ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
# ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 155 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2015 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

## ΒΑΣΩ ΒΟΥΓΙΟΥΚΑ

ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΡΙΑ ΞΙΦΑΣΚΙΑΣ

# Νίκησε με το σπαθί σου!






ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise Group
Ελβετία

Basler Lebensversicherungs-AG
Γερμανία

## Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

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

# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

## Νοιάζεται για σας












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

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

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

MAGNET



## Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

www.ydrogios.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
# ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 155•ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2015

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


Το μέγα ξίφος του Αχιλλέα, αί Μυκήναι του Περσέως, η σπάθα του Κολοκοτρώνη και η ξιφολόγχη του 1940!

**8**


ΠΕΡΑ, το σταυροδρόμι

**12**


ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING
Φέρεγγυα η ελληνική ασφαλιστική αγορά

**20**

**8** Άρθρο Εκδότη

**12** Συναισθηματικά

**20** Ασφαλιστικό Underrating

**54** Insurance Europe

**82** Πωλήσεις

Τεχνικές καλής ακρόασης, μάθε να αφουγκράζεσαι

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

**30** ΒΑΣΩ ΒΟΥΓΙΟΥΚΑ
Πολλά τα κοινά χαρακτηριστικά του αθλήματος της ξιφασκίας και της ασφάλισης, τα οποία αναδεικνύει και στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» η πρωταθλήτρια Ελλάδος στην ξιφασκία Βάσω Βουγιούκα, η οποία έχει βρει το καλύτερο στήριγμα για την προστασία της στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική

**64** ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΜΟΣΧΟΝΑΣ
CIO της Generali
Η Generali αξιοποιεί την τεχνολογία για να διευκολύνει τον συνεργάτη αλλά και πελάτη στις συναλλαγές του με την εταιρεία

ΣΥΝΕΔΡΙΑ

**44** Εθνική Ασφαλιστική
«Σχεδιάζουμε το Μέλλον» ήταν ο τίτλος του 30ού συνεδρίου πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής

**58** NN
Αποτελείτε μία ομάδα, που πέτυχε το Grexcellent, τόνισε στο δίκτυο ο Luis Miguel Gomez

**70** AXA
Σταθερή αξία στη νέα εποχή, ήταν το κεντρικό μήνυμα προς τους συνέδρους στο ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της AXA και τις βραβεύσεις των καλύτερων αποκλειστικών συνεργατών της.

**88** ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 21ο συνέδριο πωλήσεων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής στη Νέα Υόρκη

**92** INTERNATIONAL LIFE
Με θέμα το «Be the change» πραγματοποιήθηκε στο Costa Navarino το 40ό συνέδριο πωλήσεων

**96** ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ
Θεσμός έχουν γίνει τα εταιρικά συνέδρια της εταιρείας σε όλη την Ελλάδα






ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΒΑΣΩ ΒΟΥΓΙΟΥΚΑ
ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΡΙΑ ΞΙΦΑΣΚΙΑΣ
Νίκησε με το σπαθί σου!
ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES


30ο συνέδριο πωλήσεων
Σχεδιάζουμε το Μέλλον
Στο FULL οι μηχανές της
ΕΘΝΙΚΗ
**44**


NN
Νέα εποχή με ίδιο όραμα και καθαρή γραφή
**58**


Σταθερή αξία στη νέα εποχή η AXA
**70**

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

**38** INTERAMERICAN

**42** ALLIANZ

**78** MINETTA

**100** DAS

**106** ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

**110** ΟΡΙΖΩΝ

**112** ATE Ασφαλιστική

**113** ARAG

**114** ERGO

**116** ΦΙΛΗΣ GLASS

**117** INTERASCO

**118** EXPERT

**122** GLASSDRIVE

**124** AIG

**124** MAPFRE ASISTENCIA



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

# Το μέγα ξίφος του Αχιλλέα, αι Μυκήναι του Περσέως, η σπάθα του Κολοκοτρώνη και η ξιφολόγχη του 1940!

Η Βάσω Βουγιούκα, πρωταθλήτρια της ξιφασκίας, πρέσβειρα των πρόσφατων ευρωπαϊκών αγώνων στο Μπακού, ολυμπιονίκης του Λονδίνου και με πάμπολλες παγκόσμιες κατακτήσεις και πρωτιές στους καλύτερους αθλητές του αθλήματος, με όλων των αποχρώσεων μετάλλια (χρυσά και αργυρά και χάλκινα), μας δίνει την ευκαιρία να γράψουμε για τη σημασία του ξίφους και σπάθης στη διάρκεια αγώνων σε ατομικό αλλά και ομαδικό ή εθνικό πολιτιστικό επίπεδο, σε πολεμικούς ή ειρηνικούς καιρούς.

Τη γνώρισα μέσω της κόρης μου Ελπίδας από κοντά, την εποχή που αρνήθηκε να κάνει μεταγραφή στην τουρκική εθνική ομάδα, φέρνοντας συγκίνηση και εθνική υπερηφάνεια σε όλους τους Έλληνες. Δέχθηκε πρόταση έναντι 500.000 ευρώ (διάφορες αμοιβές) να αγωνίζεται με τα τουρκικά χρώματα αλλά είπε όχι, τονίζοντας ότι το ΕΘΝΟΣΗΜΟ ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ! Μάλιστα τότε δεν είχε ΚΑΜΙΑ οικονομική υποστήριξη από την ελληνική πολιτεία! Ούτε γιατρό στις προπονήσεις! Τότε τη σύστησα στη ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, η οποία την ενίσχυσε οικονομικά με χορηγία για αποδοτικότερη προπόνηση και συνεχίζει ώς σήμερα.

Η ξιφασκία ήταν στα αγωνίσματα της έναρξης των Ολυμπιακών Αγώνων στη σύγχρονη εποχή ανήμερα 25ης Μαρτίου 1896 και ημέρας Πάσχα όπου έλαβαν μέρος 241 αθλητές από 14 χώρες, χωρίς καμία γυναικεία τότε συμμετοχή! Στους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2012 στο Λονδίνο, η Βάσω Βουγιούκα μας συγκλόνισε αναγκασμένη να αγωνίζεται τραυματισμένη - όταν έσπασαν τα δόντια της- και να κατακτήσει την 5η (ολυμπιακή) θέση! Ήταν στη συνέχεια και η αφορμή να προσπαθήσει περισσότερο στην προετοιμασία της για κατάκτηση θέσεως στους Ολυμπιακούς του Ρίο, το 2016!

Η λέξη ξίφος διαβάζεται στην Ιλιάδα και στην Οδύσσεια του Ομήρου, σ' όλη την αρχαία Ελλάδα, στον Μεσαίωνα, στα νεότερα νεοελληνικά χρόνια στην Ελλάδα αλλά και στις ξένες χώρες το ίδιο, με την ίδια έννοια.

Ξίφος είναι η μακρά και ευθεία σπάθη. Όπλο επιθετικό και αμυντικό, αιχμηρό και αμφίστομο. Από τα στοιχεία που πήραμε στο έργο "Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ" (εκδ. Γεωργιάδη), ήταν μικρότερο του μισού μέτρου και από το 400 π.Χ. ο ιφικράτης το εδιπλασίασε. Ετοποθετείτο σε θήκη = κολεον, ο οποίος εκρεμάτο εκ τελαμώνος, φερόμενου εκ του δεξιού ώμου σε προς την αριστερά οσφύ. Οι Λακεδαιμόνιοι είχαν βραχύ ξίφος, την ξυήλη. Η λέξη ξίφος βγαίνει από το ρήμα ξέω, ξύω, οξύνω, σκίππω (νύττω=τρυπώ με οξύ όργανο, κεντώ «ἀλλ' εἷς τῶν στρατιωτῶν λόγχη αὐτοῦ τὴν πλευρὰν ἔνυξε», ΚΔ, Ιω. 19,34», ΚΔ) .Το ομηρικό ξίφος ελέγετο και Άορ και Φάσγανον. Φάσγανο από το ρήμα σφάτω, σφάζω και φω, φονεύω. Από το σφάτω και σπάω=σύρω βγήκε η σπάθα. Άορ από το ρήμα αίρω, υψώνω, σύρω, από το άορ και ο αορτήρ = διά του οποίου αίρεται η τελαμών από το τλάω = αντέχει το βάρος. Στην αιολική διάλεκτο, το ξίφος εγράφετο κσίφος όπου ξ=κσ, όπως και στην κάτω Ιταλία όπου το ξέρω γράφεται κσέρω. Η λαβή του ξίφους ελέγετο μύκης. Από του μύκητος του ξίφους του Περσέως εκλήθη η πόλις Μυκήνη, Μυκήναι (Μυκήναι ≡ η πόλις των ξιφομάχων, όπως με πληροφόρησε ο στρατηγός του Πυροβολικού Κώστας Θεοχάρης). Η αιχμή του ξίφους ελέγετο πειρά, εκ του πείρω που σημαίνει τρυπώ, περνώ, διαχίζω. Από το ρήμα σπάω-ω ≡ σύρω λοιπόν βγήκε η σπάθη, το σπαθί για το οποίο λέει ο Κολοκοτρώνης "ετραβήξαμε τα σπαθιά και τους χαλάσαμε". Το σπαθί σύρεται, τραβιέται, δεν κρέμεται άχρηστο, δεν είναι διακοσμητικό. Οι Έλληνες ουδέποτε έφερον ξίφος για λόγους ευγένειας ή ιπποτισμού. Ο Αχιλλέας όταν οργίστηκε εναντίον του Αγαμέμνωνος, γράφει ο Όμηρος ότι «έλκετο (έσερνε) δ' εκ κολεοίο (θήκη) μέγα ξίφος..»! (Η Ιλιάδα Α,194). Με εφ'όπλου ξιφολόγχη όρμησαν και οι Εύζωνοι του 1940 φωνάζοντας αέρα! Σπάθα και στα Λατινικά spatha, στα Ιταλικά spada, spadola, στα Ισπανικά espada, στα Γαλλικά epee, Αγγλικά spade, Γερμανικά spaten… κοκ.

Με το ξίφος κατ' εξοχήν αγχέμαχον όπλο, για σώμα με σώμα μάχες, πολεμούσαν οι ανδρείοι, οι ήρωες γι' αυτό και όσοι εμάχοντο εξ αποστάσεως με τόξο ήταν δειλοί. Και η λέξη Ήρως γράφεται με Ελληνικά σε όλες τις γλώσσες. Ο δειλός είναι λέξη που βγαίνει από το δέω (φοβούμαι) και ίπη (στρατ. Παράταξη): Αυτός που φοβάται τη στρατιωτική μάχη. Ο δειλός Πάρις με βέλος εκ του μακρόθεν σκότωσε τον Αχιλλέα και ο ίδιος ο αδερφός του Έκτωρ τον αποκάλεσε "δειλό τοξότη"! («τοξότα λωβητήρ» = Ιλιάδα Λ,385, επειδή δεν αγωνίσθηκε εναντίον του Αχιλλέα σώμα με σώμα!)

Παρατηρώντας τον τρόπο που εχρησιμοποιούσαν το ξίφος οι Έλληνες δια μέσω των αιώνων (Αχιλλεύς, Περσεύς, Θησέας, Κολοκοτρώνης, Έλληνες αξιωματικοί και στρατιώτες του 1940) σε αντίθεση με άλλους λαούς της Δύσεως, βρίσκουμε τη διαφορά στη πάλη σώμα με σώμα και στη μάχη εξ αποστάσεως. Η νίκη με ξίφος προϋποθέτει ατομικά χαρακτηριστικά, ψυχική και σωματική δύναμη! Γενναίος είναι ο αγχιμαχητής και κατεξοχήν αγχέμαχον όπλο είναι το ξίφος. Ο Οδυσσέας στον Τρωικό πόλεμο δεν πήρε μαζί του το τόξο επειδή ο τοξότης θεωρείτο δειλός και τον χαρακτήριζαν χωρίς αρετή όποιον δεν χρησιμοποιούσε ξίφος («ώλετο ανδρός αρετά»= χάθηκε η αρετή του ανδρός = Αχιλλέως). Γι' αυτό και στη μάχη του Μαραθώνα, οι Έλληνες αντίκρυσαν έκπληκτοι τους Πέρσες τοξότες να πετάνε βέλη εξ αποστάσεως. Τότε όρμησαν τρέχοντας εναντίον τους, σύροντας το σπαθί – ξίφος με τας ασπίδας τους επί τας κεφαλάς! Και νίκησαν στη μάχη σώμα με σώμα. Οι εχθροί τους υπέστησαν πανικό και ήττα.

Εύχομαι να καταλάβουν την αξία του ξίφους όλοι. Εύχομαι η Βάσω να είναι καλοτύχερη στους αγώνες και στη ζωή! Τα ίδια σε όλους. Η κατοχή ξίφους σήμερα ίσως να μην έχει τη μορφή και την ονομασία σπάθης και να ονομάζεται Ελληνική Παιδεία, με όλες τις αρετές της.



Περσέας και Μέδουσα



Θησέας και Μινώταυρος



Θεόδωρος Κολοκοτρώνης

Εύζωνοι του 1940



Αχιλλέας



Μιλτιάδης στον Μαραθώνα, δωρεά Ε. Σπύρου



# “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 δικαιώματα τους χωρίς την τροχοπέδη του υψηλού κόστους.

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

**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

DAS ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ

## “Το μέλλον ανήκει σε αυτούς που το προετοιμάζουν”

Η ευθύνη να κατανοείς βαθύτερες ανάγκες, να κερδίζεις την εμπιστοσύνη, να ενώνεις με τη δύναμή σου τους πολλούς, να προτάσσεις τη δύναμη της συνεργασίας, να δημιουργείς αξία, να γίνεσαι αυτός που πρέπει να κάνει πρώτος το βήμα εμπρός.

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

ERGO
Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ
Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγεώργος
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

# ΠΕΡΑ, το σταυροδρόμι της Ρωμιοσύνης



*Πανοραμική άποψη του Γαλατά με τη βυζαντινή Κωνσταντινούπολη στο βάθος, πέρα από τον Κεράτιο Κόλπο, ιστορημένη με ικανή δόση φαντασίας σε χαρακτικό, περί τα 1700 (Γεννάδειος Βιβλιοθήκη)*

Η ιστορική διαδρομή, η ανάπτυξη και εξάπλωση του προαστείου της Περαίας ή του Πέρα, του Σταυροδρομίου όπως έγινε ευρύτερα γνωστό, αντίκρυ της βυζαντινής Κωνσταντινουπόλεως, αποτελεί ένα ξεχωριστό - όσο κι αν ακολουθεί τη μοίρα της Βασιλεύουσας - και εν πολλοίς άγνωστο κεφάλαιο της ελληνικής ιστορίας. Και το Σταυροδρόμι, ως κοιτίδα για τους τελευταίους κυρίως αιώνες της ελληνικής ομογένειας, με τις εκκλησίες του, τα εκπαιδευτήρια, τους συλλόγους, τα καταστήματά του κλπ., ανέδειξε μια κοσμοπολίτικη Ρωμιοσύνη πάνω ακριβώς στο σταυροδρόμι Ανατολής-Δύσης. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», δείχνοντας σεβασμό στη μακραίωνη ιστορία του Ελληνισμού, φιλοξενεί στις επόμενες σελίδες αποσπάσματα και σπάνιο φωτογραφικό υλικό από το βιβλίο «ΠΕΡΑ, Το Σταυροδρόμι της Ρωμιοσύνης» του συγγραφέα Ακύλα Μήλλα που κυκλοφορεί από τις Εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ, αποδίδοντας ένα ελάχιστο δείγμα τιμής και χρέους σ' αυτούς που συμμετείχαν, αλλά και σ' αυτούς που θέλουν να γνωρίσουν.

Στην «Κωνσταντινούπολίν» του ο Σκαρλάτος Βυζάντιος αναφέρει χαρακτηριστικά: α) ότι «η Κωνσταντινούπολις μόνη είνε εν βασίλειον, κατά τον μέγαν λόγον του Ναπολέοντος Α΄», β) ότι το Πέρα θεωρείται «συνέχεια του πρωτίστου των της Κωνσταντινουπόλεως προαστείων», δηλαδή του Γαλατά και γ) ότι «ευρίσκεται καταντικρύ της Κωνσταντινουπόλεως». Έτσι έβλεπαν την Κωνσταντινούπολιν «και οι Ευρωπαίοι έμποροι και οι βυζαντινοί».

Την αλήθεια αυτή διεπίστωσαν και περιέγραψαν στα κείμενά τους και όσοι ξένοι ή ημέτεροι ασχολήθηκαν ανέκαθεν με το θέμα «Περαία-Πέρα» της Κωνσταντινουπόλεως. Όπως τονίζει ο συγγραφέας, θα αναφέρω χαρακτηριστικά μόνο δύο σύγχρονούς μας, έναν Ομογενή και έναν Τούρκο, που καλύπτοντας χρονικά την περίοδο των δύο τελευταίων αιώνων, 19ο και 20ό, θα μας πουν ότι «το Μπέιογλου προέκυψε από τον παλιό Γαλατά των Γενουησίων και την προέκτασή του προς το Πέραν των Βυζαντινών», ή ότι «ο Γαλατάς υπήρξε το ευρωπαϊκό προγεφύρωμα της Πόλης και του Πέρα».

Οι κατ' επιλογήν ιστορικές αυτές αναγραφές επισημαίνουν και το κατ' εξοχήν σημαντικό στοιχείο: ότι το «Πέραν» ως συνοικιακή χωρο-οργάνωση και χωριστός πολεοδομικός ιστός, προέκυψε και συγκροτήθηκε από τη φυσική «αναρρίχηση» του «πέραν του άστεως παραπολίου», του Γαλατά, στα ύπερθεν υψώματά του, στις πλαγιές της περαίας πόλης.

Από τη βασική αυτή διαπίστωση ξεκινώντας και ο συγγραφέας, σχημάτισε και προσφέρει, σε ξεχωριστές ενότητες, α) την ιστορία του Γαλατά, μέχρι την Άλωση της Κωνσταντινουπόλεως (1453), β) την εξέλιξη του Γαλατά μεταβυζαντινά και μέσα στο πλαίσιο μιας οργανωμένης ορθόδοξης κοινότητας, γ) την επέκτασή της προς τα υψώματα της «Περαίας» και δ) τη δομή, διάπλαση και διαμόρφωση της μεγαλώνυμης Κοινότητας του Πέραν, σαν «το Σταυροδρόμι της Ρωμιοσύνης», τόσο με την περιορισμένη τοπογραφική του έννοια, όσο και με την ευρύτερη.

Κάθε περιοχή της Πόλης στις ακτές του Κερατίου, του Βοσπόρου και της Προποντίδας με τα νησιά, αποτελεί εύχυμο κεφάλαιο στο ιστορικό της Ρωμιοσύνης. Ανάμεσα στις κεντρικότερες και πολυειδέστερες και ο Γαλατάς, με ουσιαστική συμβολή στο γίγνεσθαι της μεταβυζαντινής Ομογένειας και με ταυτότητα παμπάλαια και ποικιλώνυμα υπογεγραμμένη από Γενοβέζους, Βενετσάνους, Φραγκολεβαντίνους και ντόπιους, που απάρτιζαν και το πολυεθνικό μωσαϊκό του. Μ' αυτήν ξεκίνησε και το Πέρα.

Στη μετά το 16ο αιώνα όμως Πόλη, δύο περιοχές της φωτοδόμησαν εξαίσια τη ζωή και την πορεία της Ρωμιοσύνης, το Φανάρι (1600 κ.ε.) και το Πέρα – Σταυροδρόμι (1800 κ.ε.): το Φανάρι, ως ιστορική έκφραση της πρωτοθρόνου Ορθοδοξίας, με συνοχική κάλυψη της ευθύνης για το στοιχείο μας και το Πέρα, ως μήνυμα εκπαγλωσύνης της Ομογένειας και χώρος έξαρσης της δημιουργικής της έντασης. Αυλή εστιάσεως, εξάλλου, το Φανάρι της Θεοστήρικτης οικουμενικής Καθέδρας, εκπέμπει «εσαεί την εσαεί εκλάμπουσαν χάριν» της Εκκλησίας. Κατάκτημα όμως ανθρώπινης μεγαλοφροσύνης και ικανότητας το «πέρα» εξήντλησε ήδη, «ουκ οικεία βουλήσει», την υπεροχικότητά του. Υπέστη τη φθορά των ασταθών καιρών και λειτουργεί με την παραδοσιακή του κοινοτική υπευθυνότητα, με την ιδιάζουσα καθεδρική εκκλησιαστική του διακριτικότητα και την επαινετή, αλλ' ανησυχητική μαρτυρία του για τα περαιτέρω.

Μέσα σε μια αρχαιόπρεπη Πόλη, σταυροδρόμι δύο κόσμων, Ανατολής και Δύσης, εξυφάνθηκε με το «Πέρα» και «Σταυροδρόμι» δύο ιδεολογιών, της ανατολίτικης-συντηρητικής και της δυτικής-προοδευτικής. Μεταβυζαντινή μονιμότητα η πρώτη, συμπορεύεται μεταγενέστερα με τη δεύτερη.



*Η «κεκαυμένη πύλη» ή Χαρούπ Καπισί, η μόνη σωζόμενη σήμερα κερκόπορτα του ενετικού τείχους του Γαλατά*



*Ελληνίδα του Πέραν με τη χαρακτηριστική της αμφίεση*



*Ελληνίδα «την ημέρα του γάμου της»*




*Τα πολυθόρυβα «Σκαλάκια», από όπου ουσιαστικά ξεκινούσε η Grande de Pera. Τη θέση του ακρογωνιαίου καταστήματος οπτικών του Foyagian έμελλε να καταλάβει αργότερα το υποκατάστημα της Τραπέζης Ελλάδος (φωτογραφία κατά τα τέλη του 19ου αιώνα των Sebah et Joallier)*

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ






*Δεξιά, η πρόσοψη του γενικού γραφείου του εν Πειραιεί εργοστασίου Κονιάκ Μεταξά, που έδρευε σε χάνι του Γαλατά. Γενικός τότε αντιπρόσωπος στην Κωνσταντινούπολη, για όλη την Τουρκία, ήταν ο Στυλιανός Σαγιάννης (δελτάρια του 1910)*

*Αριστερά: Παναγιά η Καφατιανή, παλαιολόγεια εικόνα, παλλάδιον της πρωτοεκκλησιάς του Γαλατά. Αριστερά κάτω: Ο Αγιος Γεώργιος « δέησις της δούλης του Θεού Ανέζας».Εικόνα ιστορημένη από το 1735 διά χειρός «Διονυσίου Ιεροδιάκονου» του εκ Φουρνά (Κωνσταντινούπολη, ιδιωτική συλλογή)*



Πρόκληση και έναυσμα, οι επίσημες εξαγγελίες για εκδημοκρατισμό και εξευρωπαϊσμό της χώρας, η διακήρυξη αρχών για κοινωνικές διαμορφώσεις στους κόλπους της Οθωμανικής Αυτοκρατορίας.

Οι κρατικές επαγγελίες περικλείουν πειστικότητα και κατοχυρώνουν και θεσμικά το πλαίσιο που αναπτύσσεται και ακμάζει το ομογενειακό στοιχείο, ήδη από το 19ο αιώνα, σε σύμπραξη και με Οθωμανούς δυτικιστές και με Ευρωπαίους ιδεολήπτες, ομοϊδεάτες όλους του πνεύματος και της προσεγγίσεως του δυτικού τρόπου ζωής των αυτοκρατορικών διαταγμάτων του Τανζιμάτ (1839 και 1856).

Στο Πέρα, την περίοδο αυτή, εκκολάπτεται μία ξέχωρη λειτουργία ιδεών. Έχουν τη σφραγίδα και την έκφανση της εύγευστης ρωμαίικης διανόησης, αλλά και της καρποφόρας κοινωνικοκοινοτικής οργάνωσης και δράσης και συμπαραστάτριες, οι τάξεις του ενοριακού κατεστημένου: η μεγαλοαστική, η αστική, η εργατική.

Το «Πέγιογλου» λειτουργεί και εξαπλούται. Με άδειες της Υψηλής Πύλης πολλαπλασιάζει τους ναούς του –πρώτα «κατά το μέρος του Καλιοντζή Κουλούκ», υστερότερα κατά το Ταξίμ. Ανεγείρει τα περίλαμπρα Εκπαιδευτήριά του, καθιδρύει την ομογενειακή παρουσία του και συντελείται η ανάδυση μιας καινούργιας ιστορικής συνείδησης, με υπαρκτά τα κύτταρα και της παλιάς. Αυτή η επέκτασή του σε όλους τους τομείς της κοινωνικής, οικονομικής και πολιτισμικής ζωής, εγκαινιάζει και την περίοδο της ευημερίας του. Απόδειξη, τα ηχηρά ονόματα εθνικών ευεργετών και ανθρώπων του πνεύματος, της επιστήμης και της τέχνης.

Συνέχεια της άρχουσας εκείνης τάξης των Φαναριωτών, φορέων της διοικητικής, πολιτικής και πολιτιστικής εξουσίας, οι Λογάδες και οι Νεο-Φαναριώτες του Πέρα, εμφανίζονται με αξιώσεις. Έχουν πνευματική καλλιέργεια, κοσμοπολίτικη και εκλεπτυσμένη συμπεριφορά και ευστροφία στις σχέσεις με τους κρατούντες. Αυτοί είναι και οι ιδεολήπτες που μορφοποίησαν και το κοινωνικό τους μεγαλούργημα, τον ενοριακό προσανατολισμό τους από τη μία ενορία της Παναγίας στην άλλη, από την Καφατιανή του Γαλατά στην Περατινή του Σταυροδρομίου και από μια πανάρχαια «πρωτοεκκλησιά» σ' έναν Καθεδρικό Ναό με οραματισμούς: την Παναγία των Εισοδίων του Πέρα (1804).

Το «Πέρα» συγκροτήθηκε και το «Σταυροδρόμι» σχηματίσθηκε από το πολιτιστικό πύρωμα της Ρωμιοσύνης της Πόλης. Αναπέτασε στον ιστό της την έκλαμψη της βούλησής της για έκτακτη προσφορά τίμιας δράσης, σύμφωνης και ανάλογης με τις περιστάσεις και με το παρελθόν της, με συνέχεια και καινισμό στη δημιουργική πορεία της.

## Η Ρωμιοσύνη του Πέρα

Ανύπαρκτες σχεδόν οι πηγές και ελάχιστες οι μαρτυρίες των ημετέρων ως προς την όχι ασφαλώς αμελητέα γραικική παρουσία στα υψώματα της Περαίας κατά τους πρώτους μετά την Άλωση αιώνες, σε μια περίοδο που από τους χρονικογράφους και ιστορικούς χαρακτηρίζεται «μαύρη» ως προς τα καθ' ημάς, «κατά δε της οποίας την διάρκειαν παρήλθον γενεαί όλαι άνευ φιλολογικής και εν γένει γραπτού λόγου παραγωγής». Άλλωστε, η «εκκλησιαστικωτάτη» τότε άρχουσα τάξη των Ρωμαίων, οι λογιότατοι και ο κοσμικός κλήρος των Πατριαρχείων, συσπειρωμένοι στο Φανάρι και στα πέριξ του περιπλανώμενου Πατριαρχικού Οίκου και Ναού, όπου «ο Πατριάρχης, ως θρησκευτικός αρχηγός του Γένους των Ρωμαίων, έχαιρε ήδη δικαιωμάτων εθνάρχου», ελάχιστα ενδιαφερόταν για τις ημέρες και τα έργα των φραγκοφορεμένων που κατοικοέδρευαν στα υψώματα της έναντι περατικής συνοικίας.

Ο κύριος χρονογράφος των αιώνων



*Ο «μέγιστος επί της ακρολοφίας πύργος», ευρύτερος γνωστός ως «κουλάς του Γαλατά»,τον οποίο ανήγειρε πρώτος ο Αναστάσιος ο Δίκορος (491-815) και υπερύψωσαν οι Γενουάτες το 1349*

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



*Ο «μέγιστος επί της ακροπολίας πύργος», ευρύτερος γνωστός ως «κουλάς του Γαλατά»,τον οποίο ανήγειρε πρώτος ο Αναστάσιος ο Δίκορος (491-815) και υπερύψωσαν οι Γενουάτες το 1349*



*Η γέφυρα του Κερατίου με τη θέα του περατικού Γαλατά από την απέναντι πλατεία του Γενί Τζαμί, αφετηρία των ιππήλατων τροχιοδρόμων της παλαιάς πόλης (αμφότερες φωτογραφίες περί τα τέλη του 19ου αιώνα)*

αυτών, Δωρόθεος ο Μονεμβασίας, αναφερόμενος στα της Κωνσταντινουπόλεως, σιωπά τελείως ως προς το Πέρα, ενώ ελάχιστα και τα όσα καταγράφει ο Αλέξανδρος Κομνηνός Υψηλάντης, ο ιστορικός των μετά την Άλωση συμβάντων, προσηλωμένος ανέκαθεν στα δρώμενα του Φαναρίου και τις περιπέτειες των Φαναριωτών. Σπίτια, εργαστήρια, αγροί και χωράφια «εν τοις ορίοις του Μπέογλου», ανήκοντα σε Ρωμιούς, αναφέρονται περιστασιακά σε πράξεις διάφορες και ασφαλώς ευχής έργο θα ήταν να ερευνηθούν κάποτε τα τυχόν σωζόμενα αρχεία της Παναγίας Καφατιανής, της πάλαι ποτέ πρωτοεκκλησιάς του Γαλατά, στης οποίας την πνευματική δικαιοδοσία υπαγόταν μέχρι το 1804 η αρτισύστατη ενορία των ορθοδόξων Γραικών του Σταυροδρομίου.

Σύμφωνα με κάποιους «ανεπίσημους» στατιστικούς πίνακες που είχαν εκπονήσει οι ελληνικές προξενικές αρχές στα μέσα του 1912, βάσει των οποίων, οι αριθμοί που αντιστοιχούσαν στη Ρωμιοσύνη του Πέρα υπολογίζονται στις 175.000, ενώ στις 364.459 ανέρχονταν οι Έλληνες της ευρύτερης περιοχής της Πόλης. Μετά τη Μικρασιατική Καταστροφή, τριάντα με σαράντα περίπου χιλιάδες εύποροι ομογενείς, «ένα σημαντικό τμήμα της elite του Πέρα και του Σταυροδρομίου, που αστόχαστα είχε εκτεθεί στα μάτια των Τούρκων, αναπτύσσοντας στενές σχέσεις με τις δυνάμεις κατοχής», θα εγκατέλειπαν την Κωνσταντινούπολη, φοβούμενοι την επικείμενη εισβολή των Κεμαλικών και τυχόν επανάληψη των γεγονότων της Σμύρνης. Το καθεστώς του Κεμάλ, που έσπευσε να τους χαρακτηρίσει ως «φυγάδες», δεν αναγνώρισε ποτέ το δικαίωμα επαναπατρισμού τους.

Στη διάρκεια της δεκαετίας του '40, κατά τον Celik Gülersoy, η κοινωνική δομή της Περαίας έμελλε να αλλοιωθεί έτι αισθητά, αφ' ενός μεν με τους λογής-λογής νεοπλουτίσαντες καιροσκόπους, που ξεπήδησαν μέσα από τις σκοτεινές μέρες του Δευτέρου Παγκοσμίου Πολέμου, αφ' ετέρου δε με τους πρώτους εξ Ανατολίας νεοαποίκους, που κατά κύματα ατελεύτητα έμελλε να κατακλύσουν στα μεταπολεμικά χρόνια τα μεγάλα αστικά κέντρα, υποβαθμίζοντας κυρίως το κοινωνικό σύνολο της άλλοτε πρωτεύουσας πόλεως.

Ειδικά για την εναπομείνασα Ρωμιοσύνη, στα συμβάντα που την ταλαιπώρησαν κυρίως κατά την περίοδο αυτή συγκαταλέγεται ο έκτακτος φόρος περιουσίας, το περιώνυμο «Βαρλίκι», που «απέβλεπε στην οικονομική εξόντωση των μειονοτικών» –μια «σκοτεινή σελίδα», κατά τον Faik Okte, που απετέλεσε «ένα ύστατο βρυκολάκιασμα μιας νοοτροπίας και διάθεσης διαρπαγής, που κυριαρχούσαν ανέκαθεν στα ιστορικά δρώμενα των Οθωμανών»– δευτερευόντως δε η πολυσυζητημένη εκείνη «στρατολογία των είκοσι ηλικιών», όλων μειονοτικών, που θα ήταν άδηλη η μοίρα τους στα αφιλόξενα βάθη της Ανατολής αν δεν μεσολαβούσε η εξάρθρωση των γερμανικών στρατιών προ των πυλών του Στάλινγκραντ.




*Διαφημιστικό δελτάριο του καταστήματος των αδελφών Π. και Η. Λαμπροπούλων, παράρτημα του καταστήματος των Αθηνών, που έδρευε επί της Μεγάλης Οδού, παρά τη δίοδο Χατζοπούλου (αρχείο Ziya Gunens)*






*Η περιοχή του κυρίως Σταυροδρομίου, όταν το κατοικούσαν περίπου 80.000 Έλληνες. Δεξιά το έμβασμα της ρωσικής πρεσβείας, απέναντι στο παντοπωλείο των αδελφών Δημητρακοπούλου. Στο βάθος προεξέχει ακόμα η παλαιά βασιλική του Sant Antonio, που θα κατεδαφιστεί το 1913*

Είναι γεγονός ότι η Ρωμιοσύνη θα επιβίωνε και μετά τα συμβάντα αυτά, με το Πέρα να επιμένει να παραμένει «ελληνικότατο». Ο συγγραφέας, για πολλοστή ίσως φορά, θα ανατρέξει στα κείμενα του Αγγέλου Βλάχου, υποπροξένου στα μεταπολεμικά εκείνα χρόνια στην Κωνσταντινούπολη, κατά τον οποίον η ομογένεια, με το δυναμισμό που ανέκαθεν τη χαρακτήριζε, είχε ανακτήσει, «μέχρι ενός βαθμού», το αίσθημα της γαλήνης και ασφάλειας.

«Στους κεντρικούς δρόμους του Πέραν», σημειώνει, «δεν άκουγες παρά ελληνικά και τα περισσότερα καταστήματα ήσαν σε ελληνικά χέρια. Οι Τούρκοι δεν έδειχναν να ενοχλούνται από τη δραστηριότητα αυτή γιατί είχαν, απλούστατα, τη βεβαιότητα ότι, αν χρειαζόταν ποτέ, θα μπορούσαν με δυο τρία καλοζυγισμένα διοικητικά μέτρα να εκφοβίσουν τους ομογενείς που θα ζάρωναν πάλι, τι άλλο να κάνουν οι δύστυχοι…».

Την απαρχή της τελικής και οριστικής εξόδου για τον Ρωμιόκοσμο της Περαίας επισήμαναν τα τραγικά συμβάντα της νύκτας της 6ης προς 7η Σεπτεμβρίου του 1955. «Τα γεγονότα του φθινοπώρου εκείνου», γράφει ο Gülersoy, «με τις ευρείας κλίμακος δηώσεις και καταστροφές που έλαβαν χώρα σε διάστημα τεσσάρων ή πέντε ωρών, απετέλεσαν σταθμό στην ιστορία του Πέρα».

> **Σύμφωνα με κάποιους «ανεπίσημους» στατιστικούς πίνακες που είχαν εκπονήσει οι ελληνικές προξενικές αρχές στα μέσα του 1912, βάσει των οποίων, οι αριθμοί που αντιστοιχούσαν στη Ρωμιοσύνη του Πέρα υπολογίζονται στις 175.000, ενώ στις 364.459 ανέρχονταν οι Έλληνες της ευρύτερης περιοχής της Πόλης**

Την επόμενη δεκαετία και συγκεκριμένα τον Μάρτιο του 1964, το υπουργείο Εξωτερικών της Τουρκίας κατήγγειλε μονομερώς την ελληνοτουρκική σύμβαση του 1930, προβαίνοντας εν συνεχεία στη συστηματική απέλαση των Ελλήνων υπηκόων πολιτών της Κωνσταντινουπόλεως και στη δέσμευση των περιουσιών τους. Οι «απελάσεις» κατάφεραν καίριο και τελειωτικό πλήγμα στους ομογενείς, που αποτελούσαν ανέκαθεν ενιαίο κοινωνικό σύνολο, είτε ήταν πολιτογραφημένοι ως υπήκοοι Έλληνες, είτε είχαν την τουρκική υπηκοότητα, γεννημένοι όλοι στην Κωνσταντινούπολη και συνδεδεμένοι ανέκαθεν μεταξύ τους με στενούς οικογενειακούς, συγγενικούς ή επαγγελματικούς δεσμούς. «Ηταν επόμενο, λοιπόν, το σύνολο σχεδόν της ήδη αποδεκατισμένης και εξαρθρωμένης Πολίτικης Ρωμιοσύνης, στις αμέσως επόμενες δεκαετίες, να εγκαταλείψει οριστικά τα πάτρια εδάφη, θέτοντας τέρμα ουσιαστικά σε μια ιστορία και παράδοση αιώνων». Άλλωστε και το Σταυροδρόμι «του παλαιού καλού καιρού», σύντομα θα αποτελούσε για τη Ρωμιοσύνη -και όχι μόνο- μία νοσταλγική ανάμνηση. ΝΑΙ

*Πηγή: ΠΕΡΑ, Το Σταυροδρόμι της Ρωμιοσύνης Εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ*




# Φερέγγυα η ελληνική ασφαλιστική αγορά

Στο σύνολό της η ελληνική ασφαλιστική αγορά υπερκαλύπτει κατά τρεις φορές για το 2014 τα απαιτούμενα κεφάλαια φερεγγυότητας και μάλιστα μετά και από ένα PSI, σύμφωνα με την ετήσια έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος.

Το σύνολο των εποπτικών κεφαλαίων των εγχώριων ασφαλιστικών εταιρειών ανέρχονται σε 2,6 δισ. ευρώ με βάση τα στοιχεία του τέλους 2014, έναντι απαιτούμενων 0,8 δισ. ευρώ.

Στην ασφαλιστική αγορά της Ελλάδος δραστηριοποιούνται εξήντα επτά (67) ασφαλιστικές επιχειρήσεις με καθεστώς εγκατάστασης. Σαράντα έξι (46) εξ αυτών έχουν έδρα στην Ελλάδα, δύο (2) είναι υποκαταστήματα τρίτων χωρών και δεκαεννέα (19) υποκαταστήματα κρατών-μελών της ΕΕ-ΕΟΧ, η φερεγγυότητα των οποίων εποπτεύεται από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές του κράτους-μέλους καταγωγής.

Όπως διαβάζουμε στα «ψιλά γράμματα» της έκθεσης, οι 48 ασφαλιστικές επιχειρήσεις των οποίων η φερεγγυότητα εποπτεύεται από την Τράπεζα της Ελλάδος κατέχουν μερίδιο αγοράς 94,0%, εκ του οποίου το 41,9% αφορά θυγατρικές ευρωπαϊκών ομίλων, 36,6% αφορά θυγατρικές ελληνικών τραπεζών και το υπόλοιπο 15,5% λοιπές επιχειρήσεις.

Στην έκθεση αναφέρεται ακόμη ότι για τέταρτη χρονιά συνεχίστηκε η μείωση της παραγωγής των συνολικών ασφαλίστρων, η οποία όμως το έτος 2014 ήταν οριακή

(-0,5%). Σε αντίθεση με την παραγωγή του κλάδου ζημιών η οποία εξακολούθησε να υποχωρεί (-9,3%), η παραγωγή στις ασφαλίσεις ζωής ανέκαμψε για πρώτη χρονιά, μετά από τρία συνεχόμενα έτη πτώσης, με εντυπωσιακό ρυθμό ύψους 11,8%. Η σημαντική άνοδος στην παραγωγή ασφαλίστρων ζωής αποδίδεται στις ασφαλίσεις του κλάδου III (ασφαλίσεις ζωής που συνδέονται με επενδύσεις – unit linked), οι οποίες το 2014 αυξήθηκαν κατά 65%, κυρίως χάρη στις ασφαλίσεις εφάπαξ καταβολής ασφαλίστρου οι οποίες υπερδιπλασιάστηκαν (129,8%). Επίσης, οι ασφαλίσεις του κλάδου IV (ασφαλίσεις υγείας) παρουσίασαν σημαντική άνοδο και το 2014 (30,1%), αναδεικνύοντας τη στροφή της ασφαλιστικής αγοράς στις βραχυχρόνιες ασφαλίσεις υγείας και νοσοκομειακών καλύψεων.

Η πτώση στην παραγωγή ασφαλίστρων ζημιών αποδίδεται κυρίως στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (αστική ευθύνη, ίδιες ζημίες οχημάτων), οι οποίες εμφάνισαν διπλάσιο ποσοστό μείωσης (-11,6%) σε σχέση με τις ασφαλίσεις των λοιπών κλάδων ζημιών (-5,8%).

Το 2014 η παραγωγή ασφαλίστρων διαμορφώθηκε σε 4,0 δισ. ευρώ, εκ των οποίων το 46,5% προήλθε από ασφαλίσεις ζωής και το 53,5% από ασφαλίσεις κατά ζημιών.

Όσον αφορά στο βαθμό συγκέντρωσης και στην κατάταξη της αγοράς σε όρους ασφαλίστρων, δεν υπήρξαν σημαντικές μεταβολές. Οι 5 και 10 μεγαλύτερες επιχειρήσεις στις ασφαλίσεις ζωής κατέχουν το 76,6% και 92,8% της συγκεκριμένης αγοράς και οι 5 και 10 μεγαλύτερες επιχειρήσεις στις ασφαλίσεις κατά ζημιών το 38,0% και 63,0% αντίστοιχα.

Όσον αφορά στις ενέργειες προετοιμασίας για το νέο εποπτικό πλαίσιο (Φερεγγυότητα ΙΙ) το οποίο θα εφαρμοστεί από 1.1.2016, η Τράπεζα της Ελλάδος τονίζει ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα πρέπει να έχουν ολοκληρώσει την προετοιμασία τους για το νέο πλαίσιο το συντομότερο δυνατόν ώστε να έχουν το χρόνο για να κρίνουν τυχόν ανάγκη εφαρμογής μεταβατικών μέτρων προκειμένου να λάβουν τη σχετική έγκριση από την Τράπεζα της Ελλάδος.








# Allianz Arena: Ισχυρή έδρα επιτυχιών για τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία του κόσμου

**ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ** είναι το μέλλον και μία πολύ μεγάλη εταιρεία όπως η Allianz δεν μπορεί παρά να έχει στραμμένο το ενδιαφέρον της στο μέλλον. Για το σκοπό αυτό διοργανώνει για 7η χρονιά για τα μικρά παιδιά, ένα μεγάλο γεγονός σε ένα μεγάλο γήπεδο, το Allianz Arena στο Μόναχο.

Παιδιά από14 έως 16 ετών, από όλο τον κόσμο, έχουν την ευκαιρία να ζήσουν μια μοναδική εμπειρία. Να ταξιδέψουν στο Μόναχο της Γερμανίας και να ξεναγηθούν στην πόλη. Να γνωρίσουν τα αστέρια της FC Bayern Μονάχου, όπως τον Μάνουελ Νόιερ, τον Μπάστιαν Σβαϊνστάιγκερ και τον Άριεν Ρόμπεν. Να προπονηθούν από επαγγελματίες προπονητές, να συμμετάσχουν σε δραστηριότητες με τους συμμετέχοντες των άλλων χωρών καθώς και σε τουρνουά 5Χ5, και τέλος, να παρακολουθήσουν έναν αγώνα της FC Bayern στο θεαματικό Allianz Arena!

Το Allianz Junior Football camp φέτος διοργανώνεται για 7η χρονιά. Ξεκινά στις 13 Αυγούστου, ημέρα Πέμπτη. Μέσα σε 6 μέρες οι μικροί φίλοι της Allianz θα μάθουν τα πάντα για το ποδόσφαιρο και θα γνωριστούν με συνομήλικούς τους, που μοιράζονται το ίδιο πάθος.



Τα παιδιά ακολουθούνται πάντα από κάποιο συνοδό που τα παρακολουθεί και είναι υπεύθυνος γι' αυτά. Όλα τα έξοδα των παιδιών αναλαμβάνει η Allianz, κάνοντας αυτή τη μοναδική εμπειρία προσιτή για όλους. Η πρωτοβουλία αυτή της Allianz να συνδέσει το όνομά της με το γήπεδο αυτό αποδείχτηκε πολύ επιτυχημένη.

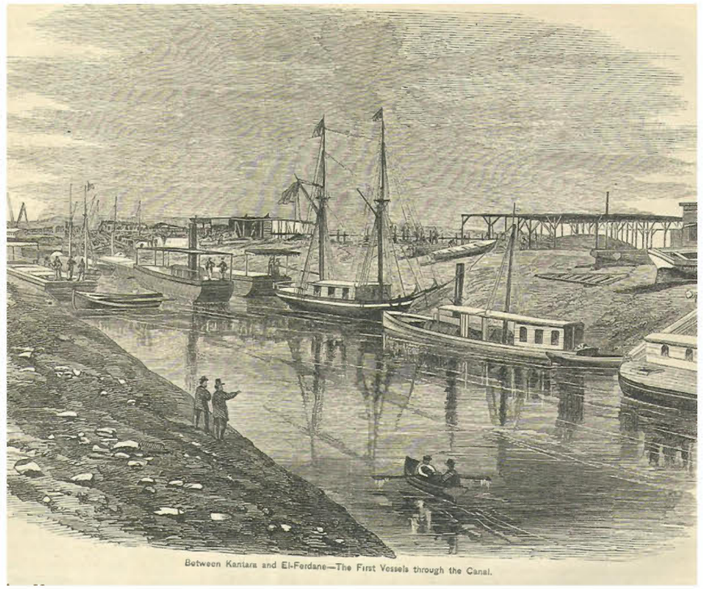



Στα δέκα χρόνια συνεργασίας που συμπληρώνονται φέτος καταγράφονται τα εξής αξιοσημείωτα:

- Έξι παιχνίδια του 2006 FIFA World Cup πραγματοποιήθηκαν στο Allianz Αρένα. Το πρώτο παιχνίδι και ένας ημιτελικός μεταξύ αυτών.
- 50 παιχνίδια του UEFA Champions League έχουν παιχτεί στο χλοοτάπητα του Arena.
- Η επωνυμία «Allianz Arena» έχει αντιγραφεί σε όλο τον κόσμο. Η Allianz είναι ο εταίρος δικαιωμάτων ονοματοδοσίας για πέντε άλλα στάδια: Στάδιο Allianz στο Σίδνεϊ, Allianz Park στο Λονδίνο, Allianz Ριβιέρα στη Νίκαια, Allianz Parque στο Σάο Πάολο και Allianz Stadion στη Βιέννη, το οποίο θα ανοίξει αργότερα αυτό το έτος.
- Κάθε χρόνο, το Arena καλωσορίζει 4 εκατομμύρια επισκέπτες από όλο τον κόσμο.
- Επίσης από το 2005 περισσότεροι από 24 εκατομμύρια άνθρωποι έχουν επισκεφθεί το Arena.

Την ίδια στιγμή ένας δικός μας άνθρωπος ο κ. Πέτρος Παπανικολάου (φωτο) , πρόεδρος της Allianz Ελλάδος, θα ξεδιπλώνει τα σχέδια του με βάση τα νέα αυξημένα καθήκοντα που έχει αναλάβει, την εποπτεία δηλαδή τη δραστηριότητας της Allianz στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη μιας αγοράς ύψους 2 δις. ευρώ παραγωγής ασφαλίστρων για τον όμιλο Allianz, η περίπου η μισή παραγωγή ασφαλίστρων της ελληνικής αγοράς!





Between Kantara and El-Ferdane—The First Vessels through the Canal.

# Διδάγματα από μία καθημαγμένη χώρα

Στις 6 Αυγούστου είναι προγραμματισμένο να γίνουν τα εγκαίνια της διαπλάτυνσης της Διώρυγας του Σουέζ, παρουσία του Αιγύπτιου προέδρου Αμπντέλ Φατάχ αλ Σίσι.

Το κατασκευαστικό έργο ξεκίνησε με μια μεγάλη εθνική συνδρομή σε μια προσπάθεια να αντληθούν τα απαραίτητα κεφάλαια από τους ίδιους τους Αιγύπτιους. Μέσα σε μόλις έξι ημέρες συγκεντρώθηκαν 8,5 δισ. δολάρια ΗΠΑ και οι εργασίες άρχισαν στις 6 Αυγούστου 2014. Παρά τις αρχικές εκτιμήσεις που προέβλεπαν ότι το έργο θα διαρκούσε τρία χρόνια, σήμερα, σε λιγότερο από 12 μήνες, βρίσκεται σε πορεία ολοκλήρωσης.

Αυτά είναι επιτεύγματα ενός λαού που τα τελευταία χρόνια έχει περάσει τα πάνδεινα. Παρ' όλα αυτά όμως άντεξε και παρουσίασε και ένα νέο επίτευγμα: τη νέα διώρυγα του Σουέζ που αλλάζει τα δεδομένα στη διεθνή ναυσιπλοία.

Η διώρυγα του Σουέζ αποτέλεσε για περισσότερα από 150 χρόνια την καρδιά της αιγυπτιακής οικονομίας. Το σχέδιο για την κατασκευή μιας νέας, 72 χιλιομέτρων, διώρυγας θα δώσει τη δυνατότητα αμφίδρομης κυκλοφορίας και θα διπλασιάσει την τρέχουσα ημερήσια δυναμικότητα μεταφοράς εμπορευμάτων. Ως εκ τούτου, η Αρχή Διώρυγας Σουέζ προβλέπεται να αυξήσει τα ετήσια έσοδα από 5,3 δισ. δολάρια το 2015 σε 13,2 δισ. δολάρια το 2023, καθώς επίσης θα καταστήσει τη θέση της διώρυγας ως σημαντικότατη θαλάσσια εμπορική δίοδο, σε ένα περιβάλλον αυξανόμενου ανταγωνισμού.

### Βιομηχανική ζώνη

Η νέα διώρυγα του Σουέζ είναι η καρδιά ενός οράματος για την κατασκευή μιας πλήρως αναπτυγμένης βιομηχανικής περιοχής γύρω από τη διώρυγα, η οποία θα είναι γνωστή ως η Ζώνη της Διώρυγας του Σουέζ, τονίζεται σε ανακοίνωση της Αρχής. Η ζώνη θα αποτελέσει μια βιομηχανική περιοχή, εφαλτήριο προσφοράς υπηρεσιών σε πολυάριθμους τομείς όπως τον κατασκευαστικό κλάδο, τα logistics, την επισκευή πλοίων και πολλά άλλα. Με τη διώρυγα του Σουέζ να τοποθετείται ως καίρια συνιστώσα του παγκόσμιου εμπορίου, η Ζώνη της Διώρυγας του Σουέζ θα παρέχει πρόσβαση σε 1,6 δισεκατομμύριο πελάτες σε όλο τον κόσμο. Το έργο θα προσφέρει στην Αίγυπτο επενδύσεις και ευκαιρίες εργασίας για τα επόμενα χρόνια.

«Η νέα διώρυγα του Σουέζ δεν είναι μόνο μια διώρυγα και ένα εκπληκτικό κατασκευαστικό επίτευγμα. Για τον αιγυπτιακό λαό αποτελεί καταλύτη που θα απελευθερώσει ένα ανανεωμένο αίσθημα υπερηφάνειας και ένα μέλλον ευημερίας», δήλωσε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Αρχής της Διώρυγας του Σουέζ ναύαρχος Μοχάμπ Μάμις. Ακόμη προσέθεσε ότι «το νέο έργο έχει ολοκληρωθεί κατά 80% και προχωράει, καθόσον μιλάμε, με περισσότερο από 210 χιλιάδες τόνους άμμου να έχουν ήδη εκσκαφθεί. Έτσι, η προσοχή μας, πλέον, στρέφεται στον εορτασμό αυτού του επιτεύγματος μαζί με το λαό της Αιγύπτου, καθώς και στην ευρεία διάδοση της είδησης για το "δώρο της Αιγύπτου στον κόσμο"».

«Η νέα Διώρυγα του Σουέζ αποτελεί σύμβολο της νέας Αιγύπτου, αντιπροσωπεύει την ενέργεια, την επινοητικότητα και την αποφασιστικότητα των Αιγυπτίων και αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα έργα που θα υλοποιηθεί από τον λαό της Αιγύπτου στη σύγχρονη εποχή. Ακόμη, θα ενισχύσει την οικονομία και την κοινωνία μας για τις επόμενες δεκαετίες», πρόσθεσε ο ναύαρχος Μάμις.

Η διώρυγα του Σουέζ είναι η μεγαλύτερη διώρυγα του κόσμου, συνολικού μήκους 168 χλμ., ενώ, προσθέτοντας τα σημεία αγκυροβολίων και το μήκος της ενδιάμεσης λίμνης, το συνολικό της μήκος φθάνει τα 190 χλμ. Έχει μέγιστο πλάτος, σε ορισμένα σημεία, 160-200 μ. και βάθος 11,60 μ. Διατρέχει κατά διεύθυνση Βορρά - Νότο τον ισθμό του Σουέζ, ενώνοντας τη Μεσόγειο θάλασσα με την Ερυθρά θάλασσα. Αρχίζει από το Πορτ Σάιντ, λιμένα εισόδου στη Μεσόγειο και καταλήγει στον λιμένα Σουέζ, που βρίσκεται στο μυχό του ομώνυμου κόλπου της Ερυθράς θάλασσας. Η Μεσόγειος και η Ερυθρά θάλασσα δεν παρουσιάζουν μεταξύ τους υψομετρική διαφορά. Κατά το μεγαλύτερο μέρος της, η διώρυγα είναι πλεύσιμη κατά μία κατεύθυνση, ενώ τώρα θα γίνει και προς τις δυο πλευρές.

Η Αρχή Διώρυγας Σουέζ έχει οργανώσει μία σειρά εορτασμών και μία παγκόσμια επικοινωνιακή καμπάνια που θα υλοποιηθούν από την κοινοπραξία WPP, μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες marketing και επικοινωνίας στον κόσμο, με άλλες τοπικές εταιρείες της Αιγύπτου.



Την ομάδα της WPP ηγείται η Memac Ogilvy Public Relations με την υποστήριξη των Memac Ogilvy & Mather, Media Waves, Emeco Travel, JWT, Richard Attias και Mindshare.

Η εκστρατεία θα κορυφωθεί με μια εορταστική εκδήλωση στις όχθες της νέας διώρυγας του Σουέζ, στις 6 Αυγούστου.

Σε αυτή την ιστορική ημέρα ο πρόεδρος της Αιγύπτου Αμπντέλ Φατάχ αλ Σίσι μαζί με ηγέτες απ' όλον τον κόσμο, διαμορφωτές κοινής γνώμης και εκπροσώπους των μέσων ενημέρωσης θα παρακολουθήσουν για πρώτη φορά την ταυτόχρονη ροή που θα υπάρχει προς βορρά και νότο.

# Δημιουργικό peak για την Ergo Hellas

Ο κ. Θοδωρής Κοκκάλας έχει δημιουργήσει μία καλοκουρδισμένη μηχανή που επιτυγχάνει υψηλές αποδόσεις (αποτελέσματα) ακόμη και σε χαμηλές στροφές (οικονομική κρίση)


*Ο κ. Θοδωρής Κοκκάλας*

**ΣΤΟ ΠΙΟ** δημιουργικό σημείο της εικοσαετούς και πλέον παρουσίας της στην Ελλάδα βρίσκεται η Ergo Hellas, όπως εκτιμά ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Θοδωρής Κοκκάλας και δύσκολα θα διαφωνήσει κάποιος μαζί του είτε πρόκειται για φίλο ή για … ανταγωνιστή.

Μπορεί ο κ. Κοκκάλας να μην έχει το χρόνο που θα ήθελε -λόγω Τουρκίας- να ασχολείται και να βλέπει τους συνεργάτες του στην Ελλάδα, ωστόσο έχει καταφέρει να δημιουργήσει μία καλοκουρδισμένη μηχανή που επιτυγχάνει υψηλές αποδόσεις (αποτελέσματα) ακόμη και σε χαμηλές στροφές (οικονομική κρίση).

Η Ergo Hellas, σε αναμονή και της ολοκλήρωσης μιας συμφωνίας που θα της προσδώσει επιπλέον μερίδια αγοράς και κύρος, κατάφερε αύξηση του κύκλου εργασιών της (ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα) κατά 2,96%, φτάνοντας έτσι στο επίπεδο των 137,33 εκατομμυρίων ευρώ σε μία χρονιά, το 2014, κατά την οποία οι ασφαλίσεις ζημιών σημείωσαν μείωση 9,6% (σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών). Ο δείκτης λειτουργικού κόστους (net combined ratio) παρουσίασε σημαντική βελτίωση, στο επίπεδο του 71,9% (έναντι 84,8% του 2013), συντελώντας ουσιαστικά στην αύξηση της κερδοφορίας η οποία άγγιξε -προ φόρων- τα 37,8 εκατομμύρια ευρώ και -μετά φόρων- τα 27,17 εκατομμύρια ευρώ.

Παράλληλα, κατά τη διάρκεια του 2014 τα Ίδια Κεφάλαια της εταιρείας παρουσίασαν αύξηση κατά 20,65%, αγγίζοντας τα 80,2 εκατομμύρια ευρώ, με το δείκτη Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων (κέρδη προ φόρων) να ανέρχεται σε 51,54%.

Σχολιάζοντας τα εξαιρετικά αποτελέσματα του 2014, ο CEO της ERGO Hellas κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, δήλωσε: "Με τα αποτελέσματά μας για το 2014 αποδείξαμε ότι η μακροχρόνια και συνετή στρατηγική ανάπτυξης που σχεδιάσαμε και ακολουθούμε αποδίδει στέρεα και θετικά αποτελέσματα. Μπορώ με σιγουριά να πω ότι βρισκόμαστε στο πιο δημιουργικό σημείο της εικοσαετούς και πλέον παρουσίας της ERGO στην Ελλάδα. Πατώντας γερά στα θετικά αποτελέσματα της ορθολογικής διαχείρισης των οικονομικών μας, στις εδραιωμένες σχέσεις με τους συνεργάτες μας, αλλά και στην εξειδικευμένη γνώση του πολυεθνικού δικτύου, σχεδιάζουμε με αυτοπεποίθηση και σιγουριά τα επόμενα σημαντικά βήματα της αναπτυξιακής μας πορείας".

Και παγκοσμίως όμως ο Ασφαλιστικός Όμιλος ERGO έκλεισε το οικονομικό έτος 2014 με αυξημένη κερδοφορία, ύψους 620 εκατομμυρίων ευρώ, σημειώνοντας αύξηση κατά 184 εκατομμύρια ευρώ σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

## Απαλλάχθηκε από την αβεβαιότητα η **Aigaion**


*Ο κ. Νίκος Βελλιάδης*

**ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ** της Aigaion Ασφαλιστικής για το κλείσιμο της τρέχουσας χρονιάς ανέλυσε σε επιστολή του προς τους εκατοντάδες συνεργάτες της εταιρείας ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Νίκος Βελλιάδης. Αυτά που έχουν ιδιαίτερη σημασία στην επιστολή είναι η αναφορά στη μεταφορά του χαρτοφυλακίου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων (ασφαλιστήρια με έναρξη κάλυψης έως 31.12.2010) της AIGAION στη γερμανική αντασφαλιστική εταιρεία DARAG. Με την κίνηση αυτή η AIGAION απαλλάχθηκε από την αβεβαιότητα της μελλοντικής εξέλιξης των αποζημιώσεων προηγούμενων ετών και είναι έτοιμη να ανταποκριθεί στις προκλήσεις της αγοράς. Μάλιστα η Aigaion ξεπλήρωσε την Darag το 2014 και γι΄αυτό έγραψε ζημιές. Όμως όπως τονίζει ο κ. Βελλιάδης, το 2015 η εταιρεία θα έχει κέρδη. Ήδη την περίοδο Ιανουαρίου-Μαρτίου 2015 η εταιρεία εμφάνισε κέρδη 2,4 εκατ. ευρώ σύμφωνα με τα ΔΛΠ, ενώ εκτιμά ότι τα ετήσια κέρδη της θα κυμανθούν στα 10-12 εκατ. ευρώ. Αυξητικά κινείται και η παραγωγή της AIGAION, όπως τονίζει ο κ. Βελλιάδης, σημειώνοντας ότι στον κλάδο marine, όπου η AIGAION παραμένει ηγέτης στην εγχώρια αγορά, η παραγωγή αυξήθηκε κατά τους τρεις πρώτους μήνες του 2015 σε ποσοστό 30%. Καταλήγει λέγοντας ότι η εταιρεία βαδίζει με σιγουριά στο μέλλον.





# Αξιόπιστη επιλογή η Ατλαντική Ένωση



*Ο κ. Γιάννης Λαπατάς και το κτήριο της Ατλαντικής Ένωσης*

**ΜΕ ΥΨΗΛΟΥΣ** ρυθμούς ανάπτυξης τρέχει η Ατλαντική Ένωση, όπως δείχνουν τα στοιχεία από την παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας. Τα αποτελέσματα του δευτέρου τριμήνου του 2015 είναι παραπάνω από ικανοποιητικά. Το δευτερο τρίμηνο του 2015 η παραγωγής στις γενικές ασφαλίσεις αυξήθηκε κατά 9,8% όταν η αγορά στο πρώτο τετράμηνο είναι -18%.

Η επέκταση του κτηρίου ολοκληρώθηκε, ενώ τα προγράμματα υγείας πάνε πολύ καλά, όπως και ο νέος αναπτυξιακός κανονισμός πωλήσεων!

Η Ατλαντική Ένωση, με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Γιάννη Λαπατά, αναδεικνύεται χρόνο με το χρόνο στην πεντάδα των πιο υγιών ασφαλιστικών εταιρειών, είναι μια νοικοκυρεμένη εταιρεία και αξιόπιστη επιλογή των συνεργατών της που σε καιρούς κρίσεως ψάχνουν τις διαφορές έναντι των ανταγωνιστών της σε προϊόντα και αμοιβές.

Οι μέτοχοί της μόνο ικανοποίηση μπορεί να εκφράζουν, όταν τα κέρδη της εταιρείας το 2014 ανήλθαν στα 17.568.622 ευρώ, αυξημένα κατά 6,38% σε σύγκριση με το 2013.

Η Ατλαντκή Ένωση υποδέχεται τα 45 χρόνια λειτουργίας της στις καλύτερές της στιγμές.

## Οι ασφαλιστές στο δρόμο




**ΖΗΣΑΜΕ** να το δούμε και αυτό. Διαδήλωση των ασφαλιστών ενάντια σε αθέμιτες τραπεζικές πρακτικές. Γράφτηκαν πολλά για την κίνηση αυτή που στηρίχθηκε από τα σωματεία των διαμεσολαβούντων και τα επαγγελματικά επιμελητήρια. Ακούστηκαν πολύ περισσότερα. Σημασία έχει ότι οι ασφαλιστές με τη συμμετοχή τους ανέδειξαν ένα πρόβλημα που υπάρχει εδώ και χρόνια, αυτό του αθέμιτου πολλές φορές ανταγωνισμού από τα τραπεζικά δίκτυα. Δεν αναφερόμαστε στο bancassurance, ούτε πρέπει να συγχέεται κατά τη γνώμη του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ», η αντίδραση στις αθέμιτες πρακτικές με το bancassurance, το οποίο είναι ένα ακόμη κανάλι διανομής.

Σε κάθε περίπτωση η συγκέντρωση στην οδό Αμερικής, των 1.000 και πλέον ασφαλιστών ήταν μία ευκαιρία για να ανοίξει ένας γενικότερος διάλογος για το ρόλο των ασφαλιστικών συμβούλων στην αγορά, το ρόλο των ηγεσιών των συλλόγων που δεν στέκονται πάντοτε στο ύψος τους…

Στην Αθήνα η συγκέντρωση πραγματοποιήθηκε στην οδό Αμερικής, ενώ αντίστοιχες εκδηλώσεις πραγματοποιήθηκαν σε ακόμη 7 πόλεις της Ελλάδος. Κηρύσσοντας την έναρξη της εκδήλωσης ο πρόεδρος του ΕΕΑ κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου μίλησε για μεγαλειώδη συγκέντρωση ασφαλιστών και ζήτησε να σταματήσει η αθέμιτη πρακτική των τραπεζών, η οποία μάλιστα, όπως είπε, παρατηρείται σε μία περίοδο που το εισόδημα των ασφαλιστών μειώνεται.

Σημειώνεται ότι, με ψήφισμα που επέδωσε στη Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλάδος, η Ένωση Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος καλεί την πολιτεία και τους θεσμικούς φορείς να προβούν σε όλες τις απαιτούμενες ενέργειες, προκειμένου να σταματήσει κάθε παράνομη, καταχρηστική και αθέμιτη πρακτική προώθησης ασφαλιστικών προγραμμάτων σε βάρος των συμφερόντων των ασφαλιζομένων πολιτών αυτής της χώρας.

# Υπέρ Ελλάδος πάντοτε ο Μελάς Γιαννιώτης

Μητρός τε και πατρός και των άλλων προγόνων απάντων τιμιώτερον, πατρίς εστί και σεμνότερον και αγιώτερον…» έγραψε ο Πλάτων και μας το θύμισε ο Μελάς Γιαννιώτης, πρόεδρος Ομίλου Ι-ΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, κοινοποιώντας μας επιστολή που απηύθυνε στις 2/6/2015 προς την πρόεδρο της Βουλής των Ελλήνων κ. Ζωή Κωνσταντοπούλου μέσω της οποίας υπογράφει «έγγραφη εξουσιοδότηση και εκχώρηση υπέρ του Ελληνικού Δημοσίου ιδιωτικών απαιτήσεων ύψους 100 εκατομμυρίων ευρώ κατά του Γερμανικού Δημοσίου».

Στην επιστολή του που δημοσιεύσαμε όλη στο nextdeal.gr αναφέρει μεταξύ άλλων ο Μελάς Γιαννιώτης: «Δια της παρούσης παρέχω πλήρη εξουσιοδότηση στην κα Ζωή Κωνσταντοπούλου, ατομικώς και υπό τις παραπάνω ιδιότητές της, να ενεργήσει ελεύθερα και κατά την κρίση της και να με εκπροσωπήσει όπως και όπου απαιτείται για την είσπραξη από το Γερμανικό Δημόσιο και διάθεση στο Ελληνικό Δημόσιο των παρακάτω Ιδιωτικών μου απαιτήσεων εξ απροκλήτων αδικοπραξιών σε βάρος μου οργάνων του ενιαίου και συνεχόμενου Γερμανικού Δημοσίου, όπως αυτό εκπροσωπείται.

Αναφέρει ακόμη στην στην επιστολή του προς την πρόεδρο της Βουλής ο Μελάς Γιαννιώτης: «…Τον Ιούλιο του έτους 1944, διάγων την όλως τρυφερή και ευαίσθητη παιδική ηλικία των πέντε μόλις ετών, είδα να καταφθάνει μία τρίκυκλη μοτοσυκλέτα που σταμάτησε ακριβώς πάνω από το πατρικό μου σπίτι στην είσοδο του οικισμού και στην οδό από Πτολεμαΐδα…

…Και ενώ η μητέρα μου ήταν καθηλωμένη και ακίνητη υπό την συνεχή σημάδευση και απειλή πυροβολισμού της, εγώ νόμισα ότι ο νεαρός που κατέβαινε ήταν παιδί και αυτός και είχε στα χέρια του παιδικό παιχνίδι και προσπάθησα να τον πλησιάσω για να…παίξουμε! Έφαγα μία άγρια κλωτσιά με την αρβύλα του, έπεσα κάτω και είδα την


Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης

κάνη του όπλου του ανάμεσα στα μάτια μου. Φώναζε και προφανώς απειλούσε αλλά δεν καταλάβαινα ούτε τι έλεγε και ούτε τι ήθελε.

Τι μπορεί να καταλάβει ένα αθώο παιδί πέντε ετών εκεί που το βασάνιζε και το κακοποιούσε ένα άλλο μεγαλύτερο «παιδί» από την Γερμανία;

Η μαυροφορεμένη και χαροκαμένη μητέρα μου όμως, λίγο παραπάνω από μένα, γνώριζε και καταλάβαινε το κακό που θα μας συμβεί από τα ίδια αυτά ανθρωπόμορφα κτήνη, που μόλις το προηγούμενο έτος είχαν δολοφονήσει τον αδελφό της Νίκο Παπαϊωάννου κάνοντας «σκοποβολή στα 500 μέτρα» όταν ανύποπτος επέστρεφε από το χωράφι του αφήνοντας επτά ορφανά!!…»

Γράφει στην επιστολή του ο Μελάς Γιαννιώτης: «…Τα δύο συγκεκριμένα ένστολα κτήνη είχαν αποσταλεί από το τότε φρουραρχείο Πτολεμαΐδας να πυρπολήσουν όσα διόροφα αρχοντικά της Βλάστης δεν το είχαν πράξει σε προηγούμενες εφόδους των προς τρομοκράτηση και μη αντίσταση των κατοίκων στους Ναζί. Αυτός και ο λόγος που με άφησε κακοποιημένο ο νεαρός Γερμανός και κατευθύνθηκε αμέσως στην χορτοαποθήκη που ήταν δίπλα στο πατρικό μου διόροφο σπίτι και έδωσε μία κλωτσιά στην ξύλινη θυρόπορτα, προτάσσοντας πάλι το αυτόματό του.

Μόλις μπήκε μέσα, έτρεξα και τον παρακολουθούσα από απόσταση και από πάντα παιδική περιέργεια, μη συναισθανόμενος τον κίνδυνο. Αποτυπώθηκαν στην παιδική μου μνήμη τόσο έντονα και καθαρά οι κινήσεις του στην αποθήκη χόρτου που αργότερα κατανόησα ότι ο «νεαρός» και «κοντοπαντελονάκιας» Γερμανός ήταν ειδικά εκπαιδευμένος και εφοδιασμένος ως πυρπολητής και όχι πολεμιστής με ισάξιούς του…

…Μόλις έφυγαν οι δύο Γερμανοί για να κάψουν άλλα διόροφα σπίτια τότε ξεπρόβαλαν και έτρεξαν οι γειτόνισσες και μας περιμάζευσαν στα σπίτια τους, ενώ η μητέρα μου και η γιαγιά μου αλαφιασμένες προσπαθούσαν με κουβάδες και γκιούμια να σβύσουν την φωτιά που κατέτρωγε με γιγάντιες φλόγες το διόροφο σπίτι μας, μετά την χορτοαποθήκη.

Από τα πέντε μου χρόνια δεν γνώρισα κανένα Κράτος, καμία Πρόνοια και καμία Βοήθεια ή Αποζημίωση…»

Ο Μελάς Γιαννιώτης δείχνει το δρόμο με την επιστολή του. Ας τον ακολουθήσουν και άλλοι:

«…Πέραν λοιπόν των καθαρά υλικών ζημιών, που ως νόμιμος κληρονόμος έχω υποστεί προσωπικά ως άτομο και ιδιώτης από το Γερμανικό Δημόσιο υπό ιδιαίτερα ειδεχθείς, βάρβαρες και βίαιες περιστάσεις, που ουδέποτε είναι δυνατόν να διαγραφούν και να παραγραφούν σε πολιτισμένες και έντιμες κοινωνίες ανθρώπων, απαιτώ ιδιαίτερα υψηλά χρηματικά ποσά αποζημιώσεώς μου για αθεράπευτη ψυχική οδύνη, ηθική βλάβη, μείωση προσωπικότητας και όσα άλλα σχετικά προβλέπει ο ποινικός και αστικός κώδικας της Δικαιοσύνης των ανθρώπινων και έντιμων Κοινωνιών…

…Κατά συνέπεια και από το έτος 1944 μέχρι σήμερα, πάντα κατά τις μεθόδους και υπολογισμούς των μηχανισμών των «θεσμών», το συνολικό ποσό των 100 εκατομμυρίων ευρώ, που απαιτώ, θα το βρουν και οι ίδιοι εύλογο και δίκαιο, αν ήταν στη θέση μου…»

«…Τέλος και επειδή εξ επαγγέλματος γνωρίζω τα όλως εξειδικευμένα θέματα των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων, όπου η βάση αυτών είναι τα γνωστά αποθεματικά, δηλαδή φυλασσόμενα μεγάλα χρηματικά ποσά για την πληρωμή των ασφαλιστικών αποζημιώσεων (απαιτήσεων δικαιούχων) θα παρακαλούσα να ερευνηθεί πόσα ήταν τα ποσά των αποθεματικών των ασφαλιστικών Εταιριών ή άλλων Ταμείων Ασφάλισης που κατέσχεσαν οι Ναζί του Χίτλερ και τα μετέφεραν στο Βερολίνο του Γ΄ Ράϊχ και δι'αυτού παραδόθηκαν σε φιλικές χρηματοδότριες του Χίτλερ Ασφαλιστικές Εταιρίες που γιγαντώθηκαν έκτοτε, γνωστές διεθνώς και ειδικά στις ΗΠΑ ως «Ασφαλιστικές Εταιρίες με επαίσχυντο παρελθόν», μερικές των οποίων λειτουργούν και σήμερα στην χώρα μας.

Αυτά τα Χρηματικά Αποθεματικά, που κατασχέθηκαν στην Ελλάδα δεν πρέπει να συγχέονται με το Κατοχικό Δημόσιο Δάνειο και ούτε με τις Πολεμικές Αποζημιώσεις ή Επανορθώσεις κ.λπ, επειδή δεν ήταν Δημόσιο χρήμα αλλά Ιδιωτικό.

Είναι χρήματα Ελλήνων ασφαλισμένων και δικαιούχων της τότε εποχής και δεν είναι γνωστό αν επανήλθαν στην Ελλάδα και στους τότε δικαιούχους, ένας εκ των οποίων είναι το Ελληνικό Δημόσιο, δεδομένου και γνωστού διεθνώς ότι αν παρέλθει πενταετία επί αζήτητων ασφαλιστικών απαιτήσεων, τότε και υποχρεωτικά αυτές κατατίθενται υπέρ του Ελληνικού Δημοσίου και δεν κάνουν πλούσιες και γίγαντες τις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές Εταιρίες της Γερμανίας ειδικά…»





# Κινητικότητα στα θεσμικά των ασφαλιστικών



**ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ** των ασφαλισμένων τη Ασπίς Πρόνοια και Commercial Value βρίσκονται στο κέντρο της προσοχής του γενικού γραμματέα του Υπουργείου Οικονομιών Νίκου Φράγκου, ο οποίος γνωρίζει την ασφαλιστική αγορά όσο λίγοι. Ο κ. Φράγκος (φωτο) εμφανίζεται αποφασισμένος να δώσει οριστική λύση στους ταλαιπωρημένους ασφαλισμένους της Ασπίς και πιέζει για τον σκοπό αυτό σε κάθε κατεύθυνση. Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι εξετάζει και το καθεστώς που διέπει τους εκκαθαριστές των ασφαλιστικών εταιρειών γιατί απεχθάνεται χρόνιες καθυστερήσεις που λειτουργούν σε βάρος τους δικαίου.

# Eurolife Group: Ενδυναμώνει την ηγετική της παρουσία


Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

**ΜΙΑ** από τις ασφαλιστικές εταιρείες που θα παίξουν ρόλο την επόμενη ημέρα της ασφαλιστικής αγοράς είναι και «η εταιρεία του πρόεδρου», η Eurolife, για την οποία ο βασικός μέτοχος, η Eurobank, εξετάζει διάφορα σενάρια για το μελλοντικό σχήμα που θα την ελέγχει. Γενικότερα όλες οι τραπεζικές ασφαλιστικές έχουν μπροστά τους εξελίξεις…

Η Eurolife Insurance Group, πάντως, σε μία πολύ δύσκολη χρονιά πέτυχε αξιοζήλευτα αποτελέσματα. Το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων συνολικά άγγιξε τα 400 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας σημαντική αύξηση σε ποσοστό 16,2% σε σχέση με το 2013.

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου (πρόεδρος και στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος) δήλωσε σχετικά με τα αποτελέσματα του Group: «Παρά τις δύσκολες συνθήκες που επικρατούν, για μια ακόμη χρονιά πετύχαμε να διατηρήσουμε την ηγετική μας θέση. Έτσι, έχουμε τη δυνατότητα να καλύπτουμε τους βασικούς μας σκοπούς, που είναι η αξιοπιστία του Ομίλου, η κεφαλαιακή του επάρκεια και ο σταθερός προσανατολισμός μας να βρισκόμαστε δίπλα στον δοκιμαζόμενο Έλληνα, σε μια περίοδο που αυτός αναζητεί τρόπους να μειώσει τους κινδύνους του. Στρέφουμε τους πόρους μας σε τομείς εξειδίκευσης και καινοτομίας, αναπτύσσουμε περαιτέρω τα δίκτυά μας κι ενισχύουμε το δυναμικό της εταιρείας μας, βελτιώνοντας συνεχώς τις δομές και τις λειτουργίες μας, πάντα με γνώμονα τη διαχρονικά αξιόπιστη παρουσία μας στο πλευρό του πελάτη μας».

Η Eurolife Insurance Group περιλαμβάνει τις εταιρείες Eurolife ERB ΑΕΑΖ και Eurolife ERB ΑΕΓΑ, τη μεσιτική ERB Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ΑΕΜΑ καθώς και τις θυγατρικές στη Ρουμανία, Ζωής Eurolife ERB Asigurari de Viata και Ζημιών, Eurolife ERB Asigurari Generale.

# Ραντεβού το Φθινόπωρο

**ΑΛΛΗ ΜΙΑ** τηλεοπτική σεζόν έφθασε στο τέλος της και η «Ωρα Ασφάλισης» ολοκλήρωσε το κύκλο των εκπομπών για φέτος και ανανέωσε το ραντεβού με τους τηλεθεατές για τον επόμενο Σεπτέμβριο. Επτά μήνες, 30 εκπομπές για την ιδιωτική ασφάλιση, δεν «έπαιξαν» πότε πριν στην ελληνική τηλεόραση! Ευχαριστούμε όλους όσοι στήριξαν την εκπομπή.




## Η ώρα του Δημήτρη Τσεσμετζόγλου

**ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ** και για όλα μίλησε στην εκπομπή «Ώρα Ασφάλισης» της Πέμπτης 28/5 ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, διευθύνων σύμβουλος της Matrix Insurance & Reinsurance Broker. Ο κ. Τσεσμετζόγλου αναφέρθηκε στο σημαντικό ρόλο που παίζουν οι σωστές αντασφαλιστικές συμβάσεις στην κεφαλαιακή ελάφρυνση των ασφαλιστικών εταιρειών με βάση τις απαιτήσεις της νέας οδηγίας Solvency II και γενικότερα στη ενίσχυση της αξιοπιστίας της ασφαλιστικής εταιρείας.

Στο πλαίσιο αυτό εξήγησε ότι εισηγήθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική την πολυσυζητημένη συμφωνία με την αντασφαλιστική Arch, μία συμφωνία που, όπως είπε, είναι προς όφελος της Εθνικής Ασφαλιστικής και της μητρικής Εθνικής Τράπεζας.

Ο κ. Τσεσμετζόγλου αναφέρθηκε ακόμη και στις σχέσεις του με τον Σύνδεσμο Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), του οποίου παραμένει μέλος, μετά την παραίτησή του από το διοικητικό συμβούλιο του Συνδέσμου.

## Οι καινοτομίες της Generali

**ΝΕΕΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ** προς όφελος των ασφαλισμένων θα εισάγει η Generali Hellas, όπως αποκάλυψε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Πάνος Δημητρίου μιλώντας στην εκπομπή «Ώρα Ασφάλισης» που προβλήθηκε από το Extra Channel την Πέμπτη 14 Μαΐου.

«Θέλουμε να κάνουμε το καλύτερο για τον ασφαλισμένο, γι' αυτό σύντομα θα εφαρμόσουμε το "One Day Response" που σημαίνει ότι μέσα σε μία ημέρα οποιαδήποτε θέμα αντιμετωπίζει ο ασφαλισμένος με την Generali θα έχει την απάντησή του».






## Αλλάξτε προτεραιότητες

Την ανάγκη να αναθεωρήσουν τις προτεραιότητες τους οι πολίτες, ώστε να προτάξουν έναντι άλλων τηνασφαλιστική τους κάλυψη τόνισε η Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) κα. Μαργαρίτα Αντωνάκη, μιλώντας στην εκπομπή «Ώρα ασφάλισης» της Πέμπτης 4 Ιουνίου.

## Η Σοφία Ρατσιάτου για τους ασφαλιστές




**ΚΑΛΕΣΜΕΝΗ** στην εκπομπή «Ώρα Ασφάλισης» που προβλήθηκε την Πέμπτη 7 Μαΐου η Διευθύντρια Πωλήσεων της NN Hellas, Σοφία Ρατσιάτου, η οποία εξέφρασε την πίστη της στον σημαντικό ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και αποκάλυψε ότι θα ήθελε και τα παιδιά της να γίνουν ασφαλιστές

## Τα προβλήματα του ΟΑΕΕ

**ΑΜΕΣΕΣ ΛΥΣΕΙΣ** στα μεγάλα προβλήματα που αντιμετωπίζει το ασφαλιστικό ταμείο των Ελευθέρων Επαγγελματιών, ο Οργανισμός Ασφάλισης Ελευθέρων Επαγγελματιών (ΟΑΕΕ) ζήτησαν ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου και ο δικηγόρος Γιώργος Κουτσούκος, εταίρος της δικηγορικής εταιρείας Κρεμαλής.







## Κινητοποιήσεις και αποζημιώσεις

**ΜΕ ΤΙΣ** κινητοποιήσεις των ασφαλιστών στο πρώτο μέρος και τις αποζημιώσεις των ασφαλιστικών εταιρειών στο δεύτερο μέρος ασχολήθηκε η εκπομπή «Ώρα ασφάλισης» της Πέμπτης 11 Ιουνίου. Καλεσμένοι, ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητήριου Αθηνών κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου και ο διευθυντής Ζημιών γενικών ασφαλίσεων της Eurolife κ. Αθανάσιος Ξένος.

# Μέτρα για τις ΕΠΥ ζήτησε ο Αναστάσιος Κασκαρέλης

**ΝΑ ΛΗΦΘΟΥΝ** άμεσα μέτρα για τις εταιρείες Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ) ζήτησε ο πρόεδρος της «Υδρογείου Ασφαλιστικής» και πρόεδρος της Επιτροπής Διαφάνειας και Πρόληψης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, μιλώντας στην εκπομπή «Ώρα Ασφάλισης», που προβλήθηκε την Πέμπτη 23/4 στις οκτώ το βράδυ από το Extra Channel.




Ο κ. Κασκαρέλης υπογράμμισε ότι οι εταιρείες ΕΠΥ έχουν γιγαντωθεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και σύμφωνα με την ευρωπαϊκή νομοθεσία θα πρέπει να μετατραπούν σε υποκαταστήματα προκειμένου να εποπτεύονται, από την Τράπεζα της Ελλάδος, την ελληνική εποπτική αρχή. Είναι θέμα διαφάνειας, υγιούς ανταγωνισμού και προστασίας του καταναλωτή, η ενίσχυση της εποπτείας των ΕΠΥ μέσω της μετατροπής τους σε υποκαταστήματα σύμφωνα με τον κ. Κασκαρέλη.

Στην «Ώρα Ασφάλισης» ο κ. Κασκαρέλης αναφέρθηκε και σε γενικότερα θέματα της αγοράς όπως ταανασφάλιστα αυτοκίνητα αλλά και την πρόοδο προσαρμογής των ασφαλιστικών εταιρειών στις απαιτήσεις του Solvency II.Οι ελληνικών συμφερόντων ασφαλιστικές εταιρείες είναι έτοιμες για το Solvency II τόνισε ο κ.Κασκαρέλης.




# Σαφάρι για τα ανασφάλιστα οχήματα

**ΦΑΙΝΕΤΑΙ** ότι τελικά το νερό μπήκε στο αυλάκι. Μετά από πολλές προσπάθειες της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και του προέδρου του Επικουρικού Κεφαλαίου κ. Δημήτρη Ζορμπά, το κυνήγι των ανασφάλιστων αυτοκινήτων ξεκινάει. Το σύνθημα το έδωσε η γενική γραμματέας Δημοσίων Εσόδων κα Κατερίνα Σαββαΐδου, η οποία παραβρέθηκε σε συνέντευξη Τύπου με θέμα τα ανασφάλιστα που οργάνωσε η ΕΑΕΕ. Ήταν μία σημαντική πρωτοβουλία και πρώτη φορά ίσως κράτος και ασφαλιστική αγορά συνεργάζονται τόσο στενά για ένα θέμα του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η κα Σαββαΐδου τόνισε ότι ξεκινάνε άμεσα διασταυρώσεις για τον εντοπισμό των ανασφάλιστων αυτοκινήτων τα οποία, όπως είπε νωρίτερα ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, είναι πάνω από 1 εκατ. Η κα Σαββαΐδου γνωστοποίησε ακόμη ότι 91 - 92 χιλιάδες ανασφάλιστα αυτοκίνητα εμπλέκονται σε ατυχήματα.

Από την πλευρά του ο πρόεδρος του Επικουρικού κ. Δημήτρης Ζορμπάς είπε χαρακτηριστικά ότι όποιος εμπλακεί σε ατύχημα καταστρέφει και καταστρέφεται.

Όπως εξήγησαν οι παριστάμενοι τα ανασφάλιστα οχήματα θα εντοπίζονται, μέσω ηλεκτρονικής διασταύρωσης:

α) των αρχείων των κυκλοφορούντων οχημάτων που διαθέτει η Πολιτεία και

β) των ασφαλισμένων οχημάτων όπως καταγράφονται στο Κέντρο Πληροφοριών του Επικουρικού Κεφαλαίου Αυτοκινήτων.




**ΣΕ ΗΛΙΚΙΑ 94 ΕΤΩΝ,** πλήρης ημερών, απεβίωσε ο Θωμάς Θωμόπουλος, ένας από τους πρωταγωνιστές του agency και της INTERAMERICAN στην Ελλάδα. Σε ανακοίνωσή της η INTERAMERICAN επεσήμανε ότι «έφυγε ένας καθαρόαιμος ευγενής των ασφαλίσεων». Ο Θωμάς Θωμόπουλος έφυγε από τη ζωή στις 17 Μαΐου 2015. Ο εκλιπών ηγήθηκε του μεγαλύτερου Γραφείου Πωλήσεων σε διάρκεια, παραγωγικότητα και πλήθος συνεργατών που έχει δημιουργήσει η INTERAMERICAN – ένα Γραφείο μεγαλύτερο από πολλές εταιρείες του ασφαλιστικού κλάδου– και εισήγαγε στο ασφαλιστικό επάγγελμα ανθρώπους που διακρίνονται ιδιαίτερα σήμερα στο στίβο της ιδιωτικής ασφάλισης, με πρώτη την κόρη του Φωτεινή, που παρέλαβε από τα χέρια του και τη σκυτάλη του Γραφείου.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ Ιανουάριος-Φεβρουάριος 2004 είχε κυκλοφορήσει με εξώφυλλο τον εκλιπόντα.

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

## Βασω Βουγιουκα

### ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΡΙΑ ΞΙΦΑΣΚΙΑΣ

# Νίκησε με το σπαθί σου



Συνέντευξη στον
**Κωστή Σπύρου**

Η Βάσω Βουγιούκα, που παραχώρησε αποκλειστικά στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ αυτήν τη συνέντευξη, μας θυμίζει έντονα, μέσα από τη διεθνή αγωνιστική παρουσία και το υπέροχο αθλητικό ήθος της, λέξεις ελληνικές, τεράστιας σημασίας για όλους!

**Άθλος:** αγών, εξ ου αθλητής. Εκ του ρήματος τλάω-τλω = υπομένω, αντέχω + α επιτατικόν

**Αγών:** Εκ του άγω ων, προχωρώ μονίμως με σκοπό να ξεπεράσω ο ίδιος τον εαυτόν μου.

**Άμυνα:** Το ρήμα αμύνω, σημαίνει αποστρέφω τους εχθρούς ( εχθρούς αμύνειν), αλλά και προασπίζομαι τους ιδικούς μου.

**Νικώ,** σημαίνει διά του Νοός ίκω εις τον σκοπόν μου, εις την επικράτησιν. Δεν αρκεί μόνον η γενναιότης, δεν αρκούν τα όπλα. Είναι απαραίτητο και το στρατηγικό σχέδιο.

**Ήττα,** είναι το να έχεις αναδειχθεί ήσσων, ήττων (= κατώτερος, «ολιγώτερος» του αντιπάλου), να ηττηθής.

Παράλληλα οι παραπάνω έννοιες συνδέονται όχι μόνο με το άθλημα της ξιφασκίας στο οποίο αγωνίζεται η Βάσω Βουγιούκα αλλά και με την έννοια της ασφάλισης την οποία υπηρετούν οι περισσότεροι από τους αναγνώστες του περιοδικού μας «Ασφαλιστικό ΝΑΙ».

Η ξιφασκία είναι ένα άθλημα καθαρό, για μικρούς και μεγάλους. Ένα άθλημα, για όλους, για πλούσιους και φτωχούς, ένα άθλημα που «δουλεύει» σώμα και πνεύμα. Η ξιφασκία, είναι μία ολοκληρωμένη πρόταση, για σωματική και ψυχική καλλιέργεια, για μια ζωή γεμάτη υγεία.

Η Ασφάλιση είναι μία άμυνα στις μάχες της ζωής. Είναι ένας αγώνας για επικράτηση κατά των κινδύνων, είναι η ανάγκη να προασπίζεσαι τους δικούς σου, να προστατεύεσαι με ένα ολοκληρωμένο σχέδιο. Αφορά επίσης μικρούς και



μεγάλους, πλούσιους και φτωχούς.

Είναι πολλά τα κοινά χαρακτηριστικά του αθλήματος της ξιφασκίας και της ασφάλισης, τα οποία αποτυπώνονται πλήρως στη σχέση που έχει η πρωταθλήτρια Ελλάδος στην ξιφασκία Βάσω Βουγιούκα, με την Συνεταιριστική Ασφαλιστική. Η Βάσω Βουγιούκα βρήκε στην ελληνική ασφαλιστική εταιρεία της κοινωνικής οικονομίας, την Συνεταιριστική Ασφαλιστική, το ιδανικό στήριγμα για την προστασία της, αντλεί και από εκεί δύναμη για να απευθύνει σε κάθε συναθλητή της, σε κάθε ασφαλιστή την προτροπή:

**«Νίκησε με το σπαθί σου».**

**Βάσω Βουγιούκα: Πρωταθλήτρια στην ξιφασκία. Γιατί ξιφασκία;**

Ήταν άθλημα, το οποίο το επέλεξα από πολύ μικρή ηλικία. Με εντυπωσίασαν τα σπαθιά, οι μάσκες στην αρχή, αλλά μετά και η φιλοσοφία του αθλήματος, οπότε γι' αυτό ξιφασκία. Είναι ένα άθλημα, το οποίο πρέπει να δουλέψεις και σώμα και πνεύμα παράλληλα και με γοητεύει πάρα πολύ αυτό.

**Από τι ηλικία έχεις ξεκινήσει;**

Από 10 ετών.

**Ξιφομαχία ή ξιφασκία; Ποια η διαφορά;**

## Νίκησε με το σπαθί σου

Η ΕΟΞ θέλοντας να φέρει σε επαφή τα παιδιά με το άθλημα της ξιφασκίας, οργανώνει διαρκή κύκλο προπονήσεων αρχαρίων 5-12 ετών σε συνεργασία με το Τμήμα Επιστήμης Φυσικής Αγωγής και Αθλητισμού, την Ολυμπιακή Αλληλεγγύη και την Ευρωπαϊκή Συνομοσπονδία Ξιφασκίας. Η Ξιφασκία αφορά σε μικρές ηλικίες 5-12 ετών. Κάθε παιδί προσχολικής ηλικίας μπορεί να παρακολουθήσει τα ειδικά διαμορφωμένα προγράμματα ενώ από 8 ετών και πάνω μπορεί να συμμετέχει στους επίσημους αγώνες της ΕΟΞ. Το Τμήμα Επιστήμης Φυσικής Αγωγής και Αθλητισμού έχει καταρτίσει επιστημονικά προγράμματα ειδικά σχεδιασμένα για το σκοπό αυτό. Η εφαρμογή των προγραμμάτων από ειδικά εκπαιδευμένους νεαρούς προπονητές ξιφασκίας με συντονιστή τον Επίκουρο καθηγητή του ΤΕΦΑΑ, Τσολάκη Χάρη, θα προσφέρει τη δυνατότητα σε όλα τα παιδιά των δημοτών να έρθουν σε επαφή με το άθλημα της Ξιφασκίας καθημερινά δωρεάν στο χώρο του ΟΑΚΑ.

Πηγή Ελληνική Ομοσπονδία Ξιφασκίας





Είναι ξιφασκία το σωστό για εμάς. Είναι τελείως διαφορετικά αθλήματα η ξιφασκία με την ξιφομαχία. Εμείς έχουμε το σπαθί και προσπαθούμε με τεχνική να ακουμπήσουμε τον αντίπαλο, ενώ η ξιφομαχία είναι τελείως διαφορετική τεχνική και ο σκοπός είναι ουσιαστικά να τραυματίσεις τον αντίπαλο.

**Πρωταθλητισμός. Από πότε ξεκίνησες και είπες ότι θα ασχοληθείς με τον πρωταθλητισμό;**

Πρωταθλητισμό κάνω από πολύ μικρή ηλικία. Έχω ξεκινήσει ουσιαστικά από τα 15-16. Απλά, κατά περιόδους, ανάλογα με το πρόγραμμα που είχα κάθε φορά με τη σχολή ή με το σχολείο σε πιο μικρή ηλικία, άλλαζα και το πρόγραμμά μου στην προπόνηση, γιατί ήθελα να τα συνδυάσω όλα μαζί. Αλλά έχω ξεκινήσει από 15 χρονών.

**Σου έγιναν αρκετές προτάσεις στο πλαίσιο του πρωταθλητισμού. Και μία από τη γείτονα χώρα, την Τουρκία. Θες να μας πεις δύο λόγια για εκείνη την περίπτωση;**

Ναι, το 2012, μετά τους Ολυμπιακούς Αγώνες, μας πλησίασε η Τουρκική Ομοσπονδία, πρώτα εμένα και μετά και τον προπονητή μου, και μας έκαναν πρόταση να παίζουμε για τα χρώματα τα δικά τους. Αλλά φυσικά και δεν δεχτήκαμε.

> **Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική με στηρίζει εδώ και αρκετά χρόνια. Και τους ευχαριστώ πάρα πολύ γι' αυτό!**

**Μάλιστα. Τώρα λοιπόν αγωνίζεσαι για την Ελλάδα. Με τα χρώματα της Ελλάδας, όπως βλέπουμε. Ποιοι είναι οι στόχοι τώρα, σήμερα;**

Οι στόχοι είναι οι Ολυμπιακοί Αγώνες το 2016, στο Ρίο. Βέβαια, μέχρι τότε έχουμε πολλούς αγώνες. Τώρα έχω το Πανευρωπαϊκό Πρωτάθλημα, Πανευρωπαϊκούς Αγώνες στο Μπακού, Παγκόσμιο Πρωτάθλημα, πάρα πολλούς αγώνες σε παγκόσμιο επίπεδο, Παγκόσμια Κύπελλα και ο στόχος είναι να πάρω την πρόκριση για τους Ολυμπιακούς και φυσικά αργότερα να διεκδικήσω και μία καλή θέση.

**Το πρόγραμμα ενός ανθρώπου που ασχολείται με τον πρωταθλητισμό, στο κομμάτι σου, ποιο είναι; Το καθημερινό πρόγραμμα.**

Το πρόγραμμά μου είναι προπόνηση και πάλι προπόνηση. Δηλαδή Δευτέρα-Τετάρτη-Παρασκευή έχουμε διπλές προπονήσεις, μία πρωινή και μία απογευματινή. Τρίτη-Πέμπτη έχω μόνο απογευματινή προπόνηση. Συνήθως, η προπόνησή μας διαρκεί 2 με 2,5 ώρες η καθεμία. Αλλά το θέμα είναι ότι συμμετέχω πολύ συχνά σε camps στο εξωτερικό, ώστε να ανεβάζω κι εγώ το επίπεδό μου, γιατί στην Ελλάδα έχουμε αρκετά προβλήματα. Δεν έχω πολύ μεγάλο ανταγωνισμό. Και έτσι, αναγκάζομαι να φεύγω πολύ συχνά στο εξωτερικό.

**Δηλαδή; Πηγαίνεις σε ποιες χώρες;**

Πηγαίνω Ιταλία, τώρα πρόσφατα πήγα στην





Κίνα, στην Κορέα. Εξαρτάται πού θα γίνουν οι αγώνες κάθε φορά και πάμε μία εβδομάδα πριν και προπονούμαι με τις κοπέλες σ' εκείνη τη χώρα.

**Άρα, φαντάζομαι ότι αυτό απαιτεί και θυσίες. Έτσι δεν είναι;**

Βέβαια, βέβαια. Πολλές θυσίες.

**Θα μας δώσεις μια ιδέα; Δηλαδή τι θυσίες απαιτούνται ή εσύ τι έχεις κάνει;**

Σίγουρα θυσιάζω πάρα πολύ από τον ελεύθερό μου χρόνο, αλλά αυτό είναι κάτι που μου αρέσει, κάτι που το απολαμβάνω και δεν το βλέπω ουσιαστικά σαν θυσία, οπότε πλέον για μένα είναι τρόπος ζωής. Ταξιδεύω πάρα πολύ συχνά, προπονούμαι, αγωνίζομαι. Αυτή είναι η ζωή μου.

**Εδώ στην Ελλάδα, ποιο είναι το καθεστώς για κάποιον που θέλει να ασχοληθεί με το άθλημα αυτό;**

Εδώ στην Ελλάδα είναι λίγο δύσκολα τα πράγματα, τώρα και με τις οικονομικές συνθήκες που επικρατούν στη χώρα. Είναι ένα άθλημα το οποίο είναι πολύ καθαρό, δεν χρειάζονται ουσίες. Είναι ένα άθλημα το οποίο ασκεί σώμα και πνεύμα. Είναι ένα άθλημα το οποίο θα έπρεπε να είναι πιο διαδεδομένο στην Ελλάδα και να ασχολείται ο κόσμος.

> **Όλα τα αθλήματα έχουν επικινδυνότητα. Και στο μπάσκετ μπορεί να χτυπήσεις, και στο ποδόσφαιρο μπορεί να χτυπήσεις, και στο βόλεϊ, παντού. Εγώ είχα ένα ατύχημα στους Ολυμπιακούς Αγώνες όπου έσπασα τα δόντια μου, αλλά αυτό είναι ένα πολύ σπάνιο φαινόμενο. Δεν υπάρχει πρόβλημα τραυματισμού σοβαρού στο άθλημά μας**

**Σήμερα δηλαδή πόσοι ασχολούνται; Ασχολείται ο κόσμος με αυτό το άθλημα;**

Ασχολούνται. Βλέπω ότι υπάρχει μια ανάπτυξη, ιδίως στις μικρές ηλικίες. Μετά τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2012, το έμαθε αρκετός κόσμος το άθλημα και έχουν έρθει αρκετά μικρά παιδιά, τα οποία προπονούνται και εδώ μαζί μας στο ΟΑΚΑ, στο Πρόγραμμα «Νίκησε με το Σπαθί σου».

**«Νίκησε με το Σπαθί σου». Τι είναι αυτό το πρόγραμμα δηλαδή;**

Είναι ένα δωρεάν Πρόγραμμα, το οποίο εφαρμόζεται εδώ από την Ομοσπονδία και υπάρχουν κάποιοι προπονητές, που προπονούν τα παιδάκια.

**Γιατί ένας γονιός να ωθήσει το παιδί του να ασχοληθεί με αυτό το άθλημα;**

Γιατί, όπως προείπα, είναι ένα άθλημα το οποίο ασκεί σώμα, πνεύμα, είναι ένα πολύ καθαρό άθλημα και θεωρώ ότι είναι ένα άθλημα για όλους και για όλες τις ηλικίες επίσης. Δεν είναι μόνο για μικρούς, αλλά και για μεγάλους, σαν χόμπι.







**Τώρα, για να κάνει κάποιος πρωταθλητισμό, φαντάζομαι ότι πέρα από τις προσωπικές θυσίες, θα έχει και ένα μεγάλο κόστος. Γι' αυτό θα έχεις και κάποιες βοήθειες έτσι;**

Σίγουρα.

**Ο εξοπλισμός τι είναι; Τι χρειάζεται δηλαδή για να αρχίσει κάποιος να ασχολείται με αυτό το άθλημα; Με την ξιφασκία;**

Χρειάζεται μάσκα, σπαθιά, δέστρες ηλεκτρικές, απλές, επιστήθια, παπούτσια, είναι πάρα πολλά, τα οποία συνέχεια πρέπει να τα αντικαθιστάς. Ειδική τσάντα για να βάζεις αυτόν τον εξοπλισμό. Τα σπαθιά σπάνε πολύ συχνά στην προπόνηση. Τα παπούτσια φθείρονται. Είναι γενικά ένα άθλημα, το οποίο…

**Οι μητέρες, ειδικά στην Ελλάδα, φοβούνται πάρα πολύ για τα παιδιά τους. Λοιπόν, αν κάποια μητέρα στείλει εδώ το παιδί της, θα γυρίσει λαβωμένο, καρφωμένο από κάποιο σπαθί;**

Όχι, όχι.

**Θα έχει κάποια επικινδυνότητα, δεν μπορεί.**

Σίγουρα. Όλα τα αθλήματα έχουν επικινδυνότητα. Και στο μπάσκετ μπορεί να χτυπήσεις, και στο ποδόσφαιρο μπορεί να χτυπήσεις, και στο βόλεϊ, παντού. Εγώ είχα ένα ατύχημα στους Ολυμπιακούς Αγώνες όπου έσπασα τα δόντια μου, αλλά αυτό είναι ένα πολύ σπάνιο φαινόμενο. Δεν υπάρχει πρόβλημα τραυματισμού σοβαρού στο άθλημά μας. Εντάξει, κάποια μικρή μελανιά, αν σε χτυπήσει το σπαθί πολύ δυνατά, αλλά μέχρι εκεί.

**Μάλιστα.**

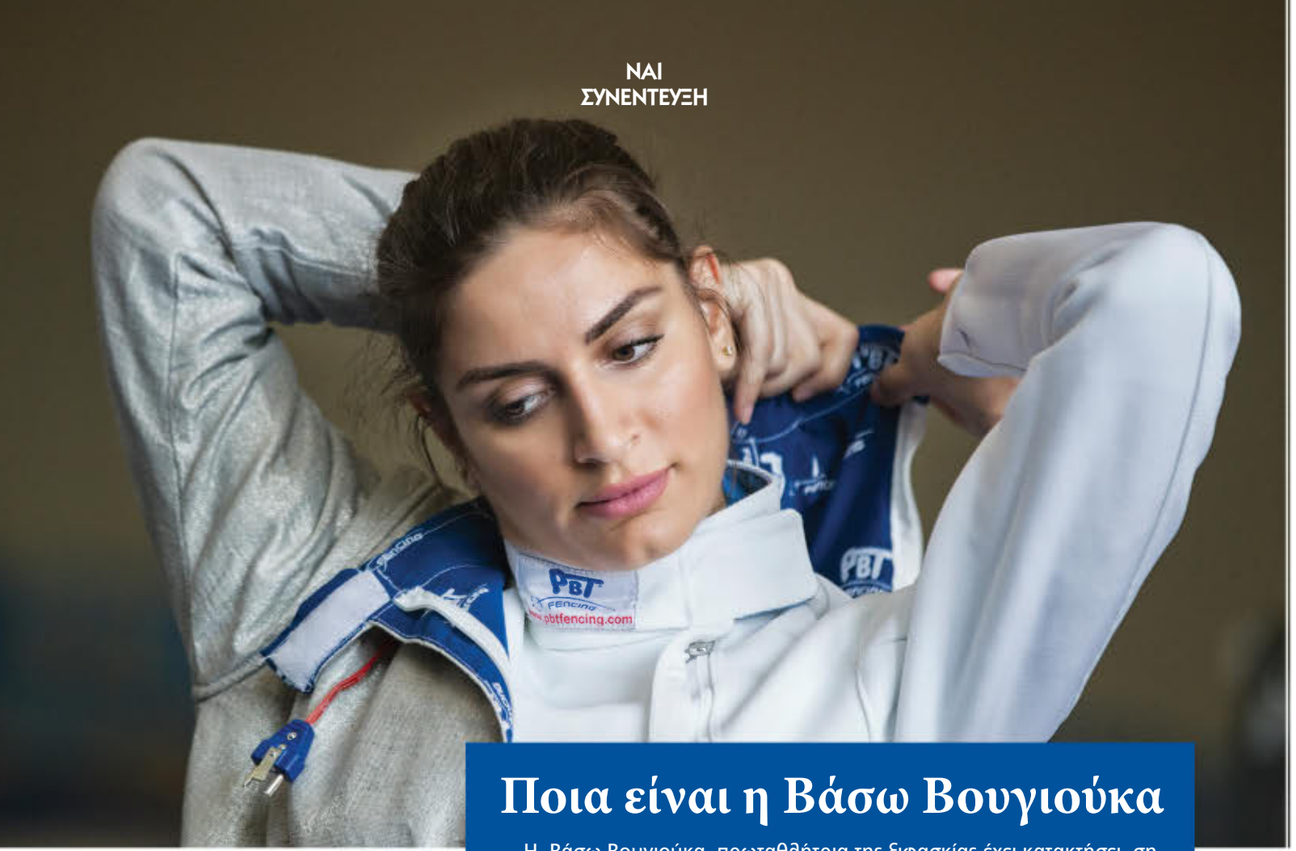
Και από εκεί και πέρα, μυϊκοί τραυματισμοί, που μπορεί να το πάθεις σε μία προβολή, κατά τη διάρκεια της άσκησης.

**Πρόσφατα, είχατε και αγώνες. Ποιοι συμμετέχουν σε αυτούς τους αγώνες; Μόνο στην Αθήνα ασχολείται ο κόσμος ή και πέρα από την Αθήνα;**

Ναι, είχαμε Πανελλήνιο Πρωτάθλημα. Δεν ήταν μόνο από την Αθήνα φυσικά οι κοπέλες. Και από τη Φλώρινα είχαν έρθει, και από Θεσσαλονίκη νομίζω. Υπάρχουν σε διάφορα μέρη της Ελλάδος Σύλλογοι, όπου γίνεται και αρκετά καλή δουλειά. Βέβαια, δεν ήμασταν πάρα πολλές κοπέλες, ήμασταν μόνο 21 κορίτσια.

**Μάλιστα. Είπες πριν ότι χρειάζεται και**





## Ποια είναι η Βάσω Βουγιούκα

Η Βάσω Βουγιούκα πρωταθλήτρια της ξιφασκίας έχει κατακτήσει σημαντικούς τίτλους στο ενεργητικό της σε εθνικό και διεθνές επίπεδο.

- 5η στους Ολυμπιακούς αγώνες στο Λονδίνο 2012
- 1η στο παγκόσμιο κύπελλο 2012
- 2η στο πανευρωπαϊκό πρωτάθλημα 2012
- 3η στο παγκόσμιο κύπελλο 2013
- 2η στο πανευρωπαϊκό πρωτάθλημα 2013
- 2η στο παγκόσμιο κύπελλο 2014
- 3η στο πανευρωπαϊκό πρωτάθλημα 2014

Η Βάσω Βουγιούκα θα λάβει ακόμη μέρος στο Μπακού στους Πανευρωπαϊκούς αγώνες και στη Μόσχα στο παγκόσμιο πρωτάθλημα.

Αν και έχει σπουδάσει στην Οδοντιατρική σχολή Αθηνών η μεγάλη της αγάπη από μικρή είναι η ξιφασκία. Είναι υπάλληλος στη Γενική Γραμματεία Αθλητισμού.

**φυσική κατάσταση, αλλά είναι και πνευματικό άθλημα. Πώς το ορίζεις αυτό; Γιατί το λες;**

Πρέπει να σκέφτεσαι πάνω στο παιχνίδι, να έχεις στρατηγική, να μπορέσεις να φέρεις τον αντίπαλο στα μέτρα σου. Να κάνεις αυτό που θες εσύ και όχι αυτό που θέλει ο αντίπαλος. Να χρησιμοποιείς εσύ το δυνατό σου σημείο. Δηλαδή για μένα, είναι η επίθεση το δυνατό μου σημείο. Οπότε, προσπαθώ να κάνω συνέχεια επίθεση. Και πρέπει να στήνεις παγίδες, να σκέφτεσαι πολύ γρήγορα, πρέπει να έχεις ένα σχέδιο στο μυαλό σου. Είναι ένα πολύ ωραίο άθλημα.

**Η ξιφασκία πότε ξεκίνησε να είναι άθλημα;**

Η ξιφασκία, εδώ και πάρα πολλά χρόνια. Και στους πρώτους σύγχρονους Ολυμπιακούς Αγώνες ήταν ένα άθλημα το οποίο είχε συμμετοχή. Είναι πολλά χρόνια, τώρα δεν ξέρω ακριβώς από πότε, αλλά σίγουρα…

**Η ξιφασκία είναι ένα άθλημα για όλο τον κόσμο ή μόνο για «αριστοκράτες» όπως κάποιοι μπορεί να νομίζουν;**

Είναι ένα άθλημα για όλο τον κόσμο, πιστεύω. Αν σκεφτώ ότι στη Γαλλία, όλοι οι Γάλλοι κάνουν ξιφασκία, είναι ένα άθλημα για όλους, είναι για όλους. Είναι το σκάκι στον αθλητισμό.

**Να ξαναπάμε λίγο στο κομμάτι του πρωταθλητισμού. Για να κάνει κάποιος πρωταθλητισμό, πόσο δύσκολο μπορεί να είναι και ποια είναι τα εφόδιά του ίσως;**

Είναι δύσκολο να κάνεις πρωταθλητισμό και ιδίως με τις συνθήκες που επικρατούν στην Ελλάδα αυτή τη στιγμή. Είναι πάρα πολύ δύσκολο. Πραγματικά, αξίζουν πολλά συγχαρητήρια σε όσα παιδιά φέρνουν αποτελέσματα στο εξωτερικό και δοξάζουν την πατρίδα μας. Η αλήθεια είναι ότι αυτή τη στιγμή, οι αθλητές έχουν πολύ μεγάλη ανάγκη από χορηγίες, για να μπορέσουν να συνεχίσουν και όχι μόνο οι αθλητές, αλλά και οι προπονητές. Πρόσφατα, είχαμε και ένα πολύ σημαντικό πρόβλημα με τον προπονητή μου,







γιατί το 2012 κατέλαβα την 2η Πανευρωπαϊκή θέση, όπου φέτος δικαιούμαστε να πάρουμε ένα πριμ από την Πολιτεία. Ο προπονητής μου, δυστυχώς, δεν το πήρε. Και προσπαθούμε αυτή τη στιγμή να κάνουμε ό,τι καλύτερο γίνεται, για να πάρει αυτό το πριμ. Είναι πολύ δύσκολα τα πράγματα. Θυσιάζουμε πάρα πολύ χρόνο και ιδίως όταν φέρνουμε και διακρίσεις, η ανταμοιβή μας είναι πολύ σημαντική για τον κόπο μας. Γι' αυτό που έχουμε κάνει.

**Ξέρουμε ότι στην Ασφαλιστική Αγορά υπάρχουν άνθρωποι που σε στηρίζουν. Θες να μας πεις δύο λόγια γι' αυτούς;**

Βέβαια, βέβαια. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική με στηρίζει εδώ και αρκετό καιρό, αρκετά χρόνια, από το 2012 και μετά. Και τους ευχαριστώ πάρα πολύ. Είναι η ομάδα μου επίσης, ο Ολυμπιακός, που με στηρίζει πάρα πολύ στην προσπάθειά μου αυτή. Ουσιαστικά αυτές οι δύο εταιρείες, ο Ολυμπιακός και η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, με στηρίζουν πάρα πολύ σε αυτό το κομμάτι. Οι συνθήκες που αντιμετωπίζουμε είναι πολύ δύσκολες γιατί η Ομοσπονδία αδυνατεί να μας στηρίξει σε όλα τα τουρνουά, στα υλικά που αγοράζουμε, γιατί είναι και ένα αρκετά ακριβό άθλημα, ο εξοπλισμός μας είναι πολύ ακριβός.

**Είπαμε νωρίτερα για τους χορηγούς και τους ανθρώπους που σε στηρίζουν. Πέρα από τον Ολυμπιακό, είναι και μία Ασφαλιστική Εταιρεία. Σχετικά με αυτό το κομμάτι, σε έχει απασχολήσει ποτέ η ασφάλιση;**

Βέβαια και με έχει απασχολήσει. Είναι ένα κομμάτι, το οποίο είναι πάρα πολύ σοβαρό. Η υγεία είναι ένα πολύ σημαντικό κομμάτι σίγουρα. Τα νοσοκομεία αυτή τη στιγμή δεν είναι στην καλύτερή τους κατάσταση. Είμαι ασφαλισμένη στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, γιατί δεν ξέρεις ποτέ τι μπορεί να σου συμβεί. Κάποια στιγμή, μπορεί να τραυματιστώ, μπορεί να έχω κάποιο πρόβλημα.

**Φαντάζομαι ότι εσύ το ξέρεις ακόμα καλύτερα.**

Βέβαια.

**Μάλιστα. Ευχαριστούμε πάρα πολύ.**

Κι εγώ ευχαριστώ.

## Ιστορία του αθλήματος

Η ξιφασκία είναι ένα σύγχρονο, σύνθετο άθλημα, που με τη σημερινή του μορφή έχει ιστορία πέντε περίπου αιώνων. Στις αρχές του 16 ου αιώνα εμφανίζονται στην Ευρώπη, οι πρώτες σχολές οπλομαχίας και τα πρώτα συγγράμματα από Ισπανούς, Ιταλούς και Γάλλους οπλοδιδασκάλους. Οι σχολές αυτές βασικό σκοπό είχαν να προετοιμάσουν τους ευγενείς, ώστε να μπορούν να προασπίσουν την τιμή τους κατά τις μονομαχίες και όχι για να λάβουν μέρος σε αγώνες. Όμως αυτές θέσπισαν και εξέλιξαν με την πάροδο του χρόνου το σύγχρονο άθλημα. Η αρχή όμως της τέχνης του να μάχεσαι με το ξίφος χάνεται ι στα βάθη των αιώνων το 4000 π.Χ υπάρχουν αναφορές για την ύπαρξη μαχών με ξίφη από τους Αιγυπτίους. Η οπλομαχία εμφανίστηκε στην σύγχρονη Ελλάδα μετά τους εθνικοαπελευθερωτικούς αγώνες του 1821, ως μάθημα στη Σχολή Ευελπίδων, με πρώτο οπλοδιδάσκαλο τον Γερμανό Φ. Μύλλερ. Σπουδαίος δάσκαλος επίσης, της Σχολής Ευελπίδων υπήρξε ο γυμναστής Ν. Πύργος, ο οποίος το 1872 δημοσίευσε ένα πλήρες σύγγραμμα με τίτλο «Ο-ΠΛΟΜΑΧΗΤΙΚΗ-Ξιφασκία-Σπαθασκία», στο οποίο αναλύονται τα μυστικά της παραδοσιακής οπλομαχητικής. Ο Ν. Πύργος μαζί με τον σύγχρονό του οπλοδιδάσκαλο Ηλιόπουλο, που διατηρούσε τότε ιδιωτική σχολή στην Αθήνα, πίσω από το σημερινό Δημαρχείο, έθεσαν τις βάσεις της Ελληνικής Οπλομαχίας. Πρώτος Σύλλογος που ιδρύθηκε στην Ελλάδα το 1888, ήταν ο «όμιλος Φιλόπλων» από την Αθηναϊκή Λέσχη με κατοπινή ονομασία το «Ξίφος», ενώ το 1895 λειτούργησε τμήμα οπλομαχίας στον «Πανελλήνιο Γυμναστικό Σύλλογο». Το 1908, ιδρύθηκε ο «Οπλομαχητικός όμιλος Αθηνών» και το 1910, ο «Σύλλογος Σκοπευτών και Φιλόπλων». Στη συνέχεια, ίδρυσαν τμήματα στην Αθήνα, ο Παναθηναϊκός Αθλητικός όμιλος ο Εθνικός Γυμναστικός Σύλλογος, ο Αθλητικός όμιλος Παραδείσου Αμαρουσίου. Σήμερα σε ολόκληρη την Ελλάδα υπάρχουν περισσότεροι από 70 Σύλλογοι που καλλιεργούν το άθλημα.



INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

# Απολογισμός πληρότητας και ποιότητας




Σημαντικά βήματα απολογιστικής προόδου στην κοινωνική υπευθυνότητα έχει σημειώσει η Interamerican, κορυφώνοντας, όπως τονίζεται, τις σχετικές επιδόσεις της μετά από μία ακολουθία έξι ετησίων εκθέσεων, από το 2009 έως σήμερα. Ο απολογισμός ΕΚΕ της εταιρείας, σύμφωνα με τη δήλωση επαλήθευσης του εξωτερικού ελεγκτή, έχει καλύψει τις απαιτήσεις για το A+ επίπεδο εφαρμογής της έκδοσης G3.1 των κατευθυντηρίων οδηγιών του Global Reporting Initiative. Ειδικότερα, ο απολογισμός της Interamerican ανταποκρίνεται στο σύνολο των 154 δεικτών - πλήρως στους 153 και μερικώς σε ένα. Ακόμη, στην έκθεση –όπως και στην καθημερινή λειτουργία της εταιρείας– έχουν ενσωματωθεί μέσω των πρακτικών οι δέκα αρχές που προτείνει το Οικουμενικό Σύμφωνο του ΟΗΕ, στοιχείο που φέρει τον απολογισμό στο επίπεδο GC Advanced του Global Compact. Η interamerican παρουσιάζει στον απολογισμό της όλο το εύρος των θεμάτων που άπτονται της οικονομικής, περιβαλλοντικής και κοινωνικής επίδρασης της εταιρείας. Η έκθεση είναι συγκρίσιμη με τις προηγούμενες εκδόσεις, καθώς διατηρείται η βασική δομική αντίληψη στην παρουσίαση της ύλης και των στοιχείων διευκολύνοντας, έτσι, την αξιολόγηση της προόδου από έτος σε έτος. Πέραν των οδηγιών του GR1-G3.1 και των αρχών του Global Compact, για τη σύνταξη του απολογισμού έχουν ληφθεί υπ' όψιν το AA1000 Πρότυπο Αρχών Υπευθυνότητας (Accountability Principles Standard) 2008, η φύση των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της εταιρείας, καθώς επίσης το ενδιαφέρον και οι προσδοκίες των ενδιαφερομένων μερών.

> **Η υπευθυνότητα καθοδηγεί τις επιλογές και τα βήματά μας και έχουμε την πεποίθηση πως έτσι μόνον θα μπορέσουμε να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις των καιρών, τονίζει ο κ. Γιώργος Κώτσαλος**

*Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος*

## Το περιεχόμενο

Με βάση την αρχή της ουσιαστικότητας (materiality) και το πλαίσιο που θέτουν τα προαναφερθέντα πρότυπα, στην έκθεση έχει δοθεί έμφαση στους πιο σημαντικούς για την Interamerican τομείς, που αφορούν στο ανθρώπινο δυναμικό, στη σχέση της με την αγορά, στην εταιρική διακυβέρνηση, στην προστασία του περιβάλλοντος και στη συνεισφορά στην κοινωνία.






*Η ομάδα σύνταξης του Απολογισμού ΕΚΕ*

Σε κάθε κεφάλαιο αναδεικνύονται τα σημαντικά θέματα, όπως αυτά έχουν αναγνωριστεί και ιεραρχηθεί κατά προτεραιότητα, στη βάση των ευρημάτων του εξειδικευμένου materiality analysis workshop που έχει πραγματοποιηθεί. Αποσκοπώντας στη μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητας των πρωτοβουλιών που αναλαμβάνει, η Interamerican διαχειρίζεται την κοινωνική υπευθυνότητα βασιζόμενη στις αρχές της συμμετοχικότητας, της ουσιαστικότητας, του πλαισίου αειφορίας και της πληρότητας.

## Η εταιρική στρατηγική

Στρατηγικά, η Interamerican προσεγγίζει τα ζητήματα υπευθυνότητας στους άξονες της συμμόρφωσης, της συστηματικής διαχείρισης και της απολογιστικής έκθεσης. Το μετρήσιμο κοινωνικό προϊόν της εταιρείας ως οικονομική αξία υπολογίζεται ετησίως κατά την τελευταία τριετία, κατά μέσο όρο, περί τα 200 εκατ. ευρώ (αμοιβές, παροχές, εισφορές, φόροι, πληρωμές σε παρόχους κεφαλαίου, επενδύσεις και δαπάνες για πρακτικές κοινωνικής υπευθυνότητας).

Η δέσμευση δράσεων της Interamerican αναφέρεται στη δημιουργία προστιθέμενης αξίας για τους μετόχους, τους πελάτες, τους εργαζόμενους, τους συνεργάτες, τις τοπικές κοινωνίες, την επιχειρηματική κοινότητα, τις μη κυβερνητικές οργανώσεις, την πολιτεία, τις δημόσιες αρχές και τα μέσα μαζικής ενημέρωσης. Στην πράξη, η εταιρεία συνδέει άρρηκτα την κοινωνική υπευθυνότητα με την υπεύθυνη επιχειρηματικότητα, με έμφαση στη διαφύλαξη της εταιρικής ακεραιότητας και των αξιών που πρεσβεύει. Διαχειριστικά και συντονιστικά, τα ζητήματα υπευθυνότητας εμπίπτουν στην αρμοδιότητα της διεύθυνσης δημοσίων σχέσεων και ΕΚΕ, που αναφέρεται στην επιτροπή ΕΚΕ με προεδρεύοντα των διευθύνοντα σύμβουλο και, μέσω αυτής, στην εκτελεστική επιτροπή.

"Η υπευθυνότητα καθοδηγεί τις επιλογές και τα βήματά μας και έχουμε την πεποίθηση πως έτσι μόνον θα μπορέσουμε να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις των καιρών, αναγνωρίζοντας και αξιοποιώντας τις προκλήσεις, ώστε να συμβάλλουμε στη βελτίωση της ποιότητας ζωής και στην κοινωνική ειρήνη και συνοχή", τονίζει ο κ.Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου. Από την πλευρά του ο κ. Γιάννης Ρούντος, διευθυντής δημοσίων σχέσεων και ΕΚΕ της Interamerican, επισημαίνει ότι "επιζητούμε έναν επιχειρηματικό πολιτισμό βασισμένο στο ατομικό και συλλογικό αίσθημα ευθύνης, που μπορεί να στερεώσει τη σύνθεση καλών ιδεών και πράξεων σταθερά και με συνέπεια – έναν τέτοιο πολιτισμό, τον χρειάζεται και η ασφαλιστική αγορά στον τόπο μας".

## Πρακτικές κοινωνικού οφέλους

Ειδικότερα για την κοινωνία, η Interamerican αποτυπώνει με λεπτομέρεια στον απολογισμό της ενέργειες και μεγέθη της αποδιδόμενης αξίας, στο πλέγμα πέντε ευδιάκριτων περιοχών που συνιστούν δομικά το σχέδιο δράσης "Πράξεις Ζωής" και αφορούν: στη φροντίδα για την υγεία, στην αντιμετώπιση κινδύνων (φυσικών, οδικών κ.ά.), στην ενίσχυση ευπαθών ομάδων, στην υποστήριξη του πολιτισμού και της παιδείας και, τέλος, στο περιβάλλον. Για ανάλογες δράσεις, η εταιρεία διέθεσε κατά το έτος αναφοράς του απολογισμού ποσόν ίσο με το 1,25% των προ φόρων κερδών της, με επιπλέον σημαντική συνεισφορά του ACHMEA Foundation σε ένα ειδικό πρόγραμμα περίθαλψης προσφύγων, με τη συνεργασία των Γιατρών χωρίς Σύνορα.

Στις πρακτικές της, η Interamerican έχει προσαρμόσει το σχεδιασμό των ενεργειών της στην αντιμετώπιση των συνεπειών της οικονομικής και κοινωνικής κρίσης και χρησιμοποιεί επιχειρησιακές δυνατότητες –υποδομές, τεχνογνωσία, εθελοντικό ανθρώπινο δυναμικό– ενώ ανταποκρίνεται κατ' αναλογία και σε ανάγκες των εργαζομένων με επιπλέον παροχές, ιδιαίτερα στον τομέα της πρόληψης (υγεία, ασφάλεια). Η εταιρεία επιλέγει να συνεργαστεί με αξιόπιστους και αναγνωρισμένους για το κοινωνικό και περιβαλλοντικό έργο τους φορείς και οργανισμούς. Η διασπορά των ενεργειών ΕΚΕ σε ευρείς πληθυσμούς αποδεκτών με διαφορετικές ανάγκες (παιδιά, ηλικιωμένα άτομα, περιθωριακές ομάδες κ.λπ.), ώστε να είναι πιο διεισδυτική η θετική επίδραση της Interamerican στην κοινωνική ζωή, αποτελεί βασικό χαρακτηριστικό του σχεδίου "Πράξεις Ζωής", που υλοποιείται εξελικτικά, επικαιροποιείται και εμπλουτίζεται συνεχώς από το 2003. ΝΑΙ

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

# Στα 94,97 εκατ. ευρώ οι αποζημιώσεις το πεντάμηνο

Στα 94,97 εκατ. ευρώ έφθασαν οι καταβολές της Interamerican σε ασφαλισμένους της και τρίτους δικαιούχους κατά το πεντάμηνο Ιανουαρίου-Μαΐου 2015, σε σύνολο 124.475 περιπτώσεων.

Η εταιρεία έχει απλοποιήσει και τυποποιήσει εντυπωσιακά τις διαδικασίες πληρωμής των υποχρεώσεών της, κυρίως χάρη στην αξιοποίηση της ψηφιακής τεχνολογίας και τη χρήση εργαλείων αυτοματικής διαχείρισης ζημιών.

Ανά τομέα δραστηριότητας, έως και τον Μάιο η εταιρεία στον κλάδο ασφαλίσεων ζωής κατέβαλε 33,86 εκατ. ευρώ σε 10.070 περιπτώσεις πληρώνοντας, μεταξύ άλλων, για 4.074 λήξεις συμβολαίων και 197 θανάτους, καθώς και για μόνιμες και πρόσκαιρες ανικανότητες και εξαγορές.

Στον τομέα της υγείας, το συνολικό ποσόν έφθασε στα 22,45 εκατ. σε 65.535 περιπτώσεις. Τα συμβόλαια Medisystem είχαν αποζημιώσεις 15,04 εκατ. (ιατρικές επισκέψεις, διαγνωστικά, νοσηλείες), ενώ για νοσοκομειακά και επιδοματικά προγράμματα καταβλήθηκαν 7,41 εκατ. ευρώ. Στις ιδιόκτητες υποδομές της εταιρείας –το πολυϊατρείο MEDIFIRST και την ΑΘΗΝΑΪΚΗ MEDICLINIC– καταγράφηκαν για κλινικές και διαγνωστικές εξετάσεις, κατά το πεντάμηνο, 23.196 επισκέψεις.

Στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων η Interamerican πλήρωσε 28,82 εκατ. σε 24.362 περιστατικά αποζημιώσεων για κατοικίες - επιχειρήσεις, ζημιές αυτοκινήτων, αστική ευθύνη έναντι τρίτων και κάλυψη με νομική προστασία.

Στις ομαδικές ασφαλίσεις για συμβόλαια ζωής και ζημιών, Medisystem και συνταξιοδοτικά, οι καταβολές έφθασαν στα 9,84 εκατ. σε 24.508 περιπτώσεις.

Η ποιότητα διαχείρισης της σχέσης της εταιρείας με τους πελάτες της και η αποζημιωτική συνέπεια αντικατοπτρίζεται στην έρευνα ικανοποίησης πελατών, που διενεργήθηκε τον Νοέμβριο 2014.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, ικανοποίηση δηλώνει το 87% των πελατών έναντι μέσου όρου της ασφαλιστικής αγοράς 73%.

Αναλόγως υψηλή είναι η ικανοποίηση πελατών που έκαναν χρήση ειδικότερα στην υγεία (87%) και στο αυτοκίνητο (88%). Όσον αφορά στις υπηρεσίες ασφαλιστικής–συμβουλευτικής υποστήριξης από τους συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας (δικτύου agency), η ικανοποίηση των ασφαλισμένων ανέρχεται στο 93%.

## Anytime και από τα δίκτυα πωλήσεων


*Διοικητικά στελέχη των πωλήσεων της Interamerican*

**ΠΡΩΤΟΠΟΡΟΣ** στην εφαρμογή της απευθείας διαδικτυακής ασφάλισης στον κλάδο αυτοκινήτου η Interamerican, καινοτομεί και πάλι με το άνοιγμα της διάθεσης του Anytime, αρχικά για το αυτοκίνητο, στο δίκτυα πωλήσεων. Ο σχεδιασμός προβλέπει σε επόμενες φάσεις τη διάθεση στα δίκτυα συνεργατών και των Anytime Home, Anytime Health Care. Όπως τονίζεται, η δυνατότητα αυτή αυξάνει την ευελιξία και ενισχύει τη δυναμική των συνεργατών των δικτύων της εταιρείας, αναδεικνύοντας τη διαδικτυακή πώληση ως σύγχρονο τρόπο εργασίας και για τους διαμεσολαβούντες. Ταυτόχρονα, καταργεί τα "στεγανά" στους τρόπους διανομής, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή θέση της εταιρείας για την ψηφιακή υποστήριξη –με κάθε τρόπο– των αποκλειστικών ασφαλιστικών συμβούλων και συνεργατών brokers. Είναι προφανές, παραμετρικά, το επιπλέον όφελος για τον πελάτη σε ταχύτητα έκδοσης του συμβολαίου και γενικότερης εξυπηρέτησης, με δεδομένη και τη διατήρηση της προσωπικής σχέσης με τον ασφαλιστή του. Διαδικαστικά, ο συνεργάτης της Interamerican θα μπορεί να εκδώσει σε δύο μόλις λεπτά συμβόλαιο αυτοκινήτου μέσα από την ιστοσελίδα Anytime, ενώ το ασφαλιστήριο και όλα τα απαραίτητα έγγραφα αποστέλλονται άμεσα στο email του πελάτη. Η δυνατότητα παρέχεται για όλα τα υφιστάμενα προγράμματα ασφάλισης. Σημειώνεται ότι, παράλληλα, η πλατφόρμα "ask me" ως εργαλείο κάθε συνεργάτη των δικτύων της εταιρείας έχει ανασχεδιαστεί και δίνει πλήρη εικόνα των συμβολαίων αυτοκινήτου του πελατολογίου του. Ακόμη, η εταιρεία υποστηρίζει σε 12ωρη βάση κατά τις εργάσιμες ημέρες με τη "Γραμμή Υποστήριξης Συνεργατών" κάθε ανάγκη σχετική με την έκδοση του συμβολαίου. "Η Anytime, μία ολοκληρωμένη διαδικτυακή διαδικασία ασφάλισης, στην Interamerican αποτελεί προστιθέμενη αξία για τον ίδιο τον ασφαλιστικό σύμβουλο και όχι αντίπαλο δέος.






Έλα στην INTERAMERICAN.
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

Bold Advertising

✆: 210 9462000 www.interamerican.gr

Η INTERAMERICAN είναι δίπλα σου κάθε στιγμή με δύναμη και αξιοπιστία.

- Με υψηλή φερεγγυότητα και ισχυρά οικονομικά μεγέθη.
- Με αποζημιώσεις που ξεπερνούν το 1 εκατομμύριο ευρώ την ημέρα.
- Με μεγάλη εμπειρία από τη 42χρονη παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- Με μοναδική ιδιόκτητη υποδομή στην Υγεία και στις Υπηρεσίες Βοήθειας, προσφέροντας εξαιρετικές υπηρεσίες σε 250.000 περιπτώσεις το χρόνο.
- Με την ευρωστία και την τεχνογνωσία του ισχυρού ευρωπαϊκού ασφαλιστικού Ομίλου EUREKO/ACHMEA, στον οποίο ανήκει.
- Με υψηλού επαγγελματισμού εργαζομένους και συνεργάτες.
- Με κοινωνική ευαισθησία και υπευθυνότητα.

Έλα κι εσύ στην INTERAMERICAN. Για να εξασφαλίσεις την οικογένειά σου, την υγεία σου, τη σύνταξή σου, το μέλλον των παιδιών σου. Για να προστατεύσεις την περιουσία σου και όσα πολύτιμα έχεις δημιουργήσει. Για να έχεις τη βοήθεια που χρειάζεσαι κάθε στιγμή.

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

# Γενική διευθύντρια η κα Φιλίππα Μιχάλη


Η κα Φιλίππα Μιχάλη

**Διευθύνων σύμβουλος για την περιφέρεια της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης στον όμιλο Allianz ανέλαβε ο κ. Πέτρος Παπανικολάου**


Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου

Αναβαθμίζεται εντός του ομίλου της Allianz ο διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος Πέτρος Παπανικολάου, αναλαμβάνοντας ευρύτερα καθήκοντα σε πανευρωπαϊκό επίπεδο στον Όμιλο και παράλληλα παραμένει πρόεδρος της Allianz Ελλάδος, ενώ γενική διευθύντρια αναλαμβάνει η κα Φιλίππα Μιχάλη. Ειδικότερα, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας, η κα Φιλίππα Μιχάλη διαδέχεται τον κ. Πέτρο Παπανικολάου, ως γενική διευθύντρια της Allianz Ελλάδος, με άμεση ισχύ, και ο μέχρι σήμερα διευθύνων σύμβουλος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, αναλαμβάνει μεγαλύτερη ευθύνη στον όμιλο Allianz ως διευθύνων σύμβουλος για την περιφέρεια της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης (Regional CEO), επίσης με άμεση ισχύ. Παράλληλα, παραμένει στενά συνδεδεμένος με την Allianz Ελλάδος, διατηρώντας τη θέση του προέδρου του διοικητικού συμβουλίου.

Η κα Φιλίππα Μιχάλη είναι ήδη μέλος του Συμβουλίου Διοίκησης, έχοντας μέχρι σήμερα την ευθύνη του Market Management, της επικοινωνίας και του Direct Business. Η κα Μιχάλη έχει ενεργό ρόλο στον τομέα του Market Management και της επικοινωνίας της Allianz Ελλάδος από το 2009, έχοντας τη συνολική ευθύνη από το 2011, ενώ έχει ηγηθεί επιτυχώς πολλών σημαντικών εταιρικών projects, ειδικά στο σκέλος της ψηφιοποίησης.

Παράλληλα έχει εμπειρία στις επενδύσεις, έχοντας για 11 χρόνια τη θέση του διαχειριστή χαρτοφυλακίου στη θυγατρική του ομίλου, Allianz ΑΕΔΑΚ.

"Είμαι βέβαιος ότι η κα Φιλίππα Μιχάλη θα είναι ο ηγέτης που θα συνεχίσει να οδηγεί την Allianz Ελλάδος στην πορεία της συνεχούς επιτυχίας και της στενής συνεργασίας με τον όμιλο Allianz", τόνισε ο κ. Sergio Balbinot, μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Allianz SE και υπεύθυνος για την ασφαλιστική δραστηριότητα του ομίλου στη Δυτική και Νότια Ευρώπη. "Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον κ. Πέτρο Παπανικολάου για τα δέκα χρόνια αφοσίωσης και εξαιρετικής συμβολής στην Allianz στην Ελλάδα και στον όμιλο Allianz συνολικά. Χάρη στην ηγεσία του και την υποστήριξη όλου του οργανισμού, η Allianz Ελλάδος είναι σήμερα μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, παρά το δυσμενές περιβάλλον", πρόσθεσε ο Sergio Balbinot.

"Σε αυτό το πνεύμα, θα ήθελα να εκφράσω την ευγνωμοσύνη μου για την ατομική συνεισφορά του καθενός σας σε αυτή τη συνεχιζόμενη επιτυχία", καταλήγει στην ανακοίνωσή του ο Sergio Balbinot και ευχήθηκε στον κ.Πέτρο Παπανικολάου και στην κα Φιλίππα Μιχάλη κάθε επιτυχία στα νέα τους καθήκοντα. ΝΑΙ





Επισκευή & Αντικατάσταση
ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ




Ζημιά στο κρύσταλλο του αυτοκινήτου σας;

Όλα όσα θέλετε γρήγορα και σίγουρα!

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

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

GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων




Είμαστε δίπλα σας κάθε φορά που μας χρειάζεστε!

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









## 30ό συνέδριο πωλήσεων

# Στο FULL οι μηχανές της Εθνικής

Σχεδιάζουμε το ΜΕΛΛΟΝ

«Σχεδιάζουμε το Μέλλον» ήταν ο τίτλος του 30ού συνεδρίου πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όπως τονίζεται, η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία της αγοράς θέτει φιλόδοξους στόχους για νέα παραγωγή 30 εκατ. ευρώ μέσα στην τρέχουσα χρήση 2015, ενώ παράλληλα ψηφιοποιεί τις υπηρεσίες της προς όφελος των πελατών και των μετόχων της και διαμορφώνει νέα προϊόντα που απαντούν στις καινούριες και πολλαπλάσιες ανάγκες μιας αγοράς που αναζητεί λύσεις.

### Η Εθνική Τράπεζα στηρίζει τη θυγατρική της

Τις εργασίες του συνεδρίου χαιρέτησε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας κ. Λεωνίδας Φραγκιαδάκης. Εξέφρασε την πεποίθησή του πως η εταιρεία θα ξεπεράσει τους στόχους της, σημειώνοντας πως ο όμιλος της ΕΤΕ στηρίζει με όλες του τις δυνάμεις την Εθνική Ασφαλιστική σε αυτό το «δρόμο αντοχής» που ήδη έχει αποφέρει αποτελέσματα. «Να κοιτάξουμε το μέλλον με μια ματιά από το παρελθόν» είπε ο κ. Φραγκιαδάκης και κάλεσε το δυναμικό της εταιρείας να δημιουργήσει μαζί με την Τράπεζα μία «Ροκ Όπερα», «Πάμε δυνατά» κατέληξε.




*Λεωνίδας Φραγκιαδάκης Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου ΕΤΕ*

### Συνεισφορά της ιδιωτικής ασφάλισης στην ανάκαμψη της Οικονομίας

Την ανάγκη για ένα βιώσιμο αναπτυξιακό μοντέλο στην Οικονομία, το οποίο θα στηρίζεται στην εξωστρέφεια, την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα, κατέγραψε ο πρόεδρος της εταιρείας κ. Δημήτρης Δημόπουλος. Εξέφρασε την πεποίθησή του πως η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να αποτελέσει μοχλό ανάπτυξης της Οικονομίας έχοντας ουσιαστικό ρόλο σε δύο κρίσιμους τομείς που είναι η υγεία και το συνταξιοδοτικό. Αναφερόμενος στα επιτεύγματα της εταιρείας ο κ. Δημόπουλος σημείωσε ότι η κερδοφορία εξακολουθεί και διατηρείται σε υψηλά επίπεδα ξεπερνώντας τα 105 εκατ. ευρώ, ότι παρουσιάζεται πλεόνασμα περιθωρίου φερεγγυότητας ύψους 595 εκατ. ευρώ και πως η νέα παραγωγή σε ετησιοποιημένα ασφάλιστρα των ατομικών Ζωής έφθασε πέρυσι στα 40,5 εκατ. ευρώ, ενώ οι αποζημιώσεις ξεπερνούν τα 369 εκατ. ευρώ. «Είμαι πεπεισμένος ότι η Εθνική Ασφαλιστική, διατηρώντας τις θετικές αποδόσεις στο σύνολο των δραστηριοτήτων της, θα αποτελέσει καθοριστικό παράγοντα στις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς αναπτύσσοντας τα δίκτυά της, επενδύοντας στο προσωπικό της και στηρίζοντας τους πελάτες της. Στο πλαίσιο αυτό και με την αρωγή της μητρικής της, της Εθνικής Τράπεζας, θα διαδραματίσει το δικό της ρόλο στην επανεκκίνηση της εθνικής μας οικονομίας», κατέληξε.












*Επάνω, τούρτα για τα 30 συνέδρια της Εθνικής αριστερά από πάνω προς τα κάτω, Δημήτριος Δημόπουλος, Πρόεδρος Δ.Σ. Εθνικής Ασφαλιστικής, Σπύρος Μαυρόγαλος, Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής, Γεώργιος Ζαφείρης, Γενικός Διευθυντής Εθνικής Ασφαλιστικής κάτω, Φάνης Παναγιωτόπουλος, Αναπλ. Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής*

## ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

### ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1η **Γεώργιος Φουφόπουλος**
2η **Παναγιώτης Γλεντής**
3η **Χρήστος Χρυσολόγου**





### ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1η **Ιωάννης Μπιρμπίλης,** 2η **Κωνσταντίνος Καταγάς,** 3η **Γεώργιος Ρήγας,** 4η **Δημήτριος Ντόκος,** 5η **Ιωάννης Μαυρομμάτης**






### ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

1η **Γεώργιος Παρασίδης**
2η **Παναγιώτης Πολυδωρόπουλος**
3η **Χρήστος Θεοδωρακόπουλος**






### Η Εθνική Ασφαλιστική στην αιχμή της τεχνολογίας

"Η νέα ψηφιακή εποχή δεν αποτελεί μόνον πρόκληση, αποτελεί και μεγάλη ευκαιρία για ανάπτυξη εργασιών. Η προσαρμογή της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι άμεση και αποτελεσματική", όπως σημείωσε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Σπύρος Μαυρόγαλος, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του στο συνέδριο. Ο ίδιος εντόπισε 4 κυρίαρχες παραμέτρους που επηρεάζουν καθοριστικά την ασφαλιστική αγορά:

1. Τεχνολογία / δεδομένα / πληροφορίες
2. Νέοι κίνδυνοι
3. Αλλαγές στο εποπτικό πλαίσιο
4. Χρηματοοικονομικό περιβάλλον (επιτόκια, διαθέσιμα κεφάλαια κ.τ.λ.)

Με στόχο την ευρύτερη ενημέρωση του κοινού, τη βελτίωση της εικόνας και την εξοικείωση του καταναλωτή με την εταιρεία, τα προϊόντα, τις υπηρεσίες και τις δραστηριότητές της, η Εθνική Ασφαλιστική απέκτησε εταιρική σελίδα στο Facebook (www.facebook.com/ethnikiasfalistiki) και στο Linkedin. Επόμενο βήμα είναι η σταδιακή χρήση αυτών των μέσων ως καναλιού εξυπηρέτησης των πελατών της αλλά και ως εργαλείου marketing, είπε ο κ. Μαυρόγαλος. Το μέλλον της αγοράς επιβάλλει το διαχωρισμό του πελατολογίου, την εξατομίκευση, τη δημιουργία λύσεων για ειδικές ομάδες πελατών.

Η εταιρεία προχωράει ταχύτατα στην αλλαγή και ενίσχυση των τεχνολογικών της υποδομών. Δημιουργεί το νέο πληροφορικό σύστημα, το Anelixis, που θα επιτρέψει αποτελεσματικότερη διαχείριση των κεφαλαίων της. Σχεδιάζονται νέες λειτουργικές λύσεις, τόσο στη Ζωή όσο και στο Αυτοκίνητο.

Με ειδική τηλεφωνική γραμμή η εταιρεία θα επεξεργάζεται και θα προωθεί τα αιτήματα του δικτύου της, ενισχύοντας τη δυνατότητα των ασφαλιστών να εξυπηρετήσουν τους πελάτες τους.

Σε όλους τους οδηγούς, πελάτες ή μη, η εταιρεία προσφέρει μία νέα εφαρμογή για συσκευές κινητής τηλεφωνίας (mobile application), τον «Ethnodigo» που σχεδιάστηκε ώστε να παρέχει πρακτικές πληροφορίες, όπως η κίνηση στους δρόμους, σημεία ενδιαφέροντος στην περιοχή, ενώ οι χρήστες του θα λαμβάνουν ενημερώσεις για μια σειρά προνομίων που δικαιούνται. Θα υπάρχει on line πρόσβαση, που θα επιτρέπει στους ασφαλισμένους της Εθνικής Ασφαλιστικής να παρακολουθούν τα συμβόλαια και τις καλύψεις τους, να λαμβάνουν ειδοποιήσεις και να παρακολουθούν την εξέλιξη της αποζημίωσής τους στον κλάδο αυτοκινήτων.







### ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

1η **Σπυρίδωνας Μπεκίρης,** 2η **Καλλιόπη Ξύτσα,** 3η **Δημήτριος Βεζδρεβάνης,** 4η **Χαράλαμπος Σκιαδαρέσης**, 5η **Ευάγγελος Βλαβιανός**



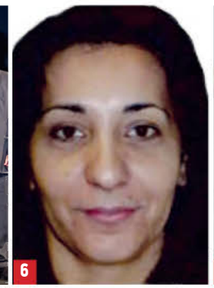



### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1η **Γεώργιος Βέρμπης**
2η **Σταύρος Αλεξανδρίδης**
3η **Αλεξάνδρα Τσιχλιά**
4η **Λεωνίδας Μερκούρης**
5η **Ειρήνη Τοπιντζή**
6η **Αδαμαντία Κωστούλια**
7η **Αικατερίνη Καβαλάρη**
8η **Γεράσιμος Δενδρινός**
9η **Αριστείδης Παπαδόπουλος**
10η **Μαρία Τρίκολα**









έτσι και αξιοποίησε τα συγκριτικά της πλεονεκτήματα, κινήθηκε άμεσα αναμορφώνοντας το μοντέλο λειτουργίας της, δίνοντας έμφαση στις πωλήσεις και υιοθετώντας αμιγώς πελατοκεντρική προσέγγιση.

Ο κ. Παναγιωτόπουλος υπογράμμισε κατά τη διάρκεια της ομιλίας του την ανάγκη ανάπτυξης του cross selling που αποτελεί το βασικό εργαλείο αύξησης των συνολικών πωλήσεων της εταιρείας. Ο κάθε ασφαλιστής, όπως ο ίδιος τόνισε, θα πρέπει

### "Εθνικό Κεφάλαιο" η Εθνική ΑΕΕΓΑ

"Τη φυγή προς τα μπρος επέλεξε η Εθνική Ασφαλιστική, πραγματοποιώντας σημαντικές επενδύσεις για να αντιμετωπίσει τη δύσκολη οικονομική συγκυρία", τόνισε ο κ. Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η εταιρεία κατάφερε

## ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ

### ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1η **Γεώργιος Φουφόπουλος** **480**
2η **Χρήστος Χρυσολόγου** **375**
3η **Παναγιώτης Γλεντής** **371**
4η **Γεώργιος Κασκάνης** **368**
5η **Γεώργιος Παϊκόπουλος** **364**







### ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1η **Ιωάννης Μαυρομμάτης**
2η **Σπυρίδωνας Τότολος**
3η **Δημήτριος Μηλιόρδος**
4η **Παναγιώτης Μπρουμεριώτης**
5η **Γεώργιος Ρήγας**







πρώτα να εξετάσει τις δυνατότητες ανάπτυξης εργασιών μέσα από το δικό του πελατολόγιο, καθώς μάλιστα έχει στη διάθεσή του τα εργαλεία τεχνολογίας που του προσφέρει η ίδια η εταιρεία. Με τον τρόπο αυτόν άλλωστε, ενισχύει τον πρωταγωνιστικό του ρόλο. Ο κ. Παναγιωτόπουλος μίλησε για τη δημιουργία και τη λειτουργία της διεύθυνσης επιχειρηματικών πελατών και την καθιέρωση, για πρώτη φορά στην ασφαλιστική αγορά, του θεσμού του Relationship Manager. Τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης διεύθυνσης ήταν εξαιρετικά τόσο ως προς την αύξηση των ασφαλίστρων όσο και ως προς την προσέλκυση νέων, μεγάλων πελατών. Χαρακτήρισε τέλος επιτυχημένη την αναδιάρθρωση των δομών της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων της εταιρείας. "Χρέος μας σήμερα", κατέληξε, "είναι να επιβεβαιώσουμε, για μία ακόμα φορά στον μέτοχο, ότι η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να διατηρήσει την ελληνικότητά της και να προχωρήσει αυτόνομα ως η σημαντικότερη θυγατρική του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας".

### Η Εθνική Ασφαλιστική πρωτοπορεί σε προϊόντα και μεθόδους

Στόχο τα 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή για το 2015, έθεσε ο γενικός διευθυντής πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Γιώργος Ζαφείρης, κατά τη διάρκεια του συνεδρίου της εταιρείας. Στο πλαίσιο της ομιλίας του παρουσίασε στο δίκτυο τα νέα προϊόντα αιχμής της εταιρείας: το ευέλικτο νοσοκομειακό πρόγραμμα FULL με ετήσιο όριο κάλυψης που μπορεί να φτάσει το 1,5 εκατ. ευρώ και το νέο πρόγραμμα πρωτοβάθμιας φροντίδας. Με το FULL, ο ασφαλισμένος μπορεί να επιλέξει ελεύθερα νοσοκομείο και γιατρό, ενώ του δίνεται η δυνατότητα, μέσα από έξι διαφορετικά ποσοστά συμμετοχής, να διαμορφώσει το καταλληλότερο για το εισόδημά του ασφαλιστρο. Μεταξύ των παροχών του FULL συγκαταλέγονται το ημερήσιο επίδομα νοσηλείας, το χειρουργικό επίδομα, ακόμη και χωρίς χρήση του προγράμματος, καθώς και ιατρικές πράξεις χωρίς νοσηλεία έως 1.000 ευρώ το χρόνο στα συμβεβλημένα νοσοκομεία. Το FULL συμπληρώνει με τρόπο αποτελεσματικό την κοινωνική ασφάλιση, ενώ παρέχει και διευρυμένες καλύψεις, που μεταξύ άλλων περιλαμβάνουν τη δυνατότητα επιλογής του ορίου που αφορά στις διαγνωστικές εξετάσεις, έ-





### ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

1η **Δήμητρα Δρακούλη**
2η **Αναστασία Τοτόλου**
3η **Χρήστος Θεοδωρακόπουλος**
4η **Ιωάννης Αδαμάκης**
5η **Κωνσταντίνος Δημόπουλος**







### ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

1η **Γεωργία Κουφοπούλου**
2η **Κωνσταντίνα Κοκκότη**
3η **Αικατερίνη Ζερμπαλά**
4η **Ηλίας Τσίρμπας**
5η **Αικατερίνη Δουδέση**







### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1η **Βασίλειος Κοίλιας**
2η **Κανέλλα Παπαδαντωνάκου**
3η **Σταύρος Ντεμερτζής**
4η **Χριστοδουλίδης Νικόλαος**
5η **Σπυρίδωνας Μουρελάτος**
6η **Ουρανία Αγγελάκου**
7η **Δέσποινα Λιγάτου**
8η **Ιάσονας Πλατσής**










να ετήσιο τσεκ απ ή προγεννητικό έλεγχο, οδοντιατρική και φυσιοθεραπευτική φροντίδα, καθώς και κατ' οίκον νοσηλεία.

Παράλληλα, σύμφωνα με τις εξαγγελίες του κ. Γ. Ζαφείρη, η εταιρεία διαμορφώνει ένα ανάλογης ευρύτητας και ευελιξίας πρόγραμμα Πρωτοβάθμιας Φροντίδας, σε συνεργασία με τη ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ. Στη συνέχεια, ο γενικός διευθυντής της εταιρείας ανέλυσε την εφαρμογή ΕΘΝΙΚΗ FORCE, μία εμπεριστατωμένη ψηφιακή πλατφόρμα που επιτρέπει στους συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής να έχουν, ανά πάσα στιγμή και οπουδήποτε βρίσκονται, μία πλήρη εικόνα του χαρτοφυλακίου τους, τόσο συνολικά όσο και ανά ασφαλισμένο. Στό-




**ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ** / ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

9η **Αντώνιος Βολιώτης,** 10η **Νικόλαος Παπαστεργίου,** 11η **Παρασκευάς Χουρμούζης,** 12η **Διονύσιος Κουτσουβέλης,** 13η **Ευσταθία Κουτρογιάννου,** 14η **Ευφροσύνη Τουλούπα,** 15η **Γεώργιος Αποστράγγης,** 16η **Παρασκευάς Παρασκευόπουλος,** 17η **Ουρανία Κατριαδάκη,** 18η **Γεωργία Μαυρομμάτη,** 19η **Καλούστ Σιμονιάν,** 20η **Παναγιώτης Φουστέρης,** 21η **Ιωάννης Καπερναράκος**




χος της εφαρμογής είναι να διευκολυνθεί περαιτέρω η καλύτερη εξυπηρέτηση του πελατολογίου, αλλά και να επιτευχθεί η μέγιστη αξιοποίησή του, μέσω του cross selling. Ο κ. Γ. Ζαφείρης αναφέρθηκε στη συντονισμένη προσπάθεια που πραγματοποιείται σε πολλαπλά επίπεδα και που στόχο έχει την περαιτέρω μείωση της γραφειοκρατίας, ειδικά σε ό,τι αφορά στα ζητήματα του δικτύου πωλήσεων. Κλείνοντας, υπογράμμισε την σημασία της ανάπτυξης των εργασιών και της συνεχούς ισχυροποίησης της Εθνικής Ασφαλιστικής, επισημαίνοντας ότι προς την κατεύθυνση αυτή, όχι μόνο η εταιρεία, αλλά και στο σύνολό της η ασφαλιστική αγορά, θα χρειαστεί περισσότερους και πιο εξειδικευμένους ασφαλιστικούς συμβούλους. Στο πλαίσιο αυτό, δεσμεύτηκε πως η Εθνική Ασφαλιστική θα συνεχίσει ακόμη πιο εντατικά να επενδύει στην εκπαίδευση και στην ενδυνάμωση των ανθρώπων της, καθώς και σε τεχνολογίες που θα διευκολύνουν την αύξηση των εργασιών τους.








**ΚΛΑΔΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ**

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1η **Γεώργιος Φουφόπουλος**
2η **Χρήστος Χρυσολόγου**




ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1η **Ιωάννης Μαυρομμάτης,** 2η **Σπυρίδωνας Τότολος,** 3η **Ανθή Ξηρού,** 4η **Χρήστος Κούκλαρης,** 5η **Δημήτριος Μηλιόρδος,** 6η **Γεώργιος Ρήγας,** 7η **Ιωάννης Αδαμόπουλος,** 8η **Παναγιώτης Μπρουμεριώτης,** 9η **Παναγιώτης Κασιράνης,** 10η **Μιχαήλ Αδαμάκης**




ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ / 1η **Δήμητρα Δρακούλη,** 2η **Χρήστος Θεοδωρακόπουλος,** 3η **Ιωάννης Αδαμάκης,** 4η **Κρυστάλλω Μπλιούμη,** 5η **Αναστασία Τοτόλου,** 6η **Γεώργιος Παρασίδης**



## ΚΛΑΔΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ

### ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

1η **Αικατερίνη Ζερμπαλά,** 2η **Γεωργία Κουφοπούλου,** 3η **Κωνσταντίνα Κοκκότη,** 4η **Ηλίας Τσίρμπας,** 5η **Αικατερίνη Δουδέση,** 6η **Γεώργιος Κάρος,** 7η **Νικόλαος Γούναρης,** 8η **Γεώργιος Κουνέλης,** 9η **Σπυρίδωνας Μπεκίρης,** 10η **Δημήτριος Αντωνόπουλος**





### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1η **Παναγιώτης Κατσικονούρης,** 2η **Ευσταθία Κουτρογιάννου,** 3η **Ουρανία Αγγελάκου,** 4η **Σταύρος Ντεμερτζής,** 5η **Βασίλειος Κοίλιας,** 6η **Νικόλαος Μακροκάνης,** 7η **Αναστάσιος Σακκάς,** 8η **Αντώνιος Βολιώτης,** 9η **Κανέλλα Παπαδαντωνάκου,** 10η **Χρυσαυγή Ναστούλη,** 11η **Μάριος Κούσπας,** 12η **Σπυρίδωνας Μουρελάτος,** 13η **Βασιλική Σοφιανοπούλου,** 14η **Παρασκευή Λεπτοκαρύδου** 15η **Ιάσονας Πλατσής**











### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

16η **Ουρανία Κατριαδάκη**
17η **Διονύσιος Κουτσουβέλης**
18η **Καλούστ Σιμονιάν**
19η **Παναγιώτης Βαλεκάρδας**
20η **Ευφροσύνη Τουλούπα**
21η **Νικόλαος Παπαστεργίου**
22η **Μαρία Άτση**
23η **Αλεξάνδρα Τσιχλιά**
24η **Αλεξάνδρα Παντελάρου**
25η **Γεωργία Παρπούλα**










*Η Ομάδα σχεδιασμου προγράμματος full με τους παρουσιαστές της βραδιάς Ευαγγελία Αραβανή και Ρένο Χαραλαμπίδη*

### ΝΕΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

1η **Χρυσαυγή Ναστούλη**
2η **Παναγιώτης Βαλεκάρδας**
3η **Στέργιος Κουτσογιάννης**
4η **Εμμανουήλ Γεωργιάδης**
5η **Δημήτριος Παπαδημητρίου**
6η **Αθανάσιος Χατζηφωτιάδης**
7η **Δημήτριος Ξηρογιάννης**
8η **Γεώργιος Κακάμπουρας**
9η **Παρασκευάς Παγής**
10η **Μαρία Μπινιάρη**











# Ανακάμπτει η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά

Την ετήσια έκθεσή της εξέδωσε η Insurance Europe, υπό τον τίτλο «Annual Report 2014-2015», όπου αφενός παρουσιάζει έναν απολογισμό του 2014, βάσει των προκαταρκτικών στοιχείων που διαθέτει για την ασφαλιστική παραγωγή, και αφετέρου τις δράσεις και τους προβληματισμούς της σε μια σειρά σημαντικών ζητημάτων, όπως οι επενδύσεις, οι κανονισμοί, η εποπτεία, τα παγκόσμια πρότυπα κεφαλαιακής επάρκειας, οι αγορές, οι συντάξεις, η φορολογία, οι οικονομικές εκθέσεις, η ενημέρωση των καταναλωτών και η διανομή, ο οικείος κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες (IBER), η προστασία των προσωπικών δεδομένων και τα big data, η ασφάλιση και η τεχνολογία των αυτοκινήτων, η ασφαλισιμότητα, η ίση μεταχείριση, η αειφορία και η προώθηση της τηλεργασίας στην ασφαλιστική βιομηχανία.



ΝΑΙ
ΜΕΛΕΤΗ

**Η παραγωγή των ασφαλίστρων ζωής στην Ε.Ε. αυξήθηκε κατά 6,4%, αγγίζοντας τα 719 δισ. ευρώ το 2014. Επικεφαλής η Ιταλία, με άνοδο 29,9% στην παραγωγή ασφαλίστρων Ζωής το 2014, χάρη σε μια ασυνήθιστη αύξηση των νέων συμβολαίων**

### Ευρωπαϊκές ασφάλειες: Οι κλάδοι Ζωής ανεβάζουν την παραγωγή

Τα πρώτα στοιχεία για το 2014 δείχνουν ότι οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές είχαν σχεδόν 1.180 δισ. ευρώ παραγωγή ασφαλίστρων, απασχόλησαν σχεδόν 1 εκατ. εργαζομένους και επένδυσαν πάνω από 9.200 δισ. ευρώ στην ευρωπαϊκή οικονομία. Η τελευταία σημείωσε ανάπτυξη το 2014, μετά την αρνητική ή σταθερή ανάπτυξη των τελευταίων ετών, τάση η οποία αναμένεται να συνεχιστεί. Διάφοροι παράγοντες έπαιξαν ρόλο σε αυτή την ανάκαμψη, συμπεριλαμβανομένης της υποτίμησης του ενιαίου νομίσματος (που ευνόησε τους Ευρωπαίους εξαγωγείς) και της πτώσης στην τιμή του πετρελαίου, παράγοντες που ενίσχυσαν το εμπόριο και την κατανάλωση.

Αυτό το υπόβαθρο σταδιακής βελτίωσης αντικατοπτρίζεται στα προκαταρκτικά στοιχεία που συγκέντρωσε η Insurance Europe για τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα στις χώρες μέλη της, και τα οποία στοιχεία κάνουν λόγο για αύξηση 4,2% και έως τα 1.176 δισ. ευρώ το 2014.

Η παραγωγή των ασφαλίστρων ζωής αυξήθηκε κατά 6,4%, αγγίζοντας τα 719 δισ. ευρώ το 2014. Υπάρχουν ωστόσο κραυγαλέες διαφορές στα ασφάλιστρα ζωής από τη μια χώρα μέλος στην άλλη, με 10 από αυτές να εμφανίζουν σημαντική ποσοστιαία αύξηση. Επικεφαλής η Ιταλία, με άνοδο 29,9% στην παραγωγή ασφαλίστρων Ζωής το 2014, χάρη σε μια ασυνήθιστη αύξηση των νέων συμβολαίων.

Τα ασφάλιστρα Ζημιών υπολογίζεται ότι αυξήθηκαν κατά 1%, ώς τα 457 δισ. ευρώ συνολικά. Η Σουηδία είχε εν προκειμένω την καλύτερη επίδοση, με διψήφια αύξηση που ξεπέρασε το 12%· υψηλά ποσοστά παρατηρούνται και στις αναδυόμενες αγορές, π.χ. στην Τουρκία. Αντίθετα, σε κάποιες άλλες χώρες, όπως η Ελλάδα, η δύσκολη οικονομική κατάσταση προκάλεσε μείωση στην παραγωγή ασφαλίστρων των κλάδων Ζημιών το 2014.

Σε συμφωνία με τα ενθαρρυντικά αποτελέσματα των ασφαλίστρων, το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο των ασφαλιστών εκτιμάται ότι αυξήθηκε κατά 6,8% και έως τα 9.230 δισ. ευρώ το 2014. Σε αυτή την τάση συνέβαλαν επενδύσεις τόσο των κλάδων ζωής όσο και των κλάδων ζημιών: των ασφαλιστών ζωής οι επενδύσεις αυξήθηκαν γύρω στο 7,2%, φτάνοντας στα 7.552 δισ. ευρώ συνολικά, ενώ των ασφαλιστών ζημιών αυξήθηκαν κατά 5,7%, στα 1.614 δισ. ευρώ. Η μεγαλύτερη άνοδος των επενδύσεων, σύμφωνα με τα πρώτα στοιχεία, σημειώθηκε στην Ολλανδία και έφτασε στο 15,5%.

Όπως επισημαίνεται πάντως στο «Annual Report», πρόκειται για προκαταρκτικά στοιχεία, και τα οριστικά θα δοθούν από την Insurance Europe το φθινόπωρο.

### Ναι στη ρύθμιση με μέτρο, όχι στη βιασύνη

Κάνοντας αποτίμηση της γενικότερης κατάστασης, η Insurance Europe θεωρεί ενθαρρυντικά τα λόγια και τις πράξεις της νέας Ευρωπαϊκής Επιτροπής, και πιστεύει πως αυτή μοιράζεται έναν κοινό στόχο με τις ευρωπαϊκές ασφαλιστικές: την επίτευξη σταθερότητας και ευημερίας στην Ευρώπη, με θεμέλιο την ισχυρή οικονομική ανάπτυξη. Η ασφαλιστική και αντασφαλιστική ομοσπονδία διαπιστώνει έντονες προσπάθειες και ενδιαφέρον προκειμένου να μειωθεί η ποσότητα της γραφειοκρατίας

**Βασικά μεγέθη και ανάπτυξη των ευρωπαϊκών ασφαλειών – 2012-2014 (σε δισ. ευρώ)**

| | 2012 | 2013 | 2014 | Ονομαστική ανάπτυξη (με σταθερές ισοτιμίες 2014) 2012/13 | 2013/14 |
|---|---|---|---|---|---|
| Συνολικά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα | 1.104 | 1.114 | 1.176 | 1,9% | 4,2% |
| Ζωής | 653 | 665 | 719 | 2,8% | 6,4% |
| Ζημιών | 454 | 449 | 457 | -0,2% | 1,0% |
| Επενδυτικό χαρτοφυλάκιο | 8.353 | 8.543 | 9.230 | 3,2% | 6,8% |
| Ζωής | 6.811 | 6.953 | 7.552 | 3,1% | 7,2% |
| Ζημιών | 1.500 | 1.521 | 1.614 | 2,2% | 5,7% |

Πηγή: Insurance Europe. Τα μεγέθη του 2014 είναι προσωρινά και περιλαμβάνουν στοιχεία του 2013 από Βουλγαρία, Δανία, Ισλανδία, Λουξεμβούργο, Ελβετία και Ηνωμένο Βασίλειο.

για τις επιχειρήσεις και να διαμορφωθούν εξυπνότεροι και αποτελεσματικότεροι κανονισμοί. Εκ νέου έμφαση έχει επίσης δοθεί στην ανάγκη να ενθαρρυνθεί ο ιδιωτικός τομέας να κάνει πιο μακροπρόθεσμες επενδύσεις, όπως εκείνες στα έργα υποδομών και στις ΜμΕ, για να τονώσει την ανάπτυξη στην Ευρώπη.

Ωστόσο η Insurance Europe επισημαίνει ότι είναι ανάγκη να επανεξεταστούν πλήρως οι κανονισμοί, με προοπτική να αρθούν νομοθετικά εμπόδια που κλείνουν αυτό το πέρασμα προς την ανάπτυξη. Και θέτει αρκετούς προβληματισμούς υπόψη της Ε.Ε. και όσων λαμβάνουν αποφάσεις σε διεθνές επίπεδο. Στο τομέα της διανομής, για παράδειγμα, η ποσότητα των προσυμβατικών γνωστοποιήσεων που θα πρέπει να κάνουν οι ασφαλιστές στο μέλλον πρόκειται να διπλασιαστεί. Η (ασφαλιστική) βιομηχανία υποστηρίζει ένθερμα το να εξασφαλίζεται η προστασία των πελατών, ενδιαφέρεται όμως πολύ και να προλάβει την υπερφόρτωση των καταναλωτών με τόσες πληροφορίες που στην πραγματικότητα ίσως τους εμποδίσουν να πάρουν σωστές αποφάσεις για τα ασφαλιστικά προϊόντα. Η Insurance Europe σκοπεύει να επιμείνει σε αυτό το σημείο, ώστε να διασφαλίσει ότι οι νέοι κανονισμοί –π.χ. των εγγράφων για δέσμες επενδυτικών προϊόντων (PRIIPs) ή η αναθεωρημένη οδηγία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (IMD 2)– έχουν καλύτερο αποτέλεσμα για τους καταναλωτές.

Κάτι παρόμοιο συμβαίνει με τις επενδύσεις. Ως οι μεγαλύτεροι θεσμικοί επενδυτές, οι ασφαλιστικές εταιρείες εμπλέκονται άμεσα στο πολυσυζητημένο Επενδυτικό Σχέδιο της Ε.Ε. και στις μακροπρόθεσμες επενδύσεις που προβλέπονται. Παραμένει ωστόσο η εύλογη ανησυχία ότι το Solvency II θα καταστήσει άνευ λόγου πιο ακριβές τις επενδύσεις για τις ασφαλιστικές. Η Insurance Europe επισημαίνει ότι αυτή η επιπλέον χρέωση προκύπτει όχι από τον πραγματικό κίνδυνο που συνεπάγονται τέτοιες επενδύσεις, αλλά από τη λανθασμένη μέτρηση των κινδύνων.

Ταυτόχρονα, καθώς οι διαμορφωτές πολιτικής κυνηγούν την ανάπτυξη, αντιμετωπίζουν επίσης την πρόκληση ενός ολοένα μεγαλύτερου αριθμού συνταξιούχων. Δεδομένης της πίεσης στα δημοσιονομικά των περισσότερων χωρών, πρέπει να υπάρξει και περισσότερη συνεργασία, ώστε να εξασφαλιστεί ότι οι άνθρωποι αποταμιεύουν με σύνεση για το μέλλον. Αυτό θα μείωνε σημαντικά την πίεση στα οικονομικά των κρατών σε μια ήδη δύσκολη περίοδο, ενώ παράλληλα θα παρείχε ασφάλιστρα που θα επέτρεπαν στις ασφαλιστικές να συνεχίσουν τις μακροπρόθεσμες επενδύσεις, που είναι τόσο σημαντικές για την ανάπτυξη στην Ε.Ε. Στο ίδιο πλαίσιο, θα έπρεπε να εξαιρεθούν από το σχεδιαζόμενο φόρο επί των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών τα συνταξιοδοτικά και μακροπρόθεσμης αποταμίευσης προγράμματα, καθώς και οι συναλλαγές των διαμεσολαβητών, για να αποφευχθεί η πολλαπλή φορολόγηση.

**Ως οι μεγαλύτεροι θεσμικοί επενδυτές, οι ασφαλιστικές εταιρείες εμπλέκονται άμεσα στο πολυσυζητημένο Επενδυτικό Σχέδιο της Ε.Ε. και στις μακροπρόθεσμες επενδύσεις που προβλέπονται. Παραμένει ωστόσο η εύλογη ανησυχία ότι το Solvency II θα καταστήσει άνευ λόγου πιο ακριβές τις επενδύσεις για τις ασφαλιστικές**

Η Insurance Europe επισημαίνει ότι ακόμα κι όσοι ξέρουν πού οδεύουν χρειάζονται ευρύτερη υποστήριξη στην πορεία. Η Solvency II αποτελεί καλό παράδειγμα του πώς ένας κανονισμός μπορεί να έχει διαφορετικό αποτέλεσμα από εκείνο για το οποίο αρχικά σχεδιάστηκε. Αντί για μια προσέγγιση βασισμένη σε αρχές, όπως ήταν το αρχικό όραμα, η Solvency II έχει εξελιχθεί σε ένα πιο ρυθμιστικό, βασισμένο σε κανόνες καθεστώς, που συνίσταται σε πάνω από 3.500 σελίδες κείμενο και πάνω από 271 υποδείγματα υποβολής στοιχείων. Αυτό αντιπαραβάλλεται με τις λιγότερες από 200 σελίδες και τις ελάχιστες υποβολές στοιχείων της Solvency I, καθώς και τις υπόλοιπες 13 σχετικές οδηγίες τις οποίες αντικαθιστά η Solvency II. Αν και μια σύγκριση βάσει των σελίδων είναι απλουστευτική, εντούτοις καταδεικνύει τη δυσκολία που αντιμετωπίζει σήμερα η ασφαλιστική βιομηχανία στο να συμμορφωθεί με το νέο καθεστώς και να το εφαρμόσει. Ένας υπερβολικά ρυθμιστικός και λεπτομερής κανονισμός δεν δημιουργεί περιττά εμπόδια μόνο για τους ασφαλιστές, αλλά και για τις ρυθμιστικές αρχές και τους καταναλωτές εξίσου, τονίζει η Insurance Europe.

Η παγκοσμιοποίηση, πάλι, αποτελεί πολιτισμική και επιχειρηματική τάση αρκετό καιρό τώρα και οι διεθνείς κανονισμοί παίζουν επίσης ολοένα μεγαλύτερο ρόλο για την ασφαλιστική βιομηχανία. Η Διεθνής




## Big data: Μια νέα ευκαιρία

**ΤΑ ΜΕΓΑΛΑ** σύνολα δεδομένων αναμένεται να επιτρέψουν σε κάθε είδους εταιρείες να βελτιώσουν τη λήψη αποφάσεων και την αποδοτικότητά τους, αλλά και να δημιουργήσουν νέα προϊόντα και υπηρεσίες, στα μέτρα των καταναλωτών. Ειδικά οι ασφαλιστικές εταιρείες θα μπορούν να αναλάβουν περισσότερους κινδύνους με χαμηλότερο κόστος, επομένως η αξιοποίηση των big data θα ωφελήσει και τους πελάτες και την παγκόσμια οικονομία. Η Κομισιόν οργανώνει σειρά συζητήσεων στρογγυλής τραπέζης για τα big data το 2015. Ήδη η Insurance Europe πήρε μέρος στην πρώτη συζήτηση, που αφορούσε τράπεζες και ασφαλιστικές, και έδωσε χρήσιμες συμβουλές στην Κομισιόν. Τα συμπεράσματα αυτής της συνάντησης θα συμπεριληφθούν σε ένα πιο αναλυτικό Σχέδιο Δράσης της Ε.Ε. για τη λεγόμενη οικονομία των δεδομένων, το οποίο αναμένεται να δημοσιευτεί το Νοέμβριο του 2015.

Ένωση Εποπτικών Αρχών Ασφάλισης (IAIS), παρατηρεί η Insurance Europe, έχει μεταβληθεί από ένα φόρουμ εποπτών για συζήτηση κοινών ζητημάτων και μοίρασμα εμπειριών σε ένα σώμα για την ανάπτυξη διεθνών ρυθμιστικών προτύπων. Το κοινό εποπτικό πλαίσιο για διεθνείς ομίλους ComFrame, για παράδειγμα, είναι από τις βασικότερες πρωτοβουλίες της IAIS. Ο αρχικός του στόχος, να εξασφαλίσει ότι οι παγκοσμίως δραστηριοποιούμενες ασφαλιστικές έχουν ένα κατάλληλα δομημένο πλαίσιο εποπτικών αρχών, ήταν κάτι που η βιομηχανία πλήρως υποστήριζε και μάλιστα ενθάρρυνε. Ωστόσο η προσοχή τώρα έχει μεταφερθεί στην ανάπτυξη νέων Διεθνών Προτύπων Κεφαλαιακής Επάρκειας (ICS) και όταν η (αντ)ασφαλιστική ομοσπονδία κοιτά το φιλόδοξο χρονοδιάγραμμα ανησυχεί πως η διαμόρφωση αυτών των μέτρων θα είναι βεβιασμένη, όχι επαρκώς δοκιμασμένη, και ίσως εντείνει τη φιλοκυκλικότητα.

Η Insurance Europe επισημαίνει ότι για τις ασφάλειες δεν ενδείκνυται η προκρούστεια λογική, αλλά αντίθετα είναι προς το συμφέρον όλων οι διαμορφωτές πολιτικής να αναγνωρίζουν τις εθνικές ή ακόμα και τοπικές ιδιαιτερότητες όταν θεσπίζουν νόμους. Ένα καλό παράδειγμα είναι ο κίνδυνος φυσικών καταστροφών: διαφορετικές χώρες αντιμετωπίζουν διαφορετικές καταστροφές. Επομένως χρειάζονται ασφαλιστικές αγορές που να προσφέρουν την κατάλληλη κάλυψη για τους κινδύνους που διατρέχουν οι ασφαλισμένοι. Παρομοίως, ενώ η κλιματική αλλαγή είναι παγκόσμιο πρόβλημα, απαιτεί τοπικές ενέργειες των διαμορφωτών πολιτικής, καθώς επηρεάζει διαφορετικές χώρες με διαφορετικούς τρόπους. Η ασφάλιση αυτοκινήτου είναι ένα άλλο παράδειγμα όπου οι ασφαλιστικές πρέπει να συνυπολογίσουν τους συγκεκριμένους κινδύνους της χώρας τους, συμπεριλαμβανομένων των στατιστικών για τα τοπικά τροχαία, του κόστους των ζημιών στα οχήματα και των ιατρικών δαπανών.

Η Insurance Europe όμως δεν διαμαρτύρεται μόνο για νομοθετικές πρωτοβουλίες που έχουν στόχο την ασφαλιστική βιομηχανία. Ο προτεινόμενος κανονισμός της Ε.Ε. για την προστασία των προσωπικών δεδομένων απειλεί τις δυνατότητες των ασφαλιστών να χρησιμοποιούν δεδομένα για να καταπολεμήσουν την απάτη, ακόμα και να αναλάβουν τους κινδύνους ενός συμβολαίου. Υπάρχει σταθερή ανησυχία ότι, αν οι υπό διαμόρφωση κανόνες προστασίας των δεδομένων εφαρμοστούν χωρίς να ληφθούν επαρκώς υπόψη οι ιδιαιτερότητες της ασφαλιστικής βιομηχανίας, θα μειώσουν την ικανότητα των ασφαλιστικών να καταπολεμούν το έγκλημα και επομένως να παρέχουν την καλύτερη δυνατή αξία και προστασία στους ασφαλισμένους.

Όλες αυτές οι ανησυχίες υπογραμμίζουν την ανάγκη οι νομοθέτες να δώσουν επαρκή χρόνο για αξιολόγηση των επιπτώσεων, ώστε να προληφθούν απροσδόκητες συνέπειες και να εξασφαλιστεί ότι η νέα νομοθεσία θα έχει το επιθυμητό αποτέλεσμα. Ο αποτελεσματικός κανονισμός είναι προς το συμφέρον όλων, και κάτι που οι ασφαλιστές της Ευρώπης το υποστηρίζουν ολόψυχα. ΝΑΙ




# Νέα εποχή με ίδιο όραμα και καθαρή γραφή

**Αποτελείτε μία ομάδα, η οποία όχι μόνο κατάφερε να ξεπεράσει τους στόχους της αλλά έγινε το επίκεντρο της συζήτησης στα κεντρικά γραφεία του ομίλου στην Ολλανδία ως η ομάδα που πέτυχε το Grexcellent, τόνισε στα στελέχη του δικτύου πωλήσεων ο διευθύνων σύμβουλος NN Hellas Luis Miguel Gomez**

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, το ετήσιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων της NN Hellas, όπου βραβεύτηκαν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι που ξεχώρισαν για την απόδοσή τους την περασμένη χρονιά. Όπως τονίζεται, σε μία ατμόσφαιρα γεμάτη ενθουσιασμό, τα στελέχη των πωλήσεων που διακρίθηκαν για την επίδοσή τους, καταχειροκροτήθηκαν από τους συμμετέχοντες. Το φετινό συνέδριο ήταν ιδιαιτέρως ξεχωριστό, αφού πρώτο το δίκτυο πωλήσεων καλωσόρισε τη νέα επωνυμία NN Hellas, που ήρθε να διαδεχθεί την ονομασία ING Ελλάδος. Μία νέα εποχή ξεκινάει για την εταιρεία ως NN Hellas, με ίδιο όραμα, αλλά με νέα, σύγχρονη διάθεση και «καθαρή γραφή». «Το όραμά μας στη NN Hellas παραμένει ξεκάθαρο: να προσφέρουμε στον πελάτη την καλύτερη δυνατή εμπειρία, με γνώμονα πάντα τις επιχειρηματικές αλλά ανθρώπινες αξίες μας: να νοιαζόμαστε, να είμαστε ξεκάθαροι, να δεσμευόμαστε. Αξίες στις οποίες βασίζονται 35 χρόνια τώρα οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της NN Hellas και χάρη στις οποίες πετυχαίνουν να χτίζουν σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες τους και να διακρίνονται».

Ο διευθύνων σύμβουλος NN Hellas Luis Miguel Gomez έδωσε τα θερμά του συγχαρητήρια στα στελέχη του δικτύου πωλήσεων για τις επιτυχίες τους, λέγοντάς τους χαρακτηριστικά: «Αποτελείτε μία ομάδα, η οποία όχι μόνο κατάφερε να ξεπεράσει τους στόχους της αλλά έγινε το επίκεντρο της συζήτησης στα κεντρικά γραφεία του ομίλου στην Ολλανδία ως η ομάδα που πέτυχε το Grexcellent». Η φράση «You matter» υπογράφει τη νέα επικοινωνιακή καμπάνια της NN Hellas, όπου η εταιρεία τονίζει πως «ό,τι έχει σημασία για εσένα, έχει σημασία και για εμάς». Για τη NN Hellas, το δίκτυο πωλήσεων έχει ιδιαίτερη σημασία και η γενική διευθύντρια πωλήσεων κα Σοφία Ρατσιάτου απευθυνόμενη στους ανθρώπους του δικτύου, ανέφερε χαρακτηριστικά στην ομιλία της: «Πιστεύουμε σε εσάς και πιστεύουμε ότι όλοι μαζί θα οδηγηθούμε στην επιτυχία. Πιστεύουμε και επενδύουμε ο ένας στον άλλο, εσείς εκεί έξω και εμείς στα κεντρικά. Υποχρέωση και δέσμευσή μας να υποστηρίζουμε σε γνώση και πληρο-



*Η κα Σοφία Ρατσιάτου, Chief Sales Officer NN Hellas και ο κ. Luis Miguel Gomez, CEO NN Hellas*




1




2

*1. Η κα Ειρήνη Παπαδάκη, Executive Ασφαλιστική Σύμβουλος*
*2. Ο κ Αθανάσιος Κεφαλάς, Executive Ασφαλιστικός Σύμβουλος*
*3. Κατηγορία Βράβευσης: Ημερολογιακό Ζωής - Νέοι Συνεργάτες*
*4. Η κα Δάφνη Τσιμαράτου, Executive Ασφαλιστική Σύμβουλος*




3



4


5


6


7


8


9


10


11

*5, Κατηγορία Βράβευσης: Ημερολογιακό NN Μεσιτική (πρώην ING Μεσιτική) – Assistant Agency Managers. Από αριστερά Παντελής Πιτόγλου, Θεόφιλος Τσιολέκας, Χαρίλαος Στρατουδάκης, Νικόλαος Σαρικλόγλου.* 6, *Κατηγορία Βράβευσης: Ημερολογιακό NN Μεσιτική (πρώην ING Μεσιτική) – Agency Managers. Από αριστερά, Παντελής Πιτόγλου, Area Manager NN Hellas, Αθανάσιος Κατσιγιάννης, Χαρίλαος Στρατουδάκης, Chief Operations Officer NN Hellas, Ευαγγελία Πιτόγλου, Δημήτριος Ροκανάς.* 7, *Κατηγορία Βράβευσης: Διατηρησιμότητα Σταθμισμένης Παραγωγής - Agency Managers. Από αριστερά, Παντελής Πιτόγλου, Στέφανος Οθωναίος, Χαρίλαος Στρατουδάκης, Αθανάσιος Κατσιγιάννης, Γρηγόρης Παλαμίδας.* 8, *Κατηγορία Βράβευσης: Παραγωγή νέας γενιάς προϊόντων Orange – Agency Managers. Από αριστερά, Παντελής Πιτόγλου, Σοφία Ρατσιάτου, Luis Miguel Gomez, Αθανάσιος Κατσιγιάννης, Ευαγγελία Πιτόγλου, Νικόλαος Σταυράκης.* 9, *Κατηγορία Βράβευσης: Ημερολογιακό NN Μεσιτική (πρώην ING Μεσιτική) – Unit*





12

φόρηση την καθημερινότητά σας, για να χειρίζεστε κάθε τι που προκύπτει με ευκολία. Έχετε δίπλα σας όλα τα στελέχη από τα κεντρικά μας γραφεία, συμμάχους στον καθημερινό σας αγώνα. Το μέλλον βρίσκεται στους ίδιους τους ανθρώπους που οδηγούν την εταιρεία, που βρίσκονται δίπλα στον πελάτη, που φροντίζουν για να αποκτήσει την καλύτερη δυνατή εμπειρία με την εταιρεία». Η γενική διευθύντρια των πωλήσεων, απευθυνόμενη στους συμμετέχοντες, είπε: «Θα πάμε μπροστά μαζί! Εσείς θα οδηγείτε και εμείς θα είμαστε εκεί, να στηρίζουμε την κάθε σας μέρα. Και επειδή θέλω να θυμάστε, κάθε στιγμή, ότι το μέλλον είστε εσείς, θέλω να είστε και εκείνοι που θα το φέρετε!» Σημειώνεται ότι ως μία ακόμη έμπρακτη απόδειξη της σημαντικότητας που δίνει η εταιρεία στους ανθρώπους της πρώτης γραμμής των πωλήσεων, στο συνέδριο παρουσιάστηκε σε πρώτη προβολή η διαφημιστική καμπάνια που επικοινωνεί τη νέα επωνυμία NN Hellas στην ελληνική αγορά. ΝΑΙ

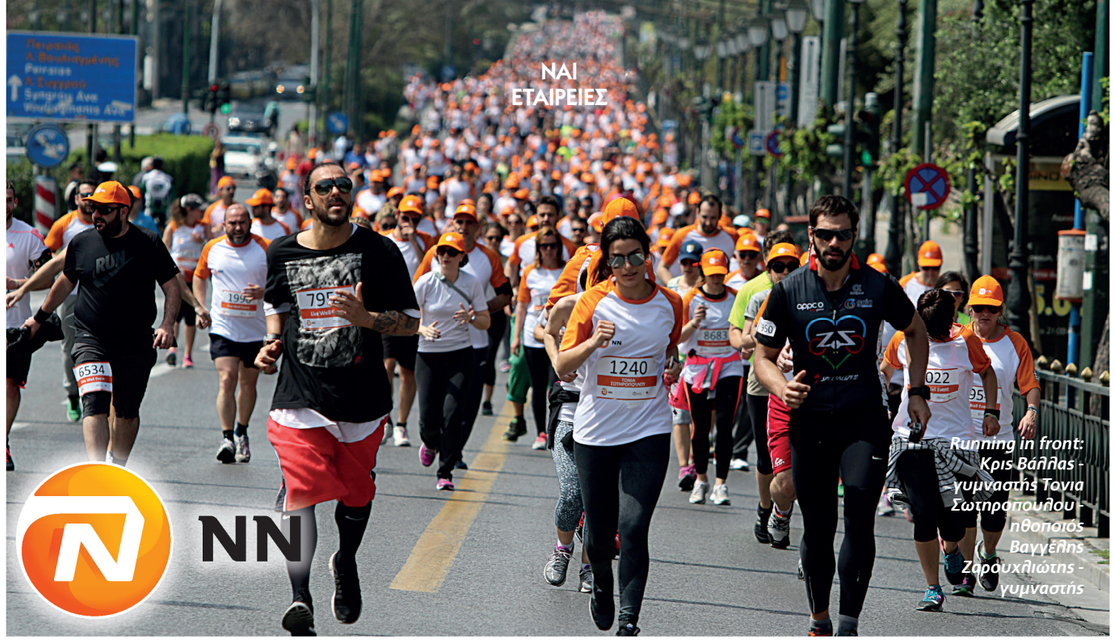

13

*Managers. Από αριστερά Παντελής Πιτόγλου, Χαρίλαος Στρατουδάκης, Θεόκλητος Σαραφίδης, Άγγελος Σιαλμάς, Ιωάννης Κρεατσούλης.* 10, *Κατηγορία Βράβευσης: Ημερολογιακό Ζωής – Νέοι Unit Managers. Από αριστερά, Σοφία Ρατσιάτου, Παναγιώτης Στεφανίδης, Παντελής Πιτόγλου.* 11, *Κατηγορία Βράβευσης: Διατηρησιμότητα Σταθμισμένης Παραγωγής - Assistant Agency Managers. Από αριστερά, Παντελής Πιτόγλου, Χαρίλαος Στρατουδάκης, Κυριάκος Καλκάνης, Θεόφιλος Τσιολέκας.* 12. *Κατηγορία Βράβευσης: Ημερολογιακό Ζωής - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.* 13. *Κατηγορία Βράβευσης: Διατηρησιμότητα Σταθμισμένης Παραγωγής άνω των €70.000 - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.* 14. *Κατηγορία Βράβευσης: Ημερολογιακό Ζωής – Assistant Agency Managers. Από αριστερά: Θεόφιλος Τσιολέκας, Luis Miguel Gomez, Παντελής Πιτόγλου, Νικόλαος Ζυγούρης.* 15, *Κατηγορία Βράβευσης: Παραγωγή νέας γενιάς προϊόντων Orange – Assistant Agency Managers. Από αριστερά Luis Miguel Gomez, Θεόφιλος Τσιολέκας.* 16. *Κατηγορία Βράβευσης: Παραγωγή νέας γενιάς προϊόντων Orange – Unit Managers. Από αριστερά Παντελής Πιτόγλου, Σοφία Ρατσιάτου, Luis Miguel Gomez, Ιωάννης Κουτσουράκης, Κωνσταντίνος Παπαμιχαήλ, Παναγιώτης Μερτζάνης.*


14


15

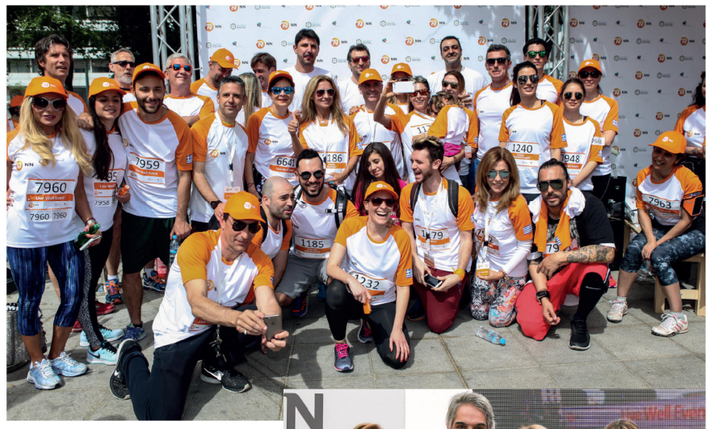

16



*Running in front: Κρις Βάλλας - γυμναστής Τογια Σωτηροπουλου - ηθοποιός Βαγγέλης Ζαρούχλιώτης - γυμναστής*

# Το Live Well έγινε θεσμός

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε για μία ακόμη χρονιά το Live Well Event, που διοργανώθηκε στην Πλατεία Συντάγματος με την υποστήριξη του Δήμου Αθηναίων. Η εκδήλωση-θεσμός για την προώθηση της υγείας και της άσκησης συγκέντρωσε χιλιάδες κόσμου, που έτρεξαν, έκαναν ποδήλατο και περπάτησαν σε μία διαδρομή 5 χιλιομέτρων. Όπως τονίζει η εταιρεία, αυτή τη χρονιά, η γιορτή ήταν διπλή, αφού γιόρτασε την αλλαγή της επωνυμίας της σε NN Hellas, παραμένοντας πιστή στη φιλοσοφία Live Well που έχει στόχο την προστασία της υγείας, μέσα από την υιοθέτηση της άσκησης και της σωστής διατροφής. Την εκδήλωση παρουσίασαν η Έλενα Παπαβασιλείου και η Σόφη Πασχάλη, συνδυάζοντας την παρουσίαση με ένα δυναμικό πρόγραμμα γυμναστικής. Το Live Well Event συνδέθηκε για μία ακόμη χρονιά με έναν καλό σκοπό. Πιο συγκεκριμένα, η διοργάνωση φέτος περιλάμβανε για πρώτη φορά χρονομετρημένη διαδρομή, με κόστος 5 ευρώ για κάθε συμμετέχοντα, το οποίο διατέθηκε εξ ολοκλήρου για την ενίσχυση της Ένωσης «Μαζί για το Παιδί», μίας ομπρέλας δέκα κοινωφελών σωματείων, που στηρίζει παιδιά που βρίσκονται σε ανάγκη. Τέλος, η NN Hellas για καθέναν πρεσβευτή του «Μαζί για το Παιδί» που παρευρέθηκε στην εκδήλωση, πραγματοποίησε χρηματική δωρεά για την ενίσχυση της ένωσης.





*Πάνω, Jan Versteeg (Ολλανδός Πρέσβης), Robert-Jan Sieben (επιτετραμμένος της Ολλανδικής Πρεσβείας), Luis Miguel Gomez CEO NN Hellas, Christian Böhlke, Λάμπρος Παπακώστας, Θοδωρής Παπαλουκάς, Γιώργος Παναγιωτόπουλος, Wouter Heijmerink, Μαρία Πολύζου, Κατερίνα Λάσπα, Τόνια Σωτηροπούλου, Κωνσταντίνος. Δεξιά, η Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων της NN Hellas Σοφία Ρατσιάτου, ο Πρόεδρος του Δ.Σ. του Ο.Π.Α.Ν.Δ.Α Χρήστος Τεντόμας, η Έλενα Παπαβασιλείου και η Σόφη Πασχάλη.*



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.

NN

Προηγούμενη ονομασία ING

Για περισσότερες πληροφορίες: NNHellas.gr



ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΜΟΣΧΟΝΑΣ
CIO της Generali

# Άλλοι επενδύουν στις direct πωλήσεις, στην Generali επενδύουμε στα direct services

GENERALI

**Το «OneView» είναι ένα νέο,αμφίδρομο εργαλείο ενίσχυσης των δεσμών του συνεργάτη και του ασφαλισμένου με την Generali και αποτελεί το «e-γραφείο» του συνεργάτη και «το web insuring» του ασφαλισμένου.**





Η Generali Hellas έχει πραγματοποιήσει σημαντικές επενδύσεις στην τεχνολογία τα τελευταία χρόνια. Πολλές από αυτές είναι άγνωστες στο ευρύ ασφαλιστικό κοινό, καθώς αφορούν back office υπηρεσίες υποδομής και στήριξης διαδικασιών. Άλλες πάλι, όχι μόνο έχουν γίνει πολύ γνωστές αλλά ξάφνιασαν και ευχάριστα τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, αφού απευθύνονται πρωτίστως σε αυτούς, με σκοπό να κάνουν την καθημερινή τους λειτουργία πιο εύκολη. Μία τεχνολογική καινοτομία της Generali που έκανε αίσθηση είναι η real time καταβολή προμηθειών στους συνεργάτες. Πριν όμως από αυτή, η Generali δημιούργησε μεταξύ άλλων το "Fastpay" για την πληρωμή ασφαλίστρων, ενώ πολύ πρόσφατα ήρθε η σειρά της πλατφόρμας "OneView". Όλα αυτά μέσα σε διάστημα μόλις ενός χρόνου. Με αφορμή αυτή την «τεχνολογική καταιγίδα» που μας επεφύλαξε η Generali, ζητήσαμε από τον κ. Διονύση Μοσχονά, CIO της εταιρείας, μία συνέντευξη, αίτημα στο οποίο ανταποκρίθηκε αμέσως. Ο κ. Μοσχονάς τόνισε ότι η Generali αξιοποιεί την τεχνολογία για να διευκολύνει τον συνεργάτη αλλά και πελάτη στις συναλλαγές του με την εταιρεία. «Την ώρα που κάποιες εταιρείες επιλέγουν να επενδύσουν στις direct πωλήσεις, εμείς επενδύουμε στα direct services» τονίζει χαρακτηριστικά. Διαβάστε στη συνέχεια την ενδιαφέρουσα συνέντευξη:

**Κύριε Μοσχονά, η Generali τάραξε πρόσφατα τα νερά με τη "real time" καταβολή των προμηθειών στους συνεργάτες της. Εξηγήστε μας πού έγκειται η τεχνολογική καινοτομία του νέου αυτού συστήματος.**

Η real time καταβολή των προμηθειών είναι ένα αποκλειστικό δημιούργημα του in-house development team της Generali Hellas. Αποτελεί αναμφίβολα μια νέα, καινοτόμο υπηρεσία της εταιρείας μας, που αξιοποιεί πλήρως την τεχνολογία και τη σύγχρονη τραπεζική. Εργαστήκαμε αρκετούς μήνες για την ανάπτυξη και ολοκλήρωση αυτού του project και εν τέλει παραδώσουμε μία πρωτότυπη, για τα ελληνικά ασφαλιστικά δεδομένα, υπηρεσία, η οποία προσφέρει τη δυνατότητα άμεσης καταβολής των προμηθειών, που αντιστοιχούν στις πληρωμές ασφαλιστηρίων συμβολαίων των πελάτων του εκάστοτε συνεργάτη.

Πρακτικά, η υπηρεσία real time δίνει στον συνεργάτη μας τη δυνατότητα να μεταφέρει στον τραπεζικό του λογαριασμό τις αμοιβές που του αναλογούν, με τη συχνότητα που εκείνος επιθυμεί. Ο συνεργάτης μπορεί επίσης να ορίσει συγκεκριμένες ημερομηνίες για την αυτόματη μεταφορά των αμοιβών του στον τραπεζικό του λογαριασμό. Αξίζει να σημειωθεί ότι η νέα υπηρεσία καθιστά δυνατή την καταβολή των αμοιβών ακόμη και σε καθημερινή βάση. Με αυτόν τον τρόπο, εξισώνεται ουσιαστικά η ταχύτητα είσπραξης ασφαλίστρων από την εταιρεία, με την απόδοση των αναλογούντων αμοιβών στον συνεργάτη.

Για την ορθή παρακολούθηση των κινήσεων αυτών, παρέχεται η δυνατότητα παρουσίασης των αμοιβών που πιστώνονται στο λογαριασμό του κάθε διαμεσολαβητή, ανά συμβόλαιο και ανά τρόπο είσπραξης, συγκεντρωτικά ή αναλυτικά, όπως ο ίδιος επιθυμεί να παρακολουθεί τα στοιχεία του χαρτοφυλακίου του. Επίσης, προσφέρεται και η ευχέρεια αιτιολόγησης ή χαρακτηρισμού των ποσών που χρεώνονται στο λογαριασμό του συνεργάτη και αφορούν, για παράδειγμα, σε ρυθμίσεις ή δάνεια, διασφαλίζοντας έτσι τη σωστή καταγραφή και την απόλυτη διαφάνεια της διαδικασίας.

**Φαντάζομαι ότι αυτή η δυνατότητα βελτιώνει πάνω απ' όλα τη ρευστότητα του συνεργάτη σε δύσκολους καιρούς...**

Έτσι ακριβώς είναι. Θεωρούμε ότι, προσφέροντας αυτή την υπηρεσία, δίνουμε ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στους συνεργάτες μας. Ανά πάσα στιγμή, γνωρίζουν τις αμοιβές που περιμένουν από την εταιρεία, και μπορούν ανάλογα να προγραμματίσουν και τις δικές τους ενέργειες. Η σωστή και άμεση πληροφόρηση βελτιώνει σημαντικά το cash flow της επιχείρησής του.

**Πώς υποδέχθηκαν οι ενδιαφερόμενοι αυτή την εφαρμογή-προσφορά της Generali;**

Η ανταπόκριση ήταν ιδιαίτερα θετική και ενθουσιώδης. Οι συνεργάτες της εταιρείας βρήκαν σε αυτή την εφαρμογή ένα σημαντικό εργαλείο για τη δουλειά τους. Η πραγματική εικόνα που έχει ο συνεργάτης για τα οικονομικά δεδομένα του χαρτοφυλακίου του, του επιτρέπει να είναι περισσότερο παραγωγικός, να ανταποκρίνεται καλύτερα στις απαιτήσεις του ανταγωνισμού, και εν τέλει να




κάνει τη δουλειά του πιο εύκολα και γρήγορα.

**Ο ανταγωνισμός πώς το υποδέχθηκε;**

Το σίγουρο είναι ότι όλες οι εταιρείες που υπηρετούν με υπευθυνότητα και σύνεση το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, καλωσορίζουν την κάθε πρωτοβουλία που προσθέτει αξία στο χώρο και αναβαθμίζει τις υπηρεσίες που προσφέρονται. Αναμένουμε, λοιπόν, ανάλογες πρωτοβουλίες από τους συναγωνιστές μας. Μαζί ανεβάζουμε ολοένα και ψηλότερα τον πήχη, και αυτό δεν μπορεί παρά να μας ωφελήσει όλους.

**Δεν είναι όμως μόνο το σύστημα άμεσης καταβολής της προμηθειών. Τον τελευταίο χρόνο, για να μην πω τα τελευταία χρόνια, η Generali «ακούγεται» πολύ στα θέματα τεχνολογίας. Μέχρι και βραβεία έχετε πάρει, τι συμβαίνει ακριβώς σε αυτό τον τομέα;**

Είναι γεγονός ότι η εταιρεία τα τελευταία χρόνια έχει επενδύσει σημαντικά κεφάλαια σε καινοτόμες τεχνολογίες και πρωτοποριακά συστήματα πληροφορικής. Στόχος μας δεν είναι τα βραβεία ή οι αναγνωρίσεις, ωστόσο αναμφίβολα αυτά είναι πολύ θετικά όταν προκύπτουν. Εμείς κινούμαστε με γνώμονα πάντα την απλοποίηση των διαδικασιών μας και την ενδυνάμωση των σχέσεών μας με τους συνεργάτες, που είναι και οι άμεσοι πελάτες μας. Αυτό που επιδιώκουμε, είναι να κάνουμε την τεχνολογία πιο προσιτή και φιλική για τους ανθρώπους μας. Για το λόγο αυτό αναπτύσσουμε, βελτιώνουμε, αναβαθμίζουμε συνεχώς τις εφαρμογές μας και μάλιστα αυτή την περίοδο προχωράμε στην ενοποίηση των υπηρεσιών μας σε μία κεντρική ψηφιακή πλατφόρμα, το «OneView».

**Ποια είναι τα πλεονεκτήματα του ενός συστήματος για τον συνεργάτη και τον πελάτη;**

Το σημαντικότερο πλεονέκτημα θα έλεγα ότι είναι η απλότητα. Όλες οι συναλλαγές γίνονται πλέον πιο με απλό και εύκολο τρόπο. Μέσω του συστήματος «OneView» ο συνεργάτης έχει πρόσβαση σε όλες τις εφαρμογές που του είναι αναγκαίες – διασφαλίζοντας έτσι την πλήρη εικόνα του χαρτοφυλακίου του και την άμεση πρόσβαση σε όλες τις πληροφορίες που τον ενδιαφέρουν. Αυτό συνεπάγεται και στην πιο άμεση εξυπηρέτηση του πελάτη, για τον οποίο έχει μια ολοκληρωμένη εικόνα, καθώς μπορεί να δει το συνολικό προφίλ του, δηλαδή, το σύνολο των ασφαλιστηρίων που έχει με την εταιρεία, τις πληρωμές του, τα πάντα.

**Με μία ολοκληρωμένη ματιά λοιπόν, όπως ακριβώς το είπατε, «OneView»…**

Ακριβώς. Το «OneView» είναι ένα νέο, αμφίδρομο εργαλείο ενίσχυσης των δεσμών του συνεργάτη και του ασφαλισμένου με την Generali. Είναι μία εξελιγμένη πλατφόρμα ανάπτυξης όλων των ασφαλιστικών εργασιών. Αποτελεί το «e-γραφείο» του συνεργάτη και «το web insuring» του ασφαλισμένου. Μέσω του «OneView», με τη χρήση ενός κινητού τηλεφώνου, ενός tablet ή laptop και με μία σύνδεση internet, κάθε συνεργάτης μπορεί να διαχειριστεί συνολικά και κατά περίπτωση το χαρτοφυλάκιό του, τους πελάτες του, τις προμήθειές του, τις ανανεώσεις του, κ.λπ. οπουδήποτε κι αν βρίσκεται, κερδίζοντας πολύτιμο χρόνο και χρήμα.

Στο μέλλον, θα έχει τη δυνατότητα να εκδίδει online-real time συμβόλαιο σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, εξασφαλίζοντας άμεσα την άδεια του e-Underwriter και καταργώντας την αναχρονιστική πλέον αίτηση έκδοσης συμβολαίου.

Το «OneView» ενσωματώνει όλη την εμπειρία, τεχνογνωσία και καινοτομία που έχει κατακτήσει τα προηγούμενα χρόνια το in house development team της Generali. Είναι μία ελληνική, πρωτοποριακή καινοτομία.

**Μιλήστε μας λίγο για το in house development team της Generali, και γιατί επελέγη αυτό το μοντέλο;**

Η δημιουργία ενός τμήματος ανάπτυξης νέων εφαρμογών και καινοτομιών ήταν η στρατηγική επιλογή της Generali στην Ελλάδα από την αρχή. Το μοντέλο της in house ανάπτυξης επελέγη για δυο λόγους: Ο πρώτος είναι πιο τεχνικός, και ουσιαστικά αφορά στην ευελιξία που εξασφαλίζει μια εταιρεία, στο να μπορεί να δημιουργεί εφαρμογές που ενσωματώνονται πιο εύκολα και είναι εξ αρχής συμβατές με τις υπόλοιπες εφαρμογές της. Ο δεύτερος λόγος είναι πιο στρατηγικός, πιο επιχειρησιακός, και έχει να κάνει με το όραμα και τη στρατηγική της εταιρείας. Εμείς στην Generali πιστεύουμε ότι, εάν έχεις την τεχνογνωσία, μπορείς να δημιουργείς προγράμματα που ταιριάζουν πιο σωστά στη φιλοσοφία και στην κουλτούρα της εταιρείας.

Σήμερα, μετά από τόσα χρόνια κοινής πορείας, είμαστε μια άρτια δεμένη ομάδα, που μπορεί και λειτουργεί απόλυτα συντονισμένα και αποτελεσματικά, στηριζόμενη στην πολύτιμη γνώση χρόνων και διατηρώντας το πάθος της πρώτης στιγμής, να δημιουργούμε εφαρμογές που κάνουν τη διαφορά στην αγορά. Η ομάδα της μηχανογράφησης αποτελείται από συνολικά 17 άτομα, με υψηλή τεχνική κατάρτιση στον τομέα της πληροφορικής. Αυτό, σε συνδυασμό με το πολύ ευνοϊκό εργασιακό περιβάλλον, βοηθά στη δημιουργία μιας «δυνατής» ομάδας, η οποία φέρνει πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα, όπως οι διεθνείς διακρίσεις που έχουμε κατακτήσει στο παρελθόν.

> **Οι εφαρμογές που έχουμε δημιουργήσει εκφράζουν στοχεύουν στην άριστη και αποτελεσματική εξυπηρέτηση του συνεργάτη. Ουσιαστικά προσφέρουμε τα εργαλεία εκείνα που θα του επιτρέψουν, εν τέλει, να προσεγγίσει τον πελάτη με τρόπο ολοκληρωμένο.**

**Τι σημαίνουν για την Generali και για εσάς αυτές οι διακρίσεις και αναφέρομαι κυρίως στις διεθνείς.**

Είναι αναγνώριση της ικανότητας που έχουμε κι εμείς, ως μια ελληνική εταιρεία, να παράγουμε τεχνογνωσία. Πιστεύω ότι στη χώρα μας υπάρχουν οι ιδέες, το ταλέντο και οι γνώσεις που μπορούν να κάνουν τη διαφορά και να φέρουν διακρίσεις στον τομέα της εφαρμοσμένης τεχνολογίας και της καινοτομίας. Κάποια στιγμή λοιπόν, ως χώρα, θα πρέπει να πάψουμε να καταναλώνουμε τεχνογνωσία από το εξωτερικό και να δημιουργούμε τη δική μας.

**Κάποιοι όμως θα πουν ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες υπάρχουν για να πουλάνε ασφάλειες και όχι για να γράφουν Κώδικες. Αναφέρομαι βέβαια στην άποψη περί outsourcing διαφόρων εργασιών.**

Η τακτική του outsourcing μπορεί να εφαρμοστεί σε πολλές εργασίες, όπως και γίνεται. Στην Generali για παράδειγμα συνεργαζόμαστε με αναγνωρισμένες εταιρείες εφαρμογών, όπως π.χ. η SAS, οι οποίες αναπτύσσουν εφαρμογές και λύσεις ειδικά προσαρμοσμένες στις ανάγκες μας. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η υπηρεσία data analytics την οποία έχουμε αξιοποιήσει με θαυμαστά αποτελέσματα.

Ο προγραμματισμός όμως, το λειτουργικό σύστημα για ένα προϊόν ή υπηρεσία, είναι κάτι διαφορετικό. Μας ενδιαφέρει άμεσα και είναι κάτι που θέλουμε να ελέγχουμε. Πρέπει να έχουμε την ευελιξία να δημιουργούμε προϊόντα και υπηρεσίες που ταιριάζουν στη φιλοσοφία της Generali και να καλύπτουμε πολύ γρήγορα τις εκάστοτε ανάγκες που δημιουργούνται. Για αυτόν το λόγο, επενδύουμε σε ανθρώπινο δυναμικό και στην τεχνολογία. Ας μην ξεχνάμε επίσης το όφελος της τεχνογνωσίας που κατακτάμε με τα χρόνια και την οποία μπορούμε να αξιοποιήσουμε με το λιγότερο δυνατό κόστος μακροπρόθεσμα. Έχοντας αυτήν την ευελιξία μπορούμε να ανταποκριθούμε άμεσα και με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στις ανάγκες που προκύπτουν για την επίτευξη των εταιρικών μας στόχων.

**Κύριε Μοσχονά, πώς αντιμετωπίζουν οι συνεργάτες σας, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές τις επενδύσεις της εταιρείας στην τεχνολογία; Δεν εκφράζουν φόβους ότι εμμέσως στοχεύετε στο πελατολόγιό τους;**

Οι συνεργάτες της Generali έχουν νιώσει την ουσιαστική στήριξη της εταιρείας και την πίστη της στο ρόλο του διαμεσολαβητή, οπότε θεωρώ ότι το φόβο αυτό δεν τον έχουν μαζί μας. Οι εφαρμογές που έχουμε δημιουργήσει εκφράζουν αυτή τη φιλοσοφία και στοχεύουν στην άριστη και αποτελεσματική εξυπηρέτηση του συνεργάτη. Ουσιαστικά προσφέρουμε τα εργαλεία εκείνα που θα του επιτρέψουν, εν τέλει, να προσεγγίσει τον πελάτη με τρόπο ολοκληρωμένο, παρέχοντας την απαραίτητη πληροφορία, το κατάλληλο προϊόν, και τη βέλτιστη υπηρεσία, ώστε να τον «κατακτήσει», και να μείνει τελικά ο ασφαλισμένος σταθερά με τον συνεργάτη και με την Generali.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας μας κ. Πάνος Δημητρίου δήλωσε πρόσφατα ότι

η Generali δημιουργεί εργαλεία για να φέρει τον ασφαλιστή σε επαφή με τους νέους, με την επόμενη γενιά ασφαλισμένων που γνωρίζει καλά την τεχνολογία. Με αυτόν τον τρόπο ο συνεργάτης μπορεί να διατηρήσει αλλά και να διευρύνει το πελατολόγιό του. Επιπλέον, δημιουργούμε κανάλια εξυπηρέτησης για τον πελάτη, παρέχοντάς του συγκεκριμένες ψηφιακές ευκολίες, που απαλλάσσουν τον συνεργάτη από διάφορα διαδικαστικά, διαχειριστικά καθήκοντα. Ένα τέτοιο παράδειγμα είναι το Fastpay.

**Τι είναι ακριβώς το Fastpay;**

Είναι μία υπηρεσία άμεσης και εύκολης πληρωμής των ασφαλίστρων με χρέωση πιστωτικής κάρτας. Δίνει τη δυνατότητα πολλαπλών άτοκων δόσεων αλλά και εκτύπωσης του συμβολαίου on- line, για όλα τα προγράμματα ασφάλισης που παρέχονται από την Generali. Στη λειτουργικότητα αυτή προστέθηκε και ένα πλήρες επανδρωμένο call center το οποίο υποστηρίζει τους συνεργάτες στη διαδικασία είσπραξης των ασφαλίστρων.

**Κύριε Μοσχονά όλες αυτές οι τεχνολογικές καινοτομίες μήπως οδηγούν σε χαλάρωση της πολιτικής ανάληψης κινδύνων;**

Η πολιτική underwriting δεν αλλάζει, αλλά μέσω της ψηφιακής τεχνολογίας εξασφαλίζεται η ορθή εφαρμογή της. Η ενσωμάτωση της τεχνολογίας στις υπηρεσίες της εταιρείας ενισχύει τη διαφάνεια στη σχέση της με τον συνεργάτη και τον πελάτη και καθιστά ακόμη πιο επιτακτική την υποχρέωσή της να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις της. Μέσω της αμφίδρομης επικοινωνίας που διασφαλίζει η τεχνολογία, η εταιρεία όχι μόνο μπορεί να ελέγχει καλύτερα τις διαδικασίες και εργασίες της, αλλά και να ελέγχεται η ίδια από τους συνεργάτες και τους πελάτες της.

Οι πολύπλοκες λειτουργίες των συστημάτων μας, οι οποίες εξασφαλίζουν την ορθή εφαρμογή της πολιτικής τιμολόγησης και ανάληψης κινδύνου, αφορούν στην τεχνική δομή των συστημάτων μας και δεν μεταφέρονται στον χρήστη. Τα συστήματά μας, στη χρήση τους παραμένουν πάντα απλά και φιλικά.

**Τελικά, ενώ νομίζουμε ότι η τεχνολογία στις ασφαλίσεις υπηρετεί τις direct πωλήσεις μέσω internet, στην πράξη φαίνεται να αφορά πολύ περισσότερο και τα κλασικά δίκτυα πωλήσεων.**

Πιστεύω ότι αυτή είναι μια ορθή αξιολόγηση, όχι μόνο γιατί η τεχνολογία αποτελεί το πιο κατάλληλο και αποτελεσματικό μέσο για την καλύτερη οργάνωση και διευθέτηση εργασιών, αλλά και γιατί παρέχει, όπως ανέφερα παραπάνω, τη δυνατότητα αμφίδρομης επικοινωνίας με την ασφαλιστική εταιρεία. Στόχος της Generali παραμένει πάντα η παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών στους συνεργάτες της, με τη βοήθεια και τη χρήση της τεχνολογίας. Ενώ, λοιπόν κάποιες εταιρείες επιλέγουν να επενδύσουν στις direct πωλήσεις, εμείς επενδύουμε στα direct services. Αυτή είναι η δική μας στρατηγική.

**Ποια είναι τα όρια στη στρατηγική αυτή;**

Δεν υπάρχουν όρια. Δεν σταματάμε ποτέ. Για το 2015 ετοιμάζουμε περισσότερες ψηφιακές ευκολίες για τον πελάτη και τον συνεργάτη. Υποσχόμαστε νέες και συνεχόμενες εκπλήξεις.




*Από αριστερά Lief Nygaard, Αντώνης Απέργης, Διονύσης Μοσχονάς, Χριστίνα Φουρτούνη.*

## Ο όμιλος generali

**Ο Όμιλος Generali είναι ένας κορυφαίος, παγκοσμίως, ασφαλιστικός οργανισμός με εγγεγραμμένα ασφάλιστρα για το 2014 που κυμαίνονται στα 70 δισεκατομμύρια ευρώ. Με περισσότερους από 78.000 εργαζόμενους παγκοσμίως, και 65 εκατομμύρια πελάτες, σε πάνω από 60 χώρες, ο Όμιλος κατέχει ηγετικό ρόλο στην αγορά της Δυτικής Ευρώπης και μία όλο και πιο σημαντική θέση στις αγορές της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και στην Ασία.**

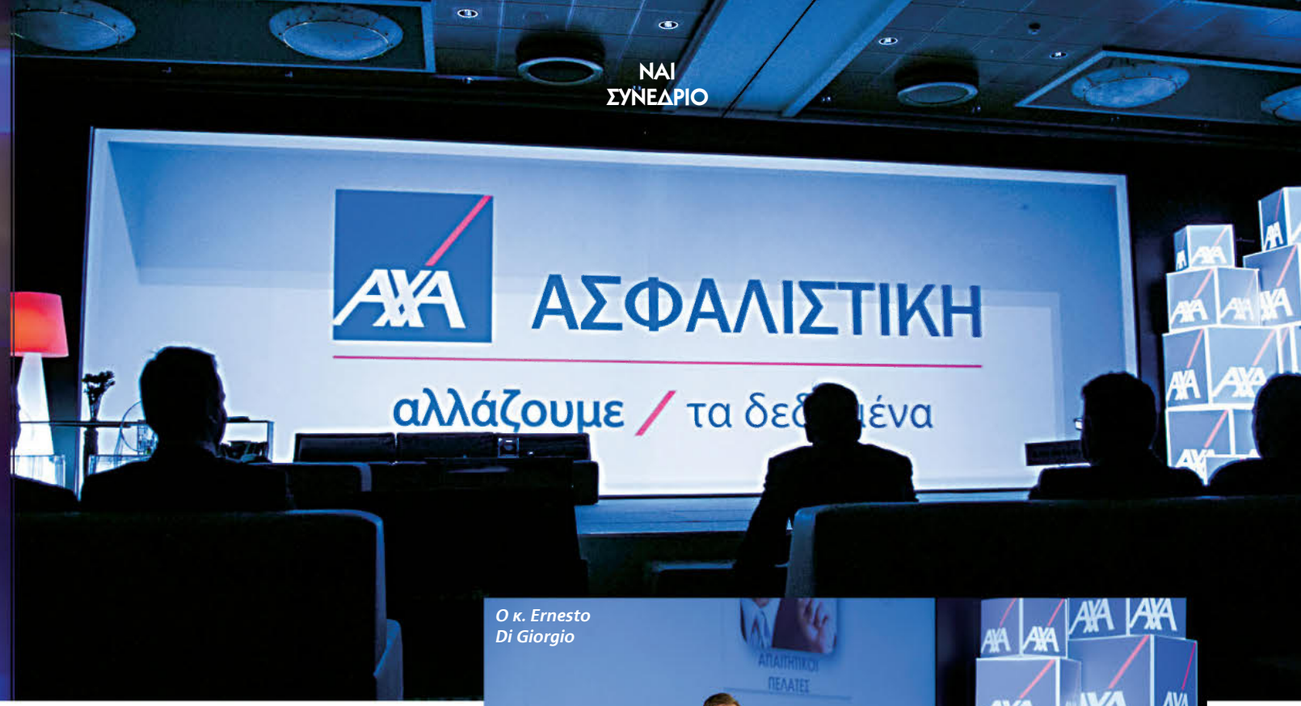







Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ




# Σταθερή αξία στη νέα εποχή η ΑΧΑ

«Σταθερή αξία στη νέα εποχή», ήταν το κεντρικό μήνυμα προς τους 225 συνέδρους που βρέθηκαν στο ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της ΑΧΑ και τις βραβεύσεις των καλύτερων αποκλειστικών συνεργατών της. Όπως τονίζεται, ο μοναδικά διακοσμημένος χώρος του συνεδρίου θύμιζε τους οικογενειακούς δεσμούς που υπάρχουν ανάμεσα στους ανθρώπους της εταιρείας, δίνοντας παράλληλα ένα ισχυρό αποτύπωμα της ψηφιακής εποχής στην οποία η ΑΧΑ επενδύει για την ενίσχυση των δικτύων της και την ανάπτυξη των εργασιών της. Συντονιστής του συνεδρίου ήταν ο ηθοποιός Κωνσταντίνος Πασσάς, ο οποίος στην αρχή επεφύλαξε ειδική είσοδο στους πέντε κορυφαίους ασφαλιστές για τη χρονιά που πέρασε, **κ. Τάσο Παυλίδη** (1ο Επόπτη σε νέα παραγωγή ασφαλειών ζωής), **κ. Σταύρο Κόσσου** (1ο Συντονιστή σε νέα παραγωγή ασφαλειών ζωής), **κ. Βασίλη Πικέα** (1ο Βοηθό Συντονιστή σε νέα παραγωγή ασφαλειών ζωής), **κ. Γρηγόρη Πατρίκιο** (1ο Σύμβουλο ασφαλίσεων σε νέα παραγωγή ασφαλειών ζωής) και **κ. Ειρήνη Κατσουνάκη** (1η Σύμβουλο ασφαλίσεων κατά ζημιών). «Ανήκουμε σε μια παγκόσμια οικογένεια που απαρτίζεται από 157.000 μέλη που εξυπηρετούν 103 εκατομμύρια πελάτες και για 6η συνεχή χρονιά είμαστε η 1η Παγκόσμια Ασφαλιστική Επωνυμία», ανέφερε στο ξεκίνημα των εργασιών ο διευθύνων σύμβουλος κ. Ερρίκος Μοάτσος. «Όσοι βρισκόμαστε εδώ αποτελούμε κομμάτι αυτής της οικογένειας και αναπτυσσόμαστε βασιζόμενοι στην αποστολή μας να προστατεύουμε τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται ώστε να ζουν με περισσότερη ηρεμία. Όραμά μας είναι να κερδίσουμε την προτίμησή τους και η μέχρι στιγμής στρατηγική μας έχει αποδείξει ότι το πετυχαίνουμε καθημερινά, χάρη στη συνεχώς αυξανόμενη ικανοποίηση των συνεργατών μας και στην ιδιαίτερα υψηλή δέσμευση του ανθρώπινου δυναμικού μας. Σε ένα περιβάλλον γεμάτο προκλήσεις, καταφέραμε μαζί να φέρουμε εξαιρετικά αποτελέσματα για την εταιρεία μας. Για να συνεχίσουμε, όμως, στην ίδια πορεία, πρέπει ο καθένας από εμάς να χτίζει σχέσεις αξιοπιστίας και εμπιστοσύνης και να αξιοποιεί τα νέα δεδομένα προς αυτή την κατεύθυνση. Στην ΑΧΑ έχουμε στη διάθεσή μας πολύ σημαντικά ψηφιακά εργαλεία, ανταγωνιστικά και καινοτόμα προϊόντα που κάνουν την καθημερινή μας προσπάθεια ακόμα πιο αποδοτική», σημείωσε ο κ. Μοάτσος.

Τη σκυτάλη πήρε ο διευθυντής Δικτύων Διανομής της εταιρείας κ. Νίκος Σακελλαρίου, ο οποίος εξήγησε με εικόνες τους τρόπους με τους οποίους θα πάμε στη νέα εποχή. «Αυτό το συνέδριο αποτελεί την έμπρακτη επανένωση του αποκλειστικού δικτύου μας, το οποίο δεν είναι μόνο τα χέρια και τα πόδια μας, είναι η καρδιά μας. Και εμείς είμαστε εδώ για να το στηρίζουμε στη νέα εποχή, βασισμένοι πάντα στις στα-






Ο κ. Ernesto Di Giorgio




Ο κ. Νίκος Σακελλαρίου

Δείτε το σχετικό video στο Nextdeal.gr

## Πρώτοι των πρώτων

### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

**1. ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ ΕΙΡΗΝΗ:** 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Παραγωγή Ασφαλίσεων κατά Ζημιών, Διπλά Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών, Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**2. ΠΑΤΡΙΚΙΟΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ - ΓΕΩΡΓΙΟΣ:** 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Νέα Παραγωγή Ζωής, Διπλά Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής, 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα Χαρτοφυλακίου Ζωής 2013, Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής


1


2

### Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ

**3. ΠΙΚΕΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ:** 1ος Βοηθός Συντονιστή σε Νέα Παραγωγή Ασφαλειών Ζωής, Αδαμάντινος Βοηθός Συντονιστή Ασφαλειών Ζωής, Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Κατά Ζημειών, 1ος Βοηθός Συντονιστή σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλειών Ζωής, 1ος Βοηθός Συντονιστή σε Διατηρησιμότητα Χαρτοφυλακίου Ασφαλειών Ζωής 2013, Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής της Ομάδας του


3

### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ

**4. ΚΟΣΣΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ:** 1ος Συντονιστής σε Νέα Παραγωγή Ασφαλειών Ζωής, Αδαμάντινος Συντονιστής Ασφαλειών Ζωής, Αργυρός Συντονιστής Ασφαλίσεων Κατά Ζημειών, 2ος Συντονιστής σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλειών Ζωής


4

### ΕΠΟΠΤΗΣ

**5. ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ:** 1ος Επόπτης σε Νέα Παραγωγή Ασφαλειών Ζωής, Αδαμάντινος Επόπτης Ασφαλειών Ζωής, Αργυρός Επόπτης Ασφαλίσεων Κατά Ζημειών, 2ος Επόπτης σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλειών Ζωής


5

## Αδαμάντινες διακρίσεις


1


2


3


4


5


6


7


8

**1. ΒΕΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ:** Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**2. ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ:** Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**3. ΤΕΛΙΔΗΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ:** Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

**4. ΖΑΜΑΝΗ ΚΥΡΙΑΚΗ:** Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**5. ΜΠΑΤΣΙΟΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ:** Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**6. ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ:** Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**7. ΒΙΤΑΛΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ:** Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών, 2ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής, 3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα Χαρτοφυλακίου Ζωή 2013, Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**8. ΜΟΜΤΣΟΥ ΕΛΛΗ:** Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**9. ΛΥΤΡΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ:** Διπλά Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής


9

ΝΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

## ΧΡΥΣΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ



**1. ΤΟΠΑ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ:** Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**2. ΚΟΝΤΟΛΕΩΝ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ:** Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

**ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ:** Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

**3. ΣΠΑΡΤΑΛΗ ΚΑΘΟΛΙΚΗ:** Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών





θερές αξίες που διέπουν μια οικογένεια. Το Αποκλειστικό Δίκτυο αποτελεί βασικό πυλώνα για την ανάπτυξή μας. Σε αυτή τη νέα εποχή αλλάζουμε όλοι μαζί, ώστε να ξεπεράσουμε τους στόχους μας», υπογράμμισε ο κ. Σακελλαρίου.

Το συνέδριο απέκτησε διαφορετική χροιά όταν μια ομάδα ηθοποιών παρουσίασαν με μια σειρά από ευχάριστα και σύντομα δρώμενα, τον ασφαλιστή της ΑΧΑ στη νέα εποχή σε σχέση με το παρελθόν, τον υπερήρωα ασφαλιστή της εταιρείας που προστατεύει καθημερινά τους πελάτες καθώς και τον κύκλο επικοινωνίας της ΑΧΑ με τον πελάτη, από την πρώτη στιγμή που θα χρειαστεί την εταιρεία, μέχρι την αποζημίωση.

Αμέσως μετά ο διευθυντής του Αποκλειστικού Δικτύου κ. Ernesto Di Giorgio αναφέρθηκε στις σταθερές αξίες που πηγάζουν μέσα από τη δραστηριότητα του ασφαλιστικού συμβούλου και αφορούν στην αυτοπεποίθηση, τη φιλοδοξία, την οργάνωση και τη δύναμη της ομάδας, υπερτονίζοντας το γεγονός ότι «όλοι μαζί είμαστε μια μεγάλη ομάδα. Οι αξίες αυτές, σε μια δύσκολη αλλά συνάμα προκλητική περίοδο όπως αυτή που διανύουμε, μπορούν και πρέπει να επαναφέρουν το αποκλειστικό δίκτυο της ΑΧΑ στην κορυφή δίνοντάς του τη δυνατότητα αξιοποίησης όλων των τεχνολογικών, προϊοντικών και αναπτυξιακών υποδομών». Η ομιλία έκλεισε με αναφορά στον ετήσιο στόχο του αποκλειστικού δικτύου και στα νέα γραφεία πωλήσεων.

Μετά το τέλος της παρουσίασης, ο κ. Di Giorgio κάλεσε στο βάθρο τους κ.κ. Πικέα και Παυλίδη και μαζί παρουσίασαν ένα τηλεπαιχνίδι, στο οποίο συμμετείχαν ενεργά με ψηφοφορία όλοι οι συμμετέχοντες. Στη διάρκεια του παιχνιδιού παρουσιάστηκαν και συζητήθηκαν μία σειρά από ενδιαφέροντα ζητήματα, όπως η βέλτιστη αξιοποίηση της ψηφιακής εποχής για την ενδυνάμωση των σχέσεων μεταξύ εταιρείας και Αποκλειστικού Δικτύου και η ανάπτυξη εργασιών και τα κύρια συστατικά που διέπουν έναν επιτυχημένο ασφαλιστικό σύμβουλο και μια αποτελεσματική ομάδα στη σημερινή εποχή.

Η σημαντικότερη έκπληξη του συνεδρίου ήρθε λίγο πριν από την ολοκλήρωσή του, όταν ο κ. Πάρις Παυλίδης (πρώην επόπτης της Εταιρείας και πατέρας του κ. Τάσου Παυλίδη, 1ου επόπτη Ασφαλίσεων Ζωής για το 2014) ήρθε στην αίθουσα και χαιρέτισε από πλευράς του όλους τους συμμετέχοντες, αναφέροντας πόσο σημαντική είναι η βαθιά σύνδεση όλων με την

εταιρεία και η καθημερινή προσπάθεια να τη φέρνουν συνεχώς πιο ψηλά.

Το συνέδριο έκλεισε ο κ. Μοάτσος τονίζοντας ότι «ανήκουμε στη μεγαλύτερη ασφαλιστική επωνυμία παγκοσμίως, η οποία καθημερινά ενισχύει τα ψηφιακά της εργαλεία για να ανταποκριθεί στις νέες απαιτήσεις των πελατών και να τους προστατεύει με ολοκληρωμένο τρόπο με τη βοήθεια των Αποκλειστικών Συνεργατών και των εργαζομένων της». Κλείνοντας ευχαρίστησε όλα τα μέλη της εκτελεστικής επιτροπής και τις ομάδες τους που καθημερινά στηρίζουν την ευγενή αποστολή και τη μακροπρόθεσμη στρατηγική της εταιρείας.

## Αργυρές και Ισότιμες διακρίσεις

### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

**1. ΜΟΥΣΤΑΚΗ ΤΣΑΜΠΙΚΑ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**2. ΠΕΣΕΞΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**3. ΤΣΙΑΠΑΚΙΔΗΣ ΠΕΤΡΟΣ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**4. ΧΡΥΣΙΚΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**5. ΑΝΘΟΥΛΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

**6. ΖΟΥΛΙΝΑΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

**7. ΚΑΡΑΜΑΝΛΙΔΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

**8. ΠΛΑΡΑ ΧΡΙΣΤΙΝΑ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

**9. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΦΩΤΕΙΝΗ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής

**10. ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**11. ΚΑΡΑΜΠΙΝΑ ΑΡΕΤΗ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**12. ΜΠΟΥΛΟΥΓΟΥΡΗ ΜΑΡΙΑ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής


1


2


3


4


5


6


7


8


9


10

**13. ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**14. ΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**15. ΞΕΝΟΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**16. ΣΤΑΘΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΑΛΙΚΗ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**17. ΑΝΔΡΙΟΠΟΥΛΟΥ ΘΑΛΕΙΑ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**18. ΠΑΥΛΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**19. ΠΟΛΥΧΡΟΝΙΑΔΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

**20. ΓΕΡΑΚΙΔΗΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών, Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής






11


12


13


14


15


16

**21. ΝΤΙΤΟΥΡΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ:** Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής, Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών, Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

### Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

**22. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ ΣΩΤΗΡΗΣ:** 2ος Βοηθός Συντονιστή σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλειών Ζωής

**23. ΑΛΜΠΑΝΙΔΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ:** 3ος Βοηθός Συντονιστή σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλειών Ζωής

**24. ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ:** Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Κατά Ζημειών

**25. ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ:** Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Κατά Ζημειών

**26. ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ:** Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Κατά Ζημειών

**27. ΜΑΓΓΙΝΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ:** Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλειών Ζωής

### Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ

**28. ΜΑΝΟΥΑΧ ΜΩΥΣΗΣ:** 1ος Συντονιστής σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλειών Ζωής

### ΕΠΟΠΤΗΣ

**29. ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ:** Αργυρός Επόπτης Ασφαλειών Ζωής, 1ος Επόπτης σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλειών Ζωής


24


19


25


20


26


21


27


17

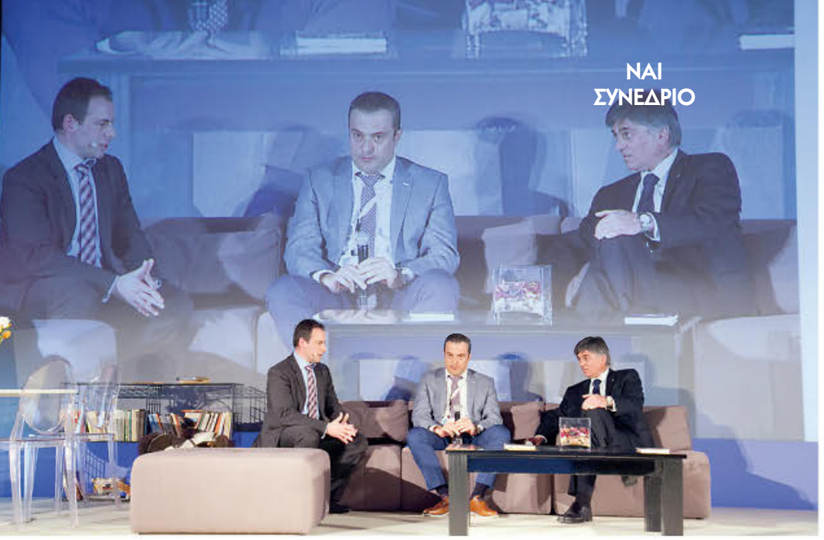

22


28


18


23


29





*Επάνω, οι κ Ε. Μοάτσος, Π. Παυλίδης, Ε. Σπύρου, αριστερά, οι κ Ernesto Di Giorgio, Τ. Παυλίδης, Β. Πικέας*




## Διατηρησιμότητα

**1. ΧΑΤΖΙΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΔΟΚΙΑ:** Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**2. ΑΦΕΝΤΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**3. ΒΑΙΤΣΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**4. ΖΑΧΑΡΟΓΙΑΝΝΗ ΑΝΤΩΝΙΑ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**5. ΘΕΟΧΑΡΗ ΔΗΜΗΤΡΑ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**6. ΛΙΟΝΔΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**7. ΜΑΥΡΟΜΑΤΑΚΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**8. ΜΠΟΡΜΠΙΛΑΣ ΜΑΡΙΟΣ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**9. ΣΠΥΡΙΔΩΝΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**10. ΤΣΟΥΡΔΙΝΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**11. ΧΡΙΣΤΙΝΑΣ ΠΕΤΡΟΣ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής

**12. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ ΛΑΜΠΡΟΣ:** Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλειών Ζωής ΝΑΙ



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

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



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

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

**Ασφαλιστικός Σύμβουλος**
**www.axa.gr**
**801 111 222 333**

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

#1 GLOBAL INSURANCE BRAND 2013

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

# Εχέγγυο υγιούς ανάπτυξης η κερδοφορία

Στα 3,48 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα καθαρά κέρδη της Ευρωπαϊκή Ένωσις-Ασφάλειαι Μινέττα για το 2014, παρά, όπως τονίζεται, το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον και τις έντονες πιέσεις στην ασφαλιστική αγορά. Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων για το 2014 ανήλθε στα 60,6 εκατ. ευρώ, ενώ το ύψος του ποσού που κατέβαλε για αποζημιώσεις ήταν 41 εκατ. ευρώ, αναλογία που αποδεικνύει πως η MINETTA, σταθερή στις αξίες της, συνεχίζει να αποζημιώνει άμεσα τους πελάτες της.

Η συνεχιζόμενη κερδοφορία και κατά το 2014, σε συνδυασμό με τους στρατηγικούς στόχους που έχει θέσει η εταιρεία για το 2015, αποτελεί εχέγγυο υγιούς ανάπτυξης.

Παράλληλα, η κεφαλαιακή επάρκεια και η πλήρης εναρμόνισή της με τις ποιοτικές και ποσοτικές απαιτήσεις του Solvency II διασφαλίζουν τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της MINETTA. Η διοίκηση της εταιρείας δηλώνει πως η Ευρωπαϊκή Ένωσις-Ασφάλειαι Μινέττα, προσαρμοσμένη πλήρως στις τρέχουσες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες και στηριζόμενη σε ένα ισχυρό δίκτυο συνεργατών σε ολόκληρη την Ελλάδα, θα συνεχίσει να παρέχει προγράμματα προσαρμοσμένα στις σύγχρονες ανάγκες, σε συνδυασμό με πλήθος παροχών και άριστη εξυπηρέτηση, διατηρώντας την πελατοκεντρική φιλοσοφία που τη διέπει για 40 και πλέον χρόνια. Επιπλέον, υπογραμμίζει την ετοιμότητα της εταιρείας ενόψει της εφαρμογής της οδηγίας Solvency II και την πλήρη εφαρμογή των κανόνων που έχει θέσει η εποπτεύουσα αρχή, με γνώμονα πάντα την εξασφάλιση του πελάτη.



*Οι κ.κ.Γιώργος Μινέττας, Βασίλης Θεοχαράκης και Κώστας Μπερτσιάς*

## Ασφάλιση Δανείων, νέες καλύψεις

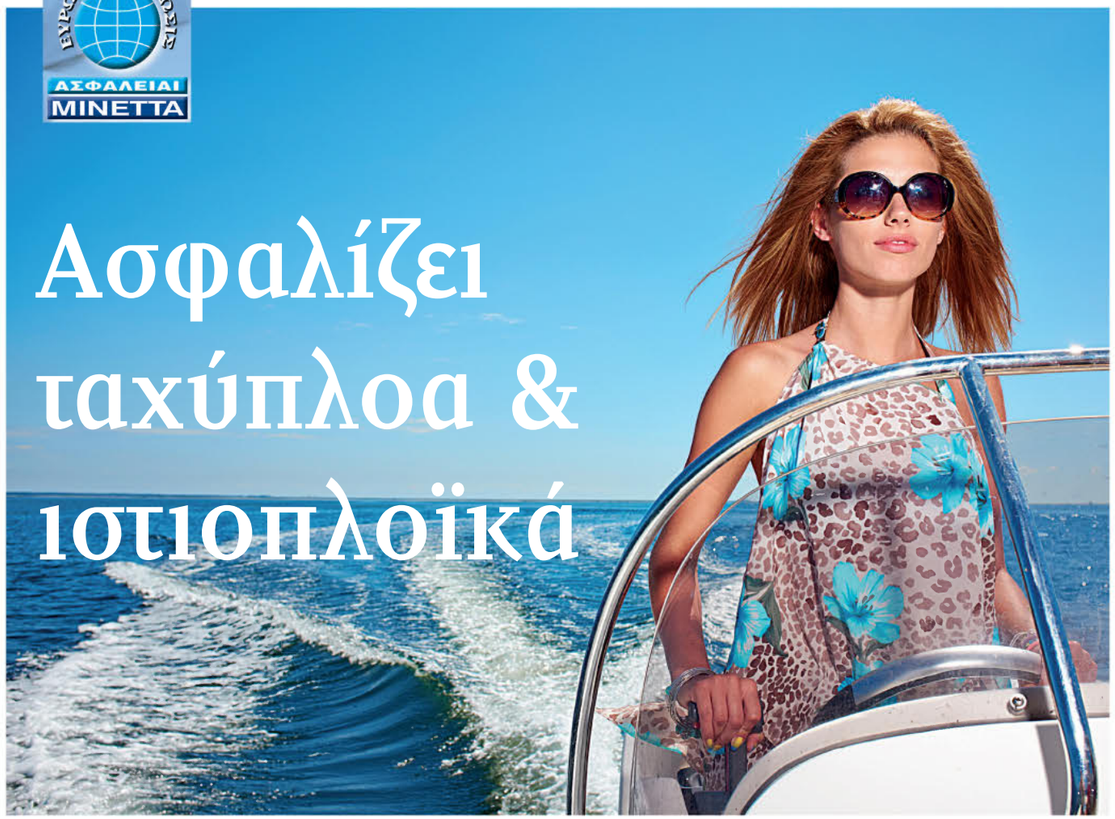
**Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ-ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ**, ανταποκρινόμενη στις αυξανόμενες ανάγκες του κοινού, προχωρά στη διάθεση νέων καλύψεων στο πρόγραμμα ασφάλισης στεγαστικών δανείων. Συγκεκριμένα, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει από μια σειρά νέων καλύψεων, όπως:

- Βραχυκύκλωμα
- Τρομοκρατικές ενέργειες, Πολιτικές ταραχές, Κακόβουλες ενέργειες
- Θραύση τζαμιών – Καθρεφτών – Ειδών υγιεινής
- Θύελλα – Καταιγίδα – Πλημμύρα – Χιονόπτωση – Χαλαζόπτωση
- Θραύση σωληνώσεων
- Έξοδα άντλησης νερών
- Αστική Ευθύνη από καλυπτόμενο κίνδυνο
- Ζημιές κλέφτη στην οικοδομή
- Αυτές έρχονται να προστεθούν στις υφιστάμενες βασικές καλύψεις για:
- Πυρκαγιά
- Κεραυνό
- Ζημιές από καπνό
- Έκρηξη
- Πτώση αεροσκάφους
- Πρόσκρουση οχήματος
- Αποκομιδή ερειπίων
- Ασφάλιση υπερβάλλουσας αξίας στεγαστικού δανείου
- Αναλογία κοινόχρηστων – κοινόκτητων χώρων
- Ασφάλιση σε αξία καινούργιου
- Προστασία από υπασφάλιση
- Έξοδα περιορισμού ζημιάς
- Αμοιβές αρχιτεκτόνων – μηχανικού
- Σεισμού – έκρηξης ηφαιστείου

Πλέον, εκτός από τις απαιτούμενες από τις τράπεζες καλύψεις, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα, με τις νέες καλύψεις, να διευρύνει την προστασία του ακινήτου του και να το εξασφαλίσει πλήρως από κάθε κίνδυνο. Σημειώνεται ότι τα ασφάλιστρα παρέχονται με εκπτώσεις έως και 15%, ανάλογα με το έτος κατασκευής του ακινήτου, ενώ προβλέπεται επιπρόσθετη έκπτωση 10% για τους ασφαλισμένους με ασφαλισμένο επιβατικό αυτοκίνητο ιδιωτικής χρήσης στην εταιρεία.







# Ασφαλίζει ταχύπλοα & ιστιοπλοϊκά

**Η MINETTA, με τη διάθεση των 2 νέων προγραμμάτων ασφάλισης NAV1 & NAV2, προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις για ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη τόσο για κάλυψη Αστικής Ευθύνης, αλλά και για πλήρη κάλυψη Hull and Machiner**

Η Ευρωπαϊκή Ένωσις – Ασφάλειαι MINETTA, συνεχίζοντας να επιβραβεύει τις προσπάθειες των συνεργατών της, ανακοινώνει την έναρξη μίνι Διαγωνισμού ασφάλισης σκαφών. Στο διαγωνισμό προσμετράται η νέα παραγωγή για σκάφη αναψυχής που ξεκίνησε στις 15 Μαΐου και θα ολοκληρωθεί στις 15 Αυγούστου 2015, και το έπαθλο για όσους επιτύχουν τους στόχους είναι ένα 3ήμερο ταξίδι στον δημοφιλή ταξιδιωτικό προορισμό της Λίμνης Πλαστήρα. Η MINETTA, με τη διάθεση των 2 νέων προγραμμάτων ασφάλισης NAV1 & NAV2, προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις για ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη τόσο για κάλυψη Αστικής Ευθύνης, σύμφωνα με τον Ν.4256/14.04.2014, αλλά και για πλήρη κάλυψη Hull and Machinery. Τα ανταγωνιστικά ασφάλιστρα των παραπάνω προγραμμάτων, αλλά και η συνδυαστική έκπτωση 10% για όσους έχουν πρόγραμμα ασφάλισης ΑΣΦΑΛΩΣ ΟΔΗΓΕΙΝ στην εταιρεία, καθώς και η δωρεάν διάθεση της κάρτας προνομίων σε όλους τους ασφαλισμένους και τα προστατευόμενα μέλη τους, καθιστούν τα NAV1 & NAV2 εξαιρετικά συμφέρουσα επιλογή.

### Οι καλύψεις των NAV1 & NAV2

Το πρόγραμμα NAV 1 προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη Αστικής Ευθύνης, σύμφωνα με την ελάχιστη υποχρεωτική ασφάλιση που επιβάλει ο Ν.4256/14.04.2014, για όλα τα ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη.

Επιπροσθέτως προσφέρονται και οι παρακάτω προαιρετικές καλύψεις:

- Κάλυψη Αστικής Ευθύνης από και προς σκιέρ
- Ολική κλοπή σκάφους κατόπιν διαρρήξεως

Το πρόγραμμα NAV 2, πέραν των καλύψεων Αστικής Ευθύνης, σύμφωνα πάντα με τον Ν.4256/14.04.2014, προσφέρει πλήρη ασφαλιστική κάλυψη Hull and Machinery, για ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη.



### Αναλυτικά, οι καλύψεις:

Βασικές (ενδεικτικά)

- Κίνδυνοι της θάλασσας, ποταμών, λιμνών ή άλλων πλεύσιμων υδάτων
- Πυρκαγιά, Έκρηξη, Εκβολή, Πειρατεία
- Πρόσκρουση με εγκαταστάσεις λιμανιού ή αποβάθρας, με μεταφορικά μέσα της ξηράς ή αεροσκάφη ή παρόμοια αντικείμενα
- Σεισμός, Ηφαιστειακή έκρηξη ή Κεραυνός
- Ατυχήματα κατά τη φορτοεκφόρτωση ή διακίνηση εφοδίων, συνέργων, εξοπλισμού, μηχανημάτων ή καυσίμων
- Κακόβουλες πράξεις τρίτων
- Κλοπή του σκάφους, λέμβων, εξωλέμβιων μηχανών
- Έξοδα επιθεώρησης υφάλων μετά από προσάραξη
- Έξοδα επιθαλάσσιας αρωγής και ναυαγιαίρεσης
- Αμέλεια πληρώματος Προαιρετικές
- Κάλυψη προσωπικών ειδών
- Κάλυψη μηχανικών βλαβών
- Κάλυψη πτώσης εξωλέμβιας μηχανής
- Κάλυψη για άξονα, προπέλα, πηδάλιο, στήριγμα του ελικοφόρου άξονα
- Κάλυψη κινδύνου πτώσης/ανατροπής του σκάφους
- Κάλυψη ζημιών του σκάφους κατά τη διαμετακόμισή του
- Κάλυψη ολικής κλοπής τρέιλερ μαζί με το σκάφος
- Κάλυψη κινδύνων Πολέμου – Απεργιών
- Κάλυψη ζημιών του σκάφους από τη συμμετοχή σε ιστιοπλοϊκούς αγώνες



# Ασφαλιστές, μην κλείνετε τα αυτιά σας στους πελάτες





ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

## ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΚΑΛΗΣ ΑΚΡΟΑΣΗΣ

# Μάθε να αφουγκράζεσαι!



Γράφει η **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ***

Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ ψυχολογίας του πανεπιστημίου Surrey της Αγγλίας. Από το 1986 συνεργάζεται με μεγάλες εταιρίες και οργανισμούς και διευθύνει βιωματικά σεμινάρια για τα στελέχη τους με θέματα σχετικά με τις ανθρώπινες σχέσεις, την ομαδικότητα και τη Συναισθηματική Νοημοσύνη.
Από το 2002 μέχρι το 2009 συνεργάστηκε με το πανεπιστήμιο Πειραιώς και δίδαξε στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα MBA Τουρισμού, καθώς και στο προπτυχιακό πρόγραμμα του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων σε συνεργασία με τον καθηγητή Ε. Κονδύλη.
Εργάζεται ως ψυχοθεραπεύτρια εφαρμόζοντας ατομική και ομαδική θεραπεία, ψυχόδραμα και κοινωνιόδραμα.
Έχει γράψει βιβλία ψυχολογίας, θεματικά ημερολόγια και παιδαγωγικές ιστορίες για παιδιά του Δημοτικού.
Από το 1991 διευθύνει το Ελληνικό Ινστιτούτο Επικοινωνίας και Ανθρώπινων Σχέσεων, έναν μη κερδοσκοπικό οργανισμό για την προαγωγή των υγιών ανθρώπινων σχέσεων.
Η διεύθυνσή της στο διαδίκτυο είναι www.mirazomai.com.




Οι Κινέζοι έχουν ένα ενδιαφέρον ιδεόγραμμα για να εκφράσουν τη λέξη "ακούω", που αποτελείται από την απεικόνιση των λέξεων: αυτιά, μάτια, καρδιά και αμέριστη προσοχή

Είναι γεγονός πως ίσως το βασικότερο πρόβλημα στην ανθρώπινη επικοινωνία βρίσκεται στον ελλειμματικό τρόπο ακρόασης. Πόσες φορές είμαστε συγκεντρωμένοι σ' αυτό που πραγματικά ακούμε όταν συναλλασσόμαστε με κάποιον; Μήπως, τελικά, την ώρα που μας μιλάει ο συνομιλητής μας, εμείς, αντί να τον ακούμε, σκεφτόμαστε τι θα του απαντήσουμε;

Έχει παρατηρηθεί, ιδιαίτερα για τα στελέχη των πωλήσεων, πως ο τρόπος που ακούν τον πελάτη τους παρουσιάζει προβλήματα, αφού ταυτόχρονα σκέφτονται τι θα του πουν εκείνοι και πώς θα τον πείσουν. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να χάνουν σημαντικό κομμάτι πληροφοριών, στο οποίο θα μπορούσαν να βασίσουν μια πιο αποτελεσματική πώληση. Επίσης, συναντάμε προβλήματα ακρόασης και στο επίπεδο των διευθυντών. Όπως ήδη έχουμε αναφέρει, η ενσυναίσθηση είναι μια δεξιότητα που σπανίζει όσο ανεβαίνουμε τα σκαλιά της ιεραρχίας. Η καλή ακρόαση είναι βασική προϋπόθεση για την ενσυναίσθηση.

Υπάρχουν, λοιπόν, ορισμένοι βασικοί κανόνες που χρειάζεται να τηρούνται προκειμένου να ακούμε καλά και, επομένως, να επικοινωνούμε αποτελεσματικά. Πολλές φορές, η κατανόηση των όσων λέγονται σχετίζεται με το κατά πόσο είναι το μυαλό μας καθαρό, δηλαδή απαλλαγμένο από άλλες σκέψεις, την ώρα που τα ηχητικά μηνύματα από τον συνομιλητή μας εισέρχονται στο δικό μας πεδίο αντίληψης. Όταν ο εγκέφαλός μας είναι απασχολημένος με τις δικές μας σκέψεις, δεν υπάρχει χώρος για να εισέλθουν οι σκέψεις του συνομιλητή μας. Επομένως, δεν υπάρχει και τρόπος επεξεργασίας των σκέψεων του συνομιλητή μας, αφού έχουμε ακούσει μόνο ένα μικρό μέρος απ' αυτά που μας έχει εκφράσει.

**Πρώτος και βασικός κανόνας** για μια καλή ακρόαση είναι να βάλουμε τις δικές μας σκέψεις στην άκρη για να έχουμε χώρο για τις σκέψεις του συνομιλητή μας. Αφού ακούσουμε προσεκτικά, τότε έχουμε το χρόνο να σκεφτούμε αυτά που ακούσαμε και να ανταποκριθούμε. Δεν πάμε για παγκόσμιο ρεκόρ γρήγορης αντίδρασης, να συνεννοηθούμε επιδιώκουμε!

Όταν ο συνομιλητής μας μάς εκφράζει κάτι, δεν το κάνει μόνο με λόγια. Μέσα στα λόγια βρίσκονται και συναισθήματα που πολύ συχνά εκφράζονται παράλληλα με κινήσεις, μορφασμούς κ.λπ. Είναι η λεγόμενη «γλώσσα του σώματος», που δίνει μια άλλη διάσταση στην επικοινωνία. Την εμπλουτίζει και διαμορφώνει το κλίμα στο οποίο γίνεται η συνομιλία. Ας κοιτάξουμε και πάλι το κινέζικο ιδεόγραμμα. Αυτιά, μάτια, καρδιά και αμέριστη προσοχή. Αυτό σημαίνει πως ακούμε με τα αυτιά μας τις λέξεις, βλέπουμε με τα μάτια μας τις εκφράσεις, αισθανόμαστε με την καρδιά μας (μας προκαλούνται συναισθήματα την ώρα που ακούμε, όπως χαρά, λύπη, θυμός, αμηχανία, αγωνία κ.λπ.) και όλα αυτά τα κάνουμε προσφέροντας την αμέριστη προσοχή μας. Γι' αυτό αναφερθήκαμε προηγουμένως στον πρώτο και βασικό κανόνα, που είναι να έχουμε το μυαλό μας απελευθερωμένο από άλλες σκέψεις και έννοιες.

**Ο δεύτερος κανόνας,** είναι να ακούμε με όλες μας τις αισθήσεις. Να ακούμε και να αισθανόμαστε, να νιώθουμε τα συναισθήματα που μας προκαλεί αυτό που ακούμε, αλλά και να συναισθανόμαστε αυτά που βιώνει ο συνομιλητής μας.

Μια συνομιλία μπορεί να εξελίσσεται σε διάφορες ταχύτητες, οι οποίες δια-μορφώνουν το κλίμα της συζήτησης. Μπορεί, για παράδειγμα, να εξελίσσεται με την ταχύτητα μιας παρτίδας πινγκ-πονγκ σε Ολυμπιακούς Αγώνες, όπου οι συνομιλητές ανταλλάσσουν τόσο γρήγορα μηνύματα, που είναι σχεδόν σαν να διακόπτουν ο ένας τον άλλον. Όπως επίσης, μπορεί να εξελίσσεται με την ταχύτητα μιας παρτίδας σκάκι, όπου οι κινήσεις γίνονται αργά, ύστερα από σκέψη. Όπως και να' ναι, ένας καλός συνομιλητής έχει το δικαίωμα να θέσει το ρυθμό που απαιτείται, για να είναι βέβαιος πως προσλαμβάνει με ακρίβεια αυτά που ο άλλος εκφράζει.

**Ο τρίτος κανόνας** αφορά το ρυθμό που θα δώσουμε στην επικοινωνία. Ας κρατήσουμε το ρυθμό που αρμόζει στην περίσταση και που μας επιτρέπει να έχουμε το χρόνο να επεξεργαστούμε όλες τις πλευρές της επικοινωνίας, τόσο τις λέξεις και το νόημά τους, όσο και τα συναισθήματα.

Το να ακούμε αποτελεσματικά, σημαίνει να αντιλαμβανόμαστε το μήνυμα του συνομιλητή μας ολόκληρο. Δηλαδή, να μπορούμε να ακούμε ακόμη και αυτό που δεν εκφράζεται με το λόγο στη συνομιλία. Υπάρχει, όμως, και μια άλλη διάσταση της καλής ακρόασης και αυτή σχετίζεται με το μήνυμα που λαμβάνει ο συνομιλητής μας από τον τρόπο που τον ακούμε. Δεν αρκεί να αντιλαμβανόμαστε το πλήρες μήνυμα. Είναι πολύ σημαντικό να αντιλαμβάνεται και ο πομπός του μηνύματος ότι όντως το ακούσαμε και του δώσαμε την πρέπουσα σημασία.

Πολλές φορές, ο πομπός ενός μηνύματος δεν έχει ο ίδιος αντιληφθεί τις διαστάσεις που έχει το ίδιο του το μήνυμα. Για παράδειγμα, κάποιος μπορεί να εκφράσει μια απορία πίσω από την οποία υπάρχει κάποιο ασυνείδητο συναίσθημα, όπως ο φόβος.

Υπάρχουν, λοιπόν, δύο τεχνικές ακρόασης, οι οποίες μπορούν να συνδράμουν τόσο στο να αντιληφθεί ο συνομιλητής μας ότι τον ακούμε προσεκτικά, όσο και στο να βοηθηθεί να κατανοήσει ο ίδιος το βαθύτερο νόημα των όσων εκφράζει. Πρόκειται για την «ενεργό ακρόαση» και την «αντανακλαστική ακρόαση».



### Ενεργός ακρόαση

Χρησιμοποιούμε την ενεργό ακρόαση, πρώτον για να καταλάβει ο συνομιλητής μας ότι τον παρακολουθούμε με ενδιαφέρον και δεύτερον για να βεβαιωθούμε ότι καταλαβαίνουμε τα όσα λέει, αλλά και για να του δώσουμε ανατροφοδότηση (feedback) για τα όσα ακούμε.

Αυτή η τεχνική προκαλεί στον συνομιλητή ευχάριστη αίσθηση και τον βοηθά



να εκφραστεί με περισσότερη σαφήνεια, να χαλαρώσει και να θελήσει να συνεννοηθεί μαζί μας, γιατί δεν αισθάνεται ότι απειλείται από τη δική μας αντίδραση.

**Εφαρμόζοντας την ενεργό ακρόαση, προβαίνουμε στις εξής ενέργειες:**

Βγάζουμε επιφωνήματα κατανόησης (μμμ! Αχά! Χμμμ!)

Επαναλαμβάνουμε συμπερασματικά κάθε τόσο.

Κάνουμε ανοιχτές ερωτήσεις (απαντιούνται με περισσότερες από μία λέξεις, σε αντίθεση με τις κλειστές ερωτήσεις που απαντιούνται μονολεκτικά).

Μιμούμαστε τις κινήσεις και τη στάση του συνομιλητή.

Κάνουμε διευκρινιστικές ερωτήσεις.

Κοιτάζουμε τον συνομιλητή μας στο πρόσωπο.

Καθώς θα ασκείστε σ' αυτήν την τεχνική, θα παρατηρήσετε πως και ο συνομιλητής σας θα αρχίσει σιγά-σιγά να μιμείται ασυνείδητα αυτόν τον τρόπο. Η ενεργός ακρόαση μπορεί να σας βοηθήσει αποτελεσματικά να συνεννοηθείτε ταχύτερα, χωρίς εντάσεις.

## Αντανακλαστική ακρόαση

Υπάρχουν φορές που ο συνομιλητής μας είναι φορτισμένος συναισθηματικά και η συζήτηση είναι δύσκολο να κρατηθεί σε λειτουργικό επίπεδο, ώστε να βγει κάποιο συμπέρασμα ή να επέλθει μια συμφωνία. Σ' αυτήν την περίπτωση η μέθοδος της «αντανακλαστικής ακρόασης» μπορεί να αποβεί εξαιρετικά βοηθητική.

Ένας άλλος λόγος για να αξιοποιήσουμε την αντανακλαστική ακρόαση, είναι όταν παρατηρούμε πως ο συνομιλητής μας βρίσκεται σε σύγχυση και δεν μπορεί να εκφραστεί με κατανοητό τρόπο. Μπορεί να μας λέει αντιφατικά πράγματα ή να σιωπά. Με την αντανακλαστική ακρόαση μεταμορφωνόμαστε σε καθρέφτη, με στόχο να αποτελέσουμε την αντανάκλαση στον συνομιλητή μας για ό,τι παρατηρούμε. Χωρίς να τον κρίνουμε, του δίνουμε την εικόνα που εισπράττουμε, τόσο από τα λεκτικά, όσο και από τα εξωλεκτικά μηνύματα που δεχόμαστε.

Με την αντανακλαστική ακρόαση δίνουμε χώρο και χρόνο στον συνομιλητή μας να συνειδητοποιήσει και να εκφράσει με πιο καθαρό τρόπο αυτό που σκέφτεται ή αισθάνεται. Πολλές φορές, οι άνθρωποι δυσκολεύονται να πουν κάποια πράγματα –ιδιαίτερα στο χώρο της δουλειάς– και μάλιστα όταν αυτά αφορούν συναισθήματα και δυσκολίες που μπορεί να βιώνουν. Με τη βοή-θεια της αντανακλαστικής ακρόασης, βγαίνουμε από το ρόλο του κριτή και παίρνουμε το ρόλο του συντρόφου-συνοδοιπόρου, ο οποίος δεν είναι απειλητικός.

**Όταν εφαρμόζουμε την αντανακλαστική ακρόαση:**

Επαναλαμβάνουμε κάθε τόσο κάτι απ' αυτά που είπε ο συνομιλητής, σαν να είμαστε μια ηχώ που τον βοηθά ν' ακούσει τον ίδιο του τον εαυτό.

Αντανακλούμε αυτό που βλέπουμε τον συνομιλητή μας να κάνει. Αν σιωπά, του λέμε «Φαίνεσαι σιωπηλός», αν κομπιάζει «Φαίνεσαι διστακτικός», αν ρωτάει του λέμε «Μου ζητάς να σου δώσω μια απάντηση», κλπ.

Ο στόχος της αντανακλαστικής ακρόασης είναι να βοηθήσουμε τον συνομιλητή μας με τη σιωπή μας και την απλή, χωρίς προσθήκες, αντανάκλαση της συμπεριφοράς του, να εμβαθύνει στις ίδιες του τις σκέψεις. Πρόκειται για μια τεχνική που χρησιμοποιείται στη Συμβουλευτική Ψυχολογία.

Το άτομο που ηγείται μιας ομάδας έχει πολύ σοβαρούς λόγους να ευαισθητοποιηθεί στον τρόπο που ακούει και να εφαρμόσει τις αποτελεσματικές τεχνικές ακρόασης.

**Ακούγοντας αποτελεσματικά, ο αρχηγός-συντονιστής:**

Δίνει στα μέλη της ομάδας αξία.

Προσλαμβάνει με ακρίβεια τα μηνύματα.

Δημιουργεί ένα θετικό πεδίο συνεννόησης.

Δίνει την ευκαιρία να εκφραστούν βαθύτερες σκέψεις και συναισθήματα.

Διδάσκει με τη συμπεριφορά του στα μέλη της ομάδας τους σωστούς τρόπους επικοινωνίας.

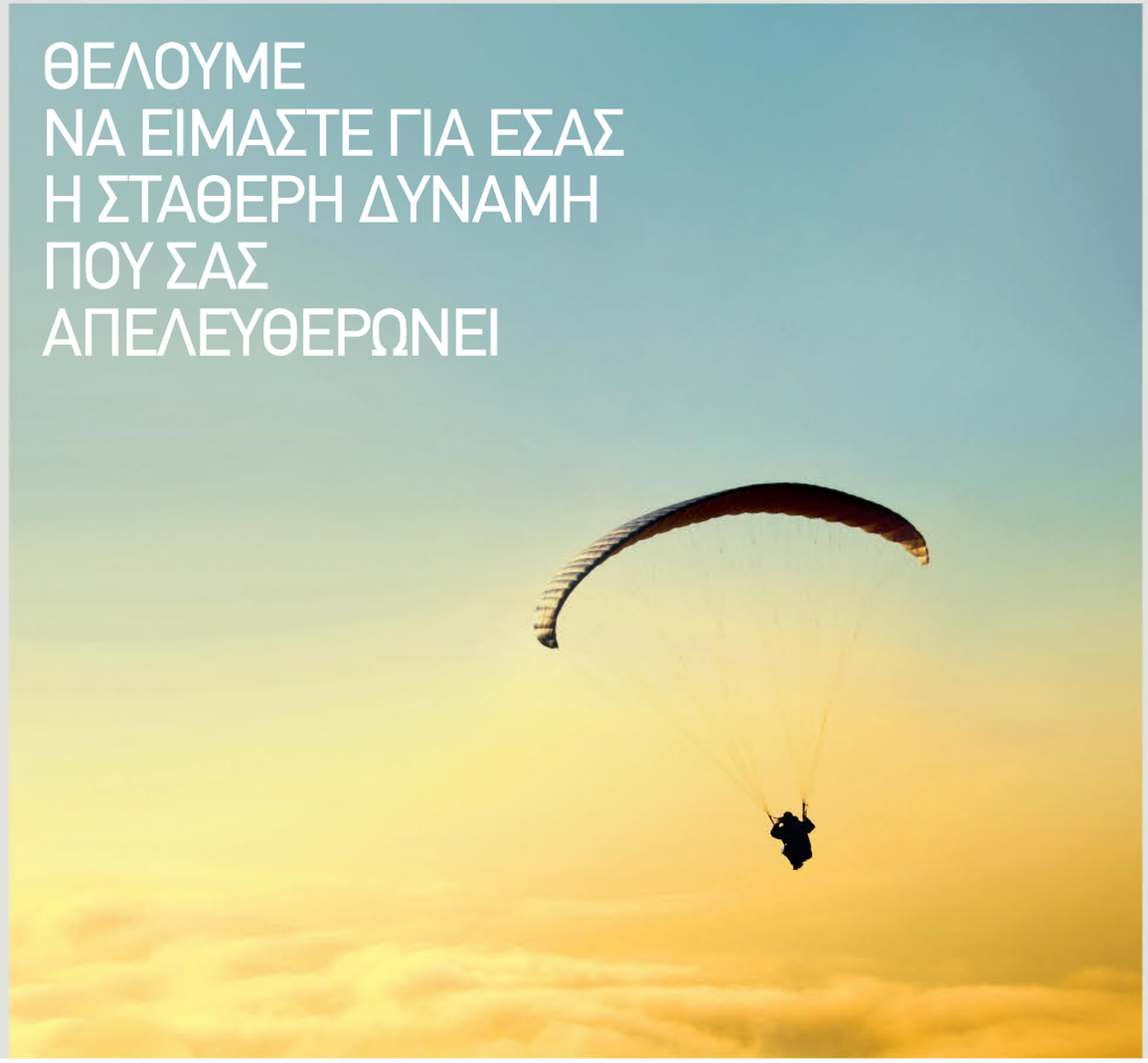
Καμιά φορά, οι εντεταλμένοι ηγέτες αγωνιούν για την εκδήλωση συναισθημάτων, όπως ο θυμός ή ο φόβος. Προτιμούν να παρακάμπτουν συζητήσεις με τις οποίες μπορεί να εκφραστούν δυσάρεστες σκέψεις και συναισθήματα, πιστεύοντας πως έτσι διατηρούν ένα θετικό κλίμα. Αυτή η πρακτική μοιάζει με εκείνη που χρησιμοποιούν κάποιοι γονείς, όταν το παιδί τους πέφτει και χτυπάει και βάζει τα κλάματα. Του λένε: «Έλα τώρα, δεν έχεις τίποτε». Συχνά μάλιστα, κάποιοι γονείς δωροδοκούν τα παιδιά τους για να μην κλαίνε. Ένας αρχηγός-συντονιστής πρέπει να αποφύγει τέτοιες πρακτικές που θα τον κάνουν να υιοθετήσει το ρόλο του υπερπροστατευτικού γονιού και θα οδηγήσουν τα μέλη της ομάδας να πάρουν τη θέση των φοβισμένων παιδιών ή των κακομαθημένων παιδιών, που θα ζητάνε ανταλλάγματα για να μη διαμαρτύρονται. Η θεωρία της Συναισθηματικής Νοημοσύνης μας έχει πλέον πείσει για τη χρησιμότητα των συναισθημάτων, όσο δυσάρεστα και να είναι. Μόνο με τη συνειδητοποίηση των συναισθημάτων επέρχεται η αυτεπίγνωση, που είναι το θεμέλιο για τη Συναισθηματική Νοημοσύνη.

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



TRIBE

ΘΕΛΟΥΜΕ
ΝΑ ΕΙΜΑΣΤΕ ΓΙΑ ΕΣΑΣ
Η ΣΤΑΘΕΡΗ ΔΥΝΑΜΗ
ΠΟΥ ΣΑΣ
ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΝΕΙ



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

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

Eurolife ERB
Ασφαλιστική

www.eurolife.gr

Η δύναμή μας **δική σας**

συνεταιριστική
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

# Πανέτοιμη για τις αυξημένες απαιτήσεις του Solvency II


Ο κ. Enrico San Pietro


Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς

Περίπου 100 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές συνεργάτες της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής συμμετείχαν στο 21ο συνέδριο πωλήσεων 2015 της εταιρείας, που πραγματοποιήθηκε με ιδιαίτερη επιτυχία στη Νέα Υόρκη, στο πλαίσιο του ταξιδιού επιβράβευσης των κορυφαίων συνεργατών της. Οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία, όχι μόνο να ζήσουν μία αξέχαστη εβδομάδα στην παγκόσμια πρωτεύουσα του σύγχρονου κόσμου, αλλά να πληροφορηθούν στη διάρκεια του συνεδρίου από τη διοίκηση της εταιρείας, για τον πλούσιο απολογισμό της προηγούμενης περιόδου, τους φιλόδοξους στόχους και για τις γεμάτες προκλήσεις χρονιές που έρχονται. Ιδιαίτερα θετική εντύπωση προκάλεσαν οι αναφορές της διοίκησης στην ετοιμότητα της εταιρείας να υποδεχθεί τις νέες αυξημένες απαιτήσεις της οδηγίας Solvency II. Τους καλεσμένους καλωσόρισε στο συνέδριο ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας κ. Θωμάς Ιωαννίδης, ο οποίος τόνισε την ανάγκη, ασφαλιστικές επιχειρήσεις και διαμεσολαβούντες, να αναδείξουν την αξίας της ασφάλισης, ιδιαίτερα στις σημερινές σύνθετες συνθήκες που επικρατούν στη χώρα μας.

Παράλληλα, ο κ. Ιωαννίδης διαβεβαίωσε τους συνεργάτες ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική έχει ήδη διανύσει πολύ δρόμο προς την κατεύθυνση του Solvency II και θα είναι εντός των χρονικών ορίων που έθεσε σε όλη την ασφαλιστική αγορά ο επόπτης.

Ακολούθως πήρε το λόγο ο κ. Enrico San Pietro, αντιπρόεδρος Δ.Σ. - εκπρόσωπος UNIPOL-SAI, ο οποίος εξέφρασε την εκτίμησή του για την ποιότητα αντίδρασης της εταιρείας στις προκλήσεις που αντιμετώπισε τα προηγούμενα χρόνια, ως αποτέλεσμα των εξελίξεων στην ελληνική οικονομία. «Τα τελευταία χρόνια αποτέλεσαν μια πολύ σκληρή δοκιμασία για την εταιρεία μας, αλλά η αντίδρασή μας σε αυτή την πρόκληση ήταν εξαιρετική. Πραγματικά, θεωρώ ότι κάθε ενέργεια της εταιρείας τα τελευταία χρόνια αποδεικνύει τον επαγγελματισμό αλλά και το πάθος των στελεχών, των εργαζομένων και όλου του δικτύου ασφαλιστών», ανέφερε χαρακτηριστικά.




**Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική κατανοεί την ιδιαιτερότητα της σύγχρονης εποχής και εκσυγχρονίζεται συνεχώς**

«Τώρα», συνέχισε, «ήρθε η ώρα να συνεχίσουμε μία υγιή στρατηγική ανάπτυξης», πρόσθεσε ο κ. San Pietro και απαρίθμησε τα πλεονεκτήματα της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, που είναι:

- οι μέτοχοί της, μεταξύ των οποίων και η Unipol, που είναι και ένας από τους κύριους μετόχους και αντασφαλιστές της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, και η οποία θα συνεχίσει να βρίσκεται πλάι της, έχοντάς της μεγάλη εμπιστοσύνη αλλά και



Από αριστερά ο Γενικός διευθυντής της εταιρείας κ. Δημήτρης Ζορμπάς, η Διευθύντρια Διοικητικού και Ανάπτυξης κ. Νεκταρία Μπέσσα, ο πρόεδρος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής Θωμάς Ιωαννίδης και ο Μανώλης Φουντουλάκης Εμπορικός Διευθυντής

**Κάθε ενέργεια της εταιρείας τα τελευταία χρόνια αποδεικνύει τον επαγγελματισμό και το πάθος των στελεχών, των εργαζομένων και του δικτύου ασφαλιστών**



*Από αριστερά: Γιώργος Μπαξεβάνης - Διευθυντής Bancassurance, Μπάμπης Αλεξανδρίδης - Πρόεδρος Συνεταιριστικής Τράπεζας Δράμας, Νικόλαος Μπλιώτης - Πρόεδρος Συνεταιριστικής Τράπεζας Πιερίας, Παναγιώτης Τουρναβίτης - Διευθυντής Εργασιών Συνεταιριστικής Τράπεζας Καρδίτσας, Γιώργος Μπούκης - Πρόεδρος Συνεταιριστικής Τράπεζας Καρδίτσας, Νίκος Ντουμανίδης - Πρόεδρος Συνεταιριστικής Τράπεζας Έβρου, Χρύσα Δεσποτάκη - Γενική διευθύντρια Συνεταιριστικής Τράπεζας Χανίων*

υποστήριξη στην ανάπτυξή της.

• Η αξιοπιστία της εταιρείας. «Είμαστε», είπε, «μία από τις πιο αξιόπιστες εταιρείες στην αγορά, και μπορούμε να στηριχτούμε στη φήμη μας περί ορθότητας, δικαιοσύνης και αμεροληψίας».

• οι συνεργάτες της: «Συνεργαζόμαστε με πραγματικούς επαγγελματίες που διανέμουν τα ασφαλιστικά μας προϊόντα. Θέλουμε να επιτύχουμε μαζί σας το λεγόμενο value for money».

Ακολούθησε ο χαιρετισμός του κ. Νίκου Μυρτάκη, πρόεδρου ΕΣΤΕ και ενταταλμένου συμβούλου της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, ο οποίος αναφέρθηκε στο μέχρι τώρα επιτυχημένο μοντέλο συνεργασίας των Συνεταιριστικών Τραπεζών με τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική.

Την πρώτη ενότητα του συνεδρίου έκλεισε ο κ. Μανώλης Φουντουλάκης, εμπορικός διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, ο οποίος αναφέρθηκε στα επιτεύγματα του δικτύου πωλήσεων αλλά και στις υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία στους συνεργάτες της.



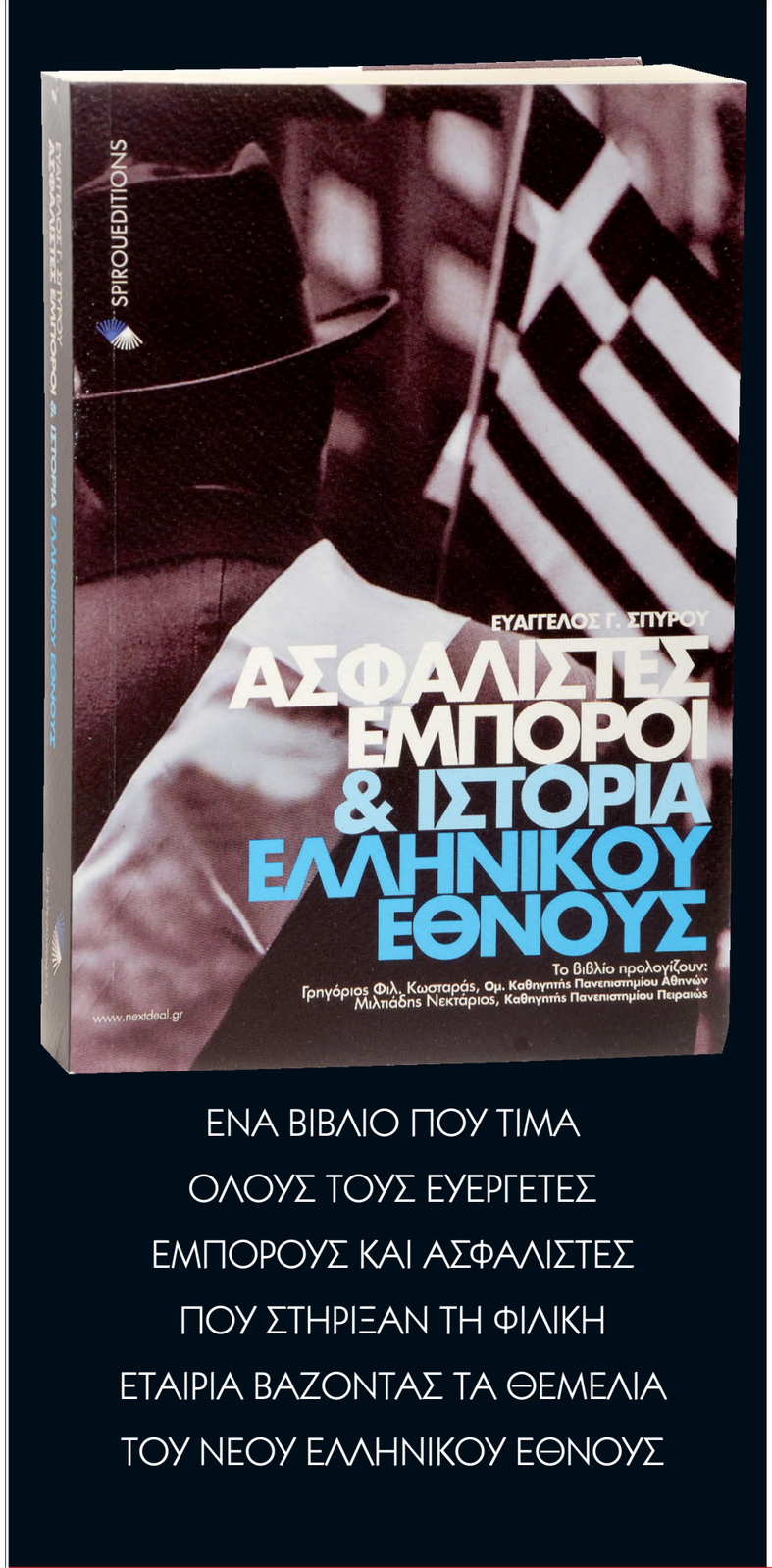

*Η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη και η κα Νεκταρία Μπέσσα*

Στη δεύτερη ενότητα του συνεδρίου μίλησαν η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και η κα Ευαγγελία Βαρουχάκη, δικηγόρος, επικεφαλής Νομικής Υπηρεσίας και Διεθνών Σχέσεων ΕΑΕΕ, οι οποίες αναφέρθηκαν στις θεσμικές εξελίξεις της ευρωπαϊκής και ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Την ενότητα έκλεισε ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς,γενικός διευθυντής και μέλος Δ.Σ. Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ, ο οποίος αναφέρθηκε στα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας για το 2014, τα οποία εγγυώνται μία υγιή πορεία ανάπτυξης για το μέλλον. Μεταξύ άλλων ο κ. Ζορμπάς ανέφερε ότι η εταιρεία, παρά την πτώση της παραγωγής ασφαλίστρων, που παρουσίασε λόγω της οικονομικής κρίσης αλλά και μιας πολιτικής εξυγίανσης χαρτοφυλακίων που υιοθέτησε, κατάφερε να αυξήσει τους δείκτες της εταιρείας. Ενδεικτικά, τα τεχνικά αποθέματα του κλάδου αυτοκινήτων φθάνουν στο 239,67% επί της παραγωγής ασφαλίστρων το 2014, έναντι 225,48% το 2013.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική υπερκαλύπτει τις απαιτήσεις της οδηγίας Solvency II για κεφάλαια, όπως συμπλήρωσε ο κ. Ζορμπάς, και εργάζεται πυρετωδώς για τον δεύτερο και τρίτο πυλώνα. Κατέληξε, υπογραμμίζοντας ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική κατανοεί την ιδιαιτερότητα της σύγχρονης εποχής, που είναι γεμάτη προκλήσεις και ευκαιρίες και εκσυγχρονίζεται συνεχώς, προσαρμοζόμενη παράλληλα στις ανάγκες και τις δυνατότητες των πελατών. «Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, μία εταιρεία της κοινωνικής οικονομίας, καινοτομεί». Στη συνέχεια απονεμήθηκαν τα βραβεία στους διακεκριμένους συνεργάτες της εταιρείας, οι οποίοι βραβεύτηκαν για τα εξαιρετικά τους αποτελέσματα. ΝΑΙ






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

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

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

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

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

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

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

# «Be the change»...με στόχο την κορυφή







Ο κ. Γιάννης Μπράβος




Ο κ. Φωκίων Μπράβος

Περισσότεροι από 300 ασφαλιστικοί σύμβουλοι και στελέχη πωλήσεων, διοικητικά στελέχη, εκπρόσωποι Τύπου και επίσημοι προσκεκλημένοι, παρακολούθησαν το 40ό συνέδριο πωλήσεων της International Life που πραγματοποιήθηκε σε εξαιρετικό κλίμα στο Costa Navarino στη Μεσσηνία. Το συνέδριο με βασικό θέμα το «Be the change» εστίασε στην εξέλιξη, τη διαφοροποίηση και το στόχο της International Life να βρίσκεται πάντα ένα βήμα μπροστά, δημιουργώντας και προσφέροντας καινοτόμες και ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις στους Έλληνες πολίτες, ενώ παρουσίασαν και συντόνισαν ο Director Agency System & Training κ. Κλέαρχος Πεφάνιος και η Supervisor Agency System & Training, κα Εβίτα Λαμπαδιάρη. Τις εργασίες του συνεδρίου άνοιξε ο πρόεδρος του ομίλου, κ. Φωκίων Μπράβος, ο οποίος μετέφερε το δικό του μήνυμα αναφορικά με την εξέλιξη και τη διαφοροποίηση της εταιρείας καθώς και τη στροφή της προς νέα, καινοτόμα μοντέλα οργάνωσης και λειτουργίας.

Στη συνέχεια ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Γιάννης Μπράβος, αναφέρθηκε στις προοπτικές και το μέλλον της International Life, υπογραμμίζοντας ιδιαιτέρως το στόχο της εταιρείας: να ηγηθεί των αλλαγών που συντελούνται στην ασφαλιστική αγορά μέσα από προηγμένες τεχνολογικές λύσεις, ευέλικτες και πρωτοποριακές υπηρεσίες και δίκτυα πωλήσεων που διαθέτουν την εκπαίδευση και τις ικανότητες που είναι αναγκαίες για την άριστη εξυπηρέτηση των πελατών. Ιδιαίτερη αναφορά έγινε από τον κ. Μπράβο στο νέο προϊόν υγείας «be happy» και στην ανάγκη για επαρκή τιμολόγηση στον κλάδο υγείας.

Παίρνοντας τη σκυτάλη, ο γενικός διευθυντής, κ. Γιάννης Φουρλής, μίλησε για τις ραγδαίες εξελίξεις που λαμβάνουν χώρα στην ασφαλιστική αγορά, την αξία που παράγει η πελατοκεντρική στρατηγική της εταιρείας και η εστίαση στο cross selling. Στη συνέχεια παρουσίασε παγκόσμιες τάσεις στην ψηφιακή τεχνολογία και την απάντηση της εταιρείας σε αυτές μέσω της νέας πρωτοποριακής εφαρμογής για tablets της International Life, το «be inlife». Η καινοτόμα αυτή εφαρμογή παραθέτει συγκεντρωμένα και οργανωμένα όλα τα στοιχεία που πρέπει να γνωρίζει ο ασφαλιστικός σύμβουλος προκειμένου να πραγματοποιήσει μια σωστή και επαγγελματικά στημένη πώληση στον υποψήφιο πελάτη. Ο Director Agency System & Training κ. Κλέαρχος Πεφάνιος στην ομιλία του με θέμα «be the change you want to see in the world» ενημέρωσε τους συνέδρους αναφορικά με τα σύγχρονα εργαλεία πώλησης και τις προηγμένες λύσεις της εταιρείας. Η ομιλία του ολοκληρώθηκε με τη συγκλονιστική ιστορία ενός ανθρώπου ο οποίος, μετά από μια τραγική προσωπική περιπέτεια, κατάφερε να αλλάξει τη ζωή του και σήμερα διαπρέπει ως ασφαλιστικός σύμβουλος της International Life. Κεντρικός ομιλητής του συνεδρίου ήταν ο χρυσός Ολυμπιονίκης κ. Νίκος Κακλαμανάκης, ο




Ο κ. Γιάννης Φουρλής




Ο κ. Νίκος Κακλαμανάκης






οποίος, σε μια καθηλωτική παρουσίαση της πορείας του με θέμα «be the champion», ενέπνευσε και εμψύχωσε τους παρευρισκόμενους δίνοντας το δικό του μήνυμα για την αλλαγή και την άνοδο στην κορυφή. Στο πλαίσιο του συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών για το 2014 καθώς και των καλύτερων διοικητικών στελεχών.

Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με ανασκόπηση από τον γενικό διευθυντή κ. Γιάννη Φουρλή και τον διευθύνοντα σύμβουλο, κ. Γιάννη Μπράβο. Κλείνοντας τις εργασίες του συνεδρίου ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας πρόβαλε στην κεντρική οθόνη τις πιο χαρακτηριστικές απόψεις συνεργατών και στελεχών της International Life, οι οποίοι έδωσαν τη δική τους υπόσχεση για το «be the change» και για βελτίωση της θέσης τους στην αγορά.









*Ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος και η κα Εβίτα Λαμπαδιάρη*


# 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 εκπιπτόμενο ποσό για νοσηλεία στην Ελλάδα** μεταξύ των επιλογών: €500, €1.500, €3.000, €5.000 ή νοσηλεία χωρίς εκπιπτόμενο,
- **Τη θέση νοσηλείας σας** μεταξύ των επιλογών Lux, A, B, Γ **… και διαμορφώνετε σύμφωνα με τα παραπάνω το ασφάλιστρο που επιθυμείτε.**

Επιπλέον, το **be happy** σας προσφέρει τη δυνατότητα να πάρετε δεύτερη γνωμάτευση, 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.

World Care
Access to the Best in Healthcare

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

Το δικό σας σύστημα υγείας!

International Life

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






# Δυναμική παρουσία **σε όλη την Ελλάδα**

Με τη συμμετοχή 1.450 ασφαλιστικών διαμεσολαβητών από όλη την Ελλάδα ολοκληρώθηκε με επιτυχία ο ετήσιος κύκλος των εταιρικών συνεδρίων της Υδρογείου Ασφαλιστικής, κατά τη διάρκεια των οποίων η εταιρεία βράβευσε τους συνεργάτες της με τις υψηλότερες επιδόσεις, ανά Νομό.

Πρόκειται για ένα θεσμό που η Υδρόγειος έχει καθιερώσει και υλοποιεί ανελλιπώς τα τελευταία 20 χρόνια. Βασικός του στόχος είναι η άμεση ενημέρωση και υποστήριξη του δικτύου της καθώς και η ανάδειξη των θεμάτων που απασχολούν τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, και ειδικά αυτόν της ελληνικής περιφέρειας, όπου η εταιρεία έχει διαχρονικά αναπτύξει σημαντική δραστηριότητα.

Δεν διακυβεύουμε το εισόδημα του συνεργάτη μας, ο οποίος, πιεζόμενος από τη συρρίκνωση των εισοδημάτων του, καλείται σήμερα να επιτελέσει ένα ιδιαίτερα δύσκολο έργο, τόνισε στην εναρκτήρια ομιλία του κατά τη διάρκεια των συνεδρίων ο

***Ο πρόεδρος της Υδρογείου κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης***






κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου. Ο κ. Κασκαρέλης αναφέρθηκε διεξοδικά στην εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς σήμερα, την τοποθέτηση της Υδρογείου μέσα στο τοπίο αυτό και ανήγγειλε τη θέσπιση επιπλέον κινήτρων και παροχών για τους συνεργάτες, μέσα από το νέο κανονισμό πωλήσεων της εταιρείας. Σε μια εποχή οικονομικής αβεβαιότητας και έντονου ανταγωνισμού, η Υδρόγειος παραμένει συνεπής στις αρχές και τις δεσμεύσεις της, χαλυβδώνοντας περαιτέρω την οικονομική της θέση και την πρόταση αξίας προς τους συνεργάτες και ασφαλισμένους της, ανέφερε χαρακτηριστικά ο κ. Λουκάς Κορομπίλης, γενικός και οικονομικός διευθυντής, ο οποίος παρουσίασε τη δραστηριότητα της εταιρείας για τη χρήση του 2014, έτος που έκλεισε με κερδοφορία και ενίσχυση των βασικών οικονομικών της μεγεθών.

Ο κ. Θάνος Αγγελόπουλος, διευθυντής διαχείρισης Κινδύνων και Αναλογιστικής αναφέρθηκε στην πορεία προς το νέο πλαίσιο του Solvency II και παρουσίασε μία σειρά από στοιχεία και δείκτες που αποδεικνύουν την υψηλή προτεραιότητα που η εταιρεία θέτει στην άμεση και δίκαιη καταβολή των αποζημιώσεων και τη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών της στον τομέα του διακανονισμού των ζημιών. Το αίσθημα ευθύνης απέναντι στο θεσμό που υπηρετούμε και την αποστολή που επιτελούν οι ασφαλιστικοί μας διαμεσολαβητές σε κάθε γωνιά της Ελλάδας είναι στον υ-

***Ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου κ. Παύλος Κασκαρέλης***



*Ο γενικός και οικονομικός διευθυντής της Υδρογείου κ. Λουκάς Κορομπίλης*




*Ο Χρήστος Χατζηευθυμίου, Αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής και Διευθυντής Β. Ελλάδος*



*Ο διευθυντής διαχείρισης Κινδύνων και Αναλογιστικής της Υδρογείου κ. Θάνος Αγγελόπουλος*

πέρτατο βαθμό, ανέφερε εμφατικά ο Πρόεδρος της Υδρογείου, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης στο κλείσιμο των Συνεδρίων. Ο κ. Κασκαρέλης απευθύνθηκε με άμεσο τρόπο στους συνεργάτες της εταιρείας, υπενθυμίζοντάς τους τις προκλήσεις και τις επιλογές με τις οποίες έρχονται αντιμέτωποι αλλά και τα στοιχεία εκείνα που κατοχυρώνουν την πάγια δέσμευση της εταιρείας να λειτουργεί υπέρ του επαγγέλματος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Τα φετινά Συνέδρια της Υδρογείου τίμησαν με την παρουσία τους και στελέχη της «Υδρογείου Κύπρου», θυγατρικής του ομίλου, η οποία δραστηριοποιείται με επιτυχία στη Μεγαλόνησο τα τελευταία δεκατρία χρόνια. Οι κ.κ. Νάκης Αντωνίου, Γενικός Διευθυντής, Χρυσόστομος Παρπούνας, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής και Μιχάλης Γρηγορίου, Οικονομικός Διευθυντής της Υδρογείου Κύπρου, παρέλαβαν μάλιστα τιμητικά βραβεία σε αναγνώριση της πολύχρονης συμβολής τους στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας. Τα Συνέδρια της Υδρογείου πραγματοποιήθηκαν, κατά σειρά, από το Απρίλιο έως και τον Ιούνιο στα Γιάννενα (Συνέδριο Ηπείρου), Λάρισα (Συνέδριο Θεσσαλίας), Πάτρα (Συνέδριο Δυτικής Ελλάδας), Ναύπλιο (Συνέδριο Πελοποννήσου), Θεσσαλονίκη (Συνέδριο Βορείου Ελλάδος), Αθήνα (Συνέδριο Στερεάς Ελλάδος και Νήσων Αιγαίου) και Ηράκλειο (Συνέδριο Κρήτης). ΝΑΙ



*Στελέχη της Υδρογείου Κύπρου στην Αθήνα*



*Στελέχη της Υδρογείου Κύπρου στην Θεσσαλονίκη*



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.**

# ΕξασφαλίζοDAS τις καλοκαιρινές σας διακοπές!

Το καλοκαίρι είναι η ωραιότερη εποχή για τους περισσότερους από εμάς και η προσμονή των θερινών διακοπών, αν μη τι άλλο ανεβάζει τη διάθεσή μας, καθώς δεν θέλουμε να αφήσουμε χώρο στο μυαλό μας για σκοτούρες και για οποιοδήποτε άλλο ζήτημα.
Η DAS Hellas, μέσα από τα εξειδικευμένα και ολοκληρωμένα προγράμματα Νομικής Προστασίας, έρχεται να δώσει λύσεις ή να περιορίσει προβλήματα που μπορεί να προκύψουν από δυσάρεστα γεγονότα και είναι η αιτία να καταστρέψουν τη μαγεία των διακοπών σας:



Ξεκινώντας σημαντική θα μπορούσε να είναι για εσάς η βοήθεια που παρέχεται από το Πρόγραμμα Ταξιδιωτικής Νομικής Προστασίας (μετάβαση - παραμονή – επιστροφή).
Συγκριμένα καλύπτεστε για:

**Διεκδίκηση αξιώσεων αποζημίωσης**

• Κατά τη διάρκεια του ταξιδίου σας, τραυματίζεστε ως ασφαλισμένος τουρίστας στο ξενοδοχείο διαμονής σας και το ξενοδοχείο είναι υπαίτιο λόγω αμέλειάς του

**Απόκρουση ποινικών κατηγοριών**

• Κατά τη διάρκεια του ταξιδίου σας, βρίσκεστε κατηγορούμενος σε ποινικό δικαστήριο για σωματική βλάβη που προκαλέσατε σε τρίτο λόγω αμέλειας σας

**Διαφορές σας από ενοχικές συμβάσεις (συναλλαγές) που καταρτίστηκαν κατά τη διάρκεια του ταξιδίου σας**

• Έχετε διαφορά με πωλητή από αγορά ελαττωματικών προϊόντων ή υπηρεσίας

**Διαφορές σας με τις Ασφαλιστικές σας εταιρίες, (από συμβόλαια ζωής, υγείας, προσωπικού ατυχήματος, αστικής ευθύνης)**







για ασφαλιστικές περιπτώσεις που επήλθαν κατά την διάρκεια του ταξιδίου σας

Η D.A.S. Hellas προσφέρει ακόμα σημαντικές παροχές, οι οποίες είναι απαραίτητες ιδιαίτερα για εσάς που επιθυμείτε να απολαύσετε το ταξίδι σας με το σκάφος σας (ταχύπλοο, ιστιοπλοϊκό, jet ski).

• Με το συμβόλαιο αυτό καλύπτεται ο ιδιοκτήτης του σκάφους αναψυχής, ο skipper (κυβερνήτης), εφόσον υπάρχει, καθώς και τους επιβαίνοντες στο σκάφος οπουδήποτε παρουσιαστεί η ανάγκη στην Ελλάδα.



**Το εύρος των καλύψεων είναι μεγάλο και περιλαμβάνει:**

• Διεκδίκηση αξιώσεων αποζημίωσης
• Για ζημιές / βλάβες που προκάλεσαν στο Ασφαλισμένο Σκάφος / Skipper / Επιβαίνοντες
• Υπεράσπιση σε Ποινικά Δικαστήρια

**Εάν κατηγορηθείτε επειδή:**

• Τραυματίσατε λουόμενο ή ψαροντουφεκά
• Προκαλέσατε ρύπανση της θάλασσας ή δεν τηρήσατε τους κανόνες ναυσιπλοΐας κ.λπ.

**Διεκδικήσεις και Αποκρούσεις από Ενοχικές Συμβάσεις (Συναλλαγές)**

• Όταν έχετε αντιδικία με το ναυπηγείο επισκευής του σκάφους σας
• Όταν έχετε διαφορές με ναυλωτές
• Όταν σε περίπτωση πώλησης του Σκάφους σας, υπάρχει καθυστέρηση ή μη πληρωμή επιταγών ή συναλλαγματικών από τον αγοραστή

**Διαφορές των Ασφαλισμένων μας με τις Ασφαλιστικές εταιρίες**

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



• Πολύ συχνό είναι επίσης το φαινόμενο να επισκεφθείτε ένα εστιατόριο και ένα ακατάλληλο προς διάθεση τρόφιμο να σας προκαλέσει τροφική δηλητηρίαση και να σας υποβάλει σε έξοδα, ταλαιπωρία και να αναγκαστείτε ακόμα να νοσηλευτείτε σε κάποιο νοσοκομείο. Σε μια τέτοια περίπτωση είναι βέβαιο ότι θα επιθυμούσατε να διεκδικήσετε αποζημίωση από τον υπαίτιο.



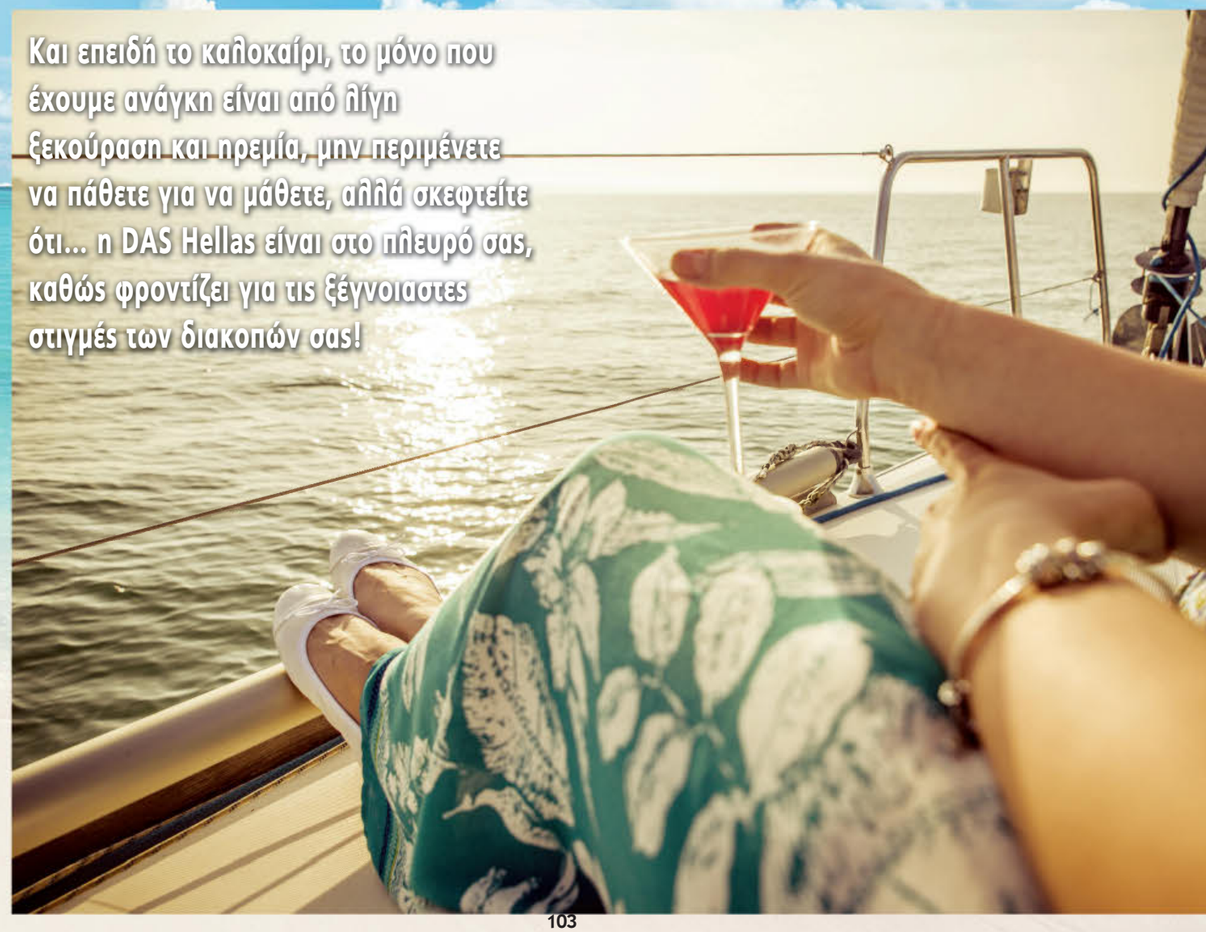


ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

• Φτάνοντας στο ξενοδοχείο σας βλέπετε έκπληκτοι ότι το δωμάτιο απέχει πολύ από ότι σας είχαν παρουσιάσει.
• Σας συνέβη ένα ατυχές γεγονός και υπήρξε η ανάγκη να νοσηλευτείτε σε νοσοκομείο και η ασφαλιστική σας εταιρία αρνείται να καταβάλει τα έξοδα νοσηλείας σας ή μέρος των εξόδων



**Και επειδή το καλοκαίρι, το μόνο που έχουμε ανάγκη είναι από λίγη ξεκούραση και πρεμία, μην περιμένετε να πάθετε για να μάθετε, αλλά σκεφτείτε ότι... η DAS Hellas είναι στο πλευρό σας, καθώς φροντίζει για τις ξέγνοιαστες στιγμές των διακοπών σας!**



Το Ford Mustang είναι ένα μοντέλο με μακρά ιστορία, όπου η πρώτη του γενιά παρουσιάστηκε το 1964. Έκτοτε και μέχρι σήμερα έχει πουλήσει 9.000.000 αυτοκίνητα, συμπληρώνοντας 50 χρόνια «ζωής» στην αγορά. Η 6η γενιά Ford Mustang θα είναι η πρώτη που θα πατήσει τις ρόδες και σε ευρωπαϊκές αγορές. Άλλωστε ο νέος, παγκόσμιος χαρακτήρας του μοντέλου το επιβάλλει αυτό.






**FORD MUSTANG: AMERICAN MUSCLE**

# Η... ευρωπαία Mustang

Η 6η γενιά του γνωστού Muscle car, Ford Mustang διαθέτει την απαιτούμενη εμφάνιση, τη κίνηση στο σωστό άξονα (τον πίσω), αλλά και τη δύναμη για να χαρίζει στον οδηγό του αστείρευτες δόσεις οδηγικής απόλαυσης

## Κλασική και επιθετική αισθητικά

Οι σχεδιαστές της Ford ξεκίνησαν από λευκό φύλλο χαρτί και δημιούργησαν ένα παραδοσιακό «fastback» αμάξωμα, που ενσωματώνει όλα τα κύρια χαρακτηριστικά των Mustang του παρελθόντος. Έτσι, η οροφή διατηρεί το χαμηλό της ύψος (1.381 χλστ.), την ίδια στιγμή που το πλάτος παραμένει ιδιαίτερα αυξημένο φτάνοντας στα 1.916 χλμ. Στο εμπρός μέρος τα βλέμματα κεντρίζει η επιθετική και επιβλητική γρίλια της μάσκας, ενώ τα φωτιστικά σώματα, αλλά και οι έντονες νευρώσεις του καπό εντείνουν τη δυναμική του μοντέλου.

Στο πίσω μέρος, ξεχωρίζουν τα τρία κάθετα στοιχεία των φωτιστικών σωμάτων, που ενισχύουν την κλασικότητα του μοντέλου.

Εμφάνιση που μαγνητίζει, διαθέτει η νέα Ford Mustang συνδέοντας το παλιό με το σύγχρονο. Ειδικά το εμπρός μέρος είναι τρομερά επιθετικό!







**ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ**

***Ο σχεδιασμός του εσωτερικού συνάδει με την εξωτερική δυναμική εμφάνιση. Υψηλή ποιότητα κατασκευής και με πλήρη εξοπλισμό, ενώ κοιτώντας το τριάκτινο τιμόνι με το αλογάκι της Mustang στο κέντρο του σε πιάνει ένα δέος***

## «Πολεμικό», αλλά και ποιοτικό εσωτερικό!

«Πολεμικό» το εσωτερικό της Mustang με το υψηλό τμήμα της κονσόλας μεταξύ των εμπρόσθιων καθισμάτων και τον μικρό σε διαστάσεις επιλογέα να τονίζουν το δυναμισμό του αυτοκινήτου. Εντύπωση προκαλεί επίσης η κονσόλα που έχει γεμίσει με διακόπτες (ξεχωρίζουν οι χαμηλά τοποθετημένοι αεροπορικού τύπου), ενώ φιλοξενεί και μια μεγάλη οθόνη αφής 8 ιντσών στο κέντρο της, του συστήματος infotainment SYNC2 που επιτρέπει το φωνητικό χειρισμό του τηλεφώνου, του συστήματος ψυχαγωγίας, του κλιματιστικού και του navi. Παράλληλα, υπάρχουν και άλλες ανέσεις, όπως η κάμερα οπισθοπορείας, η πρόσβαση χωρίς κλειδί, αλλά και ο εσωτερικός φωτισμός σε έξι αποχρώσεις. Το τιμόνι από την πλευρά του έρχεται με τρεις ακτίνες αλλά παραμένει μεγάλο σε διαστάσεις, ενώ δεν λείπει και το χρώμιο που «ντύνει» αρκετές επιφάνειες, ενώ η Mustang είναι το πρώτο αυτοκίνητο, παγκοσμίως, που διαθέτει αερόσακο γονάτων για τον συνοδηγό, που είναι φυλαγμένος στο ντουλαπάκι του ντουλαπιού εμπρός από τον συνεπιβάτη.




***Δυναμικά μοτέρ για τη νέα Mustang, με νέους EcoBoost turbo για την Ευρώπη και 5λιτρους V8 για τις πιο δυναμικές επιλογές***

**ΚΙΝΗΤΗΡΑΣ**

## Με EcoBoost κινητήρα, αλλά & V8

Ένα δυνατό σχεδιαστικά άμαξωμα πρέπει να συνοδεύεται και με τους ανάλογους κινητήρες. Έτσι λοιπόν στην κορυφή της γκάμας βρίσκεται ένα 5 λίτρων μηχανικό σύνολο, 8κυλινδρο και διάταξης V, το οποίο αποδίδει 421 ίππους και 530 Nm ροπής. Όμως υπάρχει ένας κινητήρας «όλα τα λεφτά» που συγκεντρώνει το ενδιαφέρον της ευρωπαϊκής αγοράς. Αυτός δεν είναι άλλος από τον 2,3 λίτρων EcoBoost (turbo) άμεσου ψεκασμού, με τους 317 ίππους και τα 432 Nm ροπής.

Αμφότεροι οι κινητήρες αυτοί είναι κατασκευασμένοι από αλουμίνιο και προσφέρουν απλά κορυφαίες επιδόσεις στο muscle car της Mustang. Πιο συγκεκριμένα η διαδικασία του 0-100 για τον 5λιτρο κινητήρα ολοκληρώνεται σε 4,8 δλ. (επίδοση που καθιστά τη Mustang το ταχύτερο μοντέλο παραγωγής στην ευρωπαϊκή ιστορία της Ford) και σε 5,8 δλ. για τον EcoBoost.

## Τεχνολογία αιχμής

Για τη Mustang η Ford ετοίμασε μια νέα πλατφόρμα με τον κωδικό «S550», με νέα πίσω ανεξάρτητη ανάρτηση, αλλά και μια επίσης νέα εμπρόσθια ανάρτηση με Γόνατα ΜακΦέρσον. Στάνταρ είναι το σύστημα Selectable Drive, μέσω του οποίου ο οδηγός μπορεί να επέμβει σε τιμόνι, μετάδοση, ESP, απόκριση κινητήρα και αυτόματο κιβώτιο. Ανάλογες ρυθμίσεις υπάρχουν και για το τιμόνι, που επιτρέπουν στον οδηγό να επιλέξει μεταξύ τριών modes βάρους (normal, comfort ή sport). Ειδικά για τις ευρωπαϊκές Mustang, οι τροχοί θα είναι 19 ιντσών, ενώ αναμένεται οι ρυθμίσεις στο πλαίσιο να ικανοποιούν τις προσδοκίες των Ευρωπαίων οδηγών, με το πλαίσιο να είναι πιο άκαμπτο (από το προηγούμενο μοντέλο) κατά 28%. Πολλά μέρη του αυτοκινήτου είναι κατασκευασμένα από αλουμίνιο (καπό, εμπρός φτερά, στοιχεία της πίσω ανάρτησης, η «χελώνα» στο αυτόματο κιβώτιο και οι δαγκάνες των πίσω φρένων) για περαιτέρω μείωση του συνολικού βάρους.

Ειδικά για χρήση στην πίστα, η Mustang εφοδιάζεται με τα λεγόμενα Track Apps, τα οποία περιλαμβάνουν επιταχυνσιόμετρο, χρονόμετρο επιτάχυνσης και όργανο που μετράει την απόδοση των φρένων (δηλαδή μετρά το χρόνο και την απόσταση φρεναρίσματος από μια προκαθορισμένη ταχύτητα). Τον κατάλογο των τεχνολογικών καινοτομιών συμπληρώνει το Launch Control αλλά και το Line Lock. Το πρώτο είναι το γνωστό από τα αυτοκίνητα επιδόσεων και πρόκειται για ένα σύστημα που επιτρέπει την απόλυτη επιτάχυνση, χωρίς απώλειες πρόσφυσης. Από την άλλη, το Line Lock είναι ακριβώς το αντίθετο, αφού το σύστημα φρενάρει τους εμπρός τροχούς, επιτρέποντας στον οδηγό να κάνει στατικό burnout!



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

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

# Υπάρχει για να συνεισφέρει με σκληρή δουλειά, όραμα και ευκαιρίες η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ!



*Οι κ.κ Μελάς και Κώστας Γιαννιώτης*


*Στιγμιότυπο από την εκδήλωση*




Επεκτείνεται συνεχώς η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ σ' όλη την Ελλάδα με πολυσυνεργείες δημιουργικές δείγμα ότι οραματίζεται συνεχώς στο πώς θα συνεισφέρει ως εταιρία στους συνάνθρωπους πελάτες και συνεργάτες της. Είναι πολλά τα χρόνια που προσπαθεί να ενθαρρύνει τους συνεργάτες της στην ευκαιρία να συμμετέχουν στην επιτυχία της εταιρίας με ανάπτυξη και κέρδη στις ασφαλίσεις στην οδική βοήθεια, στην υγεία, στις αερομεταφορές, στην ενέργεια, στη διατροφή και υγεία, στη μελισσοκομία, στον πολιτισμό κλπ.

Πάνω από 1000 συνεργάτες ήταν παρόντες μέσα στον Απρίλιο σε επτά Πανελλήνια συνέδρια σ' όλη την Ελλάδα όπου γεύτηκαν την αυτοπεποίθηση και πρωτοβουλίες του Μελά Γιαννιώτη και Κώστα Γιαννιώτη (προέδρου και αντιπροέδρου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ) και άκουσαν με τ' αυτιά τους για την προσιτή ποιότητα, το ενδιαφέρον της εταιρίας, την επιδίωξη του άριστου στην εποχή μας, τη δεοντολογική δραστηριότητα, την πραγματικότητα να ζουν και να αναπνέουν με όραμα το καλό τελικό αποτέλεσμα των προσπαθειών τους, την ακεραιότητα και εντιμότητα στις προθέσεις δημιουργίας!

«Ο μη εργαζόμενος μηδέ εσθιέτω» τόνισε ο Πρόεδρος και ότι αυτό ισχύει για όλους στο δημιουργικό μελίσσι ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και άρχισαν να σχεδιάζουν δουλειές στη Θεσσαλονίκη και Μακεδονία στην αίθουσα «Αριστοτέλης», στη Λάρισα και Θεσσαλία, στην Κόρινθο και Πελοπόννησο, στην Αθήνα, στο Ηράκλειο…



*Αριστερά, ο κ. Κώστας Γιαννιώτης μιλά στην κάμερα του Nextdeal πάνω ο κ. Μελάς Γιαννιώτης κόβει την κορδέλα των εγκαινίων δεξιά ο κ. Ευάγγελος Σπύρου και άλλοι καλεσμένοι*

Στην Αθήνα με αφορμή και τα εγκαίνια πολυσυνεργείου παραβρέθηκαν άνθρωποι εκδόσεων Ε. Σπύρου και διαπίστωσαν ότι όλο το προσωπικό έδειχνε πως πέρα από τον τίμιο ιδρώτα τους ένοιωθαν ότι «οι πελάτες είναι φιλοξενούμενοι» και ότι εκεί οι ασφαλισμένοι θα βρίσκουν φίλους να τους εξυπηρετήσουν.

Ποτέ ΔΕΝ ικανοποιήθηκε ο ιδρυτής Μελάς Γιαννιώτης από το σήμερα αλλά πάντα εργαζότανε για το καλύτερο αύριο όπως συνεχίζει και ο Κώστας Γιαννιώτης. Από τα δύσκολα χρόνια του 1970 ως σήμερα! Από τότε που «όργωνε» πόλεις και χωριά στη Δυτική Μακεδονία με τα λεωφορεία, τα πόδια, τα τρακτέρ και τις «αυτοκινητάμαξες» που έστηνε σε κάθε τόπο διαλαλώντας τους καρπούς της ασφάλισης στα θερισμένα ή νιοσπαρμένα χωράφια των αγροτών, με μεγάφωνα ή φωνητικά καλέσματα των Μακεδόνων στα καφενεία ή τα τρακτέρ και θεραλωνιζομηχανές, από τότε που φέρελπις κρατούσε το «αλέτρι» στα χέρια για να οργώσει τα χέρσα χωράφια της ασφάλισης σε άγονες περιοχές και αξιώθηκε σήμερα να τα βλέπει καρποφόρα και «γη επαγγελίας» για όλους, ντόπιους και ξένους, από τότε ως σήμερα.

Η σκληρή δουλειά και δημιουργία δεν γνωρίζει κρίση, δεν γνωρίζει «πείνα» στην εταιρία και οικογένειά του. Δίπλα του όλη η οικογένεια, η Πάτρα, τα παιδιά και η νύφη του και οι φίλοι υπάρχουν μόνο για να προσφέρουν αξία στους άλλους. Ευτυχώς πρωτοπορούν κατορθώνοντας συνέχεια το ακατόρθωτο και «πιτιάζοντας» ακόμα και τη θάλασσα! Τα κέρδη τους βγαίνουν απ' την ωφέλεια των συνανθρώπων και έφτασε ο καιρός ο δημόσιος ελληνικός έπαινος να του αποδοθεί επιτέλους και από τους συναδέλφους της ασφαλιστικής αγοράς και από τα σωματεία που «ως σφραγίδες» τουλάχιστον θα έπρεπε να εκφράσουν κάποτε την ευγνωμοσύνη τους για «όσα» ωφελήθηκαν από τον Μελά Γιαννιώτη που ΠΡΟΣΘΕΣΕ και δεν ΑΦΑΙΡΕΣΕ στην πατρίδα μας με την εταιρική και ελληνική σημαία του.

Η υπηρεσία του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, για το www.nextdeal.gr και το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ είναι Ηρωική! Για χρόνια πολλά τα κέρδη σας θα ταυτίζονται με το κέρδος του ασφαλιστή

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

**«ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΤΡΙΤΑ ΕΓΚΑΙΝΙΑ** Επιχειρήσεως που τελώ στα πέντε έτη Ιεραρχίας μου», δήλωσε και κεραυνοβόλησε τους παρισταμένους ο πράος και σεμνός Μητροπολίτης της νέας Μητροπόλεως Κηφισιάς, Αμαρουσίου και Ωρωπού, Σεβασμιότατος κ. Κύριλλος Μισιακούλης, αμέσως μετά το τελετουργικό εγκαινίων λειτουργίας του νέου ιδιόκτητου πολυσυνεργείου επισκευής οχημάτων του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στη Μεταμόρφωση Αττικής το Σάββατο 16/5/2015.

Η δήλωση-αποκάλυψη αυτή του Ιεράρχη, μίας από τις πλέον διακεκριμένες και πλουσιότερες περιοχές όχι μόνον της Αττικής αλλά και ολόκληρης της χώρας, εντυπωσίασε βαθύτατα τους διακόσιους περίπου προσκεκλημένους και συζητείται ακόμη στους επαγγελματικούς και επιχειρησιακούς κύκλους, συσχετιζόμενη με δήλωση του Αντιπροέδρου και Διευθύνοντα Συμβούλου του Ομίλου κ. Κωνσταντίνου Γιαννιώτη «ότι υλοποιείται ένα όραμα βάθους είκοσι ετών από της σταδιακής ιδρύσεως πολυδύναμων ιδιόκτητων Συνεργείων επισκευής οχημάτων, αρχικά δύο στην Ανατολική και Δυτική Θεσσαλονίκη, μετέπειτα στη Λάρισα και στο Ηράκλειο Κρήτης, με το πέμπτο της σειράς και αλυσίδας στη Μεταμόρφωση Αττικής, που αποτελεί και την τρίτη μεγάλη επένδυσή μας στης ευρύτερη περιοχή της Πρωτεύουσας, μετά την απόκτηση της πολυώροφης οικοδομής Γραφείων στη Λ. Συγγρού και στην εθνική οδό Αθηνών-Λαμίας».

## Ανάσταση ή Επανάσταση;

Όταν ένας Ιεράρχης του πνευματικού διαμετρήματος και προσωπικότητας του Σεβασμιωτάτου κ. Κυρίλλου, που τιμά και προσθέτει αίγλη, κύρος και πίστη στην Εκκλησία της Ορθοδοξίας (αυθόρμητα προσήλθε στην ακολουθία του ως ψάλτης και αναγνώστης του Αποστόλου ο κ Πρόεδρος του Ομίλου Μελάς Γιαννιώτης, αφού Γιαννιώτης κατά καταγωγή δήλωσε ότι είναι και ο Σεβασμιώτατος) δηλώνει ότι κατά τα πέντε έτη Ιεραρχίας του (2010-2015) είναι τα τρίτα αξιόλογα εγκαίνια Επιχειρήσεως που παρίσταται και τελεί ο ίδιος, τότε κάθε τρίτος λογικός και δίκαιος αντιλαμβάνεται ότι ο Όμλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ από τη Θεσσαλονίκη της Μακεδονίας είναι σήμερα ένας από τους μεγαλύτερους και αξιολογότερους Επενδυτές στην Πρωτεύουσα των Ελλήνων Αθήνα με δημιουργία και προσσφορά θέσεων εργασίας.

Αν αυτές οι σκέψεις συνεκτιμηθούν υπό τις χρονικές συνθήκες της βαθύτατης οικονομικο-κοινωνικής καταποντίσεως και τους διεθνούς ευτελισμού της χώρας μας, που όλοι γνωρίζουμε και βιώνουμε την ίδια τελευταία πενταετία, τότε εύκολα μπορούμε να καταλήξουμε στο απροσδόκητο και μέχρι απίστευτο ερώτημα που προκύπτει εδώ: Πρόκειται μήπως για ειδική Ανάσταση με ανατροπή των δεδομένων ή μήπως για Επανάσταση κατά σχεδιαζόμενων και άνωθεν επιβαλλομένων;

Τις απαντήσεις θα τις δώσουν οι επόμενες άλλες αποκαλύψεις κατά δίκαιη κρίση εκάστου.

Πηγή INTERFAX (τεύχος 308)



Όμιλος ΙΑΣΩ

## Μειωμένα αποτελέσματα λόγω rebate και claw-back

**ΜΕΙΩΣΗ** του κύκλου εργασιών κατά 8,24% στον Όμιλο και κατά 5,51% στη μητρική, παρουσίασε το Ιασώ κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους, έναντι του πρώτου τριμήνου του 2014, σύμφωνα με τα αποτελέσματα τα οποία, όπως τονίζεται, επιβαρύνθηκαν καθοριστικά από τις προβλέψεις για πιθανές περικοπές μέσω των μηχανισμών rebate και claw-back. Ειδικότερα,ο κύκλος εργασιών του ομίλου μετά από την επιβολή των μηχανισμών rebate και claw-back παρουσίασε μείωση 8,24% και ανήλθε στα 28,96 εκατ. ευρώ από 31,56 εκατ. ευρώ που ήταν το αντίστοιχο τρίμηνο του 2014. Μείωση 5,51% παρουσίασε ο κύκλος εργασιών της μητρικής εταιρείας και διαμορφώθηκε στα 15,42 εκατ. ευρώ από 16,32 εκατ. ευρώ που ήταν το αντίστοιχο τρίμηνο του 2014. Τα μικτά κέρδη ανήλθαν σε 3,42 εκατ. ευρώ σημειώνοντας μείωση 46,98% έναντι 6,45 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο τρίμηνο του 2014. Μείωση κατά 27,68% παρουσίασε και η μητρική εταιρεία, με τα μικτά κέρδη να διαμορφώνονται στα 2,77 εκατ. Ευρώ, ενώ το αντίστοιχο τρίμηνο του 2014 ήταν 3,83 εκατ. ευρώ. «Ο κλάδος μαστίζεται από τα προβλήματα λειτουργίας και χρηματοδότησης του ΕΟΠΥΥ, ο οποίος επιλέγει για διέξοδο την εφαρμογή περικοπών μέσω μηχανισμών rebate και claw back», σχολίασε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος του ομίλου dr. Γεώργιος Σταματίου.

## **Όμιλος ΥΓΕΙΑ:** Νέα δεδομένα στην κλινική μικροβιολογία



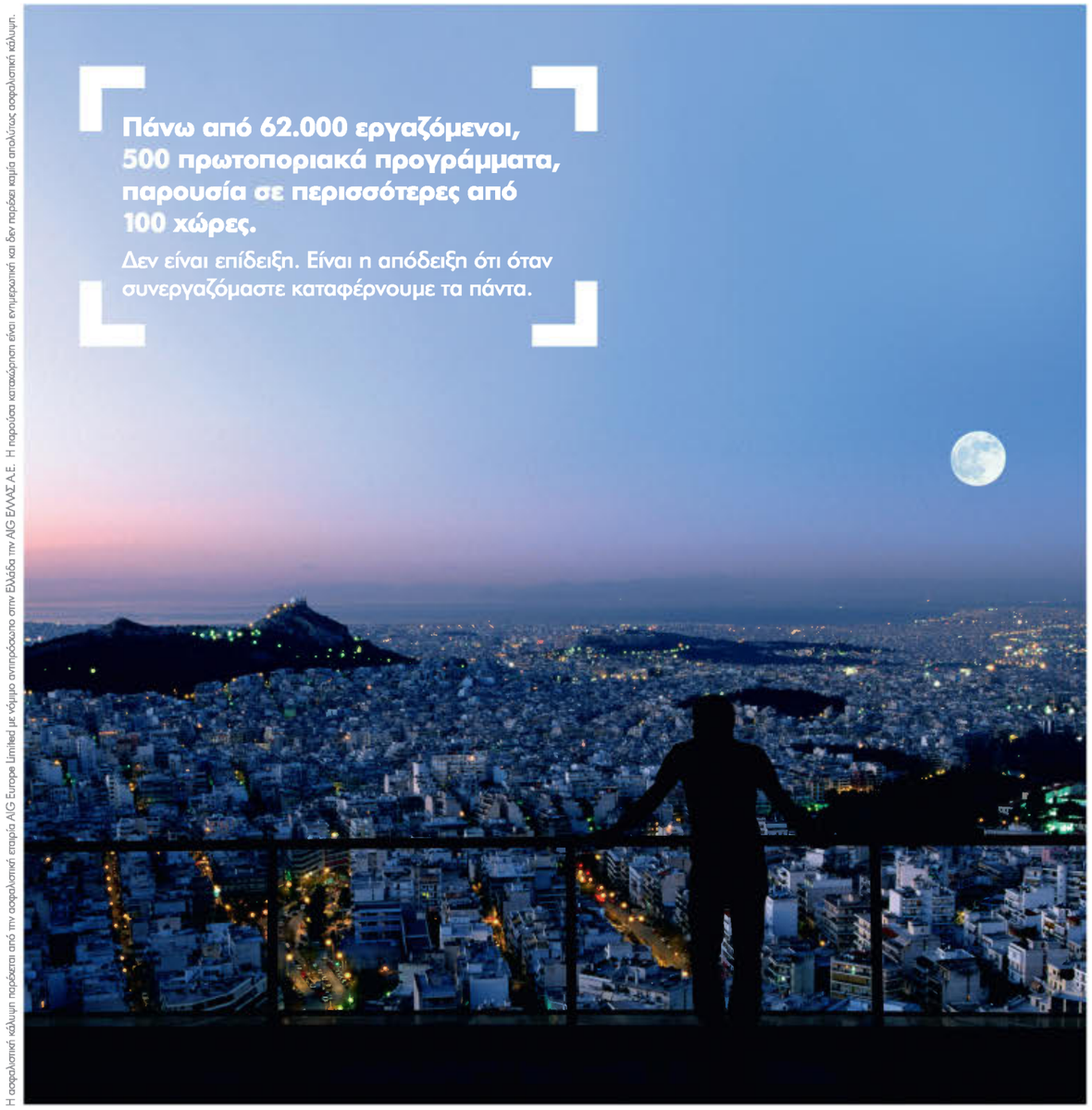
**ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ** στην κλινική μικροβιολογία εγκαινιάζει ο όμιλος ΥΓΕΙΑ με την εγκατάσταση και λειτουργία του πρώτου στην Ελλάδα συστήματος VITEK®MS MALDI TOF στα κεντρικά εργαστήρια του νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ. Με το VITEK®MS τα αποτελέσματα ταυτοποίησης μικροοργανισμών είναι πλέον διαθέσιμα σε λίγα μόλις λεπτά, συγκριτικά με τις παραδοσιακές τεχνικές ταυτοποίησης οι οποίες απαιτούν 24-72 ώρες από την αρχική απομόνωση του μικροοργανισμού, δήλωσε η διευθύντρια των κεντρικών εργαστηρίων του ΥΓΕΙΑ κα Ελένη Παπαδογεωργάκη. Το σύστημα παρέχει τη δυνατότητα ανάλυσης έως και 192 δειγμάτων ταυτόχρονα, ενώ είναι σχεδιασμένο για τη βέλτιστη ροή εργασίας στο κλινικό μικροβιολογικό εργαστήριο και διαθέτει εγκρίσεις FDA και CE/IVD για διαγνωστική χρήση. «Στόχος μας παραμένει η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών υγείας με τελικό αποδέκτη τη βέλτιστη φροντίδα και υγεία του ασθενούς», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος του ΥΓΕΙΑ κ. Αναστάσιος Κυπριανίδης.

## **Ιατρικό Αθηνών:** Συνεργασία με το MD Anderson Cancer Center

**ΜΝΗΜΟΝΙΟ** συνεργασίας υπέγραψε ο όμιλος Ιατρικού Αθηνών με το Πανεπιστημιακό Αντικαρκινικό Κέντρο της Αμερικής MD Anderson Cancer Center. Σκοπός της συνεργασίας αυτής μεταξύ άλλων είναι η ανάπτυξη κοινών δράσεων, οι οποίες θα συμβάλλουν στην καλύτερη κατανόηση του καρκίνου καθώς και στη βελτίωση της φροντίδας των καρκινοπαθών με δράσεις που θα περιλαμβάνουν, την ανταλλαγή της ιατρικής γνώσης σε θέματα αντιμετώπισης του καρκίνου, τη διενέργεια ερευνητικών προγραμμάτων, καθώς και την ανάπτυξη εκπαιδευτικών προγραμμάτων. Μέσα από τη συνεργασία θα δοθεί η δυνατότητα στους Έλληνες ογκολόγους να πρωτοπορούν πάντα, εμπλουτίζοντας τις γνώσεις και τις εμπειρίες τους στην αντιμετώπιση του καρκίνου, εφαρμόζοντας τα πλέον προηγμένα διεθνή πρωτόκολλα με τη συμμετοχή τους σε κοινά συνέδρια, ημερίδες και εκπαιδευτικά προγράμματα που θα διοργανωθούν μεταξύ του Ιατρικού Αθηνών και του MD Anderson. Για συμμαχία υψίστης σημασίας μίλησε ο κ. Χρήστος Γ. Αποστολόπουλος, αντιπρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών.




*Ο Χρήστος Γ. Αποστολόπουλος και ο Oliver Bogler, PhD, Sr. Vice President for Academic Affairs του MD Anderson Cancer Center, κατά τη διάρκεια υπογραφής της συνεργασίας*




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

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

www.aig.com.gr

AIG Bring on tomorrow

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



Ο κ.Χρήστος Αχής

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

# Υπερκάλυψε το περιθώριο φερεγγυότητας σε περιβάλλον Solvency II

Θετικά τα αποτελέσματα από τον υπολογισμό των δεικτών φερεγγυότητας ,που πραγματοποίησε η Ορίζων Ασφαλιστική σύμφωνα με τις παραδοχές που προβλέπονται από την κοινοτική οδηγία Solvency II. Στο βασικό σενάριο (Baseline scenario), που προϋπέθετε την κατάρτιση του ισολογισμού της ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑμε βάση όσα ορίζει το νέο κανονιστικό πλαίσιο Solvency II, ο δείκτης κάλυψης του απαιτούμενου περιθωρίου φερεγγυότητας (Solvency Capital Requirement coverage ratio) διαμορφώθηκε στο 288%.Επιπλέον, ο δείκτης του ελάχιστου απαιτούμενου περιθωρίου φερεγγυότητας (Minimum Capital Requirement coverage ratio) διαμορφώθηκε σε 258%.

Η KPMG, ως πιστοποιημένος εξωτερικός σύμβουλος, επιβεβαίωσε και επικύρωσε την ορθότητα των παραδοχών και των μεθόδων που χρησιμοποιήθηκαν για την εξαγωγή του περιθωρίου φερεγγυότητας.

Η εταιρία, προσηλωμένη στη φιλοσοφία δεκαετιών, που αποτυπώνεται με 4 απλές λέξεις-Αξιοπιστία, Ήθος, Υπευθυνότητα, Καινοτομία - προετοιμάζεται εφ' όλης της ύλης για το επερχόμενο κανονιστικό πλαίσιο Solvency II. Σε όλη την ιστορική πορεία της η εταιρία, έθετε σαν προτεραιότητα ορισμένες στρατηγικές κατευθύνσεις, που συνοψίζονται στα ακόλουθα:

• Στη δημιουργία μιας αξιόπιστης ασφαλιστικής εταιρίας, με υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια, εξαιρετικού επιπέδου service, προηγμένη τεχνογνωσία που στοχεύει στη διαρκή ενίσχυση της καθαρής θέσης της, προς διασφάλιση των συμφερόντων των "πολύτιμων" πελατών και συνεργατών της.

• Με την εξέχουσα τεχνογνωσία στη διαχείριση εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων να αποτελέσει τον ακρογωνιαίο λίθο για την παροχή ολοκληρωμένων και καινοτόμων ασφαλιστικών προγραμμάτων, σε ανταγωνιστικό κόστος, με μοναδικό σκοπό τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας στον ασφαλισμένο.

• Η διαρκής επένδυση στον άνθρωπο. Η προσέλκυση επαγγελματιών με υψηλού στόχους και ιδανικά που θα οδηγήσουν στην δημιουργία μιας "ισχυρής ομάδας" και ενός υγιούς εργασιακού περιβάλλοντος, που θα αποπνέει εμπιστοσύνη και θα δίνει κίνητρο σε πελάτες και διαμεσολαβούντες να συνεργαστούν μαζί της.

• Η συνεχής ενίσχυση του δικτύου διαμεσολαβούντων της, μέσω επιλεγμένων συνεργασιών σε ολόκληρη την Ελληνική επικράτεια, που στοχεύουν στη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων αμοιβαίας εμπιστοσύνης και σεβασμού.

## Συνεργασία με GreekFlyingDoctors

Την ίδια ώρα η Ορίζων, προχώρησε στη σύναψη μιας ιδιαίτερα σημαντικής συνεργασίας με την GreekFlyingDoctors , στον τομέα της επείγουσας αερομεταφοράς σε περίπτωση τραυματισμού από τροχαίο ατύχημα, καθώς και στην παροχή αντικατάστασης οχήματος συνεπεία τροχαίου ατυχήματος.Μέσω του συντονιστικού κέντρου βοήθειας, που λειτουργεί 24 ώρες το 24ώρο 365 μέρες το χρόνο, παρέχεται η άμεση επέμβαση σε περίπτωση έκτακτων περιστατικών τροχαίων ατυχημάτων, που απαιτείται η τάχιστη μεταφορά τραυματισμένων και συγγενικών τους προσώπων σε νοσηλευτικά ιδρύματα μακριά από τον τόπο του ατυχήματος.

Επιπλέον, οι ασφαλισμένοι μας θα έχουν τη δυνατότητα παροχής οχήματος αντικατάστασης σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος. Οι νέες υπηρεσίες είναι ήδη στη διάθεση τωνασφαλισμένων της ΟΡΙΖΩΝ από την 1η Ιουνίου 2015.

• Επιπλέον, η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική σχεδίασε ένα νέο πρόγραμμα προσωπικού ατυχήματος που σε συνδυασμό με την παροχή επείγουσας αερομεταφοράς και μεταφοράς με ασθενοφόρο, τόσο σε περίπτωση ατυχήματός όσο και σε περίπτωση ασθένειας, στοχεύει να προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις στουσασφαλισμένους της και ειδικά σε ανθρώπους που κατοικούν σε απομακρυσμένες περιοχές της χώρας. Το νέο αυτό προϊόν μπορεί να συνδυαστεί με το πρόγραμμα εξωνοσοκομειακής περίθαλψης "ΥΓΕΙΑΣ ΜΕΤΡΟΝ"& "ΜΕΤΡΟΝ ΙΑΤΡΙΚΟ", γεγονός που προσφέρει στους ασφαλισμένους μας μια ολοκληρωμένη πρόταση για την υγεία της οικογένειάς τους. Τη νέα συνεργασία χαιρέτησε ο υπεύθυνος πωλήσεων και μάρκετινγκ της ΟΡΙΖΩΝ, Χρήστος Αχής.


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 Δημόσιου 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 οικογένεια σας.



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

*ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΦΟΡΟΥΝ ΤΟ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟ ΠΑΚΕΤΟ

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

# Στόχος η προστασία του Χαρτοφυλακίου

Συνέχισε η ΑΤΕ Ασφαλιστική την κερδοφόρο πορεία της και για το 2014, παρουσιάζοντας κέρδη προ φόρων ύψους 19,7 εκατ. ευρώ για το 2014, έναντι κερδών προ φόρων, ύψους 31,7 εκατ. ευρώ για το 2013. Όπως τονίζεται, "σε ένα ιδιαίτερα δύσκολο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον και έναν πρωτοφανή ανταγωνισμό η ΑΤΕ Ασφαλιστική κατόρθωσε να διατηρήσει την κερδοφορία της σε υψηλά επίπεδα και να περιορίσει τη μείωση των ασφαλιστικών της εργασιών, η οποία επηρεάζεται και από τη μεταβατική περίοδο αλλαγής του μετόχου". Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας για το 2014, διαμορφώθηκε στο ύψος των 134,5 εκατ. ευρώ, έναντι 167,5 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περυσινής περιόδου. Η μείωση αυτή προέρχεται κατά κύριο λόγο από τον Κλάδο Αστικής Ευθύνης Οχημάτων όπου η μείωση ανήλθε σε 20%, ενώ αντίστοιχα η αγορά στον ίδιο Κλάδο κινήθηκε επίσης πτωτικά (-13%). Αντίστοιχα, το σύνολο των αποζημιώσεων που καταβλήθηκαν κατά το 2014 ανήλθαν σε 86,1



*Ο κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ*

εκατ. ευρώ, έναντι 95,4 εκατ. ευρώ για το 2013.

Το συνολικό χαρτοφυλάκιο ασφαλίστρων της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, για το 2014, κατανέμεται σε ποσοστό 25,7% ή ποσό 34,5 εκατ. ευρώ που αφορά στις ασφαλίσεις Ζωής και σε ποσοστό 74,3%, ή ποσό 100 εκατ. ευρώ που αφορά στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, παρουσιάζοντας αντίστοιχη μείωση 7,2% και 23,4%, σε σχέση με το 2013.

Η συνέχιση της στρατηγικής λειτουργικής κερδοφορίας και κατά τη χρονιά που έκλεισε, επέτρεψε στην ΑΤΕ Ασφαλιστική να ενισχύσει σημαντικά τα κεφάλαιά της, τα οποία την 31.12.2014 ανέρχονται πλέον σε 88,9 εκατ. ευρώ, παρέχοντάς της τη δυνατότητα να καλύπτει πλήρως τους κανόνες φερεγγυότητας και ασφαλιστικής τοποθέτησης προς τις Εποπτικές Αρχές. Στο πλαίσιο αυτό, συνεχίζεται με αμείωτους ρυθμούς η προετοιμασία για την πλήρη και έγκαιρη εναρμόνιση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής με τις εποπτικές της υποχρεώσεις, ενόψει της εφαρμογής του νέου κανονιστικού πλαισίου Solvency II, από την 1.1.2016.

Τονίζεται ότι, κατά την τρέχουσα μεταβατική περίοδο, η ΑΤΕ Ασφαλιστική στοχεύει στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των ασφαλιστικών της προγραμμάτων και στην προστασία του χαρτοφυλακίου της από ενέργειες του ανταγωνισμού, παρέχοντας στους συνεργάτες της αξιόπιστες λύσεις και σύγχρονες υπηρεσίες, με έμφαση στην απλοποίηση και στη μείωση του λειτουργικού τους κόστους. Σύμφωνα με τη διοίκηση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, η στρατηγική της εταιρείας για το 2015 αξιοποιεί την πολύτιμη και εξειδικευμένη γνώση και εμπειρία των στελεχών της, λαμβάνει ως βάση τη διαφάνεια, τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία στις συναλλαγές και στις σχέσεις της με συνεργάτες και με πελάτες, στοχεύοντας στη συνεχή βελτίωση των ασφαλιστικών προγραμμάτων και υπηρεσιών, στη διατήρηση του πολύ ικανοποιητικού επιπέδου εξυπηρέτησης των πελατών και των συνεργατών, καθώς και στην ηγετική παρουσία σε όλους τους κλάδους της αγοράς.

## Νέο Πρόγραμμα «Δυναμική Επιχείρηση»

Ένα νέο δυναμικό πρόγραμμα ασφάλισης επιχειρήσεων με την επωνυμία «Δυναμική Επιχείρηση» προωθεί στην αγορά η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Το πρόγραμμα διευρύνει ακόμα περισσότερο την επιτυχημένη σειρά προγραμμάτων Κλάδου Πυρός «Ασφαλής Κατοικία» και «Ασφαλής Επιχείρηση», σηματοδοτώντας την ουσιαστική υποστήριξη της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στο σύγχρονο και δυναμικό επιχειρείν.

Η «Δυναμική Επιχείρηση» της ΑΤΕ Ασφαλιστικής απευθύνεται σε όλες τις εμπορικές, βιοτεχνικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις που επιθυμούν να εξασφαλίσουν τις κτηριακές τους υποδομές από καταστροφικούς κινδύνους, με τον πλέον ολοκληρωμένο τρόπο και ετήσια ασφάλιστρα μόλις από 1,40 ευρώ για κάθε 1.000,00 ευρώ ασφαλιζόμενου κεφαλαίου.







# Οικογενειακή Νομική Προστασία

Το κενό που αφορά σε ένα πλήθος περιπτώσεων της ιδιωτικής ζωής των ανθρώπων έρχεται να καλύψει η ARAG με την Οικογενειακή Νομική Προστασία. Από απροσεξία, αμέλεια ή αδιαφορία των άλλων μπορεί να θιγούν τα συμφέροντα της οικογένειας. Ο καθένας λοιπόν πρέπει να φροντίζει να έχει μία προστασία για τις στιγμές αυτές, έτσι ώστε να είναι κι αυτός ισχυρός.

Η Οικογενειακή Νομική Προστασία παρέχει στον ασφαλισμένο και στην οικογένειά του, εκτός των άλλων, εξασφάλιση στην ιδιωτική του ζωή αλλά και στην επαγγελματική, με την ιδιότητά του ως εργαζομένου με σχέση εξαρτημένης εργασίας.

### Καλύψεις

### Νομική Προστασία Αποζημίωσης

Αξιώσεις αποζημίωσης μπορεί να προκύψουν για τον πατέρα, τη μητέρα ή τα παιδιά στην καθημερινή ζωή ως πεζοί, οδηγοί ποδηλάτου ή κατά τη χρήση μέσων μαζικής μεταφοράς. Ομοίως κατά την επίσκεψη σε γνωστούς, φίλους ή σε δημόσια οικήματα, κατά την επίσκεψη στον γιατρό, στον τόπο εργασίας ή στις διακοπές κ.λπ.

### Ποινική Νομική Προστασία

Συχνά υποτιμάται ο κίνδυνος των ποινικών περιπτώσεων που μπορεί να προκύψουν στην κυκλοφορία, στο σπίτι, στην εργασία.

### Νομική Προστασία Διαφορών από Εργασιακή Σχέση

Οι διαφορές από εργασιακή σχέση είναι δυνατόν να προκύψουν πολύ συχνά, όπως:

- Παρακράτηση μισθού
- Λανθασμένος υπολογισμός υπερωριών
- Δικαιώματα αδείας
- Απόλυση χωρίς αποζημίωση ή απόλυση χωρίς αιτία
- Ανασφάλιστη εργασία
- Λανθασμένος υπολογισμός ενσήμων
- Δυσμενής μετάθεση

### Νομική Προστασία για Διαφορές με Ασφαλιστικά Ταμεία

Εναντίον του ασφαλιστικού του οργανισμού δεν στρέφεται κανείς συχνά. Μερικοί δε ποτέ. Ποιος ξέρει όμως τα δικαιώματά του μέσα σε μία πολυδαίδαλη νομοθεσία απ΄ όπου μπορεί να εξαρτάται η συντήρηση μιας ολόκληρης οικογένειας; Νομική Προστασία παρέχεται για απαιτήσεις που στρέφονται εναντίον των ασφαλιστικών ταμείων για συνταξιοδότηση, έξοδα περίθαλψης, σύνταξη αναπηρίας, επίδομα ανεργίας, εργατικά ατυχήματα, ανικανότητα για εργασία κ.λπ.

### Νομική Προστασία Συμβάσεων

Αυτή παρέχεται για τη διεκδίκηση των αξιώσεων ή απόκρουση απαιτήσεων από τις συμβάσεις καθημερινής ζωής, όπως συμβάσεις αγορών, επισκευής, παροχής υπηρεσιών, χρηματοδοτήσεως κ.λπ.

### Νομική Προστασία για Διαφορές από την Κατοικία

Παρέχεται για διαφορές που προκύπτουν από την κύρια κατοικία του ασφαλισμένου, μεταξύ των οποίων κυρίαρχη θέση κατέχουν οι διαφορές ενοικίου.

### Νομική Προστασία Διαφορών εξ Ιδίων Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων

Παρέχεται για διαφορές που θα προκύψουν με την ασφαλιστική εταιρεία του ασφαλισμένου και απορρέουν από ασφαλιστήρια συμβόλαια που αφορούν στην κατοικία ή στα ασφαλισμένα πρόσωπα.

### Ασφαλιζόμενα Πρόσωπα Είναι:

Ο ασφαλισμένος, η σύζυγος και τα ανύπαντρα παιδιά μέχρι το 25ο έτος της ηλικίας τους, εφόσον συγκατοικούν με τους γονείς.

### Εκταση Ασφαλιστικής Κάλυψης

Η κάλυψη ισχύει σ΄ όλες τις χώρες της Ευρώπης καθώς και σ΄ αυτές που βρέχονται από τη Μεσόγειο Θάλασσα.

ERGO

# Ενισχύει τη συλλογική προσπάθεια

Επίσημος χορηγός του 4ου Ημιμαραθωνίου της Αθήνας ήταν η ERGO και το «Ανθρώπων ERGO» είναι το μήνυμα που μοιράστηκε με όλους τους συμμετέχοντες του Ημιμαραθωνίου, αθλητές, εθελοντές και φιλάθλους, – εκφράζοντας με απτό τρόπο την ίδια τη φιλοσοφία της ERGO η οποία υποστηρίζει ότι όταν όλοι συμβάλουμε, προσπαθούμε και ενώνουμε τις δυνάμεις μας για να παράγουμε έργο, δοκιμάζουμε τις αντοχές μας και εν τέλει βελτιώνουμε τις επιδόσεις μας, σε κάθε επίπεδο.



*Ο CEO της εταιρίας κ. Θεόδωρος Κοκκάλας με μέλη της ERGO Running Team, η οποία αποτελείτο από εργαζομένους, συνεργάτες, αλλά και ασφαλισμένους της εταιρίας*

Το μήνυμα της συλλογικής προσπάθειας έστειλε σύσσωμη η ευρύτερη οικογένεια της ERGO, μέσα από τα 5 ειδικά διαμορφωμένα «σημεία εμψύχωσης», ενθαρρύνοντας και επευφημώντας τους αθλητές με μεγάφωνα, συνθήματα, μουσική και τραγούδια.

Παράλληλα, η συμμετοχή της ERGO Running Team αποτελούμενη από εργαζομένους, συνεργάτες, αλλά και ασφαλισμένους της εταιρείας, έδωσε το δικό της χρώμα στη γραμμή εκκίνησης του Ημιμαραθωνίου, και των παράλληλων αγώνων 5 και 3 χιλιομέτρων.

Όλοι εμείς στην ERGO, αποδεικνύουμε εμπράκτως για άλλη μια φορά τη δέσμευση της εταιρίας μας να συνεχίσει να ενισχύει με κάθε τρόπο τη συλλογική προσπάθεια σε όλες τις εκφάνσεις της, εμμένοντας σταθερά στην πεποίθησή της ότι με τη συστηματική προσπάθεια, ξεπερνιούνται όλα τα εμπόδια και επιτυγχάνεται η αριστεία, τόνισε μεταξύ άλλων, ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης.

mega BROKERS S.A.

# Καινοτόμες ενέργειες



*Ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου*

**ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ** ασφαλιστικών διαμεσολαβητών πραγματοποίησε στη Θεσσαλονίκη η Mega Brokers,στο πλαίσιο της πολυσυνεδριακής εκδήλωσης του Money Show 2015,με θέμα «Καινοτομία και εξωστρέφεια στις πωλήσεις για το Κλάδο Ζωής».Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Mega Brokers SA κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου αναφέρθηκε στην αναγκαία και συνεχή εκπαίδευση των συνεργατών της, στην επένδυση της εταιρίας στην τεχνολογία τονίζοντας πως στο άμεσο μέλλον θα αξιοποιηθούν και άλλες εφαρμογές που σχετίζονται με την αυτοματοποίηση των διαδικασιών πρόσκτησης νέων πελατών σε όλους τους Κλάδους Ασφάλισης. Τέλος, επισήμανε πως η νέα χρονιά θα είναι στραμμένη προς την πελατοκεντρικότητα. Σε συνέχεια των καινοτόμων ενεργειών της εταιρίας, παρουσιάστηκαν τα πρώτα αποτελέσματα των εν εξέλιξη επιτυχημένων projects και η δημιουργία νέων προγραμμάτων από τον διευθυντή κλάδου Ζωής κ. Γιάννη Παπά, ενώ από τον διευθυντή Μηχανογράφησης, κ. Γιώργο Στάθη, τα πρωτοποριακά χαρακτηριστικά της ολοκληρωμένης μηχανογραφικής εφαρμογής υποστήριξης των συνεργατών της εταιρίας.

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

# Φερεγγυότητα και υψηλή κερδοφορία

**ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ** ισχυρή κεφαλαιακά με Ίδια Κεφάλαια στα επίπεδα των 35,5 εκ. ευρώ που διαμορφώνουν περιθώρια φερεγγυότητας 5,5 φορές (550%) πάνω απ' αυτά που απαιτεί η ισχύουσα ασφαλιστική νομοθεσία και με κέρδη προ φόρων της τάξης των 9,133 εκατ. ευρώ έκλεισε την χρήση του 2014 η NP Insurance. Όπως υπογραμμίζεται, η παραγωγή καθαρών ασφαλίστρων το 2014 διαμορφώθηκε στα 29,1 εκ. ευρώ και οι επενδύσεις σε χρεόγραφα και ακίνητα έφτασαν τα 82,2 εκ. ευρώ.Η ελληνική εταιρία συνδυάζει υψηλά ποσοστά αποθεματοποίησης μαζί με ισχυρή κερδοφορία σε μία ιδιαίτερα ανταγωνιστική περίοδο για την ασφαλιστική αγορά.Όπως τονίζεται η εταιρία διατήρησε το 2014 τις υψηλές προδιαγραφές που έχει θέσει καταφέρνοντας να έχει απόλυτα ικανοποιημένους τους 130.000 ασφαλισμένους της και τους 700 συνεργάτες της πανελλαδικά, ενώ είναι από τις λίγες ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας που κατά την τελευταία 4ετία αύξησε σε μεγάλο βαθμό το προσωπικό της και διατήρησε το επίπεδο μισθοδοσίας των εργαζομένων της.




Α Σ Φ Α - Λ Υ Σ Ε Ι Σ



AIGAION ΠΛΟΙΑ



AIGAION ΣΚΑΦΗ ΑΝΑΨΥΧΗΣ



AIGAION ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

AIGAION ΚΑΤΟΙΚΙΑ



AIGAION BUSINESS BEST



ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

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

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

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

AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

www.aigaion.gr

Δίνει Ασφα-λύσεις!

ΦΙΛΗΣ Glass
Η λύση στα κρύσταλλα οχημάτων

# Η λύση στα κρύσταλλα αυτοκινήτων



**Η ΦΙΛΗΣGLASS®,** απόγονος της πρώτης και σημαντικότερης ελληνικής επιχείρησης με αντικείμενο τα κρύσταλλα αυτοκινήτων και κάθε τύπου οχημάτων, συνεχίζει την καινοτόμο πορεία της και εφαρμόζει σύγχρονες τεχνικές σε συνδυασμό με την εμπειρία της, μπορεί και δημιουργεί σήμερα ολοκληρωμένες λύσεις γύρω από τα κρύσταλλα αυτοκινήτων και κάθε τύπου οχημάτων, προσφέροντας επιπλέον υπηρεσίες και προϊόντα πέραν της επισκευής και της αντικατάστασης. Όπως τονίζει η εταιρεία, με βαθιά γνώση του αντικειμένου και της ελληνικής αγοράς, προσφέρει λύσεις που ανταποκρίνονται τόσο στα παγκόσμια πρότυπα όσο και στα ελληνικά δεδομένα, βασισμένες στην άριστη ποιότητα, τη μακρά εμπειρία στα κρύσταλλα αυτοκινήτων, την αξιοπιστία, την καινοτομία και την άμεση ανταπόκριση. Από τη στιγμή που ο πελάτης επικοινωνήσει μαζί της, η εταιρεία αναλαμβάνει κάθε διαδικασία για το διακανονισμό της ζημιάς με την ασφαλιστική του εταιρεία. Ο στόχος είναι η αποκατάσταση της ζημιάς να γίνεται σε ελάχιστους χρόνους, ενώ η χρήση πάντα γνήσιων κρυστάλλων, αλλά και η άριστη ποιότητα εργασιών που προσφέρουν οι βραβευμένοι τεχνίτες της, συνοδεύονται από πιστοποίηση και γραπτή εγγύηση εργασιών εφ' όρου ζωής.

Απόλλων Α.Ε.
Μεσιτικές Δοσολήψεις

# Απόλλων–Safe Line: Νέος φορέας στη διαμεσολάβηση

**ΣΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ** ενός στρατηγικού φορέα στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης που θα αποτελεί σημείο αναφοράς για κάθε επαγγελματία, στοχεύει η συνεργασία των εταιρειών SAFELINE Πρακτορειακή και ΑΠΟΛΛΩΝ Μεσιτική, εταιρεία ασφαλίσεων του Ομίλου ΣΑΡΑΚΑΚΗ.

Σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία του Ομίλου Σαρακάκη οι παρευρισκόμενοι ξεναγήθηκαν στο χώρο που θα στεγαστεί το νέο επιχειρηματικό μοντέλο συνεργατών της ΑΠΟΛΛΩΝ και της SAFELINE. Τη νέα προσπάθεια χαιρέτησαν ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Σαρακάκη κ. Αλέξανδρος Σαρακάκης και η γενική διευθύντρια της Απόλλων κα Σοφία Σικοτάκη.




*Ο κ. Αλέξανδρος Σαρακάκης και η κα Σοφία Σικοτάκη*

CNP ΖΩΗΣ

# Ενισχύει τις πωλήσεις και Marketing

**Η CNP ΖΩΗΣ,** στο πλαίσιο της συνεχούς ανάπτυξής της, ενδυναμώνει περαιτέρω την ομάδα της στους καίριους τομείς των πωλήσεων και του Marketing με τρεις νέους συνεργάτες. Συγκεκριμένα,ο κ. Ιούλιος Κωνσταντίνου αναλαμβάνει τη διεύθυνση πωλήσεων της εταιρείας. Ο κ. Κωνσταντίνου είναι κάτοχος πτυχίου Διοίκησης Επιχειρήσεων, πτυχιούχος MTI Managing Conflict at Work, πτυχιούχος LIMRA Field Management Development Program, ενώ παρακολούθησε πλήθος ασφαλιστικών σεμιναρίων. Ο κ. Σωτήρης Κλήμης αναλαμβάνει τη θέση του συμβούλου διοίκησης για θέματα Marketing, επικοινωνίας και εκπαίδευσης. Είναι κάτοχος πτυχίου Διοίκησης Επιχειρήσεων από το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, μεταπτυχιακού τίτλου M.Sc. στο Marketing και την Επικοινωνία από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, μεταπτυχιακού διπλώματος από το Chartered Institute of Marketing (C.I.M.) της Αγγλίας, μεταπτυχιακού τίτλου MSc στην Οργανωσιακή ψυχολογία απο το George Washington University School of Business και κάτοχος MBA από το INSEAD. Είναι πιστοποιημένος Trainer από το Sandler Sales Institute, την Dale Carnegie, τη RAC-TQI και την Healthwise.



*Ο κ. Ιούλιος Κωνσταντίνου*



*Ο κ. Σωτήρης Κλήμης*



*Η κα Φωτεινή Νικητέα*

Η κα Φωτεινή Νικητέα αναλαμβάνει τη θέση της συυμβούλου ανάπτυξης δικτύων. Διαθέτει πτυχίο ψυχολογίας απο το Deere College, σπουδές στα οικονομικά στο Goethe Institute Koln, ενώ έχει παρακολουθήσει πλήθος ασφαλιστικών σεμιναρίων.





# Νέα προϊόντα περιουσίας και αστικής ευθύνης



*Ο κ. Κάρολος Σαίας*

**Νέα προγράμματα με έμφαση στην απλότητα αλλά και την πλήρη, ουσιαστική κάλυψη όλων των αναγκών κάθε κατοικίας, κάθε επιχείρησης, μέσα από ένα ευρύ φάσμα επιλογών**

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η παρουσίαση των νέων προγραμμάτων κλάδου περιουσίας και νέων προϊόντων Γενικής και Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης, της Interasco ΑΕΓΑ προς τους συνεργάτες της.

Περισσότεροι από 200 συνεργάτες παρευρέθηκαν στις δύο συνεχόμενες παρουσιάσεις, στον ειδικό χώρο εκπαίδευσης στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας στο Χαλάνδρι, ενώ στο χαιρετισμό του ο κ. Κάρολος Σαίας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco τόνισε για άλλη μια φορά την ευγνωμοσύνη του για τη στήριξη της εταιρίας από το μοναδικό κανάλι διανομής εργασιών που έχει επιλέξει για την ανάπτυξή της, του ελεύθερου δικτύου διαμεσολαβούντων, μεσιτών και πρακτόρων.

Επεσήμανε ακόμη τη διαρκή στήριξη της εταιρίας απέναντί τους, εγγυώμενος τη φερεγγυότητα και σιγουριά που εξασφαλίζει η Interasco στους ανθρώπους της, διοικητικό προσωπικό, συνεργάτες και πελάτες.

Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία της και την ομιλία της η κα Sofia Mor, Lawyer & Risk Management Consultant της μητρικής HAREL, παραθέτοντας μέσα από την πολύχρονη εμπειρία της και συνεχή εμπλοκή της, τις νέες τάσεις στη διεθνή ασφαλιστική αγορά. Στη συνέχεια παρουσιάσθηκαν τα νέα προγράμματα του κλάδου Περιουσίας, με έμφαση στην απλότητα αλλά και την πλήρη, ουσιαστική κάλυψη όλων των αναγκών κάθε κατοικίας, κάθε επιχείρησης, μέσα από ένα ευρύ φάσμα επιλογών.

Πιο συγκεκριμένα, τα νέα προγράμματα κλάδου Περιουσίας περιλαμβάνουν:

- Αλλαγές στην τιμολόγηση κάλυψης σεισμού
- Βελτιώσεις προγραμμάτων Κατοικίας με νέα μειωμένα ασφάλιστρα
- Νέο Πρόγραμμα «ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ» με νέα μειωμένα ασφάλιστρα
- Πλήθος κινήτρων / εκπτώσεων για τον ασφαλισμένο

interasco Ασφαλιστική Εταιρεία

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε κατά την παρουσίαση των Προγραμμάτων / Προϊόντων Γενικής & Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης, όσον αφορά στις νέες αγορές που έχουν δημιουργηθεί και τις νέες ανάγκες που η ασφαλιστική αγορά (εταιρίες και διαμεσολαβούντες) έχουν ήδη κληθεί και θα κληθούν άμεσα να αντιμετωπίσουν και να καλύψουν.

Πιο αναλυτικά, παρουσιάσθηκαν δύο νέα προγράμματα

### Προγράμματα του Μέλλοντος

- Νέο Πρόγραμμα Ηλεκτρονικών & Διαδικτυακών Κινδύνων (Cyber Risks Liability)
- Νέο Πρόγραμμα Απαγωγής & Λύτρων (Kidnapping & Ransom)

Καθώς και οι πιο κάτω επεκτάσεις στα υφιστάμενα Προγράμματα:

- Επέκταση καλύψεων στα προγράμματα Ξενοδοχείων
- Επέκταση Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης για Ηλεκτρολόγους
- Επέκταση Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης για Τεχνικούς Ασφαλείας
- Συντήρηση Φωτοβολταϊκών Πάρκων



*Στιγμιότυπο από την παρουσίαση*

# Επεκτείνεται και στην υγεία

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η συγκέντρωση συνεργατών δικτύου Αθηνών που πραγματοποίησε η εταιρεία EXPERT Ασφάλειες. Στην εκδήλωση, την οποία παρακολούθησαν πάνω από 200 συνεργάτες τίμησε με την παρουσία του και ο κύριος Ευάγγελος Σπύρου ο οποίος απεύθυνε χαιρετισμό στους συνέδρους.

Ο διευθύνων σύμβουλος κ. Παναγιώτης Καπάντανς, έκανε αναφορά στην πορεία των εταιρειών τα τελευταία χρόνια και μίλησε για την μεγάλη ανάπτυξη των εργασιών και τα καλά αποτελέσματα της AmTrust Europe στην Ελλάδα, τα οποία έπεισαν την εταιρεία για περαιτέρω εξάπλωση στην Ελληνική αγορά. Επίσης, ο κύριος Καπάντανς αναφέρθηκε στα αποτελέσματα της AmTrust σε παγκόσμιο επίπεδο τα οποία, όπως είπε «την καθιστούν μεγαλύτερη από την Ελληνική αγορά στο σύνολο της».

Το 2014, η AmTrust κατέγραψε Μικτά Ασφάλιστρα 6,1 δις. δολάρια, με ενεργητικό 13,85$ Δις. και κέρδη 458 εκατομμυρίων δολαρίων. Παράλληλα, η EXPERT ανακοίνωσε την στρατηγική της απόφαση να επεκταθεί δυναμικά και στον κλάδο Υγείας.

Έτσι, ο Στέφανος Καπάντανς παρουσίασε το νέο πρόγραμμα Νοσοκομειακής και Εξωνοσοκομειακής Φροντίδας της εταιρείας, Dr. EXPERT, το οποίο δημιουργήθηκε σε συνεργασία της EXPERT με την ασφαλιστική εταιρεία GENERALI. Στόχος της εταιρείας ήταν, όπως τόνισε ο κος. Καπάντανς, να δημιουργήσει ένα πρόγραμμα απλό και κατανοητό σε όλες του τις διαδικασίες, έτσι ώστε να μπορέσει να πουληθεί μαζικά και από ασφαλιστές με μικρή εμπειρία στον Κλάδο Ζωής και Υγείας. Έτσι, το Dr. EXPERT έχει ενιαία τιμή 228€ ανεξαρτήτως ηλικίας, , ενώ για την αίτηση απαιτείται απλώς η συμπλήρωση στοιχείων μέσα από το υπάρχον portal της εταιρείας, χωρίς ερωτηματολόγιο υγείας και προασφαλιστικό έλεγχο.



*Ο κ. Παναγιώτης Καπάντανς διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας*



*Οι κκ.Ερρίκος Μοάτσος και Μανούσος Μαροπάκης*

## ΣΕΣΑΕ

## Συναισθηματική νοημοσύνη και ηγεσία

**ΠΑΝΩ** από 100 στελέχη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, μέλη και φίλοι του Συνδέσμου, είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν την εξαιρετικά ενδιαφέρουσα παρουσίαση του κ. Μανούσου Μαροπάκη, πιστοποιημένου εκπαιδευτή του Harvard Business Publishing, πάνω στην έννοια και τις βασικές παραμέτρους της Συναισθηματικής Νοημοσύνης στον εργασιακό χώρο και τη σχέση της με την αποτελεσματική καθοδήγηση ομάδων (ηγεσία) και να συμμετάσχουν ενεργά στη συζήτηση που ακολούθησε με εύστοχες ερωτήσεις.

*Δείτε το VIDEO για τη Συναισθηματική Νοημοσύνη & Ηγεσία στο Nextdeal.gr*





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 δυνατοί 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

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

## AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. Διευρύνεται η συνεργασία με την Grant Thornton

**ΣΤΗ ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ** της συνεργασίας της με την Grant Thornton προχωρεί η Aigaion, με στόχο να απολάβει τις υψηλής ποιότητας υπηρεσίες που παρέχει η εταιρεία και σε άλλους τομείς εξειδίκευσής της. Στο πλαίσιο αυτό η Grant Thornton αναλαμβάνει την επίβλεψη των λογιστικών λειτουργιών της εταιρείας σε συνεργασία με το τμήμα οικονομικών υπηρεσιών της ασφαλιστικής εταιρείας, ενώ υπάρχει ήδη συνεργασία των δύο πλευρών και στους τομείς της εταιρικής διακυβέρνησης και του εσωτερικού ελέγχου. Επίσης, στο πλαίσιο της συνεργασίας η Aigaion μπορεί να απολάβει την συμβολή Grant Thornton και σε άλλα στοιχεία που σχετίζονται με την ανάπτυξή της και τη βελτίωση της λειτουργίας της, τις υποχρεώσεις της απέναντι στη νομοθεσία, όπως και στο θέμα της παρακολούθησης των διαδικασιών προσαρμογής στη Solvency II.

## International Life beopen Για καταστήματα και επιχειρήσεις

| Καλύψεις | be open Classic | be open Plus | be open Premium |
|---|---|---|---|
| Πυρκαγιά Πυρκαγιά από δόσιο Κεραυνός | ✓ | ✓ | ✓ |
| Καπνός | ✓ | ✓ | ✓ |
| Ευρεία Έκρηξη | ✓ | ✓ | ✓ |
| Πρόσκρουση Οχήματος Πτώση Αεροσκαφών ή/και αντικειμένων που πέφτουν από αυτά | ✓ | ✓ | ✓ |
| Αστική Ευθύνη από Πυρκαγιά | ✓ | ✓ | ✓ |
| Όρος Πρόνοιας 10% | ✓ | ✓ | ✓ |
| Αποκομιδή συντριμμάτων | ✓ | ✓ | ✓ |
| Πακέτο Πολιτικών Ταραχών Τρομοκρατικών Ενεργειών, Στάσεων και Απεργών και Κακόβουλης Βλάβης | | ✓ | ✓ |
| Βανδαλισμός του κλέφτη στο κτίριο ή/και περιεχόμενο | | ✓ | ✓ |
| Ζημιές από Θύελλα, Καταιγίδα, Πλημμύρα | | ✓ | ✓ |
| Ζημιές από Θραύση Σωληνώσεων | | ✓ | ✓ |
| Θραύση Υαλοπινάκων του Κτιρίου | | ✓ | ✓ |

Η International Life προχωράει ένα βήμα πιο πέρα στηρίζοντας την ελληνική επιχειρηματικότητα με το νέο της προϊόν για την ασφάλιση καταστημάτων και επιχειρήσεων be open. Το be open αποτελείται από τρία ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης, τα be open Classic, be open Plus και be open Premium, τα οποία αφορούν στην πλήρη προστασία των περιουσιακών στοιχείων της επαγγελματικής στέγης και στοχεύουν στη διασφάλιση τόσο του ιδιοκτήτη της επιχείρησης, όσο και της ίδιας της επένδυσης και των εισοδημάτων από την επαγγελματική του δραστηριότητα. Η τιμολόγηση του προϊόντος, η οποία πραγματοποιήθηκε μέσω ειδικής μελέτης μείωσης του κόστους αντασφάλισης και διαχείρισης, είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική και εναρμονισμένη στις δύσκολες συνθήκες που διέπουν την ελληνική επιχειρηματικότητα. Σημειώνεται ότι η International Life εξασφαλίζει την καταβολή της κάθε νόμιμης αποζημίωσης μέσα σε πέντε μόλις εργάσιμες ημέρες από την ημερομηνία συγκέντρωσης όλων των απαραίτητων δικαιολογητικών.

Τέλος, μέσω του Customer Loyalty Scheme, ο πελάτης εξασφαλίζει 5% έκπτωση στα ασφάλιστρα του επαγγελματικού του αυτοκινήτου και 10% έκπτωση στα ασφάλιστρα των πακέτων κατοικίας της International Life.

## Pay Online

**ΑΜΕΣΟΤΗΤΑ,** ασφάλεια και υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση είναι τα κύρια χαρακτηριστικά της διαδικτυακής πλατφόρμας Pay Online της International Life, που παρέχεται σε συνεργασία με την Alpha Bank, με την οποία η εταιρεία προσφέρει τη δυνατότητα online πληρωμής ασφαλίστρων στους πελάτες της. Οι ασφαλισμένοι μπορούν πλέον εύκολα, γρήγορα και απλά, μέσω της ηλεκτρονικής διεύθυνσης HYPERLINK "http://payonline.inlife.com.gr/"http://payonline.inlife.com.gr/, να συμπληρώσουν τον κωδικό πληρωμής που αναγράφεται στο ειδοποιητήριο πληρωμής και να εξοφλήσουν τα ασφάλιστρά τους με χρέωση πιστωτικής ή χρεωστικής κάρτας MasterCard, VISA ή και AMEX, καθώς και μέσω προπληρωμένης κάρτας. Αξίζει να σημειωθεί ότι ειδικά για τον κλάδο αυτοκινήτου, ο πελάτης θα παραλαμβάνει ταυτόχρονα και το συμβόλαιό του σε μορφή pdf, το οποίο θα αποστέλλεται ηλεκτρονικά όταν επιβεβαιωθεί η πληρωμή του.

Η υπηρεσία Pay Online έρχεται να προστεθεί στις επιλογές των σύγχρονων και ευέλικτων δυνατοτήτων πληρωμής ασφαλίστρων της International Life όπως είναι το web banking και το phone banking. "Η International Life αποτελεί μια από τις πιο τεχνολογικά προηγμένες εταιρείες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ένα από τα πλεονεκτήματά της είναι η πελατοκεντρική φιλοσοφία της, η οποία μας οδήγησε στην υλοποίηση μιας ακόμη υπηρεσίας για την καλύτερη και αμεσότερη εξυπηρέτηση των πελατών μας, με στόχο την απλοποίηση των διαδικασιών", ανακοινώθηκε από την εταιρεία.



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
Pioneering spirit
Openness
Dinamismo
Fairness
Espíritu pionero
Disziplin
Tatkraft
Offenheit
Pioniergeist
Weitsicht
Visión de futuro
ARAG ESSENTIALS
UNSERE VISION. UNSER AUFTRAG. UNSERE WERTE.
ARAG ESSENTIALS
OUR VISION. OUR MISSION. OUR VALUES.
ARAG
Ο διεθνής και ανεξάρτητος ασφαλιστής ποιότητας
www.ARAG.gr email: info@arag.gr
Τηλ. 210-7490800, 2310-520720 & 2610-275211

GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

# Ανάπτυξη σε όλα τα επίπεδα

**ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ** πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα το 7ο ετήσιο συνέδριο του δικτύου Glassdrive®,όπου τα μέλη του είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ενδιαφέρουσες παρουσιάσεις για την πορεία εξέλιξης του δικτύου, να ενημερωθούν για θέματα που αφορούν την εμπορική πολιτική, το marketing και τις νέες συνεργασίες της εταιρίας, αλλά και να ανταλλάξουν απόψεις με τα στελέχη της εταιρίας για διάφορα θέματα λειτουργίας. Ο διευθύνων σύμβουλος της Saint-Gobain Autover Hellas κ. Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης ανακοίνωσε για μια ακόμη χρονιά την ανοδική πορεία της εταιρίας και την αύξηση του μεριδίου αγοράς της GLASSDRIVE στην αγορά αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλων αυτοκινήτου. Όπως χαρακτηριστικά δήλωσε: «Παρά το δύσκολο και ασταθές οικονομικό περιβάλλον, το οποίο συνεχίζει να επηρεάζει αρνητικά την αγορά μας, καταφέραμε να αυξήσουμε το μερίδιο αγοράς μας, κερδίζοντας ολοένα την εμπιστοσύνη των Ασφαλιστικών Εταιριών αλλά και των πελατών μας. Με επίκεντρο της φιλοσοφίας μας τον άνθρωπο ως πελάτη και ως επαγγελματία, εμείς στην GLASSDRIVE στοχεύουμε στη συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών μας και στην εκπαίδευση των συνεργατών μας, ώστε να συνεχίσουμε να παρέχουμε υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών. στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτου.»


*Ο κ. Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης*

Οι στόχοι της GLASSDRIVE για το 2015 είναι η περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς της, μέσω της ανάπτυξης του δικτύου της και της ανάπτυξης των συνεργασιών της με τις ασφαλιστικές εταιρίες, Όπως τόνισε και ο κ. Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης «Μας ικανοποιεί ιδιαίτερα και μας δίνει δύναμη να γίνουμε ακόμη καλύτεροι, η εμπιστοσύνη που μας δείχνουν οι Έλληνες καταναλωτές, οι ασφαλιστικές εταιρίες αλλά και οι έμπειροι τεχνίτες και επιχειρηματίες οι οποίοι θέλουν να ενταχθούν στη οικογένεια τηςGLASSDRIVE».




## Νέοι σταθμοί σε Πτολεμαΐδα και Βόλο

Σημειώνεται ότι η GLASSDRIVE ακολουθώντας το επιχειρησιακό πλάνο ανάπτυξης του δικτύου της, υποδέχθηκε το νέο μέλος της στην Πτολεμαΐδα, τον κύριο Γιάννη Χαλυβόπουλο και στο Βόλο την εταιρία ΑΛΑΤΙΝΗ ΑΦΟΙ Ο.Ε. Ιδιοκτήτες του σταθμού είναι ο Αλέξανδρος & Θανάσης Αλατίνης.

# Οι πρωταθλητές της Generali



*Με ανεβασμένη διάθεση λίγο πριν από την έναρξη του αγώνα*

**ΜΗΝΥΜΑ** υγιούς συναγωνισμού και ατομικής υπέρβασης έστειλε η ομάδα της Generali Hellas, συμμετέχοντας στον 4ο Ημιμαραθώνιο Αθηνών. Η φετινή συμμετοχή έσπασε κάθε προηγούμενο ρεκόρ με 4.000 δρομείς από όλα τα μέρη της Ελλάδας αλλά και το εξωτερικό να δίνουν δυναμικό «παρών». Ρεκόρ όμως έσπασε και η 17μελής ομάδα δρομέων της Generali, σημειώνοντας πολύ καλούς χρόνους τερματισμού και διανύοντας συνολικά 130 χιλιόμετρα. Στην ομάδα των «βετεράνων» προστέθηκαν και νέοι εργαζόμενοι της Generali οι οποίοι αποφάσισαν να δοκιμάσουν τις δυνάμεις τους μέσα σε κλίμα αλληλεγγύης και συναδελφικότητας. Οι «πρωταθλητές» της Generali απέδειξαν ότι μπορούν να θέτουν και να διεκδικούν υψηλότερους στόχους τους οποίους και κατακτούν με επιτυχία, αγωνιζόμενοι πάντα με πίστη στις διαχρονικές αξίες της ευγενούς άμιλλας, της αλληλεγγύης και των ιδανικών του υγιούς αθλητισμού. Η ομάδα έδωσε το επόμενό της ραντεβού στον κλασικό μαραθώνιο της Αθήνας το Νοέμβριο.



# AIG House Care 20

Νέο προτιμολογημένο πρόγραμμα το «House Care 20», το οποίο καλύπτει το κτίριο και το περιεχόμενο σε πρώτο κίνδυνο, μέχρι το ποσό των €20.000 ετησίως, αλλά και έκπτωση 10% στα υπόλοιπα προγράμματα ανακοίνωσε η AIG. Ειδικότερα, όπως τονίζεται, το «House Care 20» καλύπτει το κτίριο και το περιεχόμενο σε πρώτο κίνδυνο, μέχρι το ποσό των €20.000 ετησίως, σύμφωνα με ένα ευέλικτο πακέτο καλύψεων. Αυτό σημαίνει πως ο ασφαλισμένος καλύπτεται έως το ποσό των €20.000, είτε η ζημιά αφορά στο κτίριο είτε το περιεχόμενο, χωρίς περιορισμό στον μεταξύ τους διαχωρισμό και χωρίς απαλλαγή στην αποζημίωση που θα δοθεί. Επιπλέον, καθώς το πρόγραμμα είναι προτιμολογημένο, ο ασφαλισμένος δεν χρειάζεται να μπει στη διαδικασία υπολογισμού της αξίας της κατοικίας του.Η τιμή του House Care 20 ξεκινά από τα €45 ανά έτος στο βασικό πακέτο.Παράλληλα, η AIG ανακοινώνει την παροχή έκπτωσης 10% στα τελικά ασφάλιστρα κατοικίας για νέες εργασίες στα ήδη υπάρχοντα προγράμματά της, μέχρι και τις 30 Ιουνίου 2015. Τα προγράμματα στα οποία εφαρμόζεται η έκπτωση είναι τα εξής,Απλή (κύρια και εξοχική),διευρυμένη (κύρια και εξοχική),πλήρης (κύρια και εξοχική) και συμφωνημένες αξίες (κύρια). Η ασφάλιση κατοικίας ανέκαθεν ήταν ένας βασικός τομέας ενδιαφέροντος για την AIG, σχολίασε σχετικά η κ. Σωτηρία Μαράκη, Head of Personal Property, South Zone, EMEA.Η δημιουργία του προγράμματος «House Care 20» έγινε με στόχο να παρέχουμε ένα πρόγραμμα που να καλύπτει τις βασικές ανάγκες των ιδιωτών και να διατίθεται σε προσιτή τιμή, πρόσθεσε η κ. Μαράκη.



## Τι καλύψεις περιλαμβάνει το House Care 20

**ΠΥΡΚΑΓΙΑ,** έκρηξη, κεραυνός, ζημίες από καπνό Πυρκαγιά από δάσος,πρόσκρουση οχήματος,πτώση αεροσκάφους,ζημίες στο κτίριο από κλοπή,απεργίες, στάσεις, πολιτικές ταραχές, τρομοκρατικές ενέργειες, κακόβουλες ενέργειες,κοινόχρηστοι χώροι με υπό-όριο €4.000,αστική ευθύνη από καλυπτόμενους κινδύνους με υπό-όριο €10.000 και επίδομα για καταστραμμένα κτίρια (χαρακτηρισμένα "κόκκινα") μετά από σεισμό με υπό-όριο €1.000.

Επιπλέον μπορούν να προστεθούν με επιπρόσθετο κόστος, ως προαιρετικές επιλογές η κλοπή περιεχομένου, η θύελλα, η καταιγίδα, η διάρρηξη και η διαρροή σωληνώσεων.

Αν το πρόγραμμα συνδυαστεί με την ασφάλιση αυτοκινήτου, ο ασφαλισμένος κερδίζει 10% έκπτωση στα ασφάλιστρα του οχήματός του.

# Ασφάλεια και έξυπνες λύσεις για τον οδηγό

**ΓΙΑ ΕΞΥΠΝΕΣ** λύσεις και ασφάλεια στον ασφαλισμένο οδηγό προσφέρουν τα προγράμματα της Mapfre Asistencia, προστατεύοντάς τον απέναντι σε οποιοδήποτε περιστατικό που μπορεί να προκύψει με το ασφαλισμένο όχημα.

Η Mapfre Asistencia, προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας, οι οποίες απευθύνονται τόσο στο ασφαλισμένο όχημα όσο και στα επιβαίνοντα πρόσωπα.

### Οδική Βοήθεια

Σε περίπτωση ακινητοποίησης με το ασφαλισμένο όχημα, η MAPFRE ASISTENCIA θα αποστείλει το κατάλληλο μέσο προς επισκευή του οχήματος στο σημείο του συμβάντος ή προς μεταφορά αυτού.

### «Φροντίδα Ατυχήματος»

Η Υπηρεσία Φροντίδας Ατυχήματος (Accident Care) υποστηρίζει σε 24ωρη βάση τον ασφαλισμένο σε περίπτωση ατυχήματος με το ασφαλισμένο όχημα: λήψη φωτογραφιών, συμπλήρωση σχετικών εντύπων, ρυμούλκηση του ασφαλισμένου οχήματος, υπηρεσία ιατρικών - νομικών συμβουλών, "Help-Desk" πληροφοριών κ.α.

### Θραύση Κρυστάλλων

Η υπηρεσία Θραύσης Κρυστάλλων, προσφέρει μια ολοκληρωμένη λύση στον πελάτη που υπέστη ζημιά.

Παρέχει αντικατάσταση κρυστάλλων άμεσα, γρήγορα και χωρίς χρέωση, σε συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρεία του πελάτη και εγγυημένη ποιότητα εργασίας.

### Προασφαλιστικός Έλεγχος

Το δίκτυο πραγματογνωμόνων της MAPFRE ASISTENCIA διενεργεί τεχνικούς ελέγχους, αξιολογώντας την κατάσταση του οχήματος και κατ' επέκταση επιταχύνοντας τη διαδικασία ασφάλισής του.

### Όχημα Αντικατάστασης

Σε περίπτωση ακινητοποίησης του οχήματος του ασφαλισμένου, εξαιτίας βλάβης ή ατυχήματος, η MAPFRE ASISTENCIA θα του διαθέσει όχημα αντικατάστασης, οργανώνοντας τη διαδικασία παράδοσης και παραλαβής του.



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ




*Στιγμιότυπο από την ημερίδα*

# AXA business day με τη νέα γενιά

**Η ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ** Ανθρώπινου Δυναμικού της AXA, στο πλαίσιο του προγράμματος «AXA 4 YOUth» που έχει σχεδιάσει, υλοποίησε στις εγκαταστάσεις της εταιρείας ένα ολοκληρωμένο εργαστήριο, για να υποστηρίξει τους νέους της χώρας μας στην επαγγελματική τους πορεία. Μέσα από αυτό εισήγαγε 30 φοιτητές από πανεπιστήμια της Ελλάδας στην ασφαλιστική αγορά και τους βοήθησε να προετοιμαστούν για τα επόμενα επαγγελματικά τους βήματα. Σε δηλώσεις της η διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της AXA κα Άννα Μανιάτη, τόνισε ότι το πρόγραμμα "AXA 4 YOUth" συνδέεται με την παγκόσμια πρωτοβουλία "Alliance for youth", που έχει ως στόχο να υποστηρίξει και να προετοιμάσει τη νέα γενιά για ένα καλύτερο μέλλον

# AXA Start-In

## Καινοτομίες εργαζομένων

Η δεύτερη έκδοση του παγκόσμιου διαγωνισμού Start-In προσκάλεσε τους εργαζόμενους του ομίλου AXA να φανταστούν και να προτείνουν ιδέες και λύσεις που σχετίζονται με δύο στρατηγικές προτεραιότητες της εταιρείας. Η νέα έκδοση για το 2015 υλοποιήθηκε μετά την επιτυχία του διαγωνισμού το 2014 και με δεδομένη τη μεγάλη σημασία που έχει αυτό το πρόγραμμα στη στρατηγική της AXA. Το Start-In είναι πραγματικά ένα παγκόσμιο πρόγραμμα καινοτομίας που στοχεύει στη δημιουργία μιας νέας φιλοσοφίας καινοτομίας, διατηρώντας την AXA σε ηγετική θέση στον κόσμο.

Η λογική του είναι η κινητοποίηση και η παρότρυνση των εργαζομένων της εταιρείας να προτείνουν ιδέες που θα υποστηρίξουν το μετασχηματισμό της AXA. Γι' αυτή τη δεύτερη έκδοση του Start-In οι εργαζόμενοι προσκλήθηκαν να προτείνουν καινοτομίες σε δύο άξονες:

• «Επαναπροσδιορισμός της εμπειρίας του πελάτη»: Πώς μπορούμε να βελτιώσουμε ακόμα περισσότερο τη σχέση με τους πελάτες μας; Τι λύσεις μπορούν να την κάνουν πιο προσωπική και αποδοτική;

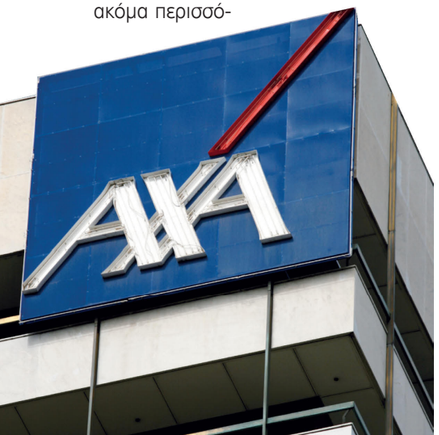
• «Υποστήριξη προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις» (1 – 10 εργαζόμενοι): Τι ψηφιακές υπηρεσίες θα μπορούσε να προσφέρει η AXA σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις για την πρόληψη και κάλυψη του κινδύνου και για την υποστήριξή τους;

Σημειώνεται ότι ήδη από τον Φεβρουάριο, 22.346 εργαζόμενοι από 45 χώρες πρότειναν 815 ιδέες σε μια συγκεκριμένη διαδικτυακή πλατφόρμα. Από αυτές, οι 4 ιδέες που αναδείχθηκαν ως νικήτριες στα τέλη Μαΐου θα προχωρήσουν για δημιουργία πρωτοτύπων μέσα στον Ιούνιο.

Αξίζει να αναφερθεί πως οι άνθρωποι της AXA στην Ελλάδα συμμετείχαν με ενθουσιασμό στη διαδικασία, ενώ μία από τις ελληνικές ιδέες έφτασε μέχρι τις 10 καλύτερες στον κόσμο και μία ανάσα από τις 4 νικήτριες ιδέες.

**Η ελληνική συμμετοχή έφτασε στον τελικό γύρο ανάμεσα στις κορυφαίες 10 ιδέες στον κόσμο, ενώ οι 4 νικήτριες ιδέες προχωρούν σε υλοποίηση**









# BESTHOME: Για ασφάλιση υψηλών προδιαγραφών

Ένα νέο, πρωτοποριακό ασφαλιστικό πρόγραμμα για όσους επιθυμούν ασφάλιση υψηλών προδιαγραφών για το σπίτι τους, σε ιδιαίτερα προνομιακό κόστος, δημιούργησε η Υδρόγειος. Το BESTHOME παρέχει την πλέον ολοκληρωμένη προστασία της κατοικίας, με πλήθος διευρυμένων καλύψεων για κάθε είδους ζημιές σε κτίριο και περιεχόμενο, καθώς και μία σειρά καλύψεων προστιθέμενης αξίας που διασφαλίζουν την ευρύτερη οικογενειακή ισορροπία και γαλήνη, για να είστε, όπως τονίζει η εταιρεία, απολύτως ήσυχοι, ό,τι και αν συμβεί. Ενδεικτικά, το πρόγραμμα BESTHOME εξασφαλίζει:

Αποζημίωση για ζημιές σε κτίριο και περιεχόμενο της κατοικίας από κάθε κίνδυνο, όπως πυρκαγιά, φυσικά φαινόμενα, διαρροή νερών, βραχυκύκλωμα, ζημιές σε τζάμια, ηλεκτρικές συσκευές και εγκαταστάσεις, ακόμη και αντικείμενα εκτός της οικίας, όπως θερμοσίφωνα, κεραίες, τέντες, κ.ά.

Κάλυψη εξόδων που προκύπτουν μετά από ζημιά, όπως έξοδα προσωρινής μεταστέγασης ή μετακόμισης, αποκομιδής ερειπίων, αδειών μηχανικών, διερευνητικών εργασιών για την αποκατάσταση διαρροής νερών, κ.ά.

Πλήρες πακέτο αστικών ευθυνών, για πυρκαγιά (προς τρίτους και ιδιοκτήτη), από διαρροή νερών, ακόμα και οικογένειας για ατυχήματα τρίτων εντός και εκτός της ασφαλισμένης κατοικίας.

Κλοπή με διάρρηξη ή ληστεία.

Σειρά επιπλέον καλύψεων για την ευρύτερη προστασία της οικογένειας, π.χ. κάλυψη προσωπικού ατυχήματος, φοιτητικής στέγης, ασφάλιση κατοικίδιου, προστασία περιεχομένου τραπεζικής θυρίδας, κ.ά.

Αποζημίωση σε αξίας αντικατάστασης με καινούριο, για ζημιές τόσο στο κτίριο όσο και στο περιεχόμενο της κατοικίας.

Στα ιδιαίτερα πλεονεκτήματα του BESTHOME περιλαμβάνονται επίσης:

Η παροχή επιδόματος οικονομικής υποστήριξης αλλά και προκαταβολής αποζημίωσης, σε περίπτωση ολικής καταστροφής της κατοικίας.

Η δυνατότητα να επιλεγεί το πρόγραμμα και χωρίς απαλλαγές, διασφαλίζοντας ότι, με μία μικρή προσαύξηση στο ασφάλιστρο, αποζημιώνεται εξ ολοκλήρου η ζημιά, από το πρώτο ευρώ, ό,τι και αν συμβεί.

Το εξαιρετικά προνομιακό ασφάλιστρο. Ενδεικτικά, το ετήσιο ασφάλιστρο για μία κατοικία με ασφαλιζόμενη αξία κτιρίου 100.000 ευρώ και περιεχομένου 35.000 ευρώ, ανέρχεται στα 135 ευρώ ετησίως, για το πρόγραμμα με απαλλαγές, και 148,5 ευρώ, για το πρόγραμμα χωρίς απαλλαγές.

Το BESTHOME μπορεί να εμπλουτισθεί προαιρετικά με συμπληρωματικές καλύψεις, όπως σεισμός, οικογενειακή νομική προστασία, επεκτάσεις καλύψεων αστικής ευθύνης και προσωπικού ατυχήματος, ασφάλιση ειδικών κατασκευών όπως πισίνες, κιόσκια, κ.ά., εξασφαλίζοντας επιπλέον προστασία, ανάλογα με τις ανάγκες σας.

Το πρόγραμμα παρέχεται για την ασφάλιση της μόνιμης κατοικίας και διατίθεται ήδη από το δίκτυο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της Υδρογείου σε όλη την Ελλάδα.

# ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΕΣ εκδόσεις κύρους!

## ΟΜΟΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ (FACSIMILE)



## *ΠΑΛΑΙΑ ΔΙΑΘΗΚΗ*

Θησαυρός της Ιεράς 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 περγαμηνές 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 περγαμηνή χρωματισμένη με πορφυρό χρώμα με ασημένιο 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.



ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ



## *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, I. Giovanna Rao**
➲ **ISBN: 960-8326-02-8** ➲ **Σελίδες Κώδικα: 450**
➲ **Διαστάσεις Κώδικα: 23 × 42 εκ.** ➲ **Τιμή: 450 €**

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



## *MICHEL DE MAROLLES*

### *Ο ΝΑΟΣ ΤΩΝ ΜΟΥΣΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΜΥΘΟΛΟΓΙΑ*

Μία έκδοση εμπνευσμένη από τον πλούτο των γεγονότων και τις ιδιομορφίες θεών και ηρώων, γραμμένη από Γάλλο ιερωμένο στη μοναρχική Γαλλία του 18ου αιώνα και διακοσμημένη με 63 χαλκογραφίες στο 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 εικονογράφησή 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 €**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

https://www.facebook.com/asfalistikoNAI

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ**

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:**
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

**ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:**
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACEPHOTOGRAPHY.GR

**ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ**
Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

**ΔΙΑΝΟΜΗ**
Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ

**ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ**
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
gkaltsoni@spiroueditions.gr

**INTERNET**
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

**ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ**
ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
www.jmpc.gr

**ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ**
Ορέστης Σχινάς

**ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ**
IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

**ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ**
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

**ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ**
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:
100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

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

**ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ**

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



# Διαβάστε στο επόμενο «ΝΑΙ»

# Εις υγείαν

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

# Είμαστε στην πρώτη γραμμή...



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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ




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

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

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

συνεταιριστική
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση
Είμαστε εσύ.

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