Και εννοείται ότι το νοσοκομείο, εμείς επί παραδείγματι, έχουμε πάρα πολύ αυστηρό control του κόστους μέσα στο χειρουργείο. Και εγώ προσωπικά, αλλά και το Κέντρο στο οποίο εργάζομαι, το Ιατρικό Αθηνών, έχουμε πολύ αυστηρό έλεγχο των υλικών που χρησιμοποιούμε. Δεν είναι αλόγιστο. Διότι δεν μας ενδιαφέρει να κερδίσουμε από τον έναν ασθενή. Μας ενδιαφέρει το καλό αποτέλεσμα, για να έρθουν άλλοι ασθενείς μετά. Και νομίζω αυτό πρέπει να γίνει κατανοητό.

Οι αμοιβές των γιατρών. Οι αμοιβές των γιατρών έχουν να κάνουν με πολλούς παράγοντες, που έχουν να κάνουν με την εκπαίδευση του γιατρού, με την εμπειρία του, την τεχνογνωσία, και τι χρήματα εγώ ξοδεύω για να επανεκπαιδευομαι συνεχώς, όταν τρέχω σε όλα τα συνέδρια κλπ.

Επί παραδείγματι, η άποψή μου είναι, από την ώρα που είμαστε partners με μία Ασφαλιστική Εταιρεία, δεν τίθεται θέμα αμοιβών. Είναι καθορισμένο από πριν το τι θα πάρει ο χειρουργός, τι θα πάρει το νοσοκομείο. Εάν έχω να κάνω με τον ασθενή μου, να του κάνω συζήτηση, αυτό

είναι φυσικά προσωπικό θέμα. Θα του εξηγήσω, θα καταλάβει, θα κάνουμε μια συζήτηση και ανάλογα με το τι εμείς θα χρεώσουμε σε έναν ασθενή, χωρίς να χρεώσουμε διαφορετικά αν είναι ανοιχτή, λαπαροσκοπική ή ρομποτική. Δεν σας φαίνεται ότι είναι δίκαιο;

Είπατε για την εκπαίδευση. Έχετε εκπαιδευτεί στην Αμερική. Το 1991, αν δεν κάνω λάθος, επιστρέψατε στην Αθήνα, κατόπιν προσκλήσεως του προέδρου του Ομίλου του Ιατρικού Αθηνών, του κ. Αποστολόπουλου, προκειμένου να αναλάβετε τη δημιουργία, και τη διεύθυνση και τη στελέχωση του τομέα της Λαπαροσκοπικής Χειρουργικής και των Εφαρμογών Λείζερ, για πρώτη φορά στην Ελλάδα. Τα λέω σωστά; Ακριβώς, ναι, ναι.

Πώς πήρατε μια τέτοια απόφαση και πώς βλέπετε μετά από τόσα χρόνια την απόφασή σας;

Κατ' αρχάς, η απόφαση θα φύγω από την Αμερική, την εποχή που πραγματικά ήμουν σε ένα επίπεδο πάρα πολύ υψηλό για τα δεδομένα της Αμερικής, είχε να κάνει κυρίως, ή θα έλεγα και μόνο, με τον πρόεδρο, τον κ. Γιώργο Αποστολόπουλο, του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών. Η προσφορά που υπήρξε εκ μέρους του, να δημιουργήσει το Τμήμα Λαπαροσκοπικής Χειρουργικής και Εφαρμογών Λείζερ, που την εποχή εκείνη ήταν κάτι πρωτάκουστο για τα δεδομένα τα δικά μας εδώ, και το να έρθω εγώ να το ξεκινήσω όλο αυτό το εγχείρημα, ήταν για μένα κάτι που ούτε το είχα στο μυαλό μου, ούτε το είχα φανταστεί, ούτε θα νόμιζα ποτέ ότι θα το έκανα. Αλλά βγήκε σε καλό. Μου βγήκε εμένα πραγματικά σε καλό, με την έννοια ότι χρησιμοποιήσα όλη μου την εκπαίδευση και την εμπειρία της Αμερικής, σε ανθρώπους που είχαν την ανάγκη εδώ και το έβλεπα και

Η συνέχιση της συνεργασία υπήρξε και



είναι άσπρη, με την έννοια πως ό,τι ξεκινήσαμε, δεν σταματήσαμε εκεί. Εμείς, με την οποιαδήποτε εξέλιξη της τεχνολογίας, την έχουμε στα χέρια μας, διότι ο πρόεδρος ο ίδιος φροντίζει γι' αυτό. Διότι εγώ, ως χειρουργός, μαζί με τους συνεργάτες μου, είμαστε συνεχώς σε επανεκπαίδευση και εκπαιδευόμενοι οι ίδιοι για τα καινούργια και σήμερα, μετά από πάρα πολλές χιλιάδες επεμβάσεων που έχω κάνει –πρέπει να ξεπερνάνε τις 30.000 όλες οι επεμβάσεις, εκ των οποίων οι 15-16.000 ενδοσκοπικές, λαπαροσκοπικές ή ρομποτικές– μπορώ να πω ότι είναι πραγματικά η πιο σωστή απόφαση που πήρα. Πήρα σωστή απόφαση να γυρίσω στον τόπο μου, να μιλήω με τους ανθρώπους που με καταλαβαίνουν και τους καταλαβαίνω και να τους προσφέρω την καλύτερη δυνατή Ιατρική. Και το πιστεύω αυτό. Το πιστεύω γιατί δεν το κρύβω, εγώ κάθε Τρίτη και Πέμπτη έχω το χειρουργείο μου

συνδεδεμένο μέσα από το Διαδίκτυο και παρακολουθούν τις ρομποτικές επεμβάσεις χειρουργοί από όλη την υφήλιο.

Συνεχώς με προλαβαίνετε. Ήθελα να ρωτήσω τι έχετε προσφέρει, τι έχει προσφέρει η Διεύθυνσή σας μέχρι τώρα;

Στο Τμήμα το δικό μας, εδώ στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, έχουμε κάνει κατ' αρχάς, όλη την εφαρμογή που θα μπορούσε να έχει γίνει σε οποιοδήποτε προηγμένο νοσοκομείο σε όλο τον κόσμο, της Λαπαροσκοπικής και της Ρομποτικής Χειρουργικής. Έχουμε εφαρμόσει για πρώτη φορά τεχνικές, οι οποίες δεν έχουν γίνει αλλού και δεν έχουν γίνει ακόμα. Πάρα πολλές τεχνικές. Η πιο πρόσφατη, για να μη σας πάω και πιο πίσω, είναι οι επεμβάσεις που κάνουμε σε αθλητές, που έχουν το γνωστό σύνδρομο κοιλιακών προσαγωγών, ή αλλιώς κήλη αθλητών, που πάρα πολλοί επώνυμοι και

πολλοί άλλοι που έχουν προβλήματα αυτού του είδους αθλητές, έρχονται, τους κάνουμε επέμβαση, με πλέγμα το οποίο μπαίνει από το πίσω μέρος του κοιλιακού τοιχώματος και αυτοί όλοι οι αθλητές έχουν γίνει καλά.

Αυτές οι τεχνικές τι σημαίνει; Ότι εφαρμόζουμε τη γνώση και την εμπειρία που έχουμε από την προηγούμενη μας εμπειρία της λαπαροσκοπικής, με τη ρομποτική τώρα, και συγχρόνως εκπαιδεύουμε και άλλους γιατρούς. Θα μου πείτε, είναι ιδιωτικό το νοσοκομείο, γιατί να εκπαιδεύετε άλλους; Η άποψή μου είναι ότι πρέπει να εκπαιδεύονται και οι άλλοι γιατροί, πρέπει όλοι να έχουν μπει στην εκμάθηση της τεχνολογίας. Αν εμείς εδώ την κατέχουμε τόσο καλά, ούτε η άποψη του Ομίλου μας είναι «κρύψ'τα, κάνε τα μόνος σου», ούτε φυσικά και η δική μου. Εκπαιδεύουμε ειδικευόμενους. Εκπαιδεύουμε νέους χειρουργούς. Εκπαιδεύουμε φοιτητές, οι οποίοι παρακολουθούν



τις επεμβάσεις μας. Όχι μόνο της Ιατρικής Σχολής, αλλά και του Πολυτεχνείου. Και των Τ.Ε.Ι. Έχουμε γιατρούς, οι οποίοι έρχονται από το εξωτερικό και παρακολουθούν. Από πάρα πολλά νοσοκομεία του εξωτερικού έρχονται και παρακολουθούν εδώ τις επεμβάσεις της ρομποτικής χειρουργικής. Η δική μου η παρουσία σε πολλά νοσοκομεία της Ευρώπης, είναι για μένα μεγάλη τιμή, με την έννοια ότι πηγαίνω εκεί ως Proctor, που σημαίνει επιβλέπων καθηγητής σε άλλα νοσοκομεία, που ξεκινούν τώρα τις επεμβάσεις. Έχουμε δημιουργήσει ένα δίκτυο στην Ευρώπη πάρα πολύ μεγάλο: Παρίσι-Λονδίνο-Ελβετία-Ρουμανία-Βουλγαρία-Τουρκία-Κύπρο, στην Ελλάδα σε πάρα πολλά νοσοκομεία και αυτό συνεχίζεται και επεκτείνεται, που νομίζω ότι είναι πολύ τιμωτικό για μας, και ως νοσοκομείο, και για μένα προσωπικά, ως ένας χειρουργός που εξασκώ τη χειρουργική καθημερινά, να μπορώ να είμαι ένας άνθρωπος που επιβλέπει άλλους χειρουργούς να ξεκινήσουν τις τεχνικές αυτές.

Μπορεί η χώρα μας να διακριθεί σε αυτόν τον τομέα; Έχει ήδη

διακριθεί και υπό ποιες συνθήκες κιάλλας;

Είμαστε στην πρώτη γραμμή. Η πρώτη γραμμή αυτή τη στιγμή, σημαίνει η πρώτη γραμμή της εξέλιξης. Όλες οι ομάδες που ασχολούνται με τη ρομποτική χειρουργική, και στην Ουρολογία, αλλά και στη δική μας, τη Γενική Χειρουργική, είμαστε στο front line, δηλαδή δεν υπάρχει Συνέδριο διεθνές, που να μη συμμετέχουν γιατροί από την Ελλάδα, και να παρουσιάζουν την εξέλιξη, σε βαθμό τέτοιο, που είναι πραγματικά εντυπωσιακός. Για να μιλήσω για τα δεδομένα της Γενικής Χειρουργικής, σε όλα τα συνέδρια τα τελευταία δυο-τρία χρόνια, εκτός αυτών που εμείς οργανώνουμε από μόνοι μας, είμαστε ομιλητές για να παρουσιάσουμε νέες τεχνικές. Αυτό μας δίνει το πλεονέκτημα ότι οι γιατροί από το ακροατήριο ζητούν να έρθουν εδώ, να παρακολουθήσουν αυτά που κάνουμε και είναι για μας μεγάλη τιμή να έρχονται γιατροί απ' έξω εδώ, να δουν και να εκπαιδευτούν.

Μπορεί η χώρα μας να γίνει διεθνές κέντρο παροχών υγείας, στο πλαίσιο της ανάπτυξης του

ιατρικού τουρισμού;

Έχουμε αργήσει πάρα πολύ. Έχουμε αργήσει και νομίζω ότι έχουμε τις δυνατότητες, από όλες τις απόψεις. Πραγματικά, είμαι πάρα πολύ στενοχωρημένος, που δεν έχουμε καταφέρει μέχρι τώρα να κάνουμε αυτό που έχουν κάνει οι γείτονές μας και πάρα πολλά άλλα κράτη. Δηλαδή εμείς, έπρεπε να το είχαμε κάνει από πριν. Για ποιους λόγους πιστεύω ότι εμείς θα πρέπει να τρέξουμε με τα χίλια, για να είμαστε στην πρώτη γραμμή και πάλι σ' αυτό το κομμάτι, είναι διότι:

Κατ' αρχάς, η χώρα μας είναι τέλεια, είναι κούκλα, είναι πάρα πολύ ωραία χώρα. Έχουμε ό,τι ζητάει ο καθένας για να πάει να κάνει διακοπές κλπ. Δεύτερον, έχουμε άριστους γιατρούς, εκπαιδευμένους στα καλύτερα Κέντρα του κόσμου. Σε όλες τις ειδικότητες. Δεν μπορείτε να καταλάβετε τι άριστη εκπαίδευση έχουν. Αυτοί οι γιατροί, είναι εδώ στην Ελλάδα, είναι διαθέσιμοι. Από εκεί και πέρα, υπάρχει και η ιδιωτική πρωτοβουλία. Τη δημόσια πρωτοβουλία θα τη δούμε. Εμείς τώρα μιλάμε για την ιδιωτική.

Το θέμα του ιατρικού τουρισμού δεν είναι να' ρθει, να πάει κάποιος στα ιαματι-

κά λουτρά να κάνει μπάνια και να φύγει να πάει στις βόρειες χώρες και να πονάει πάλι μετά από δέκα μέρες. Ή να' ρθει κάποιος που έχει πρόβλημα με τους νεφρούς και να κάνει χρήση της νεφροκάθαρσης, για να κάνει τη δουλειά του. Αυτό πρέπει να είναι δεδομένο και να τρέχει. Δεν το συζητάω. Επεμβατική Ιατρική, οφθαλμίατροι, η δουλειά η δική τους, καταρράκτης κλπ., οι πλαστικοί χειρουργοί, οι οδοντίατροι, οι ουρολόγοι, όλες οι ειδικότητες, γυναικολόγοι, όλες αυτές οι ειδικότητες, οι οποίες είναι πραγματικά σημαντικές στον ιατρικό τουρισμό, πρέπει να τρέχουν πάρα πολύ γρήγορα και πρέπει να τρέχουν τώρα. Τώρα, αυτή τη στιγμή.

Στη Γενική Χειρουργική, να σας φέρω τρία παραδείγματα. Το ένα είναι, ασ πούμε, η επέμβαση κήλης. Εγώ θέλω τον ασθενή μου να έρθει το πρωί, να του κάνω την επέμβαση με τρεις μικρές τομύλλες, αν θα την κάνω ρομποτικά ή λαπαροσκοπικά είναι δικό μου θέμα και του ασθενούς, να φύγει το βράδυ ή το άλλο πρωί. Να κάτσει στην Ελλάδα πέντε μέρες, να κοστίζει λιγότερο απ' ό,τι του κοστίζει στην Αγγλία ή σε μια άλλη χώρα. Αυτό είναι γνωστό, γιατί ο ασθενής στην Αγγλία περιμένει 18 μήνες για να κάνει κήλη. Ενώ εγώ, θα τον δω σήμερα και θα το προγραμματίσω σε πέντε μέρες. Σε δύο, σε μία, δεν θα περιμένει 18 μήνες! Και επίσης, ένα άλλο χειρουργείο, που είναι ασ πούμε εύκολο για τον ασθενή, παλινδρόμηση, όλα αυτά που είπαμε και να φέρω, που μπορούμε να μπορούμε να το διορθώσουμε σε μια μέρα στο νοσοκομείο και να πάει σπίτι του. Και πάρα πολλά άλλα που κάνουμε.

Όταν πήγα στη Ρωσία, πριν από ένα χρόνο περίπου, εκπροσωπώντας τον Όμιλό μας, του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, και μίλησα για τον Ιατρικό Τουρισμό, μάλλον στο Συνέδριο του Τουρισμού, στο αντίστοιχο κομμάτι που είχε να κάνει με τον Ιατρικό Τουρισμό, το ενδιαφέρον ήταν τεράστιο.

Τους παρουσίασα τι κάνουμε εδώ, ποιοι είμαστε, τι εκπαίδευση έχουμε, τι μπορούμε να προσφέρουμε και ήταν ουρά ο κόσμος, να έρθει να μιλήσει και να μας

Ο ιατρικός τουρισμός δεν κτίζεται πάνω στο κτίριο. Κτίζεται πάνω στον γιατρό, στην καλή Ιατρική και σε όλα αυτά τα οποία πρέπει να ξέρει ο ξένος που θα έρθει εδώ. Ας το κάνουμε έτσι. Εγώ πιστεύω ότι θα έχουμε να κερδίσουμε όλοι μας...

ρωτήσει πώς και πότε μπορεί να έρθει στην Ελλάδα να κάνει αυτές τις επεμβάσεις. Νομίζω ότι αυτό πρέπει να τρέξει. Πρέπει να το σπρώξει το κράτος. Πρέπει να το σπρώξουν όλοι: η ιδιωτική πρωτοβουλία, όλοι μας. Αλλά, ακούτε να δείτε. Αν εγώ κάνω μια καλή Ιατρική, ποιος θα με προβάλλει εμένα, τον γιατρό, ούτως ώστε να με μάθει και ο άλλος, και ο άλλος, και ο άλλος; Αν εγώ δεν έχω την πρωτοβουλία από μόνος μου να τρέξω, δεν γίνεται.

Αυτό που κάνετε εσείς, είσατε δέκα χρόνια πίσω. Δέκα χρόνια έχετε αργήσει. Το 2006 ξεκίνησε αυτή η ιστορία. Το 1991 η Λαπαροσκοπική. Το ήλω με την καλή έννοια. Τι σημαίνει αυτό; Αν κάνω εγώ ένα στραβοπάτημα και κάποιος έχει πυρετό την άλλη μέρα, μπορεί να βγει και στις ειδήσεις. Αν κάνω αυτά τα οποία κάνουμε, τα οποία είναι τόσο πραγματικά σημαντικά στην Ιατρική Κοινότητα, γιατί

να μη βγαίνουν στις ειδήσεις, γιατί να μην είναι θέμα συζήτησης; Κι ασ μη ήνε και το όνομά μου. Ας ήνε ένας Έλληνας γιατρός έκανε αυτά. Ο άλλος έκανε εκείνα. Γιατί να μη μας δίνεται χρόνος να τα παρουσιάσουμε, να τα δούνε και οι άλλοι και να μπορέσει ο Ιατρικός Τουρισμός να κτισθεί; Δεν κτίζεται πάνω στο κτίριο. Κτίζεται πάνω στον γιατρό, στην καλή Ιατρική και σε όλα αυτά τα οποία πρέπει να ξέρει ο ξένος που θα έρθει εδώ. Ας το κάνουμε έτσι. Εγώ πιστεύω ότι θα έχουμε να κερδίσουμε όλοι μας.

Κύριε Καθηγητά, θέλω να σας ευχαριστήσω για τη συνομιλία αυτή. Κλείνοντας, θέλω να ρωτήσω, πώς πήρατε την απόφασή να γίνετε γιατρός;

Όταν ήμουν παιδί, πάντα μου άρεσε πάρα πολύ η Ιατρική. Διάβαζα την εποχή εκείνη τα βιβλία του Κρόνιν, διάβαζα κάποια βιβλία τα οποία είχαν να κάνουν με την Ιατρική και συνέβη το εξής, μια και με ρωτάτε θα σας το πω.

Οι γονείς μου και τα πέντε μου αδέρφια, έφυγαν το 1970, να πάνε στην Αμερική, ως μετανάστες, από την Κάρπαθο, απ' όπου και κατάγομαι. Εγώ ζήτησα από τους γονείς μου να με αφήσουν με τον παππού μου και τη γιαγιά μου, στη Ρόδο, να τελειώσω το Γυμνάσιο και το Λύκειο, να πάω στην Ιατρική εδώ στην Ελλάδα και μετά να πάω στην Αμερική να κάνω ειδικότητα. Πράγμα το οποίο και έγινε. Και ο λόγος είναι ότι φοβόμουν πως αν πήγαινα στην Αμερική, μήπως δεν τα κατάφερα με τη γλώσσα, να σπουδάσω Ιατρική. Το πάθος μου για την Ιατρική, για το να μπορώ να προσφέρω στον κόσμο αυτό που σίγουρα τους προσφέρω σήμερα, αυτό που ήλω το feed-back, δηλαδή αυτό που εγώ παίρνω, που γεμίζει τις δικές μου τις μπαταρίες και με κάνει να είμαι ακόμα πιο ανήσυχος για όλα αυτά που τρέχουν, τα επιστημονικά, νομίζω ότι είναι η μεγαλύτερη ικανοποίηση. Ευχαριστώ που μου κάνατε την ερώτηση. Και ευχαριστώ για τη συνέντευξη.

Εγώ σας ευχαριστώ.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

ΠΩΣ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΜΕΤΑ ΑΠΟ 10 ΧΡΟΝΙΑ;

Πώς θα μοιάζει ο ασφαλιστικός τομέας το 2025; Η διεθνής ένωση για ασφαλιστικές και χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες LOMA απευθύνθηκε σε κορυφαία στελέχη της αγοράς για να πάρει τις απαντήσεις. Το περιοδικό «Resource» της LOMA ζήτησε από τους γέφυτες της αμερικανικής ασφαλιστικής βιομηχανίας προβλέψεις σε οριζόντια δεκαετία, απευθύνοντάς τους τις εξής δύο ερωτήσεις:

Πώς πιστεύετε ότι θα είναι η βιομηχανία μας σε δέκα χρόνια από σήμερα; Ποιες ευκαιρίες κρύβει το μέλλον;

Οι διεθνήντοντες σύμβουλοι και τα υπόλοιπα υψηλόβαθμα στελέχη που απάντησαν σε αυτές τις ερωτήσεις αποτελούν επίσης αντιπροσωπευτικό δείγμα των διοικήσεων της LL Global, της LOMA, της LIMRA και άλλων σημαντικών παικτών του ασφαλιστικού τομέα. Σταχυολογώντας τις απαντήσεις μένουμε στις προβλέψεις για συρρίκνωση του κλάδου και για μεγάλες αλλαγές στη διανομή, στο προϊόν και στην εξυπηρέτηση κυρίως λόγω της τεχνολογίας. Επίσης ενδιαφέρον παρουσιάζει η εκτίμηση ότι οι μεγαλύτερες ευκαιρίες θα παρουσιαστούν στις εταιρείες που έχουν τις λύσεις για να αντιμετωπίσουν την αύξηση του πληθυσμού, τη γήρανση και τις δημογραφικές αλλαγές, και μια ολοένα πιο ποικίλη βάση πελατών με ιδιαίτερες οικονομικές ανάγκες, προτιμήσεις καναλιών και στάσεις απέναντι στα χρηματοοικονομικά προϊόντα.

Διαβάστε αναλυτικά τις προβλέψεις των κορυφαίων στελεχών της αγοράς.

Mark Breeding

Strategy Meets Action



Μπαίνω στον πειρασμό να πω ότι η ασφαλιστική βιομηχανία θα έχει μεταμορφωθεί εντελώς σε 10 χρόνια, λόγω των δραματικών αλλαγών στις εξωτερικές δυνάμεις και στην ανταγωνιστική πίεση για κερδοφόρο ανάπτυξη. Η βιομηχανία θα είναι πολύ διαφορετική σε 10 χρόνια από σήμερα, αλλά σαφώς θα είναι αναγνωρίσιμη και οι βασικές αρχές (του κλάδου) ζωής και των ετήσιων προσόδων παρόμοιες. Θα υπάρχουν μεγάλες αλλαγές στη διανομή, στο προϊόν και στην εξυπηρέτηση. Περιμένω ότι στη διανομή θα κυριαρχούν ακόμα οι άνθρωποι ως διαμεσοληθόντες, όμως οι προηγμένες τεχνολογίες θα καταλαμβάνουν μεγάλο μέρος των διαδικασιών πώλησης. Οι απευθείας, διαδικτυακές πωλήσεις κάποιων απλών προϊόντων θα αυξηθούν, αλλά η πλειονότητα των ετήσιων προσόδων και των ισόβιων προγραμμάτων ζωής θα διανέμονται ακόμα μέσω πρακτόρων, συμβούλων και άλλων αναγνωρισμένων, διορισμένων ειδικών. Καινούρια πρότυπα διανομής και συνεργασίες είναι επίσης πιθανό να προκύψουν, ειδικά μέσω νέων παικτών, εκτός βιομηχανίας.

Τα προϊόντα ίσως είναι το τμήμα των δραστηριοτήτων μας που αλλάζει περισσότερο. Μεγάλες δημογραφικές μεταβολές, δεισδυσια των φορητών συσκευών, το εξελισσόμενο περιβάλλον σε υγεία/περιθαλίξη και η ολοένα πιο περίπλοκη ανάλυση δεδομένων, όλα θα συντελέσουν στην ανάγκη να επανεξετάσουμε τα προϊόντα. Η καινοτομία θα είναι η συνταγή της επιτυχίας στον στίβο των προϊόντων. Η εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων ήδη αρχίζει να περιλαμβάνει περισσότερες επιλογές αυτοεξυπηρέτησης, κι αυτή η τάση θα συνεχιστεί και θα ενταθεί. Σε 10 χρόνια, οι περισσότερες ασφαλιστικές θα βρουν την ιδανική ισορροπία μεταξύ αυτοεξυπηρέτησης και υπηρεσιών που παρέχονται από ασφαλιστές/διαμεσοληθόντες. Γενικά, θα είναι μάλλον μια ενδιαφέρουσα δεκαετία για την ασφαλιστική βιομηχανία, γεμάτη τόσο προκλήσεις όσο και ευκαιρίες.

Chris Blunt

New York Life



Η βιομηχανία μας έχει οικόδομηθεί γύρω από την υπόσχεση ότι θα είμαστε εκεί για τους ασφαλισμένους και τους ωφεληομένους στους εύκολους καιρούς αλλά και στους δύσκολους. Η φερεγγυότητα αποτελεί υπόβαθρο αυτής της σιγουριάς και αντοχής, και παρέχει την ηρεμία που χρειάζονται οι Αμερικανοί για να μας εμπιστευτούν το οικονομικό τους μέλλον. Σε δέκα χρόνια από τώρα, είμαι σίγουρος ότι η βιομηχανία μας θα τηρεί ακόμα τις δεσμεύσεις της προς τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται.

Είμαι επίσης σίγουρος ότι η αλληλεπιδραστικότητα θα συνεχίσει να ευδοκμεί και ότι η αποκλειστική πρακτόρευση (σ.σ.: career agency, ιδιαίτερα διαδεδομένη στις ΗΠΑ) θα αποτελέσει τον ακρογωνιαίο λίθο της διανομής των ασφαλίσεων ζωής. Οι νέες τεχνολογίες και μέθοδοι επικοινωνίας θα ενσωματώνονται ολοένα περισσότερο στο κανάλι της διανομής μας, αλλά δεν θα αντικαταστήσουν τη διαπροσωπική επικοινωνία και τις σχέσεις που αποτελούν τόσο σημαντικό μέρος της εξυπηρέτησης των πελατών μας.

Chris Calabro

Ohio National Financial Services



Η επίδραση της προγνωστικής ανάλυσης θα επιταχύνει τη διαδικασία ασφάλισης. Η μεγαλύτερη πρόσβαση σε διαδικτυακά δεδομένα για τους υποψήφιους ασφαλισμένους θα κάνει λιγότερο αδιάκριτη τη διαδικασία. Η επαφή με τους πελάτες, αρχικά τουλάχιστον, μπορεί να γίνει περισσότερο ηλεκτρονική, αλλά θα ακολουθείται από διαπροσωπική επαφή.

John DelPozzo



Ohio National Financial Services

Πιστεύω ότι υπάρχουν τερράστιες μακροπρόθεσμες ευκαιρίες για τη βιομηχανία μας. Σε 10 χρόνια από σήμερα, η τεχνολογία θα κάνει πολύ ευκολότερη για τους καταναλωτές την αγορά των προϊόντων μας. Πιστεύω πως η ασφαλιστική βιομηχανία θα δημιουργήσει ένα συνδυαστικό προϊόν που θα βοηθά τους καταναλωτές όταν πεθαίνουν πρόωρα, θα τους παρέχει ένα εισόδημα εάν μείνουν άναπτροι, θα τους βοηθά να αποταμιεύουν για τη σύνταξη τους και θα προστατεύει τις επενδύσεις τους σε περίπτωση χρόνιας νόσου.

Rino D'Onofrio

RBC Life Insurance



Αναμένουμε η παροχή των υπηρεσιών μας να αντιμετωπίσει τη μεγαλύτερη αλλαγή, καθώς πρέπει να παρέχουμε τις υπηρεσίες

μας ανάλογα με τον καθιερωμένο τρόπο ζωής των καταναλωτών. Τα προϊόντα θα εξελιχθούν και θα γίνουν πιο απλά στην κατανόηση και στην παράδοσή τους στον τελικό χρήστη





Joe Monk

State Farm

Με αλλαγές, προκλήσεις και ενθουσιασμό, σίγουρα υπάρχουν πολλή να περιμένεις την επόμενη δεκαετία για τη βιομηχανία μας. Από μια συνολική προοπτική, η ασφαλιστική βιομηχανία μπορεί να μικρύνει, καθώς η τεχνολογία και οι κανονιστικές αλλαγές οδηγούν στην ανάγκη για συνεχείς συγχωνεύσεις και εξαγορές. Από την προοπτική του πελάτη, τα προϊόντα θα είναι απλούστερα και πιο φιλικά στον ίδιο, ενώ οι τρόποι συναστροφής μας με τους πελάτες θα μοιάζουν εντελώς διαφορετικοί σε σχέση με σήμερα. Μια σταθερά, ωστόσο, είναι η ανάγκη να βοηθήσουμε τους πελάτες να διαχειριστούν κινδύνους, να συνέλθουν από κάτι αναπάντεχο και να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους. Η δική μας βιομηχανία βρίσκεται στην πλέον κατάλληλη θέση για να πράξει ακριβώς αυτό. Μας δίνεται μια μεγάλη ευκαιρία να ανταποκριθούμε στις ανάγκες ασφάλισης ζωής των πελατών στις ΗΠΑ και σε όλο τον κόσμο, τώρα και στο μέλλον.

Tom Scales

Celent



Υπάρχουν τόσες απαντήσεις σ' αυτή την ερώτηση. Αν ανατρέξεις στη βιομηχανία μας δέκα χρόνια πριν, η απάντησή σου θα κινηθεί στο πλαίσιο του «καμία πραγματική αλλαγή». Ακόμα ακολουθούμε τις ίδιες διαδικασίες. Ακόμα ασφαλίζουμε με τον ίδιο τρόπο. Υπερβολικά πολλή εταιρείες υστερούν σε σύγχρονη τεχνολογία, ιδίως στο διαδίκτυο και στις φορητές συσκευές. Η διαδικασία πωλήσεων παραμένει ουσιαστικά η ίδια.

Μια διαφορετική απάντηση, στην οποία μάλιστα ελπίζει η Celent, είναι η ριζικά διαφορετική βιομηχανία. Βλέπουμε αυτοματισμούς και αυτοεξημέτωση σε πρωτόγνωρα επίπεδα, σε σημείο να μπορεί να φτιαχτεί μια πραγματικά εικονική (virtual) ασφαλιστική εταιρεία μέσω συνεργασιών με προμηθευτές (vendors) και εξωποριστές (outsourcers). Βλέπουμε επίσης μια εντελώς νέα τάξη προϊόντων και ασφάλισης.

Από πλευράς προϊόντων, περισσότερα συνδυαστικά και καινοτόμα προϊόντα πωλούνται μέσω ολοκαίνουριων καναλιών. Βλέπουμε αυτή τη στιγμή βραχυπρόθεσμα προϊόντα να προσφέρονται σε άλλες γεωγραφικές περιοχές –ασφάλεια ημέρας, ασφάλιση αυτοκινήτου για ένα ταξίδι–, ουσιαστικά ασφάλιση ανάλογη με τις ανάγκες. Βλέπουμε την

εφαρμογή της συνεχούς ασφάλισης (continuous underwriting), για όσο ισχύει το συμβόλαιο, να υποστηρίζεται από φορητές συσκευές και εμφυτεύματα που παρέχουν δεδομένα στην ασφαλιστική εταιρεία.

Και καμία παρατήρηση για τα επόμενα 10 χρόνια δεν θα ήταν πλήρης αν δεν αναγνωρίζονταν η δυναμική επανάσταση στην πώληση της ασφάλισης. Η στροφή στις απευθείας προς τον καταναλωτή πωλήσεις και στις πωλήσεις μέσω εναλλακτικών καναλιών –σκεφτείτε τη Walmart– όντως θα έπρεπε να επιταχυνθεί. Ο ρόλος του διαμεσολαβούντα θα ελαχιστοποιηθεί, ιδιαίτερα όσων δεν είναι παράλληλα χρηματοοικονομικοί σχεδιαστές ή δεν προσφέρουν άλλες υπηρεσίες από τις ασφαλιστικές. Αυτός ο τύπος μεταβολής στις πωλήσεις δύναται να στρέψει κι άλλο τη βιομηχανία προς απλούστερα προϊόντα – μια νοοτροπία του τύπου «ασφαλίσει πρόσκαιρα κι επένδυσε τη διαφορά». Στην αμερικανική αγορά, αυτή η μεταβολή θα οφείλεται στη συνεχή αύξηση των προϊόντων που θα διατίθενται στα χρηματιστήρια ασφάλισης υγείας (σ.σ.: τα exchanges που προβλέπει το Obamacare) είτε είναι δημόσια είτε στηρίζονται σε εργοδότες. Οι αγορές μίας στάσης είναι ελκυστικές.



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





Michael Smith

Voya Financial



Neil Sprackling

Swiss Re

Στο άμεσο μέλλον, περιμένω μια ασφαλιστική βιομηχανία με λιγότερο ξεκομμένη προσέγγιση για τις πωλήσεις ασφαλείων ζωής. Σήμερα η αγορά παραμένει σε μεγάλο βαθμό διχοτομημένη – τα ομαδικά προγράμματα ζωής εξυπηρετούν την εργασία, ενώ τα ατομικά μεμονωμένους πελάτες. Πρέπει να θυμηθούμε ότι οι πελάτες δεν κάνουν διαχωρισμό ανάμεσα στα δύο. Στην πραγματικότητα, πολλοί δεν αναγνωρίζουν πλήρως ούτε καν τη διαφορά μεταξύ (των κλάδων) ζωής και ζημιών.

Μοιάζει απόλυτα λογικό οι άνθρωποι να κλίνουν προς μια ασφαλιστική για λύσεις λιανικής αν την ίδια εταιρεία έχει επιλέξει ο εργοδότης τους για τις παροχές. Από αυτή την άποψη, πρέπει να βρούμε τρόπους για να κάνουμε τη διαδικασία αγοράς ασφάλισης όσο το δυνατόν πιο συνεκτική και βολική για τους ήδη αλλήλ και τους εν δυνάμει πελάτες. Η ανάπτυξη των ιδιωτικών χρηματιστηρίων ασφάλισης ζωής (private exchanges) θα δράσει καταλυτικά για αυτόν τον μετασχηματισμό. Καθώς περισσότεροι εργοδότες κινούνται προς

ένα μοντέλο καθορισμένων εισφορών για τις παροχές (υγείας), όπως και με τη μετάβαση από τις συντάξεις στα ιδιωτικά προγράμματα πριν από 20 χρόνια, τα ιδιωτικά χρηματιστήρια ασφάλισης θα γίνουν ακόμα πιο σημαντικά. Παρότι δεν έχουμε φτάσει σε αυτό το σημείο σήμερα, θα μπορούσε κανείς να οραματιστεί ένα μέλλον όπου οι εργοδότες προσφέρουν στους υπαλλήλους τους ένα εφάπαξ ποσό για παροχές υγείας και ασφάλισης –μαζί με την πρόσβαση σε ένα ιδιωτικό χρηματιστήριο ασφάλισης–, και τους αφήνουν να επιλέξουν εκείνες που ταιριάζουν καλύτερα στις ανάγκες τους.

Από πλευράς ευκαιριών για μελλοντική ανάπτυξη, μας ενδιαφέρουν πολύ οι πολυπολιτισμικές αγορές, οι μεσαίες επιχειρήσεις, η γενιά X και η γενιά του 2000. Ωστόσο, δεν υπάρχει προσέγγιση κατάλληλη για κάθε κοινό, οπότε οι πάροχοι πρέπει αφιερώσουν χρόνο προκειμένου να καταλάβουν την αγορά-στόχο και να δημιουργήσουν μια προνοητική, εξατομικευμένη προσέγγιση που να βρίσκει απήχηση σε κάθε ομάδα.

Είμαι αισιόδοξος εκ φύσεως, η προοπτική μου λοιπόν είναι πολύ θετική. Η βιομηχανία (του κλάδου) ζωής θα φαίνεται και θα λειτουργεί πολύ διαφορετικά σε 10 χρόνια. Η δύναμη της τεχνολογίας και των δεδομένων θα φέρουν επανάσταση στον τρόπο που προσφέρονται τα προϊόντα μας στους καταναλωτές και η απεύθυνση της βιομηχανίας θα επεκταθεί πολύ πέρα από τα τμήματα του πληθυσμού που ασφαλιζονται μέχρι σήμερα. Η ασφαλιστική βιομηχανία θα συνεργαστεί με εταιρείες εκτός του παραδοσιακού κλάδου ζωής και θα υιοθετήσουμε μορφές διανομής που βρίσκονται σήμερα σε εμβρυϊκό στάδιο – π.χ., μοντέλα απευθείας πώλησης στον καταναλωτή που χρησιμοποιούν έξυπνα δεδομένα και προγνωστικές δυνατότητες. Θα έχουμε προσελκύσει μια νέα γενιά ταλέντων για να συνεχίσουν πάνω στις τεχνικές βάσεις για την τιμολόγηση και την ασφάλιση που υπάρχουν σήμερα. Αν καταφέρουμε να τα κάνουμε όλα αυτά σωστά, τότε θα αποκτήσουμε μια βιομηχανία με πολύ ευρύτερο παγκόσμιο αποτύπωμα και σημαντικά μεγαλύτερο αριθμό ασφαλισμένων. Ελπίζω να έχω δίκιο!



ΘΕΛΟΥΜΕ ΝΑ ΕΙΜΑΣΤΕ ΓΙΑ ΕΣΑΣ Η ΣΤΑΘΕΡΗ ΔΥΝΑΜΗ ΠΟΥ ΣΑΣ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΝΕΙ



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

Ο αριθμός πελατών αφορά αθροιστικά στις εταιρίες Eurolife ERB A.E.A.Z. και Eurolife ERB A.E.F.A. και το ποσό αφορά αθροιστικά ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και ζημιών, και πληρωμές εγγυημένων κεφαλαίων και αξιών εξαγοράς ασφαλιστηρίων ζωής.

Από τα σχέδια της Fosun δεν λείπει η Ελλάδα, αφού, όπως έγραψε πρόσφατα το nextdeal.gr, κυβερνητικά στελέχη έχουν διαπιστώσει κατά τις επαφές τους με την κινεζική ηγεσία ότι ο όμιλος παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις στην ελληνική αγορά και συγκεκριμένα στις τραπεζικές ασφαλιστικές

Τον περασμένο Οκτώβριο η κινεζική ασφαλιστική Anbang συμφώνησε να αγοράσει το ξενοδοχείο Waldorf Astoria της Νέας Υόρκης έναντι 1,95 δισ. δολαρίων. Στις αρχές του 2015 η Ping An, η δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική της χώρας, αγόρασε το συγκρότημα γραφείων Tower Place στο Λονδίνο για 327 εκατ. λίρες, έχοντας αποκτήσει προηγουμένως το κτίριο των Lloyd's. Την ίδια περίοδο η Fosun κέρδιζε τη μάχη των προσφορών για τον γαλλικό τουριστικό όμιλο Club Med. Όπως όλα δείχνουν, οι μεγάλες κινεζικές ασφαλιστικές εξελίσσονται σε ανάλογου μεγέθους επενδυτές για τις διεθνείς κτηματα-

γορές και όχι μόνο.

Πίσω από αυτές και άλλες εξωστρεφείς επενδυτικές κινήσεις των κινεζικών ασφαλιστικών βρίσκονται οι αλληλαγές στις οποίες προχώρησε από το 2012 και μετά η αρμόδια ρυθμιστική αρχή της χώρας, οι οποίες επέτρεψαν αλληλά και έδωσαν κίνητρα στις εταιρείες να επενδύουν έως το 30% της καθαρής θέσης τους, κατόπιν έγκρισης, σε αγορές ακινήτων εκτός Κίνας και Χονγκ Κονγκ. «Η χαλάρωση των περιορισμών τα τελευταία χρόνια από την κινεζική κυβέρνηση έχει κάνει πολύ ευκολότερη για οργανισμούς, καθώς και ιδιώτες, τη μεταφορά χρημάτων στο εξωτερικό» αναφέρουν στελέχη της αγοράς.

Επενδύσεις σε Κτίρια-τρόπαια

Το Πεκίνο θέλησε να ωθήσει τις εταιρείες σε διαφοροποίηση των περιουσιακών τους στοιχείων και σταθερές τοποθετήσεις σε επίσης σταθερές, ευνομούμενες χώρες. Βασικός λόγος, η ανησυχία της κυβέρνησης για τη φούσκα της εγχώριας κτηματαγοράς. Οι κινεζικές ασφαλιστικές είναι υπερβολικά εκτεθειμένες σε αυτήν και προσπαθούν να αντισταθμίσουν τον κίνδυνο και να σταθεροποιήσουν το ενεργητικό τους. Σε ορίζοντα 20ετίας, εξάλλου, δεν ενδιαφέρουν τόσο οι διακυμάνσεις στις αξίες των ακινήτων, καθώς η τιμή ενός αξιόλογου ακινήτου στη Νέα Υόρκη ή στη Βοστώνη θα έχει ανέβει κατά πολύ. Οι επενδύσεις στα ακίνητα μεγάλων διεθνών κέντρων αποσκοπούν λοιπόν στην προσέληψη νέων, σταθερών ταμειακών ροών και στη μακροπρόθεσμη διατήρηση κεφαλαίων. Οι ασφαλιστικές ξέρουν πόσα χρήματα πρέπει να δώσουν στους πελάτες τους μακροπρόθεσμα και οι επενδύσεις σε κτηματαγορές διεθνούς ενδιαφέροντος βοηθούν στη δημιουργία αποθέματος για τα εκατομμύρια των Κινέζων που μεγαλώνουν...

Επιπλέον, οι κινεζικές εταιρείες στρέφονται σε κτίρια-τρόπαια προκειμένου να εκμεταλλευτούν την ισχύ γνωστών επωνυμιών και να διευκολύνουν την πρόσβασή τους σε μεγάλες ξένες αγορές. Γενικώς, οι κινεζικές ασφαλιστικές στρέφονται σε αγορές με υψηλή διαφάνεια, όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, οι ΗΠΑ, ο Καναδάς, η

Η κοινοπραξία Fosun, πάλη, σκοπεύει να δαπανήσει φέτος τουλάχιστον 2,4 δισ. δολάρια για εξαγορές 5 ασφαλιστικών εταιρειών σε ΗΠΑ, Ευρώπη και Ασία – οι φήμες θέλουν μια από αυτές να είναι η ισραηλινή Phoenix, παρότι ο διευθύνων σύμβουλος της κοινοπραξίας, ο Liang Xinjun, αρνήθηκε να τις κατονομάσει.

περισσότερες προτιμήσεις, με το Λονδίνο να έρχεται πρώτο, ενώ Σίδνεϊ και Νέα Υόρκη ήταν η δεύτερη και η τρίτη δημοφιλέστερη επιλογή. Μια τάση που ξεκίνησε δειλά δειλά διαμορφώνεται πλέον ξεκάθαρα και, καθώς οι κινεζικές ασφαλιστικές τείνουν να ακολουθούν το κοπάδι τους, τα επόμενα χρόνια αναμένονται περισσότερες συμφωνίες. Εξάλλου, η αγοραστική δύναμη των κινεζικών ασφαλιστικών είναι τεράστια: τέλη Φεβρουαρίου τα συνολικά περιουσιακά τους στοιχεία ανέρχονταν σε 1,7 τρισ. δολάρια, 70% περισσότερα από ό,τι τον ίδιο μήνα μία τριετία νωρίτερα.

Οι ασφαλιστικές που οδηγούν την κούρσα

Στις αρχές Απριλίου και ύστερα από κινήσεις στη λονδρέζικη κτηματαγορά, China Life και Ping An ανακοίνωσαν ότι θα επενδύσουν από κοινού στην ανάληψη της



Σιγκαπούρη και η Αυστραλία, εκμεταλλεύονται δε την αυξημένη ρευστότητα που διαθέτουν, τις σχετικά χαμηλές τιμές λόγω κρίσης, καθώς και την επαρκή εμπειρία που έχουν αποκομίσει στην εγχώρια αγορά. Ως τα τέλη του 2014 οι εν λόγω ασφαλιστικές είχαν επενδύσει σχεδόν 24 δισ. δολάρια στο εξωτερικό, μέγεθος που αντιστοιχεί στο 1,4% των συνολικών περιουσιακών στοιχείων του τομέα, ενώ το 20% περίπου αυτών των επενδύσεων αφορούσε ακίνητα. Η Ευρώπη συγκεντρώνει τις

προκυμιάς της Βοστώνης, έργο με τη σφραγίδα της μεγάλης εταιρείας ακινήτων Tishman Speyer Properties – η οποία διατηρεί στενές σχέσεις με την Κίνα. Οι δύο μεγαλύτερες ασφαλιστικές της Κίνας (από πλευράς ασφαλιστρω) θα αγοράσουν πλειοψηφικό μερίδιο σε ένα εγχείρημα αξίας 500 εκατ. δολαρίων, που θα αποτελέσει και την πρώτη τους επένδυση στην αμερικανική κτηματαγορά: η προκυμιά από χώρος –ουσιαστικά– στάθμευσης θα μετατραπεί σε έδρα συγκροτημάτων με

πολυτελείς κατοικίες και επαγγελματικούς χώρους.

Η Angbang ξεκίνησε το 2004 με ασφάλειες αυτοκινήτου, αλλά εξελίχθηκε γοργά –μέσω και των υψηλών της διασυνδέσεων– σε μια από τις μεγαλύτερες κινεζικές ασφαλιστικές και μάλιστα στην πλέον τοιμηρή. Τα 1,95 δισ. δολάρια που έδωσε στη Hilton Hotels για το Waldorf Astoria ήταν από τα υψηλότερα τιμήματα που έχουν καταβληθεί ποτέ για αμερικανικό ξενοδοχείο, με βάση την τιμή ανά δωμάτιο. Είχε προηγηθεί σειρά συμφωνιών στο εσωτερικό αλλά και στο εξωτερικό, όπως η εξαγορά της βελγικής Fidea Assurances και η κατάθεση της μοναδικής προσφοράς για τη Woori, τη δεύτερη μεγαλύτερη τράπεζα της Νότιας Κορέας.

Οι εξαγορές ασφαλιστικών

Η κοινοπραξία Fosun, πάλη, σκοπεύει να δαπανήσει φέτος τουλάχιστον 2,4 δισ. δολάρια για εξαγορές 5 ασφαλιστικών εταιρειών σε ΗΠΑ, Ευρώπη και Ασία – οι φήμες θέλουν μια από αυτές να είναι η ισραηλινή Phoenix, παρότι ο διευθύνων σύμβουλος της κοινοπραξίας, ο Liang Xinjun, αρνήθηκε να τις κατονομάσει. Από τα σχέδια της Fosun δεν λείπει η Ελλάδα, αφού, όπως έγραψε πρόσφατα το nextdeal.gr, κυβερνητικά στελέχη έχουν διαπιστώσει κατά τις επαφές τους με την κινεζική ηγεσία ότι ο όμιλος παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις στην ελληνική αγορά και συγκεκριμένα στις τραπεζικές ασφαλιστικές. Πέρυσι, εξάλλου, εξαγόρασε τη μεγαλύτερη πορτογαλική ασφαλιστική, τη Fidelidade, έναντι 1,5 δισ. δολαρίων και απέκτησε καταβάλλοντας 463,8 εκατ. δολάρια ποσοστό 20% στην αμερικανική Ironshore. Για τη Fosun, η μειωμένη κερδοφορία των δυτικών ασφαλιστικών λόγω επενδύσεων σε ομόλογα και χαμηλών αποδόσεων τις καθιστά επενδυτικές ευκαιρίες.

Η κινεζική κοινοπραξία σκέφτεται επίσης να αγοράσει περισσότερα ξενοδοχεία και ταξιδιωτικά γραφεία, αφού ένας άλλος στόχος της είναι να γίνει παγκόσμια ηγέτιδα στη βιομηχανία του τουρισμού και της αναψυχής. Γι' αυτό άρρωστε τον Ιανουάριο του 2015 εξαγόρασε τον όμιλο Club Med,



στον οποίο κατείχε ποσοστό 18,4% από το 2010. Η Fosun ποντάρει στους Κινέζους τουρίστες, οι οποίοι εκδηλώνουν πολύ μεγάλο ενδιαφέρον για ταξίδια στο εσωτερικό αλλά και στο εξωτερικό. «Η Club Med στην Κίνα θα προσπαθήσει να εκμεταλλευθεί την αδυναμία της κινεζικής αγοράς τουρισμού...» επισημαίνουν Κινέζοι ειδικοί. Άμεσα συνδέεται με τα παραπάνω ότι φέτος η Fosun απέκτησε και ποσοστό 5% στον μεγάλο βρετανικό ταξιδιωτικό όμιλο Thomas Cook.

Η πολυσιχιδής Fosun ιδρύθηκε το 1994 από 4 αποφοίτους του Πανεπιστημίου Φουτάν της Σαγκάης με αρχικό αντικείμενο το

εμπόριο ιατρικού εξοπλισμού. Σήμερα ασχολείται μεταξύ άλλων με τα ακίνητα, τη διαφήμιση, την υγεία, εντός κι εκτός Κίνας. Επίκεντρο των δραστηριοτήτων της όμως παραμένουν οι ασφάλειες, στις οποίες βλέπει μια πηγή φθηνής και σταθερής χρηματοδότησης, έχοντας ως πρότυπο το μοντέλο του Warren Buffet στην Berkshire Hathaway. Το 2014 τα καθαρά κέρδη της Fosun από ασφαλιστικές δραστηριότητες υπερδιπλασιάστηκαν σε σχέση με το 2013 στα 177,1 εκατ. δολάρια και αποτέλεσαν το 17% των συνολικών κερδών του ομίλου, ενώ τα αντίστοιχα υπό διαχείριση περιουσιακά στοιχεία αποτιμούνταν σε 18 δισ. δολάρια.



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.

Οκτώ διευθύνοντες
σύμβουλοι μιλούν
στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

Οι στόχοι κορυφαίων ασφαλιστικών εταιρειών



WORLD
- EUROPE
- AMERICA
- ASIA
- AFRICA

Καινοτομίες, πρωτοβουλίες υπέρ του ανθρώπινου δυναμικού και νέα προϊόντα είναι μερικοί από τους στόχους που θέτουν κορυφαίοι εκπρόσωποι ασφαλιστικών εταιρειών μιλώντας στο «ΝΑΙ».

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε στους διευθύνοντες συμβούλους και οκτώ τοποθετήθηκαν για το τι έπραξαν οι εταιρείες τους το 2014 και κυρίως στους στόχους για το 2015. Αυτό που ξεχωρίζει από όλες τις απαντήσεις είναι η προσπάθεια των εταιρειών να προσαρμοσθούν στα νέα εποπτικά δεδομένα και κυρίως να προσφέρουν αναβαθμισμένες υπηρεσίες στους διαμεσολαβούντες και τους ασφαλισμένους.

Τα ερωτήματα τρία και κοινά για όλους

- 01 Πώς «έκλεισε» το 2014 για την εταιρεία σας;
- 02 Ποιοι είναι οι στόχοι για το 2015;
- 03 Τι μερίδιο αγοράς έχει η εταιρεία σας;

Διατήρηση της κυρίαρχης θέσης

1 Παρά το ότι είχαμε μια ακόμη δύσκολη οικονομικά χρονιά, η οποία ασφαλιώς έχει επηρεάσει έντονα όλους του κλάδους χρηματοοικονομικής δραστηριότητας στη χώρα μας, η Εθνική Ασφαλιστική κατάφερε και το 2014 να φέρει πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα, τα οποία αποδίδονται τόσο στην ανάπτυξη των δικτύων και των εργασιών της Εταιρείας όσο και στη συνεχιζόμενη διαχείριση των συνιστωσών του κόστους λειτουργίας.

Η ετήσια παραγωγή διαμορφώθηκε σε 749 εκατ. ευρώ, με τους Κλάδους Ζωής να αγγίζουν τα 514 εκατ. ευρώ και τους Γενικούς Κλάδους τα 235 εκατ. ευρώ (ο Κλάδος Πυρός 81 εκατ. ευρώ, ο Κλάδος Αυτοκινήτου 120 εκατ. ευρώ και το Bancassurance 282 εκατ. ευρώ).

Τα κέρδη προ φόρων διαμορφώθηκαν στα 106 εκατ. ευρώ ενώ οι αποζημιώσεις που κατέβαλε η Εθνική Ασφαλιστική στους πελάτες της ήταν της τάξης των 369 εκατ. ευρώ. Ο μέσος δείκτης loss ratio παρέμεινε σε χαμηλότερα επίπεδα από εκείνα της αγοράς και κάτω του 50% (42,9%), στοιχείο το οποίο δείχνει την ποιότητα των οικονομικών της επιχείρησης.



Ο κ. Σπύρος Μαυρόγαλος Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής

2 Βασικός στόχος για την τρέχουσα χρήση είναι η εταιρεία να διατηρήσει την κυρίαρχη θέση της στην αγορά αλληλά και να προσφέρει καινοτόμες λύσεις για τους πελάτες της, προσαρμοσμένες στις νέες απαιτήσεις που διαμορφώνονται από τη χρηματοοικονομική συγκυρία. Απαιτούνται υψηλού επιπέδου υπηρεσίες, σχεδιασμένες με τέτοιο τρόπο ώστε το κόστος να είναι προσιτό σε επιχειρήσεις και νοικοκυριά.

Συγχρόνως η Εθνική Ασφαλιστική εργάζεται εντατικά ώστε να βελτιώσει ακόμη περισσότερο τον τρόπο λειτουργίας της, αξιοποιώντας τους ανθρώπινους πόρους της και εξασφαλίζοντας σταθερή κερδοφορία που της επιτρέπει να ικανοποιεί τα επενδυτικά της σχέδια για τους πελάτες και τους μετόχους της, αλληλά και να παραμένει κεφαλαιακά θωρακισμένη.

3 Στο σύνολο της Ασφαλιστικής Αγοράς η Εθνική Ασφαλιστική κατέχει μερίδιο αγοράς περίπου 19%. Στους Κλάδους Ζωής όμως η εταιρεία κατέχει το 28% της αγοράς ενώ οι Γενικοί της Κλάδοι εκτελούν περίπου το 12% του συνόλου των εργασιών της αγοράς.

Allianz Στόχος είναι η διατήρηση της κερδοφορίας και η ανάπτυξη

1 Το 2014 έκλεισε για την Allianz Ελλάδα με τον κύκλο εργασιών να διαμορφώνεται περίπου στα επίπεδα του 2013, και σε αξία να ανέρχεται στα 199,0 εκατ. Ευρώ από το σύνολο των δραστηριοτήτων (ασφαλίσεις, αμοιβαία κεφάλαια και λοιπές θυγατρικές), μειωμένο κατά μόλις 2,2% από το 2013. Πιο συγκεκριμένα, στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων τα μικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρα διαμορφώθηκαν σε 108,0 εκατ. ευρώ από 110,8 εκατ. ευρώ που ήταν το 2013, ενώ στις Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας σε 87,8 εκατ. ευρώ από 89,7 εκατ. Ευρώ.

2 Για τη χρονιά που ήδη διανύουμε, η Allianz Ελλάδα στοχεύει στη διατήρηση της κερδοφορίας και τη διεύρυνση του μεριδίου αγοράς, με έμφαση στη δραστηριότητα Ζωής και Υγείας. Το 2015 χαρακτηρίζεται επίσης ως έτος πλήρους

εναρμόνισης με τις απαιτήσεις της Φερεγγυότητας II, αλληλά και ενισχυμένως επένδυσης στην ψηφιοποίηση και την παροχή νέων ή αναβαθμισμένων τεχνολογικών λύσεων προς τους συνεργάτες και τους πελάτες της Allianz. Στόχος είναι αφενός η εξασφάλιση χαμηλότερου κόστους λειτουργίας αλληλά και κυρίως η περαιτέρω βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Τα παραπάνω στοιχεία βασίζονται σε προσωρινά οικονομικά στοιχεία, βάσει Διεθνών Λογιστικών Προτύπων. Οι ελεγμένες οικονομικές καταστάσεις θα δημοσιευτούν μέσα στις προθεσμίες που ορίζουν οι Αρχές.

3 Σε μία ακόμη δύσκολη χρονιά για την ασφαλιστική αγορά, η Allianz Ελλάδα κατάφερε να διατηρήσει το συνολικό μερίδιο αγοράς στο 4,9%, με βάση τα δημοσιευμένα στοιχεία παραγωγής της ΕΑΕΕ.



Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος

Leader στον κλάδο Νομικής Προστασίας

1 Ο κλάδος Νομικής Προστασίας το 2014 παρουσίασε μείωση κατά 8,1% στην παραγωγή από πρωτασφαλίσεις. Η εικόνα όμως στην εταιρεία μας ήταν διαφορετική. Μέσα από μία συντονισμένη προσπάθεια πετύχαμε να μειώσουμε τις ακυρώσεις κατά 31,9% και, παρότι μειώσαμε τα ασφαλιστρα μας σε πολλά προγράμματα, αυξήσαμε τους πελάτες μας, κλείνοντας τελικά με ένα πορτοφόλιο από πρωτασφαλίσεις ίδιο με αυτό του 2013. Παράλληλα πετύχαμε αύξηση της κερδοφορίας μας κατά 38,7% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

2 Ο βασικός μας στόχος και για το 2015 παραμένει η προώθηση των προγραμμάτων Νομικής Προστασίας σε όσο το δυνατόν περισσότερα νοικοκυριά και επιχειρήσεις. Τα στοιχεία του προηγούμενου έτους επιβεβαίωσαν τη σταθερή μας άποψη, ότι ο κόσμος έχει ανάγκη τη Νομική Προστασία. Όλο και περισσότεροι συμπολίτες μας αντιλαμβάνονται ότι τα περισσότερα από τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν στην καθημερινότητά τους και τα οποία δυστυχώς αυξάνονται, θα μπορούσαν να αντιμετωπιστούν αποτελεσματικά και χωρίς κόστος γι' αυτούς, αν διέθεταν συμβόλαιο Νομικής Προστασίας. Όμως, και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές χρειάζονται τα προϊόντα Νομικής Προ-



Η κ. Νάντια Σταυρογιάννη, Διευθύνουσα Σύμβουλος της D.A.S. - Hellas



στασίας, διότι τους παρέχουν τη δυνατότητα ανάπτυξης του χαρτοφυλακίου τους με νέους πελάτες αλληλά και ενδυνάμωσης της σχέσης τους με τους ήδη υπάρχοντες. Αυτό δίνει στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές το άμεσο αποτέλεσμα της αύξησης του εσόδου τους, αλληλά

και της διαχρονικής συντήρησης ευχαριστημένων πελατών. Αυτοί λοιπόν οι διαμεσολαβητές, η ανάπτυξή τους και η ένταξή τους στην οικογένεια της DAS Hellas αποτελούν επίσης στόχο μας για το 2015.

3 Όπως γνωρίζετε, η DAS Hellas παραμένει ο leader της αγοράς στον κλάδο Νομικής Προστασίας για πάνω από 40 χρόνια. Από τα διαθέσιμα στοιχεία που αφορούν το 2014, το μερίδιό μας στην αγορά είναι περίπου 18%.



Διπλασίασε το μερίδιο αγοράς με μοναδικές καινοτομίες



Ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas

1 Το 2014 ήταν για την Generali Hellas ένα ακόμη έτος με πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα. Η εταιρεία, χάρη στις προσπάθειες των εργαζομένων της και των συνεργατών της, υπερκάλυψε όλους τους παραγωγικούς στόχους που είχε θέσει, παρά το αντίξοο οικονομικό περιβάλλον. Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε στα 162,5 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση +5,86%, σε σύγκριση με το 2013 και συνέχισε την έντονη ανοδική πορεία για τρίτο κατά σειρά έτος, ενώ η ελληνική ασφαλιστική αγορά στο σύνολο της κινείται συνεχώς πτωτικά. Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν στα 5,7 εκατ. ευρώ.

Η Generali είναι από τις λίγες εταιρείες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που σημείωσε αύξηση παραγωγής και στους τρεις κλάδους, ζωής, λοιπών ζημιών και αυτοκινήτου.

Η παραγωγή του κλάδου ζωής αυξήθηκε από τα 58,2 εκατ. ευρώ στα 60,4 εκατ. ευρώ και η παραγωγή των λοιπών κλάδων ζημιών από τα 67,3 στα 68,8 εκατ. ευρώ και του κλάδου αστικής ευθύνης οχημάτων από τα 27,9 εκατ. ευρώ στα 33,3 εκατ. ευρώ.

Αυτό όμως που έχει ιδιαίτερη σημασία για εμάς και τους ανθρώπους μας είναι ότι το 2014 η Generali κατέκτησε πολλούς πρωτίες και έθεσε ψηλότερα τον πήχη του ανταγωνισμού. Αναβάθμισε όλα σχεδόν τα προϊόντα της, τοποθέτησε νέα προϊόντα στην αγορά, σε όλους τους κλάδους, ενώ

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 διαμεσοληβητές.

2 Για το 2015 και τα επόμενα χρόνια στόχος της Generali είναι να συνεχίσει την έντονη αναπτυξιακή πορεία προς όφελος των εργαζομένων, των συνεργατών της και των μετόχων της. Η ανάπτυξη της θα βασιστεί σε τρεις πυλώνες.

Στην τεχνολογία- Digitalization, τα καινοτόμα προγράμματα και τις υπηρεσίες- Innovation και στο επίπεδο της παρεχόμενης εξυπηρέτησης-Service. Η Ψηφιακή Τεχνολογία θα αποτελέσει το μέσο προσέγγισης της επόμενης, νεότερης γενιάς πελατών οι οποίοι υιοθετούν στην καθημερινότητά τους όλες τις τάσεις στον τομέα αυτόν. Η τεχνολογία θα αξιοποιηθεί και για την βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές αλλά και τους ασφαλισμένους.

Κι όλα αυτά δεν μπορούν να γίνουν χωρίς τον ανθρώπινο παράγοντα. Η Generali θα στηρίξει και στο μέλλον την ανάπτυξη της στον ασφαλιστικό διαμεσοληβητή. Τα πρώτα δείγματα αυτής της στρατηγικής τα έλαβαν οι συνεργάτες της με την εφαρμογή της real time καταβολής των προμηθειών τους, μία μοναδική καινοτομία

για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Πρόκειται ουσιαστικά για ένα σύστημα που με την αξιοποίηση της τεχνολογίας προσφέρει την απόλυτη ευελιξία στο συνεργάτη ο οποίος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει το ποσό το οποίο θέλει να καταβληθεί στο λογαριασμό του, τη στιγμή που επιθυμεί.

Η καταβολή της προμήθειας στο λογαριασμό του γίνεται άμεσα και με απόλυτη διαφάνεια. Παράλληλα, η Generali ανέπτυξε μια νέα τεχνολογική πλατφόρμα, το πρόγραμμα OneView το οποίο εξυπηρετεί με φιλικό τρόπο το συνεργάτη, μειώνοντας το χρόνο που απαιτείται για να προχωρήσει στην ασφάλιση του μελλοντικού, εν δυνάμει πελάτη του. Κι αυτές είναι μόνο δύο από τις υπηρεσίες που θέτει η Generali στην υπηρεσία των συνεργατών της. Στόχος μας είναι η καινοτομία να χαρακτηρίζει τη δουλειά μας, σε όλους τους τομείς, από τον σχεδιασμό νέων προϊόντων, τις εσωτερικές μας διαδικασίες, μέχρι την εξυπηρέτηση των πελατών και των συνεργατών μα

3 Στο σύνολο της Ασφαλιστικής Αγοράς η Generali κατέχει μερίδιο αγοράς 4,3%. Βρίσκεται στην ένατη θέση μεταξύ των δέκα μεγαλύτερων ασφαλιστικών ομίλων της χώρας. Τα τελευταία χρόνια διευρύνει συνεχώς, παρά την κρίση, το μερίδιο αγοράς και ουσιαστικά το έχει διπλασιάσει από το 2008.



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB Ασφαλιστικής



Στις κορυφαίες θέσεις

1 Το 2014 ήταν αναμφίβολα μια πολύ δύσκολη χρονιά για ολόκληρη την ελληνική οικονομία και ειδικότερα για την ασφαλιστική αγορά. Σε αυτό το εξαιρετικά δυσμενές περιβάλλον, η Eurolife ERB Ασφαλιστική κατάφερε όχι μόνο να παραμείνει στις κορυφαίες θέσεις της αγοράς, αλλά και να αυξήσει την παραγωγή της. Συνολικά η παραγωγή ασφαλιστρών για τη χρονιά που πέρασε ξεπέρασε τα 382 εκατ. ευρώ στην ελληνική αγορά κι εμφάνισε αύξηση της τάξεως του 15% σε σχέση με την παραγωγή του 2013, πράγμα που κατά τη γνώμη μου αποτελεί επίτευγμα, εάν ληφθούν υπόψη οι συνθήκες κάτω από τις οποίες πραγματοποιήθηκε αυτή η αύξηση. Ειδικά στον κλάδο της Ζωής είχαμε αύξηση που έφτασε το 23% σε σχέση με την περυσινή, χάρη στην ακούραστη προσπάθεια των συνεργατών μας και την πολύ σημαντική στήριξη από τη Eurobank, στους οποίους προστέθηκε και το Νέο Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο, αλλά και χάρη στην επιτυχή καθοδήγηση από την εταιρεία. Στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων παρουσιάσαμε μείωση που έφτασε το



Ο κ. Ιορδάνης Χατζηιώσης, Διευθύνων Σύμβουλος ΑΤΕ Ασφαλιστική



Νέα προγράμματα υγείας

1 Το 2014 ήταν για την ΑΤΕ Ασφαλιστική 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. Πρόκειται για το αποτέλεσμα που επιφέρει η συνεχιζόμενη στρατηγική λειτουργικής κερδοφορίας που το 2013 κατέταξε την ΑΤΕ Ασφαλιστική στην 30ή θέση των πιο κερδοφόρων ελληνικών επιχειρήσεων. Επιπλέον, υλοποιώντας πολιτική αναδιάρθρωσης στα Δίκτυα Πωλήσεων περιορίστηκε στο μέγιστο δυνατό η αναμενόμενη σταδιακή μείωση του χαρτοφυλακίου Bancassurance, που αντιστοιχούσε στο δίκτυο Καταστημάτων της πρώην ΑΤΕbank.

Παράλληλα, στο πλαίσιο της πλήρους εναρμόνισης με τη φιλοσοφία των Πράξεων 30/2014 και 31/2014 της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος, προχωρήσαμε στην υλοποίηση ολοκληρωμένου προγράμματος ανασχεδιασμού των υπηρεσιών που παρέχουμε στους συνεργάτες μας. Μέσω του portal της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, που

12%, σημαντικά μικρότερη από εκείνη που παρατηρήθηκε στον κλάδο συνολικά (-20%), η οποία όμως δεν επηρέασε τη γενικότερη εικόνα των εταιρειών μας, που σε περίοδο παρατεταμένης κρίσης είναι συνεχώς ανοδική. Σημειώστε ότι στα παραπάνω στοιχεία δεν συμπεριλαμβάνεται ο απολογισμός των δυο θυγατρικών μας εταιρειών στη Ρουμανία, οι οποίες τα τελευταία χρόνια παρουσιάζουν συνεχώς ανοδική πορεία.

Η κεφαλαιακή επάρκεια αποτελεί εγγύηση για την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα μας, καθώς καλύπτουμε στις δυο ελληνικές εταιρείες μας, κατά 510% στην εταιρεία ζωής και 379% στην εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων, τους Δείκτες Φερεγγυότητας που προβλέπει το πλαίσιο Solvency I. Εξυπακούεται ότι ο Όμιλος είναι λειτουργικά και κεφαλαιακά έτοιμος για την εφαρμογή του Solvency II.

2 Λαμβάνουμε υπόψη το εξωτερικό περιβάλλον το οποίο αναμφίβολα επηρεάζει τους στόχους που θέτουν εταιρείες με τα δικά μας χαρακτηριστικά. Η οικονομία μας βρίσκεται σε ύφεση για έκπη συνεχόμενη χρονιά, ενώ η ασφαλιστική συνείδηση παραμένει σε χαμηλά επίπεδα. Καθώς παραμένουμε σε υψηλά επίπεδα κερδοφορίας και κεφαλαιακής επάρκειας, η φιλοδοξία μας για την τρέχουσα χρονιά, κατά την οποία το γενικότερο οικονομικό περιβάλλον δυστυχώς παραμένει προβληματικό, είναι να κτίσουμε πάνω στα πολύ καλά αποτελέσματα των προηγούμενων ετών. Έτσι, σκοπός μας είναι να παραμείνουμε στις κορυφαίες θέσεις της αγοράς και να εμποδίσουμε τις οργανωτικές και δομικές αλλαγές που κάναμε στο εσωτερικό μας, προς όφελος της καλύτερης λειτουργίας μας και της αρτιότερης εξυπηρέτησης των πελατών μας.

3 Το συνολικό μερίδιο αγοράς στην Ελλάδα για τις δύο εταιρείες, σύμφωνα με τις δικές μας εκτιμήσεις, προσεγγίζει το 10%. Ειδικότερα, στον Κλάδο Ζωής προσδιορίζεται στο 17% ενώ στο Κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων το 4%, με τον Κλάδο Περιουσίας να έχει φτάσει το 7,8%. Προσωπικά αισθάνομαι ικανοποιημένος, καθώς οι αριθμοί αυτοί αντικατοπτρίζουν τη στρατηγική των εταιρειών μας και προδιαγράφουν ένα πολύ αισιόδοξο μέλλον για τον Όμιλο της Eurolife ERB Ασφαλιστικής.-

έχει αναδειχθεί σε κεντρικό εργαλείο των συνεργατών μας, αποδείξαμε και συνεχίζουμε να αποδεικνύουμε, την έμπρακτη στήριξή μας στα «ανθρώπινα δίκτυα», παρέχοντας υπηρεσίες σε πραγματικό χρόνο, που ταυτόχρονα δίνουν έμφαση στη μείωση του λειτουργικού κόστους των διαμεσολαβούντων (real time paperless services).

2 Είναι σαφές ότι, μετά από έξι περίπου χρόνια σε περιβάλλον οικονομικής κρίσης, έχουν αλληλάξει σε μεγάλο βαθμό οι επιλογές, οι προτεραιότητες, ακόμη και οι συνθήκες όρων μας. Στο ίδιο πλαίσιο, η ελληνική ασφαλιστική αγορά συνεχίζει να επηρεάζεται αρνητικά από την οικονομική κρίση.

Απαντώντας στις προκλήσεις της οικονομικής κρίσης και του ανταγωνισμού, η ΑΤΕ Ασφαλιστική έχει θέσει στο επίκεντρο της στοχοθεσίας της για το 2015, τη διατήρηση και περαιτέρω αύξηση του χαρτοφυλακίου της, την αναδιάρθρωση των προγραμμάτων ασφάλισης υγείας, καθώς και τη συνέχιση παροχής καινοτόμων υπηρεσιών που ενδυναμώνουν την αμοιβαιότητα με τους συνεργάτες μας και στηρίζουν τις εργασίες τους. Αρωγούς στις προσπάθειές μας αποτελούν, η αξιοποίηση της εξειδικευμένης γνώσης

και εμπειρίας των στελεχών μας, η ευελιξία και η ανταγωνιστικότητα των προϊόντων μας, καθώς και οι σχέσεις εμπιστοσύνης και αμεσότητας, που σταθερά οικοδομούμε με τους πελάτες και τους συνεργάτες μας.

3 Όπως γνωρίζετε, η ΑΤΕ Ασφαλιστική διακρίνεται για την πληρότητα των ασφαλιστικών προγραμμάτων της και την παρουσία-συμμετοχή της ακόμα και στους πιο εξειδικευμένους κλάδους Ασφάλισης (ασφάλιση μεγάλων έργων υποδομής, αγροτικές ασφαλίσσεις κ.λπ.).

Πρόκειται για χαρακτηριστικά που την καθιστούν μοναδική και ταυτόχρονα αποτελούν βασικά ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα. Την 31.12.2014, το συνολικό χαρτοφυλάκιο της ΑΤΕ Ασφαλιστικής ξεπερνούσε τα 140 εκατ. ευρώ για ασφαλίσσεις κατά ζημιών και ασφαλίσσεις ζωής, που αποτελεί αφετηρία της επόμενης καλύτερης μέρας. Παρά τη μείωση του χαρτοφυλακίου κατά το 2014, το μερίδιο αγοράς στις Γενικές Ασφαλίσσεις παραμένει υψηλό και ανέρχεται σε 5,1%. Το ύψος της υφιστάμενης παραγωγής, σε συνδυασμό με τη νέα σελίδα που ανοίγεται για την εταιρεία μας, προαναγγέλλουν μία ιδιαίτερα δυναμική πορεία και παρουσία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.



Κάρολος Σαΐας, Διευθύνων Σύμβουλος Interasco

1 Ποσοτικοί όσο και οι ποιοτικοί δείκτες των εργασιών μας ανήλθαν σε ιστορικά υψηλά επίπεδα. Συγκεκριμένα, πετύχαμε αύξηση της παραγωγικής μας δραστηριότητας κατά 3,5% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, γεγονός ιδιαίτερα σημαντικό, αν αναλογιστούμε ότι την ίδια στιγμή η αγορά των Γενικών Ασφαλίσεων στην οποία ενεργοποιούμαστε κινήθηκε με διακριτά πτωτικό ρυθμό. Ταυτόχρονα, ο κρίσιμος δείκτης μέτρησης αποτελεσμάτων Net Combined Ratio διαμορφώθηκε στο επίπεδο του 86,8%, γεγονός που αφενός αντανακλά την ποιότητα των εργασιών όλων των τομέων ευθύνης της εταιρείας μας και αφετέρου οδήγησε την – διαχρονικά απαραίτητη – κερδοφορία μας στο ύψος των τριών εκατομμυρίων ευρώ.

2 Για τη χρονιά που ήδη διανύουμε – και παρά τη συνέχιση της τρέχουσας δυσμενούς συγκυρίας – οι στόχοι μας δεν αλλιάζον. Όπως συμβαίνει καθ' όλη τη διάρκεια της λειτουργίας μας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, θέτουμε ως πρωταρχικό μας στόχο την κερδοφορία των δραστηριοτήτων μας, θεωρώντας ότι αποτελεί τον ισχυρότερο παράγοντα διασφάλισης των μελλοντικών μας δραστηριοτήτων καθώς και του συνόλου των συνεργατών και των ασφαλισμένων που εμπιστεύονται σε εμάς την κάλυψη βασικών ασφαλιστικών αναγκών. Ταυτόχρονα επιδιώκουμε την οργανική ανάπτυξη των εργασιών μας με ρυθμό που σε κάθε περίπτωση θα κινείται θετικά, ανεξάρτητα από τον βηματισμό της αγοράς, τον οποίο και οφείλουμε να υπερκεράσουμε.

3 Αυτή τη στιγμή η εταιρεία μας βρίσκεται, από πλευράς αμιγώς παραγωγικών αποτελεσμάτων, στο μέσο περίπου της κατάταξης μεταξύ των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά. Από πλευράς όμως τελικού αποτελέσματος-κερδοφορίας τοποθετούμαστε, αναλογικά με το μέγεθός μας, στις κορυφαίες θέσεις του πίνακα.

Ο ισχυρός μας ισολογισμός, η κεφαλαιακή μας θωράκιση καθώς και η συνεχής στήριξη του μητρικού μας Ομίλου Harel Group, καθιστούν βέβαιη τη συνεχή ανάπτυξή μας τα επόμενα χρόνια και την ανάδειξή μας ως μιας από τις εταιρείες που φιλοδοξούν να διαδραματίσουν πρωταγωνιστικό ρόλο στα δρώμενα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Κινούμαστε καλύτερα από την αγορά



Στόχος αύξηση παραγωγής 11%

1 Το 2014 ήταν μια ιδιαίτερα καλή χρονιά για την AIG, η οποία έκλεισε πάνω από τους στόχους μας σε κερδοφορία και παραγωγή. Σε ό,τι αφορά την παραγωγή φτάσαμε τα 109,9 εκατ. ευρώ σε καθαρά ασφαλίστρα, ξεπερνώντας έτσι και την παραγωγή του 2013, σε μια ακόμη δύσκολη χρονιά για την ελληνική οικονομία και ασφαλιστική αγορά. Καλή ήταν η πορεία του Κλάδου Αυτοκινήτου, ενώ από τις Προσωπικές Ασφαλίσσεις ξεχώρισαν επίσης ο Κλάδος Κατοικίας αλλιά και το Private Client Group, η λύση που προσφέρει η AIG σε πελάτες υψηλού χαρτοφυλακίου. Σε ό,τι αφορά τις Επιχειρηματικές Ασφαλίσσεις, και εκεί πετύχαμε αύξηση της παραγωγής σε σχέση με πέρυσι στους Κλάδους Χρηματικών Απωλειών, Περιουσίας αλλιά και Αστικών Ευθυνών. Έχει σημασία να τονίσουμε εδώ πως η AIG έχει πετύχει συνεχή αύξηση των μεγεθών της από το 2008 μέχρι και σήμερα, παρά τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει η ελληνική αγορά και ειδικά ο ασφαλιστικός κλάδος.



Ο κ. Giuseppe Zorgno, Country Manager AIG Ελλάδας και Κύπρου

Πέραν όμως των στόχων παραγωγής, το 2014 ήταν σημαντικό για την εταιρεία μας και για άλλους λόγους: κάναμε σημαντικά βήματα για τη βελτίωση της αλληλαγής και της δομής της εταιρείας, αλλιά και την πλήρη εναρμόισή της με τα πρότυπα που ορίζει η έδρα μας. Στόχος των αλληλαγών αυτών είναι η καλύτερη εξυπηρέτηση συνεργατών και ασφαλισμένων, με μεγαλύτερη ευελιξία, αμεσότητα και φυσικά άριστη ποιότητα στις υπηρεσίες και τα προϊόντα μας.

Στο πλαίσιο αυτό, ξεκινήσαμε τη συνεργασία μας με το Ιδιόκτητο Κέντρο Εξυπηρέτησης της AIG στη Σόφια της Βουλγαρίας, το οποίο μας υποστηρίζει σε διαδικαστικές και απλές εργασίες έκδοσης συμβολαίων και διαχείρισης απλών ζημιών. Με αυτόν τον τρόπο συνδυάζουμε την παγκόσμια εμπειρία και τεχνογνωσία της AIG με τη γνώση της τοπικής αγοράς και επιτρέπουμε στα στελέχη μας στην

Ελλάδα να ασχοληθούν με τις πιο σύνθετες και περίπλοκες εργασίες.

Αξίζει επίσης να αναφέρω ότι οι αλληλαγές στη δομή μας είχαν ως αποτέλεσμα να αναδειχθούν τα ταλέντα και οι δεξιότητες 12 εργαζομένων από Ελλάδα και Κύπρο και να αναλάβουν μεγαλύτερες αρμοδιότητες, τόσο στην ευρύτερη Περιφέρεια Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής, όσο και στη Ζώνη της Νότιας Ευρώπης, που αποτελείται από οκτώ χώρες.

2 Η Ελλάδα αποτελεί σημαντική αγορά για την AIG, γι' αυτό και έχουμε ως στόχο να αυξήσουμε την παραγωγή μας κατά 11% και να αναπτυχθούμε περαιτέρω. Για να το καταφέρουμε αυτό θα εστιάσουμε στους πέντε βασικούς πυλώνες της AIG, την κερδοφόρα ανάπτυξη, την πελάτοκεντρική προσέγγιση, τη λειτουργική απόδοση, την εταιρική διακυβέρνηση και, φυσικά, τους ανθρώπους μας.

Θα συνεχίσουμε τις αλληλαγές και τις βελτιώσεις στη δομή, τη λειτουργία και τις διαδικασίες μας, και κυρίως στις σχέσεις με τους συνεργάτες μας. Βασικοί άξονες της εμπορικής μας πολιτικής για φέτος είναι οι εξής τρεις: Προϊόντα, με συνεχείς ανανεώσεις και βελτιώσεις, δυναμική εξωστρέφεια, με στόχο να μάθουν οι ασφαλισμένοι και οι συνεργάτες τα πλεονεκτήματα της AIG, καθώς και η ενίσχυση των κινήτρων, αναγνωρίζοντας έτσι την εμπιστοσύνη που επί χρόνια μας δείχνει το δίκτυό μας.

Σίγουρα το 2015 δεν θα είναι μια εύκολη χρονιά: συνεχίζουμε να λειτουργούμε σε ένα δύσκολο οικονομικό περιβάλλον και οι στόχοι που έχουμε θέσει είναι υψηλοί. Ωστόσο, έχουμε αποδείξει και στο παρελθόν ότι μπορούμε να αντεπεξέλθουμε σε προκλήσεις, και ότι έχουμε τους ανθρώπους, τους συνεργάτες, την τεχνογνωσία, την εμπειρία αλλιά και τη φερεγγυότητα που χρειάζεται για να πετύχουμε κάθε στόχο που θέτουμε.



NTALIANH ΕΠΕ
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 • Τ.Κ. 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ.: 2310-542.202, 542.280 • FAX: 2310-526.091, 539.247
e-mail: daliani@daliani-insurance.gr

BLD UNIRII NR 21 • BL 12 - SECT 4 • BUCURESTI - ROMANIA
TEL.: 004021-33.50.364 • e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

Ενισχύεται η κεφαλαιακή επάρκεια



Την ηγετική του θέση στην ασφαλιστική αγορά ενίσχυσε ο όμιλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, το 2014, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονα υψηλή κερδοφορία. Ειδικότερα, ο όμιλος παρουσίασε το 2014 κέρδη προ φόρων ύψους 105,5 εκ. ευρώ αντίστοιχα με αυτά του 2013 (111,9 εκ. ευρώ), εξέλιξη που σηματοδοτεί, όπως τονίζεται, τη συνέχιση των καλών αποτελεσμάτων στα οποία ο όμιλος επανέκαμψε τα τελευταία χρόνια, ενώ αντίστοιχα, η εταιρεία παρουσίασε κέρδη προ φόρων ύψους 105 εκ. ευρώ για το έτος. Τα κέρδη ενίσχυσαν περαιτέρω την κεφαλαιακή επάρκεια της Εθνικής Ασφαλιστικής. Συγκεκριμένα, τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας κατά το 2014 ενισχύθηκαν κατά 64,4 εκατ. ευρώ (ανερχόμενα σε 591 εκατ. ευρώ), με αποτέλεσμα, αυτή να παρουσιάσει πλεόνασμα περιθωρίου φερεγγυότητας ύψους 595 εκ. ευρώ, σημαντικά αυξημένο σε σχέση με το 2013, όταν είχε διαμορφωθεί σε 478,3 εκ. ευρώ, με το δείκτη φερεγγυότητας να διαμορφώνεται σε 590% έναντι δείκτη 528% το 2013. Η ενίσχυση αυτή του ομίλου, ως απόρροια της κερδοφορίας του, ενισχύει περαιτέρω τα κεφάλαια του ομίλου στο επερχόμενο περιβάλλον Solvency II.

Σημειώνεται ακόμη ότι η εταιρεία κατάφερε να αυξήσει σημαντικά την παραγωγή της και να πετύχει ένα κερδοφόρο αποτέλεσμα μέσα στο εξαιρετικά δυσμενές οικονομικό περιβάλλον. Η νέα παραγωγή σε επεξεργασμένα ασφαλιστήρια των ατομικών συμβολαίων ζωής έφθασε τα 40,5 εκατ. ευρώ. Τα εγγεγραμμένα (μικτά) ασφαλιστήρια για τον όμιλο ανήλθαν σε 563,3 εκ. ευρώ έναντι 574,6 εκ. ευρώ, ενώ για τη μητρική εταιρεία αυτά ανήλθαν σε 533,3 εκ. ευρώ έναντι 545,3 εκ. ευρώ το 2013. Αν συμπεριληφθούν τα επενδυτικά συμβόλαια, τα εγγεγραμμένα (μικτά) ασφαλιστήρια διαμορφώνονται στα 778,9 εκ. ευρώ έναντι 660,2 εκ. ευρώ, ενώ για τη μητρική εταιρεία στα 748,9 εκ. ευρώ έναντι 630,9 εκ. ευρώ το 2013. Η εξέλιξη της κερδοφορίας είναι κυρίως αποτέλεσμα του εντεινόμενου ελέγχου του κόστους ζημιών, ιδιαίτερα στους κλάδους Ζωής και Αυτοκινήτου, της αποτελεσματικής διαχείρισης του χαρτοφυλακίου Επενδύσεων, της ανάπτυξης νέων κερδοφόρων προϊόντων, της ενίσχυσης των εναλλακτικών δικτύων πωλήσεων και της αποτελεσματικής διαχείρισης των λειτουργικών εξόδων, μέσω συνεργειών με τη μητρική εταιρεία ΕΤΕ. Το 2014 σε σχέση με το 2013 μειώθηκε κατά 21 εκ. ευρώ το ύψος των ανεισπρακτών απαιτήσεων από χρεώστες ασφαλιστών, μέσω της εφαρμογής αυστηρότερων διαδικασιών, αλληλλαγής της πιστοληπτικής πολιτικής, καθώς και με την εφαρμογή νέων τρόπων είσπραξης ασφαλιστών για τα ασφαλιστήρια όλων των κλάδων.

Η Εθνική Ασφαλιστική επενδύει στο μέλλον, αυξάνοντας διαρκώς τα μερίδιά της στην αγορά και πραγματοποιεί όλα όσα θα της επιτρέψουν να προσφέρει τις αριστερές δυνατές λύσεις στους πελάτες της. Με άξονα την καινοτομία και αξιοποιώντας τα συγκριτικά της πλεονεκτήματα, η εταιρεία επανασχεδίασε εγκαίρως τη στρατηγική της, με στόχο τη μετεξέλιξή της σε μια σύγχρονη, σταθερά ισχυρή ασφαλιστική επιχείρηση.

Έχει υιοθετήσει μια αυστηρά πελατοκεντρική φιλοσοφία, την οποία υπηρετεί με τη δημιουργία νέων, ευέλικτων προϊόντων που ανταποκρίνονται στις ανάγκες και τις δυνατότητες των ασφαλισμένων και ένα επενδυτικό πρόγραμμα που εστιάζει σε καινοτόμες λύσεις και νέες τεχνολογίες. Η εταιρεία, διατηρώντας τις θετικές αποδόσεις στο σύνολο των δραστηριοτήτων της, θα αποτελέσει βασικό «μολιό» στις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς, αναπτύσσοντας τα δίκτυά της, επενδύοντας στο προσωπικό της και στηρίζοντας τους πελάτες της.

Τα παιδικά συμβόλαια Υγείας

ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ έκτακτου περιστατικού, ατυχήματος ή ασθένειας, το παιδί μπορεί να εξεταστεί από παιδίατρο ή παιδοχειρουργό δωρεάν. Η Εθνική Ασφαλιστική παρέχει στον γονιό, ένα ποσό πρώτων βοηθειών 300 ευρώ ανά έτος και 35% έκπτωσης, σε κάθε επιπλέον χρέωση που θα προκύψει. Στο Ιατρικό Παιδών, στο Μαρούσι, Παιδίατρος, Παιδοχειρουργός και Παιδοορθοπαιδικός θα εξετάσουν το παιδί εντελώς δωρεάν. Η Εθνική Ασφαλιστική παρέχει σε κάθε γονιό 500 ευρώ ανά έτος, και 40% έκπτωση σε κάθε επιπλέον χρέωση. Στην Παιδιατρική Κλινική του Διαβαλκανικού Νοσοκομείου Θεσσαλονίκης, ο Βορειοελλαδίτης γονιός έχει στη διάθεσή του 500 ευρώ ανά έτος και 40% έκπτωση, σε κάθε επιπλέον χρέωση. Το ραντεβού με παιδίατρο είναι δωρεάν από τις 8:30 π.μ. έως 19:00 μ.μ. Στο Ιασώ Παιδών, στη Λεωφόρο Κηφισίας, Παιδίατρος, Παιδοχειρουργός, Παιδοορθοπαιδικός, εξετάζουν δωρεάν το παιδί και παρέχουν τις πρώτες βοήθειες. Ο γονιός ωφελείται με 450 ευρώ ανά έτος, 50 % έκπτωση σε κάθε επιπλέον ποσό χρέωσης στους διευθυντές, 20% έκπτωση σε κάθε επεμβατική πράξη. Πλείστες είναι και οι δωρεάν παροχές, που ωφελούνται οι πελάτες σε προγραμματισμένα ραντεβού, στα τακτικά εξωτερικά ιατρεία. Στην Ευρωκλινική Παιδών από Δευτέρα έως Παρασκευή, σε επιμελητές ιατρούς όλων των ειδικοτήτων η χρέωση είναι 30 ευρώ και στους διευθυντές μόλις 50 ευρώ. Δωρεάν εξέταση από Παιδίατρο και Παιδοχειρουργό, δίδεται στον ασφαλισμένο της Εθνικής Ασφαλιστικής, και από το Ιατρικό Παιδών Αθηνών, καθώς και 25% έκπτωση σε κάθε άλλη ειδικότητα. Ανάλογη δωρεάν παιδιατρική εξέταση παρέχει και η αντίστοιχη κλινική του Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης. Τέλος, το Ιασώ Παιδών για τις 2 πρώτες επισκέψεις, για κάθε παιδί ετησίως, ο παιδίατρος και ο παιδοχειρουργός είναι δωρεάν, 50 ευρώ είναι η χρέωση για εξέταση από διευθυντές, 40 ευρώ για παιδοορθοπαιδικό, παιδωρηϊά, παιδοενδοκρινολόγο, και 40% η έκπτωση σε οφθαλμολογικές εξετάσεις. Η χρήση ασθενοφόρου, εφόσον προκύψει νοσηλεία εντός Αττικής και Θεσσαλονίκης, είναι δωρεάν.



ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ, ευνοημένοι είναι οι κάτοχοι ασφαλιστηρίων συμβολαίων υγείας της Εθνικής Ασφαλιστικής, καθώς είναι σημαντικά τα προνόμια που δίδονται, σε κάθε ασφαλιστήριο παλαιού και νέου πελάτη. Πιο συγκεκριμένα, τα "δώρα" χωρίζονται σε δυο κατηγορίες, ενηλίκων και ανηλίκων ασφαλιζομένων.

Σε περίπτωση που ο καταναλωτής διατηρεί συμβόλαιο υγείας Εθνικής Ασφαλιστικής, και του προκύψει έκτακτο περιστατικό ασθένειας ή ατυχήματος, δεν χρειάζεται να αγωνιά στην πολύωρη αναμονή των δημοσίων νοσοκομείων, για να του παρασχεθούν οι πρώτες βοήθειες.

Η Εθνική Ασφαλιστική δίνει 3 επιλογές εξυπηρέτησης τελείως δωρεάν, σε περίπτωση έκτακτου περιστατικού. Στον Όμιλο Βιοκλινικής, οι τέσσερις βασικές ειδικότητες ιατρών, (Παθολόγος, Καρδιολόγος, Ορθοπαιδικός και Χειρουργός) εξετάζουν δωρεάν τον ασθενή. Επίσης, η Εθνική Ασφαλιστική παρέχει σε κάθε πελάτη της, έως 300 ευρώ ανά περιστατικό υγείας, στα τρία σημεία εξυπηρέτησης του ομίλου Βιοκλινικής, Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πειραιά. Στις τέσσερις βασικές κατηγορίες ιατρών, ισχύουν αναλόγως και στην Ευρωκλινική Αθηνών, στους Αμπελόκηπους. Ταυτόχρονα, η Εθνική Ασφαλιστική διαθέτει στον πελάτη

της 500 ευρώ ανά περιστατικό υγείας και 50% έκπτωση σε κάθε επιπλέον χρέωση που μπορεί να προκύψει. Στον όμιλο του Ιατρικού Αθηνών, δωρεάν εξέταση από τις τέσσερις βασικές ειδικότητες ιατρών, και δώρο 400 ευρώ ανά περιστατικό και 40% έκπτωση σε κάθε υπερβάλλουσα χρέωση. Το Ιατρικό Αθηνών έχει 5 σημεία εξυπηρέ-

Δωρεάν παροχές υγείας

τησης: Μαρούσι, Παιδί Φάληρο, Ψυχικό, Περιστέρι και το Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης. Στην περίπτωση που πελάτης συμβολαίου υγείας της Εθνικής Ασφαλιστικής χρειάζεται ένα προγραμματισμένο ραντεβού με ιατρό της επιλογής του, η εταιρεία δίδει γενναιοδωρες παροχές. Στον όμιλο Βιοκλινικής, μπορεί ένας ενήλικας να εξεταστεί εντελώς δωρεάν από Παθολόγο, Καρδιολόγο, Χειρουργό, Ουρολόγο και ΩΡΛ. Για κάθε άλλη ειδικότητα, η χρέωση είναι 15 ευρώ. Στην Ευρωκλινική Αθηνών, με 30 ευρώ, ο ασφαλισμένος μπορεί να εξεταστεί από επιμελητή ιατρό και με 50 ευρώ από διευθυντή ιατρό όλων των ειδικοτήτων. Στον όμιλο του Ιατρικού Αθηνών, για όλα τα ραντεβού η χρέωση είναι δωρεάν, σε όλες τις ειδικότητες επεμευόντων ιατρών των εξωτερικών ιατρείων και με 25% έκπτωση για κάθε άλλη ειδικότητα. Η χρήση ασθενοφόρου, εφόσον προκύψει νοσηλεία, εντός Αττικής είναι δωρεάν.



Οι πελάτες της είναι... ψηφιακοί

Και στην Ελλάδα η AXA υιοθετεί, σε απόλυτη συνεργασία με τα δίκτυα διανομής της, την ολοκληρωμένη ηλεκτρονική εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της στον κλάδο αυτοκινήτου.

Συγκεκριμένα, ο κάθε ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να πληρώνει το συμβόλαιό του μέσω web banking, να παραλαμβάνει, να τροποποιεί και να ανανεώνει γρήγορα και εύελκτα τα συμβόλαιά του στο γραφείο του ασφαλιστικού συμβούλου του και να έχει εύκολη, εύελικτη και προστατευμένη πρόσβαση σε όλα τα έγγραφα που αφορούν στην ασφάλισή του, επιλέγοντας να γίνει ψηφιακός πελάτης μέσω της πλατφόρμας

«My AXA». Όσοι ενδιαφέρονται να γίνουν ψηφιακοί πελάτες της AXA, μπορούν να επισκεφθούν τον ειδικά διαμορφωμένο χώρο «My AXA» στην ιστοσελίδα της εταιρείας www.axa.gr, να επιλέξουν τη λειτουργία «Δημιουργία λογαριασμού» και να συμπληρώσουν τα στοιχεία τους. Στη συνέχεια, θα λάβουν ενημέρωση με email για την ολοκλήρωση της διαδικασίας εγγραφής τους.

Ενισχύει τα προγράμματα αυτοκινήτου

Την ίδια ώρα η AXA έχει θέσει ως στρατηγική προτεραιότητα να στέκεται δίπλα στους νέους και υφιστάμενους πελάτες της, προσφέροντας υπεραξία στα χρήματα που

διαθέτουν για την ασφάλισή τους, μέσα από συνεχείς βελτιώσεις στο επίπεδο υπηρεσιών που προσφέρει. Με αυτή τη στόχευση, η εταιρεία προχώρησε σε μια σειρά από ενέργειες στον κλάδο του αυτοκινήτου οι οποίες απαντούν στις ανάγκες που έχουν οι πελάτες, παλαιοί και νέοι.

Πιο συγκεκριμένα:

Νέοι πελάτες – Μείωση ασφαλιστρου κατά 5% στα νέα ασφαλιστήρια αυτοκινήτου.

Υφιστάμενοι πελάτες – Επιβράβευση για όσους ανανεώνουν την ασφάλισή τους, μειώνοντας το ασφαλιστρου ανανέωσης μέχρι και 12,5% στο 2ο έτος και 15% συνολικά στο 3ο έτος ασφάλισης.

Νέοι & Υφιστάμενοι πελάτες – Αναβάθμιση στις παροχές οδικής βοήθειας χωρίς οικονομική επιβάρυνση.

Σχετικά με τις νέες παροχές οδικής βοήθειας, αυτές συνοψίζονται ως εξής: Δεύτερη μεταφορά σε κάθε ατύχημα σε μη εργάσιμες ημέρες και ώρες αν τίθεται θέμα ασφάλειας του οχήματος, φύλαξη του οχήματος, καθώς και μεταφορά σε συνεργείο επιλογής των πελατών, μεταφορά του οχήματος σε διαφορετικό νομό από την έδρα του. Επίσης σε περίπτωση ταξιδιού, παρέχεται αυτοκίνητο αντικατάστασης, ενώ σε περίπτωση ατυχήματος, δίνεται δυνατότητα δεύτερης ρυμούλκησης σε άλλο σημείο.

Εν τω μεταξύ, η AXA δημιούργησε τη νέα εφαρμογή «AXA Drive» για smartphones, στοχεύοντας στη βελτίωση της οδηγικής συμπεριφοράς. Η εφαρμογή προσφέρει σε όλους τους οδηγούς τη δυνατότητα να μετρήσουν, να αξιολογήσουν και τελικά να βελτιώσουν τον τρόπο που οδηγούν, προστατεύοντας τον εαυτό τους και τους γύρω τους.

Στα 5,02 δισ. τα κέρδη του ομίλου το 2014



Ο κ. Henri de Castries

Στα 5,024 δισ. ευρώ διαμορφώθηκαν τα καθαρά κέρδη του ομίλου AXA το 2014, καταγράφοντας άνοδο 12%, τα συνολικά έσοδα ανήλθαν στα 3% και διαμορφώθηκαν στα 92 δισ. ευρώ, ενώ τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 8%, στα 5,1 δισ. ευρώ, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση.

“Για μία ακόμα χρονιά η AXA σημείωσε αύξηση στα κέρδη της σε όλους τους κλάδους εργασιών της, με τα συνολικά λειτουργικά κέρδη να ξεπερνούν το όριο των 5 δισεκατομμυρίων ευρώ για πρώτη φορά στην ιστορία της εταιρείας” ανέφερε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου AXA, κ. Henri de Castries. Στο πλαίσιο της συνεχούς επιτυχημένης μας ανάπτυξης για το στρατηγικό μας πλάνο “Φιλοδοξία AXA” και του ισχυρού ισολογισμού μας, το διοικητικό συμβούλιο προτείνει μέρισμα 0,95 ευρώ, αυξημένο κατά 17% σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά, που αντιστοιχεί σε μέρισμα ως ποσοστό κερδών 45%, πρόσθεσε ο κ. Henri de Castries.

Εν τω μεταξύ, το Ταμείο Ερευνών της AXA ενισχύει τη δέσμευσή του στην έρευνα για την πρόληψη κινδύνων το 2015, στηρίζοντας 44 νέα προγράμματα, έναντι 38 το 2014. Συγκεκριμένα, το ταμείο δεσμεύει 15 εκατομμύρια ευρώ για την οικονομική ενίσχυση και συνεργασία με κορυφαίους ακαδημαϊκούς οργανισμούς σε 19 χώρες.

Η Διεύθυνση Ντακόλια αναπτύσσεται



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος



Ο κ. Σπύρος Ντακόλιας



Ο κ. Νίκος Σακελλαρίου

Την ετήσια εκδήλωση βράβευσης των συνεργατών με τις μεγαλύτερες επιτυχίες, όπως τονίζεται, πραγματοποίησε η Διεύθυνση της AXA με διευθυντή τον κ. Σπύρο Ντακόλια για το 2014, με τη συμμετοχή όλων των συνεργατών της διεύθυνσης από τα γραφεία της Αθήνας, της Πάτρας, της Ρόδου, του Ναυπλίου και της Λευκάδας.

Η εκδήλωση άνοιξε με το καλωσόρισμα του κ. Ντακόλια, ο οποίος τόνισε τη σημαντική δουλειά που έγινε από τους συνεργάτες και τα αποτελέσματα που πέτυχαν χάρη σε αυτή, ενώ παράλληλα έκανε α-



Ο κ. Ernesto DiGiorgio

Οι βραβευθέντες συνεργάτες

Καθολική Σπάρταλη / Γραφείο Ρόδου
Κυριάκος Ξένος / Γραφείο Αθήνας
Δημήτρης Αγγελόπουλος / Γραφείο Αθήνας
Φωτεινή Χριστοπούλου / Γραφείο Πάτρας
Αμαλία Καινουργίου / Γραφείο Αθήνας
Στέλλα Ζουλινάκη / Γραφείο Αθήνας

ναφορά στο τριετές πλάνο που έχει σχεδιαστεί για την ανάπτυξη της διεύθυνσης,

τόσο σε νέους συνεργάτες όσο και σε γεωγραφική επέκταση με απώτερο σκοπό την αύξηση των παραγωγικών αποτελεσμάτων.

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 προς αυτή την κατεύθυνση, όπως ο νέος κανονισμός πωλήσεων και τα νέα βελτιωμένα προϊόντα της εταιρείας.

Από πλευράς του ο διευθυντής Δικτύων Διανομής κ. Νίκος Σακελλαρίου 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, ανέλυσε το πλάνο ανάπτυξης του δικτύου για το 2015.

Μετά το τέλος των βραβείσεων ακολούθησε εκπαιδευτικό σεμινάριο με εισηγητή τον κ. Άκη Αγγελάκη πάνω στο θέμα «Ο νόμος της έλξης των πωλήσεων».

Γραφείο πωλήσεων Μωυσή Μανουάχ



ΤΗΝ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ του εξέφρασε ο συντονιστής κ. Μωυσής Μανουάχ για την πορεία της AXA στη Λάρισα κατά την διάρκεια της ετήσιας εκδήλωσης. Όπως είπε ο κ. Μανουάχ, οι συνεργάτες του κατάφεραν να ανταπεξέλθουν στους υψηλούς επαγγελματικούς στόχους που είχαν τεθεί για το 2014 και ανακοίνωσε μετεγκατάσταση του γραφείου Λάρισας σε ισόγειο χώρο στο ερχόμενο διάστημα.

Ο Field Coacher του γραφείου, κ. Γιάννης Γεωργίου, ευχαρίστησε από τη δική του πλευρά τους συνεργάτες του γραφείου για τη σημαντική προσπάθεια που κατέβαλαν υπό απαιτητικές συνθήκες κατά τη χρονιά που πέρασε. Αναφέρθηκε στις ενέργειες που πραγματοποιήθηκαν δίνοντας έμφαση στο νέο κανονισμό πωλήσεων, τα νέα βελτιωμένα προϊόντα της εταιρείας καθώς και στις ενέργειες που δρομολογούνται για το 2015.

Ο κ. Μωυσής Μανουάχ υπογράμμισε ότι οι συνεργάτες του κατάφεραν να ανταπεξέλθουν στους υψηλούς επαγγελματικούς στόχους που είχαν τεθεί για το 2014

Με φερεγγυότητα, αξιοπιστία και συνέπεια

Ο διευθύνων
σύμβουλος
και γενικός
διευθυντής
της Ατλαντικής
Ένωσης κ.
Ιωάννης
Λαπατάς



Με αύξηση στα οικονομικά αποτελέσματα του 2014 και ζηλευτούς ρυθμούς ανάπτυξης γιορτάζει τα 45 χρόνια της Ατλαντικής Ένωσης. «Χαρακτηριστικά γνωρίσματα αυτής της φιλοπρόοδου εταιρείας είναι η φερεγγυότητα, η αξιοπιστία και η συνέπεια» δήλωσε στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της Ατλαντικής Ένωσης κ. Ιωάννης Λαπατάς, ενημερώνοντας ταυτόχρονα με τα στοιχεία δείκτη φερεγγυότητας της εταιρείας στο 2014, που ανέβηκαν 4,84 φορές πάνω από τα απαιτούμενα.

«Η τριεθνής ασφαλιστική δύναμη, με μετόχους Έλληνες, Ελβετούς και Γερμανούς, επεκτείνεται εφέτος σε χώρους 5.000 τ.μ. για να εξυπηρετήσει ακόμη καλύτερα πελάτες και συνεργάτες της» μας ανέφερε από την πλευρά του ο κ. Βασίλης Μπακούσης, διευθυντής πωλήσεων και Marketing της Ατλαντικής Ένωσης. «Το Solvency απαιτεί 13.794.238 ευρώ για την εταιρεία και η Ατλαντική Ένωση διαθέτει 66.759.442!» συμπλήρωσε ο κ. Μπακούσης.

Οικονομικά αποτελέσματα 2014

ΔΕΙΚΤΗΣ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ 2014	
Υπολογισμός των κεφαλαιακών απαιτήσεων φερεγγυότητας βάσει της Solvency I Κοινοτικής Οδηγίας	
Κεφαλαιακές Απαιτήσεις	2014
Κεφάλαια που απαιτούνται από το Solvency I	€ 13.794.238
Κεφάλαια που διαθέτει η Ατλαντική Ένωση	€ 66.759.442
Δείκτης Φερεγγυότητας Ατλαντικής Ένωσης (SOLVENCY I)	4,84 φορές μεγαλύτερος του απαιτούμενου

Οικονομικά αποτελέσματα 2014			
ΡΥΘΜΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	2013	2014	ΑΥΞΗΣΗ
Ίδια Κεφάλαια	€ 62.946.238	€ 72.715.318	15,52%
Κερδοφορία	€ 16.514.606	€ 17.568.623	6,38%
Επενδύσεις	€ 137.935.244	€ 142.610.539	3,39%

ΤΙΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ αυτές, μαζί με την συμπλήρωση 45 χρόνων παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, θα εορτάσει στην κοσμοπολίτικη Νέα Υόρκη μαζί με επιτυχιότες συνεργάτες μεγάλου επετειακού διαγωνισμού. Σύμφωνα με εγκύκλιο που έστειλε η διεύθυνση πωλήσεων σε όλους τους συνεργάτες και παρουσίασε αποκλειστικά το nextdeal.gr, ο νέος μεγάλος διαγωνισμός πωλήσεων 2015-2016 θα πραγματοποιηθεί σε μία από τις πιο συναρπαστικές πόλεις του κόσμου, τη θρυλική Νέα Υόρκη. Ο νέος διαγωνισμός ετήσιας διάρκειας, ξεκίνησε από την 1η Μαρτίου 2015 και ολοκληρώνεται στις 29 Φεβρουαρίου 2016.

Προϋποθέσεις στόχων

Α) Ο διαγωνισμός αφορά την αύξηση παραγωγής καθαρών εισπραχθέντων ασφαλίσεων (Νέα-Ανανεώσεις-Πρ. Πράξεις-Ακυρώσεις) όλων των Γενικών Κλάδων καθώς και των κλάδων Ζωής και Υγείας (εξαιρούνται οι ομαδικές ασφάλισεις), κατά τη χρονική διάρκεια του διαγωνισμού

σε σύγκριση με την παραγωγή του χρονικού διαστήματος 1/3/2014 – 28/2/2015.

Β) Συνολικό χαρτοφυλάκιο συνεργατών κατά τη χρονική διάρκεια του διαγωνισμού

1ος Τρόπος Συμμετοχής	
Μονή Συμμετοχή: 80.000€	αύξηση καθαρής παραγωγής σε εισπραχθέντα καθαρά ασφαλίσιμα όλων των κλάδων σε σχέση με την περίοδο 1/3/2014 έως 28/2/2015
Διπλή Συμμετοχή: 120.000€	αύξηση καθαρής παραγωγής σε εισπραχθέντα καθαρά ασφαλίσιμα όλων των κλάδων
2ος Τρόπος Συμμετοχής	
Μονή Συμμετοχή: 450.000€	καθαρά εισπραχθέντα ασφαλίσιμα όλων των κλάδων από 1/3/2015 μέχρι 29/2/2016
Διπλή Συμμετοχή: 550.000€	καθαρά εισπραχθέντα ασφαλίσιμα όλων των κλάδων από 1/3/2015 μέχρι 29/2/2016
Τριπλή Συμμετοχή: 800.000€	καθαρά εισπραχθέντα ασφαλίσιμα όλων των κλάδων από 1/3/2015 μέχρι 29/2/2016
Σημειώνεται ότι στο ταξίδι μπορούν να συμμετέχουν αποκλειστικά και μόνο οι επικεφαλής, ή τα διοικητικά στελέχη των γραφείων που θα πετύχουν στο στόχο	
Η δεύτερη Συμμετοχή αφορά τον/τη σύζυγο ή παιδί άνω των 15 ετών, αποκλεισμένου παντός άλλου προσώπου	
Τα ασφαλιτήρια συμβόλαια που συμμετέχουν στο διαγωνισμό πρέπει να είναι εξοφλημένα και σε ισχύ κατά την ημερομηνία ανακοίνωσης των τελικών αποτελεσμάτων του διαγωνισμού	
Δεν θα ληφθεί υπ' όψιν τυχόν μεταφορά χαρτοφυλακίου από άλλο παραγωγικό κωδικό της εταιρείας	
Όσοι πετύχουν το στόχο του διαγωνισμού και δεν μπορέσουν να συμμετάσχουν, δεν θα είναι δυνατόν να αντικατασταθούν από άλλο πρόσωπο σε καμία απολύτως περίπτωση	
Οι συνεργάτες που θα επιτύχουν με μονή συμμετοχή θα έχουν τη δυνατότητα με την αντίστοιχη επιβάρυνση να ταξιδέψουν μαζί με τον/τη σύζυγο τους-παιδί τους εφόσον υπάρχουν διαθέσιμες θέσεις.	

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!



Γενική Άποψη της Αίθουσας

Επενδύει στο ψηφιακό περιβάλλον εργασίας

Τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής των πωλήσεων, τους συνεργάτες του δικτύου Agency και τους πράκτορες, που έφεραν τα πολύ καλά αποτελέσματα στην παραγωγή της περασμένης χρονιάς, τίμησε η Interamerican. Όπως τονίζεται, η λαμπρή εκδήλωση σε γνωστό κέντρο διασκέδασης είχε, βέβαια, σε πρώτο πλάνο τους τιμώμενους ως "Βραδιά Νικητών", όμως η ενθουσιώδης συμμετοχή των συνεργατών από όλη την Ελλάδα έδωσε τον τόνο της μεγάλης δύναμης της εταιρείας, που είναι οι άνθρωποι των πωλήσεων. Ήταν εκεί και όλα τα ανώτερα και ανώτατα διοικητικά στελέχη της Interamerican, υπογραμμίζοντας την αξία των νικητών και την εταιρική σύμπνοια και συνοχή, αλλά και την προοπτική της εταιρείας πάνω στην κατεύθυνση που η ηγεσία και οι μέτοχοί της έχουν χαράξει: αυτή της οικονομικής ευρωστίας, της αξιοπιστίας και φερεγγυότητας για τον πελάτη, της καινοτομίας, της σύγχρονης διακυβέρνησης και της αξιοποίησης των δυνατοτήτων της ψηφιακής εποχής.

Επιζητώντας όχι μόνο πλουραλισμό στις πωλήσεις με την πολυκαναλική διανομή, αλλά και τις βέλτιστες επιδόσεις από τους διαμεσολαβούντες συνεργάτες της, η Interamerican ενισχύει το δίκτυο πωλήσεων αποκλειστικής συνεργασίας με συνεχείς πρωτοβουλίες εκσυγχρονισμού και ανανέωσης. Η εταιρεία διατηρεί ως "αίχμη" της στην

αγορά το δίκτυο των συνεργατών της, έχοντας ξεκινήσει τη νέα χρονιά με την πολλή υποσχόμενη εφαρμογή του μοντέλου του "ψηφιακού ασφαλιστή" και παρέχοντας κάθε τεχνολογικό εφόδιο για την επαγγελματική ανάπτυξη των διαμεσολαβούντων που έχει, ήδη, δρομολογήσει.

Σήμερα, για τις πωλήσεις της Interamerican εργάζονται πανελλαδικά 36 γραφεία αποκλειστικής συνεργασίας με 1.300 ασφαλιστικούς συμβούλους. Είναι χαρακτηριστικό ότι κατά το 2014 προσέθηκαν στο δίκτυο 4 νέα γραφεία και 266 νέοι συνεργάτες με πιστοποίηση επαγγελματικής επάρκειας, στοιχείο που υπογραμμίζει την ελκυστικότητα του εργασιακού περιβάλλοντος πωλήσεων της εταιρείας. Το δίκτυο πωλήσεων αποκλειστικής συνεργασίας της INTERAMERICAN κατά το περασμένο έτος παρουσίασε παραγωγή



ασφαλιστρών που συνιστά το 23% της συνολικής εταιρικής παραγωγής στα μεικτά εγγεγραμμένα των γενικών ασφαλίσεων, το 67% του χαρτοφυλακίου στις ασφαλίσεις ζωής και υγείας και το 85% της νέας παραγωγής στον ίδιο τομέα.

Τονίζεται ακόμη, ότι στρατηγικά, η εταιρεία παρέχει το πλεονέκτημα του απόλυτου ψηφιακού γραφείου για κάθε συνεργάτη της στις πωλήσεις, που μπορεί να λειτουργεί μέσω μιας «έξυπνης» συσκευής (κινητού τηλεφώνου, ipad). Το ψηφιακό γραφείο με όλες τις εφαρμογές του μεταφράζεται σε ταχύτητα εξυπηρέτησης πελατών, ακρίβεια εκτίμησης αναλαμβανόμενου κινδύνου, δυναμική τιμολόγηση, υποστήριξη

Ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing του ομίλου INTERAMERICAN, Γιάννης Καντώρος



Οι βραβευθέντες, ανά κατηγορία δραστηριότητας, συνεργάτες ήταν οι εξής

Βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς»: ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΔΟΚΟΥΖΗΣ
Βραβείο Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης: ΝΙΚΟΣ ΧΑΜΟΥΖΑΣ

Από το Δίκτυο Agency

Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων:

Συντονιστές: 1. Ι. ΤΟΖΑΚΙΔΗΣ, 2. Β. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ, 3. Α. ΔΟΚΟΥΖΗΣ
Unit Managers: 1. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ, 2. Μ. ΧΑΛΙΚΙΑ, 3. Ε. ΤΕΡΖΑΚΗΣ
Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Θ. ΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ, 2. Ε. ΚΟΥΣΚΟΥΜΠΕΚΑΚΗ, 3. Θ. ΓΟΥΡΓΟΥΛΗ, 4. Α. ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, 5. Δ. ΝΟΜΙΚΟΥ, 6. Σ. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, 7. Λ. ΤΟΥΡΝΑΤΖΗΣ
Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Μ. ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ, 2. Η. ΑΛΕΞΑΝΔΡΙΔΗΣ, 3. Α. ΦΩΣΚΟΛΟΣ
Νέα Παραγωγή Υγείας:

Συντονιστές: 1. Β. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ, 2. Α. ΔΟΚΟΥΖΗΣ, 3. Γ. ΤΑΜΒΑΚΟΣ
Unit Managers: 1. Α. ΚΑΡΡΑ, 2. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ, 3. Κ. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ
Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Α. ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, 2. Ν. ΑΠΕΡΑΝΘΙΤΗΣ, 3. Α. ΠΑΖΑΡΛΗΣ, 4. Δ. ΛΑΜΠΡΟΥ, 4. Ι. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ, 5. Α. ΦΩΣΚΟΛΟΣ, 6. Κ. ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΟΥ
Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Α. ΦΩΣΚΟΛΟΣ, 2. Γ. ΒΛΑΧΟΥ, 3. Τ. ΣΚΟΥΡΤΑ
Παραγωγή Capital invest:

Συντονιστές: 1. Μ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ, 2. Κ. ΛΑΜΠΡΟΥ, 3. Α. ΔΟΚΟΥΖΗΣ
Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Δ. ΓΙΑΝΝΑΚΟΔΗΜΟΣ, 2. Μ. ΔΟΚΟΥΖΗ, 3. Μ. ΚΑΡΠΟΥΖΗ
Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών:
Συντονιστές: 1. Α. ΔΟΚΟΥΖΗΣ, 2. Β. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ
Unit Managers: 1. Α. ΑΛΕΞΙΟΥ, 2. Μ. ΧΑΛΙΚΙΑ, 3. Α. ΚΑΡΡΑ
Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Ι. ΜΩΥΣΙΔΗΣ, 2. Ζ. ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ, 3. Α. ΠΑΖΑΡΛΗΣ, 4. ΣΤ. ΤΣΑΚΙΡΗΣ, 5. Κ. ΑΓΓΟΥΡΙΔΗΣ, 6. Δ. ΠΟΛΛΑΤΟΣ, 7. Β. ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, 8. Κ. ΒΑΣΙΛΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Σ. ΔΗΜΟΘΕΟΔΩΡΟΥ, 2. Ι. ΜΑΡΙΝΑΚΗΣ, 3. ΑΙΚ. ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ

Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός:

Συντονιστές: 1. Α. ΔΟΚΟΥΖΗΣ, 2. Β. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ
Unit Managers: 1. Α. ΚΑΡΡΑ, 2. Μ. ΧΑΛΙΚΙΑ, 3. Α. ΑΛΕΞΙΟΥ
Ασφ. Σύμβουλοι: 1. ΣΤ. ΤΣΑΚΙΡΗΣ, 2. Ι. ΜΩΥΣΙΔΗΣ, 3. ΑΘ. ΠΑΖΑΡΛΗΣ, 4. Ο. ΓΑΛΑΝΗ, 5. Β. ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, 6. Ν. ΔΑΝΕΛΛΑΚΗΣ, 7. Κ. ΡΟΔΙΝΟΣ, 8. Κ. ΑΓΓΟΥΡΙΔΗΣ
Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. ΑΙΚ. ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ, 2. Π. ΚΑΤΖΑΚΗΣ, 3. Τ. ΣΚΟΥΡΤΑ
Στρατολογήσεις σε ισχύ:

Συντονιστές: 1. Β. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ, 2. Α. ΔΟΚΟΥΖΗΣ, 3. Γ. ΤΑΜΒΑΚΟΣ
Unit Managers: 1. Δ. ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ, 2. Ε. ΤΕΡΖΑΚΗΣ, 3. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ

Από τους συνεργαζόμενους Πράκτορες – Μεσίτες

Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών: 1. INFOTRUST A.E. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ 2. MEGA INSURANCE BROKERS A.E. 3. ΣΧΗΜΑ Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ
Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός: 1. ΠΕΝΚΟ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, 2. GRAS SAVOYE WILLIS A.E. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, 3. ALL RISK A.E.
Χαρτοφυλάκιο Ομαδικών Ασφαλίσεων: 1. ΜΑΡΤΕΝ Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ, 2. AON GREECE A.E. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, 3. ALL RISK A.E.

διαδικασιών διαχείρισης πελατών και έκδοσης συμβολαίων και με σειρά ψηφιακών εργαλείων, καθώς και πελατοκεντρικές παροχές μέσα από σύστημα επιβράβευσης πιστών πελατών. Παράλληλα με το ψηφιακό περιβάλλον εργασίας, στο οποίο οι επενδύσεις θα έχουν ξεπεράσει τα 20 εκατ. ευρώ σύμφωνα με το τριετές επιχειρησιακό σχέδιο, η εταιρία –όπως τόνισε και ο Γιάννης Καντώρος, γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing κατά την πρόσφατη εκδήλωση της ετήσιας βράβευσης των κορυφαίων συνεργατών– υποστηρίζει το δίκτυο της με κίνητρα ανταμοιβής, σταθερό κανονισμό-πλάνο συνεργασίας με ανανέωση ανά τριετία, πυκνό και υψηλού επιπέδου πρόγραμμα εκπαίδευσης και επαγγελματικής βελτίωσης, καθώς και με καινοτόμα συστήματα ασφαλιστικών καλύψεων σε όλους τους κλάδους, όπου οι ιδιότητες υποδομές στην υγεία και στη βοήθεια αποτελούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Ανάλογη είναι και η τροφοδοσία της συνεργασίας της εταιρείας με τους πράκτορες και μεσίτες. Η Interamerican αριθμεί σήμερα 1.018 συνεργαζόμενους, με την προσθήκη 179 νέων συνεργασιών κατά το 2014. Το πρακτορειακό δίκτυο διακρίνεται, κυρίως, στον κλάδο αυτοκινήτου, ενώ πέτυχε σημείωση αισθητή αύξηση στους κλάδους αστικής ευθύνης, τεχνικών ασφαλίσεων, πλοίων και σκαφών και ιδιαίτερα των ομαδικών ασφαλίσεων.

«Η ψηφιακή τεχνολογία αλληλάζει τον τρόπο της ασφαλιστικής εργασίας και αυτή την πραγματικότητα θέλουμε να την κάνουμε πλεονέκτημα για κάθε συνεργάτη μας στις πωλήσεις» τόνισε, μεταξύ των άλλων, κατά την εκδήλωση των βραβείων ο Γιώργος Κώτσαλης, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου. Όπως επεσήμανε ο επικεφαλής της Interamerican, η τεχνολογία “γεφυρώνει” όλα τα δίκτυα διανομής –από τις απευθείας πωλήσεις (Anytime) μέχρι τους ασφαλιστικούς συμβούλους και τους συνεργαζόμενους πράκτορες– καθορίζοντας έναν ενιαίο εταιρικό χαρακτήρα. «Η Interamerican αποσυνδέεται από την αβεβαιότητα των εξελίξεων, ακολουθώντας τη λογική της συνεχούς δημι-



12



11

11. Οι πρώτοι Unit Managers σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών, **12.** Οι πρώτοι Συντονιστές σε Νέα Παραγωγή Υγείας σε Παραγωγή Capital Invest, **13.** Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Παραγωγή Capital Invest, **14.** Οι πρώτοι Συντονιστές σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών, **15.** Οι πρώτοι Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών, **16.** Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών, **17.** Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Στρατολογήσεις σε Ισχύ



13



14



16



15

ουργίας αξίας για την εταιρεία και τους πελάτες της, υπό οποιοδήποτε συνθήκες» υπογράμμισε ο κ. Κώτσας.

Η Interamerican, λοιπόν, τίμησε με 90 συνολικά διακρίσεις τους εκφραστές των εξαιρετικών παραγωγικών αποτελεσμάτων της κατά το 2014, επιβραβεύοντας τη γνώση, τον επαγγελματισμό, τη συνέπεια και προσήλωση των ανθρώπων που έχουν κάνει ξεχωριστή την εταιρεία και τη διατηρούν πρώτη σε φήμη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με απόλυτη αναγνωρισιμότητα και υψηλότερα δείκτη ικανοποίησης



17



18



19



20



21

18. Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός, **19.** Οι πρώτοι Unit Managers σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός, **20.** Οι πρώτοι Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός, **21.** Οι πρώτοι Συντονιστές σε Στρατολογήσεις σε Ισχύ, **22.** Οι πρώτοι Συντονιστές σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός



22

των ασφαλισμένων, όπως κατέδειξε και η πρόσφατη σχετική έρευνα. Πριν τις βραβεύσεις, ανακοινώθηκε με ένα εντυπωσιακό βίντεο το "έπαθλο"-στόχος του φετινού διαγωνισμού πωλήσεων, το μεγάλο ταξίδι του 2016, που θα έχει προορισμό την Αφρικανική Ήπειρο. Η βραδιά των νικητών έκλεισε -πριν πάρουν τη σκυτάλη οι καλλιτέχνες του προγράμματος διασκέδασης του κέντρου- με το κορυφαίο βραβείο "Αλέξανδρος Ταμπουράς", που φέτος απονεμήθηκε στον απερχόμενο από την αγωνιστική δράση των πωλήσεων αθλητή πάντοτε μέγιστο Απόστολο Δοκούζη, κορυφαίο και ιδιαίτερα δημιουργικό συντονιστή επί δεκαετίες, διακεκριμένο για τη σύνεση, το ήθος, την ηγετική του ικανότητα στον χώρο των

συνεργατών και προ πάντων, τη σταθερή πίστη του στην INTERAMERICAN. Αυτής της κορυφαίας βράβευσης προηγήθηκε η βράβευση του Νίκου Χαμουζά με το βραβείο Κοινωνικής Υπευθυνότητας, που η εταιρεία έχει θεσμοθετήσει εδώ και πέντε χρόνια για το πιο ενεργό Γραφείο Πωλήσεων στον τομέα των κοινωνικών πρωτοβουλιών. Η βράβευση αυτή, ιδιαίτερης σημασίας, αποδεικνύει ότι η πρωτοπόρος και πλέον πληθωρική στην ελληνική ασφαλιστική αγορά εταιρεία -όσον αφορά και στην έμπρακτη και οργανωμένη έκφραση της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης από το 2003- έχει μεταβολίσει την ιδέα του Υπεύθυνου και Ενεργού Πολίτη και στην κουλτούρα των συνεργατών της στις πωλήσεις.



Το πάνελ με συντονιστή τον κ. Ιωάννη Χατζηθασίλογλου

Εξειδικευμένες υπηρεσίες για τις ασφαλιστικές εταιρείες



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση της SAS με τίτλο "Insurance Day 2015: Facing the new industry challenges effectively", με χορηγό επικοινωνίας το Nextdeal, όπου συμμετείχαν περισσότερα από 150 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς.

Η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, έκανε λόγο για τις τάσεις και τις προκλήσεις που έχουν να αντιμετωπίσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, επικεντρώνοντας κυρίως στην ομαλή προσαρμογή στις διατάξεις της οδηγίας Solvency II, η οποία θα βρίσκεται σε ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 2016.

Στη συνέχεια ακολούθησε το πάνελ συζήτησης στο οποίο συμμετείχαν καταξιωμένα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς και συγκεκριμένα ο κ. Θάνος Αγγελόπουλος, Chief Risk & Actuarial Officer της Υδρογείας, ο κ. Μάρκος Φραγκουλιόπουλος,

Deputy General Manager, Sales & Marketing Director της Interamerican, ο κ. Κωνσταντίνος Κουγιουμουτζής, Head of Support Division of Sales Network της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο κ. Διονύσης Μοσχονάς, CIO της Generali Hellas και ο κ. Θεοκράτης Τσαληπαρός, CFO της International Life. Συντονιστής του πάνελ ήταν ο κ. Ιωάννης Χατζηθασίλογλου, Dep. Head of R&D, Supervision of (Re)Insurance undertakings, της Τράπεζας της Ελλάδος.

Η συζήτηση είχε έντονο ενδιαφέρον αφού έγινε προσέγγιση των προκλήσεων που αντιμετωπίζει ο κλάδος μέσα από την οπτική ματιά των διαφορετικών τμημάτων και λειτουργιών μίας επιχείρησης. Η εποχή του digital πελάτη, το Product Governance (προσαρμογή κάθε προϊόντος στις ανάγκες του πελάτη), το Real-Time Pricing, το Risk Appetite & Tolerance ήταν από τις νέες έννοιες που συζητήθηκαν και είναι βέβαιο



Ο κ. Νίκος Πέππας



Ο κ. Daniele Tortora



Η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη

πως θα απασχολήσουν έντονα στο άμεσο μέλλον τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Ο κ. David Hartley, Director, Fraud & Financial Crime Practice της SAS εστίασε στη δύναμη που κρύβουν τα analytics και πώς αυτά μπορούν να βοηθήσουν στην

Τέλος, ο κ. Daniele Tortora, Head of Statistical & Actuarial Scientific Department της Octo Telematics, μίλησε για το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς και τις αλλαγές που φέρνει η τηλεματική και η Usage-Based Insurance. Οι υπηρεσίες τηλεματικής καταγράφουν δεδομένα όπως τα πραγματικά χιλιόμετρα που διανύθηκαν, το φρενάρισμα, τις ώρες της ημέρας κ.α. Τα συγκεκριμένα δεδομένα δίνουν διπλάσιες δυνατότητες πρόβλεψης σε σχέση με τα παραδοσιακά, επιτρέποντας στις ασφαλιστικές εταιρείες να κάνουν εκτιμήσεις ασφαλιστών και ρίσκου που είναι πιο κοντά στην πραγματικότητα.

Πρόσφατα, η Octo Telematics σύναψε συμφωνία συνεργασίας με την SAS, προκειμένου να δημιουργήσουν νέους αναλυτικούς αλγόριθμους και εξειδικευμένες υπηρεσίες προς τις ασφαλιστικές εταιρείες που θα δημιουργούν επιχειρηματική αξία, θα μειώνουν το ρίσκο, θα κάνουν πιο ρεαλιστική τιμολόγηση και θα εξασφαλίζουν τη βιωσιμότητά τους. Σημειώνεται ότι η κα Ελπίδα Καλλιπία, Marketing Manager και ο κ. Νίκος Πέππας, Country Manager της SAS Ελλάδας, Κύπρου και Βουλγαρίας καλωσόρισαν -εκ μέρους της εταιρείας- τον κόσμο που βρέθηκε στην αίθουσα Ballroom του Ξενοδοχείου Μεγάλη Βρετανία. Επισημαίνεται ότι η SAS κατακτά για 3η συνεχής χρονιά την 1η θέση στην ετήσια λίστα με τις "Εταιρείες με τα Καλύτερα Εργασιακά Περιβάλλοντα στην Ελλάδα για το 2015" της εταιρείας ερευνών, συμβουλευτικών υπηρεσιών και εκπαίδευσης Great Place to Work Institute Hellas.

Data Quality και Customer Analytics στην Allianz

Τις λύσεις Sas Data Quality και Customer Analytics επιλέγει η Allianz Ελλάδος, προκειμένου, όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, να κατανοήσει και να υποστηρίξει ακόμα πιο αποτελεσματικά τις ανάγκες των πελατών της, να βελτιώσει τις πρακτικές και τις ενέργειες marketing και να επιλύσει ζητήματα σχετικά με την ποιότητα των δεδομένων.

Στο πλαίσιο αυτό, η SAS αναλαμβάνει την υλοποίηση της λύσης SAS Data Quality προκειμένου η Allianz Ελλάδος να έχει μια καθαρή, ακριβή και ενημερωμένη πελατειακή βάση, παρεμβαίνοντας στις πηγές δεδομένων με χαμηλή ποιότητα, παρέχοντας εσωτερική αυτονομία στην Allianz για την εκτέλεση διαδικασιών data quality και επιτρέποντάς της να αυξήσει την παραγωγικότητα της εξαιτίας της διαθέσιμης καθαρής και ορθής πληροφορίας που θα είναι σε θέση να έχει. Επίσης, η SAS αναλαμβάνει την παροχή υπηρεσιών για την ανάπτυξη Customer Segmentation/ Customer Profiling, προκειμένου η Allianz να κατανοήσει σε βάθος τις ανάγκες και την αξία των πελατών της και έτσι, όχι μόνο να επεκτείνει τις σχέσεις με νέους πελάτες, αλλά και να εμβαθύνει τις σχέσεις της με τους υφιστάμενους, να αποκαλύψει νέες ευκαιρίες πωλήσεων, να σχεδιάσει αποτελεσματικές και στοχευμένες ενέργειες μάρκετινγκ και να οδηγηθεί σε αποφάσεις που

Η Εξέλιξη των Analytics

- Η τεχνική Machine Learning είναι ιδιαίτερα δημοφιλής ανάμεσα στους ειδικούς και επιστήμονες των data. Η εν λόγω τεχνολογία προσφέρει αυτοματοποιημένο μοντέλο προβλεπτικής ικανότητας με τη χρήση της αυτό-μάθησης και των επαναληπτικών αλγορίθμων. Η SAS υλοποίησε τον πρώτο Machine Learning αλγόριθμο τη δεκαετία των 1980s και από τότε βελτιώνει τις δυνατότητές του κάθε χρόνο.
- Το Deep Learning περιλαμβάνει προηγμένα νευρωνικά δίκτυα με πολλαπλά κρυμμένα επίπεδα. Εκτελεί -κυρίως- τη διαδικασία μοντελοποίησης σε τομείς αυξημένου ενδιαφέροντος όπως τα πρότυπα, οι εικόνες και η αναγνώριση προσώπου. Η SAS παρέχει ένα ολοκληρωμένο σετ τεχνικών για να υποστηρίξει τη "βαθιά ανάλυση".
- Τα Text Analytics εξερευνούν τα αδόμητα δεδομένα και διαδραματίζουν ένα κρίσιμο ρόλο στη διαχείριση των Big Data. Οι πιο πολυπλοκές λειτουργίες, όπως η εφαρμογή της φυσικής γλώσσας στη διαδικασία εξόρυξης πολυτιμής πληροφορίας, απαιτούν τους προηγμένους αλγόριθμους text analytics, πάνω στους οποίους η SAS εξακολουθεί να καινοτομεί.
- Η επερχόμενη τεχνική Mass-modeling & Management δημιουργεί σε εξαιρετικά γρήγορο χρόνο χιλιάδες προβλεπτικά μοντέλα μέσω μιας αυτοματοποιημένης διαδικασίας και τα διαχειρίζεται σε πραγματικό χρόνο σε επιχειρησιακό περιβάλλον. Αυτή η τεχνολογία ανάλυσης κάνει τα πιο φιλόδοξα οράματα του 1-1 marketing πραγματικότητα και η SAS πιστεύει πως θα λανσάρει τη λύση μέσα στο 2015.

βασίζονται σε πραγματικά δεδομένα.

Χρησιμοποιώντας τις λύσεις SAS Data Quality και SAS Customer Analytics η Allianz θα αποκτήσει ολοκληρωμένη εικόνα της πελατειακής βάσης δεδομένων που θα έχει αποτέλεσμα καλύτερη υποστήριξη στη λήψη αποφάσεων, αυξημένη παραγωγικότητα στις cross-sell και upsell ενέργειες

και χαμηλότερο λειτουργικό κόστος, που αποτελούν βασικές προτεραιότητες της εταιρείας, υπογραμμίζεται στην ανακοίνωση. Σημειώνεται ότι η SAS τοποθετήθηκε στην κορυφή του Τεταρτημορίου Ηγετών της Gartner σύμφωνα με την αναφορά της γνωστής εταιρείας ερευνών με τίτλο "Magic Quadrant for Advanced Analytics Platforms".

Τα οφέλη της Allianz από τη λύση SAS Data Quality

Εξασφάλιση υψηλής ποιότητας δεδομένων, χωρίς ανάγκη εξαγωγής ή μετακίνησής τους, για την υποστήριξη των επιχειρηματικών διαδικασιών.

Διαχείριση ολόκληρου του κύκλου ποιότητας δεδομένων μέσω επαναλαμβανόμενων διαδικασιών που εξασφαλίζουν τη διατήρηση της υψηλής ποιότητας.

Η λύση SAS Customer Analytics θα βοηθήσει την Allianz να αποκαλύψει αξία μέσα από τα δεδομένα παρέχοντας τη δυνατότητα:

Επεξεργασίας των δεδομένων σε επίπεδο πελάτη, κατηγοριοποίησης του πελατολογίου της και κατανόησης των αναγκών, της συμπεριφοράς και της αξίας των πελατών της.

Αποκάλυψης νέων ευκαιριών πωλήσεων και μεγιστοποίησης της αξίας του πελάτη μέσω cross-sell και up-sell προγνωστικών μοντέλων.

Αποκάλυψης κινδύνων απώλειας πελατολογίου, προβλέποντας τη συμπεριφορά του πελάτη και τους παράγοντες που επηρεάζουν την πιστότητά του.

Μείωσης του κόστους των μάρκετινγκ ενεργειών και αύξησης της αποδοτικότητάς τους με περισσότερο στοχευμένες ενέργειες.

behappy

Κάντε το καλύτερο για την υγεία σας

80 διαφορετικοί συνδυασμοί σε 1 πρόγραμμα.
Το νέο πρόγραμμα υγείας που διαμορφώνετε εσείς, όπως το θέλετε!

Το **be happy** είναι το σύγχρονο και ευέλικτο νοσοκομειακό πρόγραμμα της **International Life** που μπορείτε να δημιουργήσετε όπως ακριβώς εσείς το επιθυμείτε, με τη βοήθεια και την καθοδήγηση του ασφαλιστικού σας συμβούλου. **Εσείς επιλέγετε:**

- **Το ανώτατο όριο κάλυψης που θέλετε** μεταξύ των επιλογών €300.000, €500.000, €700.000 ή €1.000.000,
- **Το εκπιπόμενο ποσό για νοσηλεία στην Ελλάδα** μεταξύ των επιλογών: €500, €1.500, €3.000, €5.000 ή νοσηλεία χωρίς εκπιπόμενο,
- **Τη θέση νοσηλείας σας** μεταξύ των επιλογών Lux, A, B, Γ ... **και διαμορφώνετε σύμφωνα με τα παραπάνω το ασφαλιστρο που επιθυμείτε.**

Επιπλέον, το **be happy** σας προσφέρει τη δυνατότητα να πάρετε δεύτερη γνώμη, σε περίπτωση σοβαρής ασθένειας, από διεθνούς φήμης νοσοκομεία σε συνεργασία με τη **World Care**, τη διεθνή εταιρεία που προσφέρει πρόσβαση στις υπηρεσίες e-health των κορυφαίων νοσηλευτικών ιδρυμάτων των ΗΠΑ.



Επικοινωνήστε σήμερα με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο για να δημιουργήσετε μαζί το δικό σας πρόγραμμα be happy!

Το δικό σας σύστημα υγείας!



Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, 151 23 Μαρούσι
T: 210 811 9000 • F: 210 811 9109
E: inlife@inlife.gr
www.inlife.gr

Από τις 3 Απριλίου θα είναι στη διάθεση των συνεργατών Generali η νέα πρωτοπόρος υπηρεσία, άμεσης καταβολής προμηθειών στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, σε πραγματικό χρόνο (real time), που δημιουργήσε πρόσφατα η εταιρεία. Με αυτόν τον τρόπο, όπως τονίζεται, η Generali Hellas αποδεικνύει έμπρακτα τη διαχρονική της επένδυση στα ανθρωποκεντρικά δίκτυα, αναγνωρίζοντας παράλληλα το σημαντικό ρόλο των συνεργατών της στη σταθερά θετική της πορεία.

Πώς λειτουργεί

Η καινοτόμος εφαρμογή αξιοποιεί πλήρως την τεχνολογία και τη σύγχρονη τραπεζική, προσφέροντας τη δυνατότητα άμεσης καταβολής των προμηθειών, που αντιστοιχούν στις πληρωμές ασφαλιστηρίων συμβολαίων των πελάτων του εκάστοτε συνεργάτη.

Η συχνότητα καταβολής των προμηθειών επιλέγεται από τον ίδιο τον συνεργάτη και πραγματοποιείται αυτόματα μέσω IBAN. Αξίζει να σημειωθεί ότι η νέα υπηρεσία καθιστά δυνατή την αποπληρωμή ακόμη και σε καθημερινή βάση. Με αυτόν τον τρόπο, εξισώνεται ουσιαστικά η ταχύτητα είσπραξης ασφαλιστών από την εταιρεία, με την απόδοση των αναλογούντων αμοιβών στον συνεργάτη.

Επιπλέον, παρέχεται η δυνατότητα ανάληψης των αμοιβών που πιστώνονται στον λογαριασμό του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, ανά συμβόλαιο και ανά τρόπο είσπραξης, είτε συγκεντρωτικά είτε αναλυτικά. Επίσης, υπάρχει και η ευχέρεια αιτιολόγησης των ποσών που είναι πιθανό να χρεώνονται στον λογαριασμό του συνεργάτη και αφορούν, για παράδειγμα, σε ρυθμίσεις ή δάνεια, διασφαλίζοντας έτσι την απόλυτη διαφάνεια και αξιοπιστία.

Σημειώνεται ότι, χάρη στη χρήση ειδικών πρωτοκόλλων ασφαλείας, η Generali διασφαλίζει απόλυτα την εμπιστευτικότητα των στοιχείων του συμβαλλομένου. "Η καταβολή των προμηθειών στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, σε πραγματικό χρόνο, εντάσσεται στη στρατηγική επιλογή της Generali να αναπτύσσεται μαζί με τους



Ο κ. Πάνος Δημητρίου

In real time δίνονται οι προμήθειες των συνεργατών

συνεργάτες της, να ακούει τις απαιτήσεις τους και να είναι έτοιμη να τις ικανοποιήσει προς όφελος των ιδίων και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς", δήλωσε ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas. Παράλληλα, "η καινοτόμος εφαρμογή αποδεικνύει την ετοιμότητα της μηχανογραφικής υποδομής της εταιρείας να ανταποκρίνεται στις πιο σύνθετες απαιτήσεις", πρόσθεσε ο κ. Δημητρίου.

Η καινοτόμος εφαρμογή αξιοποιεί πλήρως την τεχνολογία και τη σύγχρονη τραπεζική, προσφέροντας τη δυνατότητα άμεσης καταβολής των προμηθειών



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

Με καινοτόμες αλλαγές αναβαθμίζει τις υπηρεσίες

Εκπλήξεις, συγκίνηση και σημαντικές ανακοινώσεις επεφύλασσε, εν τω μεταξύ, η φεινική εκδήλωση ενημέρωσης του προσωπικού της Generali, που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα. Πάνω από 230 εργαζόμενοι της εταιρείας από Αθήνα, Θεσσαλονίκη και άλλες πόλεις της Ελλάδας είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα επιτεύγματα της χρονιάς που έφυγε, αλλά και τη στρατηγική των επόμενων ετών. Η ομάδα της Generali πέτυχε όλους τους φιλόδοξους στόχους μιας ιδιαίτερα απαιτητικής χρονιάς και αυτό χάρη στη σημαντική, ομαδική προσπάθεια όλων, τις καινοτόμες πρωτοβουλίες και την έμφαση στην αναβάθμιση της εξυπηρέτησης του ασφαλιστικού συνεργάτη και του ασφαλισμένου, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Πάνος Δημητρίου, στην έναρξη της ομιλίας του.

Όπως τονίζεται, μέσα σε ένα ταχέως μεταβαλλόμενο περιβάλλον, η Generali κατάφερε, όχι μόνο να ανταπεξέλθει των δυσκολιών, αλλά να καταθέσει νέες, ολοκληρωμένες και ανταγωνιστικές προτάσεις σε όλους τους τομείς. Τα πρωτοποριακά προγράμματα ζωής και υγείας, τα νέα προϊόντα ασφάλισης αυτοκινήτου και κατοικίας, ο ανανεωμένος κανονισμός πωλήσεων για τους συνεργάτες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και η αναβάθμιση του δικτύου εξυπηρέτησης, είναι μόνο μερικά από τα σημαντικά επιτεύγματα που σημειώθηκαν τη χρονιά που πέρασε.

Οι παραπάνω πρωτοβουλίες συνέβαλαν, ουσιαστικά, στα θετικά αποτελέσματα που κατέγραψε η εταιρεία. Συγκεκριμένα, όπως ανέφερε ο κ. Δημητρίου, το 2014 έκλεισε για την Generali Hellas με αύξηση παραγωγής κατά 5,5%, στα

162,5 εκατ. ευρώ, όταν ο μέσος όρος της αγοράς κινήθηκε με αρνητικό πρόσημο. Ο κ. Δημητρίου αναφέρθηκε επίσης στην ηθική ικανοποίηση που θα πρέπει να νιώθουν οι εργαζόμενοι της Generali, ως εκπρόσωποι μιας ηγετικής ασφαλιστικής δύναμης, παγκοσμίως, η οποία διαγράφει μια ιδιαίτερα δυναμική πορεία τα τελευταία δύο έτη.

Μέτοχοι αυτής της επιτυχίας είναι και οι άνθρωποι της Generali, οι οποίοι μοιράζονται το όραμά της για το μέλλον: Να ανταποκρίνεται άμεσα στις όλο και αυξανόμενες ανάγκες που διαμορφώνονται στην αγορά, επενδύοντας στη συνεχόμενη ανάπτυξη των ανθρώπων της, καθώς και σε νέες τεχνολογίες και υπηρεσίες, οι οποίες αναμένεται να κάνουν τη διαφορά.

Ο κ. Δημητρίου ευχαρίστησε όλους τους εργαζόμενους για την ουσιαστική συμβολή τους στην ανάπτυξη της εταιρείας. Παράλληλα, διαβεβαίωσε ότι η Generali θα συνεχίσει να επενδύει στο ανθρώπινο δυναμικό της, διαμορφώνοντας τις συνθήκες εκείνες που επιτρέπουν τη συνεχή ανέλιξη για όλους, μέσα σε ένα περιβάλλον αξιοκρατίας και σιγουριάς.

Σημειώνεται ότι κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο κ. Πάνος Δημητρίου ανακοίνωσε την έναρξη μιας νέας, ιδιαίτερα σημαντικής δράσης. Πρόκειται για τη δημιουργία ενός «Κέντρου Ιδεών», όπου όλοι οι άνθρωποι της Generali θα έχουν τη δυνατότητα να καταθέτουν τις προτάσεις και τις ιδέες τους και να συμβάλουν, με αυτόν τον τρόπο, ενεργά, στην περαιτέρω αναβάθμιση και βελτίωση των διαδικασιών και υπηρεσιών της. Με αυτήν την πρωτοβουλία η Generali εγκαινιάζει μια περίοδο καινοτόμων αλλαγών, επενδύοντας στις δημιουργικές δυνατότητες και στο ταλέντο του δυναμικού της.

Έχει μεγάλα σχέδια για την Ελλάδα η



Ο διευθύνων σύμβουλος της Euroins, κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης, συνομιλεί με τον Κωστή Σπύρου

Για τη στρατηγική ανάπτυξης στην ελληνική αγορά της Euroins μιλούμε στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και στον Κωστή Σπύρου ο διευθύνων σύμβουλος της Euroins κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης, ο Mr. Assen Christov, πρόεδρος του ομίλου Eurohold και ο πρόεδρος της Euroins Mr. Kiril Boshov. Ο κ. Μάκαρης προαναγγέλλει εξαγορές ασφαλιστικών εταιρειών και γνωστοποιεί ότι Euroins δεν θα ασχοληθεί μόνο με το αυτοκίνητο, αλλά θα αναπτυχθεί και στους κλάδους Υγείας, Πυρός, Εμπορικών Κινδύνων και Μεταφορών. Ξεκαθαρίζει ακόμη ότι η ανάπτυξη θα στηριχθεί αποκλειστικά στους ασφαλιστές.

Σημειώνεται ότι η Euroins ανήκει στον όμιλο Eurohold τον δεύ-

τερο μεγαλύτερο εισηγμένο όμιλο στο χρηματιστήριο της Βουλγαρίας ο οποίος δραστηριοποιείται, στις γενικές ασφαλίσεις, με το εμπορικό σήμα Euroins, στην αυτοκινητοβιομηχανία με την Auto Union, στο Leasing, με την Euroleas Group και στην διαχείριση περιουσιακών στοιχείων, με το εμπορικό σήμα Euro Finance.

Η Euroins εδρεύει στη Σόφια της Βουλγαρίας, και έχει συνεργασία με 4.000 ασφαλιστικούς διαμεσοπληρωτές. Το 2013 εξαγόρασε τις ασφαλιστικές εργασίες των διεθνών εταιριών "QBE" σε Βουλγαρία, Ρουμανία και "Inter-american Achmea" σε Βουλγαρία. Αποκλειστικός αντιπρόσωπος της EUROINS στην Ελλάδα είναι η Global Insurance Group.



Συνέντευξη στον Κωστή Σπύρου

Κύριε Μάκαρη, πώς βλέπουν οι μέτοχοι την εταιρεία στην Ελλάδα και την ελληνική αγορά γενικότερα.

• Την Ελληνική Αγορά τη βλέπουν πάντα επιχειρηματικά, με πολύ καλό μάτι. Η Euroins είναι ένα κομμάτι ενός πολύ μεγάλου Ομίλου, του Ομίλου Eurohold, με προϊόντα, τα οποία ξεκινούν από τα χρηματοοικονομικά, τη διαχείριση φυσικού πλούτου, από πωλήσεις

αυτοκινήτων, leasing κλπ.

Είστε μια εταιρεία ελεύθερης παροχής υπηρεσιών. Ποιοι είναι οι στόχοι των μετόχων και γιατί επενδύουν στη χώρα μας.

• Οι στόχοι των μετόχων είναι η Euroins να εγκατασταθεί στην Ελλάδα. Ο στόχος δεν είναι μόνο ο Κλάδος οχημάτων. Το επόμενο διάστημα θα υπάρξουν ανα-

Βλέπουμε ευκαιρίες στην Ελλάδα

Ευκαιρίες για επενδύσεις στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά «βλέπει» ο ο πρόεδρος του ομίλου Eurohold Mr. Assen Christov



Ο πρόεδρος του ομίλου Eurohold κ. Assen Christov

Επενδύετε στην Ελλάδα. Θα ήθελα να σας ρωτήσω, πώς βλέπετε την επένδυσή σας μέχρι τώρα και πώς βλέπετε το μέλλον, ειδικά στη χώρα μας.

• Κατ' αρχήν, επενδύουμε σε μία χρονική περίοδο όπως αυτή, επειδή πιστεύουμε ότι είναι ο πλέον κατάλληλος χρόνος να επενδύσουμε. Για κάποιους ίσως είναι μια δύσκολη εποχή, αλλά για κάποιους άλλους, όπως εμείς, είναι εποχή ευκαιριών. Μπορεί κάποιος να θέλει να ηγηθεί της αγοράς. Εάν ανοίξει ένα μέρος και για μας, θα είμαστε πολύ ευχαριστημένοι και αυτός είναι και ο λόγος που ήρθαμε εδώ. Ξεκινήσαμε την επένδυσή μας πέρυσι, βρήκαμε έναν πολύ καλό συνεργάτη εδώ και προς το παρόν είμαστε πάρα πολύ ευχαριστημένοι από την πρόοδο της επένδυσής μας και την ανάπτυξή της. Όσον αφορά το μέλλον, είμαι αισιόδοξος. Είμαι αισιόδοξος, γιατί θεωρώ πως θα υπάρξει οικονομική ανάπτυξη. Τα πάντα στο μέλλον, είναι όπως και στη ζωή, με τα πάνω, με τα κάτω και αν είμαστε σήμερα εδώ, θα έρθει και η περίοδος της ανάπτυξης. Και για το λόγο αυτό, είμαι αισιόδοξος.

κοινωνίες για την ανάπτυξη κι άλλων Κλάδων, όπως είναι οι Μεταφορές, η Υγεία, οι Εμπορικοί Κίνδυνοι. Είναι ένας Όμιλος με πολύ μεγάλο βάθος και ήδη αυτές τις μέρες κλείστηκαν αρκετές συμφωνίες με διάφορες εταιρείες για να μπορέσει να μπει στην ελληνική αγορά.

Όταν λέτε να εγκατασταθεί πιο δυναμικά, τι εννοείτε ακριβώς;

• Από εξαγορές ασφαλιστικών εταιριών, με ό,τι αυτό συνεπάγεται. Να πω ότι ο όμιλος επενδύει σε πολλές χώρες στα Βαλκάνια. Επενδύουν στα Σκόπια, στη Ρουμανία, στη Σερβία, αλλά σε αρκετές περιοχές της Ευρώπης, όπως την Ισπανία, την Ιταλία. Και όπως σας είπα, υπάρχει πολύ μεγάλο βάθος στον Όμιλο. Είναι στο Χρηματιστήριο της Σόφιας, είναι ένας πολύ μεγάλος Όμιλος, που ο σκοπός του είναι να αναπτύσσεται συνέχεια.

Είστε αισιόδοξοι για την ελληνική αγορά;

• Είμαι αισιόδοξος πάντα. Όμως, θέλει προσοχή. Θεωρώ ότι είμαστε σε ένα πολύ οριακό σημείο, με τα ασφάλιστρα να κατακυλλούν σε ιδιαίτερα επικίνδυνο επίπεδο και θεωρώ ότι το επόμενο διάστημα, όποιες εταιρείες δεν προσέξουν ουσιαστικά το ασφάλιστρο, θα μπουκώσουν σε πολύ μεγάλες περιπέτειες.

Άρα, δεν είστε της λογικής ότι πρέπει να έχουμε ένα

φθινό ασφάλιστρο ...

• Όχι, δεν είμαι της λογικής αυτής. Έτσι κι αλλιώς, το δικό μου το σχολείο, ήταν από τα πιο ακριβά της αγοράς. Στην Interamerican που ξεκίνησα, το μεγαλύτερο σχολείο, είχαμε πάντα το πιο ακριβό τιμολόγιο. Απλά ξέραμε τι ήθελε η αγορά, ξέραμε και πουλάγαμε. Αυτό, κατ' επέκταση, προσπαθούμε να είμαστε πλέον και στην Euroins. Παίρνουμε καλά κομμάτια μέσα από την ασφαλιστική αγορά, και προσπαθούμε να τα προσαρμόσουμε στα δικά μας καλά κομμάτια και στις δικές μας γνώσεις, που έχουμε.

Έχετε να πείτε κάτι στους ασφαλιστές;

• Ναι, εμείς δεν θα πουλήσουμε ποτέ direct. Ο τρόπος ανάπτυξής μας είναι οι ασφαλιστές. Εγώ, 23 χρόνια ήμουν ασφαλιστής. Άρα, θα ήταν ό,τι χειρότερο να λειτουργήσω με τρόπους μη αποδεκτούς από τους ασφαλιστές. Όλα τα προϊόντα της EUROINS θα πωλούνται μόνο μέσω συνεργατών. Μόνο μέσω ασφαλιστών, μέσω brokers, μέσω μεσιτών.

Άρα το Internet είναι κάτι που αποκλείεται, από το άμεσο μέλλον;

• Αποκλείεται από το άμεσο μέλλον. Μόνο στην περίπτωση που ουσιαστικά παλεύουμε με τα ίδια όπλα. Δεν μπορώ να δώσω δεύτερες τιμές, δεν μπορώ να δώσω κάτι περισσότερο στην online ασφάλιση.

Μας ενδιαφέρει και ο κλάδος ζωής

Ξεκινάμε με πολύ προσεκτική προσέγγιση της ελληνικής αγοράς. Και κατ' αρχάς ο στόχος μας είναι η Euroins να καταστεί αναγνωρίσιμη, τονίζει ο πρόεδρος της Euroins Mr. Kiril Boshov

Επενδύετε στην Ελλάδα. Θα θέλαμε να έχουμε την άποψή σας σχετικά με το πώς βλέπετε την ελληνική αγορά πρώτα απ' όλα και ποια είναι η κατάσταση στη Βουλγαρία.

• Παρατηρούμε σοβαρά την ελληνική αγορά εδώ και περίπου δύο χρόνια. Πιστεύουμε πως τώρα είναι η κατάλληλη στιγμή να επενδύσουμε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, καθώς μερικές φορές οι οικονομικές δυσκολίες δημιουργούν πολύ καλές ευκαιρίες. Πιστεύουμε πως αυτή θα μπορούσε να είναι μια τέτοια στιγμή για να επενδύσουμε στην ασφαλιστική αγορά της Ελλάδας και μετά από προσεκτική μελέτη της αγοράς, από πέρυσι το φθινόπωρο, ανοίξαμε μία επιχείρηση στην Αθήνα.

Όσον αφορά τη Βουλγαρία, μετά από μερικά δύσκολα χρόνια, που άρχισαν το 2008 και συνεχίστηκαν μέχρι το 2012, η χώρα σήμερα καλυτερεύει, επανέρχεται. Μας έρχονται πολύ αισιόδοξα μακροοικονομικά στοιχεία από τη χώρα. Τον περασμένο μήνα, η κυβέρνηση εξέδωσε περίπου 3 δισ. ευρώ και το χρέος βρίσκεται σε πολύ καλό επίπεδο, έτσι τα χρήματα αυτά θα επενδυθούν στην οικονομία μας και πιστεύουμε πως αυτό θα βοηθήσει στην αύξηση της κατανάλωσης.

Ποιοι είναι οι στόχοι σήμερα και ποιοι για το μέλλον;



Ο πρόεδρος της Euroins κ. Kiril Boshov



Οι κκ Κωνσταντίνος Μάκαρης, Kiril Boshov, Κωστής Σπύρου, Assen Christov

• Ξεκινάμε με πολύ προσεκτική προσέγγιση της ελληνικής αγοράς. Κατ' αρχάς ο στόχος μας είναι η Euroins να καταστεί αναγνωρίσιμη στην ελληνική αγορά. Μέχρι τώρα, έχουμε ασφαλιστικές εταιρείες σε πολλές χώρες των Βαλκανίων, όπως στη Βουλγαρία, τη Ρουμανία, την ΠΓΔΜ. Πρόσφατα είχαμε μια μεταφορά μιας βαλκανικής εταιρείας στην Ουκρανία. Έτσι, για μας, η ελληνική αγορά αποτελεί πολύ σημαντικό μέρος της στρατηγικής μας, ώστε να γίνουμε ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστές σε αυτή την περιοχή. Σε ένα πρώτο επίπεδο, θα επενδύσουμε σε προϊόντα ασφάλισης οχημάτων. Αυτό είναι ήδη γεγονός. Η εταιρεία μας προσφέρει όλα τα προϊόντα αστικής ασφάλισης οχημάτων. Σε δεύτερο επίπεδο, έχουμε την πεποίθηση ότι μπορούμε να επενδύσουμε περισσότερο. Θα μεγεθύνου-

με το χαρτοφυλάκιό μας και με άλλα προϊόντα ασφάλισης, όπως περιουσίας, ταξιδίων κλπ. και σε ένα μετέπειτα ακόμα επίπεδο, θα θέλαμε να επενδύσουμε και σε προϊόντα ασφάλισης ζωής.

Σχετικά με τον Όμιλο. Σας ενδιαφέρουν κάποιοι άλλοι τομείς να αναπτυχθείτε στο μέλλον;

Ίσως στο δεύτερο στάδιο του επενδυτικού μας σχεδίου για την Ελλάδα, είναι πιθανό. Διαθέτουμε διάφορες άλλες επιχειρήσεις, εκτός από ασφάλειες, όπως leasing, πωλήσεις αυτοκινήτων κλπ. Όμως σίγουρα, πρώτα θα πρέπει να πειστούμε ότι η στρατηγική μας για την αγορά αυτή είναι η σωστή. Όπως καταλαβαίνετε, δεν ήρθαμε εδώ για ένα χρόνο ή για δύο. Έχουμε μακροπρόθεσμα σχέδια για επενδύσεις στη χώρα. Έτσι, δεν θα θέλαμε να

κάνουμε τα λάθη που άλλες εταιρείες έκαναν.

Δεν φοβάστε την οικονομική κατάσταση στην Ελλάδα, έτσι πιστεύω πως βλέπετε κάτι περισσότερο σε αυτή την αγορά. Τι είναι αυτό, αν μπορείτε να μας το περιγράψετε.

Ξέρετε, σας είπα και με τα οικονομικά προβλήματα στη χώρα μας, πάντα υπάρχουν και θετικά στοιχεία. Και αυτό είναι μέρος της στρατηγικής μας. Επενδύσαμε στην πρώτη μας ασφαλιστική εταιρεία το 1996, στη Βουλγαρία, όταν η χώρα ήταν στα πρόθυρα της χρεοκοπίας, με 3000% υπερπληθωρισμό και άλλα μεγάλα προβλήματα. Όμως μετά, επήλθε μια γρήγορη ανάπτυξη. Πιστεύουμε πως η κατάσταση και εδώ στην Ελλάδα θα είναι παρόμοια και, αν επιλέξει κάποιος τη σωστή στιγμή, θα μπορούσαν να δημιουργηθούν ευκαιρίες.

Θα σας δώσω το παράδειγμα με το πρώτο μας βήμα εδώ, που ξεκινήσαμε πουλώντας συμβόλαια αστικής ευθύνης, και βλέπουμε βελτίωση όλων των δεικτών αστικής ασφάλισης οχημάτων στην Ελλάδα, όπως ο δείκτης μικρών απαιτήσεων, μικρής συχνότητας. Βεβαίως, ο λόγος μπορεί να είναι διαφορετικός. Ο λόγος μπορεί να είναι ότι οι άνθρωποι οδηγούν λιγότερα αυτοκίνητα ή καταναλώνουν λιγότερα καύσιμα. Αλλά και αυτό είναι μια ευκαιρία, έτσι, αν διακρίνετε την κατάλληλη στιγμή, δημιουργήσεις την κατάλληλη υποδομή, βρεις τον κατάλληλο συνεργάτη, όπως πιστεύουμε ότι βρήκαμε εμείς στο πρόσωπο της Global Insurance Group έναν πολύ καλό συνεργάτη, αυτό θα σε αποζημιώσει στο μέλλον.

~~Τα Ακαταλαβίστικα
Τα Ακαταλανιστικά~~

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

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

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

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση
Είμαστε εσύ.

Έμπρακτα κοντά στους Συνεργάτες του Ανεξάρτητου Δικτύου Πωλήσεων

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε ο κύκλος των **Ημερίδων Πωλήσεων Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών** της ΑΤΕ Ασφαλιστικής σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα και Ηράκλειο, με τη συμμετοχή του Διευθύνοντος Συμβούλου της Εταιρείας και Ι. Χατζηιωσήφ. Στις Ημερίδες Πωλήσεων, στις οποίες συμμετείχαν περισσότεροι από **1.000 Μεσίτες Ασφαλίσεων, Ασφαλιστικοί Πράκτορες και Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι**, οι Συνεργάτες της Εταιρείας είχαν τη δυνατότητα να ενημερωθούν τόσο για τα κίνητρα άμεσου χαρακτήρα που επιβραβεύουν τη διατήρηση/αύξηση της παραγωγής, όσο και για τις καινοτόμες υπηρεσίες και τα νέα ολοκληρωμένα Προγράμματα Ασφάλισης της ΑΤΕ Ασφαλιστικής.

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από τη Διοίκηση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, μέσω του **Διευθύνοντος Συμβούλου και Ιορ. Χατζηιωσήφ και από το Διευθυντή Πωλήσεων Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών και Bancassurance** **κ. Α. Παπαδόπουλο**, για τις σημαντικές προοπτικές και ευκαιρίες που δημιουργούνται από την επικείμενη ενοποίηση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής με την ERGO, τόσο για τους Συνεργάτες των δύο Εταιρειών, όσο και για ολόκληρη την Ασφαλιστική Αγορά.

Ο **κ. Α. Παπαδόπουλος**, παρουσίασε τα **Πρόσθετα Κίνητρα Αμοιβών έτους 2015 τα οποία λειτουργούν πλέον της Εμπορικής Πολιτικής**. Τα κίνητρα αυτά που χορηγούνται μηνιαία και απολογιστικά, αμείβουν – επιβραβεύουν τη **διατήρηση** του χαρτοφυλακίου και την **τοποθέτηση νέων εργασιών όλων των Κλάδων Ζημιών τυποποιημένων προγραμμάτων ασφάλισης και Ελεύθερων Κινδύνων**. Επίσης ανακοίνωσε το Νέο τετράμηνο Διαγωνισμό Πωλήσεων «**SALES RALLY 2015**» με προορισμό την Κωνσταντινούπολη.

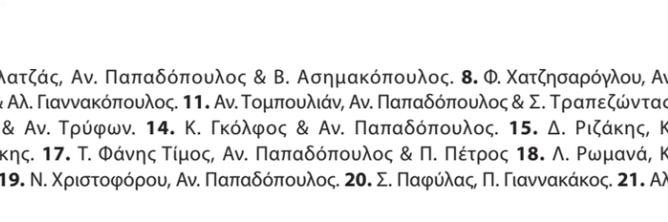
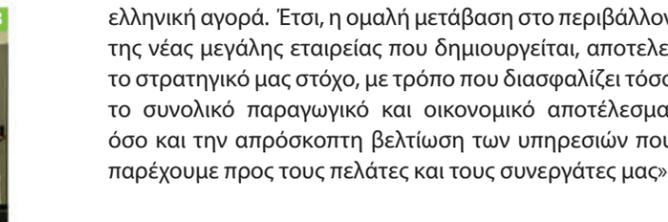
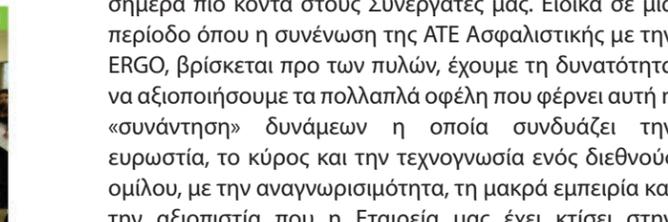
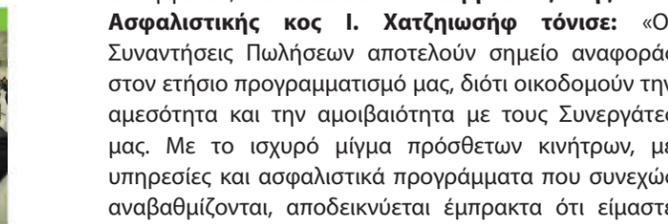
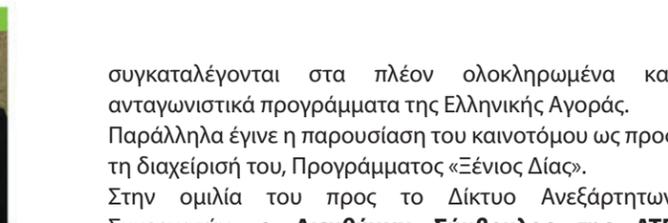
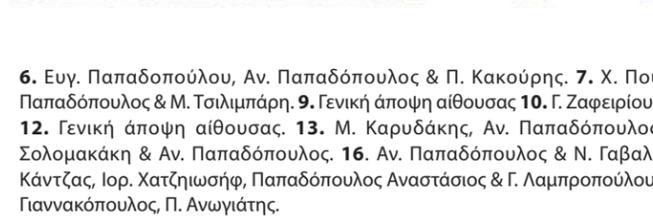
Ο συνδυασμός των Νέων Αμοιβών, του Διαγωνισμού Πωλήσεων, των βελτιώσεων των προγραμμάτων ασφάλισης Κλάδου Ζωής & Υγείας αλλά και του αυτοκινήτου, δημιουργούν ένα δυναμικό μείγμα ενεργειών που στοχεύουν στην ανάπτυξη των χαρτοφυλακίων όλων των συνεργατών για το έτος 2015.

Η θεματολογία των ημερίδων πλαισιώθηκε από την αναλυτική παρουσίαση των Προγραμμάτων Κλάδου Υγείας που μετά τον πρόσφατο επανασχεδιασμό τους καλύπτουν κάθε σύγχρονη ασφαλιστική ανάγκη και



1. Ιορ. Χατζηιωσήφ.
2. Γενική άποψη αίθουσας
3. Α. Παπαδόπουλος.

4. Α. Ζόρλας, Ιορ. Χατζηιωσήφ, Α. Παπαδόπουλος.
5. Α. Παπαδόπουλος, Α. Γαβρίλης, Μ. Καρυδάκης & Ιορ. Χατζηιωσήφ.



συγκαταλέγονται στα πλέον ολοκληρωμένα και ανταγωνιστικά προγράμματα της Ελληνικής Αγοράς. Παράλληλα έγινε η παρουσίαση του καινοτόμου ως προς τη διαχείρισή του, Προγράμματος «Ξένιος Δίας». Στην ομιλία του προς το Δίκτυο Ανεξάρτητων Συνεργατών, ο **Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κος Ι. Χατζηιωσήφ** τόνισε: «Οι Συναντήσεις Πωλήσεων αποτελούν σημείο αναφοράς στον ετήσιο προγραμματισμό μας, διότι οικοδομούν την αμεσότητα και την αμοιβαιότητα με τους Συνεργάτες μας. Με το ισχυρό μίγμα πρόσθετων κινήτρων, με υπηρεσίες και ασφαλιστικά προγράμματα που συνεχώς αναβαθμίζονται, αποδεικνύεται έμπρακτα ότι είμαστε σήμερα πιο κοντά στους Συνεργάτες μας. Ειδικά σε μία περίοδο όπου η συνένωση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής με την ERGO, βρίσκεται προ των πυλών, έχουμε τη δυνατότητα να αξιοποιήσουμε τα πολλαπλά οφέλη που φέρνει αυτή η «συνάντηση» δυνάμεων η οποία συνδυάζει την ευρωστία, το κύρος και την τεχνογνωσία ενός διεθνούς ομίλου, με την αναγνωριστικότητα, τη μακρά εμπειρία και την αξιοπιστία που η Εταιρεία μας έχει κτίσει στην ελληνική αγορά. Έτσι, η ομαλή μετάβαση στο περιβάλλον της νέας μεγάλης εταιρείας 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».

6. Ευγ. Παπαδοπούλου, Α. Παπαδόπουλος & Π. Κακούρης. 7. Χ. Πουλατζάς, Α. Παπαδόπουλος & Β. Ασημακόπουλος. 8. Φ. Χατζησαρόγλου, Α. Παπαδόπουλος & Μ. Τσιλιμάρη. 9. Γενική άποψη αίθουσας. 10. Γ. Ζαφειρίου & Αλ. Γιαννακόπουλος. 11. Α. Τομπουλιάν, Α. Παπαδόπουλος & Σ. Τραπεζώντας. 12. Γενική άποψη αίθουσας. 13. Μ. Καρυδάκης, Α. Παπαδόπουλος & Α. Τρύφων. 14. Κ. Γκόλφος & Α. Παπαδόπουλος. 15. Δ. Ριζάκης, Κ. Σολομακάκη & Α. Παπαδόπουλος. 16. Α. Παπαδόπουλος & Ν. Γαβαλάκης. 17. Τ. Φάνης Τίμος, Α. Παπαδόπουλος & Π. Πέτρος. 18. Λ. Ρωμανά, Κ. Κάντζας, Ιορ. Χατζηιωσήφ, Α. Παπαδόπουλος Αναστάσιος & Γ. Λαμπροπούλου. 19. Ν. Χριστοφόρου, Α. Παπαδόπουλος. 20. Σ. Παφύλας, Π. Γιαννακάκος. 21. Αλ. Γιαννακόπουλος, Π. Ανωγιάνης.



Νάντια Σταυρογιάννη

Γνώσεις και εκπαίδευση, τα κλειδιά της επιτυχίας



Με τη συμμετοχή περισσότερων από 250 συνεργατών -ασφαλιστών και δικηγόρων- πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα η εκδήλωση με θέμα «Διαπραγματεύσεις – ο δρόμος για την κορυφή», που διοργάνωσε η DAS Hellas, στο πλαίσιο των εκπαιδευτικών της πρωτοβουλιών, με στόχο, όπως είπε η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας κα Νάντια Σταυρογιάννη, να συμβάλει στον εμπλουτισμό των γνώσεων και την περαιτέρω επαγγελματική εξέλιξη των συνεργατών της. Σημειώνεται ότι ο κ. Δημοσθένης Παπακωνσταντίνου, διευθυντής του Ελληνικού Ινστιτούτου Διαπραγματεύσεων, ανέλυσε με χαρακτηριστικά παραδείγματα την τέχνη και τους θεμελιώδεις κανόνες της Διαπραγμάτευσης.

“Εγκαινιάζουμε μία ακόμα πρωτοβουλία της εταιρείας μας, έναν κύκλο εκπαιδευτικών εκδηλώσεων, προκειμένου όλοι μαζί να αποκτήσουμε περισσότερα εφόδια, να καλλιεργήσουμε τις δεξιότητές μας, να εμπλουτίσουμε τις γνώσεις μας”, τόνισε χαρακτηριστικά η κα Σταυρογιάννη, σημειώνοντας ότι “η διαρκής εκπαίδευση και ο εμπλουτισμός των γνώσεων, γενικών και εξειδικευμένων, είναι τα κλειδιά που ξεκλειδώνουν τις πόρτες προς την επιτυχία”.

“Στην DAS κάνουμε τη δουλειά μας με όλη μας τη δύναμη, με ενθουσιασμό, κάνουμε απλά πράγματα πολύ καλά, επιμένουμε σε αυτό που πιστεύουμε, επιμένουμε στη Νομική Προστασία, γι’ αυτό και όλα αυτά τα χρόνια πετυχαίνουμε και είμαστε στην κορυφή και συνεχίζουμε να προχωράμε στο δρόμο που θα μας οδηγήσει ακόμα πιο ψηλά και ψάχνουμε για βοήθεια, για περισσότερα εφόδια”, υπογράμμισε η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας. “Ένα από αυτά είναι η τέχνη της διαπραγμάτευσης, διαπραγμάτευση είναι ένα εργαλείο για να αμβλύνουμε τις αποστάσεις, να επικοινωνούμε στο στόχο και να φτάσουμε στη συμφωνία, είναι ένα εργαλείο να πλησιάσουμε τους πελάτες μας, να έρθουμε κοντά τους, η διαπραγμάτευση όμως δεν είναι έμφυτη, είναι μία σειρά από τεχνικές που μπορούν να διδαχθούν”, ανέφερε ακόμη η κα Σταυρογιάννη, τονίζοντας ότι “στην DAS, είμαστε μαζί, γι’ αυτό είμαστε δυνατοί”.

“Η ανταπόκρισή σας στην πρόσκλησή μας δείχνει

Η κα Νάντια Σταυρογιάννη

Η ομάδα του συνεργάτη κ. Δημήτρη Γιαννουδάκου και η κα Νάντια Σταυρογιάννη



Η υποστηρικτική ομάδα της D.A.S.Hellas (κα Ε. Καλογήρου, κα Σ. Φραγκίστα, κα Ε. Κολλοκυθά, κα Μ. Αναστασοπούλου) με την κα Ν. Σταυρογιάννη Διευθύνουσα Σύμβουλος της D.A.S. Hellas και την κα Κ. Ρέπα (Οικονομική Διεύθυνση της D.A.S.Hellas)



Άποψη των συμμετεχόντων



Ο κ. Γεώργιος Τάσσης, Διευθυντής Πωλήσεων της D.A.S. Hellas

την εμπιστοσύνη σας για την εταιρεία μας”, ανέφερε ο διευθυντής πωλήσεων κ. Γεώργιος Τάσσης καλωσορίζοντας τους παρίσταμενους συνεργάτες. Τους παρότρυνε να επικοινωνούν περισσότερο στους πελάτες τους, την ασφάλιση Νομικής Προστασίας και να ασχοληθούν ακόμη πιο προσηλωμένα με αυτήν, καθώς έχει όφελος και για τους ίδιους αθλή και για τους πελάτες τους.

Αναφέρθηκε στην οικονομική πορεία της εταιρείας, καθώς έκανε μία συνοπτική αξιολόγηση των αποτελεσμάτων το 2014 (αύξηση κερδοφορίας 38,7%, μείωση των ακυρώσεων κατά 31,9% που σε συνδυασμό με την αύξηση του πελατολογίου οδήγησε σε χαρτοφυλάκιο πρωτασφαλίσεων για το 2014 ίδιο με το 2013). Ακόμη ο κ. Τάσσης τόνισε και υπενθύμισε τα οφέλη και τις προοπτικές της προώθησης των προγραμμάτων Νομικής Προστασίας, ζητώντας καλύτερες επιδόσεις από την ολοένα διευρυνόμενη «οικογένεια» της DAS Hellas, καλώντας τους συνεργάτες να προετοιμαστούν για να αξιοποιήσουν την ευκαιρία που τους παρουσιάζεται από τη Νομική Προστασία: για διεύρυνση του πελατολογίου και αύξηση του εσόδου τους.

Ο πρόεδρος του ΕΕΑ κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου τόνισε μεταξύ άλλων τη σημασία του νομικού συμβούλου στην καθημερινή δραστηριότητα και εστίασε στο ότι στην Ελλάδα δεν έχει γίνει ακόμα γνωστή όσο στις άλλες χώρες η Νομική Προστασία καθώς υπολείπεται κατά 90% έναντι αυτών.

Από την πλευρά της η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ κα Μαργαρίτα Αντωνάκη ανέφερε ότι “η εποχή είναι απαιτητική για τους διαμεσολαβητές και χρειάζεται σοβαρή προσέγγιση των πελατών”. Σημειώνεται ότι την εκδήλωση συντόνισε ο διευθυντής του τμήματος Ζημιών και Νομικού Τμήματος της DAS κ. Βασίλειος Τσελεμπάνης.



Οι κ.κ. Χ. Παντουβάκης, ο κ. Π. Κλειδωνάρης, ο Τ. Αρβανιτάκης, κ. Ε. Καλογήρου, κ. Ε. Κολλοκυθά, Μ. Αναστασοπούλου, Γ. Τάσσης, Π. Αλευρίδης, κ. Γ. Παυλίδης



Ο κ. Βασίλειος Τσελεμπάνης- Διευθυντής του Τμήματος Ζημιών και Νομικού Τμήματος της D.A.S. Hellas



Η κα Νάντια Σταυρογιάννη με τον κ. Δημήτρη Φραντζούρη



Η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη



Ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου

Έχει ικανοποιημένους πελάτες!

Ένα ιδιαίτερο πρόγραμμα αναγνώρισης της εμπιστοσύνης και επιβράβευσης των πιστών πελατών της δημιούργησε η Interamerican. Πρόκειται για μία υπηρεσία ψηφιακής εφαρμογής και διαχείρισης, στο πλαίσιο της ολοκληρωμένης ψηφιακής εξέλιξης της εταιρείας, που εξασφαλίζει στους πελάτες σημαντικές εκπτώσεις μέχρι 50% και προσφορές σε σειρά καταναλωτικών αγαθών και υπηρεσιών, σε συνεργασία με αρκετές επώνυμες επιχειρήσεις της ελληνικής αγοράς. Συγκεκριμένα, το INTERAMERICAN Club δημιουργεί για τους πελάτες της εταιρείας ένα ευρύ δίκτυο ελκυστικών αγορών σε προνομιακές τιμές για την ένδυση, το σπίτι, υπηρεσίες αυτοκινήτου, ψυχαγωγία κ.ά. ανάγκες.

Η πρωτοβουλία ανοίγει δρόμο νέων συνεργασιών αμοιβαίους οφέλους της εταιρείας με επιχειρήσεις διαφορετικών δραστηριοτήτων, αναδεικνύει τη χρήση της ηλεκτρονικής εφαρμογής "my interamerican", για την επικοινωνία με τους πελάτες και την εξυπηρέτησή τους, προωθεί την έννοια της «κοινότητας» στο πελατολόγιο και υπογραμμίζει το έμπρακτο ενδιαφέρον για τη σταθερή ικανοποίηση των πελατών.

Επισημαίνεται ότι, σύμφωνα με την πρόσφατη έρευνα ικανοποίησης πελατών, ο συνολικός δείκτης ικανοποίησης φθάνει στο 87%, έναντι 73% του μέσου όρου της ασφαλιστικής αγοράς, με ιδιαίτερα υψηλή την πρόθεση καλής σύστασης από τους πελάτες για την εταιρεία. Ειδικότερα, όσον αφορά την ικανοποίηση των ασφαλισμένων που συνδέονται με την INTERAMERICAN μέσω ασφαλιστικού συμβούλου, ο δείκτης ανέρχεται στο 93%. Οι ιδιότητες της εταιρείας που εκτιμώνται περισσότερο από τους πελάτες είναι η οικονομική ευρωστία και φερεγγυότητα, η διασφάλιση προστασίας των προσωπικών δεδομένων, η αμεσότητα ενδιαφέροντος και η συνέπεια, η καινοτομία καθώς και τα προϊόντα.

Αποχώρησε ο Γιώργος Μαυρέλης

Την από κοινού απόφαση με τον Γιώργο Μαυρέλη, έως σήμερα γενικό διευθυντή Ασφαλιστικών Εργασιών, για τη λύση της συνεργασίας τους, ανακοίνωσε εν τω μεταξύ, η διοίκηση της Interamerican. Τα καθήκοντα γενικού διευθυντή Εργασιών του ομίλου αναλαμβάνει ο κ. Γιάννης Καντώρος, έως σήμερα γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing. Επίσης, την ευθύνη του συνόλου των δραστηριοτήτων της Anytime αναλαμβάνει ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, αναβαθμιζόμενος σε αναπληρωτή γενικό διευθυντή, ο οποίος θα αναφέρεται στον διευθύνοντα σύμβουλο. Η εταιρεία εκφράζει τις ευχαριστίες της στον Γιώργο Μαυρέλη για την προσφορά του από όλες τις θέσεις στις οποίες εργάστηκε κατά τη διάρκεια της παρουσίας του στον όμιλο και του εύχεται κάθε επιτυχία στους στόχους και τις επαγγελματικές επιδιώξεις του.

Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος



Η ομάδα των Συντονιστών του δικτύου της Interamerican, που συμμετείχε στο συνέδριο της GAMA International.

Στο Συνέδριο της GAMA International

ΠΑΡΟΥΣΑ και στο φετινό συνέδριο της GAMA International ήταν η Interamerican στο πλαίσιο της διαρκούς ενημέρωσης και επιμόρφωσης των συντονιστών του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας, επί των εξελίξεων και των συγχρόνων αντιλήψεων και πρακτικών στη διοίκηση μονάδων πωλήσεων.

Στο συνέδριο, που οργανώθηκε στο Ορλάντο των Η.Π.Α. κατά τον Μάρτιο, συμμετείχαν εννέα συντονιστές - οι κ.κ. Η. Αντωνίου, Β. Βασιλόπουλος, Σ. Επιτροπάκη, Ι. Ζιώγας, Φ. Θωμοπούλου, Κ. Παναγόπουλος, Ε. Τερζάκης, Ι. Τοζακίδης και Ν. Χαμουζάς, που συνοδεύτηκαν από τα διοικητικά στελέχη κ. Η. Μάλλιο, διευθυντή Δικτύου Agency Αττικής και νήσων Αιγαίου και κα Α. Μόσχου, διοικητική διευθύντρια. Η εμπειρία που αποκόμισαν τα μέλη της αποστολής αποτελεί σημαντική προστιθέμενη αξία στην επαγγελματική κατάρτισή τους σχετικά με τον συντονισμό των ασφαλιστικών συμβούλων.

Στην ενότητα των βραβείσεων, τιμήθηκε για δεύτερη φορά με την κορυφαία διάκριση "First in Class Award" της GAMA η κα Μαρία Παπαδοπούλου, μετά από πρόταση της εταιρείας, σε αναγνώριση της αριστείας που την χαρακτηρίζει σταθερά κατά την πολυετή σταδιοδρομία και προσφορά της στην Interamerican. Η κα Παπαδοπούλου δεν έλαβε μέρος στο ταξίδι λόγω εκτάκτου



Η Μαρία Παπαδοπούλου, συντονίστρια του Δικτύου Agency, που τιμήθηκε με την ανώτατη διάκριση της GAMA International, με τον Γιάννη Καντώρο, γενικό διευθυντή ασφαλιστικών εργασιών του ομίλου

κωλύματος και το βραβείο της παρέλαβε ο κ. Μάλλιος. Όπως τονίζεται, η εταιρεία συνεχίζει κατά το 2015 ένα πυκνό, υψηλού επιπέδου πρόγραμμα εκπαίδευσης για τους συντονιστές του δικτύου Agency, που έχει ως αιχμή την επικαιροποίηση των γνώσεων με θεματικές ενότητες καινοτομιών στο management και εκπαίδευσης για όλο το φάσμα της δημιουργίας και διαχείρισης ασφαλιστικών προϊόντων, με εστίαση στο όφελος του πελάτη.



Νέες συνεργασίες στην Οδική Βοήθεια

ΞΕΚΙΝΗΣΑΝ τον Ιανουάριο οι νέες συνεργασίες που πρόσθεσε η Intramerican στην οδική βοήθεια που παρέχει στους εθνικούς αυτοκινητοδρόμους της χώρας μας. Η εταιρεία συμφώνησε με τις κοινοπραξίες της Νέας και της Κεντρικής Οδού για την κάλυψη των αναγκών ρυμούλκησης και απομάκρυνσης λόγω βλάβης ή ατυχήματος οχημάτων που κινούνται στους εν λόγω αυτοκινητοδρόμους.

Η Νέα Οδός αποτελεί κοινοπραξία έργου που εκτείνεται από τον κόμβο Μεταμόρφωσης Αττικής μέχρι τη Σκάρφεια Φθιώτιδος και η Κεντρική οδός διαδοχικά από τη Σκάρφεια μέχρι τις Ράχες Φθιώτιδος, με ανάπτυγμα 170 και 57 χιλιομέτρων αντιστοίχως. Στο σύνολο της διαδρομής, η Interamerican διαθέτει πέντε σταθερά σημεία-σταθμούς, ενώ ανάλογες υπηρεσίες παρέχει η εταιρεία από Πέρυσι και στη συνέχεια της εθνικής οδού, στον αυτοκινητόδρομο Αιγαίου (Ράχες-Κλειδί Ημαθίας).

Στον κλάδο βοήθειας –συμπεριλαμβανομένης και της άμεσης ιατρικής βοήθειας– σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, η Interamerican ηγείται της αγοράς με μερίδιο 30,3%. Ειδικότερα στην οδική βοήθεια, η εταιρεία έκλεισε την περσινή χρονιά με ανταπόκριση σε 291.248 περιστατικά, ενώ κατά το πρώτο δίμηνο 2015 έχει διαχειριστεί, ήδη, με επιτόπου αντιμετώπιση, ρυμούλκηση, επαναπαρισμό και φροντίδα ατυχήματος 48.327 περιστατικά.

Το Honda CR-V είναι ένα αυτοκίνητο-ορόσημο για την ιαπωνική φίρμα. Ένα αυτοκίνητο που, με τη δυναμική του εμφάνιση και τις αναμφισβήτητες οδηγικές του αρετές, έχει κερδίσει μεγάλο μερίδιο του αγοραστικού κοινού της κατηγορίας των SUV.



ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ HONDA CR-V

Μοναδικό στο είδος του!

Η Honda παρουσίασε την ανανεωμένη μορφή του CR-V, η οποία εισάγει νέες και καινοτόμες τεχνολογίες, οι οποίες ανεβάζουν ψηλά τον πήχη της κατηγορίας. Μεταξύ των προτερημάτων του ανανεωμένου CR-V, είναι ο νέος και δυνατός κινητήρας diesel, των 1,6 λίτρ., για τον οποίο οι Ιάπωνες κατάφεραν να αυξήσουν τη μέγιστη τιμή της ισχύος από τους 120 στους 160 ίππους και της ροπής από τα 300 στα 350 Nm, το εξίσου νέο αυτόματο κιβώτιο 9 σχέσεων, αλλά και το νέο «έξιμνο» cruise control.

Δυναμική παρουσία

Το όνομα CR-V κουβαλά αρκετή ιστορία πάνω του, καθώς και πάνω από 7,2 εκ. πωλήσεις σε παγκόσμιο επίπεδο, εκ των οποίων περισσότερες από 750.000 στην ευρωπαϊκή αγορά. Οι περισσότερες αλλαγές στην εξωτερική σχεδίαση του CR-V, επικεντρώνονται στο εμπρός μέρος. Εκεί τα νέα φανάρια, με την πιο χυτή σχεδίασή τους, εναρμονίζονται πλήρως με τον επανασχεδιασμένο προφυλακτήρα. Ο σχεδιασμός του αμαξώματος του νέου CR-V διαθέτει την απαιτούμενη δυναμική που επιβάλλεται να διαθέτει ένα αυτοκίνητο της κατηγορίας, χωρίς να έχει να ζηλέψει τίποτα από τον ανταγωνισμό, καθώς είναι ένα από τα ομορφότερα αυτοκίνητα που θα μπορούσε να επιλέξει κάποιος από την κατηγορία των SUV.



ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ

Δύναμη και οικονομία

Αυτό είναι το δίπτυχο της επιτυχίας του Honda CR-V στο τομέα των κινητήρων και του κιβωτίου. Το πρώτο είναι ο 1,6 λίτρ. diesel κινητήρας των 160 ίππων, ο οποίος συνδυάζεται αποκλειστικά με 4κίνηση και το δεύτερο το 9άρι κιβώτιο της ZF. Ο κινητήρας φέρει την τεχνολογία i-DTEC, όπου για την περίπτωση του CR-V διαθέτει αυξημένη ισχύ κατά 40 επιπλέον ίππους από το προηγούμενο μηχανικό σύνολο, με τη συνολική απόδοση να ανέρχεται στους 160 ίππους, εντυπωσιάζοντας τόσο με την απόδοση όσο και με την οικονομία στην κατανάλωση καυσίμου. Και για να αφήσουμε τα νούμερα να μιλήσουν, το Honda CR-V χρειάζεται 9,6 δλ. για το 0-100, καταναλώνοντας μόλις 4,9 λίτρ./χλμ. (5,1 λίτρ./100 χλμ. με αυτόματο κιβώτιο).

ΚΙΝΗΤΗΡΑΣ



Χαμηλά ασφάλιστρα που συμφέρουν

Πέρα από την αυξημένη ενεργητική ασφάλεια που προσφέρει το CR-V, αφήνοντας ανεπηρεάστο το bonus-malus σας, έχει κάτι ακόμα που λειτουργεί ως επιπρόσθετο added value. Ο χαμηλός κυβισμός του ισχυρού κινητήρα, δεν επιβαρύνει τον υποψήφιο οδηγό με υψηλά ασφάλιστρα. Έτσι κάποιος μπορεί να έχει ασφαλισμένο το εντυπωσιακό Honda CR-V με μόλις από 143,6 ευρώ

(μέσο όρος κόστους συμβολαίου) για εξαμηνιο συμβόλαιο με τη βασική κάλυψη.

Το αντίστοιχο κόστος (μέσος όρος προσφορών) για επιπλέον ασφαλιστική κάλυψη πυρός και κλοπής ανέρχεται στα 267,6 ευρώ. Αν τώρα θέλετε να είστε πλήρως καλυμμένοι και επιθυμείτε μικτή κάλυψη, τότε θα πρέπει να υπολογίσετε ένα μηνιαίο κόστος από 604,2 ευρώ, με τη μικρότερη απαίτηση να ξεκινάει από τα 250 ευρώ.



Σκάναρετε και δείτε ένα ενδιαφέρον βίντεο παρουσίασης, όλων των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων του νέου Honda CR-V.



ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Τεχνολογία αιχμής

Η λίστα με τα συστήματα ασφάλειας του ιαπωνικού SUV είναι τεράστια, ενσωματώνοντας όλες τις τελευταίες τεχνολογίες που θέλει ο σύγχρονος οδηγός, όπως το lane keeping assist, το blind spot assist, το σύστημα που φρενάρει όταν μπροστά ανιχνεύσει εμπόδιο κ.α. Το σύστημα όμως που τραβά όλα τα φώτα της δημοσιότητας πάνω του είναι το τελευταίο τεχνολογίας adaptive cruise control. Το συγκεκριμένο cruise control έχει τη δυνατότητα να κρατά σταθερή την πορεία από το προπορευόμενο όχημα, ανιχνεύοντας τις κινήσεις και των υπολοίπων αυτοκινήτων στο δρόμο, έχοντας τη δυνατότητα να προβλέψει αν κάποιο από τα προπορευόμενα αυτοκίνητα πάει να μπει ξαφνικά στην πορεία του, φρενάροντας γρηγορότερα, αυξάνοντας έτσι την ενεργητική ασφάλεια. Κάτι που θα κάνει χαρούμενο τον ασφαλιστή σας, μιας και το νέο Honda CR-V επενεργεί πριν από σας για σας, προστατεύοντάς σας από μικρο-ατυχήματα που θα σας βάλουν σε μπελάδες και θα σας κάνουν να χάσετε αρκετό χρήμα.



Στιγμιότυπο από την Ετήσια Συνάντηση των Συνεργατών της AIG

AIG Πέντε στρατηγικοί άξονες για μεγαλύτερη ανάπτυξη

Με βασικό μήνυμα «Μεγαλύτερη ανάπτυξη στην αγορά της Ελλάδας και της Κύπρου» πραγματοποιήθηκε η ετήσια συνάντηση της AIG για τους συνεργάτες της, ενώ στη διάρκειά της παρουσιάστηκαν οι στόχοι και οι στρατηγικές για την επόμενη πενταετία, καθώς επίσης η εμπορική στρατηγική αλληλά και οι βελτιώσεις που γίνονται στη δομή του τμήματος αποζημιώσεων.

Ο κ. Giuseppe Zoragno, Country Manager της Ελλάδας και της Κύπρου, παρουσίασε την πορεία της εταιρείας τα τελευταία χρόνια και τους στόχους της για το 2015 αλληλά και την επόμενη πενταετία. Βάσει αυτών στόχος της AIG για την ελληνική αγορά είναι η κατά 11% αύξηση των καθαρών ασφαλιστήρων, από 109,9 εκατ. Ευρώ το 2014 στα 121,7 εκατ. Ευρώ το 2015.

Σχολιάζοντας τη συνάντηση ο κ. Giuseppe Zoragno τόνισε ότι "πραγματοποιήθηκε με σκοπό να μοιραστούμε με τους συνεργάτες μας τους στόχους και τη στρατηγική μας για τα επόμενα έτη".

"Το δίκτυο των συνεργατών μας παραμένει το βασικό κανάλι των πωλήσεων της AIG, γι' αυτό και προχωρούμε σε σημαντικές βελτιώσεις στα προϊόντα, τις υπηρεσίες, τις δομές και τις διαδικασίες μας, ώστε να μπορούμε να α-



Ο κ. Giuseppe Zoragno, Country Manager της AIG Ελλάδας και Κύπρου

ναπτυχθούμε μαζί ακόμη περισσότερο και να γίνουμε η ασφαλιστική εταιρεία με τη μεγαλύτερη αξία", πρόσθεσε ο κ. Giuseppe Zoragno.

Ο κ. Αντώνης Παπαδόπουλος, Head of Sales της Νότιας Ζώνης της περιοχής EMEA της AIG, ανέλυσε την εμπορική στρατηγική της εταιρείας για το επόμενο έτος, βασισμένη σε τρεις άξονες: τα προϊόντα, την εξωστρέφεια και τα κίνητρα για τους συνεργάτες. Συγκεκριμένα, μίλησε για τις σημαντικές αλλαγές και βελτιώσεις όλη των προϊόντων, την επικοινωνιακή στρατηγική και το εκπαιδευτικό πρόγραμμα για τους συνεργάτες της και ολοκλήρωσε

την ομιλία του παρουσιάζοντας το νέο πλάνο κινήτρων που θα τεθεί σε εφαρμογή από το 2015.

Την εκδήλωση έκλεισε ο κ. Κώστας Καραχάλιος, Claims & Operations Manager, ο οποίος παρουσίασε τις αλλαγές που συντελούνται στο τμήμα αποζημιώσεων της AIG. Η νέα δομή που τίθεται σε εφαρμογή σε παγκόσμιο επίπεδο έχει στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών και των ασφαλισμένων, μέσα από την απλοποίηση των διαδικασιών και τη βέλτιστη χρήση των πόρων της εταιρείας, έτσι ώστε κάθε απαίτηση να εξυπηρετείται από τον κατάλληλο και άρτα εκπαιδευμένο διακανονιστή.

Οι πέντε στρατηγικοί άξονες της AIG

- Κερδοφόρα ανάπτυξη
- Πελατοκεντρική προσέγγιση
- Λειτουργική απόδοση
- Άνθρωποι
- Εταιρική διακυβέρνηση



Ο κ. Κώστας Καραχάλιος, Claims & Operations Manager της AIG



Ο κ. Αντώνης Παπαδόπουλος, Head of Sales της Νότιας Ζώνης της περιοχής EMEA της AIG

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



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

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

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

www.aig.com.gr

AIG Bring on tomorrow

MetLife®

Επενδύοντας στο ανθρώπινο δυναμικό

Η MetLife ήταν χρυσός χορηγός του «12ου Συνεδρίου Διαχείρισης Ανθρώπινου Δυναμικού» που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Αθήνα. Με βασικό άξονα τη θεματική ενότητα HR Leadership: Reach beyond the expected, συζητήθηκαν οι νέες τάσεις της Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού και πώς μπορεί να εξελιχθεί ο ρόλος των HR Managers σε αυτόν ενός ηγετικού στελέχους, ώστε σε συνεργασία με όλο τον διοικητικό μηχανισμό, να συμβάλλουν τόσο στην εξέλιξη του οργανισμού, όσο και των εργαζομένων που τον στηρίζουν.

Στις εργασίες του συνεδρίου συμμετείχε και ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της MetLife στην Ελλάδα, ο οποίος, μεταξύ άλλων, τόνισε τα εξής: «Ζούμε σε μία παγκόσμια γειτονιά που το περιβάλλον της χαρακτηρίζεται από ασάφεια, αβεβαιότητα και πολυπλοκότητα, με συνέπεια τη μεγάλη ταχύτητα αλλαγών. Οι επιχειρήσεις επηρεάζονται από τις ευρύτερες οικονομικές, πολιτικές και κοινωνικές εξελίξεις και δοκιμάζονται πολλαπλά. Σε αυτό το περιβάλλον, καλούμαστε να δημιουργήσουμε εκείνα τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που θα μας ξεχωρίσουν. Τα μοντέλα ηγεσίας έχουν διαφοροποιηθεί. Από το "αυταρκτικό" μοντέλο, προχωρούμε σε αυτό της "παρακινητικής ηγεσίας". Ένα μοντέλο που ουσιαστικά εμπερικλείει τις έννοιες της ενθάρρυνσης, της συμβουλευτικής επικοινωνίας, της υποστήριξης αλλά και της παρακίνησης για την ανάληψη περαιτέρω προκλήσεων.

Σε αυτό το πλαίσιο, ο διευθυντής ανθρώπινου δυναμικού έχει να διαδραματίσει έναν καθοριστικό ρόλο, περισσότερο από κάθε άλλη φορά, στην επιτυχία της εταιρείας, καθώς θα πρέπει να είναι ευέλικτος, καινοτόμος και σε θέση να στηρίζει τη δημιουργία ενός εξαιρετικά ποικιλόμορφου ανθρώπινου δυναμικού».

Στην συνέχεια, η κα Elizabeth Nieto, Senior Vice President – HR Diversity & Inclusion, MetLife, ανέλυσε πώς συνδέεται η παρακινητική ηγεσία με την κουλτούρα της Διαφορετικότητας & Ενσωμάτωσης, χρησιμοποιώντας ως παράδειγμα την ίδια τη MetLife. Η Διαφορετικότητα και Ενσωμάτωση ή αλλιώς Diversity & Inclusion, αποτελεί έναν από τους κύριους άξονες και της στρατηγικής της MetLife. Η εταιρεία έχει δεσμευτεί να παρέχει ίσες ευκαιρίες επαγγελματικής εξέλιξης και να υποστηρίζει τη συνύπαρξη διαφορετικών ανθρώπων σε ένα περιβάλλον που ανα-



Ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της MetLife

γνωρίζει τη Διαφορετικότητα. Παράλληλα, έχει ως προτεραιότητα την ενσωμάτωση ανθρώπων με διαφορετικά χαρακτηριστικά που τους καθιστούν μοναδικούς, ή αλλιώς διαφορετικούς. Σημειώνεται ότι η MetLife συμμετείχε ως χορηγός και στο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας.



Elizabeth Nieto, Senior Vice President – HR Diversity & Inclusion, MetLife

Επισκευή & Αντικατάσταση ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ



Φροντίδα
που "αντανακλά"
χαμόγελα

Ζημιά στο κρυστάλλο του αυτοκινήτου σας;

Όλα όσα θέλετε

γρήγορα και σίγουρα!

- Γνήσια κρυστάλλα 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 κρυστάλλα 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



Σημαντικές διακρίσεις στην εκπαίδευση

Δύο βραβεία απέσπασε η διεύθυνση πωλήσεων της NN Hellas στα Sales Excellence Awards 2015 στους τομείς «Εκπαίδευση & Ανάπτυξη Πωλητών» και «Καινοτομία στις Πωλήσεις», για τη στρατηγική που αναλαμβάνει με στόχο την ανάπτυξη του δικτύου ασφαλιστικών συμβούλων και την αύξηση των πωλήσεων.

Όπως τονίζεται, στον τομέα της «Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Πωλητών», η NN Hellas ήταν η μοναδική ασφαλιστική εταιρεία που διακρίθηκε για το έργο της στον τομέα της εκπαίδευσης.

Το εκπαιδευτικό κέντρο της NN Hellas, με ιστορία που ξεπερνά τα 25 χρόνια, αποτελεί ξεχωριστό τμήμα της διεύθυνσης πωλήσεων της εταιρείας και έχει επιτύχει να αποτελέσει η εκπαίδευση μία ολοκληρωμένη μαθησιακή εμπειρία για τον ασφαλιστικό σύμβουλο. Το 2014 μόνο, το εκπαιδευτικό κέντρο της ING Ελλάδος πραγματοποίησε συνολικά 26.174 εκπαιδευτικές ώρες σε 6.342 συμμετέχοντες συνολικά, με ποσοστό ικανοποίησης των συμμετεχόντων άνω του 96%. Παράλληλα, στην κατηγορία «Καινοτομία στις Πωλήσεις», η NN Hellas ήταν η μόνη εταιρεία του κλάδου που διακρίθηκε για τις πρακτικές που εφαρμόζει με στόχο την ποιοτική στελέχωση, την αύξηση του μεγέθους του δικτύου της, την τμηματοποίησή του μέσω του «Agent Segmentation», τη δράση του «Quality of Sales», καθώς και για την καινοτομία του ρόλου των «Sales Excellence Consultants» για τη διαχείριση του δικτύου πωλήσεων.

Είναι πολύ σημαντικό για εμάς στην NN



Η κα Βάσω Κόντε Sales Support Team Leader NN Hellas παραλαμβάνει το αργυρό βραβείο στην κατηγορία «Καινοτομία στις Πωλήσεις».

Hellas να βλήσουμε ότι οι προσπάθειές μας, η προσήλωσή μας στο έργο μας, και το πάθος μας για αποτελέσματα αναγνωρίζονται και επιβραβεύονται.

Είμαι ιδιαίτερα ικανοποιημένη που λάβαμε όχι ένα, αλλά δύο βραβεία για τις δράσεις μας, και αυτό μας γεμίζει υπερηφάνεια και έμπνευση να συνεχίσουμε με το ίδιο πάθος, να βρισκόμαστε δίπλα στο συνεργάτη – δίπλα στον πελάτη, σχολίασε η γενική διευθύντρια πωλήσεων της NN Hellas κα Σοφία Ρατσιάτου. Τα Sales Excellence Awards, αναδεικνύουν και επιβραβεύουν τις βέλτιστες πρακτικές πωλήσεων σε όλους τους επιχειρηματικούς κλάδους στην Ελλάδα και διοργανώνονται από το Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδας (ΙΠΕ) σε συνεργασία με την εταιρεία Boussias Communications, για τρίτη συνεχόμενη χρονιά.

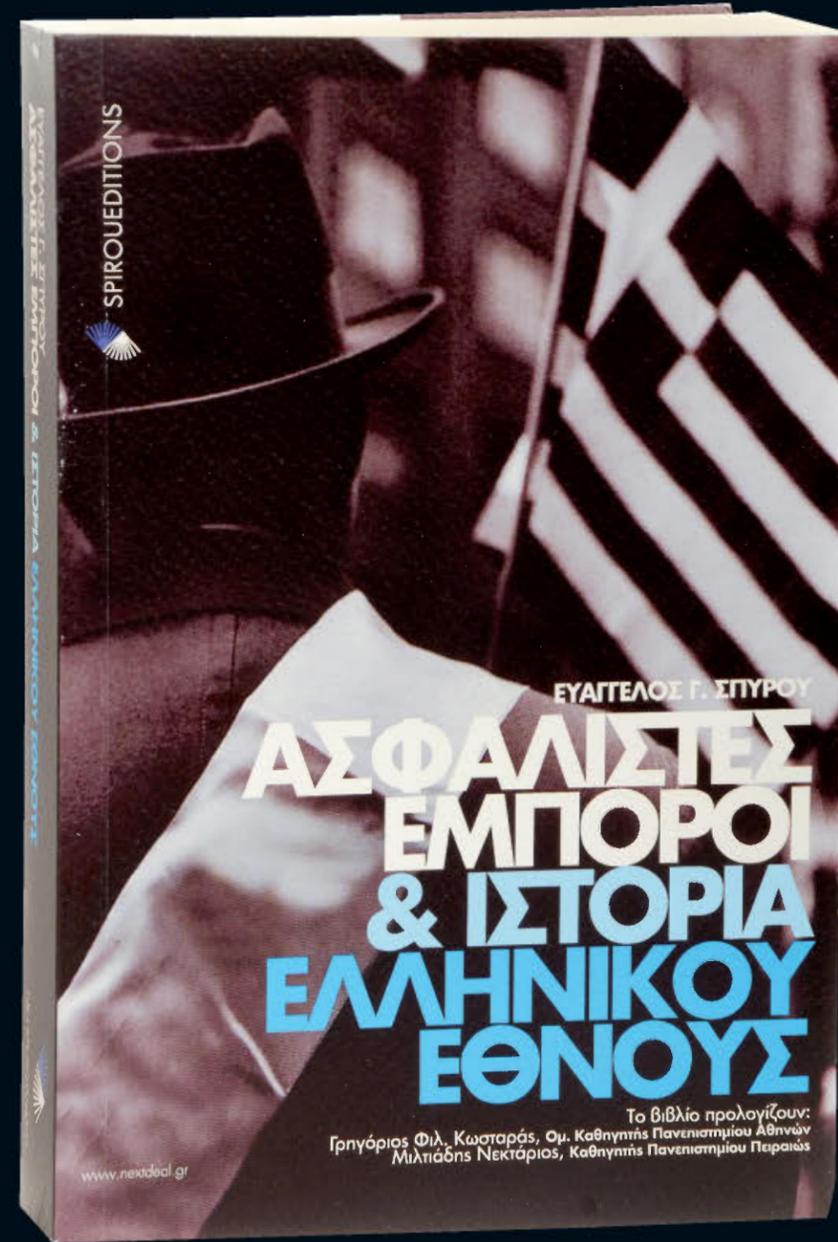


Ο κ Νίκος Μαγνησαΐδης Agent Career Center Team Leader NN Hellas παραλαμβάνει το αργυρό βραβείο στην κατηγορία «Εκπαίδευση & Ανάπτυξη Πωλητών».

NP Insurance: Ημερίδες πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα

ΤΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ πορεία της NP Insurance – Νέος Ποσειδών Α.Ε.Α.Ε. μέσα σε ένα δύσκολο οικονομικό και ασφαλιστικό περιβάλλον, αλλά και τις προθέσεις της Διοίκησης να κρατάει διαρκώς ενήμερο το δίκτυο συνεργατών της για τις εξελίξεις στην οικονομία και την ασφαλιστική αγορά καταδεικνύουν οι επιτυχημένες ημερίδες που διεξήγαγε η NP Insurance. Η εταιρεία πραγματοποίησε συναντήσεις σε Πάτρα, Χαλκίδα, Θεσσαλονίκη, Λαμία, Ιωάννινα, Σπάρτη Βόλο και Αθήνα, με μεγάλη επιτυχία

και προσέλευση στελεχών, γεγονός που αποτυπώνει το ενδιαφέρον των Συνεργατών της να ενημερωθούν για τα τεκταινόμενα στην ασφαλιστική αγορά αλλά και για την πορεία της NP. Τα στελέχη της NP ενημέρωσαν τους συνεργάτες μεταξύ άλλων για την εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών της εταιρείας μέσα στο 2014, αλλά και για το κομμάτι των οικονομικών κινήτρων και των bonus βάσει των οποίων η εταιρεία ανταμείβει τους παραγωγικούς και αφοσιωμένους συνεργάτες της.



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 λίγιοι το γνωρίζουν, και το βιβλίο φιλοδοξεί να το μάθουν περισσότερο.

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 Ουγροβλαχίας, 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 Φεραραίος, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκύς, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίνας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

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

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

Αναπτυξιακό πλεονέκτημα οι άνθρωποι

Με τη συμμετοχή και της ERGO πραγματοποιήθηκε στο διεθνές συνεδριακό κέντρο Αθηνών η εκδήλωση για την επιχειρηματικότητα και τον επαγγελματικό προσανατολισμό των νέων, το "Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας". Με απώτερο σκοπό όχι μόνο την ενημέρωση των νέων για τις τάσεις και τις ευκαιρίες που προσφέρει ο κλάδος των ασφαλειών, αλλά και για την προώθηση του μηνύματος ότι η επιτυχία της ERGO συνδέεται άμεσα με την επένδυσή της στο ανθρώπινο δυναμικό της, ο CEO της ERGO Ελλάδος κ. Θεόδωρος Κοκκάλλας τόνισε κατά τη διάρκεια της ομιλίας του ότι οι εταιρείες με υψηλά εξειδικευμένο προσωπικό είναι αυτές που δημιουργούν προϊόντα και υπηρεσίες απαραίτητες στις σύγχρονες οικονομίες. "Οι άνθρωποί μας είναι το ισχυρότερο αναπτυξιακό πλεονέκτημα και διατυπώνουν ελεύθερα τη γνώμη τους, ακόμα και αν είναι διαφορετική", επεσήμανε ο κ. Κοκκάλλας, παραπέμποντας σε εταιρικό βίντεο που δημιουργήθηκε ειδικά για την εταιρική παρουσίαση της ERGO στο Πανόραμα και στο οποίο συμμετείχαν εργαζόμενοι της εταιρείας, οι οποίοι, απευθυνόμενοι στους συνέδρους, παρουσίασαν τη δική τους πρόσφατη εμπειρία ένταξης στην ασφαλιστική αγορά, αλλά και το πώς η ERGO εξελίσσει και αναπτύσσει τα στελέχη της και προσελκύει πολλαπλά και διαφορετικά προφίλ υποψηφίων (π.χ. από μαθηματικούς, αναλογιστές έως οικονομολόγους, νομικούς και



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλλας

marketers). Ο κ. Κοκκάλλας τέλος αναφέρθηκε στη διαδικασία επιλογής των πιο αξίων ανθρώπων, που απαιτεί επένδυση χρόνου από εξειδικευμένα στελέχη και περιλαμβάνει πολλαπλά εργαλεία, τονίζοντας ότι "η ικανότητα να κατανοείς ανάγκες, να σχεδιάζεις το προϊόν, αλλά και να μπορείς να πείσεις, να κερδίσεις την εμπιστοσύνη του πελάτη ή του συνεργάτη, είναι ένα σπουδαίο προσόν, απαραίτητο σε κάθε ομάδα και λειτουργία μίας εταιρείας ασφαλίσεων". Όπως αναφέρεται, "η ERGO, με αίσθημα κοινωνικής ευθύνης, σε μία δύσκολη οικονομική περίοδο, αγάλλισε για μία ακόμα φορά τους νέους ανθρώπους, περιγράφοντάς τους με ελκυστικό, αλλά και συνάμα ρεαλιστικό τρόπο, ποια είναι τα εφόδια αυτά που θα τους βοηθήσουν να ενταχθούν στην αγορά εργασίας και ιδιαίτερα στην ασφαλιστική αγορά".

PHILIPS

Ομαδική στην INTERAMERICAN

ΕΝΑ ΣΥΓΧΡΟΝΟ και ολοκληρωμένο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης προσέφερε στο ανθρώπινο δυναμικό της η εταιρεία PHILIPS σε συνεργασία με την INTERAMERICAN. Το συμβόλαιο καλύπτει τους εργαζομένους με παροχές ασφάλισης ζωής, ατυχημάτων, νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης, με έναρξη των καλύψεων από τον Μάρτιο. Υφίσταται προοπτική συνεργασίας μεταξύ των δύο εταιρειών και στην τεχνολογία για την υγεία. Σημειώνεται ότι στις ομαδικές ασφαλίσσεις, η INTERAMERICAN σχεδιάζει προτάσεις που καλύπτουν τις ανάγκες σε κάθε τομέα λειτουργίας μιας επιχείρησης.

ARAG

Χορηγός σε εκδήλωση της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών

ΜΕ ΧΟΡΗΓΟ την ARAG η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ν.Δ. Ελλάδος διοργάνωσε στην Πάτρα εκδήλωση στο Επιμελητήριο Αχαΐας για τα μέλη της, με χορηγό την ARAG. Το θέμα ήταν «η διαμεσολήβηση μπροστά σε νέες προκλήσεις». Προσκεκλημένη ήταν η κα Εύα Βαρουχάκη, επικεφαλής της Νομικής Υπηρεσίας & Διεθνών Σχέσεων της ΕΑΕΕ, η οποία υπενθύμισε τα εν ισχύει δικαιώματα και υποχρεώσεις που απορρέουν για τις εταιρείες και τους διαμεσολαβούντες από την εφαρμογή των πράξεων 30 & 31 της Τραπεζής της Ελλάδος, θέμα που κυριάρχησε στην ασφαλιστική αγορά το 2014. Ο γενικός διευθυντής και εκπρόσωπος της ARAG στην Ελλάδα κ. Δημήτρης Τσεκούρας εξήγησε ότι η νέα στρατηγική που εφαρμόζεται πλέον για τη δημόσια παρουσία της εταιρείας σε ανοιχτές εκδηλώσεις είναι η ενίσχυση του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, η ενημέρωση για το νέο περιεχόμενο του κλάδου της Ν.Π. και τα στοχευμένα προγράμματα της εταιρείας, όπως αυτά διαμορφώνονται μέσα από τις πραγματικές ανάγκες των ανθρώπων και ευχαρίστησε τον πρόεδρο της Ένωσης και τους παρευρισκόμενους.



Ο κ. Δ. Τσεκούρας

“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 **ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ** τη δύναμη της **ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ**, να **ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙΣ** αξία, να **ΓΙΝΕΣΑΙ** αυτός που πρέπει να κάνει **ΠΡΩΤΟΣ** 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.

Δικαίωση στην υπόθεση Express Service



ΑΠΕΡΡΙΘΘΗ αμετάκλητα η αγωγή της Express Service και του Ιωάννου Ραπτόπουλου κατά της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όπως αναφέρει η ασφαλιστική εταιρεία σε ανακοίνωσή της, μετά τη δικαστική κρίση του Εφετείου Αθηνών υπέρ της Εθνικής Ασφαλιστικής (απόφαση 3214/2014), η Εθνική Ασφαλιστική δικαιώθηκε και στον Άρειο Πάγο (απόφαση 134/2015).



Δωρεάν νομική στήριξη για θύματα σχολικού εκφοβισμού

ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΑΝ την Arag Hellas τα τελευταία γεγονότα σχολικού εκφοβισμού και αποφάσισε να θέσει στη διάθεση των θυμάτων, των υποψηφίων θυμάτων, των οικογενειών τους, αθλή και όλων όσοι είναι μάρτυρες τέτοιων γεγονότων που αφορούν τρίτους, μέσω του δικτύου των συνεργαζομένων δικηγόρων μας, τις νομικές συμβουλευτικές της υπηρεσίες, προκειμένου να υπάρξει μια υποστηρικτική βάση για την καταπολέμηση του φαινομένου. Όπως α-

νακοινώθηκε, τα τηλέφωνα της εταιρείας θα είναι ανοιχτά για όποιον δυστυχώς βρεθεί στη θέση να ζητήσει τη συνδρομή της, ώστε να οργανώσει, χωρίς καμία δική του επιβάρυνση, τη συμβουλευτική νομική υποστήριξή του. Αν δίπλα στο μήνυμα «μιλήστε» οι παρεχόμενες νομικές συμβουλές προσθέτουν και γνώση στη δύναμη ψυχής που χρειάζεται για την απώθηση της σιωπής, τότε θα έχουμε κάτι προσφέρει, σημειώνει η εταιρεία.



Χορηγός του ιστοπλοϊκού σκάφους Alsouma Allianz

Η Allianz Ελλάδα συνεχίζει για ένα χρόνο την επιτυχημένη σύμπλευσή της με το ιστοπλοϊκό σκάφος Alsouma Allianz. Με κυβερνήτη τον κ. Θεόδωρο Γεωργιάδη και το πλήρωμά του, μία από τις κορυφαίες αγωνιστικές ομάδες στο χώρο της ιστοπλοΐας, το Alsouma Allianz έχει καταφέρει πολλαπλές διακρίσεις στους σημαντικότερους αγώνες ανοικτής θαλάσσης. Όπως τονίζεται, το 2014 ήταν για το Alsouma Allianz μία επιτυχημένη χρονιά. Με συμμετοχή σε 29 αγώνες, κατέλαβε την πρώτη θέση στην κλάση του και τη δεύτερη στην κατηγορία ORC στο ranking list της Ελληνικής Ιστιοπλοϊκής Ομοσπονδίας ανάμεσα σε 100 συμμετοχές.

FARANTOURIS financial advisors: Επεκτείνεται ραγδαία

ΣΤΗ ΡΩΜΗ ταξίδεψαν τα στελέχη του Δημήτρη Φαραντούρη, κάνοντας ένα μικρό διάλειμμα από τον καθημερινό φόρτο εργασίας και ταυτόχρονα επιβραβεύοντας 30 στελέχη της, που έδειξαν σημαντική δραστηριότητα στο ξεκίνημα αυτής της νέας αρχής.

Η εταιρεία FARANTOURIS financial advisors, συνεχίζοντας τις όμορφες παραδοσια-

Τα στελέχη της FARANTOURIS στη Ρώμη



κές αρχές του Agency System, ξεκίνησε πριν από λίγους μή-

νες με λαμπρό όραμα και κυρίως με στελέχη που συνεργ-

γάζονται από επιλογή μαζί της. Ήδη έχει ανοίξει δύο γραφεία στον Πύργο Αθηνών, σε Γλυφάδα, Κόρινθο, Μέγαρα και επεκτείνεται ραγδαία, προσελκύοντας επιλεγμένους ασφαλιστικούς συμβούλους στο δυναμικό της.

Οι επόμενοι προορισμοί: Barcelona, New York και βέβαια η κατάκτηση των υψηλότερων παραγωγικών θέσεων.



σίγουρα, γρήγορα... απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

...γιατί πάνω από 120 χρόνια εξ-ασφαλίζουμε με συνέπεια, εντιμότητα και σιγουριά χιλιάδες πελάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,7€ δις κύκλο εργασιών, 731.000.000€ ίδια κεφάλαια και 21,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατόι περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε εσάς που μας εμπιστεύεστε την υγεία σας, την περιουσία σας, το μέλλον και την ευτυχία σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι και να προοδεύετε.

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



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου, 152 33 Χαλάνδρι
Τηλ.: +30 210 6793100, Fax: +30 210 6776035
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr



Ασφαλίσου σωστά, ασφαλίσου υπεύθυνα

Πρόσφατα διαβάσαμε στο Διαδίκτυο σειρά αναρτήσεων της ΜΙΝΕΤΤΑ με τίτλο Η ΜΙΝΕΤΤΑ ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ – ΑΣΦΑΛΙΣΟΥ ΣΩΣΤΑ, ΑΣΦΑΛΙΣΟΥ ΕΞΥΠΝΑ. Ιδιαίτερη εντύπωση μας προκάλεσε αυτή η προσέγγιση με την οποία η εταιρεία παρουσιάζει και επεξηγεί την πληρότητα των προσφερομένων καλύψεων ακόμα και στα βασικά της προγράμματα.

Σε ερώτηση που θέσαμε στον τεχνικό διευθυντή της εταιρείας, κ. Νίκο Παυλιόπουλο, ενημερωθήκαμε πως βασικό στόχο αποτελεί η ουσιαστική ασφάλιση και όχι

απλώς η εκτύπωση ενός ασφαλιστηρίου, διότι ειδικότερα σε περιόδους κρίσης η σωστή ασφάλιση μπορεί να δώσει όχι απλώς σημαντική βοήθεια αλλά πραγματική λύση στην απεφευκτέα περίπτωση ενός ατυχήματος.

Μας τόνισε δε ότι πολλοί ήταν οι ασφαλισμένοι που αποζημιώθηκαν με τη χρήση της επιδοματικής κάλυψης των ανασφάλιστων ιδίων ζημιών που προσφέρεται στο βασικό πρόγραμμα του κλάδου αυτοκινήτου από ζημιές που υπέστησαν κατά τις πρόσφατες πλημμύρες στη Δυτική Αττική λόγω

ολικής καταστροφής των οχημάτων τους. Συμπληρωματικά έθιξε το γεγονός του ότι, πλέον των προσφερομένων καλύψεων που συμπεριλαμβάνουν όλα τα προγράμματα σε όλες τις ασφαλίσεις, τα οποία συνδυάζονται με πολύ προσιτά ασφάλιστρα, οι ασφαλισμένοι έχουν τη δυνατότητα απόκτησης/χρήσης της κάρτας προνομίων ΜΙΝΕΤΤΑ, η οποία δίδεται ΔΩΡΕΑΝ μέσω της ηλεκτρονικής διεύθυνσης της εταιρείας τη στιγμή που ο ασφαλισμένος τη χρειάζεται, και η οποία προσφέρει πολλές προνομιακές παροχές.



Ο κ. Γιώργος Μινέτας



Ο κ. Βασίλης Θεοχαράκης



Ο κ. Κώστας Μπερτσιάς

Συνεργασία με διεθνούς εμβέλειας αντασφαλιστικούς οίκους

ΕΦΑΡΜΟΖΟΝΤΑΣ μια μακροχρόνια αντασφαλιστική πολιτική, η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα συνεχίζει τη συνεργασία της με παγκοσμίως αναγνωρισμένες αντασφαλιστικές εταιρείες, θέτοντας ως πρωταρχικό της στόχο την εξυπηρέτηση του πελάτη και την άμεση αποζημίωση. Οι συνεργαζόμενες εταιρείες που συμμετάσχουν στις αντασφαλιστικές συμβάσεις αναλογικού τύπου, για τον ορθολογικότερο επιμερισμό του αναλαμβανόμενου κινδύνου, ή υπερβάλλουσας ζημίας, για την αποτελεσματικότερη προστασία του χαρ-

τοφυλακίου, είναι οι εξής: SWISS RE, GIC, TOKIO MILLENNIUM, SCOR, QBE, MAPFRE, KOREAN, AMLIN, SAVA RE, DEVK, AXIS, ARCH RE. Όπως επισημαίνεται, η ισχυρή υποστήριξη αυτών των κορυφαίων παγκοσμίως αντασφαλιστικών εταιρειών, σε συνδυασμό με την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα που απορρέουν από την ισχυρή κεφαλαιακή βάση της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Ασφάλεια Μινέττα, της δίνουν τη δυνατότητα να εγγυάται τη μέγιστη δυνατή ασφάλεια στα προγράμματα και τις υπηρεσίες που διαθέτει.



Κάθε μας σκέψη. Κάθε μας στόχος. Κάθε μας ενέργεια. Όλα, για να απολαμβάνετε κορυφαίες υπηρεσίες ποιότητας.

Για περισσότερο από 20 χρόνια στην Ελλάδα, όλοι μείς στη MAPFRE ASISTENCIA συμβάλλουμε στη διαρκή ανάπτυξη και πρόοδο των εταιρικών πελατών μας. Με πάθος και προσήλωση, δημιουργούμε έργα από κοινού, ενισχύοντας την κερδοφορία και το κύρος τους. Αυτός είναι ο στόχος πίσω από κάθε μας δραστηριότητα, που μας έχει αναδείξει ως την εταιρεία με την κορυφαία εξυπηρέτηση. Πάντα με μοναδικές υπηρεσίες που ξεχωρίζουν, τόσο για την ποιότητά τους υπερχο, όσο και για τις ολοκληρωμένες λύσεις που προσφέρουν. Με σεβασμό προς τον κάθε άνθρωπο, αλλά και την κοινωνία.

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ • ΤΑΞΙΔΙ & ΥΓΕΙΑ • ΚΑΤΟΙΚΙΑ • LIFESTYLE

MAPFRE ASISTENCIA. Διεθνής Εταιρεία Ασφαλιών, Αντασφαλιών και Παροχής Υπηρεσιών Βοήθειας

Υποκατάστημα Ελλάδος: Λ. Μεσογείων 473 • 153 43 • Αγία Παρασκευή • Αθήνα • Τηλ.: +30 210 650 40 20 • Email: info-gr@mapfre.com • www.mapfre-asistencia.gr



MAPFRE
ASISTENCIA

Your life. Our world

Ο κ. Δημήτρης Κελεσιδης και οι συνεργάτες του



ΤΟΥΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΥΣ συνεργάτες για το 2014 βράβευσε η Επιθεώρηση Πειραιά - Δ. Κελεσιδης. Όπως αναφέρει η εταιρεία σε σχετική της ανακοίνωση, επειδή πρόσφατα υπήρξε ένα τραγικό γεγονός, η απώλεια ενός καταξιωμένου στελέχους της Επιθεώρησης και λόγω των ειδικών οικονομικών συνθηκών που επικρατούν στη χώρα μας, τα χρήματα που θα δαπανούσε για την εορταστική εκδήλωση θα δοθούν σε κοινωνικά ευπαθείς ομάδες στην ευρύτερη περιοχή του Πειραιά.

Οι συνεργάτες της Επιθεώρησης Κελεσιδης που βραβεύθηκαν είναι οι εξής:

• **Γεωργία Τοσουνίδου**

1η Agency Manager, 205.000 ευρώ Παραδόσεις και 187.000 ευρώ Καθαρή Παραγωγή

• **Δήμητρα Βουρβαχάκη**

1η Unit Manager, από το προσωπικό γραφείο της Επιθεώρησης, 125.000 ευρώ Παραδόσεις και 110.500 ευρώ Καθαρή Παραγωγή

• **Μαρία Σκοπελίτου**

1η Ασφαλιστική Σύμβουλος από το γραφείο της κας Γ. Τοσουνίδου, 530.000 ευρώ και

3η Ασφαλιστική Σύμβουλος, 26.500 ευρώ

Η Επιθεώρηση Κελεσιδης βράβευσε τους κορυφαίους



• **Γιώργος Καζάνης**

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Αύξηση Χαρτοφυλακίου στους Γενικούς Κλάδους, από το γραφείο της κ. Β. Κελεσιδης, 20.000 ευρώ

• **Μαρία Ζαχαριουδάκη**

6η Ασφαλιστική Σύμβουλος, από το γραφείο της κας Γ. Τοσουνίδου, 21.000 ευρώ

• **Ειρήνη Θεοχαράκη**

5η Ασφαλιστική Σύμβουλος, από το γραφείο της κας Γ. Τοσουνίδου, 21.500 ευρώ

• **Γεωργία Λάμπρογλου**

4η Ασφαλιστική Σύμβουλος, από το προσωπικό γραφείο της Επιθεώρησης, 23.500 ευρώ

• **Αθανασία Δημήτρουλα**

2η Ασφαλιστική Σύμβουλος, από το γραφείο της κας Γ. Τοσουνίδου, 31.500 ευρώ

• **Εμμανουήλ Γεωργιάδης**

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Καθαρή Παραγωγή άνω των 40.000 ευρώ, από το προσωπικό γραφείο της Επιθεώρησης, 40.500 ευρώ.

“Smart” Νομική Προστασία

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

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

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

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

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

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



ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ

ΑΙΓΑΙΟΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Στο Λονδίνο οι συνεργάτες

ΜΕ ΕΝΑ ΤΕΤΡΑΗΜΕΡΟ ταξίδι στο Λονδίνο επιβράβευσε η Αιγαίον Ασφαλιστική τους συνεργάτες που πέτυχαν στο διαγωνισμό πωλήσεων 2014. Κατά την παραμονή τους στη βρετανική πρωτεύουσα οι συνεργάτες και τα στελέχη της εταιρείας επισκέφτηκαν μεταξύ άλλων τους Lloyds, με τους οποίους η εταιρεία έχει στενή συνεργασία, καθώς και το Tower Bridge. Τους 30 επιτυχόντες συνεργάτες, που αύξησαν σημαντικά την παραγωγή τους στον κλάδο αυτοκινήτου το 2014 και ταξίδεψαν στο Λονδίνο, συνόδεψαν ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της



Η ομάδα της Αιγαίον στους Lloyds

Αιγαίον κ. Νικόλαος Βελλιδής, η Project Manager της εταιρείας κα Τζοβάννα Σαϊνη, ο επιθεωρητής πωλήσεων κ. Λεωνίδας Παπαδόπουλος, η

υπεύθυνη γραμματείας πωλήσεων κα Σοφία Σαγιά και η προϊσταμένη γραφείου Βορείου Ελλάδος της Αιγαίον κα Άννα Παπαδοπούλου.



Στο δυναμικό της ο κ. Βασίλης Σπυρόπουλος

Καθόκτα Manager – Organizational Planning στην International Life ανέλαβε ο κ. Βασίλης Σπυρόπουλος, με πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο.

Προέρχεται από την ΑΙΓ όπου ασκούσε καθήκοντα Business Service Delivery Manager και Operations Manager, ενώ έχει διατελέσει οικονομικός διευθυντής και διευθυντής Μηχανογράφησης στην ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ. Καλωσορίζοντας τον κ. Σπυρόπουλο ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Γιάννης Μπράβος δήλωσε μεταξύ άλλων ότι “με την εμπειρία και την τεχνογνωσία που διαθέτει θα συμβάλει στην αποτελεσματικότερη οργάνωση καθώς και στη βελτιστοποίηση των λειτουργιών των ασφαλιστικών εταιρειών του ομίλου μας”.

✓ Την ετήσια εκδήλωση κοπής πίτας της Ελληνικής Ομοσπονδίας Οχημάτων Εποχής, που πραγματοποιήθηκε στο Ναύπλιο και συγκέντρωσε τη συμμετοχή περισσότερων από 350 φίλων και επαγγελματιών του χώρου από διάφορες περιοχές της Ελλάδας, στήριξε η International Life. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, βραβεύτηκε η Senior Manager Motor & Claims της εταιρείας, κα Μάγδα Κράνη, καθώς και η International Life στο σύνολό της για την πολυετή και άριστη συνεργασία τους με την Ομοσπονδία.

Η Αιγαίον «άνοιξε» πανιά



ΜΕ ΧΟΡΗΓΟ την Αιγαίον Ασφαλιστική θα αγωνιστεί εν τω μεταξύ για δεύτερη χρονιά φέτος το ιστιοπλοϊκό σκάφος ΑΠΗΔΑΛΟΣ ΝΑΥΣ.

Το σκάφος, με κυβερνήτη τον κ. Παύλο Κούρκουλο και την ομάδα του, πέτυχε το 2014 σημαντικές διακρίσεις και κατέκτησε την 1η θέση στην κατηγορία IRC στην Πανελλήνια Κατάταξη (Ranking List 2014) της Ελληνικής Ιστιοπλοϊκής Ομοσπονδίας.

Με καλούς καιρούς ξεκίνησε η νέα ιστιοπλοϊκή αγωνιστική περίοδος, με το ΑΠΗΔΑΛΟΣ ΝΑΥΣ-Αιγαίον Ασφαλιστική Α.Ε. να καταλαμβάνει τη δεύτερη θέση στην κατηγορία IRC κατά την πρώτη μεγάλη διοργάνωση της χρονιάς, τον 42ο Αγώνα Ελληνικής Επανάστασης με προορισμό την Ύδρα που πραγματοποιήθηκε στις 27-29 Μαρτίου 2015 με διοργανωτή τον ΠΟΙΑΘ.

Η ομάδα του σκάφους θα αγωνιστεί και φέτος στους σημαντικότερους ιστιοπλοϊκούς αγώνες της καλοκαιρινής περιόδου της χώρας μας, όπως το 52ο Διεθνές Ιστιοπλοϊκό Ράλι Αιγαίου, ο 48ος Διεθνής Ιστιοπλοϊκός Αγώνας Άνδρου, η Aegean Regatta 2015 αθλή και το 1st Sailing Training Cup (STC) που θα διοργανωθεί για πρώτη φορά στην Ελλάδα.

ΑΣΦΑΛΥΣΕΙΣ



ΑΙΓΑΙΟΝ
ΠΛΟΙΑ



ΑΙΓΑΙΟΝ
ΣΚΑΦΗ
ΑΝΑΨΥΧΗΣ



ΑΙΓΑΙΟΝ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ



ΑΙΓΑΙΟΝ
ΚΑΤΟΙΚΙΑ



ΑΙΓΑΙΟΝ
BUSINESS BEST



ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Αφού κατέκτησε την Ελληνική Ναυτασφαλιστική Αγορά, η "ΑΙΓΑΙΟΝ 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 "ΑΙΓΑΙΟΝ 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

Εστιάζει στην τεχνογνωσία

Την Υδρόγειο Ασφαλιστική επισκέφθηκαν εκπρόσωποι του HYPERLINK "http://www.vig.com/de/home.html" Vienna Insurance Group, ενός από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, με 50 ασφαλιστικές εταιρείες σε 25 χώρες και συνολικά ασφάλιστρα ύψους 9,4 δισ. ευρώ το 2014, με σκοπό την ενημέρωση και καθοδήγησή τους αναφορικά με τη μεθοδολογία και τεχνογνωσία υλοποίησης δύο σημαντικών λύσεων της SAS που έχει υιοθετήσει η ελληνική εταιρεία στους κρίσιμους τομείς της διαχείρισης δεδομένων και ασφαλιστικής απάτης. Στη συνάντηση, η οποία πραγματοποιήθηκε στις αρχές Μαρτίου στα κεντρικά γραφεία της Υδρόγειου στην Αθήνα, συμμετείχαν υψηλόβαθμα στελέχη, μεταξύ αυτών και οι διευθύνοντες σύμβουλοι, δύο εκ των θυγατρικών του αυστριακού ασφαλιστικού ομίλου στη Ρουμανία (HYPERLINK "http://www.asirom.ro/" ASIROM & HYPERLINK "http://www.omniasig.ro/" OMNIASIG). Εκ μέρους της Υδρόγειου, συμμετείχαν ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, κ. Παύλος Κασκαρέλης, ο διευθυντής διαχείρισης κινδύνων και αναλογιστικής, κ. Θάνος Αγγελόπουλος, καθώς και ομάδα εργασίας



Στιγμιότυπο από την επίσκεψη των εκπροσώπων του Vienna Insurance Group στην Υδρόγειο

στελεχών των Διευθύνσεων Αποζημιώσεων, Διαχείρισης Κινδύνων - Αναλογιστικής και Εσωτερικού Ελέγχου. Παρουρέθηκαν επίσης στελέχη της SAS, η οποία αποτελεί στρατηγικό συνεργάτη της Υδρόγειου και του Vienna Insurance Group στους τομείς της διαχείρισης δεδομένων και ασφαλιστικής απάτης. Κατά τη διάρκεια της συνάντησης, παρουσιάστηκε από την Υδρόγειο η εξέλιξη των δύο έργων όπως αυτά υλοποιούνται, μέσω των ανάλογων μηχανογραφικών εφαρμογών, τα τελευταία δύο χρόνια. Η παρουσίαση εστίασε ιδιαίτερα στην τεχνογνωσία που έχει αναπτύξει η εταιρεία στους

τομείς αυτούς καθώς και τα σημαντικά οφέλη που έχει αποκομίσει σε δύο επίπεδα: Τη βελτίωση της λήψης στρατηγικών επιχειρηματικών αποφάσεων, μέσω της εξασφάλισης πιο ποιοτικών δεδομένων που χρησιμοποιούνται στην τιμολόγηση των προϊόντων της, την αποθεματοποίηση, την πελατοκεντρική στρατηγική της, κ.α., Την καθημερινή της λειτουργία και πρακτική, όπως, για παράδειγμα, την αναβάθμιση της λειτουργίας της διεύθυνσης αποζημιώσεων, μέσω της καλύτερης ανίχνευσης και διαχείρισης πιθανών περιπτώσεων ασφαλιστικής απάτης.

Φροντίδα Επισκευής Οχήματος

ΤΗ ΝΕΑ ΔΩΡΕΑΝ υπηρεσία «Φροντίδα Επισκευής Οχήματος» δημιούργησε εν τω μεταξύ η Υδρόγειο Ασφαλιστική, στοχεύοντας στην καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της. Η νέα υπηρεσία δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους αθλή και τρίτους δικαιούχους αποζημίωσης της Υδρόγειου, σε περίπτωση ατυχήματος, να επισκευάσουν το όχημά τους άμεσα και χωρίς κόστος σε ένα από τα συνεργαζόμενα με την εταιρεία συνεργεία της περιοχής τους, απολαμβάνοντας προνόμια όπως:

- Πρόσβαση σε δίκτυο επιλεγμένων συνεργείων.
- Δυνατότητα μεταφοράς του οχήματός τους προς και από το συνεργείο.
- Επισκευή του οχήματος χωρίς εμπλοκή τους σε χρονοβόρες διαδικασίες.
- Απαλλογή από την ανάγκη εκταμίευσης χρημάτων.
- Δυνατότητα παροχής αυτοκινήτου αντικατάστασης μετά την τρίτη εργάσιμη ημέρα από την εισαγωγή στο συνεργείο.
- Εγγύηση ποιότητας εργασιών και ανταλλακτικών από το συνεργείο.
- Καθαρισμό αυτοκινήτου πριν από την παράδοση.
- Τεχνικό έλεγχο του οχήματος (παρέχεται από ορισμένα συνεργεία).



Η υπηρεσία μπορεί να αξιοποιηθεί μετά από ατύχημα για το οποίο δεν υπάρχει ευθύνη του οδηγού του ασφαλισμένου οχήματος ή του τρίτου δικαιούχου, η δε διεκπεραίωση γίνεται στο πλαίσιο του Φιλικού Διακανονισμού και μόνο μετά την αποδοχή ευθύνης της ασφαλιστικής εταιρείας του υπαίτιου. Επίσης είναι δυνατή η χρήση της ανωτέρω υπηρεσίας για καλύψεις που περιλαμβάνονται στο ασφαλιστήριο, όπως Ιδίων Ζημιών, Πυρός κ.λπ.



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.

Ενισχύει τους συνεργάτες της

Στη δημιουργία ενός συστήματος παροχών, πέραν των όσων ήδη προβλέπονται από τη σύμβαση συνεργασίας, προχώρησε η Ορίζων Ασφαλιστική, στο πλαίσιο της ενίσχυσης του έργου των διαμεσολαβούντων συνεργατών της, αλλά και της επίτευξης των στόχων παραγωγής και καλού αποτελέσματος.

Αναλυτικά:

- Bonus Καλού Δείκτη Ζημιάς (LossRatio)

Ποσοστό Ζημιάς έως	Bonus
45%	1%
40%	2%
35%	3%
30%	4%
25% και κάτω	5%

Προϋποθέσεις:

- Ελάχιστη ετήσια παραγωγή σε καθαρά ασφάλιστρα στον κλάδο αστικής ευθύνης αυτοκινήτου 35.000 ευρώ.
- Η μη ύπαρξη ταμειακών υπολοίπων εκ μέρους του συνεργάτη.
- Το bonus αφορά αποκλειστικά την προσωπική παραγωγή κάθε συνεργάτη.
- Bonus Διατήρησης παραγωγής (Κλάδος αυτοκινήτου)

Το Bonus διατήρησης παραγωγής ορίζεται στο 2% και υπολογίζεται βάσει των καθαρών ασφαλίσιμων αστικής ευθύνης, κατά την 31.12.2015, εφόσον είναι ίδια ή μεγαλύτερα από τα καθαρά ασφάλιστρα κατά την 31.12.2014.

Προϋποθέσεις:

- Ελάχιστη ετήσια παραγωγή σε καθαρά



Κ. Χρήστος Αχίς

ασφάλιστρα στον κλάδο αστικής ευθύνης αυτοκινήτου 45.000 ευρώ.

- Η μη ύπαρξη ταμειακών υπολοίπων εκ μέρους του συνεργάτη.
- Στο bonus διατήρησης παραγωγής υπάρχουν οι συνεργάτες με έναρξη συνεργασίας έως και την 31.12.2014.
- Το bonus αφορά αποκλειστικά την προσωπική παραγωγή κάθε συνεργάτη.

Όπως τονίζεται, η Ορίζων Ασφαλιστική πιστεύει ότι η δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων αμοιβαίας εμπιστοσύνης και σεβασμού με τους συνεργάτες της είναι η βάση για μια υγιή και ανταποδοτική συνεργασία και θεωρεί την ενίσχυση και επιβράβευση του έργου τους με επιπλέον κίνητρα επιβεβλημένη.

Νέο γραφείο πωλήσεων στην Κατερίνη

Στην Κατερίνη εγκαίνιασε, εν τω μεταξύ, το νέο γραφείο πωλήσεων της η Ορίζων Ασφαλιστική. Τα εγκαίνια πραγματοποιήθηκαν παρουσία του υπευθύνου πωλήσεων και Μάρκετινγκ κ. Χρήστου Αχί και του υπεύθυνου επιθεωρητή πωλήσεων κ. Κωνσταντίνου Παλιασιλόγου. Το γραφείο απαρτίζεται από έμπειρους και καταξιωμένους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές της περιοχής και συγκεκριμένα από την κα Σούλα Παπαδοπούλου, την κα Κική Ρίντου, τον κ. Δημήτριο Μασούρα και τον κ. Γεώργιο Τζιτζα, που θα αναλάβουν την ανάπτυξη των εργασιών της εταιρείας στην ευρύτερη περιοχή του Νομού Πιερίας. Όπως αναφέρει η εταιρεία σε σχετική ανακοίνωση, η κίνηση αυτή έχει ως σκοπό την άριστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων, καθώς και τη διευκρίνιση των ασφαλιστικών εργασιών της.

Η Ορίζων Ασφαλιστική είναι αισιόδοξη για την προοπτική ανάπτυξης του δικτύου της στη Βόρειο Ελλάδα, σχεδιάζει τις μελλοντικές της κινήσεις προσεκτικά και προσκαλεί κάθε ενδιαφερόμενο διαμεσολαβούντα να γνωρίσει την εταιρεία και τα πλεονεκτήματά της, προστίθεται στην ανακοίνωση. Η συγκεκριμένη περίοδος που διανύουμε, τονίζεται στην ανακοίνωση, δίνει έναυσμα στους πραγματικούς επαγγελματίες του χώρου, να δραστηριοποιηθούν και να αυξήσουν το χαρτοφυλάκιό τους, αποκτώντας σημαντικό μερίδιο της αγοράς.

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



ΟΡΙΖΩΝ

Ασφαλιστική Εταιρεία

ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΠΛΗΡΩΝΕΤΕ ΑΚΡΙΒΑ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ & ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ;



εξασφαλίστε

ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΑΣ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΠΟΥ ΤΗΣ ΑΞΙΖΕΙ ΑΠΟ 36€ ΤΟ ΧΡΟΝΟ*

ΔΩΡΕΑΝ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΕΣ ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ

ΔΩΡΕΑΝ ΕΤΗΣΙΟ CHECK-UP

ΑΙΜΑΤΟΛΟΓΙΚΟ
ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΙΚΟ
ΟΦΘΑΛΜΟΛΟΓΙΚΟ
ΟΥΡΟΛΟΓΙΚΟ
ΛΟΓΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ κλπ.

ΔΩΡΕΑΝ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΕΣ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ

Η Ορίζων Ασφαλιστική αναγνωρίζοντας ότι το πολυτιμότερο αγαθό για τον άνθρωπο είναι η υγεία, εξασφάλισε για όλους, ανεξαρτήτως ηλικίας ή πάθησης, ασφαλισμένων ή μη σε δημόσιο φορέα ασφάλισης, ένα άριστο σύστημα υπηρεσιών πρωτοβάθμιας περίθαλψης (Ιατρικές επισκέψεις, Διαγνωστικές Εξετάσεις, Δωρεάν Check Up κλπ.), στα πρότυπα Ευρωπαϊκού επιπέδου, με κόστος εξαιρετικά χαμηλό. Το νέο πρόγραμμα που συνδυάζει τις παροχές του Δημοσίου Φορέα Υγείας Ε.Ο.Π.Υ.Υ., με τις άριστες υπηρεσίες των μεγαλύτερων Ιδιωτικών Νοσηλευτικών Ιδρυμάτων και Πολυιατρείων της χώρας (Όμιλος Υγεία, Όμιλος Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης, Γενική & Παιδιατρική κλινική Metropolitan κ.α.), εξασφαλίζει μια ολοκληρωμένη κάλυψη πρωτοβάθμιας περίθαλψης, για εσάς και την οικογένειά σας.



ΚΑΛΕΣΤΕ ΤΩΡΑ ΣΤΟ 2103227932 • ΜΠΕΙΤΕ ΣΤΟ WWW.ORIZONINS.GR • ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΣΑΣ

*ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΦΟΡΟΥΝ ΤΟ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟ ΠΑΚΕΤΟ

Προσφέρει λύσεις για αποταμίευση και σύνταξη

Διακόσιοι συνεργάτες της Eurolife ERB Ασφαλιστικής παρακολούθησαν την ημερίδα για την «Αποταμίευση και Σύνταξη στα ελληνικά νοικοκυριά», και βασικούς εισηγητές την κα Αγγή Μαριακάκη - κοινωνική ψυχολόγο / επιχειρησιακή ερευνητρια και τον κ. Λεωνίδα Σίδηρη, διευθυντή δικτύων πωλήσεων της Eurolife ERB Ασφαλιστικής. Στην εκδήλωση παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα έρευνας που πραγματοποίησε η εταιρεία σε συνεργασία με τη MindSearch και αφορούσαν στην πρόνοια του Έλληνα καταναλωτή ως προς τη σύνταξή του, αλλήλα και στην ανάγκη αποταμίευσης για τα παιδιά. Η κα Μαριακάκη με την ιδιότητά της ως Κοινωνική Ψυχολόγος κατά τη διάρκεια της Ημερίδας παρουσίασε ανάλυση αναφορικά:

- με το πόσο συνειδητοποιημένοι είναι οι καταναλωτές ως προς την αναγκαιότητα δημιουργίας κεφαλαίου – αποταμίευσης
- τις προτεραιότητες που θέτει ο πελάτης στη σημερινή συγκυρία
- την πιθανή πρόθεση δημιουργίας κεφαλαίου σύνταξης

Έντονο ενδιαφέρον έδειξαν οι συμμετέχοντες σε βασικό εύρημα της έρευνας που αφορά στην υψηλή συνειδητοποίηση της ανάγκης φροντίδας αποταμίευσης για τον σχηματισμό κεφαλαίων για το παιδί. Καταλήγοντας η κα Μαριακάκη ανέφερε ότι η τρέχουσα συγκυρία «εντείνει τον προβληματισμό και δημιουργεί εσωτερικά την ανάγκη να εξασφαλίσει ο γονιός το παιδί του».

Το πρόγραμμα Kid

ΕΙΝΑΙ πρόγραμμα αποταμίευσης για παιδιά μέχρι 17 ετών με εγγυημένο κεφάλαιο που καταβάλλεται στη λήξη είτε εφάπαξ είτε σε δόσεις.

Τι εξασφαλίζει

- Εγγυημένο κεφάλαιο στη λήξη
- Επιπλέον όφελος από τυχόν υπεραποδόσεις
- Είσπραξη εφάπαξ ή σε 60 μηνιαίες δόσεις
- Προστασία από τον πληθωρισμό με δυνατότητα αναπροσαρμογής της τακτικής καταβολής κατά 5% κάθε χρόνο



Στο διοικητικό συμβούλιο οι κ.κ. Νίκος Δελένδας και Βασίλης Νικηφοράκης

ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΑ μέλη των διοικητικών συμβουλίων των εταιρειών Eurolife ERB Insurance Group A.E. Συμμετοχών, Eurolife ERB ΑΕΑΖ και Eurolife ERB ΑΕΓΑ εξελέγησαν οι κ.κ. Νικόλαος Δελένδας και Βασίλης Νικηφοράκης, σύμφωνα με ανακοίνωση του προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της Eurolife ERB, κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου. Όπως τονίζει ο κ. Σαρρηγεωργίου, η εκλογή των κ.κ. Δελένδα και Νικηφοράκη πραγματοποιήθηκε σε αναγνώριση της μακροχρόνιας συνεισφοράς τους και του σημαντικού έργου που επιτελούν στις εταιρείες του Ομίλου.

Στη συνέχεια ο κ. Σίδηρης παρουσίασε τις προϋποθέσεις λύσεις αποταμίευσης που προσφέρει η Eurolife ERB Ασφαλιστική και ιδιαίτερα το προϊόν συσσώρευσης κεφαλαίου KID. Επιπρόσθετα αναφερόμενος στο βασικό εύρημα της έρευνας παρουσίασε τις επικείμενες βελτιώσεις και τις ευελιξίες που πλέον θα παρέχονται στα προγράμματα παιδικής αποταμίευσης της Eurolife ERB Ασφαλιστικής.

- Δυνατότητα επιπλέον καλύψεων απαλλαγής πληρωμής ασφαλιστών, για την εξασφάλιση της συνέχειας του προγράμματος σε περίπτωση απώλειας ζωής ή μόνιμης ολικής ανικανότητας του αντισυμβαλλομένου
- Μείωση του φόρου σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία
- Δυνατότητα εξαγοράς πριν τη λήξη του προγράμματος σύμφωνα με τους όρους του προγράμματος

Ας μιλήσουμε

ΕΝΑ ΝΕΟ τρόπο επικοινωνίας με το ευρύ κοινό είναι έτοιμο να προωθήσει η Eurolife ERB Ασφαλιστική, καθώς δίνει προτεραιότητα σε ένα θετικό τρόπο σκέψης και σε μια στάση «παίρνω τη ζωή στα χέρια μου», που επιτρέπουν να απολαμβάνει κανείς τη ζωή και να βγαίνει κερδισμένος σε πολλά επίπεδα. Έτσι δημιουργήθηκε το www.as-milisoume.gr. Πρόκειται για έναν τόπο συνάντησης όλων όσοι συμφωνούν πως η ζωή είναι για να τη ζεις, όχι να την παρακολουθείς, επιλέγουν να βλέπουν τη θετική πλευρά των πραγμάτων, αντιμετωπίζουν με υπευθυνότητα και αποφασιστικότητα τις δυσκολίες και ασπάζονται τις «καλές συνήθειες» της προνοητικότητας και του προγραμματισμού, οι οποίες είναι απαραίτητες για καλύτερη ποιότητα ζωής. Το www.as-milisoume.gr είναι ιστοσελίδα με ύλη γενικού ενδιαφέροντος με στόχο να προκαλέσει το διάλογο γύρω από θέματα καθημερινά, αλλά όχι απαραίτητα απλά, που με τη συζήτηση αντιμετωπίζονται ευκολότερα. Μέσα από την παρουσίαση της θεματολογίας του, ενίοτε ιδωμένης από εναλλακτική οπτική γωνία, με περιεχόμενο που ανανεώνεται καθημερινά, το www.as-milisoume.gr απευθύνεται στον σύγχρονο, ενεργό εργαζόμενο, οικογενειάρχη, πολίτη, αποσκοπώντας να προκαλέσει διάλογο και συζήτηση, τόσο στην ιστοσελίδα όσο και στην προέκτασή της στο Facebook: [facebook.com/as.milisoume.2014](https://www.facebook.com/as.milisoume.2014)



ΑΡΑΓΟΤΕ... Έχετε ΑΡΑΓ!

Η **ΑΡΑΓ**, η απόλυτα εξειδικευμένη γερμανική εταιρία Νομικής Προστασίας σας βγάζει από τα δύσκολα ασφαρίζοντας τις δαπάνες επίλυσης των προβλημάτων σας.

Η **ΑΡΑΓ** προσφέρει Νομική Προστασία :

- ΟΧΗΜΑΤΟΣ & ΟΔΗΓΟΥ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ
- ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ
- ΜΙΣΘΩΣΗΣ & ΕΚΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΟΥ
- ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΑΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ
- ΙΑΤΡΩΝ
- ΑΣΤΥΝΟΜΙΚΩΝ & ΛΙΜΕΝΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ
- ΜΕΤΑΦΟΡΕΑ & ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΕΑ



EXPERT -AMTRUST EUROPE LIMITED

Σε δυναμική τροχιά

Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ πορεία των EXPERT και ΕΛΠΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ στη Θεσσαλονίκη, επαναβεβαιώθηκε σε συγκέντρωση συνεργατών, την οποία προλόγισε ο διευθυντής του υποκαταστήματος Βορείου Ελλάδος κ. Γ. Ρούσης, ενώ ο διευθύνων σύμβουλος κ. Τάκης Καπάντσης παρουσίασε τα αποτελέσματα τόσο των EXPERT και ΕΛΠΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ όσο και της AmTrust Europe Limited. Στην πρώτη δεκάδα, από πλευράς τζίρου αήλη και κερδοφορίας, κατατάσσονται την τελευταία 5ετία οι EXPERT και ΕΛΠΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ, με βάση τα συγκριτικά τους αποτελέσματα.

Η AmTrust Europe Limited παρουσίασε εντυπωσιακή πορεία στην ελληνική αγορά με πολύ καλά αποτελέσματα, γεγονός που την έπεισε για την περαιτέρω εξάπλωσή της στην Ελλάδα.

Ο κ. Τάκης Καπάντσης τόνισε ότι η επιτυχία αυτή οφείλεται τόσο στο δυναμισμό των δύο αντιπροσώπων της AmTrust Europe Limited στην Ελλάδα όσο και στην καλή τους συνεργασία, προέβλεψε δε την ευχарιστήρια επιστολή της AmTrust Europe

Limited προς την EXPERT.

Διεθνώς τα εγγεγραμμένα ασφαλιστήρια της AmTrust Europe Limited το 2014 ανήλθαν σε 6,09 δισ. \$ από 4,12 δισ. \$ το 2013, παρουσιάζοντας αύξηση 47,9%. Το ενεργητικό της εταιρείας σε μια μόνο χρονιά παρουσίασε αύξηση 22,8% και έφθασε τα 13,85 δισ. \$.

Ο κ. Στέφανος Καπάντσης ανακοίνωσε τη στρατηγική απόφαση της EXPERT να επεκταθεί συστηματικά στον Κλάδο Υγείας και παρουσίασε το πρόγραμμα Υγείας Dr Expert.

Το πρόγραμμα καλύπτει πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια περίθαλψη για άτομα από 18 έως 70 ετών, χωρίς προσαφιστικό έλεγχο, χωρίς τη συμπλήρωση ιατρικών ιστορικών, με κάλυψη των προϋπαρχουσών μετά από 6 μήνες και με κόστος μόλις 228 € το χρόνο.

Για το πρόγραμμα δημιουργήθηκε ειδική εφαρμογή στο portal συνεργατών της EXPERT, μέσω της οποίας οι συνεργάτες μπορούν να εκδώσουν το ασφαλιστήριο σε δύο λεπτά, τυπώθηκαν επίσης διαφη-



Ο κ. Τάκης Καπάντσης

μιστικά φυλλάδια, αφίσες για τα γραφεία των συνεργατών, καθώς και υποστηρικτικό υλικό. Το πρόγραμμα εντυπώσισε τους παρευρισκομένους για την πληρότητά του, το χαμηλό του κόστος και την πολύ απλή διαδικασία ασφάλισης και κυρίως γιατί αναγνωρίστηκε ως ένα δυναμικό εργαλείο για τη διείσδυση στον Κλάδο Υγείας και εκείνων των διαμεσολαβητών που έως τώρα δεν είχαν τις ειδικές γνώσεις ή την εμπειρία που τα συνήθη προγράμματα Υγείας απαιτούν.

Prime Μεγαλώνει συνεχώς

Η PRIME Insurance μεγαλώνει συνεχώς, και με τη συνεχή αύξηση της παραγωγής τα τελευταία χρόνια και κυρίως με το μεγάλο αριθμό συνεργατών, που την έχουν κάνει πρώτη επιλογή τους, κατέστη απαραίτητη η μετεγκατάσταση της εταιρείας, αρχές Μαρτίου.

Ένα καινούργιο αυτόνομο κτίριο, 4 επιπέδων, σημείο αναφοράς στην ευρύτερη περιοχή, στη Λεωφόρο Μεσογείων 299, στεγάζει πλέον τις υπηρεσίες της Prime Insurance, ενώ έχει δοθεί ιδι-



αίτερη έμφαση στους χώρους εκπαίδευσης και εξυπηρέτησης των συνεργατών και των ασφαλισμένων της εταιρείας.

Πρόσθετο πλεονέκτημα αποτελεί το γεγονός ότι διευκολύνεται πλέον η πρόσβαση σε όλους, δεδομένου ότι το νέο κτίριο απέχει μόνο 200 μέτρα από το μετρό του Χολαργού.

Όπως τονίζεται, στο σύγχρονο και ανανεωμένο περιβάλλον της, η Prime Insurance προσδοκά σε ακόμα μεγαλύτερη ανάπτυξη, νέες συνεργασίες και νέα καινοτόμα προϊόντα, που έχουν πάντα κέντρο τους τον άνθρωπο και τις πραγματικές του ανάγκες.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL

Στην Πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ **ΝΑΙ** ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΕΣ εκδόσεις κύρους! ΟΜΟΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ (FACSIMILE)


ΜΙΛΗΤΟΣ
Ε Κ Δ Ο Σ Ε Ι Σ



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 περγαμνές 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 έκδοσης: Τόμος με μελέτες του βυζαντινολόγου Σωτηρίου Ν. Καδά. Ο Κώδικας με το συνοδευτικό τόμο προσφέρονται σε χειροποίητη 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 ασπρόμελο 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. Κοτζάμπαση, Ι. Giovanna Rao
☛ ISBN: 960-8326-02-8 ☛ Σελίδες Κώδικα: 450
☛ Διαστάσεις Κώδικα: 23 × 42 εκ. ☛ Τιμή: 450 €

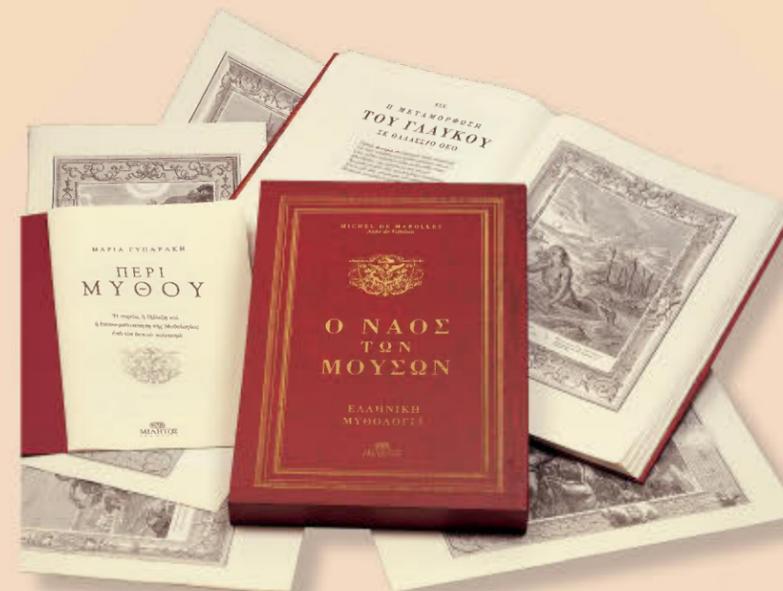
Συνοδευτικά έκδοσης: Ένας τόμος με μελέτες στην ελληνική και αγγλική, χειροποίητη κασετίνα και μεγεθυντικός φακός.

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 κυρίαρχο 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 €





https://www.facebook.com/asfalistikoiNAI

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,

ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ ΒΙΔΕΟ:

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroueditions.gr

INTERNET

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

www.jmpc.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

Ορέστης Σκινιάς

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57

ΑΦΜ: 999368058

ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ, ΤΗΛ.: 210-3229.394 -

FAX: 210-3257.074



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

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,

105 57 ΑΘΗΝΑ

ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

• WWW.ASFALISTIKONAI.GR

Διαβάστε
στο επόμενο
«ΝΑΙ»

Ασφαλιστές
μην κλείνετε τα
αυτιά σας στους
πελάτες σας



Ελβετία



Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

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

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.

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 κιάλας,
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.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα