ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 156 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ-ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2015 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Ασφαλιστές καλύτερα να ακούτε παρά να μιλάτε

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Τι αλλάζει στις συντάξεις που πρέπει να γνωρίζουν οι ασφαλιστές

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΤΟΥ «ΝΑΙ» ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ

Εις υγείαν!

Είμαστε στην πρώτη γραμμή...

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

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

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

SYCO

Speed
Νέα εποχή στην ασφάλιση αυτοκινήτου

Ίδια πάθη, διαφορετικές ανάγκες!

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

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

GENERALI
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

www.generali.gr

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
NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 156•ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2015
Διπλό τεύχος
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
Π. 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 12

Ασφαλιστικό Underrating 20

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Τι αλλάζει στα συντάξεις 34

Τα πάνω-κάτω έρχονται στο συνταξιοδοτικό σύστημα κοινωνικής ασφάλισης με το νέο νομοσχέδιο που αναμένεται να κατατεθεί στη Βουλή εντός του Νοεμβρίου.

Η πρόταση των «Σοφών» 34

Τι προβλέπει το Μνημόνιο στο Κεφάλαιο Συντάξεις 40

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

Τι αλλάζει σε όρια ηλικίας και συντάξεις 44

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Εις Υγείαν

Τα πλεονεκτήματα και την αναγκαιότητα των ασφαλιστηρίων Υγείας αναδεικνύουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στο αφιέρωμα του ΝΑΙ. Κοινός τόπος, η σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου Υγείας αποκτά μεγάλη αξία στις μέρες μας, καθώς έρχεται να καλύψει τη βασική ανάγκη για αξιοπρεπή ιατροφαρμακευτική περίθαλψη. | 54

Ασφαλιστές καλύτερα να ακούτε παρά να μιλάτε…

Είναι καλό να «ακούει» ο ασφαλιστής τον πελάτη του και γιατί .Κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι απαντούν στο ρεπορτάζ του Ασφαλιστικού ΝΑΙ. | 70

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πώς θα γίνετε παραγωγικοί; 78

Πρόληψη Burn out 84

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

Θανάσης Καταγιάννης 90

Περικλής Φαραός 106

Helmut Eifert 110

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ 112

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ 118

ΑΡΘΡΟ CYBER INSURANCE 120

ΜΟΝΤΕ ΚΑΡΛΟ

Υπερεπάρκεια κεφαλαίων από τους αντ-ασφαλιστές

Νέα πρόσωπα ή μάλλον νέες εταιρείες ήταν παρούσες στο φετινό καθιερωμένο ετήσιο ραντεβού αντασφαλιστών που πραγματοποιήθηκε για 59η χρονιά στο Μόντε Κάρλο του Μονακό | 46

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Οι μεσίτες χαμένοι στη μετάφραση των big dat

Χρήσιμο οδηγό για τις τεχνολογικές εξελίξεις, τις νομικές τους συνέπειες και την επίδρασή τους στο έργο του μεσίτη, εξέδωσε η Ένωση Βρετανών Μεσιτών Ασφαλίσεων, σε συνεργασία με την Allianz και την κορυφαία δικηγορική εταιρεία DAC Beachcroft | 112

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

INTERAMERICAN 86

GENERALI 96

ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 100

ERGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 102

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 122

VESTER 124

ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 126

EUROLIFE 128

NN HELLAS 132

AIG 134

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ 136

EUORINS 141

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

Σβυσμένες όλες οι φωτιές Οι πλάστρες μέσ' στη χώρα!...

Κ.Παλαμάς (Η φλογέρα του βασιλιά)

Μέρες ταπείνωσης, ώρες οργής και λύπης, χρόνια πόνου και θυμού και ξεπεσμού εθνικού περνά η Ελλάδα μας, πολλά χρόνια τώρα και η ψυχή μου γεμάτη πίκρα και θαλερά δάκρυα ψάχνει τη φωνή που μπορεί να ζωντανέψει ελπίδες που θα ξυπνήσουν τα εθνικά μας ιδανικά, τις ελληνικές μας αξίες και θα αναζωογονήσουν ένα βαριά εξαντλημένο και πολύ κουρασμένο λαό.

Η ζωή και το έργο του ποιητή Κωστή Παλαμά ίσως είναι η ηγετική εκείνη φωνή που μπορεί να δώσει καταφύγιο και κάστρο νέων αγώνων σε ατομικό ή εθνικό επίπεδο.

Άλλωστε έγραψε ο ίδιος ότι «τα μεγάλα εθνικά ιδανικά, όταν ανθίζουν και ζούνε στο σπίτι καθενός, ο ποιητής τους χτίζει παλάτια. Τα μεγάλα εθνικά ιδανικά όταν ξεπέφτουν και ο καθένας τα διώχνει από το σπίτι του, ο ποιητής τα παίρνει στο καλύβι του και άσυλο τους δίνει»!

Είναι εύκολο να βρεθούν τα ποιήματά του και το έργο του σε πολλές εκδόσεις και βιβλία, αλλά και στο Διαδίκτυο. Ο ποιητής έχει πολλά να πει στον σύγχρονο Έλληνα και τη νέα γενιά. Άλλωστε ΕΖΗΣΕ καλά την ιδιαιτερότητα της σύγχρονης Ελλάδας γεννημένος το 1895 και πεθαίνοντας Φλεβάρη 1943, μέσα στη γερμανική κατοχή.

Ο θάνατός του, που θρήνησε ένας ολόκληρος λαός, ήταν μια κορυφαία στιγμή αντίστασης και διαμαρτυρίας στη φασιστική κατοχή του ελληνικού λαού, εθνικής σημασίας. Μέσα από τα ποιήματά του και το έργο του έβγαλε το πνεύμα της εξόδου του Μεσολογγίου, πολέμησε την υποκρισία του αφυδατωμένου λογιωτατισμού, προφήτευσε το όραμα του νέου Ελληνισμού χωρίς να αποκοπεί από το παρελθόν, υποστήριξε τη δημοτική γλώσσα και παράδοση, αγωνίσθηκε να λυτρωθεί ο Έλληνας από τις εθνικές ταπεινώσεις του 1897, 1922 και 1941-43, πολέμησε την πολιτική κατάπτωση…

Γράφτηκε στη Νομική Αθηνών, έζησε δημοσιογραφώντας σε εφημερίδες και περιοδικά, βραβεύθηκε πολλές φορές, έγινε γραμματέας στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, αναγνωρίστηκε ως μέλος της πρώτης Ακαδημίας, υπήρξε μεταφραστής ξένων,αλλά και του ίδιου μετέφρασαν έργα από το 1897! Τιμήθηκε με βραβείο Γκαίτε το 1933 και με το Χρυσό Σταυρό Γαλλίας. Από το 1930 ήταν συνεχώς υποψήφιος για Νόμπελ.

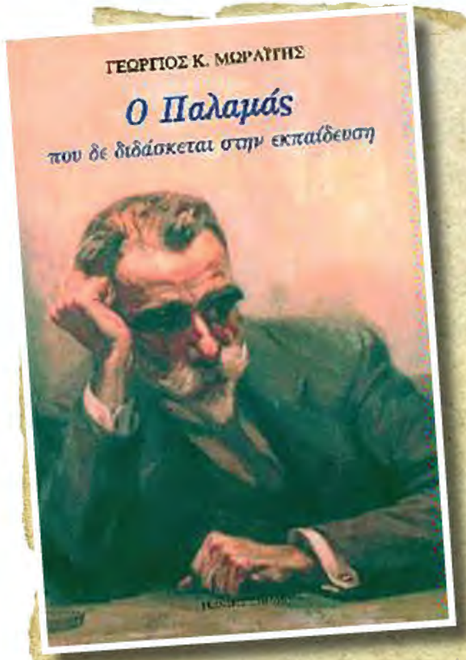
Η «φλογέρα του Βασιλιά» (1910) ήταν ένα μεγαλειώδες έργο-απάντηση στην ατμόσφαιρα ταπείνωσης του 1877, η εποχή εκείνη μοιάζει με τη σημερινή, γι' αυτό επέλεξα σε αυτό το ΝΑΙ να μοιραστώ τα νοήματα και τα μηνύματά της.

Έχουμε ανάγκη ν' ανάψουν οι πλάστρες φωτιές μέσα στη χώρα, στις τοπικές κοινωνίες, σε πόλεις και χωριά, στα σχολεία, στις οικογένειες, στις δουλειές μας, στις σχέσεις μας, στα σπίτια μας, στους ναούς, στα κόμματα, στους γάμους και τους έρωτες των νέων, στα όνειρα και τη φαντασία μιας Ελλάδας που τα παιδιά της την εγκαταλείπουν, τα χωράφια μένουν χέρσα, οι καρποί στα δέντρα σαπίζουν και τα πανεπιστήμια στέκουν «βρωμισμένα» με ιδέες ξενόφερτες! Οι ασφαλιστές μας, με θετική στάση, ας επαναλάβουν νέες ελπίδες!

Η «φλογέρα του Βασιλιά» ας ξανακουστεί με το τραγούδι των Ηρώων μας που ξεχάστηκαν απορημένοι στον Μαραθώνα και τη Σαλαμίνα, στις Θερμοπύλες και τη Μακεδονία, στο έπος του '40 και την Εθνική Αντίσταση! Η πνοή η μεγαλοδύναμη θα φυσήξει, άργησε!

Διαβάστε τι λέει ο Παλαμάς:

Σβυσμένες όλες οι φωτιές οι πλάστρες μέσ' στη Χώρα.
Στην εκκλησιά, στον κλίβανο, στο σπίτι, στ' αργαστήρι,
παντού, στο κάστρο, στην καρδιά,
τ' αποκαΐδια, οι στάχτες.
Πάει κι ο ψωμάς, πάει κι ο χαλκιάς,
πάει κ' η γυναίκα, πάνε



τα παλληκάρια, οι λειτουργοί,
και του ρυθμού οι τεχνίτες,
του Λόγου και οι προφήτες.
Τα χέρια είναι παράλυτα, και τα σφυριά παρμένα
και δε σφυροκοπά κανείς τ' άρματα και τ' αλέτρια,
κ' η φούχτα κάποιου ζυμωτή λίγο σιτάρι αν κλείση,
δεν βρίσκει την πυρή ψυχή ψωμί για να το κάμη.
Κι απο κατάκρυα χόβολη μεστή η γωνιά, κι ακόμα
και πιο πολύ απο τη γωνιά
που του σπιτιού η καρδιά είναι,
κακοκατάντησε η καρδιά του ανθρώπου. Κρίμα. Κρίμα.
Σκοτεινό ρέπιο κ' η εκκλησιά, και δίχως πολεμήστρες
το κάστρο, και χορτάριασε κ' έγινε βοσκοτόπι.
Κι ο μέγας Έρωτας μακριά, και είν' άβουλος ο άντρας
κι άπραχτος, και στο πλάι του χαμοσυρτή η γυναίκα
κυρά της έχει τη σκλαβιά και δούλο της το ψέμα.

Σβυσμένες όλες οι φωτιές οι πλάστρες μέσ' στη Χώρα.

Τραγούδι των πρώων! Εμπρός, τραγούδι των πρώων!
Απάνου από τ' απόσταχτα, άναψε, ω φλόγα, λάμψε.
Κανένα χέρι δε θα διής απάνου σου ν' απλώση,
να θρέψη σε, να ζεσταθή, να πάρη απ' το θυμό σου,
να σπείρη σε στην εκκλησιά, στον κλίβανο, στο σπίτι,
να σε φωλιάση στην καρδιά, στο κάστρο, στ' αργαστήρι.

Φλόγα, εσύ τότε αβοήθητη
κ' έρμη εσύ φλόγα,
κρύψου,
και κάμε τη μνημούρι σου τη στάχτη,
και μη σβύσης!

Γιατι θα' ρθή κάποιος καιρός,
και κάποια αυγή θα φέξη,
και θα φυσήξη μια πνοή μεγαλοδύναμη·
άκου!
Απο ποιο στόμα ή από ποιο χάος θα χυθή;
Δεν ξέρω.
Μπορεί από την ανατολή, μπορεί κι από τη δύση,
ποιος ξέρει μην απ' το βοριά,
μην απ' τα μεσημέρια·
τάχα θα βγη απ' τα τάρταρα,
για θα ριχτή από τ' άστρα;

Δεν ξέρω· ξέρω πως θα' ρθή,
και με το πέρασμά της,
μέγα και θείο και μυστικό κι αξήγητο, θα σκύψουν
οι κορφές όλες, οι φωτιές θα ξαναδώσουν όλες.
Στην εκκλησία, στον κλίβανο, στο σπίτι, στ' αργαστήρι,
στο κάστρο, στην καρδιά, παντού,
στ' αποκαΐδια, απρίλης!
Και σα θεών αγάλματα θαματουργά πλασμένα
να ηχολογάνε μουσικά, σαν τα φιλή ο κυρ Ήλιος,
(Απόλλωνας αυτός, Χριστός θαρρώ,
ή Διόνυσος νομίζω·
Ορφέας λένε οι πυρές όλοι τους ένας είναι)
και σα χλωρά ισκερόδεντρα που δεν τους απολείπουν
ζαχαροστάλαχτοι καρποί χειμώνα καλοκαίρι,
να! να! ο ψωμάς, και να ο χαλκιάς,
να και η γυναίκα, να τα,
τα παλληκάρια, οι λειτουργοί,
να του ρυθμού οι τεχνίτες,
του Λόγου να οι προφήτες!

Κι όταν τριγύρω σου οι φωτιές
ανάψουν πάλε οι πλάστρες,
ξαναζωντάνεψε κ' εσύ και ρίξου, ω φλόγα,
ω φλόγα,
και κύλησε και πέρασε στα διάπλατα της χώρας,
και στης ψυχής τ' απόβαθα,
και πλάσε τα και ζήσ' τα,
γιομάτα ροδοκόκκινα παιδιά τα καρδιοχτύπια,
και πλάσε τους και ζήσε τους
κάποιους καημούς πατέρες,
και κάποιες γνώμες πλάσε τις
και ζήσε τις μητέρες,
και κάμε αδέρφια τα όνειρα και τα έργα!
Εμπρός, τραγούδι!

Σβυσμένες όλες οι φωτιές, τραγούδι των πρώων!

Η πρωτοφανής , παρά τη σχετική απαγόρευση , συρροή του κόσμου στην κηδεία του ποιητή Κωστή Παλαμά μετέτρεψε την τελετή σε πολιτική εκδήλωση διαμαρτυρίας κατά των δυνάμεων κατοχής . Διακρίνονται απο αριστερά Σπ. Μελάς, Μ. Κοτοπούλη, Αγγ. Σικελιανός, Η. Βενέζης

ΠΑΡΑΛΙΑ ΤΗΣ ΜΙΚΡΑΣ ΑΣΙΑΣ

Ελλήνων Μνήμες

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Την ιστορία του Ελληνισμού των παραλίων της Μικράς Ασίας περιγράφει με γλαφυρό τρόπο ο συγγραφέας Πέτρος Μεχτίδης στο βιβλίο του τα «Παράλια της Μικράς Ασίας» Ελλήνων Μνήμες, αποσπάσματα από το οποίο φιλοξενεί το Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Στο βιβλίο παρουσιάζεται η ιστορία του Ελληνισμού των παραλίων της Μικράς Ασίας. Όπως τονίζει ο συγγραφέας, σκοπός όμως δεν είναι η παρουσίαση της ζωής μόνο των χιλιάδων Ελλήνων της Σμύρνης, του Μπουρνόβα και του Αϊδινίου, αλλά και των λίγων δεκάδων που έζησαν στους Σαράντα και τη Σταδιά της Μαρμαρίδας ή των πέντε στους Φούρνους της Λυκίας. Με το όνομα «Μικρά Ασία» ορίζεται η περιοχή η οποία στα βόρεια βρέχεται από τον Ελλήσποντο, την Προποντίδα και τον Εύξεινο Πόντο, στα δυτικά από το Αιγαίο και στα νότια από τη Μεσόγειο

Η πρωτεύουσα του σαντζακίου Τσανάκκαλε πήρε το όνομά της από τα αγγεία που παράγονταν εδώ («το κάστρο των αγγείων», ενώ το όνομα Δαρδανέλια προήλθε από τους Ευρωπαίους που ταύτισαν την πόλη με τη γειτονική Δάρδανο

Σμύρνης προάστεια. Ο κολπίσκος της Μελαντίας

Τα βιλαέτια και οι σημαντικές πόλεις

Το σαντζάκι Βίγας εκτείνεται περίπου στην περιοχή της αρχαίας Τρωάδας. Δημιουργήθηκε το 1888, όταν αποσπάστηκε από το βιλαέτι Προύσας και τέθηκε στη δικαιοδοσία του Υπουργείου Εσωτερικών. Οι κάτοικοι του σαντζακίου αντιμετώπιζαν προβλήματα από την ελονοσία αλλά και από τις επιδημίες (κυρίως ευλογιά) λόγω ελλιπούς υγιεινής των πόλεων και ανυπαρξίας ιατρικής περίθαλψης. Η περιοχή δοκιμάστηκε από τις πλημμύρες του Σκαμάνδρου και του Ροδίου το Φεβρουάριο του 1889 και από καταστροφικό σεισμό τον Οκτώβρη της ίδιας χρονιάς και το 1912. Στο σαντζάκι παράγονταν δημητριακά, σουσάμι, φασόλια, ρεβίθια, ελιές και σταφύλια. Από τα πολλά γνωστά μεταλλεία, εκμετάλλευση γινόταν μόνο σε δύο: στο μεταλλείο χρυσού στο Οσμανλάρ και στο μεταλλείο αργυρούχου μολύβδου και χαλκού από τον Αμερικανό υποπρόξενο στο Τσανάκκαλε Calvert, γνωστό από τις αναskαφές του στην Τροία πριν από τον Σλήμαν. Το σαντζάκι ήταν ιδιαίτερα γνωστό από τα «τσανακλήδικα» αγγεία, τα κατασκευασμένα στο Τσανάκκαλε. Οι Ελληνίδες και οι Αρμένισσες διακρίνονταν στα εργόχειρα, τα οποία και εξάγονταν στην Ευρώπη και την Αίγυπτο. Η πρωτεύουσα του σαντζακίου Τσανάκκαλε (επίσημο όνομα Καλέι Σουλτανίε) πήρε το όνομά της από τα αγγεία που παράγονταν εδώ («το κάστρο των αγγείων»). Το όνομα Δαρδανέλια προήλθε από τους Ευρωπαίους που ταύτισαν την πόλη με τη γειτονική Δάρδανο. Οι πρώτοι κάτοικοι του Τσανάκκαλε ήταν προφανώς οι Τούρκοι φρουροί των οχυρών που χτίστηκαν το 17ο αιώνα από τον Μεγάλο Βεζύρη Μεχμέτ Κιοπρούλη για να προστατεύουν το στενό. Οι πρώτοι ‘Ελληνες εμφανίζονται στα τέλη του 17ου αιώνα.

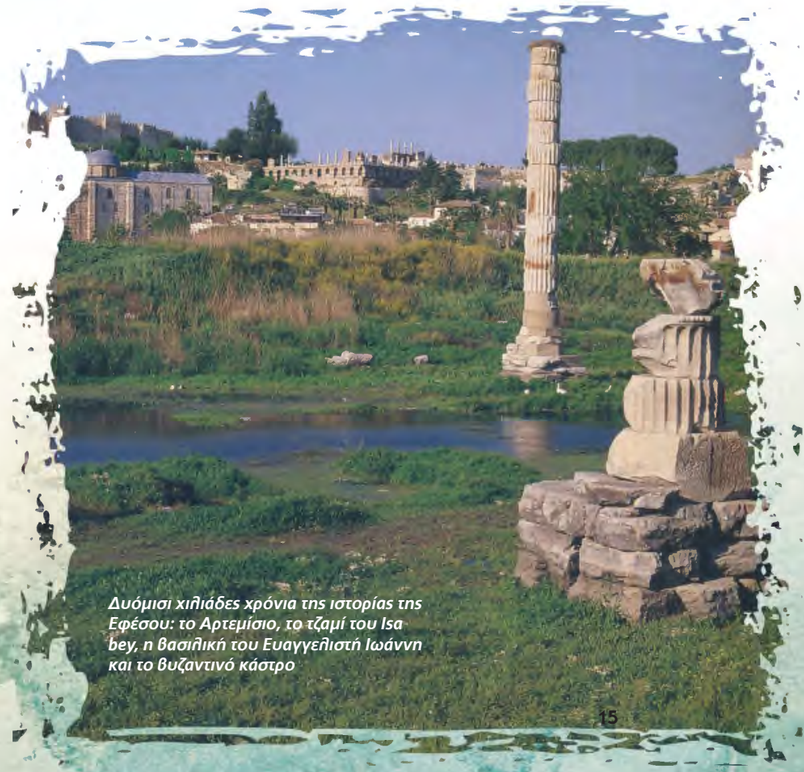
Η εμπορική και -κυρίως- στρατιωτική σημασία της πόλης φαίνεται από την ύπαρξη υποπροξενείων και προξενικών πρακτόρων από τις περισσότερες χώρες της Ευρώπης, μεταξύ αυτών και της Ελλάδας. Οι Έλληνες κάτοικοί της κατάγονταν από τη Θράκη, την Καλλίπολη και τη Ραιδεστό και ήταν 7.000 (επί συνόλου 20.000). Από τις υπόλοιπες πόλεις του σαντζακίου, το Ερένκιοϊ ή Ρέγκιοϊ είχε αμιγή ελληνικό πληθυσμό 5.000 κατοίκων. Άλλες πόλεις με λιγότερους Έλληνες ήταν το Γενίσεχιρ (3.000), η Βίγα και το Εζινέ με περίπου 2.000, η Λάμψακος, καθώς και περίπου είκοσι οικισμοί με λίγες δεκάδες Έλληνες κατοίκων.

Το βιλαέτι Προύσας εκτείνεται από τις ακτές του Αιγαίου (κόλπος του Αδραμυττίου) έως το Εσκή Σεχίρ, το Αφιόν Καραχισάρ στα ανατολικά και την Προποντίδα (αλλιώς Θάλασσα του Μαρμαρά) στα βόρεια. Στο βιλαέτι περιλαμβάνεται η Μυσία, μέρος της Βιθυνίας και της Φρυγίας. Επίσης είναι γνωστό ως Χουδαβενδικιάρ από το όνομα που δόθηκε στον σουλτάνο Μουράτ Α’ («νικητής, κύριος»). Το γόνιμο έδαφος και οι καλές συγκοινωνίες (το σιδηροδρομικό δίκτυο και τα λιμάνια στην Προποντίδα και το Αιγαίο) συνέβαλαν σημαντικά στην ανάπτυξη της γεωργίας. Τα σημαντικότερα προϊόντα ήταν σιτάρι, σταφύλια και κρασί (γνωστά κρασιά του Ολύμπου και της Αρτάκης), όπιο, ελιές και βαμβάκι. Ελιές καλλιεργούνταν κυρίως στο Αϊβαλί και το Αδραμύττιο, όπου η ετήσια παραγωγή έφτανε για το Αϊβαλί τις 24.000.000 οκάδες, όταν ολόκληρη η Ελλάδα το 1912 παρήγαγε 33.000.000. Σε πολλά από τα μεταλλεία του βιλαετίου, οι εργάτες προέρχονταν από τον Πόντο, οι οποίοι άφησαν τον τόπο τους, όταν έκλεισαν τα εκεί μεταλλεία. Ο ελληνικός πληθυσμός συγκεντρωνόταν κυρίως στα πα-

Το καμπαναριό της Αγίας Φωτεινής στη Σμύρνη: Το "Παλλάδιο" του Μικρασιατικού Ελληνισμού

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Φώκαια. Οι πρόσφυγες από τη Φώκαια εγκαταστάθηκαν στην Αττική και τη Χαλκιδική



Δυόμισι χιλιάδες χρόνια της ιστορίας της Εφέσου: το Αρτεμίσιο, το τζαμί του Isa bey, η βασιλική του Ευαγγελιστή Ιωάννη και το βυζαντινό κάστρο

Η μεγάλη αγροτική παραγωγή διοχετευόταν προς το λιμάνι της Σμύρνης, ιδίως μετά την κατασκευή του σιδηροδρομικού δικτύου. Οι σημαντικότερες καλλιέργειες ήταν αμπέλια, συκιές και ελιές. Αμπέλια καλλιεργούσαν οι κυρίως στις κοιλάδες του Έρμου και του Καΰστρου

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ράλια του Αιγαίου, στα παράλια της Προποντίδας και στα μεγάλα εμπορικά κέντρα (από τους περίπου 420.000, οι Έλληνες ήταν 345.000).

Το βιλαέτι Σμύρνης (έκταση 54.000 τετρ. χιλιομ.) εκτείνεται στο κέντρο των παραλίων της δυτικής Μικράς Ασίας, με βόρειο όριο την περιοχή νότια από το Αϊβαλί και νότιο/νοτιοδυτικό τον κόλπο της Μάκρης, στη δυτική Λυκία. Στο εσωτερικό τα όριά του είναι το Ντεμιρτζί και το Ντενιζλί. Στο βιλαέτι περιλαμβάνεται μέρος της Αιολίδας, η Ιωνία, η Λυδία, η Φρυγία, η Καρία και μέρος της Λυκίας.

Η μεγάλη αγροτική παραγωγή διοχετευόταν προς το λιμάνι της Σμύρνης, ιδίως μετά την κατασκευή του σιδηροδρομικού δικτύου. Οι σημαντικότερες καλλιέργειες ήταν αμπέλια, συκιές και ελιές. Αμπέλια καλλιεργούσαν οι Έλληνες (κατείχαν το 75% της παραγωγής) κυρίως στις κοιλάδες του Έρμου και του Καϋστρου. Η παραγωγή σουλτανίνας έφτανε το 1.000.000 καντάρια (56.000 τόνοι). Η καλλιέργεια συκιών ανήκε σε ποσοστό 80% σε Έλληνες της κοιλάδας του Μαιάνδρου και η παραγωγή έφτανε έως τα 400.000 καντάρια. Στην επεξεργασία (αποξήρανση, συσκευασία) των εξαγόμενων «Smyrna figs» δούλευαν 30.000, κυρίως Ελληνίδες, εργάτριες. Σιτηρά καλλιεργούνταν στην περιοχή του Ντενιζλί, κριθάρι (για την παραγωγή μπύρας) στην κοιλάδα του Έρμου. Η προοδευτικότητα των Ελλήνων αγροτών φαίνεται από τις πωλήσεις σύγχρονων αλωνιστικών μηχανημάτων. Από τις 29 που πουλήθηκαν μία χρονιά, στο βιλαέτι οι Έλληνες αγόρασαν τις 15, οι Τούρκοι τις 9 και τις υπόλοιπες Ευρωπαίοι.

Στους καζάδες Μάκρης και Κόιτζε λειτουργούσαν μεταλλεία χρωμίου της Patterson & Co, μεταλλεία μαγγανίου κ. λπ. Συνολικά στο βιλαέτι Σμύρνης η ετήσια παραγωγή χρωμίου ξεπερνούσε τους 13.000 τόνους (1913). Άλλα μεταλλεία, τα οποία εκμεταλλεύονταν Έλληνες και Άγγλοι, ήταν της σμύριδας (οίκος Abott) και του υδραργύρου (οίκος James Whital).

Το βιλαέτι της Σμύρνης αποτελεί αναμφισβήτητα το κατ' εξοχήν παράδειγμα «ελληνοκατοικημένης» περιοχής της Μικράς Ασίας, όπως τουλάχιστον έχει αποτυπωθεί σε δεκάδες μελέτες. Η πραγματικότητα ίσως απέχει κάπως από τη λαμπρότητα της «Σμύρνης των απίστων». Αυτή η τεράστια σε έκταση περιοχή περικλείει νησίδες ελληνορθόδοξων κοινοτήτων, νησίδες άλλοτε πράγματι πολύ μεγάλες, άλλοτε μικρές, χαμένες ανάμεσα σ' ένα μουσουλμανικό πληθυσμό, ο οποίος, εκτός από τη Σμύρνη, πλειοψηφεί πάντα. Τα στατιστικά στοιχεία για το βιλαέτι Σμύρνης αποτέλεσαν ισχυρό διαπραγματευτικό χαρτί στις ελληνικές διεκδικήσεις στο συνέδριο του Παρισιού, μετά το τέλος του Α' Παγκοσμίου Πολέμου. Δεν είναι φυσικά τυχαία τα όρια της διεκδίκησης του Ελευθερίου Βενιζέλου στο περίφημο υπόμνημά του στις 17 Δεκεμβρίου 1918: Το βιλαέτι Σμύρνης, (πλην του σαντζακίου Ντενιζλί) και το σαντζάκι Μπαλικεσίρ του βιλαετίου Προύσας, περιοχή με πληθυσμό Ελλήνων 818.221. Ούτε βέβαια τα όρια της περιοχής που παραχωρήθηκε στην Ελλάδα με τη συνθήκη των Σεβρών απέχουν πολύ από τα όρια του σαντζακίου της Σμύρνης. Στην πραγματικότητα ελάχιστοι ήταν αυτοί που δεν έβλεπαν, αν έβλεπαν αντικειμενικά, ότι αν η Ελλάδα «έπρεπε» να επεκταθεί στη Μικρά Ασία, αυτό θα γινόταν τουλάχιστον γύρω από τη Σμύρνη. Το βιλαέτι της Σμύρνης με τις 340 εκκλησίες, τους 586 ιερείς, τα 403 ελληνικά σχολεία, τους 1.287 δασκάλους και τους 56.525 μαθητές ήταν το ελάχιστο που μπορούσε να διεκδικήσει τότε η Ελλάδα.

Βορειότερα της Σμύρνης, στα όρια περίπου με το βιλαέτι της Προύσας, συναντούμε τη Φώκαια (Παλαιά και Νέα), την Πέργαμο με το επίνειό της το Δίκελι (Ντικιλί). Οι αποικισμοί του 17ου και 18ου αιώνα οδήγησαν σε αύξηση του πληθυσμού των δύο κοινοτήτων της Φώκαιας. Το κρασί της περιοχής, από μαύρα χοντρά σταφύλια, ήταν ξακουστό και από το λιμάνι της πόλης εξάγονταν επίσης σταφύλια, λάδι και φρούτα.

Η Πέργαμος, ογδόντα χιλιόμετρα βόρεια της Σμύρνης, αποτέλεσε σημαντικό κόμβο για τα χωριά της ευρύτερης περιοχής λόγω της θέσης στις οδούς προς τη Σμύρνη και τη Μαγνησία. Όμως ο ελληνικός πληθυσμός είναι λίγος και συγκεντρώνεται μόνο σε λίγες κοινότητες, ανάμεσα στα 163 χωριά του καζά Περγάμου (ενδεικτικά Ντικιλί 4.000 Έλληνες, Αγιασμάτι 650, Τσανταρλί 1.200). Στην Πέργαμο, η ελληνική συνοικία βρισκόταν στους πρόποδες της ελληνιστικής ακρόπολης πάνω από το βυζαντινό ναό της Αγίας Σοφίας (μετέπειτα Ουλού τζαμί).

Αφήνοντας πίσω τα πλούσια παράλια του Αιγαίου και τη λαμπρότητα της Σμύρνης, συναντούμε το γνωστό και από αλλού σκηνικό: ακμάζουσες κοινότητες ως εμπορικά κέντρα ή ως συγκοινωνιακοί κόμβοι ανάμεσα σε μικρότερα χωριά. Χαρακτηριστικά παραδείγματα η Μενεμένη και το Νυμφαίο, που παίζουν το ρόλο του μεσάζοντα ανάμεσα στην πλούσια ενδοχώρα και το λιμάνι της Σμύρνης. Γύρω από τη Μενεμένη (αλλιώς Μαινεμένη ή Μαιλεμέν) των 5.300 Ελλήνων συναντάμε 45 χωριά από τα οποία μόλις δέκα με ελληνικό πληθυσμό, και γύρω από το Νυμφαίο των 2.500 Ελλήνων λιγότερα.

Νοτιότερα στο σαντζάκι Αϊδινίου υπήρχε η ακμάζουσα ελληνική κοινότητα του Αϊδινίου, πρωτεύουσα του βιλαετίου έως το 1871. Οι μικρότερες ελληνικές κοινότητες βρίσκονταν συγκεντρωμένες κυρίως γύρω από το Αϊδίνι και τα Σώκια (η Μαιανδρούπολη των λογίων). Το ποσοστό των Ελλήνων σε αυτή την περιοχή κυμαινόταν από 29 έως 66,4%. Αντίθετα στα νότια, στους καζάδες Μπόζντογαν και Τσίνε, οι Έλληνες ήταν μόλις 1.000 και 600 αντίστοιχα. Εξίσου λίγοι ζούσαν στην Τσίνε (150 ανάμεσα σε 8.000 Τούρκους). Οι Έλληνες του Αϊδινίου, περίπου 6.000, ζούσαν σε δική τους συνοικία στα ανατολικά της πόλης, όπου πολλά από τα σπίτια είχαν κήπους με πορτοκαλιές. Το Αϊδίνι υπήρξε το εμπορικό κέντρο της περιοχής (καλλιεργούνταν βαμβάκι, συκιές, δημητριακά, αμπέλια) και είχε πλήθος εργοστασίων (εκκοκιστήρια, μύλοι, βυρσοδεψεία).

Από τα χωριά του καζά, αυτά με τις πιο ακμαίες ελληνικές κοινότητες ήταν το Μουρσαλί (1.400), το Κοτσαρλί (1.000) και το Καράπιναρ (924). Στα δυτικά του Αϊδινίου συναντάμε τη Νέα Έφεσο (Κουσάντασι), το άσημο Αγιασολούκ -στα ερείπια της Εφέσου- και τον διάσημο Κιρκιντζέ, όπου διαδραματίζονται τα «Ματωμένα χώματα» της Διδώς Σωτηρίου, το πιο

Αριστερά, κιρκιντζές: Τα "Ματωμένα χώματα" της Μικράς Ασίας. Επάνω, " Το Αϊβαλί η πατρίδα μου" όπως έλεγε και ο Κόντογλου, δεξιά, Λιβίσι. "Το μουσείο της Μικρασιατικής καταστροφής"

Το Ελληνικό σχολείο του Κιρκιντζέ που σήμερα έχει μετατραπεί σε εστιατόριο

Η εκπαιδευτική και πνευματική κίνηση

«Κανένας άλλος λαός δεν καταβάλλει τόσες προσπάθειες για τη μόρφωση των παιδιών του, όσο οι Έλληνες της Τουρκοκρατούμενης Μικράς Ασίας. Σε κάθε πόλη ή χωριό, το σχολείο είναι η "μεγάλη υπόθεση". Οι έμποροι και οι επαγγελματίες, μετά τις εμπορικές τους συναλλαγές και δοσοληψίες, θα συζητήσουν μόνο για τα σχολεία και τις παιδαγωγικές μεθόδους που πρέπει να εφαρμόζονται. Το πρώτο πράγμα που θα κάνουν, όταν κάποιος ξένος φθάσει στην πόλη ή το χωριό τους, είναι να τον οδηγήσουν στο σχολείο τους».

Elisee Reclus

Αυτό το απόσπασμα από τη Γεωγραφία του Γάλλου γεωγράφου συμπυκνώνει όλη την αλήθεια της προσπάθειας των Ελλήνων της Μικράς Ασίας και ειδικά των παραλίων, για να χτιστούν σχολεία όλων των βαθμίδων, σε κάθε πόλη και χωριό, στη Σμύρνη, στο Αϊβαλί και τα Βουρλά, στο Λιβίσι, στη Σταδιά και στο Μυρί.

γνωστό μυθιστόρημα με θέμα παρμένο από τη Μικρά Ασία.

Εξαίρεση στον κανόνα που θέλει την πολυπληθέστερη πόλη ενός καζά να είναι η πρωτεύουσά του αποτελεί η περίπτωση του Λιβισίου, λίγα χιλιόμετρα νοτιότερα της Μάκρης. Γνωστό ήδη από τα μέσα του 19ου αιώνα και από τον Charles Fellows ως σημαντικότερη πόλη της περιοχής, έφτασε στις αρχές του 20ού αιώνα να έχει πληθυσμό 4.500 κατοίκους ή σύμφωνα με άλλες πηγές 6.000. Το Λιβίσι είναι ένα από τα λιγοστά παραδείγματα οικισμών των παραλίων της Μικράς Ασίας που είναι γνωστή η προέλευσή τους από προγενέστερο βυζαντινό οικισμό. Πιθανότητα ιδρύθηκε κατά το 13ο αιώνα από τους κατοίκους της Λεβισσού. Η Λεβισσός ταυτίζεται με το γνωστό ως «νησί του Αγίου Νικολάου» των ντόπιων ή το Περδικονήσι των μεσαιωνικών πορτολάνων. Εγκαταλείφθηκε (για το φόβο των πειρατών;) και οι κάτοικοί του κατέφυγαν στο εσωτερικό, επανιδρύοντας νέο οικισμό, το όνομα του οποίου άλλαξε στο πέρασμα των χρόνων σε Λιβίσι. Στο Λιβίσι σώζονται σήμερα σε καλή κατάσταση πλήθος μικρών εκκλησιών και τρεις μεγαλύτερες: η Αγία Άννα, η Παναγία Πυργιώτισσα και οι Ταξιάρχες.

Ο δύο τελευταίες αναστηλώνονται με έξοδα του Συλλόγου των Τούρκων τουριστικών πρακτόρων (TURSAB), στο πλαίσιο του προγράμματος «Anatolian 2000-Faith-Tourism), ενός προγράμματος για την ανάπτυξη του θρησκευτικού τουρισμού στην Τουρκία. Μάλιστα τους δύο ναούς επισκέφθηκε τον Αύγουστο του 2000 ο Οικουμενικός Πατριάρχης κ. Βαρθολομαίος, όπου και λειτούργησε.

Η παρουσίαση των σημαντικότερων πόλεων και χωριών, με κριτήριο κυρίως τον αριθμό των Ελλήνων κατοίκων ανά βιλαέτι, σαντζάκι και καζά ίσως φαίνεται κάπως κουραστική, όμως οι ελληνικές κοινότητες που αναφέρθηκαν αποτελούν ένα μικρό μόνο και αντιπροσωπευτικό δείγμα του συνολικού αριθμού των ελληνικών κοινοτήτων που περιλαμβάνονταν στα παράλια της Μικράς Ασίας. Μόνο στο σαντζάκι της Σμύρνης έχουν καταγραφεί 669 χωριά, τα περισσότερα κατοικημένα από Έλληνες, στο βιλαέτι Σμύρνης 49 πόλεις και 2.822 χωριά, στο βιλαέτι Προύσας 65 πόλεις και 3.059 χωριά και στο σαντζάκι Αττάλειας 9 πόλεις και 469 χωριά.

Θα ήταν φυσικά πολύ πιο κουραστικό, έστω και να αναφερθούν αυτές οι χιλιάδες των οικισμών. Ίσως κάποτε συνταχθεί μια εγκυκλοπαίδεια του Μικρασιατικού Ελληνισμού, όπου θα μαρτυρούνται όλοι οι ελληνικοί οικισμοί με σκοπό τη βοήθεια σε ερευνητές αλλά και σε μη ειδικούς… Ευσεβείς πόθοι; Ελπίζω να διαψευστώ…

ΠΗΓΗ: Παράλια της Μικράς Ασίας

Ελλήνων μνήμες του Πέτρου Μεχτίδη. Το βιβλίο διατίθεται από τις Εκδόσεις Μίλητος

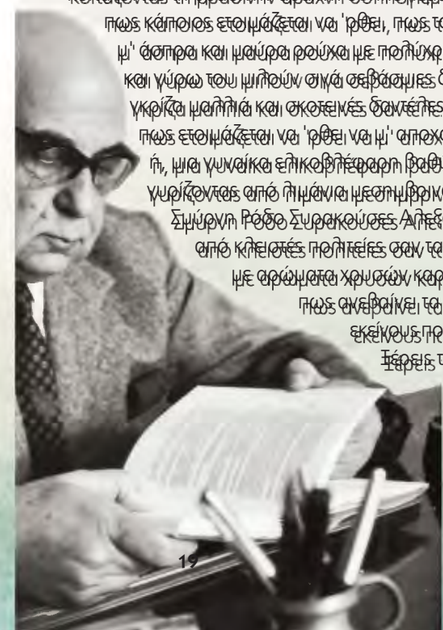
Ο Μικρασιάτης Γιώργος Σεφέρης, από τη Σμύρνη και στη Σκάλα Βουρλών, περιγράφει τα τραγικά γεγονότα του 1922

Το σπίτι κοντά στη θάλασσα

Τα σπίτια που είχα μου τα πήραν. Έτυχε
να 'ναι τα χρόνια δίσεχτα· πολέμοι χαλασμοί ξενιτεμοί·
κάποτε ο κυνηγός βρίσκει τα διαβατάρικα πουλιά
κάποτε δεν τα βρίσκει· το κυνήγι
ήταν καλό στα χρόνια μου, πήραν πολλούς τα σκάγια·
οι άλλοι γυρίζουν ή τρελαίνουνται στα καταφύγια.

Μη μου μιλάς για τ' αηδόνι μήτε για τον κορυδαλλό
μήτε για τη μικρούλα σουσουράδα
που γράφει νούμερα στο φως με την ουρά της·
δεν ξέρω πολλά πράγματα από σπίτια
ξέρω πως έχουν τη φυλή τους, τίποτε άλλο.
Καινούργια στην αρχή, σαν τα μωρά
που παίζουν στα περβόλια με τα κρόσσια του ήλιου,
κεντούν παραθυρόφυλλα χρωματιστά και πόρτες
γυαλιστερές πάνω στη μέρα·
όταν τελειώσει ο αρχιτέκτονας αλλάζουν,
ζαρώνουν ή χαμογελούν ή ακόμη πεισματώνουν
μ' εκείνους που έμειναν μ' εκείνους που έφυγαν
μ' άλλους που θα γυρίζανε αν μπορούσαν
ή που χαθήκαν, τώρα που έγινε
ο κόσμος ένα απέραντο ξενοδοχείο.

Δεν ξέρω πολλά πράγματα από σπίτια,
θυμάμαι τη χαρά τους και τη λύπη τους
καμιά φορά, σα σταματήσω· ακόμη
καμιά φορά, κοντά στη θάλασσα, σε κάμαρες γυμνές
μ' ένα κρεβάτι σιδερένιο χωρίς τίποτε δικό μου
κοιτάζοντας τη βραδινήν αράχνη συλλογιέμαι
πως κάποιος ετοιμάζεται να 'ρθει, πως τον στολίζουν
μ' άσπρα και μαύρα ρούχα με πολύχρωμα κοσμήματα
και γύρω του μιλούν σιγά σεβάσμιες δέσποινες
γκρίζα μαλλιά και σκοτεινές δαντέλες,
πως ετοιμάζεται να 'ρθει να μ' αποχαιρετήσει·
ή, μια γυναίκα ελικοβλέφαρη βαθύζωνη
γυρίζοντας από λιμάνια μεσημβρινά,
Σμύρνη Ρόδο Συρακούσες Αλεξάντρεια,
από κλειστές πολιτείες σαν τα ζεστά παραθυρόφυλλα,
με αρώματα χρυσών καρπών και βότανα,
πως ανεβαίνει τα σκαλιά χωρίς να βλέπει
εκείνους που κοιμήθηκαν κάτω απ' τη σκάλα.
Τέρεις τα σπίτια πεισματώνουν εύκολα,
σαν τα γυμνώσεις.



Γιώργος Σεφέρης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING

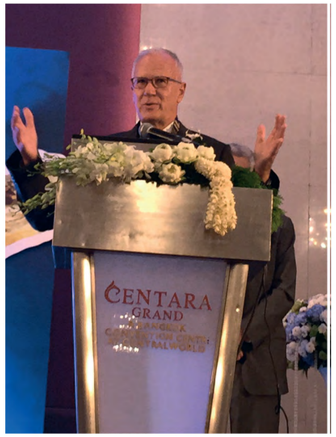
Ανέλαβε την προεδρία της IAES ο καθηγητής Δημήτρης Λινός

ΣΥΓΚΙΝΗΤΙΚΗ ΚΑΙ ΤΙΜΗΤΙΚΗ και για τη χώρα μας ήταν η ανάληψη της προεδρίας της IAES από τον καθηγητή Χειρουργικής κ. Δημήτρη Λινό στο Παγκόσμιο Συνέδριο Χειρουργικής στην Bangkok κάτω από τα χειροκροτήματα εκατοντάδων χειρουργών από όλες τις χώρες του κόσμου.

Υπενθυμίζεται ότι ο κ. Λινός, έχοντας επιδείξει τις ηγετικές του ικανότητες σε πάρα πολλές διεθνείς συνεργασίες, προτάθηκε και εκλέχθηκε πρόεδρος της Διεθνούς Εταιρείας Χειρουργών Ενδοκρινών Αδένων (IAES). IAES είναι τα αρχικά της Διεθνούς Εταιρείας Χειρουργών Ενδοκρινών Αδένων (International Association of Endocrine Surgeons).Το επίπεδο της Χειρουργικής, αλλά κυρίως της Ενδοκρινολογίας στην Ελλάδα, είναι πολύ υψηλό, όμως η ουσιαστική και συνεχής συνεργασία με τα διεθνή ακαδημαϊκά κέντρα, ιδίως στις ΗΠΑ, όπου σήμερα είναι επικεφαλής στην Εκπαίδευση, την Έρευνα και την Κλινική Εφαρμογή, είναι η προϋπόθεση και η ευκαιρία για περαιτέρω ανάπτυξη της Χειρουργικής στη χώρα μας, είχε τονίσει ο κ. Λινός κατά την εκλογή του.

"Στους στόχους μου, ως πρόεδρος της IAES, είναι να βοηθήσω στην προσπάθεια, που εδώ και πολλά χρόνια κάνουν πολλοί Έλληνες χειρουργοί, τόσο στην προπτυχιακή, όσο και τη μεταπτυχιακή και τη συνεχιζόμενη εκπαίδευση", πρόσθεσε ο κ. Λινός.

Σημειώνεται ο καθηγητής κ. Δημήτρης Λινός είναι συνεργάτης των εκδόσεων Σπύρου επί 20 και πλέον χρόνια. Του ευχόμαστε κάθε επιτυχία στα νέα του καθήκοντα.



Το κολασμένο καλοκαίρι του 2015 και η δροσιστική απάντηση της ασφαλιστικής αγοράς

Ο ΙΟΥΝΙΟΣ ΚΑΙ Ο ΙΟΥΛΙΟΣ του 2015 ήταν δυο κολασμένοι μήνες. Η χώρα, οι πολίτες ήρθαν αντιμέτωποι με πρωτόγνωρες καταστάσεις, που λίγο απείχαν από το να μοιάζουν πολεμικές. Αυτό που ορισμένες στιγμές έλειπε ήταν ο θόρυβος από πραγματικά πυρά κάπου στο βάθος, μακριά, πίσω από το βουνό…

Κατά τα άλλα, πολλές φορές στη διάρκεια μίας ημέρας ο μέσος πολίτης αισθανόταν σαν πολιορκημένος. Όταν ξεκινούσε να πάει στο σουπερ μάρκετ για να αγοράσει τα απαραίτητα τρόφιμα της ημέρας και δεν έφταναν τα 60 ευρώ που είχε καταφέρει μετά κόπων και βασάνων να πάρει από το ΑΤΜ, ή και όταν έφτανε στο κατάστημα και διαπίστωνε ότι ορισμένα ράφια ήταν άδεια… Δεν θα ξεχάσω ποτέ πώς αισθάνθηκα μία ημέρα όταν βρέθηκα μπροστά σε ένα μισοάδειο ράφι σουπερ μάρκετ και συνειδητοποίησα ότι ο στόχος επετεύχθη, ο φόβος φώλιασε για τα καλά στις ψυχές των ανθρώπων, μνήμες παλαιότερες ξύπνησαν σε άλλους… Τέλος πάντων.

Μέσα σε αυτό το πολεμικό κλίμα, ο ασφαλιστικός κλάδος εκλήθη να χαράξει τη δική του πορεία, να προσαρμοστεί στη νέα πραγματικότητα του capital controls.

Μέσα από τις διαδικτυακές σελίδες το nextdeal.gr ενημέρωνε πρώτο, ίσως και μόνο αυτό, με καθημερινή δημοσιοποίηση σχετικών εγκυκλίων πώς αντιδρούσε η ασφαλιστική αγορά. Με ικανοποίηση διαπίστωνε ο προσεκτικός παρατηρητής ότι η συντριπτική πλειοψηφία των ασφαλιστικών εταιρειών ανταποκρίθηκε στο ακέραιο στις νέες αυξημένες ανάγκες των καταναλωτών. Όλες σχεδόν οι ασφαλιστικές εταιρείες συνέχισαν να καταβάλλουν κανονικά μισθούς και αποζημιώσεις χωρίς κανένα ιδιαίτερο πρόβλημα. Μια δυο περιπτώσεις ασφαλιστικών εταιρειών που πάγωσαν τη διαδικασία αποζημιώσεων για ορισμένες ημέρες δεν είναι άξιες λόγου.

Αυτό που έχει σημασία είναι ότι ο ασφαλιστικός κλάδος ανταποκρίθηκε πλήρως στις προκλήσεις και αυτό είναι στα υπέρ του θεσμού και θα πρέπει να αξιοποιηθεί δεόντως. Μια όαση ηρεμίας και ασφάλειας ήταν εκείνες τις ταραγμένες ημέρες η συμπεριφορά της ασφαλιστικής αγοράς που έσταζε σταγόνες δροσιάς σε έναν κόσμο απογοητευμένο και ταλαιπωρημένο…

Φωνάζουν κάποιοι για τις τρύπες στο πουκάμισο, όχι για τις μαχαιριές στο κορμί!

Μια ιστορική απόφαση του Δημήτρη Κοντομηνά το 1974

Η Ελλάδα μας και οι άνθρωποί της είναι στο κέντρο ανεμοστρόβιλων βαθιάς οικονομικής κρίσης και αλλαγών σε όλες τις εκδηλώσεις του κράτους και έθνους!

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ δίνει τη δική του παρουσία ενημερώνοντας για θέματα που αφορούν τους αναγνώστες του με γνώμονα το συμφέρον όλων όσων εμπλέκονται στα ασφαλιστικά δρώμενα πελατών, διαμεσολαβούντων και ασφαλιστικών επιχειρήσεων στα πλαίσια της νομιμότητας και του δικαίου.

Με τη σύνεση της πολύχρονης εμπειρίας μας κρατήσαμε ανοιχτή την πόρτα της αισιοδοξίας χωρίς υπερβολές και λάθη άγνοιας του πώς λειτουργεί η ασφαλιστική αγορά, χωρίς βιασύνη σε βάρος του ασφαλιστικού δικαίου και των ασφαλιστικών εταιριών, χωρίς συμπαράταξη σε αφελείς και επικίνδυνες προτάσεις επιπόλαιων αποφάσεων κύκλων που κοντόφθαλμα ενεργούσαν νομίζοντας ότι η κρίση είναι προσωρινή! (πχ η διάρκεια κάλυψης-ακύρωσης, τα ανασφάλιστα, η πρόταση επιείκειας της τροχαίας κα)

Η τήρηση της νομιμότητας ταιριάζει στον ασφαλιστικό κλάδο, η ιεραρχία στην εκπροσώπηση του κλάδου, η νομιμότητα στην εκπροσώπηση διαμεσολαβούντων, η ακρίβεια και μακροπρόθεσμη αντιμετώπιση σχέσεων με καταναλωτές κλπ, η υλοποίηση της λειτουργίας του θεσμού σε δύσκολες μέρες και όχι η φυγή, αναστολή πληρωμών ή κάλυψης κλπ.

Η ασφαλιστική μας κοινωνία σε γενικές γραμμές ΕΔΕΙΞΕ ότι είναι καταφύγιο για τον Έλληνα και όχι αβέβαιη τραπεζική πρακτική όπου αρκετοί έμειναν εκτός συμφωνηθέντων… Κάποιοι τις πρώτες μέρες έγραψαν εναντίον της αισιοδοξίας της και της πραγματικότητας της ασφαλιστικής αγοράς με δημοσιεύματα του τύπου «στον αέρα η ασφαλιστική αγορά», «καθίζηση ασφαλιστικών δραστηριοτήτων και πωλήσεων», «άτυπες πρακτικές…», «νέο κύμα ανασφάλιστων…», «κίνδυνος αύξησης ανασφάλιστων…», «βόμβα στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά», «ανανεώσεις με λευκή επιταγή», «εξαϋλώνουν την ασφαλιστική αγορά τα capital controls», «στον αέρα οι ασφαλισμένοι οδηγοί», «…να δοθούν οδηγίες προς την τροχαία για την αυτονόητη ανοχή…»

Δυστυχώς είναι πολλοί αυτοί που βλάπτουν την εικόνα και φήμη της ασφαλιστικής αγοράς και μερίδιο αναλογεί αρκετά μεγάλο και σε αυτούς που τους στηρίζουν. Έτσι είναι πρόεδρε της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος! Είναι πολλά αυτά που «μιλάνε για τις τρύπες στο πουκάμισο» και όχι για τις μαχαιριές στο κορμί της ασφαλιστικής αγοράς που έχει ανάγκη τη νομιμότητα, την προβολή του θεσμού, το κύρος της ασφαλιστικής επιστήμης και τη διαφορά της ασφαλιστικής επιχείρησης από άλλους κλάδους και επιχειρήσεις ακόμα και τραπεζικές.

Είχαμε γνώση αυτές τις μέρες ποιες είναι εταιρίες κύρους με φερεγγυότητα και ουσιαστικό λόγο και ποιες μιλούσαν για «τρύπες στα πουκάμισα», όπως γνωρίσαμε και ποιοι πολιτικοί ασκούν τον ρόλο τους και ποιοι είναι για δηλώσεις και «πανηγύρια» στα παράθυρα διαπλοκής της TV!

Δυστυχώς ΔΕΝ στάθηκαν όλες οι εταιρίες στο επίπεδο του ρόλου ασφαλιστικής επιχείρησης και ούτε έδειξαν ότι είναι ηγέτες όλοι έναντι του στρατού των διαμεσολαβούντων τους οποίους οι περισσότεροι εγκατέλειψαν στην τύχη τους χωρίς να νοιαστούν «επί προσωπικού»… για τις οικογένειές τους, για τις υποχρεώσεις τους, για τις αγωνίες τους.

Το 1974 όταν έγινε η εισβολή στην Κύπρο και η ατυχής επιστράτευση του στρατιωτικού καθεστώτος, ήμουν ενός έτους ασφαλιστής στην INTERAMERICAN και έζησα εκείνες τις αγωνίες του λαού μας όπως και τις μέρες του Πολυτεχνείου. Μάλιστα είχα βρεθεί κάπου στην Φιλιππιάδα με το απολυτήριο στρατού να ψάχνω πού θα καταταγώ.

Εκείνη την εποχή ο Δημ. Κοντομηνάς πήρε μια ιστορική απόφαση που είναι μοναδική στην ιστορία του κλάδου. Οι τράπεζες είχαν κλείσει προσωρινά λόγω αβεβαιότητας και ουδείς μπορούσε να βρει χρήματα - δραχμές. Ελάχιστα τα ATMs, ελάχιστες και οι πιστωτικές ή άλλες κάρτες ανάληψης. Λίγοι είχαν και τραπεζικό λογαριασμό κατάθεσης. Βγήκε τότε μια ανακοίνωση ότι όλοι οι άνθρωποι INTERAMERICAN (διαμεσολαβούντες ή διοικητικοί) δικαιούνται 2.000 δραχμές έκαστος με μόνη προϋπόθεση ότι είναι συνεργάτης INTERAMERICAN. Όπως μου είπε σήμερα ο κ. Βασ. Καλτσάς, οικονομικός Διευθυντής τότε, «βάλαμε πάνω απ' όλα τον άνθρωπο. Όταν εργάζεται κάποιος για σένα, οφείλεις να τον προσέξεις και να μην τον εγκαταλείψεις. Αυτό οφείλαμε και ο Δημ. Κοντομηνάς το είχε πάνω απ' όλα το «ανθρώπινο μάνατζμεντ» μου είπε…

Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς

Δεν θυμάμαι να ξανάκουσα «παρόμοια» κίνηση ανάλογης σημασίας στην ασφαλιστική αγορά. Ούτε αυτές τις μέρες ακούστηκε κάτι παρόμοιο – και μακάρι να έγινε και ας μην το μάθαμε. Ο συνάδελφος φίλος Αχιλλέας Νίνος, πατέρας του Γιάννη μου θύμισε με τρεμάμενη από συγκίνηση φωνή ότι εστάλη τότε και επιστολή στις γυναίκες και οικογένειες ασφαλιστών που με αληθινή συμπαράσταση τις καλούσε να απευθυνθούν στην εταιρία για οτιδήποτε οικονομικό πρόβλημα θα αντιμετώπιζαν. «Είμασταν οικογένεια!» μου τόνισε ο Αχιλλέας.

Οι πολλοί έμειναν στα τυπικά. Όμως οι εταιρίες που φτιάχτηκαν να διαρκέσουν, έχουν συνήθειες επιτυχημένες που αντέχουν στο χρόνο! Το πιστεύω τους και οι θεμελιώδεις αξίες τους είναι ανθρώπινες ιδεολογίες πάνω από προσωρινά οφέλη. Οι άνθρωποι είναι πηγή της δύναμής τους και το απόλυτο ενδιαφέρον τους είναι να συμπεριφέρονται στους ανθρώπους σαν να είναι συνέταιροι!

Οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι πάνω από πρόσωπα, τραπεζικές αργίες, προσωρινές δυσκολίες, αναταραχές, ψηφοφορίες, αλλαγές κυβερνήσεων, δεδηλωμένες αλλά και κατοχές και πολέμους!

Προλαβαίνουμε να το διακηρύξουμε, έχουμε καιρό να πετάξουμε έξω όσους δεν σέβονται τη νομιμότητα και τον θεσμό Ιδιωτικής Ασφάλισης, όλους όσους έχουν ιδιοτέλεια, όλους όσους δε σέβονται τους συναδέλφους και την αξιακή ιεραρχία. Η αλλαγή φορολογίας έδειξε τα κακά πρόσωπα ορισμένων με επιδιώξεις σε βάρος συναδέλφων. Τα «μνιάτικα συμβόλαια» έχουν πολλά ερωτηματικά. Μια πρώτη ευκαιρία έρχεται με το SOLVENCY II. Μπορούμε να νικήσουμε τις δυσκολίες. Το μέλλον περιμένει να το προετοιμάσουμε καλύτερο για την επόμενη γενιά και το υπόλοιπο της ζωής μας! Όλοι θέλουμε μια άγκυρα ελπίδας! Αρκετοί έδειξαν δήθεν ενδιαφέρον για τις τρύπες στο πουκάμισο και όχι για τις μαχαιριές στο κορμί. Πάνω από τις μεταβατικές διαδικασίες (πχ τρόποι πληρωμής) είναι ο θεσμός της ασφάλισης και διατήρηση της εμπιστοσύνης των ασφαλισμένων!

Ευάγγελος Σπύρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

Είπαν... οι επτά επικεφαλής πολυεθνικών εταιρειών

Οι 48 ασφαλιστικές επιχειρήσεις των οποίων η φερεγγυότητα εποπτεύεται από την Τράπεζα της Ελλάδος κατέχουν μερίδιο αγοράς 94,0%, εκ του οποίου το 41,9% αφορά θυγατρικές ευρωπαϊκών ομίλων, 36,6% αφορά θυγατρικές ελληνικών τραπεζών και το υπόλοιπο 15,5% λοιπές επιχειρήσεις.
Το μεγαλύτερο μερίδιο έχουν πολυεθνικές.
Ας θυμηθούμε τι έχουν δηλώσει σε ανύποπτο χρόνο οι επικεφαλής επτά πολυεθνικών εταιρειών.

Γιώργος Κώτσαλος

Διευθύνων σύμβουλος Interamerican (σε επιστολή προς το προσωπικό μετά την επιβολή των capital controls):

«...η διοίκηση της εταιρείας διατηρεί απολύτως τον έλεγχο των πραγμάτων στις λειτουργίες του οργανισμού. Ο Μέτοχος παρακολουθεί τις εξελίξεις και στηρίζει σταθερά την INTERAMERICAN. (...) Η θέση μας παραμένει πολύ ισχυρή και η φερεγγυότητά μας ιδιαίτερη υψηλή. Η λειτουργία της εταιρείας συνεχίζεται κανονικά και τις ενδεχόμενες δυσκολίες που θα προκύψουν από τυχόν τραπεζικές δυσλειτουργίες, θα τις διαχειριστούμε με τον καταλληλότερο τρόπο... Θα ήθελα να συστήσω θετικότητα στην εκτέλεση του έργου σας, ώστε, με την υπευθυνότητα που σας χαρακτηρίζει και απαιτούν οι περιστάσεις, να μεταφέρετε στους πελάτες σας με σαφήνεια τις θέσεις της εταιρείας. Με προσήλωση και συνέπεια στις αρχές μας, με σύμπνοια και με συνοχή, θα αντιμετωπίσουμε αποτελεσματικά, όλοι μαζί, κάθε κατάσταση αυτής της δύσκολης συγκυρίας».

Δημήτρης Μαζαράκης

Αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife (αμέσως μετά τα capital controls):

«Ο πιο καθοριστικός παράγοντας για την επίτευξη της αποτελεσματικής λειτουργίας της εταιρείας, ακόμη και σε αυτές τις αντίξοες συνθήκες, είναι οι άνθρωποι της MetLife, τόσο από το διοικητικό δυναμικό όσο και οι ασφαλιστικοί μας σύμβουλοι, που με ισχυρό αίσθημα ευθύνης και απαρέγκλιτο επαγγελματισμό δίνουν τη δυνατότητα στην εταιρεία μας να ανταποκριθεί αποτελεσματικά στις υποχρεώσεις της, διατηρώντας αναλλοίωτο το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης προς τους πελάτες της...»

Luis Miguel Gomez

Διευθύνων σύμβουλος της NN Hellas:

«Η αλλαγή μας σε NN Hellas ενσωματώνει σημαντικά και αδιαπραγμάτευτα δεδομένα: πρώτον, βασίζεται στο γεγονός ότι ο πελάτης μας βρίσκεται στο επίκεντρο των λειτουργιών μας, περισσότερο από ποτέ. Το ρητό "You matter" αποτελεί για εμάς έμπνευση και οδηγό στη σχέση μας με όλα τα ενδιαφερόμενα κοινά: πελάτες, εργαζόμενους, ασφαλιστικούς συμβούλους και συνεργάτες και εργαζόμαστε με στόχο να τους προσφέρουμε την καλύτερη εμπειρία με την εταιρεία. Δεύτερον, ενεργούμε με δυναμισμό και αποφασιστικότητα για να είμαστε άξιοι συνεχιστές της ιστορίας των 35 ετών που έχουμε στην ελληνική αγορά, έχοντας αναδειχθεί σε έναν από τους κορυφαίους ασφαλιστικούς οργανισμούς της χώρας. (...) Το rebranding μας εμπνέει και μας υποστηρίζει να βρεθούμε ακόμη πιο κοντά στον άνθρωπο που μας επιλέγει».

Πάνος Δημητρίου

Διευθύνων σύμβουλος της Generali (αναφερόμενος στην αναπτυξιακή στρατηγική της εταιρείας):

«...στόχος της Generali είναι να συνεχίσει την έντονα αναπτυξιακή πορεία προς όφελος των εργαζομένων, των συνεργατών της και των μετόχων της. Η ανάπτυξή της θα βασιστεί σε τρεις πυλώνες: Στην τεχνολογία - Digitalization, τα καινοτόμα προγράμματα και τις υπηρεσίες - Innovation και στο επίπεδο της παρεχόμενης εξυπηρέτησης - Service. Η Ψηφιακή Τεχνολογία θα αποτελέσει το μέσο προσέγγισης της επόμενης, νεότερης γενιάς πελατών οι οποίοι υιοθετούν στην καθημερινότητά τους όλες τις τάσεις στον τομέα αυτόν. Η τεχνολογία θα αξιοποιηθεί και για τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές αλλά και τους ασφαλισμένους. Όλα αυτά δεν μπορούν να γίνουν χωρίς τον ανθρώπινο παράγοντα. Η Generali θα στηρίξει και στο μέλλον την ανάπτυξή της στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή. (...)

Έρρικος Μοάτσος

Διευθύνων σύμβουλος AXA (στο συνέδριο της εταιρείας):

«...αναπτυσσόμαστε βασιζόμενοι στην αποστολή μας να προστατεύουμε τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται ώστε να ζουν με περισσότερη ηρεμία. Όραμά μας είναι να κερδίσουμε την προτίμησή τους και η μέχρι στιγμής στρατηγική μας έχει αποδείξει ότι το πετυχαίνουμε καθημερινά, χάρη στη συνεχώς αυξανόμενη ικανοποίηση των συνεργατών μας και στην ιδιαίτερα υψηλή δέσμευση του ανθρώπινου δυναμικού μας. (...) Για να συνεχίσουμε, όμως, στην ίδια πορεία, πρέπει ο καθένας από εμάς να χτίζει σχέσεις αξιοπιστίας και εμπιστοσύνης και να αξιοποιεί τα νέα δεδομένα προς αυτή την κατεύθυνση. Στην AXA έχουμε στη διάθεσή μας πολύ σημαντικά ψηφιακά εργαλεία, ανταγωνιστικά και καινοτόμα προϊόντα που κάνουν την καθημερινή μας προσπάθεια ακόμα πιο αποδοτική».

Θεόδωρος Κοκκάλας

CEO της ERGO Hellas (σχολιάζοντας τα αποτελέσματα της εταιρείας για το 2014):

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

Giuseppe Zorgno

Country Manager της AIG σε Ελλάδα και Κύπρο (αναφερόμενος στις προοπτικές της εταιρείας):

«Η περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας θα βασιστεί στους εξής πέντε στρατηγικούς άξονες: Κερδοφόρα ανάπτυξη, Πελατοκεντρική Προσέγγιση, Λειτουργική Απόδοση, Άνθρωποι, Εταιρική Διακυβέρνηση... Το δίκτυο των συνεργατών μας παραμένει το βασικό κανάλι των πωλήσεων της AIG, γι' αυτό και προχωρούμε σε σημαντικές βελτιώσεις στα προϊόντα, τις υπηρεσίες, τις δομές και τις διαδικασίες μας, ώστε να μπορέσουμε να αναπτυχθούμε μαζί ακόμη περισσότερο και να γίνουμε η ασφαλιστική εταιρεία με τη μεγαλύτερη αξία».

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Τι στοίχησαν στην ασφαλιστική αγορά τα μνημόνια

Αποκαλυπτικά της καταστροφής που προκάλεσαν τα μνημόνια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι τα στατιστικά στοιχεία που έχει δημοσιοποιήσει η Τράπεζα της Ελλάδος, ως εποπτική αρχή και παρουσιάζει το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ».

Από τη χρονιά του Καστελόριζου (2010), όταν ο τότε πρωθυπουργός Γιώργος Παπανδρέου ανακοίνωσε την προσφυγή στην τρόικα, μέχρι και το τέλος του 2014, έτσι όπως τα καταγράφει η Τράπεζα της Ελλάδος, «χάθηκαν» στους γενικούς κλάδους πάνω από 800.000 συμβόλαια αυτοκινήτων, 300.000 συμβόλαια ασφάλισης περιουσίας και 2.000.000 εκατ. συμβόλαια βοηθείας.

Στους κερδισμένους οι κλάδοι νομικής προστασίας και χρηματικών απωλειών που είδαν μία μικρή αύξηση του αριθμού των συμβολαίων. Η παραγωγή ασφαλίστρων μειώθηκε από τα 3,1 δισ. ευρώ στα 2,1 δισ. ευρώ.

Στον κλάδο ζωής η παραγωγή μειώθηκε από τα 2,32 δισ. ευρώ στα 1,8 δισ. ευρώ, ενώ παράλληλα ο αριθμός των συμβολαίων μειώθηκε από τα 2.338.924 συμβόλαια στα 1.816.640 συμβόλαια.

Πάντως όλα αυτά τα χρόνια η ασφαλιστική αγορά στάθηκε δίπλα στους ασφαλισμένους, όπως δείχνουν και τα μεγάλα ποσά που δόθηκαν σε αποζημιώσεις

Παραγωγή ασφαλίστρων κλάδου ζημιών/Non-life insurance premium production

	Ασφάλιστρα / Insurance Premiums	2014	2013	2012	2011	2010
1	Ατυχήματα / Accident	41.694.585	42.967.546	48.146.395	59.734.374	59.686.921
2	Ασθένειες / Sickness	21.807.630	20.920.532	19.754.459	19.755.272	20.224.928
3	Χερσαία οχήματα (εκτός σιδηροδρομικών) / Land Vehicle	213.905.375	236.393.302	268.829.135	347.123.020	413.682.324
5	Αεροσκάφη / Aircraft	245.535	118.412	214.635	253.435	364.301
6	Πλοία (θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη)/Ships	11.567.136	12.041.779	13.386.242	16.985.033	19.527.046
7	Μεταφερόμενα εμπορεύματα / Goods in Transit	24.013.521	24.223.289	24.304.409	29.069.405	34.810.872
8	Πυρκαγιά και στοιχεία της φύσης / Fire and Natural Forces	377.528.914	406.638.910	407.746.568	444.278.690	469.829.417
9	Λοιπές ζημιές αγαθών / Other Damage to Property	107.435.746	122.220.071	130.087.484	116.757.598	142.934.616
10	Αστική ευθύνη από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα / Motor Vehicle Liability	1.038.475.422	1.180.506.970	1.300.560.134	1.508.301.748	1.561.173.115
10.1	Σωματικές βλάβες αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα / Third Party Personal Injury Insurance	429.503.124	517.319.019	545.388.988	641.727.289	651.179.516
10.2	Υλικές ζημίες αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα / Third Party Damage Insurance	608.972.298	663.187.951	755.171.146	866.574.459	909.993.598
11	Αστική ευθύνη από αεροσκάφη / Aircraft Liability	651.569	509.404	935.477	968.519	695.127
12	Αστική Ευθύνη από θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη / Liability for Ships	7.196.421	6.420.954	6.436.646	7.151.335	7.620.956
13	Γενική αστική ευθύνη / General Liability	78.314.211	76.485.450	77.973.384	77.496.365	87.270.167
14	Πιστώσεις / Credit	29.351.293	28.570.378	38.689.351	46.041.791	45.657.205
15	Εγγυήσεις / Suretyship	237.812	1.129.398	4.958.362	4.597.670	4.272.186
16	Διάφορες χρηματικές απώλειες / Miscellaneous Financial Loss	40.169.358	39.051.923	34.575.266	36.190.782	28.838.368
17	Νομική προστασία / Legal Expenses	40.365.480	42.669.773	45.262.211	53.483.907	60.021.172
18	Βοήθεια / Assistance	131.885.251	144.973.628	134.147.645	139.213.728	144.548.662
	Συνολικό Αποτέλεσμα / Total Effect	2.164.845.258	2.385.841.717	2.556.007.802	2.907.402.672	3.101.157.384

Παραγωγή ασφαλίστρων κλάδου ζημιών/Non-life insurance premium production

	Πληρωθείσες Αποζημιώσεις / Paid compensations	2014	2013	2012	2011	2010
1	Ατυχήματα / Accident	3.625.840,00	4.027.900	5.114.621	4.710.200	5.154.280
2	Ασθένειες / Sickness	8.231.358,00	7.129.104	8.185.800	8.598.101	9.783.470
3	Χερσαία οχήματα (εκτός σιδηροδρομικών) / Land Vehicle	81.305.175,00	95.122.619	113.870.896	141.369.937	173.654.745
5	Αεροσκάφη / Aircraft	5.960,00	1.531	1.631	7.680	5.087
6	Πλοία (θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη) / Ships	7.292.480,00	6.072.456	11.314.166	11.963.199	20.714.947
7	Μεταφερόμενα εμπορεύματα /G oods in Transit	4.316.675,00	5.343.069	6.106.504	6.408.466	8.719.882
8	Πυρκαγιά και στοιχεία της φύσης / Fire and Natural Forces	89.673.492,00	65.086.702	102.323.020	104.644.402	95.857.162
9	Λοιπές ζημιές αγαθών / Other Damage to Property	22.737.557,00	38.226.414	41.581.816	52.545.719	39.829.149
10	Αστική ευθύνη από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα / Motor Vehicle Liability	556.066.155,00	581.005.634	648.536.575	692.887.350	783.490.423
11	Αστική ευθύνη από αεροσκάφη / Aircraft Liability	128.541	111.712	268.378	113.522	134.420
12	Αστική Ευθύνη από θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη / Liability for Ships	1.361.573	1.226.711	1.394.182	1.575.653	2.018.633
13	ενική αστική ευθύνη / General Liability	10.922.967,00	7.505.113	11.262.528	13.366.204	13.931.289
14	Πιστώσεις / Credit	11.466.128	18.183.603	30.470.966	39.999.777	41.325.456
15	Εγγυήσεις / Suretyship	290.485,00	2.595.253	9.093.518	7.736.023	6.109.334
16	Διάφορες χρηματικές απώλειες / Miscellaneous Financial Loss	4.439.139,00	4.317.890	7.294.642	12.325.152	7.894.929
17	Νομική προστασία / Legal Expenses	3.898.945,00	4.907.322	4.038.935	5.381.193	4.247.476
18	Βοήθεια / Assistance	19.330.378,00	26.377.038	23.719.500	22.213.431	19.209.120
	Συνολικό Αποτέλεσμα / Total Effect	825.092.847,00	867.240.072	1.024.577.677	1.125.846.010	1.232.079.805
	Πλήθος Συμβολαίων / Number of contracts	**2014**	**2013**	**2012**	**2011**	**2010**
1	Ατυχήματα / Accident	640.664	725.923	702.707	722.678	727.356
2	Ασθένειες / Sickness	28.516	24.783	24.563	16.683	13.954
3	Χερσαία οχήματα (εκτός σιδηροδρομικών) / Land Vehicle	400.072	470.235	421.561	397.001	420.487
5	Αεροσκάφη / Aircraft	15	8	15	13	11
6	Πλοία (θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη) / Ships	22.335	19.613	21.076	23.435	23.606
7	Μεταφερόμενα εμπορεύματα / Goods in Transit	44.778	45.044	43.539	53.792	58.061
8	Πυρκαγιά και στοιχεία της φύσης / Fire and Natural Forces	1.521.638	1.682.841	1.746.050	1.805.309	1.813.823
9	Λοιπές ζημιές αγαθών / Other Damage to Property	137.801	155.350	146.735	48.178	23.176
10	Αστική ευθύνη από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα / Motor Vehicle Liability	5.001.349	5.203.273	5.282.677	5.599.473	5.881.891
11	Αστική ευθύνη από αεροσκάφη / Aircraft Liability	46	34	36	36	52
12	Αστική Ευθύνη από θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη / Liability for Ships	18.834	17.235	15.695	19.117	18.711
13	ενική αστική ευθύνη / General Liability	78.917	83.632	82.232	76.021	78.738
14	Πιστώσεις / Credit	449	386	337	479	614
15	Εγγυήσεις / Suretyship	70	84.998	106.636	125.369	137.939
16	Διάφορες χρηματικές απώλειες / Miscellaneous Financial Loss	30.959	29.440	26.588	17.841	13.951
17	Νομική προστασία / Legal Expenses	1.149.767	1.091.200	1.032.089	955.350	899.479
18	Βοήθεια / Assistance	4.907.588	5.152.499	4.317.300	4.276.040	7.120.713
	Συνολικό Αποτέλεσμα / Total Effect	13.983.798	14.786.494	13.969.836	14.136.815	17.232.562

REFUGEES WELCOME

BRING YOUR FAMILIES

Οι επιχειρήσεις θέλουν τους πρόσφυγες

Η ΑΧΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ στην προσπάθεια που γίνεται από εταιρείες σε όλη την Ευρώπη για την υποδοχή και την υποστήριξη των προσφύγων, κυρίως στη Γαλλία και τη Γερμανία.

Σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας, η ΑΧΑ επεξεργάζεται ένα σχέδιο δράσης ώστε να ανταποκριθεί καλύτερα στις βασικότερες ανάγκες των προσφύγων και να τους υποστηρίξει μεσοπρόθεσμα, χάρη στις φιλανθρωπικές πρωτοβουλίες της εταιρείας, την αφοσίωση των εργαζομένων της και την τεχνογνωσία των ομάδων της.

Αυτό το σχέδιο δράσης θα υλοποιηθεί σε στενή συνεργασία με τους εταίρους μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα του ομίλου και τις αρμόδιες δημόσιες αρχές σε όλη την Ευρώπη.

Ο αρχικός προϋπολογισμός του 1 εκατ. € έχει διατεθεί για την υλοποίηση αυτού του σχεδίου, αναφέρει η εταιρεία.

Γενικότερα στην Ευρώπη οι επιχειρήσεις φαίνεται να θέλουν τους πρόσφυγες. Έτσι, όπως αναφέρει το tovima.gr, ελάχιστοι εξεπλάγησαν στα εγκαίνια της Διεθνούς Έκθεσης Αυτοκινήτου της Φρανκφούρτης όταν ο επικεφαλής της Daimler Ντίτερ Τσέτσε παρουσίασε το κύμα εισροής Σύρων προσφύγων στη χώρα του ως ευκαιρία για τη γερμανική αυτοκινητοβιομηχανία. Η ίδια η καγκελάριος Άνγκελα Μέρκελ παραδέχθηκε ότι, με βάση τα δημογραφικά δεδομένα, για να διατηρήσει η Γερμανία τις συντάξεις της και εν γένει το σύστημα κοινωνικών παροχών πρέπει να προσθέτει κάθε χρόνο μισό εκατομμύριο νέα εργατικά χέρια από χώρες του εξωτερικού - μιλάμε για μια χώρα 80 εκατ. κατοίκων! Επιχειρηματίες και επιχειρήσεις σε ολόκληρο το δυτικό κόσμο, που κατά κανόνα μαστίζεται από υπογεννητικότητα, υποδέχονται με ανοικτές αγκάλες ξένους μετανάστες. Και υπόσχονται να βοηθήσουν όσο μπορούν για την αντιμετώπιση της προσφυγικής κρίσης που αντιμετωπίζει η Ευρώπη, όχι μόνο για λόγους ανθρωπιστικούς αλλά και για λόγους καθαρού οικονομικού συμφέροντος.

Οι γερμανικές επιχειρήσεις έχουν ήδη δραστηριοποιηθεί για το σκοπό αυτόν - στη γερμανική επικράτεια έχουν ήδη καταφθάσει άλλωστε πάνω από 450.000 μετανάστες. Πέρα από τις υποσχέσεις για την παροχή εργασίας, η Audi ανακοίνωσε τη χορήγηση ενός εκατ. ευρώ προς τις τοπικές ανθρωπιστικές οργανώσεις, ενώ η Deutsche Telekom εγκατέστησε σε όλα τα κέντρα υποδοχής προσφύγων ασύρματη παροχή Internet (WiFi). Επίσης η DT διέθεσε 40 κενά κτίριά της σε ολόκληρη τη Γερμανία για τη στέγαση προσφύγων.

Η φαρμακευτική Bayer, επίσης, έχει δεσμευθεί να συνδράμει οικονομικά τους υπαλλήλους της που βοηθούν εθελοντικά τους πρόσφυγες.

Στη Γαλλία πολλές μεγάλες εισηγμένες επιχειρήσεις, όπως η Air Liquide, η Michelin, η Sodexo και η Total, ένωσαν τις δυνάμεις τους για να εξασφαλίσουν τη στέγαση, τη σίτιση και τη χορήγηση αγαθών πρώτης ανάγκης στους ανθρώπους που πέρασαν τα σύνορα της χώρας με το δισάκι τους στον ώμο - και αυτό στις καλύτερες των περιπτώσεων.

Οι αμερικανικές επιχειρήσεις δεν προσφέρουν βέβαια θέσεις εργασίας στους πρόσφυγες που κατακλύζουν την Ευρώπη. Προσφέρουν όμως χρήμα και άλλες υπηρεσίες. Η Google, για παράδειγμα, δώρισε 1 εκατ. ευρώ μέσω του ιδρύματός της Google.org που θα διανεμηθεί στις διεθνείς οργανώσεις, όπως οι Γιατροί Χωρίς Σύνορα, ο Ερυθρός Σταυρός ή η Υπηρεσία των Ηνωμένων Εθνών για τους Πρόσφυγες (UNHCR) , που έχουν αναλάβει την αρωγή προσφύγων. Επίσης η Google εργάζεται για τη δημιουργία μιας ειδικής ιστοσελίδας που θα επιτρέπει τη συγκέντρωση δωρεών για τους πρόσφυγες από τους χρήστες του Διαδικτύου.

Η Goldman Sachs ανακοίνωσε ότι θα παράσχει επείγουσα ανθρωπιστική βοήθεια σε συνεργασία με τη UNHCR στους πρόσφυγες που εισέρχονται στην Ευρώπη αλλά και σε αυτούς που παραμένουν σε στρατόπεδα στην Τουρκία, στην Ιορδανία και στον Λίβανο. Η αμερικανική τράπεζα έχει ήδη υποστηρίξει τη UNHCR με 2 δισ. βρετανικές στερλίνες (2,72 εκατ. ευρώ). Η επίσης αμερικανική τράπεζα Western Union έχει δεσμευθεί να εκταμιεύσει βοήθεια «τουλάχιστον 1 εκατ. δολαρίων» για τους πρόσφυγες.

Allianz
Η παράδοση του διαλόγου συνεχίζεται

Ο κ. Sergio Balbinot, μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου της Allianz SE και επικεφαλής των δραστηριοτήτων της Allianz Δυτικής και Νοτίου Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Ινδίας

Ας παλέψουμε μαζί το μήνυμα!

Η κα Φιλίππα Μιχάλη, εντεταλμένη σύμβουλος και γενική διευθύντρια της Allianz Ελλάδος

Ιδιαίτερης σημασίας και αξίας ήταν η επίσκεψη στην Ελλάδα του κ. Sergio Balbinot, μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου της Allianz SE και επικεφαλής των δραστηριοτήτων της Allianz Δυτικής και Νοτίου Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Ινδίας.

Η Allianz έχει δημιουργήσει μία θετική παράδοση με τις επισκέψεις υψηλά ιστάμενων στελεχών της στην Ελλάδα, καθώς συνήθως, εκτός από τις συναντήσεις με τα εδώ στελέχη, οι άνθρωποι από τη Γερμανία επιδιώκουν να «ακούσουν» όλα τα τμήματα και όλους τους εργαζόμενους. Η δημοκρατική αυτή παράδοση συνεχίστηκε και με την επίσκεψη του κ. Balbinot. Ο ηγέτης της Allianz SE ξεκίνησε την ομιλία του στο ανθρώπινο δυναμικό της Allianz Ελλάδος με τη φράση «Ας παλέψουμε μαζί». Ο κ. Balbinot εξέφρασε την κατανόηση του Ομίλου απέναντι στις δυσχερείς οικονομικές συνθήκες που βιώνει η χώρα; «Έχουμε δεσμευθεί ότι θα στηρίξουμε αυτή τη χώρα», δήλωσε, τονίζοντας ότι η υποστήριξη του Ομίλου στην Allianz Ελλάδος είναι δεδομένη, καθώς η τελευταία όχι μόνο διατηρεί σταθερή πορεία παρά το ταραχώδες περιβάλλον, αλλά ταυτόχρονα θέτει υψηλούς και φιλόδοξους στόχους για το μέλλον.

Ο κ. Balbinot αναφέρθηκε στην ανοδική πορεία του Ομίλου, παρουσιάζοντας τη δυναμική παρουσία του σε όλο τον κόσμο, τα ισχυρά οικονομικά μεγέθη αλλά και την ηγετική θέση που κατέχει σε όλο το εύρος της δραστηριότητάς του. Παράλληλα, παρουσίασε τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που καλείται να αντιμετωπίσει ο Όμιλος αλλά και ο κλάδος γενικότερα:

- Θεμελιώδεις αλλαγές σε τομείς όπως η τεχνολογία και η ψηφιοποίηση, οι δημογραφικές αλλαγές και το πιο αυστηρό εποπτικό πλαίσιο.
- Αλλαγές σχετιζόμενες με την κυκλικότητα των αγορών, όπως η ακολουθούμενη νομισματική πολιτική από τις κεντρικές τράπεζες, τα σχεδόν μηδενικά επιτόκια.
- Πιθανά αναπάντεχα γεγονότα όπως κατάρρευση των αγορών, πολιτικές αναταραχές και ενδεχόμενα καινούργια ασφαλιστικά ρίσκα σχετιζόμενα με τον ψηφιακό κόσμο.

Ανταποκρινόμενος στις παραπάνω προκλήσεις, ο Όμιλος Allianz εστιάζει στρατηγικά σε πέντε τομείς: αυξημένη πελατοκεντρικότητα με απώτερο στόχο τη δημιουργία της καλύτερης εμπειρίας πελάτη, μετάβαση στην ψηφιακή εποχή σε όλα τα επίπεδα των εργασιών, τεχνική υπεροχή μέσα από την καινοτομία και την επένδυση στην ανάπτυξη σχετικών δεξιοτήτων, συστηματική αναζήτηση νέων πηγών με στόχο την κερδοφόρο ανάπτυξη και τέλος δημιουργία μιας εταιρικής κουλτούρας που προάγει την υψηλή απόδοση και την επιβράβευσή της.

Στο τέλος της παρουσίασης του κ. Balbinot, δόθηκε η ευκαιρία στο ανθρώπινο δυναμικό της Allianz Ελλάδος να του απευθύνει τα ερωτήματά του.

Κλείνοντας τον πλούσιο και ενδιαφέροντα διάλογο με το διοικητικό προσωπικό της εταιρείας, ο κ. Balbinot τόνισε τη σημαντικότητα της ελληνικής αγοράς για τον Όμιλο και δεσμεύτηκε από πλευράς του να υποστηρίξει την προσπάθεια της ελληνικής θυγατρικής. Η κα Φιλίππα Μιχάλη, εντεταλμένη σύμβουλος και γενική διευθύντρια της Allianz Ελλάδος δήλωσε σχετικά: «Η παρουσία του κ. Sergio Balbinot αποτελεί μεγάλη τιμή. Η αναγνώριση των προσπαθειών μας και της πορείας μας, αλλά κυρίως η στήριξη στην επίτευξη των φιλόδοξων στόχων μας, αποτελεί σημαντικό κίνητρο για εμάς και ενισχύει τη δέσμευσή μας στην υλοποίησή τους».

Παραγωγή ασφαλίστρων (€)	Ιανουάριος - Αύγουστος 2015	Μεταβολή έναντι 2014
Ασφαλίσεις Ζωής	**1.209.732.388,72**	***+4,0%***
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	**1.238.896.306,03**	***-9,5%***
εκ των οποίων		
Αστική ευθύνη οχημάτων	545.297.658,40	*-16,8%*
Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών	693.598.647,63	*-2,9%*
Σύνολο	**2.448.628.694,75**	***-3,3%***

ΕΑΕΕ: Σε ιστορικό χαμηλό οι ασφαλίσεις Ζωής λόγω Capital Controls

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Μεγάλη μείωση εμφανίζει η παραγωγή ασφαλίστρων Ζωής τον Αύγουστο λόγω capital controls. Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας, η μηνιαία παραγωγή στις ασφαλίσεις Ζωής τον Αύγουστο υποχώρησε κατά 39,8% ,ενώ μείωση 8,5% σημείωσαν οι Γενικές Ασφαλίσεις ως προς τον Αύγουστο του 2014, με αποτέλεσμα μείωση της συνολικής παραγωγής του μηνός κατά 25,9% σε σχέση με τον αντίστοιχο μήνα του προηγούμενου έτους.

Τον Αύγουστο του 2015 τα capital controls και η συνακόλουθη αδυναμία αγοράς αμοιβαίων κεφαλαίων οδήγησαν την ασφαλιστική αγορά Ζωής σε ύφεση, τόνισε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, σχολιάζοντας τα αποτελέσματα της μελέτης.

Οι ασφαλίσεις Ζωής κατέγραψαν ιστορικό χαμηλό ως προς το ύψος της μηνιαίας παραγωγής, η οποία μειώθηκε στα 89,7 εκατ. €, κάτι που είχαμε να δούμε πολλά χρόνια. Παράλληλα, οι ασφαλίσεις Ζημιών συνεχίζουν να κινούνται αρνητικά, ως αποτέλεσμα της γενικότερης ύφεσης και της μείωσης της οικονομικής δραστηριότητας.

Υπάρχει άμεση ανάγκη λήψης μέτρων από την Πολιτεία για την υποβοήθηση της οικονομίας, τόνισε ο κ. Σαρρηγεωργίου, υπογραμμίζοντας ότι για την ασφαλιστική αγορά, η χαλάρωση των κεφαλαιακών περιορισμών ώστε να ομαλοποιηθούν οι εργασίες των ασφαλιστικών εταιρειών στον Κλάδο Ζωής αποτελεί επείγουσα προτεραιότητα.

Σε ό,τι αφορά στην παραγωγή Ιανουαρίου-Αυγούστου 2015 διαμορφώθηκε στα 2,448 δισ. ευρώ, εκ των οποίων το 1,209 δισ. ευρώ στις ασφαλίσεις Ζωής καταγράφοντας αύξηση 4%, ενώ οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών διαμορφώθηκαν στο 1,239 δισ. ευρώ, σημειώνοντας μείωση -9,5% έναντι του αντίστοιχου μήνα του 2014.

Ο κλάδος αστικής ευθύνης οχημάτων μειώθηκε κατά 16,8%, ενώ τα unit linked είχαν άνοδο 8,2% στα 255,324 εκατ. ευρώ. Άνοδο κατά 22,8% σημείωσαν τα προϊόντα Υγείας.

Ασφαλίσεις Ζωής (€)	Ιανουάριος – Αύγουστος 2015	Μεταβολή
I. Ζωής	780.273.779,95	+0,6%
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	255.324.976,78	+8,2%
IV. Υγείας	75.110.869,72	+22,8%
VI. Κεφαλαιοποίησης	19.765,42	-25,1%
VII. Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	99.002.996,85	+10,2%
Σύνολο	**1.209.732.388,72**	**+4,0%**

	Ασφαλίσεις Ζωής	Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	Σύνολο
Ιανουάριος – Ιούνιος	+15,0%	-9,1%	**+1,8%**
Ιούλιος	-17,0%	-12,7%	**-14,5%**
Ιανουάριος – Ιούλιος	+10,5%	-9,6%	**-0,6%**
Αύγουστος	-39,8%	-8,5%	**-25,9%**
Ιανουάριος – Αύγουστος	+4,0%	-9,5%	**-3,3%**

Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (€)	Ιανουάριος – Αύγουστος 2015	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	22.290.450,85	-9,1%
2. Ασθένειες	16.539.228,22	-5,2%
3. Χερσαία οχήματα	125.469.755,89	-9,9%
5. Αεροσκάφη	361.123,36	+143,1%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	10.320.982,82	+18,1%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	15.146.858,53	+3,6%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	239.895.601,02	-1,6%
9. Λοιπές ζημίες αγαθών	74.454.848,69	-6,4%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	545.297.658,40	-16,8%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	417.828,44	+15,9%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	6.008.257,13	-1,9%
13. Γενική αστική ευθύνη	57.712.142,42	+4,6%
14. Πιστώσεις	21.102.033,64	+6,6%
15. Εγγυήσεις	216.169,39	-43,6%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	21.714.727,34	+5,5%
17. Νομική προστασία	23.758.614,39	-2,6%
18. Βοήθεια	58.190.025,49	-2,1%
Σύνολο	**1.238.896.306,03**	**-9,5%**

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Τι αλλάζει στις συντάξεις **που πρέπει να γνωρίζουν οι ασφαλιστές**

Τα πάνω-κάτω έρχονται στο συνταξιοδοτικό σύστημα κοινωνικής ασφάλισης με βάση το τρίτο μνημόνιο που υπέγραψε η χώρα μας, ενώ η κυβέρνηση μελετά το πόρισμα της επιτροπής σοφών για το ασφαλιστικό και ως τα μέσα Νοεμβρίου θα κατατεθεί το σχετικό νομοσχέδιο προς ψήφιση στη Βουλή. Το πόρισμα δεν είναι η κυβερνητική θέση, αλλά θα προταθεί ως η βάση του δημοσίου διαλόγου δήλωσε ο υπουργός Εργασίας κ. Γιώργος Κατρούγκαλος, διευκρινίζοντας ότι τα στοιχεία που δεν αποσαφηνίζονται θα αποτελέσουν αντικείμενο συζητήσεων με τους φορείς. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ στη συνέχεια παρουσιάζει τους άξονες των αλλαγών που περιλαμβάνει το πόρισμα της επιτροπής, το κεφάλαιο Συντάξεις του μνημονίου με τις συγκεκριμένες υποχρεώσεις που αναλαμβάνει η χώρα μας για μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος. Παρουσιάζονται επίσης οι πίνακες με τις αλλαγές που έρχονται στα καταβαλλόμενα ποσά σύνταξης και στα όρια ηλικίας, σύμφωνα με εγκύκλιο που εξέδωσε το υπουργείο Εργασίας. Επέρχεται σταδιακή αύξηση των ορίων ηλικίας πλήρους και μειωμένης συνταξιοδότησης, ώστε από 01.01.2022 ως όριο ηλικίας συνταξιοδότησης για πλήρη σύνταξη λόγω γήρατος για τους ασφαλισμένους όλων των Οργανισμών Κοινωνικής Ασφάλισης, να είναι το 62ο έτος της ηλικίας (με 12.000 ημέρες ασφάλισης ή 40 έτη) και το 67ο έτος της ηλικίας (με 15 έτη ή 4.500 ημέρες ασφάλισης).

Τι λένε οι σοφοί για το ασφαλιστικό

Προτείνεται η δημιουργία ενός φορέα κοινωνικής ασφάλισης ο οποίος θα προέλθει από την ένταξη σε αυτόν όλων των φορέων κύριας, επικουρικής ασφάλισης και εφάπαξ παροχών, ενώ η σύνταξη θα χωρίζεται σε εθνική-κοινωνική σύνταξη και ανταποδοτική.

Πλήρη ανατροπή του ισχύοντος ασφαλιστικού συστήματος με ένα ταμείο για όλους, ενσωμάτωση της επικουρικής σύνταξης στην κύρια και επανυπολογισμό με βάση τις εισφορές προβλέπει το πόρισμα της Επιτροπής Σοφών και, όπως δήλωσε ο υπουργός Εργασίας Γιώργος Κατρούγκαλος, θα προτείνει στην κυβέρνηση να γίνει η βάση του διαλόγου που θα διεξαχθεί το επόμενο διάστημα, προκειμένου εντός του Νοεμβρίου να κατατεθεί στη Βουλή το νέο ασφαλιστικό νομοσχέδιο. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ στη συνέχεια παρουσιάζει τα βασικά σημεία του πορίσματος.

Ένας φορέας για όλους τους ασφαλισμένους

Προτείνεται να συσταθεί ένας εθνικός φορέας κοινωνικής ασφάλισης με ένταξη σε αυτό όλων των φορέων κύριας, επικουρικής ασφάλισης και εφάπαξ παροχών (διοικητική ενοποίηση), μετά από ουσιαστική ενοποίηση του υπάρχοντος καθεστώτος κοινωνικής ασφάλισης. Στην προοπτική αυτή, το ΙΚΑ-ΕΤΑΜ μετεξελίσσεται σε Εθνικό Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης. Δεν πρέπει να γίνει δεκτή καμία εξαίρεση, γιατί διαφορετικά το εγχείρημα της ενοποίησης θα υπονομευθεί στο σύνολό του. Εξάλλου, η ενοποίηση των Ταμείων, διαχρονικό αίτημα από την εποχή του Ελευθερίου Βενιζέλου, ο οποίος οραματίστηκε ένα φορέα για όλους τους Έλληνες, αποτέλεσε πρόταση και προηγούμενων προτάσεων και μελετών. Προτείνεται συγχρόνως η ουσιαστική ενοποίηση του υπάρχοντος καθεστώτος κοινωνικής ασφάλισης με θέσπιση ενιαίων κανόνων για παλαιούς και νέους ασφαλισμένους και ανακαθορισμό των συντάξεων των ήδη συνταξιούχων. Οι ενιαίοι κανόνες είναι αναγκαίοι, γιατί απέναντι στους βασικούς κινδύνους της ζωής πρέπει όλοι οι ασφαλισμένοι να απολαμβάνουν τον ίδιο βαθμό εθνικής/κοινωνικής αλληλεγγύης. Τυχόν διαφοροποίηση δεν μπορεί παρά να παρεισφρέει σε επίπεδο συμπληρωματικής (επαγγελματικής) προστασίας και να εξαρτάται από μια πρόσθετη εισφοροδοτική προσπάθεια των ασφαλισμένων.

Ειδικότερα:

Όσον αφορά στις εισφορές:

- ενιαία ποσοστά εισφορών και βάση υπολογισμού τους α) για κύρια σύνταξη, β) για επικουρική σύνταξη και γ) για εφάπαξ παροχές, με μόνη διάκριση αυτή σε μισθωτούς και αυτοτελώς απασχολούμενους.
- υποχρέωση για δήλωση των ασφαλιστικών εισφορών όλων των φορέων κύριας, επικουρικής ασφάλισης και εφάπαξ μέσω μιας ενοποιημένης διαδικασίας.
- ανάθεση στο ΙΚΑ-ΕΤΑΜ/ΚΕΑΟ της βεβαίωσης και είσπραξης των ασφαλιστικών εισφορών.

Όσον αφορά στις παροχές:

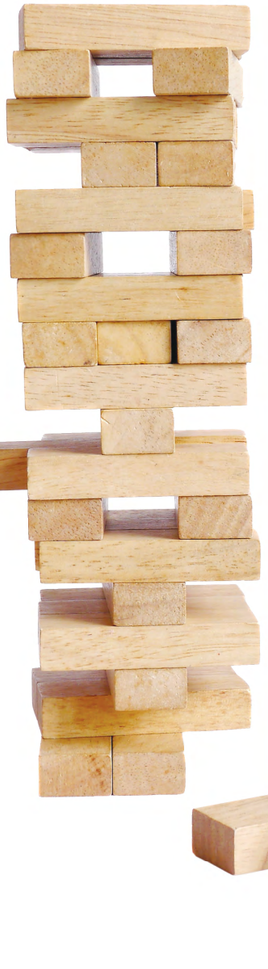
α) Κατάργηση των οριζόντιων περικοπών των συντάξεων διότι υποσκάπτουν την ασφαλιστική συνείδηση, δημιουργούν κίνητρο για εισφοροδιαφυγή και για πρόωρες συνταξιοδοτήσεις, υπονομεύουν το ασφαλιστικό σύστημα.

β) Καθιέρωση ενιαίου τρόπου υπολογισμού της σύνταξης, κύριας και επικουρικής, για παλιούς και νέους ασφαλισμένους, αφού προηγουμένως καθοριστεί με αναλογιστική μελέτη το ποσοστό, κατά το οποίο, τόσο η κάθε σύνταξη χωριστά όσο και όλες από κοινού, θα αναπληρώνουν τις αποδοχές του ασφαλισμένου.

γ) Ανακαθορισμός, κατ' επιταγήν των αρχών της συμμετοχικής δικαιοσύνης και της αλληλεγγύης των γενεών, των συντάξεων των ήδη συνταξιούχων με αναφορά στο νέο, ενιαίο τρόπο υπολογισμού της κύριας και επικουρικής σύνταξης για παλαιούς και νέους ασφαλισμένους.

Εθνική-κοινωνική σύνταξη - Ανταποδοτική σύνταξη

Η εθνική και η αναλογική σύνταξη θα πρέπει να σχεδιαστούν ως ένα δίδυμο, ως δύο τμήματα που θα λειτουργούν συμπληρωματικά. Η κοινωνική σύνταξη πρέπει να καθοριστεί σε τέτοιο επίπεδο, ώστε να προστατεύει όσους δεν έχουν ένα συνεχή και πλήρη ασφαλιστικό βίο (ατυπικές μορφές απασχόλησης, διαστήματα ανεργίας). Το ύψος της θα προσδιορίζεται με κοινωνικούς δείκτες και θα στοχεύει στη διασφάλιση ενός αξιοπρεπούς επιπέδου διαβίωσης. Το ποσό της εθνικής σύνταξης, στο



Τα μέλη της Επιτροπής Σοφών είναι τα εξής:

Άννα Λιγωμένου, αντιπρόεδρος Ελεγκτικού Συνεδρίου, ως πρόεδρος
Βασίλης Ανδρουλάκης, δικαστής Συμβουλίου της Επικρατείας
Διονύσιος Γράβαρης, καθηγητής Κοινωνικής Πολιτικής
Ξενοφών Κοντιάδης, καθηγητής Δικαίου Κοινωνικής Ασφάλειας
Κωνσταντίνος Κρεμαλής, ομ. καθηγητής Δικαίου Κοινωνικής Ασφάλειας
Σταυρούλα Κτιστάκη, δικαστής Συμβουλίου της Επικρατείας
Φρόλη Κουσκουνά, πρόεδρος Εθνικής Αναλογιστικής Αρχής
Σπύρος Μαρκάτης, δικαστής Συμβουλίου της Επικρατείας
Δημήτριος Μπούρλος, δικηγόρος, εξειδικευμένος σε συνταξιοδοτικά θέματα
Μιλτιάδης Νεκτάριος, καθηγητής Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης
Αθηνά Πετρόγλου, δικηγόρος, εξειδικευμένη σε συνταξιοδοτικά θέματα
Αγγελος Στεργίου, καθηγητής Δικαίου Κοινωνικής Ασφάλειας.

οποίο θα έχουν δικαίωμα όλοι οι συνταξιούχοι, θα κλιμακώνεται ανάλογα με το ύψος της αναλογικής σύνταξης και τα μέλη οικογένειας. Έτσι, η εθνική- κοινωνική σύνταξη θα πρέπει να μειώνεται προοδευτικά, όχι μόνο όταν αυξάνει η αναλογική σύνταξη, αλλά κι όταν αυξάνει το ατομικό και οικογενειακό εισόδημα του δικαιούχου.

Στην ανταποδοτική, ο εργαζόμενος συσσωρεύει σ' έναν ατομικό λογαριασμό όλες τις εισφορές της επαγγελματικής του σταδιοδρομίας. Οι ασφαλιστικές εισφορές που συγκεντρώνονται στην ατομική μερίδα του ασφαλισμένου, τοκίζονται με το παραπάνω εκάστοτε εικονικό επιτόκιο και σχηματίζουν το συνταξιοδοτικό κεφάλαιο. Είναι το κράτος εκείνο που εγγυάται τη λειτουργία ενός τέτοιου συστήματος. Τον επενδυτικό κίνδυνο από την αξιοποίηση των εισφορών δεν φέρει ο ίδιος ο ασφαλισμένος, κάτι που θα συνέβαινε αν το σύστημα ήταν αμιγώς κεφαλαιοποιητικό. Στο τέλος του ενεργού βίου το σχηματισθέν κεφάλαιο αποτελεί το μέτρο της εισφοροδοτικής προσπάθειας του εργαζομένου (σύστημα καθορισμένων εισφορών). Ισχύει η αρχή της ισοδυναμίας που σημαίνει, κατά τη συνταξιοδότηση, ότι η συσσωρευμένη αξία των εισφορών ισούται με την παρούσα αξία των μελλοντικών καταβολών της σύνταξης. Δεν θα τίθεται θέμα ποινών πρόωρης συνταξιοδότησης, όπως αυτές του υπάρχοντος συστήματος, ενώ παρέχεται η ευελιξία για μερική απασχόληση κατά την περίοδο της συνταξιοδότησης.

Επικουρική σύνταξη

Για την επικουρική σύνταξη υποβλήθηκαν δύο προτάσεις:

• Να ενσωματωθεί στην κύρια με στόχο να εξαερωθεί σε λίγα χρόνια, καθώς καταργείται η χρηματοδότηση των επικουρικών ταμείων από το ΑΚΑΓΕ,

• Να παραμείνει το ενιαίο επικουρικό ταμείο με διαφορετικά χαρακτηριστικά. Δηλαδή το αναδιανεμητικό σύστημα που ίσχυε έως τώρα να μετατραπεί σε κεφαλαιοποιητικό.

Προτείνεται η εφαρμογή συστήματος ελεγχόμενου ελλείμματος αντί της ρήτρας μηδενικού ελλείμματος.

Ενοποιήσεις Ταμείων

Οι προτάσεις της Επιτροπής Σοφών οδηγούν σε ενοποιήσεις ταμείων και προτείνεται η δημιουργία τριών ταμείων:

α. Μισθωτών
β. Αυτοαπασχολουμένων
γ. Αγροτών

Η πρόταση για μικρότερο αριθμό φορέων του σημερινού (3) συνδυάζεται με μη ανακαθορισμό των ήδη χορηγηθεισών συντάξεων, καθώς και με περιορισμένη λειτουργική ενοποίηση. Ωστόσο, πάντα κατά την πρόταση αυτή, μπορούν να διατηρηθούν διαδικασίες, όπως :

α) Κέντρο Απονομής Συντάξεων κοινό για όλα τα Ταμεία,

β) Κέντρο Είσπραξης Ασφαλιστικών Οφειλών

γ) ΚΕΠΑ (για την ενιαία εκτίμηση της αναπηρίας).

Ένα Κεφάλαιο (Ταμείο) για την κάλυψη των ελλειμμάτων του συστήματος.

Το κεφάλαιο αυτό θα τροφοδοτείται από τον κρατικό προϋπολογισμό, την περιουσία των Ταμείων, καθώς και από τους συμπληρωματικούς πόρους που θα μπορέσει να κινητοποιήσει το κράτος, για την περίοδο μέχρι το 2050.

Ένας νέος τέτοιος πόρος μπορεί, λ.χ., να είναι μια εισφορά στους υψηλά αμειβόμενους ή ένας τραπεζικός φόρος ή ένας φόρος στις μεγάλες περιουσίες και γενικά ένας φόρος εκεί που συγκεντρώνεται, παρά την κρίση, ο πλούτος. Επίσης, στο ταμείο θα μπορούσε να κατευθυνθεί η αποκατάσταση των ζημιών που υπέστησαν οι φορείς από το PSI.

Γενικά, οι διαθέσιμοι κρατικοί πόροι πρέπει να κατευθυνθούν, κατά προτεραιότητα, προς τις κατώτατες συντάξεις και προς την εγγύηση της βιωσιμότητας του

Οι προτάσεις της επιτροπής οδηγούν σε ενοποιήσεις ταμείων και προτείνεται η δημιουργία τριών ταμείων: Μισθωτών, Αυτοαπασχολουμένων και Αγροτών. Η πρόταση για μικρότερο αριθμό φορέων του σημερινού συνδυάζεται με μη ανακαθορισμό των ήδη χορηγηθεισών συντάξεων, καθώς και με περιορισμένη λειτουργική ενοποίηση

συστήματος. Το ταμείο αυτό θα τροφοδοτείται και από μία ενεργητική διαχείριση των αποθεματικών των ασφαλιστικών φορέων.

Η ΑΕΔΑΚ Ασφαλιστικών Οργανισμών, που ιδρύθηκε το 2001 από το ΙΚΑ, τον ΟΓΑ και τον ΟΑΕΕ, αποτελεί την ιδεώδη λύση για την αποτελεσματική διαχείριση των αποθεματικών και των λοιπών ασφαλιστικών ταμείων. Τα Ταμεία αυτά θα έχουν την ευχέρεια, ανάλογα με τον όγκο των αποθεματικών τους, να συμμετέχουν σε υφιστάμενα αμοιβαία κεφάλαια ή να συγκροτούν εξαρχής δικά τους αμοιβαία κεφάλαια και να επιλέγουν τις δικές τους επενδυτικές επιτροπές και εξωτερικούς διαχειριστές.

Οι στόχοι της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης

Σύμφωνα με την Επιτροπή Σοφών, μια μελλοντική συνταξιοδοτική μεταρρύθμιση πρέπει να ικανοποιεί τους κάτωθι στόχους:

• Να καταπολεμά τη φτώχεια των ηλικιωμένων. Η πρόληψη της φτώχειας με την εξασφάλιση ενός αξιοπρεπούς επιπέδου διαβίωσης για τον κάθε ηλικιωμένο είναι ένας από τους ακρογωνιαίους λίθους της κοινωνικής ασφάλισης.

• Να διασφαλίζει τη βιωσιμότητα, τη διαγενεακή ισότητα, καθώς και την ίση κατανομή των θυσιών. Η αποκατάσταση της βιωσιμότητας, δηλαδή η διατήρηση της ικανότητας του συστήματος να χορηγεί συντάξεις στους τωρινούς και μελλοντικούς συνταξιούχους, δεν αποτελεί αυτοσκοπό, αλλά υπηρετεί το συμβόλαιο ανάμεσα στις γενεές που βρίσκεται στη βάση κάθε διανεμητικού συστήματος. Με το ισχύον σύστημα η σημερινή γενεά εργαζομένων θα πληρώσει περισσότερα απ' όσα θα λάβει.

• Να εγγυάται ένα βιώσιμο σύστημα μέσα σε βιώσιμα δημόσια οικονομικά.

Σύμφωνα με τη Λευκή Βίβλο (Ευρωπαϊκή Επιτροπή) για τις Συντάξεις του 2012, το κόστος που συνεπάγεται η μεταρρύθμιση των συντάξεων θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη από τη δημοσιονομική στρατηγική κι όχι το αντίθετο, δηλαδή ορμώμενοι αποκλειστικά από τη δημοσιονομική εξυγίανση να στενεύουμε το βελήνεκές (κοινωνικό χαρακτήρα) και την αποτελεσματικότητα των ασφαλιστικών μεταρρυθμίσεων.

• Να διατηρεί μια εγγύτητα με το κεκτημένο κατά τον εργασιακό βίο επίπεδο ζωής. Ο στόχος αυτός συνίσταται στη μεταφορά καταναλωτικής δύναμης από τα εργασιακά χρόνια στην περίοδο της απόσυρσης λόγω γηρατειών.

• Να απλοποιεί τις διαδικασίες και να επιτυγχάνει τη διοικητική αποτελεσματικότητα του συστήματος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ

Τι προβλέπει το Μνημόνιο στο Κεφάλαιο Συντάξεις

Οι συνταξιοδοτικές μεταρρυθμίσεις του 2010 και του 2012, εάν εφαρμοστούν πλήρως, θα βελτιώσουν σημαντικά τη μακροπρόθεσμη διατηρησιμότητα του συνολικού συνταξιοδοτικού συστήματος. Ωστόσο, το συνταξιοδοτικό σύστημα παραμένει κατακερματισμένο και δαπανηρό και απαιτεί σημαντικές ετήσιες μεταβιβάσεις από τον Κρατικό Προϋπολογισμό. Ως εκ τούτου, απαιτούνται πολύ πιο φιλόδοξα μέτρα για την αντιμετώπιση των υφιστάμενων διαρθρωτικών προκλήσεων, καθώς και των πρόσθετων πιέσεων στο σύστημα λόγω της οικονομικής κρίσης.

Οι εισφορές έχουν μειωθεί λόγω των υψηλών επιπέδων ανεργίας καθ' ην στιγμήν οι πιέσεις στις δαπάνες κορυφώθηκαν, καθώς πολλοί επέλεξαν να συνταξιοδοτηθούν πρόωρα. Για να αντιμετωπίσουν αυτές τις προκλήσεις, οι αρχές δεσμεύονται να εφαρμόσουν πλήρως τις υφιστάμενες μεταρρυθμίσεις και επίσης θα προβούν με περαιτέρω μεταρρυθμίσεις για την ενίσχυση της μακροπρόθεσμης βιωσιμότητας με στόχο την επίτευξη εξοικονόμησης της τάξης του 1/4 του ΑΕΠ το 2015 και της τάξης του 1% του ΑΕΠ έως το 2016.

> **Οι εισφορές έχουν μειωθεί λόγω των υψηλών επιπέδων ανεργίας καθ' ην στιγμήν οι πιέσεις στις δαπάνες κορυφώθηκαν, καθώς πολλοί επέλεξαν να συνταξιοδοτηθούν πρόωρα**

Μεταξύ άλλων, η δέσμη αποσκοπεί στη δημιουργία ισχυρών αντικινήτρων για πρόωρη συνταξιοδότηση αυξάνοντας τις κυρώσεις για την πρόωρη συνταξιοδότηση και καταργώντας σταδιακά τα κεκτημένα δικαιώματα συνταξιοδότησης πριν από τη νόμιμη ηλικία συνταξιοδότησης. Οι αρχές έχουν ήδη αυξήσει τις εισφορές υγείας των συνταξιούχων στο 6% για τις κύριες συντάξεις τους και εφάρμοσαν επίσης εισφορές υγείας ύψους 6% για τις επικουρικές συντάξεις από την 1η Ιουλίου 2015· θα υπαγάγουν στην ΕΤΕΑ από την 1η Σεπτεμβρίου 2015 όλα τα ταμεία επικουρικών συντάξεων και θα διασφαλίσουν ότι όλα τα επικουρικά συνταξιοδοτικά ταμεία θα χρηματοδοτούνται αποκλειστικά από ίδιες εισφορές από την 1η Ιανουαρίου 2015· θα παγώσουν τα μηνιαία εγγυημένα ανταποδοτικά όρια συντάξεων σε ονομαστικούς όρους μέχρι το 2021· και εξασφάλισαν ότι όσοι συνταξιοδοτούνται μετά τις 30 Ιουνίου 2015 θα έχουν πρόσβαση σε βασικές, εγγυημένες συντάξεις με βάση τις εισφορές και με εισοδηματικά κριτήρια μόνον όταν θα έχουν συμπληρώσει τη νόμιμη κανονική ηλικία συνταξιοδότησης, που είναι σήμερα τα 67 έτη.

i. Ως προαπαιτούμενο, οι αρχές: α) θα αποσαφηνίσουν τους κανόνες επιλεξιμότητας για τις ελάχιστες εγγυημένες συντάξεις μετά το 67ο έτος, β) θα εκδώσουν όλες τις εγκυκλίους για να εξασφαλίσουν την εφαρμογή του νόμου του 2010· γ) θα διορθώσουν τον ν. 4334/2015 με σκοπό, μεταξύ άλλων, να εφαρμόσουν ορθά το πάγωμα των μηνιαίων εγγυημένων παροχών (αντί των εισφορών με κρατική επιχορήγηση) και να το επεκτείνουν στο δημόσιο τομέα· δ) θα καταργήσουν βαθμιαία τα κεκτημένα δικαιώματα

συνταξιοδότησης πριν από τη νόμιμη ηλικία συνταξιοδότησης και τις δυνατότητες πρόωρης συνταξιοδότησης, προσαρμόζοντας σταδιακά το όριο της νόμιμης ηλικίας συνταξιοδότησης στα 67 έτη, το αργότερο έως το 2022, ή στην ηλικία των 62 ετών και σε 40 έτη εισφορών, που θα ισχύει για όλους όσοι συνταξιοδοτούνται (εκτός από τα βαρέα και ανθυγιεινά επαγγέλματα και τις μητέρες που έχουν παιδιά με αναπηρία), με άμεση εφαρμογή.

ii. Έως τον Οκτώβριο του 2015 (βασικό παραδοτέο) οι αρχές θα θεσπίσουν νομοθετικά περαιτέρω μεταρρυθμίσεις που θα αρχίσουν να ισχύουν από την 1η Ιανουαρίου 2016: α) το συγκεκριμένο σχεδιασμό και τις παραμετρικές βελτιώσεις για την καθιέρωση στενότερης σύνδεσης μεταξύ εισφορών και παροχών· β) τη διεύρυνση και τον εκσυγχρονισμό της βάσης εισφορών και συντάξεων για όλα τα αυτοαπασχολούμενα άτομα, μεταξύ άλλων με μετάβαση από το ονομαστικό στο πραγματικό εισόδημα, υπό τον όρο της τήρησης των κανόνων για τις ελάχιστες απαιτούμενες εισφορές· γ) την αναθεώρηση και τον εξορθολογισμό όλων των διαφορετικών συστημάτων των βασικών συνιστωσών των συντάξεων που είναι εγγυημένες με βάση τις εισφορές και βάσει ελέγχου των πόρων, λαμβάνοντας υπόψη τα κίνητρα για εργασία και για καταβολή εισφορών· δ) τα βασικά στοιχεία της καθολικής ενοποίησης των ταμείων κοινωνικών ασφαλίσεων, μεταξύ άλλων μέσω της εναπομένουσας εναρμόνισης των διαδικασιών για την καταβολή των εισφορών και των παροχών σε όλο το φάσμα των ταμείων· την κατάργηση εντός τριών ετών όλων των εξαιρέσεων που χρηματοδοτούνται με κρατικούς πόρους και την εναρμόνιση των κανόνων σχετικά με τις εισφορές σε όλα τα ταμεία συντάξεων προς τη δομή των εισφορών στο κύριο ταμείο κοινωνικών ασφαλίσεων υπαλλήλων (ΙΚΑ)· στ) την κατάργηση, από την 31η Οκτωβρίου 2015, όλων των περιττών επιβαρύνσεων κατά τη χρηματοδότηση των συντάξεων και την αντιστάθμισή τους με μείωση των παροχών ή αύξηση των εισφορών υπέρ των συγκεκριμένων ταμείων ζ) τη σταδιακή εναρμόνιση των κανόνων για τις συνταξιοδοτικές παροχές που καταβάλλει ο Οργανισμός Γεωργικών Ασφαλίσεων (ΟΓΑ) προς το υπόλοιπο συνταξιοδοτικό σύστημα κατ' αναλογία («pro rata»)· η) οι πρόωρες συνταξιοδοτήσεις θα επιβαρύνονται με ποινή για όσους θίγονται από την παράταση

> **Οι θεσμοί είναι έτοιμοι να λάβουν υπόψη τους τα άλλα διαρθρωτικά μέτρα παραμετρικού χαρακτήρα ισοδύναμου αποτελέσματος στο πλαίσιο του συστήματος συνταξιοδότησης**

της ηλικίας συνταξιοδότησης, που ισοδυναμεί με 10% επιπλέον της τρέχουσας ετήσιας ποινής του 6%· θ) τη βελτίωση της στόχευσης των κοινωνικών συντάξεων αυξάνοντας τις συντάξεις του ΟΓΑ για τους ανασφάλιστους ι) τη σταδιακή κατάργηση του επιδόματος αλληλεγγύης (ΕΚΑΣ) για όλους τους συνταξιούχους έως τα τέλη Δεκεμβρίου του 2019, αρχίζοντας με το ανώτερο 20% των δικαιούχων το Μάρτιο του 2016·

ια) αποκατάσταση του παράγοντα διατηρησιμότητας της μεταρρύθμισης του 2012 ή εξεύρεση αμοιβαία αποδεκτών εναλλακτικών μέτρων στο συνταξιοδοτικό σύστημα·

ιβ) η ελληνική κυβέρνηση θα προσδιορίσει και θα θεσπίσει νομοθετικά έως τον Οκτώβριο του 2015 ισοδύναμα μέτρα για την πλήρη αντιστάθμιση των επιπτώσεων της εφαρμογής της δικαστικής απόφασης σχετικά με τα συνταξιοδοτικά μέτρα του 2012 και θα καταργήσει τις τροποποιήσεις στο συνταξιοδοτικό σύστημα που εισήγαγαν οι νόμοι 4325/2015 και 4331/2015, σε συμφωνία με τους θεσμούς.

iii. Έως το Δεκέμβριο του 2015 (βασικό παραδοτέο) η κυβέρνηση θα ενοποιήσει όλα τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης σε μια ενιαία οντότητα, θα προβεί σε κατάργηση όλων των υφιστάμενων ρυθμίσεων για τη διακυβέρνηση και τη διαχείριση, θα συγκροτήσει νέο διοικητικό συμβούλιο και ομάδα διαχείρισης χρησιμοποιώντας την υποδομή και οργάνωση του ΙΚΑ, θα εφαρμόσει κεντρικό μητρώο συνεισφερόντων και θα δημιουργήσει κοινές υπηρεσίες. Θα εγκρίνει επίσης πρόγραμμα για τη δημιουργία κοινού συνόλου κεφαλαίων που θα τεθεί σε πλήρη λειτουργία μέχρι τα τέλη Δεκεμβρίου 2016. Οι αρχές θα κινηθούν προς την κατεύθυνση της ενσωμάτωσης της δήλωσης, της πληρωμής και της είσπραξης των εισφορών κοινωνικής ασφάλισης στη φορολογική διοίκηση πριν από τα τέλη του 2017. Οι θεσμοί είναι έτοιμοι να λάβουν υπόψη τους τα άλλα διαρθρωτικά μέτρα παραμετρικού χαρακτήρα ισοδύναμου αποτελέσματος στο πλαίσιο του συστήματος συνταξιοδότησης, σε αντικατάσταση ορισμένων μέτρων από αυτά που αναφέρθηκαν προηγουμένως, έχοντας υπόψη τον αντίκτυπό τους για την ανάπτυξη και υπό την προϋπόθεση ότι τα μέτρα αυτά θα παρουσιαστούν στους θεσμούς κατά τη διάρκεια της φάσης του σχεδιασμού και ότι θα είναι συγκεκριμένα και ποσοτικά μετρήσιμα σε επαρκή βαθμό και ότι, ελλείψει αυτών, η βασική επιλογή είναι εκείνη που προσδιορίζεται παραπάνω.

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

Τι αλλάζει σε όρια ηλικίας και συντάξεις

Τις αλλαγές που έρχονται στα καταβαλλόμενα ποσά σύνταξης και στα όρια ηλικίας, όπως αυτά περιλαμβάνονται στο τρίτο μνημόνιο, περιγράφει η εγκύκλιος που εξέδωσε το Υπουργείο Εργασίας.Συγκεκριμένα όπως τονίζεται, στο ΦΕΚ 94, τεύχος Α714.8.2015 δημοσιεύτηκε ο νόμος 4336/2015 «Συνταξιοδοτικές διατάξεις - Κύρωση του Σχεδίου Σύμβασης Οικονομικής Ενίσχυσης από τον Ευρωπαϊκό Μηχανισμό Σταθερότητας και ρυθμίσεις για την υλοποίηση της Συμφωνίας Χρηματοδότησης». Με την περίπτωση 1 της υποπαραγράφου Ε2 της παραγράφου Ε του άρθρου 2 του ανωτέρω νόμου αντικαθίσταται από τότε που ίσχυσε η παράγραφος 27 του άρθρου 1 του ν.4334/2015 (ΦΕΚ 80, Α'). Έτσι, με την ανωτέρω διάταξη επέρχονται μεταβολές ως προς τα καταβαλλόμενα ποσά σύνταξης λόγω γήρατος για όσους συνταξιοδοτούνται από 1.7.2015 και μετά, οι οποίοι είναι δικαιούχοι των κατωτάτων ορίων σύνταξης, και τροποποιείται η πρώτη περίοδος της παραγράφου 1 του άρθρου 4 του ν.3863/2010 (ΦΕΚ 115, Α').

Επίσης, με την περίπτωση 3 της υποπαραγράφου Ε2 της παραγράφου Ε του άρθρου 2 του ν.4336/2015 (ΦΕΚ 94, Α') αντικαθίσταται από τότε που ίσχυσε η παράγραφος 30 του άρθρου 1 του ν.4334/2015 (ΦΕΚ 80, Α').

Ειδικότερα:

α. Με την περίπτωση 1α της υποπαραγράφου Ε2 της παραγράφου Ε του άρθρου 2 του ν.4336/2015 προβλέπεται ότι όσων η συνταξιοδότηση λόγω γήρατος από τους Οργανισμούς Κύριας ή Επικουρικής Ασφάλισης αρχίζει από την 1.7.2015 και εφεξής, λαμβάνουν μόνον το ποσό της σύνταξης που προκύπτει βάσει των οικείων καταστατικών και γενικών διατάξεων (οργανικό ποσό). Εάν το προκύπτον οργανικό ποσό σύνταξης είναι κατώτερο του εκάστοτε προβλεπόμενου κατωτάτου ορίου, τότε χορηγείται το οργανικό αυτό ποσό σύνταξης. Μετά τη συμπλήρωση του 67ου έτους της ηλικίας, με την επιφύλαξη των διατάξεων της παρ. 3 του άρθρου 11 του ν. 3863/2010, καταβάλλεται το εκάστοτε προβλεπόμενο ποσό του κατωτάτου ορίου σύνταξης.

Σε περίπτωση, βέβαια, που το οργανικό ποσό σύνταξης υπερβαίνει το ποσό του κατωτάτου ορίου σύνταξης, τότε εξ αρχής καταβάλλεται το οργανικό ποσό σύνταξης.

β. Με την περίπτωση 1β της υποπαραγράφου Ε2 της παραγράφου Ε του άρθρου 2 του ν.4336/2015 τροποποιείται η πρώτη περίοδος της παραγράφου 1 του άρθρου 4 του ν.3863/2010 (Α'115).

Έτσι, ο υπολογισμός της σύνταξης βάσει του άρθρου 4 του ν. 3863/2010 ισχύει για τους υπαχθέντες σε οποιοδήποτε φορέα κύριας ασφάλισης ή το Δημόσιο έως και την 31.12.2010 των οποίων η συνταξιοδότηση λόγω γήρατος ή αναπηρίας αρχίζει από 1.1.2015.

γ. Με την περίπτωση 3 της υποπαραγράφου Ε2 της παραγράφου Ε του άρθρου 2 του ν.4336/2015, με την οποία αντικαθίσταται, αφ' ης ίσχυσε, η παράγραφος 30 του άρθρου 1 του ν.4334/2015, προβλέπεται ότι τα ποσά κατωτάτων ορίων σύνταξης λόγω γήρατος, αναπηρίας ή θανάτου, που καταβάλλονται από τους οργανισμούς κύριας ή επικουρικής ασφάλισης, όπως αυτά προβλέπονται από τις οικείες καταστατικές και γενικές διατάξεις, διατηρούνται μέχρι και 31.12.2021 στο ύψος που ισχύει την 31.7.2015.

δ. Με την υποπαράγραφο Ε3 προβλέπεται η σταδιακή σύμφωνα με τους πίνακες 1 και 2 αύξηση των ορίων ηλικίας πλήρους και μειωμένης συνταξιοδότησης. Ειδικότερα, ορίζεται ότι από 01.01.2022 ως όριο ηλικίας συνταξιοδότησης για πλήρη σύνταξη λόγω γήρατος για τους ασφαλισμένους όλων των Οργανισμών Κοινωνικής Ασφάλισης συμπεριλαμβανομένης της Τράπεζας της Ελλάδος, το 62ο έτος της ηλικίας (με 12.000 ημέρες ασφάλισης ή 40 έτη) και το 67ο έτος της ηλικίας (με 15 έτη ή 4.500 ημέρες ασφάλισης), με την επιφύλαξη των διατάξεων της παρ. 3 του άρθρου 11 του ν. 3863/2010 (11,Α).

Επιπλέον, από την ίδια ως άνω ημερομηνία προβλέπεται ως όριο ηλικίας συνταξιοδότησης για θεμελίωση συνταξιοδοτικού δικαιώματος μειωμένης σύνταξης λόγω γήρατος, όπου αυτή προβλέπεται σύμφωνα με τις ισχύουσες γενικές, ειδικές ή καταστατικές διατάξεις, για όλους τους ασφαλισμένους των Οργανισμών Κοινωνικής Ασφάλισης, συμπεριλαμβανομένης της Τράπεζας της Ελλάδος, το 62ο έτος της ηλικίας με 4.500 ημέρες ή 15 έτη ασφάλισης.

Στις περιπτώσεις που δεν έχει θεμελιωθεί δικαίωμα πλήρους ή μειωμένης σύνταξης, τα όρια ηλικίας αυξάνονται σταδιακά έως την 01.01.2022 στα προβλεπόμενα από τις ανωτέρω παραγράφους 1α και 1β, με την επιφύλαξη των διατάξεων της παραγράφου 3 του άρθρου 11 του ν.3863/2010 (115, Α'), σύμφωνα με τους πίνακες του άρθρου αυτού.

Από τις ανωτέρω ρυθμίσεις εξαιρούνται οι υπαγόμενοι σε βαρέα και ανθυγιεινά επαγγέλματα καθώς και οι μητέρες και οι χήροι πατέρες ανίκανων για κάθε βιοποριστική εργασία τέκνων.

Τέλος, ορίζεται ότι θεμελιωμένα συνταξιοδοτικά δικαιώματα στους Οργανισμούς κοινωνικής ασφάλισης, συμπεριλαμβανομένης της Τράπεζας της Ελλάδος, λόγω συμπλήρωσης των προϋποθέσεων του απαιτούμενου χρόνου ασφάλισης και ορίου ηλικίας, όπου αυτό προβλέπεται, δεν θίγονται και δύνανται να ασκηθούν οποτεδήποτε.

Πλήρη σύνταξη, οριο ηλικίας: 62

Από δημοσίευσης του νόμου έως 31-122015															
2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022	
Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης
50	55,0	50	56,0	50	57,0	50	58,8	50	59,0	50	60,0	50	61,0	50	62,0
51	55,0	51	56,0	51	57,0	51	58,0	51	59,0	51	60,0	51	61,0	51	62,0
52	55,0	52	56,0	52	57,0	52	58,0	52	59,0	52	60,0	52	61,0	52	62,0
53	55,9	53	56,8	53	57,6	53	58,5	53	59,4	53	60,3	53	61,1	53	62,0
54	55,89	54	56,8	54	57,6	54	58,5	54	59,4	54	60,3	54	61,1	54	62,0
55	55,9	55	56,8	55	57,6	55	58,5	55	59,4	55	60,3	55	61,1	55	62,0
56	56,8	55	57,5	56	58,3	56	59,0	56	59,8	56	60,5	56	61,3	56	62,0
57	57,6	57	58,3	57	58,9	57	59,5	57	60,1	57	60,8	57	61,4	57	62,0
58	58,5	58	59	58	59,5	58	60,0	58	60,5	58	61,0	58	61,5	58	62,0
59	59,4	59	59,8	59	60,1	59	60,5	59	60,9	59	61,3	59	61,6	59	62,0
60	60,3	60	60,5	60	60,8	60	61,0	60	61,3	60	61,5	60	61,8	60	62,0
61	61,1	61	61,3	61	61,4	61	61,5	61	61,6	61	61,8	61	61,9	61	62,0
62	62,0	62	62,0	62	62,0	62	62,0	62	62,0	62	62	62	62	62	62,0

Πλήρη σύνταξη, οριο ηλικίας: 67

Από δημοσίευσης του νόμου έως 31-12-2015															
2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022	
Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης	Ηλικία	Ηλικία συνταξιοδότησης
50	55,0	50	56,7	50	58,4	50	60,1	50	61,9	50	63,6	50	65,3	50	67,0
51	55,0	51	56,7	51	58,4	51	60,1	51	61,9	51	63,6	51	65,3	51	67,0
52	55,0	52	56,7	52	58,4	52	60,1	52	61,9	52	63,6	52	65,3	52	67,0
53	56,5	53	58,0	53	59,5	53	61,0	53	62,5	53	64,0	53	65,5	53	67,0
54	56,5	54	58,0	54	59,5	54	61,0	54	62,5	54	64,0	54	65,5	54	67,0
55	56,5	55	58,0	55	59,5	55	61,0	55	62,5	55	64,0	55	65,5	55	67,0
56	57,4	56	58,8	56	60,1	56	61,5	56	62,9	56	64,3	56	65,5	56	67,0
57	58,3	57	59,5	57	60,8	57	62,0	57	63,3	57	64,5	57	65,6	57	67,0
58	59,1	58	60,3	58	61,4	58	62,5	58	63,6	58	64,8	58	65,8	58	67,0
59	60,0	59	61,0	59	62,0	59	63,0	59	64,0	59	65,0	59	65,9	59	67,0
60	61,8	60	61,8	60	62,6	60	63,5	60	64,4	60	65,3	60	66,1	60	67,0
61	62,6	61	62,5	61	63,3	61	64,0	61	64,8	61	65,5	61	66,3	61	67,0
62	63,6	62	63,3	62	63,9	62	64,5	62	65,1	62	65,8	62	66,4	62	67,0
63	63,5	63	64,0	63	64,5	63	65,0	63	65,5	63	66,0	63	66,5	63	67,0
64	64,4	64	64,8	64	65,1	64	65,5	64	65,9	64	66,3	64	66,6	64	67,0
65	65,3	65	65,5	65	65,8	65	66,0	65	66,3	65	66,5	65	66,8	65	67,0
66	66,10	66	66,3	66	66,4	66	66,5	66	66,6	66	66,8	66	66,9	66	67,0
67	67,0	67	67,0	67	67,0	67	67,0	67	67,0	67	67,0	67	67,0	67	67,0

Monte Carlo

Υπερεπάρκεια κεφαλαίων από τους αντασφαλιστές

Γράφει
ο Κωστής Σπύρου

Δείτε το video από το Μόντε Κάρλο στο Nextdeal.gr

Νέα πρόσωπα ή μάλλον νέες εταιρείες ήταν παρούσες στο φετινό καθιερωμένο ετήσιο ραντεβού αντασφαλιστών που πραγματοποιήθηκε για 59η χρονιά στο Μόντε Κάρλο του Μονακό. Παρόντες οι κορυφαίοι παγκοσμίως αντασφαλιστικοί όμιλοι, οι διαμεσολαβητές, οίκοι αξιολόγησης αλλά και εκπρόσωποι όλων των μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών της Ευρώπης και της Ελλάδος.

Το πιο φρέσκο στοιχείο του φετινού ραντεβού ήταν οι συγχωνεύσεις αρκετών αντασφαλιστικών ομίλων και η παρουσία νέων όπως είναι η περίπτωση της UnipolRe, μίας εταιρείας-μέλους του ιταλικού ασφαλιστικού Ομίλου UnipolSai Assicurazioni. Η νέα αντασφαλιστική εταιρεία έχει έδρα της το Δουβλίνο και "μπαίνει" στην αγορά με 500 εκατομμύρια ευρώ.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο όμιλος UnipolSai Assicurazioni είναι συνεταιριστικός όμιλος και μεγαλύτερος μέτοχος της ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας « Συνεταιριστική Ασφαλιστική».

Πέραν από τις συγχωνεύσεις, αυτό που έγινε εμφανές στο Μόντε Κάρλο είναι ότι για ακόμη μια χρονιά φαίνεται πως υπάρχει υπερεπάρκεια κεφαλαίων από τους αντασφαλιστές. Αυτό οφείλεται εν πολλοίς και στο γεγονός ότι δεν υπήρχαν σημαντικά γεγονότα που θα επηρέαζαν την κεφαλαιακή αυτή επάρκεια.

Επίσης η μεγάλη διεθνής παγκόσμια ρευστότητα εκλαμβάνει την αντασφάλιση ως μια εναλλακτική μορφή επένδυσης, και αυτό συσσωρεύει κεφάλια και στις αντασφαλιστικές εταιρείες.

Σχετικά με την ελληνική αγορά, η ανησυχία για την εξέλιξη της χώρας και κατ' επέκταση και της οικονομίας και η ανάγκη μιας σταθερότητας ήταν το πρώτο θέμα συζήτησης. Δεν ήταν λίγοι εκείνοι που πιστεύουν πως πρέπει να γίνει κούρεμα στα "χρέη" της χώρας, αναγνωρίζοντας τα μεγάλα αδιέξοδα που υπάρχουν ώστε να προχωρήσει η οικονομία. Κοινός τόπος πάντως των περισσότερων η ψυχραιμία και η εμπιστοσύνη στην ελληνική αγορά, πράγμα που ενισχύεται και με τη φυσική παρουσία στελεχών όπως ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, ο κ. Σπύρος Μαυρόγαλος, ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, διευθύνων σύμβουλος της Matrix Brokers,που μίλησαν στην κάμερα του nextdeal και στον Κωστή Σπύρου. Σημειώνεται ότι στο ραντεβού του Μόντε Κάρλο ξεκινούν και οι πρώτες συζητήσεις για τις ανανεώσεις των αντασφαλιστικών συμβάσεων που για τη χώρα μας συνεχίστηκαν στο συνέδριο της Ύδρας και τέλος στο ραντεβού του Baden Baden.

Το πιο φρέσκο στοιχείο του φετινού ραντεβού ήταν οι συγχωνεύσεις αρκετών αντασφαλιστικών ομίλων και η παρουσία νέων όπως είναι η περίπτωση της UnipolRe, μίας εταιρείας-μέλους του ιταλικού ασφαλιστικού Ομίλου UnipolSai Assicurazioni

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

Υπάρχει ρευστότητα στην αγορά

Θετικά αξιολόγησε τα μηνύματα του Μόντε Κάρλο για την αντασφαλιστική αγορά ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. Τα μηνύματα σε επίπεδο αντασφαλιστικής αγοράς είναι ότι εξακολουθούν να υπάρχουν πολλά κεφάλαια και υπάρχει ρευστότητα στην αγορά, κάτι που μπορεί να ερμηνευτεί ως θετικό, είπε ο κ.Σαρρηγεωργίου. Όμως πρέπει να περιμένουμε ώς το τέλος του χρόνου για να δούμε αν αυτό μετουσιωθεί σε καλύτερες τιμές όπως έγινε και πέρυσι και σε πιο βαθμό. Ερωτηθείς για την ελληνική παρουσία στο Μόντε Κάρλο ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ σημείωσε ότι η Ελλάδα πρέπει να είναι στο χάρτη με συνέπεια και συνέχεια.

Γιωργος Κωτσαλος

Καλές εντυπώσεις, καλά αποτελέσματα, ομαλή εξέλιξη

Η ΦΩΤΕΙΝΗ ΧΡΟΝΙΑ έχει περισσότερους αντασφαλιστές από άλλες, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican κ. Γιώργος Κώτσαλος, εκτιμώντας ότι αυτό οφείλεται στα καλά αποτελέσματα. Ο κ. Κώτσαλος τόνισε μεταξύ άλλων ότι όλοι μιλούν για τα αποτελέσματα τα οποία και το πρώτο τρίμηνο και το δεύτερο τρίμηνο ήταν καλά. Δεν συζητάει κανείς για ασφάλιστρα και αντασφάλιστρα γιατί προφανώς θα είναι προς τα κάτω. Καλές εντυπώσεις καλά αποτελέσματα ομαλή εξέλιξη, το ερώτημα τι θα κάνουν οι αγοραστές αντασφαλιών, έχοντας αυτή την αγορά να μαλακώνει, να φτηναίνει. Θα αγοράσουν πιο πολύ αντασφάλιση, θα αλλάξουν τη δομή των συμβάσεών τους, ειδικά λόγω των Solvency; Νομίζω τέτοιες συζητήσεις γίνονται και θα ολοκληρωθούν στο συνέδριο του Baden-Baden, σημείωσε ο κ. Γιώργος Κώτσαλος.

Δημητρης Τσεσμετζογλου

Οι συγχωνεύσεις δίνουν άλλη δυναμική στην αγορά

ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΥΣΑ χαρακτήρισε τη χρονιά σε παγκόσμιο επίπεδο ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, διευθύνων σύμβουλος της Matrix Brokers. Ο κ.Τσεσμετζόγλου «στάθηκε» στο κομμάτι των συγχωνεύσεων, τονίζοντας δίνουν μια άλλη δυναμική στην αγορά. Όταν δύο τρεις μεγάλοι όμιλοι έρχονται κοντά αλλάζει και η δυναμική στην αγορά, αυτό σημαίνει ότι υπάρχει άφθονο κεφάλαιο για ακόμη μια χρονιά, βλέπουμε και νέα κεφάλαια να μπαίνουν στην αγορά, όπως η Unipol από την Ιταλία που έχει φτιάξει καινούριο αντασφαλιστή και έχει βάλει καινούρια κεφάλαια περίπου 500 εκ. ευρώ και άλλες αντασφαλιστικές που ουσιαστικά ακολουθούν την ίδια πορεία, υπογράμμισε ο κ.Τσεσμετζόγλου, προσθέτοντας ότι περιμένουμε ακόμη μια χρονιά soft, δηλαδή τα rates θα πέσουν και δεν βλέπουμε καμία δυσκολία στις τοποθετήσεις των συμβάσεων σε παγκόσμιο επίπεδο. Σε ό,τι αφορά στην κατάσταση στην Ελλάδα είπε ότι οι αντασφαλιστές θέλουν σταθερότητα, αυτή είναι η μόνη τους ανησυχία, αλλά δεν βλέπουμε καμία ανησυχία για τις ελληνικές εταιρείες να εξασφαλίσουν συμβάσεις και τις αντασφάλειες που χρειάζονται ενόψει και του Solvensy.

Η «μαμά» της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής ιδρύει αντασφαλιστική

Η UnipolSai Assicurazioni, ο ασφαλιστικός βραχίονας του ιταλικού Ομίλου Unipol Group ο οποίος συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο της «δικής» μας Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Ο όμιλος Unipol ιδρυσε με έδρα το Δουβλίνο την UnipolRe, η οποία έχει αρχικό ενεργητικό 500 εκατ. δολ. και στοχεύει στην προσφορά tailor made αντασφαλιστικής κάλυψης σε μικρούς και μεσαίους ασφαλιστικούς ομίλους για ένα μεγάλο αριθμό ασφαλιστικών κινδύνων, μεταξύ των οποίων και την αστική ευθύνη έναντι τρίτων. Ο Marc Sordoni, επικεφαλής του τμήματος αντασφάλισης της UnipolSai Assicurazioni, ανέλαβε διευθύνων σύμβουλος της νέας αντασφαλιστικής εταιρείας.

Τι έγραψε το www.intelligentinsurer.com/

Η UnipolSai Assicurazioni, ο ασφαλιστικός βραχίονας της Ιταλικής Unipol Group, έχει ξεκινήσει μία αντασφαλιστικής στόχευσης επιχείρηση στην ηπειρωτική Ευρώπη.

Με βάση το Δουβλίνο της Ιρλανδίας, η UnipolRe έχει στο ενεργητικό της πάνω από 500 εκατομμύρια € και θα προσφέρει προσαρμοσμένη αντασφαλιστική κάλυψη για τις μικρές και μεσαίου μεγέθους ασφαλιστικές εταιρίες σε όλη την ηπειρωτική Ευρώπη για μια σειρά από κινδύνους, συμπεριλαμβανομένων της αστικής ευθύνης τρίτων.

Αυτό είναι το πρώτο εγχείρημα της UnipolSai Assicorazioni στην αγορά των αντασφαλίσεων και η πρώτη φορά που λανσάρει το σήμα της έξω από την αγορά της Ιταλίας.

Ο Marc Sordoni, επικεφαλής της αντασφαλιστικής εταιρείας UnipolSai Assicurazioni, έχει διοριστεί ως διευθύνων σύμβουλος του αντασφαλιστή.

Ο Enrico San Pietro, πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της UnipolRe, κατέχει επίσης τη θέση του αναπληρωτή γενικού διευθυντή ασφάλισης στην UnipolSai Assicurazioni.

Επιπλέον, ο Simon Wigzell, πρώην ανώτερος διευθυντής αντασφάλισης στο Fondiaria SAI Group, έχει διοριστεί ως διευθυντής underwriting.

Δείτε το video από το συνέΥδρα στο Nextdeal.gr

ΝΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

17th HYDRA MEETING

Σημείο αναφοράς για την ασφαλιστική αγορά

17th HydraMeeting 24-26 September 2015

Τριακόσιοι περίπου ασφαλιστές και αντασφαλιστές από την Ελλάδα και μεγάλο αριθμό χωρών του εξωτερικού συμμετείχαν φέτος στο Hydra Meeting που διοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Το Συνέδριο της Ύδρας μετρά φέτος 17 ολόκληρα χρόνια κι έχει αναδειχτεί σε ετήσιο γεγονός και θεσμό για τη διεθνή ασφαλιστική αγορά.

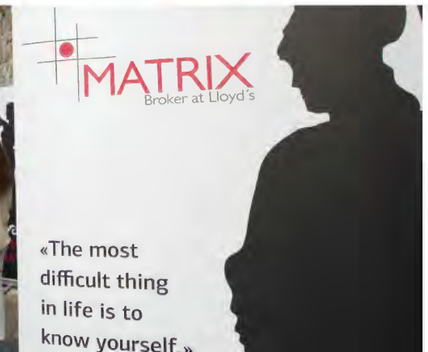
Ανοίγοντας το συνεδριακό κομμάτι του 17th Hydra Meeting ο κ. Αλέξανδρος Σαρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, αναφέρθηκε στη δύσκολη οικονομική κατάσταση που επικρατεί στην Ελλάδα και την πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Τόνισε ότι η ασφαλιστική αγορά ανταποκρίνεται αρκετά καλά υπό τις συνθήκες και παρά το γεγονός ότι η παραγωγή ασφαλίστρων έχει μειωθεί από 5,4 δισ. € το 2009 σε λιγότερο από 4 δισ. € το 2014, οι αποζημιώσεις που καταβάλλει η αγορά κάθε χρό-

νο συνεχίζουν να κυμαίνονται περίπου στα 3 δισ. € το χρόνο κατά μέσο όρο. Στη συνέχεια αναφέρθηκε στα βασικά θέματα που απασχολούν την ελληνική ασφαλιστική αγορά: την ενίσχυση του συμπληρωματικού ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στις συντάξεις προς όφελος όλων των μερών και κυρίως των πολιτών, την ενεργοποίηση της συνεργασίας με το Δημόσιο στην Υγεία, την επίλυση του φαινομένου των ανασφάλιστων οχημάτων, την αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών και ιδιαίτερα του σεισμού αλλά και το πλαίσιο της δραστηριοποίησης των ασφαλιστικών εταιρειών με ελεύθερη παροχή υπηρεσιών. Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ έκλεισε την τοποθέτησή του με σύντομη αναφορά στα βασικά χαρακτηριστικά του ευρωπαϊκού περιβάλλοντος και της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς αυτή τη στιγμή.

Ο κ. Νικόλαος Φράγκος, γενικός γραμματέας Οικονομικής Πολιτικής του Υπουργείου Οικονομικών, ανέφερε πως η συνεργασία του κράτους με τους φορείς της ιδιωτικής ασφάλισης στους τομείς των συντάξεων και της υγείας δεν κρίνεται ως αρνητική ή απαγορευτική. Απαραίτητη προϋπόθεση, ωστόσο, αποτελεί η διατήρηση του διακριτού ρόλου της κοινωνικής ασφάλισης.

Η ενότητα της 25ης Σεπτεμβρίου 2015 ήταν αφιερωμένη στις αλλαγές που φέρνει η εξέλιξη της τεχνολογίας στην ασφαλιστική δραστηριότητα. Στο θέμα αυτό τοποθετήθηκαν οι κ.κ. Ηρώ Παπαδοπούλου, διευθύνουσα σύμβουλος, TNS ICAP, Παναγιώτης Λελεδάκης, πρόεδρος του Πανελλήνιου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων, Alexandre Knight, Head of Digital Business & Multi Access Mediterranean Sea & Latin America, AXA MedLA και Jean - François Gasc, Managing Director, Accenture. Την ενότητα συντόνισε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, πρόεδρος της επιτροπής Διεθνών και Δημοσίων Σχέσεων της ΕΑΕΕ και CEO AXA INSURANCE S.A.

Οι διακεκριμένοι ομιλητές της ενότητας αυτής αναφέρθηκαν στις καθοριστικές αλλαγές που φέρει η τεχνολογία σε όλα τα στάδια της αλυσίδας: στον τρόπο που ενημερώνεται, επιλέγει και αγοράζει ο καταναλωτής, στα συστήματα, τη στρατηγική και τη λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και στην προσέγγιση του πελάτη από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή.



Μεγάλο αφιέρωμα του ΝΑΙ στην Υγεία

Στις Υγείαν

ΝΑΙ
ΥΓΕΙΑ

ΝΑΙ health

Τα συγκριτικά πλεονεκτήματα και την αναγκαιότητα των ασφαλιστηρίων Υγείας στην παρούσα συγκυρία αναδεικνύουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στο πλαίσιο σχετικού ρεπορτάζ του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ». Σύμφωνα με τις εταιρείες, η σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου Υγείας αποκτά μεγάλη αξία στις μέρες μας, καθώς έρχεται να καλύψει τη βασική ανάγκη για αξιοπρεπή ιατροφαρμακευτική περίθαλψη. Επισημαίνουν ακόμη ότι, στο περιβάλλον της οικονομικής κρίσης, τα περισσότερα από 1,5 εκατομμύριο ενεργά ατομικά και ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια καταδεικνύουν ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες αποτελούν «καταφύγιο» για τις όποιες αρνητικές συνθήκες μπορούν να δημιουργηθούν, τόσο από μεταβολές στο δημόσιο σύστημα υγείας όσο και από τη συνεχή μείωση των εισοδημάτων.

Τα ερωτήματα που τέθηκαν ήταν τα εξής:

1 Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα βασικά πλεονεκτήματα ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου Υγείας;

2 Δεδομένου ότι η αγοραστική δύναμη του μέσου ελληνικού νοικοκυριού μειώνεται, ετοιμάζετε κάποιες προσαρμογές των προγραμμάτων σας στις νέες συνθήκες;

1 Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα βασικά πλεονεκτήματα ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου υγείας;

2 Δεδομένου ότι η αγοραστική δύναμη του μέσου ελληνικού νοικοκυριού μειώνεται, ετοιμάζεται κάποιες προσαρμογές των προγραμμάτων των σας στις νέες συνθήκες;

ΝΑΙ health

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΥ

Ο κ. Δημήτρης Παπαχρήστου είναι προϊστάμενος της Υποδιεύθυνσης Ανάληψης και Διαχείρισης Δ/νσης Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής στην Εθνική Ασφαλιστική

Αρωγός στα προβλήματα του σύγχρονου Έλληνα

1 Η οικονομική κρίση που βιώνει τα τελευταία χρόνια η χώρα μας, σε συνδυασμό με την εργασιακή αβεβαιότητα, καθιστούν την προστασία της ατομικής και οικογενειακής υγείας, της σύνταξης και των περιουσιακών στοιχείων των συνανθρώπων μας, θέματα ζωτικής σημασίας.

Λαμβάνοντας υπόψη μας κυρίως πως :

• Η υγεία μας επιβαρύνεται συνεχώς από τη μόλυνση του περιβάλλοντος, τις κλιματικές αλλαγές, τους έντονους-αγχώδεις ρυθμούς ζωής και την κακή διατροφή

• Το κόστος της υγείας συνεχώς αυξάνεται ως αποτέλεσμα του ιατρικού πληθωρισμού, των νέων μεθόδων θεραπείας και της εξέλιξης της ιατρικής τεχνολογίας

• Τα ασφαλιστικά ταμεία περιορίζουν τις παροχές τους στην πρωτοβάθμια περίθαλψη ενώ καλύπτουν ολοένα και μικρότερο ποσοστό του κόστους της δευτεροβάθμιας περίθαλψης στον ιδιωτικό τομέα εύκολα αντιλαμβάνεται κάποιος πως η σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου Υγείας αποκτά μεγάλη αξία στις μέρες μας, καθώς έρχεται να καλύψει τη βασική ανάγκη για αξιοπρεπή ιατροφαρμακευτική περίθαλψη.

Βασικά πλεονεκτήματα αυτών των συμβολαίων αποτελούν οι δυνατότητες που παρέχουν για :

• Υψηλού επιπέδου υπηρεσίες πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης με σχετικά χαμηλό κόστος

• Ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου και θεράποντος ιατρού

• Κάλυψη όλων των αναγκαίων εξόδων που σχετίζονται με τη νοσηλεία του ασφαλισμένου αλλά και άλλων όπως ενδεικτικά: έξοδα χημειοθεραπειών και ακτινοβολιών, έξοδα αποκλειστικής νοσοκόμου, έξοδα επείγουσας μεταφοράς κ.λπ.

Πλήρες Πρόγραμμα Υγείας Full

ΜΕ ΟΔΗΓΟ τις πραγματικές ανάγκες του σημερινού ασφαλισμένου, η Εθνική Ασφαλιστική δημιούργησε το πλήρες πρόγραμμα Υγείας Full, το πλέον ευέλικτο πρόγραμμα ασφάλισης Υγείας, με το οποίο οι ασφαλισμένοι μπορούν να απολαμβάνουν ποιοτικές υπηρεσίες Υγείας, τόσο σε περίπτωση νοσηλείας όσο και σε περίπτωση πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

• Το νέο πλήρες πρόγραμμα Υγείας Full δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να επιλέξει το ιδανικό για εκείνον επίπεδο κάλυψης της υγείας του, ενώ παράλληλα προσαρμόζεται στις μεταβαλλόμενες ανάγκες του, προσφέροντας νέες πρωτοποριακές παροχές και επιτρέποντάς του να διατηρήσει ένα υψηλό επίπεδο ασφαλιστικής κάλυψης σε όλα τα στάδια της ζωής του και να απολαύσει μια ζωή γεμάτη υγεία!

• Αναλυτικότερα, το πρόγραμμα εξασφαλίζει υψηλό ετήσιο όριο κάλυψης σε περίπτωση νοσηλείας, μέχρι το ποσό του 1.500.000 €. Επίσης, δίνει στον ασφαλισμένο τη δυνατότητα προσαρμογής των παροχών στις προσωπικές του ανάγκες και οικονομικές δυνατότητες. Συγκεκριμένα, επιλέγει ελεύθερα το νοσοκομείο που θα τον περιθάλψει και τον ιατρό που θα τον φροντίσει, τη θέση νοσηλείας του και το ποσό συμμετοχής του στα έξοδα νοσηλείας, έχοντας στη διάθεσή του 6 διαφορετικές επιλογές. Για την κάλυψη των εξόδων διαγνωστικών εξετάσεων μπορεί να επιλέξει το ετήσιο ποσό κάλυψης που επιθυμεί, με δυνατότητα επιλογής και ποσοστού συμμετοχής του σε αυτά, έχοντας στη διάθεσή του 5 διαφορετικούς συνδυασμούς.

Πέραν όλων, το βασικό όμως πλεονέκτημα είναι η δυνατότητα που παρέχει στον ασφαλισμένο για απευθείας πληρωμή των εξόδων διαγνωστικών εξετάσεων και των εξόδων νοσηλείας. Εξασφαλίζεται με τον τρόπο αυτό η ψυχική ηρεμία του ασφαλισμένου και των οικείων του, έτσι ώστε να επικεντρωθεί στο πρόβλημα υγείας που αντιμετωπίζει χωρίς να αναγκάζεται να εκταμιεύει μεγάλα χρηματικά ποσά που στις μέρες μας τις περισσότερες φορές δεν διαθέτει.

2 Η Εθνική Ασφαλιστική, έχοντας αφουγκραστεί τις αγωνίες της κοινωνίας μας, τα τελευταία χρόνια έχει προχωρήσει σε μία σειρά ενεργειών με στόχο να σταθεί αρωγός στα προβλήματα του σύγχρονου Έλληνα.

Στο χώρο της Υγείας, πολύ πρόσφατα, το Μάιο του 2015 η Εθνική Ασφαλιστική δημιούργησε και προώθησε τη νέα γενιά νοσοκομειακών και εξωνοσοκομειακών προγραμμάτων « Full ».

Το νέο πρόγραμμα, ό,τι πιο σύγχρονο διαθέτει η εταιρεία και ίσως η ελληνική ασφαλιστική αγορά, δίνει τη δυνατότητα στον κάθε ασφαλισμένο να επιλέξει μέσα από μία μεγάλη γκάμα επιλογών, για τον ίδιο και την οικογένειά του, ανάλογα με τις οικονομικές του δυνατότητες, το κατάλληλο επίπεδο κάλυψης της υγείας του.

Ενδεικτικά αναφέρουμε :

• Επιλογή ποσού συμμετοχής του ασφαλισμένου στα έξοδα νοσηλείας

• Δυνατότητα επιλογής θέσης νοσηλείας.

• Δυνατότητα συνδυασμού με νέο πρόγραμμα πρωτοβάθμιας περίθαλψης

• Μηδενισμός απαλλαγής ή μείωση της απαλλαγής για νοσηλεία σε δημόσια νοσοκομεία.

• Μείωση της απαλλαγής σε περίπτωση επέμβασης χωρίς νοσηλεία ή βραχεία νοσηλεία σε συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα.

• Κάλυψη εξόδων παρακολούθησης που θα πραγματοποιηθούν πριν ή μετά τη νοσηλεία.

• Ιατρικές πράξεις σε συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα.

• Bonus χρήσης άλλου Φορέα σε περίπτωση νοσηλείας, με τη μορφή εφάπαξ επιδόματος.

Η σχέση κόστους – παροχών του νέου πλήρους προγράμματος είναι το βασικότερο ανταγωνιστικό του πλεονέκτημα που εγγυάται την αποδοχή από το καταναλωτικό κοινό και την επιτυχία του.

Πέραν αυτών, η εταιρεία για το σύνολο των υφιστάμενων πελατών της έχει προχωρήσει σε μία σειρά άλλων ενεργειών, καθώς είναι συνεχής η προσπάθειά μας για βελτίωση των υπηρεσιών που παρέχουμε, με στόχο την άμεση και ποιοτική εξυπηρέτηση, με ταυτόχρονη κάλυψη των μεταβαλλόμενων αναγκών των πελατών μας.

Ξεκινώντας από το διαχρονικά βασικό πυλώνα όλων των προγραμμάτων μας Υγείας, που είναι η άρτια σχέση του κόστους με τις παροχές αυτών, αξίζει να επισημάνουμε μερικά από όσα έχουν γίνει και συνεχίζουν να γίνονται όπως:

• Η απορρόφηση του νέου αυξημένου ΦΠΑ των εξόδων νοσηλείας

• Η παροχή πολύ σημαντικών οικογενειακών εκπτώσεων (από 20 έως και 50%)

• Η δωρεάν παροχή κάλυψης εξόδων Επειγόντων Περιστατικών (ιατρικές εξετάσεις και ιατρικές επισκέψεις) σε συνεργασία με τα νοσηλευτικά ιδρύματα και η συνεχής αναβάθμιση και εμπλουτισμός των υφιστάμενων παροχών

• Η βελτίωση των όρων και των παροχών του Capitation Προγράμματος, Προνομιακή Προστασία, που διαθέτει η εταιρεία, με ταυτόχρονη μείωση του ασφαλίστρου σε όλες τις ηλικίες

• Οι νέες συνεργασίες με νοσηλευτικά ιδρύματα, κυρίως στην περιφέρεια.

1 Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα βασικά πλεονεκτήματα ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου υγείας;

2 Δεδομένου ότι η αγοραστική δύναμη του μέσου ελληνικού νοικοκυριού μειώνεται, ετοιμάζεται κάποιες προσαρμογές των προγραμμάτων των σας στις νέες συνθήκες;

ΝΑΙ ΑΠΟΨΗ NAI health

MetLife®

Δημιουργούμε αξία μέσα από τα προϊόντα μας

ΣΤΑΥΡΟΣ ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ

Ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης είναι Head of Communications & Marketing στη MetLife

1 Είναι γνωστό σε όλους μας ότι το κρατικό σύστημα ασφάλισης αντιμετωπίζει για πολλές δεκαετίες σημαντικά προβλήματα τα οποία σήμερα λόγω της οικονομικής κρίσης έχουν οξυνθεί και αναμένεται να ενταθούν περαιτέρω λόγω της γήρανσης του πληθυσμού και της αύξησης της μακροβιότητας, της εμφάνισης νέων τύπων νοσηρότητας και μακροχρόνιων νοσημάτων, και τέλος της εξέλιξης της ιατρικής πρακτικής και τεχνολογίας.

Με βάση τα παραπάνω, φαντάζομαι ότι γίνεται αυτονόητο και προφανές ότι το βασικό πλεονέκτημα ενός ασφαλιστικού προγράμματος Υγείας είναι το ίδιο το ασφαλιστήριο συμβόλαιο και η πρόσβαση που προσφέρει στον ασφαλισμένο σε υψηλού επιπέδου υπηρεσίες Υγείας ώστε να είναι πάντα σε θέση να προστατεύει αποτελεσματικά το πολυτιμότερο αγαθό στη ζωή του, την υγεία του. Κάθε Έλληνας λοιπόν, με ιδιωτικό ασφαλιστήριο Υγείας και ανεξαρτήτου ασφαλιστικής εταιρείας, είναι σίγουρα σε πλεονεκτική θέση έναντι των υπολοίπων.

Φυσικά, ο ασφαλιστικός σύμβουλος και η ασφαλιστική εταιρεία που εγγυάται την παροχή από τη μία πλευρά, το εύρος των καλύψεων, το ποσοστό συνασφάλισης, οι εξαιρέσεις, και το ύψος του ασφαλίστρου από την άλλη αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες επιλογής για τον καταναλωτή. Βέβαια δεν πρέπει ποτέ να ξεχνάμε κατά τη διαδικασία επιλογής ασφαλιστικού προγράμματος Υγείας τη φράση «Λίγα δίνεις, λίγα παίρνεις».

2 Τα τελευταία έξι χρόνια της οικονομικής ύφεσης, η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος είναι μια πραγματικότητα για την ελληνική κοινωνία και το μέσο ελληνικό νοικοκυριό.

Η MetLife, ανταποκρινόμενη στις νέες αυτές συνθήκες έχει αναπροσαρμόσει τη συνολική της πρόταση και έχει διευρύνει το χαρτοφυλάκιό της ώστε να παρέχει ένα πλέγμα εναλλακτικών επιλογών σε όσους επιθυμούν ένα ασφαλιστήριο Υγείας.

Σε αυτή την κατεύθυνση θα κινηθούμε και το επόμενο χρονικό διάστημα. παρακολουθώντας στενά τις εξελίξεις και τις τάσεις της αγοράς από τη μία πλευρά και διαμορφώνοντας την πρότασή μας από την άλλη έτσι ώστε πάντα να είμαστε σε θέση να υποστηρίζουμε την υπόσχεσή μας και να δημιουργούμε μέσα από τα προϊόντα μας αξία σε όλα τα μέρη.

ABC Health Care 2015 E.

Σύγχρονο πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης

ΤΟ ABC HEALTH CARE 2015 E. είναι ένα σύγχρονο πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης που έχει σχεδιαστεί από τη MetLife προκειμένου να προσφέρει στους ασφαλισμένους της πολύτιμη οικονομική υποστήριξη για την κάλυψη των νοσοκομειακών τους εξόδων.

Με κεφάλαιο κάλυψης 500.000 € ετησίως, παρέχει στους ασφαλισμένους τη δυνατότητα ελεύθερης επιλογής νοσοκομείου, εντός ή εκτός Ελλάδας, προκειμένου να εξασφαλιστεί η καλύτερη ιατρική και νοσηλευτική υποστήριξη.

Το πρόγραμμα επιτρέπει στους ασφαλισμένους την επιλογή της θέσης νοσηλείας και του ύψους της συμμετοχής τους στα έξοδα, σύμφωνα με τις ανάγκες και τις οικονομικές τους δυνατότητες, ενώ, συνυπολογίζοντας τις πιθανές παροχές άλλων φορέων (κοινωνική ασφάλιση ή/και πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης), η συμμετοχή τους στα έξοδα νοσηλείας μπορεί να μειωθεί ή / και να μηδενιστεί.

Μπορούν επίσης να επωφεληθούν σημαντικά από το επίδομα που καταβάλλεται εφάπαξ σε περίπτωση διάγνωσης καρκίνου, ανεξάρτητα και επιπρόσθετα από τα έξοδα νοσηλείας, προκειμένου να αντιμετωπίσουν τα έκτακτα έξοδα που θα προκύψουν.

Σε σοβαρές περιπτώσεις, το πρόγραμμα προβλέπει τη δυνατότητα δεύτερης ιατρικής γνωμάτευσης αναφορικά με τη διάγνωση και την ενδεδειγμένη θεραπεία μέσω του Δικτύου Worldcare σε συνεργασία με κορυφαία νοσοκομεία παγκοσμίως (όπως το Massachusetts General Hospital, το Brigham and Women's Hospital, το Children's Hospital Boston και τη Mayo Clinic), εξασφαλίζοντας στους ασφαλισμένους μία επιπρόσθετη φροντίδα.

Τα οφέλη για τους ασφαλισμένους που προβλέπει το ABC Health Care 2015 E. μεγιστοποιούνται μέσα από την αξιοποίηση των αποκλειστικών προνομίων του Δικτύου Advanced Benefit Club (ABC).

MetLife: Συνεργασία με το Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center

Επίσημη συνεργασία ξεκίνησε το Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center με τη MetLife, ως ειδικό συμβεβλημένο νοσηλευτήριο. Στο πλαίσιο της νέας συνεργασίας, οι ασφαλισμένοι της MetLife θα απολαμβάνουν προνόμια όπως απευθείας κάλυψη πλήρους νοσηλείας και παροχές προστιθέμενης αξίας στο τμήμα Επειγόντων Περιστατικών, το οποίο λειτουργεί όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, καθώς και στα τακτικά εξωτερικά ιατρεία του Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center.

Στα περιστατικά που χρήζουν νοσηλείας, προβλέπεται η χρήση ασθενοφόρου του Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center χωρίς οικονομική επιβάρυνση (εντός Αττικής). Οι ασφαλισμένοι της MetLife μπορούν να καλούν για ραντεβού τις εργάσιμες ημέρες και ώρες από τις 08.00 έως 16.00, στο τηλέφωνο επικοινωνίας των τακτικών εξωτερικών ιατρείων. Όπως σημειώνει η εταιρεία, η MetLife, με 147 χρόνια εμπειρίας παγκοσμίως και 50 χρόνια δυναμικής παρουσίας στην Ελλάδα, διαδραματίζει ηγετικό ρόλο στον παροχή καινοτόμων προγραμμάτων και υπηρεσιών στον τομέα της ασφαλιστικής προστασίας και εμπνέει εκατομμύρια πελάτες ανά τον κόσμο να διεκδικήσουν περισσότερα από τη ζωή τους.

Η MetLife διεύρυνε τη συνεργασία της με το Ιατρικό Αθηνών

Παράλληλα η MetLife διεύρυνε τη συνεργασία της με τον όμιλο του Ιατρικού Αθηνών, εντάσσοντας στα ειδικά συμβεβλημένα νοσηλευτήρια και το Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών.

Στο πλαίσιο της νέας συνεργασίας με το Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών, οι ασφαλισμένοι της MetLife μπορούν να απολαμβάνουν προνόμια, όπως δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις αξίας 150 € σε περίπτωση έκτακτου περιστατικού, εκπτώσεις στα έξοδα νοσηλείας και δωρεάν ιατρικές επισκέψεις σε συγκεκριμένες ειδικότητες, τόσο για επείγοντα περιστατικά, όσο και για προγραμματισμένες ιατρικές επισκέψεις, όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο.

Επίσης, στο πλαίσιο της ευρύτερης συνεργασίας της MetLife με κλινικές του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών (Ιατρικό Περιστερίου, Ψυχικού, Π. Φαλήρου και το Ιατρικό Διαβαλκανικό Κέντρο στη Θεσσαλονίκη), προβλέπονται για τους ασφαλισμένους της εταιρείας αντίστοιχες παροχές προστιθέμενης αξίας.

1 Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα βασικά πλεονεκτήματα ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου υγείας;

2 Δεδομένου ότι η αγοραστική δύναμη του μέσου ελληνικού νοικοκυριού μειώνεται, ετοιμάζεται κάποιες προσαρμογές των προγραμμάτων των σας στις νέες συνθήκες;

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Το πρώτο ολοκληρωμένο ιδιωτικό σύστημα Υγείας

ΝΙΚΟΛΕΤΤΑ ΘΩΔΟΥ

Η κα Νικολέττα Θώδου είναι υποδιευθύντρια Αποζημιώσεων Ζωής και Υγείας στην Interamerican

1 Στο πλαίσιο της οικονομικής δυσπραγίας που διανύουμε τα τελευταία έτη, με διάχυτη την αβεβαιότητα και την ανεπάρκεια που παρουσιάζει η κοινωνική ασφάλιση, η ύπαρξη ενός ιδιωτικού ασφαλιστηρίου υγείας φαίνεται μονόδρομος.

Έννοιες όπως υψηλή ποιότητα, αξιοπρεπείς συνθήκες, άμεση πρόσβαση χωρίς αναμονές είναι απόλυτα συνυφασμένες μόνο με τις ιδιωτικές υπηρεσίες Υγείας. Επίσης, στην ιδιωτική ασφάλιση υπάρχει η δυνατότητα να επιλέξει ο ασφαλιζόμενος το πρόγραμμα που ταιριάζει στις δικές του ανάγκες, με κόστος ανάλογο των οικονομικών του δυνατοτήτων.

Στη σημερινή οικονομική συγκυρία, που το οικογενειακό εισόδημα μειώνεται συνεχώς και οι παροχές Υγείας του δημόσιου φορέα δεν επαρκούν, οι συνέπειες μιας απροσδόκητης και μεγάλης δαπάνης θα μπορούσαν να είναι οδυνηρές για ολόκληρη την οικογένεια. Το κενό αυτό έρχεται να καλύψει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο ένα ασφαλιστήριο Υγείας, λειτουργώντας ως μια αδιαμφισβήτητη επένδυση που εξασφαλίζει ολοκληρωμένη προστασία σε όλη την οικογένεια.

Πέρα από τη συνειδητοποίηση της αναγκαιότητας ύπαρξης ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου Υγείας, πολύ σημαντικός παράγοντας είναι τα κριτήρια επιλογής ασφαλιστικού φορέα. Ο υποψήφιος ασφαλιζόμενος οφείλει να πάρει μια συνετή απόφαση, λαμβάνοντας υπόψη του το μέγεθος, την εμπειρία, την τεχνογνωσία, τις υποδομές και τη φερεγγυότητα της ασφαλιστικής εταιρείας. Η Interamerican, μέλος του κορυφαίου ασφαλιστικού ομίλου ACHMEA, με παρουσία πάνω από 40 χρόνια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, έχοντας δημιουργήσει το πρώτο ολοκληρωμένο ιδιωτικό σύστημα υγείας, στο οποίο πρωταγωνιστικό ρόλο παίζει η ιδιόκτητη υποδομή της, διαθέτει όλα τα παραπάνω χαρακτηριστικά και για το λόγο αυτό είναι η καλύτερη επιλογή.

2 Η Interamerican, πέρα από την εξασφάλιση υψηλής ποιότητας υπηρεσιών Υγείας, είναι συνεχώς προσανατολισμένη και στην αποτελεσματική διαχείριση του κόστους. Στόχος μας είναι η αύξηση του κόστους που ενδέχεται να προκύπτει εξαιτίας διαφόρων παραγόντων (π.χ. σύγχρονες μέθοδοι ιατρικής, δημογραφικοί παράγοντες, φορολογικές μεταρρυθμίσεις) να μετακυλύεται στον πελάτη σε πολύ μικρό ποσοστό ή και καθόλου.

Άλλωστε, το ολοκληρωμένο σύστημα Υγείας Medisystem εστιάζει στην πρωτοβάθμια περίθαλψη, δίνει προτεραιότητα στην πρόληψη με στόχο τον έλεγχο και τη συγκράτηση του κόστους. Επίσης, οι συνεργασίες που αναπτύσσουμε με ιατρούς, διαγνωστικά κέντρα, νοσηλευτικά ιδρύματα γίνονται με τους καλύτερους δυνατούς όρους, πάντα με γνώμονα το όφελος των πελατών μας.

Πέρα από όλα τα παραπάνω, η Interamerican σε κάθε περίπτωση βρίσκεται σε επαγρύπνηση, παρακολουθεί τις εξελίξεις από κοντά και είναι έτοιμη να λάβει τα κατάλληλα μέτρα, ώστε να συνεχίσει να προσφέρει τα καλύτερα προγράμματα με προσιτό κόστος, χωρίς να θέτει σε κίνδυνο την ποιότητα των προσφερομένων υπηρεσιών.

Medisystem: Ολοκληρωμένη προστασία χωρίς ταλαιπωρία και συμβιβασμούς

Η INTERAMERICAN, αναγνωρίζοντας ότι η υγεία είναι το πολυτιμότερο από όλα τα αγαθά, έχει δημιουργήσει το πρωτοπόρο και μοναδικό σύστημα παροχής υπηρεσιών Υγείας Medisystem, με το οποίο εξασφαλίζεται ολοκληρωμένη προστασία χωρίς ταλαιπωρία και συμβιβασμούς.

Συγκεκριμένα, οι προσφερόμενες καλύψεις σχετίζονται τόσο με νοσοκομειακή όσο και με εξωνοσοκομειακή περίθαλψη και ο υποψήφιος πελάτης μπορεί να επιλέξει ανάμεσα σε τρία προγράμματα ανάλογα με τις ανάγκες που θέλει να καλύψει και τις οικονομικές του δυνατότητες. Επίσης, περιλαμβάνεται άμεση ιατρική βοήθεια στην Ελλάδα και το εξωτερικό, δηλαδή 24ωρη τηλεφωνική Γραμμής Υγείας και σε περίπτωση ανάγκης υγειονομική μεταφορά, η οποία γίνεται κατά βάση με ιδιόκτητα μέσα, έμπειρο προσωπικό και σύγχρονο ιατρικό εξοπλισμό. Επιπλέον, με τη σύναψη ενός ασφαλιστηρίου Medisystem, ο ασφαλιζόμενος αποκτάει αποκλειστική πρόσβαση στο δίκτυο γιατρών «Best Doctors», όπου δίνεται η δυνατότητα δεύτερης γνώμης από τους καλύτερους γιατρούς στον κόσμο. Συγκεκριμένα, με γρήγορες και απλές διαδικασίες, αποστέλλεται μια αναλυτική διάγνωση μεταφρασμένη στα ελληνικά για το περιστατικό και συμβουλές για την καταλληλότερη θεραπεία.

Όλες οι προαναφερόμενες υπηρεσίες προσφέρονται μέσω ενός συνεχώς διευρυνόμενου με ποιοτικά και γεωγραφικά κριτήρια δικτύου ιατρών, διαγνωστικών κέντρων και νοσηλευτικών ιδρυμάτων, το οποίο, σε συνδυασμό με τις ιδιόκτητες ιατρικές μονάδες (τη Γενική Κλινική «Αθηναϊκή Mediclinic» και το πολυιατρείο «Medifirst»), διασφαλίζει την εύρυθμη λειτουργία του συστήματος και την άριστη ποιότητα των υπηρεσιών σε όλες τις βαθμίδες περίθαλψης.

1 Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα βασικά πλεονεκτήματα ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου υγείας;

2 Δεδομένου ότι η αγοραστική δύναμη του μέσου ελληνικού νοικοκυριού μειώνεται, ετοιμάζεται κάποιες προσαρμογές των προγραμμάτων των σας στις νέες συνθήκες;

ΝΑΙ ΑΠΟΨΗ NAI health

Επένδυση στον άνθρωπο το ασφαλιστήριο Υγείας

GENERALI

ΧΡΗΣΤΟΣ ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ

Ο Χρήστος Αρβανίτης είναι στο τμήμα Underwriting Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής της Generali

1 Ένα ασφαλιστήριο Υγείας, σήμερα, προσφέρει στον ασφαλισμένο την πλέον αξιόπιστη λύση για την προστασία της υγείας του, διασφαλίζοντας παράλληλα ότι σε μια κρίσιμη στιγμή θα μπορεί να έχει πρόσβαση στα πιο σύγχρονα ιατρικά μέσα ,συνδυάζοντας υπηρεσίες υγείας υψηλής ποιότητας με ένα ιδιαίτερα χαμηλό κόστος. Ας μην ξεχνάμε ότι οι συνεχείς εξελίξεις στον κλάδο της ιατρικής τεχνολογίας επιβαρύνουν με νέα υψηλά κόστη τον κλάδο παροχής υπηρεσιών Υγείας. Τα ιδιωτικά ασφαλιστήρια Υγείας σχεδιάζονται εξαρχής ώστε να κάνουν αυτές τις υπηρεσίες προσιτές.

Σημαντικό είναι επίσης το γεγονός ότι το ιδιωτικό σύστημα Υγείας έχει σχεδιαστεί εξαρχής σε μία πελατοκεντρική βάση, γεγονός που εξασφαλίζει τη φιλική εξυπηρέτηση, την άμεση πρόσβαση στο νοσηλευτικό ίδρυμα, τη βραχεία και χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες νοσηλεία. Ισχύει ακόμη ότι ο υψηλός ανταγωνισμός, τόσο στο χώρο της υγείας όσο και στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, έχουν λειτουργήσει υπέρ των ασφαλισμένων, διαμορφώνοντας ένα άρτιο σύστημα ιατρικών υπηρεσιών με υπερσύγχρονα ιδιωτικά νοσηλευτήρια, άρτια εκπαιδευμένο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό, και τον πλέον σύγχρονο ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό. Έτσι ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να παρακάμψει το γραφειοκρατικό και με τεράστιες αναμονές κρατικό σύστημα Υγείας και τις πιθανές ελλείψεις και να λάβει ιατρικές και νοσηλευτές υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών, τόσο σε επίπεδο προσωπικού και υποδομών σε ένα φιλόξενο περιβάλλον.

Στην Generali εγγυόμαστε όλα τα παραπάνω μέσω της συνεργασίας μας με τα πιο αναγνωρισμένα νοσηλευτικά και ιατρικά κέντρα σε ολόκληρη την Ελλάδα, στα οποία οι ασφαλισμένοι μας έχουν άμεση και εύκολη πρόσβαση με την επίδειξη της ειδικής κάρτας υγείας Generali.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο Υγείας προσφέρει, με το ελάχιστο δυνατό κόστος, τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να εξασφαλίσει:

- Πρόσβαση σε υπηρεσίες πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης Υγείας πολύ υψηλού επιπέδου,
- Ευρεία γκάμα επιλογής νοσοκομείου και θεράποντος ιατρού,
- Κάλυψη δαπανών πριν και μετά τη νοσηλεία (φυσικοθεραπείες, ψυχολογική στήριξη, αποκατάσταση, κ.λπ.,
- Προληπτικούς ελέγχους υγείας (check up) και διαγνωστικές εξετάσεις,
- Μεταφορά σε νοσοκομείο,
- Οδοντιατρικές εξετάσεις,
- Εξειδικευμένες παροχές, όπως υπηρεσίες τεχνητής γονιμοποίησης.

Η Generali, ανταποκρινόμενη στις σύγχρονες ανάγκες των πολιτών, έχει αναπτύξει τα τελευταία χρόνια πρωτοποριακά προγράμματα που καλύπτουν όλο το φάσμα των παροχών στο χώρο της Υγείας, από την πρόληψη και την προστασία της Υγείας μέχρι και την τριτοβάθμια κάλυψη. Ξεφεύγοντας από τον περιοριστικό διαχωρισμό του εξωνοσοκομειακού-νοσοκομειακού προγράμματος, προσανατολιζόμαστε σε ολοκληρωμένες και συνδυαστικές λύσεις. Ένα πλήρες σύστημα προστασίας με λίγα λόγια, που ακολουθεί τον ασφαλισμένο σε κάθε φάση της ζωής του.

Λαμβάνοντας υπόψη όλα τα παραπάνω πλεονεκτήματα, η επιλογή ενός ιδιωτικού ασφαλιστηρίου Υγείας είναι, θα λέγαμε, σήμερα, η πιο συμφέρουσα αλλά και σοφή επιλογή, γιατί αποτελεί επένδυση στον Άνθρωπο.

2 Οι τρέχουσες οικονομικές συνθήκες καθιστούν επιβεβλημένη την ανάγκη λήψης μέτρων από την πλευρά της ασφαλιστικής εταιρείας, ώστε να μπορέσουν οι ασφαλισμένοι της να διατηρήσουν τις υψηλών προδιαγραφών υπηρεσίες που τους προσφέρει ένα πρόγραμμα Υγείας. Πρόκειται, ως γνωστόν, για υπηρεσίες υψηλού κόστους, οι οποίες επιβαρύνονται, δυστυχώς, και από την εφαρμογή νέων φόρων.

Η Generali, χάρη στην άριστη γνώση της αγοράς και την ικανότητά της να αφουγκράζεται τις ανάγκες των πελατών της, ανταποκρίθηκε άμεσα στις νέες συνθήκες, σχεδιάζοντας προγράμματα με πολλαπλά προνόμια και καινοτόμους όρους. Πρόσφατα, μάλιστα, προχωρήσαμε και στη δημιουργία μιας νέας, οικογενειακής σειράς προγραμμάτων, όπως είναι το Medical Family, που εξασφαλίζουν την οικονομική ευελιξία, προσφέροντας ολοκληρωμένη κάλυψη, με ένα ενιαίο ασφάλιστρο και κοινούς όρους για όλα τα μέλη της οικογένειας. Με τα προγράμματα αυτά, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να ασφαλίσει τον ίδιο και την οικογένειά του με ένα πλήρες πρόγραμμα, με προσιτό ασφάλιστρο, διατηρώντας όλα τα προνόμια που του παρέχει ένα ατομικό πρόγραμμα Υγείας.

Πρόκειται για μία στρατηγική που έγινε δεκτή από τους συνεργάτες μας και τους ασφαλισμένους -όπως δείχνουν άλλωστε και τα αποτελέσματα- και έβαλε τη σφραγίδα της στις μετέπειτα εξελίξεις στην ασφάλιση Υγείας στη χώρα μας, καθώς υιοθετήθηκε και από τον ανταγωνισμό.

Η Generali, πρώτη από όλες τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες, εισήγαγε την στρατηγική των συνεργασιών με μεγάλους ομίλους παροχής ιατρικών και νοσηλευτικών υπηρεσιών, που δίνει τη δυνατότητα δημιουργίας ασφαλιστικών προγραμμάτων υγείας χαμηλού κόστους, χωρίς όμως καμία έκπτωση στο υψηλό επίπεδο παροχής των υπηρεσιών. Αυτές οι συνεργασίες ενισχύονται συνεχώς, ώστε να διασφαλίσουμε πολλαπλά οφέλη και συνδυαστικές παροχές για τους ασφαλισμένους μας, με το πλέον προνομιακό τιμολόγιο. Η ικανότητα αυτή της Generali, να ανταποκρίνεται επιτυχώς στις ανάγκες κάθε εποχής, είναι αυτή που την καθιστά πρωτοπόρο δύναμη στο χώρο της ασφάλισης, εδώ και 130 χρόνια.

ΝΑΙ ΑΠΟΨΗ Medical family

ΤΟ ΝΕΟ πρόγραμμα MEDICAL Family της Generali απαντά στις ανάγκες της σύγχρονης οικογένειας, συνδυάζοντας παροχές πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας φροντίδας. Βασικό του πλεονέκτημα είναι η δυνατότητα καλύτερης οργάνωσης του οικογενειακού προϋπολογισμού και η μείωση του ασφαλιστικού κόστους, καθώς με ένα συμβόλαιο, ενιαίους ξεκάθαρους όρους και ενιαίο ασφάλιστρο, καλύπτονται όλα τα μέλη της οικογένειας, για οτιδήποτε κι αν συμβεί.

Το MEDICAL Family παρέχει μεταξύ άλλων:

Μεγάλο εύρος παροχών όπως:

- 100% κάλυψη στα συνεργαζόμενα νοσοκομεία
- Κεφάλαιο έως 300.000 € ετησίως, για όλα τα μέλη, στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό
- Κάλυψη σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού

Ένα ασφάλιστρο, πολλαπλές παροχές για όλους

- Check-up ενηλίκων και ανηλίκων
- Χειρουργικές επεμβάσεις και δαπάνες πριν και μετά από τη χειρουργική επέμβαση
- Χημειοθεραπείες, ακτινοβολίες, ραδιοθεραπείες για 2 χρόνια
- Δαπάνες νοσοκομειακής περίθαλψης για συγγενείς παθήσεις
- Ιατρική καθοδήγηση και πληροφορίες για γιατρούς, νοσοκομεία και φαρμακεία μέσω του ειδικού Call Centre που λειτουργεί 24 ώρες το εικοσιτετράωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα

Προνόμια:

- Επίδομα καλής χρήσης σε περίπτωση συμμετοχής στις δαπάνες νοσηλείας άλλου ασφαλιστικού φορέα
- Επίδομα φυσιολογικού τοκετού ή καισαρικής
- Κάλυψη δαπάνης για λήψη δεύτερης γνώμης από εξειδικευμένο γιατρό στο εσωτερικό ή το εξωτερικό

Ευελιξία:

- Επιλογή του ποσού απαλλαγής, ανάλογα με τον προϋπολογισμό του ασφαλισμένου
- Δυνατότητα απεριόριστων ιατρικών επισκέψεων σε ιατρούς των συνεργαζόμενων νοσοκομείων
- Άμεση πληρωμή των δαπανών απ' ευθείας από την Generali μέσω της Κάρτας Νοσηλείας του ασφαλισμένου

Τη νέα "Οικογενειακή Σειρά" προγραμμάτων Υγείας της Generali συμπληρώνουν το HEALTH Keeper και το DENTAL Protection για οικογένειες, εξασφαλίζοντας πλήρη εξωνοσοκομειακή και οδοντιατρική κάλυψη.

1 Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα βασικά πλεονεκτήματα ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου υγείας;

2 Δεδομένου ότι η αγοραστική δύναμη του μέσου ελληνικού νοικοκυριού μειώνεται, ετοιμάζεται κάποιες προσαρμογές των προγραμμάτων των σας στις νέες συνθήκες;

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

Συνεχής και άμεση πρόσβαση σε κορυφαίες υπηρεσίες Υγείας

ΔΗΜΗΤΡΗΣ KRUMBHOLZ

Ο κ. Δημήτρης Krumbholz είναι προϊστάμενος της διεύθυνσης Κλάδου Πυρός στην ΑΤΕ Ασφαλιστική

1 Η διαφύλαξη και η αποκατάσταση της υγείας, τόσο για τον ίδιο όσο και για τα αγαπημένα του πρόσωπα, συγκαταλέγεται στις θεμελιώδεις ανάγκες που επιδιώκει να καλύψει κάθε σύγχρονος Έλληνας. Μάλιστα, ακόμα και στο περιβάλλον της οικονομικής κρίσης, τα περισσότερα από 1,5 εκατομμύριο ενεργά ατομικά και ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια, καταδεικνύουν ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες αποτελούν «καταφύγιο» για τις όποιες αρνητικές συνθήκες μπορούν να δημιουργηθούν, τόσο από μεταβολές στο δημόσιο σύστημα Υγείας, όσο και από τη συνεχή μείωση των εισοδημάτων.

Σύμφωνα με πρόσφατες σχετικές έρευνες, η συντριπτική πλειοψηφία των Ελλήνων έχει χάσει την εμπιστοσύνη της στο δημόσιο σύστημα Υγείας, δηλώνει απογοήτευση για τις παροχές του, ενώ όλο και περισσότεροι αναζητούν απαντήσεις στις προτάσεις και τις λύσεις που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Αν στα παραπάνω συνεκτιμηθεί το ύψος των αποζημιώσεων που κάθε χρόνο καταβάλουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, εύκολα μπορεί να εξηγηθεί ο θετικός ρυθμός αύξησης των προγραμμάτων Υγείας και η έμπρακτη ψήφος εμπιστοσύνης που απολαμβάνουν από το σύγχρονο Έλληνα.

Σήμερα, σε ένα περιβάλλον που ο οικογενειακός προγραμματισμός του ελληνικού νοικοκυριού έχει ανατραπεί, οι ασφαλιστικές εταιρείες απαντούν με ολοκληρωμένα προγράμματα και προσιτές λύσεις τόσο για την πρωτοβάθμια όσο και για τη δευτεροβάθμια περίθαλψη. Πρέπει όμως να επισημανθεί ότι η ορθή επιλογή προγράμματος υγείας είναι άρρηκτα συνυφασμένη με την αναλυτική καταγραφή των αναγκών του ασφαλισμένου. Έτσι, το βασικότερο πλεονέκτημα ενός επιτυχημένου ασφαλιστικού προγράμματος υγείας είναι ότι ανταποκρίνεται στις υφιστάμενες αλλά και τις μελλοντικές ανάγκες του πελάτη.

Στο πλαίσιο αυτό, η ανάδειξη των βασικών πλεονεκτημάτων των ασφαλιστικών προγραμμάτων υγείας αποτελεί, για την ΑΤΕ Ασφαλιστική, τον κοινό τόπο πάνω στον οποίο οικοδομεί τη σχέση εμπιστοσύνης και αμοιβαιότητας με τους πελάτες της:

- Το ανθρώπινο πρόσωπο και η επαγγελματική διαχείριση που παρέχεται από τους εξειδικευμένους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές μας, τόσο κατά τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης όσο και σε όλη τη διάρκεια της ασφάλισης.
- Η πρόσβαση σε κορυφαίες υπηρεσίες Υγείας στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Η ευελιξία στην επιλογή του εύρους και του είδους των παροχών, καθώς και του ύψους της συμμετοχής του ασφαλισμένου.
- Ο αποτελεσματικός συνδυασμός των καλύψεων Υγείας με άλλο ασφαλιστικό δημόσιο ή ιδιωτικό φορέα.
- Η πληρότητα του δικτύου συμβεβλημένων νοσοκομείων και κλινικών, όπου η εξόφληση των δαπανών γίνεται απευθείας από την εταιρεία.
- Η συνεχής υποστήριξη, 24 ώρες το 24ωρο, μέσω της Ανοιχτής Γραμμής Υγείας που ταυτόχρονα αποτελεί και το Συντονιστικό Κέντρο.
- Η άμεση καταβολή των αποζημιώσεων, με ξεκάθαρους όρους και απλές χωρίς ψιλά γράμματα διαδικασίες και προϋποθέσεις.

Σε κάθε περίπτωση, τα προγράμματα υγείας της ΑΤΕ Ασφαλιστικής χαρακτηρίζονται από πληρότητα παροχών με ιδιαίτερα προσιτούς όρους, προϋποθέσεις και τιμές, επιτρέποντας στους ασφαλισμένους της να απολαμβάνουν ουσιαστικές και σύγχρονες καλύψεις υγείας και πάνω από όλα, να αισθάνονται σιγουριά και ασφάλεια ό,τι κι αν τύχει.

2 Είναι σαφές ότι η επιλογή ενός προγράμματος Υγείας, σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να αποτελεί προϊόν μίας επιδερμικής αναζήτησης από πλευράς ασφαλισμένου. Τα προγράμματα Υγείας, λόγω του μακροχρόνιου χαρακτήρα τους και της υψηλής συμμετοχής τους στον οικογενειακό προγραμματισμό, απαιτούν τη συνειδητή συνεργασία του πελάτη με τον ασφαλιστικό του διαμεσολαβητή. Μόνο τότε είναι δυνατή η επιτυχημένη επιλογή εκείνου του προγράμματος ασφάλισης που συνδυάζει τις επιθυμητές ασφαλιστικές παροχές με τη βέλτιστη τιμή.

Αξιοποιώντας την εξειδικευμένη γνώση και την πολυετή εμπειρία των στελεχών και συνεργατών μας, όλοι εμείς στην ΑΤΕ Ασφαλιστική έχουμε σχεδιάσει μία ολοκληρωμένη σειρά προγραμμάτων Υγείας, παρέχοντας στους πελάτες μας συνεχή και άμεση πρόσβαση σε κορυφαίες υπηρεσίες Υγείας, διαφυλάττοντας έτσι το πολύτιμο αγαθό της υγείας τους.

Αξίζει να επισημανθεί ότι η στρατηγική ανάπτυξης, που ήδη εφαρμόζουμε, εστιάζει στο σχεδιασμό λύσεων που επιτυγχάνουν τη βέλτιστη σχέση μεταξύ της χρήσης του κύριου ασφαλιστικού φορέα, της ομαδικής και ατομικής ασφάλισης. Αξιοποιώντας μεθοδολογία αναλυτικής καταγραφής και επεξεργασίας δεδομένων, δημιουργούμε ολοκληρωμένες, κατανοητές και προσιτές λύσεις για κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο και αναπτύσσουμε τη στρατηγική μας, στους ακόλουθους πέντε βασικούς άξονες:

α) Σχεδιασμός νέων ολοκληρωμένων προγραμμάτων υψηλής αντιλαμβανόμενης αξίας, σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές.

β) Ενίσχυση των υφιστάμενων ατομικών ασφαλιστικών προγραμμάτων, με επιπλέον καλύψεις.

γ) Επιβράβευση των ασφαλισμένων μας με προνόμια και υπηρεσίες που εστιάζουν στην πρόληψη και την έγκαιρη διάγνωση.

δ) Διεύρυνση συνεργασιών νέας φιλοσοφίας με τα νοσηλευτικά ιδρύματα.

Τέλος θα πρέπει να τονιστεί ότι, για εμάς στην ΑΤΕ Ασφαλιστική, η επιβράβευση της εμπιστοσύνης των πελατών που μας τιμούν με την επιλογή τους αποτελεί έκφραση της εταιρικής μας υπευθυνότητας και βάση υλοποίησης της υφιστάμενης στρατηγικής μας.

ΑΤΕ Μέριμνα Υγείας και ΑΤΕ Health Care

ΤΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΑ Προγράμματα ΑΤΕ Μέριμνα Υγείας και ΑΤΕ Health Care, νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης, βάζουν σε πρώτη θέση την υγεία κάθε ασφαλισμένου. Κάθε στιγμή, ό,τι κι αν τύχει, σε κάθε απρόοπτο γεγονός που μπορεί να συμβεί σε θέματα υγείας, η ΑΤΕ Ασφαλιστική παρέχει ό,τι καλύτερο για τη βελτίωση και την αποκατάστασή της, τόσο σε επίπεδο πρόληψης όσο και σε επίπεδο νοσηλείας. και ασφάλεια για την υγεία σας και τη νοσοκομειακή σας περίθαλψη.

Προγράμματα Υγείας ΑΤΕ Ασφαλιστικής… Νιώθεις Ασφάλεια

Με τα προγράμματα ΑΤΕ Μέριμνα Υγείας και ΑΤΕ Health Care ο ασφαλισμένος αποκτά ολοκληρωμένη πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια φροντίδα υγείας και

- καλύπτει πλήρως τις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες νοσηλείας
- αποκτά ιατροφαρμακευτικές καλύψεις και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας με ανταγωνιστικό κόστος
- έχει ευελιξία, συνδυάζοντας τα Προγράμματα με άλλο ασφαλιστικό δημόσιο ή ιδιωτικό φορέα
- απολαμβάνει ουσιαστικές και σύγχρονες καλύψεις υγείας που έχουν πραγματική αξία για εσάς
- αισθάνεται σιγουριά και ασφάλεια για την υγεία σας και τη νοσοκομειακή σας περίθαλψη.

Ασφαλιστικές Καλύψεις	ΑΤΕ Μέριμνα Υγείας	ΑΤΕ Health Care
Πρόσβαση σε αναγνωρισμένα νοσοκομεία στην Ελλάδα και το Εξωτερικό	Α' Θέση Νοσηλείας	Β' Θέση Νοσηλείας
Ανώτατο όριο κάλυψης	€500.000	
ανά ασφαλιστικό έτος	€300.000	
ανά περιστατικό Νοσηλείας		
Πρόσβαση σε Δημόσια Νοσοκομεία στην Ελλάδα, χωρίς συμμετοχή του Ασφαλισμένου	√	√
Νοσοκομειακή κάλυψη ακόμα και 100% σε Ελλάδα και Ευρώπη	√	√
Διαγνωστικές Εξετάσεις πριν από την Νοσηλεία	√	√
Χειρουργική ή διαγνωστική επεμβατική εξέταση, χωρίς συμμετοχή του Ασφαλισμένου	√	√
Επίδομα τοκετού	√	√
Νοσοκομειακό Επίδομα	-	Προαιρετικά
Επείγουσα μεταφορά	√	√
Ετήσιο προληπτικό έλεγχο check-up	√	√
Αποκλειστική Νοσοκόμα	√	√
Ιατροφαρμακευτικά έξοδα παιδιών από ατύχημα και δαπάνες συνοδού σε περίπτωση νοσηλείας	√	-
Εξωνοσοκομειακή Περίθαλψη	Προαιρετικά	Προαιρετικά
Απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων	Προαιρετικά	-

International Life Για καλύτερη ζωή

Η ασφάλεια Υγείας δίνει το δικαίωμα στην επιλογή και την αξιοπρέπεια

ΒΕΛΙΣΣΑΡΙΟΣ ΠΑΠΠΑΣ

Ο κ. Βελισσάριος Παππάς είναι Director - Life, Accident & Health της International Life

1 Η ιδιωτική ασφάλιση Υγείας δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να γίνεται δέκτης υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, συμπληρώνοντας έτσι τις παροχές του εκάστοτε ασφαλιστικού ταμείου.

Επιπλέον, προσφέρει άμεση παροχή υπηρεσιών Υγείας, χωρίς αναμονή σε ουρές στα κρατικά νοσοκομεία, μέσω εξειδικευμένων προγραμμάτων που βασίζονται στις ανάγκες του κάθε ασφαλισμένου πελάτη. Το πιο σημαντικό όμως προτέρημα ενός ασφαλιστηρίου Υγείας είναι η δυνατότητα επιλογής διαγνωστικού ή νοσηλευτικού κέντρου μέσα από μία ευρεία λίστα σύγχρονων ιδιωτικών θεραπευτηρίων, εξασφαλίζοντας με αυτό τον τρόπο την κάλυψη απρόβλεπτων και υψηλών δαπανών νοσηλείας. Είναι δηλαδή ακριβώς αυτό που συνηθίζω να λέω στους ασφαλιστές μας, ότι δηλαδή μία ασφάλεια Υγείας μάς δίνει το δικαίωμα στην επιλογή και στην αξιοπρέπεια.

Εμείς στην International Life γνωρίζουμε πολύ καλά την ασφάλιση Υγείας. Πιστεύουμε λοιπόν και επενδύουμε στον κλάδο Υγείας με βασικές προτεραιότητες την υψηλή ποιότητα με σύγχρονες ιατρικές μεθόδους, την άμεση και ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση σε αξιοπρεπείς συνθήκες νοσηλείας, με τελικό αποτέλεσμα τη δημιουργία αισθήματος σιγουριάς στους πελάτες μας. Στην εταιρεία μας είμαστε σίγουροι για την περαιτέρω εξέλιξη του κλάδου ασφάλισης Υγείας και κάνουμε σημαντικά βήματα προς αυτή την κατεύθυνση.

2 Το νέο πρόγραμμα υγείας Be Happy της International Life έχει διαμορφωθεί με τρόπο που προσαρμόζει το κόστος στις οικονομικές δυνατότητες κάθε υποψηφίου πελάτη κάνοντάς το προσιτό σε ευρύ τμήμα του καταναλωτικού κοινού, καθώς ο πελάτης το σχεδιάζει μόνος του ανάμεσα σε 80 δυνατές επιλογές. Είναι σημαντικό ότι στο πλαίσιο των σημαντικών οικονομικών εξελίξεων που βιώνει η χώρα μας, η International Life αποφάσισε την απορρόφηση μέρους του φόρου που πρόσφατα επιβλήθηκε στα ασφάλιστρα, καθώς και τη μείωση των εντός Αττικής ασφαλίστρων κατά 10%. Είναι προφανές ότι η διοίκηση της εταιρείας βρίσκεται σε συνεχή επαγρύπνηση με στόχο την παροχή υπεύθυνων και άμεσων ανταποκρίσεων στα αιτήματα και τις οικονομικές ανάγκες που προκύπτουν.

Be Happy: Συμφέρουσα και αποδοτική πρόταση

ΤΟ BEHAPPY είναι ένα καινοτόμο προϊόν ασφάλισης Υγείας που παρέχει τη δυνατότητα στον πελάτη να σχεδιάζει μόνος του ή σε συνεργασία με τον ασφαλιστικό του σύμβουλο το κόστος και τις παροχές, όπως αυτός επιθυμεί με βάση τις ανάγκες του, μέσα από 80 διαφορετικούς συνδυασμούς.

Οι επιλογές που παρέχει το πρόγραμμα "behappy" στον ασφαλιζόμενο είναι οι εξής:

- Ανώτατο όριο κάλυψης μεταξύ των επιλογών 300.000 €, 500.000 € ή 1.000.000 €.
- Εκπιπτόμενο ποσό για νοσηλεία στην Ελλάδα, αλλά και στο εξωτερικό μεταξύ των επιλογών: χωρίς εκπιπτόμενο, 500 €, 3.000€ , 5.000 €.
- Θέση νοσηλείας μεταξύ των επιλογών Lux, Α, Β, Γ.

Το πρόγραμμα "behappy" παρέχει κάλυψη εξόδων νοσηλείας στην Ελλάδα, σε συμβεβλημένα νοσοκομεία και μη, κάλυψη εξόδων νοσηλείας στο εξωτερικό, αμοιβή χειρουργού και αναισθησιολόγου, κάλυψη εντατικής, μικροεπεμβάσεις χωρίς νοσηλεία, αποκλειστική νοσοκόμα, χημειοθεραπείες και ακτινοβολίες χωρίς νοσηλεία, έξοδα ειδικών διαγνωστικών εξετάσεων σε συμβεβλημένο διαγνωστικά κέντρα, χειρουργικό επίδομα, επίδομα τοκετού, χρήση ασθενοφόρου, καθώς και ετήσιο check-up σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα.

Επιπλέον ο πελάτης, σε περίπτωση σοβαρής ασθένειας, έχει τη δυνατότητα να λάβει δεύτερη γνωμάτευση από τα διεθνούς φήμης νοσοκομεία: Children's Hospital Boston, Duke University Health System, Mayo Clinic, Partners Healthcare System, Massachusetts General Hospital, Brigham and Women's Hospital, Dana- Farber / Partners Cancer Care, McLean Hospital, Spaulding Rehabilitation Hospital, Penn Medicine, UCLA Healthcare.

Η ποιότητα, η ευελιξία και η "tailor made" λογική του be "happy", σε συνδυασμό με τις εξαιρετικές καλύψεις που παρέχει στον πελάτη, το καθιστούν μία ιδιαιτέρως συμφέρουσα και αποδοτική πρόταση στον απαιτητικό κλάδο της ασφάλισης Υγείας.

1 Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα βασικά πλεονεκτήματα ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου υγείας;

2 Δεδομένου ότι η αγοραστική δύναμη του μέσου ελληνικού νοικοκυριού μειώνεται, ετοιμάζεται κάποιες προσαρμογές των προγραμμάτων των σας στις νέες συνθήκες;

NAI health

Prime INSURANCE

ΣΕΡΑΦΕΙΜ ΑΙΣΩΠΟΣ

Ο κ. Σεραφείμ Αίσωπος είναι εμπορικός διευθυντής στην Prime Insurance

Βέλτιστες παροχές σε σωστές και δίκαιες τιμές

1 Η υγεία μας είναι, χωρίς αμφιβολία, το πολυτιμότερο αγαθό και ως τέτοιο πρέπει να αντιμετωπίζεται. Στη δύσκολη οικονομική συγκυρία για τη χώρα μας η αναγκαιότητα της ασφάλισης Υγείας γίνεται ακόμα πιο επιτακτική, δεδομένου ότι οι παροχές του δημοσίου συστήματος εξασθενούν διαρκώς, αλλά και ο αριθμός των συμπολιτών μας χωρίς δημόσια περίθαλψη και λόγω των οικονομικών συγκυριών διαρκώς αυξάνεται.

Σε περιόδους ανασφάλειας συνήθως το αίσθημα εξασφάλισης του καταναλωτή γίνεται πιο έντονο από περιόδους ευημερίας.

Η περίθαλψη σε ιδιωτικά νοσηλευτήρια μπορεί να αποδειχθεί ιδιαίτερα δαπανηρή αλλά και αναγκαία σε πολλές περιπτώσεις, λόγω των δυσλειτουργιών του Εθνικού μας Συστήματος. Ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης αναδεικνύεται ως ιδιαίτερα σημαντικός αλλά και παράλληλα αναγκαίος, όταν αναλαμβάνει να καλύψει όλα τα έξοδα που τυχόν θα απαιτηθούν.

Τα βασικά πλεονεκτήματα ενός ασφαλιστηρίου Υγείας για τον πολίτη είναι:

- Αίσθημα ασφάλειας του ίδιου και της οικογένειάς του
- Αποφυγή εξόδων νοσηλείας που πολλές φορές είναι υπέρογκα
- Αποφυγή ταλαιπωρίας και αξιοπρεπής αντιμετώπιση περιστατικών υγείας
- Ειδικευμένες παροχές όπως δεύτερη ιατρική γνωμάτευση από εξειδικευμένα μεγάλα νοσοκομεία του εξωτερικού
- Περίθαλψη στο εξωτερικό και επείγουσες αερομεταφορές ή και ταξιδιωτική βοήθεια
- Κάλυψη στο μέγιστο βαθμό των πολλών και διαφορετικών εξόδων που μπορεί να χρεωθεί ένας ασφαλισμένος για την περίθαλψή του
- Σωστή και ανθρώπινη αντιμετώπιση του ασθενούς
- 24ωρη εξυπηρέτηση

2 Η Prime Insurance, έχοντας πάντα στο κέντρο της τον άνθρωπο, και με βασικό μέλημα να προσφέρει τις βέλτιστες παροχές σε σωστές και δίκαιες τιμές, δημιούργησε προγράμματα που ταιριάζουν στο σύγχρονο άνθρωπο σε περίοδο οικονομικής κρίσης και στις αυξημένες ανάγκες του.

Η Prime Insurance, αναβαθμίζοντας διαρκώς τις παροχές των ασφαλιστηρίων της και λαμβάνοντας υπόψη τις οικονομικές συγκυρίες, εκμεταλλεύεται τα καλά της αποτελέσματα αλλά και την τεχνογνωσία της, ώστε να βελτιώνει και να προσαρμόζει τις παροχές, με το αντίστοιχο λογικό κόστος. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι από το 2009 έως και σήμερα η Prime Insurance δεν έχει αυξήσει τις τιμές των προϊόντων της, του κλάδου Υγείας, ενώ παράλληλα δημιουργεί διαρκώς νέα προγράμματα, για το δίκτυό της, προσαρμοσμένα πάντα στις ανάγκες των πελατών της.

Τα ωφελήματα που προκύπτουν από την ορθή διαχείριση των πόρων μας, τα εκμεταλλευόμαστε ώστε οι πελάτες μας να απολαμβάνουν υψηλές παροχές αλλά και χαμηλές τιμές. Η εταιρία μας ετοιμάζεται να λανσάρει στην αγορά το επόμενο διάστημα νέα προγράμματα ολοκληρωμένης πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης σε απόλυτα προσιτό κόστος αλλά και οικογενειακά πακέτα τα οποία θα παρέχουν βασική εξασφάλιση των εξόδων νοσηλείας σε προνομιακές τιμές. Τα προγράμματα αυτά δημιουργήθηκαν μετά από μελέτες της αγοράς, των σημερινών αναγκών των Ελλήνων αλλά και των γνώσεων και της εμπειρίας του δυναμικού της εταιρείας μας, λαμβάνοντας υπόψη πάντα τις γνώσεις των συνεργατών μας αλλά και ιδιαίτερα τις ιδέες και τις εμπειρίες του προέδρου της εταιρείας μας κ. Δ. Κοντομηνά.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ A'CLASS
Για υψηλού επιπέδου παροχές

A' CLASS

Prime INSURANCE Η Πρώτη Επιλογή

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ με όριο κάλυψης 1.000.000 € ανά περιστατικό και εξασφάλιση διάρκειας και παροχών όπου ο ασφαλισμένος μπορεί να το επιλέξει ανάμεσα σε 3 διαφορετικά σχέδια θέσης νοσηλείας και σε 8 διαφορετικά σχέδια απαλλαγής.

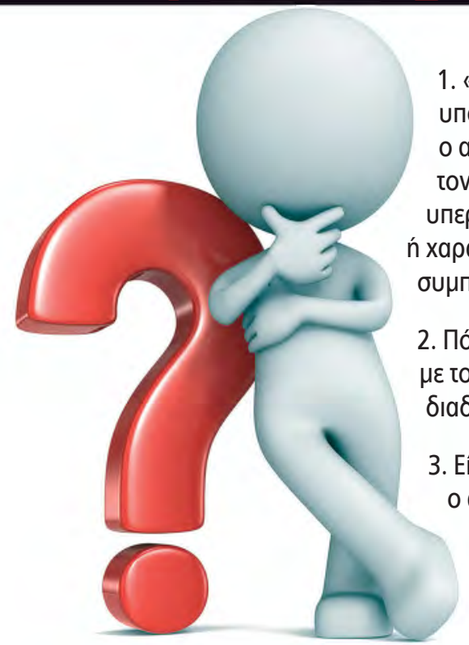
Βασικά χαρακτηριστικά:

- Άρση του όποιου εκπιπτόμενου σε περίπτωση νοσηλείας από ατύχημα.
- Μείωση τα όποιας απαλλαγής κατά 90% σε ημερήσια επέμβαση – νοσηλεία.
- Κάλυψη στα εξωτερικά ιατρεία του επείγοντος περιστατικού χωρίς καμία απαλλαγή.
- 100% κάλυψη εξόδων και αμοιβών ιατρών
- 100% κάλυψη εξόδων νοσηλείας στο εξωτερικό.
- Κάλυψη των προ και μετά νοσηλείας εξόδων.
- Κάλυψη χημειοθεραπειών, ακτινοθεραπειών και αιμοκάθαρσης χωρίς καμία απαλλαγή.
- Απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων σε περίπτωση ανεργίας.
- Επίδομα μητρότητας
- Απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων λόγω μόνιμης ανικανότητας για εργασία.
- Αποκλειστική νοσοκόμα μέχρι τρεις βάρδιες ημερησίως.
- Επιδόματα μη χρήσεως του προγράμματος
- Bonus χρήσης άλλου φορέα.
- Εκπτώσεις παιδιών.
- Ταξιδιωτική βοήθεια.
- Δεύτερη ιατρική γνωμάτευση από εξειδικευμένα κέντρα του εξωτερικού.
- Νομική Προστασία.
- Δωρεάν παροχές privilege club (ιατρικές επισκέψεις , διαγνωστικές εξετάσεις και check up) σε διάφορα νοσηλευτικά ιδρύματα.

Πολλοί ασφαλιστές δεν ακούν τους πελάτες τους, αδυνατώντας έτσι να επιλύσουν τα προβλήματά τους. Μάλιστα, όπως αναφέρει και η Σμαρούλα Παντελή στο βιβλίο της «Τα Μυστικά της Ομαδικής Επιτυχίας», έχει παρατηρηθεί για τα στελέχη των πωλήσεων, πως ο τρόπος που ακούν τον πελάτη τους παρουσιάζει προβλήματα, αφού ταυτόχρονα σκέφτονται τι θα του πουν εκείνοι και πώς θα τον πείσουν. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να χάνουν σημαντικό κομμάτι πληροφοριών, στο οποίο θα μπορούσαν να βασίσουν μια πιο αποτελεσματική πώληση, υπογραμμίζει η κα Παντελή, σημειώνοντας ότι το να ακούμε αποτελεσματικά, σημαίνει να αντιλαμβανόμαστε το μήνυμα του συνομιλητή μας ολόκληρο.

Ασφαλιστές καλύτερα να ακούτε παρά να μιλάτε

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ απευθύνθηκε σε ασφαλιστικούς συμβούλους ζητώντας να μας απαντήσουν στις παρακάτω απαντήσεις, εστιάζοντας στο αν οι είναι καλό να «ακούει» ο ασφαλιστής τον πελάτη του και γιατί.



1. «Ακούγεται» ότι μετά την υπογραφή συμβολαίου ο ασφαλιστής «ξεχνάει» τον πελάτη. Είναι υπερβολική η διατύπωση ή χαρακτηρίζει μέρος συμπεριφοράς του ασφαλιστή;

2. Πόσο συχνή επαφή έχετε με τον πελάτης σας και ποια διαδικασία ακολουθείτε;

3. Είναι καλό να «ακούει» ο ασφαλιστής τον πελάτη του και γιατί;

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Βασίλης Κοίλιας
Να μη λειτουργούμε ως πωλητές

Ο Βασίλης Κοίλιας είναι ασφαλιστικός σύμβουλος

1 Θα σας απαντήσω από την πλευρά του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου στο πολύ εύστοχο ερώτημά σας. Η διατύπωση είναι σαφώς υπερβολική, η ασφάλιση είναι μια σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης ανάμεσα σε τρία μέρη: ΠΕΛΑΤΗΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ, ΕΤΑΙΡΕΙΑ. Ως ασφαλιστικός σύμβουλος έχτισα την καριέρα μου προσπαθώντας καθημερινά να ενδυναμώνω αυτή τη σχέση εμπιστοσύνης, ώστε ο πελάτης μου να νιώθει σίγουρος για την επιλογή του. Κάθε πελάτης είναι ξεχωριστός και αυτό πρέπει να το νιώθει. Είναι το επίκεντρο της δουλειάς μας και πρέπει να βρισκόμαστε δίπλα του για να καλύψουμε τις ασφαλιστικές του ανάγκες με τον καλύτερο δυνατό τρόπο 24 ώρες το 24ωρο. Επάνω σε αυτή τη βάση στηρίζεται μια μακροχρόνια σχέση με τους πελάτες μας.

2 Προσπαθώ να συναντώ τους πελάτες μου, όσο δύσκολο κι αν είναι αυτό, τουλάχιστον μία φορά το χρόνο για δύο λόγους: α) διατήρηση της σχέσης εμπιστοσύνης που έχουμε χτίσει από κοινού και β) προσδιορισμός νέων αναγκών, τη δεδομένη στιγμή, προκειμένου να τους προτείνω την καλύτερη δυνατή λύση. Ανάλογα με το προφίλ του πελάτη, θα επικοινωνήσω μέσω e-mail μαζί του ή θα του τηλεφωνήσω, ενημερώνοντάς τον και για το σκοπό της συνάντησής μας.

3 Ένα από τα πιο σημαντικά στοιχεία του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου είναι να ακούει τον πελάτη του και να μη λειτουργεί ως πωλητής. Πρέπει να ακούμε τους προβληματισμούς του, να καταλάβουμε τις ανάγκες του και να προτείνουμε την ανάλογη λύση βάσει αυτών. Κάθε πελάτης έχει διαφορετικές ανάγκες και μόνο όταν τον ακούμε αισθάνεται ότι είναι ξεχωριστός και ότι είμαστε αποκλειστικά γι' αυτόν εκεί, προκειμένου να τον βοηθήσουμε. Όταν νιώσει ασφάλεια μαζί μας, δημιουργείται μία σχέση εμπιστοσύνης πάνω στην οποία στηρίζεται η μακροχρόνια συνεργασία με τους πελάτες μας. Αυτό προσπαθώ καθημερινά, αυτός είναι ο σκοπός μου και θυμηθείτε, ότι ο ικανοποιημένος πελάτης είναι η καλύτερη διαφήμισή μας.

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

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Μαρία Σεβαστάκη
Ολα ξεκινούν και τελειώνουν στον πελάτη

1 Σε όλα τα επαγγέλματα, αλλά κυρίως σε αυτά που έχουν να κάνουν με πωλήσεις, μπορεί κανείς να συναντήσει ανθρώπους που τους ενδιαφέρουν αποκλειστικά και μόνο τα νούμερα, η παραγωγή. Δηλαδή το βασικό τους κίνητρο είναι το εισπρακτικό. Να πάρουν το συμβόλαιο και να πάνε παρακάτω, στον επόμενο πελάτη.

Στην αγορά όμως των ασφαλειών, επειδή δεν πρόκειται μόνο για μία πώληση προϊόντος αλλά κυρίως για παροχή υπηρεσιών, ο ασφαλιστής που απλά θα κλείσει τη δουλειά και δεν θα παραμείνει παρών στη ζωή του πελάτη δεν έχει μέλλον. Πρώτα ο πελάτης και μετά η ίδια η αγορά θα τον αποκλείσουν. Δεν έχει να κάνει μόνο με τον τεράστιο ανταγωνισμό. Έχει να κάνει με το ότι η δουλειά μας βασίζεται στις σχέσεις μας με τους πελάτες, οπότε, όταν εμείς δεν τιμάμε αυτή την σχέση, αυτή κάποια στιγμή μοιραία τελειώνει και δύσκολα αποκαθίσταται.

Παλιά είχε σημασία η πώληση αυτή καθεαυτή. Ο καλός ασφαλιστής ήταν αυτός που είχε τα περισσότερα συμβόλαια. Σήμερα όλα κρίνονται στο μετά. Ο καλός ασφαλιστής είναι αυτός που έχει τη μεγαλύτερη διατηρησιμότητα στο χαρτοφυλάκιό του. Αυτή είναι και η προστιθέμενη αξία που διαχωρίζει τον ασφαλιστή -πωλητή από τον ασφαλιστή- σύμβουλο. Σήμερα, για να διατηρήσεις τους πελάτες σου όχι μόνο ως νούμερα αλλά και σε βαθμό ικανοποίησης, πρέπει να εστιάσεις στο after sales service και να είσαι συνεπής.

Η δουλειά μας βασίζεται στην εμπιστοσύνη. Αυτή την κερδίζουμε σταδιακά με το έμπρακτο ενδιαφέρον μας και τις γνώσεις μας. Η ασφάλεια ως έννοια μπορεί να μεταφράζεται σε συγκεκριμένο προϊόν και υπηρεσία, όμως κατά βάθος πρόκειται για το συναίσθημα που εμείς ως επαγγελματίες δημιουργούμε στους ανθρώπους που μας επιλέγουν να είμαστε κοντά τους στα δύσκολα. Και αυτό είναι μεγάλη ευθύνη, για το τίμημα της οποίας κρινόμαστε καθημερινά και εις το διηνεκές.

Η Μαρία Σεβαστάκη είναι πιστοποιημένος ασφαλιστικός & επενδυτικός σύμβουλος στο γραφείο πωλήσεων του Β. Βασιλόπουλου

2 Η επαφή με τον πελάτη είναι διαρκής, όπως και η σχέση που χτίζεται σε βάθος χρόνου.

Αντίθετα με όλες τις άλλες σχέσεις που πρέπει να τροφοδοτούνται αμφίπλευρα για να διατηρηθούν, στη σχέση συμβούλου-πελάτη η ευθύνη της επαφής εναπόκειται κυρίως στον σύμβουλο. Μάλιστα αυτό ακριβώς συνιστά το καθοριστικό γνώρισμα και την πεμπτουσία του ρόλου του. Και εφόσον μιλάμε για θέματα τόσο σοβαρά, ικανά να επηρεάσουν ακόμα το μέλλον μιας οικογένειας ή τη βιωσιμότητα μιας επιχείρησης, όπως είναι η υγεία, η περιουσία, οι σπουδές, είναι ξεκάθαρο ότι ο σύμβουλος γίνεται ο άνθρωπος που θα πρέπει να είναι συνεχώς κοντά στην οικογένεια και τον επιχειρηματία, να παρακολουθεί τις εξελίξεις της αγοράς και να προτείνει τις καταλληλότερες κάθε φορά λύσεις.

Ο ρόλος του συμβούλου είναι διττός, λειτουργεί τόσο προληπτικά όσο και καταπολεμικά. Πρώτα καλείται να εντοπίσει σωστά τις ανάγκες και τους κινδύνους που θέλει να εξασφαλίσει ο πελάτης και στη συνέχεια, όταν επέλθει ο κίνδυνος, να διαχειριστεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο το κρίσιμο γεγονός προς όφελος του πελάτη. Το ένα δεν μπορεί να υπάρξει χωρίς το άλλο. Δεν μπορείς να είσαι εκεί μόνο πριν να εμφανιστεί ο κίνδυνος. Στην πραγματικότητα οφείλεις να είσαι εκεί κυρίως μετά, στη δύσκολη στιγμή. Εκεί κρίνεται αν θα μείνεις ή αν θα φύγεις από τη σχέση.

Προσωπικά αυτό ακριβώς το αίσθημα της χρησιμότητας είναι που αγαπάω στη δουλειά μου. Μου αρέσει πολύ που μπορώ να προσφέρω κάτι σημαντικό στις οικογένειες και τις επιχειρήσεις που συνδέομαι. Από την πρώτη στιγμή τους λέω ότι το τηλέφωνό μου είναι ανοικτό 24 ώρες την ημέρα σε περίπτωση που κάτι με χρειαστούν. Επικοινωνώ μαζί τους τακτικά, είτε με μια σύντομη συνάντηση είτε με ένα απλό τηλεφώνημα, στέλνω ενημερωτικά άρθρα όταν κάτι θεωρώ ότι τους αφορά, παίρνω τηλέφωνο στις γιορτές για ευχές. Με αυτόν τον τρόπο θέλω να ξέρουν και να αισθάνονται ότι τους σκέφτομαι και είμαι εκεί για αυτούς όχι μόνο στα δύσκολα αλλά και στα απλά, τα καθημερινά.

3 Το επάγγελμά μας είναι κατεξοχήν πελατοκεντρικό. Δημιουργείται και εξελίσσεται με βάση τις ανάγκες του πελάτη. Είναι καθήκον μας να ακούμε τι είναι αυτό που θέλει ο πελάτης και να δημιουργούμε γύρω από το προφίλ του καθενός το μίγμα εκείνο των προϊόντων και υπηρεσιών που θα τον χαρακτηρίζει και θα τον ικανοποιεί καλύτερα.

Εν κατακλείδι, και συνδέοντας με αυτό όλα τα παραπάνω, το επάγγελμά μας, τα προϊόντα και οι υπηρεσίες μας, όλα ξεκινούν και τελειώνουν στον πελάτη. Ο πελάτης καθορίζει τη σχέση τόσο από πλευράς περιεχομένου όσο και από πλευράς διάρκειας. Εμείς έχουμε συμβουλευτικό-υποστηρικτικό ρόλο και βασικό μας κίνητρο είναι η μέγιστη ικανοποίηση των αναγκών του πελάτη. Με αυτή τη συνειδητοποίηση θεωρώ ότι όλοι μας οφείλουμε να υπηρετήσουμε αυτό το επάγγελμα σαν λειτούργημα, απολαμβάνοντας τη χαρά και την ικανοποίηση που μπορεί να μας προσφέρει.

GENERALI

Διονύσιος Πατρίκιος
Η πολιτική μας είναι ανθρωποκεντρική

Ο Διονύσιος Πατρίκιος είναι διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών της Generali Hellas

1 Θεωρώ ότι η διατύπωση, για ό,τι μας αφορά ως Agency της Generali στην Αθήνα, είναι προφανώς υπερβολική και δεν μας χαρακτηρίζει! Όχι μόνο δεν παραμελούμε τον πελάτη μας, ο οποίος μας εμπιστεύτηκε, αλλά επιδιώκουμε να αισθάνεται ότι είμαστε δίπλα του, αφού η Generali είναι μία κατεξοχήν ανθρωποκεντρική εταιρεία! Πιστεύω ότι, επειδή τα πράγματα μεταβάλλονται γρήγορα, η νέα γενιά ασφαλιστών που εισέρχεται στην αγορά θα πρέπει να εκπαιδεύεται σωστά, ώστε όχι μόνο να μην ξεχνάει τον πελάτη, αλλά, αντίθετα, να είναι κοντά του, δίπλα του όσο το δυνατόν περισσότερο. Αυτή είναι και η διαφορά των ανθρωποκεντρικών δικτύων από τα υπόλοιπα, τα εναλλακτικά, όπως ονομάζονται. Η Generali Hellas πιστεύει στην πολύ στενή σχέση του πελάτη με τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και για το λόγο αυτό θεωρεί σοβαρό στοιχείο μιας σωστής επαγγελματική στάσης του ασφαλιστή, τη διατηρησιμότητα των πελατών στο πέρασμα του χρόνου, η οποία επιτυγχάνεται κυρίως μέσω της καλής επικοινωνίας που έχει ο πελάτης με τον ασφαλιστή του.

2 Την εξυπηρέτηση του πελάτη, τη θεωρώ ιδιαιτέρως σημαντική, ίσως πιο σημαντική και από την ανεύρεση νέων πελατών. Προσπαθώ, καταρχάς, να το επικοινωνήσω και στους συνεργάτες μου. Ο πελάτης πρέπει να θεωρεί ότι ο ασφαλιστής του είναι ο άνθρωπος του σπιτιού του, ο φίλος του! Και να τον σκέφτεται όσο γίνεται περισσότερο. Πιστεύω ότι πρέπει να βρίσκουμε άλλες μια-δυο αφορμές για να επικοινωνούμε με τους πελάτες μας πέραν των κοινότοπων, όπως η επέτειος του συμβολαίου, ή ίσως η επέτειος μιας αποζημίωσης ή τα γενέθλιά του και βέβαια δεν θα προσμετράται στις επικοινωνίες αυτές η περίοδος πληρωμής. Πρέπει να βρίσκουμε τρόπους να εκπλήσσουμε θετικά τον πελάτη μας.

3 Είναι η προϋπόθεση για την παροχή ενός σωστού συμβολαίου που να ανταποκρίνεται στις ανάγκες του πελάτη. Εμείς στην Generali ακούμε τον πελάτη, ώστε να τον κατευθύνουμε σωστά, καθώς πρωταρχικός μας στόχος είναι να καλύπτουμε πραγματικά τις ανάγκες των πελατών μας. Είναι προτιμότερο δε, σε κάποιες περιπτώσεις ο ασφαλιστής κυρίως να ακούει, παρά να μιλάει, καταρρίπτοντας παράλληλα το μύθο που τον θέλει να μονοπωλεί τη συζήτηση, διότι μόνο ακούγοντας προσεκτικά το συνομιλητή σου, μπορείς να τον κατανοήσεις πραγματικά και άρα να τον καθοδηγήσεις σωστά, με βάση τις πρωτεύουσες ανάγκες του που θέλει να καλύψει.

NN

Μαργαρίτα Φιλίππου
Με ανοιχτά τα αυτιά στους πελάτες μας

Η Μαργαρίτας Φιλίππου είναι executive ασφαλιστικός & επενδυτικός σύμβουλος

1 Πράγματι μερικές φορές «ακούγεται» ότι ο ασφαλιστής «ξεχνάει» τον πελάτη. Πιστεύω όμως ότι είναι κάτι που τα τελευταία χρόνια ακούγεται όλο και λιγότερο, γιατί:

Γίνεται συστηματική εκπαίδευση από όλες τις εταιρείες προς την κατεύθυνση αυτή, με στόχο πάντα την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη και την ποιότητα των υπηρεσιών.

Ο ασφαλιστής είναι υποχρεωμένος να τηρεί τον κανονισμό πωλήσεων της εταιρείας, ο οποίος ανανεώνεται κάθε χρόνο και συνυπογράφεται από αυτόν. Εκεί γίνεται ιδιαίτερη αναφορά για τις υποχρεώσεις εξυπηρέτησης προς τον πελάτη.

Η NN Hellas στην οποία εργάζομαι εδώ και σχεδόν 20 χρόνια, έχει αναπτύξει μηχανισμούς παρακολούθησης, με ειδικά προγράμματα, για την εξυπηρέτηση του πελάτη και τη διασφάλιση της εξυπηρέτησής του (anniversary visit).

Ο πελάτης-καταναλωτής είναι σήμερα περισσότερο ενημερωμένος για τα δικαιώματά του, το νομοθετικό πλαίσιο και δεν επιτρέπει πια και ο ίδιος να «ξεχνιέται» από τον ασφαλιστή του. Άλλωστε, ας μη λησμονούμε ότι πληρωνόμαστε για το service.

Το κανονιστικό πλαίσιο της Τράπεζας της Ελλάδος δεσμεύει τους ασφαλιστές σε συγκεκριμένες συμπεριφορές και υποχρεώσεις.

Θεωρώ, λοιπόν, ότι σήμερα η πλειονότητα των πελατών απολαμβάνει μια πολύ καλή επαγγελματική και ανθρώπινη εξυπηρέτηση από τον ασφαλιστή της και καταλήγω ότι το ερώτημά σας αφορά σε ελάχιστες εξαιρέσεις.

Όσο για μας τους ασφαλιστές, μας έχει γίνει πλέον συνείδηση ότι πιο σημαντική είναι η εξυπηρέτηση του πελάτη από την ίδια την πώληση, γιατί μόνο έτσι θα υπάρχει και διατήρηση.

2 Θα έλεγα ότι, περνώντας τα χρόνια, η σχέση μου με τον πελάτη έχει ξεφύγει από τα αυστηρά επαγγελματικά πλαίσια και έχει γίνει πιο φιλική. Άρα και η επαφή μας πολύ συχνή. Ξέρει ότι ανά πάσα στιγμή μπορεί να με βρει, αν με χρειαστεί.

Όμως, πέρα από αυτό, για να υπάρχει σωστή παρακολούθηση, πρέπει να έχεις και την αντίστοιχη οργάνωση. Ευτυχώς η NN Hellas έχει ένα εξαιρετικό software προγραμματισμένης εξυπηρέτησης που σε βοηθάει να παρακολουθείς το πελατολόγιό σου και με τον τρόπο αυτό να επισκέπτεσαι τον πελάτη σου, τουλάχιστον μία φορά το χρόνο, συνήθως στην ετήσια επέτειο του συμβολαίου του.

Στην επίσκεψη αυτή θα επαναπροσδιορίσεις τις ανάγκες και τα θέλω του, είναι πιθανό να έχουν αλλάξει κάποια δεδομένα (οικογενειακά, επαγγελματικά οικονομικά κ. λπ.) , θα τον ενημερώσεις για καθετί νεότερο και ταυτόχρονα θα ανανεώσεις τη σχέση σου μαζί του και με την ασφαλιστική του εταιρεία.

3 Αυτό είναι το πιο σημαντικό από όλα. Να ακούς τον πελάτη σου (υποψήφιο ή παλιό) . Είτε πρόκειται για το πρώτο ραντεβού είτε για την ετήσια επίσκεψη.

Με τον τρόπο αυτό θα μάθεις τις πραγματικές του ανάγκες που θα σε βοηθήσουν να κάνεις τις σωστές επιλογές γι΄αυτόν και εκείνος συνειδητοποιημένα θα τις ακολουθήσει.

Πρέπει να κερδίσει ο ασφαλιστής την εμπιστοσύνη του πελάτη έτσι ώστε να χτιστεί μια σχέση που θα διαρκέσει μέσα στα χρόνια.

Είναι ο μόνος τρόπος για να κατευθύνεις τον πελάτη σου να πάρει τις σωστές αποφάσεις για να καλύψει τις ασφαλιστικές ή επενδυτικές ανάγκες για εκείνον και τους δικούς του ανθρώπους.

Επίσης κάτι πολύ σημαντικό είναι ότι, ακούγοντάς τον και κερδίζοντας την εμπιστοσύνη του, εξασφαλίζεις κι εσύ ο ίδιος την παραμονή σου στο επάγγελμα, γιατί ο πελάτης είναι αυτός που θα σου συστήσει νέους πελάτες, θα σου αυξήσει τον κύκλο των εργασιών σου και θα σε βοηθήσει στην εξέλιξή σου.

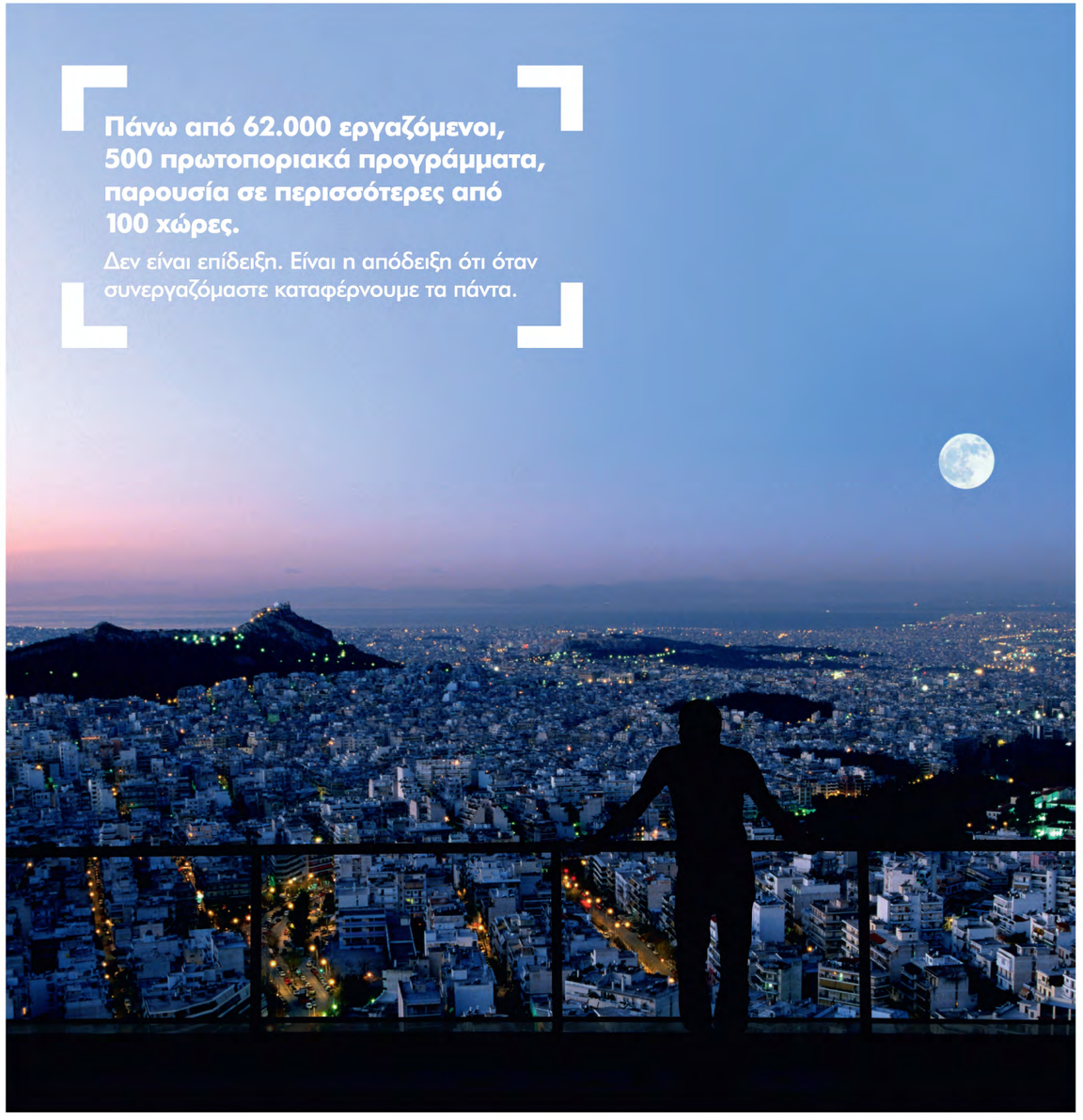
Πάντως πρέπει να παραδεχτούμε ότι, αν γίνουν όλα με το σωστό τρόπο, ο πελάτης το αναγνωρίζει.

Γι΄αυτό λοιπόν πάντα με ανοιχτά τα αυτιά στους πελάτες μας!!!!

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

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

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



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

www.aig.com.gr

AIG Bring on tomorrow

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

Πώς θα γίνετε παραγωγικοί στη δουλειά;

Γράφει η **Σμαρούλα Παντελή***

> **Χρησιμοποιώντας τη γλώσσα της ενθάρρυνσης, απευθυνόμαστε στο άτομο χωρίς να το συγκρίνουμε με κάποιο άλλο και ταυτόχρονα δεν εστιάζουμε μόνο στην επιβράβευση αλλά δίνουμε και στο άτομο την πληροφορία για την προσφορά του στην ομάδα ή στο ομαδικό έργο**

Κάθε αρχηγός-συντονιστής έχει βασικό του μέλημα να ενθαρρύνει τα μέλη της ομάδας του να είναι δημιουργικά και παραγωγικά. Όπως περιγράφει και ο Eric Berne στη θεωρία της Συναλλακτικής Ανάλυσης, όλοι κουβαλάμε μέσα μας ένα μικρό παιδί που χρειάζεται ενθάρρυνση. Δεν είμαστε μόνο μυαλό. Είμαστε και συναισθήματα. Και ποιος δεν έχει ανάγκη ν' ακούει καλά λόγια! Παλαιότερα, προτού εμφανιστεί η θεωρία της Συναισθηματικής Νοημοσύνης, τα συναισθήματα δεν είχαν θέση στο χώρο εργασίας. Σήμερα γνωρίζουμε τον καθοριστικό ρόλο που παίζει η ελεύθερη διακίνηση των συναισθημάτων στις εργασιακές επιτυχίες και στην παραγωγικότητα.

Η ενθάρρυνση είναι το μέσο για την ενίσχυση των επιθυμητών συμπεριφορών που προκύπτει από την απελευθέρωση θετικών συναισθημάτων.

Ο βασικός λόγος που κάνει τους ανθρώπους να ενεργούν θετικά είναι η ευχαρίστηση που μπορούν να αντλήσουν απ' αυτό. Κανείς δεν θα συνεχίσει να κάνει το σωστό αν δεν μπορεί να συνδεθεί με μια θετική αίσθηση ή ένα θετικό συναίσθημα κάνοντάς το.

Πολλοί συντονιστές και αρχηγοί ομάδων χρησιμοποιούν τον έπαινο ως πηγή θετικής ανατροφοδότησης. Χρειάζεται να διαχωρίσουμε την ενθάρρυνση από τον έπαινο. Ο έπαινος ενέχει τη σύγκριση και πυροδοτεί τον ανταγωνισμό ανάμεσα στα μέλη της ομάδας. Επαινώντας ή βραβεύοντας κάποιον, αμέσως έχουμε αποκλείσει κάποιον άλλον από το να εισπράξει χαρά και αναγνώριση. Επίσης, όταν επαινούμε, ενισχύουμε τη δική μας εξουσία.

Αντίθετα, χρησιμοποιώντας τη γλώσσα της ενθάρρυνσης, απευθυνόμαστε στο άτομο χωρίς να το συγκρίνουμε με κάποιο άλλο και ταυτόχρονα δεν εστιάζουμε μόνο στην επιβράβευση αλλά δίνουμε και στο άτομο την πληροφορία για την προσφορά του στην ομάδα ή στο ομαδικό έργο.

Υπάρχουν κάποια βασικά χαρακτηριστικά της γλώσσας της ενθάρρυνσης που είναι καλό ο κάθε αρχηγός-συντονιστής να έχει κατά νου και είναι τα εξής:

- **Δεν εστιάζουμε** στο πρόσωπο αλλά στην πράξη.
- **Δεν χρησιμοποιούμε** απρόσωπα επιρρήματα όπως «Μπράβο».
- **Εκφράζουμε τα θετικά** συναισθήματα που μας προκάλεσε η συμπεριφορά του άλλου (π.χ. «Χάρηκα που σε είδα να το καταφέρνεις»).
- **Εκφράζουμε τις απόψεις** μας για τον τρόπο με τον οποίο πιστεύουμε πως συνέβαλε θετικά η συμπεριφορά ή το αποτέλεσμα κάποιου (π.χ. «Πιστεύω πως το αποτέλεσμα που έφερες θα ανεβάσει το ηθικό της ομάδας»).
- **Εκφράζουμε τι είναι** αυτό που μπορεί να διδαχθήκαμε εμείς ή η ομάδα από τις επιλογές, την τεχνική ή το αποτέλεσμα κάποιου άλλου.
- **Εστιάζουμε στον τρόπο** με τον οποίο το άτομο κατάφερε κάτι, προκειμένου να συνειδητοποιήσει το ίδιο πώς μπορεί να επαναλάβει την επιτυχία του (π.χ. «Κοίτα πόσο σε βοήθησε να τα καταφέρεις το πείσμα και η αφοσίωσή σου»).

Η γλώσσα της ενθάρρυνσης συμβάλλει αποτελεσματικά στη διατήρηση της ροής στην ομάδα και φέρνει τους ανθρώπους κοντά αντί να τους τοποθετεί σε βάθρα, τα οποία -επειδή είναι ψηλά- μπορεί να γκρε-

Για να μπορέσει να διατηρηθεί η ομαδικότητα, ο αρχηγός-συντονιστής χρειάζεται να απομυθοποιήσει τέτοια συναισθήματα για να μη διογκωθούν. Πώς θα το κάνει αυτό; Πρώτα απ' όλα χρειάζεται ο ίδιος να εξοικειωθεί μ' αυτά. Αν ο ίδιος φοβάται το θυμό, το φόβο, τη ζήλια του, δεν μπορεί να διευκολύνει την ομάδα του να επεξεργαστεί τέτοια συναισθήματα και να τα ξεπεράσει

μιστούν εύκολα και να τραυματίσουν το άτομο που καθόταν εκεί.

Τεχνικές διαχείρισης των αρνητικών συναισθημάτων στην ομάδα

Είναι πολύ φυσικό σε χώρους όπου συνυπάρχουν άνθρωποι να δημιουργούνται και αρνητικά συναισθήματα. Δεν έχουμε πάντοτε όλοι τα κέφια μας και δεν έχουμε πάντοτε την ψυχραιμία να αντιδράσουμε με πρεμία και σωφροσύνη σε συμπεριφορές που εκπορεύονται από κακή διάθεση, άγχος και αίσθημα απειλής. Οπότε τα αρνητικά συναισθήματα -που είναι, θα λέγαμε, τα δύσπεπτα συναισθήματα, όπως ο εκνευρισμός, ο θυμός, ο φόβος, η ζήλια και το άγχος- κινούνται ανάμεσά μας, χωρίς αυτό να σημαίνει πως κινδυνεύουμε ως ομάδα.

Για να μπορέσει να διατηρηθεί η ομαδικότητα, ο αρχηγός-συντονιστής χρειάζεται να απομυθοποιήσει τέτοια συναισθήματα για να μη διογκωθούν. Πώς θα το κάνει αυτό; Πρώτα απ' όλα χρειάζεται ο ίδιος να εξοικειωθεί μ' αυτά. Αν ο ίδιος φοβάται το θυμό, το φόβο, τη ζήλια του, δεν μπορεί να διευκολύνει την ομάδα του να επεξεργαστεί τέτοια συναισθήματα και να τα ξεπεράσει.

Όπως έχουμε πει, η αυτεπίγνωση και η αυτοδιαχείριση είναι οι βάσεις της Συναισθηματικής Νοημοσύνης. Ο αρχηγός-συντονιστής οφείλει να δίνει στον εαυτό του

ευκαιρίες, αξιοποιώντας σεμινάρια και βιωματικά εργαστήρια για να εξασκείται στη διαχείριση τέτοιων συναισθημάτων. Ο ηγετικός ρόλος είναι από μόνος του αρκετά βαρύς και ο άνθρωπος που ασκεί ηγετικά καθήκοντα έχει την ανάγκη και αυτός με τη σειρά του να αποφορτίζεται. Οφείλει να προσφέρει στον εαυτό του αυτά που προσφέρει στην ομάδα του. Όταν οργανώνει για την ομάδα του αφορμές για εμπειρίες που στοχεύουν στην προσωπική και ομαδική ανάπτυξη, δεν μπορεί ο ίδιος να μένει πίσω.

Ένας αρχηγός-συντονιστής, λοιπόν, που δεν μένει πίσω αλλά εξελίσσει και γυμνάζει συστηματικά τις δικές του συναισθηματικές δεξιότητες, δεν έχει τίποτε να φοβηθεί από μια συναισθηματική έκρηξη στην ομάδα. Είναι σε θέση να αποσυμφορήσει την κατάσταση χωρίς να τη «θάψει». Η αποφυγή των δυσάρεστων συναισθημάτων, με άλλα λόγια τα «θάψιμο», προκαλεί παρενέργειες και μπλοκάρει τη ροή στην ομάδα.

Μερικοί βασικοί κανόνες για τη διαχείριση των δυσάρεστων ή αρνητικών συναισθημάτων στην ομάδα είναι οι εξής:

- **Όταν ένα μέλος** εκφράζει ένα δυσάρεστο συναίσθημα πρέπει να μπορεί να ακουστεί.
- **Αφού ακουστεί** το συναίσθημα, ο αρχηγός-συντονιστής πρέπει να αποφύγει να το κρίνει και να αποτρέψει την ομάδα από κάτι παρόμοιο.
- **Το άτομο που βιώνει** το δυσάρεστο συναίσθημα δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να βρεθεί στη θέση να απολογηθεί γι' αυτό.
- **Ο αρχηγός-συντονιστής μπορεί** να προσκαλέσει τα μέλη της ομάδας να μοιραστούν δικές τους εμπειρίες με παρόμοιο χαρακτήρα, έτσι ώστε το άτομο που εξέφρασε πρώτο το δυσάρεστο συναίσθημα να μη βρεθεί στο περιθώριο, αλλά να αισθανθεί πως δεν διαφέρει καθόλου από τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας.
- **Ο αρχηγός-συντονιστής δεν** χρειάζεται να αγωνιά και να βιάζεται να κλείσει το θέμα. Αντίθετα, με πρεμία πρέπει να δώσει την απαραίτητη προσοχή και τον απαιτούμενο χρόνο ώστε το συναίσθημα να εκφραστεί και μ' αυτό τον τρόπο να εκτονωθεί.
- **Προτού διαλυθεί** η συνεδρίαση, ή ολοκληρωθεί η συζήτηση, ο αρχηγός-συντονιστής πρέπει να προσκαλέσει όλη την ομάδα να σκεφτεί με ποιον τρόπο μπορεί να αποφευχθεί στο μέλλον κάτι παρόμοιο. Πρέπει να ενθαρρύνει τα μέλη της ομάδας να συμβάλλουν με τις ιδέες τους πάνω σ' αυτό.
- **Ο αρχηγός-συντονιστής πρέπει** να αντιμετωπίσει τα δυσάρεστα συναισθήματα σαν κάτι φυσιολογικό, που μπορεί να προκύψει πολλές φορές στη ζωή της ομάδας. Χρειάζεται να διαβεβαιώσει την ομάδα πως είναι σε θέση όλοι μαζί ν' ακούσουν και να επιλύσουν το οτιδήποτε μπορεί να μπλοκάρει την ομαλή λειτουργία της ομάδας.

Αξιοποιώντας τα αρνητικά συναισθήματα

Τα αρνητικά συναισθήματα μπορούν να αξιοποιηθούν και να αποτελέσουν αφετηρία για συζήτηση και σύσφιγξη σχέσεων. Ο Edward De Bono (1999) υπήρξε ένας από τους πρωτεργάτες στην αξιοποίηση των συναισθημάτων στις διαδικασίες ομαδικής λήψης αποφάσεων. Στο περίφημο βιβλίο του «Τα 6 Καπέλα Σκέψης», περιγράφει μια επαναστατική τεχνική για την αξιοποίηση τόσο των θετικών όσο και των αρνητικών συναισθημάτων που επηρεάζουν τη διαδικασία της λήψης μιας απόφασης. Χρησιμοποιεί την απλή τεχνική όπου όλα τα μέλη της ομάδας συντονίζονται νοητικά και συναισθηματικά.

Με τη χρήση των 6 καπέλων σκέψης, η ομάδα προτρέπεται να συγχρονιστεί κάθε φορά προς μια συγκεκριμένη κατεύθυνση. Στη διαδικασία της λήψης μιας ομαδικής απόφασης, είναι φυσικό να υπάρχουν συναισθήματα. Οι οποιεσδήποτε πιθανές επιλογές μπορεί να δημιουργούν τόσο θετικά όσο και αρνητικά συναισθήματα. Ο De Bono θεωρεί πως όταν η ομάδα συντονίζεται μπορεί να επεξεργαστεί καλύτερα τις διαφορετικές πλευρές ενός προβλήματος. Έτσι, φορώντας όλοι το κόκκινο καπέλο, που είναι το καπέλο των συναισθημάτων, μπορούμε να μιλήσουμε για το πώς νιώθουμε παίρνοντας τη μία ή την άλλη απόφαση. Όταν όλοι συντονιζόμαστε στο να σκεφτούμε συναισθηματικά, τότε κανείς δεν νιώθει αμηχανία επειδή μπορεί να αισθάνεται φόβο ή ενθουσιασμό. Φορώντας το μαύρο καπέλο, που είναι το καπέλο των αρνητικών σκέψεων, συντονιζόμαστε όλοι μαζί στο να σκεφτούμε πιθανά αρνητικά σενάρια και ενδεχόμενα. Μ' αυτό τον τρόπο κανείς δεν στιγματίζεται ως ο «αρνητικός», ο «αντιρρησίας», ή ο «συ-

ντηρητικός» της ομάδας.

Αξιοποιώντας αυτή την τεχνική του De Bono, ένας αρχηγός-συντονιστής μπορεί να προσκαλέσει όλη την ομάδα να εστιάσει στα αρνητικά.

Όταν όλοι έχουν το ελεύθερο να μιλήσουν για δυσάρεστα πράγματα, κανείς δεν θα κινδυνεύει να στιγματιστεί.

Έχοντας «καθαρίσει» ο αρχηγός-συντονιστής με τα αρνητικά, μπορεί, σ' ένα απαλλαγμένο πια τοπίο από «συναισθηματικές μουντζούρες», να προσκαλέσει την ομάδα να εστιάσει στα θετικά. Αυτό θα δώσει στην ομάδα αίσθηση ελευθερίας και θα ανακουφίσει τα μέλη που βιώνουν δυσάρεστα συναισθήματα από την απειλή πως, αν τα εκφράσουν, κινδυνεύουν να τεθούν εκτός ομάδας. Εκτός των άλλων, όταν μια συνάντηση ολοκληρώνεται με την έκφραση θετικών συναισθημάτων, ιδεών προτάσεων, αυτό που τελικά μένει είναι το θετικό.

Τα αρνητικά συναισθήματα μπορούν να αξιοποιηθούν και να αποτελέσουν αφετηρία για συζήτηση και σύσφιγξη σχέσεων

**Πηγή Τα Μυστικά της Ομαδικής Επιτυχίας*

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

Πρόληψη Burn out

Του **Βαγγέλη Βερτόπουλου**

Στρατηγική επένδυση με υψηλή απόδοση

Ο **Βαγγέλης Βερτόπουλος** έχει σπουδάσει BA Marketing/BSc Psychology/MSc Sport Psychology REBT Therapist/ Executive & Athletes' Coaching
www.coaching-therapy.gr

Όταν η Κλαίρη ανέλαβε -μετά την προαγωγή της- τα νέα της καθήκοντα ως manager, λάτρευε αυτό που έκανε. Η καθημερινότητά της ήταν γεμάτη με δημιουργικότητα και πάθος για τη δουλειά της και είχε πολλή όρεξη να κάνει τη διαφορά.

Τρία χρόνια αργότερα, τα πράγματα έχουν αλλάξει. Η Κλαίρη αισθάνεται μονίμως καταβεβλημένη, χωρίς όρεξη και στεγνή από διάθεση. Νιώθει σωματικά και ψυχολογικά εξαντλημένη, πηγαίνει με κακή διάθεση στο γραφείο, της φαίνεται πως δεν μπορεί να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις του ρόλου της και συχνά απουσιάζει λόγω ασθένειας.

Η εικόνα αυτή είναι τυπική μιας περίπτωσης burn out. Πολλές μελέτες σε ευρωπαϊκό επίπεδο δείχνουν ότι, σε ποσοστά που κυμαίνονται από 50-70%, οι εργαζόμενοι δουλεύουν σε συνθήκες μεγάλου και παρατεταμένου stress, ενώ αυξητική είναι η τάση για απουσίες από την εργασία για ψυχοσωματικούς λόγους.

Είναι ιδιαιτέρως επισφαλές να προσπαθήσουμε να υπολογίσουμε το συγκεκριμένο κόστος του burn out για τις επιχειρήσεις, καθώς είναι δύσκολο να εντοπίσουμε και να μετρήσουμε ποσοτικά τις άμεσες και έμμεσες συνέπειές του, το συμπέρασμα όμως από την ανάλυση των στοιχείων των μελετών αυτών είναι πως το burn out αποδεικνύεται ιδιαίτερα κοστοβόρο για έναν οργανισμό, μέσω της πτώσης της παραγωγικότητας και της ποιότητας εργασίας και της αναγκαστικής εύρεσης νέων στελεχών σε περιπτώσεις αποχώρησης. Σε αυτές τις συνέπειες μπορεί να προστεθεί και η αδυναμία εκπλήρωσης ποιοτικών στόχων μεγάλων οργανισμών που δίνουν έμφαση στην ικανοποίηση των εργαζομένων τους από την εργασία τους.

Burn out και stress

Συχνά συγχέουμε το burn out με το stress, όμως δεν είναι το ίδιο. Το burn out είναι η αντίδραση στο υπερβολικό και μεγάλης χρονικής διάρκειας stress και χαρακτηρίζεται από ψυχική και σωματική εξάντληση, το αίσθημα πως δεν έχουμε τη δύναμη να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις των ρόλων μας και μια αρνητική διάθεση απέναντι στη δουλειά μας - και όχι μόνο. Τα προβλήματα φαίνονται ανυπέρβλητα και υπάρχει μια αίσθηση απογοήτευσης και ματαιότητας.

Για την εκδήλωση burn out συντελούν κατά κύριο λόγο 3 είδη παραγόντων:

- Ο υπερβολικός φόρτος εργασίας για μεγάλη χρονική περίοδο,
- η έλλειψη ηθικών ανταμοιβών και θετικού εργασιακού κλίματος και συνεργασιών,
- προσωπικά στοιχεία προσωπικότητας και νοοτροπίας.

Αντιμετώπιση και ... Πρόληψη-πρόληψη-πρόληψη

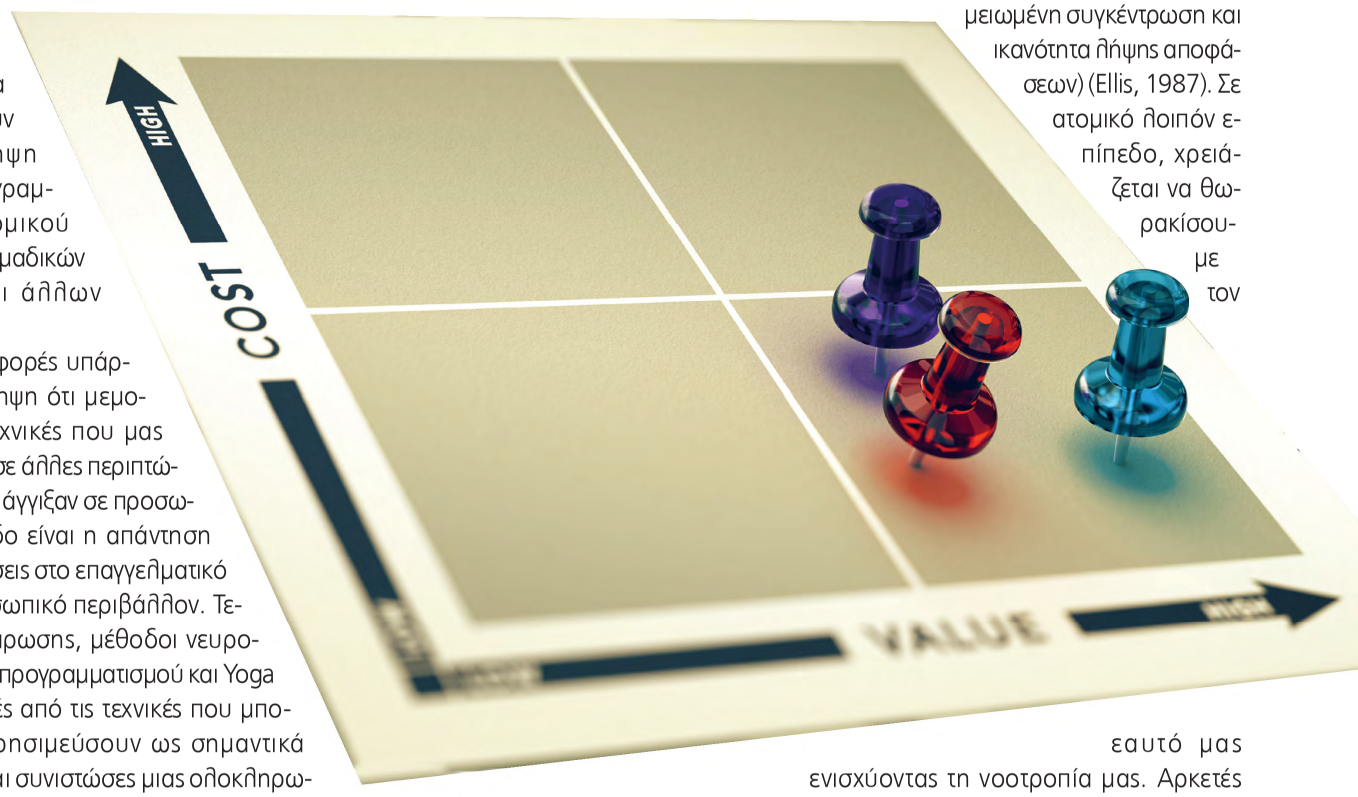
Στην περίπτωση που υποφέρουμε από το σύνδρομο του burn out, θα χρειαστεί να κάνουμε κάτι γι' αυτό! Η αντιμετώπισή του συνίσταται σε 3 κινήσεις:

1. Να αναγνωρίσουμε τα σημάδια
2. Να το αντιμετωπίσουμε με τη συνεργασία ενός ειδικού
3. Να δυναμώσουμε τη σωματική και την πνευματική μας υγεία (resilience) με τη συνεργασία ενός ειδικού

Η συνεργασία με κάποιον ειδικό ψυχολόγο είναι ιδιαίτερα σημαντική, καθώς επιφανειακές λύσεις -όπως μια αναρρωτική άδεια- δεν βοηθούν ουσιαστικά. Μάλιστα σχετική έρευνα έδειξε ότι μόλις 3 ημέρες από την επιστροφή στην εργασία τα συμπτώματα του burn out

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

εμφανίζονται εκ νέου. Η αντιμετώπιση χρειάζεται να εστιάζει στις αιτίες και όχι στη λογική «ξέχασέ το και θα περάσει». Και η αντιμετώπιση χρειάζεται να βασίζεται σε 2 πυλώνες: τις ενέργειες του ίδιου του οργανισμού ώστε -στο βαθμό που είναι εφικτόν- να βελτιωθούν οι συνθήκες εργασίας χωρίς να υπάρξουν κραδασμοί στο κυνήγι των στόχων και τις ενέργειες του ίδιου του ατόμου ώστε να χτίσει μια πιο λειτουργική νοοτροπία. Και οι δύο πυλώνες είναι προτιμότερο να υιοθετηθούν ως πρόληψη μέσω προγραμμάτων ατομικού coaching, ομαδικών events και άλλων δράσεων.



Αρκετές φορές υπάρχει η αντίληψη ότι μεμονωμένες τεχνικές που μας βοήθησαν σε άλλες περιπτώσεις και μας άγγιξαν σε προσωπικό επίπεδο είναι η απάντηση σε προκλήσεις στο επαγγελματικό και το προσωπικό περιβάλλον. Τεχνικές χαλάρωσης, μέθοδοι νευρογλωσσικού προγραμματισμού και Yoga είναι μερικές από τις τεχνικές που μπορούν να χρησιμεύσουν ως σημαντικά εργαλεία και συνιστώσες μιας ολοκληρωμένης παρέμβασης. Εντούτοις, από μόνες τους οι τεχνικές αυτές δεν μπορούν να φτάσουν στον πυρήνα του προβλήματος (Digiuseppe et al. 2012) που τουλάχιστον για το επαγγελματικό περιβάλλον περιγράφεται από 2 πυλώνες: 1ος, η νοοτροπία μας που επηρεάζει τον τρόπο που αντιλαμβανόμαστε και αντιδρούμε στις πιέσεις της εργασίας μας και 2ος, αυτές καθ' αυτές οι πιέσεις και απαιτήσεις του περιβάλλοντός μας και της εργασίας μας.

Ο 2ος πυλώνας αφορά περισσότερο τους HR managers και τις υψηλότερες βαθμίδες της διοίκησης που δημιουργούν την κουλτούρα του οργανισμού. Συχνά, οι συνθήκες της ίδιας της αγοράς επιβάλλουν να δουλέψει η μηχανή στο κόκκινο ώστε να επιβιώσει ο οργανισμός και να διατηρηθούν θέσεις εργασίας. Άλλες φορές, μια εταιρική κουλτούρα που δημιουργεί μεγάλες πιέσεις για μεγάλα χρονικά διαστήματα στους εργαζόμενους και τα στελέχη, μπορεί να γυρίσει μπούμερανγκ με τη μορφή αποχωρήσεων, συμπτωμάτων burn out, απουσιών από την εργασία και πτώση της παραγωγικότητας. Υπάρχει λοιπόν η ανάγκη να εντοπίζεται η ένταση που μεταδίδεται από πάνω προς τα κάτω και να γίνονται παρεμβάσεις ώστε να μην μπαίνουν σε κίνδυνο οι στόχοι της εταιρείας. Οι παρεμβάσεις αυτές μπορούν να είναι οργανωτικές ώστε να βελτιώνεται η λειτουργικότητα των ατόμων/ομάδων σε συνδυασμό με δράσεις βελτίωσης του εργασιακού κλίματος, ηθικών ανταμοιβών και παροχών εκπαίδευσης και στήριξης των εργαζομένων και coaching που θα βοηθήσει τα στελέχη να αναπτύξουν τις δεξιότητες που χρειάζονται για να ανταποκριθούν στους ρόλους τους και να προσαρμοστούν σε οργανωτικές αλλαγές ή ανάληψη νέων ευθυνών.

Ο 1ος πυλώνας αφορά και επηρεάζει σε ατομικό επίπεδο τις εσωτερικές αντοχές του ατόμου. Οι πεποιθήσεις μας μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά το τι αντιλαμβανόμαστε ως «υπερβολικά πιεστικό», «καταστροφικό», «ανυπόφορο» και να κρίνουν αποφασιστικά αν κάτι είναι «δύσκολο αλλά ανεκτό» ή «δεν το αντέχουμε». Η αντίληψη αυτή με τη σειρά της επηρεάζει τις αντιδράσεις μας τόσο συναισθηματικά (θυμός, άγχος, συναίσθημα της κατάθλιψης, κ.ά.) όσο και τη συμπεριφορά μας (αναποτελεσματικές επικοινωνίες με τους συνεργάτες, αγχώδεις αντιδράσεις, τάσεις φυγής, μειωμένη συγκέντρωση και ικανότητα λήψης αποφάσεων) (Ellis, 1987). Σε ατομικό λοιπόν επίπεδο, χρειάζεται να θωρακίσουμε τον εαυτό μας ενισχύοντας τη νοοτροπία μας. Αρκετές εταιρείες παρέχουν τη δυνατότητα αυτή στα στελέχη τους με προγράμματα coaching γνωσιακής και συμπεριφορικής κατεύθυνσης.

Συνοψίζοντας, το burn out δεν είναι μια βιαστική μόδα αλλά ένα υπαρκτό πρόβλημα με συγκεκριμένες οικονομικές συνέπειες για έναν οργανισμό. Είναι προτιμότερη η πρόληψη που συνίσταται στην αντιμετώπιση των αιτιών του μέσα στον ίδιο τον οργανισμό και το χτίσιμο υγιούς νοοτροπίας των στελεχών, παρά η αντιμετώπιση των συνεπειών του, οι οποίες συχνά εκδηλώνονται σε κρίσιμες περιόδους. Η κουλτούρα πρόληψης μπορεί να έχει ποσοτικά και ποιοτικά οφέλη, συμβάλλοντας στην εταιρική εικόνα και σε ένα θετικό εργασιακό περιβάλλον.

Το επιτελείο των ομαδικών ασφαλίσεων και Corporate Business Γ. Πλωμαρίτης, Β. Τσιμπλιάρης, Σ. Δήμου και Ρ. Ξανθοπούλου, με τον Γ. Καντώρο

Πάνω από **700 επιχειρήσεις** στο χαρτοφυλάκιό της

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Η εταιρεία, το επτάμηνο έχει καταγράψει σημαντική αύξηση στην παραγωγή ομαδικών ασφαλίσεων 34 νέων επιχειρήσεων στο πελατολόγιό της και με χαρτοφυλάκιο που αριθμεί συνολικά περισσότερες από 700 επιχειρήσεις

Ασφαλιστική δέσμη καλύψεων που εξασφαλίζει προϋποθέσεις ομαλής επιχειρηματικής λειτουργίας παρέχει η Interamerican, με ανανεωμένη γκάμα προτάσεων σε τέσσερις διακριτές περιοχές: τις ασφαλίσεις προσωπικού, περιουσίας, αστικής ευθύνης και διαχείρισης κινδύνων (risk management). Η εταιρεία, όπως τονίζεται, το επτάμηνο Ιανουαρίου-Ιουλίου έχει καταγράψει σημαντική αύξηση στην παραγωγή ομαδικών ασφαλίσεων (35% πάνω από το στόχο) με την προσθήκη 34 νέων επιχειρήσεων στο πελατολόγιό της και με χαρτοφυλάκιο που αριθμεί συνολικά περισσότερες από 700 επιχειρήσεις.

Συγκεκριμένα, η εταιρεία απευθύνεται σε επιχειρηματικούς οργανισμούς κάθε μεγέθους, που:

- επιθυμούν να υποστηρίξουν την πίστη και αποδοτικότητα των εργαζομένων τους με παροχές πρωτοβάθμιας περίθαλψης, νοσοκομειακής κάλυψης, ανικανότητας, συμπληρωματικής σύνταξης
- επιζητούν την ασφαλιστική θωράκιση των ιδίων αλλά και των διοικητικών στελεχών τους για λάθη ή παραλείψεις έναντι τρίτων, μέσω των καλύψεων του νέου προγράμματος "Directors & Officers Liability"
- διαθέτουν περιουσιακά στοιχεία –κτηριακές, μηχανολογικές και τεχνολογικές εγκαταστάσεις, εξοπλισμό κ.ά.– τα οποία χρήζουν ασφαλιστικής προστασίας από καταστροφικούς κινδύνους.
- είναι εκτεθειμένες σε υψηλούς κινδύνους -π.χ. ρύπανση περιβάλλοντος- και επιζητούν ένα συνολικό, οργανωμένο και επιστημονικά δομημένο τρόπο αντιμετώπισης όσον αφορά στην ανάλυση, αξιολόγηση και διαχείριση των κινδύνων, με έμφαση στην εκπαίδευση του προσωπικού και τη λήψη μέτρων πρόληψης.

Στο πλαίσιο αυτής της σφαιρικής προσέγγισης των ασφαλιστικών αναγκών κάθε επιχείρησης, η Interamerican έχει αναπτύξει ιδιαίτερα τις εργασίες της φέτος με ομάδες επιλέκτων, εξειδικευμένων συνεργατών Business Insurance Advisors. Η επιχειρηματική ασφάλιση με προβλέψεις κάλυψης για σειρά κινδύνων, περιορίζει σημαντικά την έκθεση σε λειτουργικούς και οικονομικούς κινδύνους, που είναι περισσότεροι στο σημερινό σύνθετο περιβάλλον, επισημαίνει μεταξύ άλλων ο κ. Γιάννης Καντώρος, γενικός διευθυντής εργασιών της Interamerican.

Πρόγραμμα ασφάλισης ευθύνης στελεχών Directors & Officers

Παράλληλα η Interamerican καλύπτει ασφαλιστικά τους συνεχώς αυξανόμενους κινδύνους που απορρέουν για στελέχη επιχειρήσεων, από θέση διοικητικής ευθύνης και αποφάσεων, με το νέο πρόγραμμα "Directors & Officers Liability" (D&O). Όπως αναφέρει η εταιρεία, πρόκειται για πρόταση που ανταποκρίνεται στις σύγχρονες, υψηλές απαιτήσεις διακυβέρνησης, όπως έχουν διαμορφωθεί στο ιδιαίτερα σύνθετο και ανταγωνιστικό επιχειρηματικό περιβάλλον.

Το πρόγραμμα D&O έχει σχεδιαστεί για να παρέχεται ασφαλιστική προστασία τόσο σε στελέχη όσο και στην ίδια την επιχείρηση, συνδυάζοντας προσιτό ασφάλιστρο με μοναδικές καλύψεις και υπηρεσίες. Η ασφάλιση αφορά σε ενδεχόμενες απαιτήσεις από πελάτες, μετόχους, προμηθευτές, ανταγωνιστές, καθώς και εργαζομένους της ίδιας εταιρείας, εξαιτίας λαθών ή παραλείψεων κατά την άσκηση των διοικητικών καθηκόντων.

Οι καλύψεις παρέχονται σε στελέχη έως και πέντε χρόνια μετά τη λήξη του συμβολαίου, εφόσον οι απαιτήσεις αναφέρονται σε περιστατικά που έχουν συμβεί κατά την περίοδο ισχύος του συμβολαίου. Δεν υφίστανται γεωγραφικά όρια για τις καλυπτόμενες δραστηριότητες, με εξαιρούμενες χώρες τις ΗΠΑ και τον Καναδά. Ειδικότερα για τις εταιρείες, το πρόγραμμα προβλέπει προαιρετικά και την κάλυψη:

ευθύνης της ίδιας της επιχείρησης, ως νομικού προσώπου, έναντι απαιτήσεων τρίτων

χρηματικών απωλειών της επιχείρησης σε περίπτωση απιστίας υπαλλήλου, διάρρηξης ή κλοπής κατά τη μεταφορά χρημάτων.

"Με το D&O προωθούμε στην επιχειρηματική κοινότητα μία ολοκληρωμένη πρόταση ασφάλισης της ευθύνης, που μπορεί να εκμηδενίσει τις συνέπειες μιάς δυσάρεστης περιπέτειας στελεχών και επιχειρήσεων", σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Γιάννης Καντώρος.

Το κέντρο εξυπηρέτησης πελατών "CarPoint"

Δυναμικά και στον κλάδο αυτοκινήτου

Ενισχύεται συνεχώς η δυναμική της Interamerican στον κλάδο αυτοκινήτου, σε συνδυασμό με την Anytime, όπως αναφέρεται σε ανακοίνωση της εταιρείας. Όπως τονίζεται, η εταιρεία έχει αυξήσει σημαντικά το στόλο ασφαλισμένων οχημάτων και στο κλείσιμο του πρώτου εξαμήνου κατέ-

χει ηγετική θέση στην αγορά.

Σημειώνεται ακόμη ότι αυτό το προβάδισμα υποστηρίζεται από την ευέλικτη διανομή (Δίκτυο Agency, πράκτορες, Anytime), αλλά και τη σύνδεση της Anytime με τους Συνεργάτες Πωλήσεων, οι οποίοι προωθούν τα προγράμματά της, ενώ ως ιδιαίτερα ενισχυτική εμφανίζεται και η είσοδος σε νέες αγορές μέσω της συνεργασίας της Anytime με επιχειρηματικά brands. Ορισμένα πλεονεκτήματα καθιστούν τα προγράμματα ασφάλισης Αυτοκινήτου της INTERAMERICAN άκρως ανταγωνιστικά, όπως είναι η υπηρεσία φροντίδας ατυχήματος Autohelp, η κάλυψη ιδίων ζημιών στη μερική κλοπή, η απεριόριστη κάλυψη νομικής προστασίας, η κάλυψη ζημιών από πολιτικές ταραχές, η κάλυψη ζημιών από χαλάζι και πλιοροφών και ακόμη, το μοναδικό ιδιόκτητο κέντρο εξυπηρέτησης πελατών "CarPoint", όπου καθετοποιείται η διαχείριση της ζημιάς με σημαντικά οφέλη για τους πελάτες, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Το "CarPoint" αποτελεί πρότυπη μονάδα ολοκληρωμένων υπηρεσιών αναπτυγμένη σε 2.300 τετραγωνικά μέτρα από την οποία παρέχονται επιτόπου εκτίμηση της ζημιάς, επισκευή χωρίς να χρειάζεται να εκταμιεύσει χρήματα ο πελάτης για πληρωμή, διετής εγγύηση της επισκευής, αυτοκίνητο αντικατάστασης και άμεση αποζημίωση από το κέντρο μέχρι του ποσού των 300 ευρώ.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

Η ασφάλιση φορτηγών Ι.Χ.

Εξάλλου νέο, ανταγωνιστικό τιμολόγιο στα υφιστάμενα προγράμματα Truck Classic, Extra και Total, καθώς και νέο πρόγραμμα Truck Basic περιλαμβάνουν οι βελτιώσεις που τέθηκαν πρόσφατα σε χρήση στην ασφάλιση Φορτηγών Ι.Χ. από την εταιρεία.

Ειδικότερα, το Truck Basic καλύπτει αστική ευθύνη για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές και παρέχει νομική προστασία, φροντίδα ατυχήματος και μεταφορά οχήματος μετά από ατύχημα, καταλήγει η ανακοίνωση της Interamerican.

Σωστή ασφάλιση αυτοκινήτου και ασφαλής οδήγηση

Την ίδια ώρα η Interamerican δίνει έμφαση στην οδική ασφάλεια και στη συνετή οδική συμπεριφορά, θέση που ανέδειξε σε ημερίδα που οργάνωσε πρόσφατα στις ιδιόκτητες εγκαταστάσεις του CarPoint, Κέντρου Εξυπηρέτησης Πελατών Αυτοκινήτου στην Αθήνα.

Στην ημερίδα συμμετείχαν 60 άτομα, νέοι συνεργάτες του Δικτύου Agency και Independent Financial Advisors της εταιρείας.

Όπως τόνισε ο κ. Σπύρος Μπάτσης, υπεύθυνος εκπαίδευσης Γενικών Ασφαλίσεων και ανάπτυξης Δικτύου IFAs, η INTERAMERICAN προωθεί για Ι.Χ. δίκυκλα τις μοναδικές στην αγορά καλύψεις ολικής κλοπής και προσωπικού ατυχήματος, καθώς και βελτιωτικές αλλαγές για ασφάλιση Ι.Χ. φορτηγών οχημάτων με παραμετρικό τιμολόγιο, έκπτωση σε ετήσια πληρωμή ασφαλίστρων και νέο πρόγραμμα Basic.

Παράλληλα, η εταιρεία εισέρχεται με συνεργασίες της Anytime σε νέες αγορές μέσω μεγάλων εμπορικών brands, ενώ η ασφάλιση Anytime παρέχεται πλέον και από τα δίκτυα συνεργατών, εξασφαλίζοντας έναν ακόμη τρόπο ασφαλιστικής προσέγγισης.

Ο βετεράνος της αγωνιστικής οδήγησης Τάσος Μαρκουίζος ("Ιαβέρης") παρουσίασε οπτικοακουστικά το εθνικό θέμα-μάστιγα των τροχαίων δυστυχημάτων, ενώ ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων και Κοινωνικής Υπευθυνότητας της Interamerican, τόνισε μεταξύ ότι η οδική ασφάλεια δεν είναι απλά ένα τεχνικό θέμα, είναι ζήτημα ατομικής και συλλογικής ευθύνης, ζήτημα πολιτισμού.

Σημειώνεται ότι η εταιρεία κατά το 2014 στον κλάδο αυτοκινήτου κατέβαλε αποζημιώσεις 63 εκατ. ευρώ σε 51.000 περιπτώσεις, ενώ υποδέχθηκε 43 αναγγελίες θανάτου σε 40 δυστυχήματα, έναντι 47 θανάτων το 2013.

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

NN

Θανάσης Κατσιγιάννης

Είμαστε πρωταθλητές

Το μυαλό του ασφαλιστή είναι επιχειρηματικό, τονίζει σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και στον Κωστή Σπύρου ο κ.Θανάσης Κατσιγιάννης Agency Manager της NN Hellas. Ο κ. Κατσιγιάννης μιλάει για την ιδέα της ασφάλισης, το επάγγελμα-λειτούργημα του ασφαλιστή, τις χαρές και λύπες μιας απαιτητικής και δύσκολης δουλειάς, το παρόν και το μέλλον του ασφαλιστικού επαγγέλματος και των ασφαλίσεων, τα επιτεύγματα της NN Hellas και κυρίως τους 100 και πλέον συνεργάτες του.

Συνέντευξη στον **Κωστή Σπύρου**

Κύριε Κατσιγιάννη, τι είναι πρώτα απ' όλα το Agency.Είστε Agency Manager. Τι θα πει αυτό;

Τυπικά, ο Agency manager είναι ο υπεύθυνος ενός ασφαλιστικό γραφείου. Αν όμως θέλουμε να πούμε δυο κουβέντες παραπάνω για τη δουλειά ενός Agency Manager, αυτό που πρέπει να πούμε είναι ότι είναι υπεύθυνος για τα πάντα. Για την ανάπτυξη, για την παραγωγή, για την υλοποίηση της

στρατηγικής της εταιρείας, για την εικόνα που δίνουν οι ασφαλιστές του προς τα έξω, για την κουλτούρα ενός γραφείου, για τις αρχές του, για τον τρόπο που οι ασφαλιστές του πουλάνε και εξυπηρετούν τους πελάτες. Ο Agency Manager, στα δικά μου τα μάτια –και έτσι απλοποιούνται όλες οι απαντήσεις– είναι στην ουσία υπεύθυνος για τις οικογένειες των ανθρώπων που βρίσκονται μέσα στο γραφείο του.

Ν' αρχίσω από το πρώτο που είπατε: Είναι υπεύθυνος για την ανάπτυξη. Υπάρχει σήμερα ανάπτυξη στον κλάδο μας

Ανάπτυξη υπήρχε και υπάρχει πάντα. Για όποιον το έχει μέσα στο μυαλό του, υπήρχε, υπάρχει και θα υπάρχει. Σήμερα, είναι η καλύτερη περίοδος για να γίνει κάποιος ο ασφαλιστής. Κι αυτό το λέω, υπό την έννοια ότι, ενώ γνωρίζουμε τις δυσκολίες της αγοράς και της κοινωνίας σε οικονομικό επίπεδο και σε κοινωνικό, από την άλλη, τα κενά που υπάρχουν σήμερα στη σύνταξη, στην ασφάλιση ζωής και στην κάλυψη της νοσοκομειακής περίθαλψης, δεν υπήρξαν

ποτέ. Κάνω από τη δουλειά 25 χρόνια. Ποτέ δεν ήταν τόσο έντονη η ανάγκη να ασφαλιστεί κάποιος.

Ποια είναι τα χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει σήμερα ένας ασφαλιστής;

Ένας ασφαλιστής σήμερα, κατ' αρχήν πρέπει να είναι αποφασισμένος ότι θα δουλέψει. Πρέπει να είναι ιδιαίτερα δυναμικός. Πολύ καλός στην επικοινωνία. Να είναι ομαδικός. Να μπορεί δηλαδή να ενταχθεί σε ένα σύνολο και να πάει μαζί μ' αυτό. Να πάει με τις συνήθειές του, με τη δυναμική του. Πρέπει να νοιάζεται πάρα πολύ για τον άνθρωπο. Στον ασφαλιστή, το σημαντικότερο είναι να αγαπάει τους ανθρώπους. Επειδή θα συναλλάσσεται και θα επικοινωνεί μονίμως με ανθρώπους, πρέπει να αγαπάει την επαφή. Να αγαπάει να πηγαίνει στα ραντεβού. Κι επίσης, πρέπει να αγαπάει τον υποψήφιο πελάτη ή τον πελάτη που τελικά ασφαλίζεται και να του προτείνει και να του πουλάει προϊόντα, με βάση τις δικές του ανάγκες. Αν αυτή είναι η νούμερο 1 αρχή, όλα τα υπόλοιπα γίνονται. Η εκπαίδευση έρχεται. Τα νούμερα έρχονται.

Πολλοί λένε ότι η δουλειά του ασφαλιστή είναι one man show. Άλλοι πάλι, λένε ότι είναι κάτι το ομαδικό, μια ομαδική δουλειά. Ποια είναι η άποψή σας;

> **Έχουμε κουλτούρα πρωταθλητισμού, έχουμε αύρα επιτυχίας. Μπαίνεις σ' αυτό το γραφείο, κάθεσαι στις τετράδες έξω, και το νιώθεις. Είναι μια ενέργεια που σε χτυπάει. Βλέπεις δίπλα σου ανθρώπους που θέλουν να πετύχουν. Να τα καταφέρουν**

Η γνώμη μου εμένα, είναι ότι κανείς –επειδή δούλεψα σαν ασφαλιστής 12 χρόνια– κανείς από μόνος του δεν κατάφερε τίποτα σ' αυτή τη ζωή, ειδικά σ' αυτό το επάγγελμα. Εάν τη δουλειά πρόκειται να την κάνεις για πάρα πολλά χρόνια, δεν αντέχεις, επειδή είναι δύσκολη δουλειά, να την κάνεις χωρίς βοήθειες. Είτε εκπαιδευτικές βοήθειες, είτε βοήθειες από την ίδια σου την εταιρεία, είτε βοήθειες από τους συναδέλφους σου, από τον Manager σου, από τον διευθυντή σου, από τις γραμματείς σου. Κανείς δεν μπορεί να πετύχει τίποτα μόνος του.

Πώς είναι να δουλεύει ένας ασφαλιστής στο δικό σας γραφείο; Ποια είναι τα plus παραπάνω που μπορεί να έχει, από το να ήταν κάπου αλλού;

Το να είναι στο δικό μας γραφείο κάποιος, σημαίνει ότι, για να είναι, κατ' αρχήν τον έχουμε διαλέξει και είναι δυνατός. Γιατί σε έναν χώρο… Εμείς έχουμε 100 ασφαλιστές. Σε έναν χώρο που είναι τόσο δυναμικός και πρωταγωνιστεί στην ελληνική αγορά, κάθε ένας που μπαίνει, πρέπει να μπαίνουμε με αυστηρή επιλογή. Εμείς προσφέρουμε βασικά ένα άρτια οργανωμένο γραφείο. Έχουμε πολύ προσωπικό στην υποστήριξη.

Έχουμε 20 ανθρώπους που βοηθούν το έργο των ασφαλιστών. Έχουμε τέσσερις Unit Managers, οι οποίοι είναι υπεύθυνοι για την πορεία των συνεργατών. Το κυριότερο όμως, έχουμε κουλτούρα πρωταθλητισμού. Έχουμε αύρα επιτυχίας. Μπαίνεις σ' αυτό το γραφείο, κάθεσαι στις τετράδες έξω, και το νιώθεις. Είναι μια ενέργεια που σε χτυπάει. Βλέπεις δίπλα σου ανθρώπους που θέλουν να πετύχουν. Να τα καταφέρουν. Που δεν τους πειράζει η άρνηση. Οπότε όλο αυτό σε φτιάχνει και λες «οκ, κι εγώ!»

Λέτε ότι κάνετε ανάλυση αναγκών. Πώς κάνετε εσείς την ανάλυση αναγκών στους πελάτες σας;

Κατ' αρχήν, χρησιμοποιούμε το έντυπο που υπάρχει κ. Σπύρου, που είναι το NBS, όπου καταγράφονται όλες οι ανάγκες και αν κάποιος καταθέσει μια αίτηση ασφάλισης, πρέπει υποχρεωτικά να συνοδεύεται –όπως λέει κι η Οδηγία πλέον– να συνοδεύεται απ' αυτό το έντυπο. Η ουσία όμως δεν είναι αυτή. Γιατί ένα τέτοιο έντυπο θα μπορούσες εύκολα να το συμπληρώσεις και γρήγορα. Το ζήτημα είναι όμως, ότι η ανάλυση αναγκών είναι αυτή που φέρνει το καλό αποτέλεσμα. Είναι αυτή που κάνει τον πελάτη να αγοράζει το προϊόν που εκείνος θέλει. Και όταν πουλάς βάσει αναγκών, ο πελάτης το καταλαβαίνει. Κι όταν δεν πουλάς βάσει αναγκών του πελάτη, αλλά βάσει των δικών σου, πάλι ο πελάτης το καταλαβαίνει.

Ποια είναι σήμερα τα προϊόντα που προωθείτε περισσότερο;

Σήμερα προωθούμε κατ' αρχήν τα νοσοκομειακά μας προγράμματα. Έχουμε την ευκαιρία και, πέρα από το Orange Cross, να έχουμε και δύο προγράμματα σε αποκλειστική συνεργασία με δύο νοσοκομεία, στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη, και προωθούμε και ένα επενδυτικό πρόγραμμα που λέγεται NN Genius, σε μια δύσκολη εποχή, αλλά νομίζω ότι τα καταφέρνουμε πάρα πολύ καλά, αν κρίνει κανείς από τις παραγωγές που γίνονται αυτή τη στιγμή στην εταιρεία.

Θα ήθελα τώρα να μου πείτε τρεις λόγους, που κάποιος θα επέλεγε την NN Hellas και το Γραφείο σας.

Είναι μια μεγάλη πολυεθνική εταιρεία, η οποία έχει δώσει τα διαπιστευτήριά της. Εγώ στην NN δουλεύω 25 χρόνια. Αν ρωτήσετε τους 100 ασφαλιστές μου, σε όλες τις αποζημιώσεις που τους έχουν τύχει μέχρι σήμερα, εάν έχουν αποζημιωθεί δίκαια οι πελάτες, σε ποσοστό 100% θα σας πουν όλοι, ότι έχουν αποζημιωθεί σωστά. Που σημαίνει τι αυτό; Ότι την ώρα της αλήθειας, η αποζημίωση που είναι η ώρα της αλήθειας, δεν είναι μόνο για τον πελάτη, είναι και για τον ασφαλιστή. Γιατί ο ασφαλιστής –μη ξεχνάμε– ότι πάει σε ένα σπίτι, ειδικά όταν είναι νέος και δεν ξέρει πολλά πράγματα, και λέει ότι θα συμβεί εκείνο, θα αποζημιωθείς μ' αυτόν τον τρόπο και όλα αυτά, πρέπει να τηρούνται, ώστε και ο ίδιος να νιώσει καλά όταν έρθει η ώρα.

Επίσης, η NN Hellas είναι μια άρτια οργανωμένη εταιρεία, είναι μια πολύ δυνατή ομάδα. Πέρα από το μεγάλο brand name. Έχει γράψει ιστορία στο χώρο. Όχι μόνο στην ποσότητα, αλλά και στην ποιότητα. Και του δικτύου της, αλλά και των ανθρώπων στα κεντρικά και στα υποκαταστήματα, που υποστηρίζουν το δίκτυο.

Τώρα, όσον αφορά το δικό μας υποκατάστημα, το δικό μας γραφείο, θα έλεγα ότι αν κάποιος θέλει να κάνει τη δουλειά αυτή σε πάρα πολύ υψηλό επίπεδο, αυτός είναι ο χώρος που μπορεί να το κάνει. Ο κυριότερος λόγος είναι ότι θα αισθάνεται ωραία. Θα κουράζεται πολύ, θα πιέζεται πολύ, θα έχει πολύ άγχος, αλλά και θα έχει και μεγάλα αποτελέσματα. Και για τον ίδιο, και για τους πελάτες του. Και θα έχει μια καριέρα. Αυτό που με ενδιαφέρει είναι να εξελίσσονται οι άνθρωποι. Όπως κι εγώ ξεκίνησα σαν ασφαλιστής το 1989, έτσι θέλω όλοι οι άνθρωποι δίπλα μου να εξελίσσονται. Και νομίζω ότι τουλάχιστον προσπαθώ να κάνω τα πάντα για να εξελίσσονται οι άνθρωποι.

> **Η NN Hellas είναι μια άρτια οργανωμένη εταιρεία, είναι μια πολύ δυνατή ομάδα. Πέρα από το μεγάλο brand name. Έχει γράψει ιστορία στο χώρο. Όχι μόνο στην ποσότητα, αλλά και στην ποιότητα. Και του δικτύου της, αλλά και των ανθρώπων στα κεντρικά και στα υποκαταστήματα, που υποστηρίζουν το δίκτυο**

Από το 1989 που είπατε ότι ξεκινήσατε, μέχρι σήμερα, η NN έχει αλλάξει όνομα μερικές φορές. Είναι κάτι που σας δημιουργεί πρόβλημα αυτό στη δουλειά σας;

Κανένα. Θα έλεγα ότι πιο προβληματισμένοι ήταν οι ασφαλιστές που ήρθαν στην εταιρεία μετά το 2000, που είμασταν ήδη ING και άλλαξε σε NN. Τώρα για μας που είμασταν NN και είμαστε και ρομαντικοί τύποι, ήταν και χαρά, να σας πω την αλήθεια, έτσι, χαρά θα έλεγα. Αλλά δε νομίζω. Και θα σας πω ειλικρινά, ότι ήταν μια ανησυχία που υπήρχε αυτή τότε, ειδικά τον μήνα τον συγκεκριμένο που αλλάζαμε το όνομα. Νομίζω ότι απαντήσαμε με ρεκόρ παραγωγής εκείνο το μήνα, αν θυμάμαι καλά.

Μάλιστα. Γενικότερα τώρα, πώς βλέπετε την ασφαλιστική αγορά στη χώρα μας;

Η ασφαλιστική αγορά στη χώρα μας αυτή τη στιγμή, δέχεται τις συνέπειες της κοινωνικής και οικονομικής κατάστασης. Πιστεύω ότι όπως σε όλα τα επαγγέλματα και σε όλες τις επιχειρήσεις, θα επιβιώσουν αυτοί που είναι πραγματικά δυνατοί, αυτοί που έχουν μεριμνήσει για το Solvency, οι Agency, τα πρακτορεία, οι μεσίτες, οι οποίοι έχουν προνοήσει για τις ημέρες που περνά-με σήμερα. Όσοι έχουν κάνει σωστά τη δουλειά τους όλα αυτά τα χρόνια, κ. Σπύρου, δεν έχουν να φοβηθούν τίποτα. Ειδικά οι άνθρωποι των δικτύων, οι ασφαλιστές. Σε οποιαδήποτε μορφή, σε οποιοδήποτε κανάλι. Αυτοί δεν έχουν να φοβηθούν τίποτα. Όσοι είναι δομημένοι επαγγελματίες, δεν έχουν να φοβηθούν τίποτα. Δουλεύουν πολύ βέβαια, έτσι; Μην ξεχνάμε σ' αυτή τη δουλειά ποτέ δεν φτάνεις. Συνέχεια πρέπει να προσπαθείς.

Μάλιστα. Φέτος το καλοκαίρι είχαμε τα Capital Controls. Πώς επηρέασαν τη δουλειά σας, τους ασφαλιστές, πως το ξεπεράσατε ή πως το ξεπερνάτε.

Σοκ. Στην αρχή ήταν σοκ για όλους, έτσι; Τώρα, σε επίπεδο εταιρείας, αυτό που κάναμε ήταν να μην ακυρώνουμε τα συμβόλαια των πελατών, μέχρι και το τέλος Αυγούστου. Ενημερώθηκε το δίκτυο, ενημερώθηκε όλο το πελατολόγιο ότι δεν πρόκειται να προχωρήσουμε σε ακυρώσεις ήδη υπαρχόντων συμβολαίων. Δεν μπορώ να σας πω ότι είχαμε άσχημα αποτελέσματα. Σ' αυτήν την εταιρεία πάμε λίγο κόντρα στο τι συμβαίνει σ' αυτή τη χώρα. Είχαμε καλά αποτελέσματα τον Ιούλιο, για να είμαι ειλικρινής. Το ξεπερνάμε μέρα με τη μέρα, πελάτη με τον πελάτη, περίπτωση με την περίπτωση.

Το λέω με την έννοια ότι έχετε και προϊόντα τα οποία έχουν και κάποια άμεση σχέση.

Τα συγκεκριμένα προϊόντα δεν τα εισπράττουμε ακόμα. Δηλαδή τα προϊόντα Unit Link, δεν μπορούν καν να εισπραχθούν. Υπήρξε ένα προϊόν που πουλούσαμε, πολύ καλά, που ήταν U.L., Unit Link προϊόν, το οποίο σταμάτησε να πουλιέται. Και όπως λέω, ο ασφαλιστής πρέπει να είναι χαμαιλέων, πρέπει να προσαρμόζεται γρήγορα,

> **Όσοι έχουν κάνει σωστά τη δουλειά τους όλα αυτά τα χρόνια, δεν έχουν να φοβηθούν τίποτα. Ειδικά οι άνθρωποι των δικτύων, οι ασφαλιστές. Σε οποιαδήποτε μορφή, σε οποιοδήποτε κανάλι**

άμεσα στο τι συμβαίνει αυτή τη στιγμή στην αγορά. Εκείνη τη στιγμή τι συμβαίνει, κι εκεί πρέπει να πάω. Λειτουργώντας επιχειρηματικά. Το μυαλό του ασφαλιστή είναι επιχειρηματικό. Έτσι, λοιπόν, αφού βλέπεις ότι δεν μπορείς να πουλήσεις αυτό το προϊόν, πρέπει γρήγορα να στραφείς και να προωθήσεις κάτι άλλο. Γιατί η δουλειά σου πρέπει να συνεχίσει. Η επιχείρησή σου πρέπει να συνεχίσει.

Πώς αποφασίσατε να γίνετε ασφαλιστής;

Από ατύχημα. Όπως οι περισσότεροι νομίζω ασφαλιστές μέσα στην αγορά αυτή. Τότε ήμουν δημοσιογράφος σε μία αθλητική εφημερίδα και γνώρισα έναν άνθρωπο που έπαιξε και σημαντικό ρόλο στη ζωή μου αργότερα και μου είπε «Θανάση, έχεις πολύ έξυπνο πρόσωπο, και έχεις ένα τσουλούφι…», τότε είχα περισσότερα μαλλιά και είχα και ένα τσουλούφι μπροστά, «είσαι αετός, να πας να γίνεις ασφαλιστής». Στην αρχή σκέφτηκα και λέω, τώρα εγώ δημοσιογράφος, θα πάω να γίνω ασφαλιστής, μα τι λέει; Μετά από 20 ημέρες άκουσα για ένα γραφείο στη Μιχαλακοπούλου, τότε της NN, ότι υπάρχουν άνθρωποι που είναι πολύ πετυχημένοι, πολύ νέοι, δυναμικοί, βγάζουν χρήματα, και λέω, δεν χάνω τίπο-

τα. Έτσι μπήκα. Μπαίνοντας στο χώρο –είναι αυτό που με νοιάζει για το δικό μου χώρο τώρα– το κτίριο δεν ήταν τόσο ωραίο, ούτε τα γραφεία και οι καρέκλες και ο εξοπλισμός. Όλοι οι άνθρωποι όμως, ήταν σαν ένα μελίσσι και έβλεπες έναν πανικό. Νέοι, ωραία ντυμένοι, προσεγμένοι, ευγενικοί. Τότε είχαν λίγα γραφεία και ήταν ο ένας πάνω στον άλλον στο τηλέφωνο και καθήμενος στον καναπέ της αναμονής, είπα μέσα μου ότι δεν ξέρω τι ακριβώς κάνουν αυτοί οι άνθρωποι εδώ μέσα, αλλά εγώ αυτή τη δουλειά θέλω να την κάνω. Γιατί είμαι 21. Δεν είχα εμπειρία του τι θα πει να είσαι ασφαλιστής, ούτε ήμουν ασφαλισμένος για να ξέρω. Κι αυτό είναι το νούμερο 1 που με νοιάζει τώρα. Δηλαδή, όταν μπαίνει κάποιος στο δικό μου γραφείο σήμερα και κάθετα, νιώθει κάτι τέτοιο που ένιωσα εγώ; Γιατί αν δεν το νιώθει, έχουμε πρόβλημα.

Είπατε είστε από το 1989. Τι έχετε πάρει όλα αυτά τα χρόνια σαν ασφαλι-στής από την NN;

Τεράστια αναγνώριση. Τεράστια χαρά, απίστευτη αγάπη από τους ανθρώπους. Έχω δημιουργήσει σχέσεις φιλικές μέσα στο υποκατάστημα, μέσα στο γραφείο μου, αλλά και μέσα στην εταιρεία. Έχω ζήσει τρομερές στιγμές. Έχω ταξιδέψει σ' όλο τον κόσμο. Σε πολύ μικρή ηλικία, δεν μιλάω για το τώρα. Έχω κερδίσει χρήματα. Δώδεκα χρόνια σαν ασφαλιστής, έχω ζήσει απίστευτες στιγμές με τους πελάτες μου. Νομίζω ότι ο ασφαλιστής είναι ο βασιλιάς του επαγγέλματος. Γιατί αν αγαπάει αυτή τη δουλειά, μπορεί να την κάνει με κέφι και αν αγαπάει και την επικοινωνία μαζί, δεν θα κουράζεται. Θα φτάνει η ώρα δέκα να πηγαίνει σπίτι του και δεν θα είναι κουρασμένος, γιατί θα έχει περάσει καλά, με ανθρώπους που τον εκτιμούν ως επαγγελματία και ως άνθρωπο και ο ίδιος θα είναι καλά μαζί τους. Και έτσι, θα περνάει η μέρα ευχάριστα, θα κάνει τις ασφάλειές του, θα γυρίζει το βράδυ σπίτι του και θα είναι φουλ ευχαριστημένος. Τώρα, αυτό που κυρίως το επάγγελμα αυτό δίνει, αυτό είναι ένα επάγγελμα που αν κάθε μέρα δεν προοδεύεις, έστω και λίγο, αν δεν γίνεσαι καλύτερος έστω και λίγο, δεν θα επιβιώσεις. Είναι τρελά απαιτητικό. Η πίεση λοιπόν που ασκείται στο να προοδεύεις, αν σου αρέσει και η πρόοδος και η εξέλιξη, είναι νομίζω το πιο ουσιαστικό προνόμιο της δουλειάς αυτής. Εγώ αυτό έχω πάρει και αυτό, όταν περνά στο Management, πολλαπλασιάζεται. Γιατί οι απαιτήσεις των ασφαλιστών είναι πάρα πολύ μεγάλες. Όταν έχεις δυνατούς ασφαλιστές, πρέπει και εσύ να προοδεύεις πιο γρήγορα ακόμα και πώς να προοδεύσεις τόσο γρήγορα, όταν έχεις αστέρια κοντά σου; Πρέπει να πηγαίνεις με μεγαλύτερη ταχύτητα. Αυτό σημαίνει ότι η εξέλιξη ενός ανθρώπου, ειδικά όταν μπαίνει στο Management, πρέπει να είναι πολύ μεγάλη για να ανταποκριθεί. Αυτό το πράγμα νομίζω είναι το κυριότερο που έχω κερδίσει. Προχώρησα σαν άνθρωπος. Έγινα καλύτερος άνθρωπος. Όχι μόνο επαγγελματίας. Όχι μόνο καλός στη δουλειά μου, έγινα και καλύτερος άνθρωπος.

Ποιο είναι το μήνυμά σας σε έναν νέο άνθρωπο που θέλει να γίνει ασφαλιστής και επίσης ποιο είναι το μήνυμά σας σε έναν άνθρωπο που θέλει να ασφαλιστεί και το σκέφτεται;

Σε έναν άνθρωπο που θέλει να ασφαλιστεί και το σκέφτεται, του λέω ότι πρέπει να το κάνει χθες. Του λέω ότι δεν πρέπει να κόψει από παροχές που του περισσεύουν, από τη διασκέδασή του. Πρέπει να κόψει από το υστέρημά του. Έχοντας νιώσει τι θα πει «δύσκολη στιγμή», σε διάφορα επίπεδα, έχοντας νιώσει τι θα πει να δίνεις εφάπαξ συντάξεις πια, μετά από 25 χρόνια, ανθρώπους να μπαίνουν στα νοσοκομεία ή ανθρώπους να φεύγουν από τη ζωή, θα έχω μόνο να του πω: Βιάσου, μην το αναβάλλεις άλλο. Κάντο. Όχι σε μένα, οπουδήποτε. Κάντο. Ασφαλίσου σε έναν ασφαλιστεί που συμπαθείς, σε μια εταιρεία που εκτιμάς, ασφαλίσου! Τώρα, αν είμαι εγώ, ακόμα καλύτερα. Αν είναι κάποιος συνεργάτης μας, αν είναι η NN.

Σε έναν νέο ασφαλιστή που θέλει να μπει στο επάγγελμα, έχω να του πω ότι μπαίνει σε ένα λαμπρό επάγγελμα, σε ένα μοναδικό επάγγελμα, που θα τον βοηθήσει να γίνει καλύτερος σε όλα, που μπορεί να εξελιχθεί. Και μπαίνει και σε μία εποχή που, ναι μεν είναι μια δύσκολη εποχή, αλλά νομίζω ότι για μας τους ασφαλιστές, τα καλύτερα είναι μπροστά. Και το λέω αυτό, υπό την έννοια ότι η βιομηχανία μας θα αναπτυχθεί, ειδικά στον Κλάδο Ζωής, πάρα πολύ, γιατί πλέον η ιδιωτική ασφάλιση είναι μονόδρομος. Αυτό πιστεύω, κ. Σπύρου.

Ποιος είναι ο Θανάσης Κατσιγιάννης

Ο Θανάσης Κατσιγιάννης είναι 47 χρονών, παντρεμένος με τρία παιδιά. Αφήνοντας νωρίς τις σπουδές του στη γυμναστική ακαδημία και την αθλητική δημοσιογραφία, έγινε από 20 σχεδόν ετών ασφαλιστής στην NN, το 1989.

Το 2001 έγινε Unit Manager και το 2004 έγινε Agency Manager στο γραφείο της Γλυφάδας. Έχει υπό την καθοδήγησή του 100 περίπου ασφαλιστικούς συμβούλους, 4 unit managers και 20 άτομα προσωπικό. Είναι υπεύθυνος και για το γραφείο πωλήσεων του νομού Ηλείας, στον Πύργο. Στον ελεύθερό του χρόνο, ασχολείται με το τρίαθλο.

Το λειτουργικό αποτέλεσμα (Operating Result) αυξήθηκε κατά 11,3% στα 2,8 δισ. ευρώ, το υψηλότερο των τελευταίων οκτώ χρόνων

Σημαντική άνοδο (+21,6%) σημείωσαν τα καθαρά κέρδη, στο 1,3 δισ. ευρώ

ΝΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα (Gross Written Premiums) ξεπέρασαν τα 38,2 δισ. ευρώ (+ 7,3%), χάρη στη σημαντική αύξηση της παραγωγής στον κλάδο Ζωής (+ 10,6%) και τη θετική ανάπτυξη στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων (+2,3%)

Ρεκόρ 8ετίας το πρώτο εξάμηνο

Αποτελέσματα-ρεκόρ παρουσίασε στο πρώτο εξάμηνο του 2015 ο Όμιλος Generali. Παρά το δύσκολο μακροοικονομικό περιβάλλον, που συνθέτουν τα χαμηλά επιτόκια και οι επιπτώσεις της ελληνικής κρίσης, ο όμιλος πέτυχε το καλύτερο λειτουργικό αποτέλεσμα των τελευταίων οκτώ χρόνων, σημαντική άνοδο κερδών και ικανοποιητική αύξηση των εσόδων από ασφάλιστρα, όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση.

Παράλληλα, η Generali συνέχισε την υλοποίηση του στρατηγικού της στόχου να καταστεί ηγέτιδα δύναμη στις ατομικές ασφαλίσεις στην Ευρώπη, με τη διάθεση απλών και έξυπνων ασφαλιστικών προϊόντων, αξιοποιώντας την τεχνολογία, στηριζόμενος στη μεγάλη πελατειακή βάση και σε ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα διανομής πρακτόρων στον κόσμο.

Το λειτουργικό κέρδος του ομίλου Generali ανήλθε στη διάρκεια του πρώτου εξαμήνου του 2015 στα 2.779 εκ. ευρώ, έναντι 2.498 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2014, σημειώνοντας άνοδο κατά 11,3%. Τα καθαρά κέρδη κινήθηκαν έντονα ανοδικά σημειώνοντας αύξηση 21% και ανήλθαν στα 1.307 εκατ. ευρώ έναντι 1.075 εκ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2014. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 7,3% στα 38.172 δισ. ευρώ έναντι 35.288 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2014, παρουσιάζοντας ανοδική τάση τόσο στον κλάδο Ζωής όσο και στις Γενικές Ασφαλίσεις.

Στον κλάδο Ζωής το λειτουργικό κέρδος ανήλθε στα 1.713 εκατ. ευρώ σημειώνοντας άνοδο 13,2% σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Τα έσοδα από ασφάλιστρα (premium income) αυξήθηκαν κατά 10,6% και ανήλθαν στα 26.906 εκατ. ευρώ, εμφανίζοντας ισχυρή ανάπτυξη σε όλες τις κύριες αγορές χάρη στην εξαιρετική απόδοση των ασφαλιστικών προγραμμάτων που συνδέονται με επενδύσεις (unit linked) η παραγωγή των οποίων σημείωσε άνοδο 25,7%. Σε ό,τι αφορά στα ετησιοποιημένα ασφάλιστρα των νέων εργασιών, αυτά κυμάνθηκαν στα 2,707 εκατομμύρια ευρώ (+5.4%), αποτέλεσμα της άριστης απόδοσης των συμβολαίων unit linked (+35.1%) και προστασίας (+20.8%).

Πολύ υψηλή ανάπτυξη (+19,7%) παρουσιάζει και η παραγωγή των ασφαλιστικών προϊόντων εφάπαξ καταβολής κυρίως στην Ιταλία, τη Γαλλία και τη Γερμανία.

Στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων το λειτουργικό κέρδος αυξήθηκε επίσης, κατά 2,3% στα 1.103 εκ. ευρώ έναντι 1.079 εκ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2014, γεγονός που οφείλεται στο στέρεο τεχνικό περιθώριο και τη βελτίωση των αποτελεσμάτων από τις επενδύσεις. Η παραγωγή ασφαλίστρων σημείωσε ελαφρά άνοδο (+0,1%) στα 11.266 εκατ. ευρώ έναντι 11.169 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι, με την παραγωγή του κλάδου αυτοκινήτου να κινείται ελαφρώς υψηλότερα (+ 0,9%) σε σύγκριση με πέρυσι.

Ο δείκτης combined ratio βελτιώθηκε περαιτέρω στο 92,6% (-0,2 εκατοστιαίες μονάδες) καθώς μειώθηκε κατά 0,7 μονάδες το loss ratio στο 65%. Παράλληλα ο Όμιλος επιβεβαιώνει την ύπαρξη σταθερών μετοχικών κεφαλαίων αξίας 23.300 εκατομμυρίων ευρώ (+0,3% - 23.2 δισεκατομμύρια ευρώ για το οικονομικό έτος 2014), ενώ ο pro forma δείκτης Οικονομι-

κής Φερεγγυότητας ανέρχεται στο 200%, αυξημένος κατά 14 μονάδες σε σύγκριση με την 31/12/2014.

"Σε μόλις τρία χρόνια έχουμε φέρει εις πέρας ένα από τα πιο σύνθετα προγράμματα ανάκαμψης που έχουν ποτέ εφαρμοστεί στον ασφαλιστικό χώρο", τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Generali, Mario Greco. "Αυτά τα άριστα αποτελέσματα εξαμήνου αποδεικνύουν ότι η Generali έχει μετασχηματιστεί - παρά το εξαιρετικά δύσκολο περιβάλλον – σε έναν παγκόσμιο οργανισμό που είναι ιδιαίτερα κερδοφόρος και στέρεος από πλευράς κεφαλαίων, με μια ανανεωμένη και καινοτόμα προϊοντική γκάμα που μας επιτρέπει να διατηρήσουμε τα υψηλά ποσοστά εσόδων στην πλειοψηφία των αγορών όπου δραστηριοποιούμαστε", σημείωσε ο Mario Greco.

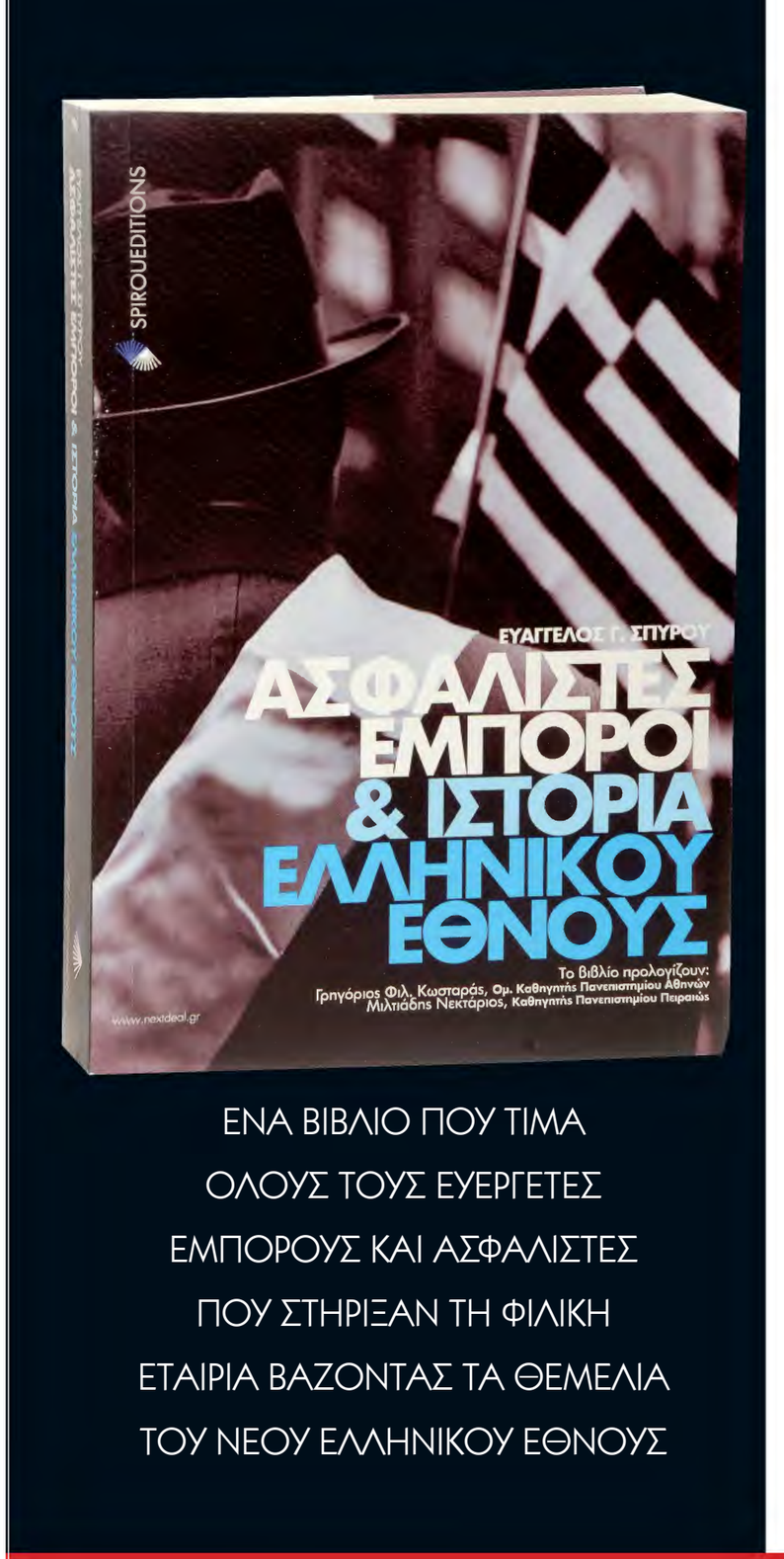
"Τα αποτελέσματα αυτά αποτελούν το καλύτερο σημείο έναρξης, για την εκτέλεση του νέου στρατηγικού πλάνου 2015-2018, το οποίο παρουσιάσαμε το Μάιο, έχοντας ως βάση μια αύξηση 50% της ετήσιας ρευστότητας, την κατανομή μερισμάτων αξίας πάνω από 5 δισεκατομμύρια ευρώ στα επόμενα 4 χρόνια και την περαιτέρω μείωση εξόδων, ύψους 500 εκατομμύρια ευρώ, από το 2016 έως το 2018, διατηρώντας απόδοση των ιδίων κεφαλαίων (operating return on equity) πάνω από το 13%. Αναμένουμε, ώς στο τέλος του έτους, να βελτιώσουμε σημαντικά, σε σύγκριση με το 2014, τα καθαρά μας κέρδη, διατηρώντας την υψηλή κερδοφορία που έχει επιτευχθεί κατά το πρώτο εξάμηνο", υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Generali.

Εξειδίκευση στα telematics και big data

ΣΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ της MyDrive Solutions προχώρησε ο όμιλος Generali. Η MyDrive Solutions είναι βρετανική εταιρεία start-up η οποία ιδρύθηκε το 2010, και συγκαταλέγεται μεταξύ των κορυφαίων εταιρειών στο κόσμο, στον τομέα των data analytics ως εργαλείο καταγραφής της οδηγικής συμπεριφοράς, με σκοπό τη δημιουργία tailor-made προϊόντων και την καθιέρωση χαμηλότερων ασφαλίστρων για τους οδηγούς χαμηλού ρίσκου. Σύμφωνα με τη νέα στρατηγική του Ομίλου Generali, όπως αυτή ανακοινώθηκε πρόσφατα στην «Ημέρα του Επενδυτή», η εξαγορά της MyDrive δίνει τη δυνατότητα στον Όμιλο να μπει δυναμικά στο χώρο του data analytics με την απόκτηση ενός κέντρου αριστείας, το οποίο προτίθεται να αναπτύξει περαιτέρω, δημιουργώντας ένα Hub που θα ειδικεύεται στην αξιοποίηση των telematics σε πολλαπλούς τομείς και κλάδους. Η εξαγορά αυτή επιτρέπει στην Generali να εμπλουτίσει τις υπηρεσίες της και να αναπτύξει καινοτόμα και έξυπνα προϊόντα, προσαρμοσμένα στις εξειδικευμένες ανάγκες κάθε πελάτη, αξιοποιώντας τη συγκριτική πληροφόρηση και τις δυνατότητες που παρέχει η ανάλυση δεδομένων.

"Η απόκτηση της MyDrive είναι ένα σημαντικό βήμα στην εφαρμογή της νέας στρατηγικής του ομίλου Generali, η οποία επικεντρώνεται στην πελατοκεντρική αντίληψη και την ενσωμάτωση των νέων τεχνολογιών και των εργαλείων ανάλυσης δεδομένων", ανέφερε ο Valter Trevisani, επικεφαλής του τομέα ασφάλισης και αντασφάλισης του ομίλου. "Η MyDrive αποτελεί ένα κέντρο καινοτομίας στον τομέα του customer profiling (δημιουργία προφίλ πελατών). Αναπτύσσουμε πολλά σημαντικά project που σχετίζονται με τα Telematics και χάρη στις νέες αυτές δυνατότητες που αποκτά τώρα ο Όμιλος στοχεύουμε στο να γίνουμε η καλύτερη επιλογή ασφάλισης για τους πελάτες, προσφέροντας διασυνδεδεμένες και καινοτόμες λύσεις. Η επιλογή μιας νεοφυούς επιχείρησης, αντικατοπτρίζει τη θέληση του Ομίλου να επενδύσει στο ταλέντο και την αριστεία", πρόσθεσε ο Valter Trevisani.

Από την πλευρά του ο Linden Holliday, CEO της MyDrive Solutions, δήλωσε ότι η ομάδα της MyDrive είναι ενθουσιασμένη και περήφανη που γίνεται μέλος της Generali. "Ως start-up έχουμε αναπτύξει κορυφαία εξειδίκευση στην ανάλυση δεδομένων και στην ανάπτυξη εφαρμογών, προκειμένου να διαθέσουμε αξιόπιστα δεδομένα για τη δημιουργία ολοκληρωμένων προφίλ οδηγών. Τώρα, με την Generali να πρωτοστατεί στην εφαρμογή των Telematics στο χώρο της ασφάλισης, μπορούμε άμεσα να φτάσουμε σε νέα επίπεδα καινοτομίας και λειτουργικής απόδοσης, και σε άλλους τομείς όπως τα «έξυπνα» σπίτια και την υγεία, δημιουργώντας νέα, συναρπαστικά προϊόντα. Η MyDrive χρησιμοποιεί τα δεδομένα τα οποία συλλέγονται από διάφορες τεχνολογικές εφαρμογές και συσκευές, όπως τα blackboxes και τα smartphones, ώστε να δημιουργηθούν αλγόριθμοι οι οποίοι θα μπορούν να καταγράφουν και να μετρούν την ανθρώπινη συμπεριφορά και τις συνήθειες των χρηστών π.χ. η αξιολόγηση της συμπεριφοράς των χρηστών προκειμένου να σχεδιαστούν και να διατεθούν προσαρμοσμένες προϊοντικές λύσεις. Το νέο Κέντρο Τεχνολογίας στο Λονδίνο, το οποίο εξειδικεύεται αυτή τη στιγμή στον κλάδο του αυτοκινήτου, θα επεκτείνει τη δραστηριότητά του και σε άλλους τομείς, όπως η πρόληψη απάτης και η βέλτιστη κατηγοριοποίηση πελατών, διευκολύνοντας τη δημιουργία συνεργειών στο εσωτερικό του ομίλου και την προσφορά βέλτιστων προϊόντων".



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

Όμιλος Axa: Λειτουργικά κέρδη 3,1 δισ. ευρώ

Κύρια Οικονομικά Αποτελέσματα
(Σε εκατομμύρια ευρώ, εκτός εάν αναφέρεται διαφορετικά)

	1H14	1H15	Μεταβολή επί των δημοσιευμένων αποτελεσμάτων	Μεταβολή σε συγκρίσιμη βάση
Σύνολο Εσόδων	49.705	54.521	+10%	+2%
Ζωή & Υγεία, Ετησιοποιημένη Νέα Παραγωγή	3.181	3.687	+16%	+5%
Ζωή & Υγεία, Περιθώριο Κέρδους Νέας Παραγωγής (%)	33,8%	34,0%	+0,2 pts	+0,2 pts
	1H14	1H15	Μεταβολή επί των δημοσιευμένων αποτελεσμάτων	Μεταβολή με σταθερές ισοτιμίες
Γενικές, Ετήσιος Δείκτης ζημιών & Εξόδων (%) – Combined Ratio	95,8%	95,1%	-0,7 pts	-0,6 pts
Λειτουργικά Κέρδη	2.777	3.102	+12%	+2%
Προσαρμοσμένα Κέρδη	3.112	3.485	+12%	+3%
Καθαρά Κέρδη	3.008	3.077	+2%	-7%
Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων (ROE) (%)	16,8%	16,1%	-0,6 pts	
	1H14	1H15		
Μερίσματα Μετόχων (δισ. ευρώ)	65,2	66,9	+3%	
Δείκτης Δανειακής Εξάρτησης (%) – Debt Gearing	24%	23%	-1 pt	
Περιθώριο Φερεγγυότητας (%) – Solvency I	266%	258%	-8 pts	
Περιθώριο Φερεγγυότητας (%) – Solvency II	201%	215%	+14 pts	

Ισχυρή χαρακτήρισε την απόδοση της AXA για το πρώτο εξάμηνο του 2015 ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου AXA, κ. Henri de Castries, καθώς, όπως ανέφερε, η εταιρεία πέτυχε νέο ρεκόρ (σε επίπεδο εξαμήνου) με τα λειτουργικά της κέρδη να φτάνουν τα 3,1 δισ. Ευρώ. "Ο Όμιλος παραμένει σε πολύ καλή θέση για να ολοκληρώσει με επιτυχία τη "Φιλοδοξία AXA" αυτόν το χρόνο, αποδεικνύοντας για μία ακόμα φορά την καταλληλότητα του επιχειρησιακού μας μοντέλου σε ένα περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από χαμηλά επιτόκια και μεταβλητότητα στις αγορές", πρόσθεσε ο κ. Henri de Castries. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα που ανακοινώθηκαν, ο όμιλος σημείωσε αύξηση στα λειτουργικά κέρδη κατά 12% επί των δημοσιευμένων αποτελεσμάτων, κερδίζοντας από θετικές ισοτιμίες. Σημείωσε επίσης αύξηση στα λειτουργικά κέρδη ανά μετοχή κατά 11% και αύξηση στα προσαρμοσμένα κέρδη ανά μετοχή κατά 12%. Σε συγκρίσιμη βάση, με σταθερές ισοτιμίες, πέτυχε αύξηση στο σύνολο εσόδων κατά 2% φτάνοντας τα 55 δισ. ευρώ, αύξηση στα λειτουργικά κέρδη κατά 2% φτάνοντας τα 3,1 δισ. ευρώ, αύξηση στα προσαρμοσμένα κέρδη κατά 3% φτάνοντας τα 3,5 δισ. ευρώ και μείωση καθαρών κερδών κατά 7% φτάνοντας τα 3,1 δισ. ευρώ.

"Στις ασφαλίσεις ζωής και υγείας έχουμε πετύχει σημαντική αύξηση τόσο στα έσοδα όσο και στα κέρδη, η οποία έχει ενισχυθεί από την επικέντρωσή μας σε προϊόντα unit-linked.

Στις γενικές ασφαλίσεις συνεχίσαμε να δίνουμε έμφαση στην κερδοφορία, γεγονός που έφερε μικρή αύξηση στα έσοδα. Η διαχείριση κεφαλαίων διατήρησε την ισχυρή δυναμική της, δίνοντας υψηλές καθαρές εισροές και στους δύο διαχειριστές κεφαλαίων μας, καθώς και ισχυρή αύξηση στα κέρδη.

Τέλος, ο δείκτης φερεγγυότητάς μας παρέμεινε ανθεκτικός και ισχυρός", υπογράμμισε ακόμη ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου AXA.

"Θέτουμε, επίσης, τις βάσεις για μελλοντική βιώσιμη ανάπτυξη. Αυτό στηρίζεται μέσω της συνεχούς στρατηγικής κατανομής κεφαλαίων μας μεταξύ αγορών και κλάδων παραγωγής, της αξιοποίησης ευκαιριών για οργανική ανάπτυξη και του ψηφιακού μετασχηματισμού της εταιρείας μας. Για να το πετύχουμε αυτό, διερευνούμε τον κόσμο της τεχνολογίας για νέες τάσεις, επενδύουμε σε καινοτόμες λύσεις που θα διαμορφώσουν το μέλλον του κλάδου μας και προσελκύουμε τους σωστούς ανθρώπους που θα αναπτύξουν τις απαραίτητες ψηφιακές υποδομές, ώστε να απαντούμε στις αυξανόμενες ανάγκες των πελατών μας για προστασία", ανέφερε ο κ. Henri de Castries.

Αποστολή μας η προστασία σας

Αξιοποιεί τα νέα ψηφιακά μέσα

Επεκτείνει την παρουσία της στο διαδίκτυο η AXA, με τη δημιουργία της δικής της Corporate Fan Page στο Facebook, το δημοφιλέστερο μέσο κοινωνικής δικτύωσης. Στόχος της σελίδας της AXA Ασφαλιστικής είναι να μοιράζεται νέα για την καλύτερη προστασία των ανθρώπων και του κόσμου γύρω μας, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην πρόληψη και εκπαίδευση αναφορικά με τους διάφορους πιθανούς, καθημερινούς κινδύνους (οικονομικούς, κοινωνικούς, υγείας και περιβαλλοντικούς). Οι fans της σελίδας Facebook της AXA Ασφαλιστικής θα έχουν τη δυνατότητα να ενημερώνονται, να εμπνευστούν, να εμπλακούν και να υποστηρίξουν την AXA να εξαπλώσει το μήνυμα για την προστασία. Επιπλέον, θα λαμβάνουν χρήσιμες συμβουλές για θέματα υπηρεσιών και προϊόντων, ενημερώσεις για διάφορες ενέργειες της εταιρείας, καθώς και να επικοινωνούν και να μοιράζονται τις σκέψεις τους και τα σχόλιά τους, ενισχύοντας έτσι το διάλογο και την αμφίδρομη επικοινωνία. Η εταιρεία συνεχίζει να αξιοποιεί τα νέα ψηφιακά μέσα για να βοηθήσει έμπρακτα στη δημιουργία μίας ασφαλέστερης κοινωνίας, όπου όλοι μπορούν να ζουν με περισσότερη ηρεμία. Σε παγκόσμιο επίπεδο, ο όμιλος έχει προχωρήσει σε στρατηγική συνεργασία με το Facebook στο πλαίσιο της περαιτέρω ανάπτυξής του στον ψηφιακό τομέα, στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και στην κινητή τηλεφωνία.

Επιβραβεύει τους ψηφιακούς της πελάτες

Η AXA, στο πλαίσιο της στρατηγικής της να αξιοποιήσει τα νέα ψηφιακά δεδομένα, υιοθετεί μία σειρά ενεργειών, με επίκεντρο πάντα τη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών της και επιβραβεύει τους πελάτες που επιλέγουν να γίνουν ψηφιακοί, μέσω της εγγραφής τους στην πλατφόρμα My AXA, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να κερδίσουν ένα iPhone 6 μετά από κλήρωση.

Κάθε μήνα ένας τυχερός που θα κάνει την εγγραφή στην ψηφιακή πλατφόρμα My AXA από τον υπολογιστή, το laptop, το tablet ή/και το κινητό του θα κερδίζει μετά από κλήρωση ένα iPhone 6.

Το My AXA είναι η νέα ψηφιακή πλατφόρμα της AXA μέσω της οποίας οι πελάτες αυτοκινήτου έχουν γρήγορη, ευέλικτη και προστατευμένη πρόσβαση στα αρχεία του συμβολαίου τους.

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να απευθυνθούν στον ασφαλιστικό τους σύμβουλο ή να ακολουθήσουν μία απλή και γρήγορη διαδικασία με χρήση του email τους.

Μπαίνουν στη σελίδα της AXA, www.axa.gr και επιλέγουν «Δημιουργία λογαριασμού», συμπληρώνουν τα στοιχεία τους και λαμβάνουν ενημέρωση στο email τους για την ολοκλήρωση της διαδικασίας εγγραφής τους.

Η AXA παράλληλα ενημερώνει τον ασφαλιστικό τους σύμβουλο.

ERGO

Ευρωστία σε όλους τους οικονομικούς δείκτες

Με αυξημένη κερδοφορία έκλεισε το 2014 ο όμιλος ERGO, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή ανοδική του πορεία στο σύνολο των αγορών στις οποίες δραστηριοποιείται, περιλαμβανομένης και της ελληνικής αγοράς όπου σημείωσε τα καλύτερα αποτελέσματα της υπερεικοσαετούς ιστορίας της εταιρείας στην Ελλάδα.

Συγκεκριμένα, ο όμιλος ERGO πέτυχε κέρδη ύψους 620 εκατομμυρίων ευρώ, σημειώνοντας αύξηση κατά 184 εκατομμύρια ευρώ σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Τα κέρδη επηρεάστηκαν θετικά από τις φορολογικές επιστροφές και τα μέτρα αντιστάθμισης (hedging) των επιτοκίων.

Τα συνολικά έσοδα από ασφάλιστρα έφτασαν τα 18,1 δισεκατομμύρια ευρώ, ελαφρώς υψηλότερα από το προηγούμενο έτος, οπότε τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα είχαν ανέλθει σε 16,8 δισεκατομμύρια ευρώ. Η βελτίωση στο δείκτη λειτουργικού κόστους (combined ratio) της ERGO, τόσο για τις δραστηριότητες της μητρικής εταιρείας όσο και τις διεθνείς, ήταν σημαντική. "Για άλλη μια φορά έχουμε καταγράψει πολύ καλά αποτελέσματα", δήλωσε ο

Η φωτογραφία των κ.κ. Θεόδωρου Κοκκάλα και Torsten Oletzky είναι από την επίσκεψη του προέδρου του ομίλου σε Αθήνα και Κωνσταντινούπολη

πρόεδρος του ομίλου κ. Torsten Oletzky, συμπληρώνοντας ότι "η επιτυχία μας μέσα στο 2014 αποδεικνύει ότι αποδίδει η μέθοδός μας να προσαρμόζουμε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη, χωρίς όμως να κάνουμε παράλογους συμβιβασμούς σε σχέση με την κερδοφορία μας.

Η υγιής ανάπτυξη στις διεθνείς μας εργασίες, μας ενθαρρύνει να συνεχίσουμε αυτή τη στρατηγική και να επεκτείνουμε τις δραστηριότητές μας στο εξωτερικό", υπογράμμισε ο κ. Torsten Oletzky.

Σε απόλυτη ευθυγράμμιση με τη συνολική θετική πορεία του Ομίλου, η ERGO Hellas κατάφερε να υπερκεράσει τις αντιξοότητες της ελληνικής αγοράς, πετυχαίνοντας το 2014 αύξηση του κύκλου εργασιών της (ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα) κατά 2,96%, φτάνοντας έτσι στο επίπεδο των 137,33 εκατομμυρίων ευρώ σε μία χρονιά κατά την οποία οι ασφαλίσεις ζημιών σημείωσαν μείωση 9,6% (σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών).

Ο δείκτης λειτουργικού κόστους (net combined ratio) παρουσίασε σημαντική βελτίωση, στο επίπεδο του 71,9% (έναντι 84,8% του 2013), συντελώντας ουσιαστικά στην αύξηση της κερδοφορίας, η οποία άγγιξε -προ φόρων- τα 37,8 εκατομμύρια ευρώ και -μετά φόρων- τα 27,17 εκατομμύρια ευρώ. Παράλληλα, κατά τη διάρκεια του 2014 όλοι οι χρηματοοικονομικοί δείκτες της ERGO Hellas παρουσίασαν βελτίωση, αναδεικνύοντας την οικονομική ευρωστία, την υψηλή φερεγγυότητα και την κορυφαία αξιοπιστία του ονόματος ERGO στην ελληνική αγορά. Χαρακτηριστικά, σημειώνεται ότι τα Ίδια Κεφάλαια της εταιρείας παρουσίασαν αύξηση κατά 20,65%, αγγίζοντας τα 80,2 εκατομμύρια ευρώ, με το δείκτη Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων (κέρδη προ φόρων) να ανέρχεται σε 51,54%.

"Με τα αποτελέσματά μας για το 2014 αποδείξαμε ότι η μακροχρόνια και συνετή στρατηγική ανάπτυξης που σχεδιάσαμε και ακολουθούμε αποδίδει στέρεα και θετικά αποτελέσματα", σχολίασε τα αποτελέσματα ο CEO της ERGO Hellas κ. Θεόδωρος Κοκκάλας. "Αναπτυσσόμαστε διαρκώς, έχοντας επιτύχει αξιοσημείωτη ευρωστία και υγεία σε όλους τους οικονομικούς δείκτες, υπερκαλύπτοντας κάθε απαίτηση φερεγγυότητας του εποπτικού πλαισίου Solvency I & II.

Η επιτυχία αυτή οφείλεται πρωτίστως στη συστηματική προσπάθεια των συνεργατών μας, στην αποδοτική εργασία του προσωπικού μας και στην αφοσίωση που όλοι εμείς επιδεικνύουμε στις σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους μας", ενώ πρόσθεσε: "Μπορώ με σιγουριά να πω ότι βρισκόμαστε στο πιο δημιουργικό σημείο της εικοσαετούς και πλέον παρουσίας της ERGO στην Ελλάδα.

Πατώντας γερά στα θετικά αποτελέσματα της ορθολογικής διαχείρισης των οικονομικών μας, στις εδραιωμένες σχέσεις με τους συνεργάτες μας, αλλά και στην εξειδικευμένη γνώση της πολυεθνικού δικτύου, σχεδιάζουμε με αυτοπεποίθηση και σιγουριά τα επόμενα σημαντικά βήματα της αναπτυξιακής μας πορείας", σημείωσε ο κ. Κοκκάλας.

Δωρεάν Checkup για τους κατόχους ασφαλιστηρίου αυτοκινήτου

Δωρεάν προληπτικό ιατρικό έλεγχο στα ιδιόκτητα διαγνωστικά κέντρα της "EUROMEDICA", σε όλους όσοι αγοράσουν ασφαλιστήριο αυτοκινήτου της ERGO στο χρονικό διάστημα μέχρι και την 31/10/2015, προσφέρει η εταιρεία.

Η προσφορά αφορά τους ασφαλισμένους (φυσικά πρόσωπα) της ERGO με ασφαλιστήρια αυτοκινήτων, νέων και ανανεωτηρίων και τα οχήματα όλων των χρήσεων, περιλαμβανομένων και των δικύκλων άνω των 50 cc, ισχύει για όλη τη διάρκεια του κάθε ασφαλιστηρίου και κλιμακώνεται ανάλογα με τη διάρκειά του.

Όπως τονίζεται, η ERGO, με την ενέργειά της αυτή, επέλεξε να στηρίξει αλλά και να επιβραβεύσει όλους όσοι την εμπιστεύονται και την επιλέγουν για την ασφάλισή τους, προσφέροντάς τους, σε μία εξαιρετικά δύσκολη περίοδο, μια σημαντική και συμβολική παροχή που σχετίζεται με την πρόληψη της υγείας, αποδεικνύοντας για μία ακόμη φορά και τον κοινωνικό της προσανατολισμό. "Κύριο και σταθερό μέλημά μας αποτελεί η διαρκής φροντίδα των ασφαλισμένων μας και η συνεχής υποστήριξη του έργου των συνεργατών μας", τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθυντής του Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO κ. Στάθης Τσαούσης (φωτ.).

ΝΑΙ
ΕΚΔΗΛΩΣΗ

Το «παρών» έδωσε η ασφαλιστική αγορά στην εκδήλωση της ΣΕΣΑΕ

Μια όμορφη βραδιά στο χώρο του Residence στο Island πέρασαν 400 και πλέον επαγγελματίες της ασφαλιστικής αγοράς – ο πρόεδρος και μέλη του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ, στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών, ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, συνεργάτες. Η καθιερωμένη εκδήλωση του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών, που είχε αναβληθεί λόγω των πολιτικοοικονομικών εξελίξεων του καλοκαιριού, πραγματοποιήθηκε στα μέσα Σεπτεμβρίου και, όπως πάντα, οι συμμετέχοντες στην εκδήλωση αυτή βρήκαν την ευκαιρία να συζητήσουν πολλά σοβαρά θέματα που απασχολούν την αγορά σε μια ατμόσφαιρα που αναδεικνύει τη δύναμη, τις ευκαιρίες και τα κοινά της αγοράς.

Επιπλέον, τη βραδιά αυτή – όπως και σε κάθε δράση του - ο ΣΕΣΑΕ στήριξε ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες προσφέροντας τα εδέσματα που απέμειναν στο «Μπορούμε!». Το «Μπορούμε!» είναι μια Αστική μη Κερδοσκοπική Εταιρεία που καταπολεμά τη σπατάλη του φαγητού που περισσεύει σε κάποιους και δρα υπέρ της αξιοποίησής του για κοινωφελή σκοπό σε όλη την Ελλάδα.

Η εκδήλωση αυτή εντάσσεται στο ευρύ πεδίο δραστηριοτήτων του Συνδέσμου που περιλαμβάνει εκπαιδευτικές και επιμορφωτικές δράσεις, προωθεί την ενημέρωση και το διάλογο στα θέματα που σχετίζονται με την ιδιωτική ασφάλιση και προσφέρει πλατφόρμα δικτύωσης και σύσφιγξης σχέσεων των μελών του.

ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΦΑΡΑΟΣ

Όραμά μου η δημιουργία της My life partners

Στην ανάγκη να αναπτυχθεί μια ομάδα πραγματικών επαγγελματιών, άρτια εκπαιδευμένων που με το σωστό management θα αποτελέσουν μια ξεχωριστή μονάδα στην ασφαλιστική βιομηχανία, αποδίδει ο Περικλής Φαραός την ανάγκη δημιουργίας της My life partners με συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Ο κύκλος εργασιών της My life partners τον πρώτο χρόνο της λειτουργίας της ανήλθε στα 4,8 εκατ. ευρώ και, όπως σημειώνει ο κ.Φαραός, το 56% προέρχεται από τον κλάδο Ζωής, 24% από το κλάδο αυτοκινήτων και το υπόλοιπο 20% από λοιπές γενικές. "Στις άμεσες προθέσεις μας έχουμε συμπεριλάβει την ανάπτυξη και νέων περιοχών, όπου μπορούν να συνταιριάξουν τα οράματά μας με αυτά των ανθρώπων που δραστηριοποιούνται στους χώρους ενδιαφέροντός μας", τονίζει ο Περικλής Φαραός.

Περιγράψτε μας την πορεία σας στο χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Η δραστηριοποίησή μου στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης ξεκίνησε το 1992, όταν και άρχισε η συνεργασία μου στο Agency System της τότε Ελληνοβρετανικής.Τα επόμενα χρόνια και μέσα από εξαγορές προέκυψε η ALPHA Ασφαλιστική και στη συνέχεια η AXA.

Όλα αυτά τα χρόνια, παραμένοντας σταθερός στην επιλογή μου και από τη θέση του Agency Manager, καταφέραμε για σειρά ετών να είμαστε το κορυφαίο γραφείο της εταιρείας. Αποχώρησα το 2014 για να πραγματοποιήσω το όραμά μου, να δημιουργηθεί η My life partners.

Το 2014 ιδρύετε τη My Life Partners (MLP). Ποιος ήταν ο στόχος σας και τι προσφέρετε έναντι του ανταγωνισμού;

Η δημιουργία της MLP προήλθε από την ανάγκη να είμαστε στη θέση να μπορούμε, ως ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, να συνθέτουμε την ιδανική λύση για την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών που μας αναθέτουν οι άνθρωποι που εμπιστεύονται την ιδιωτική τους ασφάλιση σε μας.

Το να διαθέτει ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής τη δυνατότητα να επιλέξει, από το σύνολο των προσφερομένων λύσεων που διαθέτουν οι ασφαλιστικές εταιρείες στη χώρα μας, την πλέον πρόσφορη λύση στην εκάστοτε ασφαλιστική ανάγκη του καταναλωτή, προσδίδει μεγάλη υπεραξία στο ρόλο που καλείται να διαδραματίσει ο επαγγελματίας στο χώρο μας.

Επιπρόσθετα η δυνατότητα αυτή μας παρέχει την ευελιξία, να μπορούμε να παρέχουμε εκείνες τις ασφαλιστικές λύσεις που συνδυάζουν την πλέον ιδανική λύση στις ανάγκες των πελατών μας, αλλά παράλληλα να ανταποκρίνονται και στις οικονομικές δυνατότητές τους.

Το μεγαλύτερο όμως ρόλο, στην ανάγκη δημιουργίας της MLP, αποτέλεσε η ανάγκη μας να δημιουργηθεί μια ομάδα πραγματικών επαγγελματιών, άρτια εκπαιδευμένων και ενημερωμένων, που με το σωστό management θα αποτελέσουν μια ξεχωριστή μονάδα στη βιομηχανία μας.

Στη My life partners πιστεύουμε ότι, όσο και να αναπτυχθούν εναλλακτικά ή on line κανάλια διανομής, ο ρόλος της διαπροσωπικής επαφής θα συνεχίσει να διαδραματίζει το σημαντικότερο ρόλο σε μια σειρά προσφορών λύσεων κάλυψης ασφαλιστικών αναγκών των πελατών.

Σε ποιες περιοχές δραστηριοποιείται η εταιρεία και στα σχέδιά σας περιλαμβάνεται και η επέκταση των εργασιών και σε άλλες πόλεις;

Ξεκινώντας πριν από ένα χρόνο, έχουμε σήμερα επεκτείνει τις δραστηριότητές μας και δραστηριοποιούμαστε στο Περιστέρι στην οδό Κρέσνας 1, όπου στεγάζονται και οι κεντρικές μας υπηρεσίες, στη Σαλαμίνα, στην Αίγινα, στον Πύργο Ηλείας, στο Κιάτο Κορινθίας και στη Νάξο. Στις άμεσες προθέσεις μας έχουμε συμπεριλάβει την ανάπτυξη και νέων περιοχών, όπου μπορούν να συνταιριάξουν τα οράματά μας με αυτά των ανθρώπων που δραστηριοποιούνται στους χώρους ενδιαφέροντός μας.

Πώς κινήθηκε η παραγωγή ασφαλίστρων της My Life Partners, τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της;

Ο κύκλος των εργασιών μας για το 2014 ανήλθε στα 4,8 εκατ ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι το 56% προέρχεται από τον κλάδο Ζωής, 24% από το κλάδο αυτοκινήτων και το υπόλοιπο 20% από λοιπές γενικές.

> **Η εποχή της παγκοσμιοποίησης που βιώνουμε έχει ένα πλήθος ιδιαιτεροτήτων και κατά συνέπεια απαιτήσεων στις οποίες οφείλουμε, όσοι θέλουμε να διακριθούμε**

Με ποιες εταιρείες συνεργάζεστε;

Η σημαντικότερη, ίσως,προσπάθεια κατεβλήθη και θα καταβάλλεται στο να μπορούμε να επιλέγουμε τις καλύτερες και πλέον αξιόπιστες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην πατρίδα μας, για να μπορούμε να προωθούμε τις ενδεδειγμένες λύσεις στις ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών μας.

Η ψηφιακή τεχνολογία σε ποιους τομείς μπορεί να γίνει πλεονέκτημα για τους διαμεσολαβούντες;

Η εποχή της παγκοσμιοποίησης που βιώνουμε έχει ένα πλήθος ιδιαιτεροτήτων και κατά συνέπεια απαιτήσεων στις οποίες οφείλουμε, όσοι θέλουμε να διακριθούμε, να ανταποκριθούμε. Ο καταναλωτής δέχεται ένα απίστευτο πλήθος πληροφοριών, η πρόσβασή του στην πληροφόρηση απέχει ένα κλικ στον υπολογιστή του, είναι ενήμερος, πιο απαιτητικός και κάποιοι από αυτούς με αρνητικές εμπειρίες στο παρελθόν. Αυτό είναι το προφίλ του σημερινού μας υποψηφίου πελάτη στη βιομηχανία μας. Η εικόνα αυτή επιβάλει την ύπαρξη ασφαλιστικών διαμεσολαβητών ''νέας γενιάς''. Το όραμά μας, στη MLP, είναι οι δικοί μας συνεργάτες να αποτελούν τέτοιο παράδειγμα.

Προς την κατεύθυνση αυτή επενδύουμε, με όλα τα μέσα που διαθέτουμε, στην εκπαίδευση και εξειδίκευση των συνεργατών μας και παράλληλα, παρέχοντας την απαραίτητη μηχανογραφική υποστήριξη, πιστεύουμε ότι έχουμε δημιουργήσει και θα συνεχίσουμε να βελτιώνουμε ένα σύνολο 25 συνεργατών που ανταποκρίνονται πλήρως στις ανάγκες της εποχής μας. Παράλληλα οι προσπάθειές μας έχουν πλέον στραφεί σε συνεργασίες καθώς και στην ανάπτυξη και άλλων συνεργατών που μοιράζονται τις ίδιες με εμάς ιδέες και ανησυχίες.

Αν προσπαθούσα να τα βάλω σε 4 προτάσεις, τι θα έλεγα σε νέους ανθρώπους που θα ήθελαν να ασχοληθούν με το χώρο μας;

- ΝΑ ΟΝΕΙΡΕΥΟΝΤΑΙ
- ΝΑ ΕΧΟΥΝ ΑΥΤΟΠΕΠΟΙΘΗΣΗ
- ΝΑ ΠΡΟΣΠΑΘΟΥΝ ΠΡΟΣΗΛΩΜΕΝΟΙ ΣΤΟ ΡΟΛΟ ΤΟΥΣ
- ΝΑ ΑΓΑΠΟΥΝ ΤΟΥΣ ΣΥΝΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΤΟΥΣ

Γνωρίστε 5 συνεργάτες της My Life Partners

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παράλληλα απευθύνθηκε σε πέντε ασφαλιστικούς συμβούλους συνεργάτες της My Life Partners. Οι συνεργάτες της εταιρίας μιλάνε στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ για τις ευκαιρίες που προσφέρει My Life Partners και για τα όνειρα τους.

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΜΙΧΕΛΑΚΗΣ

Μπορούμε να πετυχαίνουμε εξαιρετικά αποτελέσματα

Η MY LIFE PARTNERS αποτελεί για μένα μια επιδίωξη που γεννήθηκε την τελευταία 5ετία. Όντας χρόνια στο Agency System και βλέποντας τις επερχόμενες αλλαγές στην ασφαλιστική αγορά, πήραμε τη δύσκολη απόφαση να αφήσουμε τα ασφαλή αλλά λιμνάζοντα νερά του αποκλειστικού δικτύου, για τη δημιουργία μιας επιχειρηματικής κίνησης, που θα μας επιτρέψει να σταθούμε με αξιώσεις στις απαιτήσεις του αύριο.

Καταφέρνουμε να παντρεύουμε τα πλεονεκτήματα δύο διαφορετικών δικτύων διανομής, του δικτύου Agency και του ανεξάρτητου δικτύου.

Έτσι, έχοντας το management, την εκπαίδευση, τη στοχευμένη και εποπτευόμενη παραγωγική διαδικασία και εξυπηρέτηση του πελατολογίου –χαρακτηριστικά του Agency system- σε συνδυασμό με την πληθώρα διαθέσιμων λύσεων ακόμα και για τις πιο εξειδικευμένες ασφαλιστικές ανάγκες, μέσα από επιλεγμένες συνεργασίες με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες του χώρου, αλλά και την ελευθερία επιλογών που παρέχει το ανεξάρτητο δίκτυο, μπορούμε να πετυχαίνουμε εξαιρετικά αποτελέσματα, τα οποία θα βελτιώνουμε συνεχώς σε βάθος χρόνου, με απώτερο σκοπό, την ακόμα μεγαλύτερη καταξίωσή μας στη συνείδηση των ασφαλισμένων μας αλλά και γενικότερα της ασφαλιστικής αγοράς.

Αυτό πιστεύω πως είναι η φιλοδοξία κάθε επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου.

Η ΜΟΡΦΗ των σχέσεων που αναπτύσσουμε χρόνια τώρα με τους πελάτες μας προσδιορίζει όχι μόνο το επίπεδο της μεταξύ μας συνεργασίας αλλά και την επιτυχία των επαγγελματικών επιδιώξεων που εμείς θέτουμε ως στόχο.

Η My life partners, ακολουθώντας ένα σύστημα αξιών και παρέχοντας στους συνεργάτες της διαρκή εκπαίδευση και ενημέρωση, είναι σε θέση, μέσα από τις επιλεγμένες συνεργασίες της με τις μεγαλύτερες και αξιόπιστες εταιρείες, να αναζητεί την αποτελεσματικότερη ασφαλιστική κάλυψη για την πραγματική ανάγκη που μας εμπιστεύεται ο πελάτης μας.

Φιλοδοξία μας ήταν και είναι πάντα οι ευχαριστημένοι πελάτες,οι πελάτες μιας ζωής.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΝΤΑΗ

Οι ευχαριστημένοι πελάτες, οι πελάτες μιας ζωής

ΜΙΧΑΛΗΣ ΓΑΛΑΡΗΣ

Συνταγή επιτυχίας η ομαδική προσπάθεια

Θεωρώ ότι η σοβαρότητα, ο επαγγελματισμός, η αγάπη για τον συνάνθρωπο, σε συνδυασμό με την ομαδική προσπάθεια των MY LIFE PARTNERS, είναι η συνταγή της επιτυχία στο χώρο που υπηρετώ 17 ολόκληρα χρόνια και θα ήθελα να συνεχίσω να προσφέρω όσα περισσότερα μπορώ.

ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΡΑΓΚΑΒΗΣ

Πρότυπο ασφαλιστικό σχολείο η MLP

ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ χώρο είμαι σήμερα με δυο ιδιότητες: του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και του συντονιστή ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Στόχος και φιλοδοξία μου είναι από τη μια η αύξηση του χαρτοφυλακίου μου και από την άλλη η προσέλκυση νέων συνεργατών στα γραφεία μας, η δημιουργία νέων γραφείων κυρίως σε πόλεις εκτός κέντρου, ώστε αυτό το πρότυπο ασφαλιστικό σχολείο, που λέγεται MLP, να μεγαλώνει με υγεία και στέρεες βάσεις, και να παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο, ως ασφαλιστικό συγκρότημα του μέλλοντος, βοηθώντας καταναλωτές και συνεργάτες να πετύχουν τους στόχους τους. Η MLP δημιουργήθηκε για να είναι ένα ανεξάρτητο δίκτυο συμβούλων, που μέσα από την εκπροσώπηση μεγάλων και φερέγγυων εταιρειών, με ποικιλία προϊόντων και τιμών, να μπορεί να προσφέρει ουσιαστική κάλυψη στις ανάγκες των καταναλωτών, και πολλές επιλογές στα χέρια των συνεργατών. Από την άλλη, θέλει να είναι μια συνεχώς αναπτυσσομένη ομάδα, με στόχους και όραμα. Είμαστε στην ίδια πλεύση, με κοινή φιλοσοφία,όραμα και στόχους.

ΑΡΓΥΡΗΣ ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ

Συνθέτουμε τις ιδανικές λύσεις για τους πελάτες

Η MY LIFE PARTNERS, όπως αντιλαμβάνεστε από την ονομασία, είναι η εταιρεία της ζωής μου. Είναι πολύ μεγάλης σημασίας το ότι είμαστε σε θέση να μπορούμε να συνθέτουμε τις ιδανικές λύσεις στις ανάγκες των πελατών μας, επιλέγοντας τη σωστή κάλυψη από το σύνολο, σχεδόν, των προσφερόμενων λύσεων από τις πλέον αξιόπιστες εταιρείες της βιομηχανίας μας. Το Α και το Ω είναι ο ηγέτης της, ο κ. Φαραός, ένας άνθρωπος γεμάτος φιλοδοξίες και όνειρα που δίπλα του συμπορεύονται μόνο άνθρωποι τους οποίους χαρακτηρίζει η θέληση για δημιουργία και στόχοι ζωής.

ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625
ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091
e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr
BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA
TEL. 004021-3122393 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

Η DAT συνδέει **ασφαλιστικές, εμπειρογνώμονες** και **συνεργεία**

Ο Helmut Eifert με τον Κωστή Σπύρου

Πολύ σημαντική για την DAT χαρακτηρίζει την ελληνική αγορά ο κ. Helmut Eifert, διευθύνων σύμβουλος της DAT Gmbh, μιλώντας αποκλειστικά στον Κωστή Σπύρου. Ο κ. Helmut Eifert αποκαλύπτει στον Κωστή Σπύρου ότι η χώρα μας ήταν η πηγή έμπνευσής του για μια νέα σειρά προϊόντων, που έχει να κάνει με την ψηφιοποίηση των πληροφοριών του κλάδου για τις ασφαλιστικές εταιρείες. "Δεν παρέχουμε μόνο λογισμικό και πληροφορίες, δημιουργούμε το έδαφος επικοινωνίας μεταξύ ασφαλιστικών, εμπειρογνωμόνων και συνεργείων", σημειώνει ο διευθύνων σύμβουλος της DAT. Η DAT HELLAS, όπως τονίστηκε σε συνάντηση του κ.Helmut Eifert και του κ. Σάββα Σιδηρόπουλου, General Manager της DAT HELLAS με εκπροσώπους ασφαλιστικών εταιρειών από τον κλάδο του αυτοκινήτου, θα προμηθεύει τις ασφαλιστικές με προγράμματα στο χώρο της κοστολόγησης ζημιών αυτοκίνητου.

Ποιο ακριβώς είναι το είδος των εργασιών σας;

Η εταιρεία υφίσταται εδώ και 82 χρόνια. Στο μεταξύ, έχουμε γίνει ένα είδος αυθεντίας και παρέχουμε πληροφορίες, λογισμικό, στοιχεία και υπηρεσία στην αυτοκινητοβιομηχανία. Και η αυτοκινητοβιομηχανία συνίσταται, εν προκειμένω, από όλες τις ασφαλιστικές, τις ενώσεις εμπειρογνωμόνων και τα συνεργεία. Και φυσικά, να μην ξεχνάμε και τους κατασκευαστές, αν και εδώ στην Ελλάδα έχουμε μόνο εισαγωγείς. Και με το λογισμικό μας βοηθάμε το βιομηχανικό αυτό κλάδο να εργάζεται με ένα τυποποιημένο πρότυπο, κάθε φορά που πρόκειται ή έχει να κάνει με την επισκευή ενός αυτοκινήτου. Εάν λοιπόν έχετε κάποιο ατύχημα ή απλά μια βλάβη ή κάνετε συντήρηση ή επισκευή στο αυτοκίνητό σας, το συνεργείο χρησιμοποιεί το λογισμικό μας και βοηθάμε τον τεχνίτη να υπολογίσει το κόστος και τον τρόπο που θα επισκευάσει το αυτοκίνητο. Αυτό είναι σαφές και χρησιμοποιείται από τον κλάδο, τόσο από τα συνεργεία όσο και από τις ασφαλιστικές.

Και δεν παρέχουμε μόνο λογισμικό και πληροφορίες, αλλά επίσης και πλατφόρμες επικοινωνίας. Δημιουργούμε το έδαφος επικοινωνίας μεταξύ ασφαλιστικών, εμπειρογνωμόνων και συνεργείων.

Σε πόσες χώρες δραστηριοποιείστε;

Αυτή τη στιγμή, δραστηριοποιούμαστε σε 18 χώρες. Μόλις πρόσφατα ανοίξαμε μία μεγάλη εταιρεία στην Κίνα. Στο Χονγκ-Κονγκ και στην Κίνα. Θα επενδύσουμε σε εκείνη την αγορά, καθώς είναι η παγκόσμια αγορά αυτοκινήτου του μέλλοντος. Αυτό είναι σαφές, έτσι εκεί υπάρχει τεράστια προοπτική για εμάς και το ενδιαφέρον είναι, καθώς είμαστε αυθεντίες στην αγορά και ο κόσμος πιστεύει σε μας, ότι μπορούμε να προωθήσουμε κάποιο καλό λογισμικό και να παίξουμε κάποιο ρόλο, να γίνουμε π.χ. μεσολαβητές στην αγορά. Έτσι, προσπαθούμε να βοηθήσουμε τον κόσμο να εδραιώσει ένα τυποποιημένο πρότυπο, όπου όλοι θα μπορούν να βασίζονται. Και οι ασφαλιστικές, αλλά και τα συνεργεία. Ώστε όλοι να γνωρίζουν ότι, χρησιμοποιώντας τα προϊόντα της DAT, έχουν ένα τυποποιημένο πρότυπο στην αγορά, και στις 18 χώρες όπου δραστηριοποιούμαστε. Και σας λέω ότι υπάρχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον στην Κίνα, καθώς οι αρχές και οι δημόσιοι φορείς, μας ζητούν να εδραιώσουμε ένα πρότυπο για την αγορά τους εκεί. Και φυσικά, είμαστε πολύ ευτυχείς να το πράξουμε.

Πώς βλέπετε την ελληνική αγορά και ποιες είναι οι προοπτικές για ανάπτυξη;

Είμαι πολύ περήφανος που βρίσκομαι εδώ, καθώς η Ελλάδα είναι μια πολύ ενδιαφέρουσα αγορά. Και ξέρετε κάτι, αυτή ήταν η πηγή έμπνευσής μου για μια νέα σειρά προϊόντων, που έχει να κάνει με την ψηφιοποίηση των πληροφοριών του κλάδου, για τις ασφαλιστικές. Αυτό ξεκίνησε όταν, πριν μερικά χρόνια νομίζω, υπήρξε μια αλλαγή στο νόμο και οι ασφαλιστικές έπρεπε να ψηφιοποιήσουν τα έγραφα και τις πληροφορίες σχετικά με τις απαιτήσεις τους. Έτσι, δημιουργήσαμε ένα νέο προϊόν, μία νέα ιδέα που λανσάραμε στην αγορά και η αρχική ιδέα προήλθε από εδώ, από την Ελλάδα. Δημιουργήσαμε νέα προϊόντα, τα οποία έχουμε προωθήσει εδώ και δύο χρόνια στην αγορά, με μεγάλη επιτυχία. Και ο πρώτος πελάτης μας εδώ. Κάναμε τα πάντα για πρώτη φορά εδώ. Πρώτη παρουσίαση, πρώτη ζωντανή παρουσίαση, πρώτος πελάτης. Έτσι, αυτή η αγορά εδώ, εξακολουθεί να είναι πολύ σημαντική για εμάς.

Εάν θα μπορούσατε να πείτε ένα λόγο, πολύ σύντομα, για τον οποίο μία ασφαλιστική εταιρεία να επιλέξει τις υπηρεσίες σας, ποιος θα ήταν αυτός;

Αποτελεσματικότητα, ταχύτητα, χρόνος ύπαρξής μας στην αγορά και φυσικά η ευελιξία να εργάζονται με τυποποιημένες διαδικασίες και όχι να εγκλωβίζονται σε οποιαδήποτε λογική παρέχει το λογισμικό τους και βαραίνει στους ώμους τους.

"Η DAT HELLAS θα προμηθεύει τις ασφαλιστικές με προγράμματα στο χώρο της κοστολόγησης ζημιών αυτοκίνητου

Ποια είναι η DAT

ΩΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ παλαιότερος οργανισμός για την έρευνα αγοράς του αυτοκινήτου, ασχολείται ήδη από το 1931 με τις εμπορικές αξίες των μεταχειρισμένων οχημάτων και έχει μεταξύ άλλων διαμορφώσει σημαντικά το επαγγελματικό προφίλ του πραγματογνώμονα οχημάτων στη Γερμανία. Με την αύξηση των αυτοκινήτων στις αρχές της δεκαετίας του πενήντα του προηγούμενου αιώνα δημιουργήθηκε η ανάγκη για τεχνικές πληροφορίες και ειδικές παροχές υπηρεσιών για τον τομέα των μηχανοκίνητων οχημάτων. Για την DAT, ήταν αυτονόητο να ασχοληθεί με τη διεκπεραίωση αυτού του θέματος. Η DAT εκπόνησε μία έκδοση της SilverDAT II της Ελλάδας καθώς και της SilverDAT-Online, οι οποίες προσαρμόστηκαν στην αγορά της Ελλάδας. Η τεράστια τράπεζα πληροφοριών στη Γερμανία χρησιμοποιείται με προσαρμογή στις απαιτήσεις της χώρας με την αλλαγή - προσαρμογή της μοντούλας υπολογισμών για ασφαλιστικές εταιρείες στις μοντούλες υπολογισμών των κατασκευαστών.

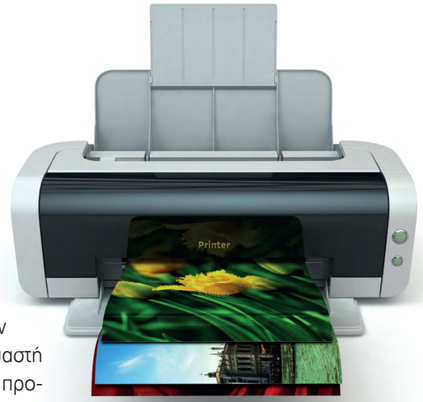
Κατ΄ εντολή των ιδρυτών και εταίρων VDA, VDIK και ZDK η DAT διαθέτει μεταξύ άλλων πληροφορίες για σχεδόν όλη τη διάρκεια ζωής των μηχανοκίνητων οχημάτων. Μέσω του συστήματος πληροφόρησης και δεδομένων της SilverDAT II καθώς και τις διάφορες εφαρμογές Internet διασφαλίζει τη γρήγορη διαθεσιμότητα των επιθυμητών πληροφοριών καθώς και τη χρήση των αντίστοιχων προγραμμάτων επεξεργασίας. Στη διεθνή αγορά αντιπροσωπεύεται με θυγατρικές ή συνεταιριστικές εταιρείες. Προσανατολισμένη πάντα στις απαιτήσεις της αγοράς του αυτοκινήτου θα προσφέρει και στο μέλλον υπηρεσίες σε θέματα πληροφορικής και επικοινωνίας σε λογικές τιμές. Στο δρόμο της επιτυχίας ως κέντρο πληροφοριών για τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις αυτοκινήτων, θα συνεχίσει να συνδέει τη δική της οικονομική επιτυχία με το όφελος των πελατών της.

BIBA Brokers' Guide to New Technologies

Οι μεσίτες χαμένοι στη μετάφραση των big data

Χρήσιμο οδηγό για τις τεχνολογικές εξελίξεις, τις νομικές τους συνέπειες και την επίδρασή τους στο έργο του μεσίτη, εξέδωσε η Ένωση Βρετανών Μεσιτών Ασφαλίσεων, σε συνεργασία με την Allianz και την κορυφαία δικηγορική εταιρεία DAC Beachcroft. Κάποιες από αυτές, όπως τα big data, τα drones και η τηλεματική, αναμένεται να επηρεάσουν άμεσα τους μεσίτες κι όχι μόνο. Άλλες τεχνολογίες θα αλλάξουν τις δραστηριότητες των πελατών και τους κινδύνους όπου πρέπει οι μεσίτες να προσφέρουν βοήθεια, όπως οι τρισδιάστατοι εκτυπωτές, τα αυτοκίνητα χωρίς οδηγό, τα διαστημικά ταξίδια και οι δορυφόροι. Και φυσικά πλησιάζει η ώρα που το λεγόμενο Διαδίκτυο των Πραγμάτων θα φέρει τα πάνω κάτω στην καθημερινότητα όλων. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» διάβασε την έκδοση «A BIBA Brokers' Guide to New Technologies: The Legal Issues» και, συνοψίζοντας κάθε κεφάλαιο σε μερικές γραμμές ,σάς μεταφέρει πολλά και άκρως ενδιαφέροντα…

Τρισδιάστατη εκτύπωση και αστική ευθύνη προϊόντος



ΓΙΑ ΚΑΠΟΙΟΥΣ φέρνει την τρίτη βιομηχανική επανάσταση, καθώς επιτρέπει σε μικρές επιχειρήσεις και καταναλωτές να φτιάξουν προϊόντα που προηγουμένως μπορούσαν να παραχθούν μόνο από μεγάλους κατασκευαστές. Το κύριο ζήτημα για τους μεσίτες είναι η αστική ευθύνη αυτών των προϊόντων.

Καθώς ολοένα και περισσότερες εταιρείες χρησιμοποιούν τρισδιάστατους εκτυπωτές, οι μεσίτες πρέπει να κατανοήσουν την εν λόγω τεχνολογία για να βεβαιωθούν ότι οι πελάτες τους έχουν την κατάλληλη κάλυψη. Η αστική ευθύνη μπορεί να αφορά σε ένα ή περισσότερα μέρη, όπως τον σχεδιαστή του αρχικού προϊόντος ή του λογισμικού, τον προμηθευτή των πρώτων υλών του εκτυπωτή, τον κατασκευαστή του, την εταιρεία που εκτυπώνει το προϊόν ή τον διανομέα, επομένως οι μεσίτες πρέπει να αξιολογήσουν τους κινδύνους σε κάθε στάδιο της εφοδιαστικής αλυσίδας. Και επειδή μια εφοδιαστική αλυσίδα μπορεί να είναι πολύ περίπλοκη, τίθενται επίσης ζητήματα ανιχνευσιμότητας, π.χ. για τα σχέδια ή τα υλικά που χρησιμοποιούνται. Η ευκολία, τέλος, με την οποία παράγονται εξατομικευμένα προϊόντα συνεπάγεται ότι κάθε εταιρεία θα πρέπει να εξασφαλίσει κατάλληλες μεθόδους ποιοτικού ελέγχου, μαζικά ή ανά κομμάτι.

Το Διαδίκτυο των Πραγμάτων και ο Κλάδος Πυρός

Οι δυνατότητες του Διαδικτύου των Πραγμάτων είναι ατελείωτες, τα οφέλη ωστόσο θα προκύψουν μόνο εφόσον ασφαλιστές, μεσίτες κ.λπ. μπορούν να λάβουν, να ερμηνεύσουν και να αξιοποιήσουν στην πράξη τα άφθονα δεδομένα που παράγουν οι έξυπνες συσκευές. Ειδικά οι μεσίτες μπορούν να υποκαταστήσουν τους διακανονιστές, λαμβάνοντας σχεδόν αυτόματα δηλώσεις ζημιών και παρουσιάζοντας με τον κατάλληλο τρόπο τα δεδομένα στους ασφαλιστές· μειώνεται έτσι ο χρόνος διεκπεραίωσης της αποζημίωσης και οι προστριβές. Ένα μοντέλο pay-as-you-go μπορεί να αρχίσει να εφαρμόζεται και στον Κλάδο Πυρός, καθώς η τιμολόγηση γίνεται ευκολότερη, όπως άλλωστε και η εξακρίβωση της αλήθειας. Υπάρχουν όμως και δύο βασικά νομικά ζητήματα: αφενός η συλλογή των δεδομένων να γίνεται σύμφωνα με το νόμο για την προστασία τους, αφετέρου να επιτυγχάνεται η δίκαιη μεταχείριση όλων των πελατών, είτε έχουν είτε δεν έχουν έξυπνα σπίτια και συσκευές.

Μη επανδρωμένα ιπτάμενα συστήματα

Η ΧΡΗΣΗ των drones εδραιώνεται, η Κομισιόν εξετάζει τη θέσπιση κανόνων ασφαλείας με πανευρωπαϊκή ισχύ, οι ασφαλιστικές όλο και συχνότερα τα αξιοποιούν στη συλλογή στοιχείων, για ζημιές, ακόμη και στα πλέον δυσπρόσιτα σημεία. Τι γίνεται όμως με την ασφάλιση των ίδιων των μη επανδρωμένων αεροσκαφών; Πρόκειται για ένα σχετικά νέον προϊόν, που περιλαμβάνει κάλυψη περιουσίας για το ίδιο το ιπτάμενο όχημα και κάλυψη αστικής ευθύνης για την πτήση – πιο συγκεκριμένα, την αποτυχία της πτήσης και τις ζημιές σε ιδιοκτησία τρίτου ή το θάνατο/τραυματισμό του, καθώς και την παραβίαση ιδιωτικού χώρου και προσωπικών δεδομένων. Αίνιγμα αποτελεί προς το παρόν η κάλυψη του κόστους ζημιών στο drone και της επακόλουθης διακοπής εργασιών. Τα συμβόλαια κατά παντός κινδύνου είναι μια πιθανή επιλογή, ωστόσο δεν ταιριάζουν σε όλους τους πελάτες (π.χ. λόγω επαγγελματικής ιδιότητας) ούτε καλύπτουν πάντοτε τη διακοπή εργασιών.

Ως εναλλακτική λύση προβάλλουν τα συμβόλαια για υπολογιστές ή ηλεκτρονικό εξοπλισμό, αφού θα επέτρεπαν στους ασφαλιστές να ανταποκριθούν άμεσα στις ανάγκες των πελατών, με ελάχιστες προσαρμογές.

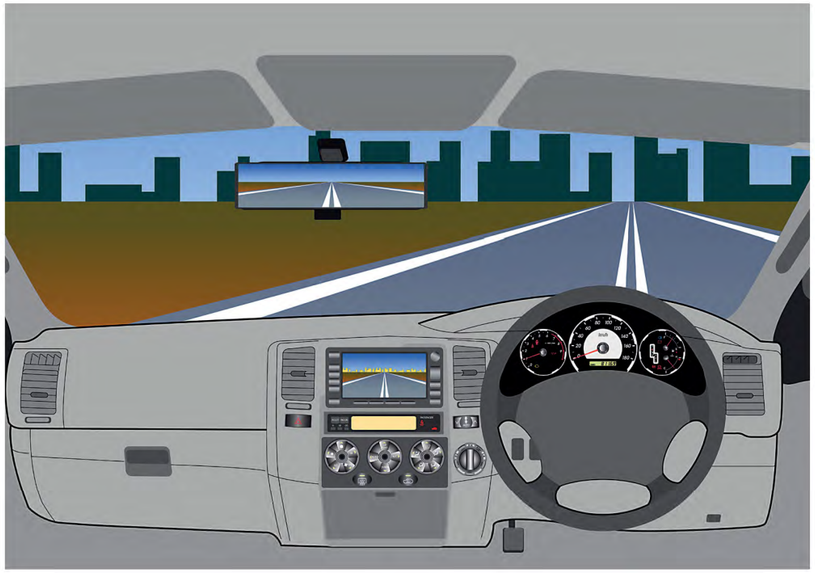
Τηλεματική

ΠΑΡΑ ΤΙΣ αρχικές επιφυλάξεις για λόγους προστασίας των ευαίσθητων προσωπικών δεδομένων, η χρήση τηλεματικών συσκευών εδραιώνεται. Τα ζητήματα που απασχολούν ή θα απασχολήσουν άμεσα τη σχετική νομοθεσία (για Βρετανία βλ. Data Protection Act 1998 και Data Protection Regulation, με ισχύ από 3/2018) αφορούν στην ιδιοκτησία ή μάλλον στον έλεγχο των δεδομένων, στην πρόσβαση των καταναλωτών σε κατανοητά δεδομένα, στην προτυποποίηση και την εύκολη μεταφορά των δεδομένων από τη μια ασφαλιστική εταιρεία στην άλλη.

Στον κλάδο του αυτοκινήτου, οι συσκευές τηλεματικής χρησιμοποιούνται σήμερα κυρίως από νέους οδηγούς που θέλουν φτηνότερα ασφάλιστρα. Ήδη το βρετανικό Υπουργείο Μεταφορών διεξάγει έρευνα για το πώς η τηλεματική επηρεάζει την οδική ασφάλεια των νέων οδηγών, αλλά και πώς θα μπορούσε να κάνει ασφαλέστερους τους δρόμους στο μέλλον.

Σήμερα πάντως το κόστος διαχείρισης αυτής της τεχνολογίας και των δεδομένων που παρέχει είναι υψηλό· ενδέχεται να μειωθεί με την περαιτέρω διάδοση της τηλεματικής και την ωρίμανση των ψηφιακών υποδομών. Σε συνδυασμό μάλιστα με την παροχή επιπλέον υπηρεσιών (π.χ. βοήθεια παρκαρίσματος ή αυτόματες κλήσεις E-Call/B-Call σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης), η τηλεματική μπορεί όχι μόνο να περιορίσει τους κινδύνους, αλλά και να φέρει νέα έσοδα. Το βασικό στοίχημα όμως για ασφαλιστές και μεσίτες είναι να κερδίσουν την εμπιστοσύνη των πελατών όσον αφορά στη χρήση των δεδομένων τους.

Αυτοκίνητα χωρίς οδηγό



Με την εμφάνιση των ημιαυτόνομων ή και χωρίς οδηγό αυτοκινήτων, πρέπει να ξεκαθαριστεί πότε η ευθύνη περνά από τον οδηγό στο όχημα και στον κατασκευαστή του. Τα τροχαία πάντως μπορεί να μειωθούν δραστικά, καθώς στη συντριπτική τους πλειονότητα οφείλονται σε ανθρώπινο λάθος, και μαζί τους να μειωθούν και τα ασφάλιστρα.

Ωστόσο και οι μηχανές εμφανίζουν κατά καιρούς βλάβες ή αστοχίες. Στο μέλλον οι σχετικές αποζημιώσεις μπορεί να δίνονται από ασφαλιστές αστικής ευθύνης προϊόντων ή κατασκευαστές συστημάτων, αντί για ασφαλιστές αυτοκινήτου. Ως τότε ασφαλιστές και νομοθέτες πρέπει να διαχειριστούν μια σύνθετη κατάσταση στους δρόμους, που θα περιλαμβάνει ταυτόχρονη παρουσία παραδοσιακών, ημιαυτόνομων και χωρίς οδηγό οχημάτων.

Μεγάλα σύνολα δεδομένων

Ακριβώς το ασύλληπτο μέγεθος των big data είναι που καθιστά πρόκληση την αξιοποίησή τους. Η ασφαλιστική βιομηχανία μπορεί να επωφεληθεί με διάφορους τρόπους, όπως στην ανάληψη κινδύνων (βελτίωση της προτυποποίησης κινδύνων και της τιμολόγησης), στο διακανονισμό αποζημιώσεων και στις απάτες (γρηγορότερη εξυπηρέτηση, διασταύρωση στοιχείων από κοινωνικά δίκτυα, GPS και κλειστά κυκλώματα παρακολούθησης).

Το κύριο νομικό ζήτημα είναι και εδώ η προστασία των προσωπικών δεδομένων, καθώς επιβάλλονται χρονικοί και άλλοι περιορισμοί στη χρήση τους. Ο συνδυασμός διαφορετικών συνόλων δεδομένων, π.χ., μπορεί να δώσει μια καλύτερη εικόνα του πελάτη, ωστόσο, αν τα δεδομένα δεν συλλέχθηκαν γι' αυτόν το σκοπό ή ο πελάτης δεν ενημερώθηκε σχετικά, ενδεχομένως ο συνδυασμός να μην είναι εφικτός. Οι πελάτες θα συμφωνήσουν μόνο χάριν έκπτωσης στα ασφάλιστρα, ενώ όσοι διαφωνούν ίσως αντιμετωπίσουν απαγορευτικές χρεώσεις, πράγμα που συνιστά έμμεσο εξαναγκασμό.

Για το 2015 η βρετανική εποπτική αρχή FCA εξήγγειλε έρευνα αγοράς με αντικείμενο αφενός τα οφέλη και τους κινδύνους των big data για τους ασφαλισμένους, αφετέρου το σημερινό ρυθμιστικό καθεστώς και κατά πόσον αναστέλλει ωφέλιμες καινοτομίες. Ο οίκος Fitch, πάλι, σε πρόσφατη έκθεση επισήμανε ότι η χρήση big data μπορεί να επηρεάσει την αξιολόγηση πιστοληπτικής ικανότητας μιας ασφαλιστικής εταιρείας…

Ασφάλιση Διαστήματος: Προοπτικές ανάπτυξης

Η δημιουργία διαστημοδρομίων (το Ηνωμένο Βασίλειο ετοιμάζεται να γίνει ευρωπαϊκός κόμβος εμπορικών διαστημικών πτήσεων), το ενδιαφέρον για το διαστημικό τουρισμό (η τραγουδίστρια Sarah Brightman κατέβαλε φέτος 34 εκατ. λίρες για ένα 10ήμερο στο Διεθνή Διαστημικό Σταθμό!) και οι νέες δορυφορικές τεχνολογίες συνθέτουν μια αναπτυσσόμενη αγορά για τους ασφαλιστές.

Η ασφάλιση των διαστημοδρομίων μοιάζει με των αεροδρομίων, αλλά νέοι κίνδυνοι προκύπτουν στις υπηρεσίες επιβατών· η εκτόξευση δορυφόρου είναι γνωστό αντικείμενο, αλλά, καθώς οι νέες τεχνολογίες μειώνουν το κόστος, πληθαίνουν οι ευκαιρίες ασφάλισης τόσο της εκτόξευσης όσο και της τροχιακής πτήσης. Ωστόσο ασφαλιστές και μεσίτες δεν διαθέτουν ακόμη επαρκή δεδομένα ώστε να αναλάβουν με σιγουριά κινδύνους, και μάλιστα σε έναν τομέα με τεράστιο κόστος ζημιών. Εξού και οι Lloyd's παρακολουθούν τις τάσεις στην ασφάλιση του Διαστήματος και καταρτίζουν σενάρια· αυτά περιλαμβάνουν ελαττώματα σε νέους δορυφόρους τα οποία εντοπίζονται ύστερα από τροχιά ενός χρόνου ή και παραπάνω.

Τέλος, πολλά νομικά ζητήματα απομένουν να επιλυθούν, ενόψει μάλιστα αυξημένης τουριστικής κίνησης στο Διάστημα, π.χ. η δικαιοδοσία για περιστατικά που λαμβάνουν χώρα εκεί. Σοβαρά αδικήματα πιθανώς να εμπίπτουν στη δικαιοδοσία του ΟΗΕ και οι χώρες να ασκούν δικαιοδοσία επί των διαστημικών τους σκαφών όπως στα θαλάσσια. Αυτό όμως δεν λύνει το πρόβλημα της δικαιοδοσίας στο Διεθνή Διαστημικό Σταθμό, ή των λεγόμενων διαστημικών σκουπιδιών που προκαλούν ζημιές σε σκάφη και δορυφόρους.

"Το μέλλον ανήκει σε αυτούς που το προετοιμάζουν"

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

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

ERGO
Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

Το Audi Q7 μπήκε στη 2η γενιά του, πιο δυναμικό από ποτέ και προικισμένο με πλήθος τεχνολογιών. Χαρακτηριστικά που κάνουν ακόμα πιο δύσκολο το έργο των ανταγωνιστών του στην κατηγορία των μεγάλων premium SUV

AUDI Q7

Πολυτέλεια και τεχνολογία

Δυναμικό και αρκετά πιο ελαφρύ

Το νέο Audi Q7 είναι το πρώτο μοντέλο του VW Group, το οποίο βασίζεται στην νέα και πιο ελαφριά πλατφόρμα MLB Evo, η οποία βοηθάει στη σημαντική μείωση του Q7 κατά 325 κιλά, συγκριτικά με τη προηγούμενη. Η δίαιτα όμως εφαρμόστηκε σε άλλα μέρη του αμαξώματος μιας και έχει γίνει εκτεταμένη χρήση αλουμινίου και άλλων ελαφριών υλικών για την κατασκευή του πολυτελούς μεγάλου SUV.

Πέρα όμως από την αφαίρεση των περιττών κιλών το νέο Audi Q7 απέκτησε κι ελαφρώς μικρότερες διαστάσεις συγκριτικά με το μοντέλο που αντικαθιστά, χωρίς όμως να υπολείπεται σε χώρους επιβατών, οι οποίοι είναι πλουσιοπάροχοι. Έτσι το μήκος του είναι 5,05 μέτρα, το πλάτος αγγίζει τα 1,97 μέτρα, το ύψος τα 1,74 μέτρα, ενώ το μεταξόνιο τα 2,99 μέτρα. Σε ότι έχει να κάνει με την εξωτερική εμφάνιση, το νέο Audi Q7 ξεχωρίζει για το δυναμικό σχεδιασμό του αμαξώματος, ακολουθώντας τις σχεδιαστικές νόρμες της φίρμας, με έντονες οριζόντιες γραμμές να τρέχουν κατά μήκος του αμαξώματος. Ειδικά το εμπρός μέρος είναι τρομερά έντονο με τη μεγάλη εισαγωγή αέρα καθώς και με τα μεγάλα και στενόμακρα φωτιστικά σώματα, τα οποία μπορούν είτε να είναι Xenon, ή LED ή μπορούν να φέρουν την τεχνολογία Matrix LED.

ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ

Ποιότητα και τεχνολογία

Ανοίγοντας την πόρτα του νέου Audi Q7 έρχεστε «αντιμέτωποι» με ένα πολυτελές και τεχνολογικά προηγμένο εσωτερικό. Αμέσως το μάτι σας θα πέσει στον ψηφιακό πίνακα οργάνων των 12,3 ιντσών, ίδιος με αυτόν που υπάρχει στο εξίσου νέο Audi TT.

Τα πάντα στο εσωτερικό του Q7 φωνάζουν ότι όλα έχουν κατασκευαστεί με γνώμονα την πολυτέλεια και την άνεση οδηγού και επιβατών. Από το κέντρο του ταμπλό αναδύεται η οθόνη του συστήματος infotainment MMI της Audi, ενώ έχουν τοποθετηθεί εμπρός καθίσματα με πλήθος ρυθμίσεων, ένα κορυφαίο ηχοσύστημα της Bose και της Bang & Olufsen με 3D τεχνολογία, που κάνει το εσωτερικό του Q7 κινούμενο club. Όμως ούτε οι πίσω επιβάτες θα μείνουν παραπονεμένοι μιας κι η Audi κατασκεύασε και τοποθέτησε σε μια όμορφη βάση το δικό της 10ιντσο tablet, το οποίο έχει αρκετό ισχυρό επεξεργαστή από την NVIDIA, αυξημένη χωρητικότητα 32 GB, υψηλής ανάλυσης κάμερα, αλλά και τεχνολογία NFC για το διαμοιρασμό αρχείων με άνεση.

Ο βασικός εξοπλισμός του Q7 είναι πλούσιος, μιας και ενσωματώνει ότι κορυφαίο έχει να επιδείξει η αυτοκινητιστική τεχνολογία σε συστήματα ασφάλειας και άνεσης, όπως cruise control, σύστημα ασφαλείας Audi pre sense city, ενώ στον πρόσθετο εξοπλισμό θα βρείτε το Cross Traffic Assist, Exit Warning System, Trailer Assistant, αλλά και το Adaptive Cruise Control με το σύστημα Traffic Jam.

Δυνατοί και οικονομικοί κινητήρες

Το εμφατικό Audi Q7 εξοπλίζεται με 3λιτρους κινητήρες βενζίνης και diesel, με τη μέση εργοστασιακή κατανάλωση να είναι μειωμένη κατά 28% στις εκδόσεις με τους TFSI κινητήρες και κατά 23% στις εκδόσεις με τους TDI κινητήρες.

Ο diesel κινητήρας κάτω από το καπό του Q7, είναι ένας 3λιτρος με απόδοση 272 ίππων, με κατανάλωση 5,7 λτ./100 χλμ, εκπομπές ρύπων 149 γρ./χλμ, με το 0-100 χλμ/ώρα να ολοκληρώνεται σε 6,3 δλ. Ο διαθέσιμος βενζινοκινητήρας είναι κι αυτός 3 λίτρων TFSI, με ισχύ 333 ίππων, με τα πρώτα 100 χλμ/ώρα να έρχονται σε 6,1 δλ, καταναλώνοντας 7,7 λτ./100 χλμ και εκπέμποντας 179 γρ./χλμ διοξείδιο του άνθρακα.

Η μετάδοση της κίνησης εξασφαλίζεται από το νέο 8τάχυτο αυτόματο tiptronic κιβώτιο, το οποίο στέλνει τη κίνηση σε όλους τους τροχούς

Με τετραδιεύθυνση για καλύτερο κράτημα

Το νέο Audi Q7 εφοδιάζεται με ένα νέο σύστημα τετραδιεύθυνσης το οποίο ανήκει στον προαιρετικό εξοπλισμό του. Το συγκεκριμένο σύστημα προσφέρει τρομερή ευκολία κατά τις αστικές μετακινήσεις, μιας και οι πίσω τροχοί σε μικρές ταχύτητες στρίβουν αντίθετα από τους μπροστά, μειώνοντας έτσι το κύκλο στροφής σχεδόν κατά ένα μέτρο. Σε πιο υψηλές ταχύτητες οι πίσω τροχοί ακολουθούν τους εμπρός με μια γωνία μέχρι και 3,5 μοιρών, συνδράμοντας έτσι στην πολύ καλή οδική συμπεριφορά.

Σκανάρετε και δείτε το ενδιαφέρον τηλεοπτικό σποτ για το νέο Audi Q7

Γιατί τα Ξενοδοχεία **χρειάζονται ασφάλιση** cyber insurance

Του Νίκου Γεωργόπουλου*

Οι κυβερνοεπιθέσεις είναι πλέον μια απειλή για τα ξενοδοχεία και τη βιομηχανία της φιλοξενίας και μέχρι σήμερα έχουν πέσει θύματα μικρές και πολύ μεγάλες μονάδες.

Σύμφωνα με έρευνα του Ponemon Institute το κόστος απώλειας κάθε χαμένου αρχείου ανά πελάτη ξενοδοχείου ανέρχεται σε 122 δολάρια.

Μία κυβερνοεπίθεση μπορεί να επηρεάσει τα συστήματα πληροφορικής που χρησιμοποιούν τα ξενοδοχεία για τη διαχείρισή τους και, σε περίπτωση που αυτά ανήκουν σε κάποια αλυσίδα, μπορεί όλα τα ξενοδοχεία της αλυσίδας να χάσουν την πρόσβαση στο δίκτυο και τα σημεία πώλησης των υπηρεσιών τους και να δημιουργηθούν προβλήματα στη διαχείριση των κρατήσεων και την εξυπηρέτηση των πελατών τους. Λόγω όλων των παραπάνω η ξενοδοχειακή μονάδα μπορεί να αντιμετωπίσει θέμα απώλειας εσόδων.

Επίσης μια κυβερνοεπίθεση μπορεί να οδηγήσει σε απώλεια ευαίσθητων προσωπικών δεδομένων των πελατών τους, όπως είναι τα στοιχεία των συναλλαγών των πιστωτικών καρτών τους, καθώς και πληροφορίες σχετικά με τις δραστηριότητές τους κατά τη διάρκεια παραμονής τους. Η απώλεια αυτών των δεδομένων μπορεί να φέρει αντιμέτωπη την επιχείρηση με απαιτήσεις των πελατών της για παραβίαση της ιδιωτικότητάς τους.

Παραβιάσεις συστημάτων και απώλειας δεδομένων πιστωτικών καρτών έχουν διαπιστωθεί σε πελάτες αλυσίδων φιλοξενίας όπως το Marriott, το Holiday Inn, το Sheraton και άλλες.

Τα παραδοσιακά ασφαλιστήρια που χρησιμοποιούνται για την ασφαλιστική κάλυψη των ξενοδοχειακών μονάδων δεν είναι πλέον αρκετά, γιατι περιέχουν καλύψεις οι οποίες δεν μπορούν να ανταποκριθούν σε τέτοιο κίνδυνο, γιατί δεν σχεδιάστηκαν για αυτόν το σκοπό.

Οι επιπτώσεις από παραβίαση συστημάτων και διαρροής εμπιστευτικών πληροφοριών μπορούν να καλυφθούν μόνο από εξειδικευμένα ασφαλιστήρια, τα οποία μπορούν να αντιμετωπίσουν ολοκληρωτικά τους κινδύνους και τις συνέπειες που προκαλούν παραβιάσεις συστημάτων.

Ο σωστός προγραμματισμός, η λήψη κατάλληλων μέτρων προστασίας, η ύπαρξη διαδικασιών και ενός πλάνου αντιμετώπισης περιστατικών είναι απαραίτητος, όμως ακόμα και μια πολύ καλά οργανωμένη επιχείρηση δεν μπορεί να αντιμετωπίσει εσωτερικά το σύνολο των επιπτώσεων αποτελεσματικά, λόγω της έλλειψης εμπειρίας σε ανάλογες καταστάσεις.

Για την αντιμετώπιση και διαχείριση περιστατικών παραβίασης συστημάτων, απώλειας δεδομένων και άρνησης παροχής υπηρεσίας απαιτούνται να καλυφθούν άμεσα και έμμεσα κόστη όπως:

Άμεσα κόστη τα οποία περιλαμβάνουν, επαγγελματικές αμοιβές εξειδικευμένων συμβούλων διαχείρισης περιστατικών παραβάσης συστημάτων, πρόστιμα και έξοδα όπως:

- αμοιβές εξειδικευμένου δικηγόρου
- υπηρεσίες ειδικών ψηφιακής εγκληματολογίας
- υπηρεσίες δημοσίων σχέσεων και επικοινωνίας
- υπηρεσίες τηλεφωνικού κέντρου
- credit monitoring παρακολούθηση συναλλαγών πιστωτικών καρτών
- έξοδα αντικατάστασης στοιχείων ενεργητικού όπως αντικατάσταση της πιστωτικής κάρτας του πελάτη και αντικατάσταση υλικού hardware ή software κ.λπ.

> **Σύμφωνα με έρευνα του Ponemon Institute το κόστος απώλειας κάθε χαμένου αρχείου ανά πελάτη ξενοδοχείου ανέρχεται σε 122 δολάρια**

- πρόστιμα για μη τήρηση της νομοθεσίας περί προσωπικών δεδομένων
- έξοδα για την επίτευξη επιχειρησιακής συνέχειας

Έμμεσα κόστη μπορεί να είναι ακόμα πιο σημαντικά, συμπεριλαμβανομένων:

- μείωση της φήμης της εταιρείας
- πτώση των εσόδων
- χαμένων επιχειρηματικών ευκαιριών
- απώλειας πελατών
- απώλειας συνεργατών
- αύξηση των αμοιβών των υπηρεσιών τρίτων παρόχων
- κόστη εκπαίδευσης και ευαισθητοποίησης σε θέματα ασφάλειας πληροφοριών του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας,
- καθώς και πρόσθετα επαναλαμβανόμενα έξοδα για ελέγχους ασφάλειας.

Δυστυχώς, πολλά από αυτά τα κόστη είναι απρογραμμάτιστα και μπορούν να έχουν αρνητική επίπτωση στη ρευστότητα και τις ταμειακές ροές μιας επιχείρησης.

Τα κόστη πάντως δεν είναι μόνο οικονομικά. Το 57% των συμβάντων απώλειας δεδομένων είχε αρνητικό αντίκτυπο στη συνολική λειτουργία της επιχείρησης. Επίσης, πάνω από τα μισά περιστατικά απώλειας δεδομένων (56%) έχουν αρνητικό αντίκτυπο στη φήμη και την αξιοπιστία μιας εταιρείας. Όπως προκύπτει από έρευνα, το 61% των ερωτηθέντων αντιμετώπισε προβλήματα με ιούς, worms, Trojans και άλλα είδη κακόβουλου λογισμικού.

Η ασφάλιση Cyber Insurance αποτελεί ένα εργαλείο διαχείρισης κινδύνου και αποτελεσματικής διαχείρισης περιστατικών παραβίασης συστημάτων και απώλειας δεδομένων πελατών.

Λαμβάνοντας υπόψη ότι δεν μπορούμε να εξαλείψουμε την πιθανότητα πραγματοποίησης συμβάντων θα πρέπει να μπορούμε να διαχειριστούμε αποτελεσματικά περιστατικά απώλειας δεδομένων και εμπιστευτικών πληροφοριών.

Η ασφάλιση Cyber Insurance προσφέρει εκτός από την κάλυψη των χρηματοοικονομικών επιπτώσεων της εταιρείας και πρόσβαση σε ομάδες ειδικών οι οποίες έχουν αντιμετωπίσει πλήθος περιστατικών. Η πρόσβαση σε ομάδες ειδικών μπορεί να βοηθήσει και να ελαχιστοποιήσει την οικονομική καταστροφή και τη βλάβη της φήμης που μπορεί να συντελεστεί σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων η Cromar προσφέρει σε συνεργασία με την Beazley το Beazley Global Breach Solution το οποίο αποτελεί μια συνολική λύση αποτελεσματικής διαχείρισης των κινδύνων παραβίασης συστημάτων και απώλειας δεδομένων και επιτρέπει στις επιχειρήσεις να διαχειριστούν την αυξανόμενη ευθύνη τους και να μετριάσουν τον κίνδυνο να θιγεί η εταιρική φήμη από πιθανή παραβίαση της ασφάλειας των δεδομένων αυτών.

Το Beazley Global Breach Solution προσφέρει εκτός από την κάλυψη των χρηματοοικονομικών επιπτώσεων της εταιρείας και πρόσβαση σε ομάδες ειδικών οι οποίες έχουν αντιμετωπίσει άνω των 2.000 περιστατικών παγκοσμίως.

Ο συνδυασμός του Secure Hotel με το Beazley Global Breach Solution αποτελεί μια συνολική λύση διαχείρισης κινδύνων που σχετίζονται με την ασφαλιστική κάλυψη της περιουσίας και της ομαλής συνέχισης λειτουργίας των εργασιών της ξενοδοχειακής επιχείρησης.

*Νίκος Γεωργόπουλος, MBA, CyRM.
Cyber Risk Advisor
CROMAR Coverholder at LLOYD´S

Ενισχύει το έργο του Λιμενικού Σώματος

ΜΕ ΕΝΑ ΣΚΑΦΟΣ τύπου Rib Cobra Royal 990, χωρητικότητας 10 ατόμων, ενίσχυσε τον επιχειρησιακό στόλο του Λιμενικού Σώματος η Εθνική Ασφαλιστική.

Η εταιρεία με την ενέργειά της αυτή εκφράζει την αναγνώρισή της στην πολύ σημαντική συνεισφορά και το σπουδαίο έργο που επιτελεί το Λιμενικό Σώμα σε πραγματικά δύσκολες συνθήκες.

Το Αρχηγείο του Λιμενικού Σώματος ευχαρίστησε την Εθνική Ασφαλιστική για την προσφορά της αυτή.

Στην ευχαριστήρια επιστολή αναφέρονται μεταξύ άλλων ότι η συγκεκριμένη ενέργεια αποτελεί έμπρακτη αναγνώριση του κοινωνικού έργου του Λιμενικού Σώματος και κινητήρια δύναμη, για τη συνέχιση του έργου αυτού, ιδιαίτερα στην παρούσα δύσκολη χρονική περίοδο που διανύουμε.

Το σκάφος περιήλθε στην ιδιοκτησία της Εθνικής Ασφαλιστικής συνεπεία ασφαλιστικού γεγονότος.

Η απόφαση για τη δωρεά στηρίχθηκε σε εισήγηση του αρμόδιου Κλάδου που εγκρίθηκε από τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Σπύρο Μαυρόγαλο.

Επενδύοντας ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στην εκπαίδευση

ΤΙΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΕΣ δραστηριότητες που αφορούν στο προσωπικό της αναπτύσσει διαρκώς η Εθνική Ασφαλιστική, με στόχο να ανταποκριθεί στις προκλήσεις του διαρκώς μεταβαλλόμενου περιβάλλοντος στην ασφαλιστική αγορά και να ικανοποιήσει τις νέες και εντεινόμενες ανάγκες των πελατών της. Η ανάπτυξη και βελτίωση του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας, όπως επισημαίνεται, επιτυγχάνεται μέσω της συνεχούς εκπαίδευσης, που αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την επιχειρηματική της ανάπτυξη. Για το σκοπό αυτό η εταιρεία θέτει συγκεκριμένους στόχους.

Τονίζεται ακόμη ότι η Εθνική Ασφαλιστική, αξιοποιώντας την εμπειρία των στελεχών της, υλοποιεί ενδοεταιρικά ένα μεγάλο αριθμό εκπαιδευτικών προγραμμάτων στο εκπαιδευτικό της Κέντρο.

Επίσης, συνεργάζεται με καταξιωμένους εκπαιδευτικούς φορείς καθώς και με εισηγητές που προέρχονται από τον ακαδημαϊκό χώρο, επιδιώκοντας να εμπλουτίσει την κουλτούρα των στελεχών της με νέες ιδέες και να την εναρμονίσει με το σύγχρονο περιβάλλον της ασφαλιστικής αγοράς.

Τα τελευταία χρόνια, η εταιρεία έχει εστιάσει το ενδιαφέρον της στη βελτίωση και ανάπτυξη των ηγετικών ικανοτήτων των στελεχών της, υλοποιώντας μία σειρά εντατικών εκπαιδεύσεων σε θέματα διοίκησης.

Την τελευταία τριετία, περισσότερες από δύο χιλιάδες άτομα έχουν συμμετάσχει σε εκπαιδευτικά προγράμματα Management, προγράμματα προσανατολισμένα στην εξυπηρέτηση πελατών (εξυπηρέτηση πελατών, τεχνικές πωλήσεων, τηλεφωνική εξυπηρέτηση), προγράμματα ανάπτυξης δεξιοτήτων (δεξιότητες επικοινωνίας, συναισθηματική νοημοσύνη, τεχνικές διαχείρισης εργασιακού άγχους, διαχείριση εργασιακού χρόνου, ομαδική εργασία και επαγγελματική συμπεριφορά, διαπραγμάτευση), και τέλος σε προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης που παρέχουν τα εφόδια για τη διεκπεραίωση της καθημερινής εργασίας (π.χ. εκπαίδευση στα ασφαλιστικά προϊόντα, διακανονισμός ζημιών αυτοκινήτου, εκπαίδευση στις εφαρμογές office).

Οι εκπαιδευτικές ώρες ανέρχονται σε 38.000 ανά έτος. Επίσης, υπήρξαν περισσότερες από τριακόσιες συμμετοχές σε εξειδικευμένα σεμινάρια.

Η Εθνική Ασφαλιστική, στηρίζοντας την προσπάθεια του ανθρώπινου δυναμικού της για περαιτέρω επιμόρφωση σε ανώτερο επίπεδο, μεριμνά για την απόκτηση επαγγελματικών τίτλων/πιστοποιήσεων, που απονέμονται από διεθνώς αναγνωρισμένους επαγγελματικούς φορείς και φορείς Μεταπτυχιακών Προγραμμάτων Σπουδών που η θεματολογία τους σχετίζεται άμεσα με τη δραστηριότητα της εταιρείας.

Η συνεχής και η υψηλού επιπέδου εκπαίδευση των υπαλλήλων της Εθνικής Ασφαλιστικής αποτελεί προστιθέμενη αξία για το ενεργητικό της εταιρείας, υπογραμμίζει η εταιρεία.

Το Εκπαιδευτικό κέντρο

ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ Hospital Center

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ενισχύονται τα συμβόλαια νοσοκομειακής περίθαλψης

ΕΞΕΛΙΣΣΕΤΑΙ η πολύχρονη συνεργασία της Εθνικής Ασφαλιστικής και του Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center. Όπως έγινε γνωστό, μια σειρά δωρεάν παροχών, προνομιακών τιμών και εκπτώσεων, στις υπηρεσίες του Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center, έρχονται να συμπληρώσουν την ασφαλιστική κάλυψη των ασφαλισμένων της Εθνικής Ασφαλιστικής με ατομικό πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης, χωρίς να τους επιβαρύνουν με επιπλέον κόστος, χαρίζοντάς τους ουσιαστική βοήθεια στην κάλυψη των αναγκών για τη φροντίδα της υγείας τους.

Σημειώνεται ακόμη ότι η Εθνική Ασφαλιστική, ως ηγέτης της ασφαλιστικής αγοράς, στοχεύει στην όσο το δυνατόν πληρέστερη και ποιοτικότερη παροχή υπηρεσιών στους ανθρώπους που την εμπιστεύονται. Στο πλαίσιο αυτό, η συνεργασία της Εθνικής Ασφαλιστικής με το Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center, που μέχρι σήμερα εξασφάλιζε απευθείας κάλυψη των εξόδων νοσηλείας και εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου, στους ασφαλισμένους της Εθνικής Ασφαλιστικής, εξελίσσεται και προσφέρει επιπλέον δωρεάν παροχές, ενισχύοντας έτσι τα συμβόλαια κάλυψης νοσοκομειακής περίθαλψης που οι ασφαλισμένοι της διαθέτουν. Συγκεκριμένα, οι ασφαλισμένοι της Εθνικής Ασφαλιστικής μπορούν να απολαμβάνουν δωρεάν ιατρικές επισκέψεις σε περίπτωση επείγοντος και έκτακτου περιστατικού, στις ειδικότητες του παθολόγου, καρδιολόγου, ορθοπεδικού, χειρουργού, ωτορινολαρυγγολόγου, καθώς και νευροχειρουργού. Επιπλέον, έχουν τη δυνατότητα να διενεργήσουν δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις έως το ποσό των 400 € για κάθε περίπτωση επείγοντος και έκτακτου περιστατικού, ενώ απολαμβάνουν έκπτωση 50% στον ιδιωτικό τιμοκατάλογο των διαγνωστικών εξετάσεων του Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center, σε περίπτωση υπέρβασης του ποσού αυτού.

> **Η συνεργασία της Εθνικής Ασφαλιστικής με το Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center, εξελίσσεται και προσφέρει επιπλέον δωρεάν παροχές ενισχύοντας έτσι τα συμβόλαια κάλυψης νοσοκομειακής περίθαλψης που οι ασφαλισμένοι της διαθέτουν**

Μπορούν επίσης, να προγραμματίσουν δωρεάν ιατρικές επισκέψεις στις ειδικότητες του παθολόγου, καρδιολόγου, ορθοπεδικού, χειρουργού, ωτορινολαρυγγολόγου, καθώς και νευροχειρουργού στα τακτικά εξωτερικά ιατρεία, ενώ επωφελούνται από την προνομιακή τιμή των 25 € ανά επίσκεψη σε ιατρό κάθε επιπλέον ειδικότητας και την έκπτωση κατά 25% σε περίπτωση που επιλέξουν διευθυντές ή αναπληρωτές διευθυντές ιατρούς. Άλλες σημαντικές παροχές προς τους ασφαλισμένους της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι η διάθεση ειδικής γραμμής επικοινωνίας, καθώς και η παροχή της δωρεάν μεταφοράς με ασθενοφόρο προς το Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center, εντός Αττικής, σε περίπτωση που θα προκύψει νοσηλεία. "Στόχος πάντα της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι να επιβραβεύει τη μακροχρόνια συνεργασία και εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων της, να ενισχύει τη σιγουριά τους και να φροντίζει για τη διαφύλαξη του πολυτιμότερου ίσως αγαθού τους, της υγείας τους", καταλήγει η σχετική ανακοίνωση.

Ασφαλίστε το σπίτι και την επιχείρησή σας

Vester

Ο κ. Ευάγγελος Κατσίκας, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Vester

ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΚΑΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ είναι ίσως τα πιο πολύτιμα αγαθά σας, γι' αυτό χρειάζεστε την καλύτερη ασφαλιστική κάλυψη σε μια λογική τιμή. Η συγκεκριμένη επιλογή μπορεί να βοηθήσει τον ασφαλισμένο να έχει την ηρεμία του γνωρίζοντας ότι σε οποιαδήποτε περίπτωση, η βλάβη στο σπίτι του θα ανακατασκευαστεί και τα κατεστραμμένα αντικείμενα θα αντικατασταθούν, το ίδιο και στην επιχείρηση. Η ασφάλιση της ιδιοκτησίας σπιτιού ή επιχείρησης μπορεί να επεκταθεί με πρόσθετες επιλογές, όπως η προστασία από σεισμό ή πλημμύρα, αυξημένα όρια για την προσωπική περιουσία των επιχειρήσεων (ιατρικός εξοπλισμός, ιατρική βιβλιοθήκη, γραφείο στο σπίτι), αυξημένο κόστος για την κατεδάφιση και την οικοδόμηση ή οποιαδήποτε άλλη ανάγκη ασφάλισης. Σύμφωνα με την εταιρεία, ο πελάτης πρέπει να εμπιστευθεί την ασφαλιστική κάλυψη του σπιτιού του και της επιχείρησής του στην Vester, γιατί θα σχεδιάσει μαζί του την κάλυψη που έχει ανάγκη, αποφεύγοντας λύσεις για… «κάθε περίπτωση».

Θα εκτιμήσει και θα αναλύσει για τον πελάτη τους δυσνόητους, τις περισσότερες φορές, όρους, που αναφέρονται στις προσφορές, όπως τα όρια και οι προϋποθέσεις κάλυψης, οι απαλλαγές, οι εξαιρέσεις κλπ.

Θα οδηγήσει τον πελάτη της στην καλύτερη προσφορά, λαμβάνοντας υπόψη όχι μόνο το κόστος, αλλά και τα χαρακτηριστικά της ασφαλιστικής εταιρείας που τη στηρίζει, όπως τη φερεγγυότητα, την εμπειρία, το επίπεδο του service κ.λπ.

Θα ελέγξει και θα του παραδώσει τα παραστατικά κάλυψης, τη βεβαίωση ασφάλισης, τα συμβόλαια, ώστε να είναι βέβαιος ότι η ασφάλιση που του παρέχεται είναι αυτή ακριβώς που έχει ζητήσει.

Θα ελέγχει την πληρότητα και αρτιότητα των συμβολαίων, όχι μόνο στη φάση της ανανέωσής τους, αλλά καθ' όλη την περίοδο της ασφάλισης, με στόχο πάντοτε την προσαρμογή των συμβολαίων στις νέες συνθήκες, καθώς και στις συνεχώς διαφοροποιούμενες ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη (νέες αγορές εξοπλισμού, έναρξη δραστηριότητας σε νέες διευθύνσεις, σημαντικές αλλαγές συνθηκών κ.λπ.).

Σε περίπτωση ζημιάς θα βοηθήσει τον πελάτη της να αποφύγει λάθη και παραλείψεις –που τόσο συχνά παρατηρούνται– και να καταρτίσει την απαίτησή του με άρτιο τρόπο, ώστε να αποζημιωθεί σωστά και στο συντομότερο χρονικό διάστημα.

MAGNET

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

www.ydrogios.gr

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

Προστασία Υγείας για όλους!

Σε αναβάθμιση του υφιστάμενου προγράμματος «Προστασία Υγείας», παρέχοντας, όπως τονίζεται, ό,τι καλύτερο στο χώρο της προληπτικής ιατρικής φροντίδας, προχώρησε η ΑΤΕ Ασφαλιστική σε συνεργασία με τους ομίλους Βιοϊατρική, Euromedica και Ιατρικό Αθηνών.

Με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών, το πρόγραμμα «Προστασία Υγείας» υποστηρίζεται από ηλεκτρονική αίτηση και δυνατότητα άμεσης έκδοσης και εκτύπωσης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, μέσω του portal της ΑΤΕ Ασφαλιστικής.

Με το «Προστασία Υγείας» της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, ο λήπτης της ασφάλισης αποκτά, για τον ίδιο και την οικογένειά του, διαγνωστικές-ιατρικές εξετάσεις και εξωνοσοκομειακές υπηρεσίες, με ανταγωνιστικές τιμές χωρίς όριο ηλικίας και προασφαλιστικό έλεγχο:

- Ευέλικτο ανώτατο ετήσιο όριο εξετάσεων, που φτάνει μέχρι και τα 1.500 € ανά ασφαλισμένο,
- Δωρεάν ετήσιο προληπτικό έλεγχο (check-up), καθώς και εξειδικευμένους προληπτικούς ελέγχους σε ιδιαίτερα προνομιακές τιμές,
- Δυνατότητα απαλλαγής της συμμετοχής του ασφαλισμένου σε διαγνωστικές εξετάσεις (με παραπεμπτικό ΕΟΠΥΥ),
- Δυνατότητα πανελλαδικής κάλυψης,
- Απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις σε συμβεβλημένους ιατρούς, μόλις από 5 € ανά επίσκεψη (ή ακόμα και δωρεάν),
- Αιμοληψίες κατ' οίκον, με 10 € ανά επίσκεψη (Αθήνα, Πειραιάς, Θεσσαλονίκη),
- Νοσηλεία κατ' οίκον, με έκπτωση 10% (για την περιοχή της Αττικής),
- Φυσικοθεραπείες, από 20 € ανά επίσκεψη,
- Οδοντιατρική φροντίδα, με έκπτωση μέχρι και 50%.

Σύμφωνα με τον διευθυντή Κλάδου Ζωής και Υγείας κ. Δ. Krumbholz, η νέα φιλοσοφία της εταιρείας να παρέχει στους πελάτες της ό,τι καλύτερο στις ασφαλίσεις Υγείας, εκφράζεται πλήρως μέσα από το Πρόγραμμα «Προστασία Υγείας». Όλοι, χωρίς προασφαλιστικό έλεγχο ή περιορισμό ηλικίας, μπορούν να αποκτήσουν για τους ίδιους και τα αγαπημένα τους πρόσωπα πρόσβαση σε κορυφαίες υπηρεσίες πρόληψης και έγκαιρης διάγνωσης.

Αναφορικά με την υποστήριξη του προγράμματος, ο σύμβουλος διοίκησης και Marketing κ. Μ. Ζόρλας υπογράμμισε ότι μέσα από το Portal της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κάθε συνεργάτης έχει τη δυνατότητα με εξαιρετικά απλό, φιλικό και ασφαλή τρόπο, να διαχειριστεί πλήρως το πρόγραμμα «Προστασία Υγείας» ακόμα και με ένα tablet ή smartphone. Επίσης, κάθε εξόφληση μέσω της υπηρεσίας «Άμεση Πληρωμή Ασφαλίστρων», με Κάρτα VISA ή MASTERCARD οποιασδήποτε τράπεζας, θέτει στη διάθεση του συνεργάτη το αντίστοιχο ασφαλιστήριο συμβόλαιο, σε πραγματικό χρόνο. Τέλος, προκειμένου να καταστεί πιο προσιτό το νέο Πρόγραμμα, παρέχονται μέχρι και 6 άτοκες δόσεις για την εξόφλησή του, είπε ο κ. Ζόρλας.

Από την πλευρά του ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ι. Χατζηιωσήφ τόνισε ότι το νέο πρόγραμμα «Προστασία Υγείας» «αποτελεί ένα ακόμα σημαντικό αναπτυξιακό εργαλείο για τους συνεργάτες μας, που τους επιτρέπει να προσεγγίσουν αποτελεσματικά μεγάλες ομάδες πελατών. Είμαστε σίγουροι ότι η πληρότητα των ασφαλιστικών του καλύψεων και η ευελιξία του το καθιστούν σημείο συνάντησης με τις πραγματικές ανάγκες Υγείας των πελατών, ενώ ταυτόχρονα, μας επιτρέπει να αναδείξουμε τη αξία της πρόληψης.

Τι προσφέρει στην Υγεία σήμερα, η ΑΤΕ Ασφαλιστική

Η ΑΤΕ Ασφαλιστική, με επιχειρηματική φιλοσοφία που είναι εστιασμένη στον άνθρωπο και με όχημα την ανταγωνιστικότητα των προγραμμάτων της, την ευελιξία και την άμεση ανταπόκριση στις

τάσεις της αγοράς, συνδυάζει τις σύγχρονες αντιλήψεις με τις πολύτιμες εμπειρίες του παρελθόντος. Ειδικά στον τομέα της Υγείας, μελετώντας συνεχώς και εντατικά τις σύγχρονες ασφαλιστικές ανάγκες, σχεδιάζει νέα προσιτά προγράμματα ασφάλισης, τόσο σε ατομικό όσο και σε ομαδικό επίπεδο, που προσαρμόζονται στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε ασφαλισμένου. Η πρόσφατα ανανεωμένη στρατηγική της εκφράζεται με το πρόγραμμα «ΑΤΕ Ασφαλιστική: ό,τι καλύτερο για την υγεία σας», που προβλέπει:

- Την περαιτέρω ανάπτυξη στο χώρο των ασφαλίσεων Υγείας.
- Τη σύναψη στρατηγικών συνεργασιών με τους κορυφαίους παρόχους Υγείας της χώρας, ώστε να συνδυαστεί η παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών με τις πλέον ελκυστικές τιμές για τους ασφαλισμένους.
- Το σχεδιασμό/παροχή καινοτόμων ασφαλιστικών προγραμμάτων-υπηρεσιών Υγείας που καλύπτουν κάθε σύγχρονη ασφαλιστική ανάγκη, τόσο για φυσικά όσο και νομικά πρόσωπα.
- Την επιβράβευση των ασφαλισμένων της, με προνόμια και υπηρεσίες που εστιάζουν στην πρόληψη και την έγκαιρη διάγνωση.
- Την παροχή σύγχρονων εργαλείων υποστήριξης και προωθητικού υλικού στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές με στόχο την αποτελεσματική προσέγγιση του υφιστάμενου και δυνητικού πελατολογίου.

Όπως επιβεβαιώνεται και από πρόσφατες σχετικές έρευνες, οι Έλληνες έχουν χάσει την εμπιστοσύνη τους στο δημόσιο Σύστημα Υγείας, δηλώνοντας απογοήτευση για τις παροχές του. Μάλιστα, αν στο έλλειμμα εμπιστοσύνης προστεθεί και το γεγονός ότι ο οικογενειακός προγραμματισμός του ελληνικού νοικοκυριού έχει ανατραπεί, η αναζήτηση σχετικών

> **Το νέο πρόγραμμα είναι ετησίως ανανεούμενο, εντάσσεται στον κλάδο προσωπικού ατυχήματος, ενώ συνδυάζει την πληρότητα και ευελιξία καλύψεων με ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές**

λύσεων και απαντήσεων αποδεικνύεται πρόβλημα για δυνατούς λύτες. Αξίζει να τονιστεί ότι κλειδί για την επιλογή του κατάλληλου προγράμματος Υγείας που ανταποκρίνεται στις υφιστάμενες αλλά και τις μελλοντικές ανάγκες του πελάτη, είναι η αναλυτική καταγραφή των αναγκών του ασφαλισμένου.

Έτσι, σε ένα περιβάλλον που η οικονομική κρίση δοκιμάζει τις αξίες και τις αντοχές κάθε ελληνικού νοικοκυριού, η ΑΤΕ Ασφαλιστική συνεχίζει να οικοδομεί με σχέση εμπιστοσύνης και αμοιβαιότητας με τους πελάτες της, με ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα όπως:

- Το ανθρώπινο πρόσωπο και η επαγγελματική διαχείριση που παρέχεται από τους εξειδικευμένους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές της, τόσο κατά τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης όσο και σε όλη τη διάρκεια της ασφάλισης.
- Η πρόσβαση σε κορυφαίες υπηρεσίες Υγείας στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Η ευελιξία στην επιλογή του εύρους και του είδους των παροχών, καθώς και του ύψους της συμμετοχής του ασφαλισμένου.
- Ο αποτελεσματικός συνδυασμός των καλύψεων Υγείας με άλλο ασφαλιστικό δημόσιο ή ιδιωτικό φορέα.
- Η πληρότητα του δικτύου συμβεβλημένων νοσοκομείων και κλινικών, όπου η εξόφληση των δαπανών γίνεται απευθείας από την εταιρεία.
- Η συνεχής υποστήριξη, 24 ώρες το 24ωρο, μέσω της Ανοιχτής Γραμμής Υγείας που ταυτόχρονα αποτελεί και συντονιστικό κέντρο.
- Η άμεση καταβολή των αποζημιώσεων, με ξεκάθαρους όρους και απλές χωρίς ψιλά γράμματα, διαδικασίες και προϋποθέσεις.

Σε κάθε περίπτωση, τα προγράμματα Υγείας της ΑΤΕ Ασφαλιστικής χαρακτηρίζονται από πληρότητα παροχών με ιδιαίτερα προσιτούς όρους, προϋποθέσεις και τιμές, επιτρέποντας στους ασφαλισμένους της να απολαμβάνουν ουσιαστικές και σύγχρονες καλύψεις Υγείας και, πάνω από όλα, να αισθάνονται σιγουριά και ασφάλεια ό,τι κι αν τύχει.

Η επιλογή της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, ως πρώτη επιλογή και σημείο αναφοράς για τον πελάτη, σχετίζεται με αυτή καθεαυτή τη φιλοσοφία της εταιρείας να βρίσκεται δίπλα στον ασφαλισμένο και να παρέχει:

- Άμεση καταβολή αποζημίωσης και ανταπόκριση στις ανάγκες και στην ανασφάλεια των ημερών.
- Ισχυρό δίκτυο εξυπηρέτησης, σταθερότητα, σιγουριά.
- Πλήρες ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο προϊόντων (χωρίς ψιλά γράμματα).
- Συνεχή διαθεσιμότητα και δημιουργία αξίας για τους πελάτες της.

«Έχοντας σταθερό προσανατολισμό στον σύγχρονο άνθρωπο και τις ανάγκες του, δημιουργούμε ένα περιβάλλον που ο πελάτης δεν έχει απλά ασφάλιση, έχει ό,τι καλύτερο και νιώθει ασφαλής», σημειώνει χαρακτηριστικά η εταιρεία.

Eurolife ERB

Ασφαλιστική

MultiHome Ευέλικτο: Η λύση για κάθε σπίτι

Τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα έχει παρατηρηθεί δραματική άνοδος των ακραίων καιρικών φαινομένων, με αποτέλεσμα οι έντονες βροχοπτώσεις να δημιουργούν φθορές ή να παρασέρνουν στο πέρασμά τους τις περιουσίες των συνανθρώπων μας. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την οικονομική επιβάρυνση δεκάδων νοικοκυριών που καλούνται να αποκαταστήσουν τις ζημιές που προκλήθηκαν με ποσά που υπερβαίνουν, κατά πολύ, τον προϋπολογισμό τους. Το νέο πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας MultiHome Ευέλικτο από την Eurolife ERB φροντίζει έτσι έτσι ώστε να μη χρειαστούν τα νοικοκυριά να αντιμετωπίσουν τέτοιου είδους καταστάσεις, αφού θα έχουν προνοήσει να ασφαλίσουν το κτήριο στο τρέχον κατασκευαστικό κόστος και το περιεχόμενό του σε αξία αντικατάστασης με καινούριο.

Οι καλύψεις του MultiHome Ευέλικτο

Το πρόγραμμα ασφάλισης MultiHome Ευέλικτο προστατεύει την περιουσία σας σε περίπτωση ζημιών που προκλήθηκαν από:

- Πυρκαγιά
- Κεραυνό
- Καπνό από Πυρκαγιά
- Έκρηξη
- Πτώση Αεροσκάφους
- Πρόσκρουση Οχήματος
- Πτώση Δέντρων, Κλαδιών ή Στύλων
- Σεισμό

Ο ασφαλισμένος για πιο ολοκληρωμένη κάλυψη μπορεί να προσθέσει στο πρόγραμμά του και επιπλέον καλύψεις για Νερά και Καιρικά Φαινόμενα όπως Διαρροή σωληνώσεων, Πλημμύρα κλπ. ή και Λοιπές Καλύψεις που αφορούν τρομοκρατικές ενέργειες, ζημιές κτιρίου από διάρρηξη κ.α.

Σε κάθε περίπτωση Eurolife ERB παρέχει:

- Αποζημίωση σύμφωνα με το κατασκευαστικό κόστος του ακινήτου.
- Αντικατάσταση των κατεστραμμένων αντικειμένων του περιεχομένου της κατοικίας με αντίστοιχα καινούργια αντικείμενα, ίσης αξίας.
- Αυτόματη αναπροσαρμογή του ασφαλισμένου κεφαλαίου με βάση το γενικό δείκτη τιμών καταναλωτή.

Άμεση εξυπηρέτηση με απλές και σύντομες διαδικασίες.

- Χαμηλό Κόστος

Όπως τονίζει η εταιρεία, το πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας MultiHome Ευέλικτο είναι μια πολύ συμφέρουσα επένδυση. Το κόστος του κυμαίνεται από 1,15 ευρώ το κτίριο ανά 1.000 ευρώ κεφαλαίου ασφάλισης (με κάλυψη σεισμού), ανάλογα με το εμβαδόν του ακινήτου σας, τη ζώνη σεισμικής δραστηριότητας στην οποία ανήκει και την αξία του περιεχομένου του.

- Ευελιξία

Και επειδή στη Eurolife ERB στόχος είναι να παρέχουν προγράμματα και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, που ανταποκρίνονται στις ανάγκες και εξυπηρετούν στην καθημερινότητα των νοικοκυριών , η τακτική καταβολή του ασφάλιστρού σας μπορεί να πραγματοποιηθεί κάθε 3, 6 ή 12 μήνες με ελάχιστο ποσό δόσης 40 € - 50 €, με έναν από τους παρακάτω τρόπους:

- Με πληρωμή στο ταμείο της Eurobank.
- Με πάγια εντολή χρέωσης του τραπεζικού σας λογαριασμού Eurobank.
- Με πάγια εντολή χρέωσης της πιστωτικής σας κάρτας (Visa ή Mastercard), οποιασδήποτε τράπεζας.
- Ηλεκτρονικά μέσω e - Banking της Eurobank εφόσον είστε χρήστης της συγκεκριμένης υπηρεσίας.
- Τηλεφωνικά μέσω Europhone Banking της Eurobank εφόσον είστε χρήστης της συγκεκριμένης υπηρεσίας.
- Με χρέωση της πιστωτικής σας κάρτας μέσω της υπηρεσίας Live Pay της Eurobank.
- Με ταχυπληρωμή μέσω ΕΛΤΑ.

Επενδύει στην εκπαίδευση των συνεργατών της

ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ του τετάρτου ετήσιου εκπαιδευτικού προγράμματος στελεχών μονάδων πωλήσεως με τίτλο «Advanced Program in Management for Insurance Executives 2015»,ανακοίνωσε η Eurolife ERB Ασφαλιστική με συμπαραστάτη και φέτος το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς.Το βασικό πρόγραμμα (το οποίο θα παρακολουθήσουν περίπου 30 συμμετέχοντες) αποτελείται φέτος από 5 ενότητες συνολικής διάρκειας 40 ωρών και καλύπτει γνωστικά πεδία πανεπιστημιακού επιπέδου, προσαρμοσμένα στο συγκεκριμένο κοινό, δηλαδή στα στελέχη των μονάδων ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Η πρωτοβουλία μας για τις επιμορφωτικές ημερίδες έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των συνεργατών,τόνισε μεταξύ άλλων ο γενικός διευθυντής πΠωλήσεων και εκπαίδευσης κ. Νίκος Δελένδας.

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

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

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ • ΤΑΞΙΔΙ & ΥΓΕΙΑ • ΚΑΤΟΙΚΙΑ • LIFESTYLE

MAPFRE ASISTENCIA. Διεθνής Εταιρεία Ασφαλειών, Αντασφαλειών και Παροχής Υπηρεσιών Βοήθειας

MAPFRE
ASISTENCIA
Your life. Our world

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

Στο Αιγαίο οι νικητές του διαγωνισμού Πωλήσεων Ζωής

ΜΕ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ 70 συνεργατών της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, οι οποίοι πέτυχαν τους στόχους παραγωγής στο διαγωνισμό πωλήσεων Ζωής, πραγματοποιήθηκε η τετραήμερη κρουαζιέρα στο Αιγαίο. Ο διαγωνισμός αφορούσε σε παραγωγή ατομικών συμβολαίων Ζωής και συμπληρωματικών καλύψεων και κάλυπτε την περίοδο Μαΐου 2014- Ιανουαρίου 2015.

Εκπτώσεις στα νέα συμβόλαια αυτοκινήτου

Eurolife ERB Ασφαλιστική

ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ για τους ασφαλισμένους στον κλάδο αυτοκινήτου παρέχει η Eurolife ERB Ασφαλιστική, στηρίζοντας τους πελάτες της στην οικονομική κρίση. Ειδικότερα, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας, σε κάθε νέο ασφαλιστήριο συμβόλαιο επιβατηγού αυτοκινήτου, που θα συναφθεί με την εταιρεία μέχρι τις 30 Οκτωβρίου 2015, δίνει έκπτωση έως 20% (*) ΓΙΑ ΠΑΝΤΑ. Για όσους επιλέξουν, όπως τονίζει η εταιρεία, την αξιοπιστία και το κύρος της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, παρέχονται πρόσθετες εκπτώσεις (εάν είναι το δεύτερο όχημα που ασφαλίζεται στην εταιρεία, εάν το όχημα οδηγείται αποκλειστικά από τους δύο συζύγους, άνω των 30 ετών με τουλάχιστον 2 χρόνια δίπλωμα, εάν υφίσταται επαγγελματική ιδιότητα, εάν ο οδηγός είναι προσεκτικός κ.λπ). Η Eurolife ERB Ασφαλιστική κάνει δώρο σε όσους ασφαλίσουν στην εταιρεία το αυτοκίνητό τους, δωρεάν ιατρικές παροχές, εκπτώσεις και ειδικές τιμές, για τους ίδιους και τις οικογένειές τους, στον Όμιλο Ευρωκλινικής. Ακόμα, η Eurolife ERB Ασφαλιστική παρέχει προνόμια και ευελιξίες στους τρόπους καταβολής των ασφαλίστρων, όπως η δυνατότητα εξόφλησής τους σε 6 άτοκες δόσεις με πιστωτική κάρτα Eurobank, ή η δυνατότητα επιστροφής του 3% του ασφαλίστρου εάν η εξόφληση γίνει με πάγια εντολή σε πιστωτική κάρτα Eurobank που συμμετέχει σε πρόγραμμα επιβράβευσης πιστωτικών καρτών «επιστροφή».

Επίσης υπάρχει δυνατότητα για επιλογή ευέλικτης διάρκειας ασφάλισης (3μηνης, 6μηνης ή 12μηνης), για δωρεάν παροχές και υπηρεσίες σε επιλεγμένα συνεργαζόμενα συνεργεία, για δωρεάν τεχνικό έλεγχο, ενώ η Eurolife ERB Ασφαλιστική έχει προβλέψει άμεσες διαδικασίες, χωρίς εκταμίευση χρημάτων του πελάτη, σε περίπτωση που δικαιούται αποζημίωση.

Τέλος, η Eurolife ERB Ασφαλιστική αποφάσισε να στηρίξει έμπρακτα τους πελάτες της, αποροφώντας την αύξηση του φόρου σε όλα τα συμβόλαια αυτοκινήτου και γενικών ασφαλειών. Οι νέοι όροι ασφάλισης επιβατηγών αυτοκινήτων έως τις 30 Οκτωβρίου 2015 στην Eurolife ERB Ασφαλιστική είναι μια πραγματική ευκαιρία, που δεν πρέπει να χάσει κανείς!

(*) Έκπτωση 20% για την Αττική και 10% για την υπόλοιπη Ελλάδα, σε όλες τις καλύψεις, πλην οδικής βοήθειας και νομικής προστασίας.

Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης

Νέος πρόεδρος ο κ.Τάσσος Παγώνης

Εξελέγη η νέα Διαχειριστική Επιτροπή του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης για τη διετία 2015-2017 και συγκροτήθηκε σε σώμα με την ακόλουθη σύνθεση:

Πρόεδρος:
Παγώνης Αναστάσιος
Αντιπρόεδρος:
Σπαντιδάκης Γεώργιος
Γεν. γραμματέας:
Κοπίδης Αθανάσιος
Ταμίας: Λαμπρινούδη Εύα
Μέλη:
Γιαννακόπουλος Αλέξανδρος, Δουφεξής Δημήτριος, Μαργέτας Ευάγγελος, Παπαντωνόπουλος Γεώργιος και Φόρτε Λιμπάνιο
Εκπρόσωπος της ΤτΕ: Πάτρας Γεώργιος

Από τους ασφαλιστές το NN Orange Genius

Σε όσους επιθυμούν ένα μελλοντικό εισόδημα, για τους ίδιους και την οικογένειά τους, απευθύνεται το NN Orange Genius, ένα ασφαλιστικό-επενδυτικό πρόγραμμα της NN Hellas. Πρόκειται για ένα νέο πρόγραμμα, το οποίο προσαρμόζεται στις ανάγκες του ασφαλισμένου και συνδυάζει εγγύηση επιστροφής ασφαλίστρων στη λήξη, με δυνατότητα υψηλών αποδόσεων. Βασικό χαρακτηριστικό του NN Orange Genius είναι η ευελιξία και η ελευθερία που παρέχει στον ασφαλισμένο, ο οποίος έχει καταρχήν τη δυνατότητα να διακόψει παροδικά την καταβολή ασφαλίστρων, ενώ μπορεί επίσης να τα διαμορφώσει στα μέτρα του – αυξάνοντας ή μειώνοντάς τα, ανάλογα με τις ανάγκες του. Ένα επιπλέον σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι ότι ο ασφαλισμένος έχει την ελευθερία να πραγματοποιεί έκτακτες καταβολές, όποτε το επιθυμεί. Τέλος, εξαιρετική δυναμική στο πρόγραμμα προσφέρει στον ασφαλισμένο η δυνατότητα της άμεσης ρευστοποίησης του προσωπικού του λογαριασμού, από την πρώτη κιόλας ημέρα, στο πλαίσιο και με το κόστος που ορίζεται στο πρόγραμμα. Για το NN Orange Genius ευφυΐα σημαίνει να επενδύεις με ασφάλεια, αφού βάσει του μηχανισμού του προσφέρει σταθερότητα και εγγύηση κεφαλαίου στη λήξη του. Η επενδυτική στρατηγική, που με συνέπεια εφαρμόζεται στο πρόγραμμα, προστατεύει τον ασφαλισμένο σε συνθήκες πτώσης των αγορών, ενώ παράλληλα προσφέρει τη δυνατότητα ανόδου της αξίας του προσωπικού του λογαριασμού, όταν οι αγορές κινούνται ανοδικά.

Το «ευφυές» NN Orange Genius διατίθεται αποκλειστικά από το δίκτυο ασφαλιστικών συμβούλων της NN Hellas, οι οποίοι διαθέτουν κορυφαία τεχνογνωσία και επαγγελματισμό, προσφέροντας αξιόπιστες συμβουλευτικές υπηρεσίες και άρτια ενημέρωση. Σε συνδυασμό με την πληροφόρηση που λαμβάνει από τον ασφαλιστικό του σύμβουλο για το NN Orange Genius, ο ασφαλισμένος μπορεί μέσω της σελίδας my.nnhellas.gr να ενημερώνεται απ' ευθείας, καθημερινά και online για την αξία του προσωπικού του λογαριασμού, τις εγγυήσεις και τις χρεώσεις του προγράμματός του.

NN Orange Cross - NN Orange Easy

Η NN Hellas έρχεται ένα ακόμη βήμα πιο κοντά στον πελάτη, παρέχοντας -μέσω του ανεξάρτητου δικτύου μεσιτών και πρακτόρων- τα καινοτόμα προγράμματα ασφάλισης υγείας NN Orange Cross και NN Orange Easy. Τα προγράμματα αυτά προσφέρονται ήδη μέσω του δικτύου συνεργατών της NN Hellas, με πολύ μεγάλη επιτυχία, καλύπτοντας τις σημερινές και μελλοντικές ανάγκες των πελατών της. Η κάλυψη των πραγματικών αναγκών τους άλλωστε αποτελεί κύριο μέλημα για την NN Hellas, η οποία μέσω της εμπειρίας και της τεχνογνωσίας της υπόσχεται να τους προσφέρει σιγουριά και ασφάλεια. Οι μελλοντικοί συνεργάτες του δικτύου μεσιτών και πρακτόρων θα επιλέγονται με βάση την εμπειρία και την αξιοπιστία τους, ακολουθώντας πάντα τις αξίες της εταιρείας "νοιαζόμαστε, είμαστε ξεκάθαροι, δεσμευόμαστε" σε ένα αυστηρό επαγγελματικό πλαίσιο συνεργασίας.

Βραβεύθηκε για το εργασιακό περιβάλλον

Στιγμιότυπο από την τελετή βράβευσης με τον κ. Μενέλαο Μόσιαλο, τον Chief Operations Officer NN Hellas, Χαρίλαο Στρατουδάκη και στελέχη της NN Hellas.

ΤΗΝ 3Η ΘΕΣΗ στη λίστα με τις επιχειρήσεις με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον στην Ελλάδα (Best Workplaces Greece 2015) στην κατηγορία 250+ εργαζομένων, κατέκτησε η NN Hellas, η οποία διακρίθηκε ανάμεσα σε 20 επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην εν λόγω κατηγορία. Συνολικά στο διαγωνισμό, που διοργανώνεται από το διεθνή οργανισμό Great Place to Work®, συμμετείχαν 51 εταιρείες. Η επιλογή και κατάταξη της εταιρείας βασίστηκε σε δυο άξονες αξιολόγησης. Πρώτον τις πολιτικές και τις πρακτικές διοίκησης του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας που καταγράφονται και αναλύονται με αποδεικτικά στοιχεία σε δύο ειδικά σχεδιασμένα ερωτηματολόγια (Culture Audit®) και δεύτερον τις ανώνυμες και εμπιστευτικές απαντήσεις των εργαζομένων της εταιρείας σε ένα ειδικά μελετημένο ερωτηματολόγιο 58 κλειστών και δύο ανοικτών ερωτήσεων ελεύθερου σχολιασμού (Trust Index©). "Η διάκριση αυτή αποτελεί τη σημαντικότερη αναγνώριση των πρακτικών και του εργασιακού κλίματος στην NN Hellas καθώς προέρχεται από τους ανθρώπους μας", τόνισε μεταξύ άλλων ο γενικός διευθυντής ανθρώπινου δυναμικού κ. Μενέλαος Μόσιαλος, παραλαμβάνοντας το βραβείο.

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

Οι αξίες της διαφορετικότητας και της συμπερίληψης

ΜΕ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΕΣ και βιωματικές δράσεις για το σύνολο των εργαζομένων της γιόρτασε στην Ελλάδα η AIG τη διαφορετικότητα και τη συμπερίληψη.

Συγκεκριμένα, στελέχη του Συνδέσμου Κοινωνικής Ευθύνης για Παιδιά και Νέους (ΣΚΕΠ) προσκλήθηκαν από την AIG να μιλήσουν σχετικά με την αναπηρία, τη διαφορετικότητα αλλά και ζητήματα όπως ο αποκλεισμός και η έλλειψη προσβασιμότητας.

Επιπλέον ο ΣΚΕΠ διοργάνωσε μια βιωματική προσομοίωση κινητικής και αισθητηριακής αναπηρίας, με στόχο τη συνειδητοποίηση των αντικειμενικών εμποδίων που αντιμετωπίζουν καθημερινά τα άτομα με αναπηρία.

Κατά τη διάρκεια της προσομοίωσης και υπό την επίβλεψη εκπαιδευτών, οι εργαζόμενοι είχαν την ευκαιρία να μετακινηθούν με αναπηρικά αμαξίδια αλλά και με τη χρήση του λευκού μπαστουνιού, σε μια διαδρομή κοντά στα γραφεία της AIG, προκειμένου να δουν με ένα διαφορετικό πρίσμα μια κατά τ' άλλα γνώριμη για αυτούς διαδρομή.

Επιπλέον, σε συνέχεια της εθελοντικής εργασίας στελεχών της AIG στο Εργαστήρι Ειδικής Αγωγής «Μαργαρίτα», σπουδαστές του «Μαργαρίτα» προσκλήθηκαν στα γραφεία της εταιρείας σε μια εκπαιδευτική επίσκεψη.

Ο εορτασμός Διαφορετικότητας και Συμπερίληψης συνεχίστηκε με την παρουσίαση του εργαλείου «GlobeSmart», μιας διαδικτυακής εφαρμογής για την ενίσχυση των «πολιτισμικών δεξιοτήτων», η οποία είναι διαθέσιμη για όλους τους εργαζομένους της AIG παγκοσμίως. Χρησιμοποιώντας το δείκτη MBTI (Myers Briggs Type Indicator), η συγκεκριμένη πλατφόρμα επιτρέπει στους χρήστες να ανακαλύψουν σε λεπτομέρεια το εργασιακό τους προφίλ, να διαπιστώσουν κατά πόσο και σε ποιες διαστάσεις ταιριάζουν ή διαφέρουν με συναδέλφους στην Ελλάδα ή/ και το εξωτερικό, ώστε να καταφέρουν να είναι πιο αποτελεσματικοί στις συνεργασίες τους.

Επιπλέον, η πλατφόρμα παρέχει χρήσιμες πληροφορίες και συμβουλές για περισσότερες από 90 χώρες, σε θέματα που σχετίζονται με επαγγελματικές δεξιότητες, κουλτούρα και έθιμα, ταξίδια και γενικές πληροφορίες.

Στο ίδιο πλαίσιο, η AIG εγκαινιάζει το «reverse mentoring», κατά τη διάρκεια του οποίου εργαζόμενοι της εταιρείας ηλικίας έως και 40 ετών, επιλεγμένοι για τις γνώσεις τους, θα γίνουν μέντορες σε συναδέλφους μεγαλύτερης ηλικίας σε θέματα σχετικά με τη χρήση νέων τεχνολογιών, με τις εφαρμογές που χρησιμοποιούμε καθημερινά στην εργασία μας, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και την επικοινωνία.

Το πρόγραμμα αυτό, το οποίο θα συνεχιστεί κατά τη διάρκεια του έτους, σχεδιάστηκε με στόχο την αξιοποίηση της ηλιακής διαφοράς μεταξύ των εργαζομένων ώστε οι μεγαλύτεροι σε ηλικία συνάδελφοι να επωφεληθούν από τις γνώσεις των νεότερων και οι νεότεροι συνάδελφοι να αναπτύξουν τις δεξιότητές τους στην εκπαίδευση και να επωφεληθούν από την εμπειρία και τις γνώσεις που έχουν να μοιραστούν οι μεγαλύτεροι.

Ο κ. Giuseppe Zorgno

"Για την AIG η αναγνώριση και η ανάδειξη της διαφορετικότητας είναι πρωταρχικής σημασίας και ο όμιλός μας έχει παρουσία σχεδόν σε όλο τον κόσμο, ενώ καθημερινά συνεργαζόμαστε με συναδέλφους από διάφορες χώρες, διαφορετικού εθνικού, φυλετικού και ηλικιακού background", τόνισε ο κ. Giuseppe Zorgno, Country Manager της AIG στην Ελλάδα και την Κύπρο. "Είμαι ιδιαίτερα περήφανος που ο εορτασμός της Διαφορετικότητας και Συμπερίληψης είχε ιδιαίτερα μεγάλη συμμετοχή από τους εργαζομένους και που οι ίδιες οι προτάσεις για τις ενέργειες προήλθαν από μια ομάδα ανθρώπων που εκπροσωπούν διαφορετικά τμήματα της εταιρείας, βαθμίδες στην ιεραρχία, φύλα και ηλικίες", πρόσθεσε ο κ. Giuseppe Zorgno.

Α Σ Φ Α - Λ Υ Σ Ε Ι Σ

ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

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

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

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

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

www.aigaion.gr

Δίνει Ασφα-λύσεις!

Ασφαλής Δύναμη

Οι κ.κ. Παύλος Κασκαρέλης και Νίκος Πέππας

Η λύση SAS Capital Planning and Management βοηθάει τους ασφαλιστές

ΑΥΞΑΝΕΙ το βαθμό ετοιμότητας η Υδρόγειος Ασφαλιστική στο πλαίσιο της προετοιμασίας της για τη συμμόρφωση στο νέο κανονιστικό πλαίσιο λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών, Solvency II, με την υιοθέτηση της λύσης SAS Capital Planning and Management (CPnM).

Η SAS αποτελεί ήδη στρατηγικό συνεργάτη της Υδρογείου στην εξασφάλιση της ποιότητας των δεδομένων, στην επιχειρηματική ευφυΐα, στη διαχείριση του ρίσκου και στον τομέα της διαχείρισης της ασφαλιστικής απάτης. Μάλιστα, το προηγούμενο έτος η εταιρεία εμπιστεύτηκε και επένδυσε στις λύσεις SAS RMfI και SAS Market Risk προκειμένου να συμμορφωθεί με τους πυλώνες I και III του Solvency II.

Ένα από τα κρίσιμα σημεία που χρήζουν της προσοχής των ασφαλιστικών εταιρειών για την 1η Ιανουαρίου του 2016, ημέρα εφαρμογής της νέας οδηγίας, είναι ο δεύτερος πυλώνας και κυριότερα η "Εκτίμηση Ιδίου Κινδύνου και Φερεγγυότητας" (Own Risk and Solvency Assessment - ORSA). Πρόκειται για την αποτύπωση και εκτίμηση των κινδύνων που διατρέχει μια ασφαλιστική εταιρεία και η επίπτωσή τους στη φερεγγυότητα της εταιρείας.

Το ORSA αποτελεί ένα σημαντικό μέρος του πλαισίου Solvency II, επειδή αποτελεί ευκαιρία για κάθε εταιρεία να δείξει πραγματικά ότι αντιλαμβάνεται τους κινδύνους που διατρέχει, τους ποσοτικοποιεί και χρησιμοποιεί αυτή τη γνώση στη διαδικασία λήψης αποφάσεων ώστε να κάνει περισσότερο αποτελεσματική τη λειτουργία της. Προκειμένου η Υδρόγειος να συμμορφωθεί με τον δεύτερο πυλώνα και το ORSA, αποφάσισε να επενδύσει στη λύση CPnM.

Η εξαιρετική σχέση με τον πρόεδρο της Υδρογείου, τον CEO και γενικότερα τη διοίκηση που διατηρεί η SAS, οι δυνατότητες της λύσης, καθώς και η πολυετής τεχνογνωσία και εμπειρία που διαθέτουν τα στελέχη της ήταν οι βασικοί λόγοι επένδυσης στη λύση της SAS, σημειώνεται χαρακτηριστικά.

Ο κ. Σταυρινουδάκης, διευθυντής υπηρεσιών της SAS, επισημαίνει ότι η αυξημένη πολυπλοκότητα της ασφαλιστικής αγοράς απαιτεί μία ολοκληρωμένη προσέγγιση στη διαχείριση του ρίσκου. "Η λύση SAS Capital Planning and Management βοηθάει τους ασφαλιστές να συμμορφωθούν με τις ποσοτικές πτυχές της ORSA, ενώ παράλληλα τους επιτρέπει να καλύψουν τις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες τους στη διαχείριση και ανάλυση του ρίσκου", τονίζει ο κ. Σταυρινουδάκης.

Τι είναι η λύση SAS Capital Planning and Management

Η λύση SAS Capital Planning and Management αποτελεί ένα ολοκληρωμένο περιβάλλον για τη διαχείριση, την αξιολόγηση και τον υπολογισμό της κεφαλαιακής επάρκειας, καλύπτοντας πλήρως τις κανονιστικές απαιτήσεις της ORSA. Με την υιοθέτησή της, η Υδρόγειος κατανοεί καλύτερα και αποδοτικότερα τα διαφορετικά προφίλ του κινδύνου. Στη συνέχεια είναι σε θέση να ευθυγραμμίζει τη στρατηγική και τους στόχους της με τη χρηματοδότηση, τον κίνδυνο και την κανονιστική συμμόρφωση. Επιπρόσθετα, βελτιώνει σημαντικά την αποδοτικότητά της, επιτρέποντας στο προσωπικό να εξάγει σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα τις απαραίτητες κανονιστικές αναφορές για τις ανάγκες τόσο των στελεχών όσο και των ρυθμιστικών αρχών, ενισχύοντας έτσι την εσωτερική επιχειρηματική πληροφόρηση. Το προρυθμισμένο πλαίσιο υπολογισμού της κεφαλαιακής επάρκειας περιλαμβάνει προκαθορισμένα πρότυπα, τα οποία ενημερώνονται με δυναμικό τρόπο. Η εν λόγω λύση διασφαλίζει για την Υδρόγειο συνοχή, διαφάνεια και ικανότητα ολοκληρωτικού ελέγχου. Επιπρόσθετα, η λύση προσφέρει εγγενή ενοποίηση με την υπόλοιπη λύση της SAS, Risk Management for Insurance, που καλύπτει τους Πυλώνες 1 και 3 του Solvency II.

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΤΕ
ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΑΣ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΠΟΥ ΤΗΣ ΑΞΙΖΕΙ

Το πρόγραμμα **πρωτοβάθμιας περίθαλψης** της ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστικής, σας προσφέρει **απεριόριστες ΔΩΡΕΑΝ επισκέψεις σε γιατρούς, απεριόριστες ΔΩΡΕΑΝ διαγνωστικές εξετάσεις, ΔΩΡΕΑΝ ετήσιο προληπτικό έλεγχο (check up)** και μια ευρύα γκάμα επιπλέον παροχών - **οφθαλμολογική κάλυψη, οδοντιατρική κάλυψη, κάλυψη εναλλακτικής/ολιστικής ιατρικής, κάλυψη λογοθεραπείας, φυσικοθεραπευτική κάλυψη, κάλυψη ασθενοφόρου κλπ.**- σε **ασυναγώνιστο κόστος,** στα **πιο αξιόλογα νοσηλευτικά ιδρύματα της χώρας** όπως: **Ομίλος Υγεία** (Υγεία, Μητέρα, Πολυιατρεία ομίλου Υγεία), **Ομίλος Ιατρικού Κέντρου** (Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, Ιατρικό Π. Φαλήρου, Ιατρικό Περιστερίου, Παιδιατρικό Αθηνών, Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης), **Ευρωκλινικής, Euromedica** (πανελλαδικά), **Ευρωϊατρικής** (πανελλαδικά), **Λευκός Σταυρός, Doctor's Hospital, Mediterraneo, Κυανός Σταυρός Θεσσαλονίκης,** αλλά και σε περισσότερα από 50 συνεργαζόμενα διαγνωστικά κέντρα & 1250 γιατρούς όλων των ειδικοτήτων, σε όλες τις πόλεις της χώρας.

- **ΔΩΡΕΑΝ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΕΣ ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ**
- **ΔΩΡΕΑΝ ΕΤΗΣΙΟ CHECK-UP**
- **ΔΩΡΕΑΝ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΕΣ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ**
- **ΚΑΛΥΨΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ**
- **4 ΟΜΙΛΟΙ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΩΝ**
- **ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**
- **1250 ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΙΑΤΡΕΙΑ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΩΝ**

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ · ΥΓΕΙΑ · ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ · Doctors' Hospital · EUROMEDICA · ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ · ΕΥΡΩΙΑΤΡΙΚΗ

ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Allianz

Ποδοσφαιρικά αστέρια στο Allianz Junior Football Camp

Ο ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΞΑΝΘΗ ΚΑΙ Η ΜΑΡΙΑ ΑΠΟ ΤΑ ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ, δύο επίδοξα ποδοσφαιρικά αστέρια, ήταν οι μεγάλοι τυχεροί που εκπροσώπησαν την Ελλάδα στο 7ο Allianz Junior Football Camp. Όπως τονίζει η εταιρεία, ο τοπικός διαγωνισμός, ο οποίος διεξήχθη αποκλειστικά για τα παιδιά των πελατών της Allianz Ελλάδος, έδωσε την ευκαιρία στους δύο νέους να έρθουν ένα βήμα πιο κοντά στο όνειρό τους να γίνουν επαγγελματίες ποδοσφαιριστές.

Μαζί με 73 ακόμα νέους και ταλαντούχους ποδοσφαιριστές από 25 χώρες από όλο τον κόσμο, συμμετείχαν στο 7ο Allianz Junior Football Camp που πραγματοποιήθηκε στις προπονητικές εγκαταστάσεις της FC Bayern Munich, στο Μόναχο. Οι προπονητές της ομάδας νέων της FC Bayern Munich προπόνησαν τους νεαρούς παίκτες, όλοι ηλικίας 14 έως 16 ετών, τους δίδαξαν τεχνικές υψηλού επιπέδου και μοιράστηκαν μαζί τους μερικά μυστικά επιτυχίας.

Μία από τις σημαντικότερες στιγμές της διοργάνωσης ήταν η συνάντηση των συμμετεχόντων με τα είδωλά τους, τους αστέρες της FC Bayern Munich. Μεταξύ αυτών και ο Manuel Neuer, ο οποίος συναντήθηκε με τα 12 κορίτσια και 63 αγόρια που συμμετείχαν στο Allianz Junior Football Camp και με την παρουσία του επιδίωξε να τους εμπνεύσει προκειμένου να συνεχίσουν την προσπάθειά τους για την επίτευξη των στόχων τους. «Για μένα το Allianz Junior Football Camp είναι για τα νέα ταλέντα», λέει ο Neuer. «Ο ενθουσιασμός και το πάθος τους μου θυμίζουν τον εαυτό μου όταν ήμουν στην ηλικία τους και τον δικό μου πυρετώδη ενθουσιασμό κάθε φορά που έβλεπα τα είδωλά μου να παίζουν. Οι νέοι δείχνουν με εντυπωσιακό τρόπο αυτά που πραγματικά έχουν σημασία στο ποδόσφαιρο. Παρά τα εμπόδια της διαφορετικής γλώσσας και κουλτούρας, κατάφεραν να χτίσουν μία λειτουργική ομάδα σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, και όχι μόνο μέσα στο γήπεδο», σημείωσε ακόμη ο Manuel Neuer.

Το Allianz Junior Football Camp αναπτύσσει ισχυρούς δεσμούς ανάμεσα στους νεαρούς συμμετέχοντες, πολλοί από τους οποίους παραμένουν φίλοι ακόμα και μετά την επιστροφή στην πατρίδα τους. Φέτος, αγόρια και κορίτσια προπονήθηκαν σε μικτές ομάδες, με τα κορίτσια να κερδίζουν τις εντυπώσεις με το ταλέντο τους. Η προπόνηση βοήθησε τους νέους παίκτες να βελτιώσουν τις ποδοσφαιρικές τους δεξιότητες, να μάθουν να παίζουν δίκαια, να εμπιστεύονται τους συμπαίκτες τους αλλά και να λειτουργούν ως ομάδα.

Το Allianz Junior Football Camp, έχοντας φιλοξενήσει περισσότερους από 400 συμμετέχοντες στα 7 χρόνια της διοργάνωσής του, αποτελεί ένα από τα πιο ισχυρά προγράμματα ανάπτυξης νέων της εταιρείας. Παράλληλα, το πρόγραμμα αντικατοπτρίζει τη βασική αρχή της Allianz ότι με τη σωστή ομάδα και τους σωστούς συνεργάτες μπορείς να πετύχεις τους στόχους σου.

Επάνω, οι Έλληνες συμμετέχοντες, Μαρία Τσαυταρίδου και Λευτέρης Μανιάς, στις προπονητικές εγκαταστάσεις της FC Bayern Munich, αριστερά οι συμμετέχοντες με τον αστέρα της FC Bayern Munich, Manuel Neuer.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Δωρεά αυτοκινήτου στο Δήμο Χίου

ΕΝΑ αυτοκίνητο προσέφερε στο Δήμο Χίου για τις ανάγκες του νησιού η Ατλαντική Ένωση. Ο Δήμος Χίου είναι δήμος της περιφέρειας Βορείου Αιγαίου που περιλαμβάνει τη Χίο. Δημιουργήθηκε με το Πρόγραμμα Καλλικράτης από τη συνένωση των προϋπαρχόντων δήμων του νησιού, Αγίου Μηνά, Αμανής, Ιωνίας, Καμποχώρων, Καρδαμύλων, Ομηρούπολης, Μαστιχοχωρίων και Χίου. Έδρα του δήμου ορίστηκε η Χίος. Η έκταση του Δήμου είναι 842,54 τ.χλμ. και ο πληθυσμός του 51.390 κάτοικοι σύμφωνα με την απογραφή του 2011.

INTERAMERICAN PART OF ACHMEA

Αρωγός και στο 13ο παγκόσμιο κύπελλο αστέγων

Στιγμιότυπο από αγώνα της περυσινής συμμετοχής της ελληνικής ομάδας, στο τουρνουά που διεξήχθη στη Χιλή

ΓΙΑ ΟΓΔΟΗ ΧΡΟΝΙΑ –όσες και οι συμμετοχές της ελληνικής ομάδας στη διοργάνωση- η Interamerican είναι αρωγός του αντιπροσωπευτικού για τη χώρα μας συγκροτήματος στο 13ο Παγκόσμιο Ποδοσφαιρικό Τουρνουά Αστέγων, καλύπτοντας ασφαλιστικά και φέτος ως χορηγός την ελληνική αποστολή.

Η μεγάλη γιορτή, που αναδεικνύει το μήνυμα της κοινωνικής ισότητας και της αντιμετώπισης του ρατσισμού, της φτώχειας και της περιθωριοποίησης ευπαθών ατόμων, θα φιλοξενήθηκε στο Άμστερνταμ.

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η εταιρεία εγγράφει αυτή τη σταθερή, ετήσια υποστήριξη προς τους άστεγους στις πρωτοβουλίες αλληλεγγύης που έχει αναπτύξει, στο πλαίσιο του κοινωνικού σχεδίου "Πράξεις Ζωής", οι οποίες έχουν ως απολήπτες άπορους, πρόσφυγες-μετανάστες και άτομα υπό απεξάρτηση από εθιστικές ουσίες.

Αυτές οι κοινωνικές ομάδες αποτελούν, άλλωστε, και τη "δεξαμενή" επιλογής των ερασιτεχνών ποδοσφαιριστών που απαρτίζουν την ελληνική ομάδα. Με αμιγώς κοινωνικά κριτήρια, προεπιλέγονται οι παίκτες που έχουν ξεκινήσει ήδη προπονήσεις και από τους οποίους θα προκύψει η σύνθεση της αποστολής. Η ασφαλιστική κάλυψη, που παρέχει η εταιρεία, αφορά τόσο στο αγωνιστικό όσο και στο ταξιδιωτικό σκέλος.

Ο κοινωνικός θεσμός street soccer των αστέγων, που στην Ελλάδα εκφράζεται μέσω της καμπάνιας "Γκολ στη Φτώχεια" και οφείλεται στην επιμονή και τις προσπάθειες των ανθρώπων της ΜΚΟ "Διογένης", γνωρίζει μεγάλη απήχηση σε όλο τον κόσμο.

Στο φετινό παγκόσμιο κύπελλο, στο Άμστερνταμ, θα συμμετείχαν 48 εθνικές ομάδες ανδρών και 16 γυναικών. Η ελληνική ομάδα θα αγωνιστεί στον 8ο όμιλο, στον προκριματικό γύρο, με τις ομάδες της Πολωνίας, της Αυστρίας, του Περού, της Αγγλίας και της Ζιμπάμπουε, όχι μόνο για τη διάκριση αλλά, κυρίως, για το μήνυμα της νίκης απέναντι στις δυσκολίες της ζωής.

Eurolife ERB Ασφαλιστική

Αερομεταφορά ασφαλισμένου με την Inter Partner Assistance

ΜΕ ΤΗΝ Inter Partner Assistance συνεργάζεται η Eurolife ERB Ασφαλιστική, στο πλαίσιο της συνεχούς προσπάθειας που καταβάλλει προκειμένου να παρέχει την πληρέστερη δυνατή κάλυψη στους πελάτες της.

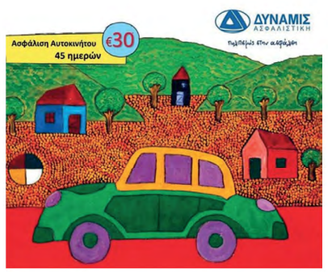
Στα μέσα Αυγούστου,, ασφαλισμένος της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, ο οποίος βρισκόταν σε νησί του Ιονίου για διακοπές, παρουσίασε σοβαρό κι επείγον ιατρικό πρόβλημα.

Αμέσως, με μέριμνα των εταιρειών της Eurolife ERB Ασφαλιστικής διακομίστηκε με σύγχρονο αεροασθενοφόρο από το νοσοκομείο του νησιού σε μεγάλο νοσοκομείο της Αθήνας.

Όπως τονίζεται, επιβεβαιώνεται ακόμη μία φορά, ο ζωτικός χαρακτήρας των υπηρεσιών που απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι της Eurolife ERB Ασφαλιστικής με τα προγράμματα ιατρικής και ταξιδιωτικής βοηθείας, μέσω του δικτύου της Inter Partner Assistance.

ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Πελάτισμός στην ασφάλιση

Ασφαλίστε το όχημά σας για 45 ημέρες με λιγότερα από 30 ευρώ*!



ΑΚΟΜΑ ΠΙΟ ΠΡΟΣΙΤΟ κάνει το κοινωνικό αγαθό της ασφάλισης η Δύναμις Ασφαλιστική, αναγνωρίζοντας τις επικρατούσες συνθήκες στην αγορά και συμμεριζόμενη τις ανάγκες των ανθρώπων. Σύμφωνα με την εταιρεία, με το νέο βραχυπρόθεσμο πρόγραμμα ασφάλισης οχήματος, με διάρκεια 45 ημερών, προσφέρεται λύση στους ασφαλιζόμενους με προβλήματα ρευστότητας, ενώ παρέχεται η ευελιξία για την επιλογή ενός οικονομικού και αξιόπιστου πακέτου ασφάλισης.

Το νέο πρόγραμμα είναι διαθέσιμο από το δίκτυο των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της Δύναμις, σε όλη την Ελλάδα.

** Η τιμή είναι διαμορφωμένη μεσοσταθμικά*

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

Συμφωνία με το Ερρίκος Ντυνάν

ΣΥΜΒΑΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ με το «ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ Hospital Center» υπέγραψε η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Η συνεργασία προβλέπει για τους ασφαλισμένους της ΑΤΕ Ασφαλιστικής:

- Απευθείας και συνεχή πρόσβαση σε υπηρεσίες πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα.
- Προνομιακό τιμοκατάλογο παροχών υγείας.

Υπηρεσίες Συντονιστικού Κέντρου, όλο το 24ωρο, μέσω της υπηρεσίας «Ανοιχτή Γραμμή Υγείας» και

Μεταφορά με ασθενοφόρο, χωρίς επιβάρυνση του ασφαλισμένου, για την περιοχή της Αττικής στην περίπτωση νοσηλείας.

Όπως αναφέρει η ΑΤΕ Ασφαλιστική, η συμφωνία προβλέπει:

- Την ανάπτυξη των εργασιών της στο χώρο των ασφαλίσεων υγείας, αξιοποιώντας την εξειδικευμένη γνώση και εμπειρία των στελεχών της.
- Τη σύναψη στρατηγικών συνεργασιών με τους κορυφαίους παρόχους υγείας της χώρας, ώστε να συνδυαστεί η παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών με τις πλέον ελκυστικές τιμές για τους ασφαλισμένους.
- Το σχεδιασμό/παροχή καινοτόμων ασφαλιστικών προγραμμάτων-υπηρεσιών υγείας που καλύπτουν κάθε σύγχρονη ασφαλιστική ανάγκη, τόσο για φυσικά όσο και νομικά πρόσωπα και την παροχή σύγχρονων εργαλείων υποστήριξης και προωθητικού υλικού στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές με στόχο την αποτελεσματική προσέγγιση του υφιστάμενου και δυνητικού πελατολογίου.

"Η συμφωνία λαμβάνει ακόμα μεγαλύτερη δύναμη και αξία για τους ασφαλισμένους μας, λαμβάνοντας υπόψη τις κοινές αξίες που μοιράζονται οι δύο οργανισμοί στο ζήτημα της εταιρικής υπευθυνότητας και της προσφοράς προς τον άνθρωπο", τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ι. Χατζηιωσήφ.

Η αποστολή στη Νέα Ορλεάνη.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Στο συνέδριο του MDRT

ΣΤΗ ΝΕΑ ΟΡΛΕΑΝΗ των ΗΠΑ βρέθηκαν συνεργάτες του δικτύου Agency της INTERAMERICAN. Οι επίλεκτοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της εταιρείας συμμετείχαν στο παγκόσμιο συνέδριο του Million Dollar Round Table (MDRT), με κριτήριο την κάλυψη των προϋποθέσεων παραγωγής και επαγγελματικής ποιότητας μέλους του διεθνούς οργανισμού.

Συγκεκριμένα, στην αποστολή της εταιρείας συμμετείχαν οι: Λάμπρος Αποστολιώτης, Ρούλα Βελώνα, Θεοδώρα Γουργούλη, Σταυρούλα Επιτροπάκη, Κώστας Καστανάκης, Ιωάννα Κυριακίδη, Αθηνά Μπούμη, Μαρία Νικολάου, Θρασύβουλος Παρασκάκης, Παύλος Συμπεράς, Λουκάς Τουρνατζής, Μαρία Χαλικιά και Γιάννης Χατζάκης.

Το σύνολο των μελών του MDRT για το 2015 συμπληρώνουν 4 ακόμη συνεργάτες της Εταιρείας.

Επικεφαλής της αποστολής της linteramerican ήταν ο Μανώλης Κούτης, διευθυντής πωλήσεων.

EUROINS INSURANCE
CRÉDIT AGRICOLE LIFE

Υλοποιείται άμεσα η συνεργασία με νέα προγράμματα υγείας!

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

ΑΜΕΣΑ ΥΛΟΠΟΙΕΙΤΑΙ η αξιοποίηση της νεοαποκτηθείσης με εξαγορά Credit Agricole Life από την Euroins, σύμφωνα με υψηλόβαθμα στελέχη της. Σύμφωνα με πληροφορίες του nextdeal.gr ,το πρώτο προϊόν αφορά υπηρεσίες υγείας πρωτοβάθμιας-δευτεροβάθμιας με έμφαση και στις καλύψεις ανικανότητας. Τα προϊόντα υγείας της Euroins θα πωλούνται αποκλειστικά μέσω διαμεσολαβούντων ασφαλιστών όπως δηλώνει ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Κ. Μάκαρης που προέρχεται από τις τάξεις τους με αρκετή θητεία στις πωλήσεις ασφαλειών. Θα ακολουθήσουν και πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων για ενυπόθηκα δάνεια, πυρός κλπ .Επισημαίνεται ότι η Credit Agricole Life, θυγατρική της Credit Agricole, παρέμενε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά παρά την αποχώρηση της μητρικής Τράπεζας Credit Agricole, η οποία πούλησε την Εμπορική Τράπεζα στην Alpha Bank. Η παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας ανήλθε το 2014 στα 20,5 εκατ. ευρώ έναντι 24,1 εκατ. ευρώ ένα χρόνο πριν και τα κέρδη μειώθηκαν στο 1,4 εκατ, ευρώ έναντι 1,8 εκατ. ευρώ στη χρήση 2013. Η βουλγαρική Euroins ανήκει στο βουλγαρικό όμιλο Eurohold και δραστηριοποιείται στην Ελλάδα μέσω της Global Insurance Group.

Σημειώνεται ότι για τη στρατηγική ανάπτυξης της Euroins στην ελληνική αγορά Euroins είχαν μιλήσει στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ (τεύχος 154, Μάρτιος - Απρίλιος 2015) και στον Κωστή Σπύρου ο διευθύνων σύμβουλος της Euroins κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης, ο Mr. Assen Christov, πρόεδρος του ομίλου Eurohold και ο πρόεδρος της Euroins Mr. Kiril Boshov. Ο κ. Μάκαρης προανήγγειλε εξαγορές ασφαλιστικών εταιρειών και γνωστοποίησε ότι η Euroins δεν θα ασχοληθεί μόνο με το αυτοκίνητο, αλλά θα αναπτυχθεί και στους κλάδους Υγείας, Πυρός, Εμπορικών Κινδύνων και Μεταφορών. Ξεκαθάρισε ακόμη ότι η ανάπτυξη θα στηριχθεί αποκλειστικά στους ασφαλιστές.

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

Η Euroins εδρεύει στη Σόφια της Βουλγαρίας και έχει συνεργασία με 4.000 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Το 2013 εξαγόρασε τις ασφαλιστικές εργασίες των διεθνών εταιρειών ''QBE'' σε Βουλγαρία, Ρουμανία και ''Interamerican Achmea'' σε Βουλγαρία. Αποκλειστικός αντιπρόσωπος της EUROINS στην Ελλάδα είναι η Global Insurance Group.

ΦΙΛΗΣ Glass®
Η λύση στα κρύσταλλα οχημάτων

Αφιέρωμα στο κλασικό αυτοκίνητο

Η ΦΙΛΗΣGLASS®, με την πολύχρονη εμπειρία της στο χώρο του κρυστάλλου οχημάτων αλλά και την αγάπη της στο αυτοκίνητο, σε συνεργασία με το newsbomb.gr, στο πλαίσιο του αφιερώματος στο κλασικό αυτοκίνητο, παρουσιάζουν το FIAT 500 του 1968.

Είναι το αυτοκίνητο που αντιπροσωπεύει την Ιταλία, τον ιταλικό λαό και την προσπάθειά του να ξεφύγει από μια πολύ ταραγμένη περίοδο στην ιστορία του. Ένα ταπεινό αλλά κομψό όχημα, που εκφράζει πραγματικά την ιταλική κουλτούρα και έγινε συνώνυμο με το στυλ της Dolce Vita. Το 500σαράκι έκανε την αρχή και τα προϊόντα της Fiat αναπτύχθηκαν για να κατακτήσουν όλο τον κόσμο. Το μικρό Fiat έγινε ένα σύμβολο του καθεστώτος, που αντιπροσώπευε την κομψή, εργατική τάξη της αυτοκίνησης.

Το Fiat Nuova 500, περισσότερο γνωστό ως «500ράκι» στην Ελλάδα, παρουσιάστηκε το 1957 και παρέμεινε στην παραγωγή για 18 ολόκληρα χρόνια, καταφέρνοντας -εκτός από εκατομμύρια αγοραστών- να κερδίσει και μια σπουδαία θέση στην ιστορία της αυτοκίνησης.

Να σημειωθεί ότι τη χρονική περίοδο που το Fiat 500 ήταν σε παραγωγή, απαγορευόταν η πώληση του ή η εισαγωγή του στο Ηνωμ. Βασίλειο γιατί θεωρήθηκε από τους Βρετανούς ότι θα στεκόταν εμπόδιο στις πωλήσεις του (δικού τους) μικρού Austin Mini. Αποτέλεσμα είναι ακόμη και σήμερα να διασώζονται πολύ λίγα Fiat 500 στη Μεγάλη Βρετανία.

International Life Για καλύτερη ζωή

Μηνιαία ασφάλιση αυτοκινήτου Vroom

ΤΟ ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ μηνιαίας ασφάλισης αυτοκινήτου Vroom προωθεί στην αγορά η International Life, ανταποκρινόμενη στις ανάγκες του σύγχρονου οικονομικού περιβάλλοντος.

Το Vroom είναι ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα ασφάλισης που παρέχει τη δυνατότητα στους καταναλωτές να ασφαλίσουν το αυτοκίνητό τους για ένα μήνα, προσφέροντάς τους οικονομία, ευελιξία και ελευθερία. Απευθύνεται σε οδηγούς ηλικίας 23 έως 70 ετών για Ι.Χ. επιβατικά έως 15 ίππους, και περιλαμβάνει μόνο την υποχρεωτική από το νόμο κάλυψη Αστικής Ευθύνης.

Το πρόγραμμα προσφέρεται με μηνιαίο σταθερό ασφάλιστρο 24,95 ευρώ. Μέσω της νέας αυτής υπηρεσίας, η International Life μπορεί και προσφέρει μια άμεση, οικονομικά συμφέρουσα και προσιτή λύση στους πολίτες εκείνους που επιθυμούν να ασφαλίσουν τα οχήματά τους για συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Με τον τρόπο αυτό η International Life στοχεύει στη μείωση του μεγάλου αριθμού ανασφάλιστων οχημάτων της χώρας, συμβάλλοντας ενεργά στην αντιμετώπιση του φαινομένου αυτού, παρέχοντας την δυνατότητα ασφάλισης σε όλους τους πολίτες της χώρας. "Το νέο αποτελεί μια άμεση λύση για τις ανάγκες των συμπολιτών μας", ανέφερε μεταξύ ο διευθύνων σύμβουλος της International Life κ. Γιάννης Μπράβος.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση στον κήπο της Ακαδημίας Αθηνών

Προάγει τον Πολιτισμό

Η INTERNATIONAL LIFE συνεχίζει να στηρίζει σταθερά τον πολιτισμό ως μεγάλος χορηγός και υποστηρικτής της συναυλίας της Κρατικής Ορχήστρας Αθηνών που πραγματοποιήθηκε στον κήπο του κτηρίου της Ακαδημίας Αθηνών. Την εκδήλωση άνοιξε ο πρόεδρος της Ακαδημίας και διακεκριμένος καθηγητής του Πανεπιστημίου του Texas A&M της Αμερικής, κ. Δημήτρης Νανόπουλος, ο οποίος, μετά από μια σύντομη ιστορική αναδρομή στο θεσμό και το ρόλο της Ακαδημίας, πραγματοποίησε ομιλία με θέμα: «Αναζητώντας τις αρχές του Σύμπαντος», ένα θέμα μεγάλου ενδιαφέροντος.

Στη συνέχεια ακολούθησε συναυλία από την Κρατική Ορχήστρα Αθηνών υπό τη μουσική διεύθυνση του πολύ καλού κ. N. Crauze και με σολίστα τον θαυμάσιο κ. Γιώργο Μάνδυλα.

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν αποσπάσματα από γνωστές όπερες, όπως ο Κουρέας της Σεβίλλης, η Κάρμεν κ.α.

Η εκδήλωση υποστηρίχτηκε δυναμικά από την International Life, τόσο σε επίπεδο χορηγίας όσο και σε επίπεδο οργάνωσης και συγκέντρωσε πλήθος κόσμου από το χώρο των τεχνών, του πολιτισμού και της οικονομίας, ενώ την παρακολούθησαν ο πρόεδρος του ομίλου International Life, κ. Φωκίων Μπράβος και ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Γιάννης Μπράβος.

Την εξαιρετική συνεργασία που είχε με τον κ. Jan Versteeg, τον πρέσβη της Ολλανδίας που ολοκληρώνει με επιτυχία τη θητεία του στην Ελλάδα, ανέδειξε με εκδήλωση προς τιμήν του ο Ελληνο-Ολλανδικός Εμπορικός και Βιομηχανικός Σύνδεσμος (HeDA). Παρευρέθηκαν εκπρόσωποι-διοικητικά στελέχη των εταιρειών μελών του Συνδέσμου, στελέχη της ολλανδικής πρεσβείας και αρκετοί φίλοι, πρόσωπα της επιχειρηματικής και κοινωνικής ζωής του τόπου.

Τη συνεργασία με την κλινική της Χίου «ΕΛΕΥΘΩ» ανακοίνωσε η Interamerican, στον τομέα των νοσηλευτικών υπηρεσιών. Η συνεργασία, που ξεκίνησε τον Ιούνιο, ενδιαφέρει τους ασφαλισμένους της εταιρείας με προγράμματα που καλύπτουν το κόστος νοσηλείας απευθείας από την εταιρεία στις συμβεβλημένες κλινικές για τις θεραπείες που προβλέπονται στα προγράμματα αυτά, εκτός τοκετών.

Σημαντική διάκριση έλαβαν οι εταιρείες GLOBO, διεθνής πάροχος λύσεων Enterprise Mobility και mobile applications και International Life, για την ανάπτυξη της νέας πρωτοποριακής εφαρμογής για tablets, «be inlife», στο πλαίσιο των επιχειρηματικών βραβείων, «Mobile Excellence Awards - 2015».

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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)

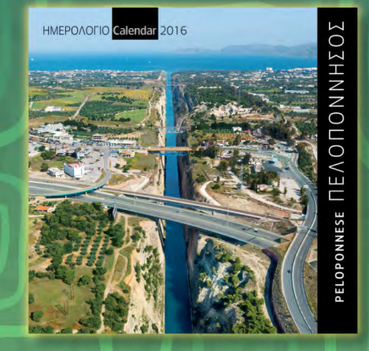
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ (ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ)

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»

Ασφαλιστική αγορά:
Από τα Capital controls σε μία νέα ανάπτυξη under control

Ανησυχείτε για πιθανά μεγάλα έξοδα σε περίπτωση νοσηλείας;

Κι όμως, δεν χρειάζεται.

Εμείς στην AXA 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

Προστασία Υγείας

Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Προληπτικής Ιατρικής

Ό,τι καλύτερο για την Πρόληψη & την Έγκαιρη Διάγνωση

ΑΤΕ Ασφαλιστική

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.