ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 163 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2016 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΜΕΛΕΤΗ
Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

SOLVENCY II
ΕΝΑ ΧΡΟΝΟ ΜΕΤΑ

ΙΑΤΡΙΚΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ
ΦΙΛΟΣ Η ΕΧΘΡΟΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ;

ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ

Η Allianz στοχεύει πολύ ψηλά στην Ελλάδα!

ΑΠΟ ΤΟ 1886
130
ΧΡΟΝΙΑ
ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ
50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ
50
ΠΙΟ ΕΞΥΠΝΕΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ
ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ MIT

SYCO

EVERYTHING YOU LOVE
EVERYTHING YOU DO

Για όλα όσα ονειρεύεστε και όλα όσα αγαπάτε, είμαστε κοντά σας.

Γιατί καταλαβαίνουμε, ακούμε και προσαρμοζόμαστε στις δικές σας ανάγκες. Με ολοκληρωμένες λύσεις για το σήμερα, με την ευελιξία που απαιτείται για το αύριο και την εγγύηση ενός παγκόσμιου οργανισμού με σταθερή παρουσία στην Ελλάδα για πάνω από έναν αιώνα. Τόσο απλά. Για να μπορείτε να εστιάζετε μόνο σε όσα έχουν πραγματική αξία για σας.

GENERALI

The Smart & Simple Choice

generali.gr

facebook.com/GeneraliHellas

Σε περίπτωση νοσηλείας, θα έχετε δίπλα σας κάποιον που σας καταλαβαίνει;

Ασφαλώς.

Θα έχετε την ΑΧΑ.
Που είναι δίπλα σας και σας παρέχει ολοκληρωμένες καλύψεις πριν, κατά τη διάρκεια, και μετά τη νοσηλεία.

Μιλήστε σήμερα, με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Ασφαλιστικός Σύμβουλος

www.axa.gr

801 111 222 333

#1 ΠΡΩΤΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΓΙΑ 8Η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ*

No 1** GREAT PLACE TO WORK. Best Workplaces 2016 Greece

*Βάσει της κατάταξης των καλύτερων παγκόσμιων μαρκών – Interbrand, 2016
**Κατηγορία επιχειρήσεων με 250 εργαζόμενους και πάνω

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας

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

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

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

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

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 163•ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2016

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

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

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ, ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ,
ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ, ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACEPHOTOGRAPHY.GR

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

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
www.jmpc.gr
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
Ορέστης Σχινάς
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Άρθρο Εκδότη 10
Συναισθηματικά 12
Ασφαλιστικό Underwriting 20

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
Έτσι θα λυθεί το ασφαλιστικό!
Νέο σύστημα με εξασφαλισμένη βιωσιμότητα που θα εγγυάται σύνταξη στο 55% του μισθού, προτείνουν ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, αναπληρωτής καθηγητής και ο κ. Πλάτων Τήνιος, επίκουρος καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιά 40

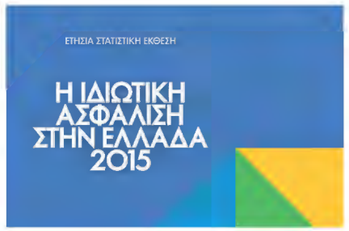
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Η επιτυχία ή η αποτυχία της πώλησης ενός ασφαλιστικού προγράμματος εξαρτάται, σε σημαντικό βαθμό, από τη σωστή επεξήγηση και παρουσίαση του προτεινόμενου ασφαλιστικού προγράμματος 54

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ
Διευθύνουσα Σύμβουλος του Ομίλου Allianz

Η Allianz στοχεύει πολύ ψηλά στην Ελλάδα!
Η Allianz είναι μια εταιρεία που δίνει ευκαιρίες και επιβραβεύει τους ανθρώπους της. Τραντταχτό παράδειγμα είναι άλλωστε και η ίδια η κα Φιλίππα Μιχάλη που βρίσκεται στο τιμόνι της Allianz Ελλάδος, αφού από εδώ ξεκίνησε τα πρώτα της επαγγελματικά βήματα. Θα έλεγα ότι είμαι γέννημα θρέμμα της Allianz τονίζει χαρακτηριστικά η διευθύνουσα σύμβουλος σε συνέντευξη της στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Κωστή Σπύρου. Αναφερόμενη στα οικονομικά μεγέθη τονίζει ότι η χρονιά θα είναι προφανώς κερδοφόρα, ενώ ερωτηθείς για ενδεχόμενη εξαγορά της Εθνικής Ασφαλιστικής σημειώνει ότι η εταιρεία εξετάζει ευκαιρίες για να μεγαλώσει το αποτύπωμα της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. | 30

ΜΕΛΕΤΗ
Η προσφορά της ασφάλισης



Η ελληνική ασφαλιστική αγορά συμβάλλει πολλαπλά στην προαγωγή της εθνικής οικονομίας αλλά και στην κοινωνική σταθερότητα μέσω της παροχής των ασφαλιστικών καλύψεων 94

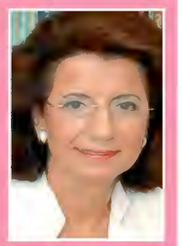
SOLVENCY II
Ένα χρόνο μετά

Η αποτίμηση της επιτυχίας συμμόρφωσης σε χρηματοοικονομικό, οργανωτικό και λειτουργικό επίπεδο μετά από ένα χρόνο χαρακτηρίζεται μάλλον θετική, τονίζει σε άρθρο για το Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο κ.Γιώργος Ραουνάς, γενικός διευθυντής KPMG 46

ΙΑΤΡΙΚΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ
Φίλος ή εχθρός για τις ασφαλιστικές

Η πρόοδος της τεχνολογίας έχει μια βαθιά επίδραση στον τρόπο άσκησης της ιατρικής επιστήμης, σύμφωνα με την παρουσίαση του Ηρακλή Δασκαλόπουλου αναπληρωτή γενικού διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής στο διεθνές ασφαλιστικό και αντασφαλιστικό συνέδριο της Ύδρας που και παρουσιάζει το Ασφαλιστικό ΝΑΙ. | 82

ΚΑΡΚΙΝΟΣ ΤΟΥ ΜΑΣΤΟΥ
Τι πρέπει να γνωρίζετε



Τι είναι ο καρκίνος του μαστού, πώς μπορούμε να τον προλάβουμε, πως αντιμετωπίζεται; Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ επιδιώκει να δώσει απαντήσεις σε όλα τα ερωτήματα που αφορούν τον καρκίνο του Μαστού με την βοήθεια της καθηγήτριας, γυναικολόγου-χειρουργού, ειδική μαστολόγου, Λυδία Ιωαννίδου-Μουζάκα, πρόεδρου της Ελληνικής Εταιρείας Μαστολογίας και εκπροσώπου της Ελλάδας στην Ε.Ε. για τις κατευθυντήριες οδηγίες στον καρκίνο του μαστού. | 78

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ
ERGO 50
AXA 52
INTERAMERICAN 64
METLIFE 66
EUROLIFE 68
NN 70
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 104
GENERALI 106
PRIME 108
EUROINS 108
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ 114
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ 117
INTERASCO 118

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise Basler

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

Μισό αιώνα τώρα,

με τα έργα μας κάνουμε πράξη

τους κοινούς μας στόχους!

- **με εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών** [ο Όμιλος της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρίας **Baloise** είναι ένα από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το 1907]
- με την 1η θέση **στον ελληνικό χώρο, στα πανευρωπαϊκά stress tests ασφαλιστικών εταιριών**
- **με Δείκτη Φερεγγυότητας 331,6%,** δηλαδή 3,3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο [αποτελέσματα 30ης/9/2015]
- με **πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές** και σύγχρονες **μηχανογραφικές εφαρμογές**
- με το να **συμπεριλαμβάνεται στις 50 ταχύτερα ανερχόμενες ελληνικές επιχειρήσεις** όλων των κλάδων της Οικονομίας [Fortune]
- με γρήγορες και απλές **διαδικασίες αποζημιώσεων**
- με διπλασιασμό της έκτασης **των κεντρικών της γραφείων** από τα 2.500 τ.μ. στα 5.000 τ.μ.
- με **εξυπηρέτηση άνω των 300.000 πελατών** [ιδιωτών & επιχειρήσεων]
- με **συνεργάτες και σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα**
- με **φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση σε πελάτες και συνεργάτες!**

Λ. Μεσογείων 71 & Ήλιδος 36, Τ.Κ. 115 26 Αθήνα Τηλ.: 210-7454000 sales@atlantiki.gr www.atlantiki.gr

ΘΕΛΟΥΜΕ ΝΑ ΕΙΜΑΣΤΕ ΓΙΑ ΕΣΑΣ Η ΣΤΑΘΕΡΗ ΔΥΝΑΜΗ ΠΟΥ ΣΑΣ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΝΕΙ

TRIBE

Μόνο όταν βασιζόμαστε σε κάτι σταθερό, νιώθουμε πραγματικά ελεύθεροι να κάνουμε αυτό που έχουμε επιλέξει. Στη Eurolife ERB, αυτό θέλουμε να προσφέρουμε σε όλους εσάς: μια δύναμη σταθερότητας και το **αίσθημα ασφάλειας που ενθαρρύνει κάθε επόμενό σας βήμα.** Η ισχυρή κερδοφορία και η υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια, οι 380.000 πελάτες και το ποσό που καταβλήθηκε για όλα τα προγράμματα κατά το διάστημα 2004-2015 που αγγίζει τα €1,7 δις, είναι **η δική σας σιγουριά ότι έχετε επιλέξει έναν έμπιστο συνεργάτη.** Η δύναμή μας και το γεγονός ότι με μόλις 15 χρόνια παρουσίας είμαστε ο 4ος Όμιλος σε παραγωγή ασφαλίστρων στην Ελλάδα, **είναι η δική σας δύναμη να προχωράτε με έναν ισχυρό σύμμαχο καθημερινά δίπλα σας.**

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

Eurolife ERB
Ασφαλιστική

www.eurolife.gr

Η δύναμή μας **δική σας**

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

Πώς να νικήσετε τον φόβο των Χριστουγέννων!

Ο φόβος είναι η φυγή. Το συναίσθημα του κινδύνου, της ανησυχίας, ο τρόμος, ο πανικός που σε κάνει να θέλεις να φύγεις, να γλιτώσεις. Φοβάμαι σημαίνει τρομάζω, δειλιάζω, λιγοψυχώ, ανησυχώ για κάτι. Βασανιστικός είναι ο φόβος του άγνωστου και όσα τον προκαλούν.

Ο Φόβος στην Αρχαία Ελλάδα ήταν μυθολογικό πρόσωπο, γιος του Άρεως και της Αφροδίτης, αδελφός του Δείμου (προσωποποίηση του τρόμου από τη μάχη) με τον οποίο εμφανίζονται πάντα μαζί. Οι Σπαρτιάτες είχαν ιδρύσει βωμό προς τιμή του Φόβου που τον θεωρούσαν βλαβερή θεότητα αλλά και ένα από τα θεμέλια της Πολιτείας. Ο Θησέας θυσίασε στον θεό Φόβο πριν συγκρουστεί με τις Αμαζόνες και το ίδιο έκανε και ο Μέγας Αλέξανδρος πριν από τις σοβαρές μάχες. Στην Ιλιάδα υπάρχουν πολλές αναφορές για τον Φόβο, με ξεχωριστή αναφορά στη ραψωδία Ε στ. 733-747, όπου η Αθηνά στη σύγκρουση Ελλήνων και Τρώων παρεμβαίνει φορώντας την κροσσωτή ασπίδα του Δία που από παντού είχε ζωγραφιστά γύρω γύρω σχέδια για τον Φόβο, την Έριδα, το τέρας Γοργόνα που προκαλούσε φόβο και διάθεση για φυγή! Η Γοργώ, αποτροπιαστικό θαλασσινό τέρας όπως και η Μέδουσα και Ευρυάλη, ήταν θέμα που ζωγράφιζαν οι Έλληνες σε ασπίδες και κάστρα πόλεων για να φοβούνται οι αντίπαλοι που επιτίθενται στους πολέμους.

Στην μάχη της ζωής ο φόβος είναι υπαρκτός και παρών. Πολλοί άνθρωποι φοβούνται ότι κάτι θα τους νικήσει ή θα τους εξαφανίσει και…θέλουν να φύγουν να γλιτώσουν! Τα σύγχρονα "τέρατα" είναι ο θάνατος, η φτώχεια (επιβίωση), η αρρώστια, η σκλαβιά (εξάρτηση), η αναπηρία. Πολλοί αγωνιούν, πνίγονται, τους φταίνε οι άλλοι, οι θρησκείες, οι εξουσίες, η κακή μοίρα! Αιτία ο φόβος!

Φιλόσοφοι, ιατροί και θεολόγοι ασχολήθηκαν με τον Φόβο και την αντιμετώπισή του. Άλλοι έδωσαν λύσεις και απαντήσεις, άλλοι το έμπλεξαν πιο πολύ το πρόβλημα του φόβου που από την πρώτη παρουσία του ανθρώπου στην Γη ώς σήμερα υπάρχει και "συζεί" μαζί του. Οι αρχαίοι Έλληνες φιλόσοφοι απέναντι στον φόβο τοποθέτησαν την αρετή και το θάρρος που μπορούν να νικήσουν τον φόβο. Ο Πλάτων, ο Σωκράτης, ο Πλούταρχος, ο Ηρόδοτος, ο Δημόκριτος, ο Σοφοκλής, ο Ευριπίδης, ο Αισχύλος, ο

Θουκυδίδης έχουν πει και γράψει πολλές σοφές συμβουλές για το πώς νικιέται ο φόβος μέσω της αρετής. Ο Πλάτων στον Πρωταγόρα αναφέρει ότι "το θάρρος δημιουργείται με την γνώση και άσκηση ενώ η ανδρεία προέρχεται από την φύση". "Η τύχη τους δειλούς ποτέ δεν βοηθάει" έγραψε ο Σοφοκλής. "Όσοι φιλοσοφούν σωστά προετοιμάζονται για τον θάνατο και τίποτα δεν είναι φοβερό γι' αυτούς" είπε ο Πλάτων. "Το θάρρος είναι μεγάλη δύναμη στις συμφορές" υποστήριζε ο Ευριπίδης. Στον Επιτάφιο του Περικλέους ο Θουκυδίδης έγραψε ότι «για έναν άνδρα που έχει γενναίο φρόνημα είναι πιο οδυνηρή η ταπείνωση που φέρνει η δειλία παρά ο θάνατος που έρχεται…». Διαβάστε πόσο σοφά μιλά ο Διογένης για τον φόβο: "Ο φόβος είναι τόσο βλαβερός ώστε πολλοί υφίστανται το κακό προτού να 'ρθει, όπως κάποιους που τους ταλαιπωρούσε η τρικυμία σε καράβι και δεν περίμεναν να βουλιάξει το πλοίο, αλλά αυτοκτόνησαν πριν…"! "Ανδρεία είναι η αρετή του συναισθηματικού της ψυχής όπου δύσκολα καταλαμβάνεται κάποιος από φόβους" δίδαξε ο Αριστοτέλης. "Η ελευθερία είναι το όνομα της αρετής και η κακία το όνομα της δουλείας" υπενθυμίζει ο Επίκτητος.

Είναι πολλοί αυτοί που με ανδρεία έγιναν ήρωες βάζοντας τη ζωή τους θυσία υπέρ των άλλων, επειδή ζύγισαν ότι άξιζε λιγότερο από τις ζωές των άλλων και ότι δεν άξιζε φόβου ο θάνατός τους και η εφήμερη ζωή, οι μαχητές του Μαραθώνα, των Θερμοπυλών, της Σαλαμίνος, του 1821, του 1940 δεν είχαν φόβο θανάτου επειδή η ιδέα της ελευθερίας, της ανεξαρτησίας, της αξιοπρέπειας άξιζαν περισσότερο από τη μία ζωή τους! Το ίδιο συνέβη με πολλούς ιδεολόγους, μάρτυρες, αγίους! Τα κίνητρά τους για θυσία ήταν πάνω από σωματικούς πόνους, υλικά αγαθά και θάνατο. Δεν είχαν φόβο μην τα χάσουν! Η νίκη του φόβου είναι ιδεολογική τοποθέτηση, όμως αυτή η νίκη κοστίζει και λίγοι είναι οι διατεθειμένοι να θυσιάσουν την ηρεμία και καλοπέρασή τους στην εποχή του ατομισμού.

Οι Έλληνες είχαν βαριές τιμωρίες γι' αυτούς που εγκατέλειπαν την μάχη από δειλία, επειδή δεν υπερασπίζονταν την ζωή των άλλων και τη δική τους. Στις παρατάξεις μάχης, ήταν έτσι τοποθετημένοι οι Μακεδόνες, Σπαρτιάτες και Αθηναίοι, που κάλυπταν και τους διπλανούς τους! Ιδανικό τους η υπεράσπιση των πολλών και των άλλων και της πατρίδας! Και όχι των παρόντων αλλά και υπέρ αυτών που έφυγαν και αυτών που θα έρθουν. Έτσι η ζωή τους είχε υπερβεί τον θάνατο της παρούσης ζωής!

Άνθρωποι και λαοί διαμέσου των αιώνων είχαν διαφορετική στάση έναντι του φόβου ύπαρξής τους.

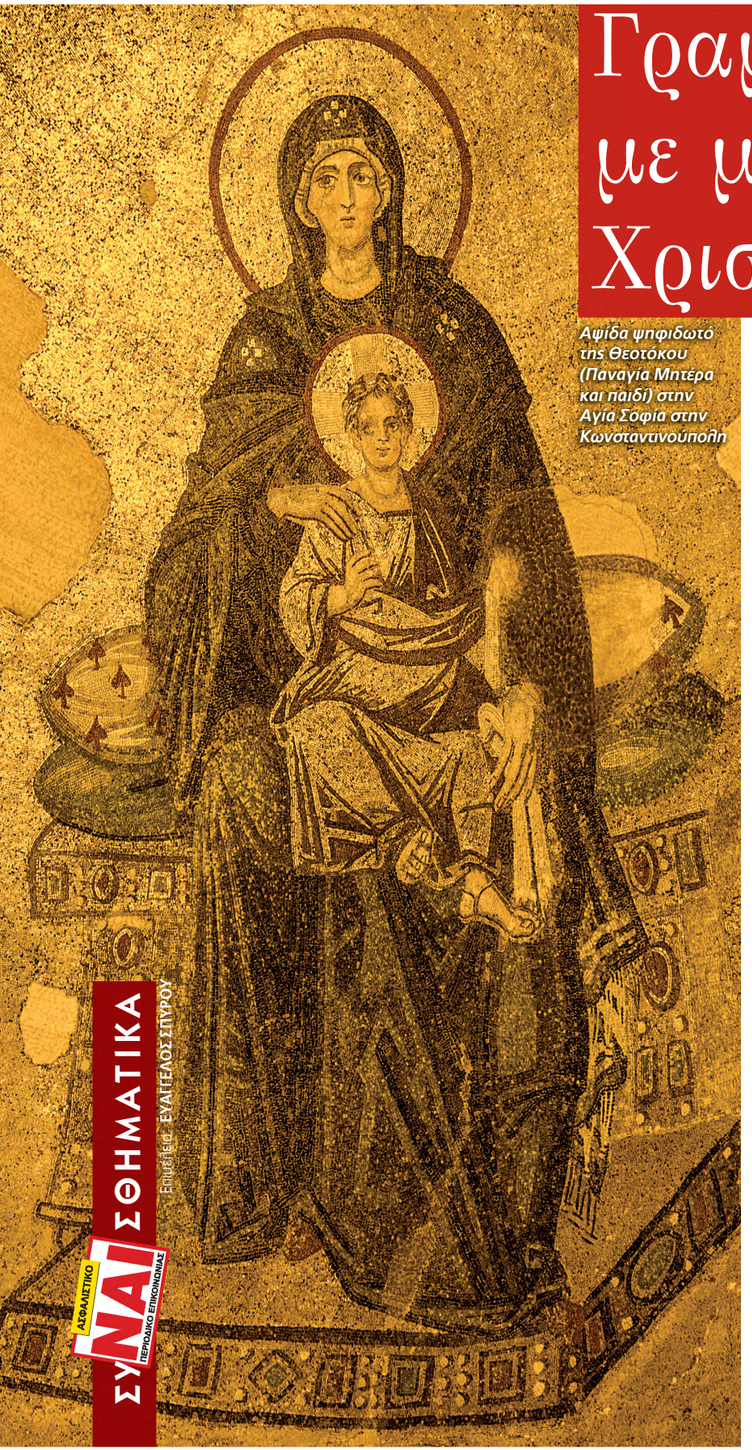
Οι σημερινές κοινωνίες έγιναν πιο "άχρωμες" ιδεολογικά και "σμίκρυναν" τις επιδιώξεις ζωής, από αγώνες για μεγάλες έννοιες, όπως η Δικαιοσύνη, η Ελευθερία, η Αγάπη, η Ισότητα σε αγώνες πρόσκαιρων – γήινων κατακτήσεων για επιβίωση στα χρόνια ζωής του καθενός με απόκτηση φαγητού για το σώμα, ρούχων, σπιτιού, καλοπέρασης και "εικονικής" απόλαυσης μέσω INTERNET, Τηλεόρασης κ.λπ. Οι άλλοι είναι απόντες, η μοναξιά και μελαγχολία και "αυτοκτονία" πάσης φύσεως είναι κοντά και ο ατομικισμός φέρνει φόβους για τα πάντα και κυρίως για το "ποιος είναι" και "πού πάει" ο καθένας μόνος του… Και εκεί, έρχονται «σκιάχτρα ερωτηματικά» για το νόημα των εορτών, τον Χριστό, τη Γέννηση, την εκκλησία, τις γιορτές, την αρχιμηνιά, το χρόνια πολλά με υγεία, τον θάνατο κ.λπ. Αυτό είναι ένα «στρίμωγμα» για πολλούς, που καθημερινά χάνονται στις δουλειές τους, στα meeting, στα ραντεβού που δεν προλαβαίνουν, στο ότι βιάζονται και δεν έχουν χρόνο να συναντήσουν τον εαυτό τους. Οι μέρες αργίας είναι βασανιστικές για πολλούς, γι' αυτό και παρακαλάνε πότε να περάσουν. Οι πιο πολλοί είναι σαν τους βοσκούς με τα κοπάδια τους τη νύχτα των Χριστουγέννων που, βλέποντας αγγέλους να ανεβοκατεβαίνουν, φοβήθηκαν! Αυτός ο φόβος νικιέται, όταν οι άνθρωποι δέχονται να ακούσουν, το μήνυμα της γέννησης που ο Άγγελος λέει: «μὴ φοβεῖσθε· ἰδοὺ γὰρ εὐαγγελίζομαι ὑμῖν χαρὰν μεγάλην… ἐτέχθη ὑμῖν σήμερον Σωτήρ!» και ο Ηρώδης "ἐταράχθη" αντίθετα με τους Μάγους που "ἐχάρησαν χαρὰν μεγάλην". Η χαρά και ο φόβος, όπως τη νύχτα των Χριστουγέννων, εναλλάσσονται καθημερινά στις καρδιές των ανθρώπων, αναλόγως στο τι προσδοκούν και τι ιδεολογία έχουν.

Το άρθρο μας απευθύνεται στο μεγαλύτερο μέρος αναγνωστών μας που είναι Χριστιανοί στο θρήσκευμα. Αυτά όμως που καταγράφουμε περί φόβου ίσως να ενδιαφέρουν και αυτούς που δηλώνουν άθεοι ή άλλο θρήσκευμα. Οι αιτίες του φόβου, έχουν ρίζες στα παγκόσμια προβλήματα πέραν εθνών, θρησκειών, πολιτισμών. Ανάλογες είναι και οι απαντήσεις που δίνονται.

Οι μέρες των εορτών, είναι μέρες συμπυκνωμένων προβληματισμών, κάτι που οπωσδήποτε… φοβίζει πολλούς. Οι πρώτοι φιλοσοφικοί προβληματισμοί, του Γερμανού φιλόσοφου Μάρτιν Χάιντεγκερ (Heidegger), ότι, μήπως ο άνθρωπος είναι ένα αγωνιώδες Μηδέν, μια ασημαντότητα που βυθίζεται «στη διαυγή νύχτα του μηδενός» και για να λυτρωθεί αναλώνεται σε "φροντίδες" καθημερινότητας, είναι προβληματισμός πολλών, γι' αυτό και φοβούνται τα "Χριστούγεννα" και τα μηνύματά του. Το άγνωστο φέρνει φόβο.

Μετά από όλα αυτά, ελπιδοφόρα προβάλλει για τους Χριστιανούς, η με πολλές απαντήσεις πρόταση του Υμνωδού της Ορθόδοξης Εκκλησίας, που είναι και συνταγή να νικηθεί ο φόβος: "Δεῦτε ἴδωμεν πιστοί, ποῦ ἐγεννήθη ὁ Χριστός· ἀκολουθήσωμεν λοιπόν, ἔνθα ὁδεύει ὁ ἀστήρ, μετὰ τῶν Μάγων Ἀνατολῆς τῶν βασιλέων. Ἄγγελοι ὑμνοῦσιν, ἀκαταπαύστως ἐκεῖ. Ποιμένες ἀγραυλοῦσιν, ᾠδὴν ἐπάξιον, Δόξα ἐν ὑψίστοις λέγοντες, τῷ σήμερον ἐν Σπηλαίῳ τεχθέντι, ἐκ τῆς Παρθένου, καὶ Θεοτόκου, ἐν Βηθλεὲμ τῆς Ἰουδαίας". Τα Χριστούγεννα είναι ιδεολογία που νικά τον φόβο!

Χρόνια πολλά!
Καλό 2017!
Ευάγ. Γ.
Σπύρου
Εκδότης



Αψίδα ψηφιδωτό της Θεοτόκου (Παναγία Μητέρα και παιδί) στην Αγία Σοφία στην Κωνσταντινούπολη

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ
ΑΘΛΗΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
Επιμέλεια • ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Γραμματόσημα με μηνύματα Χριστουγέννων!

Το Ευαγγέλιο των Χριστουγέννων

Τοῦ δὲ Ἰησοῦ γεννηθέντος ἐν Βηθλέεμ τῆς Ἰουδαίας ἐν ἡμέραις Ἡρῴδου τοῦ βασιλέως, ἰδοὺ μάγοι ἀπὸ ἀνατολῶν παρεγένοντο εἰς Ἰεροσόλυμα λέγοντες· Ποῦ ἐστιν ὁ τεχθεὶς βασιλεὺς τῶν Ἰουδαίων; εἴδομεν γὰρ αὐτοῦ τὸν ἀστέρα ἐν τῇ ἀνατολῇ καὶ ἤλθομεν προσκυνῆσαι αὐτῷ. Ακούσας δὲ Ἡρῴδης ὁ βασιλεὺς ἐταράχθη καὶ πᾶσα Ἰεροσόλυμα μετ' αὐτοῦ, καὶ συναγαγὼν πάντας τοὺς ἀρχιερεῖς καὶ γραμματεῖς τοῦ λαοῦ ἐπυνθάνετο παρ' αὐτῶν ποῦ ὁ Χριστὸς γεννᾶται. Οἱ δὲ εἶπον αὐτῷ· Ἐν Βηθλέεμ τῆς Ἰουδαίας· οὕτως γὰρ γέγραπται διὰ τοῦ προφήτου· Καὶ σύ Βηθλέεμ, γῆ Ἰούδα, οὐδαμῶς ἐλαχίστη εἶ ἐν τοῖς ἡγεμόσιν Ἰούδα· ἐκ σοῦ γὰρ ἐξελεύσεται ἡγούμενος, ὅστις ποιμανεῖ τὸν λαόν μου τὸν Ἰσραήλ. Τότε Ἡρῴδης λάθρᾳ καλέσας τοὺς μάγους ἠκρίβωσεν παρ' αὐτῶν τὸν χρόνον τοῦ φαινομένου ἀστέρος, καὶ πέμψας αὐτοὺς εἰς Βηθλέεμ εἶπε· Πορευθέντες ἐξετάσατε ἀκριβῶς περὶ τοῦ παιδίου· ἐπὰν δὲ εὕρητε ἀπαγγείλατέ μοι, ὅπως κἀγὼ ἐλθὼν προσκυνήσω αὐτῷ. Οἱ δὲ ἀκούσαντες τοῦ βασιλέως ἐπορεύθησαν· καὶ ἰδοὺ ὁ ἀστὴρ ὃν εἶδον ἐν τῇ ἀνατολῇ προῆγεν αὐτοὺς ἕως ἐλθὼν ἐστάθη ἐπάνω οὗ ἦν τὸ παιδίον· Ιδόντες δὲ τὸν ἀστέρα ἐχάρησαν χαρὰν μεγάλην σφόδρα. Καὶ ἐλθόντες εἰς τὴν οἰκίαν εἶδον τὸ παιδίον μετὰ Μαρίας τῆς μητρὸς αὐτοῦ, καὶ πεσόντες προσεκύνησαν αὐτῷ, καὶ ἀνοίξαντες τοὺς θησαυροὺς αὐτῶν προσήνεγκαν αὐτῷ δῶρα, χρυσὸν καὶ λίβανον καὶ σμύρναν· Καὶ χρηματισθέντες κατ' ὄναρ μὴ ἀνακάμψαι πρὸς Ἡρῴδην, δι' ἄλλης ὁδοῦ ἀνεχώρησαν εἰς τὴν χώραν αὐτῶν.

ΚΑΤΑ ΜΑΤΘΑΙΟΝ Β΄ 1 - 12

«Η Παρθένος σήμερον τον Υπερούσιον τίκτει...»

Ἡ παρθένος σήμερον τὸν ὑπερούσιον τίκτει, καὶ ἡ γῆ τὸ σπήλαιον τῷ ἀπροσίτῳ προσάγει· ἄγγελοι μετὰ ποιμένων δοξολογοῦσι, μάγοι δὲ μετὰ ἀστέρος ὁδοιποροῦσι· δι΄ ἡμᾶς γὰρ ἐγεννήθη παιδίον νέον, ὁ πρὸ αἰώνων Θεός.

Δομήνικος Θεοτοκόπουλος (El Greco), Η προσκύνησις των ποιμένων

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Η γέννηση του Χριστού – Τοιχογραφία στη Ζωοδόχο Πηγή, Παιανίας 1946 μ.Χ. (Φώτης Κόντογλου)

Δεῦτε ἴδωμεν πιστοί, ποῦ ἐγεννήθη ὁ Χριστός, ἀκολουθήσωμεν λοιπὸν ἔνθα ὁδεύει ὁ ἀστήρ, μετὰ τῶν Μάγων Ἀνατολῆς τῶν Βασιλέων. Ἄγγελοι ὑμνοῦσιν, ἀκαταπαύστως ἐκεῖ. Ποιμένες ἀγραυλοῦσιν, ᾠδὴν ἐπάξιον. Δόξα ἐν ὑψίστοις λέγοντες, τῷ σήμερον ἐν Σπηλαίῳ τεχθέντι, ἐκ τῆς Παρθένου, καὶ Θεοτόκου, ἐν Βηθλεὲμ τῆς Ἰουδαίας.

NAI
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Kadó 2017!

Τι περιμένουμε για το 2017

Περιμένουμε νέες ιδέες, καινοτόμες πρωτοβουλίες, σύγχρονες λύσεις προκειμένου η ελληνική ασφαλιστική αγορά να καλύψει πληρέστερα τις σύγχρονες ανάγκες των Ελλήνων πολιτών σε ιδιαίτερα δύσκολες συνθήκες και να πλησιάσει κάπως τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.

Ξεχώρισαν το 2015, γιατί βρέθηκαν στις πρώτες θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς, θέσεις που όπως όλα τα μέχρι τώρα γνωστά στοιχεία δείχνουν να διατήρησαν και το 2016, με κάποιες εσωτερικές αλλαγές στη σχετική κατάταξη.

Ο λόγος για τους επικεφαλής των μεγαλυτέρων ασφαλιστικών ομίλων της χώρας, η συντριπτική πλειοψηφία των οποίων είναι θυγατρικές πολυεθνικών εταιρειών. Είναι πολλά χρόνια στα «ασφαλιστικά πράγματα» και θα παραμείνουν ακόμη ως φαίνεται. Είναι προσοντούχοι και ικανότατοι. Για το λόγο αυτό λοιπόν δικαιούμαστε να έχουμε αυξημένες απαιτήσεις. Περιμένουμε νέες ιδέες, καινοτόμες πρωτοβουλίες, σύγχρονες λύσεις, προκειμένου η ελληνική ασφαλιστική αγορά να καλύψει πληρέστερα τις σύγχρονες ανάγκες των Ελλήνων πολιτών σε ιδιαίτερα δύσκολες συνθήκες και να πλησιάσει κάπως τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.

Οι ηγέτες των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών της χώρας μαζί με τους συναδέλφους τους των υπολοίπων ασφαλιστικών εταιρειών, μπορεί να έχουν μεταξύ τους ισχυρό ανταγωνισμό, όμως κυρίαρχο καθήκον έχουν να μεγαλώσει η ασφαλιστική πίττα. Μία πίττα που παραμένει μικρή εδώ και δεκαετίες με ευθύνη όλων και της πολιτείας και του ασφαλιστικού κλάδου. Για να γίνει αυτό εκτός άλλων οικονομικών προϋποθέσεων (φορολογικών κινήτρων, τιμολογιακών πολιτικών κ.λ.π.) απαιτείται να καθαρίσει και η εικόνα του κλάδου με σοβαρές πρωτοβουλίες σε πολλαπλά επίπεδα.

Η ηγεσία της Εθνικής Ασφαλιστικής, το 2016, έδωσε εξετάσεις, καθώς ανέλαβε ένα πολύ δύσκολο και σύνθετο καθήκον: Να μεριμνήσει ώστε να αναλάβει την ασφάλιση τουλάχιστον 15.000 ασφαλισμένων από τον Όμιλο International Life και ειδικότερα τους έχοντες ασφαλιστικά προγράμματα υγείας κατά κύριο λόγο. Με την απόφαση αυτή μερικές χιλιάδες συνάνθρωποί μας εξασφάλισαν τη συνέχεια του αγαθού της ασφάλισης και παράλληλα ο κλάδος αποδείκνυε ότι μπορεί στα δύσκολα να δώσει λύσεις προς όφελος των ασφαλισμένων. Για το 2017, τόσο ο πρόεδρος κ. Χριστόφορος Σαρδελής όσο και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς θα διαχειριστούν ένα εξίσου σύνθετο θέμα, αυτό της πιθανής πώλησης της εταιρείας.

Γιάννης Καντώρος

Μαριάνα Πολιτοπούλου

Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου

Δημήτρης Μαζαράκης

Ο κ. **ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ,** διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, είναι το νέο πρόσωπο στην ηγετική πυραμίδα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Νέο πρόσωπο, νέες ελπίδες, με φρέσκιες ιδέες και ζωντάνια, θα συμβάλει στην ανανέωση του «ασφαλιστικού λόγου» και της εικόνας του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης. Η πρόκληση είναι μπροστά για τον κ. Καντώρο, στον οποίο ευχόμαστε κάθε επιτυχία στο έργο του.

Η κα **ΜΑΡΙΑΝΝΑ ΠΟΛΙΤΟΠΟΥΛΟΥ,** προερχόμενη από άλλο κλάδο, τον τραπεζικό, μπορεί να μπολιάσει την «ευαισθησία» της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς με όλα τα θετικά -κυρίως τεχνολογικές καινοτομίες- του τραπεζικού κλάδου.

Περισσότερες πρωτοβουλίες αναμένουμε σε συλλογικό επίπεδο και από τον πρόεδρο, διευθύνοντα σύμβουλο της Eurolife και πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου. Αποχωρώντας από τη θέση του προέδρου -καθώς δεν μπορεί να ασκήσει και τρίτη θητεία- με πλούσια εμπειρία διαχείρισης δύσκολων καταστάσεων αλλά απελευθερωμένος από τα «δεσμά» της προεδρικής καρέκλας, μπορεί να συνεισφέρει τα μέγιστα σε μία ακόμη πιο εξωστρεφή πολιτική του κλάδου.

Ο κ. **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ,** διευθύνων σύμβουλος της MetLife, ανέπτυξε πολύ έντονη δραστηριότητα σε συλλογικό επίπεδο την προηγούμενη χρονιά και από τη θέση του προέδρου επιτροπής ζωής και υγείας αλλά και στο πλαίσιο της προσπάθειας εξεύρεσης μίας βιώσιμης και αποτελεσματικής λύσης στο επικουρικό ταμείο των ασφαλιστικών υπαλλήλων (ΤΕΑΕΑΠΑΕ). Για το 2017 ο κλάδος δικαιούται να περιμένει ακόμη πολύ περισσότερα από τον ίδιο, ειδικά με την αποφασιστικότητα που τον διακρίνει.

Η κα **ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ,** νέο πρόσωπο στην ηγεσία της Allianz, με τη γλυκύτητα και τη ζωηρότητα του λόγου και της σκέψης της, αναμένουμε να συμβάλει στη βελτίωση του προφίλ του κλάδου μέσα από καινοτόμες προτάσεις και πρωτοβουλίες.

Επικεφαλής μιας από τις πλέον ιστορικές και στην Ελλάδα ασφαλιστικές εταιρείες, ο κ. **ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ,** διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, δηλώνει συχνά ότι πρέπει να αυξηθεί η πίτα της ασφαλιστικής αγοράς. Για το 2017 περιμένουμε ότι θα επιμείνει στην «καθαρή» γραμμή της εξυγίανσης και της ενίσχυσης της αποτελεσματικότητας της αγοράς.

Ήρεμη δύναμη ο κ. **ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ** διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, έχει επιδιώξει από διάφορες θέσεις συλλογικών φορέων της ασφαλιστικής αγοράς να ενισχύσει την εξωστρέφεια του κλάδου. Διαθέτει αρκετή εμπειρία και ιδέες που αναμένουμε να φανούν χρήσιμες για την αγορά.

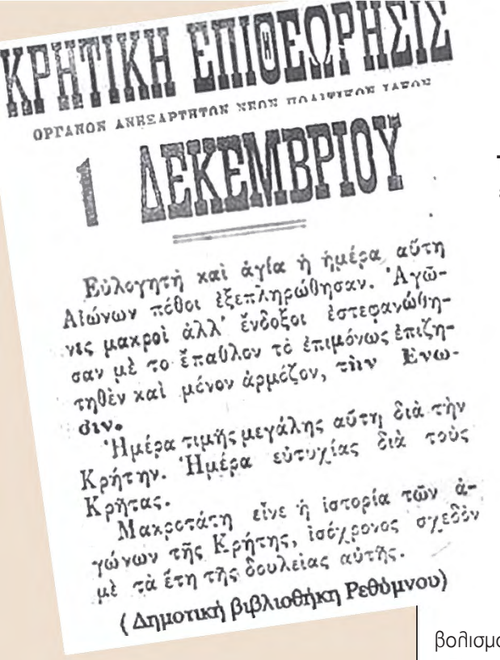
Περισσότερες απαιτήσεις γεννά και το νέο σχήμα Ergo-ΑΤΕ Ασφαλιστικής και ο ηγέτης του κ. **ΘΟΔΩΡΗΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ,** οι πρωτοβουλίες του οποίου αναμένονται τώρα με ιδιαίτερο ενδιαφέρον από το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς.

Φιλίππα Μιχάλη

Πάνος Δημητρίου

Ερρίκος Μοάτσος

Θοδωρής Κοκκάλας


ΚΡΗΤΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΙΣ

ΟΡΓΑΝΟΝ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΝΕΩΝ ΠΟΛΙΤΩΝ ΚΡΗΤΩΝ

1 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ

Εὐλογητὴ καὶ ἁγία ἡ ἡμέρα αὕτη Αἰώνων πόθοι ἐξεπληρώθησαν. Ἀγῶνες μακροὶ ἀλλ' ἔνδοξοι ἐστεφανώθησαν μὲ τὸ ἔπαθλον τὸ ἐπιμόνως ἐπιζητηθὲν καὶ μένον ἁρμόζον, τὴν Ἕνωσιν.

Ἡμέρα τιμῆς μεγάλης αὕτη διὰ τὴν Κρήτην. Ἡμέρα εὐτυχίας διὰ τοὺς Κρῆτας.

Μακροτάτη εἶνε ἡ ἱστορία τῶν ἀγώνων τῆς Κρήτης, ἰσόχρονος σχεδὸν μὲ τὰ ἔτη τῆς δουλείας αὐτῆς.

(Δημοτική βιβλιοθήκη Ρεθύμνου)

Ευλογητή και αγία η ημέρα αύτη

ΤΗΝ 1Η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ ΤΟΥ 1913 η Κρήτη ενσωματώθηκε και επίσημα στο ελληνικό κράτος.

Η επίσημη ανακήρυξη της ένωσης έγινε στα ηλιόλουστα Χανιά την Κυριακή 1η Δεκεμβρίου 1913, παρουσία του βασιλιά Κωνσταντίνου και του πρωθυπουργού Ελευθέριου Βενιζέλου, μέσα σε ιδιαίτερα πανηγυρικό κλίμα. «Η πόλις ηγρύπνησε στολιζομένη. Εορτάζει δε ο ουρανός, αποκατασταθείσης από της νυκτός της γαλήνης και ανατείλαντος εαρινού ηλίου. Οι δρόμοι παρουσιάζουν όψιν λειμώνων ευωδιαζόντων από τας μυρσίνας. Παντού είναι ανηρτημέναι Βυζαντιναί σημαίαι μεταξύ των κυανολεύκων. Συνωστίζονται παντού χωρικοί υψηλόκορμοι ζώσαι εικόνες του Θεοτοκοπούλου. Τα Κρητικόπουλα εις σμήνη κυκλοφορούν με τις φουφουλίτσες των. Από του Νικηφόρου Φωκά του εκδιώξαντος εκ Κρήτης τους Άραβας πρώτην φοράν Έλλην βασιλεύς αποβιβάζεται εις την νήσον» γράφει σε ανταπόκρισή της από τα Χανιά η αθηναϊκή εφημερίδα «Εστία». Οι εκδηλώσεις κορυφώθηκαν στις 11:50 το πρωί, όταν οι γηραιοί αγωνιστές Αναγνώστης Μάντακας, 94 ετών, και Χατζημιχάλης Γιάνναρης, 88 ετών, ύψωσαν την ελληνική σημαία στο φρούριο Φιρκά, ενώ την ίδια ώρα ερρίπτοντο 101 κανονιοβολισμοί από τα ναυλοχούντα ελληνικά πολεμικά πλοία.

Είναι γνωστό ότι η Κρήτη περιήλθε ολοκληρωτικά στην Οθωμανική Αυτοκρατορία στις 4 Οκτωβρίου του 1669. Οι Κρήτες ποτέ δεν έσκυψαν το κεφάλι στους Οθωμανούς. Το μαρτυρούν οι εξεγέρσεις του 1692 («Κίνημα του 1692») και του 1770 («Επανάσταση του Δασκαλογιάννη»).

Το 1821, οι Κρήτες συμμετείχαν στον εθνικό ξεσηκωμό, αλλά οι προσπάθειές τους δεν ευοδώθηκαν, εξαιτίας του μεγάλου αριθμού Τούρκων και Τουρκοκρητικών στο νησί και της έλλειψης εφοδίων. Οι εξεγέρσεις κατά του κατακτητή συνεχίστηκαν με αμείωτη ένταση και πυκνότητα, το 1833 («Κίνημα των Μουρνιών»), το 1841 («Επανάσταση των Χαιρέτη και Βασιλογεώργη»), το 1858 («Κίνημα του Μαυρογένη»), την τριετία 1866-1869 («Μεγάλη Κρητική Επανάσταση»), το 1878 («Επανάσταση του 1878»), το1889 («Επανάσταση του 1889») και τη διετία 1897-1898 («Επανάσταση του 1897-1898»), οπότε η Κρήτη κέρδισε την αυτονομία της υπό τις ευλογίες των Μεγάλων Δυνάμεων, μετά τις απίστευτες ωμότητες που διέπραξαν οι βαζιβουζούκοι (Τούρκοι άτακτοι) στο Ηράκλειο στις 25 Αυγούστου του 1898. Στις 2 Νοεμβρίου του ίδιου χρόνου και ο τελευταίος τούρκος στρατιώτης εγκατέλειπε το κρητικό έδαφος. Η Κρήτη τέθηκε υπό την προστασία των Μεγάλων Δυνάμεων και την υψηλή μόνο επικυριαρχία του σουλτάνου. Από το 1898 έως το 1913 δημιουργήθηκε η Κρητική Πολιτεία, με αρμοστή τον έλληνα βασιλόπαιδα Γεώργιο και κυβέρνηση αποτελούμενη από πέντε χριστιανούς και ένα μουσουλμάνο. Η «Επανάσταση στον Θέρισο» (10 Μαρτίου 1905), που οργάνωσε ο Βενιζέλος ανάγκασε τον Γεώργιο σε παραίτηση και την ανάληψη της ύπατης αρμοστείας από τον ελλαδίτη πολιτικό Αλέξανδρο Ζαΐμη. Κύριο αίτημα των εξεγερμένων ήταν η άμεση ένωση της Κρήτης με την Ελλάδα. Η νικηφόρα έκβαση των Βαλκανικών Πολέμων (1912-1913) για την Ελλάδα, εξαιτίας και της διορατικής πολιτικής του Έλληνα πρωθυπουργού Ελευθέριου Βενιζέλου, επιτάχυνε τις εξελίξεις. Στις 30 Μαΐου 1913 ο παραπαίων σουλτάνος παραιτήθηκε όλων των δικαιωμάτων του στην Κρήτη με τη Συνθήκη του Λονδίνου (άρθρο 4), ενώ με ιδιαίτερη συνθήκη παραιτήθηκε και από την επικυριαρχία του στο νησί (1 Νοεμβρίου 1913). Η Κρήτη ήταν ελεύθερη και η ένωσή της με την Ελλάδα είχε πραγματοποιηθεί. Το Κρητικό Ζήτημα, που απασχόλησε επί μακρόν τη διεθνή πολιτική, είχε επιλυθεί.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING

Ο Μίκης Θεοδωράκης & ο Δεκέμβριος του 1944

ΣΤΗ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ ο 19χρονος Μίκης Θεοδωράκης στο συλλαλητήριο της Πλατείας Συντάγματος κρατώντας μια Ελληνική σημαία βουτηγμένη στο αίμα, στις 3 Δεκεμβρίου του 1944. Τον Μάρτιο του 2015 δήλωσε ότι: «Εάν υπήρχε επιτύμβιο επίγραμμα-κατά το Αισχύλειο-που θα επιθυμούσα να χαραχτείς τον τάφο μου θα ήταν "Πολέμησε τον Δεκέμβρη"».

«Όποιος λέει ότι την αρχή την κάνανε οι Εαμίτες με τα Δεκεμβριανά, γιατί τάχα θέλανε να κατακτήσουν την Αθήνα, είναι είτε άσχετοι με τα γεγονότα είτε φανατικοί προβοκάτορες, διαστρεβλωτές της Ιστορίας και όργανα της αγγλικής πολιτικής…

…Όποιος έζησε τα γεγονότα απ΄ την αρχή ώς το τέλος όπως εγώ, μπορεί να αποδείξει με στοιχεία ατράνταχτα την αλήθεια των όσων λέω. Κι αν ξέφυγα από τον θάνατο, αυτό οφείλεται μόνο στην τύχη. Αλλά αν δεν με θανάτωσαν, μου κάνανε τόσο κακό στο σώμα και στην ψυχή, που είναι σαν να με σκότωσαν. Την ίδια τύχη με μένα είχαν εκατοντάδες χιλιάδες νέοι και νέες στα βουνά, στις συνοικίες, στις φυλακές, στις εξορίες, στα ξερονήσια και στα εκτελεστικά αποσπάσματα…

Ο Μικης Θεοδωράκης στα ΝΕΑ (26/10/2009)

Φαλκονέρα

ΚΑΙ ΟΜΩΣ η Ελλάδα έχει ζήσει το δικό της Τιτανικό. Ηταν 8 Δεκεμβρίου του 1966 όταν έμελε να γραφτεί στην ιστορία ο «Τιτανικός» της Ελλάδας. Το επιβατηγό-οχηματαγωγό πλοίο... «Ηράκλειον», το οποίο εκτελούσε το δρομολόγιο Χανιά-Πειραιάς βυθίζεται κοντά στην βραχονησίδα Φαλκονέρα (23 ν.μ. βορειοδυτικά της νήσου Μήλου), με αποτέλεσμα να βρουν τραγικό θάνατο 273 άνθρωποι.

Το «Ηράκλειον» επρόκειτο να αποπλεύσει στις 19:00 το βράδυ της 7ης Δεκεμβρίου 1966 από το λιμάνι της Σούδας, με προορισμό τον Πειραιά. Το δρομολόγιο καθυστέρησε περίπου 20 λεπτά, εξαιτίας της καθυστερημένης άφιξης στο λιμάνι ενός φορτηγού-ψυγείου, βάρους 25 τόνων, το οποίο μετέφερε εσπεριδοειδή.

Ο λιμενάρχης Χανίων εξέφρασε επιφυλάξεις για την είσοδο του φορτηγού στο πλοίο, λόγω του βάρους του. Ωστόσο, παρά τις αντιρρήσεις ο πλοίαρχος, Εμμανουήλ Βερνίκος παίρνει τη μοιραία, όπως αποδείχθηκε, απόφαση που έμελε να γράψει μία από τις τραγικότερες ναυτικές τραγωδίες. Το ψυγειοφορτηγό φορτώθηκε βιαστικά, χωρίς να τηρηθούν οι προβλεπόμενοι κανόνες ασφαλείας. Το πλοίο αναχώρησε για τον προορισμό του στις 19:20 το βράδυ.

Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού έπνεαν στο Αιγαίο ισχυροί άνεμοι εντάσεως έως 9 μποφόρ. Την ώρα που το πλοίο βρισκόταν κοντά στη βραχονησίδα Φαλκονέρα, στα όρια του Κρητικού με το Μυρτώο Πέλαγος, το βαρύ φορτηγό - ψυγείο, που ήταν λυμένο, παλινδρομεί εγκάρσια και συγκρούεται με δύναμη με τα πλευρικά τοιχώματα και την πόρτα εισόδου, μέχρι που με ένα δυνατό χτύπημα σπάει τη μία από τις δύο μπουκαπόρτες, δημιουργώντας ένα ρήγμα 17 τ.μ. Τα νερά εισβάλουν ορμητικά και ο ασυρματιστής μόλις που προλαβαίνει να εκπέμψει σήμα κινδύνου στις 2:06 π.μ: «SOS, από Ηράκλειον, στίγμα μας 36° 52' Β., 24° 08 Α., Βυθιζόμαστε.» Και μετά η σιγή…

Καλάβρυτα τόπος μαρτυρίου

ΕΝΑ ΑΠΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ εγκλήματα της Ναζιστικής Γερμανίας κατά τη διάρκεια του Β' Παγκοσμίου Πολέμου συνέβη στις 13 Δεκεμβρίου του 1943 όταν δυνάμεις της «Βέρμαχτ» σκότωσαν σχεδόν όλους τους άρρενες κατοίκους των Καλαβρύτων, σε αντίποινα για την εκτέλεση αιχμαλώτων Γερμανών στρατιωτών από τον ΕΛΑΣ.

Το πρωί της Δευτέρας 13 Δεκεμβρίου συγκέντρωσαν όλο τον πληθυσμό στην κεντρική πλατεία και οδήγησαν τον άρρενα πληθυσμό άνω των 13 ετών σε μια επικλινή τοποθεσία, που ονομαζόταν «Ράχη του Καπή», ενώ τα γυναικόπαιδα τα κλείδωσαν στο σχολείο. Στη ράχη του Καπή εκτυλίχθηκε τις πρώτες μεταμεσημβρινές ώρες η τραγωδία, που οδήγησε σχεδόν όλο τον άρρενα πληθυσμό των Καλαβρύτων στο θάνατο. Με ριπές πολυβόλων οι Γερμανοί εκτέλεσαν τους συγκεντρωμένους, γύρω στους 800 ανθρώπους. Μόνο 13 Καλαβρυτινοί διασώθηκαν και αυτοί επειδή είχαν καλυφθεί από τα πτώματα των συμπολιτών τους και οι Γερμανοί τους θεώρησαν νεκρούς. Στις 18 Απριλίου του 2000, ο τότε Πρόεδρος της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας, Γιοχάνες Ράου (1931-2006), επισκέφτηκε τα Καλάβρυτα και εξέφρασε τη βαθιά θλίψη του για την τραγωδία.

Εντούτοις, δεν ανέλαβε την ευθύνη εξ ονόματος του γερμανικού κράτους και δεν αναφέρθηκε στο ζήτημα των αποζημιώσεων.

Γιώργος Σεφέρης
Πρέπει ν' αναζητήσουμε τον άνθρωπο

ΣΤΙΣ 10 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ ΤΟ 1963 έγινε στη Στοκχόλμη η τελετή απονομής των βραβείων Νόμπελ. Ανάμεσα στους τιμηθέντες και ο Γιώργος Σεφέρης, ο οποίος το βράδυ της ίδιας ημέρας εκφώνησε ομιλία στο δείπνο που παρατέθηκε στο Δημαρχείο της Στοκχόλμης. Μεταξύ άλλων είπε ο Γιώργος Σεφέρης: «… Ανήκω σε μια χώρα μικρή. Ένα πέτρινο ακρωτήρι στη Μεσόγειο, που δεν έχει άλλο αγαθό παρά τον αγώνα του λαού του, τη θάλασσα, και το φως του ήλιου. Είναι μικρός ο τόπος μας, αλλά η παράδοσή του είναι τεράστια και το πράγμα που τη χαρακτηρίζει είναι ότι μας παραδόθηκε χωρίς διακοπή. Η ελληνική γλώσσα δεν έπαψε ποτέ της να μιλιέται. Δέχτηκε τις αλλοιώσεις που δέχεται καθετί ζωντανό, αλλά δεν παρουσιάζει κανένα χάσμα. Άλλο χαρακτηριστικό αυτής της παράδοσης είναι η αγάπη της για την ανθρωπιά· κανόνας της είναι η δικαιοσύνη…

…Είναι για μένα σημαντικό το γεγονός ότι η Σουηδία θέλησε να τιμήσει και τούτη την ποίηση και όλη την ποίηση γενικά, ακόμη και όταν αναβρύζει ανάμεσα σ' ένα λαό περιορισμένο. Γιατί πιστεύω πως τούτος ο σύγχρονος κόσμος όπου ζούμε, ο τυραννισμένος από το φόβο και την ανησυχία, τη χρειάζεται την ποίηση. Η ποίηση έχει τις ρίζες της στην ανθρώπινη ανάσα – και τι θα γινόμασταν, αν η πνοή μας λιγόστευε; Είναι μια πράξη εμπιστοσύνης – κι ένας Θεός το ξέρει αν τα δεινά μας δεν τα χρωστάμε στη στέρηση εμπιστοσύνης….

… Ναι, η συμπεριφορά του ανθρώπου δε μοιάζει να έχει αλλάξει βασικά. Και πρέπει να προσθέσω πως νιώθει πάντα την ανάγκη ν' ακούει τούτη την ανθρώπινη φωνή που ονομάζουμε ποίηση. Αυτή τη φωνή που κινδυνεύει να σβήσει κάθε στιγμή από στέρηση αγάπης και ολοένα ξαναγεννιέται. Κυνηγημένη, ξέρει πού να 'βρει καταφύγιο· απαρνημένη, έχει το ένστικτο να πάει να ριζώσει στους πιο απροσδόκητους τόπους. Γι' αυτή δεν υπάρχουν μεγάλα και μικρά μέρη του κόσμου. Το βασίλειό της είναι στις καρδιές όλων των ανθρώπων της γης….

…Σ' αυτό τον κόσμο, που ολοένα στενεύει, ο καθένας μας χρειάζεται όλους τους άλλους. Πρέπει ν' αναζητήσουμε τον άνθρωπο, όπου και να βρίσκεται. Όταν, στο δρόμο της Θήβας, ο Οιδίπους συνάντησε τη Σφίγγα κι αυτή του έθεσε το αίνιγμά της, η απόκρισή του ήταν: ο άνθρωπος. Τούτη η απλή λέξη χάλασε το τέρας. Έχουμε πολλά τέρατα να καταστρέψουμε. Ας συλλογιστούμε την απόκριση του Οιδίποδα…

Ποια ήταν η μεγαλύτερη αποζημίωση του 2016;

ΤΗΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ αποζημίωση για το 2016 διαχειρίσθηκε η Καπουάνο Μεσίται Ασφαλίσεων. Πρόκειται για την μεγάλη πυρκαγιά που έπληξε την Ντρουκφάρμπεν Ελλάς ΑΕΒΕ. Η αποζημίωση έφθασε τα 8 εκατ. ευρώ και καταβλήθηκε από πέντε ασφαλιστικές εταιρείες με επικεφαλής την Εθνική Ασφαλιστική. Η Ντρουκφάρμπεν Ελλάς Α.Ε.Β.Ε. δραστηριοποιείται στους κλάδους Μελανιών Εύκαμπτης Συσκευασίας και Οικοδομικών Χρωμάτων και η φωτιά είχε ξεσπάσει στο εργοστάσιο παρασκευής μελανιών στον Ασπρόπυργο στις 28 Μαρτίου του 2016.

Ο κ. Μωρίς Καπουάνο

Η Καπουάνο Μεσίται Ασφαλίσεων επαναβεβαίωσε με την άρτια διαχείριση της ζημιάς αυτής την σημασία της ιδιωτικής ασφάλισης και την συμβολή του Έλληνα μεσίτη ασφαλίσεων στην ανάπτυξη του κλάδου. Τέτοιες περιπτώσεις είναι τα φωτεινά παραδείγματα που πρέπει να αναδεικνύουν οι συλλογικοί φορείς της ασφαλιστικής αγοράς για να βελτιωθεί η ασφαλιστική συνείδηση αντί να προκρίνουν κάτι πανηγύρια.

Η εταιρεία Καπουάνο ιδρύθηκε το 1904 και διαθέτει εμπειρία άνω του ενός αιώνα στην Ελληνική αγορά. Το 1980 πωλεί το χαρτοφυλάκιο της στην GENERALI, την οποία εκπροσωπούσε μέχρι τότε. Από το 1981 έως το 1987 αναλαμβάνει την Γενική Πρακτόρευση για την Ελλάδα της COMPAGNIE D' ASSURANCES NATIONALE SUISSE. Έκτοτε, η ΚΑΠΟΥΑΝΟ ΑΕ ενεργεί ως Μεσίτης Ασφαλίσεων.

Στους 15 μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους της χώρας, η Ιντερσαλόνικα!

ΟΙ ΔΕΚΑΠΕΝΤΕ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΟΜΙΛΟΙ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ*

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ		ΚΕΡΔΗ (ΖΗΜΙΕΣ)	
	2015	2014	2015	2014
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	651,3	748,8	98,1	75,9
NN HELLAS	334,1	238,2	24,5	-0,4
METLIFE	234,0	217,4	12,1	-1,3
EUROLIFE	292,2	383,3	46,4	56,8
ALLIANZ	195,9	195,8	12,1	9,7
INTERAMERICAN	358,9	383,8	50,3	-2,9
GENERALI HELLAS	168,2	162,4	9,0	8,7
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	167,2	168,6	11,0	10,2
AXA	153,4	166,9	18,3	17,1
ERGO	141,0	138,5	25,2	27,3
GROUPAMA	126,2	133,4	10,0	8,8
ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	124,7	134,6	18,5	18,7
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ	104,8	125,1	19,4	16,3
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	79,5	93,9	5,9	6,4
ΕΥΡ. ΕΝΩΣΗ ΑΣΦ. ΜΙΝΕΤΤΑ	51,6	60,5	0,8	0,6

* ΜΕ ΒΑΣΗ ΔΗΜΟΣΙΕΥΜΕΝΟΥΣ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥΣ ΧΡΗΣΗΣ 2015
ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΤΑΙ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΖΗΜΙΩΝ

Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης

ΣΤΗ ΛΙΣΤΑ με τους 15 μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους της χώρας περιλαμβάνεται ο όμιλος της Ιντερσαλόνικα, με βάση τους δημοσιευμένους ισολογισμούς της χρήσης 2015.

Οι δυο ασφαλιστικές εταιρείες του ομίλου (ΑΕΓΑ και Ζωής) έχουν συνολική παραγωγή ασφαλίστρων το 2015 ύψους 107,6 εκατ. ευρώ και κέρδη 20,3 εκατ. ευρώ. Ειδικότερα η παραγωγή ασφαλίστρων (και δικαιωμάτων) της Ιντερσαλόνικα ΑΕΓΑ ανήλθε στη χρήση 2015 στα 104,8 εκατ. ευρώ και τα κέρδη έφθασαν τα 19,4 εκατ. ευρώ έναντι παραγωγής 125,1 εκατ. ευρώ το 2014 και κερδών 16,3 εκατ. Ευρώ. Η παραγωγή ασφαλίστρων της Ιντερσαλόνικα Ζωής αυξήθηκε στα 2,87 εκατ. ευρώ από 2 εκατ. ευρώ εάν χρόνο πριν αι τα κέρδη ανήλθαν στα 0,91 εκατ. ευρώ έναντι 1,97 εκατ ευρώ το 2014.

Ιδιαίτερη σημασία έχει ωστόσο να ρίξουμε και ματιά στην έκθεση του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας για τη χρήση 2015, στην οποία περιλαμβάνονται εκτιμήσεις τόσο για την προηγούμενη χρονιά όσο και για το μέλλον ενώ προκύπτει με ενάργεια η αναπτυξιακή φιλοσοφία του Ομίλου Ιντερσαλόνικα. Στην έκθεση αναφέρονται καινοτόμες επενδύσεις όπως αυτές σε ηλεκτρικά αυτοκίνητα, αλλά και στην ανάπτυξη του δικτύου των συνεργατών. Αναφορικά με την οδική βοήθεια την τελευταία διετία βρίσκεται σε εξέλιξη το φιλόδοξο πλάνο εκσυγχρονισμού του στόλου. Έχουν ήδη αποκτηθεί 60 νέα ειδικοποιημένα οχήματα παντός τύπου, όλα εφοδιασμένα με GPS, επιτυγχάνοντας, αμεσότερη εξυπηρέτηση, ορθότερη διαχείριση και κατανομή των κλήσεων. Το επενδυτικό σχέδιο δεν έχει ολοκληρωθεί και προβλέπει την απόκτηση ακόμα 40 οχημάτων. Επίσης ιδιαίτερα σημαντική δραστηριότητα για την Εταιρία είναι αυτή της εκπαίδευσης, στην οποία δόθηκε κατά την παρελθούσα χρήση ιδιαίτερη έμφαση. Το εκπαιδευτικό κέντρο ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ πραγματοποίησε το 2015 σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη 6 σεμινάρια προετοιμασίας για την απόκτηση του Πιστοποιητικού Τύπου Α, με ποσοστά επιτυχίας των εξεταζομένων που ξεπέρασαν το 80%. Με την εφαρμογή της Πράξης Εκτελεστικής Επιτροπής 45/21. 11.2014 της Τράπεζας της Ελλάδος για την επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, το εκπαιδευτικό κέντρο ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ επέκτεινε τις δραστηριότητες του και στον χώρο της επανεκπαίδευσης και πιστοποίησε από την εποπτική αρχή αυτόνομα σεμινάρια και στους τρεις τομείς μετεκπαίδευσης που απαιτούνται από το νέο θεσμικό πλαίσιο .

Ο καθηγητής Νίκος Φράγκος στο ΔΣ της Εθνικής Ασφαλιστικής

ΝΕΟ ΜΕΛΟΣ στο διοικητικό συμβούλιο της Εθνικής Ασφαλιστικής εξελέγη ο καθηγητής Ασφαλιστικής Επιστήμης στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών κ. Νίκος Φράγκος.

Ο κ. Φράγκος είναι τέως γενικός γραμματέας στο Υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, ενώ στο παρελθόν έχει διατελέσει και γενικός γραμματέας στο Υπουργείο Οικονομικών. Έχει συνδέσει το όνομα του με μία σειρά πρωτοβουλιών στον ασφαλιστικό κλάδο όπως τον θεσμό του Φιλικού Διακανονισμού και του σχεδίου για την «σύλληψη» των ανασφάλιστων οχημάτων όπως και με το νέο θεσμικό πλαίσιο περί Solvency II.

Ο ίδιος θέλει στο μέλλον να φέρει ακόμη πιο κοντά την ασφαλιστική επιστήμη με την αγορά και τις ασφαλιστικές εταιρείες να συνδέσει δηλαδή περισσότερο το πανεπιστήμιο με την οικονομία και την κοινωνία.

Πόσοι έλληνες έχουν σπίτια, πόσα είναι ασφαλισμένα;

ΣΤΑ 6.313.234 ανέρχονται τα φυσικά πρόσωπα και στα 49.946 τα νομικά πρόσωπα που έχουν στην κατοχή τους ακίνητα στην Ελλάδα και που θα κληθούν φέτος να πληρώσουν το ποσό των 3,179 δισ. ευρώ. σε ΕΝΦΙΑ, σύμφωνα με στοιχεία του Υπουργείου Οικονομικών.

Ο καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιά Μιλτιάδης Νεκτάριος εκτίμησε μιλώντας φέτος το Σεπτέμβριο στο συνέδριο της Ύδρας ότι το σύνολο των ακινήτων ανέρχεται σε 7,5 εκατ. με αξία ανακατασκευής 694 δισ. ευρώ. Εξ αυτών ασφαλισμένα είναι περίπου το 10%

Στο ίδιο συνέδριο ο κ. Pavel Huerta-Uribe (Swiss Re), αποκάλυψε ότι μιλώντας σε κάποιο άλλο διεθνές συνέδριο ρώτησε τα παριστάμενα ανώτατα στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών αν έχουν ασφαλίσει τα σπίτια τους από σεισμό και απάντηση της πλειοψηφίας ήταν αρνητική. Με τον τρόπο αυτό, υπογράμμισε την ανάγκη της κατανόησης του προβλήματος από πολλούς. Επίσης υπογράμμισε, αναφερόμενος στην Ελλάδα, ότι σε ένα σενάριο σεισμού στην Ελλάδα που συμβαίνει μια φορά κάθε 250 χρόνια, θα προκληθούν ζημιές αξίας 6,6 δισ. ευρώ, από τα οποία 6,3 δισ. ευρώ δεν θα είναι ασφαλισμένα. Το ΑΕΠ θα μειωθεί κατά 0,7%, και η καθαρή αύξηση του Δημόσιου Χρέους θα ανέλθει σε 5,8%!

Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος

Ο κ. Ferit Sahenk

Η Interamerican τίμησε τον Γιώργο Κώτσαλο

ΜΙΑ ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ, συγκινησιακά φορτισμένη και με πολλές ευρηματικές "αποκαλύψεις" που ανέδειξαν το μέγεθος της προσωπικότητάς του, οργάνωσε η INTERAMERICAN για τον Γιώργο Κώτσαλο την Παρασκευή 18 Νοεμβρίου, με αφορμή την ολοκλήρωση της ηγετικής παρουσίας του στην Εταιρεία. Ο ίδιος ανοίγεται σε άλλα επιχειρηματικά μονοπάτια αλλά κάτι μας λέει ότι οι σχέσεις του με την ασφαλιστική αγορά θα παραμένουν στενές. Προς το παρόν αφού ξεκουράστηκε για ένα διάστημα ανέλαβε πρόεδρος στην Dogus Hellas, μία εταιρεία του τουρκικού ομίλου Dogus, η οποία «τρέχει» μία σειρά σημαντικών επενδύσεων στον τουριστικό τομέα στη χώρα μας, αφού συμμετέχει μαζί με την ΤΕΜΕΣ της οικογένειας Κωνσταντακόπουλου στο σχήμα που αγόρασε το ξενοδοχείο Hilton, ενώ κατέχει επίσης το 33,3% των μετοχών της κοινοπραξίας που αγόρασε τον Αστέρα Βουλιαγμένης. Επίσης συμμετέχει σε συνεργασία με τους Ομίλου Λάτση και Κυριακούλη σε μία σειρά μαρινών στη χώρα μας. Ο κ. Κώτσαλος γνώρισε τον επικεφαλής του τουρκικού ομίλου Ferit Sahenk (στη φωτογραφία) όταν ήταν εκπρόσωπος της Achmea στην Garanti Pension της Τουρκίας στην οποία συμμετέχει και η Dogus και έκτοτε οι δυο άνδρες συνδέθηκαν με μία στενή φιλία. Η Interamerican τίμησε τον Γιώργο Κώτσαλο για τις υπηρεσίες του σε μία πολύ συγκινητική εκδήλωση παρουσία του προέδρου της μητρικής Achmea Willem van Duin, ο οποίος αναφέρθηκε με πολύ θερμά λόγια στην προσφορά του Γιώργου Κώτσαλου στην Interamerican.

Εσείς τι στόχους βάλατε για το 2017;

Του **Λάμπρου Καραγεώργου**

Τα αποτελέσματα της παραγωγής των τελευταίων μηνών του 2016, αρχίζουν και αποκτούν μία αισιοδοξία ότι κάτι διαφορετικό θα γίνει το 2017 στην ασφαλιστική αγορά. Το ενδιαφέρον για ασφαλίσεις υγείας, η παραγωγή ασφαλίστρων σε unit linked προϊόντα που παρέχουν τη δυνατότητα σε κεφάλαια να αναζητήσουν δρόμους προς τις διεθνείς αγορές ξεπερνώντας τον σκόπελο των capital controls και η διατήρηση μιας σταθερής πορείας στα κλασικά ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής σε συνδυασμό με την άνοδο της παραγωγής ομαδικών ασφαλίσεων αφήνουν στους ασφαλιστές μία νότα αισιοδοξίας ότι κάτι αλλάξει. Στους γενικούς κλάδους και ειδικότερα στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου δειλά μεν αλλά μπήκε το πρώτο φρένο προκειμένου να σταματήσει η πτώση του ασφαλίστρου, από ορισμένες εταιρείες. Με την απόφαση τους αυτή δίνουν το μήνυμα ότι κάπως διαφορετικά πρέπει να αντιμετωπισθεί ο συγκεκριμένος κλάδος για να μην καταστεί ζημιογόνος και πάλι.

Εκτός ασφαλιστικής αγοράς η αβεβαιότητα εξακολουθεί να κυριαρχεί στην ευρύτερη οικονομική και πολιτική σκηνή. Μία αβεβαιότητα που δεν αφορά πλέον μόνο τη χώρα μας αλλά ολόκληρη την ευρωζώνη. Τα διακυβεύματα είναι πολλά και μεγάλα και λογικό και οι συγκρούσεις μεταξύ των εκπροσώπων διαφορετικών συμφερόντων και στρατηγικών να είναι ισχυρές.

Παράλληλα η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά έχει έρθει αντιμέτωπη εδώ και ένα χρόνο και με την νέα οδηγία Solvency II, για την οποία οι πρώτες έντονες γκρίνιες αρχίζουν να ακούγονται και από τους πολύ μεγάλους ομίλους. Η αυστηριοποίηση των κανόνων για τα εποπτικά κεφάλαια στερεί από τον κλάδο μία σειρά προϊόντων μακροχρόνιας διάρκειας στους τομείς της αποταμίευσης, υγείας και σύνταξης. Επίσης κριτικές απόψεις ακούγονται και για τις επενδυτικές επιλογές που δίνει στις ασφαλιστικές εταιρείες καθώς αν και επιζητεί την στροφή των ασφαλιστικών εταιρειών προς επενδύσεις σε έργα υποδομής και ενέργειας μακροχρόνιας διάρκειας, εν τούτοις το «σήμα» προς μία τέτοια κατεύθυνση δεν είναι πολύ ισχυρό.

Σε ένα τέτοιο πλαίσιο οι επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιρειών καλούνται να προδιαγράψουν τους στόχους τους για τον επόμενο χρόνο. Από το ρεπορτάζ προκύπτει ότι τον 2017

- και το νέο έτος θα είναι κυρίως έτος προσαρμογής στις απαιτήσεις του Solvency II καθώς πολλά μένουν ακόμη να γίνουν στην καθημερινή λειτουργία των εταιρειών (εταιρική διακυβέρνηση, εσωτερικοί έλεγχοι, κ.λ.π.)
- οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες θα εξακολουθήσουν να εστιάζουν στην ενίσχυση της ρευστότητας και των κεφαλαιακών απαιτήσεων, διαμορφώνοντας ανάλογα και την στρατηγική τους αλλά και τα προϊόντα. Ήδη μειώνονται δραματικά τα προϊόντα στην ασφαλιστική αγορά που υπόσχονται εγγυημένες αποδόσεις.
- θα υπάρξει μία προσπάθεια από ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες να διευρύνουν το πεδίο των συνεργασιών τους προκειμένου να μην εγκλωβιστούν σε συγκεκριμένους μεγάλους «παίκτες» της διαμεσολάβησης
- Θα ξεκαθαρίσει περαιτέρω η στρατηγική ανάπτυξης των πολυεθνικών ασφαλιστικών εταιρειών καθώς άλλες θα ρίξουν το βάρος τους στα εναλλακτικά δίκτυα (internet, bancassurance, direct, κ.α.) και άλλες θα επιμείνουν ακόμη περισσότερο είτε στο agency system είτε στο πρακτορειακό μεσιτικό δίκτυο.
- θα ενταθούν οι πιέσεις προς τις μικρομεσαίου μεγέθους ελληνικών συμφερόντων ασφαλιστικές εταιρείες για συνεργασίες συγχωνεύσεις και ενδεχομένως εξαγορές. Οι συζητήσεις υπάρχουν ακόμη όμως δεν λαμβάνονται αποφάσεις. Επίσης αναμένεται να ξεκαθαρίσει το μετοχικό μέλλον της Εθνικής Ασφαλιστικής, για την οποία το αρχικό ενδιαφέρον είναι ιδιαίτερα ισχυρό.
- Τέλος θα συνεχιστεί αμείωτη η μάχη για τα μερίδια αγοράς καθώς η κρίση κάποια στιγμή θα υποχωρήσει και όσοι έχουν κερδίσει θέσεις στον ανταγωνισμό θα είναι οι πραγματικοί νικητές.

Η Allianz στοχεύει πολύ ψηλά στην Ελλάδα!

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Συνέντευξη της διευθύνουσας συμβούλου του Ομίλου Allianz

Στον **Κωστή Σπύρου**

Φιλίππα Μιχάλη

«Κάθε άνθρωπος, οπουδήποτε, θα ανθίσει με εκατό απροσδόκητα ταλέντα και ικανότητες, με το που θα του δοθεί απλώς μια ευκαιρία», έχει πει η βρετανίδα συγγραφέας Ντόρις Λέσινγκ τιμηθείσα με Νόμπελ Λογοτεχνίας το 2007 και η Allianz είναι μια εταιρεία που δίνει ευκαιρίες και επιβραβεύει τους ανθρώπους της. Τρανταχτό παράδειγμα είναι άλλωστε και η ίδια η κα Φιλίππα Μιχάλη που βρίσκεται στο τιμόνι της Allianz Ελλάδος, αφού από εδώ ξεκίνησε τα πρώτα της επαγγελματικά βήματα. Θα έλεγα ότι είμαι γέννημα θρέμμα της Allianz τονίζει χαρακτηριστικά η διευθύνουσα σύμβουλος σε συνέντευξη της στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Κωστή Σπύρου. Αναφερόμενη στα οικονομικά μεγέθη τονίζει ότι η χρονιά θα είναι προφανώς κερδοφόρα, ενώ στις προτεραιότητες για το 2017 δίνει έμφαση στο ανθρώπινο δυναμικό των πωλήσεων και στην προϊοντική πολιτική. Προαναγγέλλει δε, νέο κανονισμό πωλήσεων και για το κομμάτι των γενικών ασφαλίσεων. Θεωρεί πως οι ασφαλιστικές θα πρέπει να επενδύσουν στην τεχνολογία υπογραμμίζοντας ότι το internet είναι μία πραγματικότητα. Και όπως λέει μάλιστα, όταν κάποιος θέλει να ψάξει στο internet, για να αγοράσει ασφάλεια, θα δει και το όνομα της Allianz. Ερωτηθείς για ενδεχόμενη εξαγορά της Εθνικής Ασφαλιστικής σημειώνει ότι η εταιρεία εξετάζει ευκαιρίες για να μεγαλώσει το αποτύπωμα της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Σας ευχαριστώ πολύ για τον χρόνο σας κατ' αρχήν. Θα ήθελα να μάθω μερικά πράγματα για την ALLIANZ, αλλά πριν αρχίσουμε μερικά πράγματα για εσάς. Ποια είναι η κα Φιλίππα Μιχάλη;

Ξεκίνησα στην ALLIANZ πριν από 20 χρόνια. Άρα, κατ' αρχήν θα έλεγα ότι είμαι γέννημα θρέμμα. Ξεκίνησα ως φοιτήτρια, υποστήριξη πωλήσεων στα Αμοιβαία Κεφάλαια. Σύντομα πέρασα στις επενδύσεις, γιατί ήταν κάτι συναφές με αυτό που σπούδαζα – Χρηματοοικονομικά– και το 2009 πέρασα στον καθαρά ασφαλιστικό κλάδο, αναλαμβάνοντας σταδιακά τη Διεύθυνση Marketing, στη συνέχεια την Εταιρική Επικοινωνία, το στήσιμο των Direct Πωλήσεων και πάρα μα πάρα πολλά στρατηγικά projects, που αρχικά αποτελούσαν τεράστιες προκλήσεις, αλλά που θεωρώ ότι ήταν ευκαιρίες που μου δίνονταν και που μπόρεσαν να με φτάσουν πριν από ενάμιση χρόνο, να έχω την τιμή και την τύχη να ηγούμαι αυτής της εταιρείας στην Ελλάδα.

Είπατε λοιπόν ότι έχετε περάσει από όλα τα στάδια της εταιρείας. Τι σημαίνει αυτό για σας, αλλά τι σημαίνει κυρίως για την εταιρεία;

Σημαίνει ότι η εταιρεία δίνει ευκαιρίες στους ανθρώπους της, επενδύει σε αυτούς και ενδιαφέρεται για την ανάπτυξή τους, από κει και πέρα, σίγουρα είναι στον καθένα το πώς θα αξιοποιήσει αυτές τις ευκαιρίες ξεπερνώντας τους φόβους και τα προσωπικά του όρια, βγαίνοντας από το «comfort zone» όπως λέμε. Πιστεύω πως αυτός είναι ο καλύτερος τρόπος εξέλιξης. Και η ALLIANZ είναι μια εταιρεία που δίνει ευκαιρίες και επιβραβεύει τους ανθρώπους της.

Η ALLIANZ παγκοσμίως είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία. Τι σημαίνει αυτό το επίτευγμα –αν θα μπορούσαμε να το πούμε έτσι– για έναν ασφαλισμένο που μένει για παράδειγμα στον Έβρο ή στην Φλώρινα ή στην Κάσο;

Χαίρομαι που αναφέρατε την Κάσο, γιατί έχω και ρίζες από εκεί. Θα έλεγα πως το ότι έχουμε μπορέσει και είμαστε πρώτοι στον κόσμο στηρίζεται στην τεχνογνωσία που έχουμε, στο γεγονός ότι είμαστε γνωστοί για την αξιοπιστία και την ακεραιότητά μας αλλά και στην ανθεκτικότητά μας καθώς στα 126 πλέον χρόνια της ιστορίας μας, αντέξαμε πολλά: πολέμους, καταστροφές, οικονομικές κρίσεις. Άρα, όλα αυτά δίνουν τη σιγουριά στον πολίτη της Ελλάδας, οπουδήποτε κι αν βρίσκεται, να εμπιστευθεί την οικογένειά του, την περιουσία του, ή την υγεία του, σ' έναν ισχυρό Όμιλο, που ήταν, είναι και θα μπορέσει να είναι εκεί για να τηρήσει την υπόσχεση που έχει δώσει.

Πώς βλέπετε την πορεία της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς και υπάρχουν περιθώρια για μια διαφορετική ρότα, να το πούμε έτσι;

Σίγουρα, ο κλάδος μας δεν έμεινε ανεπηρέαστος από την κρίση και αυτό οφείλεται, θα έλεγα, και στο ότι δεν έχουμε καταφέρει να πείσουμε τον κόσμο για την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης. Μέσα στην κρίση, πολύς κόσμος επέλεξε, όταν ιεράρχησε το που θα κατανείμει τον προϋπολογισμό της οικογένειας, να αφήσει την ασφάλιση εκτός. Αυτό είναι κάτι που θα πρέπει να μας προβληματίσει. Θα πρέπει όλοι να δούμε πώς θα μπορέσουμε να επικοινωνήσουμε καλύτερα την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης. Παρ' όλα αυτά, θεωρώ ότι υπάρχουν και ευκαιρίες. Υπάρχουν κλάδοι της αγοράς οι οποίοι αναπτύσσονται, όπως είναι ο κλάδος της Υγείας και επίσης, σίγουρα μεσοπρόθεσμα, στη Σύνταξη και στην Αποταμίευση, θα υπάρξουν ευκαιρίες. Οι προοπτικές ανάπτυξης είναι εκεί και οφείλουμε σαν κλάδος να πείσουμε τον Έλληνα καταναλωτή ότι μπορούμε να του δώσουμε την αξία και τη σιγουριά που χρειάζεται για να μπορέσει το μέλλον του, όταν θα έρθει η ώρα της συνταξιοδότησης, να είναι εξασφαλισμένο γι' αυτόν και για την οικογένειά του. Και παράλληλα, θεωρώ ότι έχουμε την τύχη εμείς στην ALLIANZ να ανήκουμε σε ένα μεγάλο Όμιλο, που δίνει την ευκαιρία, σε μια περίοδο κρίσης, να επενδύσεις ώστε να χτίσεις το μέλλον σου, για να σε βρει η καλύτερη αυριανή μέρα πιο έτοιμο, είτε αυτό είναι σε έργα υποδομής, εσωτερικά στην εταιρεία, είτε σε εργαλεία και σε νέα προϊόντα.

Κυρία Μιχάλη, όντως ζούμε σε μία περίοδο κρίσης. Κάποιοι θα έλεγαν σε μια περίοδο ευκαιριών. Εσείς τι κάνατε για να περάσετε απ' αυτή την περίοδο και να βγείτε αλώβητοι, να το πω έτσι;

Θα έλεγα, ειδικότερα τη χρονιά που πέρασε, δουλέψαμε πάρα πολύ στενά με τους συνεργάτες μας, με τους ασφαλιστικούς συμβούλους μας, ώστε να μπορέσουμε να τους βοηθήσουμε σε μια αγορά όπου πλέον δεν υπήρχαν τα unit link προϊόντα, να αναπληρώσουν την παραγωγή τους και κατ' επέκταση και το εισόδημά τους, στρεφόμενοι περισσότερο στο κομμάτι της Υγείας, το οποίο απασχολεί πάρα πολύ τον Έλληνα καταναλωτή σήμερα. Σχεδιάσαμε προϊόντα πιο προσιτά, είτε από πλευράς καλύψεων, είτε από πλευράς τιμών, και δώσαμε επίσης και ψηφιακά εργαλεία στον συνεργάτη, αλλά και στον πελάτη, για να μπορέσουν στη σημερινή εποχή, να κάνουν πιο γρήγορα, πιο εύκολα και πιο άμεσα τη δουλειά τους.

Είμαστε λίγο πριν το κλείσιμο της χρονιάς. Πώς αναμένετε να κλείσει η χρονιά για την ALLIANZ Ελλάδος από παραγωγικής πλευράς; Θα είναι μια κερδοφόρα χρήση το 2016;

Παραγωγικά και μετά από μία χρονιά σαν το 2015 που καταφέραμε και κερδίσαμε μερίδιο αγοράς, το 2016 αποτελεί για εμάς μία χρο-

Μέσα στην κρίση, πολύς κόσμος επέλεξε, όταν ιεράρχησε το που θα κατανείμει τον προϋπολογισμό της οικογένειας, να αφήσει την ασφάλιση εκτός. Αυτό είναι κάτι που θα πρέπει να μας προβληματίσει. Θα πρέπει όλοι να δούμε πώς θα μπορέσουμε να επικοινωνήσουμε καλύτερα την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

νιά που σταθεροποιούμε το μερίδιο αγοράς μας και θα μπορέσουμε να κλείσουμε σε κύκλο παραγωγής πολύ κοντά σε αυτά στα οποία έχουμε στοχεύσει με το μέτοχό μας και προφανώς κερδοφόρα. Προσπαθούμε πάντα να διατηρούμε την ποιότητα των υπηρεσιών ψηλά και να είμαστε κερδοφόροι και όχι για κανέναν άλλο λόγο, αλλά γιατί η κερδοφορία σου επιτρέπει να μπορείς να επενδύεις στο μέλλον και να είσαι εκεί. Άρα, ναι, σαφέστατα κερδοφόρα, παρ' όλο που οφείλω να ομολογήσω ότι το 2016 ήταν μια χρονιά προκλήσεων για εμάς. Σας θυμίζω ότι δραστηριοποιούμαστε και στην Κύπρο και στο κομμάτι των ομαδικών ασφαλίσεων ζωής που έχουμε στην Κύπρο, ήταν μια χρονιά η οποία μας έφερε ζημιές. Παρ' όλα αυτά, είχαμε την ευελιξία να μπορέσουμε, από τους υπόλοιπους τομείς στους οποίους είμαστε ενεργοί, να καλύψουμε αυτό το κομμάτι και επομένως να πιάσουμε τους στόχους μας και φέτος.

Μάλιστα. Ν' αφήσουμε το 2016, να πάμε στο 2017. Ποιες θα είναι οι προτεραιότητές σας;

Κατ' αρχάς, οι συνεργάτες και το πώς θα μπορέσουμε να στελεχώσουμε ακόμα περισσότερο το ανθρώπινο δυναμικό των πωλήσεων, να μπορέσουμε να φέρουμε περισσότερο κόσμο κοντά μας και να εκπαιδεύσουμε είτε τον καινούργιο κόσμο που θα έρθει, είτε τον κόσμο που ήδη έχουμε. Άρα, στοχεύουμε στην αύξηση της δυναμικότητας αλλά και της παραγωγικότητας. Στη συνέχεια, ένας δεύτερος πολύ σημαντικός τομέας για εμάς, είναι η πελατοκεντρικότητα. Το λέμε αρκετά χρόνια και συνολικά και παγκόσμια στην ALLIANZ. Ο τρόπος που το προσεγγίζουμε είναι πλέον πολύ δομημένος, άρα κοιτάμε να πιάνουμε μία-μία τις διαδρομές του πελάτη, τα «ταξίδια του πελάτη», μέσα στην εταιρεία. Για παράδειγμα, έχουμε ξεκινήσει από τις αποζημιώσεις Υγείας, όπου εξετάζουμε το ταξίδι του πελάτη από τότε που ξεκινάει για εκείνον και μέχρι τότε που τελειώνει για εκείνον. Για τον πελάτη, ξέρετε, δεν ξεκινάει όταν θα φτάσει η ειδοποίηση στην ασφαλιστική εταιρεία. Θα είναι όταν θα αρρωστήσει, όταν θα τρακάρει. Άρα, το κοιτάμε από την αρχή μέχρι το πραγματικό του τέλος. Ψάχνουμε να βρούμε τα σημεία όπου δεν ανταποκρινόμαστε έτσι όπως ο πελάτης θα ήθελε από εμάς και όχι έτσι όπως εμείς θα πιστεύαμε, γιατί πολλές φορές είναι πολύ διαφορετικό αυτό που εμείς νομίζουμε ότι είναι σημαντικό για τον πελάτη και αυτό που πραγματικά είναι. Έχουμε ήδη ολοκληρώσει το πρώτο ταξίδι πελάτη και συνεχίζουμε το 2017 με τα επόμενα. Επίσης, προϊόντα, δεν σταματάμε να κοιτάμε τα προϊόντα μας, με στόχο να μπορέσουμε να αναπτυχθούμε και στο κομμάτι των γενικών, πέρα από το αυτοκίνητο. Έχουμε βγάλει καινούρια προϊόντα, με ανταγωνιστικό τιμολόγιο και θέλουμε να διεισδύσουμε περισσότερο σ' αυτό το κομμάτι της αγοράς και σίγουρα η Υγεία και η Σύνταξη ήταν, είναι και θα είναι πολύ σημαντικοί τομείς, στους οποίους θα επενδύσουμε και προϊοντικά, αλλά και εκπαιδεύοντας πολύ καλά το ανθρώπινο δυναμικό των πωλήσεων.

Μάλιστα. Είπατε στην αρχή για τον ασφαλιστή, τον ασφαλιστικό σύμβουλο, τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή. Τι ετοιμάζετε λοιπόν γι' αυτή τη νέα χρονιά;

Αρχικά, ενισχύουμε το πλαίσιο στελέχωσης και χρηματοδότησης των νέων ανθρώπων που θέλουμε να έρθουν κοντά μας, μέχρι να μπορέσουν να βρουν τον βηματισμό τους. Εκσυγχρονίζουμε τα εκπαιδευτικά μας προγράμματα και εντάσσουμε ψηφιακή πλατφόρμα e-learning, ώστε να μπορούμε να είμαστε κοντά στον κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο, σε οποιοδήποτε μέρος της Ελλάδας εκείνος βρίσκεται και χρειάζεται. Άρα, η ποιότητα της εκπαίδευσης ALLIANZ είναι πλέον πολύ πιο προσιτή στον χρόνο και στον τόπο που ο ασφαλιστικός σύμβουλος επιλέγει, μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας. Παράλληλα, παρέχουμε αρκετά ψηφιακά εργαλεία για να μπορούν, μέσα από το tablet τους και το κινητό τους τηλέφωνο, να βλέπουν τα προϊόντα και να δίνουν προσφορά στον πελάτη. Είναι εργαλεία, τα οποία ήδη διαθέτουμε και εξελίσσουμε συνεχώς. Επιπλέον, προσαρμόζουμε τα προϊόντα μας. Αυτό θα έλεγα αφορά και τον σύμβουλο και τον πελάτη και όλους μας, αφουγκραζόμαστε συνεχώς την αγορά, και τα μηνύματα που παίρνουμε και από τους ασφαλιστικούς συμβούλους, σε σχέση με το ποιες πιθανώς προσαρμογές πρέπει να κάνουμε στα προϊόντα μας κάνοντάς τες πράξη όπου μπορούμε, ώστε να είναι πιο προσιτά. Και τέλος, και θα έλεγα πάρα πολύ σημαντικό, το πλαίσιο αμοιβών των συνεργατών. Έχουμε έναν πολύ δυνατό κανονισμό πωλήσεων στη Ζωή, από τους καλύτερους, αν όχι τον καλύτερο στην Αγορά, που επιβραβεύει πραγματικά συνεργάτες που μπορούν και δουλεύουν μεθοδικά, που αγγίζουν όλες τις προϊοντικές λύσεις που έχουμε, που βοηθάνε και στη στελέχωση, άρα πολύ ολοκληρωμένο. Αυτή τη στιγμή σχεδιάζουμε έναν νέο κανονισμό πωλήσεων και για το κομμάτι των

"Παραγωγικά και μετά από μία χρονιά σαν το 2015 που καταφέραμε και κερδίσαμε μερίδιο αγοράς, το 2016 αποτελεί για εμάς μία χρονιά που σταθεροποιούμε το μερίδιο αγοράς μας και θα μπορέσουμε να κλείσουμε σε κύκλο παραγωγής πολύ κοντά σε αυτά στα οποία έχουμε στοχεύσει με το μέτοχό μας και προφανώς κερδοφόρα

Γενικών ασφαλίσεων, για να μπορέσουμε και μέσα από κει και πάλι, να επιβραβεύσουμε εκείνους τους ασφαλιστικούς συμβούλους που πραγματικά δουλεύουν μεθοδικά, στους άξονες στους οποίους έχουμε εστιάσει.

Καταλαβαίνω απ' αυτά ότι αγαπάτε την τεχνολογία. Είσαστε λοιπόν και στις Direct Πωλήσεις. Ποια είναι γενικότερα η στρατηγική σας σε ό,τι αφορά τα Δίκτυα Πωλήσεων;

Νομίζω ότι πρέπει να μιλήσουμε ανοιχτά και χωρίς φόβο. Η ALLIANZ ήταν ανέκαθεν μία πολυκαναλική εταιρεία. Άρα, επέλεγε να προσφέρει τις λύσεις και τα προϊόντα μέσα από διαφορετικά κανάλια και να αφήσει στον καταναλωτή να επιλέξει το κανάλι μέσα από το οποίο θέλει να έρθει κοντά μας. Το internet είναι μια πραγματικότητα. Και υπάρχουν άνθρωποι ανάμεσά μας, που θέλουν να αγοράσουν ασφάλιση και από το internet. Οφείλουμε να είμαστε εκεί. Οφείλουμε, όταν κάποιος ψάξει στο internet, για να αγοράσει ασφάλεια, να είμαστε εκεί και να μπορέσει να δει και το όνομα της ALLIANZ.

Αυτό είναι απόλυτα σωστό. Απλά η κουβέντα γίνεται γιατί καμιά φορά έρχεται σε αντίθεση με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.

Σωστά. Εξαρτάται από τον τρόπο υλοποίησης. Εμείς θεωρώ ότι στήσαμε αυτό το κανάλι πολύ συνετά και έχοντας στο μυαλό μας πάρα πολύ καθαρά, τι είναι αυτό που οφείλουμε να διαφυλάξουμε. Απευθυνόμαστε αποκλειστικά στον άνθρωπο που θα ψάξει online να ασφαλιστεί, γι' αυτό και όλη μας η διαφήμιση γίνεται σ' εκείνο το χώρο, στο internet. Και το έχουμε κάνει με πάρα πολλή φροντίδα, για να προφυλάξουμε το πελατολόγιο που έχουν ήδη οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές. Να σας δώσω ένα παράδειγμα, το πρώτο στοιχείο που ζητάμε είναι η πινακίδα ενός αυτοκινήτου. Αν αυτό το αυτοκίνητο είναι ήδη ασφαλισμένο σε μας μέσω ενός ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, το μήνυμα που λαμβάνει ο πελάτης είναι «ευχαριστούμε πολύ, είστε ήδη ασφαλισμένος. Αυτά είναι τα στοιχεία του ασφαλιστικού σας συμβούλου. Καλέστε τον». Δεν μπορεί να προχωρήσει, να πάρει κάποια τιμή. Άρα, δεν πάμε να πυροβολήσουμε τα πόδια μας, θέλουμε να φέρουμε και με αυτόν τον τρόπο άλλον έναν άνθρωπο κοντά μας, άλλον έναν καταναλωτή και στο τέλος της ημέρας, νομίζω ότι κερδίζουμε όλοι. Διότι έχουμε κερδίσει έναν καταναλωτή που έχει εμπιστευτεί την ALLIANZ και εφ' όσον έχει εμπιστευτεί την ALLIANZ, έστω και μέσω internet, ο ασφαλιστικός σύμβουλος που θα τον προσεγγίσει, για ένα προϊόν Υγείας, Σύνταξης, ή για προϊόντα που δεν πωλούνται online, θα έχει ένα πιο εύκολο έργο, διότι ήδη ο πελάτης εμπιστεύεται το brand.

Ζούμε στην εποχή Solvency. Περιμένετε εξαγορές, συγχωνεύσεις;

Τι πιστεύετε ότι θα γίνει στο μέλλον;

Νομίζω ότι και στο κομμάτι της κεφαλαιακής επάρκειας, αλλά και στο κομμάτι της εταιρικής διακυβέρνησης που πολλές φορές, μιλώντας για το Solvency II, ίσως το βάζουμε λίγο στην άκρη, θέτει ένα καινούργιο πλαίσιο. Και αναμφισβήτητα θα προκαλέσει –έχει ήδη προκαλέσει– κινητικότητα στην αγορά. Στο μέλλον εκτιμώ ότι θα είναι λιγότεροι οι παίκτες στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και είμαστε εδώ για να μπορέσουμε να διεκδικήσουμε το μερίδιο της αγοράς που πιστεύουμε ότι μας ανήκει.

Εθνική Ασφαλιστική. Γίνεται πολύ μεγάλη κουβέντα στην Αγορά μας. Πώς βλέπετε εσείς αυτό το θέμα; Σας ενδιαφέρει μία ενδεχομένως εξαγορά της ή μάλλον να αφήσω εσάς να μας πείτε.

Παραδοσιακά, ενδιαφερόμαστε, παρακολουθούμε τις εξελίξεις στην αγορά και κοιτάμε και αξιολογούμε τυχόν ευκαιρίες που προκύπτουν. Αυτό που μπορείτε να κρατήσετε είναι ότι μας ενδιαφέρει να αναπτυχθούμε στην Ελλάδα και εξετάζουμε ευκαιρίες, οργανικά και μη οργανικά για το πώς θα μπορέσουμε να μεγαλώσουμε το αποτύπωμα που

Έχουμε βγάλει καινούρια προϊόντα, με ανταγωνιστικό τιμολόγιο στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων και θέλουμε να διεισδύσουμε περισσότερο σ' αυτό το κομμάτι της αγοράς και σίγουρα η Υγεία και η Σύνταξη ήταν, είναι και θα είναι, πολύ σημαντικοί τομείς στους οποίους θα επενδύσουμε και προϊοντικά, αλλά και εκπαιδεύοντας πολύ καλά το ανθρώπινο δυναμικό των πωλήσεων

έχουμε στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Όταν λέτε ευκαιρίες, εννοείτε ότι κοιτάτε φαντάζομαι και άλλες εταιρείες, πέραν της Εθνικής.

Κοιτάμε ευκαιρίες ανάπτυξης στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Μάλιστα. Είστε ένας νέος άνθρωπος, μια νέα γυναίκα, γνωρίζετε πολύ καλά τον κλάδο των Ασφαλειών. Πιστεύετε ότι ο κλάδος μας καλύπτει σήμερα τις ασφαλιστικές ανάγκες μιας νέας γυναίκας; Είστε ευχαριστημένη δηλαδή από τις υπηρεσίες που προσφέρει ο θεσμός;

Θα μιλήσω περισσότερο ως νέος άνθρωπος. Το άνδρας ή γυναίκα, δεν ξέρω πόσο έχει διαφορά. Και θα πω ότι σίγουρα έχουμε βήματα ακόμα να κάνουμε στην αγορά, και όχι μόνο στην Ελλάδα, μην είμαστε άδικοι.

Νομίζω γενικότερα στον ασφαλιστικό κλάδο και στην Ευρώπη γενικότερα, στο κομμάτι της ψηφιοποίησης, στο να μπορούμε να είμαστε πιο κοντά στο νέο καταναλωτή, στον χρόνο, στον τόπο και με τον τρόπο που εκείνος θέλει. Και αυτός είναι ένας πιο ψηφιοποιημένος κόσμος. Και όταν μιλάμε για ψηφιοποίηση, δεν εννοούμε μια διαδικασία που πριν γινόταν με έναν Α τρόπο και είχε κάποια χαρτιά, να γίνεται με τον ίδιο ακριβώς τρόπο, απλά χωρίς τα χαρτιά. Θεωρώ, ότι πρέπει να στήσουμε τους οργανισμούς μας διαφορετικά. Να μιλήσουμε διαφορετικά και να λειτουργήσουμε ακούγοντας τον πελάτη και φέρνοντας τη γνώση αυτή μέσα. Άρα, αν εξακολουθήσουμε να μιλάμε με τον πολύπλοκο και δύσκολο τρόπο, με τους χιλιάδες όρους κλπ., νομίζω θα χάσουμε τους νέους ανθρώπους ή θα βρεθούν άλλες εταιρείες που θα το κάνουν. Η ALLIANZ επενδύει πολλά χρόνια στην ψηφιοποίηση και στην πελατοκεντρικότητα, διότι αυτά είναι δύο κομμάτια που πηγαίνουν άρρηκτα μαζί. Κι αν μπορέσουμε και λύσουμε αυτόν τον γρίφο, θα είμαστε στο επίκεντρο της προτίμησης του πελάτη. Κάνουμε πολύ μεγάλα βήματα σαν όμιλος και νιώθω πολύ τυχερή που είμαστε στην οικογένεια αυτή, διότι μπορούμε να πάρουμε σημαντική τεχνογνωσία.

Είπατε ψηφιοποίηση. Εσείς πώς την αντιμετωπίζετε αυτή την πρόκληση της ψηφιοποίησης;

Νομίζω ότι έχει τρεις άξονες. Έχει ψηφιοποίηση στο σκέλος που αφορά στον πελάτη, στο σκέλος που αφορά στον συνεργάτη και στο σκέλος που αφορά εμάς σαν εταιρεία, σαν ανθρώπινο δυναμικό. Και στους τρεις τομείς, οφείλουμε να δούμε πώς μπορούμε να υπάρξουμε διαφορετικά σε έναν ψηφιακό κόσμο. Άρα, πώς θα δίνουμε την πληροφόρηση στον πελάτη, ηλεκτρονικά και πώς μέσα σ' αυτόν τον ψηφιακό κόσμο θα είναι και ο ασφαλιστικός συνεργάτης. Είναι εξαιρετικά σημαντικό. Για παράδειγμα, έχουμε φτιάξει ένα portal, όπου οι πελάτες του αυτοκινήτου, μπορούν να μπαίνουν και να ενημερώνονται για το ασφαλιστήριό τους, πότε λήγει, να πληρώσουν, να δουν την αποζημίωση. Στην πρώτη σελίδα, μπροστά-μπροστά, είναι τα στοιχεία του ασφαλιστικού συνεργάτη. Το ότι έχω Online παρουσία δεν σημαίνει ότι βγάζω απ' έξω τον ασφαλιστικό συνεργάτη. Ίσα-ίσα. Σημαίνει ότι τον κάνω ακόμα πιο προσβάσιμο. Και βελτιώνει και το προφίλ του ίδιου του ασφαλιστικού συνεργάτη. Διότι, ο νέος καταναλωτής εκεί ζει, από εκεί ενημερώνεται. Οφείλει λοιπόν και ο συνεργάτης –και έρχομαι στον δεύτερο πυλώνα– να έχει τα εργαλεία, για να μπορεί

να επικοινωνεί ηλεκτρονικά. Να μπορεί να κάνει μια τιμολόγηση από το tablet του, να τη στείλει με e-mail, να επικοινωνήσει με την εταιρεία ηλεκτρονικά. Και σαφώς εμείς εσωτερικά, οφείλουμε να αλλάξουμε τις δομές μας για να έχουμε μέλλον σε ένα διαφορετικό αύριο. Το κάνουμε ήδη. Είναι έργα στα οποία δουλεύουμε πάρα πολύ και ο κόσμος της εταιρείας πραγματικά ορισμένες φορές ξεπερνά τις δυνάμεις του, παράλληλα με την καθημερινή του εργασία, προσανατολισμένος σ' αυτό το στόχο και τους ευχαριστώ πάρα πολύ γι' αυτό. Είναι πράγματα που δεν είναι άμεσα ορατά προς τα έξω, σε εσάς, στον πελάτη, στον συνεργάτη, αλλά που σίγουρα αποτελούν έργα υποδομής για να μπορέσουμε να χτίσουμε το αύριο.

Δύο λόγια τώρα για τη σχέση δημόσιας και ιδιωτικής ασφάλισης. Πώς αυτό μπορεί να είναι συμπληρωματικό και πως το βλέπετε εσείς;

Νομίζω ότι αν το δει και η Πολιτεία με ανοιχτό μυαλό, μπορούμε να προστατεύσουμε τους Έλληνες καταναλωτές και την ελληνική κοινωνία, στο κομμάτι του σεισμού για παράδειγμα. Το να είναι υποχρεωτική, σε μια σεισμογενή χώρα σαν κι εμάς, η ασφάλιση κατά του σεισμού είναι σε όφελος πολλών, του κάθε καταναλωτή και στο τέλος της ημέρας, του ελληνικού κράτους (που ελληνικό κράτος τι σημαίνει; τον Έλληνα φορολογούμενο) από το να έρθει κατόπιν εορτής και να καλύψει τις ζημιές που τυχόν υπάρχουν. Αλλά νομίζω ότι και σε άλλα κομμάτια έχουμε να δούμε μπροστά μας πολλά, σ' έναν δεύτερο και τρίτο πυλώνα συνταξιοδότησης διαφορετικό, που οφείλουμε να δουλέψουμε από κοινού να δώσουμε κι εμείς ως αγορά, αλλά και ως ALLIANZ, με την τεχνογνωσία που έχουμε, γνώση στο πώς μπορεί αυτό να στηθεί καλύτερα. Έχει στηθεί σε άλλες χώρες. Δεν χρειάζεται πάντα να ανακαλύπτουμε τον τροχό. Και σε μικρότερα κομμάτια, στα ανασφάλιστα αυτοκίνητα, όλο κάτι προσπαθούμε να κάνουμε, διαισθάνομαι όχι με τον σωστό τρόπο ή με την αίσθηση του επείγοντος, που κάτι τέτοιο απαιτεί.

Θέλω τώρα να φύγουμε από τα της εταιρείας καθαρά και να πάμε λίγο σ' αυτά που κάνετε για την κοινωνία μας. Είδαμε πρόσφατα ότι στηρίξατε τους Παραολυμπιακούς Αγώνες. Θέλετε να μας πείτε δυο λόγια γι' αυτό;

Με μεγάλη χαρά. Είναι ένα από τα πράγματα που προσωπικά – είμαι πάρα πολύ περήφανη. Η ALLIANZ σαν Όμιλος, είναι διεθνής εταίρος της Διεθνούς Παραολυμπιακής Επιτροπής, εδώ και αρκετά χρόνια και εμείς έχουμε μπει σ' αυτό το ταξίδι τα τελευταία δύο χρόνια, ως χορηγοί της Ελληνικής Παραολυμπιακής Επιτροπής και παράλληλα στηρίζουμε και τον Παραολυμπιονίκη Γρηγόρη Πολυχρονίδη, που μάλιστα μας έφερε και ένα από τα χρυσά μετάλλια στους πρόσφατους αγώνες στο Ρίο. Είναι εξαιρετικά σημαντικό να μπορούμε να στηρίζουμε ανθρώπους που δείχνουν το πως την οποιαδήποτε δυσκολία ή αναποδιά στη ζωή, μπορείς με πείσμα, με σκληρή δουλειά και με όρεξη και αισιοδοξία, να την ξεπεράσεις. Για μας είναι πρότυπο αυτοί οι άνθρωποι. Θέλουμε να είμαστε δίπλα τους. Θέλουμε να τους στηρίζουμε. Και πραγματικά αυτή μας η στήριξη κάνει και τον κόσμος της εταιρείας μας να νιώθει περήφανος περισσότερο από οτιδήποτε άλλο κάνουμε.

Εκσυγχρονίζουμε τα εκπαιδευτικά μας προγράμματα και εντάσσουμε ψηφιακή πλατφόρμα e-learning, ώστε να μπορούμε να είμαστε κοντά στον κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο, σε οποιοδήποτε μέρος της Ελλάδας εκείνος βρίσκεται και χρειάζεται. Άρα, η ποιότητα της εκπαίδευσης ALLIANZ είναι πλέον πολύ πιο προσιτή στον χρόνο και στον τόπο που ο ασφαλιστικός σύμβουλος επιλέγει

Η κα Φιλίππα Μιχάλη με τον κ. Κωστή Σπύρου

Πιστεύω ότι η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά –και οφείλουμε να δείξουμε αισιοδοξία– έχει μέλλον. Έχουμε πολύ χαμηλή διείσδυση, το γνωρίζουμε. Γνωρίζουμε πόσο χαμηλότερα από τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο είμαστε, όμως είναι σίγουρο ότι η ανάπτυξη είναι μπροστά και μας περιμένει, όσους θα είμαστε εκεί και την επόμενη μέρα. Κι εμείς σχεδιάζουμε ήδη γι' αυτό. Άρα, σε κομμάτια όπως η Υγεία, η Σύνταξη και η Αποταμίευση αναμένουμε ανάπτυξη. Όντας στο τιμόνι της ALLIANZ, το όραμά μου και το όνειρό μου, είναι να μπορέσω να βοηθήσω κι εγώ και με τους συνεργάτες μου, να χτίσουμε έναν Οργανισμό, όπου οι πελάτες δεν θα είναι απλά ικανοποιημένοι, θα είναι περήφανοι για την επιλογή τους και ενθουσιασμένοι από κάθε συναλλαγή που θα έχουν μ' εμάς. Ένα ανθρώπινο δυναμικό παρακινημένο και δεσμευμένο και έναν Οργανισμό ο οποίος θα αποτελεί πόλο έλξης για ταλέντα από την Ελλάδα τα οποία θα θέλουν να εργασθούν σε μας, συνεργάτες πιστούς και με όρεξη να μεγαλώσουμε μαζί. Και νομίζω τα υπόλοιπα έρχονται ως επακόλουθο. Τα νούμερα, ο τζίρος, η κερδοφορία και άρα και ο ικανοποιημένος μέτοχος από την επένδυσή του στην Ελληνική Αγορά, θα έρθει ως αποτέλεσμα αυτών των πραγμάτων.

Κλείνοντας, θέλω να μου πείτε ένα λόγο για κάποιον που δεν έχει ασφαλιστεί ακόμα, να ασφαλιστεί.

Γιατί θα του δώσει την ησυχία, την ηρεμία, να μπορέσει να ασχοληθεί με τα πράγματα που πραγματικά θέλει να κάνει στη ζωή του, διότι κάποιος άλλος θα είναι εκεί να προσέχει και να φροντίζει για τις δύσκολες στιγμές και τις αναποδιές. Αυτές θα έρθουν, αλλά θα είμαστε εμείς εκεί γι' αυτούς.

Κυρία Μιχάλη σας ευχαριστώ πολύ.

Να'στε καλά. Χαρά μου.

Της **ΜΑΙΡΗΣ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ**

ΕΤΣΙ ΘΑ ΛΥΘΕΙ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ!

ΜΕΛΕΤΗ

Μιλτιάδη Νεκτάριου – Πλάτωνος Τήνιου

Σύνταξη 55% του μισθού με μειωμένες εισφορές 16%

ΝΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος

Ο κ. Πλάτων Τήνιος

Νέο σύστημα με εξασφαλισμένη βιωσιμότητα που θα εγγυάται σύνταξη στο 55% του μισθού, η οποία μπορεί να συμπληρώνεται από παροχή επαγγελματικού ταμείου για να φτάσει στο 75%, προτείνουν ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, αναπληρωτής καθηγητής και ο κ. Πλάτων Τήνιος, επίκουρος καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιά. Απαραίτητη προϋπόθεση η μείωση των εισφορών στο 10% από 20% που είναι σήμερα για την κύρια σύνταξη.

Στη μελέτη που παρουσίασαν οι δύο καθηγητές στο συνέδριο της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδας αναφέρθηκαν στη δυσοίωνη εξέλιξη του σημερινού συστήματος που εμφανίζει έλλειμμα για το 2016, περίπου στα 17 δισ. ευρώ και βαρύνει τον κρατικό προϋπολογισμό. Το έλλειμμα αντιστοιχεί στο 10% του ΑΕΠ (μ.ο Ε.Ε.: 2,5%). Η χρηματοδότησή του απορροφά το 40% των φορολογικών εσόδων.

Το έλλειμμα 2015-2060 με 2% προεξόφληση το 2015 θα ανέλθει σε 470 δισ. ευρώ! Το ετήσιο έλλειμμα θα παραμείνει πάνω από το 5,5% μέχρι το 2060.

Η ετήσια δαπάνη συντάξεων είναι 17% του ΑΕΠ, η υψηλότερη στον κόσμο.

"Η σημερινή δαπάνη 17% του ΑΕΠ είναι η υψηλότερη στον κόσμο 5 «ανοιχτά» ταμεία για τους ελεύθερους επαγγελματίες

Οι εισφορές σήμερα είναι 27% (20%+7% υπέρ υγείας), οι υψηλότερες στον κόσμο – ιδίως για τους αυτοτελώς απασχολούμενους. Ωστόσο οι εργαζόμενες γενιές έχουν πλήρη αβεβαιότητα για την τύχη των δικών τους παροχών στο μέλλον.
Για τον μέσο εργαζόμενο (εισφορές 27%), το ποσοστό αναπλήρωσης μετά 35 χρόνια εργασίας δεν θα ξεπεράσει το 50%, με την προϋπόθεση ότι θα εξασφαλιστεί συνεχής κρατική χρηματοδότηση (μεταξύ 7% και 5% του ΑΕΠ ετησίως).
Το προτεινόμενο σύστημα είναι διανεμητικό με καθορισμένες εισφορές (Pay-As-You-Go Notional Defined Contributions). Βασίζεται στη λειτουργία Ατομικών Λογαριασμών νοητής κεφαλαιοποίησης (Individual Notional Accounts). Δηλαδή, οι κύριες συντάξεις είναι πλήρως αναλογικές των εισφορών που καταβλήθηκαν.
Το σύστημα προβλέπει ένα ταμείο – ΕΦΚΑ και δύο ταχύτητες συντάξεων για τις νέες γενιές (ασφαλισμένοι μετά το 1992) καθώς και μεταβατικές ρυθμίσεις για τις απερχόμενες γενιές (ασφαλισμένοι πριν από το 1992).

ΕΙΣΦΟΡΕΣ: 10% (αντί του σημερινού 20%). Οι νέοι -πρώτη φορά ασφαλισμένοι μετά την 1/1/1993- ακολουθούν σύστημα νοητής κεφαλαιοποίησης με εισφορά που από το 20% για τα κοινά ένσημα και τα βαρέα με την προσαύξησή τους, πηγαίνουν για όλους στο 10% από το έτος 2017. Η αναλογία της εισφοράς έχει τηρηθεί και στο νέο σύστημα, συνεπώς η εισφορά πληρώνεται κατά 3,33% από τον εργαζόμενο και 6,67% από τον εργοδότη. Η διάρκεια της μεταβατικής περιόδου θα διαρκέσει μέχρι το 2045.

Οι ασφαλιστικές εισφορές θα πιστώνονται κάθε χρόνο στους ατομικούς λογαριασμούς και θα κεφαλαιοποιούνται με τη μέση ονομαστική αύξηση του ΑΕΠ. Το ποσοστό αναπλήρωσης ανέρχεται περίπου στο 27-30%.

Επικουρικές συντάξεις

Ο ρόλος των επικουρικών συντάξεων είναι κρίσιμος, καθώς θα συμπληρώνουν τις παροχές των κύριων συντάξεων. Το μοναδικό νέο ταμείο των επικουρικών συντάξεων είναι πλήρως κεφαλαιοποιημένο.

Εισφορές: 6% (όπως σήμερα).

Οι επικουρικές συντάξεις είναι «καθορισμένων εισφορών». Κάθε ασφαλισμένος διαθέτει Ατομικό Λογαριασμό στον οποίο συσσωρεύεται το ασφαλιστικό κεφάλαιο, για την εξέλιξη του οποίου ενημερώνεται ετησίως.

Τα συσσωρευμένα αποθεματικά την πρώτη δεκαετία θα είναι μεταξύ 45 και 48 δισ. ευρώ ενώ το 2060 θα είναι μεταξύ 520 και 650 δισ. ευρώ (ανάλογα με την απόδοση). Αυτά αποτελούν ποσοστό μεταξύ 72% και 89% του ΑΕΠ το 2060! Το ποσοστό αναπλήρωσης ανέρχεται στο 26%

Όσοι επιλέξουν να μην ενταχθούν στο παραπάνω επικουρικό ταμείο, θα πρέπει να συμμετέχουν υποχρεωτικά σε Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) το οποίο θα προσφέρει τουλάχιστον ισοδύναμη κάλυψη με το υποχρεωτικό επικουρικό ταμείο (δηλαδή, εισφορά τουλάχιστον 6%).

Θα υπάρχει η ευχέρεια στους πολίτες να επιστρέψουν, εάν το επιθυμούν, στο δημόσιο σύστημα, μεταφέροντας και τα αναλογούντα αποθεματικά (διευκολύνουν οι Ατομικοί Λογαριασμοί).

Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης

Κύριος σκοπός των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης είναι η κλαδική διαφοροποίηση των εργαζομένων ως προς τις συνταξιοδοτικές παροχές - είτε ως προς την αναπλήρωση είτε το έτος συνταξιοδότησης.

Υπάγονται στη χρηματοοικονομική εποπτεία του κράτους καθώς και στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική νομοθεσία για την εποπτεία των ταμείων συντάξεων.

Τα Ταμεία Εφάπαξ μετατρέπονται υποχρεωτικά σε ΤΕΑ. Επειδή μεγάλος αριθμός εργαζομένων ανήκει σε μικρές ή μεσαίες επιχειρήσεις ή είναι αυτοαπασχολούμενοι, πρέπει να τους δοθεί η δυνατότητα να συμμετέχουν σε Ανοιχτά Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης. Τα απαιτούμενα Ανοιχτά Ταμεία δεν θα υπερβαίνουν τα πέντε (5) και θα υπάρχουν αυστηρές προδιαγραφές για τους φορείς που θα μπορούν να συστήνουν και να λειτουργούν τέτοια ταμεία.

Μια διαδικασία Contracting-out ενδυναμώνει την αίσθηση του ανήκειν.

Ενθάρρυνση ανταγωνισμού μεταξύ του Δημόσιου και των ιδιωτικών ταμείων, με βάση την ποιότητα των υπηρεσιών και την απόδοση των επενδύσεων των αντίστοιχων φορέων.

Χρηματοδότηση

Για να χρηματοδοτηθεί το σύστημα, το οποίο δεν θα αντλεί κρατικές επιχορηγήσεις για τους νέους ασφαλισμένους, θα πρέπει να εξευρεθούν συμπληρωματικοί πόροι για τη στοιχειώδη υποστήριξη των απερχόμενων γενεών, για την περίοδο 2016-2045. Κυβερνητικά στελέχη εξέφρασαν επιφυλάξεις, τονίζοντας ότι είναι δύσκολο να βρεθούν επιπλέον πόροι για την κάλυψη των συντάξεων.

Συμπληρωματικοί πόροι απαιτούνται αφού οι απερχόμενες γενεές έχουν πληρώσει υψηλότερες εισφορές.

Η μείωση των εισφορών και η κεφαλαιοποίηση επικουρικών δημιουργούν ανάπτυξη και επομένως οδηγούν σε αύξηση των εισφορών μεσοπρόθεσμα. Για τη μεταβατική περίοδο 2016-2045, θα μπορούσε να συμφωνηθεί ότι:
(α) κανένας δεν συνταξιοδοτείται πριν από την ηλικία των 65 ετών, και
(β) οι συνταξιούχοι ηλικίας άνω των 65 ετών διατηρούν τα επίπεδα παροχών που έχουν υπολογιστεί με το νόμο Κατρούγκαλου.

Μείωση εισφορών

Για την πρώτη 5ετία: ΜΙΣΘΩΤΟΙ. Οι τρέχουσες ασφαλιστικές εισφορές ΜΕΙΩΝΟΝΤΑΙ ΣΤΑΔΙΑΚΑ ΑΠΟ ΤΟ 20% ΣΤΟ 10%, με ποσοστό μείωσης 2% κατ' έτος. Οι εισφορές για την επικουρική ασφάλι-

WORK IN PROGRESS 2016
ΤΟ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ

Αποτελέσματα για Επικουρικές Συντάξεις

Αποθεματικό ΕΤΕΑ για όλο τον Ενεργό Πληθυσμό από εισφορές σε εκατ. Ευρώ (αποθεματοποίηση από το 2013)

Επιτόκιο	2%		3%	
Έτος	Ετήσιο	Συσσωρευμένο	Ετήσιο	Συσσωρευμένο
2016	3.903	16.120	3.903	16.361
2020	4.175	34.102	4.175	35.315
2030	5.332	93.554	5.332	101.780
2040	7.419	183.880	7.419	209.702
2050	10.003	319.804	10.003	381.728
2060	13.651	519.646	13.651	648.573

Υπολογισμός Ποσοστού Αναπλήρωσης για το ΕΤΕΑ με 40 χρόνια και μέσο αρχικό μισθό 21.500 το 2017

Ετήσιες Αποδοχές	21500
Αύξηση μισθών	0,5%
Ορίμανση	0,5%
Συνολικό ποσοστό εισφοράς (εργοδότης και εργαζόμενος)	6,0%
Κόστος διαχείρισης	0,5%
Καθαρή απόδοση	3,5%
Συνολικά έτη εργασίας	40
Τελικές ετήσιες αποδοχές	31.724
Τελικό Εφάπαξ	129.087
Ετήσια Ράντα	15,64
Σύνταξη Μηνιαία	687
Σύνταξη Ετήσια	8.253
Ποσοστό αναπλήρωσης	26%
Ετήσιο ποσοστό αναπλήρωσης	1%

Τα οφέλη του νέου συστήματος

ΣΤΗΡΙΖΕΤΑΙ στην ίση μεταχείριση και καλλιεργεί νέα κουλτούρα αποταμίευσης.

Η μείωση των εισφορών θα αιμοδοτήσει την οικονομία και θα βελτιώσει τη δυνατότητα των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων στην εξυπηρέτηση των χρεών τους (μεγαλύτερα έσοδα από «ρυθμίσεις» στα Ταμεία, το Δημόσιο, τις Τράπεζες).

Για την Ελλάδα, εκτιμάται ότι η προτεινόμενη χρηματοδότηση των επικουρικών συντάξεων θα δημιουργήσει αποθεματικά τουλάχιστον 50 δισ. ευρώ στην πρώτη δεκαετία λειτουργίας του συστήματος.

Οι πόροι αυτοί θα είναι πολύτιμοι για τη χρηματοδότηση της ανάπτυξης της χώρας και τη δημιουργία των εκατοντάδων χιλιάδων θέσεων εργασίας που πρέπει να δημιουργηθούν για την απορρόφηση της ανεργίας.

ση (6%) κατατίθενται στο Νέο Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης.

Για την πρώτη 5ετία: Ελεύθεροι επαγγελματίες (ΟΑΕΕ) και αγρότες (ΟΓΑ). Προτείνεται το «πάγωμα» των εισφορών στο σημερινό επίπεδο και η μετάβαση στο ποσοστό του 10% επί του εισοδήματος στο τέλος της πρώτης 5ετίας. Οι εισφορές τους (6%) για την επικουρική ασφάλιση κατατίθενται στο Νέο Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης.

Πρόωρες συντάξεις

Αφορούν περίπου σε 500.000 άτομα ηλικίας κάτω των 65 ετών (δεν περιλαμβάνονται οι συντάξεις επιζώντων και αναπηρίας). Το συνολικό ετήσιο κόστος ανέρχεται σε 6 δισ. ευρώ [μέση σύνταξη 1.300 ευρώ, ενώ οι συνταξιούχοι άνω των 65 ετών έχουν μέση σύνταξη 850 ευρώ]. Η εξοικονόμηση πόρων από το συγκεκριμένο τομέα απαιτεί μια ευρύτερη πολιτική συναίνεση (και πιθανώς σταδιακή κατάργηση).

Αύξηση απασχόλησης

Η μείωση των εισφορών θα προκαλέσει αύξηση της απασχόλησης - σταδιακή επανένταξη των 1.000.000 ανέργων και επιστροφή νέων από το εξωτερικό σημαίνει αύξηση εσόδων

Κρατική χρηματοδότηση

Όπως και σήμερα, ο κρατικός προϋπολογισμός θα πρέπει να καλύψει τους υπολειπόμενους πόρους, ούτως ώστε να διατηρηθούν οι παροχές τουλάχιστον στα επίπεδα του νόμου Κατρούγκαλου.

Ρήτρα ανάπτυξης:

Μετά την ανάκαμψη της οικονομίας, ένα μέρος του πρόσθετου εισοδήματος κατευθύνεται στους συνταξιούχους της μεταβατικής περιόδου.

Με το νέο σύστημα, ο μέσος πολίτης θα έχει πλήρη βεβαιότητα ότι μετά από 35 χρόνια εργασίας θα έχει ένα ποσοστό αναπλήρωσης 55% από το κρατικό σύστημα συντάξεων, με συνολικές εισφορές 16%.

Αυτό συνεπάγεται ότι με επιπλέον εισφορές 4% σε ένα Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης, εξασφαλίζει ένα ποσοστό αναπλήρωσης 75%.

Αυτό το επίπεδο εγγυημένης κρατικής προστασίας πρέπει να συγκριθεί με τη σημερινή κατάσταση, όπου με εισφορές 27% δεν υπάρχει καμία εγγύηση για ονομαστικά ποσοστά αναπλήρωσης 56%.

Το νέο σύστημα συντάξεων θα χρηματοδοτείται από τους εργαζόμενους και τους εργοδότες, με μηδενική συμμετοχή του κρατικού προϋπολογισμού (σήμερα: 10% του ΑΕΠ. Το 2060 και μετά: πάνω από 5,5% του ΑΕΠ).

Στην προτεινόμενη μεταρρύθμιση, η κρατική χρηματοδότηση είναι αναγκαία στη μεταβατική περίοδο 2016-2045, για τη στήριξη των απερχόμενων γενεών. Το επίπεδο των απαιτούμενων δαπανών δεν θα υπερβαίνει αυτό που απαιτείται από το υφιστάμενο σύστημα.

Κρατική χρηματοδότηση θα χρειαστεί για την καταβολή των προνοιακών παροχών τύπου ΕΚΑΣ.

Το προτεινόμενο σύστημα συντάξεων θα συσσωρεύσει 50 δισ. ευρώ στην πρώτη 10ετία και περίπου 600 δισ. ευρώ μέχρι το 2060. Αυτό θα έχει σημαντικές θετικές συνέπειες στο θέμα της διαπραγμάτευσης του δημόσιου χρέους της χώρας.

Οι «αγορές» γνωρίζουν ότι, μαζί με το επίσημο δημόσιο χρέος, η χώρα πρέπει να εξυπηρετήσει και το ακόμα μεγαλύτερο αφανές χρέος του υφιστάμενου συστήματος συντάξεων.

Με το νέο σύστημα συντάξεων, η χώρα έχει την υποχρέωση κάλυψης ασφαλιστικών δαπανών μέχρι το έτος 2045. Μετά το έτος αυτό, η ανάγκη για κρατική χρηματοδότηση μηδενίζεται. Οπότε το αφανές χρέος του νέου ασφαλιστικού συστήματος μετά το 2045 ουσιαστικά μηδενίζεται.

Το καταλυτικό συμπέρασμα είναι ότι με το προτεινόμενο ασφαλιστικό σύστημα, η κυβέρνηση της χώρας αποκτά σημαντικούς βαθμούς ελευθερίας, τόσο στη διαπραγμάτευση της επιμήκυνσης της διάρκειας του χρέους όσο και στην ουσιαστική εξυπηρέτηση του επίσημου χρέους. Μετατροπή του εξωτερικού χρέους σε εσωτερικό.

Αν η ζωή είχε χάρτη,
δεν θα χρειαζόταν
να ακολουθούμε
το ένστικτό μας.

Για να φτάσεις το μέγιστο των δυνατοτήτων σου, τόλμησε να εμπιστευτείς το ένστικτό σου.

Allianz

Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team Driver,
celebrates after securing his 3rd World Championship in 2015.

OFFICIAL TEAM PARTNER
AMG PETRONAS FORMULA ONE™ TEAM

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

Solvency II
ένα χρόνο μετά

Γράφει ο
ΓΙΩΡΓΟΣ ΡΑΟΥΝΑΣ
Γενικός διευθυντής KPMG

Ο Γιώργος Ραουνάς είναι συνεταίρος - γενικός διευθυντής στην KPMG Ελλάδος, επικεφαλής του τομέα Επιχειρηματικής Διακυβέρνησης. Έχει επαγγελματική εμπειρία 34 ετών εκ των οποίων τα 26 στον χώρο παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών.

Είναι απόφοιτος του Τμήματος Φυσικής του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και κάτοχος MSc σε Θεωρητική Φυσική από το Adelphi University της Νέας Υόρκης.

Εργάστηκε στην εκπαίδευση, στη συνέχεια στην Εθνική Τράπεζα, μεταπήδησε στον συμβουλευτικό κλάδο στην Andersen Consulting και από το 1997 εντάχθηκε στην KPMG.

Έχει επιβλέψει την εκτέλεση πληθώρας έργων στον ιδιωτικό και τον δημόσιο τομέα, κυρίως στον τραπεζικό και ασφαλιστικό χώρο αλλά και στις τηλεπικοινωνίες, στην υγεία, στην ενέργεια καθώς και στον ευρύτερο δημόσιο τομέα. Διατέλεσε εκκαθαριστής του ασφαλιστικού ομίλου Ασπίς Πρόνοια. Είναι επικεφαλής της ομάδας επιτροπείας του ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς.

Είναι αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Εταιρειών Συμβούλων Μάνατζμεντ Ελλάδος (ΣΕΣΜΑ), μέλος του Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών, του Ινστιτούτου Οικονομικής Διαχείρισης και του Τομέα Ηγεσίας της ΕΕΔΕ, της Παγκόσμιας Ένωσης Επαγγελματιών Διαχείρισης Κινδύνων (GARP), του Συλλόγου Αποφοίτων Βρετανικών Πανεπιστημίων (BGS) , κ.α.

Είναι σύνηθες να κάνουμε απολογισμούς στις επετείους σημαντικών γεγονότων.

Ένα τέτοιο σημαντικό γεγονός για την ασφαλιστική βιομηχανία ήταν η υιοθέτηση της οδηγίας Solvency II. Ένα χρόνο λοιπόν μετά την επίσημη πρώτη της περιώνυμης SII, θα επιχειρήσουμε μια ποιοτική αποτίμηση των επιπτώσεων στις ασφαλιστικές εταιρείες και εν γένει στην ασφαλιστική αγορά, κυρίως από την επιχειρηματική άποψη.

Ο παρατεταμένος χρόνος προετοιμασίας είχε -θεωρητικώς- δώσει την ευκαιρία στις εταιρείες και στον επόπτη να διαγνώσουν τις περιοχές προς βελτίωση και να προβούν στις κατάλληλες ενέργειες ενίσχυσης της κεφαλαιακής διάρθρωσης, ενδυνάμωσης του ανθρώπινου δυναμικού, βελτίωσης των δομών λειτουργίας και ανάπτυξης απαραίτητων υποδομών.

Επίσης οι επιχειρηματίες, οι μέτοχοι και οι διοικούντες είχαν -θεωρητικώς- τη δυνατότητα να μετρήσουν τη χρηματοοικονομική επίπτωση στα μεγέθη των εταιρειών και να χαράξουν τη στρατηγική τους για πιθανή εξαγορά, συνένωση, πώληση, περιορισμό δραστηριοτήτων ή αποχώρηση από την αγορά. Τέλος η πολιτεία είχε -πολύ θεωρητικώς- το χρόνο να ασχοληθεί με τη χειμαζόμενη ασφαλιστική αγορά διαμορφώνοντας ευνοϊκές συνθήκες λειτουργίας και ενισχύοντας τη βιωσιμότητα επιχειρήσεων που δίνουν θέσεις εργασίας σε Έλληνες επαγγελματίες εν μέσω κατάρρευσης των συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης και υγείας.

Δυστυχώς αρκετά από αυτά που -θεωρητικώς- μπορούσαν και έπρεπε να γίνουν κατά τη διάρκεια της προετοιμασίας για το Solvency II, πρακτικώς δεν έγιναν. Και βέβαια κατά το τρέχον έτος, η έναρξη της εφαρμογής της Οδηγίας, με τη σχετική εποπτική πίεση και με τη συνέχιση της μείωσης εργασιών, δεν βοήθησαν στο να τρέξουν γρήγορα οι αναμενόμενες εξελίξεις. Η πολυαναμενόμενη αύξηση ζήτησης ασφαλιστικών εργασιών για μια ακόμα χρονιά ξέχασε να χτυπήσει την πόρτα της Ελλάδας.

Για να μη μηδενίζουμε όμως τις προσπάθειες και τα πεπραγμένα, ας παραθέσω κάποιες εξελίξεις θετικές, αρνητικές ή ουδέτερες που χαρακτήρισαν την περίοδο πρώτης εφαρμογής της Οδηγίας. Δεν οφείλονται όλες σε αυτήν, αλλά σε κάποιο, μεγάλο ή μικρό, βαθμό σαφώς επηρεάστηκαν από τις ποσοτικές και ποιοτικές επιπτώσεις της.

Οι εταιρείες στο σύνολό τους έζησαν την πρώτη χρονιά προσαρμογής της εταιρικής τους διακυβέρνησης στις ορθές νόρμες που επιτάσσει η Οδηγία. Οι βασικές λειτουργίες (εσωτερικός έλεγχος, διαχείριση κινδύνων, συμμόρφωση) έχουν ενταχθεί στα οργανογράμματα, όμως χρειάζεται ακόμα δουλειά για την ουσιαστική λειτουργία τους. Οι παλιοί θυμούνται ότι, όταν εντάχθηκε η αναλογιστική λειτουργία στις εταιρείες, δεν έτυχε της άμεσης αποδοχής.

Στρεβλές λογικές του παρελθόντος δεν αλλάζουν εύκολα και πρέπει να δοθεί σχετικός χρόνος και καθοδήγηση από τον επόπτη. Η βελτίωση στα πληροφοριακά συστήματα και στην ποιότητα των δεδομένων είναι κοινά αποδεκτή, ενώ έχει ξεκινήσει η διαδικασία λήψης αποφάσεων με βάση τους κινδύνους. Επίσης οι εταιρείες, στο σύνολό τους, εφαρμόζουν διαφορετική φιλοσοφία σχετικά με τα προϊόντα που διαθέτουν στην αγορά, αποφεύγοντας ζημιογόνα προϊόντα. Το γεγονός ότι πλέον αποτιμούν τις υποχρεώσεις τους βάσει των κινδύνων που έχουν αναλάβει ή θα αναλάβουν λαμβάνοντας υπόψη το γενικότερο οικονομικό περιβάλλον αποτελούν τη σημανικότερη θετική επίπτωση από την εφαρμογής της Οδηγίας.

Η ΕΙΑ πρέπει να αποφύγει την υιοθέτηση της εύκολης λύσης του επιθεωρητή / τιμωρού και να λειτουργήσει συμβουλευτικά προς τις ασφαλιστικές εταιρείες (κυρίως τις μικρότερες). Αυτό βέβαια δεν σημαίνει χαριστικά και όταν διαπιστώνει πρόθεση δόλιας αποφυγής συμμόρφωσης να επιλαμβάνεται κατάλληλα. Είναι όμως εξαιρετικά σημαντικό να μην «τσεκάρει κουτάκια» με το τι θα έπρεπε να γίνεται, αλλά να κατανοεί τα επιχειρηματικά θέματα και να εντοπίζει τους πραγματικούς κινδύνους.

Η αποτίμηση της επιτυχίας συμμόρφωσης σε χρηματοοικονομικό, οργανωτικό και λειτουργικό επίπεδο μετά από ένα χρόνο χαρακτηρίζεται μάλλον θετική,

Εν κατακλείδι η αποτίμηση της κατάστασης των ασφαλιστικών εταιρειών και της αγοράς γενικότερα, ένα χρόνο μετά την υιοθέτηση του Solvency II, αφήνει μια εικόνα και γεύση μισοτελειωμένου φαγητού

αφού έχουν γίνει αρκετά σωστά πράγματα, αλλά έχουμε ακόμα δρόμο για την ουσιαστική ενσωμάτωση των καλών πρακτικών στην καθημερινότητα των εταιρειών, το οποίο απαιτεί αλλαγή νοοτροπίας.

Αναφορικά με την αναδιάρθρωση της αγοράς είτε μέσω στρατηγικών επιλογών είτε μέσω επιβαλλόμενων συνθηκών, υπήρξαν αρκετές εξελίξεις, όχι όμως στο πλήθος που ο υπογράφων ανέμενε.

Υπήρξαν υποστηριζόμενες οικειοθελείς αποχωρήσεις / περιορισμοί εργασιών εταιρειών, που έδωσαν ένα θετικό μήνυμα στην αγορά, για το ότι ο ασφαλιστικός τομέας και η εποπτεία μπορεί να ρυθμίζει και επιλύει δύσκολα θέματα με μικρές σχετικά απώλειες στην κλονισμένη εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων. Απομένει να διαπιστώσουμε την κατάληξη των περίπλοκων περιπτώσεων και απευχόμαστε την επανάληψη λανθασμένων χειρισμών με δυσμενή αποτελέσματα του παρελθόντος.

Επίσης είχαμε την επιτυχή ολοκλήρωση της πώλησης δύο μεγάλων τραπεζικών ασφαλιστικών εταιρειών, η μία εκ των οποίων βρισκόταν σε εκκρεμότητα επί μακρόν, ενώ η τελευταία και μεγαλύτερη τραπεζική ασφαλιστική εταιρεία έχει ανοίξει τη διαδικασία που θα την οδηγήσει στην επόμενη μέρα και που θα είναι σημαντική για το σύνολο του κλάδου στην Ελλάδα. Ταυτόχρονα μικρότερες εταιρείες διερευνούν το ενδεχόμενο μεταβίβασης πλειοψηφικού ή μικρότερου ποσοστού του μετοχικού τους κεφαλαίου σε αλλοδαπούς (κυρίως) και εγχώριους επενδυτές. Κάποιες άλλες μετέφεραν σημαντικά πακέτα μετοχών σε άλλους θεσμικούς και μη επενδυτές.

Τέλος οι περισσότεροι μεγάλοι πολυεθνικοί παίκτες, έχοντας λυμένα τα βασικά θέματα συμμόρφωσης με την Οδηγία, περίμεναν αμήχανα τη σταθεροποίηση του οικονομικού και πολιτικού περιβάλλοντος, μειώνοντας τις επενδύσεις και τηρώντας στάση άμυνας στις σκέψεις των

μητρικών τους για αποχώρηση από την Ελλάδα κάτω από την πίεση του κινδύνου της χώρας, αναμένοντας να ανοίξει η αγορά στις ασφαλίσεις σύνταξης και υγείας.

Αυτό που δεν φαίνεται να πραγματοποιείται μέχρι τώρα είναι η συνένωση δυνάμεων μεσαίων και μικρών ελληνικών εταιρειών σε μεγαλύτερα σχήματα, αυξάνοντας τα μεγέθη, επιτυγχάνοντας οικονομίες κλίμακας και συνακόλουθα βελτιώνοντας τη βιωσιμότητά τους. Όλοι συζητούν με όλους, αλλά μοιάζει ότι οι όποιες διαφορές δεν γεφυρώνονται. Είτε η αιτία είναι το «μεγάλο εγώ» των ιδιοκτητών είτε ο φόβος για τους «σκελετούς στο ντουλάπι» του διπλανού, η συναλλαγή δεν κλείνει. Επίσης σχετικά μικρού μεγέθους ήταν και οι αναμορφώσεις / μεταφορές χαρτοφυλακίων που αποτελεί ενδεδειγμένο τρόπο αποξένωσης από προϊόντα που είτε δεν εντάσσονται στην υφιστάμενη στρατηγική είτε είναι εξαιρετικά κοστοβόρα για το μέγεθος ή/και το μοντέλο λειτουργίας κάποιας εταιρείας.

Θα πρέπει επίσης να γίνει και μια αναφορά στις εταιρείες ελεύθερης παροχής υπηρεσιών. Αν και η τοπική εποπτεία έχει σχετικά περιορισμένο έλεγχο σε αυτές, οι προβλέψεις του Solvency II που ισχύουν στην έδρα της μητρικής εταιρείας, έχουν οδηγήσει σε παύση εργασιών σχετικών εταιρειών που δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα, με δυσμενή επίπτωση στην εμπιστοσύνη της αγοράς, που όμως πρέπει να έχουν και παιδευτικό αποτέλεσμα.

Στην αγορά βέβαια υπάρχει και ένας ακόμα σημαντικός παράγοντας που είναι η διαμεσολάβηση. Σε πρώτο επίπεδο, η Οδηγία θεωρήθηκε από τις εταιρείες του χώρου ότι θα έχει πολύ μικρή επίπτωση στη λειτουργία τους. Όμως αυτό που δεν εκτιμήθηκε αρκετά καλά είναι ότι η πίεση στα κεφάλαια, το κόστος λειτουργίας και τα αποτελέσματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, μοιραία θα είχε επίπτωση και σε αυτούς.

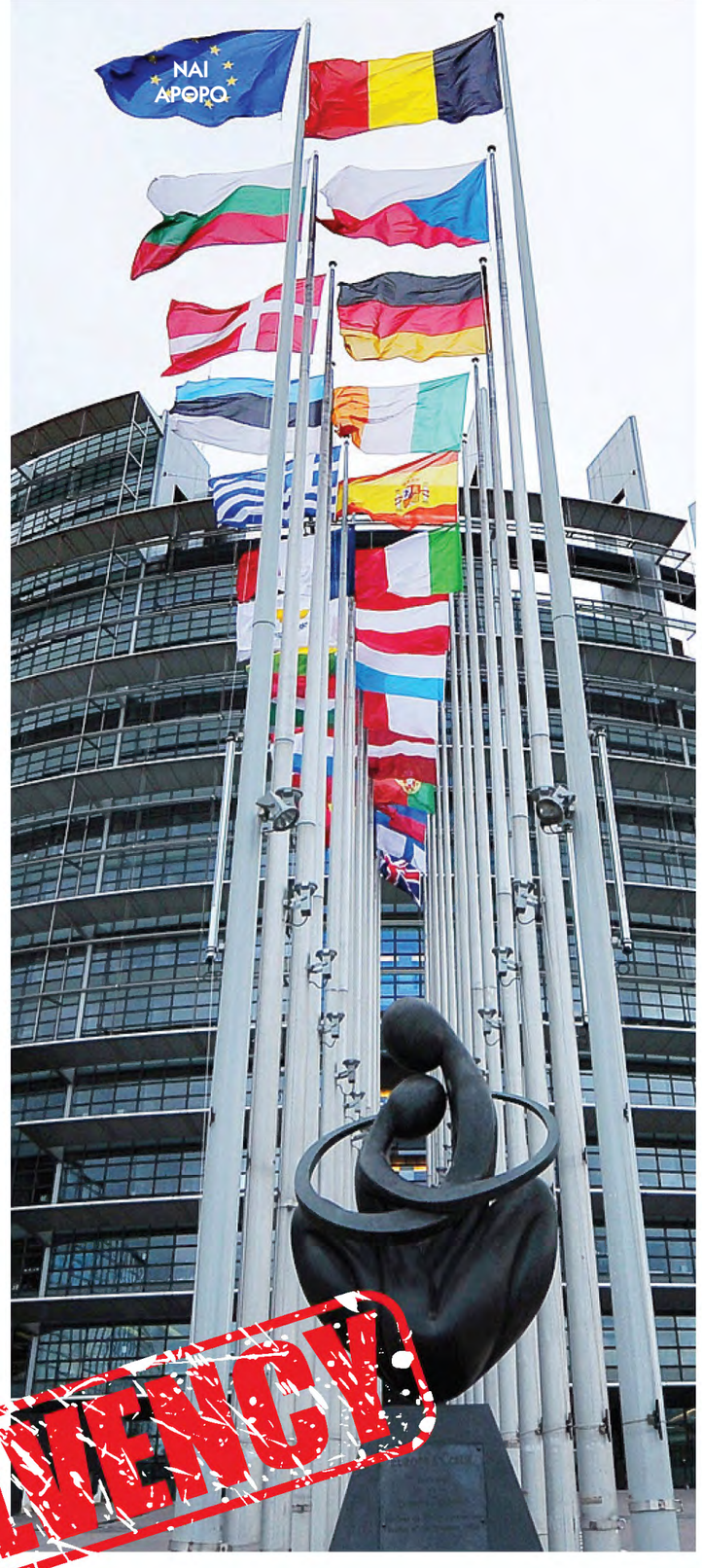
Είναι απόλυτα λογικό οι εταιρείες να αναζητούν εναλλακτικά κανάλια πώλησης με μικρότερο κόστος. Το εύκολο «αυτοκίνητο» δεν μπορεί να συνεχίσει να είναι ο κύριος πόρος της διαμεσολάβησης. Η άμεση πώληση, σταδιακά θα αυξήσει τα ποσοστά της, υποστηριζόμενη από την εξοικείωση του πληθυσμού με το διαδίκτυο καθώς και από την οικονομική δυσπραγία που οδηγεί στην αναζήτηση της φθηνότερης λύσης. Παράλληλα το κανάλι του bancassurance αναμένεται να έχει επίσης αύξηση διείσδυσης και η γκρίνια περί αθέμιτου ανταγωνισμού πρέπει να δώσει τη θέση της στην εξειδίκευση και της παροχή υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας που θα κάνουν τον διαμεσολαβητή απαραίτητο και θα δικαιολογούν τη διαφορά τιμής στην απόκτηση του ασφαλιστικού προϊόντος.

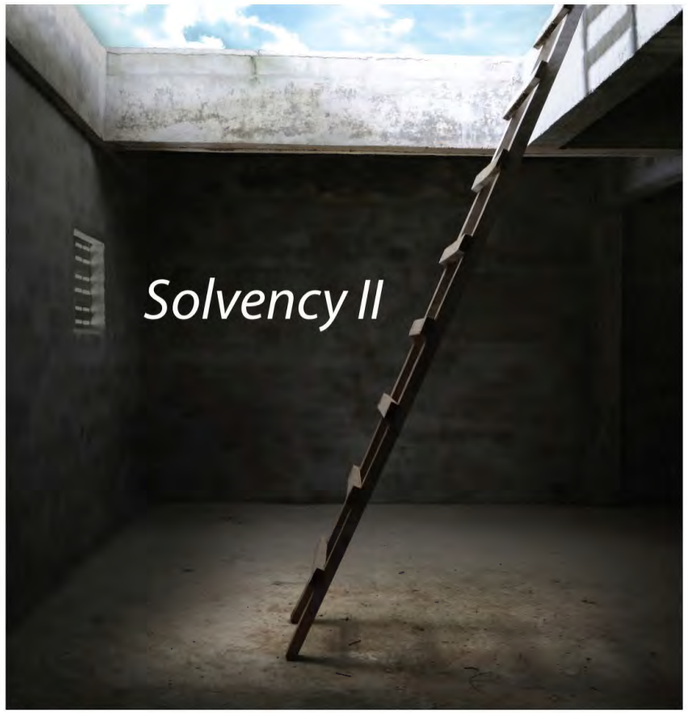
Η αποτίμηση της επιτυχίας χάραξης και υιοθέτησης στρατηγικής για το μέλλον των εταιρειών μετά από ένα χρόνο είναι επίσης μέτρια, αφού σε πολλές περιπτώσεις έχουν υπάρξει σαφή αποτελέσματα, χωρίς όμως να έχει διαμορφωθεί η τελική εικόνα στο σύνολο της αγοράς.

Τέλος η πολιτεία διατήρησε τις αποστάσεις που είχε ήδη προσδιορίσει σε σχέση με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Δεν υπήρξε καμία θεαματική θετική ή αρνητική εξέλιξη, αλλά σε γενικές γραμμές το κλίμα δεν μπορεί να χαρακτηρισθεί ως υποβοηθητικό τόσο σε επίπεδο θεσμικών αλλαγών ούτε με τη θέσπιση κινήτρων. Οι υποστηρικτικές δομές (εγγυητικό και επικουρικό ταμείο) συνεχίζουν να έχουν σημαντικές δυσκολίες λειτουργίας και αποτελεσματικής διαχείρισης του έργου τους. Ο επόπτης στελεχώνει τις μονάδες του, αλλά η αγορά περιμένει πιο γρήγορες και τολμηρές κινήσεις. Τα εργαλεία για μέτρα εξυγίανσης ασφαλιστικών επιχειρήσεων πρέπει να ενεργοποιούνται έγκαιρα για να έχουν αποτέλεσμα. Η εξαγγελία επίλυσης του χρονίζοντος μείζονος θέματος αποζημίωσης ασφαλισμένων από μεγάλες εταιρείες σε εκκαθάριση είναι προς τη σωστή κατεύθυνση, αλλά μεταξύ θεωρίας και πράξης υπάρχει σημαντική απόσταση και πρέπει να εξασφαλισθεί συνεπής υποστήριξη για την επίλυση μιας σειράς σχετικών θεμάτων.

Η παρέμβαση της πολιτείας στη διαμόρφωση ευνοϊκών συνθηκών λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς δυστυχώς βαθμολογείται χαμηλά, αφού δεν υπήρξαν μέτρα ενίσχυσης της ασφαλιστικής βιομηχανίας ούτε φορολογικά ούτε επιχειρηματικά.

Εν κατακλείδι η αποτίμηση της κατάστασης των ασφαλιστικών εταιρειών και της αγοράς γενικότερα, ένα χρόνο μετά την υιοθέτηση του Solvency II, αφήνει μια εικόνα και γεύση μισοτελειωμένου φαγητού. Τα βασικά υλικά έχουν μπει στην κατσαρόλα (με μια υποψία ότι μπήκαν αλλού περισσότερα και αλλού λιγότερα), αλλά και περισσότερο ψήσιμο θέλει και κάποια καρυκεύματα χρειάζονται για να το κάνουν επιθυμητό. Κατά την άποψή μας, τα καρυκεύματα δεν είναι κάτι άλλο παρά η συνειδητή βούληση των διοικήσεων να βοηθήσουν τους οργανισμούς τους στην αλλαγή νοοτροπίας σε όλα τα επίπεδα, ξεκινώντας από τους ίδιους.





Η παρέμβαση της πολιτείας στη διαμόρφωση ευνοϊκών συνθηκών λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς δυστυχώς βαθμολογείται χαμηλά, αφού δεν υπήρξαν μέτρα ενίσχυσης της ασφαλιστικής βιομηχανίας, ούτε φορολογικά ούτε επιχειρηματικά

Ο κ. Κωνσταντίνος Μπίτσιος, εκτελεστικός αντιπρόεδρος του ΣΕΒ, παραδίδει το βραβείο της Ergo στον κ. Στάθη Τσαούση

Και νέα διάκριση ως True Leader

ΓΙΑ 3Η ΣΥΝΕΧΟΜΕΝΗ χρονιά διακρίθηκε η Ergo στον θεσμό βράβευσης των υγιών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στη χώρα μας «True Leader 2015», που διοργανώνει η ICAP Group.

Όπως σημειώνει η εταιρεία, η διάκριση συνιστά μια σημαντική επιβράβευση, καθώς το 2015 ήταν μια ιδιαίτερα δύσκολη χρονιά για την ελληνική οικονομία και τις επιχειρήσεις. Συγκεκριμένα η Ergo Ζημιών διακρίθηκε ως "True Leader" καταλαμβάνοντας τη 2η θέση στον κλάδο της και την 49η θέση στη γενική κατάταξη σε σύνολο 500 εταιρειών, ενώ το βραβείο παρέλαβε ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης.

"Η εταιρεία ικανοποιεί όλα τα κριτήρια που χρησιμοποιεί η ICAP για τον θεσμό αυτό δηλαδή, με βάση τα κέρδη EBITDA, τον αριθμό προσωπικού, τη θέση της στον κλάδο από πλευράς κύκλου εργασιών και τη διαβάθμιση της πιστοληπτικής της ικανότητας (ICAP Score)", προστίθεται στην ανακοίνωση.

"Η βράβευση είναι η επιβράβευση των προσπαθειών των συνεργατών μας και του προσωπικού μας που εργάζονται με ομαδικό πνεύμα, ήθος και επαγγελματισμό για τους κοινούς μας στόχους", ανέφερε μεταξύ άλλων ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας.

ERGO ΑΤΕΑσφαλιστική
Μέλος του ασφαλιστικού ομίλου ERGO

Ευθυγραμμίζονται σε κοινή πορεία

ΠΑΡΑΛΛΗΛΕΣ σημαντικές συναντήσεις με τους διαμεσολαβητές συνεργάτες της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, αλλά και το προσωπικό της ΑΤΕ Ασφαλιστικής και της ERGO, πραγματοποίησε πρόσφατα η διοίκησή τους στο πλαίσιο των ενεργειών που έχουν δρομολογηθεί για την ευθυγράμμιση της λειτουργίας τους. Κατά τη διάρκεια των συναντήσεων αυτών, που πραγματοποιήθηκαν στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη, ο CEO των εταιρειών του ομίλου ERGO στην Ελλάδα, κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, αναφέρθηκε τόσο στο χρονοδιάγραμμα των ενεργειών που έχουν προγραμματιστεί σε οργανωτικό και νομικό επίπεδο, για τη λειτουργική σύγκλιση και τη συνένωση των εταιρειών "ERGO ΑΑΕ Ζημιών", "ERGO ΑΑΕ Ζωής" και "ΑΤΕ Ασφαλιστική", όσο και στην ανάγκη μεγιστοποίησης της αποτελεσματικότητας, ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας και δημιουργίας νέας κοινής κουλτούρας, που θα προάγει τη συνεργασία μεταξύ των στελεχών των υπό συνένωση εταιρειών και θα αναδείξει τα ισχυρά σημεία του νέου οργανισμού, με στόχο την παροχή αναβαθμισμένων υπηρεσιών και ανταγωνιστικών προϊόντων σε συνεργάτες και πελάτες, σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, Γενικών Ασφαλίσεων, Ζωής και Υγείας.

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας

Ειδικότερα, ο κ. Κοκκάλας, απευθυνόμενος προς τους συνεργάτες της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, εξέφρασε τις θερμές ευχαριστίες της διοίκησης των εταιρειών της ERGO στην Ελλάδα, αλλά και αυτές των μετόχων, για τις αντοχές και την υπομονή που επέδειξαν τα τελευταία χρόνια, όταν υπό αντίξοες συνθήκες, εν αναμονή εξελίξεων, διατήρησαν την εταιρεία σε υψηλά επίπεδα αποτελεσματικότητας. Απευθυνόμενος δε προς το προσωπικό δήλωσε χαρακτηριστικά ότι "το επόμενο διάστημα θα είναι μια περίοδος έντονης προσπάθειας για όλους, με στόχο την ομαλή συνένωση των τριών εταιρειών και την προσαρμογή της λειτουργίας τους με τους κανόνες και τις διαδικασίες του Ομίλου ERGO. Σε αυτή τη σημαντική πρόκληση, είναι πολύ σημαντικό να ανταποκριθούμε όλοι μας με υπευθυνότητα, επαγγελματισμό και ενθουσιασμό, χρησιμοποιώντας τις γνώσεις μας, το ταλέντο και την ικανότητά μας", υπογράμμισε ο κ. Κοκκάλας. Τόνισε δε ότι "όλοι ανεξαιρέτως οι εργαζόμενοι και των τριών υπό συνένωση εταιρειών θα έχουν ίσες ευκαιρίες να αναπτύξουν την προσωπική εργασιακή πορεία τους σε ένα νέο, σύγχρονο και αναπτυσσόμενο οργανισμό".

Οι κκ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ,Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, Ιωάννης Λινός, Θεόδωρος Κοκκάλας Alexander Ankel

Ο Όμιλος ενισχύει την παρουσία του στην Ελλάδα

Η Ελλάδα ήταν μία από τις πρώτες χώρες που επέλεξε να επισκεφτεί ο Chief Operating Officer της ERGO International κ. Alexander Ankel λίγες ημέρες μετά την επίσημη ανάληψη των καθηκόντων του, επίσκεψη με διαίτερη σημασία, δεδομένου ότι είναι σε εξέλιξη το έργο της συνένωσης της ERGO και της ΑΤΕ Ασφαλιστικής.

Κατά τη διάρκεια της διήμερης παραμονής του στην Αθήνα, ο κ. Ankel ενημερώθηκε για τις στρατηγικές προτεραιότητες της ERGO Ελλάδας, το σχεδιασμό και την υλοποίηση του έργου της συνένωσης και εξέφρασε την αισιοδοξία του για την επιτυχή ολοκλήρωσή του, καθώς και για τις προοπτικές του ομίλου στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ο CEO της Ergo Ελλάδας κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, καλωσόρισε τον κ. Ankel στην Αθήνα και ευχήθηκε κάθε επιτυχία στην αποστολή του ως επικεφαλής των διεθνών δραστηριοτήτων του ομίλου Ergo.

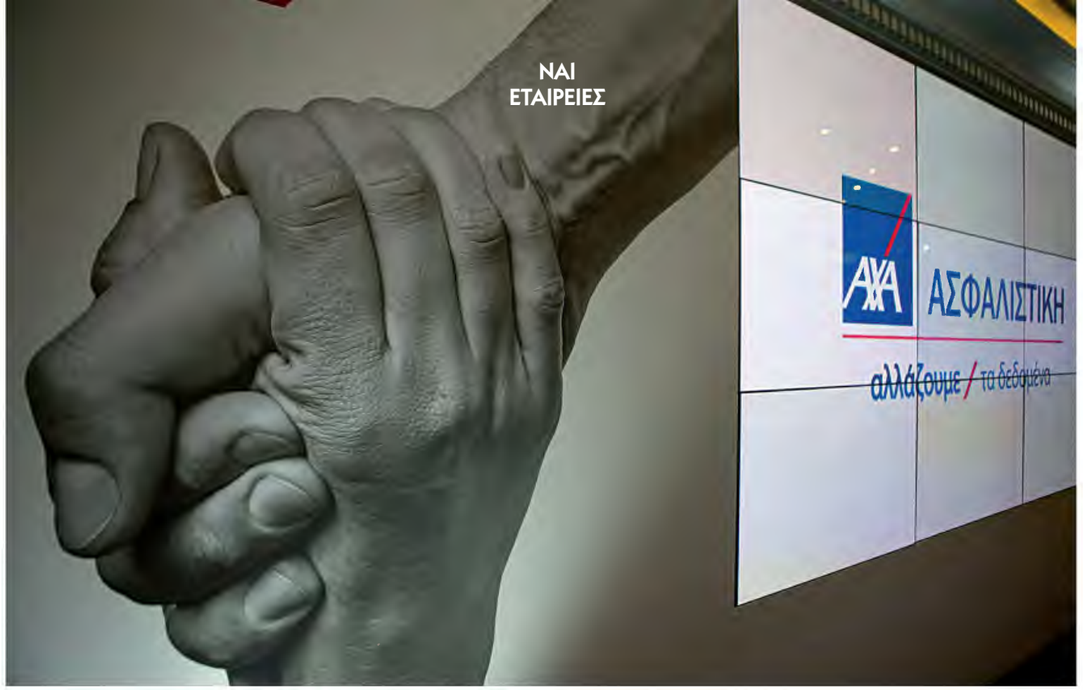
Εκφράζοντας την ικανοποίησή του για τη σταθερή και αμέριστη στήριξη της διοίκησης του ομίλου προς την Ergo Ελλάδας, ο κ. Κοκκάλας διαβεβαίωσε ότι αυτή, αξιοποιώντας την πολύ ισχυρή πλέον θέση της στις γενικές ασφαλίσεις, θα συνεχίσει αταλάντευτα την προσήλωσή της στην κερδοφόρο ανάπτυξη και την παροχή άριστων προϊόντων και υπηρεσιών σε ανταγωνιστικές τιμές.

> **Ο Όμιλος στο πλαίσιο της νέας στρατηγικής του για ανάπτυξη των διεθνών εργασιών, είναι αποφασισμένος να ενισχύσει δυναμικά την ηγετική παρουσία του στην Ελλάδα,τόνισε ο Chief Operating Officer της ERGO International κ. Alexander Ankel κατά την επίσκεψή του στην Αθήνα**

«Η επίσκεψή σας είναι τιμή για όλους μας, ιδιαίτερα αυτή την περίοδο κατά την οποία υλοποιούμε ένα πολύ απαιτητικό έργο με σημαντικές προκλήσεις.

Η ERGO εμπεδώνει τον πρωταγωνιστικό της ρόλο στην ελληνική αγορά προς όφελος των πελατών μας, των συνεργατών μας, των εργαζομένων μας, των μετόχων μας και του κοινωνικού συνόλου γενικότερα», σημείωσε ο κ. Κοκκάλας.

Μετά το πέρας των συναντήσεων ο κ. Ankel ανέφερε ότι έμεινε ιδιαίτερα ικανοποιημένος από τη διαπίστωση ότι η πελατοκεντρική φιλοσοφία και πρακτική των στελεχών του ομίλου στην Ελλάδα ταυτίζεται με τις θεμελιώδεις αξίες της ERGO και τόνισε ότι ο Όμιλος στο πλαίσιο της νέας στρατηγικής του για ανάπτυξη των διεθνών εργασιών, είναι αποφασισμένος να ενισχύσει δυναμικά την ηγετική παρουσία του στην Ελλάδα.



Χτίζει σχέσεις εμπιστοσύνης με το δίκτυο

Για την ΑΧΑ ο κύκλος του πελάτη ξεκινά από τη στιγμή της αποζημίωσης. Η στρατηγική αυτή, τα αποτελέσματά της μέχρι σήμερα και οι επόμενοι σταθμοί της παρουσιάστηκαν σε μια εκδήλωση αφιερωμένη στις «Ιστορίες εμπιστοσύνης» μεταξύ της ΑΧΑ, των πελατών και των συνεργατών της, που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο στην Αθήνα.

Ο Νίκος Σακελλαρίου, διευθυντής Δικτύων Διανομής, καλωσόρισε τους συνεργάτες στην καθιερωμένη πλέον ετήσια συνάντησή τους με την ΑΧΑ, αναφέροντας ότι στόχος της εκδήλωσης είναι να εστιάσει στην πιο ουσιαστική στιγμή για τον πελάτη, τη στιγμή της αλήθειας, τη στιγμή της αποζημίωσης. Ο Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος, ανέπτυξε τη στρατηγική της εταιρείας η οποία αντιστρέφει τον κύκλο του πελάτη και τοποθετεί την αποζημίωση στην αφετηρία του. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε "διαχειριζόμαστε μία αποζημίωση, μία ιστορία εμπιστοσύνης, κάθε 2 λεπτά με συνέπεια, με διαφάνεια, με ενσυναίσθηση και με ταχύτητα, αρχές εξίσου σημαντικές για τη δημιουργία δεσμών εμπιστοσύνης". Παράλληλα, όπως ανέφερε η εταιρεία, συνεχίζει να εξελίσσει τις διαδικασίες της και να αξιοποιεί τα νέα ψηφιακά μέσα καθώς "δεν μας αρκεί να έχουμε 9 στους 10 ικανοποιημένους πελάτες, θέλουμε να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη όλων των ασφαλισμένων μας".

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Ο κ. Νίκος Σακελλαρίου

Ο κ. Λυκούργος Πέτροβας

Στη συνέχεια, ο Λυκούργος Πέτροβας, διευθυντής Λειτουργιών, παρουσίασε πραγματικές ιστορίες εμπιστοσύνης μεγάλων και μεσαίων επιχειρήσεων, ασφαλισμένων υγείας, αυτοκινήτου και κατοικίας.

Οι μαρτυρίες πελατών της ΑΧΑ επιβεβαίωσαν όλες τις αρχές που διέπουν τη λειτουργία του οργανισμού και απέδειξαν ότι η ΑΧΑ σέβεται πάντα τις δεσμεύσεις της, ανεξαρτήτως ύψους και χρόνου εκδήλωσης μίας αποζημίωσης. Παράλληλα, ο κ. Πέτροβας παρουσίασε τέσσερις πολύ σημαντικές υπηρεσίες που θα είναι διαθέσιμες άμεσα για την καλύτερη δυνατή αποζημίωση στον κλάδο αυτοκινήτου και κατοικίας.

Νέες πρωτοποριακές υπηρεσίες αποζημίωσης

- Ψηφιακή πραγματογνωμοσύνη σε περίπτωση οδικού ατυχήματος: Μία νέα διαδικασία που ψηφιοποιεί την πραγματογνωμοσύνη μειώνοντας ακόμα περισσότερο τον χρόνο αποζημίωσης, ενώ ο πελάτης είναι παρών σε όλη τη διαδικασία, γεγονός που ενισχύει την εμπιστοσύνη του.
- Θεσμοθέτηση προκαταβολών στην αποζημίωση κατοικίας: Με βάση το μοντέλο που η εταιρεία ακολούθησε στις πλημμύρες του Σεπτεμβρίου 2016, η ΑΧΑ θεσμοθετεί την καταβολή προκαταβολών για την αντιμετώπιση των πρώτων εξόδων σε περίπτωση αποζημίωσης.
- Παροχή συνεργείου επισκευής σε περίπτωση ατυχήματος στην κατοικία: Η ΑΧΑ θα προσφέρει στους ασφαλισμένους άμεση επισκευή ζημιών στην κατοικία τους αναθέτοντας το έργο σε επιλεγμένη εξωτερική τεχνική εταιρεία. Η πορεία της επισκευής θα παρακολουθείται από την ΑΧΑ και θα παρέχεται εγγύηση εργασιών, τουλάχιστον, για δύο χρόνια.
- Δυνατότητα άμεσης αποζημίωσης ατυχήματος κατοικίας: Η ΑΧΑ θα καταβάλει άμεσα το ποσό της ζημιάς που θα συμφωνείται αμέσως μετά την επίσκεψη του πραγματογνώμονα.

Συνάντηση με μεσίτες και πράκτορες εμπορικών κινδύνων

Παράλληλα στελέχη της ΑΧΑ πραγματοποίησαν συνάντηση με 40 μεσίτες και πράκτορες που δραστηριοποιούνται κυρίως στην ασφάλιση εμπορικών κινδύνων, προκειμένου να αναπτύξουν τη στρατηγική «Πολιτικής ανάληψης» εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων της εταιρείας για το 2017 και να αναλύσουν τις διεθνείς τάσεις στις αντασφαλίσεις και τις πωλήσεις.

Μέσα από μια ολοκληρωμένη και ουσιαστική δομή παρουσιάσεων οι συμμετέχοντες είχαν τη δυνατότητα στον πρώτο κύκλο της συνάντησης να συζητήσουν με τα στελέχη της εταιρείας για μια σειρά θεμάτων που αφορούσαν στη διεθνή αντασφαλιστική αγορά και στην πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Ακολούθως η θεματολογία εστίασε στις στρατηγικές προτεραιότητες του ομίλου ΑΧΑ για τους μεγάλους κινδύνους, την τοπική πολιτική ανάληψης, την εξυπηρέτηση συνεργατών και τον κώδικα δεοντολογίας που ισχύει για την ΑΧΑ κατά την ανάληψη κινδύνων.

Επίσης αναπτύχθηκε το πλάνο εξωστρέφειας της ΑΧΑ για το 2017 προς το ανεξάρτητο δίκτυο συνεργατών, με τις σχέσεις εμπιστοσύνης μεταξύ της εταιρείας και στελεχών του δικτύου, κυρίως μελών του ΣΕΜΑ, να βρίσκονται στο επίκεντρο. Παράλληλα παρουσιάστηκαν τα παραγωγικά στοιχεία της συνεργασίας για το 2016, ενώ συζητήθηκε το νέο θεσμικό πλαίσιο για την προστασία καταναλωτών και η ανάγκη μετασχηματισμού των δικτύων με όχημα τις ψηφιακές υπηρεσίες.

Η παρουσίαση!

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης ο ασφαλιστής θα πρέπει να δείχνει θερμό και ειλικρινή ενθουσιασμό και ενδιαφέρον για τις ανάγκες και τα προβλήματα του υποψήφιου πελάτη

Η λέξη παρουσίαση στην ασφαλιστική ορολογία σημαίνει την επεξήγηση του προγράμματος των ασφαλιστικών καλύψεων που προτείνει ο ασφαλιστής στον υποψήφιο πελάτη. Όπως είναι ήδη γνωστό, οι άνθρωποι αγοράζουν ασφαλιστικά προγράμματα για να καλύψουν τις ανάγκες και να επιλύσουν τα προβλήματά τους.

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι που μπορεί να γίνει η παρουσίαση ενός ασφαλιστικού προγράμματος, αλλά βασική προϋπόθεση είναι να έχει επιτευχθεί η αναγνώριση και η αποδοχή των αναγκών από τον υποψήφιο πελάτη.

Η επιτυχία ή η αποτυχία της πώλησης ενός ασφαλιστικού προγράμματος εξαρτάται, σε σημαντικό βαθμό, από τη σωστή επεξήγηση και παρουσίαση του προτεινόμενου ασφαλιστικού προγράμματος. Αν και υπάρχει η δυνατότητα για «αυτοσχεδιασμό» από τον ασφαλιστή κατά τη διάρκεια της παρουσίασης, εν τούτοις, έχει αποδειχθεί, ότι θα πρέπει πριν από την παρουσίαση, ο ασφαλιστής να έχει προετοιμασθεί και εξασκηθεί κατάλληλα, ώστε η παρουσίαση να είναι οργανωμένη και να μην παρουσιάζει «κενά». Οπωσδήποτε μια οργανωμένη παρουσίαση φέρνει πάντα πολύ καλύτερα αποτελέσματα από τον οποιοδήποτε «αυτοσχεδιασμό».

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης ο ασφαλιστής θα πρέπει να δείχνει θερμό και ειλικρινή ενθουσιασμό και ενδιαφέρον για τις ανάγκες και τα προβλήματα του υποψήφιου πελάτη.

Πρέπει ακόμα να προσπαθεί να μεταδίδει το πνεύμα και την αυτοπεποίθηση ενός ανθρώπου ο οποίος έχει πραγματικά πεισθεί για την αναγκαιότητα και τη σπουδαιότητα του ασφαλιστικού θεσμού.

Όταν γίνεται η παρουσίαση του ασφαλιστικού προγράμματος, ο ασφαλιστής δεν θα πρέπει να ξεχνά ότι τα προβλήματα και οι ανάγκες που υποδεικνύει στον υποψήφιο πελάτη είναι προβλήματα και ανάγκες που προϋπάρχουν και δεν τα δημιουργεί ο ασφαλιστής. Επομένως, θα πρέπει αυτό να το τονίζει στον υποψήφιο πελάτη, λέγοντάς του ότι αυτός απλά διερευνά και αναγνωρίζει προβλήματα και ανάγκες και στόχο έχει να τις καλύψει με τις διάφορες παροχές που προσφέρονται μέσα από το προτεινόμενο ασφαλιστικό πρόγραμμα.

Η προετοιμασία μιας οργανωμένης παρουσίασης δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλιστή να εξοικονομήσει πολύτιμο χρόνο και να αποφύγει τους λεκτικούς πλατειασμούς, επιτρέποντάς του έτσι να παρουσιάσει στον υποψήφιο πελάτη όλες τις απαραίτητες πληροφορίες και λεπτομέρειες για το πρόγραμμα, να του παρακινήσει το ενδιαφέρον και να τον βοηθήσει να πάρει αποφάσεις. Η οργανωμένη παρουσίαση επιτρέπει στον ασφαλιστή να αποφασίσει ποια σημεία του προγράμματος πρέπει να τονίσει κατά την παρουσίαση αλλά και ποιες λέξεις θα πρέπει να χρησιμοποιήσει, ώστε να δώσει έμφαση σε αυτά τα σημεία που κατά τη γνώμη του ισχυροποιούν την παρουσίαση του προγράμματος.

Η αντίρρηση που προβάλλεται ότι μια οργανωμένη παρουσίαση «ακούγεται» σαν ψεύτικη και τεχνητή, αληθεύει μόνον όταν ο ασφαλιστής δεν γνωρίζει το αντικείμενο (Ασφάλεια Ζωής) ή/και το ασφαλιστικό πρόγραμμα που προτείνει στον υποψήφιο πελάτη και τα μάτια του «δείχνουν» την προσπάθειά του να θυμηθεί τη συνέχεια της προετοιμασμένης παρουσίασης. Σε αντίθεση, ο ενημερωμένος και σωστός επαγγελματίας ασφαλιστής χρησιμοποιεί την οργανωμένη προετοιμασία σαν ένα «ισχυρό όπλο» που του επιτρέπει να κάνει μια σωστή παρουσίαση προγράμματος.

Είναι ξεκαθαρισμένο ότι η ίδια παρουσίαση μπορεί να εξυπηρετήσει και άλλες περιπτώσεις ίδιου τύπου. Για παράδειγμα, ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα που γίνεται με σκοπό την εξοικονόμηση κεφαλαίου για σπουδές, μπορεί να εξυπηρετήσει και παρόμοιες άλλες περιπτώσεις.

8 βασικές οδηγίες για την παρουσίαση του ασφαλιστικού προγράμματος!

Όταν ο ασφαλιστής βρίσκεται πρόσωπο με πρόσωπο με τον υποψήφιο **πελάτη για να του παρουσιάσει κά**ποιο ασφαλιστικό πρόγραμμα, θα πρέ**πει να έχει υπόψη του ορισμένα** βασικά πράγματα τα οποία θα τον διευ**κολύνουν στην παρουσίαση το**υ προγράμματος και στη μετέπειτα προ**σπάθεια πώλησής του. Αυτά μ**πορούν να συνοψισθούν ως εξής:

1 **Ο ασφαλιστής θα πρέπει** να προσπαθεί ώστε να κάνει τον υποψή**φιο πελάτη να αισθάνετ**αι άνετα κατά την παρουσίαση, εξασφα**λίζοντας όσο το δυνατόν ε**υνοϊκότερες συνθήκες (π.χ. μια δροσερή **αίθουσα κατά τη διάρκει**α του καλοκαιριού και της ζέστης κ.λπ.).

2 **Αν η παρουσίαση γ**ίνει στο γραφείο ή στο σπίτι του υποψή**φιου πελάτη, ο ασφ**αλιστής θα πρέπει να σιγουρεύεται ότι **κανείς δεν θα διακόψε**ι την παρουσίαση (π.χ. η γραμματέας με **διάφορα τηλεφωνήμ**ατα, η τηλεόραση ή τα παιδιά στο σπίτι κ.λπ.).

3 **Ο ασφαλιστ**ής θα πρέπει να έχει μαζί του όλο το υλι**κό που θα** χρειαστεί για να κάνει την παρουσίαση (**έντυπο υλικό,** ισολογισμοί κ.λπ.) καθώς και την αίτηση.

4 **Θα πρ**έπει να γίνεται αντιληπτό από τον υποψή**φιο πε**λάτη, με τη βοήθεια του ασφαλιστή, ότι **κατά τη σ**υνάντηση αυτή θα ληφθεί από μέρους **του μι**α απόφαση και ο ασφαλιστής θα πρέπει **να επ**αναφέρει την ύπαρξη αναγκών με θετικό **τρόπ**ο.

5 Κατά την παρουσίαση θα πρέπει να αποφεύγεται η χρήση τεχνικών όρων και σύνθετων υπολογισμών από τον ασφαλιστή. Συνίσταται η επεξήγηση και η παρουσίαση του προγράμματος να γίνεται με απλούς όρους και οπτικά βοηθήματα.

6 Ο ασφαλιστής θα πρέπει να κάνει τον υποψήφιο πελάτη να αντιληφθεί ότι το ασφαλιστικό πρόγραμμα που του προτείνει, έχει στηριχθεί πάνω στον καλύτερο σχεδιασμό λύσεων των αναγκών του.

7 Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης ο ασφαλιστής θα πρέπει να εξασφαλίζει όσο το δυνατόν περισσότερες θετικές απαντήσεις για θέματα μικρότερης σημασίας, που όμως οδηγούν στη λήψη θετικής απάντησης για την πώληση.

8 Ο ασφαλιστής θα πρέπει κατά τη διάρκεια της παρουσίασης να απευθύνεται στα κίνητρα εκείνα που θα ωθήσουν τον υποψήφιο πελάτη να αγοράσει. Η διερεύνηση των αγοραστικών κινήτρων του υποψήφιου πελάτη γίνεται στο προηγούμενο στάδιο της διερεύνησης, των αναγκών και των στοιχείων του.

> **Ο ασφαλιστής θα πρέπει να απαντά στις απορίες του υποψήφιου πελάτη, ακόμη και αυτές που έχουν σχέση με τον ανταγωνισμό**

Αντιρρήσεις

Γενικά στο στάδιο της παρουσίασης, ο υποψήφιος πελάτης αντιδρά περισσότερο με τη μορφή υποβολής, που τις περισσότερες φορές έχουν θετικό χαρακτήρα. Οι ερωτήσεις αυτές σχετίζονται με διάφορες παρατηρήσεις ή απορίες που έχει ο υποψήφιος πελάτης από το παρουσιαζόμενο ασφαλιστικό πρόγραμμα.

Ο ασφαλιστής θα πρέπει να απαντά στις απορίες του πελάτη είτε αμέσως είτε αφού ολοκληρώσει την παρουσίασή του. Απαραιτήτως όμως θα πρέπει να απαντά στις απορίες του υποψήφιου πελάτη και να μην τις αφήνει αναπάντητες, ακόμη και αυτές που έχουν σχέση με τον ανταγωνισμό. Αν δεν απαντήσει στις αντιρρήσεις του υποψήφιου πελάτη κατά τη διάρκεια της παρουσίασης, πιθανόν να αφήσει «κενά» στον υποψήφιο πελάτη, τα οποία θα φανούν οπωσδήποτε αργότερα με την μορφή προβλημάτων και αναγκαστικών επαναλήψεων κατά το στάδιο του κλεισίματος της πώλησης.

Βεβαίως, θα πρέπει ο ασφαλιστής να αξιολογεί την αντίρρηση, δηλαδή αν προβάλλεται μόνο για λόγους κωλυσιεργίας ή αν πράγματι ο υποψήφιος πελάτης σκοπό έχει, προβάλλοντας την αντίρρηση, να επιλύσει κάποια απορία του και να συμβάλει με τον τρόπο του στη θετική κατάληξη της παρουσίασης.

Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε ότι ο ασφαλιστής θα πρέπει να είναι έτοιμος να δεχθεί αντιρρήσεις, να τις απαντήσει και μερικές φορές να τις προκαλέσει, ώστε να εξασφαλίσει τη συμμετοχή του υποψήφιου πελάτη στην παρουσίαση.

Το κλείσιμο της πώλησης και η διατηρησιμότητά της!

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ θα πρέπει να γνωρίζει ότι οι άνθρωποι προτιμούν να αγοράζουν από άτομα που έχουν εμπιστοσύνη στον εαυτό τους, στο προϊόν (ασφάλεια) που πουλούν και, τέλος, στην εταιρεία για την οποία εργάζονται. Ο ενθουσιασμός και η εμπιστοσύνη δημιουργούν το αναγκαίο υπόβαθρο για την αποτελεσματική χρήση οποιασδήποτε τεχνικής «κλεισίματος».

Οποιαδήποτε προσόντα του ασφαλιστή παρουσιάζονται καλύτερα εάν αντιμετωπίζει την κατάσταση με θετικό τρόπο. Εάν ο ασφαλιστής αντιμετωπίζει την κατάσταση με αρνητικό τρόπο και φοβάται ότι δεν θα τα καταφέρει να κάνει την πώληση, το πιθανότερο είναι ότι δεν θα κάνει την πώληση.

Ακόμα θα πρέπει ο ασφαλιστής να διατηρεί κάτω από τον έλεγχό του όλη την κατάσταση κατά τη διάρκεια της διαδικασίας του «κλεισίματος», ώστε να μπορεί να δημιουργεί από τη μία ευκαιρίες «κλεισίματος» αλλά ταυτόχρονα να μπορεί να χρησιμοποιήσει την καλύτερη, για τη δεδομένη στιγμή, τεχνική «κλεισίματος».

Η διαδικασία του «κλεισίματος» πρέπει να προσαρμόζεται στις κυμαινόμενες αντιδράσεις, ανάγκες και στην προσωπικότητα του αγοραστή. Αυτό όμως σε καμία περίπτωση δεν σημαίνει ότι ο υποψήφιος πελάτης πρέπει να έχει κάτω από τον έλεγχό του την όλη κατάσταση.

Είναι ακατανόητο ο ασφαλιστής να προσπαθεί να κάνει το «κλείσιμο» της πώλησης όταν ο υποψήφιος πελάτης δεν είναι ακόμα έτοιμος να αγοράσει για διάφορους λόγους (π.χ. ελλιπής ενημέρωση κ.λπ.). Όλοι οι υποψήφιοι πελάτες περιμένουν από τον ασφαλιστή να τους δώσει όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες για το ασφαλιστικό πρόγραμμα και γενικά για τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, ώστε να είναι σε θέση να εκτιμήσουν μόνοι τους το προσφερόμενο προϊόν (ασφαλιστικό πρόγραμμα).

Ο ασφαλιστής, κρίνοντας τον χαρακτήρα και τις ιδιομορφίες του υποψήφιου πελάτη για τον οποίο έχει ήδη αρκετές πληροφορίες, είναι σε θέση να εκτιμήσει ποιος είναι ο αποτελεσματικότερος τρόπος (τεχνική) για το «κλείσιμο» στη συγκεκριμένη περίπτωση.

Ο μοναδικός λόγος που γίνεται η παρουσίαση στον υποψήφιο πελάτη είναι για να τον «βοηθήσουμε να αγοράσει». Ο ασφαλιστής πρέπει να είναι πάντα έτοιμος για το «κλείσιμο» της πώλησης όταν θεωρήσει ότι ο υποψήφιος πελάτης είναι έτοιμος να αγοράσει.

Δεν πρέπει ποτέ ο ασφαλιστής να αποφεύγει όσο το δυνατόν τη διαδικασία του «κλεισίματος», φοβούμενος μια αρνητική απάντηση. Όλες οι απαντήσεις, θετικές ή αρνητικές, είναι μέρος των πωλήσεων.

Δύο ακόμη σημεία θα πρέπει να προσέχει ο ασφαλιστής στη διαδικασία του «κλεισίματος». Το ένα είναι ότι ποτέ δεν πρέπει στην πρώτη προσπάθεια για «κλείσιμο» της πώλησης να αποκαλύπτει όλα του τα ατού.

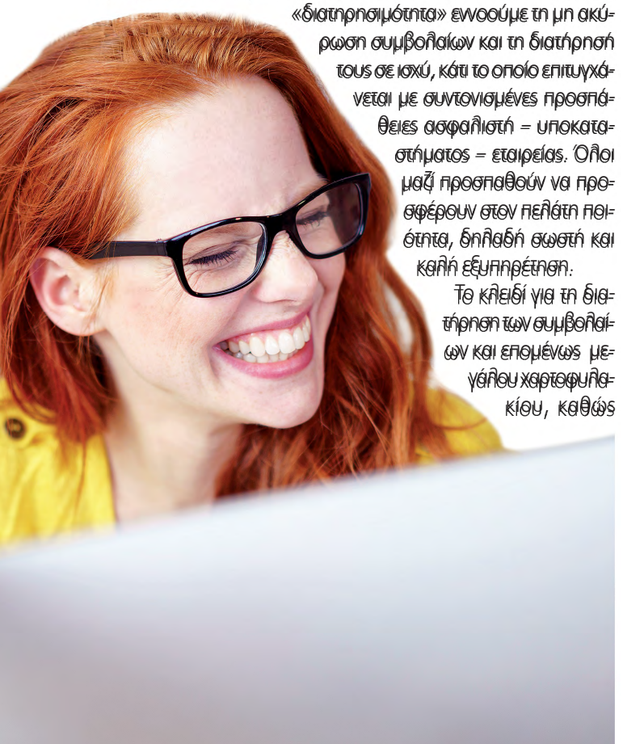
Συνήθως πρέπει να έχει σε «εφεδρεία» ένα-δύο στοιχεία του προγράμματος, σε περίπτωση που χρειαστεί να επαναλάβει τη διαδικασία του «κλεισίματος», δηλαδή θα πρέπει να έχει κρυμμένα αυτά που ο λαός αποκαλεί «άσους στο μανίκι του».

Το άλλο δε σημείο είναι ότι θα πρέπει να πουλά στον σωστό άνθρωπο, το σωστό ασφαλιστικό πρόγραμμα και στο σωστό οικονομικό ύψος, που θα μπορεί να το αγοράσει και να το διατηρήσει. Η ύπαρξη μιας γέφυρας μεταξύ του σταδίου της παρουσίασης και του σταδίου του «κλεισίματος» είναι επιβεβλημένη.

Όπως προαναφέρθηκε, είναι ακατανόητο και συνήθως οδηγεί στην αποτυχία η έναρξη της διαδικασίας του «κλεισίματος» σε ένα πελάτη που διατηρεί αμφιβολίες και έχει αναπάντητα ερωτηματικά σχετικά με το προσφερόμενο ασφαλιστικό πρόγραμμα. Υπάρχουν διάφορες τεχνικές «κλεισίματος» της πώλησης, τις οποίες μπορεί να χρησιμοποιήσει ο ασφαλιστής.

Διατηρησιμότητα

ΟΠΩΣ ΓΝΩΡΙΖΕΙ ΚΑΘΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ, είναι μεγάλη η αξία και η σημασία της πώλησης ασφαλιστικών προγραμμάτων, τόσο για την αύξηση του εισοδήματός του όσο και για την εν γένει εξέλιξη της καριέρας του. Εξίσου σημαντική όμως είναι και η «διατήρηση» των πωληθέντων ασφαλιστικών προγραμμάτων τόσο για τον ασφαλιστή όσο και για την εταιρεία που εκπροσωπεί. Όταν λέμε «διατηρησιμότητα» εννοούμε τη μη ακύρωση συμβολαίων και τη διατήρησή τους σε ισχύ, κάτι το οποίο επιτυγχάνεται με συντονισμένες προσπάθειες ασφαλιστή – υποκαταστήματος – εταιρείας. Όλοι μαζί προσπαθούν να προσφέρουν στον πελάτη ποιότητα, δηλαδή σωστή και καλή εξυπηρέτηση.



Το κλειδί για τη διατήρηση των συμβολαίων και επομένως μεγάλου χαρτοφυλακίου, καθώς και μελλοντικής πελατείας, είναι η ικανότητα προσφοράς μιας σταθερά καλής ποιότητας εξυπηρέτησης. Ακύρωση συμβολαίων σημαίνει μείωση του «χαρτοφυλακίου» του ασφαλιστή καθώς επίσης και ανεκπλήρωτες ελπίδες, χάσιμο χρόνου και χρημάτων του πελάτη και ακόμα δημιουργία κακών εντυπώσεων και δυσφήμησης του ασφαλιστή, της εταιρείας, και σε τελική ανάλυση της ασφαλιστικής βιομηχανίας ως σύνολο.

Οι συνθήκες που επηρεάζουν τη διατηρησιμότητα ενός συμβολαίου εξαρτώνται από τον ασφαλιστή, ο οποίος έκανε την πώληση του ασφαλιστικού κυρίως προγράμματος. Η μέθοδος της πώλησης καθώς και το service που προσφέρει ο ασφαλιστής στον πελάτη, σίγουρα επιδρούν σε σημαντικό βαθμό στη διατηρησιμότητα ενός συμβολαίου. Η στάση που τηρεί ο ασφαλιστής κατά τη διάρκεια της πώλησης αποτελούν τη βάση για τη διατήρηση ενός συμβολαίου. Πρέπει η πώληση να είναι ποιοτική και αυτό επιτυγχάνεται μόνο αν ο ασφαλιστής έχει εργαστεί σκληρά και υπεύθυνα, έχοντας καλή γνώση του προϊόντος (ασφαλιστικού προγράμματος) και παρέχοντας επαγγελματισμό και πείρα. Η διατήρηση συμβολαίων που επιτυγχάνεται με την ποιοτική εργασία, μειώνει αφενός τα έξοδα της εταιρείας και αφετέρου αυξάνει τα εισοδήματα και τη φήμη του ασφαλιστή. Τα ασφάλιστρα που εισπράττει η εταιρεία τον πρώτο χρόνο είναι λιγότερα από τα έξοδα του πρώτου χρόνου (προμήθειες, διοικητικά έξοδα κ.λπ.). Έτσι η ακύρωση ενός συμβολαίου στον πρώτο χρόνο είναι ζημιά για την εταιρεία. Τα συμβόλαια είναι ζημιογόνα, εκτός αν έχουν ισχύ πέρα του πρώτου χρόνου.

Η ποιοτική δουλειά εξασφαλίζει διατηρησιμότητα και κέρδος ασφαλιστή, στο υποκατάστημα και στην εταιρεία.

8 Παράγοντες διατηρησιμότητας που σχετίζονται με τον τρόπο πώλησης!

1 Κατανόηση των αναγκών του πελάτη

Συχνά οι ασφαλιστές «χάνουν» πωλήσεις λόγω της αδυναμίας κατανόησης των πραγματικών αναγκών των υποψηφίων πελατών τους. Κατανοήστε τις ανάγκες των υποψήφιων πελατών και, έχοντας άριστη γνώση του «προϊόντος» (ασφαλιστικού προγράμματος), προσαρμόστε το έτσι ώστε να καλύπτει τις πραγματικές ανάγκες των πελατών σας. Η πώληση που στηρίζεται στη γνήσια κάλυψη «ΑΝΑΓΚΩΝ» διατηρεί τη μακροβιότητα του ασφαλιστικού συμβολαίου.

2 Αναγνώριση των αναγκών και θέληση για κάλυψή τους

Όσο περισσότερο κατανοεί τις ανάγκες του ο υποψήφιος πελάτης, τόσο περισσότερο αναγνωρίζει τα προβλήματα που μπορούν να προκύψουν από αυτές τις ανάγκες.

Μπορεί ο υποψήφιος πελάτης να έχει κατανοήσει και αντιληφθεί την ανάγκη για ασφάλιση, αλλά θα πρέπει ο ασφαλιστής να φέρει τον πελάτη στο σημείο εκείνο που θα αποφασίσει να αγοράσει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα.

3 Πίστη του υποψήφιου πελάτη ότι η ασφάλιση αποτελεί λύση στο πρόβλημά του

Μην αφήνετε ερωτηματικά και αμφιβολίες στον υποψήφιο πελάτη. Προκαλέστε και απαντήστε στις ερωτήσεις του. Βιαστικό κλείσιμο συμβολαίου αυξάνει τις πιθανότητες μελλοντικής ακύρωσης του ασφαλιστικού συμβολαίου.

4 Εμπιστοσύνη του υποψήφιου πελάτη στον ασφαλιστή

Αν ο ασφαλιστής δεν κατορθώσει να αποκτήσει την εμπιστοσύνη του υποψήφιου πελάτη, τότε οι πιθανότητες ακύρωσης του συμβολαίου είναι μεγάλες, ιδίως αν τον «πλησιάσει» κάποιος ασφαλιστής του ανταγωνισμού, ο οποίος θα του εμπνεύσει μεγαλύτερη εμπιστοσύνη.

5 Μέγεθος ασφαλιστηρίου

Οπωσδήποτε, όσο μεγαλύτερο είναι το ασφαλιστικό συμβόλαιο τόσο πιο επικερδές είναι για τον ασφαλιστή. Όμως, αυτό μπορεί να συμβεί για μικρό χρονικό διάστημα, γιατί ασφαλιστήρια τα οποία είναι ή πολύ μεγάλα ή πολύ μικρά, έχουν μεγάλες πιθανότητες να ακυρωθούν σε μικρό χρονικό διάστημα. Γιατί, όταν είναι πολύ μεγάλο το συμβόλαιο, το ύψος του ασφαλίστρου είναι επίσης πολύ υψηλό, με αποτέλεσμα, εάν δεν έχει την οικονομική δυνατότητα να πληρώσει ο πελάτης, τότε να το ακυρώσει. Προσοχή, λοιπόν, χρειάζεται ώστε το μέγεθος του ασφαλιστηρίου συμβολαίου να συμβαδίζει με την ικανότητα του πελάτη να πληρώσει το ασφάλιστρο. Ακόμα, αν το μέγεθος του συμβολαίου είναι πολύ μικρό, πιθανότατα ο πελάτης να το θεωρήσει, σε μια δεδομένη στιγμή, ανεπαρκές για να καλύψει τις ανάγκες του και τα οικονομικά του σχέδια, με αποτέλεσμα να το ακυρώσει.

6 Συχνότητα πληρωμών ή τρόπος πληρωμής

Ο τρόπος με τον οποίο πληρώνει ο ασφαλισμένος τα ασφάλιστρα είναι στενά συνδεδεμένος με τη διατηρησιμότητα του συμβολαίου. Όσο αραιότερα στέλνονται εισποιητήρια πληρωμής, τόσο υψηλότερη είναι η διατηρησιμότητα. Η διατηρησιμότητα συμβολαίων που πληρώνονται ανά τρίμηνο ή εξάμηνο είναι σαφώς χαμηλότερη από τη διατηρησιμότητα συμβολαίων που πληρώνονται σε ετήσια βάση. Υψηλή διατηρησιμότητα παρατηρείται επίσης και στα συμβόλαια εκείνα στα οποία η πληρωμή του ασφαλίστρου γίνεται μέσω του τραπεζικού λογαριασμού του ασφαλισμένου.

7 Ισόβια ασφάλεια και ασφάλεια ορισμένης διάρκειας

Από στατιστικά στοιχεία που υπάρχουν βγαίνει το συμπέρασμα ότι τα συμβόλαια ισόβιας ασφάλισης έχουν μεγαλύτερο ποσοστό διατηρησιμότητας από τα αντίστοιχα ορισμένης χρονικής διάρκειας. Ο ασφαλιστής έχει την ευχέρεια να μετατρέψει ένα συμβόλαιο ορισμένης χρονικής διάρκειας σε ισόβιο, ανάλογα με τις μεταβαλλόμενες συνθήκες και ανάγκες του ασφαλισμένου.

8 Εξυπηρέτηση (Service)

Όπως είναι γνωστό από τον ορισμό, το service είναι η παροχή οποιασδήποτε ασφαλιστικής υπηρεσίας από τον ασφαλιστή προς τον ασφαλισμένο και τους δικαιούχους του. Επομένως, όσο καλύτερο service προσφέρει ο ασφαλιστής στον ασφαλισμένο, εξυπηρετώντας τυχόν επιθυμίες του και ξαναπουλώντας την ιδέα της ασφάλισης, τόσο μεγαλώνουν τα ποσοστά διατηρησιμότητας των συμβολαίων, αλλά αυξάνουν και οι πιθανότητες πώλησης νέων ασφαλιστικών συμβολαίων στον πελάτη. Ο ασφαλιστής δεν πρέπει να χάνει την επαφή με τον πελάτη μετά την πώληση του συμβολαίου γιατί έτσι αυξάνει τις πιθανότητες ακύρωσής του. Πρέπει να βρίσκει ευκαιρίες (π.χ. γενέθλια, επέτειοι κ.λπ.) που θα του επιτρέψουν να δείχνει στον πελάτη του ότι τον σκέφτεται ως άνθρωπο και δεν τον αντιμετωπίζει ως ένα ακόμη αριθμό συμβολαίου.

Οι εκπαιδευτικές αυτές σελίδες είναι αφιερωμένες στη μνήμη του Νικ Πάππας, διευθυντή ανάπτυξης Management INTERAMERICAN, που μετέδωσε πολλές ασφαλιστικές γνώσεις στους ασφαλιστές και managers, που και αυτοί έκαναν το ίδιο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ίδρυσε, καθιέρωσε και ανέπτυξε την εκπαιδευτική διαδικασία των παραγωγικών ασφαλιστικών συμβούλων και τη σχολή Management INTERAMERICAN. Το ΝΑΙ προτείνει την καθιέρωση βραβείου στο όνομά του από το ΕΙΑΣ ή όνομα Σχολής ή αίθουσας με πρωτοβουλία της INTERAMERICAN.

Οι συντονιστές του δικτύου Agency με τους διευθυντές πωλήσεων

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Κωδικός Genesis για ανάπτυξη παντού

Με ιδιαίτερη επιτυχία υλοποιεί η Interamerican το "Genesis", σχέδιο για την ανάπτυξη του εταιρικού δικτύου πωλήσεων, ενώ ταυτόχρονα είναι σταθερά προσηλωμένη στην υποστήριξη της εξέλιξης επίλεκτων συνεργατών της σε ικανούς Financial Planners, υψηλής τεχνογνωσίας και επαγγελματικής επάρκειας.

Ειδικότερα, όπως τονίζεται, σε μία περίοδο κατά την οποία η ασφαλιστική διαμεσολάβηση από τα φυσικά δίκτυα βρίσκεται σε έντονα μεταβατική φάση προσαρμογής στις σύγχρονες συνθήκες της αγοράς, η εταιρεία υποστηρίζει με ένα φιλόδοξο σχέδιο την ενίσχυση του μεγάλου και ποιοτικού δικτύου Agency, στο πλαίσιο της ισορροπημένης ανάπτυξης της διανομής με κάθε τρόπο που εξυπηρετεί τον πελάτη.

Επισημαίνεται ότι, παράλληλα, η Interamerican έχει αναπτύξει το δίκτυο συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών με 1.080 συνεργασίες, ενώ είναι πρωτοπόρος και κορυφαία στην αγορά στην απευθείας πώληση, μέσω της Anytime, η οποία καλύπτει το μισό, περίπου, πελατολόγιο της εταιρείας, ειδικότερα στον κλάδο ασφάλισης οχημάτων. Επίσης, διατηρεί τραπεζοασφαλιστική συνεργασία διανομής (Τράπεζα Πειραιώς).

Με το "Genesis", η εταιρεία προσδοκά να διπλασιάσει τους ασφαλιστικούς συμβούλους του εταιρικού δικτύου έως το τέλος του 2018 και να τριπλασιάσει τη νέα παραγωγή υγείας. Κατά το εννεάμηνο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου, στο σύνολο της παραγωγής μεικτών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων της εταιρείας που έφθασε τα 241 εκατ. ευρώ, το δίκτυο πωλήσεων Agency συνεισέφερε το 36%. Στο δίκτυο, έχουν αναπτυχθεί φέτος 4 νέα γραφεία πωλήσεων και προγραμματίζεται να ξεκινήσουν έως το τέλος του έτους και άλλα 3 γραφεία.

Οι νέοι πιστοποιημένοι και με κωδικό συνεργάτες στο τέλος Σεπτεμβρίου από την αρχή του έτους αυξήθηκαν εντυπωσιακά (141%) σε σύγκριση με πέρυσι φθάνοντας, ήδη, τους 515. Κατά τις προβλέψεις, η Interamerican θα ξεπεράσει τον στόχο της για φέτος, που είναι 600 νέοι συνεργάτες. Πέρυσι κατά το αντίστοιχο χρονικό διάστημα, η εταιρεία είχε εγγράψει στο δυναμικό της 214 νέους ασφαλιστικούς συμβούλους.

Επισημαίνεται ότι οι νέοι συνεργάτες αποδίδουν και σημαντική νέα παραγωγή ασφαλίσεων υγείας, που είναι ο παράλληλος στόχος του προγράμματος "Genesis" και στο σύνολο της νέας παραγωγής κατά το εννεάμηνο φθάνει το 17%.

Ο δείκτης διατήρησης των νέων συνεργατών είναι ιδιαίτερα υψηλός, πάνω από το 97% κατά το πρώτο έτος συνεργασίας και 80% το δεύτερο έτος, ενώ και στην είσοδο-έξοδο η σχέση είναι πολύ θετική, με αντιστοιχία 2,2 εισερχομένων σε κάθε αποχώρηση.

Το επαγγελματικό περιβάλλον της Interamerican υποστηρίζει καθοριστικά την προσέλκυση των νέων συνεργατών με ένα σταθερό κανονισμό πωλήσεων τριετούς διάρκειας, πέρα από τα στοιχεία που χαρακτηρίζουν οργανωτικά, λειτουργικά και σε επίπεδο κερδοφορίας και οικονομικής ευρωστίας την εταιρεία. Ο κανονισμός αφορά στο συνολικό πλαίσιο αμοιβών και κινήτρων, χρηματοδοτεί με σημαντικά κεφάλαια την ανάπτυξη όλων των βαθμίδων του δικτύου (νέων συνεργατών, νέων unit managers και νέων γραφείων πωλήσεων) και είναι ανταποδοτικός στα παραγωγικά αποτελέσματα, σε όλες τις προϊοντικές γραμμές.

Ανάπτυξη του διεθνούς προγράμματος Financial Planning

Την ίδα ώρα η εταιρεία, στο πλαίσιο της ανάπτυξης του δικτύου πωλήσεων, είναι σταθερά προσηλωμένη στην υποστήριξη της εξέλιξης επίλεκτων συνεργατών της σε ικανούς Financial Planners, υψηλής τεχνογνωσίας και επαγγελματικής επάρκειας. Στις αρχές Νοεμβρίου μια ακόμη ομάδα συνεργατών του εταιρικού δικτύου, η έβδομη κατά σειρά, ολοκλήρωσε την παρακολούθηση του ειδικού εκπαιδευτικού προγράμματος Financial Planning. Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα υλοποιήθηκε υπό την αιγίδα του κέντρου εκπαίδευσης και ανάπτυξης της Interamerican και με τη συνεργασία της Achmea Academy, εκπαιδευτικού βραχίονα της μητρικής εταιρείας και της Eurapco.

Σήμερα, η Interamerican διαθέτει περισσότερους από 200 επαγγελματίες Financial Planners στη σύνθεση του δικτύου της, με κατάρτιση εξειδίκευσης, υψηλή παραγωγικότητα και ποιότητα εργασίας. Οι Financial Planners συνεισφέρουν στα ετήσια αποτελέσματα της εταιρείας περί τα 7 εκατ. ευρώ στις πωλήσεις Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας και περί τα 13 εκατ. στις Γενικές Ασφαλίσεις.

Οι απόφοιτοι Financial Planners, από τον έβδομο κύκλο του εκπαιδευτικού προγράμματος

Ο σχεδιασμός των επομένων ετών προβλέπει περαιτέρω αύξηση των χρηματοοικονομικών συμβούλων, ισχυροποίηση του πελατοκεντρικού προσανατολισμού της εργασίας τους και εισαγωγή των πλέον σύγχρονων τεχνολογιών στις εργασιακές πρακτικές τους. Στις προθέσεις της εταιρείας είναι να ενισχύσει και το θεματικό περιεχόμενο του προγράμματος, βελτιώνοντας την παρεχόμενη αξία ειδικών συμβουλευτικών υπηρεσιών από τα στελέχη της ομάδας.

Η αποστολή στο αφρικανικό τοπίο

Επιβράβευση με ταξίδι στην Αφρική

ΕΝΑ ΤΑΞΙΔΙ στην Αφρική ήταν το έπαθλο της διάκρισης των συνεργατών του δικτύου πωλήσεων Agency της Interamerican, στη βάση των αποτελεσμάτων παραγωγής του 2015. Στην αφρικανική ήπειρο ταξίδεψαν συνολικά 49 συνεργάτες -συντονιστές και ασφαλιστικοί σύμβουλοι- και 10 συνοδοί, με επικεφαλής τον νέο διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρείας κ. Γιάννη Καντώρο και διοικητικά στελέχη πωλήσεων. Η Τανζανία και η Ζανζιβάρη ήταν στο επίκεντρο του τουριστικού ενδιαφέροντος, ενώ το εθνικό πάρκο Ταραγγκίρε, με τη μοναδική αφρικανική πανίδα, τροφοδότησε την αποστολή με μοναδικές εμπειρίες επαφής με την άγρια φύση. Η Στόουν Τάουν στη Ζανζιβάρη έδωσε το στίγμα του σύγχρονου, αστικού αφρικανικού περιβάλλοντος με έντονο το αραβικό στοιχείο, ενώ η Ντόχα ήταν ο ενδιάμεσος σταθμός άφιξης και αναχώρησης της αποστολής.

MetLife®

Λύσεις και τεχνολογικές καινοτομίες

Η Τεχνολογία στον ασφαλιστικό κόσμο ήταν ο τίτλος του workshop που διοργάνωσαν η MetLife σε συνεργασία με το Ελληνικό Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών (ΕΙΕΠ), στο πλαίσιο της παρουσίασης των βέλτιστων πρακτικών και παρουσίασαν το πετυχημένο case study της εταιρείας στον τομέα της ψηφιακής επικοινωνίας και εξυπηρέτησης.

Το workshop πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της MetLife παρουσία στελεχών τόσο του ασφαλιστικού κλάδου όσο και του τραπεζικού, του επιχειρηματικού και του retail και αναλύθηκε ο τρόπος με τον οποίο, μία σύγχρονη ασφαλιστική εταιρεία διεισδύει στον ψηφιακό κόσμο.

Όπως υπογραμμίζεται, η MetLife αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα εταιρείας που έχει παρουσιάσει ψηφιακή εξέλιξη καθώς έχει αναπτύξει καινοτόμες εφαρμογές και συστήματα, αξιοποιώντας νέες τεχνολογίες και διαδικασίες.

Ενδεικτικά, ανάμεσα στα IT Projects που έχει υλοποιήσει προς αυτήν την κατεύθυνση περιλαμβάνονται:

• Η πλατφόρμα eServices, η οποία παρέχει σε κάθε πελάτη μας μια ολική πληροφόρηση για τα ασφαλιστικά του προϊόντα, ανεξαρτήτως κλάδου ή καναλιού πωλήσεων. Ενδεικτικές λειτουργίες της πλατφόρμας eServices είναι το eBilling, η ηλεκτρονική επικοινωνία μέσω email & SMS, η δυνατότητα upselling και η καθημερινή ενημέρωση δεδομένων, η οποία είναι ιδιαίτερα σημαντική για τα επενδυτικά προϊόντα.

• Η εφαρμογή eClaims, για τους ομαδικούς πελάτες, η οποία αντικατοπτρίζει τον ψηφιακό μετασχηματισμό της εταιρείας και βάζει στο επίκεντρο τον πελάτη, ο οποίος πλέον έχει τη δυνατότητα να αποζημιώνεται ηλεκτρονικά και να λαμβάνει τα χρήματα στον τραπεζικό του λογαριασμό εντός 2 εργάσιμων ημερών.

Στη σύγχρονη ανάγκη των ασφαλιστικών εταιρειών να αποκτήσουν ακόμη πιο άμεση επικοινωνία με τον πελάτη και να προσφέρουν άμεσους τρόπους εξυπηρέτησης, η MetLife απαντά με πολυεπίπεδες λύσεις και τεχνολογικές καινοτομίες ενώ, παράλληλα, συνεχίζει να εξελίσσεται συνεχώς προσφέροντας καινοτόμες υπηρεσίες στους χιλιάδες πελάτες της, τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση.

Υποστηρίζει έμπρακτα την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

ΠΑΡΑΛΛΗΛΑ η ενσωμάτωση μιας κουλτούρας εταιρικής κοινωνικής υπευθυνότητας σε μια εταιρεία είναι ένα στοίχημα που η MetLife έχει κερδίσει, καθώς αποτελεί στρατηγικό πυλώνα ανάπτυξης με την ενεργή συμμετοχή των εργαζομένων της αλλά και μέσω του προγράμματος We Care. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία συνεχίζει να υποστηρίζει δυναμικά θεσμούς όπως το 14ο ετήσιο συνέδριο Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης του Ελληνο-Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου με θέμα «Redefining The CSR Vision: Innovate, Circulate, Engage». Στο συνέδριο συζητήθηκε η ανάγκη για μεταστροφή σε ένα βιώσιμο επιχειρηματικό περιβάλλον καθώς οι σημερινές συνθήκες που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, τις εκθέτουν σε πολλαπλές οικονομικές, περιβαλλοντικές και κοινωνικές αλλαγές. Επίσης, δόθηκε μεγάλη σημασία στην καινοτομία, που αποτελεί χρήσιμο εργαλείο για τη δημιουργία επιχειρηματικών ευκαιριών αλλά και στις νέες ευκαιρίες ανάπτυξης μιας πιο ουσιαστικής πρακτικής εταιρικής κοινωνικής ευθύνης στην προώθηση του πολιτισμού εταιρικής βιωσιμότητας. Για τη MetLife η συμμετοχή και η ένθερμη υποστήριξή της σε ένα συνέδριο αφιερωμένο στη σημασία της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης είναι δεδομένη, καθώς η κοινωνική ευθύνη αποτελεί κύριο μέλημά της. Στο πλαίσιο της ΕΚΕ στρατηγικής «We Care» της MetLife, και σε συνεργασία με το MetLife Foundation, μέσω των προγραμμάτων Life Changer και του Ελληνικού Παιδικού Μουσείου με το πρόγραμμα «Παίζω, Ανακαλύπτω και Αισθάνομαι», η εταιρεία στηρίζει έμπρακτα τη νεανική επιχειρηματικότητα καθώς και τα παιδιά με αναπηρία, μέσω πολύπλευρων δράσεων στα οποία πρωταγωνιστές είναι οι εργαζόμενοί της. Επιπλέον η εταιρεία, μένοντας πιστή στη δέσμευσή της για συνεχή ανάπτυξη των γυναικών στο εργασιακό της περιβάλλον, έχει υιοθετήσει στην Ελλάδα ένα κανάλι δράσης και επικοινωνίας, το Women's Business Network. "Στη MetLife θα συνεχίσουμε δυναμικά με κάθε τρόπο, μέσω της ΕΚΕ στρατηγικής μας We Care, να επηρεάζουμε άμεσα την κοινωνία στην οποία λειτουργούμε, πάντα με τη συμμετοχή των ανθρώπων μας", τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης, Head of Communications & Marketing. Το συγκεκριμένο συνέδριο αποτελεί ναυαρχίδα στρατηγικής και προβληματισμού για τις σημερινές επιχειρήσεις που τώρα καλούνται πιο πολύ από ποτέ να μπορέσουν να χρησιμοποιήσουν οποιοδήποτε μέσο για να επιβιώσουν αλλά και να εξελιχθούν. Γι' αυτόν τον λόγο και τονίστηκε ιδιαίτερα ότι είναι μείζονος σημασίας η ΕΚΕ να αποτελέσει σημαντική αξία και μοχλό ανάπτυξης, για τις επιχειρήσεις, για τους πολίτες και για τη χώρα συνολικά.

Βραβείο στο LifeChanger

ΒΡΑΒΕΙΟ στην κατηγορία Εκπαίδευση / Υποτροφίες απέσπασε η MetLife για το έργο της Life Changer, στην εκδήλωση των Hellenic Responsible Business Awards 2016, που πραγματοποιήθηκαν για δεύτερη συνεχή χρονιά.

Όπως σημειώνει η εταιρεία, πρόκειται για πολύ σημαντική διάκριση, καθώς η MetLife, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, «We Care», έχει ξεκινήσει εδώ και 3 χρόνια το πρόγραμμα «LifeChanger», το οποίο προωθεί ενεργά την ενημέρωση πάνω σε θέματα οικονομίας και οικονομικής διαχείρισης των νέων και στηρίζει ενεργά τη νεανική επιχειρηματικότητα.

Μέσω του προγράμματος «LifeChanger» στην Ελλάδα, πάνω από 250 εθελοντές της MetLife, εργαζόμενοι και ασφαλιστικοί σύμβουλοι, έχουν πραγματοποιήσει μια σειρά επιμορφωτικών συναντήσεων και ενεργειών σε περισσότερους από 2.000 μαθητές όλων των εκπαιδευτικών βαθμίδων.

Το συγκεκριμένο βραβείο αποτελεί μεγάλη επιβράβευση για τις πρωτοβουλίες της εταιρείας να ενισχύσει τις δυνατότητες ανάπτυξης και εξέλιξης των νέων, καθώς αυτοί είναι που αποτελούν τη συνέχεια και το μέλλον της χώρας.

Στην Ελλάδα του σήμερα τέτοιες πρωτοβουλίες είναι που κάνουν τη διαφορά σε ποιοτικό επίπεδο επηρεάζοντας σημαντικά την κοινωνία και τα μέλη της. "Στη MetLife θα συνεχίσουμε και αυτή τη χρονιά μέσω του προγράμματος «LifeChanger» να προσφέρουμε μια διαφορετική οπτική στη ζωή των νέων και να βλέπουμε και να δημιουργούμε ευκαιρίες", σημείωσε μεταξύ άλλων ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης.

Εξασφαλίζω το μέλλον του παιδιού μου

Απαντήσεις στα προβλήματα του σημερινού γονιού δίνει η Eurolife ERB στο νέο e-book του as-milisoume με τίτλο «Γίναμε γονείς, ήμασταν παιδιά», μιας πρωτοβουλίας της εταιρείας με χρήσιμες συμβουλές για τους γονείς. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ «κατέβασε» το e-book και αναδημοσιεύει την πρώτη ενότητα «Πώς θα εξασφαλίσω το μέλλον του παιδιού μου».

Για κάποια πράγματα ποτέ δεν μπορούμε να είμαστε σίγουροι αλλά προσπαθούμε να κάνουμε ό,τι μπορούμε για να καλυφθούμε. Ένα από αυτά είναι και το μέλλον των παιδιών μας. Υπάρχει άλλωστε κάποιος που δεν θέλει να είναι ήρεμος γνωρίζοντας ότι το μέλλον των παιδιών του είναι εξασφαλισμένο; Δεν νομίζω! Μπορεί οι γονείς να στερούνται και να προσπαθούν να μειώνουν τα έξοδά τους συνεχώς, αλλά από τα παιδιά τους δεν θέλουν να λείπει τίποτα. Στην ίδια κατηγορία μπαίνει και το μέλλον τους.

Είναι σίγουρο ότι πολλοί γονείς αναζητούν τρόπους που θα μπορούσαν να τους δώσουν την ευκαιρία να προβλέψουν και να καλύψουν θέματα που ενδέχεται να προκύψουν μελλοντικά στη ζωή των παιδιών τους. Σκέφτονται όλες τις εναλλακτικές και αναζητούν πληροφορίες για το τι θα μπορούσαν να κάνουν.

Μια εγγυημένη λύση είναι τα ασφαλιστικά προγράμματα που μας βοηθούν να δημιουργήσουμε ένα εγγυημένο κεφάλαιο για το μέλλον με σωστό σύστημα και προγραμματισμό και πάντα σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες σε κάθε φάση της ζωής μας. Αυτά τα προγράμματα είναι δημιουργημένα με τέτοιο τρόπο ώστε να μπορούν να μας υποστηρίξουν και αντίστοιχα να τα υποστηρίξουμε και εμείς και στις καλές και στις κακές μας στιγμές. Παρέχουν δηλαδή τη δυνατότητα αλλαγής του ποσού της δόσης αλλά και της ημερομηνίας καταβολής της. Σημαντικό είναι επίσης το γεγονός ότι προσφέρουν ευελιξία ως προς την επιλογή της συχνότητας καταβολής της δόσης αλλά και της αυτόματης εξόφλησής της. Ανάλογα λοιπόν με το κεφάλαιο που θέλουμε να εξασφαλίσουμε, την ηλικία στην οποία είναι το παιδί μας, τη διάρκεια που θέλουμε να έχει και το ποσό που μπορούμε να διαθέσουμε, δημιουργούμε το πρόγραμμα που μας ταιριάζει και δεν αφήνουμε πλέον τίποτα στην τύχη, καταλήγει το άρθρο «Πώς θα εξασφαλίσω το μέλλον του παιδιού μου» στο οποίο υπάρχουν ακόμη οι ενότητες: «Όσο αγχώνεσαι να είσαι ο τέλειος γονιός τόσο χειρότερος είσαι», «"Πόση ώρα να αφήσω το παιδί μου μπροστά στον υπολογιστή;», «Τα πολλά μπράβο κάνουν το παιδί νάρκισσο», «Αν δεν φας το φαΐ σου, δεν θα πάμε στις κούνιες», «Παιδική παχυσαρκία: Σήμα κινδύνου για την υγεία», «Τι πρέπει να κάνουν οι γονείς όταν τα παιδιά τους τσακώνονται μεταξύ τους;»

ΝΑΙ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Ευέλικτο πρόγραμμα για τις ανάγκες του παιδιού

Στο πλαίσιο αυτό η Eurolife ERB δημιούργησε το πρόγραμμα «Εξασφαλίζω το μέλλον του παιδιού μου», τονίζοντας ότι ειδικά σε περιόδους όπως αυτή που διανύουμε είναι σημαντικό να μπορέσουμε να προσφέρουμε λύσεις και απαντήσεις που θα θέσουν τις κατάλληλες βάσεις για το μέλλον των παιδιών μας. Το πρόγραμμα -σημειώνει η εταιρεία- δίνει ουσιαστικές λύσεις στις μελλοντικές ανάγκες του παιδιού και έχει απαντήσεις στα κρίσιμα ερωτήματα του γονιού, αφού πρόκειται για ένα πρόγραμμα ευέλικτο που μπορεί να προσαρμοστεί στις ανάγκες και τις δυνατότητές του. Απευθύνεται σε όλους όσοι θέλουν να δώσουν σήμερα απαντήσεις στις μελλοντικές ανάγκες της οικογένειάς τους και να δημιουργήσουν ένα εγγυημένο κεφάλαιο με σύστημα και προγραμματισμό, ανάλογα με τις οικονομικές τους δυνατότητες, στηρίζοντάς το παιδί τους στα πρώτα βήματα της ενήλικης ζωής του.

Το πρόγραμμα προσφέρει σημαντική ευελιξία δίνοντας στους γονείς την ευκαιρία να προσαρμόσουν τις αρχικά προγραμματισμένες καταβολές. Ειδικότερα, όσοι επιλέξουν το συγκεκριμένο πρόγραμμα μπορούν να:

- Αυξήσουν την τακτική καταβολή με στόχο την ενίσχυση του τελικού ποσού (μια φορά ανά ασφαλιστικό έτος και μετά τη συμπλήρωση του πρώτου)
- Μειώσουν την τακτική καταβολή, σε περίπτωση που οι οικονομικές τους δυνατότητες περιοριστούν (μια φορά ανά ασφαλιστικό έτος και μετά τη συμπλήρωση του πρώτου)
- Αναβάλουν την ημερομηνία καταβολής της δόσης του ασφαλίστρου, καθώς σε περίπτωση καθυστέρησης μιας δόσης αυτή μπορεί να καταβληθεί εντός 3 μηνών από την ημερομηνία οφειλής (μια φορά ανά ασφαλιστικό έτος)
- Μειώσουν το μηνιαίο ασφάλιστρο σε 10 € σε περίπτωση ακούσιας ανεργίας
- Πραγματοποιήσουν έκτακτες εφάπαξ καταβολές όποτε υπάρχει επιπλέον διαθέσιμο ποσό, εφόσον έχουν καταβληθεί τα πληρωτέα ώς εκείνη τη στιγμή ασφάλιστρα
- Προχωρήσουν σε ολική εξαγορά του συμβολαίου μετά τη συμπλήρωση του 2ου ασφαλιστικού έτους ή σε μερική εξαγορά των έκτακτων καταβολών (όπου υφίστανται) σε ποσοστό έως 50% και έως μια φορά ανά ασφαλιστικό έτος (μετά τη συμπλήρωση του 3ου ασφαλιστικού έτους)

Συμπληρωματικά, το πρόγραμμα παρέχει επιπλέον μηχανισμούς που ενισχύουν την αποταμιευτική δυνατότητα των γονέων, προσφέροντας τη δυνατότητα επιπλέον οφέλους από τυχόν Αποθεματικό Μερισμάτων, που προσαυξάνει το ποσό του εγγυημένου κεφαλαίου στη λήξη του προγράμματος, καθώς και προστασία από τον πληθωρισμό με ετήσια αναπροσαρμογή του ασφαλίστρου της Βασικής Ασφάλισης Ζωής κατά ποσό 3%.

Το «Εξασφαλίζω το μέλλον του παιδιού μου» είναι διαθέσιμο από 30 ευρώ το μήνα και ανάλογα με:

- το κεφάλαιο που επιθυμούν οι γονείς να εξασφαλίσουν για το παιδί τους
- την ηλικία του παιδιού και των γονέων στην έναρξη του προγράμματος
- τη διάρκεια του προγράμματος
- το ποσό που μπορούν να αποταμιεύουν οι γονείς βάσει της οικονομικής τους δυνατότητας

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ*

ΜΗΝΙΑΙΑ ΚΑΤΑΒΟΛΗ ΣΕ ΕΥΡΩ	ΗΛΙΚΙΑ ΠΑΙΔΙΟΥ ΣΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΣΕ ΕΤΗ	ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΤΗ ΛΗΞΗ ΣΕ ΕΥΡΩ	ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΤΗ ΛΗΞΗ ΣΕ ΕΥΡΩ
50	1	17	14.254	14.971
150	1	17	42.761	44.913
50	3	19	16.744	17.693
150	3	19	50.233	53.080

*Ο υπολογισμός έχει γίνει με 3% αναπροσαρμογή της μηνιαίας καταβολής το χρόνο και ενδεικτική ετήσια απόδοση επενδύσεων 4%

Το «Εξασφαλίζω το μέλλον του παιδιού μου» είναι διαθέσιμο μέσω του δικτύου Eurobank και του Νέου Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου.

NN Direct Health

Η NN στηρίζει την ελληνική οικογένεια

Παραμένοντας πιστή στη δέσμευσή της να παρέχει ποιοτικές, καινοτόμες υπηρεσίες στην ελληνική οικογένεια, η NN Hellas συνεχίζει να προσφέρει μοναδικές ευκαιρίες σε όσους επιθυμούν να αποκτήσουν το ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας, NN Direct Health. Με απλές και γρήγορες διαδικασίες μπορούν, όσοι το επιθυμούν, να εξασφαλίσουν την προστασία της υγείας τους, όχι μόνο για τους ίδιους, αλλά και για τα αγαπημένα τους πρόσωπα και να επωφεληθούν από μία μοναδική προσφορά, η οποία έρχεται να προστεθεί σε μια σειρά δωρεάν παροχών για τα παιδιά από την ασφάλεια υγείας NN Direct Health.

Από την έναρξη διάθεσης του NN Direct Health, η NN Hellas αποδεικνύει έμπρακτα τη στήριξή της στη σύγχρονη ελληνική οικογένεια, καθώς έως τώρα για όλες τις οικογένειες που απέκτησαν το πρόγραμμα, η εταιρεία ανέλαβε τα έξοδα ασφάλισης των παιδιών για ένα (1) έτος. Η NN Hellas ενεργοποιεί εκ νέου την προσφορά για δωρεάν ασφάλιση των ανηλίκων παιδιών για ένα (1) έτος και παρέχει ολοκληρωμένη ασφάλιση υγείας σε όλους, συμβάλλοντας σημαντικά στην ελάφρυνση του οικογενειακού προϋπολογισμού. Όσοι επιθυμούν μπορούν να αποκτήσουν το ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας, NN Direct Health, μόνο με 59,90 ευρώ το μήνα* και ταυτόχρονα να ασφαλίσουν τα ανήλικα παιδιά τους για 1 έτος δωρεάν.

Το NN Direct Health είναι ένα πρόγραμμα ασφάλειας υγείας που συνδυάζει νοσοκομειακή κάλυψη και υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας και πρόληψης για όλη την οικογένεια. Το πρόγραμμα προσφέρει, μεταξύ άλλων, κάλυψη σε ένα δίκτυο 40 συμβεβλημένων ιδιωτικών νοσοκομείων στην Ελλάδα, δωρεάν εξετάσεις αξίας έως και 300 ευρώ στα διαγνωστικά κέντρα της Βιοϊατρικής, 5 ιατρικές επισκέψεις με μόλις 10 ευρώ, 1 δωρεάν check up καθώς και άμεση μεταφορά σε περιπτώσεις επείγουσας ανάγκης. Με το NN Direct Health ο ενδιαφερόμενος ακολουθεί μία γρήγορη διαδικασία με 6 απλά βήματα και έχει άμεση ηλεκτρονική έκδοση του ασφαλιστηρίου του χωρίς να απαιτείται φυσική υπογραφή. Το πρόγραμμα ασφάλειας υγείας NN Direct Health διατίθεται από τη NN Hellas αποκλειστικά online στο www.nndirect.gr καθώς και τηλεφωνικώς.

*Ενδεικτικό μηνιαίο κόστος για τον 1ο χρόνο για 2 ασφαλισμένους ηλικίας 29 ετών και δωρεάν τα παιδιά για τον 1ο χρόνο.

Ασφάλεια υγείας για παιδιά

Με το πρόγραμμα ασφάλισης υγείας NN Direct Health, η NN Hellas σας δίνει την ευκαιρία να προστατέψετε τα παιδιά σας, μέσα από την ασφάλεια υγείας για παιδιά, ασφαλίζοντάς τα με οικογενειακό ασφαλιστήριο. Όπως κάθε ασφαλισμένο μέλος, έτσι και τα παιδιά, απολαμβάνουν όλες τις βασικές παροχές του προγράμματος ιδιωτικής ασφάλισης, ενώ την ίδια στιγμή έχουν τη δυνατότητα να εκμεταλλευτούν κάποια επιπλέον προνόμια αποκλειστικά για ανηλίκους.

Πιο συγκεκριμένα, κάποιες από τις βασικές παροχές που περιλαμβάνονται στην ασφάλεια υγείας για παιδιά είναι:

- Συνοδός ανηλίκου: σε περίπτωση νοσηλείας του παιδιού η NN Hellas έχει προνοήσει ώστε να προσφέρει κάλυψη των εξόδων δωματίου και τροφής που πραγματοποιούνται εντός νοσοκομείου για ένα συνοδό / γονέα ανηλίκου ηλικίας έως 14 ετών.
- Παιδιατρικά νοσοκομεία: το πρόγραμμα ασφάλισης υγείας NN Direct Health, περιλαμβάνει στη μεγάλη λίστα με τα συμβεβλημένα νοσοκομεία και νοσοκομεία με παιδιατρικό τμήμα ή νοσοκομεία που νοσηλεύουν παιδιά σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού.
- Κάλυψη ιατρικών επισκέψεων: με την ιδιωτική ασφάλιση NN Direct Health, τα παιδιά έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν έως και πέντε (5) ιατρικές επισκέψεις/χρόνο σε παιδιάτρους ή άλλους γιατρούς στα ιδιωτικά ιατρεία του δικτύου της Βιοϊατρικής και μάλιστα με συμμετοχή 10 € ανά επίσκεψη.
- Κάλυψη διαγνωστικών επισκέψεων: εκτός από την κάλυψη των ιατρικών επισκέψεων σε παιδιάτρους, το πρόγραμμα ασφάλισης υγείας NN Direct Health προσφέρει κάλυψη έως 300 €/χρόνο για διαγνωστικές εξετάσεις στο δίκτυο της Βιοϊατρικής, με παραπεμπτικό από γιατρό.

Στα επιπλέον προνόμια που έχει εξασφαλίσει η NN Hellas συμπεριλαμβάνονται προνομιακές εκπτώσεις για ποδήλατα, παιχνίδια και εγγραφές σε παιδικές κατασκηνώσεις.

Βραβείο για το NN Direct Health

ΣΤΗΝ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ Mobile Insurance Services βραβεύθηκαν η NN Hellas και η SiEBEN,στο πλαίσιο των Mobile Excellence Awards 2016.

Η βράβευση αυτή αφορούσε στην υλοποίηση του mobile application του online προγράμματος ασφάλειας υγείας "NN Direct Health". Πρόκειται για μία καινοτόμο εφαρμογή που καλύπτει τις ιδιαίτερες ανάγκες του ασφαλισμένου, με στόχο την παροχή after sales service για το ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλειας υγείας NN Direct Health, το οποίο διατίθεται αποκλειστικά online.

Η εφαρμογή παρέχει καθοδήγηση στον πελάτη σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης, για θέματα που αφορούν στην υγεία του ή για τυχόν προβλήματα υγείας που αντιμετωπίζει. Επιπρόσθετα, επιτρέπει στον πελάτη να πραγματοποιήσει κλήση προς τους συνεργαζόμενους με το πρόγραμμα ιατρούς, να εντοπίσει το πλησιέστερο νοσοκομείο και τα επιπλέον οφέλη που παρέχονται μέσα από το NN Direct Health (nndirect.gr).

Χαρακτηριστικά του NN Direct Health

Πρόκειται για ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ιδιωτικής ασφάλισης υγείας, που προσφέρει κάλυψη σε ένα δίκτυο 41 συμβεβλημένων ιδιωτικών νοσοκομείων στην Ελλάδα, διαγνωστικές εξετάσεις, ιατρικές επισκέψεις, ετήσιο προληπτικό έλεγχο (Check Up) μέσω του ομίλου της Βιοϊατρικής και επείγουσα μεταφορά στο κατάλληλο νοσοκομείο με μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες, την Greek Flying Doctors. Το πρόγραμμα ασφάλισης υγείας NN Direct Health έχει ετήσια διάρκεια και παρέχει:

Ανώτατο ετήσιο όριο αποζημίωσης 500.000 € ετησίως ώστε ο ασφαλισμένος να νιώθει ασφαλής ότι η ασφάλεια υγείας NN Direct Health τον καλύπτει σε κάθε ενδεχόμενο περιστατικό. Η NN Hellas συνεργάζεται με 41 ιδιωτικά νοσοκομεία της Ελλάδας, το εξειδικευμένο προσωπικό των οποίων είναι σε θέση να καλύψει πλήρως τις εκάστοτε ανάγκες. Αξίζει να σημειωθεί ότι κάλυψη των εξόδων της νοσηλείας προς το συμβεβλημένο νοσοκομείο γίνεται απευθείας από τη NN Hellas, χωρίς καμία περαιτέρω ενέργεια από τη πλευρά του ασφαλισμένου, στην περίπτωση που έχει καλυφθεί το ποσό της συμμετοχής του. Βρίσκεται ακόμη στο πλευρό του ασφαλισμένου σε κάθε περιστατικό που απαιτεί την επείγουσα μεταφορά του στο κατάλληλο, για την περίπτωσή του, νοσοκομείο. Σε συνεργασία με μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες επείγουσας αερομεταφοράς, την Greek Flying Doctors, αναλαμβάνει να μεταφέρει τον ασθενή στο κατάλληλο νοσοκομείο.

Εάν εξαιτίας ατυχήματος ή ασθένειας ο ασθενής νοσηλεύεται σε κάποιο νοσοκομείο ή κέντρο υγείας το οποίο κρίνεται ως ακατάλληλο για την αντιμετώπιση του περιστατικού του, η Greek Flying Doctors αναλαμβάνει να τον μεταφέρει σε κατάλληλο νοσοκομείο, με συνοδεία εξειδικευμένου ιατρού.

Πιο συγκεκριμένα, η NN Hellas αναλαμβάνει να καλύψει τα έξοδα συντονισμού και οργάνωσης της μεταφοράς του, τα έξοδα για ιατρική βοήθεια κατά τη διάρκεια της μεταφοράς, καθώς και το κόστος της μεταφοράς. Επιπλέον, κατά τη μεταφορά και ανάλογα με τη σοβαρότητα της κατάστασης, η Greek Flying Doctors αναλαμβάνει τη μεταφορά ενός ατόμου ως συνοδό και του θεράποντα ιατρού εάν το ζητηθεί από τον ασθενή. Δεν υπάρχει ανώτατο όριο στην παροχή της Υπηρεσίας Επείγουσας Μεταφοράς.

Εκτός από την κάλυψη των ιατρικών επισκέψεων, η ιδιωτική ασφάλιση υγείας NN Direct Health προσφέρει κάλυψη έως 300 €/χρόνο για διαγνωστικές εξετάσεις στο δίκτυο της Βιοϊατρικής. Για εξετάσεις πέραν του ορίου αυτού ο ασφαλισμένος δικαιούται έκπτωση 50%, ενώ σε κάθε περίπτωση είναι απαραίτητο το παραπεμπτικό από τον ιατρό του.

Το πρόγραμμα ασφάλισης υγείας NN Direct Health προσφέρεται επίσης εντελώς δωρεάν έναν ολοκληρωμένο ετήσιο προληπτικό έλεγχο (Check Up) στο δίκτυο της Βιοϊατρικής.

Μοχλός ανάπτυξης το δίκτυο πωλήσεων

Τους συνεργάτες που τόλμησαν και πέτυχαν τους στόχους τους μέσα σε μία χρονιά προκλήσεων, ραγδαίων και δυσμενών κοινωνικοοικονομικών εξελίξεων και θεσμικών αλλαγών βράβευσε η Allianz Ελλάδος στην ετήσια εκδήλωση βραβεύσεων του δικτύου πωλήσεων Agency, που έγινε στο Μέγαρο Μουσικής. Οι συνεργάτες της Allianz Ελλάδος είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από τη διευθύνουσα σύμβουλο κ. Φιλίππα Μιχάλη, για τη διαχρονική πορεία της εταιρείας, την εικόνα του πρώτου εξαμήνου του 2016, τις αλλαγές που συντελούνται στο παγκόσμιο γίγνεσθαι αλλά κυρίως για τους στόχους της Allianz Ελλάδος στο προσεχές διάστημα και τη δική τους σημαντική θέση στο φιλόδοξο πλάνο της εταιρείας.

Συνεχίζουμε να ενισχύουμε διαχρονικά το μερίδιό μας στην αγορά, με σεβασμό στη χρηματοοικονομική κοινότητα μέσα στην οποία λειτουργούμε, τόνισε η κα Φιλίππα Μιχάλη. Ειδικότερα, σε ένα 2ο εξάμηνο του 2015 πολύ διαφορετικό, καταφέραμε με τη δική σας ευελιξία και τα σωστά αντανακλαστικά, να ανακτήσουμε τις δυνάμεις μας και να κλείσουμε τη χρονιά κερδίζοντας μερίδιο αγοράς, επεσήμανε η κ. Μιχάλη. Το 1ο εξάμηνο του 2016, βρήκε την Allianz Ελλάδος κατά 0,9% πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς στη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων, 2,6% πάνω από την αγορά στις ασφαλίσεις Ζωής & Υγείας, ενώ στις γενικές ασφαλίσεις, παρά τον έντονο ανταγωνισμό που έχει παρασύρει σε πόλεμο τιμών τον ασφαλιστικό κλάδο, βρέθηκε μόλις κατά 0,6% κάτω από τον μέσο όρο της αγοράς.

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε η κ. Φ. Μιχάλη στους ποιοτικούς δείκτες με τους

Η κα. Φιλίππα Μιχάλη

Ο κ. Christian Danner

οποίους η Allianz Ελλάδος αξιολογεί την αποτελεσματικότητα των ενεργειών της και οι οποίοι θα συνεχίσουν να αποτελούν σημαντικό κριτήριο απόδοσης της εταιρείας και τα επόμενα χρόνια. Μέσα σε ένα θεσμικό πλαίσιο ολοένα και πιο αυστηρό αλλά και διαφανές προς τον καταναλωτή, καταφέραμε να ανεβάσουμε τον Δείκτη Ικανοποίησης Πελατών στις Γενικές Ασφαλίσεις, κατακτώντας επάξια τον τίτλο του ηγέτη στην πιστότητα των πελατών. Τη σκυτάλη της εκδήλωσης πήρε ο επίσημος προσκεκλημένος ομιλητής της Allianz Ελλάδος, κ. Christian Danner, πρώην οδηγός της Formula 1, σχολιαστής των σημερινών αγώνων στη γερμανική τηλεόραση και ειδικός του ομίλου Allianz σε θέματα ασφαλούς οδήγησης. Μέσα από τα προσωπικά του βιώματα και εύστοχους παραλληλισμούς με τον επαγγελματικό στίβο, μετέδωσε στους παρευρισκόμενους, τη σημασία της ομαδικότητας, το πάθος για τον «αγώνα», τη συγκέ-

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

1	**Ιωάννης Κωτσαρίνης** Συντονιστής Α΄	
	Πολυβράβευση	
	1η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	1η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	1η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	1η Θέση	Στελέχωση Ομάδας
2	**Ιωάννης Στρειδάς** Συντονιστής Α΄	
	1η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
	4η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
3	**Γεώργιος Τσιώμος**, Αναπληρωτής Συντονιστής Α΄	
	2η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	2η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	2η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	2η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
4	**Δημήτριος Αγαπίου**, Αναπληρωτής Συντονιστής Α΄	
	3η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	3η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	3η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	3η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
5	**Σταύρος Διαμαντόπουλος**, Συντονιστής Α΄	
	4η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	5η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	5η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
6	**Δημήτριος Κούρτης**, Συντονιστής Α΄	
	4η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	5η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	6η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
7	**Γραφείο Χολαργού**	
	7η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
8	**Κοσμάς Τσιώμος**, Συντονιστής Α΄	
	8η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
9	**Παρασκευή Σιάρκου**, Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α΄	
		Πολυβράβευση
	1η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	1η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	1η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	1η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
10	**Σπύρος Γυμνίδης**, Αναπληρωτής Συντονιστής Α΄	
	2η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	2η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	2η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
11	**Ιωάννης Γεωργούλης**, Αναπληρωτής Συντονιστής Α΄	
	2η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
12	**Ευστράτιος Αγγελάκης**, Αναπληρωτής Συντονιστής Α΄	
	3η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	3η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
13	**Ιωάννης Σακλαμπανάκης**, Αναπληρωτή Συντονιστής Α΄	
	3η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
	9η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
14	**Παναγιώτα Μαρούση**, Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α΄	
	3η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
15	**Διονύσιος Μωραΐτης**, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	Πολυβράβευση	
	1η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	1η Θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής
	1η Θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
	2η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	2η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων

16	**Ιωάννης Δίλιμπας,** Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	1η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	2η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
17	**Κωνσταντίνος Ανθουλάκης**	
	Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	1η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
	5η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	7η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
18	**Μαρία Πατρικίου,** Κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	2η Θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής
	6η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	8η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
19	**Ευγενία Κατσίγιαννη,**	
	Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	2η Θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
	9η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
20	**Ιουλία Κωτσαρίνη,** Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	1η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	3η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	6η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
21	**Κωνσταντίνα Κούρτη,** Κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	3η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	3η Θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
	7η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
	7η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
22	**Παναγιώτης Λαμπίρης,** Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	3η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	4η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
23	**Ασημάκης Τσαπλαρής**	
	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	3η Θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής
	10η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
24	**Μαρία Μανιού,** Κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	για τις επιδόσεις της στις πωλήσεις το έτος 2015	
	4η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	12η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
25	**Βασίλειος Διαμαντόπουλος,** Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	4η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	9η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
26	**Ηλίας Πλαγιαννάκος,** Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	3η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
	Βασίλειος Γαβριανός, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	Δεν παρέστη	
27	**Σοφία Δημητριάδη,** Κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	8η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
28	**Ελένη Τσελεμπίδου,**	
	Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	5η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	11η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
29	**Μαρία Ράιου,** Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	10η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
30	**Δημήτριος Γεροντάρης,** Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	6η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	10η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
31	**Γεώργιος Γεωργουλάς**	
	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	5η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	14η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

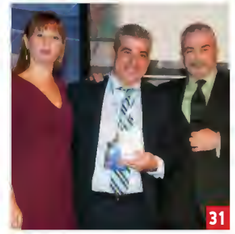
26

27

28

29

32	**Γεώργιος Καρακώστας**	
	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	5η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
	7η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
	15η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
33	Σταυρούλα Πετροπουλάκου	
	Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	8η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
34	Διονύσιος Μαρίνης	
	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	10η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
35	Γεώργιος Λιούτας, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	11η Θέση	Νέα Παραγωγή Προϊόντων Υγείας
36	Βασίλειος Τσιλιβίτης,	
	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	9η Θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	13η Θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
37	Παρθενία Χαρίτου, Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	4η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
38	Χαράλαμπος Κουτέλας, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	6η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
39	Οδυσσέας Κασκαβέλης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	8η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
40	Ευθύμιος Ζουρνατζής, Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	9η Θέση	Νέα Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
41	Ευδοξία Κότσαρη	
	Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος	
	Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2016	
42	Σπύρος Παπαδημητρίου	
	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
	Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2016	

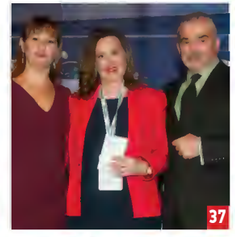
30

31

32

33

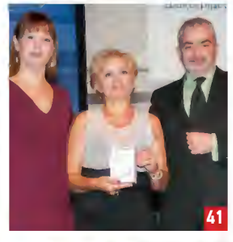
34

35

36

37

38

39

40

41

ντρωση στο στόχο και τη σπουδαιότητα της σωστής προετοιμασίας για τη νίκη.

Η κ. Θεοδώρα Σταθούρου, διευθύντρια πωλήσεων της Allianz Ελλάδος, επικεντρώθηκε στους τρεις βασικούς άξονες στους οποίους η εταιρεία συνεχίζει να επενδύει: Προϊόντα, Πελάτες, Συνεργάτες. Η Allianz Ελλάδος βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων Κατοικίας και Επιχείρησης, εμπλουτίζοντας τις παρεχόμενες καλύψεις, διαθέτοντας νέα προϊόντα σε προσιτά ασφάλιστρα. Στην ασφάλιση Κατοικίας η κ. Θ. Σταθούρου ανακοίνωσε και την έναρξη ενεργειών cross selling οι οποίες στοχεύουν στην επιβράβευση των πελατών που εμπιστεύονται την εταιρεία και στην κάλυψη περισσότερων αναγκών του υφιστάμενου πελατολογίου. Έμφαση δόθηκε και στους τομείς Υγείας & Προστασίας, όπου η εταιρεία διατηρεί σταθερά ανταγωνιστικές τιμές και Σύνταξης & Αποταμίευσης, που βρίσκονται ξανά στο προσκήνιο με την επαναδιάθεση του Unit Linked προγράμματος My Global Allianz.

Τέλος, η κ. Θ. Σταθούρου αναφέρθηκε στις πρωτοβουλίες που υλοποιεί η εταιρεία προκειμένου να θωρακίσει με εφόδια και εργαλεία δουλειάς τους Συνεργάτες της, εστιάζοντας στη συνεχή εκπαίδευση και επαναπιστοποίησή τους (3.070 επαναπιστοποιήσεις το 2015) καθώς και στις ψηφιακές λύσεις της Allianz, που εξελίσσονται και κυριαρχούν στην καθημερινή τους επαφή με τους πελάτες τους.Κλείνοντας, η κ. Σταθούρου απευθύνθηκε στο δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας λέγοντας χαρακτηριστικά ότι χωρίς τόλμη δεν υπάρχει νίκη.

42

Η κα Θεοδώρα Σταθούρου

Λυδία Ιωάννίδου-Μουζάκα

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

στον **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**
και στο **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ**

Η κ. Λυδίας Ιωάννίδου-Μουζάκα καθηγήτριας, γυναικολόγου-χειρουργού-ειδικής μαστολόγου, πρόεδρου της Ελληνικής Εταιρείας Μαστολογίας και εκπροσώπου της Ελλάδας στην Ε.Ε. για τις κατευθυντήριες οδηγίες στον καρκίνο του μαστού.

Καρκίνος του μαστού

Τι πρέπει να γνωρίζετε

Τι είναι ο καρκίνος του μαστού, πώς μπορούμε να τον προλάβουμε, πώς αντιμετωπίζεται; Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ επιδιώκει να δώσει απαντήσεις σε όλα τα ερωτήματα που αφορούν τον καρκίνο του Μαστού με τη βοήθεια της καθηγήτριας, γυναικολόγου-χειρουργού, ειδικής μαστολόγου, Λυδίας Ιωαννίδου-Μουζάκα, πρόεδρου της Ελληνικής Εταιρείας Μαστολογίας και εκπροσώπου της Ελλάδας στην Ε.Ε. για τις κατευθυντήριες οδηγίες στον καρκίνο του μαστού. Παράλληλα το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει αποτελέσματα έρευνας της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Υγείας (ΕΣΔΥ) που αναφέρεται στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ασθενείς στους τομείς της ενημέρωσης, της πρόληψης, της προσβασιμότητας στις δομές και τα νέα φάρμακα, καθώς και της οικονομικής επιβάρυνσης στην οικογένεια και το κράτος. Επιπλέον παρουσιάζει και τις ασφαλιστικές καλύψεις που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες.

Ο καρκίνος του μαστού αποτελεί την πρώτη αιτία θανάτου στις γυναίκες ηλικίας 45–60 ετών, ενώ -σύμφωνα με τα διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία- υπολογίζεται ότι 1 στις 8 γυναίκες παγκοσμίως θα προσβληθεί από αυτόν σε κάποια φάση της ζωής της. Στην Ελλάδα καταγράφονται κάθε χρόνο περισσότερες από 4.500 νέες περιπτώσεις καρκίνου του μαστού, ενώ σε ολόκληρο τον κόσμο τα νέα κρούσματα ξεπερνούν το 1.000.000. Σε ό,τι αφορά στη διάγνωση, στην Ευρώπη το 60% των κρουσμάτων διαγιγνώσκεται σε πρώιμο στάδιο, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στην Ελλάδα είναι μόλις 5%. Η 5ετής επιβίωση από τη νόσο εξαρτάται από το στάδιό της. Στα αρχικά στάδια αυτή αγγίζει και το 95%. Δυστυχώς όμως για την Ελλάδα το ποσοστό των γυναικών που χειρουργούνται σε αρχικό στάδιο είναι περίπου 15%, όταν στον υπόλοιπο δυτικό κόσμο το ποσοστό των γυναικών που χειρουργούνται σε αρχικό στάδιο φτάνει το 60%.

Κυρία Μουζάκα, κάθε όγκος είναι και καρκίνος;

Τα ογκίδια στο μαστό, ανεξαρτήτως ηλικίας, δεν αντιστοιχούν πάντοτε σε καρκίνο. Σε κοπέλες μικρότερες των 30 ετών τα ογκίδια τις περισσότερες φορές είναι καλοήθη και μπορεί να αντιστοιχούν σε ινοαδένωμα, κύστη, λίπωμα και σπανιότερα σε καρκίνο, ενώ όσο αυξάνει η ηλικία τόσο αυξάνει η πιθανότητα του καρκίνου. Στην περίπτωση του καρκίνου, είναι σημαντικό να γνωρίζουμε ότι, όσο μικρότερο το μέγεθος του ογκιδίου τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα ίασης αλλά και διατήρησης του μαστού. Γι' αυτό είναι αναγκαία η έγκαιρη διάγνωση, η οποία επιτυγχάνεται συνήθως με τη μαστογραφία, την εξέταση από μαστολόγο, αλλά και την αυτοεξέταση από την ίδια τη γυναίκα.

Υπάρχει καρκίνος μη ψηλαφητός;

Βεβαίως. Καρκίνος δεν σημαίνει πάντα κάποιο ψηλαφητό ογκίδιο στο μαστό. Διότι για να είναι ένα ογκίδιο ψηλαφητό, πρέπει να έχει κάποιο σχετικό μέγεθος και ανάλογη θέση μέσα στο μαστό. Όταν λοιπόν ένας καρκίνος δεν έχει μεγαλώσει πολύ είναι δηλαδή σε αρχικό στάδιο μπορεί να μην είναι ψηλαφητός και να διαπιστωθεί μόνο με τη μαστογραφία, σε υποκλινικό λεγόμενο στάδιο.

Σε ποιες περιπτώσεις πρέπει να πηγαίνει η γυναίκα στον μαστολόγο;

Εξαρτάται. Η τακτική επίσκεψη στον μαστολόγο είναι σε συνάρτηση κάποιων παραγόντων που σχετίζονται με τη γυναίκα, όπως η ηλικία, το κληρονομικό ιστορικό, η ατεκνία κ.ά. Οφείλουμε να επισκεφθούμε τον μαστολόγο:

Κάθε φορά που υπάρχει κάποιο πρόβλημα στο μαστό, ανεξαρτήτου ηλικίας.

Κάθε χρόνο, χωρίς να έχουμε πρόβλημα, για έλεγχο μετά τα 40.

Όταν αποφασίσουμε να αποκτήσουμε παιδί.

Όταν πρόκειται να υποβληθούμε σε διέγερση των ωοθηκών για εξωσωματική γονιμοποίηση.

Πώς αντιμετωπίζεται σήμερα ο καρκίνος του μαστού;

Με χειρουργική επέμβαση (συντηρητική ή ριζική ανάλογα με την περίπτωση)
Με χημειοθεραπεία.
Με ακτινοθεραπεία.
Με ορμονοθεραπεία.

Εφόσον η γυναίκα πάει έγκαιρα στον μαστολόγο, έχει τη δυνατότητα να αντιμετωπισθεί με συντηρητική επέμβαση, η οποία περιλαμβάνει:

Την απλή ογκεκτομή.

Την ογκεκτομή με αφαίρεση του φρουρού λεμφαδένα μόνον από τη μασχάλη.

Την τμηματεκτομή που αφορά στην αφαίρεση ενός τμήματος του μαστού στην περιοχή του ογκιδίου.

Την τεταρτεκτομή που αφορά στην αφαίρεση ενός τεταρτημόριου του μαστού.

Την αφαίρεση του φρουρού λεμφαδένα μόνον από τη μασχάλη.

Καμιά φορά όμως, παρ' όλο που ο καρκίνος είναι σε πολύ αρχικό στάδιο και

να μην είναι διηθητικός, μπορεί όμως να παρουσιάζει πολυκεντρικότητα ή πολυεστιακότητα και να μην πρέπει η ασθενής να υποβληθεί σε συντηρητική χειρουργική επέμβαση. Σε όλες τις παραπάνω περιπτώσεις συντηρητικής χειρουργικής αντιμετώπισης , ακολουθεί μετεγχειρητική προληπτική ακτινοθεραπεία. Εάν ο όγκος είναι κάπως μεγαλύτερος ή έχει πολυεστική ανάπτυξη ή τυγχάνει ο μαστός να είναι μικρός, ακόμη και αν ο καρκίνος είναι σε αρχικό στάδιο, τότε αντιμετωπίζεται με μαστεκτομία (αφαίρεση μαστού). Στις περιπτώσεις της μαστεκτομίας υπάρχει η δυνατότητα της άμεσης αποκατάστασης του μαστού, στο ίδιο χειρουργείο.

Ποιοι τρόποι πλαστικής αποκατάστασης υπάρχουν;

Η πλαστική αποκατάσταση μπορεί να γίνει άμεσα, στον ίδιο χρόνο της αφαίρεσης του μαστού ή σε απώτερο χρόνο, μετά την παρέλευση ενός εξαμήνου, ενός έτους ή και αργότερα.

Πότε χρειάζεται η μαστογραφία;

Η μαστογραφία δίνει πληροφορίες για τα ψηλαφητά ογκίδια, αλλά ταυτόχρονα μπορεί να ανακαλύψει μη ψηλαφητές ανωμαλίες που η ίδια η γυναίκα ή ο γιατρός της δεν μπορούν να ψηλαφήσουν. Παρ' όλο που η εξέταση γίνεται με ακτίνες, δεν είναι επικίνδυνη, αφού οι σημερινοί μαστογράφοι είναι χαμηλής δόσης και εκπέμπουν πολύ μικρή δόση ακτινοβολίας, η οποία δεν βάζει σε κίνδυνο την υγεία της γυναίκας.

Πότε πρέπει να γίνει η 1η μαστογραφία στη γυναίκα που δεν έχει κανένα σύμπτωμα;

Η πρώτη μαστογραφία πρέπει να γίνεται σε ηλικία μεταξύ 35 έως 40 χρονών και αποτελεί τη μαστογραφία αναφοράς για το μέλλον. Είναι γνωστό ότι η μαστογραφία έχει πετύχει τη μείωση της θνησιμότητας από καρκίνο του μαστού σε ποσοστό που κυμαίνεται από 30%-40% σε γυναίκες ηλικίας 40 – 69 ετών. Στη συνέχεια κάθε χρόνο μετά την ηλικία των 40 ετών και αυτό επειδή μετά την ηλικία αυτή ο κίνδυνος εμφάνισης καρκίνου του μαστού αυξάνει. Έτσι, αν τύχει στο μεταξύ να αναπτυχθεί καρκίνος του μαστού, θα διαγνωσθεί σε πολύ αρχικό στάδιο.

Ασφαλιστικά προγράμματα για τον καρκίνο του μαστού

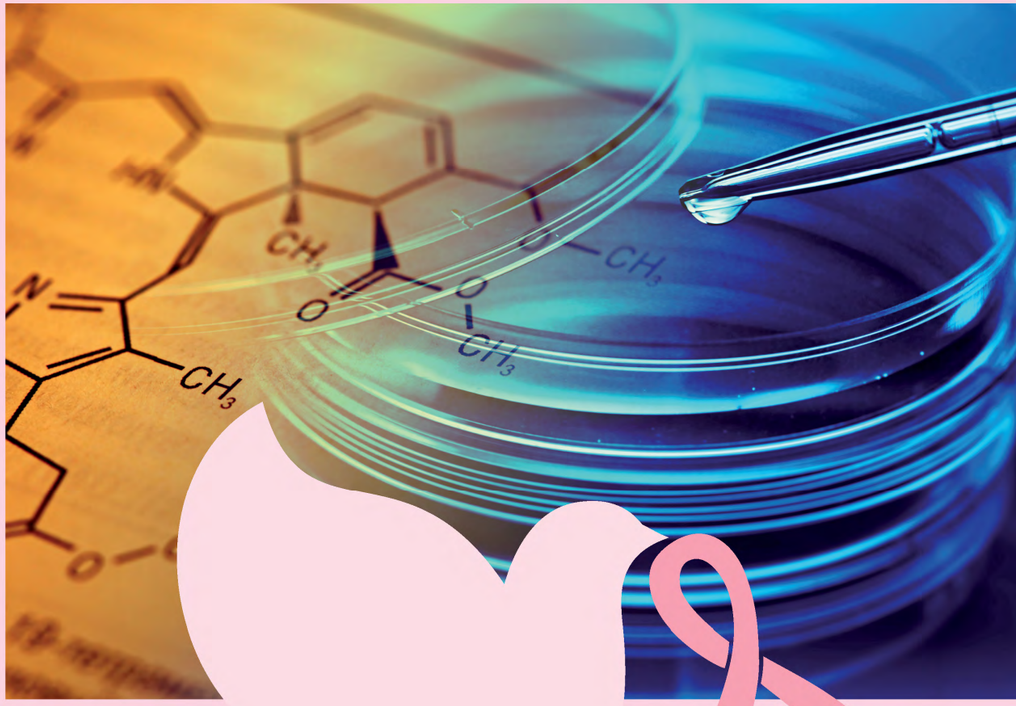
Ο ΚΑΡΚΙΝΟΣ του μαστού βρίσκεται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος ασφαλιστικών εταιρειών, οι οποίες μέσω των νοσοκομειακών και εξωνοσοκομειακών προγραμμάτων τους καλύπτουν διαγνωστικές εξετάσεις όπως και επεμβάσεις, χημικοθεραπείες κ.λπ. καθώς και έξοδα αισθητικής αποκατάστασης μαστών.

Οι καλύψεις προσφέρονται είτε μέσω των κλασικών ασφαλιστηρίων συμβολαίων νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης είτε μέσω εξειδικευμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων, που καλύπτουν κυρίως με τη μορφή επιδόματος σοβαρές ασθένειες.

Επίσης υπάρχουν και ορισμένα ασφαλιστικά προγράμματα που απευθύνονται αποκλειστικά σε γυναίκες και προσφέρουν τη συγκεκριμένη κάλυψη.

Οι ενδιαφερόμενες μπορούν να απευθυνθούν στον ασφαλιστή τους για περισσότερες πληροφορίες και να έχουν υπόψη τους ότι υπάρχει πληθώρα επιλογών και ο ασφαλιστικός κλάδος και οι ασφαλιστές είναι κοντά στις γυναίκες.

Τι δείχνουν οι έρευνες



- Το 76% των γυναικών κάλυψε ιδιωτικά μέρος της δαπάνης

Σύμφωνα με την τελευταία έρευνα που επιμελήθηκαν από την ΕΣΔΥ η Ελπίδα Πάβη και η Βασιλική Τσιάντου:

- Το 49% των γυναικών δεν είχε κάνει ποτέ αυτοεξέταση μαστού και το 35,7% δεν είχε κάνει ποτέ μαστογραφία. Οι γυναίκες με υψηλό εισόδημα και όσες έχουν σταθερό γιατρό για τον έλεγχο του στήθους έχουν μεγαλύτερη πιθανότητα να κάνουν μαστογραφία.
- Το 30,8% ανέφερε εμπόδια στην πρόσβαση σε γιατρό για υπέρηχο και ψηλάφηση στήθους, και το 26,5% εμπόδια στην πρόσβαση σε μαστογραφία με κύριους λόγους «πολύ απασχολημένη», «αμέλεια», «κόστος».
- Για τη χειρουργική επέμβαση οι περισσότερες γυναίκες επέλεξαν ιδιωτική κλινική - νοσοκομείο (57,4%), αλλά και στα υπόλοιπα στάδια της θεραπείας (χημειοθεραπείες, ακτινοθεραπείες) ο ιδιωτικός τομέας έχει υψηλά ποσοστά επιλογής.
- Τις δαπάνες θεραπείας καλύπτουν κατά κύριο λόγο τα ασφαλιστικά ταμεία, αλλά και οι ίδιες οι ασθενείς με ιδιωτικές πληρωμές. Σε ποσοστό 91,4% χρησιμοποιούν το ασφαλιστικό τους ταμείο, το οποίο καλύπτει μερικώς ή ολικά τη δαπάνη θεραπείας. Ποσοστό 76,6% αναφέρει ότι κάλυψε μέρος της δαπάνης είτε το σύνολο αυτής με ιδιωτικές πληρωμές. Οι ίδιες (ιδιωτικές) πληρωμές μπορεί να ξεπεράσουν τα 2.000 ευρώ ανάλογα με τη θεραπεία.
- Το 47,3% των νοικοκυριών δαπανούν άνω του 20% του οικογενειακού εισοδήματος για τη διαχείριση του καρκίνου του μαστού. Περίπου 10% των γυναικών που συμμετείχαν στην έρευνα αναγκάστηκαν είτε να δανειστούν είτε εκποίησαν περιουσιακά στοιχεία.
- Η επιβάρυνση της οικογένειας είναι μεγάλη: 48% πλήρωσαν είτε για βοήθεια στο σπίτι είτε για φύλαξη των παιδιών, ενώ πριν δεν χρειαζόταν. Από τις εργαζόμενες 30% σταμάτησε να δουλεύει για κάποιο χρονικό διάστημα ή πήρε άδεια άνευ αποδοχών, ενώ το 11% παραιτήθηκε από τη δουλειά του. Σε ποσοστό 35% δήλωσαν ότι μέλη της οικογένειάς τους χρειάστηκε να εγκαταλείψουν προσωρινά τη δουλειά τους, και 28,5% να μετακομίσουν από τον τόπο κατοικίας για να βοηθήσουν.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

Ιατρική Τεχνολογία

Φίλος ή Εχθρός για τις ασφαλιστικές;

Του **ΗΡΑΚΛΗ ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΥ**

Ο Ηρακλής Δασκαλόπουλος είναι αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής και αναλογιστής. Το κείμενο είναι η ομιλία του στο διεθνές ασφαλιστικό και αντασφαλιστικό συνέδριο της Ύδρας, η οποία παρουσιάζει σημαντικό ενδιαφέρον. Πρώτη φορά παρουσιάστηκε από το nextdeal.gr

Η επίπτωση της τεχνολογικής ανάπτυξης στο κόστος της ασφάλισης Υγείας, είτε στον ιδιωτικό είτε στο δημόσιο τομέα, είναι ένα αμφιλεγόμενο ζήτημα. Εταιρείες ιατρικού εξοπλισμού, εταιρείες του τομέα της υγείας και γιατροί, συνήθως υποστηρίζουν ότι η ιατρική τεχνολογία στην πραγματικότητα μειώνει το κόστος της υγειονομικής περίθαλψης σε πολλές περιπτώσεις και ότι, εν τέλει, τα συνολικά οφέλη για την κοινωνία είναι τέτοια ώστε οποιαδήποτε αύξηση του κόστους της υγειονομικής περίθαλψης να είναι δικαιολογημένη. Από την άλλη πλευρά, οι οικονομολόγοι της υγείας και ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες υποστηρίζουν, ότι όσο και επωφελής μπορεί να είναι για την κοινωνία η νέα ιατρική τεχνολογία, δεν παύει συνεπάγεται μια ουσιαστική και συνεχή αύξηση του κόστους παροχής υγειονομικής περίθαλψης. Αναφέρουν ότι, λόγω του αυξανόμενου κόστους της τεχνολογίας, γίνεται ολοένα και πιο δύσκολο να χρηματοδοτούν ένα ικανοποιητικό επίπεδο παρεχόμενης υγειονομικής περίθαλψης.

Το γεγονός ότι η χρήση της σύγχρονης ιατρικής τεχνολογίας είναι ευεργετική για τους ασθενείς και συνεπώς έχει μια θετική επίδραση στην ευημερία της κοινωνίας, είναι πέραν πάσης αμφισβήτησης. Ο σύγχρονος εξοπλισμός βοηθά στην πιο έγκαιρη και με μεγαλύτερη ακρίβεια ανίχνευση ασθενειών, επιτρέποντας την πιο έγκαιρη και με μεγαλύτερη ακρίβεια παρέμβαση, η οποία και οδηγεί σε υψηλότερα ποσοστά ανάρρωσης και χαμηλότερα ποσοστά θνησιμότητας. Οι σοβαρές χειρουργικές επεμβάσεις πραγματοποιούνται χωρίς τομές, έχουν λιγότερες επιπλοκές, απαιτούν συντομότερη νοσηλεία και επιτρέπουν την ταχύτερη ανάρρωση.

Συνεπώς, είναι προφανές ότι οι ιατρικές τεχνολογίες έχουν πολύ σημαντικά οφέλη. Όμως σίγουρα αυξάνουν και το κόστος της ασφάλισης υγείας, όπως έχουν δείξει οι περισσότερες ανεξάρτητες μελέτες (και τονίζω τη λέξη «ανεξάρτητες»). Από την πλευρά του ασφαλιστή του (δηλαδή, τη

δική μας πλευρά), οι νέες τεχνολογίες επηρεάζουν τη σοβαρότητα και τη συχνότητα των απαιτήσεων. Και τους επηρεάζουν τόσο άμεσα όσο και έμμεσα.

Η άμεση επίπτωση προκύπτει από το γεγονός ότι τα χρήματα που επενδύθηκαν στην τεχνολογία θα πρέπει να ανακτηθούν. Όπως είπα και προηγουμένως, η απόκτηση και συντήρηση προηγμένων ιατρικών συσκευών απαιτεί σημαντικές δαπάνες εκ μέρους των ιδρυμάτων υγειονομικής περίθαλψης. Για την κάλυψη των πρόσθετων αυτών δαπανών, τα ιδρύματα χρεώνουν υψηλό-τερες τιμές για τις διαδικασίες που εκτελούνται με τη βοήθεια του νέου εξοπλισμού. Ως εκ τούτου, οι νέες διαδικασίες είναι γενικά πιο ακριβές από τις παλαιότερες και, ως εκ τούτου, ο μέσος αριθμός αξιώσεων αποζημίωσης αυξάνει με το χρόνο.

Η ιατρική τεχνολογία αυξάνει το κόστος της υγειονομικής περίθαλψης;

Το κόστος της ασφάλισης επηρεάζεται επίσης έμμεσα, στις περιπτώσεις όπου οι μέθοδοι που βασίζονται στη σύγχρονη τεχνολογία παρατείνουν το προσδόκιμο ζωής ενός ασθενή με ανίατη ασθένεια. Μια παρατεταμένη σοβαρή ασθένεια, που χρειάζεται συνεχή και ειδική φροντίδα, συνήθως ισοδυναμεί με μια πολύ μεγάλη απαίτηση αποζημίωσης. Ακόμη και το υψηλότερο ποσοστό ανάρρωσης, με το αντίστοιχο χαμηλότερο ποσοστό θνησιμότητας, έχει έμμεση επίπτωση στο κόστος της ασφάλισης. Με απλά λόγια, για τους τυχερούς ασθενείς που επιβιώνουν από μια ασθένεια, είναι πιθανό να λάβουμε περισσότερες αξιώσεις αποζημίωσης, με τα ποσά να αυξάνουν κα-θώς αυτοί μεγαλώνουν, ενώ για τους ατυχείς ασθενείς που δεν επιβιώνουν, πληρώνουμε ένα πολύ υψηλότερο ποσό αποζημίωσης από ό,τι πριν, καθώς η θεραπεία τους είναι τώρα είτε πιο ακριβή, είτε διαρκεί περισσότερο από πριν, είτε και τα δύο. Έτσι, στην πραγματικότητα το κόστος της ασφάλισης αυξάνεται σε κάθε περίπτωση.

Ένας άλλος παράγοντας που αυξάνει το κόστος ασφάλισης, αλλά συχνά παραβλέπεται, είναι ότι στην ασφάλιση υγείας, ο συμβαλλόμενος που πληρώνει (ο ασφαλιστής) δεν συμμετέχει στη διαδικασία λήψης απόφασης σχετικά με το είδος, και ως εκ τούτου το κόστος της θεραπείας. Η απόφαση αυτή λαμβάνεται από τον ιατρό και σε σπάνιες περιπτώσεις από τον ασθενή, αλλά ο ασφαλιστής δεν συμμετέχει ποτέ στη διαδικασία λήψης αποφάσεως. Σαφώς, αυτή η τακτική αφήνει πολλά περιθώρια τεχνητής ζήτησης και κατά συνέπεια αυξάνει τη συχνότητα και το μέσο ποσό των απαιτήσεων αποζημίωσης.

Ακόμα και αν παραβλέψουμε την πιθανή πρόκληση τεχνητής ζήτησης, είναι απολύτως λογικό ότι οι γιατροί θα έχουν την τάση να προτείνουν πλέον τις σύγχρονες μεθόδους θεραπείας για τους ασθενείς τους, ανεξάρτητα από το κόστος, καθώς είναι γενικά πιο ασφαλείς, πιο αποτελεσματικές και πιο άνετες για τον ασθενή, από τις παραδοσιακές. Επιπλέον, η "Σύγχρονη Μέθοδος" μειώνει τον ρίσκο για τους γιατρούς και είναι συχνά ευκολότερα διαχωρίσιμη.

Παρ' όλα αυτά, κατά τη διαδικασία διαχείρισης των αξιώσεών μας μπορεί να αρνηθούμε την κάλυψη του κόστους των ακριβότερων σύγχρονων μεθόδων, ειδικά όταν ο βαθμός αποτελεσματικότητας είναι σχεδόν ίδιος με εκείνον των πιο παραδοσιακών μεθόδων. Μακροπρόθεσμα, ωστόσο, καθώς οι νέες διαδικασίες τείνουν σταδιακά να γίνουν καθεστώς, θα γίνεται ολοένα και πιο δύσκολο να αρνούμαστε αυτές τις πληρωμές.

Τα ιδρύματα υγειονομικής περίθαλψης πρέπει να επενδύουν στην σύγχρονη τεχνολογία

Στην Ελλάδα, έχουμε εννέα μεγάλες ιδιωτικές μονάδες υγειονομικής περίθαλψης, που παρέχουν υπηρεσίες, τόσο στα εξωτερικά ιατρεία όσο και εντός νοσοκομείου στους πελάτες μας (τους ασφαλισμένους) και σε ιδιώτες ασθενείς. Υπάρχει, επίσης, ένας σχετικά μεγάλος αριθμός μικρότερων ιδιωτικών κλινικών και ανεξάρτητων διαγνωστικών κέντρων.

Τα Ιδιωτικά Νοσηλευτικά Ιδρύματα συναγωνίζονται ενεργά μεταξύ τους, κυρίως όσον αφορά το εύρος και την ποιότητα των προσφερομένων ιατρικών υπηρεσιών. Καθώς τώρα περισσότερο από ποτέ, τόσο το εύρος όσο και η ποιότητα των υπηρεσιών τους, εξαρτώνται από τις ιατρικές τεχνολογίες, είναι απολύτως απαραίτητο για αυτούς να έχουν μια διαρκή στρατηγική επένδυσης σε σύγχρονο ιατρικό εξοπλισμό.

Σε γενικές γραμμές, τα νοσοκομεία δεν ανταγωνίζονται τόσο ώστε να προσελκύσουν τους ασθενείς, αλλά μάλλον για να προσελκύσουν τους γιατρούς, καθώς στις περισσότερες περιπτώσεις η επιλογή του νοσοκομείου δεν γίνεται από τον ασθενή, αλλά από το γιατρό του/της. Οι γιατροί είναι υποχρεωμένοι να συμβαδίζουν με τις πιο σύγχρονες μεθόδους διάγνωσης και θεραπείας, οι οποίες σχεδόν πάντα εκτελούνται με τη βοήθεια της σύγχρονης τεχνολογίας, για να αποφεύγεται η απώλεια ασθενών. Ως αποτέλεσμα, τα νοσοκομεία δεν έχουν άλλη επιλογή από το να θέτουν τον πιο σύγχρονο εξοπλισμό στη διάθεση των γιατρών, ώστε να παραμένουν ανταγωνιστικά και να προσελκύουν τους γιατρούς και τους ασθενείς τους.

Τα ιδρύματα υγειονομικής περίθαλψης πρέπει να επενδύουν στην σύγχρονη τεχνολογία

Ωστόσο, ενώ αυτός μπορεί να είναι ο τρόπος που λειτουργεί η αγορά των παρόχων ιδιωτικής υγειονομικής περίθαλψης υπό κανονικές συνθήκες, στην πραγματι-

"Η πρόοδος της τεχνολογίας έχει μια βαθιά επίδραση στον τρόπο άσκησης της ιατρικής επιστήμης. Καθημερινά η ιατρική εξαρτάται όλο και περισσότερο από την τεχνολογία και νέα εργαλεία διάγνωσης και θεραπείας σχεδιάζονται, τα οποία τάχιστα καθίστανται το νέο πρότυπο

κότητα όμως, οι συνθήκες της τοπικής αγοράς είναι κάθε άλλο παρά κανονικές. Η Ελλάδα διανύει μια περίοδο σοβαρής και παρατεταμένης οικονομικής κρίσης που έχει αφήσει το αποτύπωμα της σε κάθε αγορά, συμπεριλαμβανομένου και του τομέα των ιατρικών υπηρεσιών. Θα είναι ενδιαφέρον να δούμε αν τα ιδιωτικά ιδρύματα υγειονομικής περίθαλψης συνέχισαν να επενδύουν στην ιατρική τεχνολογία κατά τη περίοδο αυτή ή όχι.

Για να δοθεί απάντηση στο ερώτημα αυτό, έστειλα ένα σύντομο ερωτηματολόγιο στις δέκα μεγαλύτερες ιδιωτικές ιατρικές μονάδες, ζητώντας τους, μεταξύ άλλων, να αναφέρουν το ποσό που επένδυσαν ετησίως, συγκεκριμένα στην ιατρική τεχνολογία, είτε διαγνωστική είτε επεμβατική, κατά τη διάρκεια των ετών 2011-2015. Τους ζήτησα επίσης να απαριθμήσουν τις μεγαλύτερες αντίστοιχες αγορές που έκαναν. Όλες, εκτός από μία, ανταποκρίθηκαν. Και όπως μπορείτε να δείτε τα αποτελέσματα είναι σίγουρα εντυπωσιακά.

Κατά τη διάρκεια της παραπάνω περιόδου σοβαρής οικονομικής κρίσης, τα ιδιωτικά ιδρύματα υγειονομικής περίθαλψης επένδυσαν σχεδόν 93 εκατομμύρια Ευρώ στην ιατρική τεχνολογία. Αυτό σημαίνει κατά μέσο όρο 18,5 εκατομμύρια ετησίως. Για να σας βοηθήσω να συνειδητοποιήσετε τη σχετική αξία, ο συνολικός όγκος ασφαλίστρων της τοπικής αγοράς ασφάλισης υγείας για το 2015, ήταν 643 εκατομμύρια ευρώ.

Ποιος πληρώνει στο τέλος

Έτσι, τα ιδιωτικά ιδρύματα υγειονομικής περίθαλψης επενδύουν μεγάλα ποσά στην τεχνολογία. Βλέποντάς το από την πλευρά τους, αυτή είναι στην πραγματικότητα η καταλληλότερη στρατηγική, καθώς πρέπει να διατηρήσουν ένα υψηλό επίπεδο υπηρεσιών, προκειμένου να επιβιώσουν σε μια ανταγωνιστική αγορά.

Ωστόσο, οι σημαντικές δαπάνες της επένδυσης σε νέες τεχνολογίες, καθώς και τα παρεπόμενα έξοδα συντήρησης, πρέπει να ανακτηθούν με κάποιο τρόπο. Και δεδομένου ότι οι ιδιωτικοί πάροχοι υγειονομικής περίθαλψης είναι στην πραγματικότητα εταιρείες, ο μόνος τρόπος για να ανακτήσουν τις πρόσθετες δαπάνες είναι η αύξηση των εσόδων. Τα έσοδα αυξάνονται, είτε με τη θεραπεία περισσότερων ασθενών, είτε με την αύξηση του μέσου όρου των κερδών ανά ασθενή, ή και τα δύο. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η αύξηση του μέσου ποσού κέρδους ανά ασθενή, δεν συνεπάγεται απαραιτήτως και την αύξηση του τιμοκαταλόγου. Όπως είμαι βέβαιος ότι κάποιοι από εσάς γνωρίζετε, οι εταιρείες υγειονομικής περίθαλψης έχουν τρόπους αύξησης των δαπανών ανά ασθενή, ακόμη και όταν οι υποκείμενες τιμές μειώνονται. Το θέμα εδώ είναι ότι τα έσοδά τους, είναι στην πραγματικότητα το κόστος το δικό μας. Ή, για να είμαστε ακριβείς, ένα μεγάλο και αυξανόμενο μέρος των εσόδων τους, είναι το δικό μας κόστος μας.

Υπάρχουν τρεις πηγές εσόδων για τα ιδιωτικά ιδρύματα υγειονομικής περίθαλψης: οι ιδιωτικοί ασθενείς, οι ασφαλιστικές εταιρείες και το κράτος. Το κράτος έχει ένα είδος «συμφωνίας» με ορισμένους Διαγνωστικά Κέντρα, πληρώνοντας ένα προκαθορισμένο ποσό που ποικίλλει ανάλογα με την αιτία της νοσηλείας, για ασθενείς που καλύπτονται από την κοινωνική ασφάλιση. Στην πράξη, ένα μεγάλο μέρος των αμοιβών, που μπορεί να φτάνει μέχρι και το 55%, δεν καταβάλλεται από το κράτος, καθώς υπάρχουν μηχανισμοί επιμερισμού κόστους που το καλύπτουν, οι οποίοι πολύ περιγραφικά ονομάζονται "έκπτωση" (rebate) και "ανάκτηση" (clau back). Επιπλέον, τα υπόλοιπα ποσά καταβάλλονται από το κράτος μερικές φορές με καθυστέρηση μηνών ή ακόμη και ετών, επιβάλλοντας μία χρηματοδοτική πίεση στις επιχειρήσεις του τομέα της υγείας, που γίνεται πράγματι ορατή στους δημοσιευμένους ισολογισμούς τους.

Επιπλέον, καθώς η κρίση έχει πετσοκόψει το διαθέσιμο εισόδημα των φυσικών προσώπων, ο αριθμός των ατόμων που μπορούν να αντέξουν το κόστος νοσηλείας σε ένα ιδιωτικό νοσοκομείο, χωρίς να διαθέτουν ασφάλεια υγείας, μειώνεται. Αντίθετα, όλοι ανεξαιρέτως οι πελάτες μας θα επιλέξουν σίγουρα να νοσηλευθούν σε ένα ιδιωτικό νοσοκομείο. Στην πραγματικότητα, αυτός είναι ακριβώς και ο πρώτιστος λόγος για τον οποίο αγόρασαν την ασφάλεια υγείας! Ως εκ τούτου, τα έσοδα από ιδιώτες ασθενείς αναμένεται να μειωθεί και το μερίδιο των ασφαλιστών από το κόστος επένδυσης στην τεχνολογία, να αυξηθεί.

Πληρώνουμε ήδη περισσότερα σε αποζημιώσεις;

Για την ακρίβεια, ήδη πληρώνουμε ένα σημαντικό μέρος του κόστους επένδυσης στην τεχνολογία και αυτό μπορεί να αποδειχθεί με τη χρήση δεδομένων, προερχομένων από τα αρχεία αξιώσεων αποζημίωσης.

Όπως ανέφερα νωρίτερα, το κόστος ασφάλισης αυξάνεται, ως αποτέλεσμα των επενδύσεων στην τεχνολογία, κυρίως μέσω της αύξησης του μέσου όρου των αξιώσεων αποζημίωσης. Αυτό προκύπτει από το γεγονός ότι στις περιπτώσεις όπου ο ασφαλισμένος υποβάλλεται σε μια αγωγή με τη βοήθεια σύγχρονων μεθόδων τεχνολογίας, το κόστος είναι γενικά υψηλότερο από ό, τι στην περίπτωση που αυτός/αυτή υποβάλλεται σε μια αγωγή με τη χρήση μιας παραδοσιακής μεθόδου. Για να ελέγξω την εγκυρότητα του ισχυρισμού αυτού, ανέλυσα τις αξιώσεις αποζημίωσης τα τελευταία τρία χρόνια της ασφαλιστικής εταιρείας ΕΘΝΙΚΗ.

Ο σκοπός της ανάλυσης ήταν να δοθεί απάντηση σε τρία κύρια ερωτήματα;

1. Ποιες είναι οι πιο συνήθεις περιπτώσεις κατά τις οποίες μια διαδικασία με τη βοήθεια σύγχρονης τεχνολογίας φαίνεται να αντικαθιστά μία διαδικασία παραδοσιακής τεχνολογίας;
2. Μήπως η χρήση της νέας μεθόδου αυξήσει το μέσο όρο αξιώσεων αποζημίωσης; Αν ναι, κατά πόσο; και
3. Μπορεί η μειωμένη περίοδος νοσηλείας να αντισταθμίσει την αύξηση του κόστους;

> **Στην ασφάλιση υγείας, ο συμβαλλόμενος που πληρώνει (ο ασφαλιστής) δεν συμμετέχει στη διαδικασία λήψης απόφασης σχετικά με το είδος, και ως εκ τούτου το κόστος της θεραπείας. Η απόφαση αυτή λαμβάνεται από τον ιατρό και σε σπάνιες περιπτώσεις από τον ασθενή, αλλά ο ασφαλιστής δεν συμμετέχει ποτέ στη διαδικασία λήψης αποφάσεως**

Ήδη πληρώνουμε περισσότερα σε αποζημιώσεις

Οι τέσσερις περιπτώσεις όπου η τεχνολογικά υποβοηθούμενη διαδικασία είναι πιο συχνή είναι:

Ο καρκίνος του προστάτη, ο καρκίνος του νεφρού, η οστεοαρθρίτιδα του γονάτου, όπου Ρομποτική Χειρουργική χρησιμοποιείται αντί του συμβατικού χειρουργείου και οι διαταραχές της αορτικής βαλβίδας που απαιτούν αντικατάσταση βαλβίδας, οπότε και γίνεται διακαθετηριακή εμφύτευση αορτικής βαλβίδας (Tavi), αντί της συμβατικής χειρουργικής ανοικτής καρδιάς. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι για αυτές τις τέσσερις συγκεκριμένες περιπτώσεις, η χρήση των σύγχρονων μεθόδων γίνεται ολοένα και πιο συχνή με τη πάροδο του χρόνου.

Σε όλες τις περιπτώσεις, όταν γίνεται χρήση των σύγχρονων διαδικασιών, ο μέσος όρος αξιώσεως αποζημίωσης αυξάνεται σημαντικά. Αυτή η διαφορά είναι εξίσου εντυπωσιακή σε απόλυτους νομισματικούς όρους, αλλά δυστυχώς δεν μπορώ να αποκαλύψω το πραγματικό ποσό μέσου όρου αποζημίωσης για κάθε περίπτωση.

Η διάρκεια παραμονής στο νοσοκομείο, από την άλλη πλευρά, μειώνεται κατά μέσο όρο περίπου στο 1/3 σε όλες τις περιπτώσεις. Ως εκ τούτου, οι σύγχρονες μέθοδοι απαιτούν μικρότερο χρόνο νοσηλείας, αλλά, όπως πολλοί από εμάς θα ανέμεναν, η μείωση του αριθμού των ημερών νοσηλείας δεν μπορεί να αντισταθμίσει το αυξημένο κόστος.

Και βοηθητικοί παράγοντες θα αυξήσουν κι άλλο τις μελλοντικές αξιώσεις αποζημίωσης

Δυστυχώς, η τεχνολογία δεν είναι ο μόνος παράγοντας που συμβάλλει στο ολοένα αυξανόμενο κόστος της ασφάλισης υγείας. Η γήρανση του πληθυσμού σε συνδυασμό με την αυξανόμενη εμφάνιση των χρονίων παθήσεων, αναμένεται να έχουν τεράστιες επιπτώσεις στο κόστος της υγειονομικής περίθαλψης μακροπρόθεσμα, κάτι που θα αποτελέσει πολύ

σημαντική πρόκληση για τους ασφαλιστές υγείας.

Όπως αναφέρεται στην Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Γήρανσης, το ποσοστό του πληθυσμού που είναι σήμερα ηλικίας 65 ετών και άνω σε αυτή τη χώρα είναι 21%. Το ποσοστό αυτό αναμένεται να γίνει 31% έως το 2040. Μπορείτε να φανταστείτε το μέγεθος των επιπτώσεων στο κόστος της υγειονομικής περίθαλψης, όταν, σύμφωνα με διεθνείς μελέτες, η μέση ετήσια δαπάνη για υγειονομική περίθαλψη ανά ιδιώτη ηλικίας 65 ετών, είναι 4 φορές μεγαλύτερη από την αντίστοιχη ετήσια δαπάνη ενός ιδιώτη ηλικίας 40 ετών. Να σημειωθεί ότι η σύγκριση αυτή αφορά τρέχουσες τιμές, το οποίο σημαίνει ότι δεν λαμβάνει υπόψη επιπλέον παράγοντες που διογκώνουν το κόστος, όπως οι τεχνολογικές εξελίξεις. Ως εκ τούτου, στην πραγματικότητα, οι δαπάνες υγειονομικής περίθαλψης για τους 65χρονους, σε σύγκριση με αυτές για τους 40χρονους, αναμένεται να αυξηθούν σε ακόμη μεγαλύτερο ποσοστό.

Δεδομένου ότι η εμφάνιση των χρόνιων ασθενειών αυξάνεται με την ηλικία, η μακροζωία είναι ένας σημαντικός παράγοντας που συμβάλει στην υψηλή και σταθερά αυξανόμενη εμφάνιση των χρόνιων ασθενειών στις περισσότερες ανεπτυγμένες χώρες. Ωστόσο, πολλές από τις πιο κοινές χρόνιες ασθένειες, όπως ο διαβήτης, οι καρδιαγγειακές παθήσεις και ορισμένες μορφές καρκίνου, συνδέονται άμεσα με ανθυγιεινό τρόπο ζωής και συνήθειες, όπως η έλλειψη σωματικής δραστηριότητας, η κακή διατροφή και το κάπνισμα. Οι χρόνιες ασθένειες ευθύνονται για ένα μεγάλο αριθμό θανάτων και τη θεραπεία τους απορροφά ήδη το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών υγειονομικής περίθαλψης παγκοσμίως. Σύμφωνα με το Αμερικάνικο Υπουργείο Υγείας, οι χρόνιες ασθένειες ευθύνονται για το 70% των θανάτων και για πάνω από το 75% των άμεσων δαπανών υγειονομικής περίθαλψης στις Ηνωμένες Πολιτείες. Καθώς η ανοδική τάση εμφάνισης των χρόνιων παθήσεων αναμένεται να συνεχιστεί, στο μέλλον θα ευθύνονται για ένα ακόμη μεγαλύτερο ποσοστό δαπανών υγειονομικής περίθαλψης.

Οι χρόνιες ασθένειες ευθύνονται για ένα μεγάλο αριθμό θανάτων και τη θεραπεία τους απορροφά ήδη το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών υγειονομικής περίθαλψης παγκοσμίως. Σύμφωνα με το Αμερικάνικο Υπουργείο Υγείας, οι χρόνιες ασθένειες ευθύνονται για το 70% των θανάτων και για πάνω από το 75% των άμεσων δαπανών υγειονομικής περίθαλψης στις Ηνωμένες Πολιτείες

Οι παραδοσιακές μέθοδοι δεν είναι αρκετές για να συγκρατήσουν το κόστος σε μακροπρόθεσμη βάση

Δεδομένου ότι το ζήτημα του αυξανόμενου κόστους υγειονομικής περίθαλψης δεν είναι κάτι νέο, οι ασφαλιστές υγείας έχουν την πάροδο του χρόνου επινοήσει διάφορους μηχανισμούς ελέγχου του κόστους. Κάποιοι από τους πρώτους αυτούς μηχανισμούς, σχετίζονται με το σχεδιασμό του προϊόντος και έχουν ως στόχο την προστασία του ασφαλιστή από την υπερβολική χρήση ιατρικών υπηρεσιών. Αυτοί περιλαμβάνουν εξαιρέσεις, ειδικές προϋποθέσεις, από κοινού πληρωμές και εκπιπτόμενες δαπάνες.

Υπάρχουν επίσης μηχανισμοί που σχετίζονται με τη διαχείριση των απαιτήσεων αποζημίωσης ή, με την ευρύτερη έννοια, τη διαχείριση της χρήσης και του κόστους των υπηρεσιών υγειονομικής περίθαλψης. Αυτοί έχουν αποδειχθεί ιδιαίτερα αποτελεσματικοί στον περιορισμό του κόστους των απαιτήσεων αποζημίωσης, τις δύο τελευταίες δεκαετίες.

Ο έλεγχος κατά περίπτωση, κατά τη διάρκεια της νοσηλείας, είναι ένας από τους επιτυχείς μηχανισμούς για τον έλεγχο των ενδονοσοκομειακών εξόδων. Ομάδες ιατρών βρίσκονται στα κυριότερα ιδιωτικά νοσοκομεία, εξετάζουν και ελέγχουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες στους ασφαλισμένους ασθενείς τους, καθώς και το αντίστοιχο κόστος, προκειμένου να ελεγχθεί η υπερβολική χρήση ή η υπερχρέωση.

Οι ασφαλιστές προσπαθούν επίσης να ελαχιστοποιήσουν την κατάχρηση υπηρεσιών και τις υπερβολικές δαπάνες, ελέγχοντας την πρόσβαση σε εξειδικευμένες υπηρεσίες –λειτουργία που ονομάζεται «φύλαξη πύλης» (gate keeping)– και, επιπλέον, μέσω συμφωνιών αποκλειστικής συνεργασίας με συγκεκριμένα δίκτυα παροχής υγειονομικής περίθαλψης. Επιπλέον, όπως συνηθίζεται στην τοπική αγορά, οι ασφαλιστικές εταιρείες υπογράφουν ειδικές συμφωνίες τιμολόγησης με τα ιδιωτικά νοσοκομειακά ιδρύματα. Σε αυτό το πλαίσιο, οι συμφωνίες επιμερισμού του κινδύνου ή μεταφοράς του κινδύνου μεταξύ των ασφαλιστών και των ιδιωτικά νοσοκομειακών ιδρυμάτων, όπως η κατά κεφαλήν χρέωση, δεν είναι κάτι το ασυνήθιστο.

Οι παραδοσιακοί μηχανισμοί επιμερισμού/ελέγχου του κόστους, ίσως να είναι αποτελεσματικοί βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα, όμως δεν είναι αρκετοί για να ελέγξουν το κόστος της υγειονομικής περίθαλψης σε μακροπρόθεσμη βάση, ακριβώς επειδή δεν επηρεάζουν τους υποκείμενους μακροπρόθεσμους παράγοντες κόστους. Αυστηρότεροι έλεγχοι των απαιτήσεων αποζημίωσης και καλύτερες συμφωνίες με τους προμηθευτές, δεν θα εμποδίσουν την αύξηση του κόστους, που οφείλεται στην πρόοδο της ιατρικής τεχνολογίας, στη γήρανση του πληθυσμού ή στην αυξανόμενη εμφάνιση των χρόνιων ασθενειών. Ακόμα και αν ήμασταν σε θέση να εξαλείψουμε εντελώς την περιττή χρήση και την υπερβολική χρέωση των ιατρικών υπηρεσιών, θα υπάρχει ακόμα ένας «πυρήνας» κόστους υγειονομικής περίθαλψης, η εξέλιξη του οποίου δεν μπορεί να ελεγχθεί από εμάς.

Τα μέχρι τώρα συμπεράσματά μας, σκιαγραφούν μια πολύ ζοφερή εικόνα για το μέλλον της αγοράς ασφάλισης Υγείας. Καθώς το μέσο κόστος υγειονομικής περίθαλψης ανά ασφαλισμένο άτομο θα συνεχίσει να αυξάνεται με επιταχυνόμενο ρυθμό, το μέσο ασφάλιστρο θα πρέπει να ακολουθήσει κι αυτό. Αυτό γενικά θα είναι γενικά ένα σοβαρό ζήτημα για τους ασφαλιστές υγείας και ένα δυσεπίλυτο πρόβλημα για την ελληνική αγορά ειδικότερα. Ενώ το προϊόν μας δεν θεωρείται φθηνό, ειδικά εν μέσω χρηματοπιστωτικής κρίσης, αν συνεχιστούν οι σημερινές τάσεις, διατρέχουμε τον κίνδυνο να έχουμε ένα προϊόν που ο καθένας θα χρειάζεται, αλλά πολύ λίγοι θα μπορούν να το αντέξουν οικονομικά.

Ευτυχώς η σύγχρονη τεχνολογία μας παρέχει εργαλεία που μπορούν να μας βοηθήσουν

Ευτυχώς, παρά τη σημαντική επίπτωση που η σύγχρονη τεχνολογία έχει στο κόστος της ασφάλισης υγείας, την ίδια στιγμή μπορεί να παρέχει τα εργαλεία για να μας βοηθήσει να το ελέγξουμε. Στην πραγματικότητα, οι ήδη διαθέσιμες τεχνολογίες, μας επιτρέπουν να επηρεάζουμε το μοντέλο ανάπτυξης των κυριότερων υποκείμενων παραγόντων κόστους και να ξεπερνούμε τους περιορισμούς των παραδοσιακών μηχανισμών συγκράτησης του κόστους της ασφάλισης. Στην ασφαλιστική ορολογία, η σύγχρονη τεχνολογία μπορεί να μας βοηθήσει να μειώσουμε τη συχνότητα των αποζημιώσεων και να περιορίσουμε την αύξηση των απαιτήσε-

ων, όχι μόνο βραχυπρόθεσμα αλλά και μακροπρόθεσμα. Το κλειδί για το ξεμπλοκάρισμα αυτής της ευκαιρίας παρέχεται από τον τομέα της Τεχνολογίας της Πληροφορίας (IT), που γενικά αναφέρεται ως «Τεχνολογία της Πληροφορίας Υγείας» (HIT).

Ένας σύντομος ορισμός της HIT, είναι η διαχείριση και η ανταλλαγή πληροφοριών για την υγεία με τη χρήση πληροφοριακών συστημάτων.

Ο ορισμός της HIT περιλαμβάνει:

ΤΗΛΕΪΑΤΡΙΚΗ: Χρήση της τηλεματικής για τη συλλογή ζωτικών δεδομένων, για απομακρυσμένες ιατρικές συμβουλές και για διάγνωση.

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΣ ΦΑΚΕΛΟΣ ΥΓΕΙΑΣ: Εξειδικευμένο λογισμικό που αποθηκεύει και διαχειρίζεται λεπτομερή στοιχεία προσωπικής υγείας και το ιατρικό ιστορικό.

ΚΙΝΗΤΗ ΥΓΕΙΑ: Εφαρμογές λογισμικού για Smartphones οι οποίες συλλέγουν, αποθηκεύουν και διαχειρίζονται δεδομένα που σχετίζονται με την υγεία.

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ: Διαγνωστικές συσκευές που παρακολουθούν ζωτικά δεδομένα (π.χ. αρτηριακή πίεση, επίπεδα γλυκόζης), τα αποθηκεύουν ως Ηλεκτρονικό Φάκελο Υγείας και αυτόματα τα

διαβιβάζουν σε καθορισμένους γιατρούς.

ΦΟΡΗΤΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ: Φορητοί αισθητήρες που παρακολουθούν τη

δραστηριότητα και τα βασικά ζωτικά δεδομένα (π.χ. μέτρηση βημάτων, καρδιακοί παλμοί) και το αντίστοιχο λογισμικό που έχει σχεδιαστεί για να παρακινήσει τους ανθρώπους να είναι πιο δραστήριοι και υγιείς.

Οι καινοτόμες αυτές τεχνολογίες, παρέχουν τη δυνατότητα να προλάβουμε την εμφάνιση ασθενειών, να έχουμε έγκαιρη διάγνωση σε περίπτωση που προκύψει κάποια ασθένεια και να ελέγχουμε την μετέπειτα εξέλιξή της.

Οι χρήστες των τεχνολογιών αυτών, οι οποίοι είναι υγιείς, είναι περισσότερο ενημερωμένοι σχετικά με τις καθημερινές

συνήθειες και δραστηριότητες που διαμορφώνουν έναν υγιή τρόπο ζωής και έτσι είναι πιο πιθανό να ακολουθήσουν έναν πιο υγιεινό τρόπο ζωής από ό,τι πριν. Ομοίως, οι χρήστες αυτών των τεχνολογιών, οι οποίοι πάσχουν από κάποια ασθένεια είναι καλύτερα ενημερωμένοι για την κατάσταση τους και ασχολούνται πολύ περισσότερο με τη θεραπεία τους από ό, τι πριν.

Η συνεχής απομακρυσμένη παρακολούθηση των ζωτικών δεδομένων παρέχει στους γιατρούς τη δυνατότητα να ενεργούν μόλις εμφανιστούν τα πρώτα σημάδια πιθανών προβλημάτων υγείας και οι πρώτες επιπτώσεις ή να λάβουν αμέσως τα κατάλληλα μέτρα, σε περιπτώσεις απειλητικές για τη ζωή του ασθενούς.

Η υιοθέτηση αυτής της τεχνολογίας αναμένεται να έχει σημαντική επίπτωση στο κόστος σε όλα τα επίπεδα της υγειονομικής περίθαλψης. Η απομακρυσμένη παρακολούθηση, οδηγεί σε λιγότερες επισκέψεις σε γιατρούς και σε χαμηλότερο αριθμό διπλών ή περιττών διαγνωστικών εξετάσεων. Η έγκαιρη παρέμβαση οδηγεί σε μείωση του κόστους περίθαλψης έκτακτων σοβαρών περιπτώσεων. Η αποτελεσματικότερη διαχείριση της νόσου οδηγεί σε λιγότερες νοσηλείες και σε συντομότερη παραμονή στο νοσοκομείο. Φαίνεται ότι η HIT μπορεί πραγματικά να διακόψει την αυξητική τάση των ιατρικών εξόδων.

Μπορούμε να επωφεληθούμε από αυτή την τεχνολογία

Οι επιπτώσεις στη συνολική δαπάνη υγειονομικής περίθαλψης μπορεί να είναι εμφανείς, αλλά τι γίνεται με το κόστος ασφάλισης υγείας; Πώς μπορούν οι ασφαλιστικές εταιρείες να επωφεληθούν από αυτή την τεχνολογία; Και επίσης, πώς μπορεί η εφαρμογή αυτής της τεχνολογίας να ταιριάξει στο επιχειρησιακό μας μοντέλο;

Η απάντηση είναι: Ναι, μπορούμε να επωφεληθούμε από αυτή την τεχνολογία, αλλά θα πρέπει να επεκτείνουμε τον συμβατικό μας ρόλο. Πρέπει να κινηθούμε πέρα από τα παραδοσιακά όρια της

Χρησιμοποιώντας την τεχνολογία για την πρόληψη καλύτερα παρά για τη θεραπεία, όπως πρότεινε ο Ιπποκράτης πριν από 2.500 χρόνια, μπορούμε να μειώσουμε το κόστος ασφάλισης υγείας και αντίστοιχα τα ασφάλιστρα, σε ένα επίπεδο που να είναι βιώσιμο μακροπρόθεσμα, παρέχοντας παράλληλα μια πολύτιμη υπηρεσία στους πελάτες μας

δουλειάς μας.

Θα σας εξηγήσω με ένα παράδειγμα: Το μέσο ποσοστό εκδήλωσης διαβήτη, είναι γύρω στο 10%. Ως εκ τούτου, αναμένουμε ότι το 10% του ασφαλισμένου πληθυσμού, περίπου 160.000 άνθρωποι, υποφέρουν από διαβήτη, είτε το γνωρίζουν είτε όχι. Οπότε τι κάνουμε; Προσευχόμαστε, αυτό κάνουμε. Ελπίζουμε ότι δεν θα υποστούν καρδιακή προσβολή, εγκεφαλικό επεισόδιο, νεφρική ανεπάρκεια, ακρωτηριασμό άκρου, τύφλωση ή οποιαδήποτε άλλη από τις πιθανές σοβαρές συνέπειες του διαβήτη, κάτι που θα είναι εντελώς καταστροφικό για τους ίδιους και εμάς θα μας οδηγήσει σε μια πολύ μεγάλη απαίτηση αποζημίωσης.

Και τί πρέπει να κάνουμε εμείς γι' αυτούς; Λοιπόν, είναι η δουλειά μας να πληρώσουμε αποζημιώσεις όταν προκύψουν οι κίνδυνοι, σωστά; Λάθος! Η δουλειά μας είναι να διαχειριζόμαστε τον κίνδυνο. Ένας από τους κανόνες της ορθής διαχείρισης κινδύνων, είναι η πρόληψη και, στην περίπτωση αυτή, η τεχνολογία μας παρέχει τα εργαλεία για να το κάνουμε με πολύ αποτελεσματικό τρόπο.

Ένα πρόγραμμα διαχείρισης ασθενειών, σχεδιασμένο έτσι ώστε να επωφελούμαστε από τις δυνατότητες που παρέχει η σύγχρονη τεχνολογία για να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κρατήσουν τα επίπεδα του διαβήτη υπό έλεγχο, θα είχε πολύ σημαντική επίδραση τόσο στην συνολική κατάσταση της υγείας των συμμετεχόντων όσο και στο κόστος των απαιτήσεων αποζημίωσης. Οι περισσότεροι συμμετέχοντες θα ζούσαν μια καλύτερη και μεγαλύτερης διάρκειας ζωή, αποφεύγοντας τον πόνο και τη δυστυχία που οι σοβαρές επιπλοκές του διαβήτη θα επέφεραν σε αυτούς. Ο ασφαλιστής αυτής της συγκεκριμένης ομάδας, από την άλλη πλευρά, θα είχε πολύ μικρότερο συνολικό αριθμό απαιτήσεων αποζημίωσης και ιδιαίτερα πολύ λιγότερες απαιτήσεις μεγάλων ποσών αποζημίωσης από το αναμενόμενο.

Να γίνει η πρόληψη σύμμαχος αντί για αντιδραστικό δημιουργό απαιτήσεων αποζημίωσης

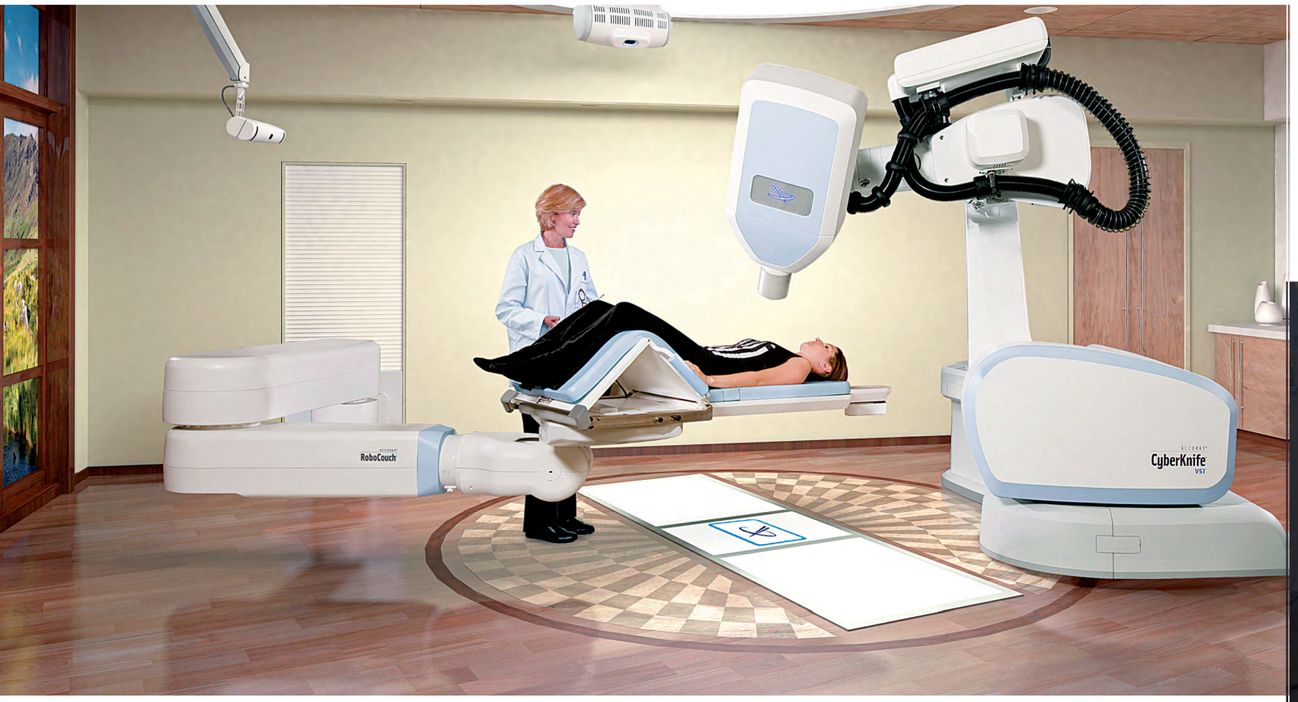
Είναι σαφές ότι μπροστά στο ολοένα αυξανόμενο κόστος της υγειονομικής περίθαλψης, που δημιουργείται από παράγοντες πάνω στους οποίους ελάχιστη επιρροή μπορούμε να ασκήσουμε, πρέπει να αναθεωρήσουμε επιχειρησιακό μας μοντέλο με ένα δημιουργικό τρόπο, προκειμένου να παραμείνουμε ανταγωνιστικοί. Αντί να είμαστε αντιδραστικοί, περιμένοντας απλά να πληρώσουμε μια αποζημίωση, όταν προκύψει, θα πρέπει να είμαστε προληπτικοί και να εμποδίσουμε την απαίτηση πριν αυτή εμφανιστεί, με τη χρήση προγραμμάτων που παρέχουν στον ασφαλισμένο σύγχρονες, υπηρεσίες, βασισμένες στην τεχνολογία.

Μαζί με την τεχνολογία και τις εταιρίες υγειονομικής περίθαλψης, μπορούμε να σχεδιάσουμε Προγράμματα Διαχείρισης Νόσων για τους χρόνια ασθενείς πελάτες μας, που θα τους βοηθούν στη διατήρηση της ασθένειάς τους υπό έλεγχο, καθώς και Προγράμματα Πρόληψης Νοσημάτων, για τους υγιείς πελατών μας, που να τους ενθαρρύνουν να παραμείνουν υγιείς. Μέσα από αυτά τα προγράμματα, δεν θα βελτιώσουμε μόνο την κατάσταση με τις αποζημιώσεις, συμπεριλαμβάνοντας τα αυξημένα κόστη, αλλά επίσης θα προσφέρουμε και μια υπηρεσία μεγάλης αξίας στους ασφαλισμένους.

Είναι αλήθεια ότι, όπως και στα περισσότερα καινοτόμα σχέδια, η εφαρμογή τους δεν είναι τόσο εύκολη όσο φαίνεται. Συνεπάγεται σοβαρές τεχνικές και διοικητικές προκλήσεις, καθώς και σημαντικά αρχικά και λειτουργικά έξοδα που πρέπει να ανακτηθούν. Ωστόσο, οι πρωτοποριακές προσπάθειες λίγων εταιρειών ασφάλισης υγείας στις ΗΠΑ, έχουν δείξει ότι τα αρχικά προβλήματα μπορούν να ξεπεραστούν και ότι μια τέτοια επένδυση μπορεί να δικαιολογηθεί από τα αποτελέσματά της.

«Η πρόληψη είναι καλύτερη από τη θεραπεία» (Ιπποκράτης, 460-377 π.Χ.)

Η τεχνολογική πρόοδος μπορεί να είναι ένας σημαντικός παράγοντας κόστους για την ασφάλιση υγείας, αλλά την ίδια στιγμή μπορεί να παρέχει στους ασφαλιστές τα εργαλεία για να ελέγξουν αποτελεσματικά την αύξηση του κόστους. Αγκαλιάζοντας την τεχνολογία και χρησιμοποιώντας την για την πρόληψη καλύτερα παρά για τη θεραπεία, όπως πρότεινε ο Ιπποκράτης πριν από 2.500 χρόνια, μπορούμε να μειώσουμε το κόστος ασφάλισης υγείας και αντίστοιχα τα ασφάλιστρα, σε ένα επίπεδο που να είναι βιώσιμο μακροπρόθεσμα, παρέχοντας παράλληλα μια πολύτιμη υπηρεσία στους πελάτες μας.



Το Τεχνολογικό θαύμα του Cyber Knife

Ο κ. ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΣ ξεκίνησε την ομιλία του με το παράδειγμα του CyberKnife® ένα ρομποτικό ακτινοχειρουργικό σύστημα, αποτελεί ένα αξιοσημείωτο παράδειγμα των δυνατοτήτων της σύγχρονης τεχνολογίας. Το σύστημα έχει σχεδιαστεί για τη θεραπεία όγκων σε όλο το σώμα με μη επεμβατικό τρόπο και στις περισσότερες περιπτώσεις χρησιμοποιείται σε μη εγχειρήσιμους ή χειρουργικά πολύπλοκους όγκους, ιδιαίτερα στον εγκέφαλο. Η λειτουργία του βασίζεται σε λογισμικό προηγμένης ανάλυσης εικόνας, που καθοδηγεί ένα ρομποτικό βραχίονα να παρέχει υψηλές δόσεις ακτινοβολίας με απόλυτη ακρίβεια, αποφεύγοντας ζημιές σε παρακείμενους ιστούς ή νεύρα. Το σύστημα έχει τη δυνατότητα αυτόματης διόρθωσης του στόχο του, σε περίπτωση μιας μικρής κίνησης και ως εκ τούτου, ο ασθενής δεν χρειάζεται να είναι απολύτως ακίνητος κατά τη διάρκεια της επεμβάσεως.

Σύμφωνα με σχετικές μελέτες, η θεραπεία με το CyberKnife θα μπορούσε πραγματικά να αποβεί σωτήρια σε ορισμένες σοβαρές περιπτώσεις. Ωστόσο, για να αποκτήσουν το αξιόλογο αυτό σύστημα, τα νοσοκομεία πρέπει να πληρώσουν ένα πολύ υψηλό τίμημα. Το κόστος απόκτησης του CK είναι περίπου 5 εκατομμύρια ευρώ και το κόστος συντήρησής του υπερβαίνει τα 250.000 ευρώ ετησίως.

Το Cyber Knife είναι μία από τις πολλές καινοτόμες ιατρικές συσκευές, που έχουν σχεδιαστεί και εισαχθεί στην ιατρική πρακτική κατά τις δύο τελευταίες δεκαετίες. Αυτές οι συσκευές έχουν διευκολύνει σημαντικά την θεραπεία πολλών σοβαρών ασθενειών, βελτίωσαν την αποτελεσματικότητα της θεραπείας, μείωσαν τις επιπλοκές και κατέστησαν την ανάρρωση ευκολότερη και ταχύτερη. Και φυσικά, όλες αυτές οι συσκευές είναι πανάκριβες για να αγοραστούν και να συντηρηθούν.

Η πρόοδος της τεχνολογίας έχει μια βαθιά επίδραση στον τρόπο άσκησης της ιατρικής επιστήμης. Καθημερινά η ιατρική εξαρτάται όλο και περισσότερο από την τεχνολογία και νέα εργαλεία διάγνωσης και θεραπείας σχεδιάζονται, τα οποία τάχιστα καθίστανται το νέο πρότυπο.

Ένα τυπικό παράδειγμα είναι η ρομποτικά υποβοηθούμενη χειρουργική. Μόνο λίγα χρόνια έχουν περάσει από την παρουσίαση του πρώτου ρομποτικά καθοδηγούμενου χειρουργικού συστήματος (Da Vinci®), και όμως η χρήση του συνιστάται από τα διεθνή ιατρικά πρωτόκολλα για μια σειρά από χειρουργικές επεμβάσεις, στις οποίες η ακρίβεια και η ελάχιστη επέμβαση είναι ζωτικής σημασίας (π.χ. προστατεκτομή). Επιπλέον, έχει γίνει η προτιμώμενη μέθοδος για ένα πολύ ευρύ φάσμα διαδικασιών και σταδιακά αντικαθιστά την λαπαροσκοπική χειρουργική.

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

10 ΧΡΟΝΙΑ ΡΟΜΠΟΤΙΚΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Η πιο σύγχρονη Ρομποτική τεχνολογία
στον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών

da Vinci Si HD | Ένα σπουδαίο τεχνολογικό επίτευγμα στην υπηρεσία του ασθενή

Γενική Χειρουργική
- Χολοκυστεκτομή μίας τομής
- Γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση - διαφραγματοκήλη - αχαλασία οισοφάγου
- Στομάχι
- Ήπαρ - χοληφόροι - πάγκρεας
- Παχύ έντερο
- Κήλη κοιλιακού τοιχώματος - βουβωνοκήλη
- Νοσογόνος παχυσαρκία

Ουρολογία
- Ριζική Προστατεκτομή
- Κυστεκτομή και Νεοκύστη στη θέση της παλαιάς
- Όγκοι νεφρών
- Αμφοτερόπλευρη κιρσοκήλη
- Πυελοπλαστική
- Νεφροουρητηρεκτομή

Γυναικολογία
- Υστερεκτομή
- Ινομυωματεκτομή
- Πρόπτωση μήτρας
- Ενδομητρίωση
- Κακοήθεις όγκοι της μήτρας

Κλείστε **τώρα** το ραντεβού σας με τους ειδικούς! **www.iatriko.gr**

210 6862766 Αθήνα
2310 400464 Θεσσαλονίκη

www.facebook.com/AthensMedicalGroup
www.twitter.com/Omiloslatrikou
www.youtube.com/IatrikoAthinon

ΝΑΙ
ΜΕΛΕΤΗ

13 δισ. ευρώ επένδυσαν στην αγορά οι ασφαλιστικές εταιρείες

Στο 7,3% του ΑΕΠ έφθασε το 2015 το ύψος των επενδύσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, η υψηλότερη τιμή που έχει λάβει διαχρονικά, σύμφωνα με την ετήσια στατιστική έκθεση που δημοσίευσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Όπως αναφέρει στο εισαγωγικό της μήνυμα, στην έκθεση, η γενική διευθύντρια της Ένωσης κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, η ελληνική ασφαλιστική αγορά συμβάλλει πολλαπλά στην προαγωγή της εθνικής οικονομίας αλλά και στην κοινωνική σταθερότητα μέσω της παροχής των ασφαλιστικών καλύψεων.

Σε αυτό το περιβάλλον της ύφεσης, το 2015, η ασφαλιστική αγορά υπέστη μείωση 6,1% στη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων σε σχέση με το 2014 , η οποία τελικά διαμορφώθηκε στα 3,7 δισ. ευρώ, ενώ οι αποζημιώσεις που πλήρωσε ο κλάδος παρέμειναν σταθερές, φτάνοντας για ακόμη μία χρονιά στα 2,4 δισ. ευρώ.

Όμως, παρά τη μείωση στην παραγωγή ασφαλίστρων, τα κεφάλαια και οι επενδύσεις των επιχειρήσεων του ασφαλιστικού κλάδου συνέχισαν την αυξητική τους πορεία και διαμορφώθηκαν σε 3 δισ. ευρώ και 13 δισ. ευρώ αντίστοιχα, γεγονός που ενισχύει τη φερεγγυότητα του κλάδου.

ΝΑΙ
ΜΕΛΕΤΗ

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Η παραγωγή σημείωσε νέα μείωση κατά 6,1%

Η παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρων (και δικαιωμάτων συμβολαίων) κατά το 2015 ήταν 3,7 δισ. €, μειωμένα κατά 6,1%. Σε αποπληθωρισμένες τιμές, η παραγωγή μειώθηκε κατά 4,4%. Από αυτά, 1,9 δισ. € προήλθαν από τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (μείωση 7,8% έναντι του 2014), ενώ 1,8 δισ. € προήλθαν από τις ασφαλίσεις Ζωής (μείωση 4,2%). Σε αποπληθωρισμένες τιμές οι μεταβολές ήταν -6,1% για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και -2,5% για τις ασφαλίσεις Ζωής.

Παραγωγή Ασφαλίστρων ανά κλάδο Ασφάλισης

Στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, οι σημαντικότεροι σε όγκο ασφαλίστρων κλάδοι είναι αυτοί που έχουν σχέση με την ασφάλιση αυτοκινήτου και περιουσίας. Οι δύο κλάδοι σχετικά με την ασφάλιση αυτοκινήτου (αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων και κάλυψη χερσαίων οχημάτων) συγκεντρώνουν 1,1 δισ. € (μειωμένοι κατά 12,5% σε σχέση με το 2014). Οι τρεις κλάδοι σχετικά με την ασφάλιση περιουσίας (πυρκαγιά και στοιχεία της φύσης, λοιπές ζημίες αγαθών και διάφορες χρηματικές απώλειες) συγκεντρώνουν 493 εκατομμύρια €, μειωμένοι κατά 2,1% σε σχέση με το 2014.

Στις ασφαλίσεις Ζωής, ο κλάδος ζωής (ατομικά και ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής και συμπληρωματικές καλύψεις υγείας) συγκεντρώνει το μεγαλύτερο όγκο των ασφαλίστρων (1,2 δισ. €) και είναι μειωμένος κατά 2,8%. Ακολουθείται από τον κλάδο ασφαλίσεων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις (326 εκατομμύρια €) ο οποίος μειώθηκε κατά 18,0%.

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Στα 2,4 δισ. ευρώ οι πληρωθείσες αποζημιώσεις

Οι αποζημιώσεις έφτασαν τα 2,4 δισ. € το 2015, μένοντας σταθερές σε σχέση με το 2014. Από αυτές, 1,6 δισ. € (αύξηση 5,3%) αποτέλεσαν αποζημιώσεις και παροχές των ασφαλίσεων Ζωής και 764 εκατ. € (μείωση 10,1%) οι αντίστοιχες των ασφαλίσεων κατά Ζημιών.

Από τις αποζημιώσεις των ασφαλίσεων κατά Ζημιών, 499 εκατ. € κατευθύνθηκαν στον κλάδο ασφάλισης αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων, μειωμένες κατά 12,0% σε σχέση με το 2014. Στους υπόλοιπους κλάδους ασφάλισης κατά Ζημιών, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατέβαλαν αποζημιώσεις ύψους 266 εκατομμυρίων €, μειωμένες κατά 6,3%.

Σύμφωνα με την έρευνα της Τράπεζας της Ελλάδος σχετικά με τις πληρωθείσες αποζημιώσεις, από τις αποζημιώσεις των ασφαλίσεων κατά Ζημιών, το 75,6% κατευθύνθηκε στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (κλάδοι ασφάλισης χερσαίων οχημάτων και αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων). Στους κλάδους περιουσίας (κλάδοι ασφάλισης πυρός και στοιχείων της φύσεως, λοιπών ζημιών αγαθών και διαφόρων χρηματικών απωλειών) κατευθύνθηκε το 12,9% των αποζημιώσεων και το υπόλοιπο 11,6% των αποζημιώσεων κατευθύνθηκε προς λοιπές ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

Συγκέντρωση της Παραγωγής Ασφαλίστρων

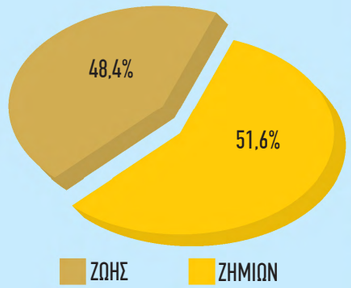
Από την εξέταση της παραγωγής ασφαλίστρων από πρωτασφαλιστικές εργασίες των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα το 2015 καθώς και των μεριδίων αγοράς που καλύπτουν προκύπτουν τα εξής:

α) Στις ασφαλίσεις Ζωής, οι 5 πρώτες επιχειρήσεις σε παραγωγή ασφαλίστρων κατέχουν το 75,6% το 2015 έναντι 76,7% το 2014.

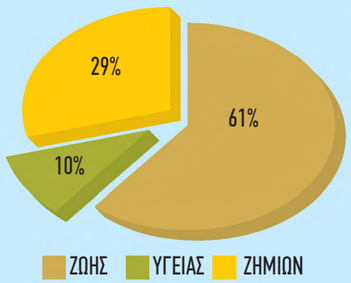
Μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 10% εμφανίζουν το 2015 τέσσερις ασφαλιστικές επιχειρήσεις ενώ επτά διαθέτουν μερίδιο μεγαλύτερο από 2% ώς 10%. Η συγκέντρωση της παραγωγής ασφαλίστρων Ζωής της αγοράς αυξήθηκε το 2014 για τις πρώτες δέκα επιχειρήσεις του κλάδου.

β) Στις Ασφαλίσεις κατά Ζημιών, οι 5 πρώτες ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε παραγωγή διαθέτουν το 39,1% της αγοράς έναντι 38,8% το 2014. Η αγορά εμφάνισε το 2015 παρόμοια συγκέντρω-

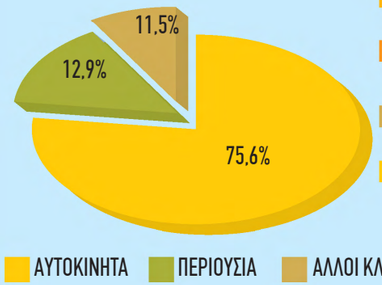
ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ



ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ 32 ΧΩΡΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΗΣ INSURANCE EUROPE



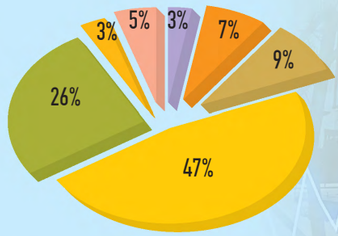
ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ 2015



ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

	Ονομαστική	Αποπληθωρισμένη
2006	10,1%	6,7%
2007	8,3%	5,2%
2008	1,8%	-2,3%
2009	4,5%	3,3%
2010	-2,1%	-6,5%
2011	-6,5%	-9,5%
2012	-11,6%	-12,9%
2013	-9,0%	-8,2%
2014	-1,2%	+0,1%
2015	-6,1%	-4,4%

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ



ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Ασφαλίσεις Ζωής - Ασφαλίσεις κατά Ζημιών

	2015	2014	2015	2014
Πρώτες 5	75,6%	76,7%	39,1%	38,8%
Πρώτες 10	92,7%	92,9%	64,2%	64,5%
Πρώτες 15	99,3%	99,3%	80,9%	82,1%

ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

	Επενδύσεις	Αύξηση
2006	10,46	12,9%
2007	11,84	13,2%
2008	11,33	-4,4%
2009	12,54	10,7%
2010	11,28	-10,1%
2011	10,43	-7,5%
2012	11,02	+5,7%
2013	11,42	+3,6%
2014	12,02	+5,3%
2015	12,87	+7,3%

ΝΑΙ
ΜΕΛΕΤΗ

ση της παραγωγής με την προηγούμενη χρονιά.

Μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 10% στις Ασφαλίσεις κατά Ζημιών εμφανίζει μόνο μία ασφαλιστική επιχείρηση ενώ 16 εμφανίζουν μερίδιο μεγαλύτερο του 2% έως 10%.

Κεφάλαια - Επενδύσεις – Ασφαλιστικές προβλέψεις

Το σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων αυξήθηκε στα 16,0 δισ. € το 2015, καταγράφοντας αύξηση της τάξης του 4,3%.

Το σύνολο των Ιδίων κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έφθασε τα 3,0 δισ. € το 2015, καταγράφοντας αύξηση κατά 27,2% έναντι του 2014.

Το σύνολο των επενδεδυμένων κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έφθασε το 2015, σύμφωνα με τα στοιχεία των χρηματοοικονομικών καταστάσεών τους, τα 12,9 δισ. € καταγράφοντας αύξηση κατά 7%. Το σύνολο των επενδεδυμένων κεφαλαίων προέρχεται από τις κατηγορίες του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων: «Γ. Επενδύσεις» (ύψους 10,8 δισ. €) και «Δ. Επενδύσεις για λογαριασμό ασφαλισμένων ζωής που φέρουν τον επενδυτικό κίνδυνο» (ύψους 2,1 δισ. € το 2015).

Από την ανάλυση της κατηγορίας «Γ. Επενδύσεις» του Ενεργητικού, προκύπτει ότι η σημαντικότερη ομάδα των επενδεδυμένων κεφαλαίων είναι οι «Ομολογίες κ.λπ. τίτλοι σταθερής απόδοσης» (που περιλαμβάνουν Ομόλογα και Έντοκα Γραμμάτια του Ελληνικού Δημοσίου, Ομολογίες κ.λπ. τίτλους σταθερού εισοδήματος) που φθάνουν τα 7,5 δισ. € (αύξηση 13,2% από την προηγούμενη χρονιά). Οι επενδύσεις σε «Μετοχές και μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων» (τίτλοι μεταβλητής απόδοσης) αποτελούν τη δεύτερη μεγαλύτερη ομάδα των επενδεδυμένων κεφαλαίων και έφθασαν το 1,7 δισ. € παρουσιάζοντας αύξηση κατά 19,9% από το 2014. Οι επενδύσεις σε «Ακίνητα» έφθασαν σε ύψος τα 658 εκατ. € το 2015 (αυξημένες κατά 3,2% από την προηγούμενη χρονιά).

ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

	Ίδια κεφάλαια	Αύξηση
2006	2,09	11,8%
2007	2,05	-2,2%
2008	1,57	-23,2%
2009	1,75	11,0%
2010	1,49	-10,0%
2011	0,99	-34,0%
2012	1,69	+71,1%
2013	2,20	+30,7%
2014	2,35	+6,4%
2015	2,98	+27,2%

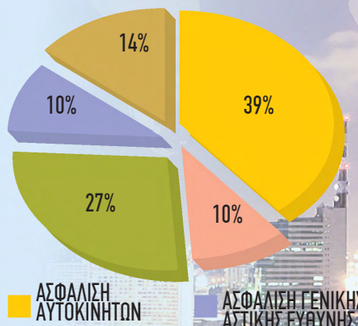
ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

	Ενεργητικό	Αύξηση
2006	13,46	12,74%
2007	14,94	11,10%
2008	14,69	-1,67%
2009	16,24	10,54%
2010	15,75	-3,0%
2011	14,68	-6,8%
2012	14,95	+1,9%
2013	15,34	+2,6%
2014	15,29	-0,3%
2015	15,95	+4,35%

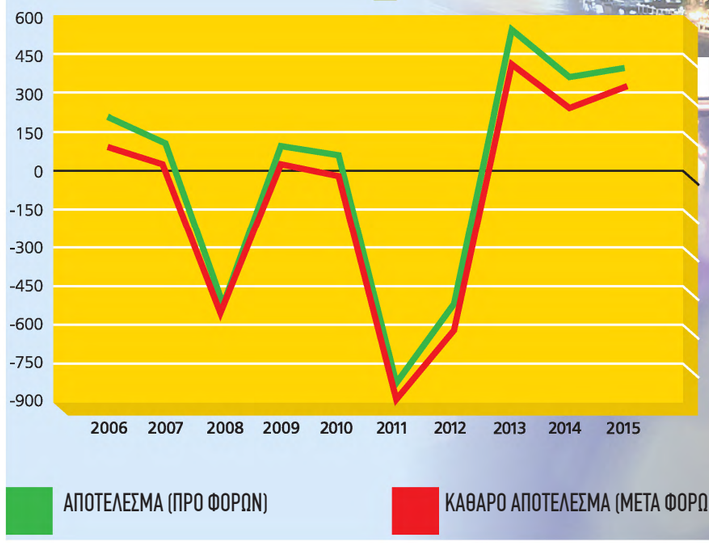
ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

	Ποσοστιαία μεταβολή
2006	7,1%
2007	12,2%
2008	9,1%
2009	6,6%
2010	-1,6%
2011	+6,5%
2012	+0,7%
2013	-14,8%
2014	-10,7%
2015	-0,2%

ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ



ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ
(σε εκατ. ευρώ)



Κατανομή επενδύσεων 2015

Το 2015 οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις είχαν επενδύσει το 69,9% των κεφαλαίων της κατηγορίας «Γ. Επενδύσεις» στην ομάδα «Ομολογίες», το 15,8% στην ομάδα «Μετοχές και Μερίδια Αμοιβαίων Κεφαλαίων», το 2,1% σε «Συμμετοχές σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις» και το 6,1% σε «Ακίνητα».Το σύνολο των ασφαλιστικών προβλέψεων έφθασε τα 11,4 δισ. € το 2015, μειωμένες κατά 2,7% έναντι του 2014.

Οι προβλέψεις των ασφαλίσεων Ζωής έφθασαν το 2015 τα 6,1 δισ. €, παρουσιάζοντας μείωση κατά 2,2% έναντι του 2014.

Οι προβλέψεις για τους ασφαλισμένους Ζωής που φέρουν τον επενδυτικό κίνδυνο έφθασαν το 2015 τα 1,8 δισ. €, παρουσιάζοντας μείωση κατά 18,2% έναντι του 2014. Οι προβλέψεις των ασφαλίσεων κατά Ζημιών έφθασαν το 2015 τα 3,6 δισ. €, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 6,6% έναντι του 2014.

Συμμετοχή της ιδιωτικής ασφάλισης στην Οικονομία

Το ποσοστό επενδύσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς επί του ΑΕΠ έφτασε το 7,3% το 2015 και είναι η υψηλότερη τιμή που έχει λάβει διαχρονικά. Με εξαίρεση δύο μεμονωμένες χρονιές (2008-2010), η πορεία του δείκτη είναι συνεχώς ανοδική από το 2002. Όμως, ο δείκτης συνεχίζει να απέχει αρκετά από το αντίστοιχο μέσο ποσοστό των άλλων ευρωπαϊκών χωρών με υψηλότερο βαθμό ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς, όπως αυτό καταγράφεται στο επόμενο κεφάλαιο.

Για έκτη συνεχόμενη χρονιά, ο λόγος της παραγωγής ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις (και δικαιώματα συμβολαίων) προς το σύνολο του πληθυσμού (εκτίμηση του πληθυσμού από την Ελληνική Στατιστική Αρχή) παρουσιάζει μείωση.

Ο δείκτης των συνολικών κατά κεφαλήν ασφαλίστρων (και δικαιωμάτων συμβολαίων) αντιστοιχούσε σε 253 € το 2000 και παρουσιάζοντας συνεχή αύξηση τα επόμενα χρόνια έφθασε να πάρει το 2009 τη μέγιστη τιμή του (487 € ανά κάτοικο). Έκτοτε, ο δείκτης μειώνεται συνεχώς και έφτασε στα 343 € ανά κάτοικο για το 2015.

Ο αντίστοιχος δείκτης των κατά κεφαλήν εγγεγραμμένων ασφαλίστρων και δικαιωμάτων συμβολαίου για τις ασφαλίσεις Ζωής βαίνει σχεδόν συνεχώς μειούμενος από το 2009 και μετά με εξαίρεση το 2014. Κατά το 2015, ο δείκτης ασφαλίστρων Ζωής (συμπεριλαμβανομένου των δικαιωμάτων συμβολαίου) έφτασε τα 166 € ανά κάτοικο (172 € το 2014).

Παρομοίως, ο δείκτης των κατά κεφαλήν εγγεγραμμένων ασφαλίστρων και δικαιωμάτων συμβολαίων για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών υποχωρεί συνεχώς από το 2010 και μετά. Έφτασε τα 177 € ανά κάτοικο το 2015, έναντι 191 € το 2014.

Ψηφιακό IPID για τους ασφαλιστές της Ευρώπης

Ψηφιακά φιλική προσέγγιση για τα τυποποιημένα έγγραφα πληροφοριών των ασφαλιστικών προϊόντων (IPID) γενικών ασφαλίσεων ανέπτυξε η Insurance Europe, με σκοπό να στηρίξει το έργο της EIOPA και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την ανάπτυξη ενός τυποποιημένου IPID.

Τα τυποποιημένα έγγραφα πληροφοριών των ασφαλιστικών προϊόντων (IPID) γενικών ασφαλίσεων είναι ένα ουσιαστικό μέρος της οδηγίας για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (IDD), η οποία θα απαιτεί από τους διανομείς ασφαλειών να παρέχουν στους καταναλωτές τις σχετικές πληροφορίες για τα προϊόντα ασφάλισης ζημιών πριν από τη σύναψη της σύμβασης.

Η οδηγία ορίζει ότι οι πληροφορίες αυτές θα πρέπει να παρέχονται μέσω τυποποιημένων IPID σε χαρτί ή σε άλλο σταθερό μέσο.

Η πρόταση της Insurance Europe έχει σκοπό την επίτευξη μιας λύσης που να είναι φιλική προς τον καταναλωτή και ταυτόχρονα να λειτουργεί τόσο σε έντυπη όσο και σε ψηφιακή μορφή.

Ένα IPID θα πρέπει να είναι εύκολο στην πλοήγηση. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω της χρήσης εύκολα κατανοητών εικόνων και κειμένου, τα οποία θα "τραβούν" την προσοχή του καταναλωτή σε σχετικές ενότητες και θα επιτρέπουν τον γρήγορο εντοπισμό σημαντικών πληροφοριών. Επιπλέον, προκειμένου τα εικονίδια να είναι εύχρηστα, κατά τον σχεδιασμό των IPID θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψιν το τι αντιπροσωπεύει το κάθε εικονίδιο.

Η διατύπωση των τίτλων είναι επίσης σημαντικός παράγοντας, καθώς θα πρέπει να είναι απολύτως κατανοητοί από τους χρήστες. Η Insurance Europe θεωρεί ότι η χρήση ερωτήσεων αντί περίπλοκων επικεφαλίδων μπορεί να είναι πιο εύχρηστη για τους καταναλωτές. Ακόμα, οι καταναλωτές θα πρέπει να μπορούν να ξεχωρίζουν τα IPIDs μεταξύ τους. Ως εκ τούτου, κατά τον σχεδιασμό του κάθε IPID θα πρέπει να περιέχει και την εταιρική ταυτότητα της ασφαλιστικής εταιρείας.

Παρ' όλο που η μορφή του IPID θα πρέπει να είναι τυποποιημένη έως έναν ορισμένο βαθμό, θα πρέπει επίσης να καλύπτει ένα ευρύ φάσμα διαφορετικών ασφαλιστικών προϊόντων, καθώς και

ΝΑΙ
ΔΙΕΘΝΗ

να λαμβάνει υπόψη τις ανάγκες των καταναλωτών σε διάφορες χώρες της Ε.Ε.

Η Insurance Europe υποστηρίζει ότι τα IPIDs θα πρέπει σχεδιαστούν έτσι ώστε να μη παρέχονται μόνο σε χαρτί αλλά και σε ψηφιακή μορφή, καθώς οι αγορές χρηματοικονομικών προϊόντων και η σύγκριση τιμών αυξάνονται ολοένα και περισσότερο στην ευρωπαϊκή αγορά.

Συνεπώς, τα ψηφιακά IPIDs θα πρέπει να περιλαμβάνουν ειδικά εικονίδια, για παράδειγμα "Εκτύπωση", "Λήψη", "Κοινοποίηση", και σύμβολα, για παράδειγμα "Περισσότερες πληροφορίες" ενώ θα πρέπει να είναι και απολύτως συμβατά με τις κινητές συσκευές (smartphones, tablets κ.λπ.) οι οποίες έχουν μικρότερες οθόνες και η πληροφορία εμφανίζεται διαφορετικά.

Τα IPID είναι ένα ουσιαστικό μέρος της οδηγίας για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (IDD), η οποία θα απαιτεί από τους διανομείς ασφαλειών να παρέχουν στους καταναλωτές τις σχετικές πληροφορίες για τα προϊόντα ασφάλισης ζημιών πριν από τη σύναψη της σύμβασης

Η Insurance Europe προτείνει επίσης, να δοθεί στις ασφαλιστικές αρκετός χρόνος ώστε να προετοιμάσουν σωστά τα IPIDs για τους πολλούς και διαφορετικούς τύπους προϊόντων ασφάλισης ζημιών και να εξασφαλίσουν ότι θα είναι στη διάθεση των καταναλωτών από την 23η Φεβρουαρίου 2018, ημέρα εφαρμογής της οδηγίας για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (IDD).

Η τυποποιημένη μορφή απαιτεί σημαντική εργασία, ιδιαίτερα όσο αφορά στα συστήματα πληροφορικής, υποστηρίζει η Insurance Europe.

Ετοιμότητα για επαγγελματικά ταμεία

ΑΝΑΓΚΑΙΑ διέξοδος συμπληρωματικότητας στη σύνταξη, υπό τις συνθήκες που διαμορφώνονται για την κοινωνική -κύρια και επικουρική- ασφάλιση, προβάλλουν τα Επαγγελματικά Συνταξιοδοτικά Ταμεία με την Interamerican να διαθέτει, ήδη, την εσωτερική εμπειρία σύστασης και λειτουργίας του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης των εργαζομένων της.

Ο δεύτερος πυλώνας, που έχει αποδειχθεί λειτουργικός για τις συντάξεις σε πολλές χώρες της Ευρώπης, μπορεί να συμβάλει στη δημιουργία ενός βιώσιμου συστήματος και στην Ελλάδα και η Interamerican υποστηρίζει αυτή τη μεταρρυθμιστική προοπτική στην πράξη, ευθυγραμμιζόμενη και με τη σταθερή τοποθέτηση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών για το ζήτημα, δηλώνει σχετικά ο κ. Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας.

Το ΤΕΑ Interamerican συμπλήρωσε φέτος έξι χρόνια λειτουργίας και αποτελεί ένα από τα εννέα ομοειδή Ταμεία που υφίστανται σήμερα για προαιρετική ασφάλιση, ενώ υφίστανται και άλλα τέσσερα Ταμεία υποχρεωτικής.

Το ταμείο είναι πιστοποιημένο από την Εθνική Αναλογιστική Αρχή για την επάρκεια των αποθεματικών του, την κάλυψη των υποχρεώσεών του με επαρκή ασφαλιστική τοποθέτηση και τη συμμόρφωσή του με την κείμενη νομοθεσία.

Με βάση τη χρήση 2015, το ΤΕΑ Interamerican έχει ενεργά μέλη 1.183 ασφαλισμένους, διαθέτει αποθεματικά για τον κλάδο εφάπαξ καταβολών σύνταξης 13,1 εκατ. ευρώ, έχει καταβάλει από την έναρξη της λειτουργίας του έως σήμερα 95 εφάπαξ αξίας 1,8 εκατ. και οι εισφορές στο ταμείο, στο σύνολο των έξι χρόνων του, ανέρχονται σε 10,7 εκατ. ευρώ.

Όσον αφορά στη σημαντική συνεισφορά της Interamerican στο ταμείο, ενδεικτικά η εταιρεία διέθεσε κατά το 2015 συνολικά 1.025.993 ευρώ. Επισημαίνεται ότι τα αποθεματικά του ΤΕΑ Interamerican επενδύονται στο σύνολό τους σε ισορροπημένο ως προς τον επενδυτικό κίνδυνο, μεικτό αμοιβαίο κεφάλαιο (TEA INTERAMERICAN Global Balanced Fund of Funds) μακροπρόθεσμου επενδυτικού ορίζοντα.

Η μέση απόδοση του αποταμιευμένου κεφαλαίου για τα μέλη του Ταμείου , πέρυσι, έφθασε στο 3,54%. Κατά την προηγούμενη χρονιά, ολοκληρώθηκαν όλες οι απαραίτητες ενέργειες για την πλήρη εναρμόνιση του ταμείου με τις διατάξεις της υπουργικής απόφασης (αρ.φ. 51010/οικ. 19976/861) για την «έκδοση κανονισμού δεοντολογίας και καλών πρακτικών λειτουργίας των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης»,σημειώνει η εταιρεία.

Η εμπειρία που έχει αποκομίσει η Interamerican από τη σύσταση και λειτουργία του ΤΕΑ, σε συνδυασμό με τη φερεγγυότητα κατά Solvency II (204%) και τη σχετική τεχνογνωσία της μητρικής ACHMEA στον τομέα, δηλώνουν την ετοιμότητα της εταιρείας για δραστηριοποίησή της στον δεύτερο πυλώνα και τη διαχείριση Επαγγελματικών Ταμείων, εφόσον υπάρξουν οι προϋποθέσεις στη χώρα μας.

Αξίζει να τονιστεί πως η ACHMEA αδειοδοτήθηκε πέρυσι -μέσω της θυγατρικής εταιρείας Centraal Beheer- για τη λειτουργία ενός Γενικού Συνταξιοδοτικού Ταμείου (General Pension Fund) στις Κάτω Χώρες.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αργυρή διάκριση για τον «Ethnodigos»

Στιγμιότυπο από την βράβευση

Βραβείο για το Χώρο Τέχνης «ΣΤΟart ΚΟΡΑΗ» και το «Χώρο Ιστορικής Μνήμης 1941-1944»

Άμεση πρόσβαση στα συμβόλαια αυτοκινήτου και ζωής / υγείας, προσφέρει στους οδηγούς που είναι πελάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής ο «Ethnodigos», που απέσπασε την αργυρή διάκριση στην κατηγορία «Mobile Insurance Services».

Ειδικότερα η Εθνική Ασφαλιστική βραβεύθηκε για την εφαρμογή της «Ethnodigos» σε κινητές συσκευές (mobile) στα φετινά Cyta Mobile Excellence Awards.

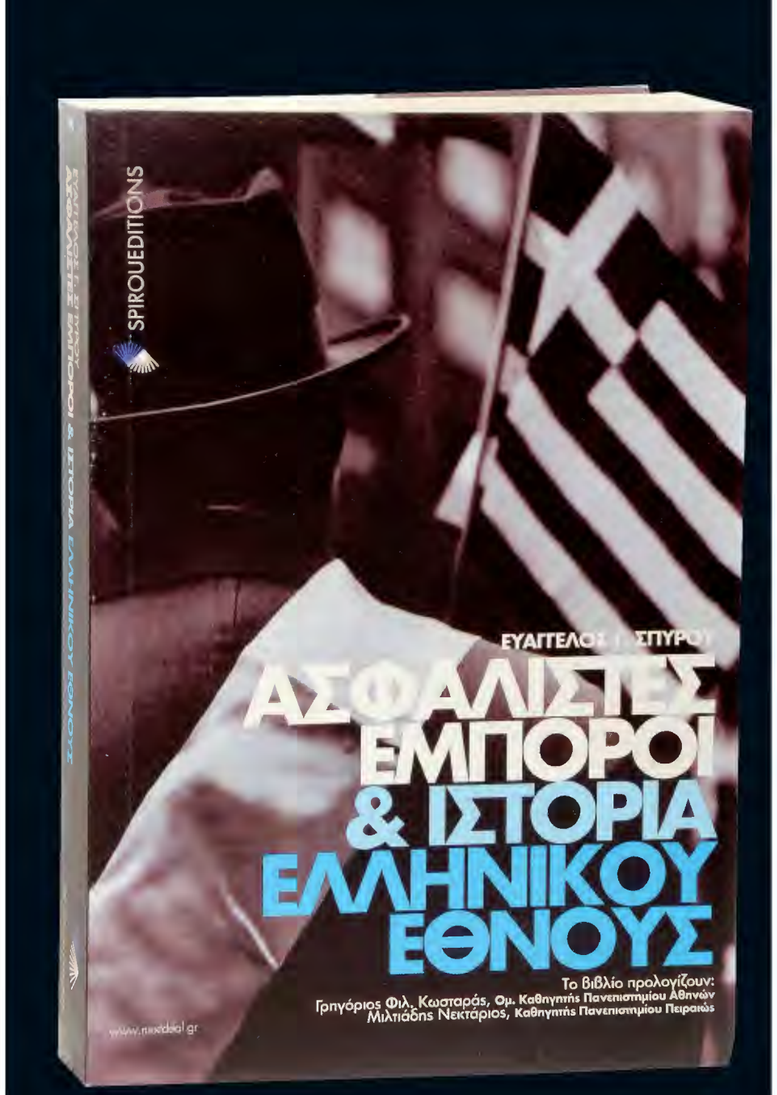
Στο πλαίσιο του διαγωνιστικού μέρους, διακρίθηκαν εφαρμογές, υπηρεσίες και προϊόντα μέσω των οποίων μια επιχείρηση-οργανισμός αποκομίζει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, βελτιώνει το χρόνο απόκρισης στην αγορά, πραγματοποιεί αποτελεσματικές και μετρήσιμες ενέργειες marketing ή και αλλάζει το μάνατζμεντ και την παραδοσιακή λειτουργία. Η Εθνική Ασφαλιστική ανέπτυξε την καινοτόμο εφαρμογή για smartphones και tablets «Ethnodigos», σε συνεργασία με την Warply, την πρωτοπόρο και πολυβραβευμένη εταιρία mobile υπηρεσιών, και κατάφερε να αποσπάσει το αργυρό (silver) βραβείο στην κατηγορία Mobile Insurance Services.

Ο «Ethnodigos» αποτελεί την πιο σύγχρονη και χρηστική εφαρμογή στην κατηγορία της και παράλληλα αποτελεί το βασικό εργαλείο ενός ολοκληρωμένου προγράμματος πιστότητας και προσωποποιημένης επικοινωνίας για τους χρήστες της.

Αξίζει να σημειωθεί πως πρόκειται για την πρώτη βοηθητική εφαρμογή κινητής συσκευής (utility mobile application) που εκτός την τόσο μεγάλη κλίμακα εργαλείων (χάρτης με σημεία ενδιαφέροντος, υπολογισμό διαδρομής, υπενθύμιση στάθμευσης, score οδήγησης, χρήσιμα τηλέφωνα, επικοινωνία με οδική βοήθεια, άρθρα) δίνει την δυνατότητα στον χρήστη, να ενημερωθεί και για τα προγράμματα ασφάλισης της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής παραλαμβάνει το βραβείο

Παράλληλα η Εθνική Ασφαλιστική βραβεύτηκε για τη συμβολή της στον Πολιτισμό και ειδικότερα για τη λειτουργία των χώρων «ΣΤΟart ΚΟΡΑΗ» και «Χώρος Ιστορικής Μνήμης 1941-1944», στην Κοραή 4.Συγκεκριμένα,συμμετείχε στο διαγωνισμό "Hellenic Responsible Business Awards 2016", όπου βραβεύτηκε στην κατηγορία Πολιτισμός/Αθλητισμός. Η Εθνική Ασφαλιστική κέρδισε το τρίτο βραβείο (bronze) της συγκεκριμένης κατηγορίας, για το Χώρο Τέχνης «ΣΤΟart ΚΟΡΑΗ» όπου φιλοξενεί μία σειρά από εκθέσεις αξιόλογων καλλιτεχνών, χωρίς εμπορική εκμετάλλευση και το «Χώρο Ιστορικής Μνήμης 1941-1944», ένα μοναδικό μνημείο ανοικτό στο κοινό, αφιερωμένο στην περίοδο της κατοχής.Το βραβείο για λογαριασμό της εταιρίας, παρέλαβε ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Χριστόφορος Σαρδελής, ενώ στην εκδήλωση παρέστη και ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς.



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Έλληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύεται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγγροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Ανθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. 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

Ο κ. Στέλιος Στυλιανίδης

Δυναμική εξέλιξη για το γραφείο στη Βόρεια Ελλάδα

Η σημαντική ανάπτυξη του Γραφείου έγινε δυνατή χάρη και στην ενίσχυση του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας στη Β. Ελλάδα, το οποίο αριθμεί σήμερα περισσότερους από 608 συνεργάτες

Εξαιρετικά αποτελέσματα καταγράφει το γραφείο της Generali στη Βόρεια Ελλάδα την τελευταία τριετία, υλοποιώντας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την έντονα εξωστρεφή και καινοτόμο αναπτυξιακή στρατηγική της Generali.

Το Γραφείο της Βορείου Ελλάδος παρουσίασε για την περίοδο 2012-2015 σημαντική αύξηση παραγωγής κατά 104% στον κλάδο ζημιών, από τα 7.545.007,008 ευρώ στα 15.369.838,79 ευρώ. Εξίσου σημαντική ήταν και η αύξηση παραγωγής που παρουσίασε το ίδιο διάστημα και ο κλάδος ζωής, η οποία έφθασε το 106%, με την παραγωγή του 2015 να φθάνει τα 2.950.000,00 ευρώ έναντι 1.432.423,39 ευρώ το 2012. Επίσης, στις ασφαλίσεις υγείας τα νέα συμβόλαια αυξήθηκαν κατά 456%, την περίοδο 2012-2015.

Σε ό,τι αφορά στα στοιχεία δεκαμήνου του τρέχοντος έτους, σε σύγκριση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα, η παραγωγή ασφαλίστρων της Generali στη Βόρεια Ελλάδα, στις γενικές ασφαλίσεις παρουσίαση αύξηση κατά 46% στα 17,370,582.85 ευρώ, ενώ στον κλάδο ζωής αυξήθηκε κατά 44% στα 3,174,249.62,ευρώ τη στιγμή που η ελληνική ασφαλιστική αγορά, στο σύνολό της, κινείται πτωτικά.

Η σημαντική αυτή ανάπτυξη έγινε δυνατή χάρη και στην ενίσχυση του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας στη Β. Ελλάδα, το οποίο αριθμεί σήμερα περισσότερους από 608 συνεργάτες. Όπως τονίζει ο κ. Στέλιος Στυλιανίδης, διευθυντής του Γραφείου, η δυναμική εξέλιξη της εταιρείας στη Βόρεια Ελλάδα είναι αναπόφευκτη, καθώς οι συνεργάτες μας αναγνωρίζουν την προστιθέμενη αξία της συνεργασίας τους με την Generali, η οποία καινοτομεί στη δημιουργία νέων σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων που καλύπτουν απόλυτα τις σύγχρονες ανάγκες του καταναλωτή. Παράλληλα, σημειώνει ότι η ανοδική αναπτυξιακή πορεία της Generali Βορείου Ελλάδας αποτυπώνεται και στην αύξηση του ανθρώπινου δυναμικού της κατά 31%, την περίοδο 2012-2015, συγκροτώντας έτσι μια ικανή ομάδα που στηρίζει αποτελεσματικά το έργο των διαμεσολαβούντων.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το Γραφείο Βορείου Ελλάδος κλείνει φέτος τα 35 χρόνια λειτουργίας. Ωστόσο, η ιστορική σχέση της Generali με τη Θεσσαλονίκη ξεκίνησε από τα τέλη του 19ου αιώνα, ως ένα από τα πρώτα επιχειρηματικά κέντρα των Βαλκανίων όπου πρωτο-δραστηριοποιήθηκε ο Όμιλος στην Ελλάδα

Δίπλα στα παιδιά της «ΑΜΥΜΩΝΗΣ»

ΓΙΑ ΤΕΤΑΡΤΗ συνεχή χρονιά η Prime Insurance υποστηρίζει ευπαθείς κοινωνικές ομάδες και ειδικά τα παιδιά που έχουν ανάγκη. Φέτος στηρίζει τον Πανελλήνιο Σύλλογο Γονέων, Κηδεμόνων & Φίλων Ατόμων με προβλήματα οράσεως & πρόσθετες αναπηρίες Αμυμώνη και προσφέρει 2 € για κάθε νέο συμβόλαιο Υγείας που θα εκδοθεί μέχρι και τέλος Δεκεμβρίου, στα παιδιά με εγκεφαλικές και άλλες σοβαρές παθήσεις του συλλόγου Αμυμώνη. Με το ποσό που θα συγκεντρωθεί θα υποστηριχθούν λειτουργικές ανάγκες καθώς και ανάγκες της Στέγης Υποστηριζόμενης Διαβίωσης «Λίλιαν Βουδούρη» όπου στεγάζονται τα παιδιά του συλλόγου. "Τα παιδιά είναι η ελπίδα αυτού του κόσμου και η Prime Insurance προσπαθεί πάντα να είναι δίπλα τους, ειδικά σ' εκείνα που μας έχουν πραγματική ανάγκη, ενώ η χαρά που της επιστρέφεται μέσα από τις μικρές αλλά σταθερές δράσεις που κάνει για να τα στηρίξει, είναι τεράστια", τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση.

EUROINS MEMBER OF EUROHOLD Μέγας χορηγός του Πανιωνίου

ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ συνεργασίας με το τμήμα καλαθοσφαίρισης του Πανιωνίου ανακοίνωσαν η Euroins και η αποκλειστική του εκπρόσωπος στην Ελλάδα Global Insurance Group.

Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η Euroins θα προβάλλεται ως «Επίσημος ΜΕΓΑΣ ΧΟΡΗΓΟΣ του ΠΑΝΙΩΝΙΟΣ ΓΣΣ» για τις αγωνιστικές περιόδους 2016-2017 και 2017-2018 με το χορηγικό πρόγραμμα να περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, προβολή της εταιρείας ως κεντρικό χορηγό αγωνιστικής φανέλας της ομάδας με παράλληλη προβολή και στα warm up, προβολή στα αθλητικά ρούχα των αγωνιστικών τμημάτων καλαθοσφαίρισης καθώς και τηλεοπτικά και διαφημιστικά σποτ στους εντός έδρας αγώνες της ομάδας.

Η αποστολή της ομάδας του Πανιωνίου, είναι να επιστρέψει στο κορυφαίο επίπεδο, στη φυσική του θέση που είναι η Α1 Κατηγορία. Σε αυτό το πλαίσιο, ο στόχος της ομάδας συνάδει απόλυτα με την νοοτροπία της ασφαλιστικής εταιρείας Euroins που δεν είναι άλλη από την εδραίωσή της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά έχοντας ως στόχο να αλλάξει τα υπάρχοντα δεδομένα.

Αναφερόμενος στη συμφωνία, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Global Insurance Group κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης επεσήμανε μεταξύ άλλων ότι "είμαστε απόλυτα ικανοποιημένοι για την επίτευξη της παρούσας συμφωνίας στοχεύοντας να εργασθούμε στενά με τους ιθύνοντες του συλλόγου ούτως ώστε να πετύχουμε τους κοινούς μας στόχους και να δούμε όλοι μαζί τον Πανιώνιο εκεί που πραγματικά του αξίζει, ευελπιστώντας να πορευτούμε μαζί για πολλά χρόνια". Από την πλευρά του ο πρόεδρος του Συλλόγου, κ. Ίων Βαρουξάκης, εξέφρασε την ικανοποίησή του που στηρίζουν την ομάδα μεγάλοι χορηγοί του βελτηνεκούς του ασφαλιστικού ομίλου Euroins.

Ασφαλιστικές λύσεις Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης απο την AIG

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

AIG

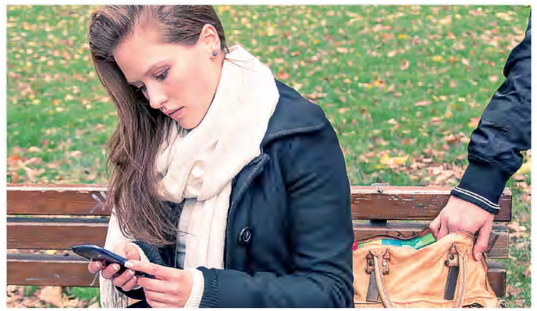
Bring on tomorrow

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

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP

Ασφάλεια και σιγουριά με το Safe Pocket

ΤΗΝ ΑΠΩΛΕΙΑ ή κλοπή της κάρτας, όσο και την πιθανή ταυτόχρονη κλοπή της τσάντας, του πορτοφολιού, του κινητού και του tablet, καλύπτει το νέο πρόγραμμα της Eurolife ERB σε συνεργασία με την Eurobank 'Safe Pocket'. Το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα απευθύνεται σε όλους τους κατόχους πιστωτικών και χρεωστικών καρτών, οι οποίες έχουν εκδοθεί από την Τράπεζα Eurobank, καθώς και μέσω του δικτύου Νέο Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο. Προσφέρει κάλυψη για ανεπιθύμητες χρεώσεις ή αναλήψεις και κάλυψη εξόδων για την αντικατάσταση των προσωπικών αντικειμένων μέσα από πρωτοποριακές παροχές και υπηρεσίες, ανταγωνιστικά ασφάλιστρα και μια απλή διαδικασία αποζημίωσης, παρέχοντας κάλυψη σε παγκόσμιο επίπεδο 24 ώρες το 24ωρο.



Αναλυτικά περιλαμβάνονται οι ακόλουθες καλύψεις:

- Σε περίπτωση χρήσης σωματικής βίας ή απειλής
- Κάλυψη κλοπής μετρητών που έχουν αναληφθεί από ATM
- Σε περίπτωση κλοπής ή απώλειας της κάρτας
- Κάλυψη για ανεπιθύμητες χρεώσεις ή αναλήψεις
- Σε περίπτωση ταυτόχρονης κλοπής και της τσάντας το πρόγραμμα προσφέρει κάλυψη κόστους αντικατάστασης τσάντας, κόστους περιεχομένου τσάντας, αντικατάστασης γυαλιών, προσωπικών εγγράφων, κλειδιών και πορτοφολιού
- Σε περίπτωση κλοπής της κάρτας και ταυτόχρονης κλοπής της συσκευής κινητού και tablet
- Κάλυψη κόστους της συσκευής τηλεφώνου και κόστους μεταγενέστερων επικοινωνιών
- Κάλυψη κόστους tablet

Το ετήσιο κόστος χρήσης του προγράμματος 'Safe Pocket' της Eurolife ERB ανέρχεται σε μόλις 30 ευρώ, προκειμένου να είναι απόλυτα προσαρμοσμένο στις τρέχουσες ανάγκες και τα δεδομένα των σύγχρονων καταναλωτών που θέλουν να αισθάνονται ουσιαστική ασφάλεια με χαμηλό κόστος.

blue AIGAION
INSURANCE SOLUTIONS

Νέο στέλεχος

Το ναυτιλιακό της τμήμα στελεχώνει η Blue Aigaion Insurance Solutions με τον κ. Κωνσταντίνο Χαϊκάλη, ο οποίος αναλαμβάνει καθήκοντα Marine Underwriter.

Ο κ. Κ. Χαϊκάλης είναι πτυχιούχος της Σχολής Διοίκησης Επιχειρήσεων και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου ναυτιλιακών σπουδών από το Πανεπιστήμιο Πειραιά, ξεκίνησε την καριέρα του σε έναν από τους μεγαλύτερους μεσιτικούς οίκους ασφαλειών στο Πειραιά παράλληλα με τις σπουδές του το 2007, κερδίζοντας πρακτική εμπειρία και γνώση της αγοράς. Έχει διατελέσει Deputy Underwriter σε ναυτασφαλιστικούς οργανισμούς και μέχρι πρόσφατα κατείχε τον τίτλο του Marine Insurance Broker στην Aon Risk Solutions GR.

NN

Αρωγός στα άτομα με αναπηρία

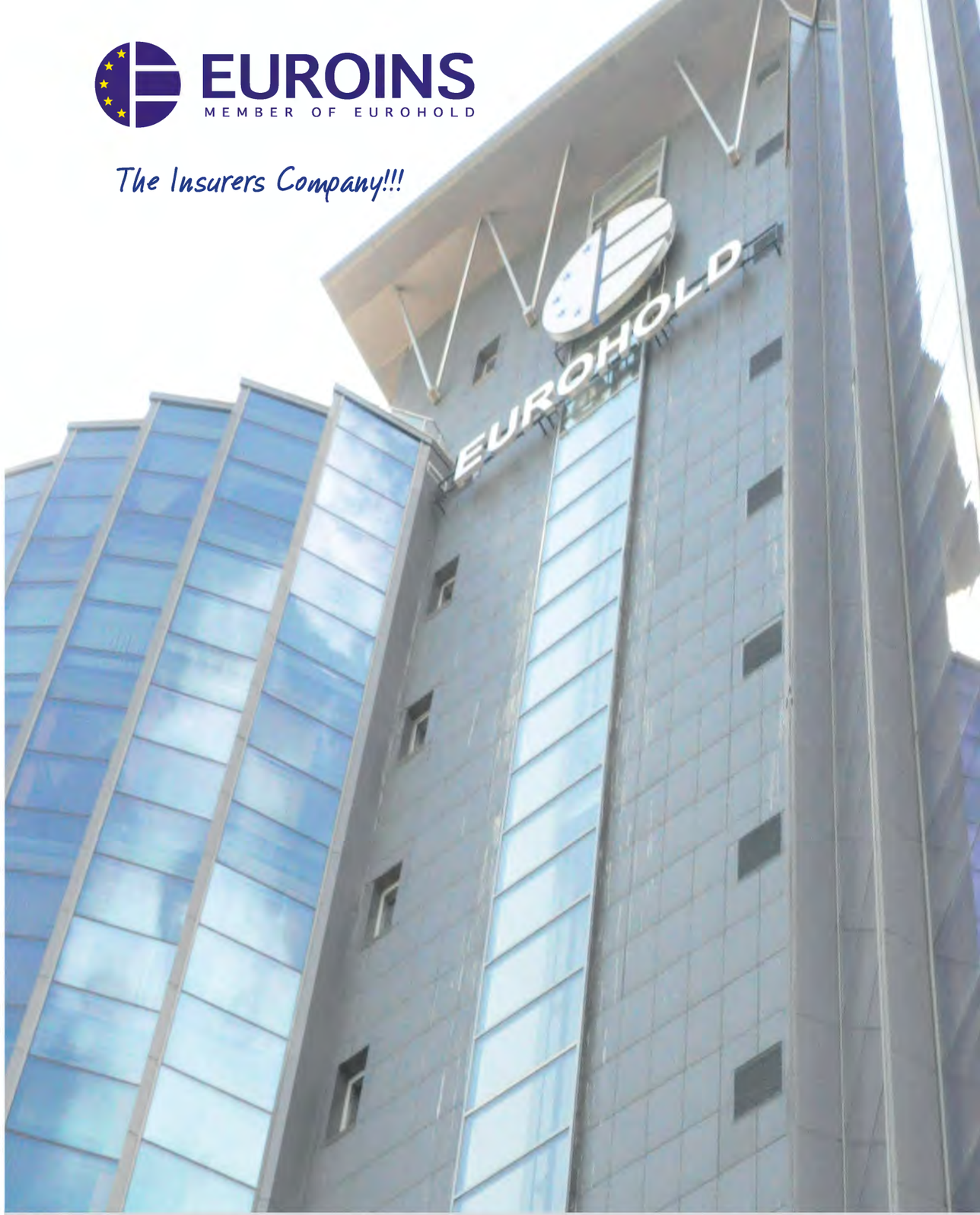
ΜΕ ΑΦΟΡΜΗ την Παγκόσμια Ημέρα Ατόμων με Αναπηρία, η NN Hellas αναλαμβάνει μία σημαντική πρωτοβουλία σε συνεργασία με τον Παραολυμπιονίκη Μάκη Καλαρά και τη Μη Κερδοσκοπική Οργάνωση για άτομα με κινητικά προβλήματα «ΠΕΡΠΑΤΩ».

Συγκεκριμένα, πρόκειται για ένα διαγωνισμό που θα πραγματοποιηθεί μέσω της σελίδας του Παραολυμπιονίκη στο Facebook και θα καλεί όλους τους ενδιαφερόμενους να συμμετάσχουν. Δέκα από αυτούς θα κερδίσουν τη συμμετοχή τους σε ένα ολοκληρωμένο δεκαήμερο Σεμινάριο στο Κέντρο Εκπαίδευσης Αυτόνομης Διαβίωσης της ΜΚΟ «ΠΕΡΠΑΤΩ», με στόχο να αποκτήσουν βασικές δεξιότητες που θα τους καταστήσουν πλήρως ανεξάρτητους στην καθημερινότητά τους. Ο Μάκης Καλαράς, Παραολυμπιονίκης θερινών και χειμερινών αγώνων, συνεχίζει την ενασχόλησή του με μία πλειάδα αθλημάτων, ενώ ταυτόχρονα επισκέπτεται σχολεία και πανεπιστήμια με σκοπό την παρακίνηση μέσα από τις ομιλίες του.

Συνεργάζεται με το Σύλλογο Ατόμων με Κινητικά Προβλήματα και Φίλων Ν. Ροδόπης «ΠΕΡΠΑΤΩ». Το σεμινάριο θα χορηγηθεί από τη NN Hellas.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

The Insurers Company!!!



Exclusive Representative in Greece: GLOBAL INSURANCE GROUP
Varis-Koropiou Ave. & Ifestou 2, 19400 Koropi, Greece
Tel: 210 9764307, email: info@glig.gr

GLOBAL INSURANCE GROUP

Στιγμιότυπο από τα ταξίδι στα Χανιά

Στα Χανιά το δίκτυο

ΜΕ ΤΑΞΙΔΙ στην Κρήτη και τα Χανιά, η Εθνική Ασφαλιστική επιβράβευσε τους συνεργάτες της που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους στο διαγωνισμό πωλήσεων για το νέο προϊόν υγείας της εταιρείας «FULL HEALTH».

Το νησί του Καζαντζάκη και του Ξυλούρη πρόσφερε στην ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής εκπλήξεις και τη δυνατότητα χαλάρωσης και ξεκούρασης. Τους συμμετέχοντες συνόδεψαν στελέχη των πωλήσεων με επικεφαλής τον γενικό διευθυντή κ. Γιώργο Ζαφείρη, αλλά και οι διευθυντές ατομικών ασφαλίσεων ζωής και υγείας κα Ελένη Αβρανά και Bancassurance, Marketing, διαφήμισης και λοιπών συνεργασιών κ. Γιάννης Σηφάκης.

Εκτός από τα Χανιά η ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής, μέσα από μία διαδρομή που γοήτευσε με την ομορφιά και τις συνεχείς εναλλαγές της, επισκέφτηκε τη Μηλιά. Έναν αυθεντικό ορεινό οικισμό που μοιάζει να έχει ξεφυτρώσει από την κρητική γη που τον φιλοξενεί από το 1650.

Διοικητικές αλλαγές

Ο Κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΑΚΡΗΣ, έμπειρο στέλεχος της αγοράς, ανέλαβε καθήκοντα αναπληρωτή γενικού διευθυντή της εταιρείας, έχοντας υπ' ευθύνη του τις Διευθύνσεις Πυρός & Τεχνικών Ασφαλίσεων και Ασφαλίσεων Λοιπών Γενικών Κλάδων. Ο κ. Μακρής (φωτ.) είναι κάτοχος πτυχίου Φυσικής από το Εθνικό & Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και μεταπτυχιακού διπλώματος στο ίδιο αντικείμενο, από το Πανεπιστήμιο Pierre et Marie Curie του Παρισιού. Μέχρι πρότινος κατείχε τη θέση του τεχνικού διευθυντή της DAES London Market Insurance Brokers, ενώ έχει διατελέσει στέλεχος στον κλάδο των τεχνικών ασφαλίσεων σε Ergo, Κύπρου Ασφαλιστική, International Hellas, Eurogroup A.E., NN και άλλες εταιρείες.

10 ΧΡΟΝΙΑ BONUS
Δώστε Bonus στον κοσμό σας.

ΑΧΑ Ασφαλιστική

Δώρα για τα 10 χρόνια Alpha Bank Bonus

ΣΤΟΝ ΕΟΡΤΑΣΜΟ των δέκα χρόνων επιτυχημένης πορείας του προγράμματος Bonus της Alpha Bank συμμετέχει η ΑΧΑ, ως μεγάλος συνεργάτης στο πρόγραμμα επιβράβευσης Bonus.

Στο πλαίσιο του προγράμματος 150 τυχεροί που θα πραγματοποιήσουν τις αγορές τους σε ένα από τα 4.000 συνεργαζόμενα καταστήματα με οποιαδήποτε κάρτα Bonus της Alpha Bank θα κερδίσουν δωροεπιταγές αξίας 100 ευρώ για όλα τα προϊόντα της ΑΧΑ.Οι 150 νικητές, κάτοχοι καρτών Bonus, θα ενημερώνονται μέσω της απόδειξης της αγοράς τους με το μήνυμα: «ΚΕΡΔΙΣΑΤΕ BONUS» «10 Χρόνια Bonus. Συγχαρητήρια. Κερδίσατε μία δωροεπιταγή από την ΑΧΑ Ασφαλιστική. Ενημερωθείτε στο 210 9892850».

Στην προωθητική ενέργεια συμμετέχουν και οι συναλλαγές σε Bonus συνεργάτες κατά τις οποίες δεν εκδίδεται απόδειξη, π.χ. ηλεκτρονικές.

Οι νικητές θα ενημερώνονται τηλεφωνικώς ή/και μέσω sms από την Alpha Bank. Εξίσου σημαντικό είναι και το όφελος για τους πελάτες που θα επιλέξουν να πληρώσουν τα ασφάλιστρά τους στην ΑΧΑ με τη χρήση της Bonus κάρτας τους, καθώς θα κερδίσουν από τη συναλλαγή τους δεκαπλάσιους πόντους.

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

NAVIGATOR ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ
ARAG
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΠΙΔΟΥ 2, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ, Τ.Κ. 115 26, ΤΗΛ: 210 7490800
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 93Α, Τ.Κ. 546 27, ΤΗΛ: 2310 520720
ΠΑΤΡΑ: ΚΑΝΑΚΑΡΗ 106 -108, Τ.Κ. 262 21, ΤΗΛ: 2610 275211
www.arag.com

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Χαίρεις... Άτλας υγείας

Η ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ και η ανασφάλεια των καιρών έχει χτυπήσει την πόρτα ακόμη και των πιο αισιόδοξων. Όλοι ψάχνουμε έναν τρόπο να διασφαλίσουμε ένα μέλλον καλύτερο, πιο σίγουρο, πιο σταθερό. Με το μέλλον δεν μπορείς να παίζεις και η τύχη είναι ένας αστάθμητος παράγοντας που δεν μπορείς να υπολογίσεις. Γι' αυτό, μην αφήνεις τίποτα στην τύχη.

Η ασφαλιστική εταιρεία Ατλαντική Ένωση είναι δίπλα σου από το 1970 συνεχίζοντας τη διαρκώς ανοδική της πορεία και έχοντας ολοένα και περισσότερους ασφαλιζόμενους στο πλευρό της.

Προχωρά χέρι χέρι με τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς του εξωτερικού, όπως ο οργανισμός Basler, μέλος της κορυφαίας ελβετικής τραπεζοασφαλιστικής εταιρίας Baloise. Επιπλέον, αναδείχθηκε πρώτη στην Ελλάδα σύμφωνα με τον ευρωπαϊκό Δείκτη Φερεγγυότητας Solvecy II, συγκεντρώνοντας ποσοστό 300,4%, τρεις φορές δηλαδή μεγαλύτερο από το απαιτούμενο.

Η Ατλαντική Ένωση ξεχωρίζει για την πελατοκεντρική της φιλοσοφία, την οποία επιβεβαιώνει το πρόγραμμα ασφάλειας υγείας Atlas Protection, που σου προσφέρει τα προνόμια μίας πλήρους ασφαλιστικής κάλυψης στην τιμή του απλού πακέτου. Τώρα, μην αφήνεις την υγεία σου στην τύχη, διασφάλισέ την με τη χαμηλότερη τιμή! Μπες τώρα στο www.atlantiki.gr για να δεις πόσο εύκολα και οικονομικά θα χαίρεις Άτλας υγείας!

ATLAS PROTECTION

ΥΠΟΛΟΓΙΣΕ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΣΟΥ ΤΩΡΑ ΕΔΩ!

Τι προσφέρει στους ασφαλισμένους

Το πρόγραμμα Atlas Protection προσφέρει μεταξύ άλλων 100% κάλυψη εξόδων για τις πραγματοποιηθείσες δαπάνες σε Νοσοκομείο στην Ελλάδα, στην Ευρωπαϊκή Ένωση και την Ελβετία [δηλαδή σε κράτη του Ενιαίου Οικονομικού Χώρου] και μάλιστα χωρίς πρότερη υποχρεωτική ενημέρωση γραμμής υγείας [τηλεφωνικού κέντρου] ή προέγκριση

80% κάλυψη εξόδων στο εξωτερικό και 70% σε ΗΠΑ και Καναδά, χωρίς υποχρεωτική προέγκριση της Εταιρίας για τη θεραπευτική μετάβαση στο εξωτερικό

Το πρόγραμμα αυτό, προσφέρεται είτε χωρίς συμμετοχή του ασφαλισμένου στα έξοδα νοσηλείας, είτε με εκπιπτόμενο ποσό ανά περίπτωση νοσηλείας [δηλαδή συμμετοχή του ασφαλισμένου σ' αυτά] € 750, € 1.500 και € 3.000, γεγονός που το καθιστά ακόμα πιο προσιτό από οικονομικής πλευράς

- Ανώτατο ετήσιο όριο κάλυψης εξόδων € 1.500.000.00
- Δωμάτιο και διατροφή σε θέσεις νοσηλείας Α΄(μονόκλινο) και Β΄(δίκλινο) και για ανώτατο χρονικό όριο κάλυψης 365 ημερών
- 100% κάλυψη εξόδων σε Μονάδα Εντατικής Θεραπείας [ΜΕΘ] και Μονάδα
- Αυξημένης [ΜΑΦ] Φροντίδας, χωρίς όριο ημερών ή ανωτάτου ποσού
- Έξοδα για συνοδό ανήλικου παιδιού
- Δαπάνες νοσοκομείου
- Αμοιβή αποκλειστικής νοσοκόμας στο νοσοκομείο και στο σπίτι
- 100% αμοιβή χειρουργών, αναισθησιολόγων και θεραπόντων ιατρών, χωρίς όριο (για νοσηλεία σε μη συμβεβλημένα νοσοκομεία ισχύει νέος και βελτιωμένος πίνακας καθορισμένων ανώτατων ορίων αμοιβών)
- 100% κάλυψη δαπανών μεταμόσχευσης οργάνων ή αγοράς/τοποθέτησης τεχνητών οργάνων/μελών

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

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

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

ΠΑΣΕΓΕΣ · co-op · euresa · MACIF · P&V · UnipolSai ASSICURAZIONI

ΕΙΑΣ: Νέα πρόεδρος η Νάντια Σταυρογιάννη

ΝΕΑ ΠΡΟΕΔΡΟΣ του Δ.Σ. του ΕΙΑΣ εξελέγη η κα Νάντια Σταυρογιάννη και η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη αντιπρόεδρος στη συνεδρίαση του διοικητικού συμβουλίου που ακολούθησε μετά την Έκτακτη Γενική Συνέλευση των τακτικών μελών του ΕΙΑΣ. Στη Γ.Σ. ψήφισαν το 80% των τακτικών μελών, εκλέγοντας τον κ. Νίκο Σωφρονά ως τακτικό μέλος του Δ.Σ.

Η νέα σύνθεση του Δ.Σ. του ΕΙΑΣ είναι η ακόλουθη:

Πρόεδρος: Νάντια Σταυρογιάννη
Αντιπρόεδρος: Μαργαρίτα Αντωνάκη
Γραμματέας: Γιώργος Ζαφείρης
Ταμίας: Νίκος Δελένδας
Μέλη: Νίκος Αδαμαντιάδης, Κώστας Βερτόπουλος, Δημήτρης Γαβαλάκης,

Η κα Νάντια Σταυρογιάννη

Γιάννης Κακαβίτσας, Ερρίκος Μοάτσος, Νίκος Σωφρονάς, Ιορδάνης Χατζηιωσήφ
Αναπληρωματικά μέλη: Γιώργος Καραβίας, Νότης Βαγιακάκος.

PF mylifepartners
Ταξίδι αναταμοιβής στην Πράγα

Στιγμιότυπο από την Πράγα

Η PF MYLIFEPARTNERS ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Περικλή Φαραό, θέλοντας να επιβραβεύσει τους συνεργάτες της για τα παραγωγικά τους επιτεύγματα, διοργάνωσε ένα ταξίδι ανταμοιβής στη Πράγα.

Η ιστορική παλιά πόλη γέμισε τους επισκέπτες με έντονες εικόνες από τα ιστορικά κτήρια και τα αξιόλογα τουριστικά αξιοθέατα, όπως το Κάστρο της Πράγας, το αστρονομικό ρολόι και τα πλακόστρωτα δρομάκια όλο εκπλήξεις.

Κανείς δεν θα ξεχάσει την επίσκεψη στη λουτρόπολη Κάρλοβι Βάρι, η οποία μοιάζει πραγματικά σαν να είναι βγαλμένη από ένα παραμύθι.

Η ομάδα της MLP έχει επιστρέψει στη βάση της, δηλώνοντας έτοιμη να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις και τον έντονο ανταγωνισμό της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, για την κατάκτηση του επόμενου στόχου.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

"Κατάθεση Ζωής"

ΤΗΝ ΑΙΜΟΔΟΣΙΑ που οργάνωσε ο σύλλογος υπαλλήλων της Interamerican (ΣΥΠΙΝ) σε συνεργασία με το Ιπποκράτειο Γενικό Νοσοκομείο στήριξαν εργαζόμενοι και συνεργάτες της Interamerican.

Αντίστοιχη ενέργεια, το μήνα Νοέμβριο, πραγματοποιήθηκε και από το Γραφείο Πωλήσεων της εταιρείας στα Χανιά, με συντονιστή τον κ. Στάθη Λουραντάκη, σε συνεργασία με το Γενικό Νοσοκομείο Χανίων «Άγιος Γεώργιος», το Σύλλογο Αιμοδοτών «Άγιος Ιωάννης» και το Σύλλογο Εθελοντικής Προσφοράς και Στήριξης «Ορίζοντας». Συνολικά συγκεντρώθηκαν 60 μονάδες αίματος.

Η αιμοδοσία για την εταιρεία είναι μια ενέργεια κοινωνικής συνεισφοράς της εταιρείας, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης "Πράξεις Ζωής".

Επισημαίνεται ότι ο Σύλλογος Υπαλλήλων της INTERAMERICAN διατηρεί τη δική του τράπεζα αίματος για τις ανάγκες των εργαζομένων της εταιρείας - και όχι μόνο.

Άμεση ιατρική βοήθεια

Δωρεάν ασφάλισε η Inter-american όλους τους δρομείς-πολίτες που συμμετείχαν σε δύο μαζικές αθλητικές εκδηλώσεις δρόμων υγείας.

Η χορηγία ασφαλιστικής κάλυψης αφορούσε στο διεθνές "1ο Acropolis Night Run", που οργανώθηκε στην Αθήνα με περισσότερους από 2.800 δρομείς από 14 χώρες, σε διαδρομή 5.000 μέτρων. Ασφάλιση δρομέων προσέφερε η εταιρεία και στο "Kallithea Night Run" στις 22 Οκτωβρίου με περισσότερες από 2.000 συμμετοχές, που οργάνωσε ο Φιλαθλητικός Σύλλογος Καλλιθέας σε διαδρομές 2,5 και 5 χιλιομέτρων. Η Άμεση Ιατρική Βοήθεια ήταν παρούσα με ασθενοφόρα και εξειδικευμένο προσωπικό και στους δρόμους Υγείας που οργάνωσε ο Σύλλογος Υγείας Δρομέων Αθήνας.

Νέες ηλεκτρονικές υπηρεσίες για τους συνεργάτες

ΕΜΠΛΟΥΤΙΖΕΙ ΣΥΝΕΧΩΣ η Υδρόγειος Ασφαλιστική τις υπηρεσίες της προς το δίκτυο των συνεργατών της με στόχο να παρέχει σε αυτούς εύχρηστα εργαλεία που διευκολύνουν το καθημερινό τους έργο και συμβάλλουν στην άμεση εξυπηρέτηση των πελατών τους.

Οι συνεργάτες της εταιρείας μπορούν πλέον να προχωρούν σε άμεση έκδοση ασφαλιστηρίου συμβολαίου κατοικίας μέσω της ολοκληρωμένης ηλεκτρονικής πλατφόρμας YdrogiosOnLine. Πιο συγκεκριμένα, στην πλατφόρμα έχουν πρόσφατα προστεθεί νέες επιλογές που δίνουν τη δυνατότητα στον συνεργάτη να προβεί, εύκολα και γρήγορα, σε τιμολόγηση, δημιουργία αίτησης ασφάλισης, έκδοση και εκτύπωση ασφαλιστηρίου κατοικίας -μόνιμης, εξοχικής ή ενυπόθηκης- σε οποιοδήποτε από τα σχετικά προγράμματα ασφάλισης της εταιρείας.

Επιπλέον, η Υδρόγειος Ασφαλιστική, σε συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα και το σύστημα πληρωμών ΔΙΑΣ, παρέχει πλέον στους συνεργάτες της τη δυνατότητα να εξοφλούν άμεσα και σε πραγματικό χρόνο τις καταστάσεις πληρωμής τους προς την εταιρεία. Η εξόφληση γίνεται μέσω ηλεκτρονικής τραπεζικής οποιασδήποτε τράπεζας συμμετέχει στο σύστημα, εφόσον ο συνεργάτης διατηρεί

τραπεζικό λογαριασμό και έχει πρόσβαση στην υπηρεσία Web Banking αυτής.

Με τη χρήση αυτού του τρόπου πληρωμής, ο οποίος είναι διαθέσιμος 24 ώρες το 24ωρο, όλες τις ημέρες του χρόνου, η εξόφληση εμφανίζεται στην εταιρεία σε πραγματικό χρόνο και ενημερώνεται αυτόματα η εφαρμογή Agent Print του συνεργάτη.

Eurolife ERB
Χορηγός στο Kavouri Tennis Club

ΑΝΑΜΕΣΑ στους χορηγούς του 3ου Τουρνουά τένις που πραγματοποιήθηκε στο Kavouri Tennis Club ήταν η Eurolife ERB.Τόσο τα μέλη όσο και οι συμμετέχοντες του Kavouri Tennis Club είχαν τη δυνατότητα να επωφεληθούν από την πρωτοβουλία της Eurolife ERB να προσφέρει ασφαλιστικά προγράμματα προσωπικού ατυχήματος, σε συνεργασία με την KTC Insurance Brokers. Το εν λόγω Ομαδικό Ασφαλιστήριο Προσωπικού Ατυχήματος παρείχε κάλυψη ιατροφαρμακευτικών εξόδων, μόνιμης ολικής ή μερικής ανικανότητας, καθώς και απώλειας ζωής σε περίπτωση ατυχήματος κατά τις ώρες προπόνησης ή αγώνων εντός των εγκαταστάσεων του Kavouri Tennis Club.

Σαρρηγεωργίου και Τσεσμετζόγλου σε εκδήλωση των Lloyd's

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

ΣΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ των Lloyd's στο Λονδίνο σε διεθνές επενδυτικό κοινό, μίλησαν ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου της Eurolife ERB και ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου της Matrix, εκπροσωπώντας επάξια την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Οι δυο σημαντικοί παράγοντες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς ανέλυσαν και παρουσίασαν τις επενδυτικές ευκαιρίες που διανοίγονται στην Ελλάδα.

Η εκδήλωση με τίτλο «GREECE: Financial overview and investment opportunities» ήταν το 11th Annual London Conference που διοργανώθηκε από κοινού από το British Hellenic Chamber of Commerce και το London School of Economics Hellenic Observatory.Στην εκδήλωση τοποθετήθηκαν ακόμη ο αναπληρωτής Υπουργός Ευρωπαϊκών Υποθέσεων Γιώργος Κατρούγκαλος, ο μεγαλοεπενδυτής Paul B. Kazarian Founder, Chairman και CEO της Japonica Partners, ο Νίκος Βέττας, διευθυντής του ΙΟΒΕ, κ.α.

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου

Πρωταθλητές και στην κοινωνική προσφορά

ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΧΑΡΑ ΚΑΙ ΠΕΡΗΦΑΝΙΑ η Interasco running team έλαβε μέρος στη διοργάνωση του ΜΑΡΑΘΩΝΙΟΥ ΑΘΗΝΑΣ 2016 (5 χλμ., 10 χλμ & κλασικό Μαραθώνιο) ο οποίος διεξήχθη στις 13 Νοεμβρίου2016 υπό την αιγίδα του ΣΕΓΑΣ, με ομαδική συμμετοχή του ανθρώπινου δυναμικού της. Πιστή στις αξίες της και στα οράματα της η Interasco δεν θα μπορούσε να λείψει από αυτή την εκδήλωση,

Ταυτόχρονα με την ενίσχυση της ψυχικής και σωματικής ευεξίας των ανθρώπων της, η Εταιρεία ενίσχυσε το κοινωνικό της έργο προβαίνοντας σε οικονομική ενίσχυση / χορηγία προς το Φιλανθρωπικό Σωματείο «Οι φίλοι του παιδιού» προκειμένου να συμβάλει στο κοινωνικό έργο του Φιλανθρωπικού Σωματείου για την βοήθεια που προσφέρει στην πιο ευαίσθητη ίσως κοινωνική ομάδα, τα παιδιά.

Αφού ευχαρίστησε τον ΣΕΓΑΣ για την άρτια διοργάνωση, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Interasco Α.Ε.Γ.Α. κ. Κάρολος Σαΐας δήλωσε ότι « η Εταιρεία συνεχίζει να ακολουθεί συμμετοχές και αντίστοιχες δράσεις οι οποίες όχι μόνο εξασφαλίζουν την απαραίτητη ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής αλλά παράλληλα μας επιτρέπουν να βοηθάμε ευπαθείς ομάδες του πληθυσμού της χώρας μας»

Οι δράσεις αυτές των ανθρώπων της Interasco στηρίζονται στις αξίες της εταιρείας που είναι:

ΑΞΙΟΠΡΕΠΕΙΑ: Ο Σεβασμός στον άνθρωπο και τις ανάγκες του με αξιοπρέπεια και εντιμότητα.

ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ: Η Έγκυρη, έγκαιρη και πλήρης ικανοποίηση των αναγκών κάθε ασφαλισμένου.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ: Επίγνωση της εταιρικής κοινωνικής μας ευθύνης ως υπεύθυνα μέλη του κοινωνικού συνόλου.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: Η εταιρική μας κουλτούρα στηρίζεται: στον αμοιβαίο σεβασμό, στη φιλία, στην ομαδικότητα και την αφοσίωση στο έργο που έχει αναλάβει να φέρει σε πέρας ο καθένας μας.

Το όραμα της Interasco, όπως περιγράφεται στην ιστοσελίδα της είναι

ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗ ΑΞΙΑ: Η διοίκηση και οι εργαζόμενοι στην Interasco Α.Ε.Γ.Α., δεσμευόμαστε για τη δημιουργία μιας εταιρίας προτύπου που θα προσφέρει συνεχώς βελτιούμενα προϊόντα, υπηρεσίες και προστιθέμενη αξία προς τους ασφαλισμένους, συνεργάτες, μετόχους και συνεργαζόμενες εταιρίες.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ: Δεσμευόμαστε για την ενίσχυση της θέσης μας στις Γενικές Ασφαλίσεις, με περαιτέρω ανάληψη εργασιών στους μεγάλους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους και στις ασφαλίσεις τεχνικών έργων.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ: Δεσμευόμαστε για τη δυναμική μας είσοδο στον τομέα της ασθενείας, μέσω καινοτόμων, απλών και ευέλικτων προγραμμάτων.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ: Δεσμευόμαστε για την ισχυροποίηση της παρουσίας μας στην Ελληνική αγορά και τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων μας στην ευρύτερη περιοχή των αναπτυσσόμενων αγορών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ: Δεσμευόμαστε, για συνεχή προσπάθεια δημιουργίας νέων σχέσεων εμπιστοσύνης και διαφάνειας ανάμεσα στους ασφαλισμένους και τις ασφαλιστικές εταιρίες.

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!**

ΕΑΕΕ: Ασφαλίζω σημαίνει φροντίζω

ΜΙΑ ΠΡΩΤΟΤΥΠΗ καμπάνια ενημέρωσης με κεντρικά μηνύματα «Εκεί που δεν το περιμένεις» και «Ασφαλίζω σημαίνει φροντίζω» δημιούργησε φέτος η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, με στόχο την ευαισθητοποίηση των πολιτών για τη σημασία και την αξία της ασφάλισης. Έτσι την Παρασκευή 11.11.2016, που έχει καθιερωθεί ως Ημέρα Ασφάλισης, στην πλατεία Συντάγματος χιλιάδες πολίτες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για την αξία της ασφάλισης, σε ένα πρωτότυπο, ειδικά διαμορφωμένο σκηνικό στο Σύνταγμα με πρωταγωνιστή ένα μετεωρίτη, ως σύμβολο του απροόπτου και του αναπάντεχου που μπορεί να συμβεί στον καθένα. "Μπορεί η πτώση μετεωρίτη στην Πλατεία Συντάγματος να είναι ακραίο ενδεχόμενο, για την πλειονότητα, όμως, των αναπάντεχων και όχι μόνο γεγονότων της ζωής, η ασφάλιση προσφέρει λύσεις.

Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου

Στους κρίσιμους τομείς της προστασίας της υγείας, της διασφάλισης της σύνταξης και της προστασίας της περιουσίας επιβάλλεται να εξηγήσουμε στους πολίτες ποιοι είναι οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζουν και ποιες λύσεις μπορεί να προσφέρει η Ιδιωτική ασφάλιση", σχολίασε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος της Ε-ΑΕΕ κ. Α. Σαρρηγεωργίου.

INTERAMERICAN PART OF ACHMEA

Άμεση αποζημίωση για για καταστροφή θερμοκηπίου

Με 325.000 ευρώ αποζημίωσε η Interamerican την εταιρεία ΑΓΑΝ ΕΠΕ, μια γεωργική επιχείρηση υψηλής τεχνολογίας, η οποία αξιοποιεί τη μέθοδο της υδροπονίας για τοματοπαραγωγή. Συγκεκριμένα, το θερμοκήπιο της εταιρείας στην Καλαμάτα υπέστη σοβαρές ζημιές από τις πλημμύρες που έπληξαν, μετά από καταρρακτώδη βροχόπτωση, τη Μεσσηνία στις αρχές Σεπτεμβρίου. Ωστόσο, η ασφαλιστική κάλυψή του έναντι καιρικών φαινομένων από την INTERAMERICAN επέφερε την άμεση αποζημίωση από την εταιρεία, που εξασφάλισε τη συνέχιση της λειτουργίας του και της απασχόλησης των εργαζομένων της. Οι αποζημιώσεις που κατέβαλε η εταιρεία για κατοικίες και επιχειρήσεις πέρυσι, πλησίασαν τα 5,5 εκατ. ευρώ, στοιχείο ενδεικτικό των ασφαλιστικών αναγκών κάλυψης της περιουσίας και των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων.

Generali Νέο γραφείο στην Κεφαλονιά

ΣΤΟ ΑΡΓΟΣΤΟΛΙ εγκαινίασε το νέο γραφείο της η Generali, στηρίζοντας έτσι τη συνεχή ανάπτυξη του δικτύου της σε νέες αγορές. Τα εγκαίνια του γραφείου πραγματοποιήθηκαν μέσα σε ευχάριστο κλίμα, με την παρουσία πλήθους φίλων και ασφαλισμένων της Generali. Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν, μεταξύ άλλων, εκπρόσωποι του δικτύου της εταιρείας καθώς και ο κ. Κωνσταντίνος Χομόνδοζλης, διευθυντής εκπαίδευσης της Generali.

Το γραφείο του Αργοστολίου υπάγεται στην περιφερειακή διεύθυνση του κ. Διονύσιου Πατρίκιου, διευθυντή ανάπτυξης της Generali, ενώ επικεφαλής του είναι η κα Παπαλεξανδράτου Δόξα, με πολυετή εμπειρία στο χώρο της ασφάλισης. Η παρουσία της Generali στο Αργοστόλι δίνει την ευκαιρία στους κατοίκους της Κεφαλονιάς να ενημερώνονται από κοντά και άμεσα για τα πρωτοποριακά και καινοτόμα προϊόντα της -τα οποία καλύπτουν όλους τους κλάδους ασφάλισης- και να απολαμβάνουν την ποιότητα των υπηρεσιών της στην περιοχή τους. Όπως δήλωσε και ο κ. Πατρίκιος, "στόχος μας είναι, μέσα από μια ομάδα έμπειρων ασφαλιστικών συμβούλων, να μεταφέρουμε την τεχνογνωσία της Generali, προτείνοντας νέες ασφαλιστικές λύσεις, ικανές να καλύψουν κάθε σύγχρονη ανάγκη"

Απο αριστερά, Αυγουστάτος Αλέξης, Λάσκαρη Κατερίνα, Ραυτοπούλου Αμαλία, Διονύσης Πατρίκιος, Παπαλεξανδράτου Δόξα, Κωνσταντίνος Χομόνδοζλης, Περιστέρα Μουστάκα

Δύο μαζί,
παρέχουν περισσότερη
ασφάλεια.

ERGO

ΑΤΕ Ασφαλιστική
Μέλος του ασφαλιστικού ομίλου ERGO

Ασφαλώς
μαζί

INTERAMERICAN PART OF ACHMEA insurope

Συμφωνία με την Insurope για ομαδικές ασφαλίσεις

ΣΥΜΦΩΝΙΑ συνεργασίας για ομαδικές ασφαλίσεις συνυπέγραψαν η Interamerican με την Insurope, ένα από τα μεγαλύτερα παγκοσμίως πολυεθνικά δίκτυα παροχής υπηρεσιών για Employee Benefits.

Ο κ. Γ. Πλωμαρίτης με τον κ. Γ. Βελιώτη

Η συμφωνία προβλέπει την αποκλειστική αντιπροσώπευση της Insurope στην Ελλάδα από την Interamerican για την παροχή προγραμμάτων ομαδικής ασφάλισης Ζωής και Υγείας ειδικά σε πολυεθνικές επιχειρήσεις και οργανισμούς.

Όπως τονίζει η Interamerican, με τη συμφωνία αυτή ο κλάδος των ομαδικών ασφαλίσεων ενισχύεται σημαντικά και δημιουργούνται προϋποθέσεις περαιτέρω διεύρυνσης του σχετικού χαρτοφυλακίου της. Από την άλλη πλευρά, η Insurope αποκτά τη δυνατότητα αποκλειστικής παροχής ασφαλιστικών λύσεων στην Ελλάδα από μία κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία υψηλού κύρους και αξιοπιστίας, με δεδομένη εμπειρία και τεχνογνωσία στις ομαδικές ασφαλίσεις, καθώς και με την υποστήριξη της μητρικής της ACHMEA, που έχει ασφαλιστική διαδρομή μεγαλύτερη των 200 ετών και ηγετική θέση πανευρωπαϊκά στις ασφαλίσεις υγείας.

§Η Insurope αναγνωρίζεται ως ένα από τα πιο δυναμικά παγκόσμια δίκτυα, με υψηλά standards εξυπηρέτησης και με παροχή ευέλικτων λύσεων, ενώ έχει ως συνεργαζόμενα μέλη τις πιο ισχυρές ασφαλιστικές εταιρείες ανά τον κόσμο, στα οποία έρχεται να προστεθεί και η Interamerican. "Είμαστε υπερήφανοι που η εταιρεία αποτελεί για τη χώρα μας αποκλειστικό στρατηγικό συνεργάτη της Insurope, οργανισμού με μεγάλη διείσδυση στην αγορά των ομαδικών ασφαλίσεων για πολυεθνικές επιχειρήσεις", υπογραμμίζει σχετικά ο κ. Γ. Πλωμαρίτης, διευθυντής ομαδικών ασφαλίσεων και corporate business της Interamerican.

Prime INSURANCE Ενισχύεται η κοινωνική της προσφορά

ΜΙΑ ΑΚΟΜΑ τιμητική βράβευση κατέκτησε η Prime Insurance για τη δράση της στο πλαίσιο των Ενεργειών Κοινωνικής Υπευθυνότητας !

Για το πρόγραμμα Κινητή Μονάδα Φιλικών Αλκοτέστ που υλοποιήθηκε σε συνεργασία με τη ΜΚΟ Reaction, βραβεύθηκε η Prime Insurance στα φετινά Hellenic Responsible Business Awards 2016.Σ την εκδήλωση η Prime Insurance εκπροσωπήθηκε από το γενικό διευθυντή κ. Ανδρέα Ρούβα, τον εμπορικό διευθυντή κ. Μάριο Μήτρο, τον διευθυντή Marketing κ. Βασίλη Δαβιλά, την κα Νατάσσα Σιαμπάνη, Marketing Supervisor και την κα Ρόη Βράιλα, υπεύθυνη γραφείου Τύπου.

Με μια ματιά

- Προστασία στους ιδιοκτήτες φωτοβολταϊκών πάρκων προσφέρουν η Messaritis Avaνεώσιμες και η Interamerican. Οι δύο επιχειρήσεις δημιούργησαν ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα συντήρησης και τηλεπαρακολούθησης για πάρκα μέχρι 100kWp, συμπληρώνοντάς το με ένα πλήρες πρόγραμμα ασφαλιστικής κάλυψης που περιλαμβάνει αποζημιώσεις σε περιπτώσεις μηχανικών βλαβών και απώλειας παραγωγής.
- Η Interamerican διακρίθηκε κατά τη φετινή εκδήλωση «Hellenic Responsible Business Awards 2016» με δύο silver βραβεία στην κατηγορία της συνεργασίας επιχειρήσεων με μη κυβερνητικούς οργανισμούς.Συγκεκριμένα, βραβεύθηκαν οι πολυετείς συνεργασίες που η εταιρεία έχει αναπτύξει με τους οργανισμούς «Διογένης» και ActionAid.

FARANTOURIS Insurance Νέο κατάστημα στη Βούλα

ΝΕΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ στην περιοχή της Βούλας ξεκίνησε η FARANTOURIS Insurance & Financial Advisors με ιστορία 27 ετών στο χώρο του Agency System και μόλις δύο ετών στο χώρο του brokerage, συνεχίζοντας -όπως τονίζει- την αναπτυξιακή της πολιτική κυρίως στο χώρο Ζωής - Υγείας & Αποταμίευσης και προσδοκώντας σε νέες μεγάλες επιτυχίες.

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 πάνω από **40 χρόνια** ό,τι σας είναι πιο πολύτιμο. Πάντα δίπλα σας, υπεύθυνα, ανθρώπινα και με συνέπεια. **2.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι** και **500.000 ευχαριστημένοι πελάτες** σε Ελλάδα και Κύπρο, μας έκαναν μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες.

www.ydrogios.gr

υδρόγειος Ασφαλής Δύναμη

/ydrogiosinsurance /ydrogiosinsurance

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Είναι «Πάντα δίπλα σας» στην υγεία

Η ΑΙΣΘΗΣΗ ασφάλειας και η ολοκληρωμένη υποστήριξη που προσφέρουν τα προγράμματα της ΑΧΑ για την Υγεία βρίσκονται στο επίκεντρο της νέας τηλεοπτικής καμπάνιας της εταιρείας με κεντρικό μήνυμα «Πάντα δίπλα σας». Η νέα καμπάνια της ΑΧΑ υπογραμμίζει την αίσθηση ξεγνοιασιάς που απολαμβάνουν οι πελάτες της μέσα από προγράμματα Υγείας 360ο. Με βασικούς άξονες την ολιστική προσέγγιση και την ευελιξία, η ΑΧΑ απαλλάσσει τους πελάτες της από φόβους και ανησυχίες προσφέροντας κάλυψη πριν, κατά τη διάρκεια και μετά τη νοσηλεία. "Η νέα μας τηλεοπτική καμπάνια προωθεί με ένα δημιουργικό τρόπο την ολιστική προσέγγισή μας στις καλύψεις υγείας, αναδεικνύοντας τα μοναδικά πλεονεκτήματα και οφέλη του προγράμματος Mediσυν2", τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθυντής προϊόντων, marketing και επικοινωνίας, κ. Μπάμπης Αναστασιάδης.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Στην Ιρλανδία το αποκλειστικό δίκτυο

ΜΕ ΕΝΑ ΤΑΞΙΔΙ στην Ιρλανδία επιβράβευσε φέτος η ΑΧΑ τους καλύτερους συνεργάτες του αποκλειστικού δικτύου. Η πρώτη μέρα του ταξιδιού περιλάβανε περιήγηση στην κομητεία του Cork, τη δεύτερη μεγαλύτερη πόλη μετά το Δουβλίνο, ενώ επισκέφθηκαν και το ιστορικό αποστακτήριο Jameson – όπου παράγεται το παγκοσμίου φήμης ομώνυμο ιρλανδέζικο ουίσκι. Στο Δουβλίνο, το πρόγραμμα περιλάμβανε τη συνάντηση εργασίας μεταξύ των μελών της αποστολής για θέματα που σχετίζονται με τη στρατηγική και τις πωλήσεις και μια σειρά από δραστηριότητες. Στο ταξίδι συμμετείχαν μεταξύ άλλων ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, ο κ. Νίκος Σακελλαρίου και ο κ. Ernesto Di Giorgio.

Στην Κρήτη οι επίλεκτοι πράκτορες και μεσίτες

ΣΤΟ ΟΜΟΡΦΟ Βαθύ Αγίου Νικολάου Κρήτης, με διαμονή σε πολυτελές ξενοδοχείο, πραγματοποιήθηκε το ετήσιο ταξίδι της ομάδας των επίλεκτων πρακτόρων και μεσιτών της ΑΧΑ. Κύριος στόχος του πενταήμερου ταξιδιού ήταν οι συμμετέχοντες να συζητήσουν με τους ανθρώπους της ΑΧΑ τις εξελίξεις στον ασφαλιστικό κλάδο, να σχεδιάσουν από κοινού τις προτεραιότητες πωλήσεων για τη νέα χρονιά και να θέσουν κοινούς στόχους, με βάση τη γενικότερη στρατηγική της ΑΧΑΕλλάδας. Για μία ακόμα χρονιά, το ταξίδι για τους επίλεκτους συνεργάτες της ΑΧΑσυνέβαλε στην ενίσχυση του εξαιρετικού κλίματος εμπιστοσύνης και συνεργασίας ανάμεσα στην εταιρεία και τους ανθρώπους του δικτύου.

Στο ταξίδι συμμετείχαν μεταξύ άλλων ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, ο κ. Νίκος Σακελλαρίου, ο κ. Λυκούργος Πέτροβας, ο κ. Ernesto Di Giorgio και ο κ. Δημήτρης Μελεξόπουλος.

NN

«Καλύτερη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα»

ΓΙΑ 3Η ΧΡΟΝΙΑ η NN Hellas αναδείχθηκε ως η "Καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα» στο θεσμό Global Insurance Awards 2016. Η διάκριση αυτή επιβεβαιώνει τη συνεχή ανοδική της πορεία στην ελληνική αγορά και είναι απόλυτα ευθυγραμμισμένη με το όραμα της NN Hellas να αποτελεί σταθερά την πρώτη επιλογή των Ελλήνων πολιτών. Όπως αναφέρει η εταιρεία, ξεχώρισε για 3η συνεχή χρονιά για την πελατοκεντρική της φιλοσοφία, καθώς και για την επιτυχημένη αλλαγή επωνυμίας (rebranding), η οποία βασίστηκε στις αξίες του ομίλου NN «Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε». Με διαφανή και αξιόπιστα προϊόντα καθώς και μέσω της βαθιάς κατανόησης των αναγκών του πελάτη, η NN Hellas κατάφερε να εδραιώσει και να ενισχύσει περαιτέρω τη θέση της στην αγορά και να αναδειχθεί ως η «Καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα». Για σπουδαία επιβράβευση έκανε λόγο μεταξύ άλλων η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εξειδίκευση & Εμπειρία
στις ασφαλίσεις περιουσίας
από το 1964

Η **ΟΡΙΖΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** από ιδρύσεως της ειδικεύεται στις ασφαλίσεις περιουσίας, καθώς έχει στο ενεργητικό της την ασφάλιση ορισμένων από τους μεγαλύτερους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους της χώρας.

Μέσω στρατηγικών αντασφαλιστικών συνεργασιών με top-rated οργανισμούς, διαθέτει υψηλό capacity, μεγάλη γκάμα προγραμμάτων, ανταγωνιστικό κόστος αλλά πάνω από όλα την τεχνογνωσία και ευελιξία στη διαχείριση κάθε μεμονωμένου κινδύνου σαν να είναι μοναδικός.

52 χρόνια δίπλα σας | ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΕΡΕΓΓΥΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική Εταιρεία

www.orizonins.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ολοκληρωμένη προστασία στην ασφάλιση κατοικίας

ΕΥΕΛΙΞΙΑ και προστασία 360ο απολαμβάνουν οι πελάτες κατοικίας στην ΑΧΑ μέσα από τις νέες υπηρεσίες «Άμεση επισκευή κατοικίας» και «Άμεση αποζημίωση κατοικίας».

Ειδικότερα, μετά τη βελτίωση τιμολογίου, τον υπολογισμό του κόστους ασφάλισης σε μόλις 1', την αυτοματοποιημένη έκδοση συμβολαίου και την ιδιαίτερη προσοχή στην ξεκάθαρη επικοινωνία προς τους πελάτες για απλούς και κατανοητούς όρους, το ταξίδι για την ολοκληρωμένη προστασία κατοικίας στην ΑΧΑ συνεχίζεται.

Η εταιρεία έχει ξεκινήσει πιλοτική εφαρμογή των δύο καινοτόμων λειτουργιών που θα προσφέρονται ως εναλλακτικές επιλογές στους πελάτες. Με την «Άμεση επισκευή κατοικίας» η ΑΧΑ θα συνεργάζεται με προσεκτικά επιλεγμένη τεχνική εταιρεία η οποία θα αναλαμβάνει την άμεση αποκατάσταση των ζημιών, παρέχοντας μετά το τέλος των εργασιών εγγύηση τουλάχιστον δύο ετών και θα επιβλέπει την εξέλιξη των εργασιών μέχρι να ολοκληρωθούν.

Οι πελάτες της ΑΧΑ στην κατοικία θα έχουν την εναλλακτική να λάβουν «άμεση αποζημίωση κατοικίας», με την εταιρεία να καταβάλει το ποσό της ζημιάς που θα συμφωνείται αμέσως μετά την επίσκεψη του πραγματογνώμονα. Η εναλλακτική αυτή θα αφορά, στο πρώτο στάδιο, σε ζημιές έως 1.000 €, ενώ μετά το πρώτο διάστημα πρόκειται να εξεταστεί αύξηση του ποσού.

Παράλληλα οι συνεργάτες της ΑΧΑ θα μπορούν να παρακολουθούν τη διαδικασία της αποζημίωσης (εξέλιξη «φακέλου ζημιάς», συνάντηση με πραγματογνώμονα, λήψη πραγματογνωμοσύνης, πληροφόρηση σχετικά με τον τρόπο και το χρόνο εξόφλησης της αποζημίωσης) μέσα από μια νέα αυτοματοποιημένη υπηρεσία.

Με τον τρόπο αυτό, οι ασφαλισμένοι μπορούν να έχουν κάθε στιγμή πλήρη εικόνα για τον τρόπο με τον οποίο εξελίσσεται η διαδικασία. Επίσης, όταν υπάρχει σοβαρή ζημιά στην ασφαλισμένη περιουσία, η ΑΧΑ θα προχωρά σε προκαταβολή μέρους της αποζημίωσης για να αντιμετωπίζονται τα έκτακτα έξοδα μέχρι να ολοκληρωθεί η αποζημίωση. "Δημιουργούμε νέες υπηρεσίες και ενισχύουμε τις λειτουργίες μας", σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Λυκούργος Πέτροβας, διευθυντής λειτουργιών της ΑΧΑ.

talanx. Αύξηση 30% στα κέρδη εννεαμήνου

ΙΣΧΥΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ εννεαμήνου κατέγραψε ο όμιλος Talanx, που εκπροσωπείται στη χώρα μας από το ελληνικό υποκατάστημα της HDI Global SE.Ειδικότερα,στις 30 Σεπτεμβρίου 2016 τα καθαρά κέρδη του Ομίλου εμφανίστηκαν αυξημένα κατά 30,1% σε 635 εκ. ευρώ (από 488). Τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) βελτιώθηκαν σε 1.649 εκ. ευρώ (1.507). Σημειώνεται ότι κατά το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους είχε καταγραφεί αρνητική επίδραση στα καθαρά κέρδη και τα λειτουργικά κέρδη του Ομίλου από την απομείωση υπεραξίας στις ασφαλίσεις ζωής Γερμανίας, συνολικού ύψους 155 εκ. ευρώ.

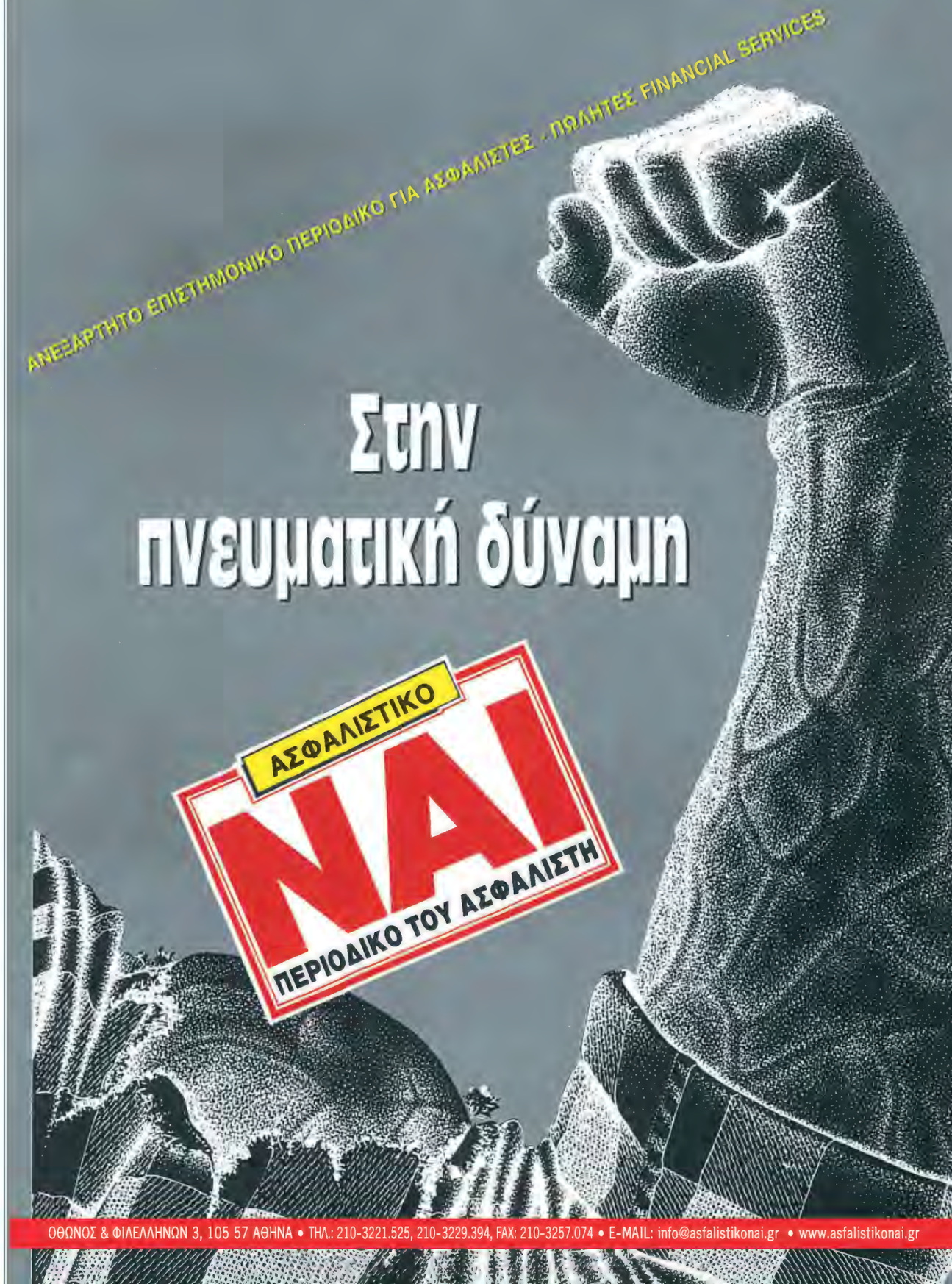
Λόγω του θετικού αποτελέσματος στο εννεάμηνο, ο Όμιλος Talanx αύξησε την πρόβλεψη για καθαρά κέρδη από «κατά προσέγγιση» 750 εκ. ευρώ σε «τουλάχιστον» 750 εκ. ευρώ για το έτος 2016. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα παρέμειναν αμετάβλητα (προσαρμοσμένα για συναλλαγματικές επιδράσεις).

Ο Όμιλος σημείωσε αύξηση ασφαλίστρων κυρίως στις διεθνείς αγορές (εκτός Γερμανίας) στους τομείς Βιομηχανικών Ασφαλίσεων και Διεθνών Ασφαλίσεων Ιδιωτών, ενώ οι εργασίες στις Ασφαλίσεις Ιδιωτών Γερμανίας χαρακτηρίστηκαν από την προγραμματισμένη μείωση στα ασφάλιστρα του κλάδου ζωής.

Είμαστε εξαιρετικά ικανοποιημένοι από την απόδοση των εργασιών μας μέχρι το τέλος του τρίτου τριμήνου και προσαρμόζουμε αντιστοίχως τις προβλέψεις μας για το 2016. Εκτιμούμε πλέον οτι το 2017 τα καθαρά κέρδη του Ομίλου θα διαμορφωθούν τουλάχιστον στα 750 εκ. ευρώ, δήλωσε μεταξύ άλλων ο CEO της Talanx AG, Herbert. K. Haas.

Carpenter Turner

ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ επιτυχία στέφθηκε το δείπνο που πραγματοποιήθηκε στο Adams room των Lloyds's υπό την αιγίδα του Ελληνοβρετανικού Επιμελητηρίου με την ευγενική χορηγία της Carpenter Turner, με σκοπό την ενημέρωση του επιχειρηματικού κοινού στο Λονδίνο για επενδυτικές ευκαιρίες στη χώρα μας. Όπως αναφέρεται σε ανακοίνωση της μεσιτικής εταιρείας, ο αντιπρόεδρος του Ελληνοβρετανικού Επιμελητηρίου και διευθύνων σύμβουλος της Carpenter Turner, κ. Αλέξανδρος Τέρνερ, δήλωσε ιδιαίτερα ευχαριστημένος από τη βραδιά στην οποία συμμετείχαν μεταξύ άλλων ο αναπληρωτής υπουργός Ευρωπαϊκών Υποθέσεων κ. Γιώργος Κατρούγκαλος, ο πρέσβης της Ελλάδος στην Αγγλία κ. Δημήτρης Καραμήτσος-Τζίρας, ο κ. Paul Kazarian ns Japonica Partners, ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος.



Μία από τις πληρέστερες συλλογές αναμνηστικών πιάτων αποτελεί η συλλογή της Λόλας Νταϊφά.

Το ιστορικό παρελθόν μιας χώρας, πολλές φορές, αναδύεται όχι μόνο μέσα από τεκμήρια, όπως είναι τα κείμενα ή οι προφορικές μαρτυρίες, αλλά και με εικαστικές δημιουργίες όπως είναι τα ιστορικά πιάτα της συλλογής Λόλας Νταϊφά. Τα ελληνικά αυτά πιάτα, με το πέρασμα του χρόνου, αποτελούν ένα είδος καταγραφής γεγονότων και προσώπων, που αφηγούνται την ιστορία της νεότερης Ελλάδας.

ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Για παραγγελίες & πληροφορίες: Ευριπίδου 28, 105 51, Αθήνα
Τηλ. (+30) 210 - 3211170 • www.militos.gr • info@militos.gr

2017

Καλή και δημιουργική χρονιά σε όλους τους ασφαλιστές!

© 2015 METLIFE
© 2015 PNTS

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife®

Η επιλογή της Ασφαλιστικής Εταιρείας που θα εμπιστευθείτε την Ασφάλεια της Ζωής σας είναι μία κρίσιμη απόφαση.

Η MetLife καλύπτει αποτελεσματικά με ευέλικτα ατομικά και ομαδικά Ασφαλιστικά Προγράμματα τους κλάδους Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων, Υγείας, παρέχοντας ολοκληρωμένη προστασία σε εκατοντάδες χιλιάδες ανθρώπους σε κάθε γωνιά της Ελλάδας. Επίσης, αναγνωρίζεται διαχρονικά για τη συνέπεια, την αποτελεσματικότητα και τη φερεγγυότητά της προς όφελος των Ασφαλισμένων της.

Η MetLife αποτελεί μια παγκόσμια δύναμη στον κλάδο των Ασφαλειών Ζωής, των Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων και των Ομαδικών Ασφαλίσεων Προσωπικού. Κατέλαβε την πρώτη θέση στις εταιρείες ασφαλίσεων ζωής και υγείας στην ετήσια λίστα του περιοδικού Fortune για τις πιο «Πιο Αξιοθαύμαστες Εταιρείες στον Κόσμο».

MetLife®

Γιατί η ασφάλειά σας μετράει

Λεωφ. Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Αθήνα, Τηλ.: 210 8787.000, Fax: 210 6123.722
e-mail: contact@metlife.gr, www.metlife.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Η ζωή στο Full
Το Full είναι το νέο πλήρες πρόγραμμα υγείας από την Εθνική Ασφαλιστική! Προσαρμοσμένο στις προσωπικές ανάγκες, τις δικές σας και της οικογένειάς σας, θα είναι δίπλα σας σε όλα τα στάδια της ζωής σας, εξασφαλίζοντας υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας σε περίπτωση νοσηλείας, αλλά και φροντίδα για την πρόληψη της υγείας σας.
18189 / www.ethniki-asfalistiki.gr
facebook.com/ethnikiasfalistiki
Full
ΠΛΗΡΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ