ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 158 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2016 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΒΑΣΙΛΗΣ ΘΕΟΧΑΡΑΚΗΣ

Η καρέκλα του ηγέτη έχει πολλά καρφιά και μοναξιά!

ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΤΟΥ «ΝΑΙ» ΣΤΟΥΣ LLOYDS

ALLIANZ Ο ΣΤΟΧΟΣ ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ ΨΗΛΑ!

Φοράτε πάντα
τη ζώνη σας

Ασφάλιση Αυτοκινήτου Allianz

www.allianz.gr

Allianz

MERCEDES AMG PETRONAS FORMULA ONE TEAM

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

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

Ανησυχείτε για πιθανά μεγάλα έξοδα σε περίπτωση νοσηλείας;

Κι όμως, δεν χρειάζεται.

Εμείς στην ΑΧΑ σχεδιάσαμε ολοκληρωμένα Προγράμματα Υγείας που καλύπτουν τα έξοδα νοσηλείας. Έτσι, το μόνο που χρειάζεται να φροντίζετε εσείς, είναι η καλή σας υγεία.

Μιλήστε σήμερα, με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Ασφαλιστικός Σύμβουλος

www.axa.gr

801 111 222 33

Σκανάρετε εδώ

ΓΙΑ 6η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ #1 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ

Βάσει της κατάταξης των καλύτερων παγκόσμιων μαρκών – Interbrand, 2014

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

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

Η ζωή στο Full

Το Full είναι το νέο πλήρες πρόγραμμα υγείας από την Εθνική Ασφαλιστική! Προσαρμοσμένο στις προσωπικές ανάγκες, τις δικές σας και της οικογένειάς σας, θα είναι δίπλα σας σε όλα τα στάδια της ζωής σας, εξασφαλίζοντας υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας σε περίπτωση νοσηλείας, αλλά και φροντίδα για την πρόληψη της υγείας σας.

18189 / www.ethniki-asfalistiki.gr facebook.com/ethnikiasfalistiki

Full

ΠΛΗΡΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR
WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 158•ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2016

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

twitter.com/nextdeal_gr
facebook.com/nextdeal.gr

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACEPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ
ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
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.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Άρθρο Εκδότη 8
Συναισθηματικά 10
Ασφαλιστικό Underwriting 20

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΟΔΗΓΙΑ

Για τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων και τις υποχρεώσεις που δημιουργεί στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις 44

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Πότε βγαίνουν σε σύνταξη οι ασφαλιστές. Αυξάνονται τα όρια συνταξιόδοτησης με την εγκύκλιο του ΟΑΕΕ 38

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΒΑΣΙΛΗΣ ΘΕΟΧΑΡΑΚΗΣ

Η καρέκλα του ηγέτη έχει πολλά καρφιά και μοναξιά

Δεν είχα ιδέα από τις ασφάλειες. Ούτε και ακόμα μπορώ να πω ότι είμαι ασφαλιστής, παρά το γεγονός ότι οι Ασφάλειες Μινέττα είναι δικές μου. Αλλά πολλές φορές οποιαδήποτε δουλειά είχα, πάντα την ασφάλιζα. Τα αυτοκίνητά μας τα ασφαλίζαμε, τις δουλειές μας τις ασφαλίζαμε. Γιατί η ασφάλιση τι είναι; Ο μη γένοιτο, κάποιος κίνδυνος, κάτι γίνεται,

είσαι εξασφαλισμένος κατά κάποιον τρόπο. Γιατί εάν δεν τα εξασφαλίσεις, χάνεις τα πάντα τονίζει σε αποκλειστική συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και στον εκδότη Ευάγγελο Σπύρου ο κ. Βασίλης Θεοχαράκης.

| 30

ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

ALLIANZ 56
ERGO 80
GENERALI 88

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

Audi A4.Πιο high tech από ποτέ 112

Απεβίωσε ο Γεώργιος Ε. Σπύρου

Απεβίωσε το κυριακάτικο πρωινό της 21/2/2016 στο Αγρίνιο, ο εκ Διστράτου Άρτης Γεώργιος Ευαγ. Σπύρου, πατέρας του εκδότη Ε. Σπύρου.

| 28

Αποστολή του «ΝΑΙ» στο city του Λονδίνου

Τρία στελέχη της διεθνούς αντασφαλιστικής αγοράς τον Barry Thompson, τον Colin Panzetta και τον Martin Campbell συνάντησε στο sity του Λονδίνου ο Κωνσταντίνος Σπύρου και συζήτησαν για όλα τα τρέχοντα θέματα της ασφαλιστικής, αντασφαλιστικής και Ελληνικής αγοράς

| 104

Γιατί δεν πρέπει να φοβάται την ψηφιοποίηση ο ασφαλιστής

Στον ασφαλιστικό τομέα, τα γνωσιακά συστήματα μπορούν να κάνουν τη δουλειά του ασφαλιστή πιο εύκολη, καθώς τα εργαλεία που επιτρέπουν το διάλογο, σε μορφή ερωτήσεων και απαντήσεων, μπορούν να δημιουργήσουν νέους τομείς καινοτομίας

| 64

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

METLIFE 48
INTERAMERICAN 76
AXA 86
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ 98
SAS 102
EUROLIFE 117
DAS 120
PRIME 120
ATE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 122
EUROINS 124
AIG 126
INTERASCO 128
NN 134
Εθνική Ασφαλιστική 135

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

«Παιδί μου μη λυπάσαι γιατί σε κάθε βήμα σου θα θυμάσαι την ανδρεία σου»!

(Δίων)

Ο Δίων, αναφέρει ότι μια Σπαρτιάτισσα που ο γιός της κουτσάθηκε στην μάχη και δυσφορούσε για αυτό, του είπε: «Παιδί μου μη λυπάσαι, επειδή σε κάθε βήμα σου θα θυμάσαι την ανδρεία σου»!

Λάκαινα γυνή του υιού αυτής εν παρατάξει χολωθέντος και δυσφορούντος επί τούτω «μη λυπού τέκνον» είπε «καθ'έκαστον γαρ βήμα της ίδιας αρετής υπομνησθήση».

Αρετή είναι μια λέξη που συνδέεται με τον άριστο και ανδρείο. Η αρετή έχει πολλές έννοιες μέσα της. Σημαίνει υπεροχή, πλεονέκτημα, δεξιότητα. Σημαίνει ικανότητα. Ταχύτητα. Αξίωμα, βαθμό, μεγαλείο, χάρισμα, χαρίσματα, χάρες. Σημαίνει προκοπή, ευδοκίμηση.

Η αρετή είναι κάτι που προέρχεται από το ρήμα αραρίσκω που σημαίνει συνδέω, προσαρμόζω, ενισχύω, τονώνω, συναρμόζω, στηρίζω, ταιριάζω, είναι ταιριαστά, είναι αρεστά. Η αρετή συνδέει όλα όσα αρμόζουν και αρέσουν σε άρρενα όπως η ικανότης, η δεξιότης, η προσκόλλησις σε κάθε αγαθό. (αρέσω, αρέσκω, αρεστή, αρετή). Ο άριστος είναι υπερθετικός βαθμός του επιθέτου αγαθός.

Η ανδρεία του γιού της Σπαρτιάτισσας τον οδήγησε στη μάχη για να ζήσει ελεύθερος και όχι δούλος. Η ανδρεία ή δειλία καθορίζουν το πώς ζεις.

«Ελεύθερος άνθρωπος ο αυτού ένεκα και μη άλλου ζων» έγραψε ο Αριστοτέλης. Ο ίδιος είπε και ότι «πόλις, κοινωνία ελεύθερων εστί» (Αριστοτέλης Πολιτικά). Και ο Δημόκριτος είπε ότι «Η παρρησία (παν + ρήσις, ελευθερία λόγου) εστίν ίδιον ελευθερίας». Αυτοί που γίνονται δούλοι είναι αυτοί που παραδόθηκαν και νικήθηκαν στη μάχη, αυτοί που ηττήθηκαν, φάνηκαν κατώτεροι, ήσσονες (ήσσων – ήττων – λιγώτεροι, κατώτεροι). Δούλοι είναι οι δεμένοι. (Δέω = δένω = δούλος). Ο δούλος δεμένος. Ο ελεύθερος κινείται και εργάζεται. Τα ανδράποδα ήταν οι δούλοι που αιχμαλωτίσθηκαν και ο νικητής ανήρ (ανδρείος) έθετε τον πόδα πάνω στον πεσμένο αντίπαλο νεκρό ή ζωντανό.

Οι λέξεις των αρχαίων Ελλήνων ανδράποδον, αμφίδουλος (από δύο γονείς δούλος), τρίδουλος (δούλος τρεις γενεές), εφτάδουλος (προ πολλού παντελώς δούλος) και δουλέκδολος (δούλος εκ δούλου) έφτασαν ως τις μέρες με άλλες παραλλαγές όπου άνθρωποι ζουν σκλαβωμένοι με διάφορες μορφές εργασιακές ή κοινωνικές ή εθνικές κάτω από προσχήματα και υποκρισίες δήθεν συμμαχιών και συμμάχων όπως ΝΑΤΟ, Αραβικά Κράτη, Ευρωπαϊκή Ένωση, ΗΠΑ, ΕΣΣΑ, ΟΗΕ κ.λπ.

Είναι πολλοί οι «ανάπηροι» από μάχες στη ζωή και στους πολέμους δια μέσω των χρόνων και πολλοί ανάμεσά μας από τις μάνες τους ακούνε το «παιδί μου μη λυπάσαι… σε κάθε βήμα σου θα θυμάσαι την ανδρεία σου…»! τουλάχιστον οι Έλληνες έχουν «παράσημα πολλά ανδρείας» σε σωματικό και πνευματικό επίπεδο!

Οι γονείς μου, μου έμαθαν να δίνω μάχες και νοιώθω καλά που το ίδιο προσπαθώ να περάσω στα παιδιά μου να είναι ελεύθερα. Η ελευθερία είναι το ύψιστο αγαθό και στον ασφαλιστικό χώρο που εργάζομαι γνωρίζω ότι άνθρωποι που δεν έχουν να ζήσουν ή να νοσηλευτούν ΔΕΝ είναι ελεύθεροι. Φτωχοί ζητιάνοι καταντούν όλοι εκείνοι που δεν έχουν την πρόνοια εξασφάλισης για υγεία και σύνταξη. Αιχμάλωτοι και εκείνοι που για ένα μεροκάματο ζουν δουλοπρεπώς από τον φόβο του αύριο… ξεκρέμαστοι σε «κακιά ώρα»…

Για την ελευθερία του να ζεις με υγεία και μια σύνταξη αγωνίσθηκαν πολλοί και κάποιοι έμειναν «ανάπηροι» στις μάχες. Το «ασφαλιστικό» κρατάει σε δουλοπρέπεια την Ελληνική κοινωνία όπου τρέμουν μην αρρωστήσουν ή γεράσουν χωρίς μια σύνταξη που υπόσχονται με «αλυσίδες» εφ' όρου ζωής οι διάφοροι «αιχμάλωτοι» βαρβάρων, ανελληνόστολοι (μη φέροντες ελληνική ενδυμασία), επίβουλοι (με εναντίον μας σκέψη), ανάρσιοι (μη αρμόζοντες σε αυτόν τον λαό), εχθροί (εκτός των τοιχών μας) του πολιτικού συστήματος.

Ο θεσμός της Ιδιωτικής Ασφάλισης είναι μια επιλογή ελεύθερη που επί αιώνες εφήρμοσαν οι Έλληνες που και οι ίδιοι ανακάλυψαν παγκοσμίως. Δυστυχώς αρκετοί του πολιτικού συστήματος σε όλες τις αποχρώσεις (λόγω έλλειψης Παιδείας) στερούν από τους Νεοέλληνες το αυτονόητο, την ελεύθερη επιλογή που εφαρμόζουν όλοι οι άλλοι λαοί. Και δυστυχώς αποκρύπτουν ότι η Ιδιωτική Ασφάλιση προϋπήρχε της Δημόσιας και ότι καλόν είναι αυτό που υπηρετεί τον άνθρωπο. Οι άνθρωποι γνωρίζουν καλά ότι η Υγεία και η Ζωή τους δεν είναι ούτε Δημόσια ούτε Ιδιωτική. Είναι προσωπικό θέμα χωρίς ταμπέλα.

Η θεά Αθηνά φαίρουσα την ιερά αιγίδα. Η ιερά Ασπίς του Διός και της Αθηνάς ήταν αμυντικό όπλο. Από τη ρήμα αΐσσω = κινώ ορμητικώς. Η έκφραση υπό την αιγίδα σημαίνει υπό την ασπίδα, προστασία. Η Ιδιωτική Ασφάλιση είναι η σύγχρονη αιγίδα κάθε ανθρώπου.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Αι απόκρεω εν Αθήναις

Η λέξη Αποκριά γενικά δηλώνει την τελευταία ημέρα που επιτρέπεται η κρεοφαγία, πριν αρχίσει η περίοδος νηστείας. Στον πληθυντικό Απόκρεω ή Απόκριες εννοούμε την κρεοφαγία που προηγείται της νηστείας της Μεγάλης Σαρακοστής για το Πάσχα και κατ' επέκταση ταυτίζεται με όλο το χρονικό διάστημα των τριών πρώτων εβδομάδων του Τριωδίου, που αρχίζει την Κυριακή του Τελώνου και Φαρισαίου. Τριώδιο ονομάζεται το λειτουργικό εκκλησιαστικό βιβλίο που περιλαμβάνει τις ακολουθίες των εορτών προ του Πάσχα, από την Κυριακή του Τελώνου και Φαρισαίου μέχρι και το Μεγάλο Σάββατο. Την πρώτη εβδομάδα, ο λαός αποκαλεί Αμολυτή ή Απολυτή (απολύονται οι ψυχές στον απάνω κόσμο) τη δεύτερη Κρεατινή (τελευταία ημέρα κρεοφαγίας) και την τρίτη Τυρινή ή Τυροφάγου, επειδή επιτρέπεται η βρώση γαλακτερών.

Αποκριάτικος λαϊκός εορτασμός στους στύλους του Ολυμπίου Διός, συνήθεια που συνεχίστηκε μέχρι τις πρώτες δεκαετίες του 20ού αιώνα. Χορός στις όχθες του Ιλισσού ποταμού. Ξυλογραφία του M.A.PROUST 1862

Στην Αθήνα του 19ου αιώνα και των πρώτων δεκαετιών του 20ού αιώνα, την περίοδο των Αποκριών στηνόταν ένα εικοσαήμερο πανηγύρι, για την ακρίβεια πανηγύρι 22 ημερών.

Περίοδος διασκέδασης και ευωχίας, χαρούμενη παρένθεση ανάμεσα στη λατρεία του Δωδεκαημέρου και στη νηστεία της Μεγάλης Σαρακοστής. Τα Κούλουμα, ο εθιμικός εορτασμός της Καθαράς Δευτέρας, μία κατ' εξοχήν αθηναϊκή γιορταστική εκδήλωση, πραγματοποιείτο στην περιοχή γύρω από τους στύλους του Ολυμπίου Διός μέχρι και την εποχή του Όθωνα. Σταδιακά και επί βασιλείας Γεωργίου Α' εξελίχθηκαν να εορτάζονται «συν γυναιξί και τέκνοις εις τους λόγγους και εις την άνοιξιν, εις τους κήπους και εις τας εξοχάς».

Οι Αθηναίοι εγκατέλειπαν τα σπίτια τους και απολάμβαναν την ύπαιθρο, τη φύση και τον καθαρό αέρα «με ελίτσες, τουρσιά, κρεμμυδάκια, αυγοτάραχο, χαλβά, κάπου-κάπου χαβιάρι και με λιράτο ρετσινάτο εις κρυσταλλιώδεις φιάλας». Ξεχύνονταν στο Θησείο, στο Αστεροσκοπείο, στην Ακρόπολη, στου Γουδή, στα Πατήσια, στα Φάληρα και στην Κηφισιά, στο Γαλάτσι, στο Δαφνί, στα Λιόσια κ.ά.

Οι απόκριες των φτωχών και των πλουσίων!

Οι Απόκριες διαχρονικά αποτελούν μιας πρώτης τάξεως ευκαιρία για ξεφάντωμα και διασκέδαση. Ιδιαίτερα στις παλαιότερες εποχές, όταν δεν υπήρχαν ακόμη τηλεοράσεις, ραδιόφωνα και Διαδίκτυο. Τα λαϊκά στρώματα δεν είχαν άλλους τρόπους να εκφραστούν, ξεχύνονταν λοιπόν στους δρόμους και στις εξοχές για να διασκεδάσουν. Ήταν ωστόσο και μιας πρώτης τάξεως ευκαιρία για να σατιρίσουν ό,τι συνέβαινε γύρω τους.

Από τα χρόνια της εποχής του Όθωνα ακόμη, τα μεγάλα γεγονότα κυριαρχούσαν στις μεταμφιέσεις. Έξω από τα μπακάλικα κρεμούσαν κόκκινες αποκριάτικες μάσκες και τα θέματα που επικρατούσαν ήταν κυρίως εθνικά. Συνηθέστερες μεταμφιέσεις ήταν «οι Μακεδόνες», αφού η βόρεια Ελλάδα ήταν ακόμη σκλαβωμένη ή «το Αρχοντόπουλο που σκότωνε τον Κιουταχή».

Με τα χρόνια στο επίκεντρο των εορτασμών βρέθηκαν τα μεγάλα κοινωνικά και πολιτικά προβλήματα. Μέχρι που ο Βλάσης Γαβριηλίδης έκανε λόγο για τις Απόκριες των πλουσίων και τις Απόκριες των φτωχών. Ήταν η εποχή της μεγάλης σύγκρουσης, όταν η Ελλάδα εγκατέλειπε τους ρυθμούς της Ανατολής και εντασσόταν στους μηχανισμούς και την οικονομία της Δύσης.

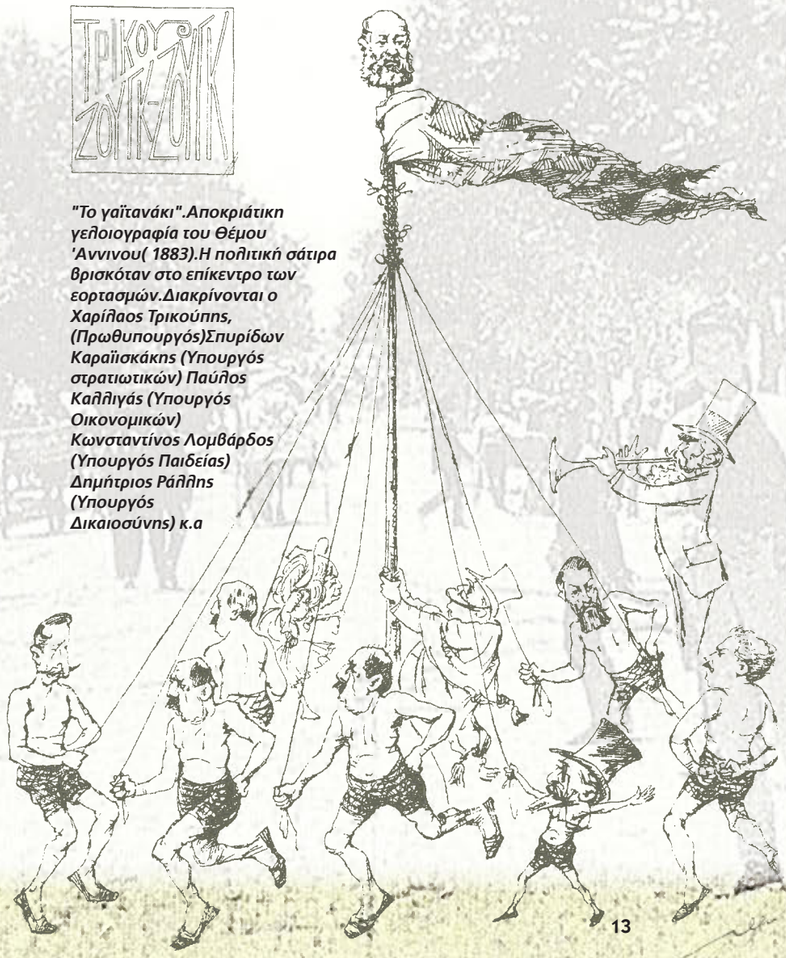
Τότε αναδείχθηκαν πολλοί πρωταγωνιστές των λαϊκών διασκεδάσεων και ανάμεσά τους ο «Ποιητής του Κάρρου», ο «Θεός του Καρναβαλιού», όπως τον κατέγραψε ο Θεόδωρος Βελλιανίτης ή «τελετάρχης των απόκρεω», όπως τον αποκαλούσε ο Τίμος Μωραϊτίνης. «Ποιητής του Κάρρου» ήταν ο γηγενής Αθηναίος Παναγιώτης Θεοδοσίου. Ένας δαιμόνιος τύπος, θιασάρχης σε λαϊκό μπουλούκι και δημοσιογράφος σε λαθρόβια έντυπα της εποχής του, αντιγράφοντας τους αρχαίους γεφυριστές μετέτρεψε ένα μακρύ κάρο σε θεατρική σκηνή και έδινε τις παραστάσεις του στους δρόμους των Αθηνών.

Σκίτσο με θέμα «Οι Απόκριες στα Μικρά Σπίτια» του ευαίσθητου καλλιτέχνη Σπ. Μαντζάκου. Δημοσιεύθκε στην εφημερίδα «ΕΣΠΕΡΙΝΗ ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ», 3/2/1898.

Η σημαντικότερη περίοδος για τις αθηναϊκές αποκριές ήταν η τριαντακονταετία 1887-1916, η οποία και συμπίπτει με την παρουσία του Παναγιώτη Θεοδοσίου. Την περίοδο αυτή σχηματίζονταν Οργανωτικές Επιτροπές, στις οποίες συμμετείχαν όλοι οι γνωστοί δημοσιογράφοι της εποχής, ενώ τις παρελάσεις παρακολουθούσαν επισήμως οι κυβερνήσεις και η βασιλική οικογένεια.

Η έρευνα για τους αποκριάτικους εορτασμούς παραδίδει πλούσια και άγνωστα στοιχεία για τη νεότερη κοινωνική, πολιτική, οικονομική και καλλιτεχνική ιστορία της ελληνικής πρωτεύουσας. Μέσω δε της περίπτωσης του Παναγιώτη Θεοδοσίου, ανιχνεύονται οι μηχανισμοί και τα πρόσωπα που λειτούργησαν πίσω από την οργάνωση και διεξαγωγή των πανηγυριών μιας συγκεκριμένης περιόδου, ίσως της σημαντικότερης για το έθιμο της Αποκριάς στην Αθήνα: από τα μέσα περίπου της δεκαετίας του 1880 μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του 1910.

Φωτογραφικό τεκμήριο του 1908, δημοσιευμένο στο περιοδικό «ΕΛΛΑΣ». Η Γκαμήλα περιφέρεται στους δρόμους των Αθηνών την περίοδο των Αποκριών.



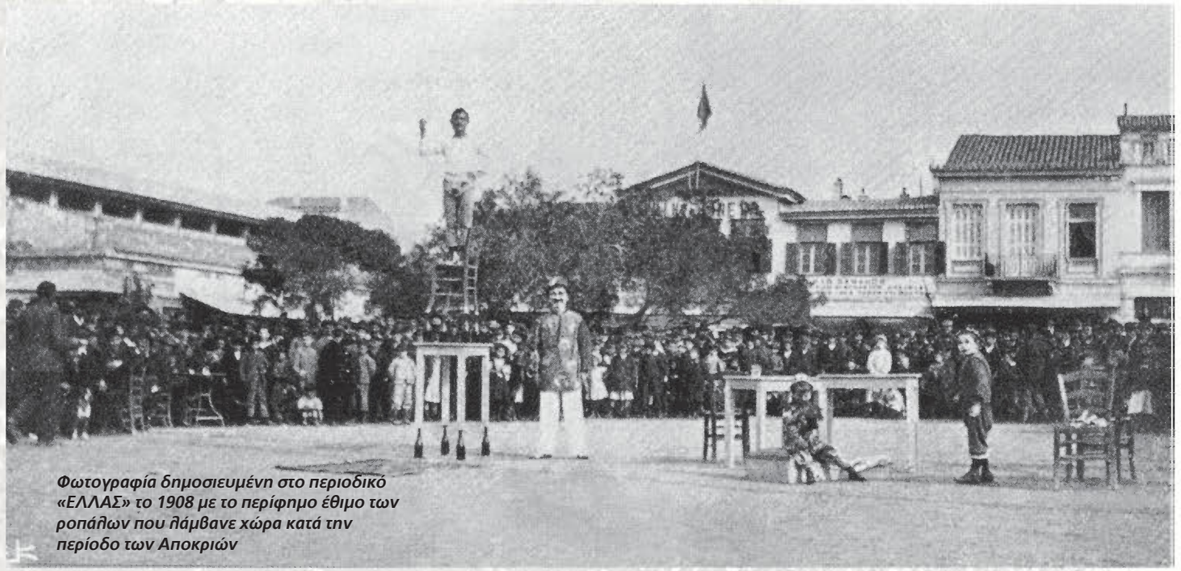
"Το γαϊτανάκι".Αποκριάτικη γελοιογραφία του Θέμου Άννινου(1883).Η πολιτική σάτιρα βρισκόταν στο επίκεντρο των εορτασμών.Διακρίνονται ο Χαρίλαος Τρικούπης, (Πρωθυπουργός)Σπυρίδων Καραϊσκάκης (Υπουργός στρατιωτικών) Παύλος Καλλιγάς (Υπουργός Οικονομικών) Κωνσταντίνος Λομβάρδος (Υπουργός Παιδείας) Δημήτριος Ράλλης (Υπουργός Δικαιοσύνης) κ.α

Πρόκειται για την τριακονταετία, κατά την οποία διαμορφώνεται ο νεοκλασικός χαρακτήρας της πόλης και ολοκληρώνονται οι διεργασίες για την επικράτηση της νέας «εμπορευματικής νοοτροπίας» και της νέας αστικής ηθικής, φαινόμενα που χρεώθηκαν –στην αρχή της περιόδου– οι αφιχθέντες πλούσιοι ομογενείς. Η χαρισματική πρωτεύουσα της Ανατολής παραδίδει τη θέση της στην πρωτεύουσα του νεοσύστατου στην ουσία ελληνικού κράτους, που αγωνιά και αγωνίζεται να ενταχθεί στο δίκτυο των σύγχρονων και πολιτισμένων πρωτευουσών της Ευρώπης. Εξάλλου, την ίδια περίοδο καταλαμβάνει εκτεταμένο χώρο στον Τύπο και τη λογοτεχνία η κοινωνική κριτική, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορούσε στην πόλη των Αθηνών.

Η αποκριάτικη κίνηση επικεντρωνόταν στη διασταύρωση των οδών Ερμού και Αιόλου, τις οποίες, χωρίς άρματα και πολυτελείς αμφιέσεις, λιγοστοί μασκαράδες με βαμμένα πρόσωπα ανεβοκατέβαιναν. Διάσημη μασκαράτα ήταν οι «γιατροί». Σατιριζόταν οτιδήποτε «φράγκικο», η βελάδα και το κρινολίνο, ενώ οι δανδήδες της εποχής δέχονταν επιθέσεις από τα «χαμίνια». Στη μανία παρωδίας των φράγκικων εθίμων φαίνεται πως όφειλε την εμφάνισή του και το Γαϊτανάκι, το οποίο παρακολουθούσαν οι νέοι της εποχής, άλλοι με ελληνικό ένδυμα, δηλαδή φουστανέλες, και άλλοι με ευρωπαϊκές ενδυμασίες, δηλαδή με κοστούμια. Τα επίσημα καρναβάλια τα διοργάνωνε μια επιτροπή, το λεγόμενο "Κομιτάτο της Αποκρηάς", με επικεφαλής τον δήμαρχο.

Για περισσότερα από τριάντα χρόνια, ο Π. Θεοδοσίου έδινε την επίσημη έναρξη και λήξη της αποκριάτικης περιόδου. Όπως έγραψε ο Δ.Κ. Ευαγγελίδης, ανεβασμένος στο κάρο του, ανήγγελλε τον ερχομό της:

«Άνοιξε το Τριώδιον και ήλθεν η αποκρηά
Και χαίρεται η νέα, αναστενάζει η γρηά,



Φωτογραφία δημοσιευμένη στο περιοδικό «ΕΛΛΑΣ» το 1908 με το περίφημο έθιμο των ροπάλων που λάμβανε χώρα κατά την περίοδο των Αποκριών

και γω πάνω στο κάρο μου κρυώνω για την τύχη μου
και κρύοι και αποκρύοι και φέτο θάναι οι στίχοι μου.
Άνοιξε το Τριώδιον δεν έχουμε παρά
κι η δόλια η κοιλίτσα μας παίζει τον ταμπουρά.
Άνοιξε το Τριώδιον παντού φωνές κι αντάρα.
Και το «Κορδόνι» κι η «Ελπά» δεν δίνουνε δεκάρα
γι' αυτό λοιπόν θα σας το πω κι εγώ μια ώρα αρχύτερα
πως ήταν κάθε πέρσι και καλύτερα».

Ή όπως κατέγραψε ένα περιοδικό, σχολιάζοντας την ευκολία με την οποία «σκάρωνε» τα ποιήματα του κάρου:

«Ετούτη την Αποκρά
νάμαι κι εγώ προβάλλω,
στους Αθηναίους φίλους μου,
μ' όρεξη να τα ψάλλω…».

Στα μέσα της δεκαετίας του 1880

Πώς ξεκίνησε, όμως, η προσπάθεια να οργανωθούν οι αποκριάτικες εκδηλώσεις; Πρέπει να ταξιδέψουμε στα 1886 για να παρακολουθήσουμε τις παρέες που έφταναν στην Αθήνα από την επαρχία και το πλήθος των Αθίγγανων που συνέρρεαν σχηματίζοντας διονυσιακές πομπές, τις οποίες οι εφημερίδες χαρακτήριζαν «ήκιστα κολακευτικές της δημοσίου καλαισθησίας». «Διάφοροι όμιλοι συνεταιρίζονται προς εκτέλεσιν σχεδίου κερματιοφόρου» έγραφαν, καταδικάζοντας το πλήθος των θεαμάτων, τα οποία πολλές φορές καταντούσαν ιδιαίτερα σκληρά και απάνθρωπα.

Οι Απόκριες της Νίκαιας αποτελούσαν το πρότυπο για τα παντός είδους πανηγύρια.Το σκίτσο με τον τίτλο "ΑΠΟΚΡΗΕΣ ΕΙΣ ΤΗΝ ΝΙΚΑΙΑΝ" και "Πανηγυρική είσοδος του Καρναβαλιού εις την πόλιν"δημοσιεύτηκε στην εφημερίδα "ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ" (1899)

Φωτογραφικό τεκμήριο με το Γαϊτανάκι να περνά στα σοκάκια της Πλάκας.Φωτογραφία του Γ. Αλεξίου,δημοσιευμένη στο περιοδικό "ΕΛΛΑΣ" (1908).

Τις τρεις αποκριάτικες εβδομάδες, οι ευκατάστατοι Αθηναίοι ανοίγουν τα μέγαρα και τα σαλόνια τους, συνήθως Τρίτες, Πέμπτες και Σάββατα, για να δεχθούν τις παρέες τους και να διασκεδάσουν με τη συνοδεία του κλειδοκύμβαλου και των εξεζητημένων εδεσμάτων. Οι χοροί διαδέχονταν ο ένας τον άλλον: από το σπίτι του Αμερικανού πρέσβη μέχρι το Μέγαρο Συγγρού –όπου τώρα το υπουργείο Εξωτερικών στη Βασιλίσσης Σοφίας– το οποίο τιμούσε και η βασιλική οικογένεια. «Κάλλιστα αι τουαλέτται των δεσποινών και δεσποινίδων θα εκλάμψωσιν, αν κρίνωμεν εκ των προμηθει-ών, και θα επισφραγισθή η απόκρεω, διά της γλυκυτάτης μέθης του χορού και των θελκτικών περιποιήσεων», ανέφερε το «κοσμικό» ρεπορτάζ της εποχής.

Από την άλλη, ο λαός διασκεδάζει απολαμβάνοντας τα τέσσερα καθιερωμένα θεάματα: την Γκαμήλα, το Γαϊτανάκι, τους Φασουλήδες και τα Ρόπαλα. Η Γκαμήλα, μία παρωδία του αγαθού ζώου, «φέρουσα ως δοράν την πατρο-παράδοτον λινάτσαν, περιήρχετο εις τας οδούς και ο καμηλιέρης, έψαλλε το μονότονον και ακατάληπτον άσμα του:

Απόκριες τέλη 19ου αιώνα. Άμαξα με μασκαράδες ντυμένους ως ζώα και πλήθος κόσμου

άι! κυρά νταρντάνα
Πορτοκάλι ψάρεψε
άι! κυρά νταρντάνα!!
Για σαρλί μαρλί μαρλέ
Για να πιούμε ναργιλέ»

Το πεντάστιχο αυτό, σε διαφορετικές παραλλαγές, σώθηκε μέχρι τη δεκαετία του 1950, σε όλα τα ιστορικά περί Αποκριών. Μόνο που για λόγους «κοσμιότητος» απαλειφόταν ο τελευταίος στίχος που αναφερόταν στο ναργιλέ.

Το γαϊτανάκι ήταν «χορευταί, οι ημίσεις ανδρικώς και οι άλλοι γυναικεία μεταμφιεσμένοι ευπρεπώς οπωσδήποτε, οίτινες περί ιστόν (κοντάρι) πολύ-χρωμον χορεύοντες κατά ζεύγη και κρατούντες ταινίας από της κορυφής του ιστού εξαρτωμένας, συμπλέκουσιν αυτά περί αυτόν καθόσον περιστρέφονται κανονικώς και ερρύθμως προς ήχον αυλού και είτα αντιστρόφως πάλι
φερόμενοι διαλύουσι το αποτελεσθέν πλέγμα των ιστών.

Εν τω μεταξύ, στις γειτονιές των Αθηνών…

Αλλά τι συνέβαινε πέρα από το κέντρο, τις ίδιες αποκριάτικες ημέρες; Από τις

Τά Διονύσια

δέκα το πρωί μέχρι τη δύση του ηλίου, επίδοξοι καρναβαλιστές τριγυρνούσαν στους δρόμους, ακολουθούμενοι από πλήθος περίεργων. Περικλέτοι μπαγλάρωναν αλύπητα ποικιλόμορφους Φασουλήδες. Γκαμήλες χοροπηδούσαν κωμικά. Σχοινοβάτες και παλιάτσοι με μουντζουρωμένα πρόσωπα επιδείκνυαν την ευκαμψία των μελών τους στη μέση του δρόμου. Λίγες καρέκλες, δύο ή τρία τραπέζια από κοντινά καφενεία ή σπίτια, βαλμένα το ένα πάνω στο άλλο, χρησίμευαν πρόχειρα για την επίδειξη της σχοινοβατικής επιτηδειότητάς τους. Τριγύρω ευρύς κύκλος θεατών, κυρίως από παιδιά της γειτονιάς και νεαρούς. Τα παράθυρα και τα μπαλκόνια των σπιτιών γεμάτα γυναίκες και κορίτσια. Όταν τελείωνε το θέαμα, ο παλιάτσος περιερχόταν με το δίσκο του, μαζεύοντας πεντάρες που έπεφταν ως χάλκινη βροχή από ψηλά.

Αποκριάτικη γιορτή (1880-1890. Συλλογή Ι. Λαμπάκη, Αρχείο ΕΛΙΑ)

Πιο θορυβώδης απ' όλους ο Περικλέτος, με τις συνήθεις ευφυολογίες του και την τάση να ξυλίζει άγρια όποιον του ζητούσε χρήματα, προκαλώντας ακράτητα γέλια. Αφού ευχόταν «και του χρόνου», το κάρο πάνω στο οποίο ήταν στημένη η σκηνή, συρόμενο συνήθως από κάποιον ισχνό ημίονο και πάντα έχοντας πίσω του ομάδα παιδιών που θορυβούσε και αλάλαζε, απομακρυνόταν, για να σταματήσει εκατό βήματα παρακάτω και να επαναλάβει την ίδια σκηνή.

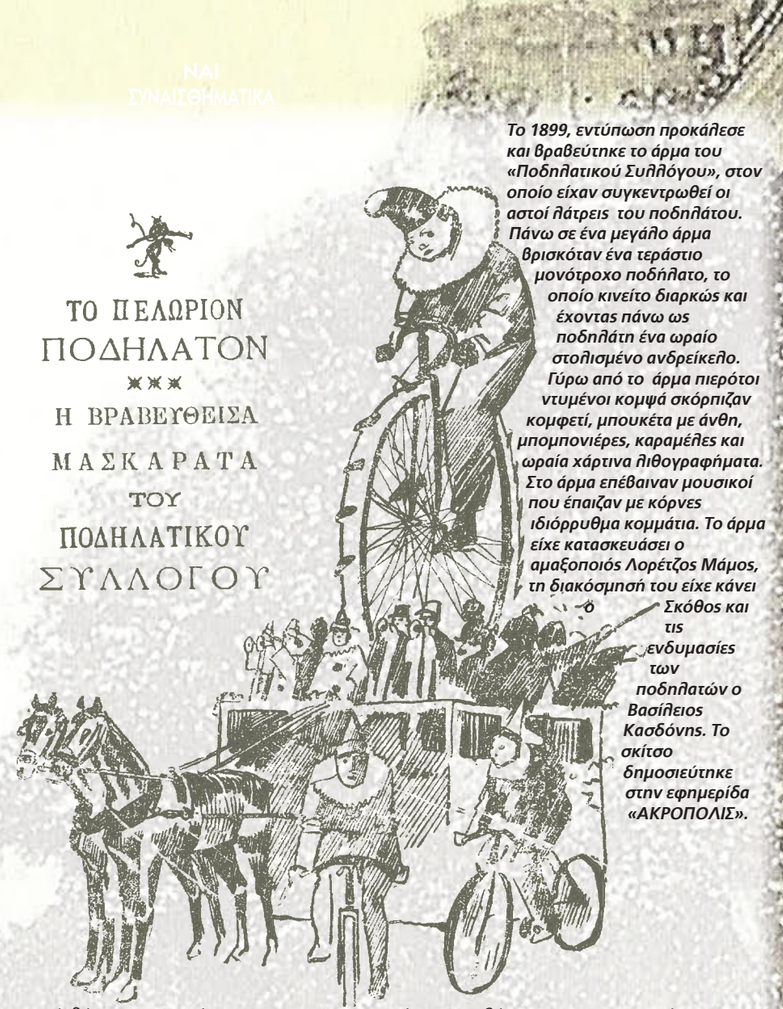
Τα απειράριθμα κλειδοκύμβαλα (πιάνα) και οι «πολυόργανοι μουσικαί» μόλις επέτρεπαν πλέον στους περαστικούς «εις καμμίαν εσχατιάν της πόλεως» να ακούσουν τη μονότονη, αλλά γλυκιά φωνή της εργάτριας. Εκείνης που τραγουδούσε το παλιό τραγούδι της Αττικής:

Σαν της Πεντέλης το νερό
που πάει ρέμα-ρέμα,
έτσι να πάη το αίμα του
που λέει κακό για σένα.

Το απόγευμα, όσο ακόμη κρατούσε ο ήλιος, έβγαιναν για περιπάτους «πολυπληθείς συντροφίαι υπηρετριών». Καθαρές, κομψές, γυαλιστερές, έπαιρναν γελώντας την άδειά τους για να δουν τους μασκαράδες. Ή να ακούσουν τον Θεοδοσίου να απαγγέλλει το άτεχνο δίστιχό του:

Πολλοί μου λέγουν πως πάσχω.
Κι όμως εγώ είμαι καλύτερος ποιητής από τον Παράσχο!

«ΤΑ ΚΟΥΛΟΥΜΑ». Εντυπωσιακό σκίτσο του Σπυρίδωνα Μαντζάκου στην εφημερίδα «ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ» (1898). Παρουσιάζει στιγμιότυπο από τον αποκριάτικο εορτασμό στον λόφο της Πνύκας με το Αστεροσκοπείο (αριστερά), το Λυκαβητό (κέντρο) και την Ακρόπολη (δεξιά), λαϊκούς διασκεδαστές με όργανα, άλλους με φουστανέλες να χορεύουν, μικροπωλητές και διεσπαρμένες παρέες. Στις περιοχές αυτές έδινε παραστάσεις ο Π. Θεοδοσίου.



ΤΟ ΠΕΛΩΡΙΟΝ
ΠΟΔΗΛΑΤΟΝ
***
Η ΒΡΑΒΕΥΘΕΙΣΑ
ΜΑΣΚΑΡΑΤΑ
ΤΟΥ
ΠΟΔΗΛΑΤΙΚΟΥ
ΣΥΛΛΟΓΟΥ

Το 1899, εντύπωση προκάλεσε και βραβεύτηκε το άρμα του «Ποδηλατικού Συλλόγου», στον οποίο είχαν συγκεντρωθεί οι αστοί λάτρεις του ποδηλάτου. Πάνω σε ένα μεγάλο άρμα βρισκόταν ένα τεράστιο μονότροχο ποδήλατο, το οποίο κινείτο διαρκώς και έχοντας πάνω ως ποδηλάτη ένα ωραίο στολισμένο ανδρείκελο. Γύρω από το άρμα πιερότοι ντυμένοι κομψά σκόρπιζαν κομφετί, μπουκέτα με άνθη, μπομπονιέρες, καραμέλες και ωραία χάρτινα λιθογραφήματα. Στο άρμα επέβαιναν μουσικοί που έπαιζαν με κόρνες ιδιόρρυθμα κομμάτια. Το άρμα είχε κατασκευάσει ο αμαξοποιός Λορέτζος Μάμος, τη διακόσμησή του είχε κάνει ο Σκόθος και τις ενδυμασίες των ποδηλατών ο Βασίλειος Κασδόνης. Το σκίτσο δημοσιεύτηκε στην εφημερίδα «ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ».

Η αίθουσα του Δημοτικού Θεάτρου Αθηνών στολισμένη αποκριάτικα εν αναμονή του μεγάλου χορού το 1906.

Ο ΠΡΩΤΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΑΠΟΚΡΗΑΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

ΑΙ ΛΑΪΚΑΙ ΠΑΡΑΣΤΑΣΕΙΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΙΣ ΤΟΥ ΘΕΟΔΟΣΙΟΥ

Τίτλος στην εφημερίδα «ΝΕΟΝ ΑΣΤΥ» 30 Ιανουαρίου 1909 σελ.4

Όταν βράδιαζε, η κίνηση στις γειτονιές αραίωνε, αλλά δεν σταματούσε. Παρέες μασκαράδων περνούσαν από σπίτι σε σπίτι, μερικοί φορώντας περίεργες ενδυμασίες, με πιο εντυπωσιακές πάντοτε τις «βλάχες», οι οποίες φορούσαν τις λαμπρές παραδοσιακές ελληνικές φορεσιές. Στους δρόμους άναβαν συχνά φωτιές και τριγύρω μαζεύονταν παιδιά, προκαλώντας ζωηρότητα στις απόκεντρες γειτονιές. «Το βράδυ εκάπνιζαν αι ρητινώδεις πυραί προ των οινοπωλείων των αποκέντρων συνοικιών, αναγκάζουσαι τας γυναίκας της γειτονίας μέχρι βαθείας νυκτός να κάθηνται εν τη εξωθύρα, συνδαυλίζουσαι την πυράν και αναμένουσαι να ίδουν καμμίαν παρέλασιν μασκαράδικης παρέας γυναικών και ανδρών, οίτινες υπό τα δόμινα, ή τα λευκά σινδόνια και τας πετσετίνους τιάρας φέροντες μεθ' εαυτών και την απαραίτητον κιθάραν μετέβαινον εις τους φιλικούς οίκους προς διασκέ-δασιν», περιγράφουν οι εφημερίδες.

Οι παρέες λιγόστευαν και τα οινοπωλεία έκλειναν, αλλά παρέμεναν ανοιχτά τα ζυθοπωλεία, γεμάτα από θαμώνες μέχρι τη βαθιά νύκτα. Θορυβώδη τραγούδια και γέλια ακούγονταν στη συνοικία της Νεάπολης, όπου κατοι-κούσαν ως επί το πλείστον φοιτητές, οι οποίοι γυρνούσαν στους δρόμους μεταδίδοντας την ευθυμία τους. Δεν ήταν λίγοι και εκείνοι που συναθροί-ζονταν στο δωμάτιο ενός συμπατριώτη τους και διασκέδαζαν όλο το βράδυ.

Οι βραχνές από το τραγούδι και την οινοποσία φωνές τους ακούγονταν μέχρι το δρόμο….

Η… καθιέρωση του χαρτοπόλεμου

Το 1893 οι αποκριάτικοι εορτασμοί σκιάστηκαν από τους καταστροφικούς σεισμούς της Ζακύνθου, ενώ ήταν η χρονιά που ξεχώρισε καθοριστικά στις λαϊκές παραστάσεις ο Παναγιώτης Θεοδοσίου. «Έχει εφέτος τα πρωτεία ο Θεοδοσίου», αναφέρει στα τέλη Ιανουαρίου η «ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ», η οποία παραδίδει στοιχεία για τους πρωταγωνιστές των α-

Αποκριάτικο πρωτοσέλιδο της εφημερίδας «ΣΚΡΙΠ» (1915) με θέμα τις γενικότερες πολεμικές και διπλωματικές εξελίξεις και την «ΕΙΡΗΝΗ» να χαμογελά από το παράθυρο.

ποκριάτικων πανηγυριών. Το Γαϊτανάκι αποτελείτο από «γκαρσόνια κουρείων, από λεπτουργούς και υποδηματοποιούς», την Γκαμήλα περιήγαγαν «άεργοι, μόρτηδες και πρώην κυνοκτόνοι», ενώ τα Ρόπαλα ήταν «αποκλειστικόν προνόμιον του Χρήστου Σταματίου του εκ Σμύρνης Χουλά, ο οποίος έχει δύο παιδάκια εκτελούντα επικινδύνους ασκήσεις και του Κόκκαλη του Β' έχοντος και τούτου εις τον θιάσόν του τρία παιδάκια νεαροτάτης ηλικίας».

Τέλος, η ίδια εφημερίδα μας πληροφορεί ότι οι αρκούδες που εμφανίζονταν στους δρόμους της πόλης και «οι περιάγοντες αυτές μας έρχονται κατ'ευθείαν από την Βουλγαρίαν».

Επίσης, εκείνη τη χρονιά θα καθιερωθεί ο χαρτοπόλεμος, τα κομφετί, όπως ανέφεραν οι εφημερίδες. Γιατί, όμως, υιοθετούντο τα «μικρά, στρογγυλά και λεπτότατα ποικιλόχρωμα χαρτία», των οποίων «και αλλαχού γίνεται εις τοιαύτας εορτάς χρήσις», όπως περιέγραφε η «ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ»: Διότι τότε η Αστυνομία αποφάσισε να απαγορεύσει το από δεκαετιών έθιμο των νεολαί-ων, να πετούν στους περαστικούς κουφέτα, αλεύρι ή φασόλια! Μέχρι τότε, στην αποκριάτικη και όχι πάντα ακίνδυνη αυτή συνήθεια, οφείλοντο διάφοροι μικροτραυματισμοί, αλλά και τα αλευρωμένα ρούχα και καπέλα των περαστικών. Το πρώτο κατάστημα που εισήγαγε χαρτοπόλεμο ήταν του Μαγγιώρου, κοντά στη Μητρόπολη.

Γεώργιος Σουρής: Αποκρηάς χαιρετισμός

Στους εορτασμούς της αποκριάς παρεμβαίνει με τον δικό του τρόπο και ο Γεώργιος Σουρής, ο οποίος θα γράψει στον «ΡΩΜΗΟ» του ένα ακόμα αποκριάτικο αφιέρωμα με τον τίτλο «Αποκρηάς χαιρετισμός και μασκαράδων φρενιασμός»

«Καλώς την την Αποκρηά με βρόντους, με νταούλια,
Σε δέχεται μετά χαράς
Κάθε μεγάλος μασκαράς
Επάνω σ' αυτοκίνητα και γαϊδουριών καπούλια»

Ο Α' Παγκόσμιος Πόλεμος και τα γεγονότα που ακολούθησαν, σε συνδυασμό με τις απόψεις της Εκκλησίας η οποία κατέγραφε τις καρναβαλικές εκδηλώσεις ως παγανιστικές, οδήγησαν τους αποκριάτικους εορτασμούς σε παρακμή από τα μέσα της δεύτερης μέχρι τις αρχές της τρίτης δεκαετίας του εικοστού αιώνα, οπότε επιχειρείται η αναβίωσή τους με έντονες τάσεις νοσταλγίας και αντιγραφής του παρελθόντος. Με χορούς, περίτεχνες μάσκες, ακριβές στολές και ταμπλ ντ' οτ στα κοσμικά κέντρα, η αστική τάξη της μεταπολεμικής περιόδου υποδέχεται τις Απόκριες, ενώ οι λαϊκές τάξεις ξεχύνονται στα ταβερνάκια και κατακλύζουν τους λόφους των Αθηνών –με πρωταγωνιστή το λόφο Φιλοπάππου- την Καθαρά Δευτέρα.

Σημείωση Ο εορτασμός της Αποκριάς στην παλιά Αθήνα σταμάτησε όταν απαγορεύτηκε αυστηρά η μάσκα, με τη δικτατορία του Μεταξά.

Πηγή ο «Ο ΠΟΙΗΤΗΣ ΤΟΥ ΚΑΡΟΥ- Παναγιώτης Ν. Θεοδοσίου – Η «άλλη όψη» της αθηναϊκής ιστορίας» του συγγραφέα Ελευθέριου Γ. Σκιαδά που κυκλοφορεί από τις εκδόσεις ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ.

ασφαλιστικό
UNDERWRITING

ΟΛΑ ΤΡΙΓΥΡΩ αλλάζουνε και όλα τα ίδια μένουν, έγραφε ο Μανώλης Ρασούλης και τραγουδούσε ο Νίκος Παπάζογλου. Δεν υπάρχει μεγάλη διαφορά μεταξύ στίχου και πραγματικότητας στον κλάδο μας, αν αναλογιστούμε ότι, πριν από 50 χρόνια, το 1966, εκδηλώθηκε για πρώτη φορά ανοικτά η κρίση που σοβούσε χρόνια πριν στις σχέσεις μεταξύ τραπεζοασφαλιστικών και ιδιωτικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Μία αντίθεση που συνεχίσθηκε και τα επόμενα χρόνια και «κρατάει» μέχρι και τώρα, αφού φροντίζει να τη θυμίζει και η πολιτεία με τις επιλογές της, όπως π.χ. τη στήριξη για το PSI των τραπεζικών ασφαλιστικών εταιρειών μέσω των τραπεζών, όχι όμως και των ελληνικών ιδιωτικών ασφαλιστικών, ο αριθμός των οποίων όσο πάει και μειώνεται.

Όπως διαβάζουμε στο Λεύκωμα για τα 100 χρόνια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, την 1η Ιανουαρίου του έτους αυτού η «Ασπίς Πρόνοια» ανακοινώνει την «προειδοποιητική» αποχώρησή της από την Ένωση, στην οποία κυριαρχούν οι τραπεζοασφαλιστικές επιχειρήσεις. Με την ενέργεια αυτή συμφωνούσαν, με κατ' ιδίαν ή και δημόσιες τοποθετήσεις τους, και αρκετές άλλες εταιρείες του κλάδου. Στο πλαίσιο αυτό, η αποχώρηση της «Ασπίς Πρόνοια» τροποποιεί τα δεδομένα και ανοίγει το δρόμο για τη διαμόρφωση ενός διαφορετικού τοπίου στα ασφαλιστικά δρώμενα της χώρας.

Και ενώ καθ' όλη τη διάρκεια του 1966 ο πόλεμος εντείνεται, την 1η Ιανουαρίου του 1967 η «Ασπίς Πρόνοια» ξαναεγγράφεται στην Ένωση. Ωστόσο τα «πνεύματα» δεν ηρέμησαν και τελικά -μέσα από διάφορες διαδικασίες που δεν είναι της ώρας- η Ένωση οδηγήθηκε στη διάσπαση, για να επανενωθεί παρά πολλά χρόνια αργότερα.

Η αγορά μας λοιπόν χωρίζεται σε τραπεζικές, πολυετνικές ιδιωτικές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες, εδώ και 50 χρόνια… Πιο ευάλωτες από άλλες μοιάζουν να είναι οι ελληνικές ιδιωτικές ασφαλιστικές, όπως έδειξε και η εμπειρία των τελευταίων 50 χρόνων. Εδικά την περίοδο της κρίσης οι ελληνικές ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες χάνουν συνεχώς έδαφος, σε βάρος των άλλων δυο κατηγοριών.

Είναι γνωστή και η πρόσφατη περίπτωση της Aigaion Ασφαλιστικής και αυτά που είπε ο επικεφαλής της κ. Νίκος Βελλιάδης για το PSI και το Solvency II.

Στο μεταξύ οι πολιτικοί της εκάστοτε κυβέρνησης και αντιπολίτευσης, ενώ δεν δείχνουν κανένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τις ελληνικών συμφερόντων επιχειρήσεις, φωνασκούν όλη την ώρα για την προσέλκυση ξένων επενδύσεων. Στον ασφαλιστικό κλάδο όμως δεν μας λείπει αυτό. Δεν μας λείπουν οι ξένες επενδύσεις , αυτό που μας λείπει είναι οι ελληνικές επενδύσεις. As ρίξουμε μια ματιά στην αγορά μας, θα διαπιστώσουμε ότι όλες οι μεγάλες ξένες πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες είναι εδώ. Μήπως δεν είναι εδώ η AXA, η Allianz, η Generali, η MetLife, η ING, η AIG, η CNP; Καλοδεχούμενες οι ξένες επενδύσεις, αλλά μήπως πρέπει να προσέξουμε λίγο περισσότερο και τις ελληνικές;

Ασφαλιστικό Μουσείο στη Σύρο

ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ στην ιστορική Σύρο για την INTERAMERICAN, η οποία εγκαινίασε στην πρωτεύουσα του νησιού, την Ερμούπολη, το νέο γραφείο της εταιρείας. Μετά τον Πειραιά, η Interamerican «πιάνει λιμάνι» και στο μητροπολιτικό νησί των Κυκλάδων, σύμφωνα με τον διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρείας κ. Γιώργο Κώτσαλο ο οποίος, μάλιστα, διαβεβαίωσε πως η INTERAMERICAN θα υποστηρίξει κάθε πρωτοβουλία για τη δημιουργία ενός ασφαλιστικού μουσείου στην Ερμούπολη, μία πρόταση που κατατέθηκε από τον εκδότη του «ασφαλιστικό ΝΑΙ» κ. Ευάγγελο Σπύρου.

Στη Σύρο εντοπίζεται, από το 1822 και μετά, η πρώτη ασφαλιστική δραστηριότητα με την ίδρυση των πρώτων ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών όπως το «Ελληνικό Ασφαλιστικό Κατάστημα», μετά η «Ελλάς», τρίτη ο «Φοίνιξ», τέταρτη η «Εταιρεία των Φίλων Ασφαλιστών» και πέμπτη η «Φιλεμπορική Ασφάλιση».

Μεταξύ 1825 – 1850 στην Ερμούπολη Σύρου συνεστήθησαν 33 ασφαλιστικές εταιρείες (Δείτε βιβλίο «ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ από το 19ο στον 21ο αιώνα» και βιβλίο εκδόσεων Ε. Σπύρου «Έμποροι, Ασφαλιστές και Ιστορία Ελληνικού Έθνους»)!

Σε τηλεφωνικό κατάλογο του 1897 στην Αθήνα υπάρχει ένα όνομα ασφαλιστή Α. Δ. Μακρόπουλου, παραγγελιοδόχου υποκαταστήματος του εν Σύρω γραφείου, γενικού πράκτορος της εν Ζυρίχη ασφαλιστικής εταιρείας «La Federale», οδός Ερμού (το πρωτότυπο υπάρχει στη συλλογή Ε. Σπύρου που θα εμφανισθεί σύντομα στο υπό έκδοση συλλεκτικό λεύκωμα με 200 πρωτότυπα συμβόλαια εποχής 1860 – 1960).

Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος

Όχι άλλο κούρεμα

ΣΥΜΦΩΝΑ με όσα φθάνουν στο www.nextdeal.gr, η μεγάλη καταστροφή και κατηφόρα της ασφαλιστικής αγοράς δεν έχει μόνο αιτία την οικονομική κρίση αλλά και την «αλλοπρόσαλλη» στάση όλων εναντίον των διαμεσολαβούντων.

Τους «ρήμαξαν» κυριολεκτικά με κάθε αφορμή και ευκαιρία! Στην εποχή της κρίσης τους πήραν δικαιώματα, προμήθειες, χαρτοφυλάκια, συμβάσεις, γραφεία, τίτλους, ίσα τιμολόγια, προϋπηρεσίες και τους «κόλλησαν» στον τοίχο με δάνεια και διακανονισμούς απελπισίας. Τώρα κάποιοι, κυρίως πολυδιαφημιζόμενοι «υποστηρικτές» δήθεν των ασφαλιστών, ζητάνε και τόκο, αν και ξέρουν ότι οι διαμεσολαβούντες δεν έχουν το κεφάλαιο – όχι τον τόκο! Τους κούρεψαν τα πάντα!

Οι ασφαλιστές μας ξυπνάνε το πρωί και δεν ξέρουν «πού να κρυφτούν» από τα χρέη και τους ζαλίζουν με τάχα επιμορφωτικά σεμινάρια και ομιλίες και συνταγές επιτυχίας και ακαδημίες και συλλαλητήρια τη στιγμή που δεν μπορούν να «σταυρώσουν» πελάτη που όλη η Ελλάδα πεινάει και «αργοπεθαίνει» στην ανεργία και τη βαριά φορολογία…

Σπάνε τα τηλέφωνα του www.nextdeal.gr από δυσαρεστημένους διαμεσολαβούντες που κοιτάνε και ξανακοιτάνε τους λογαριασμούς τους στις τράπεζες μήπως και μπήκε κάποια αμοιβή ή προμήθεια να πάρουν γάλα στα παιδιά και ψωμί και κάποιοι «παίζουν» με τον πόνο τους με ανύπαρκτες επιτυχίες και χορηγίες και ποσοστά φερεγγυότητας.

Από όλες τις γωνίες της πατρίδας μας έρχονται μηνύματα εγκατάλειψης του επαγγέλματος και οι άδειες συνεχώς λιγοστεύουν… αντίθετα με την εισροή στο πωλησιακό δυναμικό εναλλακτικών δικτύων τραπεζικών υπαλλήλων, direct πωλήσεων, πακέτων extra δώρων κ.λπ. κ.λπ.

Δυστυχώς σε λίγο όχι τόκο δεν θα εισπράττουν κάποιες εταιρείες, αλλά ούτε κεφάλαια και ίσως δεν θα υπάρχουν και οι ίδιες… As σταματήσουν τα ψέματα και τα «μούσια» και as συνέλθουν από το λήθαργο όσοι κρατάνε τισασφάλειες κάτω από το 2% του ΑΕΠ!

Όχι άλλο κούρεμα στο επάγγελμα του διαμεσολαβητή! Και βεβαίως το nextdeal.gr γνωρίζει ότι και οι διαμεσολαβητές δεν χειρίστηκαν σωστά τα προνόμια που είχαν και δεν τίμησαν πολλοί από αυτούς το ασφάλιστρο των πελατών τους και δεν τα απέδιδαν έγκαιρα στις εταιρείες. Πολλοί ήταν αυτοί που με ασφάλιστρα πελατών έκαναν άλλες δουλειές και προξένησαν ζημιά στο κύρος της διαμεσολάβησης αλλά και στις σχέσεις διαμεσολαβητών – ασφαλιστικών εταιρειών.

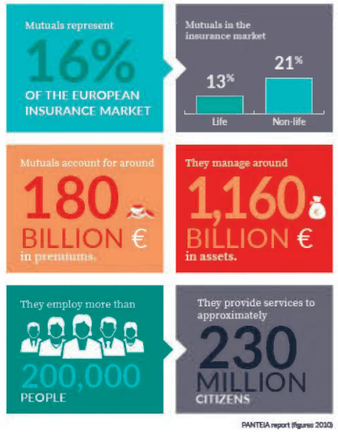
(αναδημοσίευση από nextdeal.gr)

Με ευρωπαϊκό αέρα η Συνεταιριστική Ασφαλιστική

ΜΕ ΥΨΗΛΗ κερδοφορία, πλήρη κάλυψη των κεφαλαιακών απαιτήσεων και πανέτοιμη σε ότι αφορά τις εσωτερικές διαδικασίες και την διακυβέρνηση υποδέχθηκε το νέο θεσμικό πλαίσιο το γνωστό ως Solvency II, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική.

Τα κέρδη της Συνεταιριστικής για το 2015 φθάνουν τα 2 εκατ. ευρώ, ενώ όπως μαθαίνουμε έχουν υλοποιηθεί όλες οι απαιτούμενες δράσεις προκειμένου η εσωτερική λειτουργία της εταιρείας να ανταποκρίνεται πλήρως στις απαιτήσεις του νέου νόμου που ψηφίσθηκε πρόσφατα από τη Βουλή.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική με πρόεδρο τον κ. Θωμά Ιωαννίδη και γενικό διευθυντή τον κ. Δημήτρη Ζορμπά είναι επιτυχημένο παράδειγμα εκπροσώπου της κοινωνικής οικονομίας της συνεταιριστικής ιδέας που γνωρίζει τεράστια άνθηση σε όλη την Ευρώπη. Με μετόχους αποκλειστικά συνεταιριστικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, από τις μεγαλύτερες στην Ευρώπη και συνεταιριστικούς οργανισμούς από όλη τη χώρας μας η Συνεταιριστική Ασφαλιστική αντιμετωπίζει το μέλλον με ιδιαίτερη αισιοδοξία. Ξεπέρασε με επιτυχία τον τεράστιο σκόπελο του PSI, υλοποιεί μία υγιή τιμολογιακή πολιτική σε όλους τους κλάδους και εισάγει νέα προϊόντα σε όλους τους κλάδους και πρωτίστως στον κλάδο ασφάλισης υγείας. Οι άνθρωποι της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής εργάζονται σκληρά και έχουν καταφέρει να είναι ξεχωριστά μέλη της ισχυρής οικογένειας των ευρωπαϊκών συνεταιριστικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Τα νούμερα ζαλίζουν. Οι ασφαλιστικοί συνεταιριστικοί (mutual) οργανισμοί της Ευρώπης αντιπροσωπεύουν το 16% της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς, παραγωγή 180 δις. ευρώ επενδύσεις 1,16 τρις. ευρώ, απασχολούν 200.000 ανθρώπους και εξυπηρετούν 230 εκατ. πολίτες.



THE IMPORTANCE OF MUTUALS IN EUROPE

Ο κ Δημήτρης Τσεσμετζόγλου

ΑΦΗΝΟΝΤΑΣ πίσω στην Ελλάδα τους ανταγωνιστές της και τις ασφαλιστικές εταιρείες στα λασπόνερα του κλάδου αυτοκινήτου, η Matrix ΑΕ (Μεσίτης Ασφαλειών – Αντασφαλειών) έφτασε στον Ιράν ψάχνοντας νέες εργασίες και ευκαιρίες σε μια χώρα που βγαίνει από την απομόνωση και επιχειρεί «ανοικοδόμηση».

Ο επικεφαλής της Matrix Δημήτρης Τσεσμετζόγλου έφτασε νωρίς στο Ιράν, όπου πολλοί ελληνικοί Όμιλοι αναζητούν διέξοδο από την κρίση. Ανάμεσά τους τουριστικοί παράγοντες, εκπρόσωποι ναυτιλιακών εταιρειών, στελέχη νοσοκομειακών ομίλων, εταιρείες τεχνολογίας, εταιρείες ιχθυοκαλλιέργειας, αγροτικών προϊόντων, εταιρείες ενεργειακού τομέα κ.λπ. Ανάμεσά τους η ελληνική MATRIX που ενδιαφέρεται να έχει δυνατή παρουσία στην Τεχεράνη για ανάπτυξη όλων των ανταασφαλιστικών εργασιών.

Η Allianz, από την κορυφή, προσφέρει ασφαλιστικές λύσεις

Η Allianz εδραίωσε τη θέση της ως το πολυτιμότερο ασφαλιστικό brand και στη φετινή κατάταξη "Brand Finance Global 500". Διατηρώντας την ηγετική θέση επί τρία συναπτά έτη, είναι η μόνη ασφαλιστική εταιρεία που συμπεριλαμβάνεται στο παγκόσμιο Top 50 των ισχυρότερων brands για το 2016, αναφέρει η Allianz σε ανακοίνωσή της. Ως αποτέλεσμα της μεγάλης ανάπτυξης της παραγωγής, η αξία του brand του Ομίλου αυξήθηκε κατά 8,1% και συγκεκριμένα από 17,2 δισ. ευρώ ανήλθε στα 18,6 δισ. ευρώ (20,3 δισ. δολάρια ΗΠΑ), ανεβάζοντας την Allianz στην 43η θέση του Top 500 με τα διεθνή brands (από την 44η θέση το 2015).

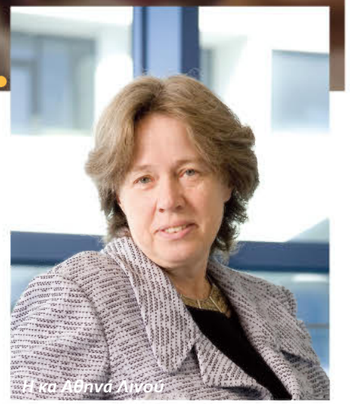
Στην κατάταξη του 2016, η επιτροπή της Brand Finance αναγνώρισε την ανθεκτικότητα της Allianz σε ένα περιβάλλον γεμάτο προκλήσεις και τις υψηλές αποδόσεις του Ομίλου, που καθοδηγούνται από το εμβληματικό brand, την πελατοκεντρικότητα και την "ψηφιακή" προσέγγιση. Καθιστώντας, κατά συνέπεια, την Allianz ως μία από τις πλέον "brand driven" εταιρείες χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών της φετινής κατάταξης.

ΤΙΣ ΙΔΙΕΣ περίπου ημέρες που η Brand Finance περιελάμβανε την Allianz στις Top 50 καλύτερες επωνυμίες του κόσμου για το 2016, στην Ελλάδα η γενική διευθύντρια και εντεταλμένη σύμβουλος της Allianz Ελλάδος κα Φιλίππα Μιχάλη, στην καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση για την έναρξη της νέας χρονιάς παρουσία συνεργατών, σημείωνε κάτι πολύ ουσιαστικό που θα πρέπει να έχει στα υπόψη της όλη η ασφαλιστική αγορά: «Το ασφαλιστικό προϊόν παλεύει να σταθεί στη θέση που του αξίζει σε μία αγορά που συρρικνώνεται και εμείς οφείλουμε να το διαφυλάξουμε αλλά και να μεταδώσουμε στους πελάτες μας τη σπουδαιότητά του, ιδιαίτερα σε μία εποχή που η θωράκιση του οικονομικού προγραμματισμού των νοικοκυριών, έναντι απρόσμενων γεγονότων, είναι επιβεβλημένη», επεσήμανε η κα Μιχάλη. «Σαφής στόχος του νέου έτους», πρόσθεσε, «είναι η περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς, τόσο στις Γενικές Ασφαλίσεις όσο και στις Ασφαλίσεις Ζωής».

«Κοιτώντας πίσω, το 2015, υπήρξε μία πολύ ξεχωριστή χρονιά. Παραμείναμε ισχυροί μέσα σε ένα κλίμα συνεχών ανατροπών και πρωτόγνωρων προκλήσεων που πρωταγωνίστησαν αυτή την εξαιρετικά δύσκολη περίοδο: η ύφεση της οικονομίας , το ασταθές πολιτικό σκηνικό, οι περιορισμοί στην κίνηση κεφαλαίων, ο ακραίος ανταγωνισμός στις Γενικές Ασφαλίσεις και φυσικά η προετοιμασία για την εφαρμογή του πλαισίου Solvency II, διαμόρφωσαν το σκηνικό του 2015. Κάτω από τις αντίξοες συγκυρίες και το απαιτητικό περιβάλλον, επιτύχαμε όχι μόνο ικανοποιητικά επίπεδα κερδοφορίας αλλά και ενισχυμένο μερίδιο αγοράς», τόνισε η κα Φ. Μιχάλη.

Η κα Θεοδώρα Σταθούρου, διευθύντρια πωλήσεων της Allianz Ελλάδος, προέτρεψε τους συνεργάτες της εταιρείας να αξιοποιήσουν και τη νέα χρονιά τις σύγχρονες προϊοντικές λύσεις και τις υπηρεσίες που τέθηκαν στη διάθεσή τους το 2015.

Υιοθέτησε ένα σχολείο!


Η κα Αθηνά Λινού

ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΣΕ ΔΕΚΑΔΕΣ ΜΑΘΗΤΕΣ και τις οικογένειές τους που αντιμετωπίζουν προβλήματα πείνας και επισιτιστικής ανασφάλειας θα προσφέρει ο Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών (ΔΑΑ), ενισχύοντας το Πρόγραμμα Σίτισης & Προώθησης Υγιεινής Διατροφής – ΔΙΑΤΡΟΦΗ του Ινστιτούτου Prolepsis. Αξίζει να σημειωθεί ότι το πρόγραμμα «Διατροφή» υλοποιείται φέτος ήδη σε 148 σχολεία της Αττικής, Θεσσαλονίκης, Ημαθίας, Θράκης και Στερεάς Ελλάδας με 11.617 συνολικά μαθητές. Ωστόσο, οι 2.080 αιτήσεις σχολείων από όλη την Ελλάδα, που έχουν ζητήσει να ενταχθούν στο Πρόγραμμα τη χρονιά 2015-16, φανερώνουν την κρισιμότητα της κατάστασης. Ο αριθμός αυτός αντιστοιχεί στο 16% των δημοσίων σχολείων της Ελλάδας και περίπου σε 260.000 μαθητές. Το Ινστιτούτο Prolepsis με πρόεδρο την κα Αθηνά Λινού, καθηγήτρια και διευθύντρια του Εργαστηρίου Υγιεινής, Επιδημιολογίας και Ιατρικής Στατιστικής, της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, υλοποιεί από το σχολικό έτος 2012-13 το Πρόγραμμα ΔΙΑΤΡΟΦΗ σε σχολεία κοινωνικοοικονομικά ευάλωτων περιοχών της χώρας μας, με Μέγα Δωρητή το Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος και την υποστήριξη μεγάλου αριθμού ιδιωτών, ιδρυμάτων και εταιρειών. Το Πρόγραμμα τελεί υπό την αιγίδα του υπουργείου Παιδείας, Έρευνας & Θρησκευμάτων και υλοποιείται για πέμπτη συνεχή σχολική χρονιά, έχοντας διαθέσει από το 2012 συνολικά περισσότερα από 11,5 εκατομμύρια γεύματα, σε 480 περίπου σχολεία και 80.000 μαθητές σε όλη την Ελλάδα.

Να σημειώσουμε ότι η εκστρατεία «Υιοθέτησε ένα σχολείο» του Προγράμματος ΔΙΑΤΡΟΦΗ, η οποία προσκαλεί πολίτες, φορείς και εταιρείες (γιατί όχι και ασφαλιστικές) να ενισχύσουν την επισιτιστική βοήθεια σε μαθητές που φοιτούν σε σχολεία ευπαθών περιοχών ανά την Ελλάδα, είναι σε εξέλιξη. Παράλληλα, το Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος διπλασιάζει κάθε προσφορά με στόχο να προσφερθούν γεύματα σε ακόμη περισσότερους μαθητές.

Γιατί οι διαμεσολαβούντες λένε όχι στο ασφαλιστικό νομοσχέδιο

ΠΟΛΛΕΣ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ έχουν γίνει, διαδηλώσεις, αντιπαραθέσεις γύρω από το ασφαλιστικό νομοσχέδιο. Ωστόσο πολλές φορές ο «θόρυβος» κρύβει την ουσία των πραγμάτων. Γι΄αυτό ζητήσαμε από τον Δημήτρη Γαβαλάκη, πρόεδρο του ΠΣΣΑΣ, να μας περιγράψει με λίγα λόγια γιατί οι διαμεσολαβούντες λένε όχι στο ασφαλιστικό νομοσχέδιο. «Θεωρούμε ότι το παρόν νομοσχέδιο, στον τομέα της διαμόρφωσης των ασφαλιστικών εισφορών, είναι φορολογικού και δημοσιονομικού χαρακτήρα και όχι ασφαλιστικού.

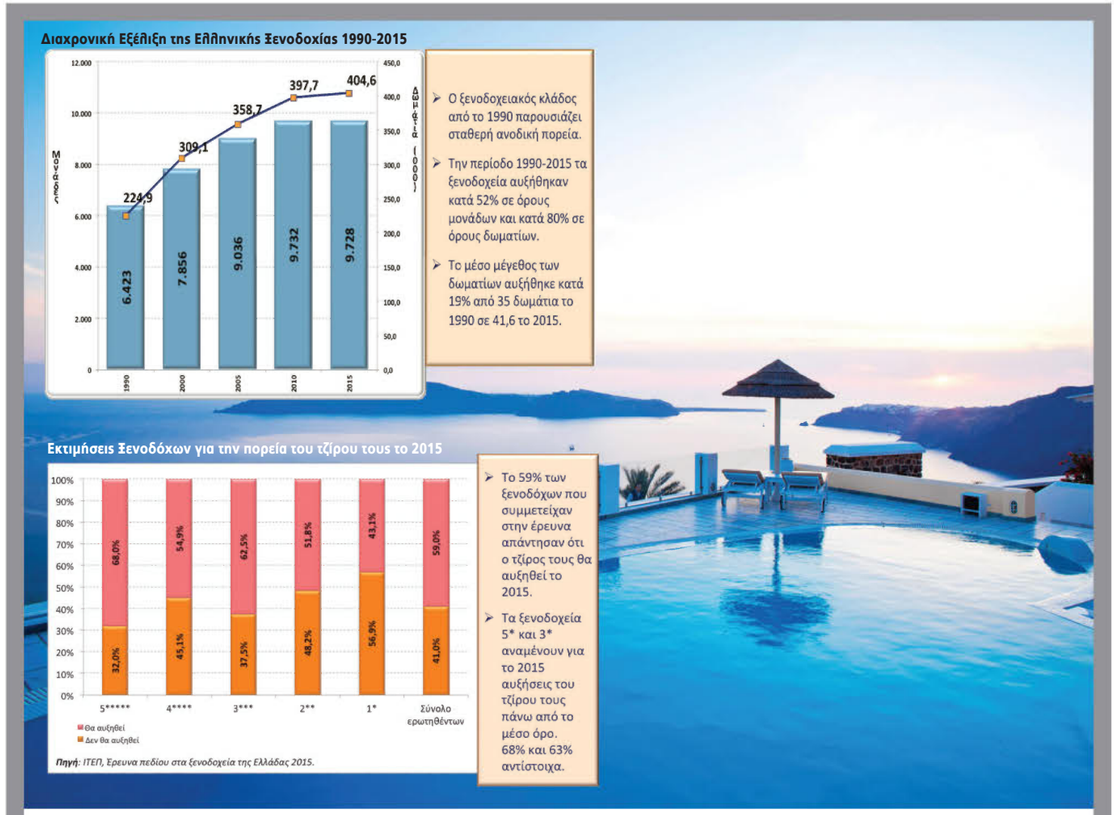
Διάλογος πρέπει να γίνει επί τη βάσει ασφαλίστρου και παροχής και όχι φορολογικού χαρακτήρα ποσοστών επί του εισοδήματος.

Άλλωστε η ασφαλιστική διαμεσολάβηση, έχοντας το δεδομένο της δήλωσης του 100% των εισοδημάτων, συνυπολογίζοντας το σύνολο των φορολογικών απαιτήσεων που ισχύουν από το 2016, είναι ΑΔΥΝΑΤΟΝ να ανταποκριθεί σε τέτοιας μορφής υπολογισμό.

Ζητούμε συγκεκριμένα ποσοτικά στοιχεία και αναλογιστικές μελέτες από το υπουργείο, που να τεκμηριώνουν την αναγκαιότητα διαμόρφωσης των εισφορών στην προτεινόμενη βάση.

Σε περίπτωση που εφαρμοστούν οι συζητούμενες ρυθμίσεις, το σύνολο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών θα επιβαρυνθεί με το διπλασιασμό έως τετραπλασιασμό των ασφαλιστικών του εισφορών και θα οδηγηθεί στη φτωχοποίηση ή στην έξοδο από το επάγγελμα.

Για την αντιμετώπιση του ασφαλιστικού ζητήματος στην Ελλάδα θεωρούμε ότι η λύση πρέπει να στηρίζεται στην αρχή της συνύπαρξης των 3 πυλώνων ασφάλισης διασφαλίζοντας τη δυνατότητα αναδιανομής με στόχο την προστασία των αδυνάτων αλλά ταυτόχρονα και τη δυνατότητα συμμετοχής των εργαζομένων σε κεφαλαιοποιητικά συστήματα με στόχο την εξασφάλιση καλύτερου επιπέδου συνταξιοδότησης».



Γνωρίστε καλύτερα τον ξενοδοχειακό κλάδο

Ο ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ είναι μία από τις μεγαλύτερες "βιομηχανίες" της χώρας. Την κράτησε όρθια τα δυο τελευταία χρόνια με τα αλλεπάλληλα ρεκόρ εισπράξεων και έλευσης τουριστών. ΤΟ 2015 ως χώρα, υποδεχτήκαμε 26 εκατ. τουρίστες και αγγίξαμε τα 14,5 δισ. ευρώ σε άμεσα έσοδα, ενισχύοντας το ΑΕΠ με μια επιπλέον μονάδα.

Ο τουρισμός υποστήριξε με όλες του τις δυνάμεις τη χώρα με τα γνωστά αποτελέσματα συνεισφοράς στο ΑΕΠ, στα εθνικά έσοδα, στην απασχόληση, στα ασφαλιστικά ταμεία, στην παραγωγή και την κατανάλωση.

Ειδικότερα, σύμφωνα με τους ειδικούς, αύξησε κατά 6% τον όγκο απασχόλησης των μισθωτών, ενώ οι συνολικές αποδοχές των μισθωτών του τομέα θα αγγίξουν τα 4 δισ. ευρώ, αυξημένες κατά 200 εκατ. σε σχέση με το 2014 και οι συνολικές εισφορές του τομέα προς το ΙΚΑ θα αγγίξουν το 1,7 δισ. ευρώ, το οποίο υπερβαίνει κατά πολύ την άμεση συνεισφορά του τουρισμού στο ΑΕΠ της χώρας.

Ο τουρισμός λοιπόν πρέπει να αποτελεί ένα σημαντικό στόχο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά και ειδικότερα τα ξενοδοχεία.

Σύμφωνα με το Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος Το ξενοδοχειακό δυναμικό ανανεώνεται …

Τη 15ετία 2000 – 2015
άνοιξαν 3.308 νέα ξενοδοχεία
συνολικής δυναμικότητας 108.380 δωματίων
Διέκοψαν τη λειτουργία τους 1.647 μονάδες
συνολικής δυναμικότητας 42.128 δωματίων
…και αναβαθμίζεται

Το 57% των μονάδων που άνοιξαν εντάχθηκαν στις 3 υψηλότερες κατηγορίες ξενοδοχείων (67% σε όρους δωματίων)

Ενώ από τις μονάδες που διέκοψαν τη λειτουργία τους, το 24% περίπου προερχόταν από τις 3 υψηλότερες κατηγορίες (43% σε όρους δωματίων)

Κατά τη 15ετία αυτή έχει σχεδόν τριπλασιαστεί το ποσοστό των ξενοδοχείων 5 αστέρων (1% το 2000, 4,2% το 2015).

Εσείς διαβάσατε το νόμο 4364/2016;

ΤΕΛΟΣ ο νόμος 400 του 1970! Τώρα ολόκληρη η ασφαλιστική αγορά θα αναφέρεται στο νόμο 4364/2016 (ΦΕΚ Α, ΑΡ. ΦΥΛ. 13, 05-02-2016). Είναι ο νόμος με τον πολύ μεγάλο τίτλο: «Προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στην Οδηγία 2009/138/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 25ης Νοεμβρίου 2009, σχετικά με την ανάληψη και την άσκηση δραστηριοτήτων ασφάλισης και αντασφάλισης (Φερεγγυότητα ΙΙ), στα άρθρα 2 και 8 της Οδηγίας 2014/51/ΕΕ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 16ης Απριλίου 2014 σχετικά με την τροποποίηση των Οδηγιών 2003/71/ΕΚ και 2009/138/ΕΚ, και των Κανονισμών (ΕΚ) αριθ. 1060/2009, (ΕΕ) αριθ. 1094/2010 και (ΕΕ) αριθ. 1095/2010, όσον αφορά τις εξουσίες της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (εφεξής ΕΑΑΕΣ) και της Ευρωπαϊκής Αρχής Κινητών Αξιών και Αγορών, καθώς και στο άρθρο 4 της Οδηγίας 2011/89/ΕΕ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 16ης Νοεμβρίου 2011, σχετικά με τη συμπληρωματική εποπτεία των χρηματοπιστωτικών οντοτήτων που ανήκουν σε χρηματοπιστωτικούς ομίλους ετερογενών δραστηριοτήτων και συναφείς διατάξεις της νομοθεσίας περί της ιδιωτικής ασφάλισης και άλλες διατάξεις». Ωστόσο, για να λειτουργήσει σωστά η ασφαλιστική αγορά, απαιτεί πολλές υπουργικές αποφάσεις και κάμποσες πράξεις του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος.

Νέα προσπάθεια για τα ανασφάλιστα

ΝΑ ΔΟΥΜΕ εάν τελικά αυτή τη φορά θα δικαιωθεί η επιμονή και υπομονή που έχει επιδείξει ο πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου και της Επιτροπής του Κλάδου Αυτοκινήτου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Δημήτρης Ζορμπάς. Στις αρχές Φεβρουαρίου έγινε γνωστό από το υπουργείο Οικονομικών ότι ετοιμάζονται τα ειδοποιητήρια-"φωτιά" για εκατοντάδες χιλιάδες οδηγούς που "ξέχασαν" να ασφαλίσουν τα αυτοκίνητά τους ή δεν τα έχουν περάσει από ΚΤΕΟ.

Για όσους δεν έχουν περάσει από ΚΤΕΟ παρά τις συνεχείς προσκλήσεις-εκκλήσεις, γίνονται διασταυρώσεις των στοιχείων του υπουργείου Μεταφορών και η λίστα θα είναι έτοιμη τέλη Φεβρουαρίου με αρχές Μαρτίου.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις, στο μικροσκόπιο θα μπουν 1,5 εκατομμύριο οχήματα και όσοι βρεθούν εκτεθειμένοι θα κληθούν να πληρώσουν πρόστιμο 150 ευρώ μόνο για τον εκπρόθεσμο έλεγχο του ΚΤΕΟ.

Σε ό,τι αφορά στα ανασφάλιστα οχήματα, παρά το γεγονός ότι υπάρχει νομικό πλαίσιο από το 2014, δεν έχει εφαρμοστεί ακόμη.

Πρόκειται για τουλάχιστον 1 εκατομμύριο ανασφάλιστα οχήματα, οι ιδιοκτήτες των οποίων θα λάβουν το σχετικό "ραβασάκι" μετά τις διασταυρώσεις μεταξύ των στοιχείων της Γενικής Γραμματείας Εσόδων και των στοιχείων των ασφαλιστικών εταιρειών.

Για αρχή θα κληθούν να καταβάλουν πρόστιμο 250 ευρώ, ενώ για όσους το αμελήσουν οι "καμπάνες" θα είναι πολύ βαριές, καθώς προβλέπεται αφαίρεση πινακίδων, αδειών κυκλοφορίας, φυλάκιση έως 3 έτη αλλά και χρηματική ποινή έως 3.000 ευρώ.

Αναμένουμε…

Ιντερσαλόνικα: Ένας επιτυχημένος απολογισμός και ένας φιλόδοξος κανονισμός κινήτρων

Οι κ. κ. Κώστας και Μελάς Γιαννιώτης

Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, με υπογραφή του αντιπροέδρου και διευθύνοντος συμβούλου Κων/νου Μ. Γιαννιώτη, στις 27.01.2016 ενημέρωσε όλο το δίκτυο συνεργατών της σε όλα τα υποκαταστήματα για τα αποτελέσματα 2015 και τα νέα πρόσθετα βελτιωτικά κίνητρα προμηθειών 2016!

Συνοπτικά:

1. Τα καθαρά ασφάλιστρα και δικαιώματα Ιντερσαλόνικα ΑΕΓΑ άγγιξαν τα 105 εκατ. ευρώ. Η κερδοφορία της σύμφωνα με διεθνή λογιστικά πρότυπα εμφανίζεται ενισχυμένη σε σχέση με το 2014, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονα την κεφαλαιακή ενίσχυση της εταιρείας αλλά και με εξαιρετική μερισματική απόδοση προς τους μετόχους για τρίτη συνεχή χρονιά.

2. Η Ιντερσαλόνικα Ζωής είχε αύξηση 72,6% και κερδοφορία!

3. Η Ιντερσαλόνικα Εμπροτεχνική ενίσχυσε τον κύκλο εργασιών της κατά 10,6% με κερδοφορία!

4. Η Air Ιντερσαλόνικα, μετά και την αγορά δύο νέων ελικοπτέρων και τις επενδύσεις του 2014, εδραίωσε τη θέση της ως ηγέτιδα δύναμη στον ελληνικό χώρο των vip και υγειονομικών μεταφορών με αύξηση 40% στα έσοδα από μισθωμένες πτήσεις!

5. Στο 2015 συνεχίστηκε βελτιούμενη η παροχή υπηρεσιών προς συνεργάτες και πελάτες με επενδύσεις στους βασικούς τομείς εργασιών και ιδιαίτερα στη μηχανογραφική υποδομή (επένδυση πάνω από 1,5 εκατ. ευρώ) με αναβαθμίσεις στον εξοπλισμό και λογισμικό για καλύτερη θωράκιση βάσεων δεδομένων και απόδοσή τους.

6. Συνεχής βελτίωση πλάνου επενδύσεων για καλύτερες υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας (στις πρώτες προτεραιότητες ανάπτυξης της εταιρείας) με αγορές 60 νέων ειδικοποιημένων οχημάτων με GPS (θα προστεθούν σύντομα ακόμα 40 οχήματα).

7. Αγοράσθηκαν 14 νέα πλεκτρικά οχήματα που διανύουν 100-120 χλμ. ημερησίως με κόστος 0,20 ευρώ (!) και εγκαταστάθηκαν 350 kw φωτοβολταϊκά σε πέντε κτήρια, αποδεικνύοντας την περιβαλλοντική ευαισθησία του ομίλου στην πράξη, για την οποία βραβεύτηκε στα Energy Mastering Awards 2015!

Ποια είναι τα πρόσθετα προμηθειακά κίνητρα 2016;

1. Ενίσχυση του πραγματικού εισοδήματος των συνεργατών ελεύθερων επαγγελματιών με αύξηση προμηθειών στα καθαρά ασφάλιστρα κλάδου Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, ανά τρίμηνο από 1-5% (!) με γνωστές προϋποθέσεις που τέθηκαν το 2015 και βάσει των οποίων το πρώτο τρίμηνο πέρυσι πέτυχαν 202 συνεργάτες, το δεύτερο 521 συνεργάτες, το τρίτο 1.060 συνεργάτες και το τέταρτο 462 συνεργάτες! Σημαντικό έργο στην ανάπτυξη πωλήσεων προσφέρει και ο Νίκος Φίστας, διοικητικός διευθυντής του Ομίλου Επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα.

2. Με τα σημερινά δεδομένα δεν προβλέπεται μείωση ασφαλίστρων για επιβατηγά Ι.Ε.Χ.

3. Καθιερώνει από το 2016 το θεσμό του αποκλειστικού συνεργάτη! (Δέσμευση αποκλειστικής συνεργασίας με Όμιλο Ιντερσαλόνικα έναντι σειράς κινήτρων και παροχών). Ταυτόχρονα η εταιρεία διαβεβαιώνει ότι όσοι δεν έχουν αποκλειστική συνεργασία θα τυγχάνουν συνεργασία στο πλαίσιο ισότιμης λειτουργίας «με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις και ποτέ το ένα κανάλι διανομής δεν θα λειτουργήσει με αθέμιτες ανταγωνιστικές πρακτικές έναντι των υπολοίπων».

Η Ιντερσαλόνικα, που ξεκίνησε από ασφαλιστές, γιγαντώθηκε και πρωταγωνιστεί χάρη στους ασφαλιστές, συνεχίζει αισιόδοξα στο μέλλον, συνδέοντας την τύχη της με τους διαμεσολαβούντες ασφαλιστές, θωρακισμένη και ισχυρή με τα κεφάλαια που απαιτούνται για μεγαλύτερες υπηρεσίες προς τους καταναλωτές, Έλληνες και ξένους.

Η Ιντερσαλόνικα εξασφάλισε για το νέο περιβάλλον Solvecy II ό,τι απαιτείται μετά από σκληρή προσπάθεια μιας πενταετίας πριν και κάτω από τη συνετή ηγεσία του Μελά Γιαννιώτη και του συνεχιστή Κώστα Μ. Γιαννιώτη. Σήμερα έχει υπερκάλυψη απαιτήσεων. Ειδικότερα η Ιντερσαλόνικα ΑΕΓΑ με στοιχεία 31.12.2015 εμφανίζει Δείκτη Απαιτούμενης Κεφαλαιακής Επάρκειας (Solvency Capital Requirement) που θα αγγίξει το 140% και Ελάχιστο Δείκτη Κεφαλαιακής Επάρκειας 350%, 3,5 φορές περισσότερα από τα ελάχιστα προβλεπόμενα.

Η Ιντερσαλόνικα Ζωής διαθέτει ανάλογα διπλάσια κεφάλαια από τα απαιτούμενα.

Ηπειρώτικο πένθος στις εκδόσεις Ε. Σπύρου

Απεβίωσε σε ηλικία 99 ετών ο Γεώργιος Ε. Σπύρου

Απεβίωσε το κυριακάτικο πρωινό 21/2/2016 στο Αγρίνιο, ο εκ Διστράτου Άρτης Γεώργιος Ευαγ. Σπύρου, πατέρας του εκδότη Ε. Σπύρου. Η εξόδιος ακολουθία εψάλη στο Αγρίνιο, χοροστατούντος του Μητροπολίτου Αιτωλίας και Ακαρνανίας κ.κ. Κοσμά, ο οποίος στον επικήδειο λόγο του, δακρυσμένος, μίλησε για τον εκλιπόντα και το προς μίμηση έργο του, παρουσία φίλων και συγγενών.

Ο Γεώργιος Ε. Σπύρου γεννήθηκε στο Δίστρατο Άρτας το έτος 1917. Πολέμησε στην Αλβανία και εργάσθηκε σε αγροτικές και οικοδομικές εργασίες στην Άρτα, στο Καρπενήσι, στην Κεφαλονιά, στο Αγρίνιο και στην Αθήνα. Από το γάμο του με τη Βασιλική Σπύρου απέκτησε πέντε παιδιά, εγγόνια και δισέγγονο. Η οικογένειά του και οι συγγενείς προσέφεραν βαρύ φόρο αίματος στους πολέμους για την πατρίδα…

Η ταφή έγινε στο χωριό Πέραμα Διστράτου Άρτας στις 22/2/2016, όπου ο πρώην πρόεδρος κοινότητας Απόστολος Φλώρος (90 ετών) μίλησε στους συγγενείς, φίλους και συγχωριανούς για το εξόχως δημιουργικό έργο του Γεωργίου Σπύρου. «Ήταν πρωταγωνιστής στην ίδρυση του σχολείου και της εκκλησίας αλλά και δημοσίων έργων κοινοφελών όπως η διάνοιξη με προσωπική εργασία αύλακος νερού για τα χωράφια και αργότερα ηλεκτροφωτισμού και υδροδότησης πόσιμου νερού από τα Τζουμέρκα. Εξόχως σημαντική ήταν και η ίδρυση Αγροτικού Μουσείου στο χώρο του δημοτικού σχολείου με αντικείμενα μιας εποχής που τελείωσε για την Ελλάδα (για τη δημιουργία του Μουσείου τον βοήθησε η Μελίνα Μερκούρη ως υπουργός Πολιτισμού η οποία και του ενέκρινε ένα ποσό για εργασίες φύλαξης και προστασίας του Μουσείου). Μαζί με τη σύζυγό του Βασιλική προσέφεραν πολλά, πάρα πολλά», τόνισε συγκινημένος με λυγμούς ο αγαπητός Απ. Φλώρος που επί πολλά χρόνια υπηρέτησε τον τόπο του.

Για το δημιουργικό έργο του εκλιπόντα μίλησαν ακόμα τα παιδιά του Παναγιώτης και Ευάγγελος καθώς και η εγγονή του Βασιλική Π. Σπύρου και για λογαριασμό του Συλλόγου

Ο Γεώργιος Ε. Σπύρου

Διστρατιωτών ο Δημήτριος Ντάλας.

«Έδωσε ομολογία Χριστιανικής Πίστεως και Ελληνικής Παιδείας με τη ζωή του» τόνισε ο Μητροπολίτης Αιτωλίας και Ακαρνανίας κ.κ. Κοσμάς υπογραμμίζοντας ακόμα ότι όλοι στο Αγρίνιο εγνώριζαν τον παππού που στην τσάντα του είχε «εικονίτσες» και φυλλάδια – φωτοτυπίες με συμβουλές για μικρούς και μεγάλους. Πολλοί ακόμα ήταν αυτοί που την ημέρα του Σταυρού έπαιρναν για το σπίτι τους μια γλάστρα βασιλικού δωρεάν – ευλογία από τον μπάρμπα Γιώργο που τις ετοίμαζε μήνες πριν, γύρω στις 300 κάθε φορά!

Για πρώτη φορά αναφέρθηκε και η βοήθειά του σε νέους οικοδόμους που τους μάθαινε την τέχνη του οικοδομείν όπως και η συμπαράσταση σε ανέργους συγχωριανούς που τους έβρισκε δουλειά σε Κεφαλονιά και Αγρίνιο τα χρόνια δεκαετιών '50 – '60 όταν κατέφευγαν εκεί κοντά του.

«Έψαχνε καλή θέση στον Παράδεισο γι' αυτό άργησε να φύγει», δήλωσε σε ένα γιο του μαζί με τα συλλυπητήρια ο Επίσκοπος Άρτης κ.κ. Ιγνάτιος.

Σύζυγος, τέκνα, εγγόνια, συγγενείς και φίλοι αποχαιρέτισαν ένα γνήσιο Ηπειρώτη, βαθύτατα λυπημένοι αλλά και υπερήφανοι, σκεπάζοντάς τον με το χώμα της ιδιαίτερης πατρίδας του, κοντά στους γονείς του αλλά και σ' έναν άγνωστο στρατιώτη που σκοτώθηκε τα χρόνια του εμφυλίου και τον μετέφερε εκεί στην πλάτη του από μακρινή απόσταση δίπλα στο ποτάμι τον Άραχθο, σε κάποια μάχη, ξεχασμένο και χωρίς ταυτότητα, «εχθρό» για κάποιους, αλλά συνάνθρωπο για τον Γ. Σπύρου, που από το 1944 ώς σήμερα του έκανε ξεχωριστό μνημόσυνο!

Τα αγριολούλουδα, τα χαμομήλια και τα κυκλάμινα, τα ρείκια και οι κουμαριές θα στέλνουν τη μοσχοβολιά τους για να αναπαυθεί η ψυχή του παρέα με τα κελαηδίσματα των ανδονιών στα κλαριά, της πέρδικας και της τρυγόνας που κελαηδά λυπητερά όταν μένει χωρίς σύντροφο, όπως μας έλεγε γυρίζοντας από κυνήγι… Όπως και εμείς θα ζήσουμε με την απουσία του, ευχόμενοι ο Θεός να τον αναπαύσει και να τον κατατάξει εκεί που οι δίκαιοι αναπαύονται, σε τόπο χωρίς οδύνη και στεναγμό, σε τόπο φωτεινό, παρέα με αγίους, με αιώνια μνήμη, θείων αγαθών κληρονόμων αφού έζησε και απέθανε με ελπίδα αιωνίου ζωής, προσδοκώντας ανάσταση νεκρών και ζωήν του μέλλοντος αιώνος!

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ αποτίοντας φόρο τιμής στον εκλιπόντα δημοσιεύει στη συνέχεια τους επικήδειους λόγους του Μητροπολίτη Αιτωλίας και Ακαρνανίας κ.κ. Κοσμά και του πρώην προέδρου Απόστολου Φλώρου στο χωριό Πέραμα Διστράτου Άρτας, όπου έγινε η ταφή.

Τι είπε ο Μητροπολίτης Αιτωλίας και Ακαρνανίας κ.κ. Κοσμάς

«Ο τὸν λόγον μου ἀκούων καὶ πιστεύων τῷ πέμψαντί με ἔχει ζωὴν αἰώνιον».

«Αυτός που ακούει τα λόγια, τα ρήματά μου, το Ευαγγέλιό μου και πιστεύει σε εκείνον που με απέστειλε στον Πατέρα και πιστεύει το έργο του Κοσμοσωτήρος που ήλθα εγώ να κάνω και αγωνίζεται και αυτός να ομολογήσει αυτό που κάνω εγώ το Ευαγγέλιο στις ψυχές, αυτός έχει ζωή αιώνιον. Λόγος ξεκάθαρος, Λόγος του Κυρίου και θεού μας Ιησού Χριστού, Λόγος που μας τον προσφέρει το Ευαγγέλιο, Λόγος που τον ακούμε από μικρά παιδιά.

Όταν τώρα έρθουμε στη ζωή και στην πορεία του πολυσεβάστου αδελφού μας Γεωργίου, θα δούμε ότι αυτά τα λόγια βρήκαν απόλυτη εφαρμογή στη ζωή, στην πολιτεία αλλά και στην ομολογία του σεβαστού μας Γεωργίου. Γιατί δεν ήταν ιεροκήρυξ, δεν ήταν θεολόγος, δεν ήταν ιερεύς, όμως ήταν ένα στόμα Χριστού, ήταν ένα στόμα που ομολογούσε γιατί πραγματικά γνώριζε, μελετούσε το Λόγο του θεού, Τον πίστευε, πίστευε σε αυτά που έλεγε το Ευαγγέλιο, πίστευε στο κοσμοσωτήριο έργο του Κυρίου μας και επρόσμενε, επρόσμενε την πατρίδα εκείνη στην οποία τώρα πορεύεται να φτάσει. Ποθούσε τον Παράδεισο και γι' αυτό ακριβώς αγωνιζόταν.

Για να φύγει η αμαρτία από τους αδελφούς και να έρθει το φως, η αλήθεια, να μπει ο Χριστός μέσα στις καρδιές και να αναγεννηθούν οι άνθρωποι για να επιτύχουν τη σωτηρία τους. Εργάστηκε ως πολύτεκνος πατέρας μαζί με την πιστή του σύζυγο και έδωσαν και επιστήμες και αποκατάσταση στα παιδιά τους. Τα έκαναν πραγματικά αληθινούς και ζωντανούς και κατά Χριστόν οικογενειάρχες και έδωσε ό,τι καλύτερο είχε στην οικογένειά του αφενός, αλλά αφετέρου αυτός ο απλός άνθρωπος είχε όπως είπαμε την ανησυχία να δώσει Ευαγγέλιο σε ψυχές. Τον θυμάμαι όταν και εγώ ήμουνα νέο παιδί και διακονούσαμε με τον αδελφό Ευάγγελο στην κατασκήνωση του Αγίου Βλασίου, πως ερχόταν και προσέφερε τον εαυτό του, έκανε θυσίες για να βοηθήσουμε τα παιδιά εδώ, να γνωρίσουν το θέλημα του Θεού και πολύ, πάρα πολύ μας βοηθούσε και αργότερα τι θα λέγανε και τι θα πει κανείς όταν έβλεπε ένα σεβαστό γέροντα να έρχεται στο Δεσποτικό να μιλάει στον Επίσκοπο και να λέει «Αγωνισθείτε, τους νέους να γνωρίζουμε στο Χριστό, το θέλημα του Θεού να προφυλάξουμε τα παιδιά μας». Και όταν παντού μοίραζε φυλλάδια, έδινε εικονίτσες, προσέφερε λόγο Θεού, ομολογούσε Χριστό. Τώρα, μπορούμε αγαπητοί μετά από όλα αυτά και τόσα άλλα που εμείς δεν τα ξέρουμε αλλά και δεν μπορούμε να πούμε ότι ο αδερφός μας Γεώργιος δεν θα έχει ζωήν αιώνιον; Το είπε ο Κύριος, αφού το είπε ο Κύριος: «Αυτός που ακούει τον λόγο μου, τον ζει, τον ομολογεί, αυτός θα έχει ζωή αιώνιον». Να η βεβαιότης μας σήμερα. Σήμερα δεν χτυπούν εδώ σάλπιγγες, δεν υπάρχουν μουσικές, δεν υπάρχουν επίσημοι λόγοι, αλλά πανηγυρίζουν οι Άγγελοι και οι Άγγελοι πραγματικά δέχθηκαν την ψυχή του και ο ουρανός χαίρει. Το λέω με όλη μου την καρδιά. Γιατί ένας ομολογητής, ένα πιστό μέλος της εκκλησίας μας, ένας άνθρωπος που αγωνιούσε για την Ορθοδοξία, για την πατρίδα, για τα ιδανικά, για τις αξίες, για τη νεότητα, ένας άνθρωπος που έδωσε τον εαυτό του μέχρι παρεξηγήσεως. Εμείς οι φτωχοί τον παρεξηγούσαμε, εκείνος όμως εμεγαλύνετο, αγωνιζόταν πραγματικά να δώσει μαρτυρία ζωής και μαρτυρία Ευαγγελίου. Προσευχόμαστε σήμερα, προσευχόμαστε πραγματικά Άγγελος συνοδεύων και κατά την ημέρα εκείνη της Δευτέρας Παρουσίας να αναστηθεί για να ζει τη χαρά του Ουρανού, τη χαρά του Χριστού την οποία τόσο ποθούσε και ήθελε. προσευχόμαστε να έχουν δύναμη η σύζυγος, τα παιδιά και τα εγγόνια του, τόση δύναμη που έχει η ευλογία για να ζουν πραγματικά και εκείνοι το παράδειγμά του και να οδηγούνται στο θέλημα του Θεού. Αλλά αγαπητοί στις δύσκολες ημέρες που ζούμε και εμείς σήμερα, σε αυτές τις προδοτικές ημέρες, που ζούμε τη σκλαβιά της Ελλάδος και την αποθαρρύνουν δυστυχώς των Ορθοδόξων δυστυχώς Ελλήνων ας έλθουμε και εμείς κοντά στο παράδειγμα του αδελφού μας σεβαστού Γεωργίου και εμείς να καταλάβουμε ότι ο Λόγος του Θεού είναι εκείνος που και εμάς θα μας αναγεννήσει, θα μας φωτίσει, θα μας ανορθώσει, θα μας σώσει. Η εκκλησία, η ζωή της εκκλησίας θα μας αγιάσει. Και ας έχουμε και εμείς αυτήν την απόφαση σήμερα να ετοιμάσουμε τους εαυτούς μας για την πατρίδα. Γιατί και εμείς είμαστε πλασμένοι από τον ουρανό. Τι να τους κάνουμε τους μεγάλους και τρανούς; Μπορούν να έχουν το εισιτήριο του Παραδείσου που έχει σήμερα ο αδελφός Γεώργιος; Ας ευχηθούμε όλοι αγαπητοί να είμαστε ικανοί να προχωρήσουμε στη χάρη του Θεού. Ο Θεός να αναπαύσει τη Βασιλεία του».

Τι είπε ο Απόστολος Φλώρος (π. πρόεδρος κοιν. Διστράτου Άρτης):

«Πήγες από τη ζωή προς την αιωνιότητα αφού έγινες έναν αιώνα περίπου. Ήλθε όμως ο θάνατος, κακό αναπόφευκτο. Φεύγεις από τη ζωή με τη συνείδησή σου αναπαυμένη. Εξεπλήρωσες τις υποχρεώσεις σου εις το ακέραιο προς την οικογένειά σου. Αποκτήσατε με τη σύζυγό σας πέντε παιδιά, τέσσερα αγόρια και μία κόρη που σήμερα είναι δίπλα σου για τον τελευταίο ασπασμό μαζί με τους συγγενείς σου, τους φίλους σου και τους χωριανούς σου. Είχες μεγάλη διορατικότητα, έβλεπες πολύ μακριά. Διψούσες να μάθεις τα παιδιά σου γράμματα. Διεπίστωσες ότι στο Πέραμα ήτο αδύνατον αυτό και με την πανέξυπνη σύζυγό σου, ύστερα από πολλές σκέψεις και πονοκεφάλους, πήρατε τα παιδιά και εγκατασταθήκατε στο Αγρίνιο. Δουλέψατε σκληρά σε οικοδομικές εργασίες αλλά πετύχατε το σκοπό σας. Φτιάξατε επιστήμονες, δικηγόρος, καθηγητές, δασκάλοι, πρόσωπα επιστήμονες που σήμερα απολαμβάνουν της εκτίμησης της κοινωνίας τόσο στο Αγρίνιο όσο και στην Αθήνα. Παράλληλα όμως με τις οικογενειακές σας υποχρεώσεις, ασχοληθήκατε και με τον οικισμό για μια καλύτερη ζωή των κατοίκων σας, ασχοληθήκατε σε όλα, ήσαστε πρωτοπόρος, εδείχνατε τα συνθήματα, οι κάτοικοι σας ακολουθήσανε, έχετε σφραγίδα. Όταν εγκατασταθήκατε εδώ δεν είχατε εκκλησία. Φτιάξατε την εκκλησία τον Άγιο Αθανάσιο με προσωπική εργασία. Δεν είχατε νεκροταφείο, το φτιάξατε. Είχατε κτήματα αρδευόμενα, δεν υπήρχε νερό. Φέρανε το αυλάκι από το τραπεζάκι. Πρωτοπόρος ο μπαρμπα-Γιώργος. Δούλευε το σχολείο, δεν είχατε κτίριο για όλα τα παιδιά. Ήταν περίπου εδώ εξήντα με εβδομήντα μαθητές από ό,τι θυμούμαι, παραπάνω – παρακάτω. Αγοράσατε οικόπεδο. Ασχοληθήκατε με τη δενδροφύτευση. Ότι έγινε, ο μπαρμπα-Γιώργος μπροστά. Όταν έπαψε πλέον να λειτουργεί το σχολείο με ενοχλήσατε πεισματικά, μου είχατε γίνει «τσιμπούρι», πολύ ενοχλητικός, να κάνουμε το σχολείο μουσείο. Κάναμε μια αναφορά στο υπουργείο Παιδείας, ενεκρίθη και έγινε το μουσείο, το οποίο φέρει τη σφραγίδα τη δική σας. Συγκεντρώσατε όλα τα είδη λαϊκής τέχνης και τι δεν υπάρχει μέσα στο μουσείο, όλα αυτά με τα οποία ζήσατε. Εύχομαι το χώμα του οικισμού Περάματος που σε λίγο θα σας σκεπάσει να είναι ελαφρό. Θερμά συλλυπητήρια».

Η καρέκλα του πγέτη έχει πολλά καρφιά και μοναξιά!

Αποκλειστική συνέντευξη
ΒΑΣΙΛΗΣ ΘΕΟΧΑΡΑΚΗΣ
στον **Ευάγγελο Σπύρου**

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Έντονη δημιουργική προσωπικότητα, αναγνωρισμένος ζωγράφος, πολύπειρος, «άνδρας πολύτροπος» κατά Όμηρο, πολυσχιδής επιχειρηματίας, ο κ. Βασίλης Θεοχαράκης κερδίζει αμέσως τον συνομιλητή του με την καθαρότητα της σκέψης του , την ευθύτητα στην διατύπωση της άποψης του, την αμεσότητα του, που εδράζεται στη βαθιά γνώση της ζωής. Μια συζήτηση μαζί του σκέφτηκα θα είχε ενδιαφέρον γιατί είναι από τους ελάχιστους εάν όχι ο μοναδικός έλληνας επιχειρηματίας που επενδύει στον ασφαλιστικό κλάδο χωρίς να είχε πριν κάποια σχέση με τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης πέραν του ότι φρόντιζε να καλύπτει ασφαλιστικά την επιχειρηματική του δραστηριότητα. Ζήτησα να τον δω και ο ίδιος ανταποκρίθηκε αμέσως στο αίτημα μας. Μας δέχθηκε στην λεωφόρο Αθηνών στο στρατηγείο του ομίλου Θεοχαράκη, στη «Nissan» και διαβάστε στη συνέχεια ένα μέρος της συζήτησης μας με τον κορυφαίο Έλληνα επιχειρηματία.

- Καλημέρα σας, σας ευχαριστούμε που μας δεχθήκατε. Επιτρέψτε μου να ξεκινήσω από το επίθετο σας. Θεοχαράκης. Έχετε τη χάρη του Θεού στη ζωή σας;

• Είναι πράγματι Θεού χάρη.

- Εγώ ζαλίστηκα. Διάβαζα το Βιογραφικό σας και λέω πότε τα έκανε αυτός ο άνθρωπος όλα αυτά! Μόνο να παρίστασαι λέω κάπου: αυτοκινητοβιομηχανίες, τράπεζα, νοσοκομείο Metropolitan, ιδρύματα, ζωγραφικές, ναυτιλία, ασφάλειες. Μόνο να παρίσταται ένας, λέω, κι αυτό πρέπει να είναι πολύ μεγάλη επιτυχία. Θα είναι ευλογία Θεού, φαντάζομαι. Πως τα προλαβαίνετε όλα;

• Το ξέρετε αυτό: «Η ματιά του αγωγιάτη, κοπριά είναι στο χωράφι»! Εγώ επισκέπτομαι αυτές τις εταιρείας σχεδόν καθημερινώς. Όλες. Εκτός αν πάω στο εξωτερικό για δουλειές ή για κάτι άλλο.

-Και φαντάζομαι θα βρίσκετε και χρόνο να ασχολείστε και με σας, διότι βλέπω ότι ζωγραφίζετε κιόλας…

• Αυτό αργά. Εγώ δε ζωγραφίζω ποτέ την ημέρα.

-Ο Akio Morita, που είχε την Sony, μέγας και τρανός, έλεγε: «Απορώ με τους υπαλλήλους μου, που δεν βρίσκουν χρόνο ν' ασχοληθούν με τον εαυτό τους». Τους έλεγε μάλιστα ότι μια φορά την εβδομάδα πρέπει να φεύγουν από τη δουλειά για να μπορούν να χρησιμοποιήσουν και το μυαλό.

• Εγώ δεν φεύγω ποτέ από τη δουλειά…

-Πάντως, όλες αυτές οι δουλειές φαντάζομαι είναι δουλειές μυαλού και όχι ποδαριού.

•… Οι απουσίες δε που έχω κάνει, εκτός αν είχα κάποια εγχείρηση ή κάτι άλλο, είναι τίποτα! Καθημερινώς εδώ είμαι. Καθημερινώς. Ακόμα και άρρωστος να είμαι, κρυωμένος, εδώ έρχομαι πάλι!

-Δεν είναι έγκλημα σήμερα ότι οι νέοι μας, τα βλαστάρια, οι νέοι άνθρωποι, δεν έχουν εργασία; Δεν είναι μεγάλη κατάρα για το έθνος η ανεργία;

• Ναι, αλλά δεν φταίνε αυτοί. Έτσι που το λέτε είναι, αλλά δεν φταίνε αυτοί. Είναι πραγματικά αμαρτία. Και τα παιδιά αυτά είναι τα περισσότερα μορφωμένα. Εδώ η Ελλάδα βγάζει τόσους επιστήμονες. Αλλά αναγκάζονται να μετακινούνται στο εξωτερικό.

-Είναι και από πλευράς θρησκευτικής που λένε: «ο μη εργαζόμενος μηδέ εσθιέτω». Αλλά είναι πολύς κόσμος. Είναι 1,5 εκατομμύριο. Με τις οικογένειες είναι 2,50 εκατομμύρια Έλληνες σήμερα που έχουν στερηθεί την εργασία. Και λέω από τη μια μεριά αυτό, αλλά και πολλοί από αυτούς θα ήθελαν να εργασθούν και δεν μπορούν. Και γι' αυτό σας αποκάλεσα «ευεργέτη», διότι το να έχετε εργασίες και να προσφέρετε εργασία, είναι ευλογία. Και απ' αυτήν την άποψη προσεγγίζω και το «Θεοχαράκης» ως Θεού χάρη!

• Το Θεοχαράκης ξέρετε πώς προήλθε; Ο παππούς, προπάππους μου –ξέρω κι εγώ–ήταν λέει καπετάνιος. Και τον έλεγαν Θεοχάρη. Και τον πατέρα μου εν συνεχεία, τον έλεγαν «το παιδί του καπετάν-Θεοχάρη», το «Θεοχαράκι». Από εκεί προήλθε.

-Στο Καστέλι Κισσάμου Κρήτης όλα αυτά;

• Ναι, στο Καστέλι Κισσάμου.

-Εσείς μεγαλώσατε εδώ στην Αθήνα ή στον Πειραιά που είχατε κατάστημα;

• Εδώ, εδώ. Στην Καλλιθέα, ναι. Όταν χώρισαν οι γονείς μου, το 1939, πήγαμε με τη μάνα μας, που της είχε αγοράσει ο πατέρας μου ένα σπίτι και μέναμε στην Καλλιθέα.

-Η γειτονιά σας, δηλαδή, που παίζατε..

• Ε, βέβαια! Εγώ δεν είμαι παιδί αριστοκρατικής οικογένειας.

-Μέσα όμως απ' αυτή τη φτώχεια βγαίνουν τα καλά παιδιά, λέει η

Πόλυ Πάνου!

• Δεν ξέρω, αλλά εγώ πράγματι έζησα τη φτώχεια!

-Το πρώτο μαγαζί σας ήταν στην οδό Ρετσίνα στον Πειραιά;

• Ρετσίνα, κάτω στον Πειραιά. Και εν συνεχεία, πριν τον πόλεμο, είχε ανοίξει ο πατέρας μου στην Βερανζέρου 6, στην Αθήνα, ένα δεύτερο μαγαζί. Εγώ πήγαινα εκεί από τα παιδικά μου χρόνια. Όταν λέω τα παιδικά μου, τα παιδικά μου. Και πήγαινα με τα πόδια από την Καλλιθέα εκεί.

-Διάβασα ότι 17 χρονών ξεκινήσατε να μπείτε στο επάγγελμα. Παράλληλα, σπουδάζατε.

• Πιο νωρίς. Δε νομίζω ότι ήμουν 17. Ήμουν μικρότερος. Ήμουν 15άρης και πήγαινα στο μαγαζί του Πειραιά και εν συνεχεία ανέβαινα και στην Αθήνα, κλπ.

-Εκεί δηλαδή ήταν ένα συνεργείο, απ' αυτά τα συνηθισμένα συνεργεία απλό ή κάτι άλλο;

• Όχι, δεν ήταν συνεργείο. Ήταν ένα μαγαζί που πουλούσε ανταλλακτικά. Αλλά τα στοιχειωδέστερα των ανταλλακτικών.

-Μετά βάλατε και λάδια και αντιπροσωπείες;

• Ναί, αυτά ο πατέρας μου, γιατί εγώ ήμουν πολύ πιτσιρίκος, 15άρης ήμουν. Έχω και μια φωτογραφία!

-Ο πατέρας σας τι ήθελε να γίνετε άμα μεγαλώσετε;

• Δεν ήθελε να πάω στο Πανεπιστήμιο. Εγώ έχω τελειώσει τη Νομική. Αλλά ο πατέρας μου ήταν τελείως αντίθετος και τσακώνονταν με την μάνα μου. τελικά τα βρήκαν και με άφησαν να πάω στο Πανεπιστήμιο.

-Εσείς τι θέλατε να γίνετε;

• Το περίεργο είναι ότι εγώ, όταν τελείωσα το Γυμνάσιο, δεν είχα ιδέαν τι να κάνω. Δεν είχα όνειρα. Ούτε και μας έμενε καιρός ή οι συνθήκες εκεί… Δηλαδή δεν είχαμε να φάμε, όνειρα θα κάναμε; Μόλις άκουσα ότι κάποιοι από τους συμμαθητές μου θα πήγαιναν στη Νομική, είπα θα πάω κι εγώ στη Νομική! Η μάνα μου με υποστήριξε και πήγα τελικών.

> **Η ασφαλιστική είναι διαφορετικής υφής επιχείρηση. Έχει κατά τη γνώμη μου και κάτι το κοινωνικό και ανθρώπινο. Θέλω να πω με άλλα λόγια ότι δεν είναι μόνο μια επιχείρηση με τη στενή έννοια του όρου, είναι και μια προσφορά στον άνθρωπο που θα βρεθεί σε δύσκολη θέση…**

-Πεινάσατε στη ζωή σας εκείνη την εποχή;

• Να σας πω. Είχε μαζέψει ο πατέρας μου μερικά τρόφιμα, πριν τον πόλεμο. Και μας τα είχαν βάλει μέσα σε ένα υπόγειο που είχαμε. Απ' αυτά ζήσαμε. Και κάποιους τενεκέδες, οι οποίοι είχαν μπισκότα, γαλέτες αλλά σαν μπισκότα. Αυτά τρώγαμε για έναν μήνα τουλάχιστον. Μετά όπως όλοι.

-Φαντάζομαι ότι προσέχετε σήμερα το προσωπικό σας επειδή και εσείς νιώσατε αυτή τη λέξη πείνα…

• Αν πείνασα; Εγώ ξέρω ότι κάθισα στην ουρά για να πάρω φαγητό μαζί με άλλους και το φαγητό δεν ήταν τίποτα. Ήταν μια σούπα που δεν είχε τίποτα. Νερό ήταν το πιο πολύ. Ούτε φαγητό βρίσκαμε. Ξέρετε τι βρίσκαμε; Πεθαμένους! Σκοτωμένους ανθρώπους. Και μπροστά και δίπλα από το σπίτι μου. Και κάποτε με φώναξε κάποιος, καμιά πενηνταριά μέτρα μακριά από το σπίτι μου. Βασίλη, μου λέει, έχουν σκοτώσει οι Γερμανοί 40, σε αντίποινα, γιατί σκοτώσαν οι δικοί μας έναν Γερμανό… Και πάω και πήδαγα τα πτώματα ένα-ένα και τ μέτραγα. Δεν ήταν τελικά 40. Ήταν 39. Ήταν στο μέσο του δρόμου απλωμένοι άνθρωποι

-Σε κάποια φάση μετά την ανασφάλεια και το τέλος του πολέμου, φαντάζομαι ήλθατε σε επαφή με αυτό που λέμε «ασφάλεια», «ασφάλιση». Με τον ασφαλιστή Μινέττα τότε.

• Ακούστε να δείτε. Ο πατέρας μου είχε από προπολεμικά λεωφορεία. Και τα λεωφορεία αυτά τα ασφάλιζε ο Μινέττας. Ο πατέρας Μινέττας. Και όταν προέκυψε ανάγκη να μπω μέσα στην Μινέττα, μπήκα ακριβώς γιατί είχα αυτή την ιστορική διαδρομή με τον Μινέττα.

-Σας μύησε, κάπου διάβαζα, λέτε ότι ο Μινέττας σας μύησε στο χώρο των ασφαλειών.

• Δεν είχα ιδέαν από τις ασφάλειες. Ούτε και ακόμα μπορώ να πω ότι είμαι ασφαλιστής, παρά το γεγονός ότι οι Ασφάλειες Μινέττα είναι δικές μου. Αλλά πολλές φορές βέβαια, εδώ οποιαδήποτε δουλειά είχα, πάντα την ασφάλιζα. Τα αυτοκίνητά μας τα ασφαλίζαμε, τις δουλειές μας τις ασφαλίζαμε. Γιατί η ασφάλιση τι είναι; Ο μη γένοιτο, κάποιος κίνδυνος, κάτι γίνεται, είσαι εξασφαλισμένος κατά κάποιον τρόπο. Γιατί εάν δεν τα εξασφαλίσει, χάνεις τα πάντα. Εάν έρθει, ο μη γένοιτο, εκατό φορές να μην έρθει, αλλά εσύ πληρώνεις. Καλύτερα να μη σου έρθει αυτή η καταστροφή…

-Μου έκανε εντύπωση ότι στην ιστοσελίδα του Ομίλου σας γράφετε ότι βοηθάτε τους πελάτες πριν αγοράσουν αυτοκίνητο να εξετάσουν την ασφάλιση τους για να είναι εξασφαλισμένοι.

• Το κάνουμε και αυτό, αλλά πολλές φορές, όχι κατά σύστημα. Όμως οποιαδήποτε δουλειά είχα την ασφάλιζα

-Πάντως και η δική σας ασφαλιστική, είναι μια από τις πιο υγιείς, τις πιο νοικοκυρεμένες.

• Γεγονός είναι ότι είμαστε μια εταιρία που σέβεται τους πελάτες και κάνει πολύ σωστά αυτό που πρέπει να κάνει κάθε σοβαρή ασφαλιστική εταιρία δηλαδή να πληρώνει γρήγορα και σωστά , νομίζω ότι είμαστε μια από τις πλέον ασφαλείς και νοικοκυρεμένες ασφαλιστικές .

-Τι σας απασχολεί όταν πάτε σ'αυτό το κομματάκι που λέγεται «ασφάλιση»; Ποιος είναι ο βασικός σας στόχος; Τι περιμένετε απ' αυτό;

• Ακούστε να δείτε. Όπως το είπατε προηγουμένως, εγώ έχω πολλές εταιρίες. Μπορώ να τα κάνω όλα; Ή φανταστήκατε ότι έχω ιδέαν από νοσοκομεία; Ή από ναυτιλία; Ούτε είχα ιδέαν όταν πρωτομπήκα. Αλλά ήθελα να έχω εξασφάλιση, γι' αυτό πήγαινα σε διάφορους κλάδους. Έλεγα, δεν θα πάει αυτός καλά, θα πάει ο άλλος. Το αποτέλεσμα ήταν να έχω περισσότερους μπελάδες στο κεφάλι μου.

Βέβαια η ασφαλιστική είναι διαφορετικής υφής επιχείρηση έχει κατά την γνώμη μου και κάτι το κοινωνικό και ανθρώπινο θέλω να πω με άλλα λόγια ότι δεν μόνο επιχείρηση με την στενή έννοια του όρου είναι και μια προσφορά στον άνθρωπο που θα βρεθεί σε δύσκολη θέση…

-Είχατε περισσότερους μπελάδες ή πίσω απ' όλα αυτά κρυβόταν η επιχειρηματικότητα, ότι έχω πολλά αυγά σε πολλά καλάθια.

• Αυτό είναι. Γι' αυτό. Ακριβώς αυτό είναι. Όταν μάλιστα πήραμε κάποτε, πριν από 25-30 χρόνια, την PEUGEOT, την πήρα μόνο και μόνο γιατί φοβόμουν ότι η Ευρώπη δεν τα πήγαινε καλά με την Ιαπωνία. Η Ιαπωνία έκανε μόνον εξαγωγές, αλλά όχι εισαγωγές. Και λέω, ας πάρω και μια άλλη εταιρεία, για να είμαι εξασφαλισμένος. Ειδικώς αυτή την εταιρεία, τη γαλλική, την πήρα γι' αυτόν το λόγο. Για εξασφάλισή μου. Εν συνεχεία, βέβαια, μετά από 20 τόσα χρόνια, την δώσανε αλλού, δεν ξέρω τι έγινε, δεν θέλω να πω τι έγινε, ούτε και ενδιαφέρει τον κόσμο το τι έγινε. Αλλά δεν έγιναν και τόσο σωστά τα πράγματα.

-Την εποχή που αναλάβατε εσείς τα ηνία, εκτός από τις πολλές εταιρείες που είχατε, κάνατε και κάτι πάρα πολύ σημαντικό, ένα εργοστάσιο στο Βόλο.

• Αυτό το εργοστάσιο στο Βόλο κατασκευάστηκε… αποφασίστηκε από εμένα, τον αδελφό μου και τον πατέρα μου. Μάλλον με πίεση δική μου και του αδελφού μου. Ο πατέρας μου φοβόταν και δεν ήθελε, αλλά πάντως απεδέχθη την πρότασή μας. Δυστυχώς, και ο αδελφός μου και ο πατέρας μου, πέθαναν στις αρχές του 1980. Το εργοστάσιο όμως άρχισε μετά που πέθαναν και οι δυο…

-Είχατε κάνει…

• 175.000 και κάτι αυτοκίνητα.

-Αυτό το εργοστάσιο τώρα είναι κλειστό;

• Το εργοστάσιο αυτό, ένα μέρος του έχει μετατραπεί σε φωτοβολταϊκά και το υπόλοιπο είναι τίποτα.

-Υπήρχε ή υπάρχει κάποια σκέψη, κάποιο ενδιαφέρον ας το πούμε, από την Ελληνική Πολιτεία, να έρθει κάποιος…

• Κανένα δεν υπήρχε. Αν δεν υπήρχε η Ελληνική Πολιτεία, δεν θα είχε κλείσει.

-Δηλαδή; Μπορείτε να μας πείτε λίγα πράγματα παραπάνω;

• Ακούστε να δείτε. Κάποτε, με πίεση

των εισαγωγέων, πήρε μέτρα η κυβέρνηση, με τα οποία μέτρα μείωνε τη φορολογία στα εισαγόμενα, ενώ για τα δικά μας ούτε ενδιαφέρθηκε καθόλου. Και έτσι, από εκεί που ήμασταν πάρα πολύ ανταγωνιστικοί, δεν μπορούσε να ζήσε το εργοστάσιο. Πήγα εγώ στον υπουργό τότε και του είπα: Υπουργέ μου, γιατί τον γνώριζα, με τα μέτρα που παίρνετε, θα κλείσει το εργοστάσιο σε ένα χρόνο. Άλλαξε η κυβέρνηση και ο καινούργιος υπουργός ήταν επίσης γνωστός μου και του είπα το και το. Και πράγματι άλλαξε και έβγαλε ορισμένες εξαιρετικά άσχημες διατάξεις, οι οποίες ήταν θανάσιμες για το εργοστάσιο. Πάω και του λέω, ήταν ο Γιώργος Γεννηματάς, ήταν φίλος μου, προσωπικό μου φίλος. Γιώργο του λέω, εντάξει, έκλεισες τις πολλές τρύπες από το σουρωτήρι και σε ευχαριστώ, αλλά αντί να κλείσει σε ένα χρόνο, θα κλείσει σε μερικούς μήνες. Και έκλεισε. Γιατί δεν μπορούσε να είναι ανταγωνιστικό. Όταν ένα εργοστάσιο αυτοκινήτων είναι ηλεκτροβόρο και χρεώνουν το ηλεκτρικό ρεύμα περισσότερο απ' ότι το χρεώνουν στην Ευρώπη στα εργοστάσια αυτοκινήτων, είσαι ακριβότερος. Όταν είσαι υποχρεωμένος να πληρώνεις το φόρο του Δημοσίου ή το φόρο του Δήμου, είσαι λιγότερο ανταγωνιστικός…

-Και με την νέα τεχνολογία προσπαθήσατε να κάνετε κάτι;

• Ναι και στην τεχνολογία βοηθήσαμε, αλλά δεν προχωρήσαμε πολύ.

- Από αυτά τα πολλά και διάφορα, ποιο σας ευχαριστεί, κοιτάζοντας πίσω;

• Το εργοστάσιο. Το εργοστάσιο μας έδωσε και όνομα. Που το είχαμε, το καλό το όνομα το είχαμε. Αλλά το εργοστάσιο μας έδωσε πράγματι ένα όνομα καλό. Γιατί εγώ, όταν επενδύαμε και ξοδεύαμε τα λεφτά για να φτιάξουμε το εργοστάσιο, δεν έβαλα σας διαβεβαιώνω , ούτε μια δεκάρα στην τσέπη μου. Άρα, αυτά που ξοδέψαμε, τα ξοδέψαμε για να κάνουμε ένα προϊόν, το οποίο είναι ισάξιο των εισαγομένων. Γι' αυτό και έπιασε το εργοστάσιο. Γιατί η ποιότητα των αυτοκινήτων που έβγαζε, ήταν εξαιρετική. Ήταν ισάξια των εισαγομένων. Και σιγά-σιγά, ο κόσμος πίστεψε ότι υπάρχει μία ελληνική εταιρεία, η οποία φτιάχνει καλά προϊόντα.

- Και είναι και μια απόδειξη του τι μπορεί να κάνει ο Έλληνας.

• Πώς δεν μπορεί να κάνει, αγαπητέ μου, πώς δεν μπορεί!

- Ο ΣΕΒ και όλοι οι συνάδελφοί σας…

• Δεν έχω συναδέλφους. Από τότε που ο Σύνδεσμος Εισαγωγέων Αυτοκινήτων έστειλε επιστολές προς τον Υπουργό, τις οποίες τις έχω, τις προμηθεύτηκα, μου τις έδωσαν και με κατηγορούσαν. Και εν πάση περιπτώσει, έπιασαν αυτά.

- Και σας πίκρανε αυτό και βρήκατε διέξοδο στη ζωγραφική;

• Από τότε δεν έχω ξαναπατήσει το πόδι μου στον Σύνδεσμο Εισαγωγέων Αυτοκινήτων. Μπορεί τώρα να είναι καλός. Να άλλαξε. Αλλά εγώ την πικρία την έχω.

- Αυτήν την πικρία, ένας άνθρωπος, γιατί έχετε ζήσει και έχετε δει τόσα… Τι μου θυμίζετε συνέχεια; Αυτό που λέει: «ποία του βίου τρυφή διαμένει, λύπης αμέτοχος!» Είχε μεγάλη μετοχή αυτή η πίκρα. Μέσω της τέχνης, μπορεί ένας άνθρωπος να βρει λύτρωση; Διότι η ιδέα η δική σας ήταν μια προσφορά στον συνάνθρωπο, έτσι; Είναι και ευεργεσία. Εσείς είχατε δεν ξέρω πόσους χιλιάδες εργαζομένους.

• Στο εργοστάσιο 800.

- Και όλοι μαζί από τον Όμιλο;

• Όλοι μαζί ήταν χιλιάδες. Ήταν και οι εποχές πολύ καλές. Όλοι μαζί ήταν πολλοί. Αλλά και στο εργοστάσιο αυτό καθ' αυτό, δεν εργάζονταν μονάχα οι 800 που ήταν εκεί. Εργάζονται αυτοί που έφτιαχναν τα κρύσταλλα. Ήταν μια εταιρεία που την έλεγαν ΙΡΝΤΑ, δεν ξέρω αν υπάρχει ακόμη ή όχι. Ήταν ένας άλλος που έφτιαχνε τα ψυγεία, άλλος έφτιαχνε τις καρότσες. Είχαμε και μία αδελφή εταιρεία, την THEOTECH.

- Ακουστά την έχω.

•Όχι, δεν ήταν η THEOTECH. Δεν ήταν.

Το εργοστάσιο στο Βόλο

- Το THEO πάντως ήταν…

• Το THEO το είχε. Αλλά εν πάση περιπτώσει, αυτή έφτιαχνε τις καρότσες, έφτιαχνε τα καθίσματα, έφτιαχνε πολλά πράγματα, που δεν τους συμπερι-λαμβάνω στους 800.

-Ήταν ευεργεσία γιατί και το βιβλίο που σας έδωσα για τους ευεργέτες μιλάει. Είναι μεγάλη ευεργεσία να δώσεις ψωμί σε έναν συνάνθρωπο. Και εργασία.

• Κοιτάξτε να δείτε. Εγώ όταν περπάταγα στο Βόλο, γιατί δεν είχα κανέναν φόβο, δεν είναι όπως τώρα που χρειαζόμαστε ανθρώπους να μας προστατεύουν, εγώ πήγαινα στο Βόλο και έτρωγα μαζί με εργάτες, δεν με ενδιέφερε, αρκεί να μου έκαναν σαν άνθρωποι. Όλοι με γνώριζαν στο Βόλο. Ήμουν…

-Η ανθρώπινη προσφορά είναι το ύψιστο.

•Ναι, αλλά και η αποδοχή αυτής της προσφοράς, όπως την είχα στο Βόλο. Γιατί με θεωρούσαν πάρα πολύ σημαντικό πρόσωπο για το Βόλο.

- Τώρα θεωρείστε πολύ σημαντικός –για να πάμε λίγο και στην ασφαλιστική εταιρεία, την ΜΙΝΕΤΤΑ. Θεωρείστε πολύ σημαντικός στην Ασφαλιστική Αγορά, γιατί είστε ο μόνος επιχειρηματίας που τα τελευταία 15-20 χρόνια επένδυσε σ' αυτόν τον κλάδο, ενώ δεν είχε και άμεση σχέση με τον κλάδο, έτσι δεν είναι;

Εμένα γενικά δεν μου αρέσει να πουλάω. Όπως ανέφερα και προηγουμένως, για μένα και την οικογένειά μου η Μινέττα είναι μια από τις σοβαρές επενδύσεις μου. Είναι μια επένδυση με μακροχρόνιο ορίζοντα! Ξέρετε, στον τόπο μας ο καθένας λέει ό,τι θέλει... Μήπως πληρώνει και τίποτα!!!

• Όχι, δεν είχα άμεση σχέση.

- Και αυτό, για εμάς που είμαστε σ' αυτόν τον κλάδο, που τον παρακολουθούμε, είναι πάρα πολύ σημαντικό.

• Τώρα, κοιτάξτε να δείτε. Με τον κύριο Μινέττα, τον πατέρα, τον αγαπούσα και μ' αγαπούσε! Άμα ήθελα κάτι κλπ., τον έπαιρνα και με βοηθούσε πάντα ο Μινέττας. Τον αγαπούσα. Έφτασα στο σημείο να θέλω να συμμετάσχω κι εγώ, γιατί είχαν ανάγκη ρευστού. Το οποίο και το έδωσα. Και ξαναέδωσα πάλι. Και τώρα θα πάρω το 100% της εταιρείας. Είχα το 75%, αλλά ο νεαρός Μινέττας, θέλει να μου δώσει και το υπόλοιπο.

- Πώς τον βλέπετε αυτόν τον κλάδο τον Ασφαλιστικό; Από άποψη απόδοσης.

• Κοιτάξτε, δεν είναι κακός κλάδος. Είναι πολύ καλός κλάδος. Απόδειξη ότι είναι καλός, όλοι αυτοί οι έξω, οι οποίοι θέλουν να έρθουν εδώ, θέλουν και κυρίως παίρνουν αυτούς τους κλάδους, τον ασφαλιστικό κυρίως θέλουν. Άρα, για να λένε αυτοί οι άνθρωποι ότι θέλουμε αυτό το πράγμα, πάει να πει ότι έχει μέλλον ο κλάδος. Εγώ κάποτε είχα την εταιρεία –την πούλησα μετά– που παρήγαγε τα 3Δ, τα κασμίρια, τα οποία θεωρούνται τα καλύτερα κασμίρια της Ευρώπης. Και έλεγα, εγώ καλλιτέχνης είμαι, ζωγράφος είμαι, θα μπορώ να κάνω δικά μου σχέδια για τα υφάσματα. Δεν ήταν αυτό. Δεν ήταν δυνατόν να κρατηθεί το εργοστάσιο, γιατί οι εισαγωγές από τη Σουηδία, από την Πορτογαλία, έφερναν τα υφάσματα σε πολύ χαμηλότερη τιμή απ' ότι το δικό μας κόστος.

-Πως βλέπετε τη νέα χρονιά, το 2016;

• Δυστυχώς και το 2016 θα είναι περίοδος δυσκολιών και για την οικονομία και για το ευρύτερο κοινωνικό περιβάλλον. Ανάπτυξη, που είναι θεμελιώδης παράγοντας για να βγούμε από την κρίση, δεν φαίνεται στον ορίζοντα. Η ύφεση θα ταλαιπωρήσει και αυτήν τη χρονιά την οικονομία και η ανεργία θα είναι το κύριο πρόβλημα της ελληνικής κοινωνίας.

Παρόλη την μεγάλη εμπειρία μου, με πάνω από εξήντα χρόνια επιχειρηματικής δράσης, δυσκολεύομαι ειλικρινά, εκεί που έχουμε φθάσει, να εκφέρω την συνταγή ανάκαμψης…

-Είπατε όμως κάποια πράγματα στο προσωπικό της Μινέττα..

• Ναι είπα ότι πρέπει πρώτα πρώτα, ως άτομα, ως κοινωνία, ως πολιτεία, ως κυβέρνηση και ως αντιπολίτευση να αλλάξουμε νοοτροπία σε παρά πολλά θέματα και να ξεφύγουμε από τα κακά στερεότυπα δεκαετιών.

Κυρίως πρέπει να αλλάξουμε στάση σε ότι παράγει πλούτο και πλούτο κυρίως παράγει η επιχειρηματική δράση δηλαδή η επιχείρηση. Πρέπει να γίνουμε φιλικοί στο επιχειρείν.

Πρέπει να εξαλείψουμε κάθε τι που εμποδίζει τον Έλληνα να δημιουργήσει. Πρέπει να επιβραβεύσουμε τον άξιο, τον καινοτόμο και να διώξουμε την μοχθηρία και τον φθόνο που τρυπάμε απέναντι στον επιτυχημένο. Πρέπει να αλλάξουμε ριζικά αν θέλουμε να μείνουμε μαζί με τις κοινωνίες που προοδεύουν και πρωταγωνιστούν στο παγκόσμιο γίγνεσθαι.

-Σήμερα, πώς βλέπετε τα πράγματα στην επιχειρηματικότητα; Το επιχειρείν σήμερα περνάει;

• Δεν περνάει το επιχειρείν σήμερα. Εγώ έχω προτάσεις. Βλέπετε, δεν είμαι νέος, είμαι αρκετά ηλικιωμένος και ο κόσμος έρχεται, όσοι ενδιαφέρονται, γνωρίζοντας ότι είμαι έντιμος, να κάνουμε κάτι μαζί. Λέω, βρε παιδιά, και μεγάλος είμαι και δεν είναι ο καιρός για να επενδύσεις στην Ελλάδα. Οι νέοι ειδικά σήμερα, δεν μπορούν να επιχειρήσουν. Και ιδέες να έχουν. Αυτό παρατηρώ … Βλέπετε, οι καινούργιες επιχειρήσεις οι οποίες γίνονται, είναι είτε εστιατόρια είτε καφενεία, τέτοια πράγματα, που δεν χρειάζονται επενδύσεις, παρά ελάχιστες.

- Λέμε περήφανα ότι η Ελλάδα έδωσε τα φώτα του πολιτισμού σε όλη την οικουμένη δεν είναι επομένως ντροπή να αντιγράψουμε και εμείς σήμερα, από τους προοδευτικούς εκείνους λαούς, επιτυχημένες πρακτικές και νοοτροπίες που έχουν οδηγήσει τις χώρες τους, στην ανάπτυξη και την

κοινωνική πρόοδο.

• Πιστεύω ακράδαντα πως και στον δικό μας χώρο, στην εταιρία μας δηλαδή, η ίδια συνταγή θα μας βοηθήσει, αλλάζοντας νοοτροπία, εισάγοντας καινοτομίες στην δουλειά μας, αγκαλιάζοντας τον πελάτη και τον συνεργάτη μας, η επιτυχία θα είναι εξασφαλισμένη.

- Να ρωτήσω κάτι ακόμα πάλι για την Μινετα. Αυτό που απασχολεί και ακούγεται στην Αγορά κλπ., είναι «πόσο καιρό μπορεί να κάτσει ο Θεοχαράκης στις ασφάλειες;» Μήπως κάποια στιγμή, όπως αγόρασε, πουλήσει ας πούμε;

• Κοιτάξτε, εμένα γενικά δεν μου αρέσει να πουλάω τις εταιρίες μου . Όπως ανέφερα και προηγουμένως, για μένα και την οικογένειά μου η Μινέττα είναι μια από τις σοβαρές επενδύσεις μου. Είναι μια επένδυση με μακροχρόνιο ορίζοντα! Ξέρετε, στον τόπο μας ο καθένας λέει ό,τι θέλει... Μήπως πληρώνει και τίποτα!!!

- Και είναι και η Υγεία τώρα που…

• Ναι, τώρα στην Υγεία.

- Και αυτό είναι μεγάλη προσφορά, γιατί δεν βρίσκουν οι άνθρωποι να νοσηλευθούν.

• Κοιτάξτε να δείτε. Είναι και οι οδηγίες οι δικές μου. Ένα νοσοκομείο βέβαια, είναι επιχείρηση. Αλλά η επιχείρηση, εγώ το είπα σε όλους αυτούς που ήταν μέτοχοι, ότι κύριοι, είναι μεν επιχείρηση και πρέπει να κερδίζουμε. Αλλά επειδή αυτή η επιχείρηση ζει από την οδύνη των άλλων, θα πρέπει να περιορίσουμε την κερδοφορία μας.

- Μάλιστα, σωστό. Να έχετε ένα λογικό περιθώριο. Οι επόμενες κινήσεις, η Υγεία θα έχει ανάπτυξη και η Σύνταξη.

• Δεν ξέρω, δεν ξέρω. Πιθανόν να έχετε δίκιο. Αλλά μου λένε ότι η Υγεία ποτέ δεν κερδίζει. Ε, δεν είναι αλήθεια! Μη λέμε τώρα ότι είναι αλήθεια, γιατί το νοσοκομείο δεν μπορώ να πω ότι δεν κερδίζει. Κερδίζει, αλλά μη φανταστείτε ότι κερδίζει καμιά περιουσία! Αλλά η Υγεία που δίνει, δηλαδή η νοσηλεία που προσφέρει το νοσοκομείο μας, είναι πρώτης τάξεως. Εγώ τουλάχιστον, τον εαυτούλη μου τον εναποθέτω εκεί!

- Εγώ θέλω να πάω και σε ένα άλλο θέμα, που είναι κοντά στην Υγεία. Πάμε στην άλλη υγεία, την πνευματική. Αφού ασχολείστε και όμορφα και ωραία με τις ζωγραφικές σας. Ο Παπαλουκάς, ο καθηγητής σας, δίδασκε ότι τα αντικείμενα δεν είναι στατικά. Το φως…

• Ακριβώς. Όταν προσπίπτει το φως…

- Είστε κι εσείς φαντάζομαι οπαδός αυτού του ρομαντισμού.

• Ναι, γι' αυτό βλέπετε, δεν μπορούμε να φτιάχνουμε σπιτάκια-σπιτάκια και τα σπιτάκια να είναι ακριβώς τα σπιτάκια όπως είναι, αλλά όπως τα βλέπεις μετά τον ήλιο που θα πέσει επάνω. Δεν είναι τα ίδια. Αλλάζουν αυτά συνέχεια.

- Το Ίδρυμα είναι ένα φως, που πέφτει λίγο πάνω στα ελληνικά πράγματα, μπας και ξυπνήσουμε;

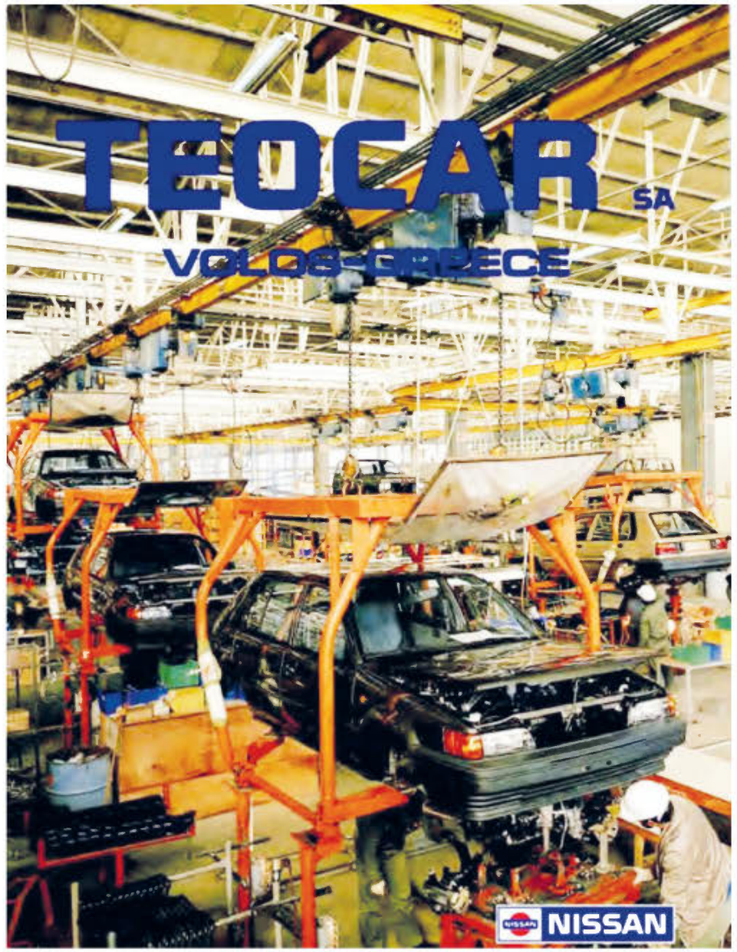
• Το Ίδρυμα, θέλω να μου πείτε εσείς. Εγώ νομίζω ότι έκανα, και αν μπορούσα να κάνω κι άλλα, θα έκανα κι άλλα. Αλλά όταν το έφτιαχνα, δεν είχα καμία ανάγκη χρημάτων, ενώ τώρα όλα έχουν στενέψει. Και παρά ταύτα, οι εκθέσεις που κάνουμε, είναι πρώτης γραμμής. Είναι εξαιρετικά. Αποφασίζουμε κάθε φορά, κάθε χρόνο τι θα κάνουμε για τα δύο επόμενα χρόνια και πάντα προσπαθούμε να διαλέξουμε το καλύτερο.

- Πρέπει να γιάτρεψε λίγο το Ίδρυμα την πληγή του εργοστασίου.

• Βέβαια, βέβαια. Αλλά ακούστε να δείτε. Υπάρχουν πληγές που φεύγουν και υπάρχουν πληγές που σου μένουν. Αυτή η πληγή του εργοστασίου μου μένει εμένα. Γιατί ήταν ένα εξαιρετικής κατασκευής εργοστάσιο. Εξαιρετικής ποιο-τητας το προϊόν.

- Βλέπω ότι ο Έλληνας σήμερα, αυτό το φως που είχε, της Παιδείας της Ελληνικής, το σβήνει σιγά-σιγά. Και γίνεται λίγο μαύρος, λίγο στατικός.

• Με συγχωρείτε, αλλά άμα τυχόν οι ιθύνοντες… Έχουμε τα Αρχαία Ελληνικά και τα Αρχαία Ελληνικά διδάσκονται σε όλο τον κόσμο. Στα περισσότερα σχολεία



του κόσμου. Και εμείς τα σταματάμε και δεν τα διδασκόμεθα πλέον. Όταν αρχίζουμε και δεν θέλουμε τα Θρησκευτικά. Να μην τα διδασκόμεθα. Εγώ θρήσκος είμαι, εντάξει έχω τις δικές μου…

- Στου Ψυρρή ψέλνετε έμαθα.

• Έψελνα για πολλά χρόνια. Από παιδί ψέλνω.

- Ο Παπαδιαμάντης ήταν εκεί στον Άγιο Ελισαίο, από κάτω. Έψελνε.

• Εγώ έψελνα στον Άγιο Δημήτριο. Είχαμε μια χορωδία με αρμόνιο, που πραγματικά εγώ νομίζω ότι ήταν η καλύτερη που υπήρχε.

- Ο Θεός ευλογεί τον Θεοχαράκη εν ολίγοις;

• Δεν το ξέρω αυτό, δεν το ξέρω! Καταβάλλω και προσπάθειες, γιατί ο Θεός λέει. «Άγιε Νικόλα βόηθα με» λέει αυτός που πάει να πνιγεί. Και λέει «ναι, αλλά κούνα και τα χέρια σου»!

- Εσείς ξεκινήσατε σε μια τέτοια εποχή που οι Έλληνες προσπαθούσαν πολύ. Κι εκείνη η εποχή ήταν δύσκολη. Η δουλειά σας είναι εύκολη;

• Όχι, η δουλειά μου εμένα είναι πάρα πολύ κουραστική. Άλλο να βλέπει κανείς ένα ωραίο γραφείο. Ξέρετε τι καρφιά έχει αυτό το γραφείο; Η δουλειά μου λοιπόν, είναι πράγματι κουραστική. Παρά ταύτα, μου δίνει χαρά.

- Έχει και μοναξιά αυτή η καρέκλα;

• Πολύ μεγάλη.

- Εδώ περνάει τόσος κόσμος και εσείς μιλάτε για «μοναξιά»;

• Πολύ μεγάλη μοναξιά. Πιστέψτε με. Και το Ίδρυμα, αν το φτιάξαμε, είναι γιατί μου έλεγε κάποτε η γυναίκα μου: Βρε Βασίλη, γιατί δεν κάνουμε ένα Ίδρυμα; Αφού τα δίνεις που τα δίνεις τα λεφτά εδώ και εκεί. Κάνε ένα Ίδρυμα. Και μου έφαγε τουλάχιστον 10 χρόνια να ψάχνω για να βρω ένα κτίριο για να κάνω το Ίδρυμα. Έπρεπε το κτίριο να έχει ορισμένα χαρακτηριστικά, ορισμένες προδιαγραφές. Να είναι πολύ κεντρικό και να έχει και έναν χαρακτήρα νεοκλασικό.

- Έχει αυτό το κτίριο.

• Έχει. Και το βελτίωσα το κτίριο αυτό πραγματικά και τσακώθηκα και με τον αρχιτέκτονα, γιατί επενέβαινα εγώ προσωπικά και στην εσωτερική διαρρύθμιση και στην εξωτερική. Γιατί για να το φτιάξουμε πήραμε άδεια από την Επιτροπή Νεωτέρων Μνημείων.

- Ποιητής λένε είναι αυτός, που βλέπει τα ίδια πράγματα, αλλά τα βλέπει με άλλα μάτια. Είναι έτσι;

• Δεν είναι ποιητής μονάχα αυτός. Εγώ με την ποίηση δεν τα'χω πολύ καλά, παρά μονάχα με έναν. Με τον Καβάφη. Αυτόν, τουλάχιστον τον μισό, τον ξέρω απ' έξω. Τον ξέρω απ' έξω τον Καβάφη. Πράγματι.

-Τη ζωή μας τη χαλάσαμε, που λέει εκεί. Τουλάχιστον να την κρατήσουμε με αξιοπρέπεια.

• Έτσι.

- Μπορούμε να την κρατήσουμε;

• Όσο μπορείς. Αυτό είναι το ποίημα που λέτε. «Κι αν δεν μπορείς να κάνεις τη ζωή σου όπως τη θέλεις, τούτο προσπάθησε τουλάχιστον όσο μπορείς. Μην την εξευτελίζεις, πηγαίνοντάς την εδώ κι εκεί…» κλπ.

- Ο άνθρωπος σήμερα, ο Έλληνας, που θα μπορούσε να μείνει, να πει ότι αυτά είναι τα δικά μου, τα

Τα εγκαίνια του εργοστασίου στο Βόλο

ελληνικά μου, η Ελλάδα, η γνώση, η αξιοπρέπειά μου;

• Λένε ότι θα βάλουν φόρους περισσότερους και ότι θα μας πνίξουν οι ιθύνοντες εδώ και άλλοι φεύγουν και φεύγουν πολλοί. Φεύγουν πάρα πολλοί, γιατί πάνε πολλοί στην Κύπρο. Άλλοι πάνε στη Βουλγαρία. Άλλοι πάνε στο Μόντε Κάρλο, σε πολλά μέρη. Φεύγουν και δυστυχώς, δεν είναι τρελοί οι άνθρωποι να αφήσουν τον ωραίο τόπο τους, για να πάνε εδώ κι εκεί. Εγώ, δυστυχώς, δεν μπορώ να το κάνω αυτό. Δεν μπορώ να το κάνω, δεν μου πάει να αφήσω την Ελλαδίτσα μου, για να πάω να μείνω στο Μόντε Κάρλο. Ούτε και μου άρεσαν ποτέ οι πολυτέλειες, καίτοι όταν τις έχω δεν λέω όχι.

- Θέλει αγώνα και συμμετοχή. Και ο Βαρβάκης και ο ποιητής ο Κάλβος άφησαν την νσυχία τους. Ο Κάλβος που έχει γράψει ωραία ποιήματα, έφυγε από το Λονδίνο, πήρε το τουφεκάκι του και ήρθε και μπήκε στη γραμμή τελευταίος, για την Ελλάδα. Ο Βαρβάκης δεν μπορούσε να περάσει από την Κωνσταντινούπολη και ήρθε με τα πόδια και παρατάχθηκε και αυτός γι' αυτήν την Ελλάδα εδώ. Δεν ξέρω τη δική σας άποψη, εγώ αισιοδοξώ. Συμμερίζεσθε το ότι μπόρα είναι και η Ελλάδα θα ξαναφτιάξει;

• Κοιτάξτε να δείτε, αναμφίβολα έτσι θα γίνει. Έτσι είναι γεγραμμένο. Αλλά το ερώτημα είναι άλλο. Όταν θα βελτιωθούν τα πράγματα, εμείς θα είμαστε εν ζωή ή όχι; Άρα, σημασία δεν έχει το αν θα βελτιωθεί κάποτε η κατάσταση. Θα βελτιωθεί. Ωραία, πότε; Πότε; Σας ερωτώ. Εάν έχουμε πεθάνει εμείς, πεθάναμε! Να χτυπήσουμε και ξύλο!

-Μακροπρόθεσμα, έλεγε ο Keynes, θα είμαστε όλοι νεκροί!

• (γέλια)

- Να ρωτήσω κάτι. Για αλλαγή νοοτροπίας, για καινοτομία. Μιλώντας πρόσφατα στους υπαλλήλους της MINETTA, είδα μια ωραία ομιλία. Είχε πολλά μηνύματα. Αυτό όμως που απασχολεί και ακούγεται στην Αγορά κλπ., είναι «πόσο καιρό μπορεί να κάτσει ο Θεοχαράκης στις ασφάλειες;» Μήπως κάποια στιγμή, όπως αγόρασε, πουλήσει ας πούμε; Αυτό το λέω με την έννοια, πώς βλέπετε τον κλάδο.

• Κοιτάξτε, εμένα γενικά δεν μου αρέσει να πουλάω. Εκτός αν είναι ανάγκη. Αν προκύψει κάποια ανάγκη, όλα γίνονται.

- Προφανώς.

• Καταλάβατε; Όλα γίνονται. Όταν είναι απόλυτη ανάγκη!

- Δεν υπάρχει τέτοια ανάγκη τωρα, όχι.

• Ας κάνουμε και το σταυρό μας!

-Τώρα που τον κάνατε όμως, λέει και το άλλο: «Πάσα δόσις αγαθή και παν δώρημα τέλειον άνωθεν εστί».

• Εξ ουρανού.

-Συν Θεώ. Εγώ να ευχαριστήσω για το χρόνο σας, για τις πολύτιμες συμβουλές. Στο γιο μου τι θέλετε να πείτε τώρα και στους δικούς μας; Έχουμε και καμιά εικοσαριά χιλιάδες αναγνώστες. Και νέους ανθρώπους.

• Δεν ξέρω, τι γνώσεις έχει;

- Πανεπιστημιακές.

• Μη μου πεις ότι μαθαίνεις πώς να επιχειρείς; (γέλια)

- Προσπαθώ.

• Επιχειρηματίες δεν είναι δυνατόν να γίνουν όλοι. Μήπως φαντάζεσαι ότι εγώ, νομικός, έμαθα ποτέ να επιχειρώ; Ο πατρούλης μου το έμαθε. Ας είναι καλά ο άνθρωπος. Αλλά κι εγώ, γιατί ήθελα να προσφέρω, ήθελα να ευχαριστήσω τον πατέρα μου. Ερχόταν ο πατέρας μου, όταν ο πατέρας μου πήγαινε μπροστά με το αυτοκίνητό του κι εγώ από πίσω, ποτέ στη ζωή μου δεν τον ξεπέρασα. Να πάω μπροστά εγώ. Δεν το έκανα. Ειλικρινά σας μιλώ. Πολλές φορές που πηγαίναμε με τον πατέρα μου, από σεβασμό, τον ακολουθούσα.

- Κάνατε όμως τώρα μια προσπάθεια και βάλατε νέους, τα νέα παιδιά, τα ανίψια σας, τις κόρες σας.

• Πρέπει. Αλλά ξέρετε τι γίνεται; Ευτυχώς, είναι και πολλοί. Είναι και ευτύχημα, είναι και μπελάς αυτό! Ποιος να πρωτοπάρει; Ένας λόγος που εγώ έχω πολλές επιχειρήσεις, είναι για να μπορώ να δώσω. Στον έναν τούτο, στον άλλον εκείνο, κλπ.

- Έχουν πρόβλημα αρκετοί, που βλέπω εδώ στη δουλειά μου, ότι φτάνουν σε ένα σημείο και γαντζώνονται από τις καρέκλες και είναι δύσκολο να καταλάβουν την αλλαγή των πραγμάτων, της ζωής τους.

• Νομίζω δεν είμαι απ' αυτούς.

- Όχι, δεν λέω για εσάς.

• Λέω ότι εγώ δεν είμαι απ' αυτούς.

- Θα συμβουλεύατε πάντως ότι πρέπει να υπάρχει πάντα η ανανέωση.

• Βέβαια.

-Διότι κι αυτή εταιρεία, η αλλαγή ως λέξη και ως κατάσταση μέσα στην εταιρεία ΘΕΟΧΑΡΑΚΗ, στον Όμιλο, τι ρόλο έπαιξε; Η αλλαγή, να αλλάξετε, να κάνετε κάτι άλλο.

• Κοιτάξτε, πάντα το νέο πνεύμα, είναι νέο πνεύμα. Όλο και κάτι προσθέτει. Κάνεις εσύ, αλλά άμα γεράσεις αρκετά, κάνεις αυτά που είχες μάθει στο παρελθόν. Μα αυτά που είχες μάθει στο παρελθόν, έχουν πιάνει τώρα, το παρόν.

- Και η αγορά μας, η Ασφαλιστική, δεν πρέπει να ανανεωθεί;

• Πρέπει να ανανεώνεται κι αυτή. Καταλάβατε; Εγώ είμαι εδώ, παραμένω εδώ γιατί βλέπω την ανάγκη του να είμαι, όχι γιατί μου αρέσει να κάθομαι να παιδεύομαι. Προτιμώ να μείνω στο ατελιέ μου και να ζωγραφίζω.

- Είναι μια μεγάλη συνέχεια πάντως αυτό που ανάψατε εκεί. Πιστεύω ότι θα ζεστάνει και νέες ψυχούλες…

• Βέβαια. Εμένα και οι κόρες μου οι δυο δουλεύουν και η μία η εγγονή μου. Κάνει το chartering στη ναυτιλιακή εταιρεία.

- Μη μου πείτε ότι οδηγάτε άλλη μάρκα αμάξι εκτός από Nissan.

• Πώς; Μη σας πω ότι αγαπώ και άλλη μάρκα;

- Ότι οδηγείτε άλλη.

• Οδηγώ και άλλη. Την RENAULT!

- Δική σας κι αυτή.

• Δική μου.

- Το πρώτο αμάξι που οδηγήσατε;

• Α, ήταν μια Chevrolet Bellair που ήταν 100 χρονών, ξέρω κι εγώ πόσο, γιατί τότε δεν επιτρεπόταν η εισαγωγή καινούργιων αυτοκινήτων. Ο πατέρας μου δε, αυτή την είχε πριν τον πόλεμο. Πραγματικά πριν τον πόλεμο. Ήταν παλιό αυτοκίνητο, αλλά καλοδιατηρημένο. Και μου την έδινε. Εγώ πιτσιρίκος ήμουν και μου την έδινε ο πατέρας μου.

- Περάσατε τα 600.000 αμάξια σε πωλήσεις;

• Α, βέβαια, βέβαια! Αναμφίβολα! Αυτός οδήγησε Mustang το πρώτο (γέλια)

Ο Βασίλης Θεοχαράκης, εκτελεστικός πρόεδρος του Ομίλου Θεοχαράκη, τελείωσε το Δημοτικό και Γυμνάσιο στην Καλλιθέα. Είναι πτυχιούχος της Νομικής Σχολής του Εθνικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Υπηρέτησε την Στρατιωτική του Θητεία σαν Έφεδρος Αξιωματικός. Από 15 ετών εισέρχεται στην οικογενειακή επιχείρηση. Παράλληλα ασκήθηκε στη ζωγραφική για πέντε χρόνια πλάι στον Σπύρο Παπαλουκά, καθηγητή της ΑΣΚΤ. Παρουσίασε για πρώτη φορά τη ζωγραφική του το 1957 στο Παγκόσμιο Φεστιβάλ Νεολαίας Μόσχας, καθώς και στην 5η Πανελλήνια Έκθεση του Ζαππείου, ενώ έχει εκθέσει πολλές φορές τα έργα του τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό. Έργα του βρίσκονται σε διάφορους δημόσιους χώρους και Μουσεία, όπως η Εθνική Πινακοθήκη της Ελλάδος, το Υπουργείο Εξωτερικών καθώς και σε πολλές ιδιωτικές συλλογές. Έχει μία έντονη επιχειρηματική δραστηριότητα, σε πολλούς τομείς. Το 1980 ανέλαβε καθήκοντα προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου στον όμιλο Εταιρειών Θεοχαράκη, ενώ σήμερα είναι εκτελεστικός πρόεδρος. Συμμετείχε στην ίδρυση της Τράπεζας Marfin – Εγνατία της οποίας ήταν πρόεδρος. Είναι επικεφαλής της ναυτιλιακής εταιρείας Theo Shipping και επίσης Πρόεδρος και ένας εκ των κυρίων μετόχων του Metropolitan Hospital Αθηνών και πρόεδρος της Ασφάλειαι Μινέττα. Έχει τιμηθεί από την Γαλλική Κυβέρνηση με τον τίτλο του "Ιππότη του Τάγματος της Λεγεώνας της Τιμής" και από την Ιαπωνική με το παράσημο του Τάγματος του Ανατέλλοντος Ηλίου, Χρυσών Ακτίνων και Ροζέτας. Από το 2007, είναι συνιδρυτής με την σύζυγό του στο Ίδρυμα "Βασίλη και Μαρίνας Θεοχαράκη".

-Σας ευχαριστούμε πάρα πολύ.

• Να'στε καλά. Ευχαριστώ που ήρθατε.

- Με γαλήνη και δημιουργία.

• Να'στε καλά. Ο Θεός να μας δίνει δύναμη.

- Ευχαριστούμε πάρα πολύ, όχι για τη συνέντευξη. Έχετε κάνει πολλά για την Ελλάδα και πιστεύω ότι αυτό είναι κι ένα ευχαριστώ από εμάς, ανωνύμως.

• Να'στε καλά. Ευχαριστώ πάρα πολύ που ήρθατε. Ελπίζω να μην απογοητευθήκατε από αυτά που είπα.

-Ήταν καλές οδηγίες και ευτυχώς, δεν είχε πολλή σκίαση. Είχε πολύ φως η ζωγραφική αυτής της συνέντευξης.

• Με ρωτάνε: Τι γίνεται με τη ζωγραφική; Δεν σας ενοχλεί; Λέω όχι, η ζωγραφική με έχει βοηθήσει σε πάρα πολλά πράγματα. Η ζωγραφική έχει πολύ φως. Όταν κάνω διαφημίσεις, τις κάνω εγώ. Και τις διορθώνω κλπ. Δεν τις θέλω έτσι, τις θέλω έτσι. Και ξέρω ότι είναι καλύτερες έτσι που τις φτιάχνω.

- Σας βλέπω ότι συμμετέχετε παντού.

• Τι να κάνω; Όσο μπορώ και όσο μου επιτρέπει ο χρόνος μου.

Σας ευχαριστούμε πολύ κύριε Θεοχαράκη

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΟΡΙΩΝ ΗΛΙΚΙΑΣ ΕΩΣ 7 ΕΤΗ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ ΤΟΥ ΟΑΕΕ

Πότε βγαίνουν **σε σύνταξη οι ασφαλιστές**

Της Μαίρης Λαμπαδίτη

Αυξάνονται τα όρια συνταξιόδοτησης και για τους ασφαλιστές με την εγκύκλιο του ΟΑΕΕ που προβλέπει αύξηση ορίων ηλικίας έως 2 έτη για ασφαλισμένους με 35ετία και έως 7 έτη για μητέρες ανηλίκων και γονείς αναπήρων παιδιών σε εφαρμογή του μνημονιακού νόμου που ψηφίστηκε τον Αύγουστο. Συγκεκριμένα προβλέπεται αύξηση από το 60ό στο 62ο του ορίου για τη λήψη σύνταξης για όσους και όσες είχαν 35 – 37 έτη έως το 2012 και δεν είχαν συμπληρώσει το 60ό έτος έως τις 18/8/2015. Όσοι δεν είχαν συμπληρώσει 35ετία έως τις 31/12/2012 θα πρέπει να ασφαλιστούν για επιπλέον 5 χρόνια (έως τα 40) για να λάβουν τη σύνταξη στα 62. Υπενθυμίζουμε ότι ο ΟΑΕΕ δεν προέβλεπε πρόωρες συνταξιοδοτήσεις για μητέρες ανηλίκων (εκτός ελαχίστων κατηγοριών) οι οποίες είχαν δικαίωμα συνταξιοδότησης στα 60.

Πότε βγαίνουν σε σύνταξη οι ασφαλισμένοι

Η πλέον δραματική αλλαγή, όμως, είναι η μείωση που υφίστανται τα ποσά των πρόωρων συντάξεων, λόγω της εφαρμογής του πέναλτι 10% . Στα κατώτατα όρια οι μειώσεις είναι ακόμα πιο εξοντωτικές, αφού ο συνταξιούχος θα λαμβάνει μόνο το αναλογικό μέρος της σύνταξης έως ότου συμπληρώσει το 67ο έτος της ηλικίας του.

Για παράδειγμα, ελεύθερος επαγγελματίας ο οποίος συνταξιοδοτείται σε ηλικία 62 ετών με 22 έτη συντάξιμου χρόνου, του οποίου το ποσό της πλήρους σύνταξης υπολογίζεται σε 500,00 ευρώ, θα λάβει ποσό μειωμένης σύνταξης 315,00 ευρώ από την έναρξη συνταξιοδότησης μέχρι το μήνα τον προηγούμενο της συμπλήρωσης του 67ου, ενώ με τη συμπλήρωση του 67ου δικαιούται ποσό σύνταξης 350,00 ευρώ.

Συμπερασματικά , οι ελεύθεροι επαγγελματίες περιμένουν στο μέλλον μικρότερες συντάξεις, αντίστοιχες με τις επιβαρυμένες εισφορές που καλούνται να πληρώσουν με το νέο ασφαλιστικό νομοσχέδιο. Οι ελαφρύνσεις που μελετά το υπουργείο αφορούν στα εισοδήματα ύψους 12.000 ευρώ -40.000 ευρώ (π.χ. θα επιβάλλεται «κόφτης» εάν οι εισφορές επί του φορολογητέου εισοδήματος μέχρι τις 20.000 ευρώ υπερβαίνουν τις σημερινές εισφορές κατά 15%, κατά 20% για εισοδήματα έως 30.000 ευρώ κ.ο.κ)

«Οσοι βγάζουν κάτω από 12.000 ευρώ θα έχουν όφελος και σε καμία περίπτωση οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν θα δουν αύξηση άνω του 25%» υποστήριξε ο υπουργός Εργασίας.

Επιπλέον η διοίκηση του ΟΑΕΕ επισημαίνει ότι θα εκδίδει μόνο προσωρινές συντάξεις για τις περιπτώσεις που εμπίπτουν στο ν.3863/10 έως ότου δοθούν οδηγίες σχετικά με τον τρόπο υπολογισμού της οριστικής σύνταξης.

Πώς διαμορφώνονται τα νέα όρια ηλικίας:

Στο απυρόβλητο μένουν οι ασφαλισμένοι οι οποίοι ώς και την 18/8/2015 είχαν συμπληρώσει και την ηλικία των 60 ετών και τις προβλεπόμενες από τις διατάξεις αρθρ. 10 ν. 3863/2010 χρονικές προϋποθέσεις των ετών 2010 (35 έτη)

- ή 2011 (36 έτη)
- ή 2012 (37 έτη) έχουν θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα το οποίο μπορούν να ασκήσουν οποτεδήποτε και δεν επηρεάζονται από την αύξηση του ορίου ηλικίας. Υπενθυμίζουμε ότι η ηλικία των 60 ετών νοείται συμπληρωμένη ώς και την 18/8/2015 για τους ασφαλισμένους που έχουν γεννηθεί ώς και την 19/8/1955 (σχετική η αρ. 26/2013 Εγκύκλιος).

Σταδιακή αύξηση ορίων έως το 2022

Οι ασφαλισμένοι οι οποίοι ώς και την 18/8/2015 είχαν συμπληρώσει μεν τις παραπάνω χρονικές προϋποθέσεις, αλλά δεν είχαν συμπληρώσει το 60ό έτος, διατηρούν τις ίδιες χρονικές προϋποθέσεις αλλά έχουν σταδιακή αύξηση του ορίου ηλικίας με καταληκτικό όριο αυτό των 62 ετών και θα συνταξιοδοτηθούν με τη συμπλήρωση της ηλικίας που προβλέπεται κατά το έτος συμπλήρωσής του

ΕΤΟΣ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΗΣ ΤΟΥ 60ου	ΗΛΙΚΙΑ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΗΣΗΣ
2015 από 19/8/2015	60 ετών και 3 μηνών
2016	60 ετών και 6 μηνών
2017	60 ετών και 9 μηνών
2018	61 ετών
2019	61 ετών και 3 μηνών
2020	61 ετών και 6 μηνών
2021	61 ετών και 9 μηνών
2022	62 ετών

Αναλυτικά παραδείγματα

- Οι ασφαλισμένοι οι οποίοι δεν είχαν συμπληρώσει 35ετή συντάξιμο χρόνο το αργότερο ώς και την 31/12/2012, θα συνταξιοδοτηθούν με τη συμπλήρωση του 62ου έτους της ηλικίας και συντάξιμο χρόνο 40 ετών.

Παραδείγματα

- Ασφαλισμένος που συμπλήρωσε την 35ετία το έτος 2010 συμπληρώνει το 60ό την 1/3/ 2018. Θα θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα με τη συμπλήρωση του 61ου και 35 έτη.
- Ασφαλισμένος που έχει συμπληρώσει την 35ετία το έτος 2011 και συνολικό συντάξιμο χρόνο 36 ετών, συμπληρώνει το 60ό την 10/10/2021. Θα θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα με τη συμπλήρωση 61 ετών και 9 μηνών, δηλαδή την 10/7/2023 και 36 έτη. Το γεγονός ότι η απαιτούμενη ηλικία συμπληρώνεται μετά την 1/1/2022, δεν επηρεάζει.
- Ασφαλισμένος που έχει συμπληρώσει την 35ετία το έτος 2012 και συνολικό συντάξιμο χρόνο 37 ετών, συμπληρώνει το 60ό το έτος 2022. Θα θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα με τη συμπλήρωση του 62ου και 37 έτη.
- Ασφαλισμένος που συμπλήρωσε το 60ό τον 5/2015, αλλά δεν είχε συμπληρώσει την 35ετία ώς 31/12/2012, θα θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα με τη συμπλήρωση του 62ου και συντάξιμο χρόνο 40 ετών.

Συνταξιοδότηση γήρατος με 15ετία

Συνταξιοδότηση λόγω γήρατος με τις ελάχιστες χρονικές προϋποθέσεις (15ετία).

Με τη νέα διάταξη δεν επέρχεται μεταβολή στις προϊσχύουσες για τον Οργανισμό διατάξεις περί θεμελίωσης του συνταξιοδοτικού δικαιώματος λόγω γήρατος με τις ελάχιστες χρονικές προϋποθέσεις, οι οποίες συνοπτικά έχουν ως εξής:

α) Για παλαιούς και νέους ασφαλισμένους, συμπλήρωση του 67ου και 15ετής συντάξιμος χρόνος.

β) Για νέους ασφαλισμένους και μόνον, συμπλήρωση του 62ου και 15 ετής συντάξιμος χρόνος, από τον οποίο 2 ½ της τελευταία 5ετία πριν από την υποβολή της αίτησης συνταξιοδότησης, για λήψη μειωμένου ποσού σύνταξης.

Ομοίως, δεν επέρχεται μεταβολή στις προϋποθέσεις θεμελίωσης δεύτερου συνταξιοδοτικού δικαιώματος λόγω γήρατος οι οποίες συνοψίζονται στη συμπλήρωση της ηλικίας 67 ετών και 20 έτη συντάξιμου χρόνου ή ηλικίας 67 ετών και 16 έτη συντάξιμου χρόνου για λήψη ποσού σύνταξης μειωμένου κατά 50%, λαμβανομένων υπόψη των περιπτώσεων της ταυτόχρονης θεμελίωσης δεύτερου συνταξιοδοτικού δικαιώματος λόγω γήρατος, δηλαδή υποβολή αίτησης συνταξιοδότησης θεμελιωμένου συνταξιοδοτικού δικαιώματος, σε έξι μήνες το αργότερο από την έναρξη συνταξιοδότησης από τον πρώτο ασφαλιστικό φορέα.

Συνταξιοδότηση λόγω γήρατος γονέων - συζύγων - αδελφών αναπήρων

Για την κατηγορία αυτή των ασφαλισμένων, για τους οποίους βάσει του προγενέστερου του ν. 4336/2015 νομοθετικού πλαισίου, δεν προβλεπόταν όριο ηλικίας για θεμελίωση συνταξιοδοτικού δικαιώματος, πλέον καθιερώνεται ηλικιακό όριο που αρχίζει από το 55ο με σταδιακή αύξησή του ώς τη συμπλήρωση του 62ου.

Παραδείγματα

- Ασφαλισμένος που συμπληρώνει 25ετή συντάξιμο χρόνο τον 10/2015, θα θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα λόγω γήρατος ως γονέας ανάπηρου παιδιού με τη συμπλήρωση της ηλικίας 55 ετών και 11 μηνών. Αν κατά την ηλικία αυτή, ο άλλος γονέας έχει χρόνο ασφάλισης μικρότερο της 8ετίας, η σύνταξη θα απονεμηθεί -εφόσον συντρέχουν και οι λοιπές προϋποθέσεις- από τον επόμενο μήνα συμπλήρωσης του χρόνου ασφάλισης των οκτώ ετών, χωρίς μεταβολή στην ηλικιακή προϋπόθεση ή χρονική προϋπόθεση (55 ετών και 11 μηνών και 25ετία).
- Ασφαλισμένος που συμπληρώνει 25ετή συντάξιμο χρόνο το έτος 2022, θα θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα λόγω γήρατος ως σύζυγος αναπήρου με τη συμπλήρωση του 62ου, ακόμη κι αν αυτή επέλθει μετά το έτος 2022, χωρίς μεταβολή στη χρονική προϋπόθεση, εφόσον βέβαια κατά την υποβολή του συνταξιοδοτικού αιτήματος συντρέχουν οι λοιπές προβλεπόμενες από τη σχετική νομοθεσία προϋποθέσεις

Συνταξιοδότηση λόγω γήρατος βάσει διατάξεων ν. 612/1977 για παλαιούς και νέους ασφαλισμένους

Από την καθιέρωση ηλικιακού κριτηρίου εξαιρούνται οι ασφαλισμένοι οι οποίοι εμπίπτουν στις διατάξεις Ν. 612/1977, όπως επεκτάθηκαν και ισχύουν σήμερα (αρθρ. 3 της υπ. απόφασης). Έτσι ασφαλισμένοι πάσχοντες από τις παθήσεις που αναφέρονται ρητά στις διατάξεις ν. 612/1977 και στις επεκτάσεις αυτού, εξακολουθούν να συνταξιοδοτούνται χωρίς όριο ηλικίας με 15ετή συντάξιμο χρόνο.

Συνταξιοδότηση νέων ασφαλισμένων (υπαγωγή στην ασφάλιση από 1/1/1993) - μητέρων ή χήρων πατέρων ανίκανων για κάθε βιοποριστική εργασία παιδιών

Με το αρθρ. 3 της υπ. απόφασης εξαιρούνται επίσης από τις ρυθμίσεις της υποπαρ. Ε3 του ν. 4336/2015 και δεν εμπίπτουν στη σταδιακή αύξηση ορίου ηλικίας οι νέοι ασφαλισμένοι/ες -και μόνον αυτοί- οι οποίοι ζητούν σύνταξη ως μητέρες ή χήροι πατέρες ανίκανων για κάθε βιοποριστική εργασία παιδιών. Επομένως, διατηρούνται οι προβλεπόμενες από τις διατάξεις αρθρ. 24 παρ. 6 ν. 2084/1992 προϋποθέσεις:

α) Συμπληρωμένο το 55ο και 20ετής συντάξιμος χρόνος

β) Συμπληρωμένο το 50ό και 20ετής συντάξιμος χρόνος για λήψη μειωμένου ποσού σύνταξης

Γυναίκες ασφαλισμένες του ΤΑΝΤΠ και του πρώην ΤΣΑ καθώς και μητέρες ανήλικων τέκνων του ΤΑΝΤΠ

Οι ασφαλισμένοι για τους οποίους από τις προγενέστερες του ν. 4336/2015 διατάξεις προβλεπόταν χρόνος ασφάλισης για την

Πότε βγαίνουν σε σύνταξη οι ασφαλισμένοι

κατοχύρωση ή θεμελίωση του δικαιώματος μικρότερος της 35ετίας και δεν έχουν θεμελιώσει το συνταξιοδοτικό τους δικαίωμα ώς και την 18/8/2015 έχουν σταδιακή αύξηση του ορίου ηλικίας με καταληκτικό όριο το 67ο, χωρίς μεταβολή στις χρονικές προϋποθέσεις. Στα νέα όρια ηλικίας υπόκεινται

α) Οι γυναίκες ασφαλισμένες του Τομέα Ασφάλισης Ναυτικών Τουριστικών Πρακτόρων (ΤΑΝΤΠ) και οι προερχόμενες από το πρώην ΤΣΑ που έχουν επιλέξει να συνταξιοδοτηθούν με τις καταστατικές διατάξεις του πρώην Ταμείου

β) Οι μητέρες ανήλικων παιδιών του ΤΑΝΤΠ που ασφαλίστηκαν μέχρι 31/05/1986 και θεμελίωσαν δικαίωμα μετά την 1/1/1998

Παραδείγματα

• Ασφαλισμένη του πρώην ΤΣΑ, που είχε συμπληρώσει 25 έτη ασφάλισης μέχρι 31/12/2010 επρόκειτο να συνταξιοδοτηθεί με τη συμπλήρωση του 60ού. Επειδή αυτή επέρχεται το έτος 2020, το νέο όριο ηλικίας της είναι 65 ετών και 3 μηνών, σύμφωνα με τον Πίνακα «2» της υπ. απόφασης.

• Μητέρα ασφαλισμένη του ΤΑΝΤΠ, που είχε συμπληρώσει 25 έτη ασφάλισης ώς 31/12/2012, επρόκειτο να συνταξιοδοτηθεί με τη συμπλήρωση του 58ου. Επειδή αυτή επέρχεται το 2018, το νέο όριο ηλικίας της είναι 62 ετών και 6 μηνών, σύμφωνα με τον Πίνακα «2» της υπ. απόφασης.

Ασφαλισμένοι του πρώην ΤΑΠΕΑΠΙ

Βάσει του προγενέστερου νομοθετικού πλαισίου δεν προβλεπόταν όριο ηλικίας συνταξιοδότησης για τους ασφαλισμένους κατά κύρια ασφάλιση του Ταμείου Πρόνοιας και Επικουρικής Ασφάλισης Προσωπικού Ιπποδρομιών (ΤΑΠΕΑΠΙ) αναβάτες και προπονητές, οι οποίοι συνταξιοδοτούνταν με τη συμπλήρωση 35ετίας ή 25ετίας εφόσον στερήθηκαν την άδεια ασκήσεως επαγγέλματος. Για όσους ασφαλισμένους του Ταμείου δεν είχαν θεμελιώσει το συνταξιοδοτικό τους δικαίωμα έως και 18/8/2015, τίθεται πλέον ηλικιακό κριτήριο αρχής γενόμενης από το 55ο και αυξανόμενο σταδιακά ώς το 62ο.

Παραδείγματα

• Ασφαλισμένος του ΟΑΕΕ -πρώην ΤΑΠΕΑΠΙ που έχει στερηθεί την άδεια ασκήσεως επαγγέλματος και συμπληρώνει 25 έτη ασφάλισης το 2017, δικαιούται σύνταξη με τη συμπλήρωση της ηλικίας των 57 ετών και 8 μηνών.

• Ασφαλισμένος του πρώην ΤΑΠΕΑΠΙ που έχει συμπληρώσει 3.000 ημέρες ασφάλισης (εφόσον μέχρι 45 ετών είχε άδεια ασκήσεως επαγγέλματος) και συμπληρώνει το 52ο έτος της ηλικίας του το 2017, συνταξιοδοτείται με τη συμπλήρωση ηλικίας 58 ετών και 5 μηνών.

Καταλήγοντας την ανάλυση των προϋποθέσεων συνταξιοδότησης λόγω γήρατος, σημειώνουμε ότι ως προς το συνυπολογισμό αναγνωριζόμενων χρόνων για θεμελίωση συνταξιοδοτικού δικαιώματος δεν επέρχεται κάποια τροποποίηση και εξακολουθεί να ισχύει το υπάρχον νομοθετικό πλαίσιο και οι σχετικές εγκύκλιοι.

-Εφαρμογή πρόσθετης μείωσης στις περιπτώσεις λήψης μειωμένης σύνταξης

Με τις διατάξεις της παρ. 3 της υποπαρ. Ε3 της παρ. Ε του αρθρ. 2 ν. 4336/2015, στις περιπτώσεις λήψης μειωμένης σύνταξης λόγω γήρατος, με θεμελίωση του συνταξιοδοτικού δικαιώματος από 19/8/2015 και μετά, θεσπίζεται επιπλέον ποσοστό μείωσης της σύνταξης, ύψους 10%, μέχρι τη συμπλήρωση του εκάστοτε ισχύοντος πλήρους ορίου ηλικίας. Το επιπλέον ποσοστό μείωσης, όπως αναλύεται στο αρθρ. 2 της αρ. Φ11321/οικ.47523/1570/23.10.2015 υπ. απ., υπολογίζεται επί του ποσού της σύνταξης που προκύπτει μετά την προβλεπόμενη από το αρθρ. 145 παρ. 3 ν. 3655/2008 μείωση, δηλαδή 1/200 για κάθε μήνα που υπολείπεται από το απαιτούμενο κατά περίπτωση πλήρες όριο ηλικίας, με ανώτατο όριο αυτό των 60 μηνών. Οι τυχόν προβλεπόμενες προσαυξήσεις του ποσού σύνταξης υπολογίζονται μετά τις μειώσεις. Επισημαίνουμε ότι με τη συμπλήρωση του ορίου ηλικίας για πλήρη σύνταξη, το ποσό σύνταξης που μειώθηκε σύμφωνα με την παρούσα διάταξη (κατά το επιπλέον ποσοστό του 10% και μόνον αυτό), αποδίδεται στον συνταξιούχο.

Παράδειγμα

• Νέος ασφαλισμένος ο οποίος συνταξιοδοτείται σε ηλικία 62 ετών με 22 έτη συντάξιμου χρόνου, του οποίου το ποσό της πλήρους σύνταξης υπολογίζεται σε 500,00 ευρώ, θα λάβει ποσό μειωμένης σύνταξης 315,00 ευρώ από την έναρξη συνταξιοδότησης μέχρι το μήνα τον προηγούμενο της συμπλήρωσης του 67ου, ενώ με τη συμπλήρωση του 67ου δικαιούται ποσό σύνταξης 350,00 ευρώ.

Εξαίρεση: Με το αρθρ. 3 της υπ. απ., εξαιρούνται από το επιπλέον ποσοστό μείωσης (10%) οι νέοι ασφαλισμένοι που συνταξιοδοτούνται ως μητέρες και χήροι πατέρες ανίκανων για κάθε βιοποριστική εργασία παιδιών.

Γ) Εφαρμογή των διατάξεων του ν. 4336/2015 στους φορείς επικουρικής ασφάλισης

Οι γνωστοποιούμενες διατάξεις της υποπαρ. Ε3 του αρθρ. 2 ν. 4336/2015 ισχύουν για κάθε κατηγορία ασφαλισμένων των Οργανισμών Κοινωνικής Ασφάλισης. Επομένως έχουν εφαρμογή και για τον Κλάδο Επικουρικής Ασφάλισης του ΟΑΕΕ ο οποίος ως γνωστόν από 1/9/2015 εντάσσεται στο Ενιαίο Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης (ΕΤΕΑ).

Δ) Ενέργειες υπηρεσιών

Παρακαλούμε καταρχήν για την πλήρη ενημέρωση όλων των αρμοδίων υπαλλήλων, για την ορθή εφαρμογή των παραπάνω. Επισημαίνουμε ότι για τα συνταξιοδοτικά αιτήματα για τα οποία διαπιστώνεται μεν η θεμελίωση, πλην όμως εμπίπτουν στον υπολογισμό ν. 3863/2010, θα χορηγείται προσωρινή σύνταξη, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις, σε αναμονή οδηγιών σχετικών με τον τρόπο υπολογισμού της οριστικής σύνταξης.

Ας κάνουμε τη ζωή μας ασφαλέστερη και καλύτερη

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

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

/interamerican
/interamericangr
/interamericangr
www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Η ευρωπαϊκή οδηγία για τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων και οι υποχρεώσεις που δημιουργεί στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις

Γράφει η **Εύα Βαρουχάκη**

Α. Εισαγωγή – Στόχοι της οδηγίας

Στις 2.2.2016 δημοσιεύτηκε η οδηγία 2016/97 «σχετικά με τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων» με την οποία Ευρωπαϊκό Συμβούλιο και Κοινοβούλιο αναθεωρούν την οδηγία 2002/92/ΕΚ «σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση».

Η χρήση του όρου διανομή αντί του όρου διαμεσολάβηση δεν είναι τυχαία. Στην έννοια του διανομέα ασφαλιστικών προϊόντων συγκαταλέγονται πλέον -πέραν των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και διαμεσολαβητών που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση- και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις στο βαθμό που πωλούν ασφαλιστικά προϊόντα απευθείας, χωρίς δηλαδή τη μεσολάβηση ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, συμπεριλαμβάνονται εις το εξής στο πεδίο εφαρμογής της νέας οδηγίας, υπακούοντας στις υποχρεώσεις που ορίζει αυτή.

Η επέκταση του πεδίου εφαρμογής της νέας οδηγίας στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις όταν ασκούν απευθείας πωλήσεις κρίθηκε αναγκαία από τα ευρωπαϊκά όργανα στο βαθμό που ο πρώτος στόχος τους ήταν η εξασφάλιση ίδιου επιπέδου προστασίας για τους καταναλωτές, ανεξαρτήτως του μέσου διανομής που επιλέγουν προκειμένου να αγοράσουν ένα ασφαλιστικό προϊόν.

Ο δεύτερος στόχος της οδηγίας είναι η εξασφάλιση ίσων όρων ανταγωνισμού για όλα τα κανάλια διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, δηλ. για όλους τους διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων. Οι διακηρυγμένοι αυτοί στόχοι της οδηγίας διασφαλίζονται με σειρά διατάξεων και ρυθμίσεων, εξαντλητικών και ιδιαίτερα επιβαρυντικών σε πολλές περιπτώσεις, τόσο για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές όσο και για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Με σκοπό την εξασφάλιση ίσων όρων ανταγωνισμού για όλους τους διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων η οδηγία 2016/97 καθιερώνει ίδιες ή περίπου ίδιες επαγγελματικές προϋποθέσεις για την άσκηση της δραστηριότητας της διανομής, ίδιες ή περίπου ίδιες υποχρεώσεις ενημέρωσης των πελατών και τέλος ίδιες ή περίπου ίδιες οργανωτικές υποχρεώσεις ενημέρωσης για όλους τους διανομείς. Οι αποδεκτές διαφοροποιήσεις οφείλονται στην εφαρμογή της αρχής της αναλογικότητας.

Για τη νέα οδηγία οι καταναλωτές ασφαλιστικών προϊόντων είναι επαρκώς προστατευμένοι όταν διαθέτουν σωστή πληροφόρηση. Και είναι σωστή η πληροφόρηση την οποία λαμβάνουν, εφόσον διασφαλίζεται ότι μ΄ αυτήν οι καταναλωτές αφενός μεν γνωρίζουν τι αγοράζουν και αφετέρου αυτό που αγοράζουν αποτελεί την καλύτερη επιλογή με βάση τις ανάγκες και τα αιτήματά τους. Βλέποντας το ίδιο πράγμα από την πλευρά των διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων, οι διανομείς οφείλουν να δίδουν σαφείς, αμερόληπτες και μη παραπλανητικές πληροφορίες και συγχρόνως οφείλουν να αμείβονται ή να αμείβουν το προσωπικό τους με τρόπο, ώστε να αποκλείεται η υποβολή πρότασης στους καταναλωτές, η οποία θα είχε ως κίνητρο το προσωπικό συμφέρον των διανομέων και όχι την εξυπηρέτηση του συμφέροντος των καταναλωτών.

Β. Η νέα οδηγία και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις

α. Οι υποχρεώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ως διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων

Ο χαρακτηρισμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ως διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων και η υπαγωγή τους στο πεδίο εφαρμογής της οδηγίας 2016/97 δημιουργεί τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

Οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι οι οποίοι ασχολούνται με τις απευθείας πωλήσεις πρέπει να έχουν τις απαραίτητες γνώσεις και ικανότητες, δηλαδή να έχουν πιστοποιηθεί σύμφωνα με τα σήμερα ισχύοντα.

Οι ίδιοι υπάλληλοι πρέπει να έχουν λευκό ποινικό μητρώο και υπόκεινται στην υποχρέωση της διά βίου εκπαίδευσης, η οποία -σύμφωνα με την οδηγία- περιλαμβάνει 15 ώρες ετησίως, κατ΄ ελάχιστον.

Κατά την πώληση και πριν από τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης, οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι οφείλουν να ενημερώνουν τους καταναλωτές-πελάτες για την επωνυμία της ασφαλιστικής επιχείρησης, τη διεύθυνσή της, για τις διαδικασίες υποβολής παραπόνων και εξωδικαστικής επίλυσης τυχόν διαφορών καθώς και για το εάν η πρόταση που θα τους κάνουν αποτελεί συμβουλή, δηλαδή εξατομικευμένη προσωπική σύσταση για συγκεκριμένο προϊόν, ή όχι.

Η έννοια της συμβουλής αποτελεί καινούργια έννοια της οδηγίας 2016/97. Κατά τον κοινοτικό νομοθέτη η προώθηση ασφαλιστηρίου συμβολαίου ταυτίζεται με τη συμβουλή μόνον όταν ο ασφαλιστικός διανομέας, είτε με δική του πρωτοβουλία είτε μετά από αίτημα του καταναλωτή, προβαίνει σε προσωπική σύσταση, υπό την έννοια ότι η υποβαλλόμενη πρόταση αποτελεί το καταλληλότερο προϊόν για τη συγκεκριμένη περίπτωση. Στην περίπτωση, εξάλλου, που η πρόταση αφορά σε επενδυτικό ασφαλιστικό προϊόν όπως θα αναλυθεί παρακάτω, η παροχή συμβουλής συνοδεύεται από ιδιαίτερες υποχρεώσεις ελέγχου της καταλληλότητας του συγκεκριμένου προϊόντος για τον συγκεκριμένο καταναλωτή.

Οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι οφείλουν επιπλέον, πριν από τη σύναψη της σύμβασης, να ενημερώσουν τους καταναλωτές για τη φύση της αμοιβής τους. Εάν υπάρχουν πρόσθετες πληρωμές εκτός από τα οφειλόμενα ασφάλιστρα ή άλλες προγραμματισμένες πληρωμές, οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι είναι υποχρεωμένοι για καθεμιά από τις τυχόν μεταγενέστερες πληρωμές να ενημερώνουν τους καταναλωτές εάν συνδυάζονται με αμοιβές.

Μετά την προσυμβατική ενημέρωση ακολουθεί ως γνωστόν το στάδιο της ανάλυσης των αναγκών του πελάτη, στο πλαίσιο του οποίου οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι θα παράσχουν στους υποψήφιους ασφαλιζόμενους όλες τις αναγκαίες αντικειμενικές πληροφορίες σχετικά με το ασφαλιστικό προϊόν σε μορφή κατανοητή. Οι πληροφορίες αυτές θα τους επιτρέψουν να πάρουν απόφαση «μετά λόγου γνώσεως».

Μαζί με τις αναγκαίες πληροφορίες και εφόσον πρόκειται για ασφαλιστικό προϊόν γενικών κλάδων (ζημιών) οι υπάλληλοι παραδίδουν στον πελάτη «έγγραφο πληροφοριών για το ασφαλιστικό προϊόν». Πρόκειται για νέο έντυπο, το οποίο καθιερώνει η οδηγία 2016/97 και για το οποίο δίδει προδιαγραφές τόσο για τη μορφή του όσο και το περιεχόμενό του. Μπορεί να είναι τυποποιημένο και δεν υποκαθιστά τα έγγραφα με τις πλήρεις προσυμβατικές και συμβατικές πληροφορίες για το συγκεκριμένο προϊόν, τα έγγραφα δηλαδή που σήμερα δίδονται στους καταναλωτές με τις προβλεπόμενες από την ισχύουσα εθνική νομοθεσία (ν. 4364/2016 και ν. 2496/97).

> **Για τη νέα οδηγία οι καταναλωτές ασφαλιστικών προϊόντων είναι επαρκώς προστατευμένοι όταν διαθέτουν σωστή πληροφόρηση**

Σχετικά με την τυποποίηση του προαναφερόμενου εγγράφου η οδηγία εξουσιοδοτεί την EIOPA (την Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων) για έκδοση εκτελεστικών τεχνικών προτύπων με τα οποία θα προσδιορίζονται οι λεπτομέρειες παρουσίασης των πληροφοριών που θα περιέχει το έγγραφο.

Εάν οι υπάλληλοι προωθούν ασφαλιστικό προϊόν μαζί με άλλο συμπληρωματικό (μη ασφαλιστικό προϊόν), τότε υποχρεούνται επιπροσθέτως να ενημερώσουν τους πελάτες, εάν υπάρχει δυνατότητα αγοράς των δύο προϊόντων χωριστά, των χαρακτηριστικών εκάστου και να προβούν σε χωριστή ενημέρωση για το κόστος και τις χρεώσεις καθενός (διασταυρούμενες πωλήσεις).

7. Εάν η προώθηση αφορά επενδυτικά ασφαλιστικά προϊόντα, η υποχρέωση ενημέρωσης περιέχει επιπλέον στοιχεία.

Ως επενδυτικό ασφαλιστικό προϊόν θεωρείται σύμφωνα με την οδηγία κάθε ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής το οποίο έχει αξία εξαγοράς και η οποία είναι εκτεθειμένη με άμεσο ή έμμεσο τρόπο σε διακυμάνσεις αγοράς.

Στην περίπτωση προώθησης τέτοιων επενδυτικών ασφαλιστικών προϊόντων οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι οφείλουν επιπλέον των ανωτέρω να ενημερώσουν τους πελάτες για τους κινδύνους οι οποίοι συνδέονται με το επενδυτικό προϊόν, καθώς και για όλα τα τυχόν κόστη και επιβαρύνσεις του, έτσι ώστε να γίνει κατανοητό το συνολικό κόστος και το αθροιστικό αποτέλεσμά του στην απόδοση της επένδυσης.

8. Η αναγκαία σε κάθε περίπτωση προώθησης ασφαλιστικού προϊόντος ανάλυση αναγκών του πελάτη, στην περίπτωση των επενδυτικών ασφαλιστικών προϊόντων συμπληρώνεται από τον έλεγχο της καταλληλότητας και της σκοπιμότητας της αγοράς του συγκεκριμένου επενδυτικού προϊόντος από τον συγκεκριμένο υποψήφιο ασφαλιζόμενο.

Στη συνήθη περίπτωση οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι ζητούν από τους πελάτες πληροφορίες σχετικές με τις γνώσεις και την πείρα τους στον επενδυτικό τομέα που σχετίζεται με το προωθούμενο προϊόν. Οι πληροφορίες που ζητούνται θα επιτρέψουν στους ασφαλιστικούς υπαλλήλους να εκτιμήσουν κατά πόσον το υπό συζήτηση επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα είναι κατάλληλο για τον πελάτη.

Εάν από την εκτίμηση των πληροφοριών ή από την έλλειψη πληροφοριών προκύπτει -κατά την άποψη των ασφαλιστικών υπαλλήλων- ακαταλληλότητα, ο πελάτης είτε ενημερώνεται περί αυτής είτε προειδοποιείται ότι υπάρχει αδυναμία κρίσης περί καταλληλότητας αντίστοιχα.

Απαλλαγή από την υποχρέωση ελέγχου της καταλληλότητας είναι δυνατή με απόφαση του κράτους-μέλους και εφόσον πληρούνται συγκεκριμένες προϋποθέσεις.

9. Εάν οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι δίδουν συμβουλή για συγκεκριμένο επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα, ο έλεγχος της καταλληλότητας γίνεται απαιτητικότερος, καθ΄ όσον η οδηγία επιβάλλει συγκέντρωση εκ μέρους των ασφαλιστικών υπαλλήλων όλων των αναγκαίων πληροφοριών σχετικών με τη γνώση και την εμπειρία του πελάτη στον επενδυτικό τομέα που έχει σχέση με το υπό εξέταση προϊόν, πληροφοριών σχετικών με τη χρηματοοικονομική κατάσταση του πελάτη, τη δυνατότητά του να υποστεί ζημιές και τους επενδυτικούς στόχους αυτού.

Ο λόγος συγκέντρωσης όλων αυτών των πληροφοριών είναι η υποχρέωση των ασφαλιστικών υπαλλήλων στην περίπτωση συμβουλής να προβαίνουν σε σύσταση επενδυτικού προϊόντος κατάλληλου για το συγκεκριμένο πρόσωπο και σύμφωνου με το επίπεδο ανοχής κινδύνου και τη δυνατότητά του να υποστεί ζημίες εξ αυτής της επιλογής του.

Σύμφωνα με την οδηγία, δεν αποκλείεται επιπλέον να υπάρχει και πρόσθετη υποχρέωση περιοδικής αξιολόγησης της καταλληλότητας συγκεκριμένου επενδυτικού ασφαλιστικού προγράμματος το οποίο έχει αγοράσει συγκεκριμένος ασφαλιζόμενος.

10. Η γενική υποχρέωση αποφυγής σύγκρουσης συμφερόντων ασφαλιστικών υπαλλήλων και ασφαλιζομένων οφειλόμενης στον τρόπο αμοιβής αυτών, εξειδικεύεται ακόμη περισσότερο στην περίπτωση των επενδυτικών ασφαλιστικών προγραμμάτων, καθ΄ όσον οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι υποχρεούνται να ενημερώσουν τον ασφαλιζόμενο εγκαίρως και πάντως πριν από τη σύναψη της σύμβασης ότι, παρά τις προσπάθειες αποφυγής της σύγκρουσης, παραμένει το ενδεχόμενο πρόκλησης ζημίας εις βάρος του ασφαλιζομένου και του γνωστοποιούν τη φύση ή τις πηγές της σύγκρουσης συμφερόντων.

11. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αναγνωριζόμενες ως διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων, δεν είναι υποχρεωμένες να εγγράφονται στα μητρώα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, στα μητρώα δηλαδή των επαγγελματικών επιμελητηρίων σύμφωνα με «τα καθ΄ ημάς».

Η οδηγία 2016/97 προβλέπει ρητή εξαίρεση από την υποχρέωση εγγραφής στα εν λόγω μητρώα για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και τους υπαλλήλους τους.

Παρ΄ όλα αυτά η οδηγία, αναφερόμενη στην υποχρέωση καταχώρησης στα μητρώα των προσώπων της διοίκησης νομικού προσώπου διανομέα ασφαλιστικών προϊόντων τα οποία είναι υπεύθυνα για τη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων, δεν προβλέπει ειδική εξαίρεση για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, επιτρέποντας έτσι να θεωρηθεί ότι η ασφαλιστική επιχείρηση ως διανομέας των προϊόντων της, στο πλαίσιο των απευθείας πωλήσεων, πρέπει να διαθέτει πρόσωπο στη διοίκησή της υπεύθυνο για τη διανομή και ως εκ τούτου υποχρεωμένο να έχει εγγραφεί στο επαγγελματικό μητρώο μετά από επιτυχή ολοκλήρωση της διαδικασίας πιστοποίησης.

β. Οι υποχρεώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ως «παραγωγών» ασφαλιστικών προϊόντων και ως συνεργατών ασφαλιστικών διαμεσολαβητών

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι υποχρεωμένες να προβούν στην έκδοση του αναφερθέντος ήδη (σημ. Β.α.4.) τυποποιημένου «εγγράφου πληροφοριών για το ασφαλιστικό προϊόν». Όπως επισημάνθηκε, αφορά μόνον τις ασφαλίσεις ζημιών, μπορεί να είναι τυποποιημένο για όλους τους κλάδους και θα πρέπει να ανταποκρίνεται στις τεχνικές προδιαγραφές που ορίζει η οδηγία και που θα εξειδικεύσει περαιτέρω η EIOPA.

Το έγγραφο αυτό οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις οφείλουν να το παραδίδουν όχι μόνον στους ασφαλιστικούς υπαλλήλους τους που ασχολούνται με τις απευθείας πωλήσεις αλλά και στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές με τους οποίους συνεργάζονται για την προώθηση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων τους.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι υποχρεωμένες να διαθέτουν, να χρησιμοποιούν και να επανεξετάζουν διαδικασία για την έγκριση κάθε ασφαλιστικού προϊόντος πριν από τη διάθεσή του στην αγορά.

Η οδηγία απαιτεί κατ΄ ουσίαν από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις να διαθέτουν ακόμη μια πολιτική, στο πλαίσιο της εταιρικής διακυβέρνησης, όπως οροθετείται από το νέο πλαίσιο εποπτείας (Φερεγγυότητα ΙΙ). Σκοπός της πολιτικής είναι η διασφάλιση ότι κάθε νέο ασφαλιστικό προϊόν πριν προωθηθεί στην αγορά έχει ελεγχθεί ως προς τις προδιαγραφές του και ως προς την καταλληλότητά του για τη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών για

Η Εύα Βαρουχάκη είναι δικηγόρος, με μεταπτυχιακές σπουδές (License Spéciale en Droit Européen) στο Ευρωπαϊκό Δίκαιο, Université Libre de Bruxelles και πρακτική εξάσκηση στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις Βρυξέλλες.

Επί 22 χρόνια ήταν η υπεύθυνη νομικός σύμβουλος για τα ευρωπαϊκά θέματα εκπροσωπώντας τις άλλοτε τρεις, δύο και ήδη (από το 1992) μία Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος στο ευρωπαϊκό όργανο των Ενώσεων Ασφαλιστικών Εταιρειών, την Insurance Europe. Από τη θέση αυτή μετέφερε την ευρωπαϊκή γνώση και εμπειρία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και αντίστοιχα τους προβληματισμούς των ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό.

Από το 2006 και μέχρι σήμερα έχει την ευθύνη της Νομικής Υπηρεσίας και των Διεθνών Σχέσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος.

Ως εκπρόσωπος της ΕΑΕΕ συμμετέχει σε νομοπαρασκευαστικές επιτροπές της ελληνικής διοίκησης αρμόδιων για την επεξεργασία της ασφαλιστικής νομοθεσίας και της ενσωμάτωσης του ευρωπαϊκού δικαίου στην ελληνική έννομη τάξη, είναι μέλος του Εθνικού Συμβουλίου Καταναλωτή, εισηγήτρια σε σεμινάρια του ΕΙΑΣ καθώς και μέλος του Ελληνικού Συλλόγου Ασφαλιστικής Επιστήμης.

την οποία έχει σχεδιαστεί.

Η υποχρέωση παρακολούθησης κάθε ασφαλιστικού προϊόντος σε σχέση με την αγορά-στόχο για την οποία σχεδιάστηκε καθώς και η στρατηγική διανομής αυτού χαρακτηρίζεται από την οδηγία ως υποχρέωση διαρκής, υπό την έννοια ότι διαχρονικά μπορεί να απαιτηθούν παρεμβάσεις της ασφαλιστικής επιχείρησης με σκοπό την προσαρμογή του ασφαλιστικού προϊόντος ή της πολιτικής διανομής αυτού.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις διαθέτουν επίσης και εφαρμόζουν αποτελεσματικές οργανωτικές και διοικητικές ρυθμίσεις με σκοπό να λαμβάνουν όλα τα εύλογα μέτρα για την αποτροπή των συγκρούσεων συμφερόντων μεταξύ των διευθυντών και των υπαλλήλων τους, μεταξύ αυτών και των πελατών τους ή μεταξύ των πελατών τους κατά τη διανομή ιδίως επενδυτικών ασφαλιστικών προγραμμάτων.

Πρόκειται για μια ακόμη κατ΄ ουσίαν πολιτική εγγεγραμμένη στο πλαίσιο της εταιρικής διακυβέρνησης συγκεκριμένου περιεχομένου, αν και αρκετά ασαφούς.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις διατηρούν επικαιροποιημένα αρχεία με όλα τα έγγραφα και στοιχεία, τα οποία πιστοποιούν ότι οι ασχολούμενοι με τις απευθείας πωλήσεις υπάλληλοί τους έχουν λάβει την αναγκαία

στοποίηση, διαθέτουν την απαιτούμενη καλή φήμη (λευκό μητρώο) και συμμορφώνονται με την υποχρέωση της διά βίου εκπαίδευσης.

5. Για τη συμμόρφωση προς την προαναφερθείσα υποχρέωση και την τακτική παρακολούθηση αυτής, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι υποχρεωμένες κατ΄ εφαρμογήν της οδηγίας να έχουν, να εφαρμόζουν και να αναθεωρούν τακτικά εσωτερικές πολιτικές και κατάλληλες εσωτερικές διαδικασίες.

6. Στην περίπτωση προώθησης επενδυτικών ασφαλιστικών προγραμμάτων, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις τηρούν αρχείο στο οποίο καταχωρούνται όλα τα έγγραφα που έχουν συμφωνηθεί μεταξύ πελάτη και αυτών και στα οποία καταγράφονται τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις αμφοτέρων των μερών, καθώς και οι όροι υπό τους οποίους οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις παρέχουν τις υπηρεσίες τους.

Τα έγγραφα αυτά είναι κατ΄ ουσίαν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια με τους ειδικούς και γενικούς όρους αυτών, χωρίς να αποκλείεται ναι πρόκειται και για έγγραφα τα οποία παραπέμπουν στα ασφαλιστήρια συμβόλαια ή και στους όρους αυτών.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις παραδίδουν στους συνεργαζόμενους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές κάθε αναγκαίο για την ενημέρωση των πελατών έγγραφο της ασφαλιστικής εταιρείας, όπως είναι το νέο τυποποιημένο έγγραφο πληροφοριών για τις ασφαλίσεις ζημιών.

Είναι επιπλέον υποχρεωμένες να ενημερώνουν και να θέτουν στη διάθεση των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών όλες τις κατάλληλες πληροφορίες σχετικά με κάθε προωθούμενο ασφαλιστικό προϊόν, τη διαδικασία έγκρισής του και την κατηγορία πελατών για τις ανάγκες των οποίων σχεδιάστηκε το συγκεκριμένο προϊόν.

Γ. Το χρονοδιάγραμμα της εφαρμογής της οδηγίας 2016/97 και της υλοποίησης των εξ αυτής υποχρεώσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων

Η οδηγία 2016/97, όπως αναφέρθηκε, δημοσιεύτηκε στην ΕΕΕΕ στις 2/2/2016 και τίθεται σε ισχύ 20 ημέρες αργότερα, δηλαδή στις 23/2/2016.

Τα κράτη μέλη διαθέτουν προθεσμία δύο ετών, λήγουσα στις 23/2/2018, για την ενσωμάτωση των διατάξεών της στην εθνική νομοθεσία.

Την ίδια ημερομηνία, 23/2/2018, καταργείται οριστικά η οδηγία 2002/92/ΕΚ για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

Μέχρι τότε οι εθνικές ρυθμίσεις, όπως τις γνωρίζουμε (ν. 1569/85, π.δ. 190/2006, αποφάσεις και πράξεις της Τράπεζας Ελλάδος), εξακολουθούν να ισχύουν. Η ανάγκη τροποποίησης ή και συμπλήρωσής τους λόγω της οδηγίας 2016/97 θα υπάρξει στο βαθμό που οι εθνικές ρυθμίσεις δεν συνάδουν με τις επιλογές της νέας οδηγίας. Τέτοιες ανάγκες τροποποίησης ή και συμπλήρωσης προκύπτουν πολλές, όπως φαίνεται από την προηγηθείσα παρουσίαση των υποχρεώσεων που δημιουργεί η οδηγία 2016/97 για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Οι υποχρεώσεις αυτές επιπλέον αναμένεται να εξειδικευθούν περαιτέρω με κατ΄ εξουσιοδότηση πράξεις που θα εκδώσει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, καθώς και με κατευθυντήριες οδηγίες και τεχνικά πρότυπα που θα εκδώσει η EIOPA.

Η αναμονή των εξειδικεύσεων αυτών, γνωστών ως κανονιστικών ρυθμίσεων δευτέρου και τρίτου επιπέδου (συμπληρωματικών των ρυθμίσεων της οδηγίας, θεωρουμένων ως ρυθμίσεων πρώτου επιπέδου), επιτρέπει -εάν όχι επιβάλλει- στις εθνικές αρχές (ΤτΕ και υπ. Οικονομικών επί του προκειμένου) να μην επιταχύνουν τις διαδικασίες ενσωμάτωσης των κοινοτικών ρυθμίσεων στην εθνική νομοθεσία. Πρακτικά η μη επιτάχυνση σημαίνει ότι ο εφαρμοστικός ελληνικός νόμος δεν πρέπει να αναμένεται σύντομα, ή μάλλον θα πρέπει ίσως να αναμένεται προς το τέλος της διετούς μεταβατικής περιόδου.

Η αναμονή αυτή δεν πρέπει όμως να εκληφθεί ως δικαιολογία για τη μη ανάληψη πρωτοβουλιών εκ μέρους των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τη συμμόρφωσή τους στις νέες επιταγές της οδηγίας 2016/97.

Αντίθετα, θα λέγαμε ότι η διετής μεταβατική περίοδος είναι η ακριβώς αναγκαία περίοδος για την εσωτερική προετοιμασία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για το νέο καθεστώς και για τη συμμόρφωσή τους στο νέο νομοθετικό περιβάλλον, όπως θα ισχύει και θα εφαρμόζεται ακριβώς σε δύο χρόνια.

MetLife®

Εξαιρετικές επιδόσεις και διεύρυνση του μεριδίου αγοράς

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

Διευρύνει η MetLife τον ηγετικό της ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, παρά τις μεγάλες προκλήσεις που αντιμετωπίζει η αγορά σήμερα, και παρά την ύφεση, την ανεργία, τη μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος και τους περιορισμούς στην κίνηση κεφαλαίων, όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση. Η νέα παραγωγή ασφαλίστρων της MetLife για το 2015 παρουσίασε σημαντική αύξηση της τάξης του 19%, ενώ ο συνολικός κύκλος εργασιών της εταιρείας αυξήθηκε κατά 8,5%.

"Αυτή η επίδοση της MetLife έχει ως αποτέλεσμα τη διεύρυνση του μεριδίου αγοράς της στο 13,7% από 11,8% που ήταν το 2014. Η δυναμική πορεία είναι το αποτέλεσμα των στρατηγικών μας επιλογών οι οποίες έχουν δημιουργήσει εκείνες τις προϋποθέσεις που μας επιτρέπουν να ξεπερνάμε με επιτυχία τις δυσκολίες, να εκμεταλλευόμαστε τις ευκαιρίες, και τελικά να διευρύνουμε τον ηγετικό μας ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά", τόνισε ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife κ. Δημήτρης Μαζαράκης. "Καθοριστικός παράγοντας σε αυτά τα εξαιρετικά αποτελέσματα είναι οι άνθρωποί μας, ιδιαίτερα όμως θέλω να συγχαρώ τους ασφαλιστές μας, οι οποίοι επιδεικνύουν σταθερή προσαρμοστικότητα σε ένα περιβάλλον που μεταβάλλεται συνεχώς, γεγονός το οποίο μας διαφοροποιεί από τις επικρατούσες τάσεις ύφεσης και συρρίκνωσης και μας επιτρέπει να συνεχίζουμε δυναμικά να παρέχουμε εξελιγμένα καινοτόμα προϊόντα προσαρμοσμένα στις ανάγκες των ασφαλισμένων μας", σημειώνει ο κ. Μαζαράκης.

Παραδίδοντας μαθήματα ζωής

ΤΗΝ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ πάνω σε θέματα οικονομίας και οικονομικής διαχείρισης προωθεί ενεργά η MetLife, μέσα από το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «MetLife LifeChanger», παρέχοντας, κατ' αυτό τον τρόπο, στους νέους τη γνώση και τις δεξιότητες που θα τους οδηγήσουν στην οικονομική τους ανεξαρτησία. Η MetLife ξεκίνησε την πρωτοβουλία αυτή πριν από δύο χρόνια σε συνεργασία με τον παγκόσμιο οργανισμό εκπαίδευσης & επιχειρηματικότητας Junior Achievement Worldwide (JA), που παρέχει εγκεκριμένα εκπαιδευτικά προγράμματα σε πάνω από 35 χώρες στην Περιφέρεια Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Ασίας κι αποτελεί την πρώτη δράση του έργου του Ιδρύματος MetLife με στόχο την οικονομική ένταξη/ενσωμάτωση των οικονομικά ασθενών πληθυσμών.

Στο πλαίσιο της υλοποίησης του προγράμματος «LifeChanger» στην Ελλάδα, πάνω από 100 εθελοντές της MetLife, εργαζόμενοι και συνεργάτες, έχουν πραγματοποιήσει μια σειρά επιμορφωτικών συναντήσεων με περισσότερους από 1.100 μαθητές όλων των εκπαιδευτικών βαθμίδων. Οι μαθητές, διά μέσου αυτών των συναντήσεων, εξοικειώνονται με τις βασικές αρχές της οικονομίας, συμμετέχουν σε ομάδες και μαθητικούς διαγωνισμούς, καλλιεργούν το επιχειρηματικό τους πνεύμα, μα πάνω απ' όλα μαθαίνουν να γίνονται οικονομικά υπεύθυνοι για το μέλλον τους. Όπως υποδηλώνει και το όνομά του, το πρόγραμμα «LifeChanger» έχει στόχο να επηρεάσει άμεσα τους νέους και να αποτελέσει τον καταλύτη μιας σημαντικής αλλαγής στη ζωή τους.

Μετά την επιτυχία των δύο τελευταίων ετών, η MetLife συνεχίζει με αμείωτο ενδιαφέρον την υλοποίηση του προγράμματος και κατά το σχολικό έτος 2015-2016. Το όραμα της MetLife είναι να διευρυνθεί και να ενισχυθεί η αντίληψη της νέας γενιάς ως προς την οικονομία και την επιχειρηματικότητα, με επίκεντρο τα παιδιά και τους νέους με περιορισμένη πρόσβαση σε αυτού του είδους τη γνώση και πληροφορία. Δεδομένης της τρέχουσας οικονομικής κατάστασης στην Ελλάδα, τέτοιες πρωτοβουλίες έχουν πολλές πιθανότητες να επηρεάσουν σημαντικά την κοινωνία και να βοηθήσουν τα μέλη της.

Στόχος της εταιρείας είναι το πρόγραμμα «MetLife LifeChanger» να επιμορφώσει ακόμα περισσότερους μαθητές, σε περισσότερα σχολεία δημόσιας εκπαίδευσης, αλλά και να προσεγγίσει παιδιά που υποστηρίζονται από ΜΚΟ που βοηθούν οικονομικά ασθενείς ομάδες. Επιπλέον, σύμφωνα με τις απαιτήσεις της νέας ψηφιακής εποχής, θα αναπτυχθούν ειδικές τεχνολογικές εφαρμογές που θα επιτρέπουν σε ακόμα περισσότερα παιδιά να αποκτήσουν πρόσβαση στο πρόγραμμα, ανοίγοντας νέους δρόμους προς την οικονομική γνώση εντός κι εκτός Διαδικτύου. Η αποστολή της MetLife και του MetLife Foundation είναι η παροχή βοήθειας σε άτομα, οικογένειες και κοινότητες σε όλο τον κόσμο με σκοπό τη βελτιστοποίηση της ζωής τους. Η ανιδιοτελής προσφορά των εθελοντών που συμμετέχουν στο πρόγραμμα «MetLife LifeChanger» αποτελεί εγγύηση για τη συνέχιση της δράσης ΕΚΕ της εταιρείας και της σημαντικής επίδρασής της στην κοινωνία.

Πάνω 47% η νέα παραγωγή του Agency την τριετία 2012-15

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ σημαντικό επίτευγμα αποτελεί για τη Metlife η πρόοδος που επιτυγχάνεται στο στρατηγικό της σχέδιο, το οποίο υλοποιεί με συνέπεια παρά τις αντίξοες οικονομικές συγκυρίες. Μια στρατηγική σε βάθος πενταετίας η οποία σχεδιάστηκε το 2012 και υλοποιήθηκε επιτυχώς με συνέπεια και το 2015, σημειώνει χαρακτηριστικά η εταιρεία.

Πιο συγκεκριμένα, τα σχετικά παραγωγικά μεγέθη για το 2015 έχουν ως εξής:

Το ετησιοποιημένο ασφάλιστρο των ατομικών πωλήσεων ξεπέρασε τα 11,4 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση 36% συγκριτικά με το 2014, ενώ το συνολικό ασφάλιστρο νέων πωλήσεων (συμπεριλαμβανομένων των πωλήσεων ομαδικών & ατομικών συμβολαίων) άγγιξε τα 12,25 εκατ. ευρώ.

Επίσης σε επίπεδο ασφαλίσεων Ζωής (Πρόσκαιρη & Ισόβια Ασφάλιση Ζωής) τα ασφαλισμένα κεφάλαια ξεπέρασαν τα 136 εκατ. ευρώ με αύξηση 36%.

Επιπλέον, παρά την αρνητική επίδραση των περιορισμών κεφαλαίων κατά το 2ο εξάμηνο του 2015, τα κεφάλαια που επενδύθηκαν σε Α/Κ ξεπέρασαν τα 10,2 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 71%.

"Τα παραπάνω αποτελέσματα αντανακλούν αναμφίβολα προσήλωση στη δουλειά, και μια νοοτροπία που αποπνέει επαγγελματική ανωτερότητα και ως εκ τούτου τη βεβαιότητα ότι, από χρονιά σε χρονιά, μπορούμε να είμαστε πιο δυνατοί από τις εκάστοτε συνθήκες ή αντιξοότητες", ανέφερε ο Head of F2F Distribution Ελλάδας της MetLife, κ. Γιώργος Ζερβουδάκης.

Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης

Αναφορικά με τους στόχους του πλάνου 2012/16 τα αποτελέσματα του 2015 συγκριτικά με το σημείο εκκίνησης του 2012 συνιστούν σε επίπεδο 3-ετίας σωρευτικές αυξήσεις όπως:

- 47% σε νέα παραγωγή και
- 14% σε συνολικό κύκλο εργασιών

πιστοποιώντας "με τον πιο ηχηρό και αδιάψευστο τρόπο ότι ο καθοριστικότερος παράγοντας της επαγγελματικής μας εικόνας είμαστε εμείς οι ίδιοι και βεβαίως ο τρόπος με τον οποίο επαγγελματικά ο καθένας από εμάς, αλλά και όλοι μαζί ως δύναμη πωλήσεων, σκέφτεται και πράττει. Επιδεικνύοντας αυξημένη εγρήγορση & προσαρμοστικότητα, όπου και όποτε χρειαστεί, και με εδραιωμένη, λόγω των παραπάνω αποτελεσμάτων, εμπιστοσύνη στον κεντρικό στρατηγικό προσανατολισμό, υποδεχόμαστε το 2016 με τη σιγουριά ότι επιφυλάσσει για εμάς ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες", υπογράμμισε ο κ. Ζερβουδάκης.

"Κορυφαίος στόχος της MetLife είναι να αποτελεί την πρώτη επιλογή για τους ασφαλισμένους της, εστιάζοντας παράλληλα στην προστασία, την εξασφάλιση και την ανάπτυξη των συνεργατών και των ανθρώπων της, οι οποίοι άλλωστε αποτελούν τη βάση της επιτυχίας της", σημειώνει η εταιρεία.

ΝΑΙ
ΜΕΛΕΤΗ

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 2015

Η ασφαλιστική αγορά «πλήρωσε» τα capital controls

Μειωμένη κατά 5,8% εμφανίστηκε η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων το 2015 σε σχέση με το 2014, ανερχόμενη τελικά στα 3,58 δισ. ευρώ, σύμφωνα με έρευνα της ΕΑΕΕ σε 57 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος οι οποίες αντιπροσωπεύουν το 95,8% περίπου της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων.

Οι ασφαλίσεις Ζωής ανέρχονται σε 1,76 δισ. ευρώ σημειώνοντας μείωση 3,9% η οποία οφείλεται κυρίως στα προϊόντα Ζωής συνδεδεμένα με επενδύσεις (unit linked) που υπέστησαν μείωση 18%, ενώ οι ασφαλίσεις Ζημιών ανέρχονται σε 1,82 δισ. ευρώ με μείωση 7,6%, που οφείλεται κυρίως στον κλάδο ασφάλισης Αυτοκινήτων. Η ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Οχημάτων κατέγραψε μείωση 13,7%.

Αναλυτικότερα, στις ασφαλίσεις Ζωής είχαν μερίδιο αγοράς 97,4% και στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών 94,4%. Συνολικά, η καταγεγραμμένη από την έρευνα παραγωγή ασφαλίστρων των ανωτέρω ασφαλιστικών επιχειρήσεων για το 2015 έφτασε περίπου τα 3,6 δισ. € και αναλύεται σε 49,0% στις ασφαλίσεις Ζωής και 51,0% στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

Η παραγωγή ασφαλίστρων, όπως φαίνεται από την έρευνα, συγκρινόμενη με την παραγωγή των ιδίων επιχειρήσεων για το 2015, εμφανίζει μείωση κατά 5,8%, το οποίο αναλύεται σε μείωση κατά 3,9% στις ασφαλίσεις Ζωής και σε μείωση κατά 7,6% στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

Παρά τη μεγάλη αύξηση που επέδειξαν οι ασφαλίσεις Ζωής κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους, ο ρυθμός τους έφθινε και κατέληξαν να μειωθούν σε σχέση με το 2014. Είναι χαρακτηριστικό ότι ενώ η σωρευτική αύξηση του πρώτου εξαμήνου του 2015 για τις ασφαλίσεις Ζωής ήταν +15%, η αντίστοιχη σωρευτική μείωση του δευτέρου εξαμήνου ανήλθε στο -21,1%. Κατά αντίστοιχο τρόπο, η σωρευτική αύξηση του πρώτου εξαμήνου του 2015 για το σύνολο των ασφαλίσεων (Ζωής και Ζημιών) ήταν +1,8% και η αντίστοιχη σωρευτική μείωση του δευτέρου εξαμήνου ανήλθε στο -13,7%.

Αντιθέτως, οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών, οι οποίες μειώνονταν σε όγκο σε όλη τη διάρκεια του έτους, σταδιακά περιόρισαν το ρυθμό των απωλειών τους.

Το μήνα Δεκέμβριο του 2015, σε σύγκριση με τον ίδιο μήνα του προηγούμενου έτους, παρατηρείται νέα μείωση στην παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλίσεων Ζωής (-7,0%), οφειλόμενη κυρίως στη μείωση της παραγωγής του κλάδου III Ασφαλίσεις Ζωής που συνδέονται με επενδύσεις (-50,6%).

Επίσης, τον ίδιο μήνα οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών μειώθηκαν (-2,9%), γεγονός οφειλόμενο στην αρνητική πορεία σχεδόν όλων των κλάδων, ιδίως των 10 (19) Αστικής ευθύνης οχημάτων (-6,5%) και 8 (17) Πυρκαγιάς και στοιχείων της φύσεως (-6,3%). Βέβαια υπήρξαν κλάδοι ασφάλισης οι οποίοι το Δεκέμβριο κατέγραψαν αύξηση, όπως: 13 (22) Γενική αστική ευθύνη (+20,2%), 14 (23) Πιστώσεις (+23,3%) και 18 (27) Βοήθεια (+20,4%).

Ασφαλίσεις κατά Ζημιών

Ο κλάδος της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων κατά Ζημιών με παραγωγή 806 εκατ. ευρώ και 44% επί του συνόλου. Δεύτερος σε παραγωγή ασφαλίστρων είναι ο κλάδος της πυρκαγιάς και στοιχείων

Παραγωγή ασφαλίστρων (εκατ. €)	2015	Μεταβολή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.759,55	*-3,9%*
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.819,62	*-7,6%*
Αστική ευθύνη οχημάτων	805,85	*-13,7%*
Λοιποί κλάδοι ζημιών	1.013,76	*-2,1%*
Σύνολο	**3.579,17**	***-5,8%***

Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης κατά Ζημιών

€	2015	Μεταβολή
3. Χερσαία οχήματα	186.792.264,07	*-8,2%*
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	21.936.209,67	*+1,4%*
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	355.502.589,62	*-1,1%*
9. Λοιπές ζημίες αγαθών	104.330.437,52	*-4,6%*
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	805.852.725,36	*-13,7%*
13. Γενική αστική ευθύνη	78.484.271,55	*+2,5%*

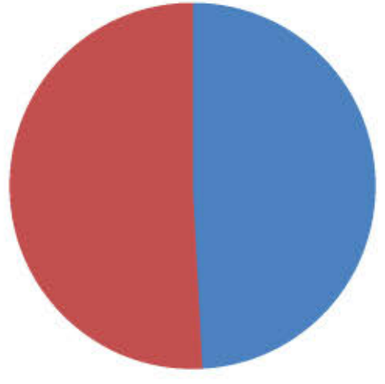
Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης Ζωής

€	2015	Μεταβολή
I. Ζωής	1.156.574.548,21	*-2,2%*
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	326.364.840,39	*-18,0%*

Δραστηριότητα ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν

Ασφαλίσεις Ζωής / Life	10
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών / Non-life	36
Μικτές / Composite	11
Σύνολο	**57**

Παραγωγή ασφαλίστρων 2015



	€	Συμμετοχή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.759.551.274,02	49,2%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.819.615.670,41	50,8%
Σύνολο	**3.579.166.944,43**	**100%**

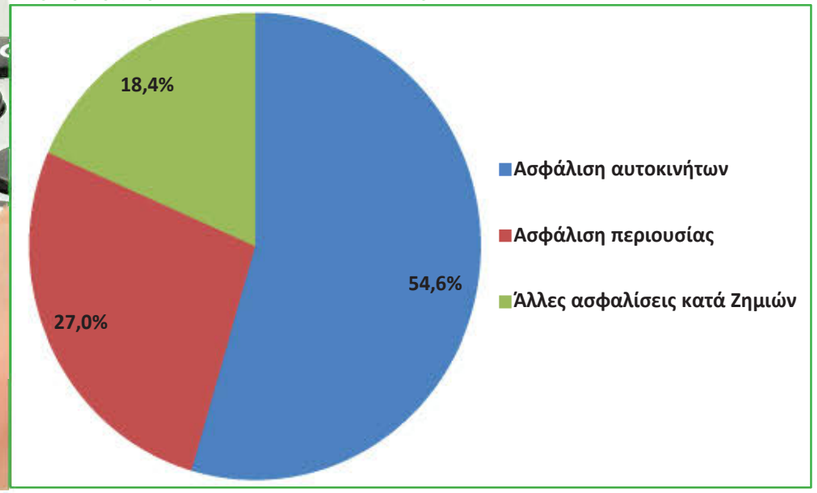
Παραγωγή από πρωτασφαλίσεις κατά Ζημιών 2015

	€	Συμμετοχή	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	33.070.945,36	*1,8%*	*-7,9%*
2. Ασθένειες	25.696.418,09	*1,4%*	*-0,7%*
3. Χερσαία οχήματα	186.792.264,07	*10,3%*	*-8,2%*
5. Αεροσκάφη	584.440,92	*0,03%*	*+215,7%*
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	12.694.667,91	*0,7%*	*+10,2%*
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	21.936.209,67	*1,2%*	*+1,4%*
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	355.502.589,62	*19,5%*	*-1,1%*
9. Λοιπές ζημίες αγαθών	104.330.437,52	*5,7%*	*-4,6%*
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	805.852.725,36	*44,3%*	*-13,7%*
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	811.877,87	*0,04%*	*+29,8%*
12. Αστική ευθύνη πλοίων	6.519.000,01	*0,4%*	*-7,5%*
13. Γενική αστική ευθύνη	78.484.271,55	*4,3%*	*+2,5%*
14. Πιστώσεις	31.950.853,26	*1,8%*	*+10,8%*
15. Εγγυήσεις	224.793,56	*0,01%*	*-47,8%*
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	31.464.191,84	*1,7%*	*-1,7%*
17. Νομική προστασία	35.268.487,25	*1,9%*	*-2,9%*
18. Βοήθεια	88.431.496,54	*4,9%*	*+2,9%*
Σύνολο	**1.819.615.670,41**	***100%***	***-7,6%***

Παραγωγή από πρωτασφαλίσεις Ζωής 2015

	€	Συμμετοχή	Μεταβολή
I. Ζωής	1.156.574.548,21	*65,7%*	*-2,2%*
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	326.364.840,39	*18,5%*	*-18,0%*
IV. Υγείας	121.265.031,83	*6,9%*	*+22,1%*
VI. Κεφαλαιοποίησης	29.963,78	*0,002%*	*-73,9%*
VII. Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	155.316.889,81	*8,8%*	*+2,9%*
Σύνολο	**1.759.551.274,02**	***100%***	***-3,9%***

Παραγωγή πρωτασφαλίσεων κατά Ζημιών 2015



της φύσεως με 356 εκατ. ευρώ και 19,5% επί του συνόλου των κλάδων κατά Ζημιών.

Άλλοι σπουδαίοι κλάδοι ως προς το ύψος της παραγωγής είναι αυτός των χερσαίων οχημάτων με 187 εκατ. ευρώ (10,3% του συνόλου), οι λοιπές ζημιές αγαθών με 104 εκατ. ευρώ (5,7% του συνόλου) και οι ασφαλίσεις γενικής αστικής ευθύνης με 78 εκατ. ευρώ (4,3% του συνόλου).

Όταν αθροίζεται η παραγωγή των κλάδων σχετικά με τα αυτοκίνητα (αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων), παρατηρείται ότι συγκεντρώνουν 993 εκατ. ευρώ και ποσοστό 54,6% των ασφαλίσεων κατά Ζημιών. Η μείωσή τους σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2014 είναι 12,7%.

Αντιστοίχως, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων περιουσίας (κλάδοι πυρκαγιάς και στοιχείων της φύσεως, λοιπών ζημιών αγαθών και διαφόρων χρηματικών απωλειών) συγκεντρώνουν παραγωγή περίπου 491 εκατ. ευρώ, η οποία αντιστοιχεί στο 27,0% του συνόλου. Η μείωσή τους σε σχέση με το 2014 είναι 2,0%.

Σε σχέση με τα αντίστοιχα δεδομένα του 2014, για τις ίδιες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλίσεων κατά Ζημιών μειώθηκε συνολικά κατά 7,6%, οδηγούμενη κυρίως από τις μειώσεις των κλάδων αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων (-13,7%), χερσαίων οχημάτων (-8,2%), και λοιπές ζημίες αγαθών (-4,6%). Αντιθέτως, αύξηση της παραγωγής σημείωσαν οι κλάδοι της γενικής αστικής ευθύνης (+2,5%), βοηθείας (+2,9%) και των μεταφερόμενων εμπορευμάτων (+1,4%). Η μηνιαία εξέλιξη της παραγωγής ασφαλίστρων για τους κλάδους της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και της πυρκαγιάς και στοιχείων της φύσεως για την περίοδο Ιανουαρίου 2014 έως το Δεκέμβριο του 2015. Η μηνιαία παραγωγή των ασφαλίστρων της Αστικής ευθύνης οχημάτων φαίνεται να

ακολουθεί παρόμοια πορεία με αυτήν του 2014 αλλά έχει μετατοπιστεί ελαφρώς προς τα κάτω. Η διαφορά μεταξύ 2014 και 2015 μειωνόταν μήνα με το μήνα μέχρι και τον Ιούνιο, ενώ στη συνέχεια η απόσταση μεταξύ των δύο ετών ακολουθεί ακανόνιστη πορεία.

Ασφαλίσεις Ζωής

Η παραγωγή του κλάδου έφτασε περίπου το 1,8 δισ. ευρώ, με το μεγαλύτερο μέρος του οποίου, 1,2 δισ. ευρώ ή 65,7% του συνόλου, να συγκεντρώνεται στον κλάδο Ι Ζωής.

Οι ασφαλίσεις ζωής οι οποίες είναι συνδεδεμένες με επενδύσεις έφτασαν τα 326 εκατ. ευρώ και μερίδιο επί του συνόλου 18,5%, ενώ η διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων συγκέντρωσε 155 εκατ. ευρώ ή 8,8% της παραγωγής.

Συνολικά, διαπιστώνεται ότι μειώθηκε η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζωής κατά 3,9%, τάση η οποία ακολουθήθηκε από σχεδόν όλους τους επιμέρους κλάδους. Συγκεκριμένα, ο κλάδος Ι Ζωής μειώθηκε κατά 2,2%, ο κλάδος ΙΙΙ Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις μειώθηκε κατά 18,0%, ενώ ο κλάδος IV Υγείας αυξήθηκε κατά 22,1% και ο κλάδος VII Διαχείρισης ομαδικών συμβολαίων αυξήθηκε κατά 2,9%.

Σχετικά με τα ανωτέρω στοιχεία των ασφαλίσεων Ζωής επισημαίνονται:

1) Κατά τη διάρκεια του δευτέρου εξαμήνου του 2015, ο κλάδος ΙΙΙ Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις μειώθηκε σωρρευτικά κατά 62% σε σύγκριση με τους αντίστοιχους μήνες του 2014, συγκεντρώνοντας εξαμηνιαία παραγωγή 90 εκατ. ευρώ έναντι των 235 εκατ. ευρώ του δευτέρου εξαμήνου του 2014, λόγω των κεφαλαιακών ελέγχων (capital controls) που μεταξύ άλλων δεν επέτρεψαν την έκδοση νέων συμβολαίων (ενιαίων ή περιοδικών ασφαλίστρων).

2) Η ανωτέρω καταγραφή στο μητρώο της παραγωγής ασφαλίστρων του κλάδου ΙΙΙ

Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις (326,4 εκατ. ευρώ συνολικά για το 2015), ακολουθεί τη συμβατική μέθοδο του Ελληνικού Κλαδικού Λογιστικού Σχεδίου, σύμφωνα με την οποία αθροίζονται στον ίδιο λογαριασμό η παραγωγή ασφαλίστρων περιοδικών καταβολών εντός του έτους με το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων των εφάπαξ καταβολής συμβολαίων.

Θεμελιώνεται θεωρητικά η προσέγγιση ότι «η μέση διάρκεια των συμβολαίων εφάπαξ καταβολής είναι δεκαετής», συνεπώς συνήθης πρακτική διεθνώς για την αποτίμηση της ετήσιας παραγωγής ασφαλίστρων των συμβολαίων του κλάδου ΙΙΙ Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις είναι το άθροισμα της παραγωγής ασφαλίστρων των συμβολαίων περιοδικών

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

Τα capital controls οδήγησαν σε μείωση την παραγωγή

ΣΧΟΛΙΑΖΟΝΤΑΣ τα αποτελέσματα της μελέτης ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, ανέφερε: «Το 2015 ξεκίνησε με θετικές ενδείξεις για την πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, καθώς το α΄εξάμηνο του έτους οι ασφαλίσεις Ζωής σημείωναν σωρευτική αύξηση 15%, οδηγώντας τη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων (Ζωής και Ζημιών) σε σωρευτική αύξηση 1,8%.

Όμως, η εικόνα αυτή ανατράπηκε από τον Ιούλιο με την εφαρμογή των capital controls που είχαν ως αποτέλεσμα το «πάγωμα» των εργασιών στον κλάδο των ασφαλιστικών προϊόντων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις (unit linked), οδηγώντας τελικά τη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων του 2015 σε μείωση.

Οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών κινήθηκαν αρνητικά σε όλη τη διάρκεια του προηγούμενου έτους, περιορίζοντας, όμως, σταδιακά το ρυθμό των απωλειών τους.

Με το ξεκίνημα του νέου έτους ευελπιστούμε να τεθούν οι προϋποθέσεις για την ανάκτηση του χαμένου εδάφους και την επιστροφή της ασφαλιστικής αγοράς σε θετικούς ρυθμούς, προϋποθέσεις που μεταξύ άλλων περιλαμβάνουν σταθερότητα στο πολιτικό, οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον, άρση των περιορισμών και έμπρακτη ενθάρρυνση της οικονομικής δραστηριότητας από το κράτος».

καταβολών και του 1/10 της αντίστοιχης παραγωγής ασφαλίστρων εφάπαξ καταβολής. Κάτω από αυτό το πρίσμα, η αντίστοιχη υπολογιζόμενη παραγωγή ασφαλίστρων συμβολαίων εφάπαξ καταβολής (εκτιμάται στο ύψος των 192 εκατ. ευρώ) θα προσμετράτο ως 19,2 εκατ. ευρώ, διαμορφώνοντας την παραγωγή του κλάδου ΙΙΙ Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις περίπου σε 153,6 εκατ. ευρώ αντί του ποσού των 326,4 εκατ. ευρώ που έχει καταγραφεί.

Επιστροφές ασφαλίστρων από ακυρώσεις συμβολαίων

Οι επιστροφές ασφαλίστρων του 2015 κινούνται συνεχώς και σταθερά σε χαμηλότερα επίπεδα από τους αντίστοιχους μήνες του 2014.

Παρόμοια είναι η εικόνα στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (κλάδοι ασφάλισης χερσαίων οχημάτων και αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων). Αντιθέτως, στις ασφαλίσεις περιουσίας (πυρκαγιά και στοιχεία της φύσεως, λοιπές ζημίες αγαθών και διάφορες χρηματικές απώλειες), οι επιστροφές ασφαλίστρων κινούνται σε παρόμοια επίπεδα με αυτά του δευτέρου εξαμήνου του 2014.

Στον κλάδο Ι Ζωής, οι επιστροφές ασφαλίστρων κινήθηκαν σε υψηλότερα επίπεδα από αυτά του 2014. Εξαίρεση αποτέλεσαν οι μήνες Μάρτιος και Ιούλιος. Στον κλάδο ΙΙΙ Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις καταγράφεται πολύ μεγάλη αύξηση των επιστροφών ασφαλίστρων το Φεβρουάριο, τον Ιούνιο και το Δεκέμβριο, ενώ οι υπόλοιποι μήνες κινούνται σε παρόμοιο επίπεδο με το 2014.

Ασφαλιστικές λύσεις Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης απο την AIG

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, διευθυντικά και διοικητικά στελέχη αντιμετωπίζουν μεγαλύτερους κινδύνους λόγω της αυξημένης πολυπλοκότητας και της διαρκώς αυστηρότερης εφαρμογής του κανονιστικού πλαισίου στο οποίο δραστηριοποιούνται και παίρνουν αποφάσεις. Η επαρκής ασφαλιστική κάλυψη καθίσταται απαραίτητη. Στην AIG προσφέρουμε πρωτοποριακές ασφαλιστικές λύσεις ειδικά προσαρμοσμένες στις προκλήσεις της ευθύνης των στελεχών διοίκησης του σήμερα και συνεχίζουμε να καινοτομούμε για να ανταποκριθούμε στις προκλήσεις του αύριο. Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr/BusinessGuard ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

AIG

Bring on tomorrow

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται απο την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe Limited με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG ΕΛΛΑΣ ΑΕ. Η παρούσα καταχώρηση ειναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

Allianz Ελλάδος

Ο πήχης παραμένει ψηλά

Στις προτεραιότητες και τις προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει η Allianz Ελλάδος για το νέο έτος αλλά και στα επιτεύγματα της χρονιάς που μας πέρασε, αναφέρθηκε η γενική διευθύντρια και εντεταλμένη σύμβουλος της Allianz Ελλάδος κα Φιλίππα Μιχάλη, στην καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση για την έναρξη της νέας χρονιάς, στην οποία παρευρέθηκαν συνεργάτες πωλήσεων της εταιρείας από όλη την Ελλάδα.

"Σε γερές βάσεις και με την έμπρακτη στήριξη ενός ισχυρού ομίλου ξεκινάμε τη διαδρομή μας στο 2016, έχοντας σαφή προσανατολισμό, την εξυπηρέτηση και την εμπιστοσύνη των πελατών μας", τόνισε η κα Μιχάλη, υπογραμμίζοντας ότι ο πήχης παραμένει, όπως πάντα, ψηλά για την Allianz Ελλάδος και το 2016. "Κοιτώντας πίσω, το 2015, υπήρξε μία πολύ ξεχωριστή χρονιά. Παραμείναμε ισχυροί μέσα σε ένα κλίμα συνεχών ανατροπών και πρωτόγνωρων προκλήσεων που πρωταγωνίστησαν αυτή την εξαιρετικά δύσκολη περίοδο: η ύφεση της οικονομίας, το ασταθές πολιτικό σκηνικό, οι περιορισμοί στην κίνηση κεφαλαίων, ο ακραίος ανταγωνισμός στις Γενικές Ασφαλίσεις και φυσικά η προετοιμασία για την εφαρμογή του πλαισίου Solvency II, διαμόρφωσαν το σκηνικό του 2015. Κάτω από τις αντίξοες συγκυρίες και το απαιτητικό περιβάλλον, επιτύχαμε όχι μόνο ικανοποιητικά επίπεδα κερδοφορίας αλλά και ενισχυμένο μερίδιο αγοράς", τόνισε η κα Φ. Μιχάλη.

Η κα Φιλίππα Μιχάλη

> **Σε γερές βάσεις και με την έμπρακτη στήριξη ενός ισχυρού ομίλου ξεκινάμε τη διαδρομή μας στο 2016, έχοντας σαφή προσανατολισμό, την εξυπηρέτηση και την εμπιστοσύνη των πελατών μας", τόνισε η κα Φιλίππα Μιχάλη, τονίζοντας ότι ο πήχης παραμένει, όπως πάντα, ψηλά για την Allianz Ελλάδος και το 2016**

Μετά από πολλά χρόνια στην οικογένεια της Allianz, και πλέον ασκώντας τα νέα της καθήκοντα στην ηγεσία της Allianz Ελλάδος, η κα Μιχάλη ευχαρίστησε το δυναμικό πωλήσεων της εταιρείας για τη σκληρή δουλειά και το ζήλο που επέδειξε αυτή την ιδιαίτερη χρονιά. Παρουσιάζοντας το πλαίσιο των σχεδιασμών της εταιρείας για τη νέα χρονιά στους συνεργάτες πωλήσεων, η κα Μιχάλη επεσήμανε ότι "το ασφαλιστικό προϊόν παλεύει να σταθεί στη θέση που του αξίζει σε μία αγορά που συρρικνώνεται κι εμείς οφείλουμε να το διαφυλάξουμε αλλά και να μεταδώσουμε στους πελάτες μας τη σπουδαιότητά του, ιδιαίτερα σε μία εποχή που η θωράκιση του οικονομικού προγραμματισμού των νοικοκυριών, έναντι απρόσμενων γεγονότων, είναι επιβεβλημένη". "Σαφής στόχος του νέου έτους", πρόσθεσε, "είναι η περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς, τόσο στις Γενικές Ασφαλίσεις όσο και στις Ασφαλίσεις Ζωής".

Η κα Θεοδώρα Σταθούρου

Από την πλευρά της η κα Θεοδώρα Σταθούρου, διευθύντρια πωλήσεων της Allianz Ελλάδος, ευχαρίστησε θερμά τους συνεργάτες πωλήσεων της εταιρείας για τη στήριξή τους, η οποία αποκτά ιδιαίτερη σημασία κάτω από τη σημερινή οικονομική συγκυρία. "Σε μία περίοδο οικονομικής αστάθειας και κοινωνικής ευαισθησίας, βασιζόμαστε στην υψηλή ποιότητα των ασφαλιστικών μας συμβούλων για την επίτευξη των φιλόδοξων στόχων μας", ανέφερε χαρακτηριστικά. Η κα Θ. Σταθούρου δεν παρέλειψε επίσης να προτρέψει τους συνεργάτες της εταιρείας να αξιοποιήσουν και τη νέα χρονιά τις σύγχρονες προϊοντικές λύσεις και τις υπηρεσίες που τέθηκαν στη διάθεσή τους το 2015.

"Είναι εργαλεία δουλειάς, ικανά να κάνουν την καθημερινότητα ενός επαγγελματία πιο εύκολη, αφήνοντάς του περιθώριο να ασχοληθεί με τις πιο ουσιαστικές και στρατηγικές του δράσεις", είπε η κα Σταθούρου. Απευθυνόμενη στους συνεργάτες πωλήσεων, η κα Θ. Σταθούρου έδωσε το μήνυμα του νέου έτους για ομαδικότητα, θετικό πνεύμα και όρεξη για δουλειά. «Παραμένουμε ισχυροί και ξεπερνούμε τις δυσκολίες. Θέλουμε, μπορούμε και οφείλουμε να δουλέψουμε σκληρά για να ενισχύσουμε τη θέση μας στην αγορά και να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη των καταναλωτών».

Η Allianz βράβευσε πράκτορες και μεσίτες

Την ίδια ώρα, πιστή στο θεσμό της επιβράβευσης των συνεργατών της, η Allianz Ελλάδοσβράβευσε τους πράκτορες και μεσίτες.

Στην ομιλία της, η κα Φιλίππα Μιχάλη παρουσίασε τη σταθερά ανοδική πορεία της εταιρείας και τους στρατηγικούς της στόχους, δίνοντας έμφαση στη σπουδαιότητα της συμβολής των συνεργατών της. "Με τις δικές σας αξιέπαινες προσπάθειες και με την εμπιστοσύνη που δείχνει ο Όμιλος Allianz στο πρόσωπό μας, καταφέρνουμε, σταθερά και σταδιακά, να αυξάνουμε το μερίδιο αγοράς μας σε είσμα των καιρών. Αξιοποιούμε την κληρονομιά μας, στηριζόμαστε σε στέρεες βάσεις και με γνώμονα τους υψηλούς μας στόχους, χαράζουμε ξεκάθαρη στρατηγική για το μέλλον", είπε μεταξύ άλλων η κα Μιχάλη.

Από την πλευρά του ο κ. Κωνσταντίνος Βερτόπουλος, μέλος του διοικητικού συμβουλίου & τεχνικός σύμβουλος Γενικών Ασφαλίσεων της Allianz Ελλάδος, παρουσίασε την εξέλιξη της εταιρείας φτάνοντας στους φετινούς εορτασμούς για την επέτειο των 125 χρόνων παρουσίας της.

Καινοτόμες προϊόντικές λύσεις και υπηρεσίες

Τις νέες λύσεις της εταιρείας για πελάτες και συνεργάτες παρουσίασε στο κοινό η κα Θεοδώρα Σταθούρου, τονίζοντας ότι "μεγαλύτερη μας επένδυση είναι το ανθρώπινο δυναμικό πωλήσεων που οφείλει να βρίσκεται δίπλα σε κάθε ασφαλισμένο μας, προσφέροντας ορθές συμβουλές και ευέλικτες προϊόντικές λύσεις σε μια δύσκολη συγκυριακά εποχή".

Σημειώνεται ότι τα νέα σύγχρονα προϊόντα της Allianz "Med24" και "My Travel" προσφέρουν, μέσα από ευέλικτα προγράμματα στους καταναλωτές, ασφάλιση Ιατρικής Βοήθειας με ιατρικές και διαγνωστικές παροχές υγείας και ολοκληρωμένη Ταξιδιωτική Ασφάλιση αντίστοιχα.

Εφαρμόζοντας την ψηφιακή της στρατηγική, η Allianz Ελλάδος αξιοποιεί τις δυνατότητες που της προσφέρει η νέα τεχνολογία και υλοποιεί έργα που προσδίδουν επιπλέον αξία στην εξυπηρέτηση των πελατών της και διευκολύνουν την καθημερινότητα των συνεργατών της με σύγχρονα υποστηρικτικά εργαλεία. Σημαντικά βήματα στην κατεύθυνση αυτή, είναι ο πρόσφατος επανασχεδιασμός του νέου εταιρικού Website www.allianz.gr και η δημιουργία του "My Allianz", της φιλικής και λειτουργικής ψηφιακής πλατφόρμας για τους ασφαλισμένους του κλάδου αυτοκινήτου. Επιπλέον, ιδιαίτερη αναφορά έγινε στην εφαρμογή για έξυπνα κινητά τηλέφωνα "Allianz on the Go" η οποία προσφέρει στο συνεργάτη, πρόσβαση στην τιμολόγηση και άλλα χρήσιμα για την καθημερινότητα ενός επαγγελματία εργαλεία.. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους μέλη της Κεντρικής Συνεργατικής Τράπεζας Κύπρου, η οποία αποτελεί στρατηγικό συνεργάτη της Allianz Ελλάδος για πάνω από 20 χρόνια, εξασφαλίζοντας τη δυναμική παρουσία της εταιρείας στην κυπριακή αγορά.

Οι συνεργάτες του Δικτύου Πρακτόρων και Μεσιτών που βραβεύθηκαν για τις εξαιρετικές επιδόσεις τους	
Συνεργατική Κεντρική Τράπεζα Κύπρου	κ. Νικόλαος Χατζηγιάννης
CONTRACT A.E.	Δημήτριος Μπουτάκης
MARSH E.Π.E.	κα Οικονομοπούλου Ντορίνα
ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ Γ. & ΣΙΑ Ο.Ε.	Στασινόπουλος Γεώργιος
Σπύρος Βαρθολομαίος	
Χρήστος Σκαφίδας	
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΑΡΗ	Μάρης Παναγιώτης
PROMIST INSURANCE A.E.	Κανάτας Ιωάννης
Actius Ασφαλιστικές Υπηρεσίες	Απέργης Δομένικος
Παντελής Δασκαλογρηγοράκης	
Παύλος Τρέζος	
Ιωάννης Κούρτης	
SAFEST Εταιρεία Ασφ. Συμβούλων	Στέφας Βασίλειος
Ν. ΑΜΙΛΛΗΣ & ΑΜΙ ΜΕΠΕ	Αμίλλης Νικόλαος
EXECUTIVE INSURANCE BROKERS A.E.	Ανωγιάτης Παναγιώτης
ΓΚΑΡΤΖΟΝΙΚΑΣ Κ. Α.Ε.Β.Ε.	καρτζονίκας Κωνσταντίνος
Φλογέρα Φωτεινή	
ΜΑΛΙΓΙΑΝΝΗ ΚΟΣΜΑ & ΣΙΑ Ε.Ε.	Μαλιγιάννης Παναγιώτης
Σπύρος Νότης	
Αναστασία Κουρτίδου	Παρέλαβε ο κ. Δημήτριος Κουρτίδης
Αναστάσιος Κολτσίδας	
Ελευθέριος Μπουσδούκης	
Λ.ΝΤΟΥΝΑ & Χ.ΚΑΡΥΠΙΔΗΣ ΟΕ	Καρυπίδης Χρήστος
Δημήτριος Χριστόφορος	
Νικόλαος Παπαποστόλου	
Πέτρος Κανταρέλλης	
Θεοφάνης Αθανασόπουλος	
Κάτρη Θεοδώρα	
ΒΙΚΤΩΡΑΤΟΥ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΣΙΑ ΕΠΕ	Βικτωράτου Στέλλα

Γιατί ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ να φοβάται την ΨΗΦΙΟΠΟΙΗΣΗ ο ασφαλιστής

Η ψηφιοποίηση -digitalization -και η εξάπλωση του Διαδικτύου και της τεχνολογίας κινητής τηλεφωνίας έχουν επηρεάσει ένα μεγάλο αριθμό βιομηχανιών τα τελευταία χρόνια. Ο ασφαλιστικός κλάδος άργησε να υιοθετήσει μερικές από τις καινοτομίες που προσφέρει η ψηφιακή τεχνολογία. Κατά την τελευταία δεκαετία, υπήρξε σταδιακή αποδοχή ορισμένων δυνατοτήτων της, όπως για παράδειγμα η ψηφιακή διανομή, όμως η αλλαγή, ιδίως στον κλάδο ζωής, βρίσκεται σε πολύ αρχικά στάδια ακόμα, σύμφωνα με έκθεση της Swiss Re με τίτλο «Life insurance in the digital age».

Η πελατοκεντρικότητα δεν αποτελεί ακόμα κανόνα στις ασφάλειες ζωής: η καθολική προσέγγιση των ασφαλισμένων και η επικέντρωση στους πράκτορες και όχι στους πελάτες εξακολουθούν να εφαρμόζονται, περιορίζοντας τις επιλογές των πελατών και την παραμετροποίηση των προϊόντων. Παράλληλα, η μακρά και περίπλοκη διαδικασία αγοράς ασφαλιστικών προϊόντων συχνά δημιουργεί σύγχυση στους καταναλωτές και οδηγεί σε έλλειψη εμπιστοσύνης προς τους ασφαλιστικούς φορείς.

Σύμφωνα με την έρευνα του IDC «Digital Universe Study», από το 2013 έως το 2020 ο ψηφιακός κόσμος θα «αυξηθεί» από τα 4,4 τρισ. gigabytes στα 44 τρισ.

Ωστόσο, οι προτιμήσεις των καταναλωτών και οι καταναλωτικές συμπεριφορές αλλάζουν γρήγορα, καθώς πολλές βιομηχανίες έχουν ήδη υιοθετήσει ένα πιο πελατοκεντρικό και ψηφιοποιημένο επιχειρηματικό μοντέλο. Η νεότερη γενιά (όσοι δηλαδή γεννήθηκαν στις αρχές της δεκαετίας του 1980 μέχρι και τα τέλη της δεκαετίας του 1990, και οι επόμενες γενιές), ειδικότερα, θεωρεί δεδομένη την εύκολη και γρήγορη πρόσβαση σε πληροφορίες κατά τις εμπορικές αλληλεπιδράσεις, τη διαφάνεια σχετικά με το κόστος και την αξία, και τις υπηρεσίες υψηλής ποιότητας. Δεν αποτελεί έκπληξη το γεγονός ότι οι έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί σε καταναλωτές δείχνουν ότι ο ασφαλιστικός τομέας υστερεί σε σχέση με τις περισσότερες βιομηχανίες, όσο αφορά στην ικανοποίηση των πελατών από τη διαδικτυακή εμπειρία τους.

Ο ψηφιακός κόσμος και η τεχνολογική εξέλιξη έχουν τη δυνατότητα να αλλάξουν ριζικά τον τρόπο με τον οποίο οι ασφαλιστικές εταιρείες ζωής αλληλεπιδρούν με τους πελάτες τους, αλλά και να τις βοηθήσουν να αξιολογήσουν και να εκτιμήσουν καλύτερα τους κινδύνους. Η ταχύτητα της τεχνολογίας αποτελεί μια καταλυτική δύναμη, που επιτρέπει την ανάπτυξη νέων μορφών επικοινωνίας, την ανταλλαγή πληροφοριών και την αλληλεπίδραση με το φυσικό κόσμο, ενώ η αφθονία των δεδομένων σχετικά με τους καταναλωτές και οι νέοι τρόποι αξιολόγησης δημιουργούν ευκαιρίες για καινοτομία στο χώρο του underwriting και στη διανομή. Στις αναδυόμενες αγορές, η τεχνολογία κινητής τηλεφωνίας επιτρέπει την επικοινωνία με δισεκατομμύρια ανθρώπους: σε πολλές χώρες οι άνθρωποι, από εκεί που δεν είχαν καν τηλέφωνο, διαθέτουν πλέον κινητό ή ακόμα και έξυπνο κινητό (smartphone). Η πρόοδος που έχει σημειωθεί στην τεχνητή νοημοσύνη και στα νέα αναλυτικά εργαλεία συμβάλλει στην αύξηση και στην αυτοματοποίηση συγκεκριμένων εργασιών των ασφαλιστών. Παράλληλα, η εξέλιξη που έχει σημειωθεί στην ιατρική τεχνολογία διευκολύνει την έγκαιρη διάγνωση και πρόληψη ασθενειών, τη βελτίωση της υγείας των ατόμων με χρόνιες παθήσεις, ενώ παρατείνει τη ζωή.

Ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες ζωής χρησιμοποιούν την τεχνολογία για να προσφέρουν ασφαλιστικές υπηρεσίες που στο παρελθόν ήταν οικονομικά δυσβάστακτες ή μη διαθέσιμες. Η χρήση δεδομένων σε πραγματικό χρόνο επιτρέπει στις εταιρείες να βελτιώσουν τη διαδικασία του underwriting και να μειώσουν την εξάρτησή τους από επεμβατικές δοκιμές, όπως είναι τα δείγματα αίματος. Κάποιες ασφαλιστικές εταιρείες συνεργάζονται με νεοσύστατες επιχειρήσεις τεχνολογίας με σκοπό να επωφεληθούν από τις ευκαιρίες που μπορούν να προσφέρουν στο μέλλον οι νέες τεχνολογίες.

Ένα ευρύ φάσμα τεχνολογικών αλλαγών, όπως τα δεδομένα και τα analytics, η τεχνητή νοημοσύνη και η γνωσιακή υπολογιστική, οι νέες ιατρικές τεχνολογίες, οι wearable συσκευές (συσκευές που φορούνται από τους καταναλωτές), η ψηφιακή υγεία και το Internet of Things (Διαδίκτυο των Πραγμάτων - η σύνδεση όλων των ηλεκτρονικών συσκευών μεταξύ τους ή/και με το Internet), θα επηρεάσει το μέλλον του ασφαλιστικού κλάδου.

Δεδομένα και analytics

Τα δεδομένα που παράγονται στον κόσμο αυξάνονται εκθετικά καθώς το φάσμα των συσκευών που στέλνει και λαμβάνει δεδομένα μέσω του Διαδικτύου -υπολογιστές, tablets και κινητά τηλέφωνα με τις εφαρμογές τους ("apps"), τις φωτογραφικές μηχανές, τους ενσωματωμένους αισθητήρες και άλλα- επεκτείνεται συνεχώς. Σύμφωνα με την έρευνα του IDC «Digital Universe Study», από το 2013 έως το 2020 ο ψηφιακός κόσμος θα «αυξηθεί» από τα 4,4 τρισ. gigabytes στα 44 τρισ.

Ένα μεγάλο μέρος των ψηφιακών δεδομένων δημιουργείται αυτόματα και ανέξοδα από συσκευές οι οποίες στέλνουν και λαμβάνουν πληροφορίες προς και από αρχεία συναλλαγών, από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και από αρχεία καταγραφής διακομιστή ιστού. Πολλά από τα δεδομένα είναι συγκεχυμένα, συλλέγονται σε πραγματικό χρόνο, ενημερώνονται συχνά και μεταβάλλονται και δεν είναι πολύ χρήσιμα.

Είναι ευρέως διαδεδομένη η πεποίθηση ότι το πλεονέκτημα στον επιχειρηματικό κόσμο θα πάρουν οι επιχειρήσεις που θα χρησιμοποιούν Big Data και προγνωστικά analytics για να προσδιορίσουν από την αρχή τις τάσεις προτίμησης των καταναλωτών, να σχηματίσουν γνώμη σχετικά με τις προτιμήσεις των καταναλωτών και να υλοποιήσουν τις εργασίες τους αποτελεσματικά. Ωστόσο, η δυνατότητα να αποκομίσουν χρήσιμες πληροφορίες από τις συνεχώς αυξανόμενες ποσότητες δεδομένων αποτελεί μία πρόκληση. Τα Big Data αποτελούν πολύ μεγάλα και σύνθετα σύνολα δεδομένων, τα οποία απαιτούν τα σωστά εργαλεία και τις κατάλληλες τεχνικές για την αποτελεσματική διαχείριση και ανάλυσή τους.

Καθώς η ποικιλία και η πολυμορφία των δεδομένων διευρύνουν τα όρια της τεχνολογικής καινοτομίας, νέες τεχνικές και πλαίσια διαχείρισης δεδομένων αναπτύσσονται. Ο συγκεκριμένος τομέας ονομάζεται «επιστήμη των δεδομένων» και ορίζεται ως η εξαγωγή πληροφοριών από μεγάλους όγκους των δομημένων και αδόμητων δεδομένων. Πολλές επιχειρήσεις αναγνωρίζουν τη στρατηγική σημασία των Big Data analytics και τη δημιουργία μεγάλων επιστημονικών ομάδων που να ασχολούνται με αυτόν τον τομέα.

Μέχρι στιγμής, σχετικά λίγες εταιρείες, από όλους τους κλάδους, έχουν αναπτύξει με επιτυχία εφαρμογές Big Data. Σύμφωνα με έρευνα της Gartner, το ποσοστό των επιχειρήσεων που έχουν επενδύσει ή σχεδιάζουν να επενδύσουν στα Big Data στους επόμενους 24 μήνες αυξήθηκε στο 73% το 2014, από 64% το 2013. Ωστόσο, μόνο το 13% από αυτές τις επιχειρήσεις έχουν πράγματι αναπτύξει εφαρμογές και λύσεις, με το μεγαλύτερο μέρος της εργασίας τους να περιστρέφεται γύρω από την ανάπτυξη στρατηγικών και τη δημιουργία πιλοτικών και πειραματικών έργων.

Ο ασφαλιστικός τομέας κινείται προς αυτήν την κατεύθυνση πιο αργά σε σχέση με πολλούς άλλους τομείς, παρ' όλα αυτά πολλοί ασφαλιστές υποστηρίζουν ότι πρόκειται να κάνουν μεγαλύτερη χρήση των analytics. Σύμφωνα με έρευνα της Strategy Meets Action που έγινε σε ασφαλιστικές εταιρείες της Βόρειας Αμερικής, το ποσοστό των εταιρειών που επένδυσε σε τεχνολογίες Big Data υπερδιπλασιάστηκε στο 25% το 2014 από 10% το 2013. Οι περισσότερες από αυτές τις επιχειρήσεις σημείωσαν ετήσια παραγωγή ασφαλίστρων πάνω από 1 δισ. δολάρια. Όπως φαίνεται στον πίνακα, οι ασφαλιστικές χρησιμοποιούν τις τεχνολογίες analytics κυρίως στον τομέα των πωλήσεων και του μάρκετινγκ, αλλά αναμένεται να εντάξουν τις εν λόγω τεχνολογίες σε όλες τις λειτουργίες μέσα στα επόμενα 3 με 5 χρόνια.

Τεχνητή νοημοσύνη και γνωσιακή υπολογιστική

Η γνωσιακή υπολογιστική είναι η προσομοίωση της ανθρώπινης σκέψης σε ένα ψηφιακό μοντέλο. Με τη χρήση της τεχνητής νοημοσύνης αλλά και μέσα από ειδικούς αλγόριθμους και τεχνικές εξόρυξης δεδομένων, αναγνώρισης προτύπων και επεξεργασίας της φυσικής γλώσσας, τα γνωσιακά συστήματα προσπαθούν να μιμηθούν τη λειτουργία του ανθρώπινου εγκεφάλου.

Τα γνωσιακά συστήματα παίρνουν πληροφορίες από μεγάλα σύνολα δεδομένων και εφαρμόζουν τις πληροφορίες σε μελλοντικές καταστάσεις. Η προσδοκία είναι ότι τα συστήματα θα μπορούν να βρουν απαντήσεις σε περίπλοκες ερωτήσεις με ταχύτερους και πιο αποτελεσματικούς τρόπους από τους ανθρώπους σε όλους τους τομείς της βιομηχανίας, συμπεριλαμβανομένου του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης, του φαρμακευτικού τομέα, του οικονομικού, α-

Έρευνα της Strategy Meets Action αναφέρει ότι το ποσοστό των ασφαλιστικών εταιρειών που επένδυσε σε τεχνολογίες Big Data υπερδιπλασιάστηκε, στο 25% το 2014 από 10% το 2013, στη Β. Αμερική

Το ποσοστό των ασφαλιστικών εταιρειών της Β. Αμερικής, που επένδυσε σε τεχνολογίες Big Data, υπερδιπλασιάστηκε στο 25% το 2014 από 10% το 2013, σύμφωνα με τη Strategy Meets Action

σφαλιστικού και νομικού τομέα.

Η συγκεκριμένη τεχνολογία, εκτός από τη γρήγορη συγκέντρωση και επεξεργασία μεγάλου όγκου δεδομένων, μπορεί να κατανοήσει τις αλληλεπιδράσεις μεταξύ των δεδομένων σε μεγάλα και πολύπλοκα συστήματα αλλά και να κάνει πιο ακριβείς προβλέψεις, με μεγαλύτερη αντικειμενικότητα από τους ανθρώπους.

Όσο αφορά στον ασφαλιστικό τομέα, τα γνωσιακά συστήματα μπορούν να κάνουν τη δουλειά του ασφαλιστή πιο εύκολη, καθώς τα εργαλεία που επιτρέπουν το διάλογο, σε μορφή ερωτήσεων και απαντήσεων, μπορούν να δημιουργήσουν νέους τομείς καινοτομίας.

Ιατρικές τεχνολογίες

Η καινοτομία στην ιατρική αλλάζει τον τρόπο λειτουργίας των συστημάτων υγείας. Οι τεχνολογίες που έχουν αναπτυχθεί στον τομέα της υγείας βασίζονται στις διεπιστημονικές εξελίξεις στους τομείς των φυσικών επιστημών, της ιατρικής και της τεχνολογίας. Καλύπτουν πολλούς τομείς, μέσα από την ηλεκτρονική υγεία (eHealth), τη γονιδιωματική, την αναγεννητική ιατρική, τη ρομποτική χειρουργική, τις διαγνωστικές και θεραπευτικές μεθόδους που βασίζονται στη νανοτεχνολογία, τις νέες ιατρικές συσκευές, τα εργαλεία χορήγησης φαρμάκων και άλλα. Αυτές οι εξελίξεις στρέφουν την προσοχή του τομέα της υγείας προς την πρόληψη, την έγκαιρη διάγνωση και την πιο αποτελεσματική θεραπεία. Βοηθούν επίσης τους καταναλωτές να αποκτήσουν καλύτερη εικόνα για την κατάσταση της υγείας τους, ενώ τους κινητοποιούν να αποκτήσουν έναν πιο υγιεινό τρόπο ζωής. Το γεγονός αυτό θα μπορούσε επίσης να αποτελεί άλλη μία σημαντική παράμετρο κατά τη δημιουργία πολιτικών στα προγράμματα ασφάλισης ζωής και υγείας.

Ειδικότερα, η ηλεκτρονική υγεία, οι γενετικές δοκιμές και οι wearable συσκευές μπορούν να αποδειχθούν ιδιαίτερα χρήσιμες για τον κλάδο ασφάλισης ζωής, καθώς μπορούν να βελτιώσουν τη διαδικασία αξιολόγησης κινδύνων και τη διαδικασία του unde-rwriting.

Ηλεκτρονική υγεία (eHealth)

Ο όρος ηλεκτρονική υγεία είναι σχετικά πρόσφατος και αναφέρεται σε ένα σύνολο από εργαλεία και υπηρεσίες ιατρικής και υγειονομικής περίθαλψης που βασίζονται σε τεχνολογίες πληροφοριών και επικοινωνιών. Βασικές ηλεκτρονικές υπηρεσίες υγείας αποτελούν:

Τα ηλεκτρονικά μητρώα υγείας, τα συστήματα διαχείρισης δεδομένων των ασθενών, συστήματα για διαγνωστικές εξετάσεις και θεραπείες, καθώς και συστήματα συνταγογράφησης για γιατρούς και φαρμακοποιούς.

Η τηλεϊατρική, η οποία αναφέρεται στη διάγνωση και θεραπεία από απόσταση, αλλά και στην τηλε-παρακολούθηση των ασθενών.

Η mHealth, η οποία αναφέρεται στη χρήση κινητών συσκευών για τη συλλογή δεδομένων σχετικά με την υγεία, την παροχή πληροφοριών στους επαγγελματίες, τους ερευνητές και τους ασθενείς, καθώς και για την παρακολούθηση των ζωτικών οργάνων του ασθενούς σε πραγματικό χρόνο.

Τα συστήματα διαχείρισης της ιατρικής γνώσης, τα οποία παρέχουν χρήσιμες πληροφορίες στους επαγγελματίες του χώρου υγείας για τη λήψη κλινικών αποφάσεων, καθώς επίσης και κατευθυντήριες γραμμές βέλτιστης πρακτικής και επιδημιολογική παρακολούθηση της ιατρικής έρευνας.

Γενετικές δοκιμές

Οι εξελίξεις στον τομέα της γονιδιωματικής μπορούν να μετατρέψουν την ιατρική, καθώς μέσα από τη σάρωση του γενετικού προφίλ ενός ατόμου μπορούν να προβλεφθούν ασθένειες και να επιλεχθεί η κατάλληλη ιατρική θεραπεία. Ο γενετικός έλεγχος προσδιορίζει τις αλλαγές στα χρωμοσώματα, τα γονίδια και τις πρωτεΐνες για την ανίχνευση πιθανών γενετικών ασθενειών, ή μεταλλαγμένων μορφών γονιδίων που σχετίζονται με αυξημένο κίνδυνο ανάπτυξης γενετικών διαταραχών.

Wearable συσκευές, Internet of Things και ψηφιακή υγεία

Οι wearable συσκευές, ή απλά «wearables», είναι μίνι υπολογιστές και αισθητήρες ενσωματωμένοι σε αντικείμενα (π.χ. ζώνες για τον καρπό, ρολόγια, γυαλιά ή ρούχα) που μπορούν να φορεθούν. Παρόμοια με τις φορητές συσκευές, τα wearables μπορούν να εμφανίσουν, να επεξεργαστούν και να αποθηκεύουν πληροφορίες ενώ συνήθως προσφέρουν και τη δυνατότητα επικοινωνίας. Στον ιατρικό χώρο υπάρχουν ειδικά γυαλιά τα οποία έχουν καταχωρημένες τις επισκέψεις που κάνουν οι γιατροί στους ασθενείς, τα ηλεκτρονικά μητρώα υγείας των ασθενών, ενώ σε πολλές περιπτώσεις διαθέτουν αισθητήρες για την παρακολούθηση των ζωτικών οργάνων των ασθενών. Παράλληλα, υπάρχουν wearables που μπορούν να ανιχνεύσουν πιθανές διαταραχές στην υγεία, όπως για παράδειγμα η άπνοια. Οι συσκευές wearable καθώς και το Internet of Things μπορούν να αλλάξουν ριζικά τις υπηρεσίες υγείας και τα αποτελέσματα της θεραπείας. Για παράδειγμα, μέσω της τεχνολογίας και ειδικότερα μέσω των απομακρυσμένων τεχνικών παρακολούθησης μπορεί να γίνει πιο αποτελεσματική η διάγνωση, η πρόληψη και η θεραπεία χρόνιων παθήσεων.

Πρόσφατα η τεχνολογία των wearable συσκευών έχει γίνει ευρέως διαδεδομένη στο καταναλωτικό κοινό. Η συγκεκριμένη τεχνολογία έχει τη μεγαλύτερη απήχηση στο χώρο του lifestyle, ενώ αρκετοί τη χρησιμοποιούν όταν αθλούνται (έξυπνα ρολόγια που μετράνε τους καρδιακούς παλμούς της καρδιάς, τα χιλιόμετρα που διανύει ο αθλητής, τις θερμίδες που καίει και άλλα). Ακολουθεί ο τομέας της υγείας, ο τομέας της διασκέδασης, ο βιομηχανικός τομέας, τα παιχνίδια και τέλος τα κατοικίδια. Εικάζεται ότι μέχρι το 2025, ο αριθμός των συσκευών αυτών θα πενταπλασιαστεί, ενώ οι τιμές θα πέσουν σημαντικά.

Η τεχνολογία θα επηρεάσει πολύ τον ασφαλιστικό κλάδο κατά την επόμενη δεκαετία, από την ανάπτυξη του προϊόντος και το underwriting μέχρι τη διανομή, τις υπηρεσίες και τις αποζημιώσεις. Στο εγγύς μέλλον, περισσότερο θα επηρεαστούν το underwriting και η διανομή.

Στον ασφαλιστικό τομέα, τα γνωσιακά συστήματα μπορούν να κάνουν τη δουλειά του ασφαλιστή πιο εύκολη, καθώς τα εργαλεία που επιτρέπουν το διάλογο, σε μορφή ερωτήσεων και απαντήσεων, μπορούν να δημιουργήσουν νέους τομείς καινοτομίας

Underwriter

Η ηλεκτρονική υγεία, οι γενετικές δοκιμές και οι wearable συσκευές μπορούν να αποδειχτούν ιδιαίτερα χρήσιμες για τον κλάδο ασφάλισης ζωής, καθώς μπορούν να βελτιώσουν τη διαδικασία αξιολόγησης κινδύνων και τη διαδικασία του underwriting

Αντίκτυπος στο underwriting

Η πρόοδος που έχει σημειωθεί στην τεχνολογία μπορεί να μετασχηματίσει ριζικά το underwriting στον κλάδο ζωής. Οι χρονοβόρες, πολύπλοκες και επεμβατικές διαδικασίες του underwriting αποτελούν εμπόδιο στην προσέλκυση περισσότερων πελατών. Οι παραδοσιακές τεχνικές underwriting στη διαφοροποίηση και στην επιλογή κινδύνων είναι αποτελεσματικές, αλλά η διαδικασία είναι χρονοβόρα και συνεπάγεται υψηλό κόστος. Νέες πηγές δεδομένων, πλατφόρμες για την αποθήκευση και ανάλυση των δεδομένων, καθώς και γρήγορες, καινοτόμες τεχνολογίες για την εξόρυξη δεδομένων ή απλά για την αυτοματοποίηση των υφιστάμενων διαδικασιών μπορούν να μειώσουν το χρόνο που χρειάζεται για την εκτίμηση των κινδύνων, να βελτιώσουν την επιλογή κινδύνων και να τελειοποιήσουν την τιμολόγηση των πολιτικών.

Αυτοματοποιημένο underwriting

Το αυτοματοποιημένο underwriting αποτελεί πλέον τάση στον κλάδο ζωής. Σύμφωνα με έρευνα της Select X and Hank George Inc., το 2011, περίπου το ένα τρίτο των ασφαλιστών ζωής παγκοσμίως έκανε χρήση των αυτοματοποιημένων συστημάτων underwriting, ενώ το ένα τρίτο σκόπευε να κάνει χρήση.

Τα ευρήματα της έρευνας συμφωνούν με μια πιο πρόσφατη παγκόσμια έρευνα της Bain and Company σύμφωνα με την οποία περίπου το ένα τρίτο των επιχειρήσεων, που συμμετείχαν στην έρευνα, δήλωσε ότι χρησιμοποιεί αυτοματοποιημένα συστήματα underwriting στους κλάδους ζωής και αποταμιευτικών προϊόντων, ενώ λίγο περισσότερες από τις μισές εταιρείες αναμένεται να χρησιμοποιήσουν τέτοια συστήματα στα επόμενα τρία με πέντε χρόνια.

Η τεχνολογία αυτοματοποιημένων συστημάτων εκτελεί όλες ή μερικές από τις λειτουργίες διαλογής που παραδοσιακά εκτελούνται από τους ασφαλιστές, μειώνοντας έτσι την ανθρώπινη συμμετοχή στη διαδικασία, το χρόνο ή / και τα δεδομένα που είναι απαραίτητα για να συνταχθεί ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Σε γενικές γραμμές, η αυτοματοποίηση χρησιμοποιείται για τον έλεγχο των πληροφοριών που δίνει για τον εαυτό του ο πελάτης αλλά και για την επισήμανση των κινδύνων που πρέπει να λάβει υπόψιν ο ασφαλιστής πριν από τη λήψη μιας απόφασης (για παράδειγμα τα αποτελέσματα αιματολογικών εξετάσεων που είναι εκτός των αποδεκτών ορίων). Το επόμενο επίπεδο αυτοματοποίησης αποτελούν τα συστήματα που μπορούν να αποδεχθούν ή να απορρίψουν την αίτηση για ασφαλιστική κάλυψη. Σε ορισμένες περιπτώσεις, το σύστημα μπορεί να τοποθετήσει τον αιτούντα ασφαλιστικής κάλυψης σε κάποια κατηγορία (π.χ. καπνιστής ή μη) ή να τον παραπέμψει για περαιτέρω αξιολόγηση. Τα συγκεκριμένα συστήματα είναι ευρέως διαδεδομένα. Μια τρίτη κατηγορία αυτοματοποιημένων συστημάτων επιτρέπει την πλήρη σύνταξη ασφαλιστηρίου. Οι υποψήφιοι συμπληρώνουν ένα ερωτηματολόγιο το οποίο υποβάλλεται σε αξιολόγηση σύμφωνα με τα κριτήρια της εταιρείας (π.χ. ηλικία, ύψος της κάλυψης που απαιτείται). Η αίτηση ασφάλισης προωθείται αυτόματα, ενώ το σύστημα αντλεί τις κατάλληλες πληροφορίες και εργαστηριακά αποτελέσματα. Το σύστημα ερμηνεύει τις πληροφορίες και καθορίζει, όπου είναι απαραίτητο, εάν πρέπει να εκδώσει, να απορρίψει ή να διαβιβάσει την αίτηση στον ασφαλιστή για περαιτέρω αξιολόγηση, για παράδειγμα σε περίπτωση που απαιτείται δήλωση ενός παθολόγου.

Οι εξελίξεις στη γνωσιακή υπολογιστική θα προωθήσουν τις αυτοματοποιημένες λύσεις φέρνοντας μεγαλύτερη συνέπεια στις αποφάσεις που αφορούν το underwriting και καθιστώντας τη διαδικασία ταχύτερη και πιο αποδοτική. Η ένταξη των μαθησιακών ικανοτήτων καθώς επίσης και η ικανότητα αναγνώρισης φωνής και ανάγνωσης κειμένων που έχουν τα γνωσιακά συστήματα, μπορούν να οδηγήσουν στην εξαγωγή σημαντικών πληροφοριών από όλες τις πηγές των δεδομένων, συμπεριλαμβανομένων και των ιατρικών εκθέσεων. Τα συγκεκριμένα συστήματα μπορούν να αναπτυχθούν ώστε να διαβάζουν τις πληροφορίες του κάθε υποψήφιου πελάτη, να βάζουν τις πληροφορίες αυτές σε ένα πλαίσιο, να εξάγουν τις πληροφορίες που χρειάζονται και να τις συγκρίνουν με τους κανόνες και τις κατευθυντήριες γραμμές της εταιρείας για τη σύναψη συμβολαίου, να λάβουν απόφαση για την αίτηση και να ορίσουν ασφάλιστρο για την κάλυψη αν η αίτηση γίνει δεκτή. Ωστόσο, δεδομένου ότι η γνωσιακή υπολογιστική βασίζεται σε πιθανότητες και στη χρήση αδόμητων δεδομένων, οι ασφαλιστικές εταιρείες είναι πιο πιθανό να χρησιμοποιήσουν την τεχνολογία αυτή ως συμβουλευτικό εργαλείο αντί για μέσο που θα παίρνει τις τελικές αποφάσεις για το αν θα αποδεχθεί ή θα απορρίψει την αίτηση για την κάλυψη. Η ψηφιοποίηση στον τομέα της υγείας και η πρόσβαση στα ηλεκτρονικά μητρώα υγείας θα κάνουν τη χρήση των γνωσιακών συστημάτων πιο αποτελεσματική για το σκοπό αυτό.

Ευκαιρίες από νέες πηγές δεδομένων

Η πληθώρα πληροφοριών που μπορεί να συλλέξει ένας ασφαλιστής από εναλλακτικές πηγές δεδομένων, όπως είναι τα ηλεκτρονικά μητρώα ασθενών, οι ψηφιακές μικροσυσκευές και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης μπορεί να κάνει τη δουλειά του πολύ πιο εύκολη και γρήγορη. Πολλοί πιστεύουν πως τα ηλεκτρονικά μητρώα ασθενών μπορούν να μεταμορφώσουν το underwriting στον κλάδο ζωής, καθώς παρέχουν άμεση πρόσβαση σε πληροφορίες για τον τρόπο ζωής, το ιατρικό ιστορικό της οικογένειας αλλά και του ίδιου του πελάτη καθώς και για την υγεία του πελάτη, απαλλάσσοντας τους ασφαλιστές από μια χρονοβόρα και δύσκολη διαδικασία.

Παράλληλα η συλλογή δεδομένων από συσκευές παρακολούθησης της πορείας της υγείας του υποψήφιου πελάτη μπορεί επίσης να βοηθήσει τον ασφαλιστή στην αξιολόγηση των κινδύνων και στην τιμολόγηση. Ειδικότερα, οι συσκευές που παρέχουν πληροφορίες για τις διατροφικές, τις αθλητικές και τις καθημερινές συνήθειες του πελάτη μπορούν να αποδειχτούν ιδιαίτερα χρήσιμες. Βέβαια δεν υπάρχει ακόμα αρκετή εμπειρία πάνω στην ανάλυση των δεδομένων που μπορεί να συλλεχθούν από αυτού του είδους τις συσκευές αλλά στο μέλλον σίγουρα θα υπάρξει βελτίωση.

Άλλη πηγή πληροφοριών μπορεί να αποτελέσει το γονιδιακό προφίλ του πελάτη. Ο ασφαλιστής μπορεί

Οι συσκευές wearable καθώς και το Internet of Things μπορούν να αλλάξουν ριζικά τις υπηρεσίες υγείας και τα αποτελέσματα της θεραπείας. Για παράδειγμα, μέσω της τεχνολογίας και ειδικότερα μέσω των απομακρυσμένων τεχνικών παρακολούθησης, μπορεί να γίνει πιο αποτελεσματική η διάγνωση, η πρόληψη και η θεραπεία χρόνιων παθήσεων.

Άλλη μια τεχνική που χρησιμοποιείται από τις ασφαλιστικές για να προσελκύσουν πελάτες είναι το gamification (παιχνιδοποίηση), η οποία έχει σκοπό να εγείρει το ενδιαφέρον των πελατών μέσα από προκλήσεις, κίνητρα και ανταμοιβές

να χρησιμοποιήσει τα γενετικά δεδομένα που θα λάβει για να υπολογίσει με μεγαλύτερη ακρίβεια τους κινδύνους που μπορεί να προκύψουν. Επιπλέον, οι γονιδιακές εξετάσεις βοηθούν τη διάγνωση, την πρόληψη και τη θεραπεία ορισμένων ασθενειών βοηθώντας με αυτόν τον τρόπο τους ανθρώπους να ασφαλιστούν με χαμηλότερο ασφάλιστρο. Μια από τις προκλήσεις που ενδέχεται να αντιμετωπίσουν οι ασφαλιστές είναι η έλλειψη ενός κανονιστικού πλαισίου που υπάρχει στη χρήση του γονιδιακών δεδομένων. Σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες απαγορεύεται στους ασφαλιστές η χρήση των γονιδιακών δεδομένων, ενώ στις ΗΠΑ οι γονιδιακές πληροφορίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν στον κλάδο υγείας αλλά όχι στον κλάδο ζωής.

Άλλη μία τεχνολογική εξέλιξη που αναμένεται να ενισχύσει την αποδοτικότητα του underwriting είναι η ανάπτυξη διεπαφών που παρέχουν αυτόματα στους ασφαλιστές πληροφορίες και δεδομένα κατευθείαν από τους καταναλωτές. Πολλές εταιρείες αναπτύσσουν πλατφόρμες που επιτρέπουν στους υποψήφιους πελάτες να επεξεργάζονται και να μοιράζονται τις προσωπικές τους πληροφορίες.

Η προγνωστική μοντελοποίηση είναι η χρήση προηγμένων στατιστικών τεχνικών και η ανάλυση δεδομένων για την εξαγωγή συμπερασμάτων ή για τον εντοπισμό συσχετίσεων προκειμένου να προβλεφθούν μελλοντικά αποτελέσματα. Με επαρκή στοιχεία, η προγνωστική μοντελοποίηση μπορεί να αποτελέσει ένα εναλλακτικό μέσο διαφοροποίησης και επιλογής κινδύνων. Για παράδειγμα, μπορεί να βοηθήσει τον εντοπισμό ατόμων χαμηλού κινδύνου, κάνοντας τη διαδικασία του underwriting πιο φιλική για τους υποψήφιους πελάτες. Παράλληλα, τα προγνωστικά analytics μπορούν να οδηγήσουν σε χαμηλότερο κόστος και να αποτελέσουν χρήσιμο εργαλείο για τη διαφοροποίηση των πελατών, τη διαχείριση των απαιτήσεων και το marketing της εταιρείας. Παρ' όλα αυτά, οι τεχνικές εξόρυξης δεδομένων και προγνωστικών analytics δεν είναι ευρέως διαδεδομένες στον τομέα της υγείας, αλλά αυτό πρόκειται να αλλάξει. Σύμφωνα με μελέτη που χρηματοδοτήθηκε από την Society of Actuaries και πραγματοποιήθηκε το 2009, μόνο το 1% των ασφαλιστικών ζωής που λειτουργούν στη Βόρεια Αμερική και συμμετείχαν στην έρευνα αξιοποιούσαν την προγνωστική μοντελοποίηση στο underwriting.

Αντίκτυπος στη διανομή

Τα νέα κανάλια διανομής, όπως είναι το Διαδίκτυο, τα έξυπνα κινητά τηλέφωνα και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, στον κλάδο ζωής συνεχώς αυξάνονται. Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα για τις απόψεις των καταναλωτών σχετικά με τη σημασία διαφόρων καναλιών διανομής, το Διαδίκτυο και τα έξυπνα κινητά παρουσιάζουν αυξητική τάση από το 2012 ώς το 2014. Όπως φαίνεται και στο σχήμα οι καταναλωτές ηλικίας 34 και πάνω θεωρούν σημαντικότερα τα παραδοσιακά κανάλια διανομής, ενώ οι καταναλωτές ηλικίας από 18 έως 34 θεωρούν τα online κανάλια διανομής εξίσου σημαντικά με τους ασφαλιστικούς συμβούλους. Παρ' όλα αυτά, όλοι οι καταναλωτές παγκοσμίως συμφωνούν ότι ο ασφαλιστικός σύμβουλος παρέχει το υψηλότερο επίπεδο θετικής εμπειρίας στον πελάτη.

Η αποτελεσματική διανομή δεν πρέπει να εστιάζει σε ένα μόνο κανάλι. Μέσα από τις νέες τεχνολογίες και την ευρεία διαθεσιμότητα δεδομένων οι ασφαλιστές πρέπει να μπορούν να σχεδιάσουν μια πολη-κάναλη προσέγγιση για να επιτύχουν το βέλτιστο αποτέλεσμα.

Η πώληση ασφαλειών ζωής μπορεί να γίνει μια δύσκολη διαδικασία λόγω της πολύπλοκης φύσης ορισμένων προϊόντων αλλά και της χρονοβόρας διαδικασίας του underwriting σε ορισμένες περιπτώσεις. Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα, πολλοί άνθρωποι καταλαβαίνουν τους κινδύνους που ελλοχεύουν για τη ζωή τους αλλά το γεγονός αυτό δεν τους παρακινεί να αγοράσουν ασφάλεια ζωής. Ένας τρόπος για να αυξηθούν οι πωλήσεις στον κλάδο ζωής είναι να καταστεί ευκολότερη η διαδικασία της αγοράς και αυτό μπορεί να επιτευχθεί με τη βοήθεια της τεχνολογίας.

Για παράδειγμα, η διαδικασία υποβολής αιτήσεων για απλή ασφάλιση ζωής μπορεί να διαρκέσει αρκετές εβδομάδες. Πολλές ασφαλιστικές εταιρείες προσπαθούν να αλλάξουν αυτή τη διαδικασία. Για παράδειγμα η Haven Life έχει αναπτύξει μια πλατφόρμα online πώλησης προϊόντος, όπου η διαδικασία της αίτησης διαρκεί 20 μόλις λεπτά. Η ασφαλιστική κάλυψη μπορεί να ξεκινήσει να εφαρμόζεται αμέσως. Οι αιτούντες μπορεί να πρέπει να κάνουν τις απαραίτητες ιατρικές εξετάσεις, έχουν όμως διορία 90 ημερών να το κάνουν, κατά τη διάρκεια των οποίων είναι ασφαλισμένοι.

Άλλη μια τεχνική που χρησιμοποιείται από τις ασφαλιστικές για να προσελκύσουν πελάτες είναι το gamification (παιχνιδοποίηση), η οποία έχει σκοπό να εγείρει το ενδιαφέρον των πελατών μέσα από προκλήσεις, κίνητρα και ανταμοιβές. Για παράδειγμα η αμερικανική ασφαλιστική CUNA Mutual Group έχει αναπτύξει διάφορες εφαρμογές (apps) με σκοπό τη συμμετοχή των καταναλωτών στην πολύπλοκη διαδικασία του προγραμματισμού της συνταξιοδότησης. Το «The Zone» είναι μια εφαρμογή για ipad η οποία βοηθάει τους οικονομικούς συμβούλους να πουλήσουν ένα σύνθετο προϊόν οπτικοποιώντας τους κινδύνους και τα οφέλη διαφορετικών χαρακτηριστικών του προϊόντος και αυξάνοντας την εμπλοκή του πελάτη στη συμβουλευτική διαδικασία.

Τα Big Data προσφέρουν νέες ευκαιρίες στο διαχωρισμό των πελατών

Το marketing στον ασφαλιστικό κλάδο παραδοσιακά βασίζεται, σε μεγάλο βαθμό, στην κατηγοριοποίηση των πελατών, δηλαδή στο διαχωρισμό των υποψήφιων αγοραστών σε ομάδες ανάλογα με τις ανάγκες τους (π.χ. τρόπος ζωής, τόπος διαμονής, οικονομική κατάσταση) ώστε να ανταποκριθούν με παρόμοιο τρόπο στο marketing της εταιρείας.

Το μειονέκτημα αυτής της προσέγγισης είναι ότι οι διαφορετικών

Όλοι οι καταναλωτές παγκοσμίως συμφωνούν ότι ο ασφαλιστικός σύμβουλος παρέχει το υψηλότερο επίπεδο θετικής εμπειρίας στον πελάτη. Μέσα από τις νέες τεχνολογίες οι ασφαλιστές μπορούν να σχεδιάσουν μια πολυ-κάναλη προσέγγιση για να επιτύχουν το βέλτιστο αποτέλεσμα

Με την αξιοποίηση της ψηφιακής τεχνολογίας, οι ανεξάρτητοι σύμβουλοι μπορούν να συνδυάσουν τα πλεονεκτήματα της αυτοματοποίησης και των εξατομικευμένων συμβουλών

ομάδες είναι σχετικά ευρείες, γεγονός που μπορεί να παρεμποδίσει την αποτελεσματική στόχευση των καταναλωτών.

Στην εποχή των Big Data, πολλά νέα είδη δεδομένων είναι διαθέσιμα, τα οποία μπορούν να συνδυαστούν και να αναλυθούν για να προσδιορίσουν μια πιο αναλυτική ταξινόμηση των υφιστάμενων και των υποψήφιων πελατών. Αυτοί οι νέοι τύποι δεδομένων προέρχονται από εντοπισμό πληροφοριών μέσω ιστοσελίδων, από το ιστορικό αγορών, από τηλεφωνικά κέντρα και αρχεία εξυπηρέτησης πελατών, από τα κινητά τηλέφωνα, τα wearables, καθώς επίσης και από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Η τεχνολογία κινητής τηλεφωνίας προσφέρει επίσης τη δυνατότητα διαχωρισμού των πελατών, ειδικότερα στις αναδυόμενες αγορές, όπου η διανομή μέσω κινητών συσκευών έχει αυξηθεί εκθετικά την τελευταία δεκαετία.

Η τεχνολογία μπορεί επίσης, να διευκολύνει την αλληλεπίδραση που έχουν οι ασφαλιστικές με τους πελάτες τους. Εξάλλου, η πώληση μιας ασφάλειας ζωής δεν πρέπει να σηματοδοτεί το τέλος της αλληλεπίδρασης του πελάτη με τα κανάλια διανομής, καθώς οι ανάγκες του μπορεί να διαφοροποιηθούν με τα χρόνια. Για το λόγο αυτό, πολλές ασφαλιστικές ζωής ανταμείβουν τους πελάτες τους μέσω προγραμμάτων για τον υγιεινό τρόπο ζωής που μπορεί να ακολουθούν (διενέργεια τακτικού check up, άθληση, σωστή διατροφή, διακοπή του καπνίσματος κ.λπ).

Η αλλαγή του ρόλου των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών

Με την τεράστια ποσότητα πληροφοριών που διατίθενται στο Διαδίκτυο, οι πελάτες μπορούν πλέον να ενημερωθούν πλήρως για ασφαλιστικές προσφορές από διαφορετικούς παρόχους. Όσο οι πελάτες εξοικειώνονται με την ιδέα της online αγοράς ασφαλιστικού πακέτου, ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών πρέπει να εξελιχθεί.

Οι ανεξάρτητοι σύμβουλοι παραδοσιακά συμβουλεύουν τους καταναλωτές σχετικά με την επιλογή του παρόχου ασφάλισης ζωής και το προϊόν. Κατά πάσα πιθανότητα θα συνεχίσουν να το πράττουν, ιδιαίτερα για την αγορά των πιο σύνθετων προϊόντων, καθώς οι πελάτες εξακολουθούν να υπολογίζουν τις συμβουλές και την εμπειρία τους. Ακόμη και στην περίπτωση των πιο τυποποιημένων προϊόντων, ορισμένοι πελάτες θα προτιμούν την προσωπική αλληλεπίδραση από την έρευνα αγοράς μέσω του Διαδικτύου, αλλά αυτό θα είναι πιθανόν η εξαίρεση και όχι ο κανόνας.

Με την αξιοποίηση της ψηφιακής τεχνολογίας, οι ανεξάρτητοι σύμβουλοι μπορούν να συνδυάσουν τα πλεονεκτήματα της αυτοματοποίησης και των εξατομικευμένων συμβουλών. Η βιομηχανία της ασφάλισης ζωής έχει δώσει ιδιαίτερη έμφαση στην αυτοματοποίηση του underwriting. Για παράδειγμα, το αυτοματοποιημένο σύστημα underwriting «Magnum» της Swiss Re επιτρέπει την πιο αποτελεσματική διαδικασία underwriting και ταυτόχρονα βελτιώνει την εμπειρία του πελάτη στο σημείο της πώλησης. Επιπλέον, έχουν αναπτυχθεί και άλλες εφαρμογές που επιτρέπουν στους ανεξάρτητους συμβούλους να εισάγουν σε ένα ενιαίο σύστημα ενδεχόμενους κινδύνους που μπορεί να αντιμετωπίσουν οι πελάτες, να πάρουν μια προσφορά από διάφορες ασφαλιστικές εταιρείες και έπειτα να ολοκληρώσουν άμεσα τη συναλλαγή. Η τεχνολογία μπορεί να βοηθήσει τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές να αποκτήσουν σε σύντομο χρονικό διάστημα όλα τα στοιχεία που χρειάζονται για να κάνουν την επόμενη πώληση, ενώ μέσα από τη βελτιστοποίηση στη συλλογή δεδομένων και την επιτάχυνση της διαδικασίας του underwriting μπορούν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους.

Παράλληλα, πολλοί ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές παρέχουν πρόσθετες υπηρεσίες στους πελάτες τους. Για παράδειγμα, η ελβετική start-up εταιρία «Knip» έχει δημιουργήσει μια εφαρμογή για κινητά η οποία επιτρέπει στους πελάτες να αποθηκεύουν όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που έχουν συνάψει σε ψηφιακή μορφή ενώ ταυτόχρονα επιτρέπει την αλλαγή, την ακύρωση και την αγορά νέων συμβολαίων, καθώς και την υποβολή αξιώσεων.

Η αυξανόμενη χρήση πολλαπλών καναλιών διανομής και οι συγκρούσεις που μπορεί να προκληθούν ίσως οδηγήσουν τους ασφαλιστές και τους πράκτορες στο να επανεξετάσουν τα παραδοσιακά μοντέλα συνεργασίας τους, συμπεριλαμβανομένου του τρόπου με τον οποίο αμείβονται οι διαμεσολαβητές. Για παράδειγμα, ένας πελάτης που θα προβεί σε online αίτηση ασφάλισης θα μπορεί να ζητήσει συμβουλές από έναν πράκτορα, πληρώνοντας ένα ποσό για τις συμβουλές που θα λάβει, αμβλύνοντας με αυτόν τον τρόπο τα προβλήματα που μπορεί να προκαλέσει η σύγκρουση μεταξύ του νέου τρόπου διανομής της ασφάλισης με το παραδοσιακό σύστημα που βασίζεται στις προμήθειες.

Η αυξανόμενη χρήση πολλαπλών καναλιών διανομής και οι συγκρούσεις που μπορεί να προκληθούν ίσως οδηγήσουν τους ασφαλιστές και τους πράκτορες στο να επανεξετάσουν τα παραδοσιακά μοντέλα συνεργασίας τους, συμπεριλαμβανομένου του τρόπου με τον οποίο αμείβονται οι διαμεσολαβητές. Για παράδειγμα, ένας πελάτης που θα προβεί σε online αίτηση ασφάλισης θα μπορεί να ζητήσει συμβουλές από έναν πράκτορα, πληρώνοντας ένα ποσό για τις συμβουλές που θα λάβει

Στιγμιότυπο με προσκεκλημένους, έξω από το Γραφείο Πωλήσεων

Ο Πειραιάς χρειάζεται την Interamerican

Τη στρατηγική επιλογή της εταιρείας για την ανάπτυξη των εργασιών της στη πόλη σηματοδοτεί το νέο Γραφείο Πωλήσεων της INTERAMERICAN στον Πειραιά, τον οποίο ο κ. κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου χαρακτήρισε μεγάλο αστικό κέντρο απόλυτης προτεραιότητας για τον σχεδιασμό της εμπορικής δραστηριότητας της εταιρίας.

Η Τοπική αγορά και η τοπική κοινωνία χρειάζονται ασφάλιση με φερεγγυότητα, ποιοτική και για κάθε ανάγκη, με πελατοκεντρική φιλοσοφία και εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου τόνισε ο κ.Κώτσαλος σημειώνοντας χαρακτηριστικά «Ο Πειραιάς χρειάζεται την INTERAMERICAN»,

Το Γραφείο Πειραιά, με συντονιστή τον κ. Βαγγέλη Τερζάκη, αριθμεί 31 πιστοποιημένους ασφαλιστικούς συμβούλους, έναν

Ο Γ. Κώτσαλος, με τον Ε. Τερζάκη

Οι κ.κ. Ε. Τερζάκης, Γ. Κώτσαλος, Ι. Μαρωνίτης, Γ. Καντώρος, Γεν. και Η. Μάλλιος

Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος εγκαινιάζει το νέο γραφείο

Αριστερά στιγμιότυπο απο τα εγκαίνια, δεξιά οι κ.κ. Γ.Ρούντος, Ι. Μαρωνίτης, Γ. Κώτσαλος, Ε.Τερζάκης, Γ. Καντώρος, Η. Μάλλιος, M.Hargas και Ευ. Σπύρου

unit manager και χαρακτηρίζεται από τη προσέλκυση νέων συνεργατών, έχοντας κατά τους πρώτους μήνες της λειτουργίας του, ήδη, πολύ καλές επιδόσεις σε νέες εργασίες, ιδιαίτερα σε ασφαλίσεις υγείας.

Στην κατάρτιση, τις φιλοδοξίες και τις ικανότητες των συνεργατών που στελεχώνουν το δυναμικό των πωλήσεων του Γραφείου εστίασε ο κ. Γιάννης Καντώρος, γενικός διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών, ο οποίος στο πλαίσιο της ανάπτυξης του Δικτύου Agency επισήμανε τα πολύτιμα εφόδια που παρέχει η εταιρεία στους συνεργάτες της -συνεχή εκπαίδευση, τεχνολογία αιχμής και καινοτομία στην εργαλειοθήκη του ασφαλιστή μαζί με τα πιο ανταγωνιστικά και ολοκληρωμένα συστήματα και προγράμματα ασφάλισης- πέραν των δεδομένων κινήτρων επιβράβευσης και ανταμοιβής που προβλέπονται.

Ο κ. Ηλίας Μάλλιος, διευθυντής πωλήσεων, υπό την ιδιότητα του υπεύθυνου για το δίκτυο Agency, αναφέρθηκε στις ιδιαίτερες επαγγελματικές ικανότητες του νέου Συντονιστή κ. Τερζάκη, ενώ ο επικεφαλής του Γραφείου περιορίστηκε σε δεσμεύσεις για πολλή δουλειά και καλά αποτελέσματα, σε απόδειξη της επαγγελματικής σοβαρότητας που τον διακρίνει.

Στα εγκαίνια περευρέθηκαν, εκτός των διοικητικών στελεχών και συνεργατών του δικτύου Agency και του πειραϊκού Δικτύου Υγείας της εταιρείας, φίλοι και πελάτες του Γραφείου που τιμούν με εμπιστοσύνη τους την INTERAMERICAN. Ως εκπρόσωπος της τοπικής αυτοδιοίκησης ήταν εκεί ο κ. Αλέξ. Αργουδέλης, αντιδήμαρχος, η κ. Αγγ. Σελινίδου, πρόεδρος της Επιτροπής Προληπτικής του Οδοντιατρικού Συλλόγου Πειραιά, ο κ. Νικ. Πλατανησιώτης, πρόεδρος του Ιατρικού Συλλόγου Πειραιά, ο κ. Μιχ. Γιάγκας, διευθυντής του Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου Πειραιά και άλλα πρόσωπα της πειραϊκής κοινωνίας και της αγοράς.

Επισημαίνεται η ανακοίνωση της πρωτοβουλίας της INTERAMERICAN να συνδράμει ως «εταιρεία της κοινωνίας, με ευρύτερη συναίσθηση της ευθύνης της» -όπως τόνισε ο κ. Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων & Κοινωνικής Υπευθυνότητας της εταιρείας- το έργο της UNESCO Πειραιά & Νήσων στις κοινωνικές δομές που ο οργανισμός έχει αναπτύξει στον Πειραιά και τα νησιά του Αργοσαρωνικού για τους άπορους και άστεγους. Ο παρευρεθείς κ. Γιάννης Μαρωνίτης, πρόεδρος της UNESCO Πειραιά & Νήσων και αντιπρόεδρος του οργανισμού διεθνώς, αναγνώρισε ως ιδιαίτερα σημαντική αυτή την υποστήριξη και αναφέρθηκε στο εύρος και την αξία της τοπικής προσφοράς της UNESCO για την αντιμετώπιση των προβλημάτων της κοινωνικής κρίσης.

Δυναμική ανανέωσης του Δικτύου Agency

Ενώ το σχέδιο "Genesis" για την ανάπτυξη του Δικτύου Agency, στο οποίο επενδύει η Interamerican, ουσιαστικά μόλις έχει ξεκινήσει, η ανάπτυξη φαίνεται ότι "τρέχει" δυναμικά από την αρχή της χρονιάς που έκλεισε.

Σύμφωνα με πληροφορίες, πέρυσι στην Interamerican εισήλθαν στο δίκτυο 352 νέοι συνεργάτες με πιστοποίηση. Όσον αφορά στη βιωσιμότητα των νέων συνεργατών, η εταιρία με βάση τα στοιχεία τριετίας την προσδιορίζει πάνω από το 97% κατά τη πρώτη χρονιά ενώ στην τριετία παραμέ-

νει ο ένας στους δύο. Κατά τις ίδιες πληροφορίες, οι νέοι συνεργάτες τριετίας στην εταιρία φθάνουν το 47,5% -σχεδόν στο μισό του συνολικού δυναμικού των συνεργατών του δικτύου και συνεισφέρουν το 30% της νέας παραγωγής. Οι αριθμοί και ο τρόπος ανάπτυξης και ανανέωσης του δικτύου, σίγουρα λένε πολλά για το πρακτικό αποτέλεσμα της στρατηγικής εστίασης της εταιρίας και την προοπτική του "Genesis".

Για ένα καλό ξεκίνημα του 2016 δεσμεύθηκαν εν τω μεταξύ, οι συνεργάτες του δικτύου Agency της εταιρίας κατά τη συνάντηση των εορτών, κατά την οποία ανακοινώθηκε και ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων. Σύμφωνα με πληροφορίες, η «μια αίτηση Υγείας» που ζήτησε συμβολικά από τον κάθε συνεργάτη ο Γιάννης Καντώρος, έγινε πραγματικό στοίχημα και έφερε, από 1 έως 5 Ιανουαρίου, 529 αιτήσεις, δηλαδή ασφάλιστρα που φθάνουν στα 190.000 ευρώ! Με τέτοιο ποδαρικό, το 2016 θα πρέπει να είναι πολύ καλύτερο από το 2015 για το Δίκτυο Agency της εταιρίας, καθώς η μηχανή ζεστάθηκε νωρίς. Άλλωστε, το σχέδιο Genesis φαίνεται πως προχωρεί καλύτερα από τις προσδοκίες. Ήδη, οι επιτυχόντες στις εξετάσεις πιστοποίησης του Δεκεμβρίου ήταν 129, δηλαδή το 95% αυτών που πέρασαν από εκπαίδευση στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας. Τα πιο φρέσκα νέα του σχεδίου ανάπτυξης του δικτύου είναι το ξεκίνημα νέου γραφείου στη Σύρο, ενώ σε εκπαιδευτικό επίπεδο, η INTERAMERICAN έχει εγκριθεί από την Τράπεζα της Ελλάδος ως Κέντρο Επανεκπαίδευσης και Εξετάσεων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών.

Σημειώνεται ότι για τρίτη συνεχή χρονιά η Interamerican διακρίθηκε ως η καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία Γενικών Ασφαλειών στην Ελλάδα κατά το 2015, μεταξύ των κορυφαίων εταιρειών του ασφαλιστικού κλάδου σε 60 χώρες παγκοσμίως, στο πλαίσιο του ετήσιου θεσμού βραβεύσεων που οργανώνει το διεθνώς αναγνωρισμένο οικονομικό περιοδικό «World Finance». Παράλληλα και η μητρική ACHMEA, διακρίθηκε αντιστοίχως ως η καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία Γενικών Ασφαλειών στην Ολλανδία, για δεύτερη συνεχή χρονιά.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση κοπής πίτας

Από αριστερά προς δεξιά: Ο κ. Γ. Ρούντος, Δ/ντής Δημοσίων Σχέσεων & Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, ο κ. Κ. Ποζρικίδης, διευθύνων σύμβουλος εταιρείας «Διεθνής Έκθεση Θεσσαλονίκης», ο κ. Α. Τζήκας, πρόεδρος εταιρείας «Διεθνής Έκθεση Θεσσαλονίκης» και ο κ. Γ. Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος ομίλου INTERAMERICAN

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

Με κεκτημένη ταχύτητα στο 2016

ΜΕ ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ πραγματοποιήθηκε η συνάντηση διοικητικών στελεχών με το δυναμικό της Κεντρικής και Βορείου Ελλάδος του δικτύου Agency, στα γραφεία της Θεσσαλονίκης στην Πυλαία.

Κατά την εθιμική κοπή της πίτας, ο κ. Γιώργος Κώτσαλος τόνισε την εξαιρετική κερδοφορία της εταιρείας κατά το 2015 -που οφείλεται και στα πολύ καλά λειτουργικά κέρδη- παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον, καθώς και την απόλυτη ετοιμότητα της για το Solvency II, στοιχεία που δημιουργούν ανταγωνιστικά τις καλύτερες προϋποθέσεις για την εταιρία.

Ειδικότερα στις πωλήσεις, όπως υπογράμμισε ο κ.Γιάννης Καντώρος, η εταιρεία ανοίγει τον ορίζοντα στους συνεργάτες του Agency με τον νέο κανονισμό πωλήσεων τριετούς διάρκειας, που βασίζεται στην αναπτυξιακή λογική του σχεδίου "Genesis" και δίνει έμφαση ανάπτυξης σε γεωγραφικές περιοχές στρατηγικά επιλεγμένες, με τη Βόρειο Ελλάδα στη πρώτη γραμμή του ενδιαφέροντος.

Ιδιαίτερα θετική ήταν και η ατμόσφαιρα στη βραδινή εκδήλωση που οργάνωσε η εταιρεία, με δείπνο στο οποίο παρευρέθηκαν, εκτός των συνεργατών του Δικτύου Agency, αρκετοί συνεργαζόμενοι brokers, φίλοι και μεγάλοι πελάτες, ενώ τιμήθηκαν από την INTERAMERICAN με πλακέτες η εταιρεία της Διεθνούς Έκθεσης Θεσσαλονίκης για τη συμβολή της στην τοπική οικονομία και η εταιρεία "Μπάρμπα Στάθης" για την αναπτυξιακή πορεία της και την καινοτομία.

INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Ο κ. Γιώργος Βαλαής

327.000 περιστατικά το 2015

ΣΥΝΕΧΗΣ ΕΙΝΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ της INTERAMERICAN Βοήθειας -τομείς της Οδικής και Άμεσης Ιατρικής (Προσωπικής) Βοήθειας- και αριθμοί των παρεχομένων υπηρεσιών, καθώς και οι νέες συνεργασίες, επιβεβαιώνουν όπως τονίζεται, την αυξανόμενη δυναμική της. Τα περιστατικά που διαχειρίστηκε συνολικά η εταιρεία κατά το 2015 έφθασαν τα 327.098, ημερησίως 896 κατά μέσο όρο. Πέρυσι, η Interamerican ανέπτυξε τις στρατηγικές συνεργασίες της στην Οδική Βοήθεια με όλους τους ολοκληρωμένους αυτοκινητοδρόμους της χώρας (Αττική Οδό, Νέα Οδό, Κεντρική Οδό, Αυτοκινητόδρομο Αιγαίου, Μορέα και Γέφυρα Ρίου-Αντιρρίου), ενώ πρόσθεσε στην Άμεση Ιατρική Βοήθεια, στις συνεργασίες της με τη τοπική αυτοδιοίκηση, τους νησιωτικούς δήμους Θάσου και Μήλου. Το εν ισχύι χαρτοφυλάκιο της εταιρείας στη Βοήθεια έχει φθάσει τα 1.090.000 συμβόλαια.

Ειδικότερα, στην Οδική Βοήθεια η εταιρεία κατά το 2015 παρείχε υπηρεσίες σε 302.865 περιπτώσεις. Η επιτόπου επισκευή αφορούσε σε 113.488 περιστατικά βλαβών, η ρυμούλκηση σε 94.626, η διαχειριστική υποστήριξη με την υπηρεσία Autohelp σε 85.395 και η μεταφορά στην έδρα σε 9.353 περιστατικά. Η INTERAMERICAN παρέχει τις υπηρεσίες και μέσω τριών συνεργαζομένων ασφαλιστικών εταιρειών, σε στόλο που φθάνει το 466.000 οχήματα, ενώ ο στόλος των ασφαλισμένων από την INTERAMERICAN Γενικών Ασφαλειών και τη Βοήθειας φθάνει τα 570.000 οχήματα. Επιπροσθέτως, η εταιρεία κατά την περασμένη χρονιά ξεκίνησε συνεργασία πιλοτικής προώθησης της Οδικής Βοήθειας με την Carrefour Μαρινόπουλος.

Στην Οδική Βοήθεια η ικανοποίηση των πελατών από τις υπηρεσίες ανέρχεται, σύμφωνα με τα στοιχεία της τακτικής έρευνας, στο 92%, ενώ ο ειδικός δέκτης σύστασης της εταιρείας από τους πελάτες σε τρίτους είναι ιδιαίτερα υψηλός. Ο μέσος χρόνος ανταπόκρισης στις κλήσεις υπολογίζεται σε 35 λεπτά. Η INTERAMERICAN διαθέτει στόλο 180 οχημάτων, 6 πλατφόρμες για βαρέα, 41 μοτοσικλέτες και βρίσκεται σε 140 σημεία σε όλη την Ελλάδα.

Στον τομέα της Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας η Interamerican ανταποκρίθηκε σε 24.236 κλήσεις, έχοντας πραγματοποιήσει 146 αεροδιακομιδές – τα 2/3 αυτών από τη νησιώτικη Ελλάδα, κυρίως από συνεργαζόμενους δήμους. Οι μεταφορές με ασθενοφόρο έφθασαν τις 4.582, ενώ εξυπηρετήθηκαν 79 περιστατικά εκτός Ελλάδος. Η υπηρεσία ιατρικών συμβουλών ήταν σε αδιάλειπτη υποστηρικτική λειτουργία και εξυπηρέτησε συνολικά 19.355 κλήσεις.

Κατά τα τελευταία χρόνια η ζήτηση των υπηρεσιών Βοήθειας εντείνεται, γεγονός που δηλώνει την ιδιαίτερη κοινωνική αξία τους τόσο στην οδική κυκλοφορία όσο και στην υγεία, με βασικό χαρακτηριστικό την άμεση ικανοποίηση της έκτακτης ανάγκης τονίζει ο Γιώργος Βαλαής, γενικός διευθυντής της INTERAMERICAN Βοήθειας, επισημαίνοντας ότι η δραστηριότητα της εταιρείας στον κλάδο είναι ηγετική, με μερίδιο αγοράς που ξεπερνά -σύμφωνα με τα δημοσιοποιημένα στοιχεία- το 30%.

Θοέδωρος Κοκκάλας, CEO, ERGO Ελλάδας

Στον αστερισμό της υψηλής κερδοφορίας

Με σημαντικές επιτυχίες έκλεισε το 2015 για την ERGO, οι οποίες, όπως τονίζεται, αποτελούν αφετηρία για το δυναμικό ξεκίνημα της νέας χρονιάς, με υψηλούς στόχους και οφέλη για τους ασφαλισμένους.

Το 2015 η κερδοφορία της εταιρείας διαμορφώθηκε στα 36 εκατ. ευρώ και η παραγωγή ασφαλίστρων ενισχύθηκε κατά 2% στα 140 εκατ. ευρώ, όταν το σύνολο της αγοράς στις γενικές ασφαλίσεις υποχώρησε κατά 8%.

Τα θετικά οικονομικά αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς ενίσχυσαν τη θέση της ERGO στην ελληνική αγορά και επέτρεψαν στη διοίκηση της εταιρείας να βελτιώσει τις παροχές στο δίκτυο των συνεργατών της και τους πελάτες της, ανανεώνοντας προς όφελός τους την προσφορά της για δωρεάν παροχή check up στους ασφαλισμένους του κλάδου αυτοκινήτου.

Τα παραγωγικά αποτελέσματα ανακοινώθηκαν κατά τη διάρκεια των δύο εταιρικών εκδηλώσεων που πραγματοποίησε η ERGO Ασφαλιστική με αφορμή το κλείσιμο της προηγούμενης χρονιάς σε κεντρικά ξενοδοχεία της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, παρουσία συνεργατών της εταιρείας από όλη την Ελλάδα, διευθυντικών στελεχών, αντασφαλιστών και εκπροσώπων συνεργαζόμενων εταιρειών.

Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών και μέλος Δ.Σ. της ERGO Ελλάδος

Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου, γενικός διευθυντής και μέλος του Δ.Σ. Ergo Ελλάδος

Κατά τη διάρκεια της ομιλίας του στην εκδήλωση ο CEO της ERGO Ελλάδας κ. Θεόδωρος Κοκκάλας εξέφρασε την ικανοποίησή του για τα οικονομικά αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς, που επισφραγίζουν μια πολυετή κερδοφόρο πορεία, ενώ εκτενή αναφορά έκανε στις προκλήσεις της ασφαλιστικής αγοράς που έχουν επίκεντρο την ψηφιοποίηση των εργασιών.

***1.** Στέλιος Βουγιουκλίδης – Θεόδωρος Αυγητίδης,* **2.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Νίκος Αναγνωστόπουλος,* **3.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Γιώργος Ζερβός,* **4.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Πένυ Μαυροπούλου,* **5.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Αγάθη Δούναβη,* **6.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Μπάμπης Μωραΐτης,* **7.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Χαρίκλεια Εξάρχου,* **8.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Πηνελόπη Κατσαρού,* **9.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Αναστασία Κουρτίδου,* **10.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Κώστας Νακόπουλος,* **11.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Παναγιώτης Παντελόπουλος,* **12.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Σταυρούλα Τζανάκου,* **13.** *Στέλιος Βουγιουκλίδης – Βασίλης Τριανταφύλλου,* **14.** *Yildirim Ture – Δανιήλ Σπαρτιάτης,* **15.** *Στάθης Τσαούσης – Νίκος Κατσιμπέρης,* **16.** *Yildirim Ture – Γιώργος Αγγελόπουλος,* **17.** *Στάθης Τσαούσης – Γιώργος Κορμάς,* **18.** *Στάθης Τσαούσης – Σέργιος Γραμματικός,* **19.** *Στάθης Τσαούσης – Γιάννης Σπυρίδωνος,* **20.** *Στάθης Τσαούσης – Γιάννης Νικηφόρος,* **21.** *Yildirim Ture – Νίκος Νικολαΐδης,* **22.** *Στάθης Τσαούσης – Γιάννης Ντόιμας,* **23.** *Στάθης Τσαούσης – Σωτήρης Παπαθανασόπουλος,* **24.** *Yildirim Ture – Τάκης Παραφέστας,* **25.** *Yildirim Ture – Τάσος Τάσσης,* **26.** *Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Ηλίας Ιωάννου,* **27.** *Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Γιάννης Κανάτας,* **28.** *Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Χαρά Μάλαμα,* **29.** *Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Γιώργος Αλεκοζίδης,* **30.** *Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Μιχάλης Κασκαντάμης,* **31.** *Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Κική Μητροπούλου,* **32.** *Σπύρος Στεφανής - Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Χρήστος Σοφός,* **33.** *Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Κωστής Αλφιέρης,* **34.** *Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Σπύρος Κυριακόπουλος,* **35.** *Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Γιώργος Μπορμπαντωνάκης & Γιάννης Θαλασσινάκης,* **36.** *Θεόδωρος Κοκκάλας – Θεόδωρος Αυγητίδης*

"Digitalization είναι η λέξη που θα πρέπει να θυμόμαστε από εδώ και πέρα και θα μονοπωλεί το ενδιαφέρον μας", τόνισε ο κ. Κοκκάλας, καλώντας τους συνεργάτες της εταιρείας να προετοιμαστούν για το μέλλον "που θα είναι ψηφιακό και σε επίπεδο επικοινωνίας και σε επίπεδο πώλησης". Ο CEO της ERGO Ελλάδας εκτίμησε ότι τα περιθώρια ανάπτυξης της αγοράς είναι μεγάλα και

Η κ.Μαργαρίτα Αντωνάκη

αναδεικνύουν το ρόλο της διαμεσολάβησης για την ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης του Έλληνα καταναλωτή. "Αξιοποιώντας το πλεονέκτημα της χαμηλής ασφαλισιμότητας στη χώρα μας, το δίκτυο της εταιρείας καλείται να θέσει το ασφαλιστικό προϊόν στις προτεραιότητες του Έλληνα", κατέληξε ο κ. Κοκκάλας.

Η ERGO έχει αναβαθμίσει την τεχνολογική της υποδομή προσφέροντας υπηρεσίες που διευκολύνουν τόσο τους συνεργάτες όσο και τους πελάτες της.

Το καλωσόρισμα στην εκδήλωση έγινε από τον διευθυντή Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών και μέλος Δ.Σ. της ERGO Ελλάδος κ. Στάθη Τσαούση, ενώ χαιρετισμό απηύθυνε ο γενικός διευθυντής και μέλος του Δ.Σ. κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου. Κεντρικό μήνυμα της εκδήλωσης ήταν "Μαζί κάνουμε τη Διαφορά", υπηρετώντας αξίες όπως η εμπιστοσύνη, η διαφάνεια, η κατανόηση και η φροντίδα, που είναι οι αξίες της ERGO.

Στο χαιρετισμό του ο κ. Τσαούσης κάλεσε τον καθένα από τη δική του θέση και με το ρόλο που έχει, να κάνει τη διαφορά: να πλησιάσει πιο κοντά στον πελάτη και να κατανοήσει τις ανάγκες του, να σκεφθεί μια καινούργια λύση, να κάνει μια καινούργια πρόταση και να ξεχωρίσει ως ο συνεργάτης που εμπνέει πραγματική εμπιστοσύνη. Ο κ. Χατζηπαναγιώτου ανέλυσε τις δράσεις που ανέλαβε η εταιρεία την προηγούμενη χρονιά για τη διευκόλυνση του έργου των συνεργατών της. Μεταξύ αυτών ο νέος κανονισμός πωλήσεων, οι ειδικές ρυθμίσεις για την

37. *Θεόδωρος Κοκκάλας – Γιώργος Αλεκοζίδης,* **38.** *Θεόδωρος Κοκκάλας – Δανιήλ Σπαρτιάτης,* **39.** *Θεόδωρος Κοκκάλας – Νίκος Κατσιμπέρης,* **40.** *Θεόδωρος Κοκκάλας – Γιάννης Κανάτας,* **41.** *Θεόδωρος Κοκκάλας – Πηνελόπη Κατσαρού,* **42.** *Θεόδωρος Κοκκάλας – Βάγια Νασιακοπούλου*

43. *Γιάννης Θαλασσινάκης - Θεόδωρος Κοκκάλας – Γιώργος Μπορμπαντωνάκης,* **44.** *Θεόδωρος Κοκκάλας – Γιάννης Νικηφόρος,* **45.** *Θεόδωρος Κοκκάλας – Γιάννης Παναγιωτάκης,* **46.** *Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Νοτίου Ελλάδος Παραγωγικής Ανάπτυξης,* **47.** *Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Βορείου Ελλάδος Παραγωγικής Ανάπτυξης,* **48.** *Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Νοτίου Ελλάδος Εξαιρετικής Επίδοσης*

49. *Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Βορείου Ελλάδος Εξαιρετικής Επίδοσης*

50. *Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Νοτίου Ελλάδος Μεγάλου Χαρτοφυλακίου*

51. *Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Βορείου Ελλάδος Μεγάλου Χαρτοφυλακίου*

53. *Ομαδική φωτογραφία Βραβευθέντων Νοτίου Ελλάδος Διακεκριμένοι και VIP*

Ο κ. Yildirim Ture, CSMO ERGO Turkey

άμβλυνση των συνεπειών των capital controls, η λειτουργία του ERGO Portal και η ψηφιακή διαχείριση συμβολαίων, η δυνατότητα πληρωμής των ασφαλίστρων με πιστωτική κάρτα, η απορρόφηση της αύξησης του ΦΠΑ, τα νέα προϊόντα του κλάδου περιουσίας, με έμφαση στην ασφάλιση κατοικιών και καταστημάτων.

Για το 2016 η πολιτική της ERGO περιλαμβάνει εκτός από βελτιώσεις στα τιμολόγια των προϊόντων της για τους ασφαλισμένους της, την παράταση του bonus διατήρησης και αύξησης χαρτοφυλακίου για το δίκτυο.

Την εκδήλωση της ERGO στην Αθήνα χαιρέτισε η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, η οποία, στην ομιλία της, ξεχώρισε την εξαιρετική πορεία του κλάδου ζωής που ενισχύθηκε κατά 15% το πρώτο εξάμηνο του 2015, αλλά ανακόπηκε το δεύτερο εξάμηνο του έτους λόγω της επιβολής των capital controls.

Ο κ. Τσαούσης επιμελήθηκε τις βραβεύσεις των συνεργατών που διακρίθηκαν στις κατηγορίες: παραγωγική ανάπτυξη, εξαιρετική επίδοση, μεγάλο χαρτοφυλάκιο, διακεκριμένος συνεργάτης, vip και τιμητική διάκριση και αναφέρθηκε στις ευκαιρίες που δημιουργούνται στην ελληνική αγορά και στην υποχρέωση της εταιρείας και των διαμεσολαβητών να ενισχύσουν την ασφαλιστική συνείδηση των καταναλωτών.

Μετά την ολοκλήρωση των βραβεύσεων πραγματοποιήθηκε η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας, που φέτος το φλουρί έκρυβε μια έκπληξη: ένα ταξίδι στην Κωνσταντινούπολη με ξεναγό τον CEO Θεόδωρο Κοκκάλα.

Τυχεροί της χρονιάς ο κ. Σέργιος Γραμματικός, συνεργάτης από την Κέρκυρα στην εκδήλωση της Αθήνας και η κα Αναστασία Κουρτίδου, συνεργάτης από το Βόλο στην εκδήλωση της Θεσσαλονίκης.

Οι Βραβευθέντες Συνεργάτες για το 2015	
ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ	
1	ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΗ Α.Ε.
ΒΡΑΒΕΙΟ VIP ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ (αλφαβητική κατάταξη)	
1	DEAL INSURANCE & REAL ESTATE
2	ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΒΡΑΒΕΙΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ (αλφαβητική κατάταξη)	
1	ACTION GROUP Ε.Π.Ε.
2	ALFA POINT Α.Ε.
3	GENESIS Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΩΝ
4	NAK INS. BROKERS ΕΠΕ
5	PROMIST INSURANCE AND FINANCE Α.Ε.
6	ΚΑΤΣΑΡΟΥ ΠΗΝΕΛΟΠΗ
7	ΝΑΣΙΑΚΟΠΟΥΛΟΥ Α. ΑΦΟΙ Ο.Ε.
ΒΡΑΒΕΙΟ ΜΕΓΑΛΟΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ	
1os	ΙΩΑΝΝΟΥ ΗΛΙΑΣ
2n	PROMIST INSURANCE AND FINANCE Α.Ε.
3n	ΜΑΛΑΜΑ Χ. & ΣΙΑ Ε.Ε. "ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΑΛΑΜΑ"
4n	ALFA POINT
5n	ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε.
6n	ΑΝΑΞ ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
7n	ΣΟΦΟΥ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε.
8n	ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΘΗΝΑΣ Α.Ε.
9n	ΟΚΤΑΡΑ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ
10n	DEAL INSURANCE & REAL ESTATE
ΒΡΑΒΕΙΟ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗΣ ΕΠΙΔΟΣΗΣ (αλφαβητική κατάταξη)	
1	ALL RISK & ΣΙΑ Ε.Ε.
2	GENESIS Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΩΝ

Οι Βραβευθέντες Συνεργάτες για το 2015	
3	MARSH Ε.Π.Ε. - ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
4	NAK INSURANCE BROKERS Ε.Π.Ε.
5	ΒΑΛΟΓΙΑΝΝΗ ΓΕΩΡΓΙΑ
6	ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ & ΣΙΑ Ε.Ε.
7	ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ ΣΕΡΓΙΟΣ
8	ΜΠΟΥΓΑΣ Θ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Ε.Π.Ε.
9	ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
10	ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
11	ΝΤΟΙΜΑΣ ΝΙΚ. ΙΩΑΝΝΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
12	ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
13	ΠΑΠΑΦΙΛΙΠΠΟΥ Β. & ΣΙΑ Ε.Ε.
14	ΠΑΡΑΦΕΣΤΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
15	ΤΑΣΣΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΒΡΑΒΕΙΟ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (αλφαβητική κατάταξη)	
1	ACTION GROUP Ε.Π.Ε.
2	LANCA Ε.Π.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
3	TRUST BROKERS S.A.
4	ΒΟΥΓΑΖΙΑΝΟΥ Μ. & ΣΙΑ Ε.Ε.
5	ΔΕΛΗΓΙΑΝΝΙΔΟΥ ΠΕΛΑΓΙΑ
6	ΔΟΥΝΑΒΗ ΑΓΑΘΗ
7	ΕΛΥΖΕ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
8	ΕΞΑΡΧΟΥ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.Ε.
9	ΚΑΤΣΑΡΟΥ ΠΗΝΕΛΟΠΗ
10	ΚΟΥΡΤΙΔΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ & ΣΙΑ Ο.Ε.
11	ΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝ. & ΣΙΑ Ε.Ε.
12	ΠΑΝΤΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Π.-ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ Ι. Ο.Ε.
13	ΤΖΑΝΑΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
14	ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΜΗ ΣΤΑΜΑΤΑΣ.
Η ERGO σε στηρίζει σε κάθε σου προσπάθεια.
Σε ενθαρρύνει σε κάθε σου προσωπικό μαραθώνιο,
γιατί έχει τη δύναμη ενός από τους μεγαλύτερους
ασφαλιστικούς ομίλους της Ευρώπης,
με παρουσία σε 30 χώρες.
ERGO
Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.
ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΟΥ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΥ ΜΑΡΑΘΩΝΙΟΥ ΑΘΗΝΑΣ
ΜΑΡΑΘΩΝΙΟΣ ΑΘΗΝΑΣ Ο ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΣ
ΟΠΑΠ
Ο ΜΑΡΑΘΩΝΙΟΣ ΜΟΥ
48ΩΡΕΣ
ΣΧΕΔΟΝ ΑΫΠΝΗ

Ισχυρός στρατηγικός πυλώνας το δίκτυο

Σημαντική ανάπτυξη του δικτύου συνεργατών και αύξηση της παραγωγής Ζωής και Υγείας κατά 22% πέτυχε η ΑΧΑ Ασφαλιστική τη χρονιά που πέρασε. Σύμφωνα με την εταιρεία, το πλάνο ενεργειών που εφάρμοσε με επιτυχία τα 2015 θα συνεχιστεί και την τρέχουσα χρονιά, με βασικούς άξονες την εφαρμογή του νέου κανονισμού πωλήσεων, ο οποίος είναι από τους πιο ανταγωνιστικούς της ασφαλιστικής αγοράς και την προσέλκυση νέων συνεργατών που επιλέχθηκαν με αυστηρά κριτήρια ώστε να προσδώσουν ακόμα μεγαλύτερη αξία στις απαιτήσεις των ασφαλισμένων και της αγοράς.

Το πλάνο προβλέπει ακόμα ένα πλήρες και άρτια δομημένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα, το οποίο συμπεριλαμβάνει ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο καλωσορίσματος των νέων ασφαλιστικών συμβούλων, τη δημιουργία προσωπικών πλάνων ανάπτυξης για κάθε συνεργάτη, εξειδικευμένα εργαστήρια «διοίκησης ομάδων» για τους διευθυντές των γραφείων, καθώς και τη συντονισμένη προετοιμασία και συμμετοχή στις εξετάσεις επαναπιστοποίησης ασφαλιστικών συμβούλων. Καθώς επίσης και τη δημιουργία νέων γραφείων πωλήσεων στο Κολωνάκι, τον Πύργο και τη Μυτιλήνη, τη μετακίνηση των γραφείων της Λάρισας, της Λαμίας και του Πειραιά σε καλύτερες περιοχές και την ανακαίνιση των γραφείων των Σερρών και της Δράμας.

Προβλέπεται ακόμη η ενίσχυση των λειτουργιών ψηφιακής υποστήριξης των συνεργατών και των ασφαλισμένων τους με παροχή δυνατότητας:

- Εξόφλησης και αυτόματης παραλαβής συμβολαίων στα γραφεία πωλήσεων.
- Συστηματικής παρακολούθησης συμβολαίων που πρέπει να ανανεωθούν.
- Πληρωμής ασφαλίστρων σε 12 άτοκες δόσεις με πιστωτική κάρτα.
- Εξαργύρωσης πόντων για την εξόφληση ασφαλίστρων, μέσω του σχετικού προγράμματος της Alpha Bonus από την Alpha Bank.

Στους βασικούς άξονες είναι επίσης η συνεχής επαγγελματική εξέλιξη και αναγνώριση των συνεργατών, κύριοι σταθμοί των οποίων ήταν το ετήσιο συνέδριο πωλήσεων, το ταξίδι τους στην κοιλάδα του Λίγηρα και στο Παρίσι, η επίσκεψη στα κεντρικά γραφεία του ομίλου ΑΧΑ, καθώς και η συμμετοχή στο πανευρωπαϊκό συνέδριο αποκλειστικού δικτύου της ΑΧΑ στη Ρώμη, όπου συμμετείχε και ο πρόεδρος του ομίλου Henri de Castries.

"Επιλέγουμε να βρισκόμαστε αποτελεσματικά δίπλα στους ασφαλισμένους μας με τη βοήθεια των δικτύων πωλήσεών μας, μαζί εισερχόμαστε στα νέα δεδομένα της ασφάλισης και τα αξιοποιούμε για να ενδυναμώνουμε συνεχώς το συμβουλευτικό μας ρόλο", αναφέρει ο διευθυντής Δικτύων Διανομής, Νίκος Σακελλαρίου.

"Η ΑΧΑ δεν είναι τυχαία η 1η ασφαλιστική επωνυμία για 7 έτη, η αξία του ονόματός μας δημιουργείται καθημερινά μέσα από την παραγωγή προστιθέμενης αξίας από τους ανθρώπους μας προς τους συνανθρώπους μας",προσθέτει ο

κ. Σακελλαρίου. Από την πλευρά του ο Ernesto Di Giorgio, διευθυντής Agency System και Υποστήριξης & Στρατηγικής Δικτύων Διανομής, υπογράμμισε ότι "επενδύουμε στο αποκλειστικό μας δίκτυο για να χτίσουμε ισχυρές σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους μας". "Το 2015 υλοποιήσαμε μια σειρά από ενέργειες που θέτουν νέα θεμέλια σε πολλαπλά επίπεδα συνεργασίας, για το 2016 συνεχίζουμε να επενδύουμε στους αποκλειστικούς μας συνεργάτες, με τον ίδιο δυναμισμό και με σαφείς στόχους βάσει του νέου κανονισμού πωλήσεών μας", είπε ο Ernesto Di Giorgio.

Πρώτη η διεύθυνση του Τάσου Παυλίδη

ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ του διευθύνοντος συμβούλου της ΑΧΑ κ. Ερρίκου Μοάτσου και μέλη της ανώτατης διοίκησης, πραγματοποιήθηκε στη Δράμα η ετήσια εκδήλωση κοπής πίτας για τη διεύθυνση της ΑΧΑ με διευθυντή τον Τάσο Παυλίδη. Στην εκδήλωση συμμετείχαν όλοι οι συνεργάτες της διεύθυνσης από τα γραφεία της Δράμας, της Θεσσαλονίκης, της Καβάλας, των Σερρών και των Ιωαννίνων.

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Ο κ.Ernesto Di Giorgio

Ο κ.Νίκος Σακελλαρίου

Οι εξαιρετικές επιδόσεις της διεύθυνσης του κ. Παυλίδη που παρουσιάστηκαν από τον Επιθεωρητή Πωλήσεων κ. Στάθη Γκίτικα, αποτέλεσαν το πρώτο μέρος του ετήσιου απολογισμού. Συγκεκριμένα, η παραγωγή από τους συνεργάτες του κ. Παυλίδη έθεσε τη διεύθυνσή του στην πρώτη θέση μεταξύ των διευθύνσεων της εταιρείας, τόσο στις ασφαλίσεις ζωής όσο και στις γενικές ασφαλίσεις.

Ο κ. Παυλίδης αρχικά τόνισε ότι οι συνεργάτες του έκαναν το καλύτερο δυνατό σε μία δύσκολη χρονιά και ακολούθως επέστησε την προσοχή τους στο γεγονός ότι επιβάλλεται να υπάρχει συνεχής προσπάθεια, αύξηση της δραστηριότητας και της παραγωγής, καθώς και στόχευση στην προσέλκυση νέων συνεργατών που θα βοηθήσουν στην επίτευξη των υψηλών στόχων για το 2016. Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος ανέφερε πως το αποκλειστικό δίκτυο συνεργατών αποτελεί το βασικό κορμό για την ανάπτυξη της εταιρείας, επισημαίνοντας μια σειρά από ενέργειες που έχουν δρομολογηθεί προς αυτή την κατεύθυνση. Ο διευθυντής Δικτύων Διανομής, κ. Νίκος Σακελλαρίου, ανέλυσε τις αλλαγές που επίκεινται στον ασφαλιστικό κλάδο ενόψει και της εφαρμογής της οδηγίας «Solvency II», ενώ έδωσε ιδιαίτερη βαρύτητα στην ανάλυση της αγοράς για το 2016 και τους στρατηγικούς στόχους της ΑΧΑ σε αυτό το πλαίσιο.

Ο διευθυντής Λειτουργιών, κ. Λυκούργος Πέτροβας, εστίασε στις νέες σύγχρονες διαδικασίες της εταιρείας και τη σύνδεσή τους με τη νέα γενιά προϊόντων της ΑΧΑ, ενώ έκανε ιδιαίτερη αναφορά στην επιβράβευση πελατών που έχουν αποδείξει τη δέσμευσή τους και την εμπιστοσύνη τους στην ΑΧΑ.

Την εκδήλωση έκλεισε ο αναπληρωτής διευθυντής Δικτύων Διανομής, κ. Ernesto Di Giorgio, ο οποίος, αφού συνεχάρη τους συνεργάτες της διεύθυνσης για τα αποτελέσματά τους, έκανε τον απολογισμό των ενεργειών της διεύθυνσης Πωλήσεων για το 2015 και εστίασε στο ισχυρό εκπαιδευτικό πλάνο και το πλάνο ανάπτυξης συνεργατών για το 2016.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, χαιρετισμούς απηύθυναν οι κύριοι: Χαράλαμπος Αναστασιάδης, Διευθυντής Προϊόντων Marketing & Επικοινωνίας, Χρήστος Κουτσούκος, διευθυντής Κλάδου Ζωής, Αλέξανδρος Γούναρης, διευθυντής Υποκαταστήματος ΑΧΑ Β. Ελλάδας και οι επικεφαλής των ομάδων της διεύθυνσης κ.κ.: Σταύρος Κόσσου, Ελένη Τσίτρα, Δέσποινα Αλμπανίδου και Χρήστος Μοναστηρίδης.

Οι συνεργάτες του κ.Τάσου Παυλίδη

Ο κ. Πάνος Δημητρίου

Ο κ. Γαβρήλος Κατσάνος

Generali Academy
Έτσι εκπαιδεύουμε τον ασφαλιστή του αύριο

Στα άμεσα σχέδια της εταιρείας είναι η ίδρυση του Generali Academy Alumni, μέλη του οποίου θα αποτελούν οι πάνω από 200 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που έχουν συμμετάσχει στο Academy

Ο κ.Μιχάλης Σωτηράκος

Πράξη κάνει η Generlali την επένδυση στη γνώση με το εκπαιδευτικό πρόγραμμα Generali Academy και τη γενιά αποφοίτων υποδέχθηκαν τα στελέχη της εταιρείας σε εκδήλωση στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στην Αθήνα.

Τον 9ο κύκλο εξειδικευμένων σεμιναρίων παρακολούθησαν 24 συνεργάτες της Generali οι οποίοι ξεχώρισαν για τον επαγγελματισμό και τις δυνατότητες ανάπτυξής τους. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στο σχεδιασμό του φετινού Generali Academy ώστε να είναι επίκαιρο και να ανταποκρίνεται στις ανάγκες των επαγγελματιών.

"Θέλουμε να παρέχουμε στους ασφαλιστές εκείνα τα εφόδια ώστε να διεκδικήσουν μια θέση στο αύριο", είπε ο κ. Γαβρήλος Κατσάνος, διευθυντής Πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων Ζωής Ανεξαρτήτων Δικτύων, ανοίγοντας την εκδήλωση και θέλοντας να υπογραμμίσει τον αντικειμενικό στόχο του καινοτόμου εκπαιδευτικού προγράμματος του θεσμού.

Ο κ. Κώστας Χομόνδοζλης, διευθυντής Εκπαίδευσης, ευχαρίστησε τους ασφαλιστές για τη συμμετοχή τους και εξέφρασε την επιδίωξη της εκπαιδευτικής ομάδας του Generali Academy να επικαιροποιεί συνεχώς το περιεχόμενο των σεμιναρίων, έτσι ώστε να καλύπτουν κάθε φορά τις σύγχρονες γνωστικές ανάγκες των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Τους ασφαλιστές που τίμησαν τις στρατηγικές επιλογές της Generali ευχαρίστησε ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Μιχάλης Σωτηράκος, σημειώνοντας ότι τη χρονιά που πέρασε η αναπτυξιακή στρατηγική της εταιρείας στηρίχθηκε στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση και επέμεινε στην υγιή ανάπτυξη, αποφεύγοντας τις «εύκολες λύσεις». "Η Generali, μαζί με τους συνεργάτες της, δικαιώθηκε για την πολιτική της αυτή και αμείφθηκε με αύξηση της παραγωγής της κατά 3,5%", υπογράμμισε ο κ. Σωτηράκος.

"Το 2015 τα είχε όλα, δυο εκλογικές αναμετρήσεις, ένα δημοψήφισμα, capital controls, όμως η Generali αύξησε την παραγωγή της κατά 3,5% στα 168,2 εκατ. ευρώ, όταν η ελληνική ασφαλιστική αγορά στο σύνολό της έκλεισε με πτώση 7%", υπογράμμισε από την πλευρά του ο διευθύνων σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου.

Αναφερόμενος στη στρατηγική της Generali για το 2016, τόνισε ότι «συνεχίζουμε να επενδύουμε στην τεχνολογία και στα δυναμικά, προσιτά ασφαλιστικά προγράμματα, έχοντας στο πλευρό μας πάντα τους διαμεσολαβούντες».

Οι συμμετέχοντες εξέφρασαν από την πλευρά τους την ικανοποίησή τους για την ποιότητα του εκπαιδευτικού προγράμματος του Generali Academy και για την ευκαιρία που τους δόθηκε να παρακολουθήσουν τα υψηλού επιπέδου σεμινάρια. Η εκδήλωση έκλεισε με την απονομή των διπλωμάτων και των αναμνηστικών δώρων. Στα άμεσα σχέδια της εταιρείας είναι η ίδρυση του Generali Academy Alumni, μέλη του οποίου θα αποτελούν οι πάνω από 200 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που έχουν συμμετάσχει στο Academy, στη διάρκεια των εννέα χρόνων επιτυχημένης λειτουργίας του θεσμού.

Π. Δήμου, Γ. Σίνος, Ν. Μπλάνας, Γ. Κατσάνος, Ε. Παπασταύρου, Χ. Ζόγκου, Κ. Χομόνδοζλης

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε σε 4 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που συμμετείχαν στο Academy ζητώντας να καταγράψουν τις εμπειρίες τους από τη συμμετοχή στο πρόγραμμα και την άποψή τους για το ρόλο που παίζει η εκπαίδευση για τον επαγγελματία ασφαλιστή. Οι ερωτήσεις είναι κοινές για όλους

1 Πώς κρίνετε το αποτέλεσμα της συμμετοχής σας στο πρόγραμμα της Generali Academy; Τι αποκομίσατε;

2 Είναι απαραίτητη η συμμετοχή του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή σε τέτοιου είδους εκπαιδευτικά προγράμματα; Γιατί; Ποια πιστεύετε ότι είναι εκείνα τα χαρακτηριστικά που θα κάνουν τον ασφαλιστή να ξεχωρίσει στο μέλλον; Ποιες ανάγκες θα κληθεί να καλύψει;

3 Τι ρόλο πιστεύετε ότι παίζει η εκπαίδευση στη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή;

ΖΑΧΑΡΙΑΣ ΚΑΛΑΪΤΖΑΚΗΣ*

Σύμβουλος Ασφάλισης
www.syntaxeis.gr

Δεν ασφαλίζομαι για εμένα. Ασφαλίζομαι για αυτούς που αγαπώ

Ο ασφαλιστής του μέλλοντος θα αμείβεται για τις γνώσεις και την εξειδίκευση

1 Το πρόγραμμα παρείχε μία πολύπλευρη ενημέρωση και τα θέματα συζήτησης είχαν ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Οι εκπαιδευτές, πέρα από τη μεταδοτικότητά τους, ενθάρρυναν το διάλογο, γεγονός το οποίο ενίσχυε τη συμμετοχικότητα. Μας δόθηκε η ευκαιρία να γνωρίσουμε για το Solvency II, τι συνηθίζουν να κάνουν οι επιτυχημένοι άνθρωποι στη ζωή τους, τι σημαίνει επαγγελματική πώληση και πολλά άλλα. Πιστεύω πως αυτά που απεκόμισα θα μου φανούν χρήσιμα στην εργασία μου, αλλά και στην προσωπική μου ζωή.

2 Είμαι της άποψης ότι τέτοιου επιπέδου ενημέρωση επιβάλλεται να την επιδιώκουμε, ειδικά

σε χαλεπούς καιρούς όπως σήμερα, που για να παρακολουθήσουμε ανάλογα σεμινάρια απαιτούνται σημαντικά ποσά.

Ο ασφαλιστής του μέλλοντος θα αμείβεται για τις γνώσεις και την εξειδίκευσή του. Η εξειδίκευση είναι αυτή που θα κάνει κάποιον να έρθει να σε βρει για να του δώσεις την πληροφορία, να τον βοηθήσεις, να του λύσεις το πρόβλημα.

Ο ρόλος του ασφαλιστή είναι κατά βάση συμβουλευτικός.

Η δουλειά του είναι να εντοπίζει τις διαφορετικές ανάγκες του πελατολογίου του και να προσπαθεί να τις καλύπτει σωστά. Μελλοντικά ο κλάδος των Συντάξεων, της Νοσοκομειακής Περίθαλψης, Ζωής και Μόνιμης Ανικανότητας καθώς και αυτός της Αστικής Ευθύνης θα αποτελέσουν το κύριο πεδίο ενδιαφέροντος όπου θα κληθούμε να προτείνουμε λύσεις στους ασφαλισμένους, αντιμετωπίζοντας τον έντονο ανταγωνισμό των τραπεζών και των απ' ευθείας πωλήσεων.

3 Μόνο η σωστή και συνεχής εκπαίδευση μπορεί να κάνει έναν ασφαλιστικό σύμβουλο να βελτιώνεται. Όσα χρόνια εμπειρίας και να διαθέτει, πάντα θα απαιτείται νέα «τροφή» για προαγωγή των γνώσεών του.

** Ο κ. Ζαχαρίας Καλαϊτζάκης ξεκίνησε την επαγγελματική του δραστηριότητα ως ασφαλιστικός σύμβουλος το 1989 σε ηλικία 21 ετών.*

ΠΗΝΕΛΟΠΗ ΜΕΝΤΕΝΗ
Υπεύθυνη Υποκαταστήματος Αθηνών
INFOTRUST ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
www.infotrust.gr

Η εκπαίδευση ενισχύει το ρόλο των διαμεσολαβητών

Ανακάλυψε - δημιούργησε – τόλμησε

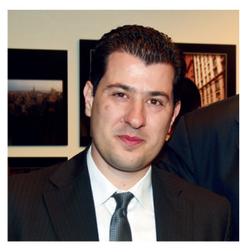
1 Μετά από 25 χρόνια εμπειρίας στον κλάδο και συμμετοχής σε δεκάδες εκπαιδευτικά σεμινάρια, μπορώ να πω με σιγουριά ότι συμμετείχα σε ένα ενδιαφέρον και άψογα οργανωμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα. Μέσα από τις θεματικές ενότητες που αναπτύχθηκαν από τα στελέχη της εταιρείας, είχα την ευκαιρία ν' αποκομίσω πολλά οφέλη, νέες γνώσεις και δεξιότητες, τόσο σε επαγγελματικό όσο και σε προσωπικό επίπεδο.

2 Θεωρώ ότι οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές πρέπει να επιδιώκουν να συμμετέχουν σε τέτοιου είδους προγράμματα, διότι οι εξελίξεις στο χώρο μας είναι τόσο ραγδαίες, σε κοινωνικό και οικονομικό επίπεδο και η συνεχής ενημέρωση / εκπαίδευση είναι το κλειδί της επιτυχίας και της επαγγελματικής καταξίωσης. Οι ασφαλιστές δεν αρκεί να γνωρίζουν καλά μόνο τους όρους των προγραμμάτων των ασφαλιστικών εταιρειών. Πρέπει να μπορούν να εξελίσσονται και να προοδεύουν, ώστε να ανταποκρίνονται με επιτυχία και με υψηλού επιπέδου υπηρεσίες στις συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις της αγοράς. Οι διαμεσολαβητές πρέπει να είναι αρωγοί στα προβλήματα του σύγχρονου καταναλωτή, ώστε, μέσα από σωστές επιλογές, να τον οδηγούν στην πλήρη κάλυψη των υφιστάμενων και μελλοντικών του αναγκών.

3 Πιστεύω ακράδαντα ότι η εξειδικευμένη εκπαίδευση ενισχύει το ρόλο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, δημιουργεί δομημένους και καλά καταρτισμένους επαγγελματίες, οι οποίοι μπορούν να αφουγκράζονται και να ανταποκρίνονται με συνέπεια στις ανάγκες των πελατών τους.

** Η κα Πηνελόπη Μεντένη έχει 25 χρόνια επαγγελματική εμπειρία*

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΟΥΤΡΟΥΛΗΣ
Agency Manager
Farantouris Insurance & Financial Advisors
www.gkoutroulis.gr



Από την παθολογική αισιοδοξία στην παθολογική ευγνωμοσύνη.

Το τελικό αποτέλεσμα του Generali Academy κρίνεται πολύ ικανοποιητικό

1 Μια εταιρεία η οποία τολμά να παρουσιάσει ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα (σε συνεργάτες με ελεύθερη συνεργασία) το οποίο δεν αναφέρεται στα προϊόντα ή την πολιτική της, κεντρίζει σίγουρα το ενδιαφέρον. Το πρόγραμμα του Generali Academy μας εφοδίασε με μία διαφορετική οπτική στο πεδίο της σύγχρονης ανάληψης κινδύνου των ασφαλιστικών εταιρειών στο νέο περιβάλλον Solvency. Μας υπενθύμισε βασικές πτυχές της συναισθηματικής νοημοσύνης απέναντι στους πελάτες μας. Μας ενίσχυσε τη βεβαιότητα ότι και οι ασφαλιστικές εταιρείες επιθυμούν τη συνεργασία με επαγγελματίες. Το τελικό αποτέλεσμα κρίνεται πολύ ικανοποιητικό.

2 Είναι απολύτως σαφές ότι είναι απαραίτητη. Τα εκπαιδευτικά σεμινάρια, εκτός από τις γνώσεις που είναι απαραίτητο εφόδιο στις μέρες μας, μεταφέρουν και την κουλτούρα της εταιρείας απέναντι στους συνεργάτες αλλά και στους πελάτες της. Ο σύγχρονος ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου απαιτεί σφαιρική γνώση και διαχείριση των συμφερόντων όλων των εμπλεκομένων μερών προκειμένου το σύστημα να συνεχίσει να λειτουργεί προς όφελος όλων.

3 Η εκπαίδευση είναι ένα πολύ σημαντικό κομμάτι της απαιτούμενης και συνολικής προτεραιότητας που θα πρέπει να έχει ο επαγγελματίας…την ΑΥΤΟΒΕΛΤΙΩΣΗ. Είναι το ποιοτικό χαρακτηριστικό, το οποίο ξεχωρίζει τους επαγγελματίες σε "proactive" και "reactive".

Το σημαντικότερο όφελος της εκπαίδευσης είναι η δυνατότητα που σου δίνει να αντιδράς στα εξωτερικά και εσωτερικά ερεθίσματα με διαφορετικό τρόπο από το μέσο όρο.

** Ο κ. Γιώργος Κουτρούλης έχει 10 χρόνια εμπειρίας στην ανάπτυξη συνεργατών και στις πωλήσεις.*

ΣΟΦΙΑ ΣΙΚΟΤΑΚΗ
Γενική δ/ντρια
Απόλλων ΑΕ
Μεσιτείας Ασφαλίσεων
www.apolloninsurance.com

Να σκέφτεσαι ως άνθρωπος της δράσης και να δρας ως άνθρωπος της σκέψης

Αποκομίσαμε γνώση για θέματα που απασχολούν την αγορά

1 Πρόκειται για μια σοβαρή και επαγγελματική προσέγγιση από την πλευρά της Generali στον τομέα της επένδυσης της εταιρείας στη συνεχή εκπαίδευση των συνεργατών του δικτύου της. Συνήθως οι εταιρείες, πλην ελαχίστων περιπτώσεων, εξαντλούν το κομμάτι της εκπαίδευσης του δικτύου συνεργατών εστιάζοντας στον τομέα των προϊόντων. Η προσπάθεια της Generali μέσω του Generali Academy διαφοροποιείται αρκετά σε αυτό, αφού εστιάζει σε τομείς γενικών γνώσεων, πωλησιακών τεχνικών και θεμάτων που επηρεάζουν την καθημερινότητα του επαγγελματία, ώστε να γίνει ακόμα πιο αποτελεσματικός και παραγωγικός και κατά συνέπεια περισσότερο ενημερωμένος επαγγελματίας. Αυτό που αποκομίσαμε είναι γνώση για θέματα που απασχολούν την αγορά, τεχνικές πώλησης, πρακτικές και εμπειρίες που όλα μαζί επαναπροσδιορίζουν τον επαγγελματία διαμεσολαβητή.

2 Η συνεχής και συστηματική εκπαίδευση είναι εργαλείο για τον επαγγελματία διαμεσολαβητή και ταυτόχρονα επένδυση στο μέλλον του, διότι τα πάντα γύρω μας αλλάζουν με γοργούς ρυθμούς και όταν όλα γύρω μας κινούνται, εξελίσσονται, αντίστοιχα και ο επαγγελματίας του χώρου θα πρέπει να εξελίσσεται, να επικαιροποιεί τις γνώσεις του ώστε πάντα να είναι όχι απλά αυτός που θα διαχειρίζεται ανάγκες του σήμερα, αλλά ανάγκες και προκλήσεις του αύριο. Όσοι δεν επενδύσουν σε αυτήν την κατεύθυνση, τότε γρήγορα προδιαγράφουν την έξοδό τους από το χώρο αυτό. Κατόπιν τούτου ο επαγγελματίας του σήμερα πρέπει να επενδύει στη γνώση, όχι μόνο την τεχνική, αλλά και στη γενικότερη της αγοράς, να επενδύσει στην τεχνολογία, στο marketing και βεβαίως στην περαιτέρω ενίσχυση της πελατοκεντρικής του κατεύθυνσης. Όλα αυτά τα χαρακτηριστικά είναι απαραίτητα για να μπορέσει να ξεχωρίσει στο μέλλον. Οι ανάγκες που καλείται να διαχειριστεί ο διαμεσολαβητής του σήμερα, όπως η επιβίωση, η προστασία, η υγεία, η σύνταξη, η επένδυση, αποτελούν, πλέον, βασικές ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου. Ο επαγγελματίας του χώρου καλείται να τις προσεγγίσει και να τις διαχειριστεί με σοβαρότητα, και πάντα από τη θέση ότι ο θεσμός της ασφάλισης προσφέρει κοινωνικό έργο και αποτελεί λειτούργημα και όχι απλώς ένα επάγγελμα.

3 Καθοριστικό και καταλυτικό ταυτόχρονα, πρόκειται για μια αέναη προσπάθεια που θα πρέπει να αποτελεί μέρος του ετήσιου προγραμματισμού ενός επαγγελματία. Η δίψα για μάθηση δεν πρέπει να σταματά ποτέ και για κανένα λόγο. Ακόμα κι αν δεν προσφέρονται ευκαιρίες όπως το εγχείρημα του Generali Academy, ο επαγγελματίας θα πρέπει να εξασφαλίζει σχετικό κονδύλι σε ετήσια βάση για την εκπαίδευσή του. Άλλωστε η μάθηση είναι Δύναμη, αποτελεί επένδυση η οποία κεφαλοποιείται και εξαργυρώνεται καθημερινά, δημιουργώντας υπεραξία.

**Η κα Σοφία Σικοτάκη έχει 21 χρόνια επαγγελματικής εμπειρίας*

Thimon De Jong, σύμβουλος σε θέματα επιχειρησιακής στρατηγικής

Generali: Στο μαγικό κόσμο της ψηφιακής εποχής

Μια ξεχωριστή έκπληξη επιφύλαξε φέτος για το δίκτυο των συνεργατών της η Generali, στην ετήσια εκδήλωση κοπής πίτας που πραγματοποιήθηκε σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

Πάνω από 700 συνεργάτες από ολόκληρη την Ελλάδα έδωσαν το «παρών» στο καθιερωμένο τους ραντεβού, σε δυο λαμπρές εκδηλώσεις που έλαβαν χώρο στο Μέγαρο Μουσικής στην Αθήνα και στο ξενοδοχείο Met στη Θεσσαλονίκη.

Τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, στη ντυμένη στα χρώματα της Generali αίθουσα, υποδέχθηκαν τα στελέχη της εταιρείας. Ο διευθυντής πωλήσεων της εταιρείας, κ. Μιχάλης Σωτηράκος, έδωσε το στίγμα της ξεχωριστής για την εταιρεία χρονιάς, δηλώνοντας ότι η Generali συμπληρώνει φέτος 130 χρόνια συνεχούς και αδιάλειπτης παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

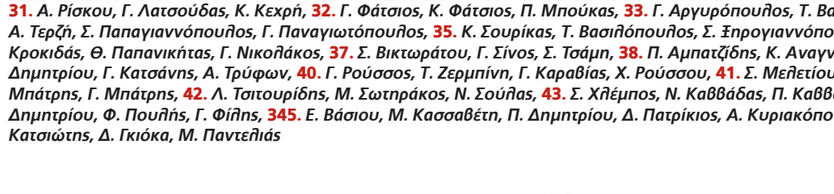
Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος Generali Hellas

Πρόκειται για την παλιότερη ασφαλιστική εταιρεία στη χώρα. Παρά την «ηλικία» της, όμως, καταφέρνει να παραμένει ένας αιωνόβιος οργανισμός με νεανική ορμή, διάθεση για προσφορά και καινοτόμο δημιουργία, τόνισε ο κ. Σωτηράκος.

Όπως τονίζεται, αντί των καθιερωμένων ομιλιών και χαιρετισμών, η Generali επέλεξε να μοιραστεί με τους συνεργάτες της μια άλλη ματιά των εξελίξεων και τάσεων

***1.** Π. Δήμου, Κ. Βάγιας, Δ. Φαραντούρης, Γ. Κατσάνης, **2.** Ζ. Καλαϊτζάκης, Γ. Κατσάνης, Τ. Φάνης, **3.** Ε. Φουντουλάκη, Α. Βοτσαΐτης, Ν. Καλαβρυτινός, **4.** Α. Ραφαηλίδης, Π. Δημητρίου, Ν. Τσούμας, Α. Αραβατινός, **5.** Κ. Χομόνδοζλης, Π. Φαραός, Λ. Λουκά, **6.** Φ. Αθηναίος, Ι. Μάμαλης, Π. Μάμαλης, Μ. Σκλαβούνου, **7.** Κ. Σακελλαρίου, Ε. Σακελλαρίου, **8.** Ε. Καφφετζή, Κ. Κεχρή, **9.** Δ. Μαρτέν, Ε. Σπηλιοπούλου, Α. Ξηρογιαννόπουλος, **10.** Α. Βλαχοπούλου, Ι. Λαζάρου, Δ. Παπαδόπουλος, **11.** Ε. Κουτσοβασίλη, Ε. Τριανταφύλλου, **12.** Π. Δημητρίου, Σ. Κροκιδάς, Δ. Παπαδοπούλου, Γ. Κατσιώτης, **13.** Δημητριάδου, Ο. Νικολαΐδη, Σ. Βικτωράτου, Σ. Τσάμη, **14.** Α. Γιαννουδάκος, Δ. Γιανουδάκος, Α. Γκούβερης, Σ. Σταυρόπουλος, Κ. Μαρκουλιδάκης, Κ. Κίτσου,Ζ. Αναγνώπουλος, Μ. Ζερβός, **15.** Δ, Μαρτέν, Γ. Ξηρογιαννόπουλος, Ι. Τσαούσης, Θ. Τριανταφύλλου, Ν. Κατσιμπέρης, Φ. Τσαούσης, **16.** Σ. Πατρίκιος, Π. Γιάχος, Κ. Γρηγορόπουλος, Σ. Φαφούτης, Ι. Γκόφα, **17.** Δ. Μπάτρης, Ν. Χριστοφόρου, **18.** Δ. Γαβαλάκης, Α. Γεωργούλιας, Ε. Μάνου, Λ. Λουκά, Π. Φαραός, **19.** Μ. Βουλγαρέλη, Ε. Ιατρού, Γ. Γιαννέτσος, **20.** Ε. Σπηλιοπούλου, Γ. Πλεξίδας, Α. Ματσούλη, Γ. Ξηρογιαννόπουλος, **21.** Σ. Ψυλλάς, Γ. Γιαννούρης, Σ. Κερκετζές, Α. Βαγιανού, Γ. Καρνουπάκης, Μ. Κανέλλου, Γ. Γιαννάς, **22.** Γ. Νικηφόρος, Γ. Κατσάνος, Γ. Ράπτης, **23.** Γ. Τούντας, Μ. Λαμπροπούλου, Γ. Αργυρόπουλος, **24.** Μ. Σκουτεροπούλου, Π. Μουστάκα, Ε. Κουκούλη, **25.** Π. Χαϊκάλης, Γ. Κατσαδούρης, Δ. Κριτσίλας, **26.** Γ. Κατσάνος, Δ. Μαρτέν, Ε. Ιατρόπουλος, **27.** Χ. Φυτέα, Ν. Παναγιωτάκης, Μ. Κασκαντάμης, Λ. Παπασταύρου, Α. Ψιμάρας, **28.** Γ. Κυρλάκης, Π. Παλαιολόγος, Ν. Πλακίδης, **29.** Ε. Αγγελοπούλου, Δ. Πανουλής, Σ. Πατρίκιος, Α. Αγγελοπούλου, **30.** Η. Μπαρμπουλούσι, Γ. Φραγκουλάκης, Χ. Κάτσης, Χ. Ερωτοκρίτου, Α. Σπυριδάκη, Μ. Λαμπροπούλου, Τ. Βασιλόπουλος*

Μιχάλης Σωτηράκος, διευθυντής πωλήσεων Generali Hellas



της παγκόσμιας αγοράς, κάνοντας μια συναρπαστική εισαγωγή στον κόσμο του "Internet of Things" και των "Big Data". Χρέη «ξεναγού» στο ταξίδι αυτό, ανέλαβε ο χαρισματικός κ. Thimon De Jong, διακεκριμένος ομιλητής και σύμβουλος πολυεθνικών ομίλων σε θέματα επιχειρησιακής στρατηγικής.

Ο ίδιος, μέσα από μια διαδραστική παρουσίαση και με αμείωτο χιούμορ, καθήλωσε τους παρευρισκόμενους, παρουσιάζοντας τους τρόπους με τους οποίους η τεχνολογία και η ψηφιακή κουλτούρα επηρεάζουν τα καταναλωτικά ήθη και επαναπροσδιορίζουν τα δεδομένα.

«Τι θα κάνατε διαφορετικά αν γνωρίζατε τα πάντα για τους πελάτες σας;» ρώτησε το κοινό ο κ. De Jong, παρουσιάζοντας τις νέες δυνατότητας μεγιστοποίησης κέρδους και προσέλκυσης

31. *Α. Ρίσκου, Γ. Λατσούδας, Κ. Κεχρή,* **32.** *Γ. Φάτσιος, Κ. Φάτσιος, Π. Μπούκας,* **33.** *Γ. Αργυρόπουλος, Τ. Βασιλόπουλος, Ν. Κατσιμπέρης,* **34.** *Α. Τερζή, Σ. Παπαγιαννόπουλος, Γ. Παναγιωτόπουλος,* **35.** *Κ. Σουρίκας, Τ. Βασιλόπουλος, Σ. Ξηρογιαννόπουλος, Μ. Σουρίκας,* **36.** *Κ. Κροκιδάς, Θ. Παπανικήτας, Γ. Νικολάκος,* **37.** *Σ. Βικτωράτου, Γ. Σίνος, Σ. Τσάμη,* **38.** *Π. Αμπατζίδης, Κ. Αναγνωστάκη, Π. Μεντέμη,* **39.** *Π. Δημητρίου, Γ. Κατσάνης, Α. Τρύφων,* **40.** *Γ. Ρούσσος, Τ. Ζερμπίνη, Γ. Καραβίας, Χ. Ρούσσου,* **41.** *Σ. Μελετίου, Φ. Μελετίου, Μ. Σωτηράκος, Δ. Μπάτρης, Γ. Μπάτρης,* **42.** *Λ. Τσιτουρίδης, Μ. Σωτηράκος, Ν. Σούλας,* **43.** *Σ. Χλέμπος, Ν. Καββάδας, Π. Καββάδας,* **44.** *Π. Ρογάρης, Π. Δημητρίου, Φ. Πουλής, Γ. Φίλης,* **345.** *Ε. Βάσιου, Μ. Κασσαβέτη, Π. Δημητρίου, Δ. Πατρίκιος, Α. Κυριακόπουλος,* **46.** *Κ. Κεχρή, Χ. Παντελιάς, Γ. Κατσιώτης, Δ. Γκιόκα, Μ. Παντελιάς*

Η εκδήλωση στη συμπρωτεύουσα

1. *Γ. Βασιλειάδης, Γ. Ταμβάκης, Μ. Βασιλειάδης, Δ. Τασόπουλος, Ε. Τσαουσίδου,* **2.** *Γ. Καστρινάκης, Σ. Παπαδόπουλος, Ε. Αδάμη, Η. Ρήγας, Χ. Αρσόγλου,* **3.** *Σ. Στεφανάκης, Α. Γαλανός, Φ. Καμπουράκης, Θ. Δασκαλάκη, Χ. Καραβάνος,* **4.** *Ν. Κούτης, Μ. Βασιλειάδης, Χ. Κοντοκώστα,* **5.** *Τ. Μακρή-Σχοινά, Μ. Νικούλης, Χ. Νικούλης, Γ. Μάργαρης, Ε. Κανέλα,* **6.** *Δ. Μπαβέλης, Τ. Βασιλόπουλος, Δ. Τασόπουλος,* **7.** *Μ. Λαμπροπούλου, Π. Δημητρίου, Μ. Καμπουράκη,* **8.** *Κ. Πέτκογλου, Ν. Αγαπάκης, Θ. Γκινούδης,* **9.** *Κ. Καρακάρας, Μ. Σωτηράκος, Κ. Δαμιανίδης, Θ. Αυγητίδης,* **10.** *Λ. Μπουσδούκης, Α. Μπουσδούκης, Α. Μπουσδούκης, Ι. Αλεκοζίδης,* **11.** *Π. Δημητρίου, Ι. Αλεκοζίδης*

T. De Jong

12. *Ούρδας, Ε. Πλακιά, Χ. Πλακιάς, Μ. Παπαδημήτρουλας, Γ. Ξυμιτούδης, Ι. Κανατάς, Κ. Καλαϊτσόπουλος,* **13.** *Σ. Τσακυρίδης, Σ. Παπαδόπουλος, Π. Δημητρίου, Μ. Καμπουράκη,* **13.** *Ι. Παπαλαζάρου, Δ. Μπέζας, Κ. Κοντοκώστας*

νέων πελατών που προσφέρει το Profiling, δηλαδή η «αποκωδικοποίηση» των προτιμήσεων των καταναλωτών μέσω της επεξεργασίας των δεδομένων τους, όπως αυτά καταγράφονται από τις ψηφιακές τους διαδράσεις.

«Οι πελάτες επιθυμούν εξατομικευμένες λύσεις, βασισμένες στο δικό τους καταναλωτικό προφίλ και συνήθειες.

Αυτήν την ευκαιρία καλείστε να αξιοποιήσετε, αν θέλετε να είστε κι εσείς συμμέτοχοι στη νέα εποχή και όχι απλώς θεατές». Σύμφωνα με τα ευρήματα των ερευνών, η νέα γενιά καταναλωτών -γνωστή και ως millennials- είναι διατεθειμένη να «θυσιάσει» την ιδιωτικότητά της προκειμένου να απολαύσει βελτιωμένες, ποιοτικότερες, φθηνότερες, προσωποποιημένες και, εν τέλει, χρήσιμες για την ίδια, υπηρεσίες και προϊόντα.

Ο Ολλανδός καθηγητής έβαλε στο κάδρο του μέλλοντος και τον διαμεσολαβητή, καθώς, όπως επισήμανε, η ψηφιοποίηση δεν σημαίνει απουσία του ανθρώπινου παράγοντα. «Η τεχνολογία και η ψηφιοποίηση είναι εργαλεία που τίθενται στη διαθεσή σας, και τα οποία προσφέρουν αυξημένες ευκαιρίες μιας πιο αποτελεσματικής και στοχευμένης προσέγγισης με τον πελάτη. Δεν αντικαθιστά, ωστόσο, την ανάγκη που καταγράφεται ξεκάθαρα από σημαντικές έρευνες, για ανθρώπινη και προσωπική επικοινωνία. Η ψηφιοποίηση διαμορφώνει ένα νέο είδος πελάτη, πιο ενημερωμένου και ταυτόχρονα πιο απαιτητικού, όμως η ίδια γενιά που είναι "εθισμένη" στην τεχνολογία, είναι και

αυτή που αποζητά και επιβάλλει την ισορροπία της». Συγκλονιστικός ο νέος ψηφιακός κόσμος, πιο προσωποποιημένος, με πολλούς προβληματισμούς, κάποιους κινδύνους, αλλά και άπειρες ευκαιρίες και δυνατότητες. Σε κάθε περίπτωση, ένας γρήγορα μεταβαλλόμενος κόσμος, με περισσότερες απαιτήσεις από όλους σε ό,τι αφορά στο επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών. Κλείνοντας, ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της Generali Hellas κ. Πάνος Δημητρίου έστειλε το δικό του μήνυμα στους ασφαλιστές, τονίζοντας ότι Η το 2015 ήταν μια καλή χρονιά, αλλά και δύσκολη. Είναι μια χρονιά, ωστόσο, που έκλεισε και είναι πίσω μας. Μη μένουμε στα πεπραγμένα και στις επιτυχίες της χρονιάς που πέρασε, γιατί αυτά αποτελούν πια παρελθόν. Μη μένετε στα νούμερα, μην κοιτάτε τα εμπόδια και τις συγκυρίες της αγοράς ή της χώρας. Κοιτάξτε μπροστά. Υπάρχει μια νέα, μεγαλύτερη αγορά που περιμένει. Θα πρέπει να την εκμεταλλευτούμε, να εξελιχθούμε, να συνεργαστούμε, να βελτιωθούμε και σε κάθε περίπτωση να προχωρήσουμε. Μαζί. Εμείς θα είμαστε πάντα πλάι σας, όπως έχουμε αποδείξει. Εσείς όμως είστε η αγορά. Εσείς θα φέρετε την αλλαγή. Είμαστε ένας ιστορικός όμιλος, με μια δυνατή ομάδα και έχουμε αποδείξει ότι δεν μας τρομάζουν οι προκλήσεις», υπογράμμισε ο κ. Πάνος Δημητρίου.

***5.** Τ. Μακρή-Σχοινά, Β. Σισμανίδου, Σ. Σισμανίδου, Ε. Αδάμη, **16.** Ε. Κατσάνος, Κ. Μπαλατσούρας, Σ. Δόσης, Β. Μπανέκας, Χ. Ιλβανίδης, **17.** Ι. Νάκας, Τ. Βασιλόπουλος, Π. Δεληγιαννίδου, Χ. Σεμιζόγλου, Ι. Σκαρκαλάς, Β. Λιούλια, **18.** Ι. Τσιφόρης, Ν. Θεολόγου, Β. Κατσιμάνη, Σ. Καντζίδης, **19.** Λ. Κολτσίδας, Α. Μπουσδούκης, Λ. Μπουσδούκης, Τ. Κολτσίδας, **20.** Φ. Καμπουράκης, Μ. Καμπουράκη, Χ. Αρσόγλου, Σ. Δασκαλάκη, Χ. Καραβάνος, **21.** Γ. Μπαξεβάνης, Σ. Τσακυρίδης, Μ. Κατσικίδης, **22.** Π. Δημητρίου, Μ. Καπανίδου, Π. Δίγκας, **23.** Π. Τσιμπιρίδης, Μ. Τσιμπιρίδου, Γ. Τσιμπιρίδης, **24.** Α. Χαρισιάδης, Χ. Πολύζος, Π. Δημητρίου, **25.** Α. Παπαλαζάρου, Κ. Κοντοκώστας, Ι. Παπαλαζάρου, Χ. Κοντοκώστα, Δ. Μπαχτσεβάνης, Σ. Καλιστρίδου, **26.** Γ. Γκαλίτσιος, Σ. Στυλιανίδης, **27.** Κ. Κοντοκώστας, Σ. Στυλιανίδης, Φ. Αγάθος, Δ. Μπαβέλης, **28.** Α. Νταλιάνη, Σ. Στυλιανίδης, **29.** Τ. Βασιλόπουλος, Σ. Παπαδάκη, Γ. Παπαδάκης, **32.** Δ. Παπαθανασόπουλος, Σ. Παπατζανάκης, Η. Ρήγας, **30.** Η. Κυριακού, Θ. Παπαζούδης, Μ. Σωτηράκος, Χ. Λάμπος, **31.** Κ. Καρακάρας, Σ. Στυλιανίδης, Θ. Αυγιτίδης, Κ. Δαμιανίδης, **33.** Σ. Σισμανίδου, Π. Δημητρίου, Β. Σισμανίδου, **34.** Χ. Πλακιάς, Ι. Παπαλαζάρου, Σ. Στυλιανίδης, Ι. Κανατάς*

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

Τα κεντρικά γραφεία της Ατλαντικής Ένωσης 5.000 τμ!

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Πάντα σύγχρονη, διανύει μισό αιώνα συνέπειας, αξιοπιστίας και φερεγγυότητας με μεγάλη ιστορία!

Η τριεθνής ασφαλιστική δύναμη ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, γιορτάζει εφέτος το κλείσιμο 45 χρόνων της με διοίκηση που διαθέτει τεράστια εμπειρία και διαχρονικά βρίσκεται κοντά σε πελάτες και συνεργάτες!

Στο ξεκίνημα του 2016, το Ασφαλιστικό ΝΑΙ προβάλλει την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ως πρότυπο για μίμηση δημιουργικής και φιλοπρόοδου εταιρίας που πέτυχε να καταλάβει την 1η θέση στον Ελληνικό χώρο σε επίπεδο φερεγγυότητας και με μεγάλη διαφορά από την 2η στα πανευρωπαϊκά stress tests της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (EIOPA) βάσει Solvency II.

Με εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών (μεταξύ των μετόχων της περιλαμβάνεται και ο ασφαλιστικός οργανισμός Basler, μέλος του Ομίλου της κορυφαίας Ελβετικής τραπεζοασφαλιστικής εταιρίας Baloise και ενός από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το 1907, πρωτότυπα ιστορικά συμβόλαια της οποίας οι εκδόσεις Ε. Σπύρου παρουσίασαν στην έκθεση που έγινε στις 11-11-2015 ημέρα ιδιωτικής ασφάλισης με ημερομηνίες του 1921 στη Μυτιλήνη, 1925 ασφάλιση μεταφορών, 1936 θαλασσοφαλιστήριο Πειραιεύς – Αλεξανδρούπολη)

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, τη φερεγγυότητα και αξιοπιστία της την αποδεικνύει ακόμα με το δείκτη φερεγγυότητας στο 331, 6% (9ος 2015) που είναι 3,3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο. Όσον αφορά το Minimum Capital Requirement Ratio, η Ατλαντική Ένωση το καλύπτει κατά 671,2%, 6,7 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο.

Η εταιρική της παρουσία είναι ζηλευτή και άξια επαίνου από τους διεθνείς μετόχους αφού κατατάσσεται ανάμεσα στις 50 ταχύτερα ανερχόμενες Ελληνικές επιχειρήσεις όλων των κλάδων της οικονομίας και στην 60η θέση βάσει κερδών προ φόρων των 100 Ελληνικών εταιριών όλων των κλάδων. Διαθέτει τεχνογνωσία και τεχνολογία προσαρμοσμένη στην εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών. Εξυπηρετεί πάνω από 300.000 πελάτες (ιδιώτες-επιχειρήσεις). Διαθέτει σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα με κεντρικά γραφεία 5.000 τμ! Κάτω από την εμπνευσμένη διοίκηση του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου κ. Ιωάννη Λαπατά, σπουδαίο έργο επιτελεί σε αγοράς 244,7%! Τα καθαρά κέρδη είχαν αύξηση 6,4% τον τελευταίο χρόνο ενώ τα τελευταία 16 χρόνια 1998-2014, αύξηση 5.151%! Ο ανταγωνισμός είχε 485%. Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας είχαν αύξηση 16 ετών κατά 3.160% και ο ανταγωνισμός 260%! Οι επενδύσεις αύξηση 16ετίας στο 979,7% και της αγοράς 186,2%!

Στα stress tests (Νοέμβριος 2014 της EIOPA) η Ελλάδα δυστυχώς ήταν κάτω από το όριο 100% με μέσο όρο 73% τελευταία από όλες τις ευρωπαϊκές χώρες. Εκεί η Ατλαντική Ένωση είχε εξαιρετικά αποτελέσματα, τα καλύτερα από όλες τις εταιρίες που εργάζονται στην Ελλάδα, διεθνείς, Ελληνικές, τραπεζικές κλπ, πρώτη με επιδόσεις άνω του ορίου 100% (τεφαετία: 180% 275%, 300%, 331% 9μηνο 2015).

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ εύχεται σε διοίκηση και προσωπικό καλό 2016 με την ευκαιρία συμπλήρωσης έμμεσα 84 χρόνων στον ασφαλιστικό χώρο της διοίκησης, 68 στους επικεφαλής ασφαλιστικών εταιριών, 108 χρόνων παρουσίας των μετόχων της στην Ελλάδα και 45 από την ίδρυσή της στη σημερινή μορφή από τον δραστήριο Σπετσώτη Παναγιώτη (Νότη) Λαπατά το 1970, με σταδιοδρομία στον Αστέρα της Εθνικής Τράπεζας, συγγραφέα, πολυπράγμονα και με δυνατή παρουσία σε πολλά σωματεία ασφαλιστικά και μη, στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρών Ελλάδος, σε εκδρομικά σωματεία, στον Πειραϊκό Σύνδεσμο, την Ένωση Σπετσωτών κ.α.

Με σπουδές σε Νομικά και Ασφαλιστικά στην Ελλάδα και Ελβετία, ο Ιωάννης Π. Λαπατάς, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, συνεχίζει την παράδοση, ως ικανός καπετάνιος (χώμπι η ιστιοπλοΐα) στη θάλασσα της Ελληνικής Οικονομίας που έχει ανάγκη καλούς καπετάνιους στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που στηρίζουν την ανάπτυξη ιδιωτών και επιχειρήσεων.

Πάντα σύγχρονη και με μεγάλη ιστορία η τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη, ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ανεβάζει και τον μέσο όρο των ασφαλιστικών δρώμενων στη χώρα μας που έχει ανάγκη την αισιοδοξία και ελπίδα που εκφράζουν εταιρίες «κοσμήματα» όπως αυτή η εταιρία καύχημα όλων των εργαζομένων κοντά της.

Ο κ. Ιωάννης Λαπατάς

αυτό το δημιουργικό μείγμα από το 1970 έως σήμερα ο Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων Βασίλειος Μπακούσης με συνετό, ρεαλιστικό και ανθρώπινο management. Με γρήγορες αποζημιώσεις εξυψώνει το ρόλο του θεσμού ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελληνική κοινωνία.

Κάθε χρόνο και εφέτος (2016) η Ατλαντική Ένωση παρουσιάζει πίνακες με ενδεικτικά οικονομικά στοιχεία, πεντακάθαρα σε βάθος πέραν τις 15ετίας χωρίς «λογιστικές παγίδες» που δείχνουν την αξιοπιστία και οικονομική ισχύ. Ενδεικτικά, το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παραθέτει ότι σε σχέση με τον ανταγωνισμό, το μετοχικό κεφάλαιο της Ατλαντικής Ένωσης από το 1998 ως το 2014 -16 χρόνια- είχε αύξηση 1.246,2% ενώ του ανταγωνισμού της Ελληνικής

Ο κ.Βασίλειος Μπακούσης

Νέα εκπαιδευτικά προγράμματα για τους συνεργάτες της

Ολοκληρωμένο και καθαρά ανθρωποκεντρικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα έχει δημιουργήσει και προσφέρει η Ατλαντική Ένωση, με στόχο να καλύψει τις ανάγκες των συνεργατών της, σημειώνοντας ότι ανθρωποκεντρική είναι και η ανάπτυξή της 46 χρόνια στην ασφαλιστική αγορά.

Συγκεκριμένα, η Υπηρεσία Εκπαίδευσης της εταιρείας, σε συνέχεια της περυσινής περιόδου, όπου πραγματοποίησε με μεγάλη επιτυχία, σύμφωνα με τις απόψεις των συμμετεχόντων, σειρά σεμιναρίων, με πληθώρα θεμάτων σε 22 πόλεις και νησιά, έχει ετοιμάσει και για φέτος ένα πλήρες εκπαιδευτικό πλάνο για τους συνεργάτες της.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα του 2016 περιλαμβάνει θεματικές ενότητες που αφορούν σε:

- Ανάλυση τεχνικών στοιχείων προγραμμάτων ασφάλισης όλων των Κλάδων
- Τεχνικές ανάπτυξης δεξιοτήτων και νέες μεθόδους πωλήσεων των προϊόντων αυτών
- Στρατηγική και management
- Το ασφαλιστικό περιβάλλον, όπως διαμορφώνεται με τις νέες νομοθετικές ρυθμίσεις στον τομέα των συντάξεων και της υγείας
- Το περιβάλλον του θεσμικού πλαισίου, όπως αυτό αποτυπώνεται μέσα από Κοινοτικές Οδηγίες και την ενσωμάτωσή τους στην ελληνική νομοθεσία

Όλα τα εκπαιδευτικά σεμινάρια της Ατλαντικής Ένωσης επαναλαμβάνονται σε όλη τη διάρκεια του έτους, με τρόπο ώστε να παρέχεται η δυνατότητα συμμετοχής σε όσους συνεργάτες επιθυμούν να αυξάνουν ή /και να συμπληρώνουν τις γνώσεις τους στον ασφαλιστικό στίβο.

Στα σεμινάρια αυτά περιλαμβάνονται και τα εγκεκριμένα από τη Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, με βάση την Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής της ΤτΕ 45/2014, στο πλαίσιο της επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Με το πέρας των συγκεκριμένων σεμιναρίων και υπό την προϋπόθεση επιτυχούς αξιολόγησης, αποστέλλεται η σχετική Βεβαίωση Περαίωσης. Υπενθυμίζεται ότι η συγκέντρωση των βεβαιώσεων αυτών (15 ωρών κατ' ελάχιστο ετησίως και για τους 3 Τομείς και συνολικά 75 ωρών στην πενταετία), είναι απόλυτα αναγκαία για την ανανέωση της επαγγελματικής άδειας των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Το σημαντικότερο όμως όλων είναι ότι η παρακολούθηση των σεμιναρίων αυτών σκοπό έχει να συμβάλλει στη συνεχή αναβάθμιση των γνώσεων και στη δημιουργία προστιθέμενης αξίας σε κάθε ασφαλιστικό διαμεσολαβητή.

Η Ατλαντική Ένωση γνωστοποιεί επίσης ότι τόσο για το 2015, όσο και για το 2016, διαθέτει το σύνολο των σεμιναρίων της δωρεάν προς τους συνεργάτες της, ενώ, αρκετά σύντομα, θα γνωστοποιηθεί το πλήρες εκπαιδευτικό πρόγραμμα (ημερομηνίες/ώρες και θεματική ενότητα), ώστε όλοι οι συνεργάτες να έχουν τη δυνατότητα έγκαιρου προγραμματισμού.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise Group
Ελβετία

Basler Lebensversicherungs-AG
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

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

Συνεχής ανάπτυξη με ρεκόρ εσόδων

Οι αυξανόμενες απαιτήσεις των πελατών για analytics και επιχειρηματική ευφυΐα στην αξιολόγηση κινδύνου, στην ανίχνευση και καταπολέμηση της απάτης, καθώς και στο security, οδήγησαν την SAS στην καταγραφή ενός ακόμα μεγάλου ρεκόρ, διατηρώντας τη συνεχή αύξηση των εσόδων της για 40 συναπτά έτη. Όπως ανακοίνωσε η εταιρεία κατέγραψε 3.16 δισεκατομμύρια δολάρια συνολικά λειτουργικά έσοδα, αυξημένα κατά 2,3% σε σχέση με το 2014.

Οι πωλήσεις νέου λογισμικού αυξήθηκαν κατά 8%, γεγονός που αποτυπώνει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τη συνεχώς αυξανόμενη ζήτηση για λογισμικό SAS® Analytics.

Εδώ και 40 χρόνια, η SAS βοηθάει τους πελάτες της να αλλάξουν τον κόσμο μέσω των analytics,τόνισε ο Jim Goodnight, CEO της SAS. Ως η ηγετική δύναμη στα analytics, εξακολουθούμε να είμαστε η εταιρεία στην οποία καταφεύγουν όσοι αναζητούν εξειδικευμένη τεχνογνωσία και λύσεις απαράμιλλου επιπέδου, πρόσθεσε ο Jim Goodnight.

Παγκόσμιος αντίκτυπος

Η αύξηση των συνολικών εσόδων της SAS ήταν ισχυρή, παγκοσμίως. Το ποσοστό των εσόδων που αναφέρονται σε νέες πωλήσεις έφθασε σε διψήφιο νούμερο στις περισσότερες γεωγραφικές περιοχές, αποδεικνύοντας έμπρακτα το αποτέλεσμα των επιτυχημένων προσπαθειών παγκοσμιοποίησης.

Εκτός από την ώθηση που έδωσαν οι πωλήσεις λύσεων της SAS στους τομείς της αξιολόγησης κινδύνου (Risk), καταπολέμησης της απάτης (Fraud), καθώς και στην ασφάλεια (security), όλες οι γεωγραφικές περιοχές κατέγραψαν ανάπτυξη στις βασικές τεχνολογίες της εταιρείας, όπως το data management, τα analytics και το business intelligence.Ο χρηματοπιστωτικός κλάδος, ο κλάδος του δημοσίου και ο ασφαλιστικός κλάδος αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων της SAS.

Το πελατολόγιο στους εν λόγω κλάδους περιλαμβάνει την Bank of America και την HSBC, τον Γερμανικό ασφαλιστικό όμιλο Munich Re και την permanent tsb, Ιρλανδική τράπεζα που ηγείται στη λιανική τραπεζική, καθώς επίσης πολλούς δημόσιους οργανισμούς των ΗΠΑ, όπως τον Delaware State Police και τον Orange County Child Support Services στην Καλιφόρνια. Στους κλάδους που κατέγραψαν τη μεγαλύτερη ανάπτυξη περιλαμβάνονται οι τράπεζες, η μεταποίηση, το λιανεμπόριο και οι υπηρεσίες.

Το Cloud και το Internet of Things (IoT) δημιουργούν ευκαιρίες

Η SAS ενισχύει το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει για cloud, mobile και IoT. Το SAS Cloud Analytics άρχισε να αποδίδει γρήγορα και οι δυνατότητές του αξιοποιούνται πλέον από πελάτες σε περισσότερες από 70 χώρες.

Με 40 δισεκατομμύρια συνδεδεμένες συσκευές που υπολογίζεται να εισέλθουν στην αγορά ως το 2020, το IoT θα επιταχύνει τις επιστημονικές εξελίξεις, συμπεριλαμβανομένων επιτευγμάτων, όπως οι έξυπνες πόλεις, όπου οι ειδικοί του χώρου αποδίδουν στη SAS πρωταγωνιστικό ρόλο.

Ωστόσο, καθώς οι ευκαιρίες για καινοτομία -που δημιουργούνται μέσω της συνδεσιμότητας- αυξάνονται, αντίστοιχα αυξάνεται το ρίσκο πιθανών επιθέσεων. Το 2015, η SAS παρουσίασε το SAS Cybersecurity, για να συμβάλει στην καταπολέμηση τέτοιων πιθανών ρίσκων και κινδύνων.

Η δέσμευση στην καινοτομία είναι το κλειδί για την ικανοποίηση τ ων πελατών

Σύμφωνα με τους αναλυτές, η SAS διαθέτει τις λύσεις για «predictive analytics που προσφέρουν σχεδόν κάθε δυνατότητα που θα επιθυμούσε ένας data scientist ή ένας επιχειρηματικός χρήστης». Η δέσμευση της SAS στην καινοτομία το καθιστά αυτό εφικτό. Το 2015, η εταιρεία επανεπένδυσε το 25% του συνολικού εισοδήματος σε έρευνα και ανάπτυξη – σχεδόν το διπλάσιο ποσοστό των ετήσιων εσόδων που επανεπενδύθηκε από τις περισσότερες κορυφαίες εταιρείες υψηλής τεχνολογίας. Οι πελάτες ωφελούνται από τα analytics της SAS με πολλαπλούς τρόπους. Την προηγούμενη χρονιά, οι καινοτομίες περιλάμβαναν τα ακόλουθα:

- Το SAS Cybersecurity επιτρέπει στους πελάτες να ανιχνεύουν τυχόν ενέργειες επίθεσης, σε πραγματικό χρόνο.
- Το SAS Event Stream Processing βοηθά τους πελάτες να αναλύουν εκατομμύρια γεγονότα ανά δευτερόλεπτο.
- Το SAS Data Loader για Hadoop απλοποιεί τη διαχείριση δεδομένων στην ταχέως αναπτυσσόμενη αρχιτεκτονική των big data.
- Το SAS Factory Miner περιέχει αυτοματοποιημένα μοντέλα ανάπτυξης, επιλογής και επέκτασης δυνατοτήτων, καθώς και τεχνικές νοημοσύνης μηχανών.

Επιπρόσθετα, το χαρτοφυλάκιο της SAS συνέχισε να βοηθά τους πελάτες να κάνουν τη διαφορά στις ζωές των ανθρώπων. Για παράδειγμα, το SAS Visual Analytics, με περίπου 14.000 άδειες παγκοσμίως, επέτρεψε στο Διεθνή Οργανισμό για τη Μετανάστευση να προσδιορίσει τις υψηλού κινδύνου εγκαταστάσεις φιλοξενίας και να κατανέμει αποτελεσματικότερα τους πόρους, προκειμένου να στεγάσει τα χιλιάδες θύματα από τον σεισμό στο Νεπάλ.

Αυτή ακριβώς η καινοτομία έφερε περισσότερους από 1.800 νέους πελάτες στη SAS το 2015, η οποία σήμερα απαριθμεί 80.000 εγκαταστάσεις (συμπεριλαμβανομένων της Lenovo και των Orlando Magic). Αυτή η σημαντική αύξηση σε νέους πελάτες, σε συνδυασμό με την ισχυρή δέσμευση για παροχή ποιοτικών υπηρεσιών, συνέβαλε στην ανάδειξη της SAS από το Temkin Group ως νούμερο ένα εταιρεία αναφορικά με την ικανοποίηση πελατών, την πιστότητα και τη δυναμική αγοράς.

Οι συνεργάτες της SAS επεκτείνουν την επιρροή στους πελάτες

Το 2015, οι συνεργάτες της SAS επηρέασαν κατά 30% τις νέες πωλήσεις και σχεδόν τις μισές από τις μεγαλύτερες επιχειρηματικές συμφωνίες της εταιρείας, δημιουργώντας ένα νέο ρεκόρ για το κανάλι της SAS που σημειώνει πλέον τον μεγαλύτερο αντίκτυπο μέχρι σήμερα. Από τότε που υποδέχθηκε στο δίκτυό της τον παγκόσμιο διανομέα Arrow Electronics, η SAS έχει συνάψει συμφωνίες με περισσότερους από 150 μεταπωλητές.

Το 2015, η SAS υπέγραψε την πρώτη OEM συμφωνία της με την Toshiba Global Commerce Solutions, ενώ παράλληλα ξεκίνησε συνεργασία με Managed Analytics Services Providers (MASPs), προκειμένου να βοηθήσει περαιτέρω τους πελάτες να εφαρμόσουν την τεχνολογία της SAS με τρόπο που να ανταποκρίνεται στις εξατομικευμένες ανάγκες των ίδιων αλλά και των τελικών χρηστών τους.

Η SAS θα συνεχίσει να αναπτύσσεται και το 2016

Η SAS σχεδιάζει να συνεχίσει την ανάπτυξη καινοτομίας στα cloud analytics και τα analytics ως υπηρεσία (analytics-as-s-service), το Business Intelligence και το data visualization, τη διαχείριση δεδομένων, το customer intelligence, το fraud detection, τις λύσεις security intelligence και το risk management. Εξάλλου, η SAS θα εισαγάγει αναβαθμισμένες εκδόσεις των προϊόντων big data analytics.Πέρα από την ανάπτυξη λογισμικού, η SAS θα επεκτείνει τις δραστηριότητές της το επόμενο έτος.

Η εταιρεία θα αυξήσει το προσωπικό πωλήσεων και θα δημιουργήσει νέα contact centers πελάτων στο Δουβλίνο και στην περιοχή Ασίας-Ειρηνικού. Στις ΗΠΑ, η SAS θα ανοίξει νέο γραφείο στο Ντιτρόιτ για να υποστηρίξει την ανάπτυξη στον κλάδο κατασκευής αυτοκινήτων. Η εταιρεία θα εγκαινιάσει, επίσης, το νέο κτίριο γραφείων στην έδρα της κεντρικής διοίκησης της SAS στο Cary, NC.

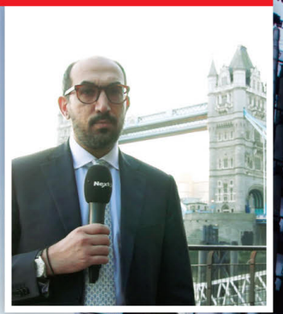
Σημειώνεται τέλος ότι η SAS παρέχει κατάρτιση στα analytics μέσω του SAS Analytics U, και συνεργάζεται για αυτό τα σκοπό με πανεπιστήμια και σχολεία.

[1] Worldwide Advanced and Predictive Analytics Software Market Shares, 2014: The Rise of the Long Tail, IDC No. 257344, July 2015.

Ο κ. Jim Goodnight

Αποστολή του **NAI** στο city του Λονδίνου

Κωστής Σπύρου



NAI
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Το Λονδίνο και ειδικότερα η αγορά των Lloyds η μητρόπολη των ασφαλειών όπως την αποκαλούν, υπήρξε πάντοτε το σημείο αναφοράς κάθε ασφαλιστικής εταιρίας με τους ανθρώπους της βρετανικής αγοράς να είναι οι πλέον ειδήμονες. Στο Λονδίνο ασφαλίζεται ότι μπορεί να ασφαλιστεί, ότι μπορεί να ορισθεί ως ασφαλίσιμος κίνδυνος, από συμβάσεις αυτοκινήτων μέχρι τα πόδια ποδοσφαιριστών και οι φωνές καλλιτεχνών σε ολόκληρο το πλανήτη. Για κάποιον που δεν γνωρίζει και πολλά από αυτό το χώρο σίγουρα θα του φανεί χαοτικός, για τους ανθρώπους του όμως και όσους εμπλέκονται με τον ένα η άλλο τρόπο, η αγορά αυτή είναι πάνω από όλα ανθρώπινη. Οι παροικούντες της ασφαλιστικής «Ιερουσαλήμ», γνωρίζουν και γνωρίζονται πολύ καλά και τέτοιο άνθρωποι είναι οι Barry Tompson, Martin Cambel και Colin Panzetta τους οποίους φιλοξενεί στη σελίδες του το Ασφαλιστικό NAI. Και οι τρεις τους από άλλη σκοπιά ο καθένας έχουν «φάει με το κουτάλι» την ασφαλιστική πιάτσα του Σίτι του Λονδίνου, αλλά έχουν εντρυφήσει και στην ελληνική αγορά, την οποία και καλύπτουν αντασφαλιστικά εδώ και αρκετά χρόνια. Το Ασφαλιστικό NAI και ο Κωστής Σπύρου είχε την ευκαιρία να τους επισκεφθεί στα γραφεία τους στο Λονδίνο να συζητήσει μαζί τους και να μεταφέρει τις απόψεις τους για την πορεία της αγοράς, αλλά και τις εκτιμήσεις τους για το 2016.

Barry Thompson Director at MATRIX Brokers

Η ελληνική αγορά είναι μια καλή αγορά

Γνωρίζω ότι ασχολείστε με την Ελληνική ασφαλιστική αγορά στο κομμάτι της αντασφάλισης, αλλά φυσικά έχετε και μία άποψη επί του παγκόσμιου underwriting της αγοράς αντασφαλίσεων. Οπότε, ας ξεκινήσουμε από την παγκόσμια εικόνα. Πώς πήγε λοιπόν η αγορά τη χρονιά που πέρασε και τι προβλέπετε για το 2016;

Κοιτάξτε με όλη αυτή την υπερ επάρκεια στην αγορά και βασικά είναι και τρομακτικό να έχεις όλες αυτές τις μεγάλες εταιρίες τις τεράστιες εταιρίες να συνχωνεύονται πιέζοντας, δημιουργώντας περισσότερη επάρκεια στην αγορά, πιέζοντας ακομα περισσότερο τα ποσοστά, ενώ οι αντασφαλιστές προσπαθούν να τα διατηρήσουν, με αποτέλεσμα να ασκείται μεγαλύτερη πίεση στις τιμές, κάτι που έχει αρνητικό αντίκτυπο στη μεσιτεία, στο κόστος, κ.λπ. Αυτό δεν είναι κάτι καινούργιο. Τέτοιους κύκλους έχουμε συνεχώς. Υποθέτω ότι αυτό που δεν έχει συμβεί τα τελευταία χρόνια είναι μια μεγάλη καταστροφή. Και αν είχα αυτή η συζήτηση μαζί σας 3, 4, 5 χρόνια πριν, θα έλεγα λίγο-πολύ ακριβώς το ίδιο πράγμα: Περιμένουμε μια καταστροφή ώστε να ξεκαθαρίσουν τα πράγματα. Το τρελό είναι πως καταστροφή δεν υπήρξε και οι ασφαλιστές μας εξακολουθούν να βγάζουν χρήματα, αλλά συγχρόνως πρέπει και να αναπτυχθούν, οπότε έχουμε αυτές τις συγχωνεύσεις. Στη συνέχεια, έχουμε το Solvency II, το οποίο πρόκειται να επηρεάσει την Ελλάδα, πρόκειται να χάσουμε αρκετές επιχειρήσεις, όμως η δουλειά θα εξακολουθήσει να είναι εκεί. Έτσι η θα πάμε σε κάποια άλλη εταιρία ή κάποιες άλλες θα δημιουργηθούν. Όλο αυτό είναι πραγματικά μια συνταγή καταστροφής γιατί στο τέλος της μέρας πρέπει να βγάλεις λεφτά κι όλο αυτό σε "στίβει" όλο και περισσότερο. Η απάντηση είναι ότι, εκτός από την καταστροφή, εγώ στ' αλήθεια δεν ξέρω, αυτή τη στιγμή, όλοι φαίνεται να βγάζουν χρήματα, κάτι το οποίο είναι απίστευτο και είναι όλο και περισσότερες οι επενδυτικές εταιρείες που επιθυμούν να επενδύσουν στην ασφαλιστική αγορά. Ξέρετε, οι αγορές χρήματος, οι τραπεζίτες, τα κεφάλαια αντιστάθμισης κινδύνου δεν είναι σε θέση να βρουν τρόπους για να επενδύσουν τα χρήματα και η

Οι αγορές χρήματος, οι τραπεζίτες, τα κεφάλαια αντιστάθμισης κινδύνου δεν είναι σε θέση να βρουν τρόπους για να επενδύσουν τα χρήματα και η ασφάλιση είναι μια επιλογή γι' αυτούς

Ο Barry Thompson εργάζεται στη Matrix Μεσίτες Ασφαλίσεων και δραστηριοποιείται σε πολλές κατηγορίες ασφάλισης, εκτός από τη Ναυτιλία, στο Λονδίνο

ασφάλιση είναι μια επιλογή γι' αυτούς. Έτσι φαίνεται να γίνεται αυτή τη στιγμή. Αλλά, και πάλι, ο κύκλος είναι ένας κύκλος. Είμαι βέβαιος ότι τα πράγματα θα αλλάξουν, αλλά τελικά αυτή τη στιγμή, η ασφάλιση δείχνει να είναι το hotspot.

Μπορεί κάποιος να δει την παγκόσμια τρομοκρατία στις μέρες μας παντού στις ειδήσεις. Αυτό επηρεάζει την αγορά μας;

Και πάλι, αυτό είναι ένα άλλο μεγάλο θέμα και είναι κάτι που όλοι προφανώς σε όλο τον κόσμο, γνωρίζουμε και προφανώς, οι μεγάλες πόλεις όπως το Λονδίνο και ειδικά οι Lloyds του Λονδίνου θα πρέπει να είναι στη λίστα τρομοκρατικών επιθέσεων κάθε τρομοκρατικής οργάνωσης, ιδίως σε σχέση με τις αμερικανικές τράπεζες και εταιρείες. Εδώ στο Λονδίνο, αυτό είναι ένα σημαντικό θέμα και βλέπουμε την αστυνομία στους δρόμους, ένοπλη, κάτι που δεν είχαμε δει ποτέ. Αλλά αν κάποιος θέλει να κάνει κάτι, θα το κάνει. Δείτε το Παγκόσμιο Κέντρο Εμπορίου. Ποτέ κανείς δεν πίστευε ότι επρόκειτο να συμβεί, αλλά συνέβη, καθώς και η πρόσφατη δραστηριότητα στη Γαλλία. Ζούμε σε μια κοινωνία που αλλάζει και υπάρχουν κάποιοι τρελοί άνθρωποι εκεί έξω. Αλλά πρέπει να το προσέξουμε αυτό. Πιστεύω ότι είναι αδύνατο να σταματήσει. Αυτό που μπορούμε να κάνουμε είναι να πάρουμε όσο πιο πολλά προληπτικά μέτρα μπορούμε. Αλλά και πάλι, είναι ένα τεράστιο χτύπημα για την ασφάλιση.

Είναι η αγορά του Λονδίνου προετοιμασμένη για ένα οικονομικό χτύπημα, από οικονομική άποψη, από μια τρομοκρατική επίθεση;

Πολύ καλή ερώτηση. Θα ήθελα να πω ναι. Αλλά δεν ξέρω. Έχουμε όλα τα μέσα και τους τρόπους να αντιμετωπίσουμε αυτή την κατάσταση και, φυσικά, όταν αυτό γίνει πραγματικότητα έχουμε επίσης την κυβέρνηση. Οι κυβερνήσεις όλου του κόσμου, όχι μόνο η δική μας, θα πρέπει να εμπλακούν σε όλο αυτό. Υπάρχουν ρήτρες κυρώσεων σε διάφορες περιοχές για πολύ καιρό. Και πάλι, δεν μπορούμε να κάνουμε και πάρα πολλά. Αυτό που μπορούμε να κάνουμε είναι να προσπαθήσουμε να σταματήσει η χρηματοδότηση κ.λπ. Αλλά αυτοί οι άνθρωποι είναι τρελοί. Θα σε χτυπήσουν με κάποιο τρόπο.

Βλέπετε θετικά στοιχεία στην αγορά μας;

Υποθέτω πως το θετικό είναι ότι είμαστε όλοι ακόμα εδώ, είμαστε όλοι ακόμα στη δουλειά και η δουλειά εξακολουθεί είναι εκεί. Από τη σκοπιά της Matrix, εννοώ, έχουμε αναπτυχθεί φέτος στην Ελλάδα, τώρα βέβαια ίσως να επηρεαστούμε από τις συγχωνεύσεις και από την εφαρμογή του Solvency. Όμως οι επιχειρήσεις αναπτύσσονται. Ναι, γιατί όχι. Ξέρετε, εντάξει, υπάρχει μία ύφεση, ο πληθυσμός όμως εξακολουθεί να αυξάνεται, οι άνθρωποι πρέπει να ζουν σε σπίτια, οι άνθρωποι πηγαίνουν για διακοπές και χρειαζόμαστε νέα ξενοδοχεία και νέες ιδιοκτησίες. Πιστεύω ότι, ακόμα και με αργούς ρυθμούς, αυτό αρχίζει να γίνεται.

Εάν μπορούσατε να αλλάξετε κάτι στην ελληνική αγορά, τι θα ήταν αυτό;

Λοιπόν, όπως και σε όλες τις άλλες αγορές, υπάρχουν πολλά πράγματα που πρέπει να αλλάξουν, όμως όντας ένας broker ασφαλίσεων περιουσίας που εργάζομαι τα τελευταία 10 χρόνια ασφαλίζοντας κυρίως νοικοκυριά, γνωρίζω τη χώρα, η οποία είναι απίστευτη. Στην πραγματικότητα, λιγότερο από το 20% του πληθυσμού ασφαλίζει το νοικοκυριό του, κάτι το ασύλληπτο στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες. Ειδικά όταν εκτίθεσαι τόσο πολύ σε σεισμό και βασικά υπάρχει μια αγορά για να σε προστατεύει από την καταστροφή, από το σεισμό, και όλοι εργαζόμαστε στο χώρο της ασφάλισης, όλοι θέλουμε να αναπτυχθούμε. Όλοι θα είναι νικητές. Οι μεσίτες θα είναι νικητές, οι ασφαλιστές θα είναι νικητές. Και αν συμβεί κάποιος σεισμός, θα είμαστε και πάλι νικητές, γιατί θα αποζημιώσουμε και έτσι περισσότεροι άνθρωποι θα ασφαλίσουν τα νοικοκυριά τους. Είναι απλό σαν ιδέα.

Colin Panzetta

Senior Class Underwriter at XL Catlin

Θετικό το πειθαρχημένο underwriting

Θα ήθελα την άποψή σας σχετικά με την αγορά τη χρονιά που πέρασε, αλλά και τη νέα χρονιά που διανύουμε το 2016.

Για την αγορά ήταν ακόμα μία καλή χρονιά το 2015 και φαίνεται πως οι άνθρωποί μας πρόκειται να βγάλουν χρήματα στο κλάδο περιουσίας και φέτος.

Πιστεύω ότι η αγορά θα εξακολουθήσει να είναι ανταγωνιστική και το 2016 και ότι υπάρχουν ακόμη πολλές ευκαιρίες στην αγορά. Οι άνθρωποι συνεχίζουν να επενδύουν στον τομέα της ασφάλισης. Πιστεύω ότι μέχρι να δούμε τις τιμές να κινούνται ανοδικά, νομίζω θα υπάρχει υπερπροσφορά ευκαιριών στην αγορά. Και αυτό απλά σημαίνει πως οι τιμές θα βρίσκονται υπό πίεση. Θα είναι ενδιαφέρον να δούμε αν αυτό θα αποβεί βιώσιμο σε βάθος χρόνου, καθώς τα περιθώρια στενεύουν όλο και περισσότερο στην ασφαλιστική αγορά.

Βλέπουμε πως υπάρχει παγκοσμίως μία άνοδος της τρομοκρατίας. Πώς αυτό επηρεάζει τη δουλειά σας;

Κατά κανόνα, η τρομοκρατία αποκλείεται στις περισσότερες περιοχές, ως στάνταρ αποκλεισμός. Ορισμένες περιοχές καλύπτουν την τρομοκρατία, όπως και στην ελληνική αγορά. Είναι αξιοσημείωτο ότι καλύπτει την τρομοκρατία σε πολλά εμπορικά συμβόλαιά της, κάτι που είναι σχετικά ασυνήθιστο, σε σύγκριση με άλλες περιοχές. Το Ηνωμένο Βασίλειο για παράδειγμα δεν την καλύπτει, ενώ υπάρχει η υποστήριξη της κυβέρνησης και το ίδιο συμβαίνει και σε κάποιες άλλες περιοχές, όπως στη Γαλλία και την Ισπανία. Αλλά νομίζω ότι θα είναι ενδιαφέρον να δούμε αν η αγορά των αντασφαλίσεων αλλάξει τη στάση της απέναντι στις εξαιρέσεις της Συνθήκης, όσον αφορά στην τρομοκρατία. Αυτή τη στιγμή, νομίζω ότι θα παραμείνει ως έχει.

Γνωρίζω ότι ασχολείστε αρκετά με την ελληνική αγορά. Με την εφαρμογή του Solvency II όλοι γνωρίζουν ότι θα υπάρχουν αλλαγές στις εταιρείες, συγχωνεύσεις, κάποιες εταιρείες ίσως θα πάψουν να υπάρχουν. Ποια είναι η άποψή σας γι' αυτήν την κατάσταση;

Είμαστε έτοιμοι για το Solvency II και είμαστε έτοιμοι εδώ και πολλά χρόνια, πριν από τις καθυστερήσεις. Με την νομοθεσία που θα ισχύσει, νομίζω πως κάποιες μικρές εταιρείες στην ελληνική αγορά θα δυσκολευτούν να ανταποκριθούν στις οικονομικές υποχρεώσεις του Solvency II. Είναι ένα τεράστιο έργο. Νομίζω ότι θα υπάρξουν συγχωνεύσεις και εξαγορές. Ποιος πραγματικά θα υπερισχύσει ποιου; Ποιος ξέρει! Ενδέχεται να υπάρξουν κάποιοι ξένοι ασφαλιστές που θα έρθουν και ενδεχομένως να αναλάβουν ορισμένες από τις μικρότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα.

Κατανοούμε πως η αγορά θα αλλάξει. Είστε αισιόδοξος για την επόμενη μέρα;

Νομίζω ναι, είμαστε έτοιμοι για την αγορά. Αυξήσαμε τους ισολογισμούς μετά την εξαγορά από την XL. Εγώ πριν εργαζόμουν για την CATLIN. Θεωρώ ότι θα υπάρξει περαιτέρω ενοποίηση της αγοράς. Είμαι πεπεισμένος ότι θα έχουμε τη θέση μας και θα συνεχίσουμε να επιχειρούμε στην ελληνική αγορά.

Παλεύουμε με την οικονομική κρίση που υπάρχει στη χώρα μας, όμως βλέπουμε πως η ασφαλιστική αγορά τα πηγαίνει πολύ καλά. Πώς το σχολιάζετε αυτό;

Ναι, το ανέφερα αυτό και πριν. Δεν υπήρξε καταστροφή στην Ελλάδα και, επίσης, δεν νομίζω ότι θα υπάρξουν μεγάλοι κίνδυνοι ζημιών, στην Ελλάδα ειδικότερα. Οι τιμές είναι ανταγωνιστικές, αλλά αυτό το έχω παρατηρήσει και σε άλλες περιοχές

Ο κ.Colin Panzetta με τον απεσταλμένο του NAI κ. Κωνσταντίνο Σπύρου

Ο Colin Panzetta είναι ανώτερος Underwriter στην εταιρεία XL Catlin, τα 12 τελευταία χρόνια, ενώ στο παρελθόν υπήρξε ανώτερος εμπορικός Underwriter στον Όμιλο ACE για 7 χρόνια και Underwriter στην εταιρεία Methuen για 9 χρόνια. Ο Colin είναι επίσης απόφοιτος της ACII (Advanced Institute Chartered Insurance).

ανά τον κόσμο. Μικρές μειώσεις ίσως να υπάρχουν, 5% ή 10%, οπότε νομίζω ότι η αγορά ήταν σχετικά πειθαρχημένη στην Ελλάδα και τα αποτελέσματα ήταν καλά. Ως εκ τούτου, δεν βλέπω κανένα λόγο γιατί αυτό να μη συνεχιστεί και το 2016.

Τα επιβληθέντα capital controls δημιουργούν προβλήματα στη δουλειά σας;

Πραγματικά, δεν έχουμε δει κάποιο πρόβλημα. Οι συνεργάτες που έχουμε επιλέξει στην Ελλάδα αντιμετωπίζουν πολύ καλά τα credit controls.

Αυτό είναι θετικό. Προφανώς, κανείς δεν είναι τέλειος. Οπότε, εάν θέλατε να αλλάξετε κάτι στην ελληνική αγορά, τι θα ήταν αυτό;

Πολύ καλή ερώτηση. Μια αύξηση, αυτό θα ήταν τέλειο.

Αυτό είναι καλό! Κάτι θετικό που βλέπετε στην αγορά μας;

Νομίζω ότι το πειθαρχημένο underwriting είναι κάτι θετικό. Δεν φαίνεται να υπάρχουν και πολλές εκκεντρικότητες εκεί έξω. Θεωρώ ότι η αξιολόγηση είναι αρκετά συνεπής στο σύνολο των επιχειρήσεων που ασχολούμαστε με την ασφάλιση. Νομίζω ότι είναι καλό. Πιστεύω ότι εκεί που μπορεί κάποιος να εστιάσει περισσότερο, είναι η διαχείριση του κινδύνου. Αλλά σε γενικές γραμμές, είναι μια καλή αγορά και ναι, αυτό αποδίδει πολύ καλά αποτελέσματα συνεχώς κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών.

Τελευταία ερώτηση. Εάν κάποιος θα ήθελε να σας επιλέξει, δώστε μου ένα λόγο γιατί να επιλέξει την εταιρεία σας.

Νομίζω ότι έχουμε μια πολύ καλά χρηματοδοτούμενη εταιρεία, με ανώτερη πιστοληπτική ικανότητα, σε σύγκριση με πολλές άλλες εταιρείες στην ελληνική αγορά και πάλι, έχουμε ένα παγκόσμιο δίκτυο, όπου μπορούμε να εκδώσουμε ένα πραγματικά παγκόσμιο πολυεθνικό συμβόλαιο. Η εταιρεία μας είναι πολύ πιο ελκυστική μεταξύ άλλων πολυεθνικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Martin Campbell
Divisional Head, Financial Lines Division, The Channel Syndicate

Επιλέγουμε λύσεις με το λιγότερο δυνατό κίνδυνο

Γνωρίζω πως ασχολείστε με την ελληνική αγορά. Πώς τη βλέπετε σήμερα και πώς πιστεύετε ότι θα αντιμετωπίσετε τη νέα χρονιά;

Η ανάμειξή μας ήταν με τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα, η οποία σαφώς διανύει μια πολύ δύσκολη περίοδο κατά τα τελευταία χρόνια. Νομίζω ότι το τελευταίο έτος υπήρξε σχετικά σταθερό και πως όλα, οι κεφαλαιοποιήσεις, η κεφαλαιακή επάρκεια των τραπεζών, διατηρήθηκαν σε ένα επίπεδο, κάτι που σημαίνει ότι το εμπόριο τείνει να πάει προς τα εμπρός. Το ιστορικό ζημιών για τις τράπεζες που έχουν εμπλακεί παρέμεινε σχετικά σταθερό. Υπήρξε κάποια κοινοποίηση κατά την πρωτογενή έκπτωση αλλά, στην πραγματικότητα όσον αφορά στην κάλυψη που προσφέρουμε για τα προϊόντα μας, ήταν σταθερή και συμπεριφέρθηκε καλά, έτσι ελπίζουμε ότι αυτό θα συνεχιστεί και για τα επόμενα ένα-δυο χρόνια. Αλλά πραγματικά, η εμπλοκή της κυβέρνησης, στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα ιδίως, είναι τέτοια που θα πρέπει να παραμείνει σταθερή, όσο η κυβέρνηση παραμένει σταθερή. Αυτό είναι το μεγάλο ερώτημα.

Είστε αισιόδοξοι ότι τα πράγματα θα κυλήσουν ομαλά γενικότερα στην Ελλάδα;

Νομίζω ότι θα κυλήσουν ομαλά. Πιστεύω πως η πολιτική κατάσταση έχει φτάσει σε ένα "status quo", αν θέλετε. Η κυβέρνηση έχει κάνει ό,τι της έχει ζητηθεί, σε σχέση με την Ε.Ε. και νομίζω πως, εκτός και αν συμβεί κάποια άλλη δραματική αλλαγή κατά τους επόμενους μήνες ή έτη, η Ελλάδα θα αναδιοργανωθεί και θα επιστρέψει στο σημείο που ήταν. Αυτή την ελπίδα έχουμε.

Παγκοσμίως, υπάρχουν πολλές αλλαγές στη ζωή μας. Έχουμε άνοδο της τρομοκρατίας και άλλες καταστάσεις. Πώς επηρεάζουν αυτές τη δουλειά σας;

Θα πρέπει να ρίχνουμε μια ματιά για το τι συμβαίνει σε όλο τον κόσμο όσον αφορά τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου εργασιών μας. Αξιολογούμε την επιχειρηματική περιουσία, καθώς και την ασφάλιση τρομοκρατικών ενεργειών. Η αγορά όσον αφορά στην τρομοκρατία υπήρξε εξαιρετικά soften τα τελευταία δύο χρόνια και σε ό,τι μας αφορά, τα ποσοστά δεν συμβαδίζουν με την έκθεση στον κίνδυνο και όπως αντιλαμβάνεστε ο κίνδυνος είναι προφανής. Πιστεύω πως έχει αποδειχθεί κατά τη διάρκεια του προηγούμενου μήνα, ιδιαίτερα με την κατάσταση στο Παρίσι, ότι αυτό δεν είναι ένα πρόβλημα που θα πάει πολύ μακριά και ότι ο ασφαλιστικός κλάδος θα είναι σε θέση να προσφέρει επαρκή προϊόντα, επαρκή και θα πρέπει και ορισμένοι από εμάς να προβούμε σε αλλαγές, για να εμπλακούμε στα πράγματα όπως πριν από μερικά χρόνια.

Η εφαρμογή του Solvency II στην ελληνική αγορά θα επιφέρει αλλαγές στις εταιρείες. Θα έχουμε πολλές εξαγορές, συγχωνεύσεις, κάποιες εταιρείες ίσως βγουν από την αγορά. Πώς αυτό σας επηρεάζει και πώς πιστεύετε ότι θα αλλάξει τον τρόπο δουλειάς σας;

Όσον αφορά στον αριθμό των πελατών που είμαστε σε θέση να ασφαλίσουμε, γιατί αυτό είναι προτεραιότητα για μας, καθώς οι πελάτες θα μειώνονται όσο η κύρια δραστηριότητα θα μειώνεται, όμως η άλλη πλευρά του νομίσματος είναι ότι οι εταιρείες αυτές s καθ' αυτές θα ισχυροποιηθούν, η δέουσα επιμέλεια που επιφέρει μια συγχώνευση θα είναι πολύ χρήσιμη, αλλά και η συγχώνευση κεφαλαίων. Η συγχώνευση του κεφαλαίου και η δύναμη της νέας εταιρείας βελτιώνονται, είναι ένα όφελος, οπότε γενικά όλα είναι προς όφελός μας.

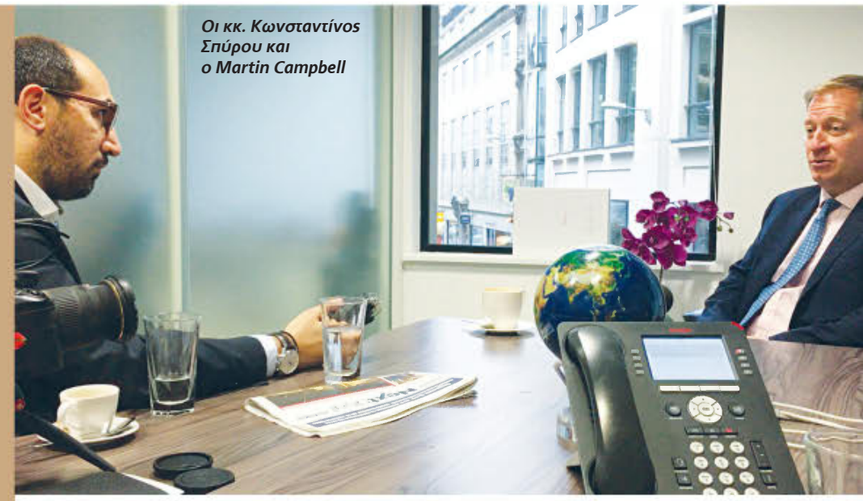
Αν θα μπορούσατε να αλλάξετε κάτι στην ελληνική αγορά, τι θα ήταν αυτό;

Ως ασφαλιστές, το μόνο που θέλουμε είναι βεβαιότητα. Όση βεβαιότητα μπορούμε να έχουμε. Έτσι, η πολιτική σταθερότητα είναι πραγματικά το κλειδί για μας, όσον αφορά στην Ελλάδα. Νομίζω ότι μέχρι στιγμής έχουμε καταφέρει να περιορίσουμε τους κινδύνους σε σχέση με τα προϊόντα που προσφέρουμε και ελπίζω ότι θα συνεχίσουμε να το κάνουμε, αλλά η σταθερότητα είναι πραγματικά το κλειδί.

Τελευταία ερώτηση. Για ποιο λόγο κάποιος να διαλέξει εσάς για την κάλυψή του;

Δραστηριοποιούμαστε στην Ελλάδα για πολλά χρόνια. Εγώ προσωπικά κάνω ασφαλίσεις στην Ελλάδα για 15-20 χρόνια. Η μητρική μας εταιρεία, ο Όμιλος SCOR, δραστηριοποιείται πολύ ενεργά την Ελλάδα. Όχι μόνο στην ασφάλιση περιουσίας και ατυχημάτων, αλλά και στον τομέα των ασφαλειών ζωής. Είμαστε προσεκτικοί ασφαλιστές, επιλέγουμε λύσεις με το λιγότερο δυνατό κίνδυνο και θα είμαστε εδώ μακροχρόνια. Νομίζω ότι αυτό είναι εξαιρετικά σημαντικό για όλους τους πελάτες μας.

Ο Martin Campbell είναι προϊστάμενος Διεύθυνσης Δημοσιονομικής Γραμμής, η οποία περιλαμβάνει τις ομάδες ασφάλισης Χρηματοπιστωτικών Ιδρυμάτων, Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης, Διευθυντών και Στελεχών και Ευθύνης Περιβαλλοντικής Ζημίας. Ο Martin δραστηριοποιείται στην αγορά του Λονδίνου από το 1990, όπου έχει ειδικευτεί στην ασφάλιση Δημοσιονομικών Γραμμών. Πριν από το διορισμό του The Channel Syndicate, τα προηγούμενα δέκα χρόνια ήταν ανώτερος Underwriter και επικεφαλής Ασφάλισης Χρηματοπιστωτικών Ιδρυμάτων και Διευθυντών και Στελεχών σε άλλο Συνδικάτο LLOYD'S. Πριν από αυτό, εργάσθηκε ως αναπληρωτής Underwriter στην Κοινοπραξία Συνδικάτων LLOYDS και broker Χρηματοπιστωτικών Ιδρυμάτων.



Οι κκ. Κωνσταντίνος Σπύρου και ο Martin Campbell

Το νέο Audi A4 μπήκε αισίως στην 5η του γενιά. Ποιοτικό και τεχνολογικά προηγμένο, είναι σίγουρο πως θα σας κερδίσει, τόσο με τη δυναμική του εμφάνιση όσο και με τις ικανότητές του!

ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ

Εσωτερικό τεχνολογικά προηγμένο!

Αυτό που ξεχωρίζει στην καμπίνα του νέου Audi A4 είναι ο ψηφιακός πίνακας οργάνων, Audi Virtual Cockpit, το οποίο μας είχε συστήσει η Audi για πρώτη φορά μέσα από το εντυπωσιακό Audi TT. Τις εντυπώσεις όμως κερδίζει η οθόνη του συστήματος infotainment, αλλά και η εξαιρετική σχεδίαση της κεντρικής κονσόλας του A4, ενώ στον τομέα της ποιότητας, ο πήχης είναι τρομερά ψηλά.

Η πρακτικότητα και η εργονομία είναι σε εξαιρετικά επίπεδα, με τα πάντα να είναι στη διάθεση οδηγού και επιβατών, ενώ και η λίστα με τον έξτρα εξοπλισμό είναι πραγματικά τεράστια!

Σκανάρετε και δείτε ένα ενδιαφέρον βίντεο παρουσίασης, όλων των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων του νέου Audi A4

ΚΙΝΗΤΗΡΑΣ

Για πρώτη φορά με 1,4 λτ. turbo κινητήρα

Η κινητήρια γκάμα του νέου Audi A4 είναι πραγματικά πλήρης. Άλλωστε πλέον είναι διαθέσιμο και με downsized κινητήρα 1,4 λίτρων, υπερτροφοδοτούμενο, που αποδίδει 150 ίππους. Νούμερο που, σε συνδυασμό με το μειωμένο βάρος του αμαξώματος λόγω της χρήσης του νέου μεταβλητού πλαισίου MLB Evo, προσφέρει εξαιρετικές επιδόσεις στο νέο A4.

Στους βενζινοκινητήρες υπάρχει διαθέσιμος ο TFSI των 2.000 κυβικών με τα 252 άλογα, που συνδυάζεται αποκλειστικά με τετρακίνηση quattro και το αυτόματο κιβώτιο S-Tronic, ενώ στους diesel υπάρχουν οι εκδοχές των 150 και των 190 ίππων του 2.0 TDI.

AUDI A4

Πιο high tech από ποτέ!

Όπως και να το κάνουμε, το A4 είναι το μοντέλο εκείνο που έρχεται στο μυαλό όλων μόλις ακούσουν το όνομα της Audi. Άλλωστε είναι το αυτοκίνητο εκείνο που έχει έναν εξαιρετικά μεγάλο όγκο πωλήσεων σε όλα αυτά τα χρόνια της καριέρας του.

Εμφάνιση ραφιναρισμένη και σοφιστικέ!

Παρατηρώντας εξωτερικά το νέο A4, θα διαπιστώσετε ότι φέρει αρκετές ομοιότητες με το μοντέλο που αντικατέστησε. Παρ' όλα αυτά όμως εύκολα θα διακρίνει κάποιος και τα νέα στοιχεία του design που ενστερνίζεται. Όπως τη σχεδιαστική νόρμα του σχήματος V, αλλά και τις μεγαλύτερες εξωτερικές διαστάσεις που διαθέτει.

Στο εμπρόσθιο τμήμα του αυτοκινήτου, ξεχωρίζει η μεγάλη εξάγωνη μάσκα του, αλλά εκείνα που θα σας αιχμαλωτίσουν το βλέμμα είναι τα νεύρα κατά μήκος του καπό, καθώς και οι ελαφρώς πιο φουσκωμένοι θόλοι, που, σε συνδυασμό με την έντονη ακμή που «τρέχει» σε όλο το αμάξωμα, δημιουργούν ένα αρκετά πιο δυναμικό σύνολο.

Το συνολικό αποτέλεσμα είναι αρκετά πιο εμφατικό από το προηγούμενο μοντέλο, λόγω και των μεγαλύτερων εξωτερικών διαστάσεων. Πιο συγκεκριμένα το νέο Audi A4 έχει μήκος 4,73 μ. (+25 χλστ.), πλάτος 1,84 μ. (+26 χλστ.) και ύψος 1,43 μ. αντίστοιχα. Αυτό όμως που κατάφεραν να κάνουν οι σχεδιαστές της γερμανικής φίρμας είναι να δώσουν στο νέο τους μοντέλο κορυφαίο αεροδυναμικό συντελεστή, ο οποίος ανέρχεται στο Cd 0.23, τιμή κορυφαία ανεξαρτήτου κατηγορίας!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ecosphere για ασφάλιση περιβαλλοντικών κινδύνων

Ένα νέο πρόγραμμα για την ασφάλιση περιβαλλοντικών κινδύνων, το Ecosphere, δημιούργησε η AXA. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα που παρέχει στους Έλληνες επιχειρηματίες μία ολοκληρωμένη λύση προστασίας έναντι των κινδύνων που δημιουργούνται από ρύπανση.

Χάρις σε αυτό το πρόγραμμα οι ασφαλισμένοι διασφαλίζουν την ευθυγράμμισή τους με την οικεία νομοθεσία* και δημιουργούν παράλληλα όλες τις απαραίτητες συνθήκες για να είναι σε θέση να αποκαταστήσουν κάθε ζημιά που μπορεί να προκληθεί από τους κινδύνους αυτούς.

Το Ecosphere, σε σχέση με ένα απλό ασφαλιστήριο Γενικής Αστικής Ευθύνης, μπορεί να καλύψει τα ακόλουθα:

- Κάλυψη ατυχηματικής ρύπανσης τρίτου, αλλά και ρύπανσης στο περιβάλλον, σύμφωνα με την Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης και το σχετικό Προεδρικό Διάταγμα*.
- Κάλυψη ζημιών τρίτων, περιλαμβανομένων ζημιών στο περιβάλλον, αλλά και ζημιών του ιδίου του ασφαλισμένου.
- Κάλυψη σωματικών βλαβών, υλικών ζημιών, οικονομικών ζημιών και δαπανών νομικών υπηρεσιών.
- Ενεργοποιείται και σε περιπτώσεις που δεν έχει προκληθεί ζημιά και συγκεκριμένα καλύπτονται δαπάνες έκτακτης ανάγκης, ώστε να αποτραπεί ή/και να περιοριστεί μία ζημιά.

Το Ecosphere είναι ένα σύγχρονο ασφαλιστικό πρόγραμμα, το οποίο έχει σχεδιαστεί με την τεχνογνωσία του Ομίλου AXA για να καλύπτει τις ανάγκες κάθε επιχείρησης. Οι όροι του είναι σαφείς και κατανοητοί και οι καλύψεις του υπερβαίνουν στο σύνολό τους την ευθύνη που προκύπτει από τη σχετική νομοθεσία.

Πού απευθύνεται

Το πρόγραμμα Ecosphere απευθύνεται στις επιχειρήσεις που εκτίθενται σε περιβαλλοντικούς κινδύνους προσφέροντας καλύψεις που αφορούν στην αποκατάσταση ζημιών περιβαλλοντικής ρύπανσης που μπορεί να προκαλέσει η λειτουργία τους αλλά και στην πρόληψη των κινδύνων. Συγκεκριμένα, το πρόγραμμα κάλυψης έναντι περιβαλλοντικών κινδύνων Ecosphere απευθύνεται ενδεικτικά σε:

- Ξενοδοχεία/ενοικιαζόμενα δωμάτια.
- Επιχειρήσεις χονδρικού και λιανικού εμπορίου.
- Επιχειρήσεις μεταφορών και αποθήκευσης (Logistics).
- Εταιρείες παροχής υπηρεσιών (π.χ. χρηματοπιστωτικές).
- Βιομηχανίες τροφίμων.
- Επιχειρήσεις παραγωγής και εμπορίας ηλεκτρικών, ηλεκτρονικών και τηλεπικοινωνιακών υλικών.

Το Ecosphere καλύπτει:

Ζημιές στο περιβάλλον λόγω ρύπανσης που προκλήθηκε από τον ασφαλισμένο.

Ζημιές τρίτων λόγω ρύπανσης που προκλήθηκε από τον ασφαλισμένο.

Δυνατότητα κάλυψης ζημιών του ιδίου του ασφαλισμένου λόγω ρύπανσης.

Σωματικές βλάβες, υλικές ζημιές και οικονομικές ζημιές τρίτων λόγω ρύπανσης που προκλήθηκε από τον ασφαλισμένο.

Δαπάνες παροχής νομικών υπηρεσιών στον ασφαλισμένο.

Δαπάνες έκτακτης ανάγκης ώστε να αποτραπεί ή/και να περιοριστεί μία ζημιά ρύπανσης ακόμα και σε περιπτώσεις που δεν έχει ακόμα προκληθεί.

* Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) 35/2004 της 21ης Απριλίου 2004 και το Προεδρικό Διάταγμα 148/2009 της 29ης Σεπτεμβρίου.

Επισκευή & Αντικατάσταση
ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

GLASSDRIVE®

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

Άτοκες δόσεις για ασφάλιστρα οχημάτων στο pay.minetta.gr

ΤΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ εξόφλησης ασφαλίστρων οχημάτων σε άτοκες μηνιαίες δόσεις προσφέρει η Ευρωπαϊκή Ένωσις Ασφάλειαι Μινέττα, ανταποκρινόμενη άμεσα στο διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον και με στόχο πάντα την ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των πελατών και των συνεργατών της. Ειδικότερα, μέσω της ιστοσελίδας ηλεκτρονικών πληρωμών της εταιρίας pay.minetta.gr, οι ασφαλισμένοι μπορούν απλά και γρήγορα να εξοφλούν συμβόλαια, εξάμηνα ή και ετήσια, για την ασφάλιση του οχήματός τους σε έως και 12 άτοκες δόσεις με τη χρήση πιστωτικής κάρτας. Όπως διευκρινίζει η εταιρεία, η εξόφληση σε δόσεις

ισχύει μόνο για το συγκεκριμένο τρόπο πληρωμής, ενώ ο αριθμός των δόσεων εξαρτάται από τη διάρκεια του συμβολαίου. Εν τω μεταξύ, άμεσα και εύκολα μπορούν πλέον και οι χρήστες συσκευών που χρησιμοποιούν λογισμικό ios (iphone, ipad),να επωφεληθούν από τις λειτουργίες της εφαρμογής MINETTA. Η εφαρμογή είναι ήδη διαθέσιμη και για android και οι χρήστες μπορούν να την εγκαταστήσουν δωρεάν από το αντίστοιχο store πληκτρολογώντας MINETTA στην αναζήτηση, ενώ πολύ σύντομα θα ενεργοποιηθεί και η δυνατότητα αναζήτησης στο χάρτη του δικτύου συνεργαζόμενων συνεργείων.

FARANTOURIS *Insurance & financial advisors* Επιτυχημένο το πρώτο συνέδριο πωλήσεων

ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ επιτυχία ολοκληρώθηκε το πρώτο συνέδριο στελεχών πωλήσεων της Farantouris Insurance & Financial Advisors. Στη διάρκεια του συνεδρίου μίλησαν 12 επιτυχημένα στελέχη της εταιρείας και οι Agency Managers, οι οποίοι μοιράστηκαν το όραμά τους και τις εμπειρίες τους για τη χρονιά που πέρασε. Ενθουσιασμός, χειροκροτήματα και μεγάλοι στόχοι γέμισαν την κατάμεστη αίθουσα με 95 στελέχη της εταιρείας, τονίζει η εταιρεία. Προσκεκλημένοι και ομιλητές ήταν οι κ.κ. Στέφανος Κοτζαμάνης (Euro2day) και Νικόλαος Βρανάς (διευθύνων σύμβουλος FMS). Moderator ήταν η Νόνη Δούνια.

Τον Ιανουάριο η εταιρεία θα πραγματοποιήσει την επίσημη εκδήλωση των βραβεύσεων για τα στελέχη της, με την παρουσία των ασφαλιστικών και επενδυτικών εταιρειών που συνεργάζεται.

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική

Βελτιωμένο τιμολόγιο για το αυτοκίνητο

ΣΕ ΙΣΧΥ έχει θέσει η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική τη νέα, βελτιωμένη τιμολογιακή πολιτική στον κλάδο αυτοκινήτου. Συγκεκριμένα:

- Νέο τιμολόγιο βασικού πακέτου Blue Horizon Economy με μειωμένα ασφάλιστρα.
- Εκπτώσεις που συνδυαστικά φτάνουν έως και 15%.
- Νέες προαιρετικές καλύψεις Οδικής Βοήθειας, Θραύσης Κρυστάλλων και Νομικής Προστασίας με βελτιωμένα ασφάλιστρα.
- Δημιουργία νέων πακέτων που ανταποκρίνονται στις ανάγκες και των πιο απαιτητικών πελατών, με εξαιρετικά ανταγωνιστικό κόστος.

Το σύνολο των διαφοροποιήσεων αυτών έχει ήδη ενσωματωθεί στην ηλεκτρονική εφαρμογή Agent Print.

Η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική, εν τω μεταξύ, ανακοίνωσε την έναρξη της συνεργασίας της με την Glassdrive, παρέχοντας αναβαθμισμένες υπηρεσίες για τη θραύση κρυστάλλων. Με τη νέα αυτή συνεργασία, οι πελάτες της ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ θα έχουν τη δυνατότητα να εξυπηρετούνται άμεσα, χωρίς καμία γραφειοκρατική διαδικασία, από το πανελλαδικό δίκτυο της Glassdrive που διαθέτει το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλων στην Ελλάδα και συγκεκριμένα, 45 σταθμούς Glassdrive, 15 κινητές μονάδες, καθώς και πάνω από 90 συνεργάτες σε όλη τη χώρα.

Στα νέα γραφεία ο πρόεδρος της Fairfax

ΠΑΡΟΥΣΙΑ του κ. V Prem Watsa, προέδρου της Fairfax, η οποία θα είναι ο νέος μέτοχος του Ομίλου, μετά την έγκριση των Εποπτικών Αρχών, έκοψε τη βασιλόπιτα για τη νέα χρονιά ο όμιλος Eurolife ERB. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος της Eurobank κ. Νικόλαος Καραμούζης, ο διευθύνων σύμβουλος της τράπεζας κ. Φωκίων Καραβίας, καθώς και άλλα μέλη της ανώτατης διοίκησης της Eurobank.

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife ERB κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου καλωσόρισε τον κ. Watsa και, απευθυνόμενος στα μέλη της διοίκησης και στο προσωπικό που ήταν παρόν στην εκδήλωση, ευχήθηκε καλή και παραγωγική χρονιά. Από την πλευρά του ο πρόεδρος της Fairfax πήρε το λόγο και μίλησε με θερμά λόγια για τη νέα περίοδο του Ομίλου Eurolife ERB, αλλά και για τις προοπτικές που έχει η ελληνική οικονομία. «Η Fairfax εμπιστεύεται τις προ-

Οι κ.κ. V Prem Watsa, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

οπτικές της Ελλάδας και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς» είπε χαρακτηριστικά. Ο κ. Watsa παρουσίασε τις κύριες αρχές πάνω στις οποίες λειτουργεί η Fairfax, δίνοντας έμφαση στον ασφαλιστικό προσανατολισμό της, τον αποκεντρωμένο χαρακτήρα της λειτουργίας της, την εμπιστοσύνη στα στελέχη των εταιρειών του Ομίλου, αλλά και το γεγονός ότι πιστεύει στις μακροχρόνιες σχέσεις, σημειώνοντας χαρακτηριστικά ότι δεν έχει πουλήσει μέχρι σήμερα καμία ασφαλιστική εταιρεία στην οποία έχει επενδύσει.

Μετά την εκδήλωση ο κ. Watsa συνάντησε επιλεγμένους συνεργάτες του ομίλου, τους ενημέρωσε για τη μακροπρόθεσμη στρατηγική και τις αρχές της Fairfax στην Ελλάδα και συζήτησε μαζί τους τις προοπτικές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και γενικότερα της ελληνικής οικονομίας. Σημειώνεται ότι το κτηριακό συγκρότημα στο οποίο στεγάζονται πλέον οι εταιρείες του ομίλου Eurolife ERB Insurance Group στο κέντρο της Αθήνας αποτελείται από ένα σύγχρονο κτήριο εννέα ορόφων και από το ιστορικό κτήριο της οικίας Ράλλη, ένα από τα ελάχιστα δείγματα αστικής αρχιτεκτονικής της οθωνικής περιόδου με πρώιμα νεοκλασικά στοιχεία, που έχει κηρυχθεί διατηρητέο κτήριο.

Ο κ. Στουρνάρας, η κα Σελνιωτάκη και ο κ. Σαρρηγεωργίου στο νεοκλασικό κτήριο της Eurolife

Γεύμα Σαρρηγεωργίου με συνδαιτυμόνες τον Γ. Στουρνάρα και την Ι. Σελνιωτάκη

ΤΑ ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ της Eurolife ERB Insurance Group επισκέφθηκαν αρχές του χρόνου ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος κ. Γιάννης Στουρνάρας και η διευθύντρια της Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης κα Ιωάννα Σελνιωτάκη. Κατά τη διάρκεια γεύματος εργασίας που παρέθεσε στον κ. Στουρνάρα και την κα Σελνιωτάκη στο νεοκλασικό κτήριο της Eurolife ERB, ο κ.Σαρρηγεωργίου είχε την ευκαιρία να τους ενημερώσει για την εξαγορά του ομίλου Eurolife από τη Fairfax Financial Holdings Limited και τα αναπτυξιακά σχέδια των εταιρειών του Ομίλου.

Οι άνθρωποι της Eurolife ERB θα συνεχίσουν από τα νέα γραφεία, στην καρδιά της Αθήνας, να δίνουν καθημερινά τον καλύτερό τους εαυτό ώστε να παρέχουν υψηλού επιπέδου ασφαλιστικές υπηρεσίες και να εργάζονται με όλες τους τις δυνάμεις για την κάλυψη των κινδύνων των ασφαλισμένων πελατών της.

Από αριστερά: Ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου, ο κ. Στάθης Τσαούσης, ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας και η κα Εύχαρις Περπινιά

Ελπιδοφόρο μήνυμα των Ανθρώπων ΕΡΓΟ

ΜΕ ΔΥΟ ΣΥΜΒΟΛΙΚΕΣ δράσεις σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη για τη στήριξη των άστεγων και άπορων συνανθρώπων μας, καθώς και των παιδιών με καρκίνο, που απηχούν το μήνυμα Ανθρώπων ΕΡΓΟ, ολοκλήρωσε για το 2015 η ERGO τις ενέργειες Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Στο πλαίσιο των δράσεων η εταιρεία αναφέρει ότι επέλεξε να συμμετάσχει στην πρωτοβουλία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος για τη συγκέντρωση τροφίμων υπέρ των άστεγων και των άπορων οικογενειών μέσω του Κέντρου Υποδοχής και Αλληλεγγύης του Δήμου Αθηναίων. Οι άνθρωποι της ERGO στην Αθήνα στήριξαν αυτή την πρωτοβουλία, προσφέροντας τρόφιμα, ενώ ανθρώπων ΕΡΓΟ αποτελεί και η συγκέντρωση χρημάτων υπέρ του Συλλόγου Φίλων των Καρκινοπαθών Παιδιών «Στοργή» από το προσωπικό της εταιρείας στη Θεσσαλονίκη. Στις δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης για το 2015 περιλαμβάνεται και η οικονομική ενίσχυση του κουμπαρά των Παιδικών Χωριών SOS, με το ποσό που συγκεντρώθηκε από τις ενέργειες της εταιρείας στο πλαίσιο της χορηγίας της στον Αυθεντικό Μαραθώνιο. Βασική αρχή που διαπνέει τις δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της Ergo είναι η δέσμευση του ομίλου να ενεργεί με υπευθυνότητα και φροντίδα για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη, τους πελάτες, τους διαμεσολαβητές, τους υπαλλήλους, τους μετόχους και την κοινωνία που ζούμε και εργαζόμαστε, τόνισε ο διευθυντής τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της εταιρείας κ. Στάθης Τσαούσης.

HDI GLOBAL SE

Η νέα επωνυμία για τις βιομηχανικές ασφαλίσεων του ομίλου Talanx

ΥΠΟ ΤΗ ΝΕΑ ΕΠΩΝΥΜΙΑ HDI Global SE λειτουργεί η εταιρεία βιομηχανικών ασφαλίσεων του Ομίλου Talanx, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση. Με την εγγραφή στο αρμόδιο Εμπορικό Επιμελητήριο, η ανακοινωθείσα μετονομασία της HDI-Gerling Industrie Versicherung AG ολοκληρώθηκε ήδη επιτυχώς, ενώ η μετατροπή σε Ευρωπαϊκή Εταιρεία (SE - Societas Europaea = Ευρωπαϊκή Εισηγμένη Ανώνυμη Εταιρεία) έχει ήδη εγκριθεί από την αρμόδια εποπτική αρχή. "Η μετονομασία είναι ένα σημαντικό ορόσημο στην άνω των 100 ετών ιστορία της εταιρείας", σχολίασε μεταξύ άλλων ο Dr Christian Hinsch, αναπληρωτής πρόεδρος του συμβουλίου διοίκησης της Talanx AG και CEO της HDI Global SE. "Η αλλαγή επωνυμίας σε HDI θα βοηθήσει την εταιρεία μας να διευρύνει το πεδίο δραστηριότητάς της στην εγχώρια και περιφερειακή αγορά", ανέφερε και ο κ. Νότης Βαγιακάκος, Managing Director της HDI στην Ελλάδα.

Την ενσωμάτωση της εταιρικής υπευθυνότητας στη στρατηγική της ενισχύει η Interamerican, προσυπογράφοντας ως μέλος του δικτύου CSR Hellas την Ευρωπαϊκή Επιχειρηματική Διακήρυξη "Enterprise 2020". Η πρωτοβουλία εστιάζει στην ανάπτυξη και προώθηση στρατηγικών και πολιτικών για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη (CSR), ώστε να προετοιμαστεί "το μέλλον που η Ευρώπη έχει ανάγκη". Σε αυτό το θεματικό πλαίσιο, η εταιρεία συμμετέχει ενεργά στο "European Pact for Youth" (Ευρωπαϊκό Σύμφωνο για τη Νεολαία), για την ενίσχυση της ένταξης των νέων στην εργασία στην Ευρώπη, με στόχο τη δημιουργία 100.000 θέσεων εργασίας, μαθητείας και πρακτικής άσκησης.

Με μεγάλη επιτυχία και συμμετοχή πραγματοποιήθηκε εορταστική εκδήλωση για τις οικογένειες και τα παιδιά των εργαζομένων της MetLife. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο των ενεργειών της εταιρείας για την ανάπτυξη του θετικού ομαδικού κλίματος και τη φροντίδα του ανθρώπινου δυναμικού, που αποτελούν αναπόσπαστο μέρος των αξιών, της φιλοσοφίας και της στρατηγικής της MetLife.

Συγκινητική ήταν η ανταπόκριση εταιρειών και εργαζομένων του ασφαλιστικού κλάδου στην πρόσκληση της ΕΑΕΕ για συγκέντρωση τροφίμων για τη στήριξη των αστέγων της Αθήνας. Πάνω από 3,5 τόνοι τρόφιμα συγκεντρώθηκαν στην ΕΑΕΕ και παραδόθηκαν στο Κέντρο Υποδοχής και Αλληλεγγύης του Δήμου Αθηναίων.

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 Ασφαλιστική
Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση
Είμαστε εσύ.

ΠΑΣΕΓΕΣ coop euresa MACIF P&V UnipolSai Assicurazioni

Αριστερά, η κα Νάντια Σταυρογιάννη, δεξιά ο κ. Βασίλειος Τσελεμπάνης, η κα Νάντια Σταυρογιάννη και ο κ. Γεώργιος Τάσσης

Σημαντικά σχέδια ανάπτυξης και για το 2016

ΜΕ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ για τα αποτελέσματα του 2015 και αισιοδοξία για το 2016, τα στελέχη και οι εργαζόμενοι της DAS Hellas έκοψαν την πρωτοχρονιάτικη πίτα της εταιρείας. Όπως τόνισε η διευθύνουσα σύμβουλος, κα Νάντια Σταυρογιάννη, η DAS Hellas το 2015 κατέγραψε τη μεγαλύτερη κερδοφορία από την ίδρυσή της και επισήμανε ότι το γεγονός αυτό αποτελεί εκκίνηση για ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες και θετικές εξελίξεις τη νέα χρονιά. Επίσης, ειδική μνεία έκανε στη νέα συνεργασία με την INTERAMERICAN, που ήρθε να προστεθεί στις υφιστάμενες συνεργασίες, υπογραμμίζοντας τη συμβολή της στην περαιτέρω διάδοση του θεσμού της Νομικής Προστασίας. Η κα Σταυρογιάννη προανάγγειλε, για το 2016, κινήσεις ανάπτυξης μέσα από δράσεις εξωστρέφειας οι οποίες και αποσκοπούν στη συνεχώς δυναμική παρουσία της Νομικής Προστασίας στην ελληνική αγορά.

Prime INSURANCE Ρεκόρ πωλήσεων για τα προγράμματα Υγείας

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ παραγωγής το 2015 εμφάνισε η Prime Insurance, δικαιώνοντας -όπως υπογραμμίζει- τις επιλογές της σε όλους τους κλάδους ασφάλισης. Ιδιαίτερη αναφορά πρέπει να γίνει στη μεγάλη αύξηση των πωλήσεων των πρωτοποριακών προγραμμάτων Υγείας της εταιρείας, που ξεπέρασε το 93 %.

Η αύξηση αυτή οφείλεται εξ ολοκλήρου στο δίκτυο των συνεργατών της Prime Insurance, που κυριολεκτικά τίμησαν την εταιρεία, κάνοντας την κύρια επιλογή τους. Η Prime Insurance, πρωτοπορώντας και καινοτομώντας, λάνσαρε το 2015 νέα προϊόντα, νέες εφαρμογές, νέες υπηρεσίες και εργαλεία πωλήσεων για τους συνεργάτες της, όπως Prime Alert, Prime Awards, Prime MIS, τα οποία έδωσαν ιδαίτερη ώθηση στις πωλήσεις της. Η εταιρεία δεσμεύεται να συνεχίσει το 2016 να αφουγκράζεται τα προβλήματα και τις ουσιαστικές ανάγκες του σύγχρονου Έλληνα και να στέκεται δίπλα του προσφέροντας ασφαλιστικά προγράμματα οικονομικά, αξιόπιστα και ευέλικτα, καθώς επίσης να συμπαρίσταται σε καθημερινή βάση στην προσπάθεια των συνεργατών της, για ακόμα μεγαλύτερα επιτεύγματα, αυτή τη δύσκολη περίοδο.

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εορταστική εκδήλωση που διοργάνωσε η Εθνική Ασφαλιστική για το προσωπικό της. Τα στελέχη της διοίκησης, στις ομιλίες τους, αναφέρθηκαν στα επιτυχή αποτελέσματα της εταιρείας τη χρονιά που πέρασε, αλλά και στους στόχους για το 2016, υπογραμμίζοντας τη συμβολή και τον καθοριστικό ρόλο του ανθρώπινου δυναμικού.

Το φιλανθρωπικό έργο του μη κερδοσκοπικού Σωματείου Κοινωνικής Μέριμνας ΑΡΩΓΗ ενισχύει η Allianz μέσα από το πρόγραμμα κοινωνικής ευθύνης της εταιρείας. Με την οικονομική της ενίσχυση η Allianz Ελλάδος, δίνει «ανάσα» σε 55 οικογένειες που ζουν στα όρια της φτώχειας και στηρίζονται από το σωματείο, καλύπτοντας το κόστος των αναγκών τους σε τρόφιμα.

Τον τέταρτο κατά σειρά, ακαδημαϊκό κύκλο, ολοκλήρωσε με επιτυχία το εκπαιδευτικό πρόγραμμα της Eurolife ERB Ασφαλιστικής «Advanced Program in Management for Insurance Executives», το οποίο έχει ήδη πετύχει μεγάλη αποδοχή και αναγνώριση στον ευρύτερο ασφαλιστικό χώρο. Και οι 32 συμμετέχοντες συνεργάτες πέρασαν με επιτυχία τα τεστ γνώσεων και έλαβαν τη σχετική βεβαίωση επιτυχούς παρακολούθησης του εκπαιδευτικού προγράμματος.

Οι εθελοντές της ομάδας «AXA Hearts in Action» συμμετείχαν τις ημέρες των εορτών σε μια σειρά από δράσεις μαζί με το «Εργαστήρι». Μεταξύ αυτών, η συμμετοχή στο Bazaar που πραγματοποιήθηκε στο σταθμό μετρό του Συντάγματος, η δενδροφύτευση στις εγκαταστάσεις του εργαστηρίου και ενεργή συμμετοχή εθελοντών στις απογευματινές λέσχες του Εργαστηρίου καθ΄ όλη τη διάρκεια του έτους, με στόχο την ενίσχυση των κοινωνικών τους χαρακτηριστικών.

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.

www.ydrogios.gr

υδρόγειος Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

ΑΤΕΑσφαλιστική
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Δημιουργεί νέες ευκαιρίες

ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ η ΑΤΕ Ασφαλιστική να στηρίζει τα ανθρώπινα δίκτυα πωλήσεων και να δημιουργεί συνεχώς νέες ευκαιρίες για την ανάπτυξη χαρτοφυλακίων σε όλους τους κλάδους Ασφάλισης.

Αυτό ήταν το κεντρικό μήνυμα της διοίκησης και των στελεχών της εταιρείας στις ημερίδες πωλήσεων για το Δίκτυο Ανεξάρτητων Συνεργατών που πραγματοποιήθηκαν σε όλη την Ελλάδα με τη συμμετοχή περισσότερων από 800 μεσιτών ασφαλίσεων, πρακτόρων και ανεξάρτητων ασφαλιστικών συμβούλων. Οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα νέα κίνητρα αμοιβών, το νέο διαγωνισμό πωλήσεων, τα νέα προγράμματα ασφάλισης και ηλεκτρονικές υπηρεσίες που υποστηρίζουν τις εργασίες των συνεργατών, επιβραβεύοντας το ποιοτικό αποτέλεσμα, καθώς και την ανάπτυξη των νέων χαρτοφυλακίων. Σύμφωνα με το διευθυντή πωλήσεων του δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Αναστάσιο Παπαδόπουλο, "στο δύσκολο περιβάλλον της οικονομικής κρίσης, η εταιρεία στέκεται δίπλα στους συνεργάτες της με πλήρες χαρτοφυλάκιο προϊόντων και υπηρεσιών, με έναν από τους πλέον ανταγωνιστικούς Κανονισμούς Πωλήσεων και πάνω από όλα με το ανθρώπινο πρόσωπο και την εξειδικευμένη γνώση και εμπειρία".

Ο κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος

"Τα νέα κίνητρα αμοιβών στοχεύουν στην αύξηση των μηνιαίων εσόδων των συνεργατών που διατηρούν ή και αυξάνουν τα χαρτοφυλάκιά τους στην εταιρεία. Δημιουργούμε συνεχώς νέες προϋποθέσεις και ευκαιρίες συνεργασίας για την ανάπτυξη χαρτοφυλακίων σε όλους τους κλάδους, τόσο στα τυποποιημένα προγράμματα όσο και στους Ελεύθερους Κινδύνους Ασφάλισης. Ο παραπάνω συνδυασμός αμοιβών δημιουργεί το πλέον ισχυρό μείγμα συνεργασίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά", πρόσθεσε ο κ. Παπαδόπουλος, σημειώνοντας ότι επιπλέον κίνητρο τοποθέτησης εργασιών δίνει και ο Νέος Διαγωνισμός Πωλήσεων με προορισμό τη Βαρσοβία.

Γνωστοποίησε ακόμη ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική αναλαμβάνει πλήρως το κόστος εκπαίδευσης και καλεί τους συνεργάτες της να συμμετέχουν, χωρίς επιβάρυνση, στο Πρόγραμμα Επαναπιστοποίησης.

Αναφορικά με τις νέες ηλεκτρονικές υπηρεσίες που έχουν ως όχημα το εταιρικό portal συνεργατών, ο σύμβουλος διοίκησης & marketing κ. Μάκης Ζόρλας επεσήμανε τη φιλικότητα στο χρήστη, τη συνεχή διαθεσιμότητα και την ασφάλεια που τις χαρακτηρίζει. Ενδεικτικά, στους τρόπους εξόφλησης ασφαλίστρων, η ΑΤΕ Ασφαλιστική παρέχει στους συνεργάτες και τους πελάτες της όλους τους σύγχρονους τρόπους πληρωμής: άτοκες δόσεις, πάγιες εντολές, όλα τα ηλεκτρονικά και φυσικά κανάλια εξυπηρέτησης των συστημικών τραπεζών, πρόσθεσε μεταξύ άλλων ο κ. Ζόρλας. Ο διευθυντής του κλάδου Πυρός κ. Νίκος Κοντοβουνήσιος, στην παρουσίαση του για το νέο Πρόγραμμα «Δυναμική Επιχείρηση», ανέλυσε τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του νέου Προγράμματος που η τυποποίησή του επιτρέπει στους συνεργάτες να αναπτύξουν τις εργασίες τους στο χώρο της επαγγελματικής στέγης, ενώ ο διευθυντής του κλάδου ασφάλισης Οχημάτων κ. Α. Γιαννακόπουλος σταθηκε μεταξύ άλλων στην έμφαση που δίνει η ΑΤΕ Ασφαλιστική στην ποιότητα και στην παροχή ολοκληρωμένων ασφαλιστικών καλύψεων χωρίς ψιλά γράμματα.

Ο κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ

Τέλος, ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ι. Χατζηιωσήφ, αναφερόμενος στην πορεία της εταιρείας, τόνισε ότι "προτεραιότητα αποτελεί η ομαλή της λειτουργία στις νέες συνθήκες της αγοράς, όπως αυτές διαμορφώνονται με το νέο εποπτικό περιβάλλον. Η εταιρεία μας απαντά προς τους συνεργάτες που την τιμούν με την εμπιστοσύνη τους, παρέχοντας νέες δυνατότητες, που δεν περιορίζονται στα ανταγωνιστικά προγράμματα και τα κίνητρα πωλήσεων αλλά ενισχύονται με τις αξίες που διαχρονικά υπηρετούμε, εστιάζοντας στον άνθρωπο και στις πραγματικές του ασφαλιστικές ανάγκες", σημείωσε μεταξύ άλλων ο κ. Χατζηιωσήφ.

ΑΤΕΑσφαλιστική
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Κοντά σας για κάθε μικρή ή μεγάλη ασφαλιστική ανάγκη...

- 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.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κατά 100 εκατ. ευρώ

Η ΒΟΥΛΓΑΡΙΚΗ EUROINS Insurance Group, η οποία έχει παρουσία στην Ελλάδα μέσω της Global Insurance Group, ανακοίνωσε ότι αύξησε τα κεφάλαιά της κατά 82,14 εκατ. ευρώ, σύμφωνα με απόφαση των μετόχων της για αύξηση κεφαλαίου ύψους 100 εκατ. ευρώ με έκδοση νέων μετοχών και στόχο τη στήριξη των θυγατρικών και τη χρηματοδότηση της επέκτασής της. Τα υπόλοιπα 17,88 εκατ. ευρώ θα διατεθούν από την BASILDON HOLDING που είναι μέλος της GLOBAL FINANCE, όπως ανακοίνωσε η εταιρεία. "Τα κεφάλαια από την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της EUROINS θα χρησιμοποιηθούν για τη στήριξη των ασφαλιστικών θυγατρικών της εταιρείας, καθώς και για τη χρηματοδότηση της επέκτασης του ομίλου», δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Kiril Boshov. Η εταιρεία ακολουθεί με επιτυχία τη στρατηγική της για επέκταση της παρουσίας της στην αγορά της Νοτιοανατολικής Ευρώπης μέσω εξαγορών. Σημειώνεται ότι η εταιρεία ολοκλήρωσε τη συμφωνία για την HDI Βουλγαρίας, αποκτώντας από το γερμανικό όμιλο Talanx το 94% από το μετοχικό κεφάλαιο της βουλγαρικής εταιρείας. Μέχρι το τέλος του Οκτωβρίου, το μερίδιο αγοράς της EUROINS και της HDI στη βουλγαρική ασφαλιστική αγορά ζημιών ανήλθε στο 8,7%. Το Νοέμβριο, η εταιρεία σημείωσε αύξηση 43% στα ασφάλιστρα, τα οποία ανήλθαν στα 18,1 εκατ. ευρώ. Για τους πρώτους έντεκα μήνες του 2015, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν σχεδόν κατά 50% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, φτάνοντας τα 206,6 εκατ. ευρώ.

Παρουσία φίλων και συνεργατών πραγματοποιήθηκε η κοπή της πίτας του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης. Ο πρόεδρος του ΓΔΑ κ. Τάσσος Παγώνης υχαρίστησε τη Διαχειριστική Επιτροπή, το προσωπικό και τους συνεργάτες του Γραφείου για τη συμβολή τους στην επιτυχή εκπλήρωση του έργου του ΓΔΑ. Στάθηκε ιδιαίτερα στην επιτυχή αντιμετώπιση των συνεπειών των capital controls και στην ολοκλήρωση των αποζημιώσεων του μεγάλου ατυχήματος στην Εγνατία οδό το 2014. Στο σημείο αυτό ευχαρίστησε θερμά για την επαγγελματική τους συνεργασία τις ασφαλιστικές εταιρείες-διακανονιστές του Γραφείου: AIG, ALLIANZ, ΔΥΝΑΜΙΣ, ΕΘΝΙΚΗ, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ.

Μια διαφορετικού ύφους, υψηλού ασφαλιστικού ήθους και πολιτισμού εκδήλωση οργάνωσε η Interamerican, με αφορμή την ονοματοδοσία της αίθουσας του αμφιθεάτρου των κεντρικών γραφείων της σε "Αλέξανδρος Ταμπουράς". Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στη μνήμη του ευπατρίδη και "πρύτανη των ασφαλειών" - αυτός ήταν ο χαρακτηρισμός τιμής και καθολικής αποδοχής από το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς που συνόδευε τον Αλέξανδρο Ταμπουρά εν ζωή. Η εταιρεία ανέδειξε, κατά την εκδήλωση, την πολυσχιδή προσωπικότητά του, καθώς και την καθοριστική συμβολή του στην εξέλιξη της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα για περίπου μισό αιώνα.

Η CNP ΖΩΗΣ διευρύνει το δίκτυο των νοσηλευτικών ιδρυμάτων με τα οποία συνεργάζεται. Στη λίστα των συμβεβλημένων/συνεργαζόμενων νοσοκομείων, στα προγράμματα δευτεροβάθμιας περίθαλψης της εταιρείας, πλέον περιλαμβάνονται το Ιατρικό Διαβαλκανικό, το Ιατρικό Παλαιού Φαλήρου και το Ιατρικό Περιστερίου.

ΑΜΟΙΒΑΙΑ INTERAMERICAN

Δυνατές αποδόσεις

ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΕΣ επιδόσεις κατέγραψαν την περασμένη χρονιά τα Αμοιβαία Κεφάλαια της Interamerican. Μεταξύ των Α/Κ που διακρίθηκαν, πολύ καλή απόδοση είχαν το INTERAMERICAN Σταθερό Ομολογιακό Εσωτερικού (+17,09%), το INTERAMERICAN Αναπτυγμένων Αγορών (+9,33%) και το INTERAMERICAN Δολαρίου Ομολογιακό (+10,97%). Όσον αφορά στα unit linked προϊόντα της εταιρείας, μετά την υπουργική απόφαση της 7/12/2015 που επιτρέπει τη συμμετοχή στα Αμοιβαία Κεφάλαια Εσωτερικού, η INTERAMERICAN πληροφορεί ότι για τα τρία προγράμματά της "Capital", τα Classic, Pension και Invest, είναι δυνατή η επένδυση μόνο σε Α/Κ Εσωτερικού που διαχειρίζονται ελληνικές ΑΕΔΑΚ και συγκεκριμένα η Eurobank Asset Management ΑΕΔΑΚ, η Alpha Trust και η Πειραιώς Asset Management ΑΕΔΑΚ.

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

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!**

AIG

Έμφαση και στην τεχνολογία

Η κα Μαργαρίτα Γκολφινοπούλου

ΧΟΡΗΓΟΣ του συνεδρίου «2nd Governance Enterprise Risk & Compliance Conference», με στόχο την ανάδειξη και τη διαχείριση των κινδύνων που αφορούν τη «διευρυμένη» επιχείρηση στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον, ήταν η AIG.

Στο συνέδριο παρευρέθησαν υψηλόβαθμα στελέχη επιχειρήσεων από διάφορους κλάδους της οικονομίας, έχοντας την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ομιλητές από τον επιχειρηματικό και ακαδημαϊκό κόσμο, μεταξύ των οποίων και η κα Μαργαρίτα Γκολφινοπούλου, Head of Client Engagement, Risk Champion της AIG. Στη διάρκεια της ομιλίας της με θέμα «Managing the emerging risks in the contemporary business environment: the role of the insurance market», η κα Γκολφινοπούλου μίλησε για τους ανερχόμενους κινδύνους και τους τρόπους αλληλεξάρτησης και αλληλεπίδρασής τους στη σύγχρονη οικονομία.

Στη συνέχεια, έκανε ιδιαίτερη αναφορά στους κινδύνους που σχετίζονται με την τεχνολογία, εξηγώντας πώς μπορούν να επηρεάσουν τη λειτουργία και την εξέλιξη μιας επιχείρησης, ενώ παράλληλα παρουσίασε τις ασφαλιστικές λύσεις που προσφέρει η AIG, μέσω των προγραμμάτων της.

Χορηγός του “Internet of Things Conference”

Ο κ. Κώστας Βούλγαρης

ΠΑΡΑΛΛΗΛΑ η AIG ήταν χορηγός του συνεδρίου «Internet of Things Conference» με στόχο να αναδείξει τις δυνατότητες του IoT καθώς και τους τρόπους αξιοποίησης και υλοποίησης του ψηφιακού μετασχηματισμού από τις επιχειρήσεις. Μεταξύ των ομιλητών ήταν και ο κ. Κώστας Βούλγαρης, Financial Lines Manager της AIG στην Ελλάδα, Μάλτα και Κύπρο. Στη διάρκεια της ομιλίας του με θέμα «Internet of Things: Insurance Sector Perspective», ο κ. Βούλγαρης εξήγησε πώς το “Internet of Things”, οι δισεκατομμύρια διασυνδεδεμένες συσκευές, από αυτοκίνητα και ρούχα μέχρι κινητά και σπίτια, θα μετατραπούν σε συσκευές συλλογής δεδομένων που θα επιφέρουν μια θετική μεταβολή στο τρόπο με τον οποίο ζούμε και ανέλυσε τα νέα προϊόντα και υπηρεσίες που αυτό θα φέρει στην ασφαλιστική αγορά, παρουσιάζοντας την οπτική της AIG για το θέμα. Τέλος, τόνισε τους κινδύνους που αυτό συνεπάγεται και πώς η AIG μπορεί να παράσχει ασφαλιστικές λύσεις.

Στηρίζει την PRAKSIS

ΤΗ ΜΗ ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΗ Οργάνωση PRAKSIS στηρίζει η AIG, προχωρώντας σε δωρεά χρηματικού ποσού, με στόχο να ενισχύσει το πρόγραμμα «Υποστήριξη στους Μαθητές», το οποίο αναλαμβάνει να καλύψει τις εκπαιδευτικές ανάγκες μαθητών και φοιτητών των οποίων οι οικογένειες βρίσκονται σε δύσκολη οικονομική κατάσταση. Το πρόγραμμα «Υποστήριξη στους Μαθητές» αποτελεί μέρος του προγράμματος της PRAKSIS «ΣΥΝ στο ΠΛΗΝ», το οποίο έχει ως κύριο στόχο την ανακούφιση των νοικοκυριών με ανήλικα παιδιά που έχουν υποστεί μείωση στο εισόδημά τους, με αποτέλεσμα να μην μπορούν να ικανοποιήσουν βασικές καθημερινές τους ανάγκες.

Στο πλαίσιο αυτό, η AIG με τη συγκεκριμένη δωρεά έχει στόχο να καλύψει τα εκπαιδευτικά έξοδα για ορισμένο χρονικό διάστημα σε τουλάχιστον 25 παιδιά και φοιτητές.

Οι εκπαιδευτικές ανάγκες αφορούν στην κάλυψη των διδάκτρων σε φροντιστήρια μέσης εκπαίδευσης αλλά και ξένων γλωσσών, στα εξέταστρα για τις πιστοποιήσεις ξένων γλωσσών καθώς και στα έξοδα διαβίωσης για φοιτητές που σπουδάζουν σε πανεπιστήμια μακριά από τη γονική τους κατοικία.

“Δεδομένων των οικονομικών συνθηκών, το αίσθημα της κοινωνικής υπευθυνότητας εντείνεται και η ανάγκη για υποστήριξη τέτοιων ενεργειών γίνεται επιτακτική”, σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Giuseppe Zorgno, διευθύνων σύμβουλος της AIG Ελλάς.

60 ΧΡΟΝΙΑ μαζί, για μια ζωή γεμάτη ασφάλεια!

Σε έναν κόσμο που διαρκώς αλλάζει, υπάρχει κάτι που παραμένει σταθερό, όσα χρόνια κι αν περάσουν: η προσήλωσή μας στην κάλυψη των αναγκών κάθε ανθρώπου ξεχωριστά, με στόχο να παρέχουμε στον κάθε ένα από εσάς την ασφάλιση που έχει πραγματικά ανάγκη.

60 χρόνια τώρα είμαστε μαζί και σας προσφέρουμε κάτι περισσότερο από απλή ασφάλιση: Το αίσθημα της ασφάλειας!

- Με ολοκληρωμένες, πρωτοποριακές ασφαλιστικές υπηρεσίες για ιδιώτες και επιχειρήσεις.
- Με ένα ευρύ δίκτυο Υποκαταστημάτων, συνεργαζόμενων Πρακτορείων και Μεσιτών σε όλη την Ελλάδα.
- Με καινοτόμες εφαρμογές υψηλής τεχνολογίας για την καλύτερη εξυπηρέτησή σας.
- Με πολλούς και σύγχρονους τρόπους πληρωμής για την ευκολία σας.
- Με γρήγορες και διαφανείς διαδικασίες αποζημιώσεων.

Σε μια εποχή γεμάτη αβεβαιότητα και ανασφάλεια αναδεικνύουμε έμπρακτα την ουσιαστική σημασία της ασφάλισης. Έτσι, ερχόμαστε κάθε μέρα και πιο κοντά!

Καινοτόμα υπηρεσία ασφάλισης υγείας **be happy** - Ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης επιχειρήσεων **be open** - Ευέλικτα προγράμματα Ομαδικής Ασφάλισης **be 4business** - Ανταγωνιστικά προγράμματα ασφάλισης οχημάτων **be on motor** και ασφάλισης σκαφών αναψυχής **be on board.**

International Life be insured

INTERNATIONAL LIFE
Έδρα: Λ.Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, 15123 Μαρούσι,
Τηλ: 2108119000, Fax: 2108119109,
email: inlife@inlife.gr, www.inlife.gr

©2016 Red design consultants

Νέο τιμολόγιο στο αυτοκίνητο με μειώσεις έως 30%

Ο κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος

Η κα Ναταλία Γιαννιού

ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ βελτιώσεις στην τιμολόγηση κλάδου αυτοκινήτων, που τέθηκαν ήδη σε ισχύ, ανακοίνωσε η Interasco με εγκύκλιό της προς τους συνεργάτες της. Στην εγκύκλιο, που υπογράφουν ο κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing και η κα Ναταλία Γιαννιού, αναπληρώτρια διευθύντρια, τονίζεται ότι με το νέο τιμολόγιο αξιοποιούνται σε μεγαλύτερο βαθμό οι δυνατότητες που παρέχονται από το παραμετρικό σύστημα τιμολόγησης, με αποτέλεσμα να διευρύνεται το προφίλ πελατών και οχημάτων ΕΙΧ που θα απολαμβάνουν οικονομικότερο ασφάλιστρο, που μπορεί να φτάσει και πάνω από 30% σε σχέση με το προηγούμενο.

Συγκεκριμένα, οι παράγοντες που αναμορφώνονται με το νέο τιμολόγιο είναι:

- η ηλικία του οχήματος, όπου οχήματα μέχρι και οκτώ ετών παλαιότητα θα έχουν το ανταγωνιστικότερο τιμολόγιο της αγοράς,
- η ηλικία του οδηγού / ιδιοκτήτη, με διεύρυνση της εξαιρετικής τιμολογιακά ράντας των 30 – 45 ετών μέχρι 59 ετών,
- το κόστος της κάλυψης των Ιδίων Ζημιών, όπου για οχήματα μέχρι και τεσσάρων ετών παλαιότητα, θα χαίρουν επιπλέον έκπτωσης της τάξης του 10%
- η έκπτωση στα συμβόλαια Ετήσιας Διάρκειας, που θα ανέρχεται πλέον σε 15%
- και όλα αυτά σε συνδυασμό με νέες, σύγχρονες, καινοτόμες και απλουστευμένες διαδικασίες εξόφλησης ασφαλίστρων, για όλους τους Κλάδους Ασφάλισης, τόσο για νέες εργασίες όσο και για υφιστάμενες ανανεώσεις, όπως:

Η δημιουργία συστήματος E-POS στο portal της Interasco για εξόφληση ασφαλίστρων τόσο με χρεωστική όσο και με πιστωτική κάρτα, ενώ σύντομα θα ανακοινωθεί και η αντίστοιχη διευκόλυνση με Mobile Application

Η εξόφληση μέχρι και σε 12 άτοκες δόσεις με πιστωτική κάρτα, ανάλογα με τη διάρκεια του συμβολαίου

Η άμεση καθημερινή καταβολή των συνολικών αμοιβών / προμηθειών στον συνεργάτη

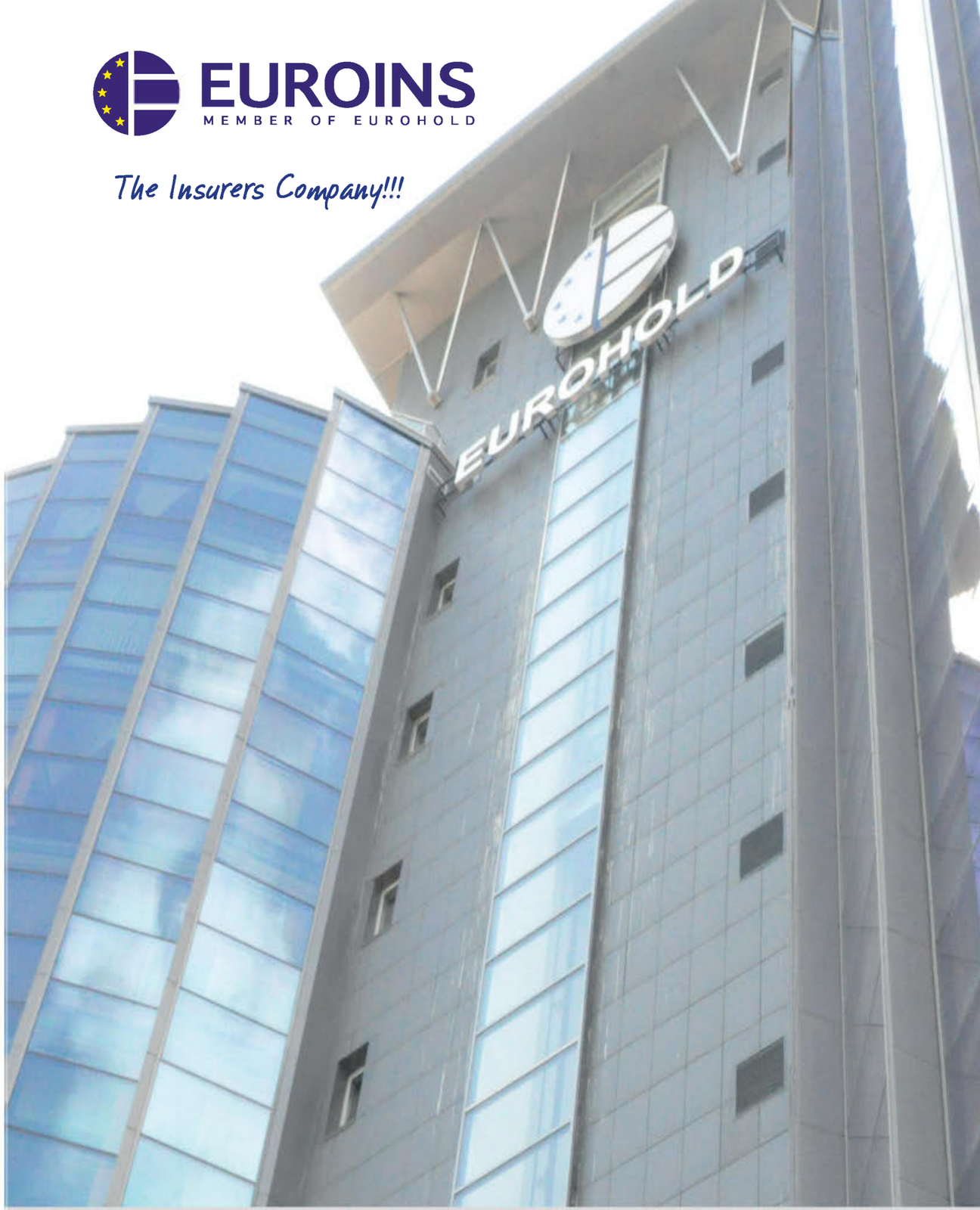
Η εταιρεία υπενθυμίζει ακόμη:

- τις επιβραβεύσεις που ισχύουν για τους πιστούς πελάτες 17,5% αθροιστικά για τρία χρόνια καθώς και την έκπτωση μη ζημίας 7,5% για πέντε χρόνια
- την έκπτωση 5% για κάθε επιπλέον οικογενειακό ΕΙΧ (έως 4 οχήματα)
- την έκπτωση 5% στο συμβόλαιο ΕΙΧ για κάθε επιπλέον συμβόλαιο Υγείας ή / και Κατοικίας
- τη δωρεάν Κάρτα Παροχών Υγείας με κάθε ασφαλιστήριο συμβόλαιο
- τη συνέχιση εξομοίωσης προμήθειας πακέτων αυτοκινήτων Easy με την προμήθεια των πακέτων Classic

"Συνεπώς, με το νέο τιμολόγιο και τις νέες εισπρακτικές διαδικασίες, η Interasco πετυχαίνει σημαντικές μειώσεις ασφαλίστρου για τη συντριπτική πλειοψηφία τόσο των νέων όσο και των πιστών πελατών της, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα τη σταθερότητα της τιμολογιακής της πολιτικής και την ανταποδοτικότητα απέναντι σε όλους τους συνεργάτες και πελάτες της", προστίθεται στην εγκύκλιο προς τους συνεργάτες.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

The Insurers Company!!!



Exclusive Representative in Greece: GLOBAL INSURANCE GROUP
Varis-Koropiou Ave. & Ifestou 2, 19400 Koropi, Greece
Tel: 210 9764307, email: info@glig.gr

GLOBAL INSURANCE GROUP

Συνεργάζεται με κορυφαίες αντασφαλιστικές εταιρείες

ΚΑΙ ΦΕΤΟΣ η Ευρωπαϊκή Ένωσις-Ασφάλειαι Μινέττα εξασφάλισε την υποστήριξη κορυφαίων, παγκοσμίως, αντασφαλιστικών εταιρειών και συνεργάζεται μαζί τους, ενισχύοντας περαιτέρω τη φερεγγυότητά της.

Ο κ. Κώστας Μπερτσιάς, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής

Συγκεκριμένα, οι αντασφαλιστικές εταιρείες που συμμετέχουν σε συμβάσεις αναλογικού τύπου ή/και υπερβάλλουσας ζημίας είναι οι εξής: TOKIO MILLENIUM, MAPFRE, KOREAN, AMLIN, GIC, SAVA Re, DEVK, TRUST Re, HANNOVER, QBE, AMLIN, AXIS, ARCH RE, CANOPIUS, SWISS, SCOR.

Σημειώνεται ότι η εταιρεία έχει υπερκαλύψει τις απαιτήσεις του SOLVENCY II, ενώ εξακολουθεί να ανταποκρίνεται ταχύτατα στις αποζημιώσεις που καλείται να καταβάλλει στους πελάτες της, παρά το γενικότερο δυσμενές οικονομικό περιβάλλον. Παράλληλα, εμπλουτίζει συνεχώς την γκάμα των προϊόντων της, ανταποκρινόμενη άμεσα στις ανάγκες των καταναλωτών.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

Σε θετική τροχιά τα οικονομικά μεγέθη

ΓΙΑ 39Η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική έκοψε την καθιερωμένη πίτα. Ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και εντεταλμένος σύμβουλος της εταιρείας, κ. Δημήτριος Α. Χριστοδουλιάς, έκανε ένα σύντομο απολογισμό των πεπραγμένων του παρελθόντος και έθεσε τους στόχους για το 2016, ενώ ο πρόεδρος του Δ.Σ. της ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστικής, κ. Παύλος Γ. Καρακώστας, εξήρε το ανθρώπινο δυναμικό για τις προσπάθειές του και το παρότρυνε να συνεχίσει πάνω στο έργο της προσωπικής εξυπηρέτησης των πελατών.

Όπως τονίζεται, προτεραιότητες της εταιρείας για το νέο έτος αποτελούν η προσέγγιση νέων δικτύων συνεργατών, η περαιτέρω στελέχωση της εταιρείας με νέο ανθρώπινο δυναμικό υψηλού επιπέδου κατάρτισης και η συνεχής επένδυση στο καινοτόμο μηχανογραφικό σύστημα, DYNAMIS NAVINS WEB, που ετέθη σε λειτουργία μέσα στο 2015 με απόλυτη επιτυχία. Η εναρμόνιση της εταιρείας με το Solvency II ολοκληρώθηκε επιτυχώς, εισάγοντας επισήμως τη ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική στη νέα εποχή.

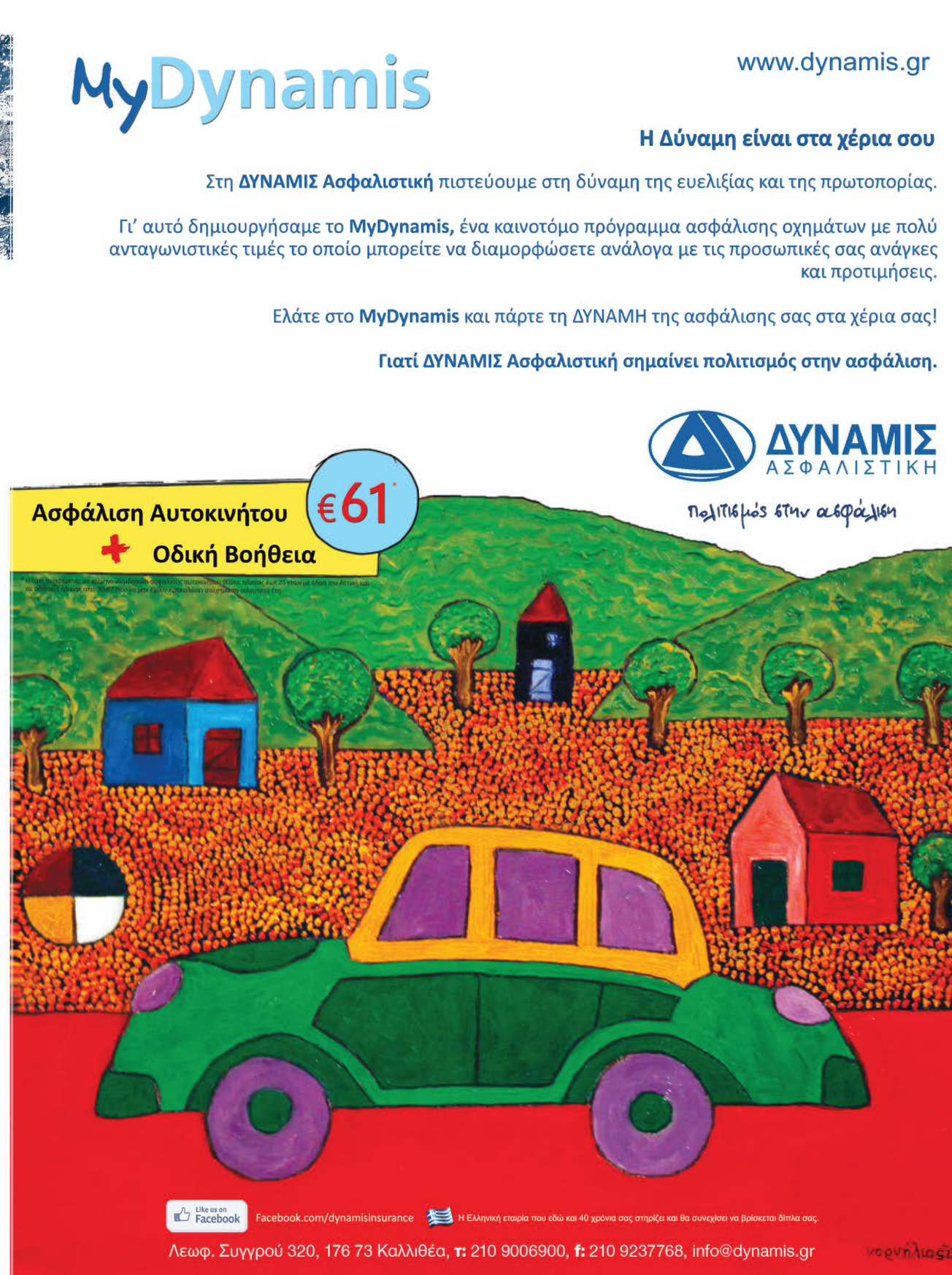
ALLIANZ ΕΛΛΑΔΟΣ
ALSOUMA ALLIANZ

Νέα αγωνιστική χρονιά

ΓΙΑ 10Η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ, το ιστιοπλοϊκό σκάφος Alsouma Allianz και το πλήρωμά του ξεκινούν τη νέα αγωνιστική χρονιά έχοντας στο πλευρό τους την Allianz Ελλάδος, η οποία συνδέει για ακόμη μία χρονιά το όνομά της με το άθλημα της ιστιοπλοΐας, που καλλιεργεί την ομαδικότητα, την πολύπλευρη γνώση, την αγωνιστικότητα και την πειθαρχία, σε επαφή με το μοναδικό ελληνικό φυσικό περιβάλλον.

Η εταιρεία στηρίζει, με τη χορηγία της, την αγωνιστική ομάδα του Alsouma Allianz που, με κυβερνήτη τον κ. Θεόδωρο Γεωργιάδη, συνεχίζει την επιτυχημένη πορεία της επιτυγχάνοντας διακρίσεις σε όλες τις κορυφαίες διοργανώσεις ιστιοπλοϊκών αγώνων.

Το 2015, η ομάδα του ιστιοπλοϊκού σκάφους είχε δυναμική παρουσία με συμμετοχή σε 22 αγώνες και κατέλαβε την 16η θέση στο ranking list της κατηγορίας ORCi, ανάμεσα σε 66 ομάδες. Με την ευκαιρία της νέας αγωνιστικής χρονιάς που ξεκινά, τα μέλη του πληρώματος και στελέχη της Allianz Ελλάδος ανανέωσαν την πολύχρονη συνεργασία τους στο κτίριο του Πανελλήνιου Ομίλου Ιστιοπλοΐας Ανοικτής Θαλάσσης. Το αγωνιστικό πρόγραμμα της νέας χρονιάς αναμένεται πλούσιο και η κορυφαία ομάδα του Alsouma Allianz θα δώσει το "παρών" στους ιστιοπλοϊκούς αγώνες του 2016 με στόχο υψηλές διακρίσεις.



ΕΔΙΠΤ: Με βραβεύσεις η κοπή της πίτας

Με μεγάλη επιτυχία και με τη συμμετοχή πλέον των 150 μελών και φίλων της Ένωσης πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου, που έλαβε χώρα στα ιδιόκτητα γραφεία της. Καλωσορίζοντας τον κόσμο ο πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κ. Μιχάλης Σαββάκης ευχήθηκε καλή και δημιουργική χρονιά σε όλους. Ακολούθως την πίτα ευλόγησε ο αρχιμανδρίτης π. Χρυσόστομος Παπαθανασίου ως εκπρόσωπος του Αρχιεπισκόπου Αθηνών και Πάσης Ελλάδος κ.κ. Ιερωνύμου και την έκοψε η πρόεδρος του Αρείου Πάγου και τ. πρωθυπουργός κα Βασιλική Θάνου-Χριστοφίλου μαζί με την ακαδημαϊκό και π. πρόεδρο της Βουλής κα Άννα Ψαρούδα-Μπενάκη. Στη συνέχεια ο πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κ. Μιχάλης Σαββάκης εξήρε την προσφορά:

1) Του κ. Βάιου Σελλούντου για την πολύχρονη και πολύτιμη προσφορά του στην ΕΔΙΠΤ ως πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της,

2) Του κ. Κωνσταντίνου Καλύβα τόσο για την πολύχρονη και πολύτιμη προσφορά του στην ΕΔΙΠΤ ως πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, όσο και για την επάξια εκπροσώπηση της Ένωσης ως αναπληρωτής πρόεδρος και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΕΤΑΠ-ΜΜΕ και του ΤΑΙΣΥΤ,

3) Του κ. Ευάγγελου Σπύρου για την επάξια εκπροσώπηση της Ένωσης ως μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΕΤΑΠ-ΜΜΕ και

4) Του κ. Διονυσίου Μαγκλιβέρα για την πολύχρονη και πολύπλευρη προσφορά του ως τελευταίου προέδρου του ΤΑΙΣΥΤ, νυν Β' Διεύθυνσης του ΕΤΑΠ-ΜΜΕ. Κατόπιν η πρόεδρος του Αρείου Πάγου και τ. πρωθυπουργός κα Βασιλική Θάνου-Χριστοφίλου, η π. πρόεδρος της Βουλής, ακαδημαϊκός και επίτιμο μέλος της ΕΔΙΠΤ κα Άννα Ψαρούδα-Μπενάκη και η πόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΕΤΑΠ-ΜΜΕ κα Γιώτα Αντωνοπούλου απένειμαν στους τιμωμένους διπλώματα και το αργυρό μετάλλιο της Ένωσης.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν εκπροσωπώντας τον ΣΥΡΙΖΑ ο βουλευτής κ. Γιώργος Παπαηλίου, τη Ν.Δ. η βουλευτής κα Σοφία Βούλτεψη, τη Δημοκρατική Συμπαράταξη ΠΑΣΟΚ-ΔΗΜΑΡ ο κ. Παύλος Χρηστίδης, το ΚΚΕ ο βουλευτής κ. Σταύρος Τάσσος, το Ποτάμι η κα Λίνα Παπαδάκη, τους ΑΝ.ΕΛ. ο βουλευτής κ. Κωνσταντίνος Κατσίκης και την Ένωση Κεντρώων ο πρόεδρός της κ. Βασίλης Λεβέντης. Επίσης, την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο π. πρωθυπουργός κ. Γεώργιος Γρίβας, ο π. πρόεδρος της Βουλής κ. Απόστολος Κακλαμάνης, οι βουλευτές κ. Πέτρος Φορτσάκης, κ. Χαράλαμπος Αθανασίου, κ. Νικόλαος Νικολόπουλος και κα Θεοδώρα Μεγαλοοικονόμου, ο πρέσβης του Αζερμπαϊτζάν κ. Rahman Mustafayev, ο π. πρόεδρος της ΕΣΗΕΑ κ. Πάνος Σόμπολος και πολλές προσωπικότητες της πολιτικής, επιχειρηματικής και πνευματικής ζωής του τόπου, πρόεδροι επιστημονικών οργανώσεων κ.ά.

Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου με το βραβείο, η κα Βασιλική Θάνου-Χριστοφίλου, η κα Άννα Ψαρούδα-Μπενάκη και η κα Γιώτα Αντωνοπούλου

Ο κ. Κωνσταντίνος Καλύβας και η κα Βασιλική Θάνου-Χριστοφίλου

Ο κ. Βάιος Σελλούντος και η κα Άννα Ψαρούδα-Μπενάκη

Οι κ. κ. Στάθης Λουραντάκης και Μανώλης Κούτης με τους συνεργάτες του Γραφείου Χανίων

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Δυναμικό ξεκίνημα στα Χανιά

ΜΕ ΤΗΝ ΕΘΙΜΙΚΗ κοπή της πίτας και τις βραβεύσεις για τις καλύτερες επιδόσεις του 2015 υποδέχθηκαν τη νέα χρονιά ο Στάθης Λουραντάκης, διευθυντής του διοικητικού κέντρου της INTERAMERICAN στα Χανιά και ο Μανώλης Κούτης, διευθυντής πωλήσεων, μαζί με τους συνεργάτες του Γραφείου Πωλήσεων Χανίων. Η δυναμική ανάπτυξη των πωλήσεων του Γραφείου Χανίων επιβεβαιώθηκε και στην εκδήλωση όπου βραβεύθηκαν οι: Καστανάκης Κώστας και Παρασκάκης Θρασύβουλος, πρώτοι στην Κρήτη στο σύνολο νέας παραγωγής ασφαλίσεων Ζωής Σταυρουλάκη Χρύσω, πρώτη από τους νέους συνεργάτες στην Κρήτη σε νέα παραγωγή ασφαλίσεων Υγείας Ψυχουντάκη Στέλλα, πρώτη στο Γραφείο Χανίων σε νέα παραγωγή ασφαλίσεων Υγείας, στα εγγεγραμμένα Γενικών Ασφαλίσεων και στην Anytime.

ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εξειδίκευση & Εμπειρία
στις ασφαλίσεις περιουσίας
από το 1964

Η **ΟΡΙΖΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** από ιδρύσεως της ειδικεύεται στις ασφαλίσεις περιουσίας, καθώς έχει στο ενεργητικό της την ασφάλιση ορισμένων από τους μεγαλύτερους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους της χώρας.

Μέσω στρατηγικών αντασφαλιστικών συνεργασιών με top-rated οργανισμούς, διαθέτει υψηλό capacity, μεγάλη γκάμα προγραμμάτων, ανταγωνιστικό κόστος αλλά πάνω από όλα την τεχνογνωσία και ευελιξία στη διαχείριση κάθε μεμονωμένου κινδύνου σαν να είναι μοναδικός.

52 χρόνια δίπλα σας | ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΕΡΕΓΓΥΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική Εταιρεία

www.orizonins.gr

NN Πράξη αγάπης η φιλοσοφία «You Matter»

ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ "You matter" διέδωσε την Κυριακή 14 Φεβρουαρίου, με αφορμή τη γιορτή του Αγίου Βαλεντίνου, η NN Hellas, φέρνοντάς μας πιο κοντά στους ανθρώπους που έχουν σημασία για εμάς. Η φράση αυτή αποτελεί μία μόνιμη δέσμευση για τη NN, η οποία φιλοδοξεί να θέτει πάντα τους πελάτες της στο επίκεντρο όλων των ενεργειών της.

Άνθρωποι της NN Hellas βρέθηκαν σε 4 κεντρικά σημεία της Αττικής, το Χαλάνδρι, τη Γλυφάδα, την Κηφισιά και το Μοναστηράκι, μοιράζοντας χρωματιστές τουλίπες σε όσους βρέθηκαν εκεί από τις 11:00 έως τις 14:00. Περαστικοί όλων των ηλικιών έλαβαν τα λουλούδια που τους προσέφερε η NN Hellas, με σκοπό να τα χαρίσουν και οι ίδιοι με τη σειρά τους σε ένα αγαπημένο τους πρόσωπο.

Η πρωτοβουλία είχε ιδιαίτερη ανταπόκριση και στα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης, ειδικότερα στη σελίδα της NN Hellas στο Facebook.

"Για τη NN η φιλοσοφία «You Matter» αντικατοπτρίζει τη μοναδικότητα των πελατών της και αποτελεί πηγή έμπνευσης και οδηγό στη σχέση που αναπτύσσουμε μαζί τους. Μέσα από πρωτοβουλίες σαν κι αυτήν υπογραμμίζουμε πως ό,τι έχει σημασία για εσάς έχει και για εμάς", σχολίασε ο Christian Bohlke, Chief Marketing Officer (CMO) της NN Hellas.

CROMAR:

Πρόγραμμα Lloyd's Secure Food

ΕΝΑ ΝΕΟ πρόγραμμα, το Secure Food, προωθεί στην αγορά η Cromar, σε συνεργασία με την αγορά των Lloyd's για το χώρο της εστίασης. Σύμφωνα με την εταιρεία, το Secure Food αποτελεί ένα αποτελεσματικό εργαλείο διαχείρισης των ασφαλιστικών κινδύνων που μπορούν να πλήξουν την ομαλή λειτουργία των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο χώρο της εστίασης.

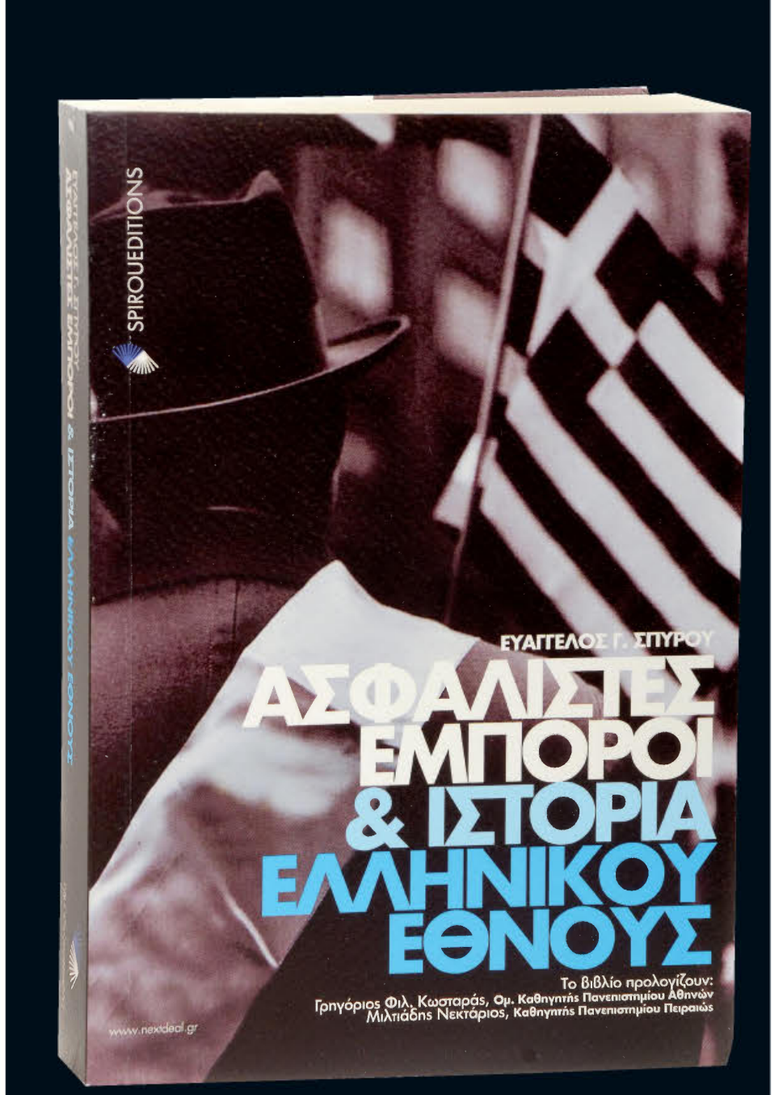
Συνοπτική περιγραφή ασφαλιστικών καλύψεων
Ασφάλιση περιουσίας & οικονομικής ενίσχυσης
Ασφάλιση αστικής & εργοδοτικής ευθύνης
Ασφάλιση χρημάτων
Ασφάλιση προσωπικού ατυχήματος
Ασφάλιση κατά παντός κινδύνου ηλεκτρονικού εξοπλισμού
Ασφάλιση σεισμού

Στα πλεονεκτήματα του προγράμματος επίσης συμπεριλαμβάνονται:
Η αξιοπιστία & φερεγγυότητα των Lloyd's
Καινοτόμες ασφαλιστικές καλύψεις
Ανταγωνιστικό κόστος ασφάλισης
Απλοί και κατανοητοί όροι ασφάλισης

BROKERS UNION ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Ανάπτυξη στην περιφέρεια

ΤΗΝ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ανάπτυξη των εργασιών της στη Βόρειο Ελλάδα με έδρα τη Θεσσαλονίκη υποστηρίζει με ενέργειές της η Brokers Union Μεσίτες Ασφαλειών. Στο πλαίσιο αυτό η εταιρεία ενισχύει με στελέχη το υποκατάστημά της στη συμπρωτεύουσα και δρομολογεί πρωτοβουλίες ενημέρωσης των συνεργατών της. Όπως αναφέρει η εταιρεία, τη διεύθυνση Ανάπτυξης και Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος του υποκαταστήματος της Brokers Union Μεσίτες Ασφαλειών Α.Ε. στη Θεσσαλονίκη ανέλαβε ο κ. Χρήστος Παπόγλου. Ο κ. Παπόγλου δραστηριοποιείται σχεδόν 25 χρόνια στην ασφαλιστική αγορά και με την εμπειρία του σε αντίστοιχες θέσεις μεγάλων μεσιτικών γραφείων της Θεσσαλονίκης θα συνδράμει ουσιαστικά στην επίτευξη των στόχων της BU.



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

Μάθε για την ασφάλεια του Διαδικτύου

Η ΕΥΑΙΣΘΗΤΟΠΟΙΗΣΗ του προσωπικού της Εθνικής Ασφαλιστικής ήταν ο στόχος της ενημερωτικής εκδήλωσης που πραγματοποιήθηκε στο συνεδριακό κέντρο της εταιρίας με κεντρικό ομιλητή τον υποστράτηγο κ. Εμμανουήλ Σφακιανάκη της Διεύθυνσης Δίωξης Ηλεκτρονικού Εγκλήματος (ο κ.Μανώλης Σφακιανάκης μετακινήθηκε από την «κεφαλή» της Δίωξης Ηλεκτρονικού Εγκλήματος).

Οι εργαζόμενοι της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία στηρίζει ένα πολύ μεγάλο τμήμα των εργασιών της στο Διαδίκτυο, έγιναν γνώστες σημαντικών παραμέτρων που συνιστούν στοιχεία επικινδυνότητας στο Διαδίκτυο, διότι η γνώση των κινδύνων αποτελεί το σημαντικότερο παράγοντα πρόληψης.

Στη συνάντηση, το προσωπικό της Εθνικής Ασφαλιστικής ενημερώθηκε για τα μέτρα προστασίας που έχει υιοθετήσει η εταιρεία, ενώ ο κ. Εμμανουήλ Σφακιανάκης αναφέρθηκε εκτενώς και στα θέματα που αφορούν στην ψυχική υγεία των παιδιών, που αποτελούν μία από τις πιο ευάλωτες ομάδες χρηστών του Διαδικτύου.

Ανάλογη εκδήλωση πραγματοποιήθηκε και για το παραγωγικό δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής ενώ, παράλληλα, όλοι οι ασφαλισμένοι της εταιρείας θα λάβουν σύντομα ενημερωτικό έντυπο με χρήσιμες συμβουλές για την ασφάλεια των ίδιων και των οικογενειών τους.

Νέα τιμητική διάκριση από την Ένωση «Μαζί για το Παιδί»

Νέα τιμητική διάκριση απονεμήθηκε εν τω μεταξύ στην Εθνική Ασφαλιστική από την Ένωση των 10 Σωματείων - Μελών «Μαζί για το Παιδί», σε ειδική εκδήλωση. Την τιμητική διάκριση, για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής, παρέλαβε η υπεύθυνη Εταιρικής Επικοινωνίας, κα Μαρία Κόρακα.

Ταυτόχρονα, στην ίδια εκδήλωση απονεμήθηκαν τα δυο βραβεία εθελοντισμού «Μαζί για το παιδί» 2016, συγκεκριμένα το «Έργο Ζωής» και «Μάθημα Ζωής», που απονέμονται σε ανθρώπους διαφόρων χώρων, οι οποίοι προσφέρουν σημαντικό εθελοντικό κοινωνικό έργο, βελτιώνοντας τις συνθήκες ζωής των συνανθρώπων τους.

Η Εθνική Ασφαλιστική, στο πλαίσιο της εταιρικής κοινωνικής της ευθύνης, προβαίνει εδώ και χρόνια σε ασφαλιστική κάλυψη των εκδηλώσεων που διοργανώνει η Ένωση «Μαζί για το παιδί».

Τη διενέργεια εξετάσεων στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη για την πιστοποίηση γνώσεων (αντ) ασφαλιστικών διαμεσολαβητών ανακοίνωσε η Τράπεζα της Ελλάδος. Ειδικότερα, οι εξετάσεις της Αθήνας θα διεξαχθούν στις 02.04.2016 (Επίπεδο Α) και στις 03.04.2016 (Επίπεδα Β, Γ και Δ).

Ένα συμβόλαιο ομαδικής ασφάλισης σχεδίασε η Interamerican ειδικά για τα μέλη της Ένωσης Φίλων Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου. Με το πρόγραμμα, παρέχεται η δυνατότητα στα μέλη της ΕΦΤΤ να έχουν πρόσβαση σε παροχές υγείας υψηλής ποιότητας της Interamerican μέσω του δικτύου υγείας της εταιρείας, σε προνομιακή τιμή.

Με πρωτοβουλία της ΕΑΕΕ, ο ασφαλιστικός κλάδος κινητοποιήθηκε σε μία συλλογική δράση κοινωνικής ευθύνης και κατόρθωσε να προσφέρει στον ΚΥΑΔΑ πάνω από 5 τόνους τρόφιμα, όπως προέκυψε από την τελική καταμέτρηση του ίδιου του φορέα.

Η πρόσφατη εφαρμογή αυξημένου, ενιαίου συντελεστή ΦΠΑ 23% στο τελικό κόστος νοσηλείας των ασφαλισμένων σε ιδιωτικές κλινικές έχει ως αποτέλεσμα την υπέρμετρη επιβάρυνση των προγραμμάτων υγείας που προσφέρονται από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην Ελλάδα, τονίζει σε ανακοίνωση της η ΕΑΕΕ.

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑ 2016

ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ, ΕΠΙΤΟΙΧΙΑ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑ, ΥΨΗΛΗΣ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ, ΜΕ ΑΡΙΣΤΗ ΤΥΠΟΤΕΧΝΙΚΗ ΕΜΦΑΝΙΣΗ

ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

ΠΕΛ/ΝΗΣΟΣ (ΕΛΑΦΟΝΗΣΟΣ)

ΑΙΓΑΙΟ (ΜΥΚΟΝΟΣ)

ΜΕΣΣΗΝΙΑ (ΒΟΪΔΟΚΟΙΛΙΑ)

ΑΘΗΝΑ (ΑΚΑΔΗΜΙΑ ΑΘΗΝΩΝ)

ΑΓΙΟΝ ΟΡΟΣ (ΚΑΡΥΕΣ)

ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ (ΠΡΕΣΠΕΣ)

ΑΡΧ. ΘΕΑΤΡΑ (ΕΠΙΔΑΥΡΟΣ)

ΕΛΛΑΔΑ (ΣΑΠΙΕΝΤΖΑ)

ΑΙΓΑΙΟ (ΣΙΦΝΟΣ)

ΟΤΑΝ Η ΤΕΧΝΗ ΤΗΣ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑΣ ΣΑΣ ΣΥΝΤΡΟΦΕΥΕΙ ΣΕ ΚΑΘΕ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΗ ΗΜΕΡΑ ΓΙΑ ΤΗ ΝΕΑ ΧΡΟΝΙΑ, ΤΟ 2016

➲ Προβληθείτε μέσα από αυτά τα ημερολόγια με το **δικό σας ΛΟΓΟΤΥΠΟ**!

➲ Ένα **προσιτό δώρο** για τους ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ και τους ΠΕΛΑΤΕΣ σας!

ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ (ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ)

ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ (ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ)

ΕΛΛΑΔΑ (ΖΑΚΥΝΘΟΣ)

ΓΑΤΕΣ

ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΑΓΡΙΟΛΟΥΛΟΥΔΑ

ΠΕΛ/ΝΗΣΟΣ (ΙΣΘΜΟΣ)

ΜΙΛΗΤΟΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ
Για παραγγελίες & πληροφορίες: Ευριπίδου 28, 105 51, Αθήνα
Τηλ. 210 - 3211170 www.militos.gr info@militos.gr
ΜΙΛΗΤΟΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ «ΝΑΙ»

Πως θα έρθει η άνοιξη στην ασφαλιστική αγορά

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife®

Η επιλογή της Ασφαλιστικής Εταιρείας που θα εμπιστευθείτε την Ασφάλεια της Ζωής σας είναι μία κρίσιμη απόφαση.

Η MetLife καλύπτει αποτελεσματικά με ευέλικτα ατομικά και ομαδικά Ασφαλιστικά Προγράμματα τους κλάδους Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων, Υγείας, παρέχοντας ολοκληρωμένη προστασία σε εκατοντάδες χιλιάδες ανθρώπους σε κάθε γωνιά της Ελλάδας. Επίσης, αναγνωρίζεται διαχρονικά για τη συνέπεια, την αποτελεσματικότητα και τη φερεγγυότητά της προς όφελος των Ασφαλισμένων της.

Η MetLife αποτελεί μια παγκόσμια δύναμη στον κλάδο των Ασφαλειών Ζωής, των Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων και των Ομαδικών Ασφαλίσεων Προσωπικού. Κατέλαβε την πρώτη θέση στις εταιρείες ασφαλίσεων ζωής και υγείας στην ετήσια λίστα του περιοδικού Fortune για τις πιο «Πιο Αξιοθαύμαστες Εταιρείες στον Κόσμο».

© 2015 METLIFE
© 2015 PNTS

MetLife®

Γιατί η ασφάλειά σας μετράει

Λεωφ. Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Αθήνα, Τηλ.: 210 8787.000, Fax: 210 6123.722
e-mail: contact@metlife.gr, www.metlife.gr

ΑΠΟ ΤΟ 1886
130
ΧΡΟΝΙΑ
ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ
ΕΛΛΑΔΑ
ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ
50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE
ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ
50
ΠΙΟ ΕΞΥΠΝΕΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ
ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ MIT
SYCO
EVERYTHING YOU LOVE
EVERYTHING YOU DO
Για όλα όσα ονειρεύεστε και όλα όσα αγαπάτε, είμαστε κοντά σας.
Γιατί καταλαβαίνουμε, ακούμε και προσαρμοζόμαστε στις δικές σας ανάγκες. Με ολοκληρωμένες λύσεις για το σήμερα, με την ευελιξία που απαιτείται για το αύριο και την εγγύηση ενός παγκόσμιου οργανισμού με σταθερή παρουσία στην Ελλάδα για πάνω από έναν αιώνα. Τόσο απλά. Για να μπορείτε να εστιάζετε μόνο σε όσα έχουν πραγματική αξία για σας.
GENERALI
The Smart & Simple Choice
generali.gr