ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 165 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2017 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΠΩΣ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΦΤΙΑΧΝΕΙ ΤΗΝ ΑΝΟΙΞΗ;

ΕΑΕΕ
ΠΕΝΤΕ ΣΤΟΧΟΥΣ ΒΑΖΕΙ Ο ΝΕΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

ΦΑΚΕΛΟΣ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ

ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ

Η ιδιωτική ασφάλιση θεματοφύλακας του μέλλοντος!

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

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ιστορικά Πρωτοπόρος η INTERAMERICAN

1969: Αστρασφαλιστήριο
Το πρώτο ασφαλιστήριο πληρώματος διαστημοπλοίου (Apollo 11)

1989: Αμοιβαία Κεφάλαια
Η πρώτη ιδιωτική εταιρεία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων

1991-1992: Άμεση Ιατρική Βοήθεια και Οδική Βοήθεια
Οι πρώτες εταιρείες παροχής βοήθειας, με ιδιόκτητα μέσα και πανελλαδικό δίκτυο εξυπηρέτησης

1998: Υπηρεσίες Υγείας
Η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία με ιδιόκτητη κλινική

1998: Medisystem
Το πρώτο ιδιωτικό Σύστημα Ασφάλισης Υγείας με πρωτοβάθμιες και δευτεροβάθμιες υπηρεσίες

2002: Πολυϊατρείο Medifirst
Το πρώτο ιδιωτικό πολυϊατρείο στην Ελλάδα από ασφαλιστική εταιρεία

2005: "askme"
Το πρώτο digital γραφείο για όλους τους συνεργαζόμενους ασφαλιστές και brokers

2006: Anytime
Η πρώτη direct ασφάλιση στην Ελλάδα

2006: e-sales
Το πρώτο συμβόλαιο που εκδίδεται σε Γραφείο Πωλήσεων (ψηφιακή διαδικασία)

2010: ΤΕΑ INTERAMERICAN
Το πρώτο Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης για τους εργαζομένους ασφαλιστικής εταιρείας

2011: "Capital"
Το πρώτο σύστημα επένδυσης ανοιχτής αρχιτεκτονικής, με τους καλύτερους διαχειριστές παγκοσμίως

2012: "CarPoint"
Η πρώτη μονάδα αποζημίωσης και επισκευής οχημάτων στην Ελλάδα

2013: "Genius"
Το πρώτο σύστημα tele-underwriting στην ασφάλιση Υγείας

2013: Partnerships
Η πρώτη συμφωνία πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω δικτύων λιανικής

2015: Οχήματα χωρίς οδηγό
Η πρώτη ασφάλιση οχήματος χωρίς οδηγό στην Ευρώπη (πιλοτικό πρόγραμμα CityMobil2)

Πρωτοπόρος και για την Κοινωνία - το Περιβάλλον

2004 - "Πράξεις Ζωής": το πρώτο οργανωμένο σχέδιο Εταιρικής Υπευθυνότητας στην ασφαλιστική αγορά
2006 - UNEP FI: η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία μέλος του United Nations Environment Program Finance Initiative
2008 - Global Compact: η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία μέλος του Global Compact του ΟΗΕ (Οικουμενικού Συμφώνου)
2012 - Αρχές Αειφόρου Ασφάλισης: η μοναδική ελληνική ασφαλιστική εταιρεία ιδρυτικό μέλος των PSI του UNEP FI
2015 - "Enterprise 2020": υπογραφή της Ευρωπαϊκής Επιχειρηματικής Διακήρυξης για τη Νεολαία
"Sustainable Greece 2020": Η Interamerican Πρεσβευτής Βιωσιμότητας

INTERAMERICAN

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

από το 1891 ασφαλίζουμε την Ελλάδα

Από την ίδρυσή της το 1891, η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική, η πρώτη ελληνική ασφαλιστική, θυγατρική της ΕΘΝΙΚΗΣ Τράπεζας, συμμετέχει και καθοδηγεί τις εξελίξεις, διαθέτοντας μεγάλη οικονομική ευρωστία και όλα τα χαρακτηριστικά του πρωτοπόρου. Αδιάρρηκτα συνδεδεμένη με την ιστορία του τόπου μας, βρίσκεται πάντα δίπλα στους ασφαλισμένους και στους ανθρώπους της, πάντα στο πλευρό της κοινωνίας και με αξίες διαχρονικές, όπως το ήθος, η αριστεία, η πελατοκεντρικότητα και η κοινωνική προσφορά, συνεχίζει με τον ίδιο δυναμισμό και με ισχυρά οικονομικά μεγέθη το συναρπαστικό ταξίδι που ξεκίνησε πριν από 125 χρόνια.

© 18189/www.ethniki-asfalistiki.gr

facebook.com/ethnikiasfalistiki

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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 165•ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2017

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, ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ
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 22

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ

Θετική κρίνεται η λειτουργία των τεσσάρων μεγάλων επαγγελματικών ταμείων τα οποία δεν εντάχθηκαν στον Ενιαίο Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης και μετατράπηκαν σε Ν. Π. Ι.Δ 48

Καταπολεμώντας το φαινόμενο της απάτης

Η ανάγκη για αγαστή συνεργασία μεταξύ εταιρειών αλλά και φορέων του δημοσίου για την πρόληψη, διαχείριση και καταπολέμηση της απάτης ήταν το κεντρικό μήνυμα του Hellenic ACFE Anti Fraud Symposium 100

THE ECONOMIST FIRST INSURANCE FORUM

ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ

Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος

Η ιδιωτική ασφάλιση θεματοφύλακας του μέλλοντος!

Θεματοφύλακες του μέλλοντος;» είναι το ερώτημα στο οποίο έδωσε απάντηση ο κ. Γιάννης Στουρνάρας μιλώντας σαν επίσημος προσκεκλημένος του The Economist First Insurance Forum,στο οποίο χορηγός επικοινωνίας ήταν το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και το nextdeal.gr. Η απάντηση του κ. Στουρνάρα ανέδειξε τον σημαντικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στο μέλλον και προκάλεσε αντιδράσεις από κύκλους ακόμη και κυβερνητικούς που θεωρούν ότι πρότεινε μία «ατομική» λύση. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παραθέτει όλη την ομιλία για να βγουν τα σωστά συμπεράσματα τονίζοντας ωστόσο ότι καμία λύση δεν μπορεί να μην έχει το ανάλογο κόστος όπως προκύπτει και από την ομιλία του κ. Στουρνάρα. | 34

INTERAMERICAN

Πάντα θα πρωτοπορεί

82

ERGO- ATE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνεχίζουν "Ασφαλώς μαζί"

94

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΛΥΚΟΥΡΓΟΣ ΛΙΑΡΟΠΟΥΛΟΣ

Εθνική ασφάλιση υγείας με συμπληρωματική ιδιωτική!

Εθνική Ασφάλιση Υγείας για όλους τους Έλληνες με συμπληρωματική κάλυψη μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης, προτείνει ο καθηγητής κ. Λυκούργος Λιαρόπουλος σεσυνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ 52

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Το στοίχημα στις πωλήσεις: Δώρο Θεού;

Στοίχημα είναι η βεβαιότητα για κάτι. Είναι και είδος τυχερού παιχνιδιού. Στοιχηματίζω σημαίνει είμαι βέβαιος για την έκβαση γεγονότος. Μεταξύ των άλλων που ο Μανώλης Ανδρόνικος έβαλε στην υπηρεσία των πωλήσεων ήταν και τα στοιχήματα για την έκβαση προσπαθειών ώστε να παρακινήσει τους ασφαλιστές του. | 70

METLIFE

Προχωρά μπροστά με ισχυρά όπλα

Με επιτυχία πραγματοποίησε η MetLIfe την ετήσια εταιρική της εκδήλωση, παρουσία όλων των συνεργατών του Agency απ' όλη την Ελλάδα | 56

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

GENERALI 88
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ 90
AXA 104
EUROLIFE 108
EUROINS 110
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ 112
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 114
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ 124
AIG 126
ALLIANZ 131
METLIFE 132
NP insurance 133

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

Σιγουριά στις επιχειρηματικές αποφάσεις

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

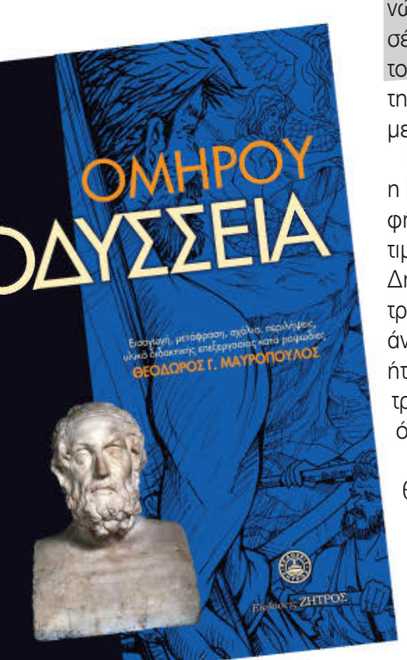
Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται απο την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe Limited με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG ΕΛΛΑΣ ΑΕ. Η παρούσα κατασκώρηση ειναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

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

Το όνομά σου λέγε μας!

Εἴπ᾽ ὄνομ᾽ ὅττι σε κεῖθι κάλεον μήτηρ τε πατήρ τε ἄλλοι θ᾽ οἳ κατὰ ἄστυ..!

(Ομήρου Οδύσσεια, θ, 548-554)



Στην όγδοη ραψωδία της Οδύσσειας, ο Όμηρος παρουσιάζει τον Οδυσσέα ανώνυμο ξένο μπροστά στους Φαίακες. Κολυμπώντας μετά από τρικυμία ο Οδυσσέας βγαίνει σε στεριά, στο νησί των Φαιάκων (Κέρκυρα). Για να περάσει τη νύχτα του μάζεψε φύλλα και σκεπάστηκε πέφτοντας σε βαθύ ύπνο. Ξύπνησε από φωνές της Βασιλοπούλας Ναυσικάς και των κοριτσιών της συντροφιάς της, που έπαιζαν με μια σφαίρα που πήγε κοντά του.

Η Ναυσικά τον κάλεσε στο παλάτι του πατέρα της Αλκίνοου όπου εκείνος και η Βασίλισσα Αρήτη τον καλοδέχονται, τον φροντίζουν, του υπόσχονται επιστροφή στην πατρίδα του και ακόμα εάν ήθελε να παντρευτεί την κόρη τους. Προς τιμήν του στήνουν χορό, τραγούδι και αγώνες! Μέσα στο γλέντι ο τραγουδιστής Δημόδοκος τραγουδά για την Αφροδίτη και Άρη και ο Οδυσσέας του ζητά να τραγουδήσει για την Τροία και τον Δούρειο Ίππο. Ο Βασιλιάς βλέπει τον ξένο άνδρα να συγκινείται και να σκουπίζει τα δάκρυά του. Που ως τη στιγμή εκείνη ήταν ανώνυμος ξένος (χωρίς όνομα). Ο Αλκίνοος σταμάτησε τον Δημόδοκο να τραγουδά λέγοντας στους Φαίακες ότι το τραγούδι για τη Τροία δεν δίνει χαρά σε όλους. «Ο ξένος μας δεν έπαψε να κλαίει και να θρηνεί.

Εμείς του δώσαμε δώρα τιμημένα και φιλοξενία. Τον ξένο αδερφό τον νοιώθουμε, αλλα δεν γνωρίζουμε το ονομά του. Για αυτό και σε ρωτάω ξένε, το ό-

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

νομά σου λέγε μας! Πατέρας και μητέρα και οι άλλοι πως σε φώναζαν οι γείτονες στη Γη σου; Το όνομά σου λέγε μας! **Εἴπ᾽ ὄνομ᾽ ὅττι σε κεῖθι κάλεον μήτηρ τε πατήρ τε ἄλλοι θ᾽ οἳ κατὰ ἄστυ…!** (Ομήρου Οδύσσεια, θ, 548-554). Κανένας δεν είναι χωρίς όνομα απ᾽ τους ανθρώπους, ασήμαντους ή άρχοντες αφού στον κόσμο έρθει, σαν τον γεννήσουν οι γονείς του του δίνουν τ᾽ όνομα του..». Στη συνέχεια (ραψωδία ι) ο Οδυσσέας αποκαλύπτει την ταυτότητα του, το όνομά του και τον συνεχή πόθο του να γυρίσει στην Ιθάκη-πατρίδα του. Στην ιστορία με τον Κύκλωπα αμέσως μετά υπάρχει και η παραπλάνηση με το επίθετο κανένας! "Κανένα με λένε", είπε στον Κύκλωπα δίνοντας αφορμή για σκέψεις γύρω από την παραπλάνηση του ονόματος!

Γύρω από το όνομα και τη σημασία της έννοιας έχουν γραφεί πολλά και θεωρώ ότι είναι το σημαντικότερο στη ζωή του ανθρώπου να καταφέρει να έχει όνομα που εκφράζει τον…άνθρωπο με τις αρετές του!

«**Εἴπ᾽ ὄνομα!**» είπε στον Οδυσσέα ο Αλκίνοος και η φωνή του αντηχεί ανά τους αιώνες σε όλους όσους ανώνυμα με σύγχυση ομιλούν στην κοινωνική, πολιτική, θρησκευτική , οικονομική ζωή! Ποιος είσαι; Είσαι αυτό που η έννοια του ονόματός σου υποδηλοί; Τιμάς το όνομά σου;

Οι φθόγγοι της φωνής μας έφτιαξαν συλλαβές, λέξεις, έννοιες και προτάσεις για συνεννόηση με τους άλλους που εμιμήθηκαν ήχους και θορύβους από άλλους ανθρώπους και ζώα και δραστηριότητες που όλοι καταλάβαιναν ως κοινά.

Αυτά οδήγησαν τον Αριστοτέλη να υποστηρίζει ότι «το μιμεῖσθαι σύμφυτον τοις ἀνθρώποις ἐστί» (Αριστ, Ποιητ.9.1451) και τον Πλάτωνα στον Κράτυλο «ὄνομα ὀήλωμα τοῦ πράγματος». Ον και όνομα είναι πια αλληλένδετα και το κάθε τι έχει οντότητα. Χωρίς όνομα δεν υπάρχει κάτι.

Έτσι στην Γραμματική όνομα είναι κάθε λέξις με την όποια δηλούται πρόσωπο, πράγμα, ζώον και ιδιότης αυτών. Το όνομα ξεχωρίζει κάποιον από τους άλλους . Γι᾽ αυτό έχει σημασία το όνομα το κύριο που δεν αλλάζει ούτε πρέπει επειδή τα υποκοριστικά ελαττώνουν την έννοια και επειδή προκύπτει δυσαρμονία σημαίνοντος και σημαινομένου.

Ζούμε σε εποχές που την αρμονία της φύσεως την ανατρέψαμε όπως και τα φερσίματα μας, τα κτήρια μας, τα ρούχα μας, το «ντιζάϊν» όπως λένε κάποιοι…!

Η Ελληνική γλώσσα που απετέλεσε βάση σε πολλές γλώσσες διαθέτει πολλές λέξεις για να εκφράσει το όνομα στο καθετί και για τον καθένα στην έννοια του.

Είναι εύκολο για όλους τους Έλληνες να προσπαθήσουν ώστε το όνομα τους να μην έχει απόσταση (ούτε μικρή ούτε μεγάλη) από την έννοια. Εκτός του βαπτιστικού μας ακόμα έχουμε και ως επαγγελματίες, ως εργαζόμενοι εταιριών, ως οικογενειάρχες, ως πολιτικά πρόσωπα, ως μέλη πατρίδας, θρησκείας, κοινωνίας, έθνους κ.λπ..

Στον ασφαλιστικό κλάδο, πολλοί δεν εκφράζουν αυτό που δηλώνουν σε κάρτα ή ταυτότητα, ως άτομα και ομάδες ή κλάδος.

Η ίδια Ασφαλιστική αγορά προκάλεσε δυσαρμονία εννοιών βάζοντας με την έννοια της ασφάλισης και άλλες έννοιες όπως χρηματιστήρια, Αμοιβαία, Bancassurance, δάνεια, ακίνητα, επενδύσεις κ.λπ.

Ο νέος πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Δ. Μαζαράκης, που εξήγγειλε προσπάθεια επικοινωνίας με τους Έλληνες ας προβληματιστεί στο ερώτημα του Αλκίνοου «**Εἴπ᾽ ὄνομα!**». Πρέπει ο λαός να μάθει ποιο το όνομα της ασφάλισης.

Τι είναι τελικά η Ασφαλιστική αγορά; Ποιοι γνωρίζουν και ποιοι όχι το όνομά της; Ας απαντήσει. Είναι ο ασφαλιστικός κλάδος κερδοσκοπική ομάδα; Είναι αξιοπρέπεια ή βάρος για τον Έλληνα; Είναι μόνο για άλλους λαούς πλην Ελλήνων; Ξέρουν το όνομά τους οι κυβερνώντες;

" **Εἴπ᾽ ὄνομα** " αγαπητέ αναγνώστη και ανώνυμε Έλληνα! Και κυρίως εσύ φίλε ασφαλιστή. Έτσι απλά!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥ**ΝΑΙ**ΣΘΗΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Επιμέλεια: **ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ**

Η Ελλάδα μέσα από 231 ιστορικά πιάτα

Πρόσωπα και στιγμές κυρίως, από την ιστορία του νεότερου ελληνικού κράτους απεικονίζουν τα πιάτα από τη σπάνια συλλογή της Λόλας Νταϊφά που περιλαμβάνονται στο λεύκωμα «Η Ελλάδα μέσα από 231 ιστορικά πιάτα», και παρουσιάζει το Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Αυτά τα ελληνικά πιάτα, με το πέρασμα των χρόνων αποτελούν ένα είδος καταγραφής γεγονότων και προσώπων, που «αφηγούνται» την ιστορία της Ελλάδος σημειώνει στην εισαγωγή της η Λόλα Νταϊφά και περιγράφει πως ξεκίνησε η συναρπαστική της διαδρομή στην ιστορία μέσω των πιάτων. «Το πρώτο το είχα δει στο σπίτι της μετέπειτα πεθεράς μου. Στην κουζίνα εντόπισα ένα πιάτο με το βασιλικό ζεύγος Γεώργιος Α και Όλγα. Όπως έμαθα το είχε φέρει δώρο μαζί με χόρτα μια παρακόρη που είχαν όταν παντρεύτηκε. Τότε άρχισα να ψάχνω και να διαβάζω κι έμαθα πως υπήρχαν πολλά τέτοια πιάτα, με διαφορετικές παραστάσεις, που κυκλοφορούσαν ως σειρές καθημερινών σερβίτσιων», σημειώνει στην εισαγωγή του βιβλίου η Λόλα Νταϊφά. Τα 231 πιάτα με τα ιστορικά θέματα που απαρτίζουν τη συλλογή όσο κι αν χρονολογούνται από το 1863 έως το 1973 περίπου, ουσιαστικά εκπέμπουν συγκινησιακούς φορτισμούς, αποθηκευμένους στις συνειδήσεις από μια βιωμένη συνέχεια του ελληνικού χρόνου ,αναφέρει στον πρόλογο του βιβλίου ο καθηγητής Άγγελος Δεληβοριάς επίτιμος διευθυντής του Μουσείου Μπενάκη.Από την πλευρά της Κατερίνα Κορρέ-Ζωγράφου καθηγήτρια του Πανεπιστημίου Αθηνών που είχε και την φιλολογική επιμέλεια της έκδοσης σημειώνει ότι η συλλογή της Λόλας Νταϊφά, παραδίδεται στο κοινό ώστε να ενημερώσει όχι μόνο για ιστορικές στιγμές, αλλά και για την καθημερινότητα ανθρώπων που έζησαν στον ευρύτερο ελληνικό χώρο και τα χρησιμοποίησαν. **Το βιβλίο κυκλοφορεί από τις εκδόσεις Μίλητος.**

Θεά Αθηνά

Πιάτο ρηχό από φαγεντιανή (δ 24), καφέ σκούρο· στο κέντρο προτομή, σε θέση «εκ του πλαγίου», της θεάς Αθηνάς, με επιβλητική φτερωτή περικεφαλαία (με Πήγασο, ανθρώπινη προτομή με τεταμένα χέρια) και πλήθος αληθινά (ενώτια -σκουλαρίκια-, περιδέραιο) και παραπληρωματικά κοσμήματα. Διακρίνεται, κάτω από το λαιμό, δικτυωτό πλέγμα με γοργόνειο στο κέντρο. Αριστερά και δεξιά, με κεφαλαία, ΘΕΑ ΑΘΗΝΑ. Η μορφή φαίνεται να αντιγράφει αναγεννησιακό πρότυπο με αναγωγές στην αρχαιότητα. Σε τρεις ομόκεντρους κύκλους μαίανδροι σε αέναη επανάληψη. Πίσω όψη, σε ρόμβο: Rd. στο κέντρο και σε επιμέρους διάχωρα, αριθμοί, λατινικά αρχικά γράμματα που σχετίζονται με τη συγκεκριμένη «έκδοση». Πιο κάτω οικοσηματική σύνθεση επιστεφόμενη από κορώνα.

Βασιλεύς Γεώργιος Α'

Πιάτο ρηχό από φαγεντιανή (δ 23,5), μαύρο. Στο κέντρο, προτομή του Γεωργίου Α' σε στάση τριών τετάρτων. Με επίσημη ενδυμασία διοικητή του Ναυτικού, με όλα τα καθιερωμένα διάσημα, επωμίδες, μεγαλόσταυρο κ.λπ. Στο πλατύ περιχείλωμα, ανάμεσα σε περίτεχνα διάχωρα – cartouches- με καμπυλωτά ελικοειδή πλαίσια και αχιβαδόσχημα ρυθμού ροκοκό που επαναλαμβάνονται επί τρία, αποδίδονται κτήρια, δένδρα, καρποί, ενώ στα ενδιάμεσα διαστήματα απομονώνονται, επί τρία, αρχαιόπρεπα κανθαροειδή αγγεία, επιστεφόμενα από αντικρυστά, ελικωτής απόληξης φυτικά. Σε κυκλική διάταξη, γύρω από την προτομή, μεγαλογράμματες επιγραφές: ΖΗΤΩ. Ο ΓΕΩΡΓΙΟΣ. Α' (πάνω) και ΒΑΣΙΛΥΣ. ΤΩΝ. ΕΛΛΗΝΩΝ (κάτω)· στα ενδιάμεσα, στίξη. Πίσω όψη: τίποτα

Μέγας Αλέξανδρος

Πιάτο βαθύ από φαγεντιανή (δ 23), γαλάζιο. Στο κέντρο ο Μέγας Αλέξανδρος (356-323 π.Χ.) με την κεφαλή σε θέση πλάγια. Στην επιβλητική περικεφαλαία φτερωτός λεοντόμορφος γρύπας· κάτω σχηματοποιημένος κεραυνός. Επιγραφή: Ο ΜΕΓΑΣ, αριστερά, και: ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, δεξιά. Στο περιχείλωμα η θεά Αθηνά πλαισιωμένη από το motto συν Αθηνά και χείρα κίνει, οι διάδοχοι/επίγονοι και οπλικές εξαρτύσεις. Πίσω όψη: ρόμβος, παράσταση κερδώου Ερμή και σφραγίδα: ΑΔΕΛΦΟΙ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΝΟΙ ΣΥΡΑ.

Πιάτο ρηχό από φαγεντιανή (δ 24), μπλε. Στο κέντρο ο βυζαντινός αυτοκράτορας Κωνσταντίνος ΙΑ' Παλαιολόγος με πλήρη στρατιωτική εξάρτυση σε στάση τριών τετάρτων. Στον λευκό κάμπο που ακολουθεί, περιμετρικά, με κεφαλαία: ΟΙ ΕΠΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΑΥΤΟΚΡΑΤΟΡΕΣ ΤΟΥ ΒΥΖΑΝΤΙΟΥ. Στο περιχείλωμα πορτραίτα έξι αυτοκρατόρων με συνοδευτικές επιγραφές. Πίσω όψη: Walter W. Davies BIRMINGHAM 21CD Charles S X.

Κωνσταντίνος Παλαιολόγος

Πιάτο ρηχό από φαγεντιανή (δ 24), πράσινο. Ο Βυζαντινός αυτοκράτορας Κωνσταντίνος Παλαιολόγος έφιππος, πάνω σε άλογο που καλπάζει. Τον αυτοκράτορα ταυτίζει, σε ημικύκλιο, μεγαλογράμματη γραφή: ΑΥΤΟΚΡΑΤΩΡ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Ο ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ. Ο ίδιος απεικονίζεται πάνοπλος κραδαίνοντας γυμνό σπαθί και με τη χλαμύδα του να ανεμίζει… Το λευκό περιχείλωμα διακόπτεται από τέσσερα μετάλλια με προτομές των στρατηγών του που έπεσαν μαχόμενοι μαζί του, κατά την άλωση της Κωνσταντινούπολης στο 1453: ΙΩΑΝΝΗΣ ΙΟΥΣΤΙΝΙΑΝΟΣ (Giovanni Giustiniani), ΘΕΟΔΩΡΟΣ Ο ΕΚ ΚΑΡΥΣΤΟΥ, ΛΟΥΚΑΣ ΝΟΤΑΡΑΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΦΡΑΝΤΣ(Ζ)ΗΣ, όλοι με πολεμική εξάρτυση. Πίσω όψη: μέσα σε οικοσηματικό πλαίσιο με στέμμα στο πάνω μέρος, δύο συμπλεκόμενα αρχικά γράμματα στα λατινικά C και L (ή I) και ρόμβος.

Λόρδος Βύρων

Πιάτο βαθύ από φαγεντιανή (δ 24,3), γκρι σκούρο. Στο κέντρο ο λόρδος Βύρων σε προτομή, με ελαφρά κλίση της κεφαλής προς τα αριστερά. Πλαισιώνεται από στέφανο δάφνης. Πάνω, αριστερά, κεφαλαία: Α (αντί Λ) ΟΡΔΟΣ και δεξιά πάνω, σε αντιστοιχία, ΒΥΡΩΝ. Στη βάση, κάτω από τη μορφή, το οικόσημό του και η λέξη BYRON. Στο περιχείλωμα, μέσα σε οβάλ, σχοινοειδή πλαίσια που στην ένωση φέρουν κόμπο που απολήγει σε άγκυρα, εναλλάσσονται μπουκέτα με ποικίλα λουλούδια. Πίσω όψη: Α. ΓΡΕΖΟΣ ΣΥΡΑ.

Πιάτο από φαγεντιανή, μικρό (δ 21), μαύρο. Σαν το προηγούμενο. Πίσω όψη: Α. ΓΡΕΖΟΣ ΣΥΡΑ.

Η Μονή του Αρκαδίου

Πιάτο ρηχό από φαγεντιανή (δ 23,5), γαλάζιο. Πολυπρόσωπο θέμα με την απεικόνιση της πυρπόλησης της μονής στο Αρκάδι της Κρήτης. Στο κέντρο, κάτω από αψίδα, μοναχός (ο ηγούμενος Γαβριήλ;) κρατάει στο ένα χέρι σημαία με σταυρό στην απόληξη και στο άλλο αναμμένο δαυλό με τον οποίο θα πυροδοτήσει το βαρέλι με την πυρίτιδα και θα ανατινάξει το μοναστήρι συμπαρασύροντας όσους βρίσκονταν μέσα και γύρω από αυτό. Σε πρώτο πλάνο, αριστερά, η σκηνή της βίαιης σύρραξης, δεξιά συγκεντρωμένα γυναικόπαιδα. Στο κάτω τμήμα επιγραφή μεγαλογράμματη: Η ΜΟΝΗ ΤΟΥ ΑΡΚΑΔΙΟΥ ΟΓΔΟΗ ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1866. Στο περιχείλωμα, μέσα σε δεκαέξι εναλλασσόμενα οβάλ και κυκλικά πλαίσια, -τα τελευταία με δάφνινο στεφάνι- απεικονίζονται η μονή – επί 4 – και δύο μικρά, εμπορικά ατμοκίνητα καράβια – Αρκάδι και Πανελλήνιον – που έσπασαν τον αποκλεισμό του τουρκικού στόλου και ανεφοδίασαν τους Κρήτες αγωνιστές. Στα κυκλικά μετάλλια αποδίδονται πρωταγωνιστές της Κρητικής Επανάστασης του 1866: ΒΑΦΕΙΑΔΗΣ, ΒΑΡΝΑΒΑΣ, ΓΑΒΡΙΗΛ, ΔΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΣ, ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ, ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, ΠΡΑΪΔΗΣ, ΕΣΛΕΝ (εννοεί ΕΣΛΙΝ). Πιθανότατα το πιάτο κυκλοφόρησε ως αναμνηστικό, αμέσως μετά την ανατίναξη της μονής, μεσούσης της επανάστασης και προκάλεσε τη συμπάθεια των Ευρωπαϊκών λαών και των κυβερνήσεων τους για τον απελευθερωτικό αγώνα των κατοίκων της Κρήτης. Νεότερη έρευνα υποστήριξε ότι η μονή ανατινάχθηκε, όχι από τον αναμμένο δαυλό του ηρωικού ηγούμενου Γαβριήλ, αλλά με πυροβολισμό από τον αγωνιστή Γιαμπουδάκη. Πίσω όψη: Αργυρόπουλοι Σύρα και ο γνωστός ρόμβος.

Ρήγας Φερραίος

Πιάτο βαθύ από φαγεντιανή (δ 24), καφέ. Η αναγνωρίσιμη μορφή του εθνομάρτυρα Ρήγα Φερραίου σε προτομή και σε στάση τριών τετάρτων. Ο ίδιος που οραματίστηκε ένα ομόσπονδο κράτος των Βαλκανίων, προδρομικός κήρυκας της Ελληνικής Επανάστασης, συνελήφθη από τους Αυστριακούς στην Τεργέστη και παραδόθηκε στον τούρκο πασά του Βελιγραδίου για τα περαιτέρω τραγικά γεγονότα που ακολούθησαν με τον θάνατό του… Τον Ρήγα πλαισιώνουν, στα πλάγια, ημικυκλικά επιγραφές: ΡΗΓΑΣ/ΦΕΡΡΑΙΟΣ. Κάτω: 1821. Ακολουθούν ομόκεντροι κύκλοι με λεπτεπίλεπτα θέματα (μαίανδρος, ρομβοειδή). Στο περιχείλωμα ήρωες του 1821 (ΝΙΚΗΤΑΡΑΣ, ΟΔΥΣΣΕΥΣ, ΜΑΥΡΟΜΙΧΑΛΗΣ, ΔΙΑΚΟΣ) και ενδιάμεσα περικεφαλαίες με λοφίο και όπλα. Πίσω όψη: τίποτα.ποστήριξε ότι η μονή ανατινάχθηκε, όχι από τον αναμμένο δαυλό του ηρωικού ηγούμενου Γαβριήλ, αλλά με πυροβολισμό από τον αγωνιστή Γιαμπουδάκη. Πίσω όψη: Αργυρόπουλοι Σύρα και ο γνωστός ρόμβος.

Ελευθέριος Βενιζέλος

Πιάτο ρηχό από φαγεντιανή (δ 20,2), σκούρο μπλε με ράγισμα. Ο Ελευθέριος Βενιζέλος αποδίδεται σε προτομή, μεσήλικας και σε στάση «κατ' ενώπιον». Το πρότυπο, φωτογραφικό είχε κυκλοφορήσει ευρύτατα και ως «λαϊκή εικόνα». Στο περιχείλωμα ομόκεντροι κύκλοι με κυρίαρχο διακοσμητικό τον μαίανδρο. Ο Ελευθέριος Κυριάκου Βενιζέλος (1864-1936), από τους σημαντικότερους πολιτικούς της Νεότερης Ελλάδος, πήρε μέρος στην Κρητική Επανάσταση του 1897 και στο κίνημα του Θερίσου το 1905. Πρωθυπουργός της Κρητικής Πολιτείας στο 1910, μέλος του αθηναϊκού κοινοβουλίου, αρχηγός των Φιλελεύθερων, πολλάκις πρωθυπουργός της Ελλάδος και αναμορφωτής του κράτους. Πρωθυπουργός στους νικηφόρους Βαλκανικούς Πολέμους του 1912/1913 που διπλασίασαν τον ζωτικό χώρο της Ελλάδος. Στον πρώτο παγκόσμιο Πόλεμο τάχθηκε στο πλευρό της Αντάντ (των δυτικών Συμμάχων), ερχόμενος σε ρήξη με τον γερμανόφιλο βασιλέα Κωνσταντίνο. Έχασε τις εκλογές του 1920, εκλέχτηκε ξανά πρωθυπουργός το 1924 και κατόπιν το 1928-1932. Στην πολυκύμαντη ζωή του απέκτησε φανατικούς φίλους αλλά και αδυσώπητους εχθρούς, οι οποίοι επεχείρησαν δύο δολοφονικές απόπειρες εναντίον του. Πέθανε στο Παρίσι (1936). Πίσω όψη: SOC. CER. RICHARD.

Β. Πιάτο βαθύ από φαγεντιανή (δ 22,5), καφέ σκούρο. Σαν το προηγούμενο. Πίσω όψη: SOC. CER. RICHARD.

Πιατέλα από φαγεντιανή (μ 34,5), μαύρο. Με ράγισμα. «Νεοκλασική» εκδοχή της Ένωσης της Θεσσαλίας και τμήματος της Ηπείρου με την Ελλάδα. Η Θεσσαλία αριστερά και η Ήπειρος δεξιά με αρχαιοπρεπή διάφανη ενδυμασία και κίνηση σχεδόν «χορευτική», στεφανώνουν την κεντρική μορφή, δηλαδή την Ελλάδα και αυτή αποδοσμένη με πτυχωτό διάφανο αρχαιόπρεπο ρούχο. Το κύριο θέμα πλαισιώνουν ομόκεντρα οβάλ πλαίσια. Το εσώτατο λευκό ακολουθείται από δεύτερο με θέμα «τούλι» και το τρίτο με συνεχόμενα οβάλ θέματα που εσωκλείουν πολυπέταλο άνθος. Πίσω όψη: τίποτα.

Πιάτο βαθύ διακοσμητικό από φαγεντιανή (δ 21), μπλε πράσινο, καφέ, κόκκινο. Στο κέντρο στεφάνι με φύλλα καρπούς και μαργαρίτες πλαισιώνει μεγαλογράμματη επιγραφή: ΜΕ ΚΑΛΗΝ ΟΡΕΞΗΝ. Στο περιχείλωμα συνεχόμενα στεφάνια σε χρώμα μπλε πλαισιώνουν κεντρικό θέμα με στίξη. Πίσω όψη: κόκορας και η ένδειξη: ANDREA GALVARI BORDENONE.

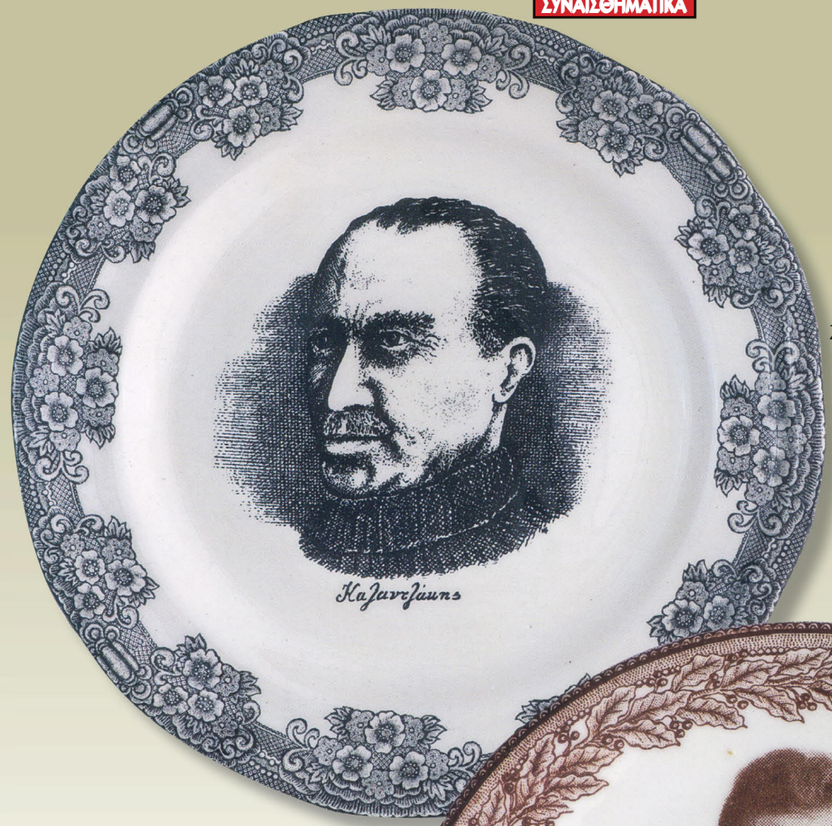
Τα πιάτα του Ντουσάκη, σήμερα στη Συλλογή της Λότης Νταϊφά, αποτελούν πιστές απομιμήσεις έργων περιηγητών και ζωγράφων της παλαιότερης αλλά και της μεταναστατικής περιόδου, καθώς και εκδόσεων με σκάφη βυζαντινά αλλά κυρίως με σκαριά της περιόδου της Επανάστασης του 1821, καθώς και θεμάτων της σύγχρονης ιστορίας (Παύλος, Κωνσταντίνος). Στο περιχείλωμα επαναλαμβάνει σε πολλές περιπτώσεις τα ίδια διακοσμητικά, ανεξάρτητα από το κύριο θέμα. Θέματα ιστορικά αναζητά ακόμη και μέσα από λιθογραφίες, φωτογραφίες ή λαϊκές εικόνες, πράξη π.χ. εθνικοί ευεργέτες, Βενιζέλος, Λούης, βασιλείς κ.λπ. Από την άποψη αυτή θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως «συνεχιστής» της παράδοσης των «σμυρναίων»…

Πιάτο ρηχό με τα Χανιά (δ 24), καφέ. Επιγραφή Ντουσάκη: Pelekapina CANEA CRETE.

Πιάτο ρηχό (δ 24) με τον Δομήνικο Θεοτοκόπουλο (1541-1614), κρητικό ζωγράφο διεθνούς φήμης και το πρωτοπόρο της Ισπανικής Αναγέννησης.

Πιάτο ρηχό (δ 24), καφέ με τον Ιωάννη Βλάχο – Δασκαλογιάννη (1725-1771). Υπήρξε αρχηγός της εξέγερσης στα Σφακιά εναντίον των Οθωμανών.

Πιάτο ρηχό (δ 21) με τον Γεώργιο Σαχτούρη (1782-1841) αντιναύαρχο του στόλου της Ύδρας.



Πιάτο ρηχό (δ 23) με τον Νίκο Καζαντζάκη (1883-1957), από τους μεγαλύτερους Έλληνες συγγραφείς με διεθνές κύρος.

Πιάτο ρηχό (δ 22) με τον Σπύρο Μουστακλή (1921-1986) με σημαντική αντιδικτατορική δράση. Βασανίστηκε άγρια από τη Χούντα των Συνταγματαρχών.

Ο Αγγελος Γιαννικέζης. Ιδρυτής της Αδριατικής Τράπεζας Ασαλειών και της Αδριατικής Ένωσης Ασφαλειών

Η Σύρος, η Πάτρα και η Ύδρα

Οι προετοιμασίες για το ασφαλιστικό και αντασφαλιστικό συνέδριο στην Ύδρα που θα γίνει στο τρίτο δεκαήμερο Σεπτεμβρίου 2017 άρχισαν και είναι ευκαιρία να θυμίσουμε κάποια ζητήματα που αφορούν την διοργάνωση.

Το πρώτο είναι ότι είναι αισθητή η απουσία υψηλόβαθμων στελεχών στις εργασίες του συνεδρίου, είναι περίεργη η συμπεριφορά κάποιων να είναι η ένωση τους οικοδεσπότης και αυτοί να απουσιάζουν από το "γεύμα"!

Δεν είναι υπόθεση του Προέδρου ούτε της Γενικής Διευθύντριας, είναι υπόθεση που αφορά όλα τα μέλη. Δεύτερο, μετατρέπεται σε μια "συνήθεια" με τα ίδια και τα ίδια. Δύο-τρεις μεσίτες, με 2 – 3 προσκλήσεις δεξιώσεων με τα γνωστά "ελαττώματα" του ανταγωνισμού προσώπων, παρεών και εταιριών. Τρίτον, υψηλού κύρους καλεσμένοι προβληματίζονται με την μη συμμετοχή. Τέταρτο, η παντελής απουσία της εξωασφαλιστικής κοινωνίας (Θεσμοί, κυβέρνηση, πολιτεία) και πέμπτο, πάει χαμένη η μεγάλη προσπάθεια των ανθρώπων που οργανώνουν την όλη εκδήλωση με καλά δείγματα επιτυχίας (μεταφορά, προσκλήσεις, διαμονή κ.λπ.)

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ επισημαίνει τα ανωτέρω και προτείνει να θεωρηθεί ΠΡΩΤΗΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ αφορμή το

Δημήτρης Μαζαράκης (ΕΑΕΕ)

Θεοδώρα Ιωάννα Οικονομοπούλου (ΣΕΜΑ)

συνέδριο για επικοινωνία με την Ελληνική κοινωνία και κυβέρνηση. Είναι επείγον να δοθεί σημασία και στον ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΡΟΛΟ των Ελλήνων στην διάδοση της ασφαλιστικής ιδέας στον κόσμο με προβολή και διάδοση και αναφορά σε ομιλίες από κατάλληλους γνώστες του αντικειμένου (π.χ. στοιχεία από έκδοση ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ : ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ). Σημαντική προσφορά θα είναι και ένα δισέλιδο έντυπο στα Αγγλικά και Γερμανικά με συνοπτική Ελληνική Ασφαλιστική Ιστορία. Πολλά θα ωφεληθεί η Ελληνική ασφαλιστική αγορά, από αναφορές σε Έλληνες ασφαλιστές που έδρασαν σε Ιταλία, Αυστρία, Ρωσία, Μικρά Ασία (Τουρκία), Αίγυπτο, Ισραήλ, Αιγαίο, Ναυτιλία, επίδραση ναυτικού δικαίου Ροδίων και Ελλήνων κλπ. Πολλά αγνοούν οι σύγχρονοι!

Τέλος, παράλληλες αναφορές και εργασίες μπορούν να τονώσουν ή αναδείξουν και άλλες περιοχές όπως η νήσος Σύρος (στην περίοδο 1836-1900 είχε 28 ασφαλιστικές εταιρίες), η Πάτρα (είχε 20 ασφαλιστικές εταιρίες). Στην Σύρο ιδρύθηκε το 1825 το πρώτο Ασφαλιστικό κατάστημα όπου το 1829 ο Καποδίστριας αγόρασε μετοχές (Χιώτες ήταν οι ιδρυτές).

Ερρίκος Μοάτσος (ΣΕΣΑΕ)

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ – περιοδικό δημιουργικών προτάσεων , προτείνει στους Έλληνες πράκτορες, Μεσίτες (ΣΕΜΑ) και στον Πρόεδρο Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων κ. Ερ. Μοάτσο , να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες του συνεδρίου με εκδηλώσεις ουσιαστικής προβολής της ιστορικής παρουσίας της Ιδιωτικής Ασφάλισης στα Ευρωπαϊκά δρώμενα. Τα χρήματα που διαθέτουν για δεξιώσεις εφήμερης προβολής ας διατεθούν στην προβολή Ελλήνων ιδρυτών μεγάλων εταιριών όπως του Άγγελου Γιαννικέση (ιδρυτή Αδριατικής τράπεζας και Ένωσης Ασφαλειών Αδριατικής κ.α., ασφαλιστών Οδησσού και Τεργέστης). Οι ευκαιρίες πολλές!

★Στις εταιρίες – μάρκες με χρυσή φήμη ανήκει ο ασφαλιστικός οργανισμός INTERAMERICAN και στην διετία 2014-2015 όπως διαβάζουμε στον απολογισμό εταιρικής υπευθυνότητας 2014-2015. Έχει οκτώ πρωτιές σε εννέα έρευνες. Στο βιβλίο του απολογισμού υπάρχουν δύο σελίδες με αναφορές στις διακρίσεις.

Οι 216 σελίδες που αποτυπώνουν επιγραμματικά σχεδόν την εταιρική υπευθυνότητα INTERAMERICAN δείχνουν πως δεν υπάρχει παρόμοιο έργο στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά! Πράξεις οφέλους για την κοινωνία, την ιδιωτική ασφάλιση, το περιβάλλον, τους ανθρώπους!

ΓΙΑΝΝΗΣ ΡΟΥΝΤΟΣ

Πολλές οι πρωτοβουλίες και όπως γράφει ο Γιάννης Καντώρος, Διευθύνων σύμβουλος «η κεφαλαιοποίηση της αξίας των ανθρωπίνων πόρων, της γνώσης, της παραγωγικής υποδομής και δύναμης στις ασφαλιστικές δραστηριότητες, της χρηματοοικονομικής ισχύος, της συνεργασίας, των σχέσεων δημιουργικής αλληλεπίδρασης και διαλόγου με όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη, αποτελεί το "στοίχημα" της INTERAMERICAN στον επιχειρησιακό σχεδιασμό της επόμενης τριετίας…».

Στο ψηφιακό αρχείο της εταιρίας υπάρχουν πολλά στοιχεία για όσα γράφουμε και που αποτελούν υπερηφάνεια για την ACHMEA της οποίας είναι μέλος η INTERAMERICAN.

Ο Γιάννης Ρούντος, Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων και Κοινωνικής Υπευθυνότητας Ομίλου INTERAMERICAN κατέγραψε την σύγχρονη ιστορία της εταιρίας ως επικεφαλής των σχετικών ομάδων που το έργο τους πρωτεύει αλλά και αποτελεί "οδηγό" προς αντιγραφή και μίμηση ανταγωνιστών και φίλων.

Το "ΝΑΙ" συγχαίρει και επισημαίνει την δημιουργική παρουσία του στα πλεονεκτήματα του Ομίλου. Συγχαρητήρια Γιάννη!

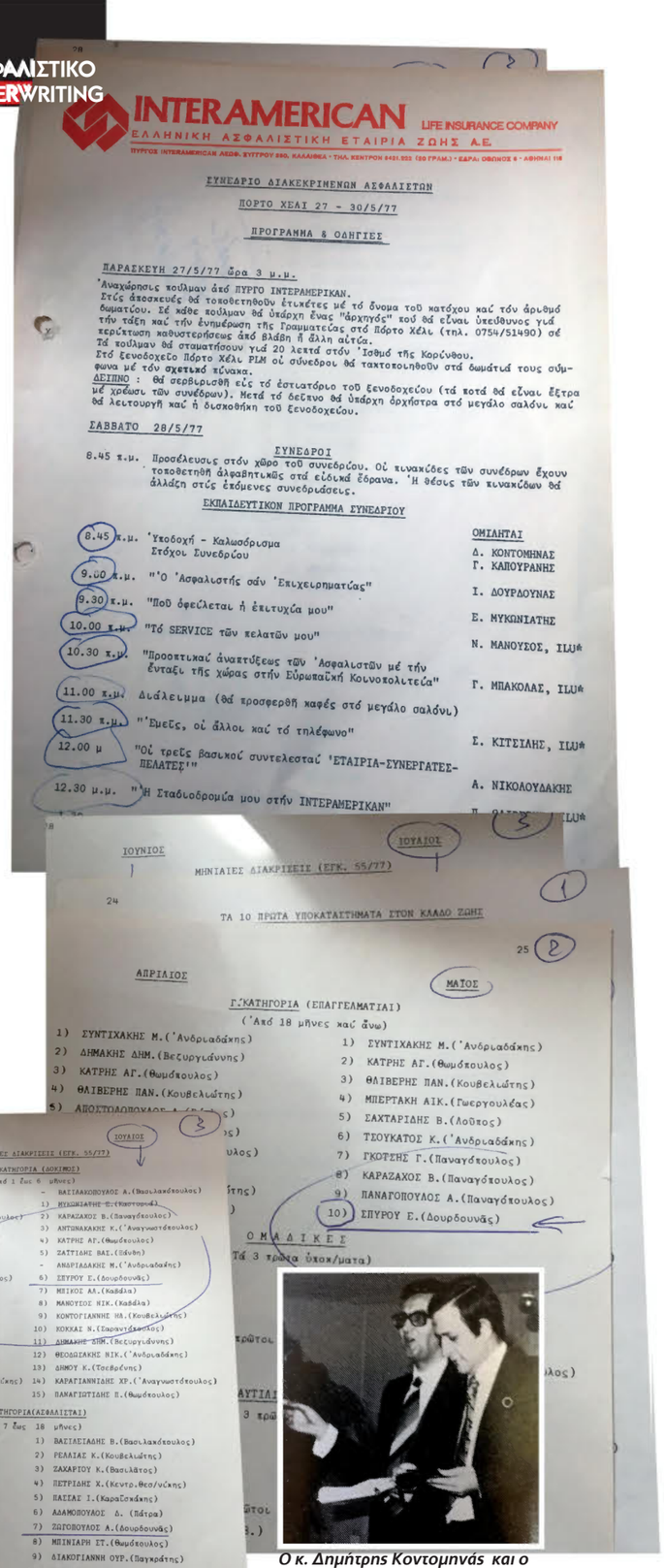
★Μέσα στον Ιούλιο 2016 πέθανε ο Ιωάννης Δουρδουνάς, σημαντικός άνθρωπος από τους δημιουργούς του Agency στην Ελλάδα ο πρώτος μου διευθυντής στις ασφάλειες. Ήταν τέλος του 1973 που με αγγελία στρατολογήθηκα στο υποκατάστημά του Σταδίου 10 της INTERAMERICAN όπου και έμαθα τα βασικά τιμολόγια των ασφαλειών και τα μυστικά της πώλησης. Τον θυμάμαι ξεκάθαρα με πόσο πάθος μιλούσε για τον θεσμό και την INTERAMERICAN.

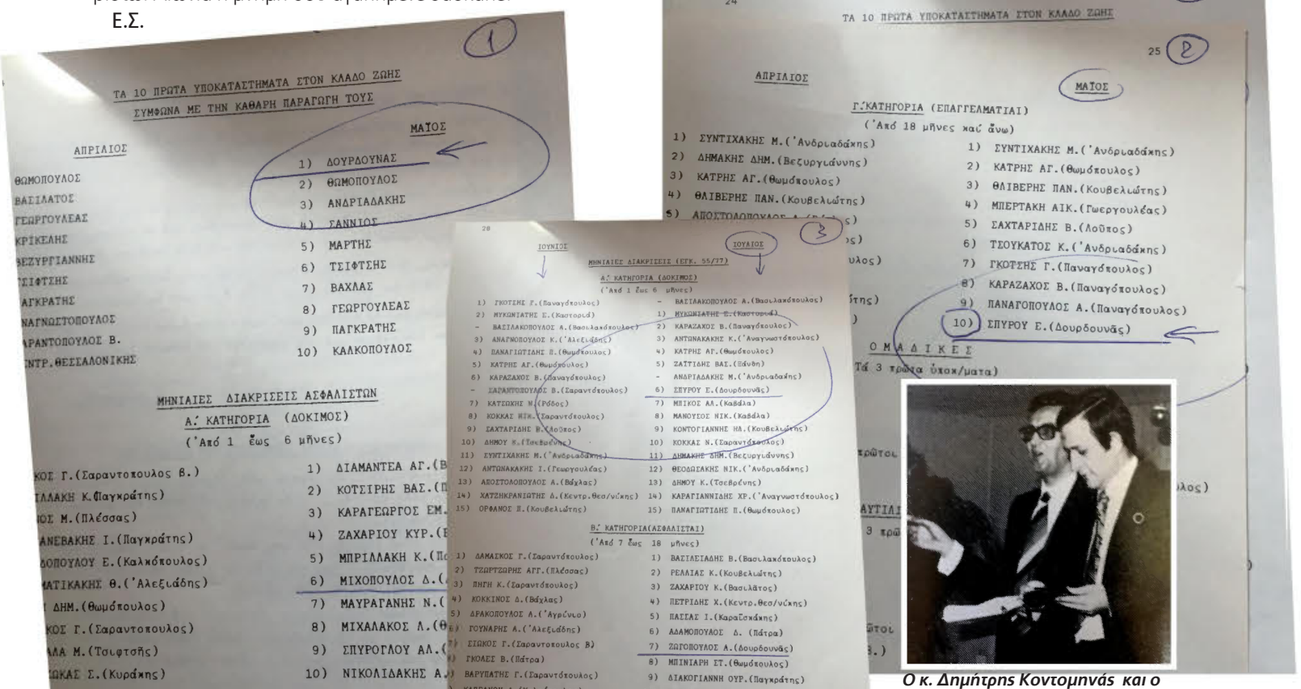
Τέτοια άτομα οι εταιρίες οφείλουν να τα θυμούνται πιο συχνά. Με κάλεσε στο τραπέζι βραβεύσεων του 1975 στο κέντρο ΔΕΙΛΙΝΑ και μαζί είχαμε καταγράψει την ομιλία του στο Α' συνέδριο INTERAMERICAN στο Πόρτο Χέλι με τίτλο «Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΩΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ» (1977). Με συγκίνηση παρατηρώ τα περίπου 70 άτομα εκείνου του συνεδρίου!

Στο Β' συνέδριο INTERAMERICAN στην Γερακίνη Χαλκιδικής ήμουν ομιλητής, με δική του πρόταση μαζί με τους μεγάλους της εποχής Δ. Κοντομηνά, Γ. Καπουράνη κ.λπ. αν και πάντα ματαιότητα τα ανθρώπινα, δικαιούται να αναφέρω ότι ήταν από τους πρωταγωνιστές αρχών 1970-1977 INTERAMERICAN με συναγωνιστές – ανταγωνιστές στο Agency τον Θ. Θωμόπουλο, Π. Γεωργουλέα, Μ. Ανδριαδάκη, Γ. Σάνιο, Γ. Καλκόπουλο, Κ. Κουβελιώτη, Παναγόπουλο, Βασιλακόπουλο, Αλεξιάδη, Σαραντόπουλο, Βάχλα, Παγκράτη, Βασιλάτο, Τσεβρένη, Λούπο, Μάρτη, Καραϊσκάκη, Αναγνωστόπουλο κ.λπ.

Παραθέτω δημοσιεύσεις εποχής 1977 από αποτελέσματα παραγωγής όπου ο Ι. Δουρδουνάς με ανέδειξε καλό ασφαλιστή ανάμεσα σε μεγάλα ονόματα. Τον ευγνωμονώ και ευχαριστώ. Αιωνία η μνήμη σου αγαπημένε δάσκαλε!

Ε.Σ.





Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς και ο κ. Ιωάννης Δουρδουνάς

Η έγκριτη νομικός Χαρούλα Απαλαγάκη νέα γενική γραμματέας στην ΕΕΤ

Η κ. Χαρούλα Απαλαγάκη

ΤΗΝ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ Χαρούλα Απαλαγάκη επέλεξε ομόφωνα το Διοικητικό Συμβούλιο της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών σε πρόσφατη συνεδρίασή του και μετά από συγκεκριμένη διαδικασία αξιολόγησης, ως νέα γενική γραμματέα της ΕΕΤ, στη θέση του αποχωρούντος γενικού γραμματέα, καθηγητή Χρήστου Γκόρτσου. Η κ. Απαλαγάκη είναι καθηγήτρια Αστικού Δικονομικού Δικαίου στη Νομική Σχολή του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, με πλούσιο συγγραφικό και ερευνητικό έργο στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Έχει διατελέσει, μεταξύ άλλων, interim πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Τράπεζας Πειραιώς, μέλος του ΔΣ και νομική σύμβουλος της ίδιας τράπεζας, μέλος του Νομικού Συμβουλίου της ΕΕΤ και μέλος πολλών νομοπαρασκευαστικών επιτροπών, σε ζητήματα αστικού και διοικητικού δικονομικού δικαίου.

Η κ. Απαλαγάκη προβλέπεται να είναι μία σημαντική δημιουργική "γέφυρα" μεταξύ τραπεζικού και ασφαλιστικού κλάδου διατηρώντας σωστά και αρμονικά τα θεσμικά πλαίσια και ρόλους των δύο πλευρών, ιδιαιτέρως δε στο λεγόμενο Bancassurance το οποίο γνωρίζει καλά.

Ο μεσίτης ασφαλίσεων και ο ρόλος του

ΝΕΟ ΑΝΑΝΕΩΜΕΝΟ διοικητικό συμβούλιο στον Σύνδεσμο των Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων. Από το προηγούμενο διοικητικό συμβούλιο δεν εξελέγησαν τέσσερις και συγκεκριμένα οι: Γιώργος Καραβίας, Γιώργος Κούμπας, Κώστας Αλφιέρης και Βασιλική Δράκου.

Επανεξελέγησαν οι Θεοφάνης Παπανικήτας, Ντορίνα Οικονομοπούλου, Ευγενία Καφετζή, Μαρία Τσιλιμπάρη (είχε αντικαταστήσει τον κ. Δημήτρη Τσεσμετζόγλου) , Ιωάννης Ξηρογιαννόπουλος, Ευάγγελος Κάτσικας (είχε αντικαταστήσει τον κ. Κροκιδά). Νέα μέλη στο ΔΣ είναι οι Νικόλαος Κόκκινος, Ζακ Καπουάνο, Φίλιππος Μυτιληναίος. Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων εξελέγη η κ. Θεοδώρα Ιωάννα (Ντορίνα) Οικονομοπούλου. Αντιπρόεδρος ο κ. Θεοφάνης Παπανικήτας, Γενική Γραμματέας η κ. Μαρία Τσιλιμπάρη, Ταμίας ο κ. Ευάγγελος Κάτσικας.

Το νέο διοικητικό συμβούλιο θα θέσει επί τάπητος όλη την μέχρι τώρα ακολουθουμένη πολιτική του συνδέσμου και θέλει ανανέωση, ανεξαρτησία, έμφαση στην προάσπιση των συμφερόντων των μεσιτών ασφαλίσεων, καθώς και την περαιτέρω αναβάθμιση του ρόλου τους στο ασφαλιστικό γίγνεσθαι, ρόλος που πολλές φορές υποβαθμίζεται από την εμπλοκή σε άλλα σχήματα. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ προτείνει στο νέο ΔΣ να οργανώσει μία καμπάνια για τον ρόλο του Μεσίτη Ασφαλίσεων που λειτουργεί από την πλευρά του πελάτη και όχι της ασφαλιστικής εταιρείας!

★Υπάρχει ένα μεγάλο ελληνοαμερικανικό fund που ενδιαφέρεται για την Εθνική Ασφαλιστική, υπάρχει έντονο ενδιαφέρον για αγορά και δημιουργία τουριστικών μονάδων και η Ελλάδα συνεργάζεται σε πολιτικό και ενεργειακό επίπεδο με τις ΗΠΑ, είπε πρόσφατα ο Υπουργός Άμυνας Πάνος Καμένος, μιλώντας στον Γιώργο Παπαδάκη στον ΑΝΤ1. Ο υπουργός Άμυνας ανέφερε χαρακτηριστικά πως μόνο η Αμερική μπορεί να μας βοηθήσει σε οικονομικό επίπεδο, με βοήθεια, τύπου σχεδίου Μάρσαλ.

★Στις 20 Μαΐου η κάθε ασφαλιστική εταιρεία θα δημοσιοποιήσει αναλυτικό report σχετικά με τα αποτελέσματά της και την οικονομική της κατάσταση με βάση τις απαιτήσεις του εποπτικού θεσμικού πλαισίου που εισάγει το Solvency II, βάση όσων είπε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος Δημήτρη Μαζαράκη, στη συνέντευξη τύπου που έδωσε την Παρασκευή 7 Απριλίου στα γραφεία της ΕΑΕΕ. Τότε θα δούμε και την πραγματική παραγωγή ασφαλίστρων του καθενός!

★Σχετική βελτίωση παρουσίασε ο κλάδος των ασφαλειών το 2015 σύμφωνα με την Icap. Όμως η βελτίωση ήταν μικρής έκτασης. Συγκεκριμένα, τα συνολικά έσοδα των 145 ασφαλιστικών επιχειρήσεων διαμορφώθηκαν σε €3,6 δισ. περίπου το 2015, αυξημένα κατά 5,4% έναντι του προηγουμένου έτους. Σε επίπεδο λειτουργικών κερδών υπήρξε αισθητή αύξηση (7,3%). Αντίστοιχη εξέλιξη χαρακτήρισε και το τελικό αποτέλεσμα, με τα κέρδη προ φόρου να ανέρχονται σε €468,7 εκ. το 2015, αυξημένα κατά 7,4% σε ετήσια βάση. Περαιτέρω, τα συνολικά κεφάλαια δεν εμφάνισαν αξιόλογη μεταβολή, ανερχόμενα σε €16 δισ. περίπου το 2015. Σημαντική ωστόσο ήταν η αύξηση (8%) σε επίπεδο ιδίων κεφαλαίων, τα οποία και ανήλθαν σε €3,1 δισ. περίπου.

Ἀρ. N.o 15451 — Πρακτορεῖον ἐν Ἀθήναις. Agenzia in Atene.

Κοινὸς κίνδυνος Ἀρ. Rischio comune N.o — Συνεγγὺς κίνδυν. Ἀρ. Rischio contiguo N.o

Ἀνανεοῖ τὸ Ἀσφ. Rinnova la Polizza — Ἀντικαθιστᾷ τ. Ἀσφ Sostituisce la Pol.

Ἐπαρχία Provincia Ἄδριανοῦ — Τόπος Luogo Adrianopoli

Ἠσφαλισμένον ποσὸν Somma assicurata Δρ. 150000

Ἀσφάλιστρ. μετρητοῖς Premio in contanti Δρ. 552.

Ἀσφαλισθεὶς, Κύριος Assicurato, Sig. Νικόλαος Τριανταφυλλάκος

ἐν in Adrianopoli.

Ἄρχεται τῇ Incomincia il dì 30/11 Δεκεμβρίου 1898 — ἀπὸ τῆς μεσημβρίας a mezzogiorno

Λήγει τῇ Termina il dì 30/11 Δεκεμβρίου 1903 / Ἰανουαρίου 1904 — ἀπὸ τῆς μεσημβρίας a mezzogiorno

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ.
Liquidazione del premio e spese.

Ἀσφάλιστρον τοῖς μετρητοῖς Premio in contanti	Δρ. 552.-
Δικαίωμα ἐγγραφῆς Diritti di cancelleria	„ 2.-
Χαρτόσημον Bollo	„ 1.10
Πλάκες ἀσφαλείας Ἀρ. π. Placche d' assicurazione N.o a	„ —.—
Ὁμοῦ Totale	Δρ. 555.10
Ἀσφάλιστρα τῶν ἑπομένων ἐτῶν Premi per gli anni avvenire	

Ἡ Κ. Β. Προν. ΕΤΑΙΡΙΑ „ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ“ δηλοῖ, ὅτι ἀσφαλίζει ἀπὸ τῶν ζημιῶν τοῦ πυρὸς ὑπὲρ τ—
La I. R. Priv. COMPAGNIA „ASSICURAZIONI GENERALI“ dichiara d'assicurare contro i danni del fuoco a

Κύριον Sig. Νικόλαον Τριανταφυλλάκον κατοίκ. ἐν domiciliat in Adrianopoli τὰ κατωτέρω περιγραφόμενα ἀντικείμενα, gli oggetti qui sotto specificati, di

ἰδιοκτησίας proprietà τὸν ἰδίον ἀντὶ τοῦ ποσοῦ per la somma di Δραχμῶν Ἑκατὸν Πενήντα χιλιάδων

Ἐν Adrianopoli
XV - 401

ΜΕΡΙΔΕΣ Partite		Ἠσφαλισμένον ποσὸν δι' ἑκάστην μερίδα Capitale assicurato per ogni partita	Ἐτήσιον ἀσφάλιστρον δι' Premio annuo per ‰	ἑκάστην μερίδα ogni partita
1	Ἐπὶ τοῦ ἐν ὁδῷ Δημοσθένους μεμον μερίσι χωβολιτου ψηφιακοῦ με διαχωριστικὰ τοῖχα, μπριμπας μαρμαρ. ἡ χρῆσις σαλωματα ζύλι, ουρμεμενον ἐξ ἰσογείου καὶ ἀνωρόφου καὶ συνεχεται διὰ πλατυσμα μ' αὐτοκίνητος σαλομα με θρουσ Ἐδιοφόρων, δεδομ. με οθομαν ἐκκρεμαρ. D. Γιαννοπ. ἀραβωνος μὲ μισθ. Μουρατ. μ' μενοῦμενος μὲ ὁδὸν Δημοσθ. γρ. Ἀσφαλιστικαι Δραχμαὶ ἑβδομηκοντα χιλιάδες — Δρ	70000	80	56.-
2	Ἐπὶ ἑπιφερ. οἰκίας φορεματ. ξυλιν. λαικ. τσιμεντ. ἀγαλμ. ἀραχ. ἀραβωνος κατοίκ. δεκτικ. ἐπιπλων μ' ἐμπορευμ. ὑπαρξαν μ' ὁρισμ. μισθ. μ' ὑποχρεωσιν ἐπιπλωσεως, ἐπιστασ. μ' ἀσφαλειας ἀπὸ πυρκαϊας μ' ἀποζημιωσ. ἐπὶ τοῦ ἐν ὁδῷ Δημοσθ. ἐπὶ τοῦ ἀπὸ ἐρυθρ. τοῦβλ. μερ. ἀσφαλισμένου μέρους Ἀσφαλιστικαι Δραχμαὶ πενηντα χιλιάδες — Δρ	50000	1.10	55.-
3	Ἐπὶ ἐλαίου μεμον ἐπὶ τοῦ ἐν Ἀγίᾳ Ἀναργύρων ἀρ. 2 χωβολιτου ψηφιακοῦ, ουρμεμενου ἐξ ἰσογείου μ' ἀνωρόφου, χρησιμευοντος δι' ἀποθηκην αὐτοθι ἐιδῶν μ' ἀποχρωντος μὲ τὴν ὁδὸν Ἁγ. Ἀναργύρων μ' μὲ ἰδιοκτησιαν Γρηγ. Ἀσφαλιστικαι Δραχμαὶ Δεκα πεντε χιλιάδες — Δρ	15000	90	13.50
4	Ἐπὶ τοῦ ἐν ὁδῷ Ἀποστολοπούλου μεμον ἐπὶ τοῦ χωβολιτου ψηφιακοῦ, ἀραιὸ σιδηρᾶς, ουρμεμενου ἐξ ἰσογείου μ' ἀνωρόφου χρησιμευοντος διὰ ἀποθηκην μ' μέρος ἐξ ἰσογείου μ' ὑπογείου δι' ἀποθηκην αὐτοθι ἐιδῶν μ' ἀναφερομενος μὲ ὁδὸν Ἀποστολοπούλου μ' μὲ ἰδιοκτησιαν Γρηγ. Ἀσφαλιστικαι Δραχμαὶ δεκα πεντε χιλιάδες — Δρ	15000	90	13.50
	Εἰς μεταφοράν Trasportansi	150000		138.-

Ἐκ μεταφορᾶς Riportansi 150000 — 138.-

δια ἑπτὰ ἔτη — 690.-

Ἐπιπλωσεως ἀραιοχρωματου 2ου — 138.-

552.-

Ἐν ὅλῳ Somma 150000 — 552.-

Ἡ ἀσφάλεια ἐγένετο διὰ τὴν διάρκειαν L'assicurazione fu stipulata per la durata di ἑπτὰ ἔτων ἀπὸ τῆς dal 30/11 Δεκεμβρίου 1898 μέχρι τῆς sino al 30/11 Δεκεμβρίου 1904

καὶ ὁ Ἀσφαλιζόμενος ὑποχρεοῦται νὰ πληρώσῃ δι' ἀσφάλιστρον τῶν ἑπομένων ἐτῶν τὸ ποσὸν [illegible] διηρημένους εἰς [illegible] δόσεις ἐκ e l'Assicurato si obbliga di pagare per premio degli anni avvenire la somma di [illegible] ripartita in [illegible] rate di [illegible] ἑκάστην, ληγούσας τῇ ciascheduna, scadenti il [illegible] τῶν ἐτῶν degli anni 18—19—19—19—19—19—19—19—19—

Ἐν Ἀθήναις, τῇ In Atene, li 30/11 Δεκεμβρίου 1898.

VISTO in TRIESTE
R. L. DE I. R. PR. ASSICURAZIONI GENERALI
Il Segretario Generale sostituto

Διὰ τὴν Κ. Β. Προν. Ἑταιρίαν «Γενικαὶ Ἀσφάλειαι»
Per la I. R. Priv. Compagnia „Assicurazioni Generali“
Ὁ Πράκτωρ
L'Agente

Ὁ ὑποφαινόμενος δηλῶ ὅτι ἔλαβον Il sottoscritto dichiara di avere ricevuto Δρ. 555.10 ὅτ' ἀσφάλιστρον καὶ ἔξοδα τοῦ παρόντος Ἀσφαλιστηρίου μέχρι per premio e spese della presente Polizza sino al μεσημβρίας τῆς 30/11 Δεκεμβρίου 1904 / Ἰανουαρίου 1905 mezzodì del giorno

Ἐν In Adrianopoli, li 30/11 Δεκεμβρίου 1898

Ὁ Πράκτωρ
L'Agente

Κ. Β. Προν. Ἑταιρία
„ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ“
ΕΝ ΤΕΡΓΕΣΤΗ
(Ἱδρυθεῖσα ἐν ἔτει 1831).

I. R. Priv. Compagnia
„ASSICURAZIONI GENERALI“
IN TRIESTE
(Istituita nell' anno 1831).

ΤΟ ΕΤΟΣ 1899, σε πρακτορείο των Αθηνών ο υπουργός των εσωτερικών της Ελλάδος, Νικόλαος Τριανταφυλλάκος, ασφάλισε περιουσιακά του στοιχεία με πυρασφαλιστήριο 5ετούς διάρκειας έως το 1904 στην εταιρία «ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ» (ASSICURAZIONI GENERALI), εν Τεργέστη ιδρυθείσα το 1831!

Οι γενικοί όροι και λεπτομέρειες υπάρχουν στο προς έκδοση εντός Μάϊου 2017 συλλεκτικό λεύκωμα των εκδόσεων μας σε συνεργασία με τις εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ (320 σελίδες!). Σημειώνουμε κατ' επανάληψη ότι ο Ελευθέριος Βενιζέλος ήτο ασφαλισμένος στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ο Ιωάννης Καποδίστριας α' κυβερνήτης Ελλάδος ήταν μέτοχος στο «Ελληνικό Ασφαλιστικό Κατάστημα» της Σύρου το 1829, ο Κωνσταντίνος Καραμανλής Πρωθυπουργός και Πρόεδρος της Δημοκρατίας της Ελλάδος ξεκίνησε ως πράκτωρ ασφαλειών στη Generali το 1929. Δυστυχώς οι σημερινοί βουλευτές δεν μπόρεσαν να νοήσουν το ρόλο και την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης και ιδιαιτέρως σε καιρούς οικονομικών κρίσεων για το κράτος και τους Έλληνες. Πολλοί κυβερνητικοί παράγοντες μάλιστα φοβούνται (από ιδεοληψίες) και τον όρο Ιδιωτικής Ασφάλισης να αναφέρουν. Μακάρι να αλλάξουν γνώμη το συντομότερο και ευθύνη για αυτό έχουν και οι επηρεάζοντες την κοινή γνώμη στα ασφαλιστικά δρώμενα!

Εθνική Ασφαλιστική και Eurolife στο Open House Athens

ΔΥΟ ΚΤΙΡΙΑ που ανήκουν σε ασφαλιστικές εταιρείες και παρουσιάζουν σοβαρό αρχιτεκτονικό ενδιαφέρον περιελήφθησαν στο 4ο Open House Athens και προσέλκυσαν εκατοντάδες επισκέπτες.

Πρόκειται για το κτίριο που στεγάζει τα κεντρικά γραφεία της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Λεωφόρο Συγγρού που είναι σχεδιασμένο από τους αρχιτέκτονες Μ. Botta, Ρ. Σακελλαρίδου και Μ. Παπανικολάου την περίοδο 2001-2005.

Το έτερο κτίριο ήταν η κατοικία του Δημήτριου Ράλλη, στην Οδό Πανεπιστημίου (Ελευθερίου Βενιζέλου) ένα από τα λίγα δείγματα αστικής αρχιτεκτονικής της οθωνικής περιόδου στην Αθήνα και αποτελεί έργο του αρχιτέκτονα Σταμάτη Κλεάνθη. Σήμερα στεγάζει τα γραφεία της ασφαλιστικής εταιρείας Eurolife ERB.

Το 4ο OPEN HOUSE Athens που πραγματοποιήθηκε το Σαββατοκύριακο 1-2 Απριλίου 2017 είναι ένας από τους σημαντικότερους διεθνείς θεσμούς για την ανάδειξη και προώθηση της αρχιτεκτονικής. Η ιδέα ξεκίνησε από το Λονδίνο το 1992 και μέχρι σήμερα διαδόθηκε σε πολλές πόλεις ανά την υφήλιο αποκτώντας συστηματικούς επισκέπτες και υποστηρικτές. Η δράση Open House προσκαλεί το ευρύ κοινό να εξερευνήσει και να κατανοήσει την αξία της αρχιτεκτονικής και του δομημένου περιβάλλοντος.

Κάθε χρόνο για ένα Σαββατοκύριακο δημόσια και ιδιωτικά κτίρια ανοίγουν τις πύλες τους στο κοινό δωρεάν και η πόλη μετατρέπεται σε ένα μεγάλο μουσείο, με εκθέματα τα ίδια της τα κτίρια και την αρχιτεκτονική της.

Την Οργανωτική Ομάδα του 4ου Open House Athens αποτελούσαν οι: Τατιάνα Αναγνωστάρα υπεύθυνη marketing Κατερίνα Δουδούμη υπεύθυνη δημιουργικού, Ρενάτα Δούμα υπεύθυνη επικοινωνίας, Λιλή Λουίζη υπεύθυνη εθελοντών, Ευγενία Τσαγκαράκη υπεύθυνη προγράμματος, Ματθαίος Δαμίγος υπεύθυνος Made in Athens, Βασίλης Καλαμπόγιας υπεύθυνος web media, Μαρία Κούτσαρη επιστημονική υπεύθυνη, Ειρήνη Παπαλού υπεύθυνη εκπαιδευτικού προγράμματος, Ελπίδα Σπύρου υπεύθυνη βίντεο-φωτογραφίας.

Συνολικά πραγματοποιήθηκαν 33.000 επισκέψεις! Οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν σε πάνω από 100 ΚΤΙΡΙΑ και χώρους από τους 450 ΕΘΕΛΟΝΤΕΣ.

Είναι πολλά τα χρήματα που δίνει η ιδιωτική ασφάλιση υγείας στα νοσοκομεία;

Συνολική χρηματοδότηση δαπάνης υγείας και ποσοστιαία συμμετοχή φορέα (σε εκατ. ευρώ)					
	2011	2012	2013	2014	2015
1. Γενική Κυβέρνηση (εκτός ΟΚΑ) (HF.1.1)	4.202,2	5.046.4	4.603,1	4.176,5	4.459,5
(% της συνολικής)	22,3%	30,1%	30,6%	29,6%	30,3%
2. ΟΚΑ (HF.1.2)*	8.223,1	6.036,3	6.036,3	4.699,8	4.245,0
(% της συνολικής)	43,7%	36,0%	31,2%	28,4%	28,8%
Συνολική Δημόσια Χρηματοδότηση Δαπάνης (1)+(2)	12.425,3	11.082,7	9.302,9	8.194,7	8.704,5
(% της συνολικής)	66,0%	66,0%	61,8%	58,0%	59,1%
3. Ιδιωτική Ασφάλιση (HF.2.1)	534,2	525,7	495,1	534,9	541,3
(% της συνολικής)	2,8%	3,1%	3,3%	3,8%	3,7%
4. Ιδιωτικές Πληρωμές (HF.3.1)	5.823,8	5.118,9	5.121,2	5.202,9	5.224,1
(% της συνολικής)	30,9%	30,5%	34,0%	36,8%	35,5%
Συνολική Δημόσια Χρηματοδότηση Δαπάνης (3)+(4)	6.358,0	5.644,6	5.616,3	5.737,8	5.765,4
(% της συνολικής)	33,8%	33,6%	37,3%	40,6%	39,1%
5. Λοιπές Δαπάνες (HF.2.2, HF.2.3, HF.4, HF.0)	52,4	53,6	139,3	198,4	262,0
(% της συνολικής)	0,3%	0,3%	0,9%	1,4%	1,8%
Συνολική Χρηματοδότηση Δαπάνης Υγείας (HF) (14)+(2)+(3)+(4)+(5)	18.835,7	16.780,09	15.058,5	14.130,9	14.731,9

* Τα στοιχεία των ΟΚΑ έχουν αναθεωρηθεί λόγω μεθοδολογικής προσαρμογής που αφορά στην καταγραφή των στοιχείων σε δεδουλευμένη βάση.

Η Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ) δημοσιεύει στατιστικά στοιχεία του έτους 2015 για τη Χρηματοδότηση των Δαπανών Υγείας, σε εθνικό επίπεδο, με βάση το εγχειρίδιο Συστήματος Λογαριασμών Υγείας ΣΛΥ 2011 του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ).

Η ΕΛΣΤΑΤ δημοσιεύει τα στοιχεία ΣΛΥ σε ετήσια βάση, προς εκπλήρωση των υποχρεώσεων της στον ΟΟΣΑ και τθ Eurostat1.

Η συνολική χρηματοδότηση για τις δαπάνες υγείας ως προς το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ) στην Ελλάδα για το έτος 2015 ανήλθε στο 8,38% του ΑΕΠ έναντι 7,94% του έτους 2014.

Ο παρακάτω πίνακας εμφανίζει το ποσοστό της συνολικής χρηματοδότησης των δαπανών υγείας ως προς το ΑΕΠ σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό Σύστημα Λογαριασμών 2010 (European System of Accounts -ESA 2010), για τα έτη 2010 έως 2015.

Επίσης οι επόμενοι εμφανίζουν τις συνολικές δαπάνες υγείας και τις δαπάνες μέσω ιδιωτικής ασφάλισης.

Χρηματοδότηση των φορέων στους προμηθευτές αγαθών και υπηρεσιών υγείας (σε εκατ. ευρώ)									
	2011	2012	2013	2014	2015	12/11 %	13/12 %	14/13 %	14/14 %
3Α. Ιδιωτική ασφάλιση (HF.2.1)	534,2	525,8	495,1	534,9	541,3	-1,6%	-5,8%	8,0%	1,2%
Νοσοκομεία, Δομές νοσηλευτικής φροντίδα (HP.1, HP.2)	379,6	377,2	358,2	395,1	394,1	-0,6%	-5,0%	10,3%	-0,3%
Φορείς εξωνοσοκομειακής φροντίδας (HP.3)	53,3	50,8	47,7	50,0	57,2	-4,6%	-6,2%	4,8%	14,4%
Έμποροι λιανικής και λοιποί φορείς (HP.4 έως HP.0)	101,3	97,7	89,2	89,8	90,0	-3,6%	-8,7%	0,7%	0,2%

Έτος	Συνολική Χρηματοδότηση για Δαπάνες Υγείας (ως ποσοστό του ΑΕΠ)
2010	9,56%
2011	9,10%
2012	8,78%
2013	8,34%
2014	7,94%
2015	8,38%

Χρήστος Σταματόπουλος, Ιωακείμ Τζαλιγόπουλος και Δημήτρης Καστρινάκης
τα πιστοποιητικά ποιότητος της METLIIFE!

Στις 31 Μαρτίου 2017 η METLIFE, στην βραδιά απονομής βραβείων 2016 των συνεργατών της, τίμησε ιδιαίτερα τρεις ανθρώπους της που συνταξιοδοτήθηκαν : τον Χρήστο Σταματόπουλο, τον Ιωακείμ Τζαλιγόπουλο και Δημήτρη Καστρινάκη. Ο πρώτος συμπλήρωσε 50 χρόνια συνεχούς εργασίας στην METLIFE. Από το 1967! Ο Δεύτερος συμπλήρωσε 47 χρόνια, από το 1970! Ο τρίτος συμπλήρωσε 38 χρόνια από το 1979!

Ο **ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ** θέλοντας να βελτιώσει την ζωή του, αν και εργαζότανε στο εργοστάσιο μηχανογραφικών εντύπων Ασπιώτη – ΕΛΚΑ, έψαχνε δουλειά το 1966 και από αγγελία γνώρισε την ALICO.

Ξεκίνησε το 1967 και σε έντυπα της εποχής του βρίσκουμε να πρωτεύει το 1970 ως ασφαλιστής στο γραφείο πωλήσεων Ν. Δημαρά Φιλελλήνων 4 , στους πέντε πρώτους διεθνώς το 1971 μαζί με Εμ. Δουλγεράκη, Αλέξιο Μασούλα και Λ. Χριστοδουλίδη. Είχε προηγηθεί βράβευση του το 1968 μέσα στους 10 πρώτους Ευρώπης, Αφρικής, Μέσης Ανατολής.

Η συνέχεια ήταν πάμπολλες βραβεύσεις και έπαινοι εντός – εκτός Ελλάδος και με συμμετοχές σε συνέδρια και ταξίδια σε όλα τα μήκη και πλάτη της Γης. Τα συστατικά της επιτυχίας του ως ασφαλιστής και Manager ασφαλιστών ήταν η εργασία το ήθος, η ειλικρίνεια και ο σεβασμός στον πελάτη και την εταιρία. Ο Χρήστος Σταματόπουλος και οι συνεργάτες του στην METLIFE (όπως και κάποιοι σε άλλες εταιρίες) δούλεψαν πολύ για αλλαγή νοοτροπίας των Ελλήνων που δεν εμπιστεύονταν τις ασφάλειες . Στα πρώτα χρόνια οι ασφαλιστές ήταν αυτοί «που γυρίζουν στον δρόμο» και οι ασφάλειες συνοδεύονταν από «χτύπα ξύλο» και διάφορα γρουσούζικα! Όλοι τότε γίνονταν ασφαλιστές!

Η ασφαλιστική αγορά οφείλει πολλά στον Χρ. Σταματόπουλο και μερικές δεκάδες «ήρωες» της εποχής 1965-1980 που έγραψαν ιστορία δουλεύοντας στα θεμέλια του θεσμού και στην γέννηση του Agency που τροφοδότησε τον κόσμο των διαμεσολαβούντων. Προτείνω μια βράβευση τους στην ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης!

Η τότε ALICO καθιέρωσε το Agency στην Ελλάδα κάπου εκεί 1962-1970 που ο Δ. Κοντομηνάς άρχισε τις πρώτες εργασίες Agency και που μέρος μεταπήδησε στην INTERAMERICAN και από εκεί σε ΕΘΝΙΚΗ, ΝΝ, ΦΟΙΝΙΚΑ, ΑΣΠΙΔΑ, ALLIANZ κλπ. Φύτρα όλων η ALICO (METLIFE) με Ν. Δημαρά, Μάνο Μάρκογλου, Γιάννη Πολίτη, Λ. Χριστοδουλίδη, Μ. Δουλγεράκη, Χρ. Σταματόπουλο, Ν. Μάστακα, Ν. Πάτσιος, Γερ. Καζάνας, Π. Ψωμιάδης, Αλεξ. Μασούλας κ.α.

Ο **ΙΩΑΚΕΙΜ ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ**, ασφαλιστικός σύμβουλος Ζωής, ήταν κορυφαίος πωλητής γραφομηχανών OLIVETTI , όταν πείσθηκε το 1970 από την ασφαλιστική του Μανόλη Δουλγεράκη να γίνει ασφαλιστής και το 1977 ανακηρύσσεται πρώτος παραγωγός της ALICO στην Ευρώπη! Παρακολούθησε όλα τα σημαντικά γεγονότα της METLIFE και την προσφορά της στην Ελληνική κοινωνία και την εδραίωση του θεσμού Ασφαλιστικού συμβούλου αποκλειστικής απασχόλησης.

Ο Ιωακείμ Τζαλιγόπουλος ανήκει στην γενιά διαμεσολαβούντων της Metlife που υπερέχουν στην ασφαλιστική αγορά κάτι που επαγγελματικά σωματεία βραβεύουν επανειλημμένα (βραβεύσεις ΠΣΑΣ: 1986 (Ε. Αλεξίου), 1987 (Ιωακείμ Τζαλιγόπουλος), 1988 (Ν. Δολιανίτης), 1989 (Δ. Τσετος), 1992 (Χρ Παπαδημτρίου), 1994 (Ζακ Σούσης), 1997 (Α. Κοκκοβας και Στ. Τουλουμτζίδης), 1998 (Δημ. Καστρινάκης), 2001 (Μ. Κατρανιτσιώτης), 2003 (Στεφ. Φυρογένης), 2005 (Π. Σταθόπουλος), 2006 (Δ. Τσουκαλάς – Σταθάκης), 2008 (Μ. Τριβυζά), 2011 (Ι. Αλεξανιάν), 2012 (Ζακ Σούσης) κ.λπ.

Ο Ιωακείμ Τζαλιγόπουλος ήταν ανάμεσα σε αυτούς που έδωσαν νέα διάσταση στον θεσμό των ασφαλειών και καλό παράδειγμα για νέους στο επάγγελμα (συνεχίζει ο γιος του Δημήτρης) με συγκίνηση η σύζυγός του μου είπε πως στο σπίτι τους έχει όλα τα τεύχη του ΝΑΙ που διάβασε και αυτή. Κέρδισε επάξια δύο κορυφαίες διακρίσεις της εταιρίας: την Gallery of Stars και Eagle Star και όλες τις σχετικές με ταξίδια σε όλο τον πλανήτη, καθώς και όλα τα συνέδρια.

Ο Ασφαλιστικός σύμβουλος Ζωής Δημ. Καστρινάκης πήγε στην ALICO το 1979, εδώ και 38 χρόνια για να γίνει διοικητικός υπάλληλος αλλά ο μεγάλος Μάνος Μάρκογλου τον έπεισε να γίνει “αφεντικό” του εαυτού του, ελεύθερος επαγγελματίας ασφαλιστής. Σε πολλές αναμνηστικές φωτογραφίες ιστορικών στιγμών των 50 χρόνων της MetLife βλέπουμε να αναφέρεται το όνομα του Δ. Καστρινάκη ανάμεσα στους βραβευμένους. Εργάσθηκε με αίσθημα ευθύνης και σεβασμό στον πελάτη για να κατακτήσει ότι κατέκτησε.

Τον **ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗ** τον γνωρίζω πολλά χρόνια και πάντα ένοιωθα ένα σεβασμό και υπερηφάνεια γι’ αυτό που είναι και για το πόσο ανέβαζε τον μέσο όρο του ασφαλιστικού επαγγέλματος. Ανήκει σε αυτούς που είναι γεννημένοι να προσφέρουν στον συνάνθρωπο, κάτι που αποτελεί προϋπόθεση για καριέρα ασφαλιστή. Η στάση του σώματος τους, οι κινήσεις τους είναι σαν να είναι έτοιμοι να σου δώσουν κάτι! Έγνοια τους είναι να ευχαριστήσουν τον συνάνθρωπο. Έχουν ταυτιστεί με την ασφάλιση που είναι πράξη αγάπης και αξιοπρέπειας. Αυτή είναι και η συμβουλή του στους νέους: δείξτε αγάπη και όλα θα γίνουν!

Αυτό τον απασχολούσε και στην αποχαιρετιστήρια ομιλία του μετά την παραλαβή του βραβείου του. Ήμουν στο ίδιο τραπέζι με τους τρεις και τον άκουσα να λέει στη σύζυγο: «τα είπα καλά, μήπως κούρασα;». Οι άλλοι. Η ωφέλεια και ευχαρίστησή τους. Το να είμαστε χρήσιμοι στους άλλους! Ρώταγε αν τα είπε καλά στα τρία λεπτά που μίλησε, αυτός που επί 38 χρόνια ώρες ατελείωτες, βδομάδες, μήνες, χρόνια, μιλούσε για ασφάλειες σε αμέτρητους συνανθρώπους μας! Αυτός που βραβεύτηκε το 1998 από τον σύλλογο ασφαλιστών για τα άριστα λόγια που έπεισαν ανασφάλιστους να ασφαλιστούν!

Αδυνατώ να γράψω όσα μου έρχονται στο νου για το έργο αυτών των τριών ανθρώπων (άνετα γίνονται βιβλία), που η καλή μοίρα μου χάρισε να είμαι κοντά τους εκείνο το βράδυ των βραβεύσεων. Δάκρυα έτρεχαν από τα μάτια του Χρ. Σταματόπουλου καθώς δύσκολα σηκωνότανε να παραλάβει το βραβείο λόγω ηλικίας. Η σύζυγος τον βοήθησε δίπλα στις δύο συζύγους Καστρινάκη - Τζαλιγόπουλου.

Δάκρυσα και εγώ γιατί δεν ήταν που ένοιωθα να πονάνε τα πόδια του και να στηρίζεται σε πατερίτσες. Ήταν που έφερνα στο νου περασμένα δύσκολα χρόνια, νιάτα και ζωή που σκορπίστηκαν σαν αντίδωρο σε κάθε πώληση, σε κάθε συζήτηση, σε κάθε μάχη για κατάκτηση… Αυτά τα πόδια που έτρεμαν αλλά έτρεχαν παντού για διάδοση του θεσμού σε γραφεία, σε σπίτια, σε καταστήματα, σε στενά και σοκάκια, σε λεωφόρους, σε πλατείες.

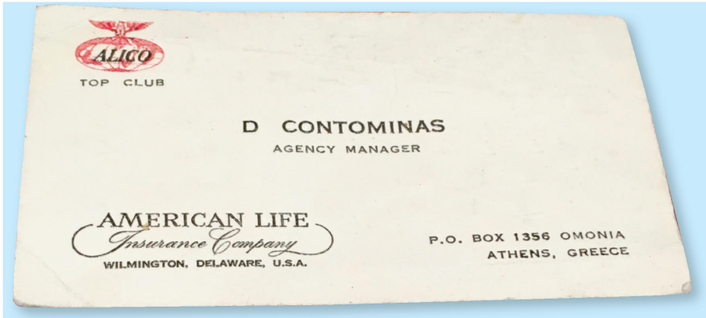
Δεν ήταν τα πόδια που δεν λυγάνε του Σταματόπουλου, ήταν πολλά πόδια πολλών που έκαναν χιλιόμετρα καθημερινά για να χτιστεί ο θεσμός και να ψηλώσουν τα κτίρια της METLIFE, της ΝΝ, της ΕΘΝΙΚΗΣ, της INTERAMEICAN, της ALLIANZ… Ήταν τα βάρη του έργου που έκαναν στα κορμιά του Σταματόπουλου, του Τζαλιγόπουλου, του Καστρινάκη, του Μάρκογλου, του Χριστοδουλίδη, του Δουλγεράκη, της Βασιλάκη, του Δασκαλάκη, του Μόρντο, του Σούση, της Ξυδιά, του Πιατόπουλου, του Σμυρνιού, του Φυρογένη, του Ιορδανίδη, της Καλλιτζοπούλου, του Μαρκουίζου, του Παπαθανασίου, του Σταθόπουλου, του Τσέτσου, του Ανδρέογλου, της Αναγνωστοπούλου, της… της… του… του…!

Ήταν μεγάλες οι στιγμές της βράβευσης των τριών της MetLife και συγχαίρουμε τον κ. Δ. Μαζαράκη επικεφαλής αυτής της μεγάλης εταιρίας που επάξια αφιέρωσε αρκετό χρόνο και χειροκροτήματα τιμής σ’ αυτούς τους τυχερούς που ένοιωσαν την τιμή και τα γλυκά καρδιοχτύπια μέσα σε ατμόσφαιρα σεβασμού και συγκίνησης με φώτα, φλας, μουσική και λόγια ευγνωμοσύνης για το έργο τους. (Άθελα μου σκέφθηκα και τις

εκατοντάδες συναδέλφους τους που ΠΟΤΕ ΔΕΝ τιμήθηκαν ανάλογα βγαίνοντας σε σύνταξη ή αλλάζοντας επάγγελμα πικραμένοι από λάθη διοικήσεων στις διάφορες ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς. Πίκρα γεύτηκα και στην θύμηση κάποιων που έφυγαν πρόωρα με αρρώστιες και θανάτους επιβεβαιώνοντας την ματαιότητα των ανθρώπων).

Η βράβευση των τριών ξεφεύγει από τα οικονομικά κριτήρια και ευτυχώς η MetLife δίδαξε ακόμα μια φορά ότι η ιστορία των εταιριών είναι οι άνθρωποι που πρέπει να τους τιμούμε “σαν γονείς” τους πρώτους και ότι αυτό που λένε **“Τίμα τον πατέρα σου και την μητέρα σου, ίνα εὖ σοι γένηται και ἵνα μακροχρόνιος γένῃ ἐπὶ τῆς γῆς”** έχει εφαρμογή και στην ασφαλιστική κοινωνία, όταν θέλει μακροημέρευση και επιβίωση.

Οι νέοι γίνονται καλύτεροι όταν έχουν παραδείγματα για μίμηση και άξιους γονείς! Οι πρώτοι που έσπειραν την νέα ασφαλιστική εποχή στην Ελλάδα με την Alico δικαιούνται την αναφορά μας: ο Δ. Κοντομηνάς, ο Hikmat Salman, ο Γιάννης Πολίτης, ο Μάνος Μάρκογλου, η Helen Kampa, ο Μάστακας από τα Γιάννενα και καμμιά 10ρια υπάλληλοι.



Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ δημοσιεύει τιμής ένεκεν για πρώτη φορά την επαγγελματική κάρτα του 22χρονου τότε Δημήτρη Κοντομηνά, που ξεκίνησε καριέρα ασφαλιστή ως εκπαιδευόμενος διευθυντής στα περιφερειακά γραφεία της American Life Μέσης Ανατολής και στη συνέχεια διευθυντής και νόμιμος αντιπρόσωπός του υποκαταστήματος στην Ελλάδα (1963-1968). Πενήντα τρία χρόνια μετά οι κάρτες ασφαλιστών της Metlife κυκλοφορούν σε χιλιάδες σπίτια από εκατοντάδες ασφαλιστές! Είναι ο μεγαλύτερος έπαινος για έναν Agency Manager!

Οι επαφές του κ. Μαζαράκη και οι πέντε στόχοι της ΕΑΕΕ

Γράφει ο **ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ**

Μία προσπάθεια ώστε να ξεκολλήσει το θέμα των φορολογικών κινήτρων για την ιδιωτική ασφάλιση βρίσκεται σε εξέλιξη από το νέο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και τον πρόεδρο της κ. Δημήτρη Μαζαράκη. Ο κ. Μαζαράκης επιδεικνύει μία έντονη κινητικότητα και σύμφωνα με πληροφορίες του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» έχει συχνές επαφές με πολιτικούς και επιχειρηματικούς παράγοντες με τους οποίους συζητά τις προοπτικές του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης αλλά και τα αναπτυξιακά οφέλη της οικονομίας από μία άνοδο των ασφαλιστικών εργασιών, παρουσιάζοντας πέντε βασικούς τομείς δραστηριότητας της ΕΑΕΕ το επόμενο διάστημα. Σε ορισμένες περιπτώσεις όπως πληροφορείται το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» μπορεί να συναντά το «τείχος» του «πολιτικού κόστους» (ακόμη!) ωστόσο γενικότερα το κλίμα είναι μάλλον θετικό αν και διακρίνει μια αναποφασιστικότητα. Πάντως η πρόταση της ΕΑΕΕ και του κ. Μαζαράκη για έσω αναβαλλόμενα φορολογικά κίνητρα για την ανάπτυξη των ατομικών συμβολαίων ζωής και υγείας είναι μία πρόταση που μπορεί να λειτουργήσει ενισχυτικά για τον ασφαλιστικό κλάδο και πρέπει να εισακουσθεί από τα «αυτιά» του κυβερνητικού επιτελείου.

Οι πέντε τομείς περιλαμβάνουν υγεία και συντάξεις αλλά και κλάδους των γενικών ασφαλίσεων. Ειδικότερα οι πέντε τομείς είναι:

ΥΓΕΙΑ: Ο τομέας της υγείας έχει απεριόριστες δυνατότητες ανάπτυξης με βάση την αρχή της συμπληρωματικότητας, με συμπράξεις ιδιωτικού και δημόσιου τομέα, (ΣΔΙΤ), με τη δημιουργία και εφαρμογή κοινών ιατρικών πρωτοκόλλων, με την άρση αντικινήτρων (βλ. φόρο ασφαλίστρων 15%), ενέργειες που θα οδηγήσουν στην αποτελεσματική λειτουργία του συστήματος υγείας, στην πάταξη της διαφθοράς άρα και στη σημαντική μείωση του κόστους για τον πολίτη.

ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ: Προτείνεται η δημιουργία ενός συστήματος με βάση τη διεθνή εμπειρία που θα στηρίζεται σε 3 πυλώνες.

Ένα σύστημα που έχει υιοθετηθεί με επιτυχία από πολλές χώρες και βασίζεται σε διαφορετικές πηγές συνταξιοδοτικού εισοδήματος (δημόσιος – ιδιωτικός τομέας) και διαφορετικούς τρόπους χρηματοδότησης (αναδιανεμητικό – κεφαλαιοποιητικό σύστημα):

- 1ος πυλώνας, κρατικός, υποχρεωτικός και αναδιανεμητικός
- 2ος πυλώνας, ιδιωτικός, υποχρεωτικός και κεφαλαιοποιητικός, με Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης, με αναθεώρηση του θεσμικού πλαισίου. Ο υγιής ανταγωνισμός πρέπει να λειτουργήσει αποτελεσματικά ώστε οι ίδιοι οι πολίτες να επιλέγουν κάθε φορά τον φορέα που προτιμούν ανάλογα με τη ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, τις χρεώσεις διαχείρισης, και τέλος τις αποδόσεις των επενδύσεων.
- 3ος πυλώνας, ιδιωτικός, προαιρετικός και κεφαλαιοποιητικός, με κίνητρα σε Ειδικά Συνταξιοδοτικά Ασφαλιστικά Προγράμματα, έστω και αναβαλλόμενα. Επιπλέον, προτείνεται η δημιουργία μιας Ανεξάρτητης Αρχής η ενός Εθνικού Συμβουλίου για το συνταξιοδοτικό σύστημα το οποίο θα μελετά διαρκώς τις εξελίξεις, θα ενημερώνει τη Βουλή και τον ελληνικό λαό και τέλος θα εισηγείται τις απαραίτητες νομοθετικές ρυθμίσεις.

ΦΥΣΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΕΣ: ενώ κάθε 10 με 15 χρόνια, διάφορα σημεία της χώρας πλήττονται από σεισμούς ή φωτιές, δεν υπάρχει καμία πρόνοια από την πλευρά της Πολιτείας ενώ στη δύσκολη αυτή οικονομική συγκυρία η κρατική βοήθεια δεν μπορεί να καλύψει ούτε κατ' ελάχιστο τις ανάγκες του. Θα πρέπει να εξεταστούν λύσεις ενδεχομένως μέσω της καθολικής, υποχρεωτικής ασφάλισης, με χαμηλό ασφάλιστρο και της άρσης του αντικινήτρου του φόρου του ασφάλιστρου για τις ζημιές στις περιουσίες των πολιτών από φυσικές καταστροφές.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ: πρέπει να εξεταστεί η ενεργοποίηση του ισχύοντος νόμου, ακολουθώντας την ευρωπαϊκή οδηγία και διευρύνοντάς την σε επαγγελματικές ομάδες που μέσω της εργασίας τους μπορεί να ζημιώσουν άλλους, σε εφαρμογή σχετικής υπάρχουσας νομοθεσίας.

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑΣ ΓΙΑ ΤΑ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΑ ΟΧΗΜΑΤΑ: Οι ανασφάλιστοι οδηγοί είναι ε- ξαιρετικά επικίνδυνοι για το κοινωνικό σύνολο. Αποτελούν απειλή για τους συνεπείς οδηγούς σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, τους επιβαρύνουν οικονομικά και στερούν φορολογικά έσοδα από το κράτος. Πρέπει άμεσα να εφαρμοστεί η διαδικασία που προβλέπει ο νόμος ώστε να μην κυκλοφορεί πλέον ούτε ένα ανασφάλιστο όχημα.

Μεγαλώνουμε μαζί

MetLife

Στη MetLife παρέχουμε τη δυνατότητα για συστηματική και ευέλικτη δημιουργία κεφαλαίου για τη σύνταξη, με χρονικό ορίζοντα προσαρμοσμένο στις δικές σας ανάγκες.

www.metlife.gr

Γιάννης Στουρνάρας

Η ιδιωτική ασφάλιση θεματοφύλακας του μέλλοντος!

Επιμέλεια: **ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ**

«Η μεταμόρφωση της Ελλάδος και ο ρόλος του τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης: θεματοφύλακες του μέλλοντος;» είναι το ερώτημα στο οποίο έδωσε απάντηση ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος Γιάννης Στουρνάρας μιλώντας σαν επίσημος προσκεκλημένος του **The Economist First Insurance Forum,** στο οποίο χορηγός επικοινωνίας ήταν το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και το Nextdeal

Η απάντηση του κ. Στουρνάρα ανέδειξε τον σημαντικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στο μέλλον και προκάλεσε αντιδράσεις από κύκλους ακόμη και κυβερνητικούς που θεωρούν ότι πρότεινε μία «ατομική» λύση. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παραθέτει όλη την ομιλία για να βγουν τα σωστά συμπεράσματα τονίζοντας ωστόσο ότι καμία λύση δεν μπορεί να μην έχει το ανάλογο κόστος όπως προκύπτει και από την ομιλία του κ. Στουρνάρα.

Κύκλοι του Μαξίμου σχολίασαν μετά την ομιλία Στουρνάρα (31 Μαρτίου) ότι ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος Γιάννης Στουρνάρας «προωθεί απόψεις που είναι πιο ακραίες, ακόμα και από αυτές των υπερασπιστών του πιο σκληρού αμερικανικού φιλελευθερισμού» που «οδηγούν στην πλήρη απορρύθμιση και είναι της λογικής, ο καθένας μόνος του». Ο κ. Στουρνάρας έδωσε πάντως από την πλευρά του μία ολοκληρωμένη πρόταση για το συνταξιοδοτικό τονίζοντας ότι «η οικονομική ασφάλεια μετά τη συνταξιοδότηση δεν πρέπει και δεν μπορεί να παρέχεται από μία και μόνη πηγή: τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης, τα συνταξιοδοτικά προγράμματα που παρέχουν οι εργοδότες και οι προσωπικές αποταμιεύσεις είναι όλα τους απαραίτητα και συμπληρωματικά τμήματα ενός ενιαίου συστήματος που του διασφαλίζουν προσιτό κόστος, επάρκεια και βιωσιμότητα»

Επίσης απέδωσε ρόλο σε κάθε παράγοντα του συστήματος σημειώνοντας: «Για να δημιουργηθεί ένα τέτοιο ολοκληρωμένο σύστημα, όλοι οι ενδιαφερόμενοι θα πρέπει να κατανοήσουν τους ρόλους τους: το κράτος δεν θα πρέπει να επιμένει να διατηρεί το μονοπώλιο των συνταξιοδοτικών παροχών, οι εργοδότες θα πρέπει να πάψουν να παρερμηνεύουν το ρόλο τους και θα πρέπει να κατανοήσουν ότι οφείλουν να παρέχουν ασφάλεια στους υπαλλήλους τους όχι μόνο κατά τη διάρκεια της απασχόλησής τους, αλλά και πέραν αυτής και κυρίως μετά τη συνταξιοδότησή τους, και οι πολίτες δεν θα πρέπει να ξεχνούν το ρόλο που διαδραματίζουν οι προσωπικές αποταμιεύσεις τους για τη δική τους οικονομική ασφάλεια μετά τη συνταξιοδότηση».

Ολόκληρη η ομιλία του κ. Στουρνάρα έχει ως εξής:

ΝΑΙ ΘΕΜΑ

Η ιδιωτική ασφάλιση θεματοφύλακας του μέλλοντος!

ΝΑΙ ΘΕΜΑ

Γιάννης Στουρνάρας

Χαίρομαι ιδιαίτερα που βρίσκομαι μαζί σας σήμερα και που έχω την ευκαιρία να διατυπώσω κάποιες σκέψεις μου για το ρόλο του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης στους δύσκολους καιρούς που έρχονται όχι μόνο για την Ελλάδα αλλά και παγκοσμίως.

Την τελευταία επταετία η Ελλάδα έχει πράγματι αλλάξει μορφή και δικαίως μιλάμε για μεταμόρφωση σε αυτό το συνέδριο. Οι πολιτικές που εφαρμόζονται στο πλαίσιο των τριών προγραμμάτων προσαρμογής από το 2010 και εξής στοχεύουν στη διόρθωση μεγάλων δημοσιονομικών και εξωτερικών ανισορροπιών, πετυχαίνοντας ήδη τη μεταστροφή διψήφιων ελλειμμάτων σε πλεονάσματα τα τελευταία χρόνια. Θα ήθελα να σταθώ ιδιαίτερα σε δύο επιτεύγματα: Πρώτον, στη βελτίωση του «διαρθρωτικού» πρωτογενούς δημοσιονομικού αποτελέσματος, δηλ. του αποτελέσματος αφού ληφθεί υπόψη η επίδραση της ύφεσης. Η βελτίωση αυτή, κατά την περίοδο 2009-2016, έφθασε τις 17 ποσοστιαίες μονάδες του δυνητικού ΑΕΠ. Πρόκειται για δημοσιονομική προσαρμογή διπλάσια από αυτήν που πέτυχαν άλλα κράτη-μέλη που εφάρμοσαν προγράμματα της ΕΕ-ΔΝΤ. Δεύτερον, το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών τα τελευταία δύο χρόνια είναι ουσιαστικά ισοσκελισμένο, σημειώνοντας σημαντική βελτίωση κατά 15 περίπου ποσοστιαίες μονάδες του ΑΕΠ σε σχέση με το 2008.

Παράλληλα με αυτές τις εντυπωσιακές επιδόσεις, αξιόλογες μεταρρυθμίσεις έχουν επιτευχθεί επίσης στις αγορές εργασίας και προϊόντων, καθώς και στη δημόσια διοίκηση. Αυτές οι μεταρρυθμίσεις αναμένεται να ενισχύσουν το αναπτυξιακό δυναμικό της ελληνικής οικονομίας μακροπρόθεσμα, μέσω της ταχύτερης αύξησης της παραγωγικότητας και της απασχόλησης.

Η μεταμόρφωση όμως δεν έχει ολοκληρωθεί ακόμη. Η Ελλάδα δεν έχει

κατορθώσει να επιστρέψει σε διατηρήσιμη ανάπτυξη και απαραίτητη προϋπόθεση για αυτό είναι η ολοκλήρωση της δεύτερης αξιολόγησης, χωρίς άλλη καθυστέρηση, και η συνεπής και αποφασιστική εφαρμογή του προγράμματος. Αυτή είναι η σημερινή πρόκληση, καθώς η έντονη μεταρρυθμιστική προσπάθεια είχε μεγάλο κοινωνικό κόστος, που δυσχεραίνει την υλοποίηση των μεταρρυθμίσεων και ενίοτε οδηγεί ακόμη και σε παλινδρομήσεις.

Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι το χρονίως προβληματικό ελληνικό σύστημα κοινωνικής ασφάλισης: ενώ τουλάχιστον τρεις σημαντικές μεταρρυθμίσεις έχουν νομοθετηθεί από το 2010, πολλές διατάξεις δεν έχουν ακόμη εφαρμοστεί πλήρως και το σύστημα εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από υψηλό κόστος, στρεβλώσεις και αδικίες. Στο θέμα αυτό θα επικεντρωθώ στο πρώτο μέρος της ομιλίας μου, γιατί πιστεύω ότι αυτός είναι ένας τομέας όπου ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στο μέλλον.

Θα ξεκινήσω λοιπόν με μια περιγραφή των κύριων χαρακτηριστικών του ελληνικού ασφαλιστικού συστήματος και μια σύντομη ανασκόπηση των πρόσφατων μεταρρυθμίσεων.

Παρότι η θεσμική βάση για τη δημιουργία ενός συστήματος πολλών πυλώνων υπάρχει από το 2002 (νόμος 3029/2002), το ελληνικό ασφαλιστικό σύστημα εξακολουθεί να αποτελείται ουσιαστικά από ένα μόνο πυλώνα, που παρέχει κύρια και επικουρική σύνταξη και άλλες συνταξιοδοτικές παροχές. Λειτουργεί σε διανεμητική βάση (pay-as-you-go), όπου τα ελλείμματα που δημιουργούνται από την υστέρηση των εσόδων χρηματοδοτούνται από τον κρατικό προϋπολογισμό. Επομένως, είναι κυρίως δημόσιου χαρακτήρα.

Οι ανησυχίες για την προβλεπόμενη εκρηκτική αύξηση των δαπανών για συντάξεις μακροπρόθεσμα, σε συνδυασμό με τις έντονες δημοσιονομικές και χρηματοδοτικές πιέσεις, οδήγησαν σε μια συνολική μεταρρύθμιση των συστημάτων κύριας ασφάλισης το 2010. Η μεταρρύθμιση του 2010 καθιέρωσε αυστηρότερους κανόνες για τη θεμελίωση δικαιώματος σύνταξης (π.χ. αύξησε την ηλικία πρόωρης συνταξιοδότησης και τη νόμιμη ηλικία συνταξιοδότησης στο 60ό και το 65ο έτος αντίστοιχα, αύξησε τα απαιτούμενα έτη καταβολής εισφορών από 35 σε 40) και επίσης εισήγαγε μια μεταρρύθμιση μέσω ενός ενιαίου, λιγότερο δαπανηρού, τύπου υπολογισμού της σύνταξης, που προβλεπόταν να εφαρμοστεί από το 2015. Ο τύπος αυτός καθόριζε μια βασική, ουσιαστικά καθολική , σύνταξη και μια αναλογική που αντιστοιχούσε στο ποσό των ασφαλιστικών εισφορών που έχει καταβάλει ο εργαζόμενος επί των αποδοχών του σε όλη τη διάρκεια του εργασιακού βίου του (και όχι στα πέντε καλύτερα έτη της τελευταίας δεκαετίας, που ίσχυε προηγουμένως). Συνολικά, η μεταρρύθμιση ενίσχυε τη σχέση μεταξύ εισφορών και παροχών και μείωνε τη γενναιοδωρία των συντάξεων.

Το 2011 και το 2012 νομοθετήθηκαν περαιτέρω μεταρρυθμίσεις με στόχο τη συγκράτηση των συνταξιοδοτικών δαπανών. Αυτές περιλάμβαναν (α) την κατάργηση της 13ης και 14ης σύνταξης για όλους τους συνταξιούχους , (β) το πάγωμα των συντάξεων σε ονομαστικούς όρους έως το 2016, (γ) την περικοπή των συντάξεων ύψους άνω των 1.000 ευρώ το μήνα και (δ) την αύξηση του ορίου πρόωρης συνταξιοδότησης και της νόμιμης ηλικίας συνταξιοδότησης στο 62ο και το 67ο έτος αντίστοιχα. Επιπλέον, το 2012 τα επικουρικά ταμεία συγχωνεύθηκαν σε έναν ενιαίο φορέα (ΕΤΕΑ), ο οποίος προβλεπόταν να λειτουργήσει με βάση ένα σύστημα θεωρητικών καθορισμένων εισφορών (notional defined contribution - NDC) από το 2014. Το σύστημα NDC περιλάμβανε έναν κανόνα βιωσιμότητας, ο οποίος, για ένα πλήρως διανεμητικό σύστημα, ουσιαστικά απαιτούσε τη διατήρηση μηδενικού ελλείμματος κάθε χρόνο (ρήτρα μηδενικού ελλείμματος).

Οι ασφαλιστικές μεταρρυθμίσεις του 2010 και του 2012 αναμενόταν να οδηγήσουν σε σημαντική διόρθωση της οικονομικής πορείας του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης με μείωση της προβλεπόμενης αύξησης των συνταξιοδοτικών δαπανών για την περίοδο 2010-2060 από 12,5% του ΑΕΠ (2009 EC Ageing Report) σε μόλις 1,3% of ΑΕΠ (2015 EC Ageing Report). Ειδικότερα, το ακαθάριστο ποσοστό αναπλήρωσης (λόγος της μέσης σύνταξης των νεοσυνταξιοδοτούμενων προς το μέσο όρο των αποδοχών των εν ενεργεία κατά τη συνταξιοδότηση), αναμενόταν να μειωθεί από 64% έως 49% για τις κύριες συντάξεις και από 15% έως 8% για τις επικουρικές συντάξεις κατά την περίοδο 2014-2060 .

> **Το ασφαλιστικό λειτουργεί σε διανεμητική βάση, όπου τα ελλείμματα που δημιουργούνται από την υστέρηση των εσόδων χρηματοδοτούνται από τον κρατικό προϋπολογισμό**

Ωστόσο, κρίνοντας εκ του αποτελέσματος, αυτές οι μεταρρυθμίσεις δεν εφαρμόστηκαν πιστά: ο ενιαίος τύπος υπολογισμού για τις κύριες συντάξεις και ο κανόνας μηδενικού ελλείμματος των επικουρικών ταμείων δεν εφαρμόστηκαν όπως είχε σχεδιαστεί. Οι μειώσεις των συντάξεων (που αναμενόταν να οδηγήσουν σε ακαθάριστη εξοικονόμηση δαπανών ύψους 2 % του ΑΕΠ) κρίθηκαν αντισυνταγματικές με απόφαση του Συμβουλίου της Επικρατείας το 2015. Οι αυξήσεις στα όρια ηλικίας συνταξιοδότησης δεν είχαν ουσιαστικό αποτέλεσμα, καθώς διάφορες ευνοϊκές ρυθμίσεις επέτρεπαν στους ασφαλισμένους να κάνουν χρήση επιλογών πρόωρης συνταξιοδότησης υπό το προϊσχύσαν καθεστώς. Κατά συνέπεια, παρατηρήθηκε ένα μαζικό κύμα πρόωρων συνταξιοδοτήσεων στην προσπάθεια των εργαζομένων να επωφεληθούν από τους παλαιότερους, πιο γενναιόδωρους κανόνες. Αυτές οι πιέσεις επί των δαπανών, σε συνδυασμό με τη μείωση των εσόδων από εισφορές λόγω της υψηλής ανεργίας, δημιούργησαν πιεστικά χρηματοδοτικά προβλήματα στο σύστημα, καθιστώντας αναγκαίες σημαντικές ετήσιες μεταβιβάσεις από τον κρατικό προϋπολογισμό. Σύμφωνα με την Eurostat (στοιχεία εθνικών λογαριασμών κατά ESA του 2010), οι συνολικές μεταβιβάσεις προς τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης από άλλους τομείς της γενικής κυβέρνησης ανήλθαν σε 7,1% του ΑΕΠ το 2015 (έναντι 3,3% του ΑΕΠ κατά μέσο όρο στη ζώνη του ευρώ).

Παράλληλα με το σταθερά υψηλό κόστος, το σύστημα συνέχισε να αντιμετωπίζει διαρθρωτικές προκλήσεις, καθώς τα ταμεία που συγχωνεύθηκαν διατήρησαν ποικίλους βαθμούς αυτονομίας (και διαφορετικό για το καθένα τύπο υπολογισμού των παροχών και των εισφορών), ενώ οι συντάξεις συνέχιζαν να παρουσιάζουν μια πολυεπίπεδη διάρθρωση, όπου η βασική, η ανταποδοτική και η κατώτατη σύνταξη, που παρέχονταν από τους φορείς κύριας ασφάλισης, συμπλη-

ΝΑΙ ΘΕΜΑ

Η ιδιωτική ασφάλιση θεματοφύλακας του μέλλοντος!

ΝΑΙ ΘΕΜΑ

Γιάννης Στουρνάρας

ρώνονταν από επικουρική σύνταξη, εφάπαξ, μερίσματα ή/και στοχευμένες συντάξεις (π.χ. ΕΚΑΣ).

Ως μέρος της συμφωνίας για την ολοκλήρωση της πρώτης αξιολόγησης του τρέχοντος προγράμματος, όλα τα παραπάνω ξανατέθηκαν επί τάπητος και ακολούθησαν οι μεταρρυθμίσεις του 2015 και του 2016, οι οποίες, μεταξύ άλλων, θέσπισαν (1) την απλοποίηση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, μέσω της ενοποίησης των φορέων κύριας ασφάλισης σε ενιαίο φορέα κοινωνικής ασφάλισης (ΕΦΚΑ), (2) ενιαίο τύπο υπολογισμού του ύψους της σύνταξης, αθροίζοντας μια βασική συνιστώσα (384 ευρώ, που αντιστοιχούσε στο όριο της φτώχειας του 2014, με 20 έτη εισφορών) και μια ανταποδοτική συνιστώσα, υπολογιζόμενη με την εφαρμογή οριακού ποσοστού εισφοράς επί των συντάξιμων αποδοχών όλου του εργασιακού βίου, (3) νέους κανόνες για τον υπολογισμό των επικουρικών συντάξεων, με πρόβλεψη, μεταξύ άλλων, για επιλεκτικές περικοπές και πάγωμα των συντάξεων για όσο διάστημα τα ταμεία παραμένουν ελλειμματικά, (4) αλλαγή της βάσης υπολογισμού των εισφορών για τους αυτοαπασχολούμενους και τους αγρότες σύμφωνα με το πραγματοποιηθέν και όχι το τεκμαρτό εισόδημα, πέραν ενός ελάχιστου ορίου, (5) εναρμόνιση των εισφορών κύριας ασφάλισης στο 20% των αποδοχών, (6) αύξηση των εισφορών ασφάλισης υγείας για τους συνταξιούχους στο 6%, (7) αύξηση των εισφορών επικουρικής σύνταξης μέχρι τα μέσα του 2022, (8) σταδιακή κατάργηση του μη ανταποδοτικού επιδόματος κοινωνικής αλληλεγγύης ΕΚΑΣ μέχρι το τέλος του 2019 και (9) νέο, λιγότερο γενναιόδωρο, τύπο υπολογισμού του εφάπαξ.

Έτσι φτάνουμε στο σήμερα, στο Μάρτιο του 2017, με τη δεύτερη αξιολόγηση να βρίσκεται σε εξέλιξη και το ασφαλιστικό να εξακολουθεί να αποτελεί μια βασική προτεραιότητα στο πρόγραμμα των μεταρρυθμίσεων. Γιατί; Διότι, παρά τις πολυάριθμες παρεμβάσεις που περιγράφονται παραπάνω, το σύστημα παραμένει δαπανηρό. Σύμφωνα με την Εισηγητική Έκθεση του Προϋπολογισμού 2017, οι μεταβιβάσεις από τον κρατικό προϋπολογισμό προς τα ασφαλιστικά ταμεία/ΕΦΚΑ ανήλθαν σε 7,6% του ΑΕΠ το 2016 και αναμένεται να φθάσουν το 9,9% του ΑΕΠ το 2017, καθώς οι συντάξεις του Δημοσίου παρέχονται πλέον και αυτές από τον ΕΦΚΑ. Αυτό ισοδυναμεί με περισσότερο από το ένα τρίτο των δαπανών του τακτικού προϋπολογισμού το 2017. Σημειώνεται επίσης ότι αυτά τα εκτιμώμενα μεγέθη ενδέχεται στην πραγματικότητα να διαμορφωθούν ακόμη υψηλότερα, καθώς (α) υπάρχει σήμερα ένας σημαντικός αριθμός συνταξιούχων προς τους οποίους η καταβολή της σύνταξης εκκρεμεί, κάτι που δεν έχει ληφθεί υπόψη στις προβολές και (β) η είσπραξη των εσόδων του ΕΦΚΑ μέχρι τώρα αντιμετωπίζει πολλές προκλήσεις και εκτιμάται ότι θα υπάρξει υστέρηση σε σχέση με το στόχο για το 2017.

Αυτές οι δημοσιονομικές πιέσεις μπορεί να καταστεί αναγκαίο να μετριαστούν μέσω αναπροσαρμογών σε ορισμένες συντάξεις. Και τούτο διότι, αφενός, ορισμένες συνταξιοδοτικές παροχές στην Ελλάδα παραμένουν σχετικά γενναιόδωρες, με βάση τόσο τα ελληνικά όσο και τα διεθνή δεδομένα. Ειδικότερα:

- Σε αρκετές περιπτώσεις, οι συνταξιοδοτικές παροχές είναι υψηλές σε σχέση με τις αντίστοιχες εισφορές που έχουν καταβληθεί. Πρόσφατη ερευνητική εργασία που εκπονήθηκε από την Ομάδα Ανάλυσης Δημόσιας Πολιτικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών δείχνει ότι πριν από τις διάφορες περικοπές στις συντάξεις που νομοθετήθηκαν την περίοδο 2010-2013, κατά μέσο όρο 50,7% των συντάξεων του ΙΚΑ χρηματοδοτήθηκε από εισφορές, ενώ το υπόλοιπο 49,3% καλύφθηκε με κοινωνικές μεταβιβάσεις, ουσιαστικά δηλαδή με κρατική επιχορήγηση. Λαμβάνοντας υπόψη τις περικοπές της περιόδου 2010-2013, η κρατική επιχορήγηση μειώνεται στο 35,8%.
- Η σχετική γενναιοδωρία του συστήματος αντανακλάται επίσης στα υψηλά ακαθάριστα ποσοστά αναπλήρωσης σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Το ακαθάριστο ποσοστό αναπλήρωσης ήταν περίπου 81% στο τέλος του 2013, το υψηλότερο στη ζώνη του ευρώ και σχεδόν 30 ποσοστιαίες μονάδες υψηλότερο από το μέσο όρο της ζώνης του ευρώ .
- Στοιχεία που δημοσίευσε πιο πρόσφατα η Eurostat έδειξαν ότι το 2014 οι δαπάνες για τις συντάξεις γήρατος στην Ελλάδα είναι οι υψηλότερες μεταξύ των χωρών της ΕΕ (13,3% του ΑΕΠ έναντι μέσου όρου 9,8% του ΑΕΠ στην ΕΕ-28).
- Ενώ οι μεταρρυθμίσεις του 2015 και του 2016 είχαν επιχειρήσει να περιορίσουν περαιτέρω τις συνταξιοδοτικές παροχές, προέβλεπαν εξαίρεση των ήδη συνταξιούχων μέχρι τον Ιούλιο του 2018. Ως εκ τούτου, το βάρος της δημοσιονομικής προσαρμογής που προκύπτει από τις τελευταίες μεταρρυθμίσεις επωμίστηκαν οι νέες γενιές συνταξιούχων με περισσότερα έτη υπηρεσίας, με αποτέλεσμα να επιδεινώνεται η σχέση παροχών-εισφορών και να δημιουργούνται ζητήματα δικαιοσύνης μεταξύ των γενεών.

Αφετέρου, το σύστημα δεν μπορεί πλέον να αυτοχρηματοδοτηθεί μέσω αύξησης των εισφορών. Οι υψηλές εισφορές κοινωνικής ασφάλισης αυξάνουν τη φορολογική επιβάρυνση της εργασίας και οδηγούν σε μείωση του ΑΕΠ μεσοπρόθεσμα. Σημειωτέον επίσης ότι στο πλαίσιο του ισχύοντος καθεστώτος επικουρικής ασφάλισης καθορισμένων εισφορών δημιουργούν επίσης μελλοντικές συνταξιοδοτικές υποχρεώσεις.

> **Οι μεταβιβάσεις από τον προϋπολογισμό προς τα ασφαλιστικά ταμεία/ΕΦΚΑ ανήλθαν σε 7,6% του ΑΕΠ το 2016 και αναμένεται να φθάσουν το 9,9% του ΑΕΠ το 2017, καθώς οι συντάξεις του Δημοσίου παρέχονται πλέον και αυτές από τον ΕΦΚΑ**

Αυτό το πλαίσιο εκτυλισσόμενων περικοπών στις συντάξεις δείχνει ότι ένα επαρκές και, ταυτόχρονα, βιώσιμο «αμιγώς κοινωνικοασφαλιστικό» σύστημα δεν είναι οικονομικά εφικτό υπό τις παρούσες συνθήκες στην Ελλάδα. Η οικειοποίηση των μεταρρυθμιστικών προσπαθειών είναι δύσκολη, αλλά μπορεί να ενισχυθεί με πολιτικές που αυξάνουν το εισόδημα των συνταξιούχων στο μέλλον, παρέχοντας έτσι ένα κατάλληλο κοινωνικό δίχτυ ασφαλείας και μετριάζοντας τις κοινωνικοπολιτικές αντιδράσεις ή τον κίνδυνο αντιστροφής των μεταρρυθμίσεων . Οι πολιτικές αυτές περιλαμβάνουν την παράταση του εργασιακού βίου και την αύξηση της απασχολησιμότητας των εργαζομένων μεγαλύτερης ηλικίας, την ενθάρρυνση της ιδιωτικής αποταμίευσης ή, η μέθοδος που είναι συνηθέστερη και πιο πρόσφορη, τη συμπλήρωση των συνταξιοδοτικών δικαιωμάτων που συσσωρεύονται στο πλαίσιο των δημόσιων συστημάτων του πρώτου πυλώνα με συστήματα επαγγελματικής ασφάλισης του δεύτερου πυλώνα και με προσωπικά συνταξιοδοτικά προϊόντα του τρίτου πυλώνα.

Η οικονομική ασφάλεια μετά τη συνταξιοδότηση δεν πρέπει και δεν μπορεί να παρέχεται από μία και μόνη πηγή: τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης, τα συνταξιοδοτικά προγράμματα που παρέχουν οι εργοδότες και οι προσωπικές αποταμιεύσεις είναι όλα τους απαραίτητα και συμπληρωματικά τμήματα ενός ενιαίου συστήματος που του διασφαλίζουν προσιτό κόστος, επάρκεια και βιωσιμότητα.

Για να δημιουργηθεί ένα τέτοιο ολοκληρωμένο σύστημα, όλοι οι ενδιαφερόμενοι θα πρέπει να κατανοήσουν τους ρόλους τους: το κράτος δεν θα πρέπει να επιμένει να διατηρεί το μονοπώλιο των συνταξιοδοτικών παροχών, οι εργοδότες θα πρέπει να πάψουν να παρερμηνεύουν το ρόλο τους και θα πρέπει να κατανοήσουν ότι οφείλουν να παρέχουν ασφάλεια στους υπαλλήλους τους όχι μόνο κατά τη διάρκεια της απασχόλησής τους, αλλά και πέραν αυτής και κυρίως μετά τη συνταξιοδότησή τους, και οι πολίτες δεν θα πρέπει να ξεχνούν το ρόλο που διαδραματίζουν οι προσωπικές αποταμιεύσεις τους για τη δική τους οικονομική ασφάλεια μετά τη συνταξιοδότηση.

Τα οφέλη ενός συστήματος επαγγελματικής ασφάλισης είναι προφανή: πρώτα απ' όλα, αυξάνει τους μετεργασιακούς οικονομικούς πόρους του εργατικού δυναμικού. Αυξάνει την παραγωγικότητα του εργατικού δυναμικού, δεδομένου ότι αποτελεί ετεροχρονισμένο μισθό και, τέλος, αυξάνει τις συνολικές επενδύσεις στη χώρα αποτελώντας έναν εναλλακτικό προς τις τράπεζες, αλλά πολύ αποτελεσματικό, τρόπο χρηματοδότησης της πραγματικής οικονομίας.

Τα ταμεία επαγγελματικής ασφάλισης (ή ιδρύματα επαγγελματικών συνταξιοδοτικών παροχών -- ΙΕΣΠ) εισήχθησαν στην Ελλάδα με το νόμο 3029/2002.

Η ιδιωτική ασφάλιση θεματοφύλακας του μέλλοντος!

Γιάγνης Στουρνάρας

Δυστυχώς, η ισχύουσα νομοθεσία δεν περιλαμβάνει τις λεπτές, αλλά πολύ σημαντικές, διακρίσεις ανάμεσα στις διαφορετικές βασικές συνιστώσες ενός αποτελεσματικού συστήματος επαγγελματικής ασφάλισης, όπως είναι ο διαχωρισμός της έννοιας του ιδρύματος συνταξιοδοτικών παροχών, των συνταξιοδοτικών κεφαλαίων που διαχειρίζεται το ίδρυμα αυτό, τα διαφορετικά συνταξιοδοτικά προγράμματα που περιλαμβάνει το κάθε κεφάλαιο και, τέλος, ο φορέας που διαχειρίζεται το ίδρυμα. Επιπλέον, παρερμηνεύει το ρόλο των εν λόγω ιδρυμάτων σε σχέση με την ευθύνη τους έναντι των μελών τους, καθώς στα μέλη δημιουργείται η ψευδαίσθηση ότι απολαμβάνουν πλήρη προστασία, κοινωνικοασφαλιστικού τύπου, ανεξάρτητα από την οικονομική ευρωστία του εργοδότη. Τέλος, η ισχύουσα νομοθεσία δεν αναγνωρίζει την ελληνική οικονομική πραγματικότητα, καθώς η δημιουργία ταμείου επαγγελματικής ασφάλισης είναι ιδιαίτερα επαχθής οικονομικά ακόμη και για τους μεγαλύτερους εργοδότες, πόσο μάλλον για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας.

Η επικείμενη ενσωμάτωση της νέας οδηγίας της ΕΕ «ΙΕΣΠ ΙΙ» στην ελληνική έννομη τάξη αποτελεί ευκαιρία για μια νέα μεταμόρφωση, μέσω της οποίας πρέπει να επιδιωχθεί η διασφάλιση ότι τα ταμεία θα λειτουργούν σωστά και θα εκπληρώνουν το σκοπό τους. Πιστεύω ότι οι Έλληνες εργαζόμενοι μπορούν να αποκομίσουν σημαντικά οφέλη από το σύστημα επαγγελματικής ασφάλισης, εφόσον:

- προσδιοριστεί και αναγνωριστεί επαρκώς στη νομοθεσία ο ρόλος της κάθε διακριτής συνιστώσας,
- αποσαφηνιστεί ότι ο ρόλος των ιδρυμάτων επαγγελματικής ασφάλισης είναι να λειτουργούν ως θεματοφύλακες των υποσχέσεων του εργοδότη προς τους υπαλλήλους του παρά ως εναλλακτικά της κοινωνικής ασφάλισης ταμεία,
- εισαχθούν αυξημένοι βαθμοί ευελιξίας που θα λαμβάνουν υπόψη την ελληνική οικονομική πραγματικότητα. Π.χ. ο νέος νόμος θα μπορούσε να επιτρέπει σε περισσότερους του ενός εργοδότες (ακόμη και από διαφορετικούς κλάδους δραστηριότητας), καθένας εκ των οποίων προσφέρει δικό του συνταξιοδοτικό πρόγραμμα στους υπαλλήλους του, να συνεισφέρουν σε ένα κοινό ασφαλιστικό κεφάλαιο το οποίο θα το διαχειρίζεται, πιθανόν μαζί άλλα συνταξιοδοτικά κεφάλαια, ένα τέτοιο ίδρυμα συνταξιοδοτικών παροχών,
- επιτραπεί η διαχείριση ενός ιδρύματος επαγγελματικής ασφάλισης να αναλαμβάνεται εξ ολοκλήρου από έναν ειδικά αδειοδοτημένο προς τούτο φορέα,
- αρθούν τυχόν εμπόδια στη δυνατότητα μεταφοράς των συνταξιοδοτικών δικαιωμάτων,
- προσδιοριστούν διαδικασίες για την ομαλή μεταφορά ή εκκαθάριση, ή διακανονισμό των παροχών σε περίπτωση που το ΙΕΣΠ, η χρηματοδοτούσα επιχείρηση ή ο φορέας διαχείρισής του περιέλθουν σε κατάσταση αφερεγγυότητας
- και, τέλος, εξαλειφθεί τυχόν περιττός κατακερματισμός της εποπτείας των ΙΕΣΠ.

Μόνο με αυτές τις προϋποθέσεις το σύστημα ασφάλισης μετά τη συνταξιοδότηση θα μπορεί να εκπληρώνει το σκοπό του και μόνο τότε ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης, από την πλευρά του, θα μπορούσε να αναλάβει έναν αυξημένο ρόλο ως φορέας διαχείρισης ΙΕΣΠ συνεισφέροντας την τεχνογνωσία και την εμπειρία που διαθέτει (σε θέματα όπως η ανάληψη ασφαλιστικών κινδύνων, η είσπραξη των εισφορών, η καταβολή των παροχών, ο σχεδιασμός και η υλοποίηση επενδύσεων με τρόπο που λαμβάνεται υπόψη η δομή των υποχρεώσεων) και παρέχοντας αναλογιστικές και λογιστικές υπηρεσίες. Με αυτό τον τρόπο μπορεί να δημιουργεί προστιθέμενη αξία για τα μέλη και τους δικαιούχους του συστήματος.

Το τρίτο σκέλος του συστήματος ασφάλισης μετά τη συνταξιοδότηση αφορά τα προσωπικά συνταξιοδοτικά προϊόντα του 3ου πυλώνα. Από το 2012 έχει ξεκινήσει συζήτηση σε επίπεδο ΕΕ σχετικά με την ανάπτυξη εσωτερικής αγοράς της ΕΕ για προσωπικά συνταξιοδοτικά προϊόντα. Η συζήτηση συνεχίζεται ήδη πιο εντατικά, με κεντρικό ζήτημα την ανάπτυξη, με την ενεργό συμμετοχή της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (EIOPA), ενός «πανευρωπαϊκού προσωπικού συνταξιοδοτικού προϊόντος» (pan-European personal pension product -- PEPP). Δυστυχώς, σ' αυτό τον τομέα η Ελλάδα δεν έχει να επιδείξει κάτι σημαντικό, διότι δεν διαθέτει το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο. Πιστεύω ότι οι Έλληνες πολίτες θα ωφεληθούν σίγουρα από τη θέσπιση ενός απλού πλαισίου που θα διέπει τα προσωπικά συνταξιοδοτικά προϊόντα και μέσα από φορολογικά κίνητρα θα ενθαρρύνει την υιοθέτησή τους, στην κατεύθυνση ενός συστήματος που θα επιτρέπει τη συγκράτηση του κόστους, τη διαχείριση των κινδύνων με τη χρήση αξιόπιστων και σύγχρονων εργαλείων και θα θέτει, ως απαραίτητη προϋπόθεση, την πλήρη διαφάνεια προς τα μέλη και τους δικαιούχους του συστήματος. Τέλος, όφελος θα προκύψει και για την ελληνική οικονομία συνολικά, καθώς τα προϊόντα αυτά μπορούν να επικεντρωθούν σε μακροπρόθεσμες επενδύσεις, συμβάλλοντας έτσι στην ενίσχυση της διατηρήσιμης οικονομικής ανάπτυξης. Θεωρώ ότι το προσεχές διάστημα θα είναι ιδιαίτερα κρίσιμο για τον αποτελεσματικό σχεδιασμό ενός τέτοιου συστήματος, σε συνδυασμό με τις συζητήσεις που βρίσκονται σε εξέλιξη σε επίπεδο ΕΕ, όπως προανέφερα.

> **Η δημιουργία ταμείου επαγγελματικής ασφάλισης είναι ιδιαίτερα επαχθής οικονομικά ακόμη και για τους μεγαλύτερους εργοδότες, πόσο μάλλον για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας**

Όμως οι συντάξεις δεν είναι ο μόνος τομέας στον οποίο δραστηριοποιούνται οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Ένα άλλος ευαίσθητος τομέας που είναι συναφής με τις υπηρεσίες των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και έχει υποστεί σημαντική μεταμόρφωση τα τελευταία χρόνια είναι το ελληνικό σύστημα υγείας. Όλα τα σύγχρονα και επαρκώς ανεπτυγμένα συστήματα υγείας έχουν ένα κοινό στόχο: να προσφέρουν στους ασφαλισμένους τους καλύτερη υγεία και καλύτερη ποιότητα ζωής.

Ωστόσο, δεν είναι ρεαλιστικό – και ίσως είναι αδύνατον – να επιδιώκουν να προσφέρουν «κάθε δυνατή ιατρική περίθαλψη σε όλους». Και τούτο διότι όχι μόνο το σύνολο των δυνητικών υπηρεσιών υγείας διευρύνεται σε όλο τον κόσμο, αλλά και το κόστος για την καθολική παροχή αυτών των υπηρεσιών αυξάνεται ταχύτερα από το ρυθμό της οικονομικής ανάπτυξης. Υπό αυτές τις συνθήκες, ο δημόσιος τομέας των χωρών υφίσταται όλο και μεγαλύτερες δημοσιονομικές πιέσεις για να προσφέρει υπηρεσίες που βρίσκονται μέσα στα όρια των οικονομικών δυνατοτήτων του.

Καθώς τα συστήματα υγείας που χρηματοδοτούνται από δημόσιους πόρους αναγκαστικά συρρικνώνονται, οπότε αναμένεται ότι δεν θα είναι σε θέση να παρέχουν πλήρεις υπηρεσίες σε όλους, αναπόφευκτα ο ιδιωτικός τομέας αναμένεται να διαδραματίσει ολοένα σημαντικότερο ρόλο στην κάλυψη των αναγκών των πολιτών για υπηρεσίες υγείας. Αν η πρώτη προτεραιότητα είναι η παροχή υπηρεσιών σε όλους, τότε δεν μπορούν να παρέχονται όλες οι υπηρεσίες υγείας. Μια αποδεκτή, αλλά μικρότερου εύρους, προσέγγιση θα ήταν να γίνεται διάκριση μεταξύ αφενός «αναγκών», και σ' αυτή την κατεύθυνση να επιδιωχθεί η παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας στους πολίτες, και αφετέρου «επιθυμιών», που μπορεί να αφορούν ιατρικές ή και μη ιατρικές υπηρεσίες, οι οποίες, παρότι οι ασθενείς τις θεωρούν σημαντικές, συμβάλλουν μόνο έμμεσα στην υγεία του πληθυσμού. Και αυτό είναι ακριβώς το σημείο όπου η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στο σύστημα υγείας.

Ο σχεδιασμός ενός συστήματος υγείας απαιτεί αναπόφευκτα την επιλογή του αν

Η ιδιωτική ασφάλιση θεματοφύλακας του μέλλοντος!

ΝΑΙ ΘΕΜΑ

Γιάννης Στουρνάρας

αυτό θα έχει δημόσιο ή ιδιωτικό χαρακτήρα ή ένα συνδυασμό των δύο, ιδίως όσον αφορά τη χρηματοδότηση. Πιστεύω ότι οι Έλληνες πολίτες θα ωφεληθούν από την εισαγωγή ενός εθνικού δημόσιου καθολικού συστήματος υγείας που να καλύπτει τις «ανάγκες» του πληθυσμού και να αφήνει τη χρηματοδότηση και την κάλυψη των «επιθυμιών» του πληθυσμού σε μια επαρκώς ρυθμιζόμενη αγορά ιδιωτικής ασφάλισης υγείας. Αν επιτύχουμε συναίνεση κατ' αρχήν εννοιολογικά πάνω σε ένα τέτοιο σύστημα υγείας δύο βαθμίδων, το επόμενο βήμα θα είναι να συμφωνήσουμε σχετικά με τη διαφοροποίηση μεταξύ «αναγκών» και «επιθυμιών».

Βεβαίως, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι οι αγορές ιδιωτικής ασφάλισης χαρακτηρίζονται από ασυμμετρία πληροφόρησης, καθώς οι αγοραστές (καταναλωτές) γνωρίζουν πολύ περισσότερα για τους κινδύνους από ό,τι οι πωλητές (ασφαλιστικές εταιρίες).

Αυτές οι ατέλειες της αγοράς μπορούν γενικώς να ξεπεραστούν με δύο εναλλακτικούς τρόπους. Σύμφωνα με την πρώτη προσέγγιση, η συμμετοχή είναι εθελοντική και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να αντιμετωπίζουν τα παραπάνω χαρακτηριστικά υιοθετώντας, ενδεχομένως, επιθετικές πρακτικές διαχείρισης κινδύνου (π.χ. αυστηρές διαδικασίες επιλογής κινδύνων ή αποφάσεις για αυξήσεις των ασφαλίστρων). Σύμφωνα με τη δεύτερη προσέγγιση, η συμμετοχή είναι υποχρεωτική: όταν στη «δεξαμενή» των κινδύνων περιλαμβάνεται το σύνολο του πληθυσμού, εξαλείφεται εντελώς η αβεβαιότητα σχετικά με το επίπεδο του κινδύνου, η οποία υπάρχει σε περίπτωση που η επιλογή ασφάλισης εναπόκειται στους ίδιους τους ασφαλισμένους.

Φυσικά, αν επιλεγεί η προσέγγιση της υποχρεωτικής συμμετοχής σε μια παρεχόμενη από την αγορά ασφάλιση, θα πρέπει να συμπληρωθεί με ένα νομοθετικό και κανονιστικό πλαίσιο με σκοπό την εξάλειψη στοιχείων που δεν είναι συμβατά με την ομαλή λειτουργία ενός καθολικού συστήματος ασφάλισης υγείας. Αυτό πρέπει να γίνει με προσοχή και περίσκεψη και με τρόπο που να διασφαλίζεται η αποτελεσματική εποπτεία τους.

Τέλος, θα ήθελα να αναφερθώ στις φυσικές καταστροφές.

Το κλίμα της Ελλάδος μπορεί να χαρακτηριστεί ως μεσογειακό με ήπιους χειμώνες, ξαφνικές και έντονες βροχοπτώσεις και ξηρά καλοκαίρια. Επιπλέον, το έδαφος της Ελλάδος είναι ιδιαίτερα επιρρεπές στα χτυπήματα του μυθολογικού γίγαντα Εγκέλαδου. Όλα αυτά τα φυσικά φαινόμενα δημιουργούν αυξημένους κινδύνους πλημμύρας, πυρκαγιάς και σεισμού. Αυτοί οι κίνδυνοι ευτυχώς δεν επέρχονται συχνά, αλλά όταν αυτό συμβεί, τείνουν να δημιουργούν καταστροφικές ζημιές.

Ιστορικά, λόγω του χαμηλού ποσοστού ασφαλιστικής διείσδυσης που χαρακτηρίζει την Ελλάδα, το κόστος των ζημιών από φυσικές καταστροφές βαρύνει κατ' αρχήν τους ίδιους τους πληγέντες και η δυνατότητα και η έκταση τυχόν αποζημίωσής τους εξαρτάται από πολιτικές αποφάσεις, κυρίως όμως από τα διαθέσιμα κονδύλια του κρατικού προϋπολογισμού. Αναμφίβολα, το κράτος πρέπει να μεριμνά για την προστασία των πολιτών του. Αλλά η πατερναλιστική στήριξη προς τους πολίτες που έχουν ανάγκη θα πρέπει να παρέχεται με τρόπο που να προστατεύει τους φορολογούμενους. Ένας από τους πιο αποτελεσματικούς τρόπους για να επιτευχθεί αυτό είναι η δημιουργία μιας επαρκώς ρυθμιζόμενης αγοράς ιδιωτικής ασφάλισης για αυτούς τους κινδύνους, στην οποία η συμμετοχή θα είναι υποχρεωτική.

Κλείνοντας, θα ήθελα να τονίσω ότι όλα τα παραπάνω – οι συντάξεις, η υγεία και οι φυσικές καταστροφές – είναι ιδιαίτερα ευαίσθητα θέματα για τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής και πιστεύω ότι τα έχω αναδείξει ως περιοχές που μπορούν να ωφεληθούν από τις συνέργειες μεταξύ του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα. Εξυπακούεται ότι η συνεργασία αυτή δεν θα πρέπει να εξαρτάται από τους βραχυπρόθεσμους στόχους της κάθε κυβέρνησης, αλλά να εντάσσεται σε ένα μακρόπνοο πλαίσιο εθνικής πολιτικής. Επίσης είναι απαραίτητο οι όροι αυτής της συνεργασίας να είναι σαφείς σε όλους τους συμμετέχοντες και διαφανείς για τα μέλη και τους δικαιούχους του κάθε συστήματος.

Φυσικά, αυτά τα συστήματα θα πρέπει να ενισχυθούν με τη θέσπιση ελάχιστων προϋποθέσεων και υψηλών προτύπων λειτουργίας που θα πρέπει να πληρούν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις προκειμένου να συμμετάσχουν. Κατάλληλες διαδικασίες αδειοδότησης, αυξημένες κεφαλαιακές απαιτήσεις, εφαρμογή βέλτιστων πρακτικών διαχείρισης κινδύνων, καθώς και υψηλή πιστοληπτική διαβάθμιση από αναγνωρισμένο αρμόδιο οργανισμό, είναι αποτελεσματικά εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τον έλεγχο της πρόσβασης στην αγορά, τα οποία βεβαίως πρέπει να προσαρμοστούν ανάλογα με τους συγκεκριμένους ρόλους που θα αναλάβει η ιδιωτική ασφάλιση.

> **Οι συντάξεις, η υγεία και οι φυσικές καταστροφές,είναι ευαίσθητα θέματα και πιστεύω ότι μπορούν να ωφεληθούν από τις συνέργειες μεταξύ του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα**

Δύο μαζί, παρέχουν περισσότερη ασφάλεια.

ERGO

ΑΤΕ Ασφαλιστική

Μέλος του ασφαλιστικού ομίλου ERGO

Ασφαλώς μαζί

THE ECONOMIST FIRST INSURANCE FORUM

Ακτινογραφώντας το ασφαλιστικό

Το δαπανηρό ασφαλιστικό σύστημα που παρά τις μεταρρυθμίσεις και τις μειώσεις συντάξεων βρίθει στρεβλώσεων αλλά και η ανάγκη για αλλαγές με βάση τους τρείς πυλώνες της ασφάλισης ήταν τα βασικά σημεία στα οποία επικεντρώθηκαν οι ομιλητές στο «The Economist First Insurance Forum»,με χορηγούς επικοινωνίας το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και το Nextdeal

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

Ριζική αλλαγή του ασφαλιστικού

«ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ σύστημα στη χώρα πρέπει να αλλάξει, γρήγορα και ριζικά» διεμήνυσε από το βήμα του 1ου Ασφαλιστικού Συνεδρίου του Economist ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος Δημήτριος Μαζαράκης, ο οποίος περιέγραψε παθογένειες της ελληνικής πραγματικότητας στον τομέα της κοινωνικής ασφάλισης, όπως τα υψηλά ποσοστά αναπλήρωσης, ο κατακερματισμός, οι πρόωρες συνταξιοδοτήσεις και οι πιεστικές δημογραφικές εξελίξεις.

Όπως είπε, η σχέση εργαζομένων προς συνταξιούχους έχει επιδεινωθεί δραματικά: Για να συντηρηθεί ένας συνταξιούχος, απαιτούνται οι εισφορές 10 εργαζομένων, ωστόσο, υπάρχουν οι εισφορές μόλις 1,7 εργαζομένων.

Ο ίδιος μίλησε για έναν «φαύλο κύκλο» φόρων και εισφορών - μείωσης συντάξεων, υπογραμμίζοντας πως «όσο καθυστερούμε, το βάρος της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης γίνεται όλο και πιο μεγάλο».

«Θα κληροδοτήσουμε στα παιδιά μας « κρυφό, επαχθές και επονείδιστο» χρέος 760 δις από τις συνταξιοδοτικές δαπάνες » τόνισε και καυτηρίασε την πολιτεία που απαξίωσε τα ταμεία επαγγελματικής ασφάλισης και δεν δίνει κίνητρα (φορολογικά και άλλα) για ιδιωτικά προγράμματα ασφάλισης.

ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΣ ΣΑΡΔΕΛΗΣ

ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΣ ΣΑΡΔΕΛΗΣ

Και οι τρεις πυλώνες μαζί σε συμπληρωματική βάση

ΤΗΝ ΠΡΟΤΑΣΗ της ασφαλιστικής αγοράς για ένα σύστημα τριών πυλώνων, επανέφερε από το βήμα του 1ου Ασφαλιστικού Συνεδρίου του Economist ο πρόεδρος Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής Χριστόφορος Σαρδελής. Ειδικότερα, μίλησε για την ανάγκη να εισαχθεί ένα νέο μοντέλο, με πρώτο το δημόσιο ασφαλιστικό σε διανεμητική βάση, δεύτερο τα επαγγελματικά ταμεία σε κεφαλαιοποιητική και τρίτο την ιδιωτική ασφάλιση σε προαιρετική βάση αλλά με κάποια φορολογικά κίνητρα. «Οι τρεις αυτοί πυλώνες μαζί θα πρέπει να στοχεύουν σ' ένα ποσοστό αναπλήρωσης εισοδήματος της τάξης του 80%, αλλά πρέπει να σχεδιαστούν μαζί, στη βάση της συμπληρωματικότητας», σημείωσε ο κ. Σαρδελής.

Στο πλαίσιο αυτό, επεσήμανε ότι, στον αντίποδα, η κυβέρνηση επιμένει σε ένα σύστημα ουσιαστικά ενός και μόνο πυλώνα, διανεμητικού χαρακτήρα, εγγυημένων παροχών και με μέσο ποσοστό αναπλήρωσης γύρω στο 80% «με βασικό επιχείρημα ότι αυτό προτιμά το εκλογικό σώμα».Ο ίδιος υπογράμμισε ότι σ' ένα διανεμητικό σύστημα οι εισφορές πληρώνουν κυρίως τις τρέχουσες συντάξεις και, ως εκ τούτου, δεν συνιστούν αποταμίευση και δεν διαφέρουν από τους υπόλοιπους φόρους.

Συνεπώς, σε συνθήκες που η ανεργία καλπάζει, το πιο παραγωγικό τμήμα του εργατικού δυναμικού μεταναστεύει και οι μισθοί συρρικνώνονται, ένα τέτοιο σύστημα αυτοϋπονομεύεται.

Μεταξύ άλλων, ο κ. Σαρδελής παρατήρησε ότι στην Ελλάδα «αποφεύγουμε συστηματικά να πούμε πως θα στηριχθούν τα μελλοντικά εισοδήματα, ώστε να υπάρχουν περιθώρια μεταβιβάσεων στους οικονομικά μη ενεργούς χωρίς να προκληθούν κοινωνικές εντάσεις».

Ακτινογραφώντας το ασφαλιστικό

ΣΤΑΥΡΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΣ

Οι 5 τομείς του ασφαλιστικού

Για ευκαιρίες που μέσα από σωστές πρακτικές θα οδηγήσουν τον κλάδο «να επανακτήσει και να ενδυναμώσει την αξιοπιστία του στην κοινωνία των πολιτών», μίλησε ο κ.Σταύρος Κωνσταντάς αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής.Ο κ. Κωνσταντάς, επεσήμανε ότι ο ρόλος του ασφαλιστικού τομέα «θα αποδειχθεί κρίσιμος σε 5 καίριους τομείς»:
1. Στη διασφάλιση της επάρκειας κεφαλαίων, **2.** Στη χρηματοδότηση των υποδομών
3. Στη στήριξη και σταθεροποίηση της οικονομίας, **4.** Στη προστασία των κεφαλαίων
5. Στη μεγιστοποίηση της εξαγωγικής δραστηριότητας

ΓΙΩΡΓΟΣ ΖΑΦΕΙΡΗΣ

Άλλαξαν οι ανάγκες

Η σχέση μιας ασφαλιστικής εταιρείας με τα εναλλακτικά και τα συνδεδεμένα δίκτυα σε καμία περίπτωση δεν αποτελεί ένα ασύμμετρο ιψενικό τρίγωνο αλλά αντιθέτως ένα συγκροτημένο σύστημα στο οποίο όλοι έχουν ξεκάθαρο ρόλο και θέση, τόνισε ο γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής Γιώργος Ζαφείρης.

Όπως είπε, προφανώς και με την κρίση άλλαξαν τα δεδομένα και οι ανάγκες, αλλά παράλληλα δεν θα μπορούσαμε να αγνοήσουμε και τις επιταγές της εποχής, όπως αυτές διαμορφώνονται κυρίως από την τεχνολογία.

ΗΡΑΚΛΗΣ ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΣ

Ο κλάδος της υγείας είχε αύξηση

Ο κλάδος ασφάλισης υγείας είναι ο μοναδικός ασφαλιστικός κλάδος που δεν υποχώρησε κατά τη διάρκεια της κρίσης, αντίθετα είχε αύξηση, παρά τη σοβαρή συρρίκνωση της αγοραστικής δύναμης των νοικοκυριών,τόνισε ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, μέλος του ΔΣ της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος. Στο πλαίσιο αυτό ο κ.Δασκαλόπουλος, εξέφρασε την εκτίμηση ότι, προκειμένου το σύστημα ασφάλισης υγείας να είναι βιώσιμο και ανθεκτικό στον χρόνο, επιβάλλεται να γίνει ένα ακόμη βήμα συνεργασίας, με την ανάληψη από την ιδιωτική ασφάλιση υγείας, ενός μέρους των παροχών που σήμερα αποδίδονται από τη δημόσια.

ΓΙΩΡΓΟΣ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ

Τα προτερήματα του agency

Τα προτερήματα τα οποία εντοπίζει στο δίκτυο του "agency» στην ασφαλιστική αγορά ανέπτυξε ο προϊστάμενος πωλήσεων Γιώργος Φουφόπουλος. Όπως είπε μεταξύ άλλων, το συνολικό κόστος και τα έσοδα υπολογίζονται με ακρίβεια και η σχέση τους είναι γραμμική. Οι τιμές πώλησης των προϊόντων και των συντελεστών παραγωγής παραμένουν σταθερές. Οι μέθοδοι παραγωγής δεν μεταβάλλονται και ο μόνος συντελεστής που επηρεάζει το κόστος είναι το ύψος των πωλήσεων. Συνοψίζοντας ο κ.Φουφόπουλος ανέπτυξε 11 αρχές, για την αναδιοργάνωση του agency system ώστε να παραμείνει τα επόμενα χρόνια ο πρωταγωνιστής των πωλήσεων,με πρώτη τις μονάδες πωλήσεων αυστηρής επιχειρηματικής συγκρότησης.

ΓΙΩΡΓΟΣ ΒΕΛΙΩΤΗΣ

Το μοντέλο δεν είναι βιώσιμο

«Το υφιστάμενο μοντέλο δεν είναι βιώσιμο», συμπέρανε ο γενικός διευθυντής ασφαλίσεων ζωής και υγείας της Interamerican Ελλάδος και πρόεδρος, Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Επιτροπή Υγείας Γιώργος Βελιώτης, τονίζοντας χαρακτηριστικά ότι στην Ελλάδα οι πολίτες πληρώνουν δύο -μερικές φορές- τρεις φορές για το ίδιο πράγμα. Αναφερόμενος στις τάσεις οι οποίες βρίσκονται σε εξέλιξη, μίλησε για πολίτες που αναζητούν καλύτερη ποιότητα στον ιδιωτικό τομέα και περισσότερη πρόσβαση στην πρωτοβάθμια φροντίδα. Διαπίστωσε δε αυξανόμενη ανάγκη για ιδιωτική ασφάλιση υγείας.

ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ

Οργάνωση και γνώση

Γνώση, οργάνωση, δραστηριότητα και θετικό τρόπο σκέψης, θα πρέπει να έχει ο καλός ασφαλιστικός σύμβουλος, σύμφωνα με τον σύμβουλο ζωής και συντάξεων Ζακ Σούσης. Όπως είπε, η υποστήριξη της εταιρείας και του διευθυντή γραφείου είναι απαραίτητες, ώστε ο ασφαλιστικός σύμβουλος να γίνεται καλύτερος, αλλά και να αφιερώνει τον περισσότερο χρόνο του «εκεί που πρέπει, δηλαδή στην αγορά». Επίσης, «η εξεύρεση των σωστών λύσεων για την ασφάλιση αλλά και η αξιοποίηση κεφαλαίων του πελάτη είναι εκείνη που θα εκτιμηθεί από τον πελάτη – καταναλωτή».

ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΟΖΑΚΙΔΗΣ

Το παράδειγμα της Gama

Η πολιτεία καθημερινά «τιμωρεί» όλους τους νέους που θα μπορούσαν να ενταχθούν στην ασφαλιστική αγορά, όπως και κάθε ελεύθερο επαγγελματία, παίρνοντας πλέον το 70% του εισοδήματός του με τη φορολογία και τις ασφαλιστικές εισφορές,, ανέφερε ο συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων της Interamerican και πρόεδρος της GAMA Ελλάς Ιωάννης Τοζακίδης, ο οποίος αντέτεινε το παράδειγμα του οργανισμού Gama International στην Αμερική, όπου η πολιτεία επιδοτεί το ξεκίνημα των νέων για τουλάχιστον 6 μήνες.

ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΠΙΤΟΓΛΟΥ

Ο ασφαλισμένος ζητεί κίνητρα

Ο ασφαλισμένος σήμερα, περισσότερο από ποτέ, έχει αποδεχθεί την ιδιωτική ασφάλιση και ταυτόχρονα έχει συνειδητοποιήσει, κάπως απότομα βέβαια, ότι η κοινωνική ασφάλιση δεν μπορεί να του παρέχει την πλήρη κάλυψη των βασικών του αναγκών. Σήμερα ζητεί την εξασφάλισή του, τη συνύπαρξη της ιδιωτικής και κοινωνικής ασφάλισης. Ζητεί κίνητρα γι' αυτό και όχι αντικίνητρα, επεσήμανε στην ομιλία ο επικεφαλής πωλήσεων τομέα της ΝΝ Ελλάς Παντελής Πιτόγλου.

Σημειώνεται ότι στο συνέδριο τοποθετήθηκαν επίσης οι: **László Andor**,πρώην Ευρωπαίος Επίτροπος Απασχόλησης, Κοινωνικών Υποθέσεων και Κοινωνικής Ένταξης, Αναστάσιος Πετρόπουλος υφυπουργός Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Κοινωνικής Αλληλεγγύης, Γιάννης Βρούτσης βουλευτής, τομεάρχης Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Κοινωνικής Αλληλεγγύης της Νέας Δημοκρατίας,Βασίλης Οικονόμου Βουλευτής Επικρατείας, Υπεύθυνος Τομέα Υγείας της Νέας Δημοκρατίας, Κωνσταντίνος Κωνσταντινίδης καθηγητής χειρουργικής, Ohio State University, ΗΠΑ,Λυκούργος Λιαρόπουλος,ομότιμος καθηγητής Πολιτικής, Οργάνωσης και Οικονομικών της Υγείας του Πανεπιστημίου Αθηνών,Εύη Χατζηανδρέου, ειδική πολιτικών υγείας και πρώην υποδιοικητής του ΙΚΑ, David Sislen,practice manager, urban and disaster risk management, Europe and central Asia, Παγκόσμια Τράπεζα,Χάρης Θεοχάρης ανεξάρτητος βουλευτής,Σταύρος Κρασαδάκης, διευθύνων σύμβουλος της SingularLogic, Stefano Bellandi EMEA insurance core transformation leader, PwC,Ευάγγελος Αμπελιώτης Ιδιοκτήτης, Abeliotis & Associates, John Andrews, Consultant Editor, The Economist, Peter Bofinger,μέλος του Συμβουλίου Εμπειρογνωμόνων της γερμανικής κυβέρνησης, καθηγητής νομισματικής πολιτικής και διεθνών οικονομικών του Πανεπιστημίου του Würzburg, Åsa Johansson,υποδιευθύντρια τομέα μελετών χωρών, τμήμα οικονομικών του ΟΟΣΑ,Πλάτων Τήνιος οικονομολόγος και επίκουρος καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς, Αννα Διαμαντοπούλου πρόεδρος, «ΔΙΚΤΥΟ» για τη μεταρρύθμιση στην Ελλάδα και την Ευρώπη, πρώην Ευρωπαίος Επίτροπος και πρώην υπουργός Ανάπτυξης,Εφη Κουλούρη Associate partner, McKinsey & Company, Ελλάδα και Δημήτριος Μπούρλος δικηγόρος.

ΝΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ

Η πορεία τους στην Ελλάδα και την ΕΕ

Το νέο «εργαλείο» ασφάλισης

Της **ΜΑΙΡΗΣ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ**

Θετική κρίνεται από τους παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς η λειτουργία των τεσσάρων μεγάλων επαγγελματικών ταμείων τα οποία δεν εντάχθηκαν στον Ενιαίο Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης το 2014 και μετατράπηκαν σε Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου.

Πρόκειται για το Επαγγελματικό Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης Προσωπικού Εταιρειών Πετρελαιοειδών (ΕΤΕΑΠΕΠ), το Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Υπαλλήλων Εμπορίου Τροφίμων (ΤΕΑΥΕΤ), το Ταμείο Επικουρικής Ασφαλίσεως Υπαλλήλων Φαρμακευτικών Εργασιών (ΤΕΑΥΦΕ) και το Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης – Επικούρησης Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ).

Ωστόσο η εμπειρία από το εγχείρημα των αυτοδιαχειριζόμενων ταμείων είναι σχετικά πρόσφατη στη χώρα μας αν συγκριθεί με την πορεία των επαγγελματικών ταμείων στις χώρες της ΕΕ που καλύπτουν πάνω από το 25% του ενεργού της πληθυσμού.

Οι ειδικοί της αγοράς αναγνωρίζουν ότι στις σημερινές συνθήκες είναι δύσκολο να εξευρεθούν διαθέσιμοι πόροι για να στηριχτεί ο δεύτερος πυλώνας ασφάλισης.

Ωστόσο επισημαίνουν ότι η πολιτεία οφείλει να νομοθετήσει εκ νέου της δυνατότητας μετατροπής των υφιστάμενων ταμείων σε επαγγελματικά και να δώσει φορολογικά και άλλα κίνητρα.

Η παροχή κινήτρων προσκρούει στις αντιρρήσεις των δανειστών . Η ελληνική διαπραγματευτική ομάδα έχει κατά καιρούς επαναφέρει το αίτημα για φορολογικές εκπτώσεις για επιχειρήσεις που θα στραφούν σε συνεννόηση με τους εργαζόμενους στην επαγγελματική ασφάλιση.

Το ΔΝΤ όμως επιμένει ότι πρέπει να καταργηθούν όλες οι φοροαπαλλαγές και οι εκπτώσεις φόρων.

Η Ευρωπαϊκή εμπειρία

Στην ΕΕ ένας στους τέσσερεις εργαζόμενους καλύπτεται από ταμείο επαγγελ-

Η «ταυτότητα» των 4 επαγγελματικών ταμείων στην Ελλάδα

Η οικονομική τους κατάσταση είναι μικτή, καθώς τα δυο από τα τέσσερα ταμεία έχουν προχωρήσει σε μειώσεις συντάξεων για να επιβιώσουν λόγω της οικονομικής συγκυρίας και της δραματικής μείωσης των μελών τους. Όλες οι αποφάσεις λαμβάνονται βάσει των αναλογιστικών μελετών που έχουν εκπονηθεί για την εύρυθμη λειτουργία τους.

ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ Σε καλύτερη μοίρα βρίσκεται το ταμείο των ασφαλιστικών εταιριών (ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ) το οποίο μπορεί να υπερηφανεύεται ότι δεν έχει προχωρήσει έως τώρα σε μείωση των συντάξεων. Σύμφωνα με τον πρόεδρο του ταμείου Χρήστο Παπαδογιάννη (φωτο από NEXT 376)έχουν γίνει όλες οι απαιτούμενες ενέργειες για την καλύτερη αξιοποίηση της περιουσία του ταμείου μέσω επενδυτικών επιτροπών και εξειδικευμένων διαχειριστών.

Παρά το ιδιαίτερα σύνθετο και απαιτητικό περιβάλλον των κεφαλαιαγορών που επικράτησε για ολόκληρο το 2016, το ΤΕΑ- ΕΑΠΑΕ, κατά την διαχείριση του επενδυτικού του χαρτοφυλακίου, πέτυχε καθαρή απόδοση επενδύσεων ίση με 5,9%. Το σύνολο της περιουσίας που διέθετε το Ταμείο στο τέλος το προηγούμενου έτους, ανερχόταν σε 550 εκατ. ευρώ περίπου. Η μέση επικουρική σύνταξη φτάνει τα 400 ευρώ, ενώ οι ασφαλισμένοι τις 15.000 και οι συνταξιούχοι τις 6.000.

ΤΕΑΥΕΤ Αύξηση από 166 εκατ. στα 286 εκατ. ευρώ παρουσιάζει το διαθέσιμο αποθεματικό του ταμείου των εργαζομένων στο εμπόριο τροφίμων. Ο μέσος όρος των συντάξεων που καταβάλλεται ανέρχεται σε 178 ευρώ, ενώ η αναλογία εργαζόμενων προς συνταξιούχων είναι περίπου 7/1 (39.000 ασφαλισμένοι – 5.500 συνταξιούχοι). Το ταμείο δεν έχει προχωρήσει σε νέες περικοπές μετά το 30% το 2014 και δεν έχει αυξήσει τις ασφαλιστικές εισφορές .

ΤΕΑΥΦΕ Το ταμείο προχωρά από το 2014 σε μειώσεις συντάξεων κατά 10% κάθε χρόνο με αποτέλεσμα οι συντάξεις από 640 ευρώ να έχουν μειωθεί στα 300- 370 ευρώ το μήνα. Αιτία είναι η υστέρηση εσόδων του ταμείου λόγω της δραστικής μείωσης της φαρμακευτικής δαπάνης , της αύξησης της ανεργίας του κλάδου και της συρρίκνωσης των αμοιβών τους. Σύμφωνα με τον επίτιμο πρόεδρο του ταμείου Γεράσιμο Κονιδάρη θα απαιτηθούν και νέες περικοπές έως το 2023, οπότε εκτιμάται ότι θα σταθεροποιηθεί η οικονομική κατάσταση του ταμείου. Το σύνολο των ασφαλισμένων ανέρχεται σε περίπου 35.000, ενώ οι συνταξιούχοι σε 7.000.

ΕΤΕΑΠΕΠ Προβλήματα αντιμετωπίζει και το ταμείο των εργαζόμενων στον κλάδο των πετρελαιοειδών εξαιτίας της κατάργησης του πόρου 1/1000 επί του ετήσιου κύκλου εργασιών των εταιρειών πετρελαιοειδών. Από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας του ταμείου γίνεται προσπάθεια να βρεθεί λύση χρηματοδότησης με την καταβολή εισφοράς 2% από τους εργοδότες. Το ταμείο έχει προχωρήσει φέτος σε νέα μείωση των συντάξεων κατά 18% , το 2016 σε 20% και το 2015 σε 10%. Η πλειοψηφία των συντάξεων ανέρχεται πλέον σε 100 ευρώ, ενώ η ανώτατη σε 370 ευρώ. Οι ασφαλισμένοι είναι 2.700 και οι συνταξιούχοι 3.500.

μματικής ασφάλισης τα οποία έχουν αντικαταστήσει την επικουρική ασφάλιση. Σε ορισμένες χώρες μάλιστα όπως η Ιρλανδία, η Μεγάλη Βρετανία και η Ολλανδία, τα υπό διαχείριση κεφάλαια των εν λόγω ταμείων αντιπροσωπεύουν πολύ υψηλά ποσοστά του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος τους, που κυμαίνονται από 35%, 70% έως και 174% αντίστοιχα!

Ειδικότερα, από τα επίσημα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Εποπτικής Αρχής των Τ.Ε.Α. (EIOPA-European Insurance and Occupational Pensions Authority) προκύπτει ότι στις 31.12.2015, στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο (Ε.Ο.Χ.), ο αριθμός των επαγγελματικών ταμείων άγγιζε τα 112.790, εκ των οποίων το 96% δραστηριοποιούνται σε Μ. Βρετανία (40.972) και Ιρλανδία (67.939) και τα συνολικά υπό διαχείριση κεφάλαιά τους ξεπερνούν τα 3,8 τρισεκατομμύρια ευρώ, αποτελώντας το 24% του ΑΕΠ του Ε.Ο.Χ.

Τα ΤΕΑ χρηματοδοτούνται από τους εργαζόμενους και τους εργοδότες και αναπληρώνουν ένα σημαντικό ποσοστό του συντάξιμου εισοδήματος των μελών τους που κυμαίνεται από 20% έως 50% σε ορισμένες χώρες.

Η συμμετοχή των ασφαλισμένων σε Τ.Ε.Α. έχει σε κάποιες ευρωπαϊκές χώρες υποχρεωτικό χαρακτήρα ενώ σε αρκετές περιπτώσεις η διαχείριση τους έχει ανατεθεί σε ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες λόγω αυξημένης σχετικής επαγγελματικής εμπειρίας. Η εποπτεία των ΤΕΑ στην Ευρώπη ασκείται από διάφορους φορείς όπως είναι το Υπουργείο Οικονομικών, το Υπουργείο Εργασίας, ειδικές ανεξάρτητες αρχές ή ειδικοί εποπτικοί φορείς επιφορτισμένοι με το εν λόγω έργο.

Η άποψη των ειδικών

ΝΙΚΟΣ ΦΡΑΓΚΟΣ

Παράδειγμα προς μίμηση

Ο κ.Νίκος Φράγκος, τέως Γεν. Γραμματέας Κοινωνικών Ασφαλίσεων και καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, χαρακτήρισε παράδειγμα προς μίμηση τα ταμεία επαγγελματικής ασφάλισης υποχρεωτικού χαρακτήρα που λειτουργούν στη χώρα μας. Εκτίμησε μάλιστα, πως «εάν ένας ασφαλισμένος υπαχθεί σήμερα σε ένα από τα τέσσερα ταμεία επαγγελματικής ασφάλισης, η συσσώρευση κεφαλαίου που θα έχει σε μία πενταετία από σήμερα, θα είναι σημαντικά υψηλότερη από όση θα ήταν αν υπαγόταν σε ένα επικουρικό ταμείο ή στο ενιαίο ταμείο επικουρικής ασφάλισης»

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΟΥΤΡΟΥΜΑΝΗΣ

Θετικό το πρώτο βήμα

Ο κ. Γιώργος Κουτρουμάνης τέως υπουργός εργασίας, επεσήμανε σε ημερίδα για τα επαγγελματικά ταμεία ότι η πολιτεία οφείλει να νομοθετήσει εκ νέου της δυνατότητας μετατροπής των υφιστάμενων ταμείων σε επαγγελματικά και να δώσει φορολογικά και άλλα κίνητρα.

Συγκεκριμένα χαρακτήρισε αναγκαία τη θεσμοθέτηση των συλλογικών διαπραγματεύσεων με στόχο την υπογραφή συλλογικών συμβάσεων με αντικείμενο τη συνεισφορά εργαζομένων και εργοδοτών ή μόνο εργοδοτών στη χρηματοδότηση και ενίσχυση επαγγελματικών ταμείων, ίση μεταχείριση φορολογικά μεταξύ ταμείων του πρώτου και δεύτερου πυλώνα, διασφάλιση μιας μορφής υποχρεωτικότητας αλλά και διασφάλιση των πόρων ακόμη και μέσα από τη δυνατότητα υπογραφής συμβάσεων μεταξύ ΕΦΚΑ και επαγγελματικών ταμείων.

Για παράδειγμα , όπως είπε θα μπορούσαν να μεταφερθούν πόροι από την διπλοασφάλιση η οποία εφαρμόζεται με το νέο ασφαλιστικό και να συσταθούν ταμεία συμπληρωματικών προς τον ΕΟΠΥΥ παροχών υγείας με μικρή επιβάρυνση των εργαζόμενων. Το όφελος που θα προκύψει θα είναι μεγάλο για τους ίδιους και τις οικογένειές τους.

Μάλιστα αναφερόμενος στην αξίωση των δανειστών για εξοικονόμηση 3,6 δις ευρώ με συνέπεια τη μείωση των συντάξεων τόνισε ότι οι συμπληρωματικές παροχές από τα επαγγελματικά ταμεία θα μπορούσαν να ελαφρύνουν δημοσιονομική διάσταση του ασφαλιστικού .

«Για να γίνει κατανοητό – ανέφερεαν σήμερα οι συμπληρωματικές παροχές απονέμονταν από επαγγελματικά ταμεία, ένα ποσό 3,6 δις ευρώ δεν θα είχε εγγραφεί στις συνταξιοδοτικές δαπάνες της χώρας. Άρα δεν θα είχαμε ξεπεράσει το όριο του 16,1% του ΑΕΠ που είναι το πλαφόν του 2,5 % προστιθέμενο στο 13,6% δαπάνη επί του ΑΕΠ και έτος βάσης το 2010. Άρα δεν θα είχαμε τις πιέσεις για παραπέρα μείωση της συνταξιοδοτικής δαπάνης και επομένως μείωση των συντάξεων.»

ΛΥΚΟΥΡΓΟΣ ΛΙΑΡΟΠΟΥΛΟΣ

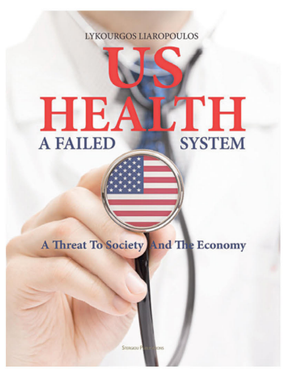
Εθνική ασφάλιση υγείας με συμπληρωματική ιδιωτική!

Ο Λυκούργος Λιαρόπουλος είναι ομότιμος καθηγητής Πολιτικής, Οργάνωσης και Οικονομικών της Υγείας του Πανεπιστημίου Αθηνών. Τελείωσε το Κολλέγιο Αθηνών και έφυγε για σπουδές με υποτροφία στις ΗΠΑ. Στην Ελλάδα ξεκίνησε ως ερευνητής στο ΚΕΠΕ το 1975 και ως συνεργάτης του Υπουργού Υγείας Σπ. Δοξιάδη, 1977-1981, συνέβαλε στο «Νόμο Δοξιάδη». Διετέλεσε Υποδιοικητής στο ΙΚΑ, αρμόδιος για την Υγεία από το 1984 ως το 1987, ενώ ίδρυσε το Εργαστήριο Οργάνωσης και Αξιολόγησης Υπηρεσιών Υγείας με πλούσιο έργο στο δημόσιο και ιδιωτικό χώρο της Υγείας. Είναι συγγραφέας βιβλίων και πολλών επιστημονικών εργασιών, ενώ αρθρογραφεί τακτικά στον ημερήσιο Τύπο.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ στο Χρήστο Παπανικολάου

MSc Healthcare Management - Επικοινωνία υγείας

Εθνική Ασφάλιση Υγείας για όλους τους Έλληνες με συμπληρωματική κάλυψη μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης, προτείνει ο κ. Λυκούργος Λιαρόπουλος ομότιμος καθηγητής Πολιτικής, Οργάνωσης και Οικονομικών της Υγείας του Πανεπιστημίου Αθηνών σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και στον Χρήστο Παπανικολάου. Αναπτύσσοντας το νέο μοντέλο υγείας για τους Έλληνες πολίτες τάσσεται υπέρ της δημιουργίας αξιόπιστου συστήματος Πρωτοβάθμιας Φροντίδας, για την ανάπτυξη της οποίας θα είναι χρήσιμη όπως τονίζει και η εμπειρία του ιδιωτικού τομέα. Υπογραμμίζει ο τομέας της Υγείας επλήγη σοβαρά από τον κακό αρχικό σχεδιασμό και οργάνωση του συστήματος και προειδοποιεί για την διόγκωση της υγειονομικής βόμβας νοσηρότητας



Πρόσφατα ο Πανελλήνιος Ιατρικός Σύλλογος «χτύπησε» καμπανάκι κινδύνου για την δημόσια υγεία στην Ελλάδα. Εσείς πως θα χαρακτηρίζατε την σημερινή κατάσταση στο δημόσιο σύστημα υγείας μετά από 7 χρόνια οικονομικής κρίσης και μνημονίων;

Ο Τομέας της Υγείας επλήγη σοβαρά, όχι τόσο από την κρίση, αλλά από τον κακό αρχικό σχεδιασμό και οργάνωση του συστήματος. Η «απώλεια» €7 δις μεταξύ 2010 και 2015, δηλαδή το 1/3 της δαπάνης του 2010 σε ένα «σύστημα» που παρέμεινε σχεδόν απαράλλακτο ως προς τη δομή και λειτουργία του, δεν μπορεί παρά να μεταφράζεται κυρίως σε μείωση της ποσότητας και ποιότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών, και λιγότερο των συντελεστούν που «ζουν» από το σύστημα. Καθώς το σύστημα αρχικά δημιουργήθηκε με σκοπό την εξυπηρέτηση του κρατικοδίαιτου κομματικού συστήματος, οι περικοπές δεν συνοδεύτηκαν από αναδιοργάνωση, εκσυγχρονισμό και αξιοποίηση του συνόλου των διαθέσιμων πόρων, δημόσιων και ιδιωτικών αλλά περιορίστηκαν στην αναδιανομή της φτώχειας.

Η οικονομική ανέχεια έχει αλλάξει τις καθημερινές συνήθειες των πολιτών. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα και αλλαγές και στην υγεία του πληθυσμού;

Η σύνδεση της χρήσης υπηρεσιών με την ασφάλιση, σε συνδυασμό με την τερατώδη αύξηση της ανεργίας οδήγησε στο μεγάλο πρόβλημα που είναι η μείωση της προσφυγής σε προληπτικές διαγνωστικές, αλλά ακόμη και θεραπευτικές ιατρικές και οδοντιατρικές υπηρεσίες. Το αποτέλεσμα ήδη διαφαίνεται στη διόγκωση της «βόμβας νοσηρότητας» που θα κορυφωθεί με το τέλος της 10ετίας.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των διαφορών που παρατηρούνται στους δείκτες υγείας από χώρα σε χώρα, οφείλονται σε οικονομικούς λόγους. Ποιες μπορεί να είναι οι βασικές παρεμβάσεις σε μία περίοδο όπου ο προϋπολογισμός του κράτους που αφορά στην υγεία μειώνεται δραματικά;

Η μείωση των κρατικών δαπανών δεν ήταν απαραίτητο να οδηγήσει σε επιδείνωση των δεικτών υγείας. Οι κρατικές δαπάνες, ιδίως για φάρμακα, ήταν εξωφρενικά διογκωμένες και η σημαντική μείωσή τους δεν ήταν απαραίτητο να πλήξει τον τομέα των υπηρεσιών, αν υπήρχε η στοιχειώδης αναδιοργάνωση (π.χ. συγχωνεύσεις νοσοκομείων, οργάνωση αξιόπιστου συστήματος πρωτοβάθμιας και επείγουσας φροντίδας κλπ). Δυστυχώς, τίποτε από αυτά δεν έγινε για να μη θιγεί ο πυρήνας του πελατοκεντρικού κρατικιστικού προτύπου οργάνωσης.

Που κινούνται τα τελευταία χρόνια οι δαπάνες υγείας στη χώρα μας (δημόσιες και ιδιωτικές);

Από τη συνολική μείωση της υγειονομικής δαπάνης €6,9 δις μεταξύ 2010 και 2015, τα €6 δις αφορούν Δημόσια δαπάνη (Κράτος και Κοινωνική Ασφάλιση) και μόνο τα €900 εκ ιδιωτική δαπάνη. Η μείωση της δημόσιας δαπάνης αφορά κυρίως στην Κοινωνική Ασφάλιση (€4,2 δις) η οποία μειώθηκε σχεδόν στο μισό, ενώ η Κρατική δαπάνη μειώθηκε κατά το ένα τέταρτο, μόνο €2 δις, στην εξαετία 2010-2015. Στο ίδιο διάστημα, η ιδιωτική δαπάνη των νοικοκυριών μειώθηκε μόνο κατά 14% ή €850 εκ. Το συμπέρασμα είναι πως ο οικογενειακός Προϋπολογισμός επωμίσθηκε μεγάλο μέρος της μείωσης της δημόσιας χρηματοδότησης, ενώ σημαντικό είναι ότι η ιδιωτική ασφάλιση υγείας αυξήθηκε οριακά από €536

εκ σε €541 εκ. στην εξαετία.

Μιλώντας από το βήμα του συνεδρίου του 1ου Ασφαλιστικού Συνεδρίου του Economist αναφέρατε χαρακτηριστικά ότι «Το σύστημα αυτό δεν φτιάχνεται. Γκρεμίζεται και ξαναχτίζεται από την αρχή». Γιατί θεωρείτε ότι είναι μη αναστρέψιμη η πορεία του δημόσιου συστήματος υγείας;

Γιατί δεν σχεδιάστηκε για τον πολίτη, υγιή και άρρωστο, αλλά κυρίως για τους συντελεστές του, πολιτικούς, συνδικαλιστές και εργαζόμενους. Απόδειξη ότι «λείπουν» βασικές δομές ενός συστήματος υγείας, όπως η Επείγουσα, η Πρωτοβάθμια, και η Χρόνια φροντίδα. Χτισμένο από και για ένα κρατικιστικό πολιτικό σύστημα όπου όλα εκπορεύονται από το δίπολο Κράτος-Κόμμα εξουσίας, οι βασικές λειτουργίες του συστήματος, από τη χρηματοδότηση μέσω της κρατικής ασφάλισης, στην παροχή υπηρεσιών κυρίως από το κρατικό ΕΣΥ υπακούουν κυρίως στη λογική του κομματικού οφέλους, με τον ιδιωτικό τομέα σε έναν διαπλεκόμενο με την εξουσία, σχεδόν παρασιτικό, ρόλο.

Πως οραματίζεσθε το νέο μοντέλο υγείας; Ποιες θεωρείτε ότι θα πρέπει να είναι οι βασικές παράμετροι του;

1. Η χρηματοδότηση μέσω Εθνικής Ασφάλισης Υγείας για όλους, με κατάργηση των εισφορών. Πληρωμή όλων των παρόχων, δημόσιων και ιδιωτικών, μέσω χρεωστικής Κάρτας και αναλογική με το εισόδημα πάνω από ένα ελάχιστο όριο, χρέωση σε συνδυασμό με τις ετήσιες φορολογικές υποχρεώσεις. Συμπληρωματική κάλυψη μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης.

2. Δημιουργία αξιόπιστου συστήματος Πρωτοβάθμιας Φροντίδας, στο οποίο ανατίθεται και η πρόσβαση στη νοσοκομειακή φροντίδα. Κατάργηση της «εφημερίας» με δημιουργία δικτύου Αυτόνομων Κέντρων Επείγουσας Φροντίδας - ΚΕΠ, 24ωρης λειτουργίας (24/7).

3. Καθιέρωση Επιτελικού Υπουργείου Υγείας με Υπουργό 5ετούς θητείας, σε ρόλο σχεδιασμού, ελέγχου και αξιολόγησης των ειδικών Φορέων, Οργανισμών και Υπηρεσιών. Περιφερειακή ανάπτυξη του ΕΟΠΥΥ και των ΔΥΠΕ και λειτουργία υπηρεσιών υγείας με στόχους, προϋπολογισμούς και αξιολόγηση.

4. Ουσιαστική συνεργασία Δημόσιου και Ιδιωτικού τομέα, ιδιαίτερα στη βάση της νέας τεχνολογίας υγείας.

Ο ιδιωτικός τομέας πρέπει να καλύπτει τη επιπλέον ζήτηση σε υπηρεσίες υγείας ή μπορεί να υπάρξει και σύμπραξη ιδιωτικού και δημόσιου τομέα με ισότιμη και αποτελεσματική πρόσβαση σε φροντίδα υγείας;

Όπως ανέπτυξα και στο 6.4 πιο πάνω, ο ρόλος του ιδιωτικού τομέα πρέπει να είναι ενσωματωμένος στο συνολικό σχεδιασμό του Συστήματος Υγείας. Για παράδειγμα, η εμπειρία του ιδιωτικού τομέα στην ανάπτυξη Δικτύων Πρωτοβάθμιας

Ο τομέας της υγείας επλήγη σοβαρά, όχι τόσο από την κρίση, αλλά από τον κακό αρχικό σχεδιασμό και οργάνωση του συστήματος

και Διαγνωστικής φροντίδας είναι χρήσιμη κα πρέπει να αξιοποιηθεί συνολικά για την ανάπτυξη της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας.

Τι έχει παρατηρηθεί σε ότι αφορά τη ζήτηση για ιδιωτικές ασφαλίσεις υγείας, αλλά και για τις υπηρεσίες που παρέχουν τα ιδιωτικά κέντρα υγείας; Ποιος μπορεί να είναι ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιρειών σε ένα άλλο σύστημα υγείας;

Η Ιδιωτική Ασφάλιση είναι ουσιώδες συστατικό στοιχείο του προτεινόμενου στο 6-1 πιο πάνω σχεδίου Εθνικής Ασφάλισης Υγείας. Στο Συνέδριο του ECONOMIST, ανέπτυξα τις σημαντικές ευκαιρίες με την κατάργηση των Εισφορών Υγείας, δηλαδή της Κοινωνικής Ασφάλισης Υγείας. Μετά από ένα εισοδηματικό όριο μέχρι το οποίο οι συνολικές χρεώσεις του συστήματος υγείας, σε κρατικούς ή ιδιωτικούς φορείς παροχής, θα είναι δωρεάν, οι υπόλοιπες ατομικές δαπάνες-χρεώσεις θα μπορούν να είναι η «εν δυνάμει» αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης. Το θέμα πρέπει να συζητηθεί διεξοδικά με πρωτοβουλία τόσο του Κράτους, όσο και των Ιδιωτικών φορέων Παροχής και Ασφάλισης.

Κυκλοφορεί και στην Ελλάδα μετά την Αμερική, το νέο σας βιβλίο «U.S.A. Health: A Failing System, A Threat to Society and the Economy». Απέτυχε και γιατί κατά την γνώμη σας η μεταρρύθμιση υγείας στην Αμερική;

Η «Μεταρρύθμιση» το λεγόμενο Obamacare, δεν απέτυχε, τουναντίον έδωσε ιδιωτική ασφαλιστική κάλυψη σε 20 εκ. Αμερικανούς που δεν είχαν πρόσβαση στην Υγεία. Απλώς, ποτέ δεν στόχευσε σε «Μεταρρύθμιση» ενός βαθιά νοσούντος «μη συστήματος» Υγείας, όπου κυριαρχεί η «λογική της Αγοράς» σε αντίθεση με ότι επικρατεί σε όλες σχεδόν τις άλλες πλούσιες χώρες. Το αποτέλεσμα είναι η εξωφρενικά υψηλή δαπάνη με αντίστοιχα χαμηλά αποτελέσματα σε όρους Υγείας του πληθυσμού. Το Αμερικανικό «μοντέλο Υγείας» είναι βαθιά αποτυχημένο και έχει να μάθει πολλά από τη Ευρώπη, τον Καναδά, και άλλες πλούσιες χώρες. Αυτό είναι το θέμα του βιβλίου μου, με ενδιαφέροντα μαθήματα σε όλους τους «σπουδαστές» της Οικονομίας και Οργάνωσης της Υγείας.

Δείτε το σχετικό video
στο www.Nextdeal.gr

MetLife®

Προχωρά μπροστά με ισχυρά όπλα

Δημήτρης Μαζαράκης, Διευθύνων Σύμβουλος & Αντιπρόεδρος Δ.Σ. στην Ελλάδα

Ο κ. Eric Clurfain, Head of Eastern & Southern Europe

Με επιτυχία πραγματοποίησε η MetLIfe την ετήσια εταιρική της εκδήλωση, παρουσία όλων των συνεργατών του Agency απ' όλη την Ελλάδα. Πιστή στη δέσμευσή της να είναι δίπλα στους ανθρώπους της, η MetLife βράβευσε τους συνεργάτες της που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους το 2016 και παρουσίασε την ολοκληρωμένη στρατηγική και τους στόχους της εταιρείας για το 2017 και προχωράει με ισχυρά όπλα την παγκόσμια τεχνογνωσία, ευελιξία, ποιότητα και ετοιμότητα.

Το 2016 ήταν, για εμάς, μια ακόμη επιτυχημένη χρονιά όπου καταφέραμε να πετύχουμε και να ξεπεράσουμε όλους τους στόχους που είχαμε προγραμματίσει, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, διευθύνων σύμβουλος της MetLIfe στην εναρκτήρια ομιλία του...

Για την 4ετία 2012-2016, η αύξηση των πωλήσεων ήταν της τάξης του 54%, ενώ η αύξηση μέσου εισοδήματος στο Agency άγγιξε το 30%. Το 2016, έκλεισε για την MetLife με 6 συνολικές διακρίσεις.

Οι καιροί όμως είναι δύσκολοι. Οι πολιτικοί και οικονομικοί παράγοντες αστάθμητοι. Κανείς δεν μπορεί να προβλέψει τι θα συμβεί αύριο.

Σε αυτό το ρευστό περιβάλλον, εμείς συνεχίζουμε να είμαστε σε διαρκή ε-

1

2

3

4

ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Κ. ΔΕΡΒΕΝΤΖΗΣ & Γ. ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

1 **ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ**
3η θέση
Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής
Γραφείο Πωλήσεων Βασίλη Σμυρνιού

2 **ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΣΑΛΟΥΠΗΣ**
3η θέση
Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
Ομάδα Πωλήσεων Νίκου Παλάζη
Direct Sales Force Σερρών

3 **ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΖΙΩΤΖΙΟΣ**
2η θέση
Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής
Ομάδα Παναγιώτη Παπανικολάου
Γραφείο Πωλήσεων Εύης Φλιππoπούλου

4 **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ**
2η θέση
Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
Ομάδα Χαράλαμπου Μετριτίδη
Direct Sales Force Θεσσαλονίκης

5 **ΕΛΕΝΗ ΚΑΓΙΟΓΛΟΥ**
1η θέση
Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής
2η θέση
Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής & Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
Direct Sales Force Καβάλας

6 **ΑΝΝΑ ΝΙΟΛΑΚΗ**
1η θέση
Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
3η θέση
Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής & Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
Γραφείο Πωλήσεων Λευτέρη Δουλγεράκη

7 **ΧΡΗΣΤΟΣ ΑΡΓΥΡΙΑΔΗΣ**
1η θέση
Rookie of the Year σε νέα Παραγωγή Ζωής & Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
Direct Sales Force Αμαρουσίου

ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Κ. ΔΕΡΒΕΝΤΖΗΣ & Γ. ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

8 **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΓΕΩΡΓΟΥΛΑ**
5 χρόνια με την Εταιρεία
Direct Sales Force Βόλου

9 **ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΜΗΛΙΩΝΗ**
5 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Κατερίνας Βασιλάκη

10 **ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ**
5 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Χαράλαμπου Σουΐδα

11 **ΘΕΟΔΩΡΑ ΡΟΔΙΤΗ**
5 χρόνια με την Εταιρεία
Direct Sales Force Βόλου

12 **ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΧΑΤΖΟΓΛΟΥ**
5 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Ευδοκίας Φιλιππoπούλου

ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Κ. ΔΕΡΒΕΝΤΖΗΣ & Γ. ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

13 **ΘΩΜΑΣ ΒΑΪΔΗΣ**
10 χρόνια με την Εταιρεία
Ομάδα Πωλήσεων Νίκου Παλάζη
Direct Sales Force Σερρών

Γιώργος Ζερβουδάκης, Head of Face to Face Distribution Ελλάδας

γρήγορση, υπογράμμισε ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Στη συνέχεια, ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, επικεφαλής Face to Face Distribution Ελλάδας παρότρυνε τους ανθρώπους του να συνεχίσουν στην ίδια πορεία τονίζοντας ότι στο Agency της MetLife δεν επιτρέπουμε σε καμία δυσκολία να θέσει υπό αμφισβήτηση την κατάκτηση των επαγγελματικών μας στόχων.

Η κρίση διαμορφώνει μία νέα ασφαλιστική πραγματικότητα. Γεννά Ευκαιρίες. Και εμείς βρισκόμαστε στο σωστό μέρος, έχουμε τα σωστά εργαλεία είμαστε «έτοιμοι, πρόθυμοι και ικανοί» να τις αξιοποιήσουμε.

Σας καλώ να συνεχίσουμε, με την ίδια ένταση, το ίδιο πάθος και αγάπη για την ασφαλιστική ιδέα, την ίδια προσήλωση στις ανάγκες των πελατών μας, με περηφάνια και αισιοδοξία, ανέφερε ο κ. Ζερβουδάκης.

Ταυτόχρονα, η παρουσία του κ. Eric Clurfain, επικεφαλής της Περιφέρειας Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης της MetLife, απέδειξε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τη σημασία της ελληνικής αγοράς και επιβεβαίωσε την πρόθεση της εταιρείας να στηρίξει με τα πιο σύγχρονα και δοκιμασμένα, στις πιο απαιτητικές αγορές, εργαλεία την ελληνική ομάδα.

Όπως σημειώνεται, η MetLife, αποδεικνύει για μια ακόμη χρονιά, πως το κλειδί για την συνεχή επιτυχία της είναι ο πελατοκεντρικός της χαρακτήρας και υπογραμμίζει με κάθε ευκαιρία ότι καθοριστικό ρόλο σε αυτή την επιτυχία κατέχουν οι έμπειροι, αφοσιωμένοι και δυναμικοί άνθρωποι της.

14 ΣΟΦΙΑ ΜΥΛΩΝΑ
10 χρόνια με την Εταιρεία
Συντονίστρια Ομάδας Πωλήσεων
Direct Sales Force Δράμας

15 ΓΙΩΡΓΟΣ ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ
10 χρόνια με την Εταιρεία
Ομάδα Πωλήσεων Σοφίας Μυλωνά
Direct Sales Force Δράμας

16 ΙΩΑΝΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΚΑΚΟΣ
10 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Γιάννη Δάγκαρη

17 ΘΩΜΑΣ ΠΟΥΡΛΙΔΑΣ
10 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Τότας Αναγνωστοπούλου

18 ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΦΡΑΓΓΟΣ
10 χρόνια με την Εταιρεία
Συντονιστής Ομάδας Πωλήσεων
Direct Sales Force Θεσσαλονίκης

ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Κ. ΔΕΡΒΕΝΤΖΗΣ & Γ. ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

19 ΗΛΙΑΣ ΑΓΡΑΦΙΩΤΗΣ
15 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Χαράλαμπου Σουΐδα

20 ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΡΣΕΝΟΠΟΥΛΟΣ
15 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Τότας Αναγνωστοπούλου

21 ΓΙΑΝΝΟΥΛΑ ΒΑΣΙΟΥ
15 χρόνια με την Εταιρεία
Direct Sales Force Λάρισας

22 ΕΛΕΝΗ ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΥ
15 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Στέλιου Δουλγεράκη

23 ΦΩΤΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ
2η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
15 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Μιχάλη Πιατόπουλου

ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Γ. ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ

24 ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΚΟΡΟΛΗΣ
1η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα ΙΩΑ στην Ελλάδα
Γραφείο Πωλήσεων Μιχάλη Πιατόπουλου

25 ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ
3η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα Παραγωγή Ζωής
25 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Βασίλη Σμυρνιού

26 ΣΥΜΕΩΝ ΜΑΚΕΔΟΣ
2η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα Παραγωγή Ζωής
3η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Αμοιβαία Κεφάλαια
Direct Sales Force Καβάλας

Σταύρος Μιχαηλίδης, Head of Communication & Marketing Ελλάδας

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

27 ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ ΜΕΤΡΙΝΟΣ
2η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
Direct Sales Force Θεσσαλονίκης
10 χρόνια με την Εταιρεία

28 ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΑΝΔΡΕΟΓΛΟΥ
Βραβείο «Γ.ΣΚΑΛΙΓΚΟΥ»
Ομάδα Πωλήσεων Μαρίας Γεωργιάδου
25 χρόνια με την Εταιρεία
Direct Sales Force Βόλου

29 ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΜΠΑΒΕΛΗΣ
3η θέση
Ομάδα σε νέα Παραγωγή Ζωής
Συντονιστής Ομάδας Πωλήσεων
Direct Sales Force Δυτικής Μακεδονίας

30 ΜΑΡΙΑ ΓΕΩΡΓΙΑΔΟΥ
2η θέση
Ομάδα σε νέα Παραγωγή Ζωής
Συντονίστρια Ομάδας Πωλήσεων
Direct Sales Force Βόλου

31 ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΥΣΗΣ
1η θέση
Ομάδα σε νέα Παραγωγή Ομαδικών Ζωής
Συντονιστής Ομάδας Πωλήσεων
Direct Sales Force Αθηνών

32 ΣΠΥΡΟΣ ΓΟΓΓΑΚΗΣ
1η θέση
Ομάδα σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
1η θέση
Ομάδα σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
Συντονιστής Ομάδας Πωλήσεων
Γραφείο Πωλήσεων Σταύρου Παπαθανασίου

ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Γ. ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ & Ν. ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ

33 ΑΡΙΣΤΕΑ ΣΑΡΑΝΤΗ
20 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Κατερίνας Βασιλάκη

34 ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ
25 χρόνια με την Εταιρεία
Direct Sales Force Αμαρουσίου

35 ΠΑΥΛΙΝΑ ΒΟΥΛΓΑΡΗ
25 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Μιχάλη Πιατόπουλου

36 ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΑΡΑΚΗΝΟΣ
25 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Εμμανουήλ Μάρκογλου

37 ΑΝΘΟΥΛΑ ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ
25 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Ιουλίας Κακανά

38 ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ - ΣΤΑΘΑΚΗΣ
35 χρόνια με την Εταιρεία
Direct Sales Force Αθηνών

38 ΓΩΓΩ ΚΑΛΙΝΤΖΟΠΟΥΛΟΥ
30 χρόνια με την Εταιρεία
2η θέση
Ομάδα σε νέα Παραγωγή Ομαδικών Ζωής
Συντονίστρια Ομάδας Πωλήσεων
Γραφείο Πωλήσεων Γιώργου Ιορδανίδη

40 ΔΗΜΟΣ ΤΣΕΤΣΟΣ
40 χρόνια με την Εταιρεία
Direct Sales Force Αθηνών

ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Ν. ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ

41 ΟΡΣΑΛΙΑ ΚΟΛΟΚΥΘΑ
Million Dollar Producer στο EMEA
1η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
Γραφείο Πωλήσεων Γιώργου Ιορδανίδη
30 χρόνια με την Εταιρεία

42 ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ
2η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας στο EMEA
Γραφείο Πωλήσεων Αλέξη Μόρντο

43 ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ
1η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας στο EMEA
1η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
2η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Προσωπικών

53

54

55

Ατυχημάτων & Υγείας
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων

ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Δ. ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

44 ΙΟΥΛΙΑ ΚΑΚΑΝΑ
3η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε Παραγωγή Ομαδικών Ζωής
Συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων

45 ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ
2η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε Παραγωγή Ομαδικών Ζωής
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων

46 ΤΟΤΑ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ
1η θέση
Γραφείο Πωλήσεων Παραγωγή Ομαδικών Ζωής
Συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων

47 ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
3η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων
ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΤΟΥ ΛΥΔΙΑ & ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΠΑΡΕΛΑΒΑΝ ΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ

48 ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΜΥΡΝΙΟΣ
3η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Ζωής
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων

49 ΕΥΔΟΚΙΑ ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ
2η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Ζωής
Συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων

50 ΣΤΕΛΙΟΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ

ΟΛΟΙ ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΟΙ

56

57

58

59

3η θέση
«Βραβείο Μ. Δουλγεράκης»
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων

51 ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
2η θέση
«Βραβείο Μ. Δουλγεράκης»
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων

52 ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ
1η θέση
«Βραβείο Μ. Δουλγεράκης»
Συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων

ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Ε. CLURFAIN

53 ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ
1η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας στο EMEA
1η θέση
«VIP» Ασφαλιστικός Σύμβουλος στο EMEA
1η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα Παραγωγή Ζωής
1η θέση
Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Αμοιβαία Κεφάλαια
Γραφείο Πωλήσεων Αλέξη Μόρντο

54 ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ
1η θέση
Ομάδα σε νέα Παραγωγή Ζωής
Συντονιστής Ομάδας Πωλήσεων
2η θέση
Ομάδα σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
3η θέση
Ομάδα σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
Γραφείο Πωλήσεων Εύης Φιλιπποπούλου

55 ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ
1η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Ζωής
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων

56 ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΑΓΚΑΡΗΣ
1η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε νέα Παραγωγή Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
2η θέση
Γραφείο Πωλήσεων σε Κεφάλαια Κάλυψης Ζωής
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων

ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Ε. CLURFAIN & Δ. ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ & Ν. ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ & Γ. ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ

57 ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ
37 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Εμμανουήλ Μάρκογλου
Συνταξιοδότηση

58 ΜΑΚΗΣ ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ
45 χρόνια με την Εταιρεία
Γραφείο Πωλήσεων Στέλιου Δουλγεράκη
Συνταξιοδότηση

59 ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ
48 χρόνια με την Εταιρεία
Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων
Συνταξιοδότηση

Πώς ο ασφαλιστής φτιάχνει την δική του άνοιξη!

Την άνοιξη αν δεν την βρεις την φτιάχνεις

Οδυσέας Ελύτης

Με αφορμή τη σοφή ρήση του νομπελίστα ποιητή μας, το Ασφαλιστικό ζήτησε από ανθρώπους της ασφαλιστικής αγοράς να γνωστοποιήσουν πρωτοβουλίες που έχουν σε εξέλιξη ή έχουν δρομολογήσει, ώστε δημιουργήσουν την δική τους άνοιξη την ασφαλιστική είτε αυτή λέγεται «άνθηση» εσόδων, επέκταση του χαρτοφυλακίου, σχέσεις εμπιστοσύνης… Κοινή συνισταμένη όλων ότι ο επαγγελματισμός είναι ο χρυσός κανόνας για την επιτυχία, ενώ έμφαση δίνεται και στη σωστή ενημέρωση της αγοράς. Αν και δεν μας αρέσει να «ευλογάμε τα γένια μας», μας άρεσε η διαπίστωση πως Nextdeal.gr και ενημέρωση της ασφαλιστικής αγοράς είναι έννοιες ταυτόσημες

Πως ο ασφαλιστής φτιάχνει την δική του άνοιξη!

Την άνοιξη αν δεν την βρεις την φτιάχνεις
Οδυσέας Ελύτης

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ο ασφαλιστής να έχει συνέπεια και ήθος

Κανέλλα Παπαδαντωνάκου

Η Κανέλλα Παπαδαντωνάκου είναι απόφοιτος της Θεολογικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών ενώ ταυτόχρονα έχει παρακολουθήσει Σεμινάρια Διαφυλετικών Σχέσεων στη Φιλοσοφική Σχολή. Από το 2006 μέχρι και σήμερα ανήκει στην Επιθεώρηση του κ. Γιώργου Φουφόπουλου ως κορυφαία ασφαλιστική σύμβουλος κατακτώντας το 2014 και τη θέση του Ισόβιου Μέλους στη Limra International

Πράγματι όταν συγκεντρώνει κανείς όλα εκείνα τα χαρακτηριστικά του αυστηρού επαγγελματισμού , της εξασφάλισης της εμπιστοσύνης του πελάτη προς τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και της εταιρίας που εκπροσωπεί είναι σχεδόν βέβαιο ότι θα φτάσει η «άνοιξη» την οποία επικαλείται ένας από τους σημαντικότερους Έλληνες ποιητές

Ο συνεργάτης/ ασφαλιστικός διαμεσολαβητής υπηρετεί σε καθημερινή βάση έναν ρόλο πολύπλευρο, αρκετές φορές πολυδιάστατο με στόχο την εξυπηρέτηση των αναγκών του πελάτη. Η συνεχής υποστήριξή του σε επίπεδο service, η διαρκής πληροφόρηση για τα συνεχώς μεταβαλλόμενα δεδομένα της αγοράς καθώς και η συνεχής ενημέρωση για την εμφάνιση νέων προϊόντων της ασφαλιστικής δεν αφήνει περιθώρια για κλυδωνισμούς στη σχέση μεταξύ πελάτη και συνεργάτη η οποία με τη συμμετοχή και των δύο μερών ολοένα χτίζεται , αναπτύσσεται, εδραιώνεται στο μέγιστο βαθμό και ανατροφοδοτείται.

Ο πελάτης είναι εκείνος ο οποίος με βάση τα εισοδήματά του καλύπτει και τις αναδυόμενες ανάγκες του ο συνεργάτης όμως έχει την υποχρέωση να φροντίζει και να στέκεται δίπλα του όποτε κι αν χρειαστεί Αυτή είναι και η ουσία του κάθε επαγγελματία : να βρίσκεται κοντά του σε δύσκολες στιγμές και να προσδιορίζει λύσεις για τα καθημερινά του προβλήματα/ εμπόδια

Στο σημείο αυτό θα ήθελα να επισημάνω ότι συγκεντρώνοντας τα παραπάνω στοιχεία ο δρόμος προς την αύξηση της παραγωγικής δραστηριότητας, την ανάπτυξη των εργασιών, την επέκταση του χαρτοφυλακίου είναι σχεδόν βέβαιος, οδηγώντας έτσι στην ευημερία του παραγωγικού δικτύου και ευρύτερα της ασφαλιστικής επιχείρησης .

Συμπερασματικά , οι εποχές διαμορφώνονται ανάλογα με τις εξελίξεις που διέπουν τους κανόνες της αγοράς και της οικονομίας ταυτόχρονα. Μέσα στο πλαίσιο αυτό η ιδιωτική ασφάλιση καθίσταται πλέον η μόνη σίγουρη και δυνατή λύση στη συνείδηση του καθενός από εμάς και οφείλουμε να την υπηρετούμε με συνέπεια και ήθος.

Η «άνοιξη» να είναι συνεχής και επίπονη

FASMA GROUP INSURANCE BROKERS

Γιώργος Νικολάκος

Ο Γιώργος Νικολάκος,απόφοιτος του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, ξεκίνησε την ασφαλιστική του καριέρα από την Εθνική Ασφαλιστική και το 1994 ίδρυσε την εταιρία FASMAGROUP Μεσίτες Ασφαλίσεων, όπου δραστηριοποιείται ως κύριος μέτοχος έως και σήμερα

Κάνοντας αναφορά με την σειρά μου στον Ελύτη, όπου στο διαχρονικό έργο του «Άξιον Εστί» στην ενότητα «Προφητικόν» έβλεπε «την διαρκή επανάσταση φυτών και λουλουδιών» προσπαθώ κι εγώ μεταφορικά να φέρω την άνοιξη στην επιχείρηση μου, μέσα από την «διαρκή επανάσταση φυτών και λουλουδιών»

Θεωρώ ότι σε εποχές όπως αυτή που η οικονομική κρίση και οι επιθέσεις στο πορτοφόλι των πολιτών και ειδικά των ελευθέρων επαγγελματιών όπως εμείς είναι συνεχείς, η άνοιξη με την έννοια της αέναης προσπάθειας ανανέωσης των επαγγελματικών μας status, πρέπει να είναι επίσης συνεχής και επίπονη.

Με αυτή την έννοια, έχουμε εντείνει τις προσπάθειες μας εγώ και οι συνεργάτες μου στην Fasmagroup, ώστε να μπορούμε να αναθεωρούμε κ να αναπροσαρμόζουμε συνέχεια τις ενέργειές μας ανάλογα με τις τάσεις της αγοράς. Στόχος είναι να «ανθίζουν συνέχεια» τα έσοδα από τα αποτελέσματα της παραγωγής και να είναι πάντα σε θετικό πρόσημο, σε σχέση με τις υποχρεώσεις μας. έστω κ αν η παραγωγή είναι πτωτική ως προς το μέγεθος του χαρτοφυλακίου. Σημαντικότερος καταλύτης όλων, που θα πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπ' όψιν είναι, ότι σε αυτά τα χρόνια της κρίσης οι υποψήφιοι ασφάλισης, στρέφονται συνεχώς με μεγαλύτερη ένταση, προς οικονομικότερες ασφαλίσεις, κυρίως στο κλάδο αυτοκινήτων. Ένας μάλιστα σημαντικός αριθμός υποψηφίων πελατών παραβλέπει ακόμα και την ποιότητα της εξυπηρέτησης τους, αγνοώντας ακόμα και το όνομα της εταιρίας που ασφαλίζεται, αρκεί να έχει κάποια φθηνότερη λύση. Οι προσπάθειες μας λοιπόν επικεντρώνονται στα εξής σημεία.

1 Συνεχής ανανέωση στην πληροφόρηση και συνεχής μελέτη αγοράς, δηλαδή τι αλλαγές υπάρχουν τι νέα τιμολόγια κυκλοφορούν, ποια καινούργια προϊόντα και τι νέες λύσεις προτείνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες. Με αυτή την έννοια τόσο μέσω εγκυκλίων των ασφαλιστικών εταιριών όσο μέσω των κλαδικών εντύπων, περιοδικών καθώς και των σχετικών ιστοσελίδων μπορούμε να έχουμε ενδιαφέρουσα πληροφόρηση. Ειδικά το ηλεκτρονικό Nextdeal έχει πολύ ενδιαφέρουσα, καθημερινή, πλούσια κ συνεχώς ανανεωνόμενη πληροφόρηση πού μπορεί κάποιος επαγγελματίας να αντιληφθεί τις τάσεις της αγοράς και να πάρει τις αποφάσεις του.

2 Συνεχής αναθεώρηση των προϊοντικών επιλογών που κάνουμε από τις ασφαλιστικές εταιρίες με σκοπό την συνεχή ανανέωση των προτάσεων μας στους ήδη υπάρχοντες πελάτες μας με την προϋπόθεση ότι αυτές οι προτάσεις, προσφέρουν βελτιωμένες και τουλάχιστον ίσες ποιοτικά λύσεις, σε εξίσου αξιόπιστες ασφαλιστικές εταιρίες. Στόχος μας η βελτίωση του μείγματος της προμήθειας της επιχείρησης ώστε το τελικό αποτέλεσμα να είναι κερδοφόρο έστω κι αν τα ασφάλιστρα χαμηλώνουν προς όφελος της fasmagroup και των συνεργατών μας.

3 Το κόστος και η ρευστότητα δεν πρέπει σε καμία περίπτωση πλέον να διαφεύγει από την προσοχή μας, γι αυτό το γενικό κόστος λειτουργίας της επιχείρησης πρέπει να ελέγχεται και να αναθεωρείται σε μηνιαία βάση λογιστικά και φορολογικά, ώστε να συμπιέζεται κατά το δυνατόν Στις συνεργασίες μας πλέον μετράει πολύ εκτός της προμήθειας και το τραπεζικό κόστος από την πληρωμή των ασφαλίστρων και η άμεσος συμψηφισμός της προμήθειας. Γι αυτό προτεραιότητα στις συνεργασίες μας έχει ο συμψηφισμός της προμήθειας και ο χρόνος καταβολής της, χωρίς πρόσθετο τραπεζικό ή κόστος χρόνου εις βάρος μας. Υπάρχουν για παράδειγμα εταιρίες που συμψηφίζουν αυτόματα την προμήθεια με την καταβολή του μικτού ασφαλίστρου και άλλες που αποδίδουν την προμήθεια σε μία ή και δυο ημέρες, μέσω τράπεζας ή ακόμα και αργότερα ανάλογα με την συμφωνία που έχει με την τράπεζα. Το «πακέτο» λοιπόν της συνεργασίας μας έχει στο εξής να κάνει τόσο με το ποσοστό της προμήθειας, όσο και με την άμεση απόδοση της προμήθειας αλλά και το τραπεζικό κόστος της συνεργασίας με την ασφαλιστική εταιρία που συνεργαζόμαστε.

Πως ο ασφαλιστής φτιάχνει την δική του άνοιξη!

Την άνοιξη αν δεν την βρεις την φτιάχνεις
Οδυσέας Ελύτης

Στην αγορά θα επικρατήσουν οι επαγγελματίες παίκτες

Μαρία Σεβαστάκη

Με βρίσκει απόλυτα σύμφωνη αυτή η ρήση του ποιητή γιατί η άνοιξη και αυτή προϊόν του ανθρώπου είναι.. Φύσει θετικός και αισιόδοξος άνθρωπος βλέπω στην κρίση ευκαιρίες και στο βάθος του τούνελ φως. Και χωρίς να θέλω να φιλοσοφήσω γενικά για την εποχή που ζούμε θα περιοριστώ στην επαγγελματική μας άνοιξη, σε αυτή τη νέα εποχή που έχει αρχίσει ήδη να δείχνει τους καρπούς της μετά την καταιγίδα.

Αδιαμφισβήτητα βιώνουμε μεγάλες αλλαγές σε όλους τους τομείς, κοινωνικά, πολιτισμικά, οικονομικά. Και μάλιστα σε παγκόσμιο επίπεδο. Εγχώρια, το δημόσιο σύστημα υγειονομικής περίθαλψης και κοινωνικής ασφάλισης καταρρέει αν εν έχει ήδη καταρρεύσει. Ως φυσικό επακόλουθο ανακύπτουν νέες ανάγκες προστασίας του ιδιώτη και επιχειρηματία στις οποίες η ασφαλιστική αγορά καλείται να δώσει άμεσα λύσεις.

Η Μαρία Σεβαστάκη είναι ασφαλιστικός σύμβουλος- Financial Planner (ACHMEA).

Είναι πτυχιούχος Νομικής Σχολής Πανεπιστημίου Αθηνών, πτυχιούχος Διοίκησης Επιχειρήσεων (DEREE) και κατέχει μεταπτυχιακό Δίπλωμα Διοίκησης Επιχείρησεων (ΕΕΔΕ)

Στο νέο τοπίο που σκιαγραφείται με ανακατατάξεις και συρρίκνωση φορέων (συγχωνεύσεις/ εξαγορές) αλλά και τη συνεχή αυστηρή εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος θα επικρατήσουν οι επαγγελματίες παίκτες με τα πιο δυνατά όπλα στις φαρέτρες τους. Σε αυτή τη μάχη της νέας εποχής νικητές θα είναι όχι μόνο οι εταιρίες με την υψηλότερη κεφαλαιακή φερεγγυότητα που απαιτούν οι συνθήκες αλλά και οι επαγγελματίες που παρέχουν τις αρτιότερες υπηρεσίες που επιτάσσει ο ανταγωνισμός.

Προσωπικά νιώθω ιδιαίτερη χαρά και τιμή να ανήκω στο δίκτυο της εταιρίας που το όνομά της είναι ταυτόσημο με την ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας και που δικαιώνει συνεχώς την διάκριση της ως κορυφαίας Ασφαλιστικής Εταιρίας στην Ελλάδα καθώς ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις ραγδαίες εξελίξεις μέσα από καινοτόμες λύσεις (για υγεία, σύνταξη, περιουσία) και τεράστια επένδυση στην τεχνολογία και το ανθρώπινο δυναμικό της.

Αξιοποιώντας και εγώ με τη σειρά μου την πολυετή υποδομή, τα πρωτοπόρα εργαλεία και την συνεχή εκπαίδευση, πάντα μαζί και με την αμέριστη υποστήριξη mentoring που μου προσφέρεται, συνδράμω στη νέα αυτή εποχή παροχής υψηλών ασφαλιστικών υπηρεσιών με το παρακάτω τρίπτυχο.

Ως ασφαλιστικός και επενδυτικός σύμβουλος και με βάση τα νέα δεδομένα της αγοράς στοχεύω στη μεγιστοποίηση του οφέλους των πελατών μου παρέχοντας τις υψηλότερες δυνατές ασφαλιστικές καλύψεις στο χαμηλότερο δυνατό κόστος. Για να χτίσω υγιείς και μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης εφαρμόζω την αρχή της ειλικρίνειας και σωστής ενημέρωσης.

Ως εξειδικευμένος -από το ACHMEA Academy- Financial Planner παρακολουθώ τις αλλαγές που επηρεάζουν την οικονομική κατάσταση των πελατών μου και μέσω μιας ειδικής μεθοδολογίας χρηματοοικονομικού προγραμματισμού που περιλαμβάνει φορολογικό, επενδυτικό, ασφαλιστικό και συνταξιοδοτικό σχεδιασμό τους βοηθάω πρώτα να προσδιορίσουν με ακρίβεια τους στόχους, τα όνειρα και τις επιθυμίες τους και στην συνέχεια να τα πραγματοποιήσουν με τις καταλληλότερες επιλογές και προτεραιότητες.

Επειδή όμως η ασφαλιστική αγορά δεν εξασφαλίζει μόνο λύσεις διαχείρισης κινδύνων αλλά και ευκαιρίες καριέρας, ως Team Instigator της εταιρίας, μου δίνεται η δυνατότητα στα πλαίσια εφαρμογής του σχεδίου ανάπτυξης «Genesis» να εντάξω στην ομάδα μας νέους συνεργάτες που αναζητούν εργασία με δυναμική προοπτική και αίσθημα προσφοράς στην κοινωνία.

Είναι σημαντικό σε μία εποχή αβεβαιότητας και ανασφάλειας να μπορεί κανείς να δίνει ελπίδα και να κατευνάζει τους φόβους των πιθανών κινδύνων. Και όπως σε κάθε δύσκολη περίοδο χρειάζεται να είναι οπλισμένος με ψυχραιμία υπομονή και επιμονή. Καλή γνώση των καταστάσεων και δράση. Στο πνεύμα αυτό λειτουργούμε και εμείς με αισιοδοξία ότι θα τα καταφέρουμε. Όχι μόνοι μας αλλά όλοι μαζί. Με συμπράξεις συνέργειες και κοινούς στόχους. Μα πάνω από όλα με αισιοδοξία για ένα καλύτερο αύριο στην κοινωνία.

Σε είσμα λοιπόν των καιρών και με το βλέμμα στραμμένο σε ένα ευοίωνο μέλλον επιμένουμε κι εμείς όπως ένας άλλος αγαπημένος ποιητής ότι «δεν μπορούμε να εμποδίσουμε την Άνοιξη να έρθει" (P. Neruda). Απλά θα την βοηθήσουμε!

ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ INSURANCE BROKERS A.E.
"ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ"

Λάμπρος Κόκκινος

Νικόλαος Κόκκινος είναι πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ. Έχει επιχειρηματική δραστηριότητα και περισσότερα από 15 έτη εμπειρίας στον ασφαλιστικό κλάδο, συνεχίζοντας την οικογενειακή δράση στον κλάδο. Παράλληλα είναι αναπτύξει δραστηριότητα στον τομέα των Χρηματοοικονομικών και Επενδυτικών Υπηρεσιών, κεφαλαιοποιώντας την αντίστοιχη εμπειρία του και γνώση. Επίσης είναι μέλος Δ.Σ. Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ). Εκπαίδευση: MSc στη Χρηματοοικονομική και Τραπεζική Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, BSc στα Μαθηματικά, ειδίκευση στα Εφαρμοσμένα Μαθηματικά Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης.

Χρειάζονται γνώσεις, εμπειρία και αξιοπιστία

Ο επαναπροσδιορισμός της σχέσης μας με τους πελάτες είναι αναγκαίος περισσότερο από ποτέ, κυρίως γιατί οι ανάγκες δεν είναι ευδιάκριτες μεταξύ τους και είναι πολύ συχνό το φαινόμενο η κάλυψη μιας ανάγκης, να προκαλεί χάσματα ή ακόμα και ''ζημιά'' στη συνολική επιχειρηματική δραστηριότητα, οδηγώντας σε πολύπλοκες και ιδιαίτερα κοστοβόρες διαδικασίες διαχείρισης κινδύνου.

Στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται, οι επιστημονικές γνώσεις, η εμπειρία, η αξιοπιστία, η πελατοκεντρική προσέγγιση, τα ''tailor made'' προϊόντα και η συνολική επίλυση των αναγκών είναι τα κριτήρια για επιτυχημένες και μακροχρόνιες συνεργασίες εκατέρωθεν.

Επίσης είναι σαφής ο στόχος της Ευρωπαϊκής Ένωσης να ενοποιήσει όλες τις Τραπεζικές, Χρηματοοικονομικές, Ασφαλιστικές, Επενδυτικές Υπηρεσίες κάτω από ένα Ενιαίο Εποπτικό φορέα επαναπροσδιορίζοντας ουσιαστικά το ρόλο του Μεσίτη Ασφαλίσεων.

Στη Λάμπρος Κόκκινος Ins. Brokers A.E. έχουμε ένα όραμα!

Να δημιουργήσουμε μια εταιρεία πρότυπο, που θα είναι ο Ηγέτης Μεσίτης Ασφαλίσεων στην ευρύτερη περιοχή με σαφή προσανατολισμό την Ολική Εξυπηρέτηση του πελάτη ως ενιαίας χρηματοοικονομικής- Ασφαλιστικής οντότητας, εγκαινιάζοντας την υπηρεσία μιας στάσης (one stop shop) για το σύνολο των Υπηρεσιών.

Η ιδέα αυτή γεννήθηκε πριν από λίγα χρόνια όταν σε ένα επαγγελματικό ταξίδι μου στην Κίνα συνάντησα τον τότε Αντιπρόεδρο του Επιμελητηρίου της Σαγκάης κο Wingman Sze της Julink Investments Co ο οποίος μου ανέλυσε την ανάγκη του πελάτη να έχει ένα σύμβουλο με τη γνώση και την εμπειρία να δίνει λύσεις ή ακόμα καλύτερα να μπορεί να χρησιμοποιήσει τους καλύτερους για να βρει τη λύση!

Σε αυτή την κατεύθυνση τα στελέχη της εταιρείας μας πιστοποιήθηκαν για το σύνολο των Χρηματοοικονομικών – Ασφαλιστικών - Επενδυτικών Υπηρεσιών. Παρέχουμε υψηλού επιπέδου Υπηρεσίες Διαχείρισης Κινδύνου για τους πελάτες μας, αντιμετωπίζοντας το ''Συνδυαστικό'' Κίνδυνο, αυτόν που συνήθως διαφεύγει κατά τη Στατική – Συμβατική προσέγγιση.

Επανασχεδιάζουμε τη λειτουργία της εταιρείας μας. Ουσιαστικά ξεκινάμε από την αρχή! Επαν-ιδρύουμε τη Λάμπρος Κόκκινος Ins. Brokers A.E. με την ταυτότητα της μοναδικής Εταιρείας Μεσιτών Ασφαλίσεων στην Ελλάδα που παρέχει συνολικά τις παραπάνω υπηρεσίες, αυστηρά με διαδικασίες προσανατολισμένες στην Εξειδικευμένη – Εξατομικευμένη προσέγγιση των πελάτων μας.

Με ορίζοντα ολοκλήρωσης το 2018 αναζητούμε νέους συνεργάτες και επενδυτές να συμμετέχουν στην υλοποίηση αυτού του φιλόδοξου σχεδιασμού και να αλλάξουμε το χάρτη. Σχεδιάζουμε μια Εταιρική Παρουσίαση - Road Show – που θα κάνουμε σε όλη την Ελλάδα για να παρουσιάσουμε το όραμά μας και να δημιουργήσουμε όλοι μαζί την Εταιρεία Ηγέτη στο ευρύτερο Χρηματοοικονομικό – Ασφαλιστικό - Επενδυτικό περιβάλλον που διαμορφώνεται!

Πως ο ασφαλιστής φτιάχνει την δική του άνοιξη!

GENERALI
Ανδρέας Γαλανός

Ο Ανδρέας Γαλανός γεννήθηκε το 1973 στο Ηράκλειο Κρήτης. Σπούδασε στο τμήμα πλοιάρχων εμπορικού ναυτικού στην Ακαδημία Εμπορικού Ναυτικού της Ύδρας από όπου αποφοίτησε το 1994. Είναι παντρεμένος και έχει 2 παιδιά. Η επαγγελματική του σταδιοδρομία ξεκινάει το 1997 σαν Γ' πλοίαρχος στις Μινωϊκές Γραμμές έως το 2000. Στην μεγάλη οικογένεια της Generali εντάχθηκε τον Φεβρουάριο του 2001 σαν Ασφαλιστικός Σύμβουλος, τον Φεβρουάριο του 2007 έγινε Executive Producer και το 2014 Συντονιστής Ομάδας.

Δημιουργούμε συνθήκες για την άνοιξη των ασφαλίσεων

Το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούμαστε χαρακτηρίζεται από έντονες πολιτικές, κοινωνικές και οικονομικές προκλήσεις. Με δεδομένο ότι η ασφάλιση αποτελεί έναν κλάδο που ακουμπά κάθε τομέα της ανθρώπινης δραστηριότητας, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές βιώνουμε έντονα όλες αυτές τις δυσκολίες μέσα από την καθημερινή μας επαφή με τους πελάτες μας.

Οι αλλαγές στο δημόσιο σύστημα υγείας το οποίο συρρικνώνεται συνεχώς, οι συντάξεις από τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης που μειώνονται και νέοι κίνδυνοι που απειλούν καθημερινά τον επιχειρηματικό κόσμο, είναι αλλαγές και εξελίξεις που συνθέτουν ένα πεδίο αβεβαιότητας. Σε αυτό το πεδίο, η ασφαλιστική κάλυψη αποτελεί μία σταθερή αξία, η οποία μπορεί όχι μόνο να αποτελέσει σανίδα σωτηρίας σε ατομικό και επιχειρηματικό επίπεδο, αλλά και μία από τις κινητήριες δυνάμεις επανεκκίνησης της ελληνικής αγοράς.

Τα στοιχεία που έχουμε στη διάθεσή μας από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών συνηγορούν σε αυτό καθώς η ασφάλιση αποτελεί ένα από τους ελάχιστους κλάδους που παρουσίασαν ανάπτυξη το 2016, με αύξηση της παραγωγής κατά 4,6% σε σχέση με το 2015. Το γεγονός αυτό καταδεικνύει ότι η ασφάλιση είναι παρούσα όταν τη χρειαστεί ο πολίτης, απορροφώντας ζημιές και προσφέροντας ένα δίκτυ ασφαλείας. Παράλληλα, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, του οποίου η ανάπτυξη εργασιών κινείται παράλληλα με την ανάπτυξη / ευημερία των ασφαλισμένων του, αναλαμβάνει έναν ρόλο συμβουλευτικό, προασπίζοντας τα συμφέροντά των πελατών και συστήνοντάς τις κατάλληλες λύσεις.

Ως μέλος της ομάδας της Generali, εργάζομαι κάθε ημέρα για να προσφέρω περισσότερη εξασφάλιση σε έναν ανήσυχο κόσμο. Συγκριτικό πλεονέκτημα στην καθημερινή μου εργασία αποτελούν οι υπηρεσίες μιας ασφαλιστικής δύναμης που γνωρίζει πολύ καλά, μέσα από την εμπειρία των 130 χρόνων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, πώς μπορεί να προσφέρει καινοτόμες αλλά και ουσιαστικές ασφαλιστικές λύσεις.

Με εφόδια τις γνώσεις που αποκτώ μέσα από τη συνεχή εκπαίδευση που μου παρέχει η Generali, τις επενδύσεις της εταιρείας στις σύγχρονες τεχνολογίες που διευκολύνουν την επαφή μου με τον πελάτη, και τέλος την πίστη μου στην αξία του επαγγέλματος, του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, εγώ και οι συνεργάτες μου δημιουργούμε καθημερινά τις συνθήκες για την «άνοιξη» του κλάδου και την υποστήριξη των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται.

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

Το στοίχημα στις πωλήσεις: ΔΩΡΟ ΘΕΟΥ;

Στοίχημα είναι η βεβαιότητα για κάτι. Είναι και είδος τυχερού παιχνιδιού. Στοιχηματίζω σημαίνει είμαι βέβαιος για την έκβαση γεγονότος. Μεταξύ των άλλων που ο Μανώλης Ανδρόνικος έβαλε στην υπηρεσία των πωλήσεων ήταν και τα στοιχήματα για την έκβαση προσπαθειών ώστε να παρακινήσει τους ασφαλιστές του. Έχει ενδιαφέρον που τα έβλεπε σαν «δώρο Θεού» που αφύπνιζαν δυνάμεις. Κάπου εκεί στο 2003 – 2004 κουβεντιάζοντας με τον Μανώλη, ανακάλυψα ένα κίνητρο αυτοβελτίωσης, του τρόπου δηλαδή που με στοιχήματα παρακινούσε τους ανθρώπους του για αποτελέσματα. Τότε κυκλοφόρησα ένα μικρό βιβλιαράκι με τίτλο "Το στοίχημα στις πωλήσεις". Το μοίρασα Δωρεάν σε χιλιάδες ασφαλιστές. Στην μνήμη του (έφυγε από κοντά μας τέτοια εποχή 8 Μαρτίου 2005) ξαναδημοσιεύουμε στο ΝΑΙ όσα υποστήριζε για την παρακίνηση του ρόλου του Manager ασφαλιστών.

Ε.Σ

Στα 30 χρόνια που δούλεψα στην πρώτη γραμμή στις ασφάλειες-εργαζόμουν ακόμη και τις Κυριακές-είχα παρωπίδες σαν το άλογο, δεν κοίταζα ούτε δεξιά ούτε αριστερά, τα έδινα όλα για τη δουλειά μου και τις εταιρείες που δούλευα. Η υπερβολή μου είχε δημιουργήσει στυλ γιατί τα έδινα όλα για τους συνεργάτες μου. Το παράδοξο είναι ότι μολονότι μου έπλεκαν το εγκώμιο πολλοί συνάδελφοι της αγοράς για τη μοναδικότητά μου, όχι μόνο δεν είχα καβαλήσει το καλάμι, αλλά νόμιζα μάλιστα ότι όλοι οι Διευθυντές Πωλήσεων δούλευαν σαν και μένα. Γι' αυτό όταν με ρωτούσαν συνάδελφοι από τον ανταγωνισμό.

«Ποιο είναι το μυστικό σου, πώς παθιάζεις, πώς κάνεις γενίτσαρους τους ασφαλιστές και παράγουν τόσο πολύ;»

«Τίποτα περισσότερο ή λιγότερο από σας δεν κάνω, ρε παιδιά», τους απαντούσα.

«Αγάπη δίνω, αυτό είναι όλο»

«Ποιο είναι το μυστικό σου, πώς παθιάζεις, πώς κάνεις γενίτσαρους τους ασφαλιστές και παράγουν τόσο πολύ;»

«Τίποτα περισσότερο ή λιγότερο από σας δεν κάνω, ρε παιδιά», τους απαντούσα.

«Αγάπη δίνω, αυτό είναι όλο»

Κι αυτό ήταν αλήθεια, Φτάνει όμως μόνο η αγάπη για να γίνει παιχνίδι ή πρέπει ο μάγειρας, ξέχωρα απ' την αγάπη, να βάζει και πολλά υλικά, απλά και σύνθετα, για να γίνεται πεντανόστιμο το φαγητό;

Τα πρώτα χρόνια, νέος με πολύ πάθος και αγάπη, δούλευα σε μια μικρή οικογενειακή εταιρεία. Οι οικογενειακές εταιρείες δύσκολα κάνουν επενδύσεις γιατί συνήθως τα αφεντικά έχουν καβούρια στις τσέπες τους. Ο κλάδος Ζωής στις αρχές της δεκαετίας του '70 για να αναπτυχθεί ήθελε πολύ χρήμα. Ας μην κρυβόμαστε, το χρήμα είναι η κινητήριος δύναμη και χωρίς αυτό δυσκολεύουν τα πράγματα. Γι' αυτό, παρά τις μεγάλες προσπάθειες που κατέβαλλα στα 8 χρόνια που δούλευα σε αυτήν την εταιρεία, δεν ακούστηκε αρκετά το όνομά μου στην αγορά γιατί απλά δεν μπόρεσα να ανεβάσω αισθητά την παραγωγή.

Το 1982, έπιασα δουλειά σε πολυεθνική εταιρεία, τη Nationale Nederlanden. Πολύ γρήγορα έφερα αποτελέσματα γιατί και εύρωστη οικονομικά ήταν η εταιρεία κι εγώ έκανα το κουμάντο στις πωλήσεις. Σκόρπαγα το χρήμα, πιστικά θα έλεγα, στους ασφαλιστές για να βγει η παραγωγή.

Τον πρώτο χρόνο κιόλας δεκαπλασιάστηκε η παραγωγή. Αμέσως άρχισε να συζητιέται το όνομά μου στην αγορά, «μοιράζει χρήμα ο Ανδρόνικος, γι' αυτό τραβάει η παραγωγή. Πολύ φουριόζος και φωνακλάς ο Ανδρόνικος, φωνάζει "αέρα" και τον ακολουθούν οι ασφαλιστές. Μέχρι πότε όμως;

Βάζει στοιχήματα ο Ανδρόνικος, έτσι θα μεγαλώσει η εταιρεία;

Μάλλον βράδυ θα φύγουν οι Ολλανδοί. Δεν υπάρχει επαγγελματισμός στην εταιρεία».

Αρχή ήταν, δύσκολα ο κόσμος λέει τον καλό λόγο, φυσικό ήταν ποτέ τους να με αμφισβητεί η αγορά, μολονότι η παραγωγή τράβαγε για τα καλά. «Πίσω έχει η αχλάδα την ουρά», έλεγαν «θα ξεφουσκώσει η εταιρεία όταν σταματήσουν οι ενέσεις».

Σε πείσμα όλων, όσο περνούσε ο καιρός τόσο εγώ συνέχιζα να είμαι κοντά με τους ασφαλιστές, ήμουν ο άνθρωπός τους, δίπλα στα προβλήματά τους, στις χαρές και τις λύπες τους. «Το παρακάνεις, θα σε καβαλήσουν οι ασφαλιστές», μου έλεγαν φίλοι Διευθυντές Πωλήσεων της αγοράς. Εγώ το χαβά μου.

Ημεροβραδιαζόμουν στα υποκαταστήματα κοντά τους, γινόμουν ένα μαζί τους, τους παρακινούσα συνέχεια με στόχους και οράματα για πρωτιές και διακρίσεις

Ημεροβραδιαζόμουν στα υποκαταστήματα κοντά τους, γινόμουν ένα μαζί τους, τους παρακινούσα συνέχεια με στόχους και οράματα για πρωτιές και διακρίσεις.

Πιο πολύ όμως έβαζα στοιχήματα (ενώπιος ενωπίω με τον καθένα χωριστά). Το προσωπικό στοίχημα, όταν μάλιστα έχει να κάνει με το καλό του άλλου επαγγελματικά, φέρνει πιο κοντά τους στοιχηματίζοντες. Έτσι, λοιπόν, στην εταιρεία το κλίμα όλο και γινόταν καλύτερο, πιο οικογενειακό, πάθος κι ενθουσιασμός επικρατούσε, «πατέρα» μ' έλεγαν οι πιο πολλοί ασφαλιστές. Ήμουν ο άνθρωπος τους.

Παρόλα αυτά, οι καταγγελίες έπεφταν σύννεφο. «Τελικά ασφαλιστική εταιρεία είναι η ΝΝ ή πρακτορείο ΠΡΟ-ΠΟ;». Σ' όσους, λοιπόν, με κοντράριζαν, με αμφισβητούσαν στην αρχή της καριέρας μου για το στυλ που διοικούσα, έλεγα:

«Το στοίχημα δεν είναι κουμάρι, ζάρια και τζόγος, δεν μιλάμε για τάβλι, για χαρτοπαίγνιο, για black jack, για ρουλέτα. Μιλάμε για το στοίχημα που είναι το ξεκόλλημα από τη στασιμότητα, η αφύπνιση των κρυμμένων δυνατοτήτων μας και που αν το θελήσουμε μπορούμε όλοι μας, να τις βγάλουμε στην επιφάνεια και να μεγαλουργήσουμε».

Κάθε μήνα έβγαζα εγκυκλίους και μνημόνευα όσους έκαναν ρεκόρ παραγωγής και κέρδιζαν τα στοιχήματα κι αυτό γινόταν βούκινο στην εταιρεία. Το πούλαγα κι εγώ αυτό βέβαια και γινόταν της τρελής. Το μόνιμο σλόγκαν μου ήταν «Βάλτε στοίχημα με τον εαυτό σας για να βελτιωθείτε, πιστέψτε το και κυνηγήστε τις μεγάλες παραγωγές».

Δεν ήταν λίγοι στην αγορά που προσπαθούσαν να με αντιγράφουν, βάζοντας καταισχόπους στα συνέδρια που μιλούσα. Δεν ήταν δύσκολο γι' αυτούς να προμηθεύονται τις κασέτες και ν' αναλύουν τους λόγους μου ούτε να έχουν στα χέρια τους τις πίστες παραγωγής, για να χτυπάνε τους πρώτους ούτε τους κανονισμούς αμοιβών κι εξέλιξης, έβρισκαν τα πάντα. Κι όμως, όσο κι αν προσπάθησαν, δεν μπόρεσαν να πετύχουν την υψηλή παραγωγικότητα των ασφαλιστών τους κι ας ήταν αυτό το πρώτο ζητούμενο, γιατί απλά ποτέ δεν έπιασαν το πόσο βαθιά και πραγματικά αγαπούσα τον ασφαλιστή. Κι αυτό που γράφω δεν είναι εγωιστικό. Νομίζω ότι οφείλεται και στο χαρακτήρα μου που είμαι γενικά καλοσυνάτος, σίγουρα στα πολλά πάνω-κάτω που πέρασα σαν ασφαλιστής κι αυτό δεν το ξέχασα ποτέ μου, αλλά εκείνο που μ' επηρέασε περισσότερο στη ζωή μου εκείνη την περίοδο ήταν ότι ασπάστηκα το Χριστιανισμό, πίστεψα στο Θεό και την αγάπη. Μέχρι τότε ψαχνόμουν από δω και από 'κει, μέχρι και σχολή γιόγκα είχα δημιουργήσει.

Ο Χριστιανισμός είναι η μοναδική θρησκεία, το μόνο φιλοσοφικό σύστημα στον κόσμο που έχει διαμορφώσει πλήρη πλαίσια με κέντρο την αγάπη, γι' αυτό έχει τεράστια δύναμη να συγκινεί ψυχές, συνεγείρει συνειδήσεις και κάνει αρνάκι το μεγαλύτερο εγκληματία. Ταυτόχρονα όμως είναι τεράστια δυσκολία για τον κάθε χριστιανό να μπει στο κέντρο, στην πυρήνα της θρησκείας, την αγάπη. Εγώ παρόλο που δεν είμαι της εκκλησίας, έδεσα με το Χριστιανισμό. Ο Χριστιανισμός για μένα ήταν μια νέα εμπειρία και σιγά-σιγά μου έγινε «πιστεύω» για προσφορά και αγάπη στον άνθρωπο.

Από τότε λοιπόν που ασπάστηκα πραγματικά το Χριστιανισμό έκανα τη μεγάλη στροφή στη ζωή μου. Ο δάσκαλός μου είχε πει, «εσύ θα κάνεις μια γενιά ασφαλιστών να πιστεύει στο Θεό και να πουλάει με αγάπη στον πελάτη». Κι ενώ στην αρχή δεν το πίστευα, γρήγορα έγινα φανατικός, όπου βρισκόμουν κι όπου στεκόμουν μίλαγα για το Θεό και την αγάπη. Κι αυτό το έκανα τρόπο ζωής μου.

Δεν υπάρχει πιο δύσκολο και ταυτόχρονα επικίνδυνο πράγμα για ένα manager να μιλάει σε συνέδρια, σε meetings, σε εκδηλώσεις, με ακροατήριο πολλούς ασφαλιστές, να τους παρακινεί, αλλά και την ίδια στιγμή να τους περνάει μηνύματα για πίστη στο Θεό και αγάπη στον άνθρωπο. Μπορεί οι ντομάτες και τα αυγά να πέσουν σύννεφο, γιατί οι ασφαλιστές είναι τα μεγαλύτερα γατόνια, αμφιβάλλουν για τα πάντα κι εύκολα σε κάνουν ρόμπα.

«Με αγάπη θα πουλήσουμε, κύριε Ανδρόνικε;», μου είπε κάποτε λίγο ειρωνικά ένας ασφαλιστής, «μήπως θα ήταν καλύτερα να κάνουμε περισσότερα σεμινάρια, να αποκτήσουμε πιο πολλές γνώσεις και μάλιστα να δημιουργηθεί και υπηρεσία μάρκετινγκ στην εταιρεία για να βοηθηθούμε;».

«Όλα θα γίνουν με το χρόνο τους», έλεγα, «μέχρι τότε όμως πρέπει να πουλάτε με αγάπη για να κάνετε καριέρα. Τα άλλα όλα είναι προσωρινά, μισό κιλό φέτα της αρπαχτής».

Ποιος το πιστεύει ότι τα πρώτα 10 χρόνια η ΝΝ δεν είχε ούτε marketing ούτε εκπαιδευτικό κέντρο, τίποτα; Οι ασφαλιστές πούλαγαν πολύ γιατί είχαν αγάπη για την εταιρεία και τη δουλειά τους, πάθος και ενθουσιασμό γιατί κέρδιζαν τα στοιχήματα που τους έβαζα.

Έχω στοιχηματίσει με χιλιάδες ασφαλιστές και managers, έχω στοιχηματίσει με εταιρείες ολόκληρες. Ακόμα κοντράρισα και με ασφαλιστικές εταιρείες ευρωπαϊκών χωρών που είχα γνωριμία με τους γενικούς διευθυντές πωλήσεων. Τα στοιχήματα που έχω κερδίσει από κόντρες με εταιρείες του ανταγωνισμού στην Ελλάδα, έκαναν ευτυχισμένους τους χιλιάδες συνεργάτες μου, γιατί πάντα τους μνημόνευα. Στα δε μεγάλα στοιχήματα με την Alico, την Εθνική και την Interamerican τους έδινα και χειρόγραφα πτυχία με την υπογραφή μου, με λόγια αγάπης, παραδοχής, θαυμασμού, πολύ συγκινητικά. Αυτοί κέρδιζαν τις μάχες, αλίμονο αν δεν το έκανα. Πιο πολύ όμως έχω χαρεί για τα χιλιάδες στοιχήματα που έχω χάσει από ασφαλιστές επί προσωπικού επιπέδου, γιατί έπιαναν τους στόχους που τους έβαζα.

mPossible

Έχω βάλει τα πιο τρελά στοιχήματα που μπορεί να φανταστεί άνθρωπος. Από μεταχειρισμένες μηχανές αυτοκινήτων, βέσπες, μοτοσακό, ακόμα και ρούχα μου που άρεσαν και πιο πολύ ρολόγια και γραβάτες

Έχω βάλει τα πιο τρελά στοιχήματα που μπορεί να φανταστεί άνθρωπος. Από μεταχειρισμένες μηχανές αυτοκινήτων, βέσπες, μοτοσακό, ακόμα και ρούχα μου που άρεσαν και πιο πολύ ρολόγια και γραβάτες.

Τελικά στοιχημάτιζα με τους ασφαλιστές ό,τι ήθελαν, δεν τους χάλαγα χατίρι και πόσο το γλένταγα όταν έχανα τα στοιχήματα!

Αξέχαστο θα μου μείνει όταν ένας ευτραφής ασφαλιστής μου ζήτησε να στοιχηματίσουμε ένα ολοκαίνουριο δερμάτινο σακάκι που φόραγα. Όχι μόνο το δέχθηκα αλλά άφησα το σακάκι στο υποκατάστημα και βγήκα στη βροχή με το πουκάμισο. Αρνήθηκα ομπρέλες που μου έφεραν, το γλένταγα που βρεχόμουν. Μ' έβλεπαν από το παράθυρο και δεν πίστευαν στα μάτια τους. Το μήνα εκείνο όλοι οι ασφαλιστές στο υποκατάστημα έκανα ρεκόρ παραγωγής. Δεν είναι υπέροχο;

Μια άλλη φορά στη Θεσσαλονίκη, θυμάμαι, σε συγκέντρωση όλου του δυναμικού των πωλήσεων της Βορείου Ελλάδος (ήταν περισσότεροι από 800) έβγαλα τη γραβάτα μου, που άρεσε πολύ, σε δημοπρασία. Τρεις φορές ανέβηκε τον επόμενο μήνα η παραγωγή της εταιρείας της Βορείου Ελλάδος. Για μια γραβάτα! Δεν είναι λίγο πράγμα 500 ασφαλιστές να κάνουν ρεκόρ παραγωγής από ένα απλό στοίχημα. Αυτό λέει πολλά, για όσους καταλαβαίνουν βέβαια.

Ένα άλλο, πολύ σημαντικό για μένα, στοίχημα ήταν όταν στην αρχή της σταδιοδρομίας μου στην ΝΝ έκοψα σε προφορικές εξετάσεις τον καλύτερο ασφαλιστή Βορείου Ελλάδος για να γίνει full-timer. Βγήκε εκτός εαυτού, εκνευρίστηκε. Του μίλησα με αγάπη και του είπα, «έκοψα εσένα, τον καλύτερο, για να γίνεις ακόμη καλύτερος. Έτσι μόνο θα γίνουμε πρώτη εταιρεία. Είμαι σίγουρος πως την άλλη βδομάδα που θα επιστρέψω από την περιοδεία μου στη Θράκη και σε ξαναεξετάσω θα τα πας άριστα. Κι αν μάλιστα μέχρι τότε κάνεις παραγωγή μεγάλη, θα σε καλέσω να φάμε στου Κρικέλα, θα σου δώσω ένα άτοκο δάνειο και τρεις-τέσσερις φίλους μου Σαλονικιούς να τους ασφαλίσεις».

Είμαι απ' τη φύση μου πλακατζής, χαβαλετζής, αέρας, αλλά πολύ πιεστικός και επίμονος στα στοιχήματα. Ακόμα και στον ασφαλιστή που είχα κόψει στις εξετάσεις έβαλα πολύ δύσκολο στοίχημα, γιατί έκρινα ότι μπορούσε να το κερδίσει. Και βγήκα αληθινός. Σε λιγότερο από μια βδομάδα έκανε μεγαλύτερη παραγωγή απ' όση κάνει ένα καλό υποκατάστημα σε ένα μήνα.

Η μεγάλη μου επιθυμία και φιλοδοξία να πετύχω στη δουλειά μου, η μεγάλη μου αγάπη για τον ασφαλιστή, μ' έσπρωχναν στο να ασχολούμαι συνέχεια με την παρακίνηση, κι αυτό έφερνε αποτελέσματα.

Αλήθεια, πόσες φορές με έπαιρναν τηλέφωνο ασφαλιστές μπροστά στον πελάτη μόλις κλείνανε τη δουλειά, για να μου δώσουν χαρά, για τους πω το μπράβο. Οι πελάτες μου έδιναν συγχαρητήρια και μου έλεγαν «πρώτη φορά βλέπουμε τόσο παθιασμένους ασφαλιστές, που αγαπούν τόσο την εταιρεία τους και πιο πολύ εσάς».

«Το στοίχημα πρέπει να μπει στη ζωή σας, για κάθε δραστηριότητά σας, ακόμα και για τους έρωτές σας», έλεγα στους ασφαλιστές.

Το μόνιμο στοίχημα που πρέπει όλοι να βάζετε, είναι η προσωπική σας βελτίωση και όταν αυτό αρχίσει να δουλεύει θα δείτε τι συγκινήσεις θα εισπράξετε από αυτή τη δουλειά που ούτε στα καλύτερά σας όνειρα δεν έχετε δει.

Μόνο έτσι θα κάνετε παραγωγές άπιαστες, θα γίνετε αστέρια, πρώτοι, ξεχωριστοί, ασφαλισταράδες. Θα ζήσετε μια ωραία ζωή, με συγκινήσεις όχι απλά επιβίωση, με χρήμα, με διακρίσεις, με αναγνώριση και χειροκρότημα. Κι όλα αυτά και περισσότερο το χειροκρότημα και το μπράβο όλοι το έχουμε ανάγκη, όταν μάλιστα με τη δουλειά μας γινόμαστε χρήσιμοι στους συνανθρώπους μας.

«Πρέπει λοιπόν να βάλετε στόχο και όραμα, να γίνετε πυγέτες σε ένα χαρτοφυλάκιο από ευχαριστημένους πελάτες. Θέλει αγώνα αυτό, κάθε στιγμή, κάθε ώρα, κάθε μέρα αλλά αξίζει τον κόπο»

«Πολλές φορές στο δρόμο σας θα συναντάτε εμπόδια, θα πέφτετε, αλλά πάντα να θυμάστε ότι όπως κάθε πρωί ο ήλιος ανατέλλει και κάθε βράδυ

«Το στοίχημα πρέπει να μπει στη ζωή σας, για κάθε δραστηριότητά σας, ακόμα και για τους έρωτές σας», έλεγα στους ασφαλιστές

δύει, έτσι και το μυαλό του ανθρώπου έχει σκαμπανεβάσματα καλής και κακής ψυχολογίας. Κι ό,τι έχει σχέση με την κακή ψυχολογία πρέπει να το διώχνετε ελέγχοντας τα συναισθήματά σας. Όταν μάθετε να αυτοπαρακινείστε, κι αυτό θα το καταφέρετε αν κοιτάζεστε κάθε πρωί στον καθρέφτη και μπαλανσάρετε το μυαλό σας με ένα κατσαβιδάκι για να δουλεύει, τότε μόνο θ' αλλάξει η ζωή σας γιατί απλά θα σκέφτεστε θετικά».

Το 1990, έβαλα το πρώτο μεγάλο εταιρικό στοίχημα με την Alico. Το όραμα ήταν να γίνουμε πρώτη πολυεθνική εταιρεία στην Ελλάδα. Ήταν ένα εντελώς διαφορετικό στοίχημα απ' όσα έβαζα μέχρι τότε. Το εταιρικό στοίχημα δεν είναι παίξε-γέλασε, πρέπει να τα βρεις με χιλιάδες ασφαλιστές. Κι αυτό είναι πολύ διαφορετικό από το τετ α τετ με έναν ασφαλιστή. Το ένας-ένας είναι καλαμπούρι, οι πολλοί μαζί είναι άστα να πάνε.

Όταν πήγαινα στα υποκαταστήματα για να τους πείσω να μπουν στο στοίχημα στην αρχή έπεφτα σε τείχος. Κι όταν τους έλεγα «κάντε ένα βήμα μπροστά όσοι θέλετε να μπείτε στο στοίχημα», κανείς δεν το τολμούσε. Ο φόβος της μεγάλης παραγωγής δεν ξεπερνιέται εύκολα γι' αυτό και όλοι τους ήταν διστακτικοί. Μέχρι να τους αλλάξω τα μυαλά και να τους ξεκολλήσω από το φόβο, είδα και έπαθα.

«Πολύ λυπάμαι», έλεγα στις επισκέψεις μου στα υποκαταστήματα, «που οι πιο πολλοί από σας φοβάστε να μπείτε στο στοίχημα. Εγώ δεν κολλάω, παίζω και με τους λίγους και μάλιστα θα γίνω πιο απαιτητικός, πιο σκληρός μαζί σας και σας έχω εκτεθεί για τριπλάσιους στόχους στην αγορά.

«Όποιος δεν πιάσει τους στόχους του θα μου κάνει δώρο ένα ζευγάρι κάλτσες «Πουρνάρα».

Λες και τους έκανα μάγια, μπήκαν πολλοί στο στοίχημα, γιατί ο Έλληνας έχει λεβεντιά και φιλότιμο, λέει θα χάσω, θα πληρώσω. Άρχισε ο ενθουσιασμός που είναι κολλητικός και απλώνεται σαν φωτιά. Έτσι τριπλασιάστηκε μέσα σ' ένα χρόνο η παραγωγή της εταιρείας.

Κι όμως δεν θα είχε μπει σχεδόν κανείς στο στοίχημα και δε θα είχαμε περάσει την Alico, αν δεν είχα χρησιμοποιήσει τις κάλτσες «Πουρνάρα».

«Λαϊκός ο Ανδρόνικος», λέγανε μερικοί, «τουλάχιστον δεν έλεγε κάλτσες Berlington;».

Τα μηνύματα περνάνε στους ανθρώπους όταν δένουν με αυτόν που τα στέλνει. Κι εγώ τους είχα τρελάνει,

Το 1990, έβαλα το πρώτο μεγάλο εταιρικό στοίχημα με την Alico. Το όραμα ήταν να γίνουμε πρώτη πολυεθνική εταιρεία στην Ελλάδα...

...«Όποιος δεν πιάσει τους στόχους του θα μου κάνει δώρο ένα ζευγάρι κάλτσες «Πουρνάρα». Λες και τους έκανα μάγια, μπήκαν πολλοί στο στοίχημα, γιατί ο Έλληνας έχει λεβεντιά και φιλότιμο, λέει θα χάσω, θα πληρώσω. Άρχισε ο ενθουσιασμός που είναι κολλητικός και απλώνεται σαν φωτιά. Έτσι τριπλασιάστηκε μέσα σ' ένα χρόνο η παραγωγή της εταιρείας.

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

μετά το στοίχημα τους έστελνα εγκυκλίους με το χέρι γραμμένες, γεμάτες παρακίνηση και χιούμορ.

«Ρε παιδιά έχω τόσες πολλές κάλτσες «Πουρνάρα», που θα μου είναι άχρηστες αν κερδίσω στοιχήματα από σας. Αφήστε που το καλοκαίρι δε φοράω ποτέ κάλτσες. Μακάρι να χάσω όλα τα στοιχήματα».

«2000 θαύματα πετύχατε μιας και όλοι κάνατε το δικό σας θαύμα», ήταν τα πρώτα λόγια μου που είπα στους 2000 ασφαλιστές στο συνέδριο της ΝΝ το 1991 που γιορτάζαμε την πρωτιά μας επί της Alico. «Ησαστε αστέρια, ήσαστε οι πρώτοι, μπράβο σε όλους σας».

Χρησιμοποιούσα πολύ τα white lies για να ανεβάζω τους ασφαλιστές. Μ' άρεσε όταν τους έκανα να νιώθουν άνετα μαζί μου, είχα καταργήσει την ιεραρχική απόσταση, είχα αφήσει ανοιχτές πόρτες, γιατί καταλάβαινα ότι ο καθένας ήθελε να εκφράσει τα δικά του πιστεύω, να ξεχωρίσει, ν' ανέβει κοινωνικά και η φιλοδοξία ξέρω θέλει πότισμα και σκάλισμα, γιατί φυτρώνει σε όλα τα κεφάλια. Το 'βλεπα στα μάτια όλων και σε όλους έδινα ελπίδα. Μόνο όταν έχεις ζήσει από πρώτο χέρι τα προβλήματα, μπορείς να δώσεις λύση.

Αλίμονο στο διευθυντή πωλήσεων που κουβαλάει το καλάμι, που πουλάει μούρη, κάνει το δύσκολο και δεν πλησιάζει τους ασφαλιστές, το 'χασε το παιχνίδι.

Έτσι άρχισε να φτιάχνεται ο ανίκητος, χαμογελαστός στρατός της ΝΝ. Η καλύτερη δύναμη πωλήσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

«Τι παραπάνω έχει ο τάδε;», έλεγα σε συγκεντρώσεις υποκαταστημάτων για κάποιους αστέρια-ασφαλιστές, είτε της εταιρείας που δούλευα είτε άλλων εταιρειών του ανταγωνισμού που φρόντιζα να μαθαίνω τα ονόματά τους. πολλές φορές μάλιστα, δεν κόλλαγα και τηλεφωνούσα στους διευθυντές πωλήσεων ή στους ίδιους ακόμα και τους έλεγα ότι στοιχημάτισα με ασφαλιστές της εταιρείας μου να τους ξεπεράσουν. Έτσι, και τους έδινα αξία και τους έκανα τούρμπο. Προχωρημένα πράγματα.

Το πιο δυνατό, ξεχωριστό αλλά και διαφορετικό στοίχημα της ζωής μου ήταν αυτό που έβαλα το 1994 κόντρα με την Interamerican για την πρωτιά σε νέα παραγωγή στον κλάδο ζωής. Αυτό κι αν είχε στρατηγική, το προετοίμαζα μήνες πριν, σε σημείο που το 1994 στο συνέδριό μας όταν το ανήγγειλα στους ασφαλιστές σείστηκε το ξενοδοχείο

Το πιο δυνατό, ξεχωριστό αλλά και διαφορετικό στοίχημα της ζωής μου ήταν αυτό που έβαλα το 1994 κόντρα με την Interamerican για την πρωτιά σε νέα παραγωγή στον κλάδο ζωής. Αυτό κι αν είχε στρατηγική, το προετοίμαζα μήνες πριν, σε σημείο που το 1994 στο συνέδριό μας όταν το ανήγγειλα στους ασφαλιστές σείστηκε το ξενοδοχείο. Όρθιοι όλοι, έκλαιγαν, χειροκροτούσαν, έτοιμοι να βγουν στην αγορά να διεκδικήσουν την πρωτιά σαν λιοντάρια στο κλουβί. Τους είπα, **«Αυτό είναι το τελευταίο μεγάλο** εταιρικό στοίχημα που σας βάζω, θέλω να γίνουμε πρώτη εταιρεία, να νιώσετε τον αέρα της πρωτιάς, εσείς θα το πετύχετε εσείς θα κερδίσετε λεφτά, δόξα, εγωισμό και περηφάνια. Βάλτε στοίχημα με τον εαυτό σας και κερδίστε το, παρακινείστε τους συναδέλφους σας. Για ένα χρόνο, τίποτα άλλο να μην έχετε στο μυαλό σας, μόνο την πρωτιά κι εγώ που πιστεύω πολύ σε σας και σας αγαπώ πολύ στοιχηματίζω ακόμα και το ξενοδοχείο μου στη Μύκονο για μια δραχμή και να ξέρετε ότι το έφτιαξα με κόπους και θυσίες πολλές. Είμαι σίγουρος ότι η Interamerican του χρόνου θα βλέπει την πλάτη μας».

Αυτό το στοίχημα έπιασε πολύ τόπο. Τη χρονιά εκείνη οι ασφαλιστές τα έδιναν όλα για την εταιρεία, δούλευαν σαν τρελοί, πίεζαν και τους συναδέλφους τους στο υποκατάστημα να κάνουν μεγάλες παραγωγές. Δεν είναι υπερβολή, εκείνη την

περίοδο με σταμάταγαν στο δρόμο ασφαλιστές απ' όλες τις εταιρείες της αγοράς, εκτός της Interamerican φυσικά, και μου 'λεγαν, «πρόσεχε μεγάλε, θα σου φάνε το ξενοδοχείο».

Είμαι πολύ περήφανος που κατάφερα το στοίχημα να μπει στη ζωή των ασφαλιστών. Κι ενώ για χρόνια εγώ τους ταρακουνούσα και τους ζητούσα να στοιχηματίσουμε μετά μου το ζητούσαν από μόνοι τους. Ο ασφαλιστής καμαρώνει για το διευθυντή πωλήσεων όταν είναι σαν κι αυτόν, όταν έχει πείρα του πεζοδρομίου, όταν έχει πουλήσει με την τσάντα, όταν είναι καθαρόμαιμος και εγώ αυτό το εκμεταλλευόμουν κατά κόρον. Ούτε κι εγώ ξέρω πόσες φορές έχω βγει στην κόντρα με ασφαλιστές στην αγορά. «Από το ένα πεζοδρόμιο, εσύ μεγάλε, κι εγώ στο άλλο κι όποιος κάνει μεγαλύτερη παραγωγή, κερδίζει στο στοίχημα».

Ποτέ δεν έλεγα όχι αλλά πάντα πολύ το παζάρευα μέχρι να συμφωνήσω στο ύψος της παραγωγής. Το πιο συνηθισμένο στοίχημα που έβαζα ήταν ένα τραπέζι μεσημεριανό στο εστιατόριο των κεντρικών γραφείων της εταιρείας.

Μ' ένα σμπάρο πετύχαινα δυο τρυγόνια, γιατί αυτές οι συναντήσεις το μεσημέρι και με ξεκούραζαν, αλλά και πέρναγα τα μηνύματα που ήθελα στους ασφαλιστές. Τους έκανα πλυντήριο στο μυαλό, ρεκτιφιέ που λένε.

Με την ιδιότητά μου του Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων και Προέδρου της Limra, έχω λάβει μέρος σε πάρα πολλά meetings, μερικά από αυτά πολύ σοβαρά, στην Ελλάδα και το εξωτερικό, με διακεκριμένους ασφαλιστές παγκοσμίου ακτινοβολίας, κι όμως σε κανένα από τα meetings αυτά δεν ένιωθα τόσο γεμάτος όσο στις συναντήσεις μου με τους ασφαλιστές για τα στοιχήματα που τους έβαζα. Εκεί στο τραπέζι με λαδόκολλα ζούσα σε άλλους κόσμους με τους ασφαλιστές.

Το στοίχημα για μένα είναι δώρο Θεού γι' αυτόν που ενεργοποιεί τις δυνάμεις μέσα του για να το κερδίσει.

Ποιος ήταν ο Μανώλης Ανδρόνικος

Ο Μανώλης Ανδρόνικος γεννήθηκε στην Αθήνα το 1942 από πατέρα Μυκονιάτη και μητέρα Κρητικιά και πέθανε το 2005. Μεγάλωσε στο Παγκράτι όπου και τελείωσε το Γυμνάσιο. Το 1960 σε ηλικία 18 ετών προσλήφθηκε στην Εθνική Τράπεζα και την ίδια χρονιά μπήκε στη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών.

Το 1972 ξεκίνησε part time ασφαλιστής στην INTERAMERICAN.

Το 1973 έγινε διακεκριμένος ασφαλιστής και στα τέλη της ίδιας χρονιάς ανέλαβε Διευθυντής Πωλήσεων στην ασφαλιστική εταιρία «Πρόοδος», θέση που κράτησε μέχρι τον Μάρτιο του 1980, όταν το 100% των μετοχών της «Προόδου» μεταβιβάστηκε στη Nationale-Nederlanden. Από το 1980 μέχρι το 1982 ανέλαβε Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων στη Nationale-Nederlanden, θέση που τίμησε για είκοσι περίπου χρόνια.

Το 1998 όταν η Nationale-Nederlanden, ξέχωρα από τις ασφαλιστικές δραστηριότητές της, επεκτάθηκε και σε πωλήσεις επενδυτικών και τραπεζικών προϊόντων, προήχθη σε Γενικό Διευθυντή Marketing και Πωλήσεων του ING Group στην Ελλάδα.

Το 1995 ψηφίστηκε ομόφωνα από όλους τους Διευθυντές Πωλήσεων της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, Πρόεδρος Δεοντολογίας.

Το 1996 ανέλαβε Πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής Limra και μετά από αυτό τιμήθηκε ως Επίτιμος Πρόεδρος της Limra για τις προσφερθείσες υψηλές υπηρεσίες του.

Είχε παρακολουθήσει πληθώρα εκπαιδευτικών σεμιναρίων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Πηγή: ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ ΑΥΤΟΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΔΙΣΤΡΑΤΟ-Ε. ΣΠΥΡΟΥ
«ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ
Το στοίχημα στις πωλήσεις: Δώρο Θεού;»
ΕΚΔΟΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2004

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!**

Γιατί ο Μέσσι κάνει προπόνηση;

Του **ΒΑΓΓΕΛΗ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΥ**

BA Marketing / BSc Psychology
MSc Sport Psychology
REBT Therapist, Executive & Athletes' Coaching
www.coaching-therapy.gr

Συχνά ένας επαγγελματίας των πωλήσεων ακολουθεί την εξής πορεία μέχρι να βρεθεί απέναντι από έναν υποψήφιο πελάτη του: Εκπαίδευση του προϊόντος, θεωρητική εκπαίδευση σε τεχνικές πωλήσεων, τις οποίες ακολουθούν οι στόχοι, έτσι για να αισθανθεί το δέος μπροστά στα νούμερα που του ζητούνται να φέρει και μετά..., ο πωλητής καλείται να ανακαλύψει τον τροχό για να υλοποιήσει αυτούς τους στόχους. Στη διαδικασία αυτή όχι πάντα, αλλά συχνά, υπάρχει ένα σημαντικό κενό. Αγνοείται η πρακτική εξάσκηση. Και η σημασία της πρακτικής εξάσκησης μέσω role-plays και συγκεκριμένων σεναρίων επικοινωνίας και αντιμετώπισης 'δύσκολων πελατών' φαίνεται να μην είναι αντιληπτή τόσο από τους ίδιους τους πωλητές όσο και από τους managers τους.

Γιατί ο Μέσσι κάνει προπόνηση; Για ποιόν λόγο να μην φροντίζει μόνο για τη φυσική του κατάσταση, αφού το ταλέντο το έχει; Μάλλον διότι ακόμα και όταν έχεις ταλέντο, αυτό από μόνο του δεν είναι αρκετό για να σε πάει μακρυά. Είναι απαραίτητη η προπόνηση, η συστηματική εξάσκηση η οποία έχει σκοπό να αναπτύξει τις δεξιότητες του αθλητή ΚΑΙ να τον προετοιμάσει ώστε να αντιδράσει με αυτόματο και φυσικό τρόπο σε υποθετικά σενάρια.

Πόσο λογικό θα ήταν για τον Μέσσι να πηγαίνει μία φορά την εβδομάδα στην προπόνηση, ώστε να μάθει την τακτική για το επικείμενο παιχνίδι και μετά να εμφανιστεί κατευθείαν στον αγώνα; Όχι πολύ! Ο Μέσσι δουλεύει πολύ σκληρά επαναλαμβάνοντας τεχνικές και τακτικές τις οποίες έχει κάνει επιτυχημένα χιλιάδες φορές, μόνο και μόνο γιατί αναγνωρίζει τη σημασία της εξάσκησης. Μελέτες αθλητών επιπέδου elite (Παγκόσμιας και Ολυμπιακής κλάσης) έχουν δείξει πως για να γίνει κάποιος 'ειδικός' (expert) σε μια δεξιότητα μπορεί να χρειαστούν από 3.000 έως και 10.000 επαναλήψεις. Και μάλιστα, ακόμα και οι αθλητές που έχουν κατακτήσει τόσο υψηλά επίπεδα, συνεχίζουν και προπονούνται στις δεξιότητές αυτές, απλώς και μόνο για να τις διατηρήσουν και να τις εξελίξουν. Τί μας κάνει να πιστεύουμε πως εμείς δε χρειάζεται να εξασκηθούμε στις δεξιότητες του δικού μας 'αθλήματος';

Ένα από τα πιο απαιτητικά και εγκεφαλικά αθλήματα είναι η ξιφασκία. Οι πιο ταλαντούχοι αθλητές και οι πλέον διακεκριμένοι, συνεχίζουν και κάνουν προπόνηση. Κάθε μέρα στην προπόνησή τους κάνουν εκατοντάδες επιθέσεις και εκατοντάδες επαναλήψεις απλών ασκήσεων σε στόχους. Στη συνέχεια παίζουν δεκάδες παιχνίδια με τους συναθλητές τους βάσει συγκεκριμένων σεναρίων στα οποία ο αντίπαλός τους προσπαθεί να τους δυσκολέψει τη ζωή με διαφορετικούς τρόπους. Και αυτή η δουλειά, αυτή η προπόνηση είναι απαραίτητη ώστε να έχουν καλύτερες πιθανότητες να πετύχουν το στόχο τους στον αγώνα.

Οι πωλήσεις δεν έχουν πολλές διαφορές με τον επαγγελματικό αθλητισμό και όμως συχνά οι επαγγελματίες των πωλήσεων τις αντιλαμβάνονται ερασιτεχνικά, μη δίνοντας τη σημασία που αρμόζει στην εξάσκηση για την ανάπτυξη των δεξιοτήτων τους.

Πόσο στα σοβαρά θα πάρουμε τον γιο ή την κόρη μας όταν στην ερώτηση μας «έχεις διαβάσει για το αυριανό σου διαγώνισμα στα μαθηματικά;», μας απαντήσουν πως, «τα έμαθα από την παράδοση»; Το πιο πιθανό θα τους εξηγήσουμε ότι δε φτάνει να έχεις δει πώς λύνει ο καθηγητής τις ασκήσεις, δε φτάνει να έχεις ακούσει πώς θα το κάνεις. Και τί θα απαντήσουμε στο παιδί μας αν μας πει πως «έλυσα μία άσκηση, άρα ξέρω και μπορώ να γράψω στο διαγώνισμα»; Χρειάζεται να κάνεις εξάσκηση, χρειάζεται να λύσεις ασκήσεις και να κάνεις προσομοιώσεις διαγωνισμάτων για να μπορείς στις συνθήκες των εξετάσεων να αποδώσεις. Ο επαγγελματικός στίβος και οι πωλήσεις είναι το άθλημά μας και το τηλεφώνημα, το ραντεβού και η επικοινωνία είναι ο αγώνας μας.

Όσο πιο απαιτητική και σκληρή η προπόνηση, τόσο πιο εύκολος ο αγώνας. Παίξε λοιπόν με το δικό σου μέρος και κάνε εξάσκηση!

Και ο ίδιος ο αγώνας όμως, αποτελεί πολύτιμη εμπειρία για τον αθλητή. Άρα παράλληλα με την εξάσκηση, χρειάζεται να μαζεύω και 'αγωνιστικές' εμπειρίες. Ο αρχάριος μποξέρ δε θα προκαλέσει για πρώτο του αντίπαλο έναν πρωταθλητή, η αρχάρια αθλήτρια ρυθμικής δε θα διεκδικήσει αμέσως πρόκριση στο Παγκόσμιο και ο νέος πωλητής δε θα παίξει από την αρχή τις δυνατές του γνωριμίες. Θα μαζέψει εμπειρία με 'αντιπάλους' τους οποίους ακόμα και αν χάσει, η χαμένη ευκαιρία θα είναι μικρή. Συμπερασματικά λοιπόν, δεν αναλώνομαι στην εξάσκηση μέχρι τελειότητας, αλλά στρατηγικά παίρνω και εμπειρία σε πραγματικές συνθήκες.

> **Οι πωλήσεις δεν έχουν πολλές διαφορές με τον επαγγελματικό αθλητισμό και όμως συχνά οι επαγγελματίες των πωλήσεων τις αντιλαμβάνονται ερασιτεχνικά, μη δίνοντας τη σημασία που αρμόζει στην εξάσκηση για την ανάπτυξη των δεξιοτήτων τους**

Η 'προπόνηση' στις πωλήσεις όπως και στον αθλητισμό έχει πολλές παραμέτρους. Εστιάζω στο να μάθω το προϊόν μου, καθώς και το προϊόν του ανταγωνισμού, μαθαίνω τεχνικές επικοινωνίας και τη μεθοδολογία της πώλησης μα πάνω από όλα εξασκούμαι σε αυτές τις δεξιότητες μέσω παιχνιδιών ρόλων και αξιοποιώ την καθοδήγηση των managers που έχουν συσσωρεύσει εμπειρία στη διαδικασία την πώλησης και την αντιμετώπιση αντιρρήσεων και δυσκολιών. Είναι ιδιαίτερα σημαντικό να αντιληφθούμε τη σημασία της, καθώς η ολοκληρωμένη προπόνηση θα βελτιώσει τα νούμερά μας, θα κάνει τις προσπάθειές μας πιο στοχευμένες και ιδιαίτερα σημαντικό, θα μειώσει τις απογοητεύσεις και τις παραιτήσεις.

Η ξιφασκία είναι ένα από τα πιο απαιτητικά και εγκεφαλικά αθλήματα

Φωτό: **ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ**

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

Πάντα θα πρωτοπορεί!

Κάθε φορά η συνέντευξη τύπου της Interamerican προσθέτει γνώσεις στους παρευρισκόμενους, αφαιρεί τυχόν αμφιβολίες για την ανταπόκριση της ιδιωτικής ασφάλισης έναντι του ασφαλισμένου, πολλαπλασιάζει το ενδιαφέρον για τα μελλούμενα στον κλάδο και διαιρεί τα οφέλη προσδίδοντας αξία σε κάθε ασφαλισμένο της.

Κάτι ανάλογο συνέβη και στην συνέντευξη τύπου της Τετάρτης, 22 Μαρτίου στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας, όπου μας υποδέχθηκε ο νέος διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας ο κ. Γιάννης Καντώρος. Ο κ. Καντώρος με λόγια και αριθμούς, χωρίς ωραιοποιήσεις μας αποκάλυψε τα θετικά και τα αρνητικά της Interamerican, τις προκλήσεις και τον σχεδιασμό του νέου management, τους φόβους και τις ανησυχίες, οι οποίες δεν είναι και λίγες στην ταραγμένη εποχή που ζούμε αλλά και εξέφρασε την αισιοδοξία του ότι σε αυτή ακριβώς την ταραγμένη εποχή το σκαρί της Interamerican είναι πολύ γερό και θα αντέξει. Ο κ. Καντώρος εμπνέει τη σιγουριά του ανθρώπου που ξέρει «γράμματα» αλλά και το «μαγαζί» που διευθύνει. Δίνει την αίσθηση ότι έχει τον έλεγχο των πραγμάτων και εμπνέει το αίσθημα της ασφάλειας. Λέει κάπου ο Μακιαβέλλι απευθυνόμενος προς τον «Εκλαμπρότατο Λορέντσο των Μεδίκκων»: Να ξέρεις πως για να αποκτήσεις την εξουσία δύο τρόποι ανέκαθεν υπάρχουν: να την κληρονομήσεις ή να την κατακτήσεις. Για τον κ. Γιάννη Καντώρο είναι φανερό ότι ισχύει το δεύτερο!

Σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν στη συνέντευξη τύπου η εταιρεία παρουσίασε επαναλαμβανόμενα (λειτουργικά) κέρδη 21,1 εκατ. ευρώ κατά το 2016, έναντι 25,8 εκατ. κατά το 2015. Τα κέρδη προ φόρων επηρεάστηκαν από τη μεταβολή του αποθέματος των κλάδων Ζωής και Υγείας (-15,6 εκατ.) του ελέγχου επάρκειας, λόγω αλλαγής της μεθοδολογίας σύμφωνα με τις οδηγίες της EIOPA. Με αυτό το δεδομένο, τα κέρδη προ φόρων έφθασαν στα 5,5 εκατ. ευρώ.

Το ποσοστό φερεγγυότητας της INTERAMERICAN κατά Solvency II, για τις εταιρείες Ζημιών, Ζωής και Βοήθειας, υπερκαλύπτει το επίπεδο που ορίζει η ασφαλιστική νομοθεσία, καθώς και το υψηλότερο επίπεδο που απαιτείται από την εσωτερική πολιτική κεφαλαιακής επάρκειας.

Επισημαίνεται ότι τα οικονομικά αποτελέσματα που παρουσιάστηκαν, είναι αυτά που υπέβαλε η εταιρεία στους μετόχους της, στους οποίους απέδωσε κατά το 2016 για πρώτη φορά μέρισμα 14,93 εκατ. ευρώ.

Τα συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του 2016 έφθασαν στα 329 εκατ. ευρώ, έναντι 341 εκατ. κατά το 2015. Είναι αξιοσημείωτο ότι, αντισταθμιστικά στην πίεση των ασφαλίστρων του κλάδου Αυτοκινήτων, η εταιρεία αύξησε πέρυσι το πλήθος των συμβολαίων κατά 10,9%.

Η INTERAMERICAN αύξησε το πελατολόγιό της πέρυσι, συνολικά, κατά 35.000 πελάτες (αύξηση 5,7%) και οι ασφαλισμένοι της ανέρχονται, πλέον, σε 962.322.

Η περαιτέρω πρόοδος στην ψηφιοποίηση, τις διαδικασίες και τον εξορθολογιστικό έλεγχο των δαπανών των ασφαλιστικών εταιρειών συνέβαλε στη διατήρηση των λειτουργικών εξόδων κατά το 2016 στα 52 εκατ. ευρώ -όσα και τα έξοδα κατά το 2015- χωρίς να υπολογίζονται οι δαπάνες πρόσκτησης εργασιών. Ο δείκτης ζημιών

Οι αριθμοί της Interamerican

ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ
962.322

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΙΜΟΤΗΤΑ
(Brand Awareness)
INTERAMERICAN 99%,
ANYTIME 98%

ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ
INTERAMERICAN: 84%,
ANYTIME (αυτοκίνητο): 91%

ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
1.154 άτομα, νέες θέσεις εργασίας: 48 διοικητικές, 631 νέοι πιστοποιημένοι συνεργάτες

ΜΕΙΚΤΑ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
€ 329 εκατ.,
έναντι € 341 εκατ. το 2015.

ΑΥΞΗΣΗ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟΥ
5,7% (35.000 νέοι πελάτες)

ΑΜΕΣΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ
€ 178,9 εκατ.
σε 346.087 περιπτώσεις
(δεν περιλαμβάνονται οι καταβολές εξαγοράς συμβολαίων).

ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
Αποζημιώθηκε το 73% των ζημιών που αναγγέλθηκαν. Οι επίδικες ζημιές ήταν 1,56% των αναγγελθεισών (μειωμένες κατά 25% έναντι του 2015).

ΠΕΛΑΤΕΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ
2.130 κατά μ.ό., λαμβάνουν αποζημίωση ή υπηρεσία Βοήθειας.

της εταιρείας βελτιώθηκε ακόμη περισσότερο στις Γενικές ασφαλίσεις φθάνοντας στο 50%, χάρις στις καλές συνεργασίες με παρόχους, την αποτελεσματική διαχείριση ζημιών, την παραμετρική τιμολόγηση και το underwriting, ενώ στις ασφαλίσεις Υγείας (73%) επιβαρύνθηκε σχετικά με το 2015 από μεγάλες αποζημιώσεις για σοβαρές ασθένειες και τον πληθωρισμό στο κόστος ιατρικών υπηρεσιών.

Η INTERAMERICAN κατέβαλε, κατά το 2016, συνολικά 178,9 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις και ανταποκρίθηκε σε 431.000 περιπτώσεις με παροχή οδικής και άμεσης ιατρικής (προσωπικής) βοήθειας. Κατά μέσο όρο, σε καθημερινή βάση 2.130 πελάτες έλαβαν αποζημίωση ή υπηρεσία βοήθειας. Οι πρόσφατες έρευνες ικανοποίησης πελατών έδωσαν ικανοποίηση συνολική 84% από την INTERAMERICAN και 91% από την Anytime.

Η στρατηγική και το επιχειρησιακό σχέδιο για το 2017

Η INTERAMERICAN συνεχίζει σταθερά να κατευθύνει τις αναπτυξιακές επιλογές και δραστηριότητές της πάνω σε τρεις άξονες:

- της ψηφιοποίησης, με στόχο να είναι έως το 2020 ο απόλυτος "ψηφιακός ασφαλιστής" της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς,
- της καινοτομίας, συνεχίζοντας την εφαρμογή νέων ιδεών σε λειτουργίες και προϊόντα,
- της μεθοδολογίας "Lean", η εφαρμογή της οποίας οδηγεί σε κουλτούρα και πρακτικές που αποδίδουν αξία στην εταιρεία, τους πελάτες, τους εργαζόμενους και συνεργάτες.

Η νέα ηγετική ομάδα της Interamerican

Η νέα ηγετική ομάδα της INTERAMERICAN ήταν αυτή που παρουσίασε τα αποτελέσματα για το 2016 και τους στόχους της εταιρίας για τα επόμενα χρόνια.

Στη φωτογραφία (από αριστερά): Martin Hargas, Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, Besim Jawad, Γενικός Διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών, Γιάννης Καντώρος, Διευθύνων Σύμβουλος, Γιώργος Βελιώτης, Γενικός Διευθυντής Ζωής & Υγείας, Τάσος Ηλιακόπουλος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, Ξενοφών Λιαπάκης, Γενικός Διευθυντής IT & Services.

Στο πλαίσιο αυτό, η INTERAMERICAN ενισχύει ιδιαίτερα την πολυκαναλική διανομή της με τη συνέχιση της υλοποίησης του σχεδίου "Genesis" για την ανάπτυξη του εταιρικού δικτύου πωλήσεων Agency -πέρυσι, εισήγαγε 631 νέους πιστοποιημένους συνεργάτες-και την αύξηση της απόδοσής του με εστίαση στον κλάδο Υγείας. Επίσης, η εταιρεία επενδύει στην ενίσχυση του δικτύου των συνεργαζομένων Brokers και την αύξηση της απόδοσής τους στους κλάδους των Γενικών ασφαλίσεων, καθώς και στο επόμενο βήμα της Anytime, με την είσοδό της προσεχώς στην αγορά της Κύπρου και με εφαρμογές τηλεματικής που της δίνουν προβάδισμα στον κλάδο Αυτοκινήτων. Η Anytime έφθασε στα 292.000 συμβόλαια κατά το 2016, επιτυγχάνοντας αύξηση κατά 13,1%.

Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, δήλωσε για τον προσανατολισμό της εταιρείας: "Στόχο μας αποτελεί η διατήρηση σταθερής λειτουργικής κερδοφορίας και η ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών, προς όφελος του πελάτη. Ο χάρτης της αγοράς κατά την επόμενη ημέρα θα ανασχεδιαστεί με δημιουργικές ανατροπές που θα υπηρετούν τις ασφαλιστικές ανάγκες πιο αποτελεσματικά και με μικρότερο κόστος, ενισχύοντας την αξιοπιστία του κλάδου. Σε αυτά τα σημεία, η INTERAMERICAN κατά τα τελευταία χρόνια είναι και θα συνεχίσει να είναι πρωτοπόρος, θα είμαστε ανοικτοί σε κάθε αναγκαία αλλαγή".

Κατά τη συνέντευξη Τύπου της εταιρείας, τονίστηκαν οι συνεχιζόμενες επενδύσεις στο IT και σε υποδομές -ανακοινώθηκε και η λειτουργία δεύτερου ιδιόκτητου πολυϊατρείου Medifirst στα βόρεια προάστια κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους-, το έμπρακτο ενδιαφέρον για την υποστήριξη και ανάδειξη των ανθρωπίνων πόρων στη διοίκηση και τις πωλήσεις (48 επιπλέον θέσεις εργασίας στο ισοζύγιο προσλήψεων - αποχωρήσεων και εισαγωγή 631 νέων συνεργατών αντιστοίχως) και ακόμη, η πρωτοποριακή για την ασφαλιστική αγορά τοποθέτηση της INTERAMERICAN στα κρίσιμα ζητήματα και τις προτεραιότητες που αναδεικνύονται για την οικονομία, την κοινωνία και το περιβάλλον, στη βάση της εταιρικής υπευθυνότητας.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Νέο συνταξιοδοτικό αποταμιευτικό πρόγραμμα

Την ανάγκη της συστηματικής αποταμίευσης έρχεται να καλύψει η Interamerican με το νέο πρόγραμμα Capital SAVE, που αποτελεί ενιαίο συνταξιοδοτικό - αποταμιευτικό (unit linked) προϊόν τακτικών καταβολών σε αμοιβαία κεφάλαια και απλή ασφάλεια Ζωής μειουμένου κεφαλαίου εφάπαξ πληρωμής με αξία εξαγοράς.

Όπως τονίζεται, το Capital SAVE απευθύνεται σε πολίτες που επιθυμούν να συμπληρώσουν τη σύνταξή τους και να αποταμιεύσουν ένα κεφάλαιο, εξασφαλίζοντας την αποταμίευσή τους από την πρώτη ημέρα. Βασικά πλεονεκτήματα του νέου προγράμματος INTERAMERICAN Capital SAVE, που έχει ελάχιστη διάρκεια δέκα έτη, είναι:

- η προστασία του στόχου αποταμίευσης, μέσω ασφαλιζομένου κεφαλαίου, σε περίπτωση απώλειας ζωής - ειδικά κατά τα πρώτα χρόνια της αποταμίευσης
- οι χαμηλές τακτικές καταβολές, που ξεκινούν από 50 ευρώ μηνιαίως, με δυνατότητα εκτάκτων καταβολών από 300 μέχρι 10.000 ευρώ ετησίως για την ενίσχυση της αποταμίευσης
- η επιλογή της διάρκειας και της συχνότητας της αποταμίευσης
- η πρόσβαση σε οποιαδήποτε χρηματοοικονομική αγορά, με ελάχιστο ποσόν επένδυσης 600 ευρώ.

Ειδικότερα ως προς το επενδυτικό σκέλος, χρησιμοποιείται η πλατφόρμα ανοικτής αρχιτεκτονικής του Capital με πληθώρα αμοιβαίων κεφαλαίων, από τα οποία υπάρχει η δυνατότητα ελεύθερης επιλογής κατά την έκδοση και κατά την αλλαγή επενδυτικής πολιτικής, που μπορεί να πραγματοποιηθεί οποιαδήποτε στιγμή. Στη λήξη του προγράμματος, ο ασφαλισμένος λαμβάνει τον λογαριασμό επένδυσης εφάπαξ ή σε προκαθορισμένες δόσεις.

Το Capital SAVE έρχεται να εμπλουτίσει το «Σύστημα Αποταμίευσης και Επένδυσης INTERAMERICAN Capital». Το Σύστημα χαρακτηρίζεται από δύο πυλώνες, αυτόν της αποταμίευσης-σύνταξης μέσω του νέου προγράμματος περιοδικών καταβολών Capital SAVE και αυτόν της επένδυσης, μέσω του προγράμματος εφάπαξ καταβολής Capital INVEST. Οι δύο πυλώνες θα έχουν κοινή πλατφόρμα το σύνολο των αμοιβαίων κεφαλαίων που διαχειρίζονται οι επενδυτικοί οίκοι σε Ελλάδα και εξωτερικό. Επισημαίνεται ότι η επένδυση σε Οργανισμούς Συλλογικών Επενδύσεων (ΟΣΕΚΑ), εφόσον περιλαμβάνει μεταφορές κεφαλαίων εκτός Ελλάδος, υπόκειται στους περιορισμούς για την ανάληψη.

Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία πραγματοποίησε, σεμινάρια εξειδικευμένων τεχνικών πωλήσεων στο Capital SAVE, με εισηγήτριες τις Αλέκα Σκούρα και Έλφη Λαμπρούλη εξειδικευμένες σε θέματα εκπαίδευσης τεχνικών πωλήσεων. Το διήμερο σεμινάριο, στο οποίο συμμετείχαν 150 επιλεγμένοι συνεργάτες της εταιρείας, είχε ως στόχους:

- την αφομοίωση τεχνικών πώλησης χωρίς απομνημόνευση
- την ενίσχυση της αυτοπεποίθησης μέσω εξάσκησης με πραγματικά δεδομένα/προϊόντα (Capital SAVE)
- τη βελτίωση της ευελιξίας στην επικοινωνία με τον πελάτη
- τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας στις πωλήσεις.

Στιγμιότυπο από εκπαίδευση εξειδικευμένων συνεργατών για το Capital SAVE

Το εξώφυλλο του Απολογισμού Εταιρικής Υπευθυνότητας.

Καθρέφτης της ο απολογισμός

Η έκθεση, που έχει πιστοποιηθεί με εξωτερική επαλήθευση περιορισμένου εύρους στοιχείων και με έλεγχο επιπέδου εφαρμογής κατά GRI G4 από την TUV Hellas, αναπτύσσεται σε οκτώ κεφάλαια

Τις αρχές, τη στρατηγική και τις πρακτικές ΕΚΕ, αποτυπώνει η Interamerican –πρωτοπόρος όπως τονίζεται, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά όσον αφορά στην αναγνώριση, οργάνωση και ενσωμάτωση στη στρατηγική της Εταιρικής Υπευθυνότητας, με ετήσιο σχέδιο δράσεων και δεσμεύσεων έναντι ελληνικών και διεθνών φορέων- στην έβδομη αναλυτική έκθεσή της (Απολογισμός Εταιρικής Υπευθυνότητας 2014-2015).

Εν όψει της υποχρέωσης από φέτος, κατ' ακολουθία του νόμου 4403/2016, για τη δημοσιοποίηση μη χρηματοοικονομικών πληροφοριών που αφορούν σε περιβαλλοντικά, κοινωνικά και εργασιακά θέματα, σε ανθρώπινα δικαιώματα, στην καταπολέμηση της διαφθοράς και της δωροδοκίας και άλλων ζητημάτων, η εταιρεία με τον απολογισμό της δηλώνει υψηλό κεκτημένο επίπεδο συμπεριφορών και πρακτικών υπευθυνότητας.

Ο Απολογισμός Εταιρικής Υπευθυνότητας της Interamerican έχει συνταχθεί με βάση τις κατευθυντήριες οδηγίες του Global Reporting Initiative (GRI) G4, σε επίπεδο «Βασικό» («Core») και του AA1000 Προτύπου Αρχών Υπευθυνότητας (Accountability Principles Standard 2008).

Αναφέρεται, ως προς την εκπλήρωση στόχων, στο πλαίσιο των δέκα Αρχών του Οικουμενικού Συμφώνου (Global Compact) του ΟΗΕ, των προτεραιοτήτων του Εθνικού Κώδικα Βιωσιμότητας και του ενδιαφέροντος/των προσδοκιών των Ενδιαφερομένων Μερών (Stakeholders), όπως προέκυψε από την προσέγγιση των Ουσιαστικών Θεμάτων (Materiality Analysis).

Η έκθεση, που έχει πιστοποιηθεί με εξωτερική επαλήθευση περιορισμένου εύρους στοιχείων και με έλεγχο επιπέδου εφαρμογής κατά GRI G4 από την TUV Hellas, αναπτύσσεται σε οκτώ κεφάλαια.

Παρουσιάζονται, ανά κεφάλαιο, ο οργανισμός της Interamerican, η Εταιρική Υπευθυνότητα, η Διακυβέρνηση, οι δραστηριότητες στην αγορά και η σχέση με τον πελάτη, η σχέση με τους εργαζομένους, το σχέδιο και η ανάπτυξη πρωτοβουλιών για την κοινωνία, οι πρακτικές για το περιβάλλον και καταληκτικά, οι πληροφορίες για τη σύνθεση του Απολογισμού.

Η Εταιρική Υπευθυνότητα διατρέχει τον εταιρικό οργανισμό σε όλες τις εκφάνσεις των δραστηριοτήτων του, δεδομένου ότι στρατηγικά ευθυγραμμίζεται με τις ανάγκες και τα ενδιαφέροντα των κοινωνικών εταίρων του, αναφέρει σχετικά ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican και προεδρεύων στην επιτροπή ΕΚΕ της εταιρείας.

Τα φλέγοντα ζητήματα της εποχής: οι απειλές για την κοινωνική συνοχή και την ειρήνη, η κλιματική αλλαγή και το μέλλον των επερχομένων γενεών, η αναγκαιότητα της συμμετοχής της Interamerican στην οικονομική ανάκαμψη και ευημερία της χώρας, αποτελούν μία σταθερή βάση αναφοράς για τις πολιτικές, τις δεσμεύσεις και τις πρωτοβουλίες μας για την οικονομία, την κοινωνία και το περιβάλλον.

Συνοπτικά, θα έλεγα πως ο Απολογισμός είναι ο καθρέφτης της Interamerican και αισθάνομαι υπερήφανος γι' αυτό το έργο της εταιρείας".

Όσον αφορά στον σχεδιασμό και την αναγωγή της υπευθυνότητας σε πράξη, ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής δημοσίων σχέσεων και εταιρικής υπευθυνότητας, συμπληρώνει ότι στον Απολογισμό γίνεται φανερό πως η εταιρεία συνεχίζει να αξιοποιεί τις επιχειρησιακές δυνατότητές της και την ασφαλιστική τεχνογνωσία της για το ευρύτερο κοινωνικό όφελος, πέραν των εμπορικών δραστηριοτήτων της. Ενέργειες πρόληψης και φροντίδας για την υγεία και την αντιμετώπιση κινδύνων, ενίσχυση της απασχόλησης και πρωτοβουλίες για την αντιμετώπιση της φτώχειας, δράσεις για την εκπαίδευση και τον πολιτισμό με στόχο την ανάκτηση θεμελιωδών αξιών κοινωνικής ζωής, σε συνδυασμό με την κανονιστική συμμόρφωση, την εστίαση στους ασφαλισμένους και την ανάπτυξη εταιρικής κουλτούρας για τον κοινωνικό εθελοντισμό, τοποθετούν την Interamerican στην πρώτη γραμμή της προσπάθειας του επιχειρηματικού κόσμου στην Ελλάδα για ένα καλύτερο αύριο,σημειώνει ο κ.Ρούντος.

Ο κ. Γιάννης Ρούντος και ο κ. Γιάννης Καντώρος

Από τον πλούτο των παρουσιαζομένων στοιχείων στον Απολογισμό Εταιρικής Υπευθυνότητας της Interamerican, ενδεικτικά αναφέρονται οι προνομιακές παροχές στους εργαζόμενους με χαρακτηριστικό παράδειγμα την υποστήριξη του ΤΕΑ INTERAMERICAN, η απόδοση κοινωνικού προϊόντος από την εταιρεία της τάξεως των 150 εκατ. ευρώ κατά το 2015, οι συμμαχίες και συμπράξεις με σημαντικούς κοινωνικούς φορείς, ο περαιτέρω περιορισμός της ήπιας επίδρασης της εταιρείας στο φυσικό περιβάλλον, η ενίσχυση της αξιολόγησης και του ελέγχου των περιβαλλοντικών και κοινωνικών κινδύνων. Η Interamerican, που κατά τη διετία 2014-2015 υλοποίησε πλήρως 16 και μερικώς 3 από τους 19 τεθέντες στόχους της, εναρμονίζεται ήδη με τους 17 μεγάλους στόχους για τη βιώσιμη ανάπτυξη του ΟΗΕ και θέλει να συνδέσει την εμβάθυνση της ενσωμάτωσης της υπευθυνότητας στην εταιρική στρατηγική. Η εταιρεία έχει επιλέξει από τους στόχους του ΟΗΕ, εκείνους που προσιδιάζουν στα χαρακτηριστικά γνωρίσματά της για τη δημιουργία αξίας υπέρ των πελατών και της ευρύτερης κοινωνίας, των εργαζομένων, των συνεργατών και των λοιπών ενδιαφερομένων μερών.

Ο Απολογισμός Εταιρικής Υπευθυνότητας της INTERAMERICAN (212 σελίδων, με εύκολη επιλογή προς ανάγνωση στην ψηφιακή εφαρμογή των θεμάτων των κεφαλαίων που ενδιαφέρουν) είναι επισκέψιμος στο εταιρικό website (www.interamerican.gr), καθώς και μέσω sites θεσμικών φορέων για την αγορά και την ΕΚΕ, με link ή ανάρτηση.

Ο κ. Πάνος Δημητρίου

Γράφει το δικό της οδηγό επιτυχίας

Πάνω από 30 νέα project που έχουν ως στόχο την αναβάθμιση των προσφερόμενων υπηρεσιών προς τον πελάτη, 24 νέα μέλη στο δυναμικό της, ένα συνεχώς αναπτυσσόμενο τμήμα IT που εργάζεται για την ποιοτική υποστήριξη των εργασιών της, ένας άψογα εκτελεσμένος στρατηγικός σχεδιασμός που οδήγησε σε άριστα ποσοτικά και οικονομικά αποτελέσματα, ήταν μόνο μια μικρή σύνοψη της θετικής πορείας της Generali, το 2016.

Ο κ. Kevin Gaskell

Ο ετήσιος «απολογισμός» έγινε στο καθιερωμένο ραντεβού της Generali στην ενημέρωση του προσωπικού της. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στον πολυχώρο Παπαστράτος στον Πειραιά, όπου σε έναν άψογα διαμορφωμένο χώρο, η διοίκηση της εταιρίας υποδέχτηκε τους εργαζόμενούς της, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να συσφίξουν τις σχέσεις τους, να μοιραστούν την εμπειρία τους, να ανταλλάξουν απόψεις αλλά και να θέσουν τους στόχους της επόμενης χρονιάς.

Την εκδήλωση άνοιξε ο διευθύνων σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου, ο οποίος σε ένθερμο κλίμα καλωσόρισε τα μέλη της ομάδας του και παρουσίασε τη θεαματική πορεία της εταιρίας, τα τελευταία χρόνια. Εντυπωσιακά αποτελέσματα, τα οποία, όπως τόνισε ο ίδιος, δεν είναι απλώς νούμερα, αλλά το απόσταγμα της συλλογικής προσπάθειας μιας ισχυρής και δεμένης ομάδας.Είμαστε σαν μία ομάδα της formula 1. Οι άνθρωποί μας, εσείς αποτελείτε την ομάδα που σχεδιάζει και εκτελεί το στρατηγικό σχέδιο και βρίσκεται στο τιμόνι του οχήματος.

Η οικογένεια των χιλιάδων αφοσιωμένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που μεταφέρουν το μήνυμα της ασφάλειας στην αγορά, αποτελούν την ομάδα στήριξης στα pit, Βρίσκονται σε ετοιμότητα βεβαιώνοντας ότι το όχημα λειτουργεί σε υψηλές ταχύτητες, και ότι οι πελάτες μας έχουν την εξυπηρέτηση που τους αξίζει τη στιγμή που θα τη χρειαστούν. Η προσήλωση στον στόχο, η πειθαρχία και η απλότητα αποτελούν το στρατηγικό μας πλεονέκτημα που μας οδηγεί πρώτους στην γραμμή τερματισμού.

Το πάθος μας και το κοινό μας όραμα αποτελούν την ιπποδύναμή μας. Αυτή που μας κάνει κάθε χρόνο πιο έξυπνους, πιο γρήγορους, δήλωσε χαρακτηριστικά ο κ. Δημητρίου.

Επίτιμος καλεσμένος στην εκδήλωση ετήσιας ενημέρωσης του προσωπικού της Generali, ήταν ένας ξεχωριστός επιχειρηματίας και διακεκριμένος ομιλητής, που γνωρίζει τόσο από γρήγορα αυτοκίνητα όσο και από τις τεχνικές εκείνες που οδηγούν δεμένες και ταλαντούχες ομάδας στην επιτυχία.

Ο λόγος για τον κ. Kevin Gaskell, ένας παγκόσμιας κλάσης επιχειρηματικός ηγέτης και επενδυτής καινοτόμων start-up επιχειρήσεων, ο οποίος σε ηλικία μόλις 32 ετών, διορίστηκε διευθύνων σύμβουλος της Porsche Βρετανίας. Σε σύντομο διάστημα, η ομάδα του έχτισε εκ νέου το εμπορικό σήμα και μετέτρεψε μια επιχείρηση κοντά στην πτώχευση, στην πιο κερδοφόρα εταιρία αυτοκινήτων του Ηνωμένου Βασιλείου.Πόσο μακριά θέλετε να πάτε, πόσο καλοί θέλετε να γίνετε; ρώτησε το κοινό ο κ. Gaskell. Γιατί αυτή είναι η ουσιαστική διαφορά εάν θέλετε να είστε No1 στην προτίμηση των πελατών.

> **Το πάθος και το κοινό μας όραμα αποτελούν την ιπποδύναμή μας, αυτή που μας κάνει πιο έξυπνους, πιο γρήγορους, δήλωσε ο κ. Πάνος Δημητρίου**

Όχι το πόσο καλοί είστε, αλλά το πόσο καλύτεροι θέλετε να γίνετε ,είπε χαρακτηριστικά, ο κ. Gaskell και μοιράστηκε με το κοινό, μέσα από παραδείγματα της μακρόχρονης επαγγελματικής του εμπειρίας, σημαντικά παραδείγματα εταιριών που κατέκτησαν κορυφές και εδραιώθηκαν ως βασικοί παίχτες στις αγορές όπου δραστηριοποιούνταν. Το μυστικό της επιτυχίας τους δεν ήταν άλλο από τη δυνατότητά τους να αλλάζουν και να προσαρμόζουν γρήγορα τις πρακτικές τους στα νέα δεδομένα.

Η αλλαγή είναι το μόνο πράγμα που παραμένει σταθερό, είπε παραφράζοντας το αρχαίο ρητό. Αλλάξτε τον τρόπο σκέψης σας, αλλάξτε τα όριά σας, μη δέχεστε τίποτα ως δεδομένο ή ως εμπόδιο. Επιλέξτε μία στρατηγική προσέγγιση για την εφαρμογή του σχεδίου σας και τότε μπορεί να είστε εσείς αυτοί που θα φέρετε την επόμενη σημαντική αλλαγή στην αγορά σας, επισήμανε ο κ. Gaskell.

Μαθαίνουμε συνεχώς, δεν εφησυχάζουμε και επιταχύνουμε για να γίνουμε ακόμη καλύτεροι και πιο δημιουργικοί είπε με τη σειρά του ο κ. Δημητρίου, απευθυνόμενος στο προσωπικό και τόνισε ότι σε όλους εσάς βλέπω μία ικανή ομάδα ανθρώπων και στην Generali γνωρίζουμε ότι οι άνθρωποι κάνουν τις ομάδες και οι ομάδες τους πρωταθλητές.

Ασφαλής Δύναμη

Ενίσχυση του δικτύου διαμεσολαβούντων

Ολοκλήρωσε η Υδρόγειος Ασφαλιστική τον ετήσιο κύκλο των συνεδρίων της ανά την Ελλάδα, τα οποία παρακολούθησαν πάνω από 1.600 συνεργάτες της – ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

Το συνέδριο Στερεάς Ελλάδος, Νήσων Αιγαίου και Κρήτης, το οποίο πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα, αποτέλεσε τον τελευταίο «σταθμό» των εκδηλώσεων. Είχαν προηγηθεί το Συνέδριο Βορείου Ελλάδος (Θεσσαλονίκη), Ηπείρου (Γιάννενα), Θεσσαλίας (Λάρισα), Δυτικής Ελλάδος (Πάτρα) και Πελοποννήσου (Ναύπλιο).

Η παρουσίαση της στρατηγικής ενίσχυσης και ανάπτυξης του δικτύου των ανεξάρτητων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της, το οποίο και αποτελεί το αποκλειστικό κανάλι διανομής των προϊόντων της Υδρογείου, αποτέλεσε το κεντρικό θέμα των εκδηλώσεων καθώς επίσης και η βράβευση των συνεργατών, οι οποίοι διακρίθηκαν με τις επιδόσεις τους τη χρονιά που πέρασε.

«Η διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων διευρύνεται με την ενσωμάτωση της Κοινοτικής Οδηγίας 97 του 2016 και, κατά συνέπεια, αυξάνεται ο ανταγωνισμός με αποτέλεσμα η παραδοσιακή ασφαλιστική διαμεσολάβηση από ανεξάρτητους επαγγελματίες ασφαλιστές να δέχεται

Αναστάσιος Κασκαρέλης, Πρόεδρος Ομίλου Υδρογείου

Παύλος Κασκαρέλης, Αντιπρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος

Συνέδριο Στερεάς Ελλάδος, Νήσων Αιγαίου & Κρήτης, Αθήνα

Συνέδριο Βορείου Ελλάδος, Θεσσαλονίκη

μεγάλες πιέσεις» ανέφερε χαρακτηριστικά στην αρχή της ομιλίας του ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, επισημαίνοντας ότι «η Υδρόγειος είναι έτοιμη να αντιμετωπίσει τα νέα δεδομένα, εμμένοντας στη θέση της, την οποία έχει καταγράψει και στην εμπορική πολιτική της, να διατηρήσει το δίκτυο των συνεργατών της ως το μοναδικό κανάλι διανομής των προϊόντων της και θέτοντας ως βασικό στόχο να οικοδομήσει το προφίλ μιας εταιρείας περισσότερο ανθρωποκεντρικής». Στη συνέχεια, ο κ. Κασκαρέλης παρουσίασε τον Κανονισμό Πωλήσεων του 2017, ο οποίος προβλέπει εμπλουτισμένες παροχές για το δίκτυο συνεργατών.

Λουκάς Κορομπίλης, Γενικός Διευθυντής

Πάνος Νικολάου, Εμπορικός Διευθυντής

Ο κ. Λουκάς Κορομπίλης, γενικός διευθυντής αναφέρθηκε στη συνεχιζόμενη θετική πορεία της εταιρείας και τα ενισχυμένα οικονομικά αποτελέσματα του 2016, χρονιά η οποία έκλεισε, μεταξύ άλλων, με κερδοφορία προ φόρων ύψους €13 εκατ. και περαιτέρω ενδυνάμωση των δεικτών φερεγγυότητας. Ο κ. Κορομπίλης έκανε χαρακτηριστικά λόγο για «το διαχρονικά ισχυρό οικονομικό οικοδόμημα της Υδρογείου, το οποίο, προσφέρει, σε δύσκολες εποχές, στήριξη σε χιλιάδες συνεργάτες και εργαζομένους».

«Σε κόντρα των ημερών, οι συνεργάτες μας, όλοι εσείς, διατηρείτε το όνομά σας στην Υδρόγειο, δεν έχετε μεταβληθεί σε έναν κωδικό, ένα νούμερο χωρίς υπόσταση» τόνισε ο κ. Πάνος Νικολάου, εμπορικός διευθυντής, ο οποίος, ανέδειξε τους σύγχρονους τρόπους - εργαλεία,

Χρήστος Χατζηευθυμίου, Αν. Γεν. Διευθυντής & Γεν. Διευθυντής Β. Ελλάδος

Γιώργος Χατζηευθυμίου, Υπεύθυνος Ανάπτυξης Βορείου Ελλάδος

Συνέδριο Πελοποννήσου, Ναύπλιο

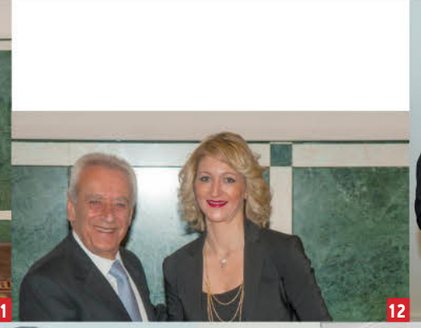
Συνέδριο Ηπείρου, Γιάννενα

Συνέδριο Θεσσαλίας, Λάρισα

εφαρμογές, υπηρεσίες, προϊόντα -, με τους οποίους η εταιρεία καθημερινά εξελίσσεται, έχοντας πάντα στο επίκεντρο των δράσεών της τη διευκόλυνση, εξυπηρέτηση και ανάπτυξη των συνεργατών της. Ο κ. Νικολάου επεσήμανε ότι η διαδικασία αυτή είναι συνεχής και ανακοίνωσε ότι σύντομα οι συνεργάτες θα έχουν μπροστά τους έναν «νέο, υπέροχο κόσμο προϊόντων και υπηρεσιών» καθώς και νέα, στοχευμένα και διαδραστικά εκπαιδευτικά προγράμματα.

Τα Συνέδρια έκλεισαν με την άνοδο στο βήμα και την ομιλία του προέδρου του ομίλου της Υδρογείου, κ. Αναστάσιου Κασκαρέλη, ο οποίος για άλλη μια φορά επιβεβαίωσε τη δέσμευση της εταιρείας απέναντι στο δίκτυό της κάνοντας λόγο για τα διαχρονικά εκείνα στοιχεία – σεβασμό, υπευθυνότητα, ποιότητα- που καθιστούν σήμερα την Υδρόγειο μία εταιρεία - πρότυπο ως προς τις υπηρεσίες, τα προϊόντα αλλά και την χρηστή εταιρική διακυβέρνηση. «Πιστεύω σε εσάς, είστε η δύναμη και ο ιστός της ασφαλιστικής βιομηχανίας» ανέφερε εμφατικά ο κ. Κασκαρέλης κλείνοντας, σε συγκινητικό τόνο, με την αναφορά στην «κοινή μας πορεία ως σήμερα, η οποία έχει αποδείξει ότι η Υδρόγειος και οι συνεργάτες της αποτελούν μία συλλογική οντότητα που βασίζεται στην εμπιστοσύνη και την αλληλοεκτίμηση». Τις εκδηλώσεις ολοκλήρωσαν σε θερμό κλίμα οι βραβεύσεις των διακεκριμένων συνεργατών της εταιρείας.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35

ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ:
1. Αθανάσιος Καραούλας,
2. «Αλεξόπουλος Σ. & ΣΙΑ» ΟΕ»,
3. «Φιλόσογλου Μαρία & ΣΙΑ Ε.Ε.»,
Ν. Δράμας
ΗΠΕΙΡΟΣ:
4. Ηλίας Παππάς, 5. Δημήτριος Κωστούλας
6. Βασίλειος Χρόνης, 7. Λάζαρος Κιτσάκης – «ΛΥΣΙΣ Ι.Κ.Ε.»
ΘΕΣΣΑΛΙΑ:
8. Νικόλαος Μητσάκης, 9. Αικατερίνη Παπαζαχαρία, 10. Γεώργιος Ράπτης,
11. Κωνσταντίνος Δημητρίου,
12. «Γεωργαλά Μαρία – ΕΞΕΛΙΞΙΣ»
ΔΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ
13. Κωνσταντίνα Αγγελή, 14. Γεράσιμος Φατούρος, 15. Φώτιος Δέρβος,
16. Νικόλαος Τσάμπης, 17. «Δημήτριος Γεωργίου & ΣΙΑ Ο.Ε.»
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ
18. «Ιωάννης Αθανασάκος & ΣΙΑ Ο.Ε.»,
19. Δημήτριος Σέρφας, 20. Δημήτριος Μπατσούλης,
21. Αντώνιος Χριστόπουλος, 22. «Κων. Βλαχάκης & Δημ. Λυριωτάκης Ο.Ε.»
ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ, ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
23. «Ζαμαλής Ι. & Συνεργάτες Ε.Ε.», 24. Λουκάς Τζόγιας, 25. Βασιλική Βλάχου, 26. Νικόλαος Νικολάου,
27. MEGA INSURANCE BROKERS A.E - Ν. Αττικής,
28. Δημήτριος Μανιαδάκης, 29. Ηλίας Σαββάκης,
30. Κωνσταντίνος Σταθουδάκης, 31. Γ. Τριπολιτσιώτη για Μάριο Μαυρομάτη, 32. Κωνσταντίνα Παπαδοπούλου, 33. Χρήστος Αποστολόπουλος,
34. Φλωρούς Εμμανουήλ και ΣΙΑ ΕΕ,
35. Χριστόφορος Μεσίτες Ασφ.ΕΠΕ

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας

Συνεχίζουν Ασφαλώς μαζί

Με κύριο μήνυμα "Νέα αρχή, Νέα εποχή", πάνω από 1.500 άτομα συνεργάτες και εργαζόμενοι της ERGO και της ΑΤΕ Ασφαλιστικής γιόρτασαν τη νέα τους κοινή πορεία, σε μια εντυπωσιακή εκδήλωση στο κλειστό ολυμπιακό ποδηλατοδρόμιο της Αθήνας, για πρώτη φορά όλοι μαζί, ως μέλη πλέον της ίδιας μεγάλης οικογένειας.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με ένα όμορφο video που θύμισε στους προσκεκλημένους τη μακρά ιστορία και πορεία ανάπτυξης των δύο εταιριών μέχρι και τη στιγμή που οι δρόμοι τους συναντήθηκαν και ως μέλη πλέον του ίδιου ομίλου, συνεχίζουν "ασφαλώς μαζί" το νέο και πολλά υποσχόμενο κεφάλαιο στην ιστορία τους.

Ο κ. Στάθης Τσαούσης

Στο καλωσόρισμά του προς το κοινό ο διευθυντής τομέα εμπορικών λειτουργιών των εταιριών ERGO και ΑΤΕ Ασφαλιστική, κ. Στάθης Τσαούσης αναφέρθηκε στην επαγγελματική του οικογένεια τονίζοντας χαρακτηριστικά ότι νιώθω τυχερός, μπορώ να πω και ευλογημένος, που η επαγγελματική μου οικογένεια, η ERGO, τα τελευταία χρόνια μεγαλώνει διαρκώς, με έναν τρόπο που συγκεντρώνει τα βλέμματα όλης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Άνθρωποι με διαφορετική προέλευση συναντιόμαστε κάτω από την ίδια στέγη με ένα κοινό όραμα, τη δημιουργία της εταιρίας του αύριο. Χωρίς να ξεχάσουμε από πού ξεκινήσαμε, θα εστιάσουμε τις προσπάθειές μας στο που μπορούμε να πάμε σαν μια καλά προπονημένη ομάδα, μια δύναμη που είναι αποφασισμένη να μετατρέψει τον κοινό βηματισμό σε άλμα προς την ανάπτυξη και την επιτυχία,ανέφερε ο κ.Τσαούσης.

Στη συνέχεια έλαβε το λόγο η Δρ. Monika Sebold – Bender, μέλος του διοικητικού συμβουλίου του ομίλου ERGO,

Η Δρ. Monika Sebold – Bender

ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
Βραβείο Νέας Αποτελεσματικής Συνεργασίας	
Γενικοί Κλάδοι	
00	ΛΑΒΙΔΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ - Ασφαλιστικός Σύμβουλος
Κλάδος Ζωής	
01	ΚΥΘΡΑΙΩΤΟΥ ΒΑΛΕΝΤΙΝΑ - Ασφαλιστικός Σύμβουλος
Βραβείο Εξαιρετικής Επίδοσης	
Γενικοί Κλάδοι	
1	ΜΠΟΥΧΛΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ - Συντονιστής Διευθυντής
2	ΜΠΙΛΙΑΣ ΜΙΧΑΗΛ - Συντονιστής Ομάδας
3	ΜΑΡΑΒΕΛΙΑ ΕΙΡΗΝΗ - Ασφαλιστικός Σύμβουλος
Κλάδος Ζωής	
4	ΣΥΡΙΓΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ - Συντονιστής Διευθυντής
5	ΚΟΥΡΙΔΑΚΗΣ ΜΙΧΑΗΛ - Συντονιστής Ομάδας
6	ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ - Ασφαλιστικός Σύμβουλος
Βραβείο Υψηλού Χαρτοφυλακίου	
Γενικοί Κλάδοι	
7	ΜΑΡΑΜΠΟΥΤΑΚΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ - Συντονιστής Διευθυντής Ανάπτυξης
8	ΜΑΣΚΑΝΤΟΥΡΗΣ ΧΡΙΣΤΟΣ - Συντονιστής Διευθυντής
9	ΚΟΥΡΙΔΑΚΗΣ ΜΙΧΑΗΛ - Συντονιστής Ομάδας
10	ΓΙΟΥΚΑΚΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ - Ασφαλιστικός Σύμβουλος
Κλάδος Ζωής	
11	ΛΑΙΜΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ - Συντονιστής Διευθυντής Ανάπτυξης
12	ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ - Συντονιστής Διευθυντής
13	ΚΑΥΜΕΝΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ - Συντονιστής Ομάδας
14	ΒΑΝΤΖΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ - Ασφαλιστικός Σύμβουλος
ΔΙΚΤΥΟ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ	
Βραβείο Εξαιρετικής Επίδοσης (με Αλφαβητική Σειρά)	
15	DEAL INSURANCE & REAL ESTATE
16	REAL A.E. ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
17	TRUST BROKERS S.A.
18	ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ ΣΕΡΓΙΟΣ
19	Δ. ΜΠΙΖΑ & ΣΙΑ Ο.Ε.
20	ΕΛΥΖΕ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
21	ΙΑΣΩΝ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
22	ΚΑΡΥΔΑΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Ε.Π.Ε.
23	ΚΑΣΤΡΙΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΟΝ. Ι. Κ. Ε.
24	ΜΑΘΙΟΥΔΑΚΗΣ Μ. & ΣΙΑ Ε.Ε.
25	ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
26	ΟΚΤΑΡΑ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ
27	ΠΑΡΑΦΕΣΤΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Βραβείο Υψηλού Χαρτοφυλακίου (από τον 10ο στον 1ο)	
28	ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΣΟΦΟΥ Α.Ε. ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
29	ΑΝΑΞ ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
30	ALFA POINT Α.Ε.
31	ΜΑΛΑΜΑ Χ. & ΣΙΑ Ε.Ε. "ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΑΛΑΜΑ"
32	NN ΜΕΣΙΤΙΚΗ
33	BROKERS UNION ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.
34	PROMIST INSURANCE AND FINANCE Α.Ε.
35	ΙΩΑΝΝΟΥ ΗΛΙΑΣ
36	ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε.
37	ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΑΒΡΙΛΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Βραβείο Διακεκριμένου Συνεργάτη (με Αλφαβητική σειρά)	
38	FRONT LINE INSURANCE BROKERS Α.Ε.
39	ΚΑΛΑΓΙΑ - ΜΠΕΧΡΑΚΗΣ Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ
40	Ρ.Φ.Α. ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ
41	ΣΤΑΘΟΥΔΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
Βραβείο VIP Συνεργάτη (με Αλφαβητική σειρά)	
42	ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ Α. ΘΕΟΦΙΛΟΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
43	Γ. ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ-Θ.ΡΩΜΑΝΙΑ Ο.Ε.
44	ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΘΗΝΑΣ Α.Ε.
45	ΥΔΡΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
Βραβείο Μακροχρόνιας, Συνεπούς και Αποτελεσματικής Συνεργασίας (με Αλφαβητική σειρά)	
46	ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΜΑΡΙΑ ΠΑΠΑΦΙΛΙΠΠΟΥ Β. & ΣΙΑ Ε.Ε.
47	ΠΑΣΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
48	ΝΙΚΟΛΑΟΣ & ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΠΑΦΥΛΑ Ο.Ε.
49	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Ι.Κ.Ε.
50	ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΟΥ ΜΥΡΤΩ - ΑΔΑΜΑΝΤΙΑ
51	ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
52	ΜΠΕΝΕΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
53	ΔΡΟΣΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ
54	ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.

Ομαδική φωτογραφία Βραβείου VIP Συνεργάτη Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών

Ομαδική φωτογραφία Βραβείου Διακεκριμένου Συνεργάτη Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών

Ομαδική φωτογραφία Βραβείου Εξαιρετικής Επίδοσης Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών

Ομαδική φωτογραφία Βραβείου Εξαιρετικής Επίδοσης Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων

Ομαδική φωτογραφία Βραβείου Νέας Αποτελεσματικής Συνεργασίας Εταιρικού Δικτύου

η οποία εκ μέρους της διοίκησης του ομίλου καλωσόρισε τους εργαζομένους και συνεργάτες της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στην οικογένεια της ERGO.

Δήλωσε μάλιστα πως η ίδια, ως μέλος μιας πολύτεκνης οικογένειας μπορεί να διαβεβαιώσει το πόσο σημαντικό είναι να ανήκει κάποιος σε μια μεγάλη οικογένεια, όπως είναι και αυτή της ERGO και της ΑΤΕ Ασφαλιστικής.

Εξέφρασε ακόμα την αισιοδοξία της για το έργο της συνένωσης και τη βεβαιότητα πως τα έμπειρα και καταξιωμένα στελέχη των εταιριών με εποικοδομητική και αδιάκοπη προσπάθεια, αφοσίωση στους στόχους και ομαδικότητα θα τα καταφέρουν για άλλη μια φορά.

Ο CEO των εταιριών κ. Θεόδωρος Κοκκάλας αναφερόμενος στο έργο της συνένωσης δήλωσε πως διατηρώντας τα πλεονεκτήματα των δύο εταιριών και δημιουργώντας επιπρόσθετα νέα, ξεκινάμε μια καινούργια πορεία με στόχο τη δημιουργία ενός από τους ηγέτες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στις γενικές ασφα-

Ομαδική φωτογραφία Βραβείου Υψηλού Χαρτοφυλακίου Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών

Ομαδική φωτογραφία Βραβείου Υψηλού Χαρτοφυλακίου Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων

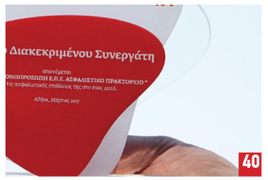
λίσεις. Τόνισε μάλιστα, πως τώρα βρισκόμαστε πλέον στα μισά του δρόμου. Έχουμε ακόμη μπροστά μας αρκετή δουλειά, μέχρι την ολοκλήρωση της λειτουργικής συνένωσης. Η μέχρι τώρα επιτυχία δικαιολογεί την αισιοδοξία, αλλά όχι τον εφησυχασμό. Έχουμε ήδη ένα πλεονέκτημα μεγέθους.

Στόχος μας είναι να το μετατρέψουμε σε πλεονέκτημα ανάπτυξης και αξίας για όλους μας. Θα φέρουμε κοντά το "ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω" και το "κοντά σας ό,τι και αν τύχει" δημιουργώντας μία ERGO που θα "σας καταλαβαίνει ό,τι κι αν τύχει", είπε χαρακτηριστικά ο κ. Κοκκάλας.

Σημαντική στιγμή της εκδήλωσης ήταν και η βράβευση από τα στελέχη της διοίκησης των συνεργατών με μακροχρόνια, συνεπή και αποτελεσματική συνεργασία με τις δύο εταιρίες, για τους οποίους ο ίδιος ο κ. Κοκκάλας έκανε ιδιαίτερη μνεία, αναγνωρίζοντας στο πρόσωπό τους την ουσιαστική συμβολή όλων των συνεργατών με παρόμοια χαρακτηριστικά, στην επιτυχή πορεία των εταιριών.

Νωρίτερα είχαν πραγματοποιηθεί και οι βραβεύσεις συνεργατών τόσο του εταιρικού δικτύου όσο και του ανεξάρτητου δικτύου πωλήσεων που διακρίθηκαν για εξαιρετικές επιδόσεις και υψηλό χαρτοφυλάκιο, αλλά και ως διακεκριμένοι και VIP συνεργάτες.

Η εντυπωσιακή και άρτια οργανωμένη εκδήλωση συνεχίστηκε και ολοκληρώθηκε με ζωντανό μουσικό πρόγραμμα και άφθονο κέφι από τους παρευρισκόμενους.



ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Ιατρικό Κέντρο Αθηνών

Κέντρο ήπατος - παγκρέατος

Το **Ιατρικό Κέντρο Αθηνών**, πρωτοπορεί στη θεραπεία δύσκολα αντιμετωπίσιμων μορφών καρκίνου, όπως οι κακοήθεις νεοπλασίες του Ήπατος και του Παγκρέατος.
Στο νέο εξειδικευμένο κέντρο, συμμετέχει ομάδα ιατρών με χειρουργική εμπειρία άνω των 500 επεμβάσεων ήπατος και 250 επεμβάσεων χειρουργικής παγκρέατος και με επιστημονικά άρτια εκπαίδευση σε μεγάλα κέντρα του εξωτερικού και συνεχιζόμενο κλινικό και επιστημονικό έργο.
Με γνώμονα τα τελευταία διεθνή πρωτόκολλα, οι ασθενείς εξετάζονται ενδελεχώς από την ογκολογική ομάδα του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών που αποτελείται απο ειδικούς Χειρουργούς Ήπατος - Παγκρέατος, ειδικό Παθολόγο, Ηπατολόγο, Επεμβατικό Ακτινολόγο, ειδικό Ογκολόγο, Γαστρεντερολόγο, Παθολογοανατόμο, κτλ.
Προσφέρεται ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών για την πρόληψη, διάγνωση, θεραπεία και την εν γένει διαχείριση κάθε καλοήθους ή κακοήθους νεοπλασματικής πάθησης του παγκρέατος και του ήπατος.

Εξειδικευμένες τεχνικές, που εφαρμόζονται:

Ήπαρ
- Ηπατεκτομές πρωτοπαθών και μεταστατικών όγκων του ήπατος
- ALPPS ηπατεκτομή (χειρουργική ήπατος σε δύο στάδια) η πιο εξελιγμένη παγκοσμίως μέθοδο ηπατικής χειρουργικής (κέντρο με τη μεγαλύτερη εμπειρία στην Ελλάδα)
- Αναίμακτη ηπατεκτομή
- Χειρουργική Θεραπεία Nanoknife (IRE)
- Καταστροφή όγκου ήπατος με ραδιοσυχνότητες (RFA) ή μικροκύματα (MWA)

Πάγκρεας και χοληφόρα
- Παγκρεατοδωδεκαδακτυλεκτομή για όγκους κεφαλής παγκρέατος (επέμβαση Whipple)
- Παγκρεατοδωδεκαδακτυλεκτομή με διατήρηση του πυλωρού
- Επιπλεγμένες παγκρεατεκτομές με εκτομή και ανακατασκευή μεγάλων αγγείων σε τοπικά προχωρημένους όγκους
- Περιφερική/Ολική παγκρεατεκτομή με ή χωρίς διατήρηση σπληνός
- Εκπυρήνιση όγκων παγκρέατος (περιορισμένος τύπος εκτομής)
- Χειρουργική αντιμετώπιση των ιατρογενών κακώσεων των χοληφόρων (Bile Duct Injuries)

Κλείστε **τώρα** το ραντεβού σας με τους ειδικούς!

210 6862302 - 210 6862306 ΕΞΩΤΕΡΙΚΑ ΙΑΤΡΕΙΑ

www.iatriko.gr

Διστόμου 5 - 7, 151 25 Μαρούσι
T 210 6198100 - 120
F 210 6198555
E info@iatriko.gr

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

Καταπολεμώντας το φαινόμενο της απάτης

Η ανάγκη για αγαστή συνεργασία μεταξύ εταιρειών αλλά και φορέων του δημοσίου για την πρόληψη, διαχείριση και καταπολέμηση της απάτης ήταν το κεντρικό μήνυμα του 2017 Hellenic ACFE Anti Fraud Symposium, το οποίο πραγματοποιήθηκε από το Ελληνικό Ινστιτούτο κατά της Απάτης, σε συνεργασία με την Boussias Communications και χορηγούς επικοινωνίας το Nextdeal και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Οι εργασίες του συνεδρίου ξεκίνησαν με την παρουσίαση του Tim Harvey, Director of UK Operations του Association of Certified Fraud Examiners, ο οποίος ανέδειξε τον ρόλο που παίζουν τα crypto-currencies, όπως το bitcoin, και η ψηφιακή εικονική πραγματικότητα στις μεταφορές χρημάτων. Το θέμα της ευθυγράμμισης δυνάμεων και ανταλλαγής δεδομένων ανάμεσα σε εταιρείες του ασφαλιστικού τομέα τονίστηκε πολλάκις στη σχετική ενότητα, την οποία συντόνισε η δημοσιογράφος Σία Κοσιώνη.Ενδιαφέρουσες δε ήταν οι παρατηρήσεις που διατυπώθηκαν στην ενότητα για την απάτη στον χώρο της υγείας, υπό τον συντονισμό του δημοσιογράφου Τάσου Τέλλογλου, ιδιαίτερα σχετικά με τον ρόλο και τις επιτυχίες του Σώματος Επιθεωρητών Υπηρεσιών Υγείας και Πρόνοιας.

Στο 2017 Hellenic ACFE Anti-Fraud Symposium παρουσιάστηκαν τα κυριότερα ευρήματα της 14ης Παγκόσμιας Έρευνας Απάτης της ΕΥ και της τελευταίας Παγκόσμιας Έρευνας Απάτης "Report to the Nations" του Association of Certified Fraud Examiners (ACFE), ενώ ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στις νέες κανονιστικές οδηγίες για την προστασία των δεδομένων και το ξέπλυμα μαύρου χρήματος.

«Η αποτελεσματική πάταξη της διαφθοράς και της απάτης βασίζεται σε τρεις άξονες: στην καλλιέργεια πνεύματος καταπολέμησης της απάτης -όχι μόνο για τους εργαζόμενους, αλλά και για το σύνολο των πολιτών- στη συνεργασία όλων των εμπλεκόμενων φορέων, όπως είναι οι επιχειρήσεις, η κυβέρνηση, οι δημόσιοι

οργανισμοί και η δικαιοσύνη, και στη διαρκή εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού στο πεδίο αυτό, ώστε να είναι ενημερωμένο και σε εγρήγορση. Είμαι ιδιαίτερα περήφανος για τη συμβολή του 2017 Hellenic ACFE Anti-Fraud Symposium στη δημιουργία πνεύματος καταπολέμησης της απάτης» δήλωσε ο Παναγιώτης Γεωργίου, Πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου κατά της Απάτης. Από την πλευρά του ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέφερε μεταξύ άλλων ότι το φαινόμενο της απάτης απασχολεί σε πολύ μεγάλο βαθμό την ασφαλιστική αγορά καθώς αντιπροσωπεύει τουλάχιστον το 10% των αποζημιώσεων που καταβάλλονται ετησίως για τις ασφαλίσεις ζημιών.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ στη συνέχεια παρουσιάζει τις τοποθετήσεις του κ.Παναγιώτη Γεωργίου και του κ.Σταύρου Κωνσταντά.

Παναγιώτης Γεωργίου

Χρειάζεται αγαστή συνεργασία όλων των φορέων

ΚΑΤ΄ ΑΡΧΑΣ θέλω να σας ευχαριστήσω για τη συμμετοχή σας στη σημερινή εκδήλωσή μας η οποία είναι επίκαιρη και ενδιαφέρουσα, γιατί διεξάγεται σε μια χρονική περίοδο που, τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς, έχει διαμορφωθεί ένα νοσηρό κλίμα από το πλήθος σκανδάλων, ατασθαλιών, χρηματισμών και πάσης φύσεως παράνομων και παράτυπων πράξεων, που μονοπωλούν σχεδόν καθη-

μερινά τους τίτλους και τα σχόλια των έντυπων και ηλεκτρονικών μέσων ενημέρωσης.

Στην καταπολέμηση αυτών ακριβώς των φαινομένων συμβάλλει το Ινστιτούτο μας, παρέχοντας, μεταξύ άλλων, κατάλληλα εκπαιδευτικά προγράμματα και ημερίδες σαν τη σημερινή όχι μόνο στα μέλη του ή σε όσους ασχολούνται επαγγελματικά με τέτοιου είδους θέματα, αλλά και σε κάθε τρίτο (επιχειρηματία, επαγγελματία, δημόσιο και ιδιωτικό φορέα) που έχει ανάλογο ενδιαφέρον ή πλήττεται από τέτοια φαινόμενα και επιζητεί συνδρομή για την αντιμετώπισή τους.

Στο πλαίσιο αυτό προσπαθήσαμε να προσεγγιστούν από το σημερινό μας Συνέδριο, έστω και συνοπτικά, όσο το δυνατό περισσότερα από τα θέματα που άπτονται και προσδιορίζουν την απάτη (μορφές, τρόποι αντιμετώπισης και πρόληψης, κ.λπ.), ώστε να σχηματιστεί πληρέστερη σχετική εικόνα από όλους μας για το ανεπιθύμητο αυτό φαινόμενο και να βοηθηθούμε στη μάχη για την αποτροπή του.

Κυρίες και κύριοι, το φαινόμενο της απάτης δεν είναι πρόβλημα της σημερινής εποχής αλλά απασχολούσε την ανθρωπότητα από αρχαιοτάτων χρόνων. Με την πάροδο των ετών οι μορφές του οικονομικού εγκλήματος πολλαπλασιάστηκαν, με αποκορύφωμα τη σημερινή εποχή όπου οι σύγχρονες τεχνολογίες επέφεραν θεαματικές αλλαγές σε κάθε μορφή εγκληματικής συμπεριφοράς.

Το σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον διακρίνεται από τη συνεχή διαφοροποίησή του, τις αδιάκοπες εξελίξεις στις πολυσχιδείς επιχειρηματικές δραστηριότητες, την οικουμενικότητα των επιχειρηματικών δράσεων και το διογκούμενο ανταγωνισμό. Στο πλαίσιο αυτό των συνεχών μεταβολών οι διενεργούμενες σε βάρος των επιχειρήσεων απάτες, εσωτερικές ή εξωτερικές, απειλούν την πραγματοποίηση των στόχων τους, πλήττουν την αξιοπιστία και φήμη τους και σε ορισμένες περιπτώσεις δημιουργούν εκπλήξεις, που οδηγούν ακόμα και στη διακοπή της λειτουργίας τους. Στο πρόσφατο παρελθόν μεγάλα σκάνδαλα όπως αυτά της Enron, WorldCom, Parmalat κ.α. κόστισαν σε επενδυτές , πιστωτές και εργαζομένους αρκετά δισεκατομμύρια, ενώ τελευταία βρίσκεται σε έξαρση η ασφαλιστική απάτη διεθνώς, που εμφανίζεται με διαφορετικές μορφές, από το λεγόμενο crash – for – cash μέχρι και τα πλαστά συμβόλαια εταιριών.

Πιστεύω ακράδαντα ότι σε κάθε επιχείρηση και Οργανισμό η σχετική κατεύθυνση για την αντιμετώπιση των ανεπιθύμητων αυτών καταστάσεων, δίνεται από την κορυφή της ιεραρχίας, κυρίως, με την εν γένει στάση των ανωτάτων στελεχών τους. Όσο αυστηρές και αν είναι οι οδηγίες των εποπτικών αρχών και όσο και αν επενδύσει ένας οργανισμός σε σύγχρονα antifraud συστήματα και ελεγκτικούς μηχανισμούς, αν η κουλτούρα βάσει της οποίας κυβερνάται δεν διέπεται από αδιαπραγμάτευτες αξίες, ο κίνδυνος της διαφθοράς και της απάτης παραμένει ισχυρός και ενδέχεται να του δημιουργήσει ανεξέλεγκτες καταστάσεις. Συνεπώς, είναι θέμα πρωταρχικής σημασίας η καλλιέργεια ανάλογης κουλτούρας και η ενσυνείδητη υιοθέτησή της από το σύνολο των εργαζομένων, των διοικούντων και των πολιτών γενικότερα.

Εν κατακλείδι, για την απομείωση των δυσμενέστατων καταστάσεων που προκύπτουν από τη διενέργεια απατών, πρέπει να εφαρμόζεται ένα μείγμα ενεργειών που συνοψίζεται σε τρεις βασικούς άξονες:

Πρώτον στην εμπέδωση, όπως προαναφέρθηκε, Antifraud κουλτούρας δηλαδή υιοθέτηση πνεύματος καταπολέμησης της απάτης και διαφθοράς ως βασικό αντίδοτο στη χιονοστιβάδα παραβατικών πράξεων που, δυστυχώς, συνεχίζονται λόγω και των δυσμενέστατων οικονομικών καταστάσεων που βιώνουμε.

Δεύτερον, στην ενισχυμένη και αγαστή συνεργασία μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων φορέων (στελεχών επιχείρησης, ελεγκτικών οργάνων αστυνομίας, δικαστικών αρχών κ.λπ.) και

Τρίτον, στη διαρκή εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού, ώστε να είναι ενημερωμένο και σε εγρήγορση για την έγκαιρη ανίχνευση κρουσμάτων απάτης γιατί όπως αναφέρει και το αρχαίο ρητό "κάλλιον του θεραπεύειν το προλαμβάνειν"

Κλείνοντας θέλω να απευθύνω ένα μεγάλο ευχαριστώ στους εκλεκτούς δημοσιογράφους και συντονιστές που με προθυμία δέχτηκαν να συμμετάσχουν και να συντονίσουν τις επιμέρους ενότητες, στους 20 περίπου εισηγητές που ανέλαβαν την παρουσίαση των επιμέρους θεμάτων, στους χορηγούς και υποστηρικτές καθώς και σε όσους εργάστηκαν, έστω και αφανώς για τη διοργάνωση της σημερινής εκδήλωσής μας, η οποία ελπίζω ότι θα ικανοποιήσει τις προσδοκίες σας.

Σταύρος Κωνσταντάς

Το φαινόμενο απασχολεί την ασφαλιστική αγορά

ΣΑΣ ΚΑΛΩΣΩΡΙΖΩ στο Συνεδριακό Κέντρο της Εθνικής Ασφαλιστικής και θα ήθελα να εκφράσω τη μεγάλη μου χαρά που βρίσκομαι εδώ, για να απευθύνω ένα σύντομο χαιρετισμό στη σημερινή εκδήλωση του Ελληνικού Ινστιτούτου κατά της Απάτης.

Το φαινόμενο της απάτης απασχολεί σε πολύ μεγάλο βαθμό την ασφαλιστική αγορά καθώς αντιπροσωπεύει τουλάχιστον το 10% των αποζημιώσεων που καταβάλλονται ετησίως για τις ασφαλίσεις ζημιών. Στην πραγματικότητα, το ακριβές μέγεθος είναι αδύνατο να προσδιοριστεί. Το πρόβλημα συνδέεται με τη χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση, καθώς πολλοί ασφαλισμένοι θεωρούν ότι λόγω των ασφαλίστρων που έχουν πληρώσει χωρίς να προκαλέσουν καμία ζημιά, αξίζουν αποζημίωση και προκαλώντας απάτη δεν βλάπτουν κανέναν εφόσον οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν μεγάλο απόθεμα κεφαλαίων.

Η ΕΑΕΕ αναγνωρίζοντας ότι η ασφαλιστική απάτη αποτελεί ένα από τα πλέον σημαντικά και πολύπλευρα προβλήματα αναλύει διαρκώς το φαινόμενο και στοχεύει στο να προκύψουν χρήσιμα συμπεράσματα ώστε να διαμορφωθούν και να υιοθετηθούν οι κατάλληλες διαδικασίες για την καλύτερη αντιμετώπισή του. Επιπλέον, ενισχύει την έρευνα πάνω στην απάτη και διοργανώνει στοχευμένες δράσεις για την ανάδειξη και επικοινωνία του προβλήματος και των επιπτώσεών του προς όλους τους φορείς (Πολιτεία, ανεξάρτητες Αρχές, ασφαλιστικές επιχειρήσεις, καταναλωτές).

Η Εθνική Ασφαλιστική έχοντας ως προτεραιότητα την καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της και τη θωράκισή της έναντι τέτοιων κινδύνων, έχει θεσπίσει ανάλογες πολιτικές, εφαρμόζει νέες τεχνολογίες και διαδικασίες, πραγματοποιεί υψηλής κλίμακας επενδύσεις για την ανίχνευση της απάτης και εκπαιδεύει συστηματικά το ανθρώπινο δυναμικό της, ώστε να έχει τη δυνατότητα να αντιμετωπίζει έγκαιρα και αποτελεσματικά κρούσματα απάτης. Ταυτόχρονα, ενισχύει διαρκώς τους μηχανισμούς ελέγχου (μέτρα εντοπισμού, πρόληψης ή περιορισμού) και προωθεί κουλτούρα ενάντια στο φαινόμενο της απάτης.

Είναι μεγάλη μας τιμή, ως Εθνική Ασφαλιστική, να φιλοξενούμε τέτοιες προσπάθειες συμβάλλοντας στην ευαισθητοποίηση όλων και κατ' επέκταση στην αντιμετώπιση του φαινομένου. Καταλήγοντας, θα ήθελα να συγχαρώ το Ελληνικό Ινστιτούτου κατά της Απάτης για την πρωτοβουλία διενέργειας του σημερινού συνεδρίου και να ευχηθώ καλή επιτυχία στις εργασίες του.

Η εμπειρία του Νίκου Κακλαμανάκη

ΚΟΡΥΦΑΙΑ στιγμή του symposium ήταν η παρουσίαση του Χρυσού Ολυμπιονίκη Νίκου Κακλαμανάκη, ο οποίος, σε μια ιδιαίτερα βιωματική ομιλία περιέγραψε την πορεία του στο διεθνές αθλητικό στερέωμα, επισημαίνοντας ότι ο γνώμονας των ηθικών αξιών είναι το καλύτερο μέσο για την αντιμετώπιση των δυσκολιών.

Η εισήγηση του Νίκου Κακλαμανάκη προκάλεσε ιδιαίτερη αίσθηση στο κοινό του symposium, καθώς το ψυχικό σθένος που επέδειξε ο διακεκριμένος έλληνας αθλητής απέναντι σε εξωτερικές πιέσεις αποτελεί πηγή έμπνευσης για τους επαγγελματίες που καλούνται καθημερινά να αντιμετωπίσουν φαινόμενα διαφθοράς και απάτης.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

10 ΧΡΟΝΙΑ | ΕΙΝΑΙ ΑΡΚΕΤΑ ΓΙΑ ΝΑ ΠΕΤΥΧΕΙΣ ΠΟΛΛΑ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Δέκα χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά συμπλήρωσε η ΑΧΑ Ασφαλιστική, καθώς δημιουργήθηκε στις 23 Μαρτίου 2007 και έγινε μέλος του παγκόσμιου ομίλου ΑΧΑ. Και όπως χαρακτηριστικά τονίζεται, δέκα χρόνια είναι λίγα σε απόλυτο αριθμό. Όταν έχεις, όμως, ξεκάθαρη στρατηγική, σταθερά βιώσιμη πορεία, υψηλό επίπεδο ακεραιότητας και δέσμευσης, συλλογική σκέψη και εργασία, διάθεση για αλλαγή και διάθεση να ρισκάρεις και, πάνω από όλα, όταν όλα όσα κάνεις ξεκινούν και καταλήγουν στον άνθρωπο, δέκα χρόνια είναι αρκετά για να πετύχεις πολλά. Προστίθεται ακόμη ότι πάνω από όλα, η ΑΧΑ Ελλάδας, θεωρεί ότι η πρωταρχική δύναμή της είναι οι άνθρωποί της και γνωρίζει ότι για να προσφέρεις προστασία στους συνανθρώπους σου πρέπει πρωταρχικά να προστατεύεις τους δικούς σου ανθρώπους, να δίνεις φωνή στη φωνή τους, να ακούς την ανάγκη τους, να τους οδηγείς και να οδηγείσαι από αυτούς, να τους ακούς, να τους κατανοείς και να αλλάζεις. Στην ΑΧΑ επιλέγουμε να δουλεύουμε ταπεινά γιατί πιστεύουμε ότι ηχηρή πρέπει να είναι η φωνή των ασφαλισμένων μας, όσο υπερήφανοι και εάν αισθανόμαστε με τον επαγγελματισμό και την άρτια τεχνογνωσία μας στον τρόπο με τον οποίο στηρίζουμε τον πελάτη μας όταν μας έχει ανάγκη, επιλέγουμε τη δύναμή μας να την θεωρούμε συμβατική μας υποχρέωση, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ, κ. Ερρίκος Μοάτσος. Και παρότι αισθανόμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που κατά μέσο όρο 9 στους 10 πελάτες επιβραβεύει τις ενέργειές μας και αναγνωρίζει την προστιθέμενη αξία μας, εμείς εστιάζουμε στο πώς μπορούμε να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις του συνόλου γιατί γνωρίζουμε ότι η τελευταία φωνή που δεν εντάσσεται στη συντριπτική πλειοψηφία που δηλώνει ικανοποιημένη έχει πολλά να μας διδάξει, πρόσθεσε ο κ. Μοάτσος.

ΔΕΚΑ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ, ΣΤΑ ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΤΗΣ ΑΧΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

1. Προσθέτει συνεχώς αξία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά
2. Η Εταιρεία με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον
3. Εδραιώνεται στη χώρα υιοθετώντας καινοτόμους τρόπους επικοινωνίας,
4. Αναθεώρησε μεθόδους οργάνωσης και αυτοματοποίησε λειτουργικές διαδικασίες
5. Ανέπτυξε μια πολύ καλά κατηρτισμένη τεχνικά ομάδα
6. Εφάρμοσε πρώτη νέες διαδικασίες όπως το teleunderwriting
7. Αξιοποίησε τα κινητά για την πρόληψη ατυχημάτων
8. Κατασκεύασε σύγχρονα και φιλικά ασφαλιστικά προϊόντα ασφάλισης,
9. Υλοποίησε την ψηφιακή συνεργασία με πελάτες, συνεργάτες
10. Υλοποίησε την υπηρεσία Οδηγώ λίγο Πληρώνω λίγο!

Οι ενέργειες της ΑΧΑ στην ελληνική αγορά

- **ΠΡΟΛΗΨΗ:** το μοναδικό πρόγραμμα εκπαίδευσης «ΑΧΑ – Driving Academy» για νέους οδηγούς 18 – 25 ετών με έκπτωση στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο όσων το παρακολουθήσουν.
- **ΑΣΦΑΛΙΣΗ:** ανταγωνιστικό κόστος ασφάλισης, κάλυψη ζημιών του ασφαλισμένου οχήματος μετά από κακόβουλες ενέργειες, στο μεσαίο πακέτο καλύψεων (Extra) χωρίς να απαιτείται η κάλυψη Μικτής Ασφάλισης, πρόγραμμα τιμολόγησης βάσει χιλιομέτρων «Οδηγώ λίγο – Πληρώνω λίγο», πρόγραμμα επιβράβευσης πιστών πελατών «Όσο χτίζω, κερδίζω».
- **ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ:** γρήγορη αποζημίωση με τη βοήθεια της ψηφιακής πραγματογνωμοσύνης (remote assessment) και ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση μέσω του διευρυμένου δικτύου συνεργαζόμενων Συνεργείων της ΑΧΑ.

Νέες υπηρεσίες στην ασφάλιση αυτοκινήτου

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ, η μακρόπνοη στρατηγική ώστε να γίνει η ΑΧΑ μια εταιρεία συνοδοιπόρος του πελάτη, προσφορά αξίας προς τους καταναλωτές και συνεχής ενδυνάμωση της σχέσης εμπιστοσύνης τους με την ΑΧΑ, αποτελούν τους άξονες πάνω στους οποίους η εταιρεία δρομολόγησε μια σειρά από νέες πρωτοβουλίες για τους ασφαλισμένους της στο αυτοκίνητο.

Ειδικότερα,η ΑΧΑ θα προσφέρει πλέον 10% μειωμένο κόστος στην ασφάλιση αυτοκινήτου για όσους πελάτες πληρώνουν την ασφάλισή τους σε ετήσια βάση, επιπλέον μείωση 4% - 6% σε περιοχές της Αθήνας και 3% - 5% σε συγκεκριμένες περιοχές της Ελλάδας (www.axa.gr/el/autokinito/car-calculator/). Αυτά σε συνδυασμό με τις δυνατότητες που έχουν οι πελάτες να καταβάλουν τα ασφάλιστρα σε 12 άτοκες δόσεις, να λαμβάνουν και να εξαργυρώνουν Bonus πόντους (μέσω της συνεργασίας που έχει η ΑΧΑ με την Alpha Bank, 4 Bonus πόντοι για κάθε 1 €) ενδυναμώνουν σημαντικά την πρόταση της ΑΧΑ στον τομέα αυτοκινήτου.

Στο ίδιο πλαίσιο στρατηγικών προτεραιοτήτων η εταιρεία διευρύνει την επιτυχημένη υπηρεσία «Οδηγώ λίγο – Πληρώνω λίγο» που έχει θέσει στη διάθεση των ασφαλισμένων από τον Σεπτέμβριο του 2015. Η υπηρεσία που προέβλεπε μέχρι σήμερα μείωση 20% στο ετήσιο ασφάλιστρο όταν οι καταναλωτές οδηγούν έως 5.000 χιλιόμετρα / έτος, πλέον θα περιλαμβάνει και νέα κλίμακα η οποία θα προσφέρει μείωση 10% στο ετήσιο ποσό ασφάλισης για τους οδηγούς που διανύουν 5.000 – 7.500 χιλιόμετρα.

Στόχος μας είναι να αποτελούμε μια εταιρεία συνοδοιπόρο του πελάτη προσφέροντας ολοκληρωμένη προστασία και όχι απλώς μια εταιρεία που αποζημιώνει, τόνισε ο διευθυντής προϊόντων, Marketing και επικοινωνίας της ΑΧΑ, Μπάμπης Αναστασιάδης.

Αναλύουμε τις συνήθειες και τις ανάγκες των καταναλωτών και βάσει αυτών κινούμαστε σε στοχευμένες μειώσεις που καθιστούν την ΑΧΑ ακόμα πιο ανταγωνιστική χωρίς να υπονομεύουν το κορυφαίο επίπεδο υπηρεσιών που θέλουμε να διατηρούμε» ανέφερε ακόμη ο κ. Μπάμπης Αναστασιάδης.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

«AseTisVlakeies»
Πρωτοποριακή η καμπάνια

ΜΕ ΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ «Καλύτερη χρήση των social media» βραβεύτηκε η ΑΧΑ στην ετήσια εκδήλωση των Corporate Affairs Excellence Awards για την εκστρατεία "AseTisVlakeies".

Η πρωτοποριακή ενέργεια της ΑΧΑ είχε ως στόχο να ενημερώσει και να ευαισθητοποιήσει για τις καθημερινές μικρές και μεγάλες «βλακείες» που κάνουμε όλοι, βάζοντας σε κίνδυνο εμάς και τους γύρω μας. Από την απερίσκεπτη οδήγηση στην κακή διατροφή και από το κάπνισμα στις απροσεξίες μέσα στο σπίτι, η εκστρατεία "AseTisVlakeies" άγγιξε ένα μεγάλο φάσμα από λάθη που έχουν σημαντικό κοινωνικό και οικονομικό κόστος.

Μέσα από την πρωτοποριακή καμπάνια #AseTisVlakeies και το εικονικό e-shop, asetisvlakeies.gr, μας θυμίζει πώς ακόμα και οι εξυπνότεροι άνθρωποι κάνουν βλακείες καθημερινά εντός κι εκτός σπιτιού: από το να τρώμε ασταμάτητα γλυκά και να καπνίζουμε, μέχρι να ασχολούμαστε με το κινητό ενώ οδηγούμε ή να μην προστατεύουμε τα παιδιά μας στο ίδιο μας το σπίτι.

Η εκστρατεία βασίστηκε στο e-shop www.asetisvlakeies.gr από το οποίο οι χρήστες του Facebook μπορούσαν να «αγοράσουν» τις δικές τους βλακείες, αυτές δηλαδή που αναγνώριζαν ότι έκαναν στην καθημερινότητά τους και να δουν παράλληλα τους τρόπους με τους οποίους μπορούν να τις βελτιώσουν. Η καμπάνια "AseTisVlakeies" απέδειξε πως ο κόσμος εκτιμά τα απλά, ευθέα και ειλικρινή μηνύματα,

τόνισε στο πλαίσιο της εκδήλωσης η Λένα Πλαΐτη, διευθύντρια επικοινωνίας της ΑΧΑ Ασφαλιστική.Για να σώσουμε τη ζωή μας και να προστατεύσουμε τους γύρω μας πρέπει να είμαστε ευρηματικοί και να τολμάμε, αφήνουμε, λοιπόν, τις βλακείες και οδηγούμε με ασφάλεια, τρεφόμαστε καλύτερα και προστατεύουμε το σπίτι και τα παιδιά μας. Είναι χρέος μας, πρόσθεσε η κα Πλαΐτη.

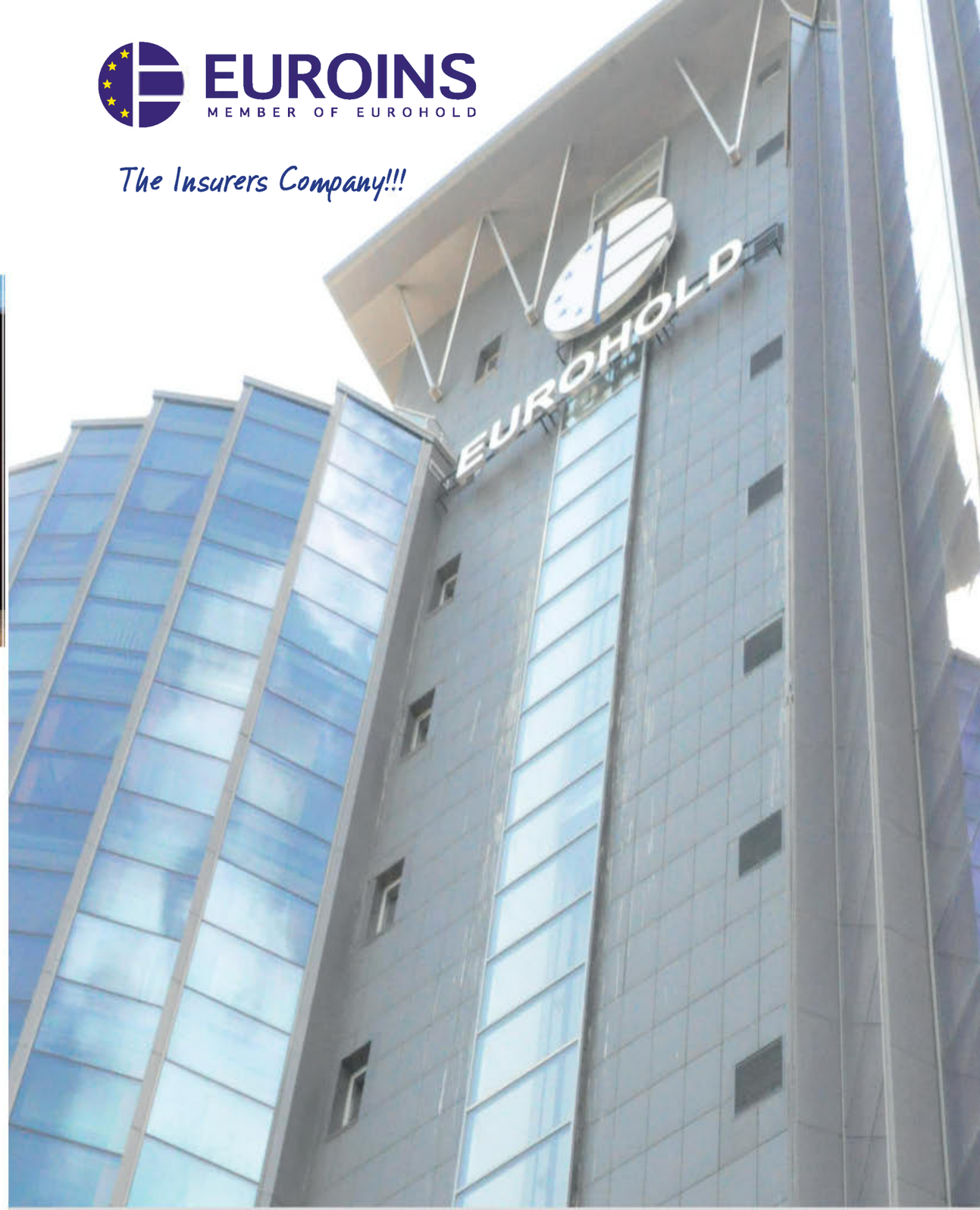
Να σημειωθεί ότι αυτό ήταν το δεύτερο σημαντικό βραβείο που έλαβε η ΑΧΑ για το AseTisVlakeies, καθώς η εκστρατεία τιμήθηκε και στα βραβεία «Ermis Awards».

Μπείτε λοιπόν, στο εικονικό e-shop asetisvlakeies.gr ανακαλύψτε τις βλακείες που κάνετε καθημερινά και διαδώστε το μήνυμα της πρόληψης και της προστασίας, κάνοντας share το περιεχόμενο της ιστοσελίδα και «σώζοντας» με τον τρόπο αυτό τους φίλους σας από λάθη που κάνουν και εκείνοι.

Η ΑΧΑ βραβεύεται στα Corporate Affairs Excellence Awards

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

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP

Απαραίτητο τμήμα της αξίας μας οι άνθρωποι μας!

Με μια πανηγυρική τελετή βράβευσης των νικητών ολοκληρώθηκε ο διαγωνισμός πωλήσεων του δικτύου συνεργατών της Eurolife ERB για το 2016 και όπως τονίζεται πρόκειται για έναν διαγωνισμό που αποτελεί πλέον θεσμό και πραγματοποιείται για 5η συνεχή χρονιά, επιβραβεύοντας και ανταμείβοντας την εμπιστοσύνη των συνεργατών του ομίλου.

Το 2016 αποτέλεσε μια εξαιρετική χρονιά για τον όμιλο και η συνεισφορά του δικτύου συνεργατών ήταν καθοριστική. Η παραγωγή νέων ασφαλίστρων κινήθηκε σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα καταγράφοντας αύξηση +121% στις κατηγορίες Ζωής/Υγείας και +152% στο Αυτοκίνητο.

Ο τζίρος κινήθηκε σε εξίσου υψηλά επίπεδα σημειώνοντας αύξηση +31% στην Ζωή/ Υγεία, + 34% στο Αυτοκίνητο και +10% στα συμβόλαια πυρός.

Ο συγκεκριμένος διαγωνισμός πωλήσεων της Eurolife ERB ξεχωρίζει καθώς είναι ο μοναδικός που προσφέρει ως έπαθλο στους νικητές σύγχρονα αυτοκίνητα πόλης για ευκολία και ευελιξία στις μετακινήσεις, πάντα με το λογότυπο της Eurolife.

Στην φετινή βράβευση δόθηκαν 11 αυτοκίνητα, ενώ λαμβάνοντας υπόψη την ιδιαίτερα θετική απήχηση των προηγούμενων διαγωνισμών, υπήρχαν δύο βασικές αλλαγές:

- Τρία από τα αυτοκίνητα που προσφέρθηκαν ήταν Mercedes A-Class προκειμένου να επιβραβευτεί ακόμη περισσότερο η προσπάθεια των πρώτων επιτυχόντων. Τα υπόλοιπα αυτοκίνητα ήταν Toyota Aygo.
- Δόθηκε η δυνατότητα στους πέντε πρώτους συνεργάτες στον Κλάδο Ζωής, να κερδίσουν με συγκεκριμένες προϋποθέσεις ένα ακόμη αυτοκίνητο, λαμβάνοντας υπόψη και τα αποτελέσματα των Γενικών Ασφαλίσεων

Στην τελετή βράβευσης, ανακοινώθηκε και ο νέος διαγωνισμός πωλήσεων του 2017, με έπαθλο τη χρήση των αυτοκινήτων Eurolife. Τους φετινούς νικητές βράβευσε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Eurolife ERB κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, παρουσία στελεχών της εταιρείας. Ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και εκπαίδευσης, κ. Ν. Δελένδας μίλησε για μια εξαιρετική χρονιά για τον όμιλο και το δίκτυο συνεργατών που συνεισέφερε σημαντικά σε όλες τις κατηγορίες.

Οι άνθρωποί μας αποτελούν άλλωστε πάντα αναπόσπαστο κομμάτι της αξίας μας και της πορείας μας προς την κορυφή. Για το 2017 ο Όμιλος προχωρεί σε επανασχεδιασμό και βελτίωση των προγραμμάτων του και ενίσχυση των προϊοντικών κατηγοριών, αναλαμβάνοντας παράλληλα πολλαπλές πρωτοβουλίες καινοτομίας σε υπηρεσίες, προς όφελος των συνεργατών και των πελατών μας. Σε αυτή την κατεύθυνση έχουμε δίπλα μας το ευρύ δίκτυο των συνεργατών μας οι οποίοι επιβεβαιώνουν καθημερινά τη δέσμευσή τους για την περαιτέρω ανάπτυξη της Eurolife ERB,σημείωσε ο κ.Δελένδας.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Οι νικητές του διαγωνισμού για το 2016

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΖΩΗΣ: **1.** 3P LIFE INSURANCE ADVISORS, **2.** VICTORY PROMISE Α.Ε, **3.** ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε, **4.** ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε, **5.** ΣΕΪΦ ΠΛΑΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε, **6.** LIFE PLAN Ε.Ε

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ: **1.** ΑΦΟΙ Γ. ΚΟΛΤΣΙΔΑ ΟΕ, **2.** MONEY MARKET Α.Ε, **3.** Κ. & Χ ΚΑΡΥΠΙΔΗ Ο.Ε, **4.** ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΖΩΗΣ ΕΚΤΟΣ ΑΤΤΙΚΗΣ: **1.** ΠΑΠΑΔΑΚΗ-ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ Μ.

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

MAGNET

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για σας. Γι' αυτό και είναι δική μας προτεραιότητα να τις προστατέψουμε! Στην **Υδρόγειο Ασφαλιστική** φροντίζουμε 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

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

Ανοίγεται σε νέους κλάδους και φέρνει νέα προϊόντα

Μια επιτυχημένη, όπως χαρακτηρίζεται από την εταιρεία εκδήλωση, διοργάνωσαν ο ασφαλιστικός όμιλος Euroins και η αποκλειστική μεσιτική του εκπρόσωπος στην Ελλάδα, Global Insurance Group, ενημερώνοντας το δίκτυο των συνεργατών της εταιρείας, που βρίσκεται στο Λεκανοπέδιο της Αττικής, σχετικά με τις πρόσφατες εξελίξεις του ομίλου, καθώς επίσης, και για τις προοπτικές και τα σχέδια του γενικά στην Ευρώπη όπου δραστηριοποιείται και ιδιαιτέρως για τον Ελλαδικό χώρο.

Στην ανακοίνωση τονίζεται ότι στην εκδήλωση της εταιρείας έλαβε χώρα στο ξενοδοχείο Metropolitan Hotel του ομίλου Χανδρή, τίμησε δια της παρουσίας του, ως επίσημος προσκεκλημένος, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Euroins κ. Kiril Boshov δίνοντας μια ξεχωριστή νότα.

Δείχνοντας το πραγματικό ενδιαφέρον τους και ασπαζόμενοι πλήρως το κοινό όραμα που διακατέχει την «Εταιρεία των Ασφαλιστών» με το δίκτυο της, εβδομήντα και πλέον προσκεκλημένοι συνεργάτες δήλωσαν παρόντες στην πρώτη συνάντηση τους με τον κ. Kiril Boshov.

Η εκδήλωση ξεκίνησε, όπως αναφέρεται στην σχετική ανακοίνωση «με ένα σύντομο διαφημιστικό μήνυμα περί της παρουσίας του ασφαλιστικού ομίλου Euroins σε όλη την Ελληνική Επικράτεια με το πέρας του οποίου ο Δ/ντής Marketing & Επικοινωνίας της Global Insurance Group, κ. Ελευθέριος Ιωαννίδης καλωσόρισε θερμά άπαντες τους παρισταμένους συνεργάτες της εταιρείας απευθύνοντας θερμότατο χαιρετισμό στον διευθύνοντα σύμβουλο του ομίλου Euroins κ. Kiril Boshov για την τιμή να

Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου EUROINS, κ. Kiril Boshov

Ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Global Insurance Group, κ. Κων/νος Μάκαρης

παρίσταται στην συγκεκριμένη εκδήλωση. Ακολούθως, έλαβε χώρα η εταιρική παρουσίαση και η διεξοδική ανάλυση του προφίλ του ομίλου από τον κ. Ιωαννίδη. Κατά την διάρκεια της ανάλυσης

Ο Δ/ντής Marketing & Επικοινωνίας της Global Insurance Group, κ. Ελευθέριος Ιωαννίδης

του εταιρικού προφίλ και μεταξύ ετέρων σημαντικών στοιχείων, παρουσιάστηκαν τα οικονομικά μεγέθη του ομίλου καθώς και η διαδρομή της ανάπτυξης της Εταιρείας από ιδρύσεως της έως σήμερα συμπεριλαμβανομένων των συνεχών εξαγορών που την καθιστούν σήμερα τον μεγαλύτερο ανεξάρτητο ασφαλιστικό όμιλο στα Βαλκάνια. Εν συνεχεία, ο κ. Ιωαννίδης ανέπτυξε ένα μοντέρνο μοντέλο marketing που έχει υιοθετήσει η «Εταιρεία των Ασφαλιστών» έχοντας στο επίκεντρο τον Άνθρωπο-Συνεργάτη και το οποίο βρίσκεται σε απόλυτη αρμονία με την φιλοσοφία της εταιρείας η οποία έχει δομηθεί εξ αρχής γύρω από τον παραδοσιακό Θεσμό του Διαμεσολαβητή».

Μετά το πέρας της εταιρικής παρουσίασης και μεταβαίνοντας στο δεύτερο θέμα της ατζέντας, ο κ. Ιωαννίδης παρεχώρησε το βήμα του ομιλητού στον διευθύνοντα σύμβουλο του ομίλου Euroins κ.. Kiril Boshov. Ο κ. Boshov, αφού καλωσόρισε τους συνεργάτες της εταιρείας, τόνισε ότι «είναι ιδιαιτέρως χαρούμενος που εβρέθη ενώπιον του δικτύου της εταιρείας και προέβη σε μια σύντομη αναδρομή της επαγγελματικής του σταδιοδρομίας για να μπορούν, όπως ισχυρίστηκε, οι συνεργάτες να έχουν μια ολοκληρωμένη εικόνα για τον ίδιο, δεδομένου ότι η προηγηθείσα ανάλυση του εταιρικού προφίλ από τον κ. Ιωαννίδη έχριζε άκρας λεπτομέρειας όπως τόνισε χαρακτηριστικά. Εν τούτοις, δεν παρέλειψε να αναφερθεί στα άμεσα σχέδια που έχει ο όμιλος Euroins για την Ελλάδα, εκφράζοντας την απόλυτη ικανοποίηση του για την πορεία των ασφαλιστικών του εργασιών κατά την τρίχρονη παρουσία του στην χώρα, προμηνύοντας εντός του έτους την διείσδυση του σε νέους Κλάδους - μέσω της παροχής νέων προϊόντων στο καταναλωτικό κοινό - η οποία θα επιτευχθεί μεθοδικά και αποκλειστικά μέσω της μεσιτικής εκπροσώπου του Ομίλου στην Ελλάδα, την Global Insurance Group.

Κατόπιν τούτου, ο κ. Boshov στάθηκε όλως ιδιαιτέρως στο γεγονός ότι οι σχέσεις μεταξύ Εταιρείας-Συνεργατών πρέπει πάντα να αποκομίζουν αμοιβαίο όφελος τονίζοντας ότι αμφότερες έχουν στέρεη βάση την αμοιβαία εμπιστοσύνη. Ακολούθως, έθεσε τον λόγο ελεύθερο στους Συνεργάτες για να θέσουν με την σειρά

Η Ομάδα της Global Insurance Group με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου EUROINS κ. Kiril Boshov

τους ερωτήσεις, απορίες και/ή διευκρινίσεις σχετικώς με τα τεκταινόμενα του Ομίλου. Περατωθείσης της διαδικασίας των ερωτήσεων-απαντήσεων οι οποίες έλαβαν χώρα σε μορφή διαλόγου, οι Συνεργάτες της Εταιρείας έδειξαν την απόλυτη ικανοποίηση τους και την εμπιστοσύνη τους στο πρόσωπο του κ. Boshov και του ομίλου EUROINS.

Εν συνεχεία, ο κ. Ιωαννίδης κάλεσε να αναλάβει το βήμα του ομιλητού τον Πρόεδρο & Διευθύνοντα Σύμβουλο της Global Insurance Group, αποκλειστικής μεσιτικής εκπροσώπου του Ασφαλιστικού ομίλου Euroins στην Ελλάδα, κ. Κων/νο

Ο Δ/ντής Εσωτερικού Ελέγχου κ. Νικόλαος Διαμαντόπουλος, ο Δ/ντής Marketing & Επικοινωνίας κ. Ελευθέριος Ιωαννίδης και ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Global Insurance Group, κ. Κων/νος Μάκαρης με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου EUROINS κ. Kiril Boshov

Μάκαρη ο οποίος τόνισε εκ νέου την οικονομική ευρωστία του Ομίλου και την φιλοσοφία της Εταιρείας να διεκπεραιώνονται οι ασφαλιστικές εργασίες μόνο μέσω του Θεσμού των Διαμεσολαβητών, μια νοοτροπία που διέπει τον ίδιο καθώς και όλο το προσωπικό της Global Insurance Group.Οπως τόνισε χαρακτηριστικά: «Οταν πριν από δυόμισι περίπου χρόνια ήλθαμε σε συμφωνία με τον κ. Boshov να φέρουμε τον ασφαλιστικό όμιλο Euroins στην Ελλάδα, απαραίτητη προϋπόθεση υπήρξε σε κανένα σημείο τούτης της συνεργασίας να μην εμπλακεί ο Όμιλος στην διαδικτυακή ασφάλιση η οποία παρέχεται από την εταιρεία σε άλλες χώρες της Ευρώπης στις οποίες δραστηριοποιείται. Τούτος είναι ένας όρος απαράβατος για την μεταξύ μας συνεργασία» δήλωσε χαρακτηριστικά ο κ. Μάκαρης ενώ έκλεισε τονίζοντας ότι: «ο Ασφαλιστής είναι Θεσμός για την ελληνική αγορά» διαβεβαιώνοντας ότι η Εταιρεία θα παραμείνει πιστή στο πλευρό των Δικτύων και των Διαμεσολαβούντων. Μετά το πέρας της ομιλίας του κ. Μάκαρη, η εταιρεία των ασφαλιστών παρεχώρησε mini δεξίωση στον χώρο, όπου δόθηκε η ευκαιρία στους συνεργάτες να έλθουν κοντά και να ανταλλάξουν απόψεις με τον κ. Boshov καθώς και με τους υπόλοιπους Ασφαλιστές που απαρτίζουν το Διοικητικό προσωπικό της Global Insurance Group. Επόμενος σταθμός της πανελλήνιας εκστρατείας ενημέρωσης του δικτύου της εταιρείας των ασφαλιστών, η πόλη της Πάτρας».

Νέα γενιά προγραμμάτων υγείας

ΤΑ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ προγραμμάτων υγείας, που καλύπτουν 100% τις ανάγκες πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης,παρουσιάζει η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής με το Παίδων Υγεία.

Το πρόγραμμα αναφέρεται σε παιδιά ηλικίας από 3μηνών έως και 18 ετών (σε περίπτωση σπουδών παρατείνεται η διάρκεια ισχύος έως τα 25 έτη) και καλύπτει από το πρώτο ευρώ όλα τα έξοδα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης.

Το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του προγράμματος είναι πως ο ασφαλισμένος μπορεί να επισκέπτεται τους ιατρούς, τα διαγνωστικά και τις κλινικές της δικής του επιλογής, δίχως να συμμετέχει ο ίδιος με το παραμικρό ποσό, είτε χρησιμοποιεί παράλληλα και άλλον φορέα ασφάλισης είτε όχι. Σημαντικό είναι επίσης το γεγονός πως ο γονέας γνωρίζει από την 1η χρονιά τα ασφάλιστρα που θα πληρώνει έως την ενηλικίωση του παιδιού του. Με τελικό ασφάλιστρο μικρότερο του 1€/ημέρα, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής, προσφέρει το πιο ολοκληρωμένο παιδικό πρόγραμμα υγείας.

Γνωρίστε την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής

Φροντίδα Ζωής και Υγείας

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής και Υγείας είναι η δεύτερη κατά ίδρυση Εταιρία του Ομίλου. Ιδρύθηκε το 1988 και είναι η πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής, που ιδρύθηκε στην πρωτεύουσα της Βόρειας Ελλάδας, τη Θεσσαλονίκη με τα πρότυπα της Ε.Ε. Με μοχλό προώθησης εργασιών ένα εξειδικευμένο δίκτυο συνεργατών και με προσεκτικά και σταθερά βήματα, εμφανίζει συνεχή ανάπτυξη και είναι μία από τις υγιέστερες Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις της χώρας, με συνεχώς κερδοφόρα αποτελέσματα. Σήμερα είναι η ηγέτιδα Εταιρία του Ομίλου που κερδίζει δίκαια την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων και των συνεργατών της. Πάντα Ευέλικτη, Φιλική και κυρίως Ανθρώπινη.

Δραστηριότητες

Η εταιρία ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής και Υγείας, έχοντας σαν επίκεντρό της τον άνθρωπο και τη διαφύλαξη της ζωής και υγείας ατόμων και οικογένειας, επιχειρήσεων και ομάδων προσώπων, δημιουργεί συνεχώς ολοκληρωμένα πακέτα ασφάλισης και φροντίδας παροχής υπηρεσιών προσαρμοσμένα στις αυξημένες ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου και της εποχής μας.

Επεξεργάζεται και βελτιώνει συνεχώς τα Ασφαλιστικά της Προγράμματα, με γνώμονα τις καθημερινές και μελλοντικές ανάγκες των ασφαλισμένων και πάντοτε σε λογικό κόστος.

Προσφερόμενες Ασφαλίσεις και Υπηρεσίες

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής και Υγείας διαθέτει άρτια οργάνωση, εξειδικευμένο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό, εμπειρία και ευελιξία. Προσφέρει σταθερά από το 1988 άμεσες και χρήσιμες υπηρεσίες στους ασφαλισμένους της με 24ωρη Ιατρική προληπτική τηλεβοήθεια, επείγουσα μεταφορά ασθενών και τραυματιών με ιδιόκτητα ασθενοφόρα, αεροσκάφη και ελικόπτερα, γιατρό στο σπίτι για περιπτώσεις ανάγκης, Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας σε όλη την Ελλάδα για πρώτες βοήθειες, γνωματεύσεις, βασικές εξετάσεις και αναλύσεις, ιατρικές συμβουλές και εξειδικευμένη προνοσοκομειακή φροντίδα.

Διαθέτει Πανελλήνιο Σύστημα Υγείας με τοπικούς Ιατρούς - Συνεργάτες, συμβεβλημένες Κλινικές, Νοσοκομεία και Διαγνωστικά Κέντρα στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Είναι μοναδική στις προσφορές της και παρέχει τις υπηρεσίες της 24 ώρες το 24ωρο, μέρα-νύχτα, αργίες και εορτές, όπως το απαιτούν οι ανάγκες των ασφαλιζομένων της. Είναι εύρωστη οικονομικώς, ταχύτατη και συνεπέστατη.

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

affidea

Στρατηγική συνεργασία στην υγεία

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς

Στο δίκτυο διαγνωστικών μονάδων του ομίλου Affidea μπορούν πλέον να πραγματοποιούν διαγνωστικές εξετάσεις οι ασφαλισμένοι της Εθνικής Ασφαλιστικής με ατομικό πρόγραμμα υγείας, στο πλαίσιο της συνεργασίας των δύο ομίλων, ενώ για τα οφέλη της συνεργασίας πραγματοποιήθηκαν εκδηλώσεις ενημέρωσης των δικτύων πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Την εκδήλωση στο συνεδριακό κέντρο χαιρέτησε ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σταύρος Κωνσταντάς ο οποίος ευχαρίστησε όλα τα εμπλεκόμενα μέρη για την νέα συνεργασία με τον όμιλο Affidea, αλλά και τους παρευρισκόμενους συνεργάτες της διεύθυνσης πωλήσεων του κ. Μιχάλη Τάτση, οι οποίοι ξεπέρασαν τις προβλέψεις και προσήλθαν κατά 100άδες.

Η Εθνική Ασφαλιστική όπως τονίζεται, ανταποκρινόμενη στις προσδοκίες των ασφαλισμένων της αλλά και των συνεργατών της, ανανεώνει τις συνεργασίες της σε μια κίνηση ωφέλιμη για όλους και προσφέρει τις πλέον σύγχρονες καλύψεις πρωτοβάθμιας φροντίδας.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης για την παρουσίαση της συνεργασίας της Εθνικής Ασφαλιστικής με τον όμιλο Affidea, μεταξύ άλλων ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής, αναφέρθηκε στη σημασία της πρόληψης στην υγεία, καθώς και στο σημαντικό ρόλο που έχει να παίξει η τεχνολογία στην εξέλιξη της ιατρικής, τόσο σε επίπεδο πρόληψης αλλά και θεραπείας. Ο κ. Δασκαλόπουλος ανέφερε επίσης ότι η νέα τεχνο-

ΝΑΙ
ΥΓΕΙΑ

Ο κ. Γεώργιος Ζαφείρης

λογία μπορεί να βοηθήσει αποτελεσματικά στην παρακολούθηση ασθενειών όπως πχ ο σακχαρώδης διαβήτης, αλλά και άλλες ασθένειες δίνοντας έτσι την ευκαιρία σε ευπαθείς ομάδες που αντιμετωπίζουν τόσο σοβαρά προβλήματα να προλαμβάνουν και να συντηρούν ένα καλό επίπεδο ζωής.

Οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν την ομιλία του καθηγητή οικονομικών της υγείας, διευθυντή τομέα οικονομικών της υγείας της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Υγείας κ. Γιάννη Κυριόπουλου, ο οποίος αναφέρθηκε στην ιδιωτική ασφάλιση, τα περιθώρια ανάπτυξης και βελτίωσης αλλά και στην συνεισφορά της στη δημόσια δαπάνη για την υγεία, καθώς επίσης ανέλυσε συγκριτικά στοιχεία της υγείας στην Ελλάδα με τις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τα συμπεράσματα της ομιλίας, πολύ σημαντικά, επισφραγίζουν την σπουδαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης και της διεύρυνσης των συνεργειών πάντα με γνώμονα την αναβάθμιση όλων των υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους.

Τον λόγο πήρε η κα Ελένη Αβρανά, διευθύντρια κλάδου ζωής & υγείας, και ο κ. Σηφάκης διευθυντής Bancassurance, Marketing, διαφήμισης & λοιπών συνεργασιών αναλύοντας τα οφέλη της συνεργασίας και απαντώντας σε καίρια ερωτήματα που απασχολούν τόσο τους ασφαλισμένους όσο και τους συνεργάτες.

Ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος, διευθύνων σύμβουλος της Affidea Ελλάδος αναφέρθηκε στον όμιλο Affidea, ως έναν από τους μεγαλύτερους επενδυτές σε Life Sciences, με τομείς δραστηριότητας την ακτινοθεραπεία, τις διαγνωστικές εξετάσεις και την ακτινολογία στην Ευρώπη, με παρουσία σε 19 χώρες και 246 μονάδες υγείας. Στην αναφορά του σχετικά με το εκτεταμένο δίκτυο διαγνωστικών κέντρων του ομίλου στην Ελλάδα, επισήμανε τις συνεργασίες κύρους,

Ο κ. Αθανάσιος Λοπατατζίδης, η κα Ελένη Αβρανά και ο κ. Γιάννης Σηφάκης

Ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος

όπως αυτή με τον όμιλο Υγεία και τον όμιλο Ιατρικού Αθηνών, οι οποίες θα αποτελέσουν τον ακρογωνιαίο λίθο για την καλύτερη και πληρέστερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της Εθνικής Ασφαλιστικής σε όλη τη χώρα.

Καλή αρχή και ευχές για μια νέα επιτυχημένη συνεργασία απέστειλαν από το βήμα οι κ. Αθανάσιος Λοπατατζίδης, κ. Μανώλης Μαρκόπουλος γενικός οικονομικός διευθυντής του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, η κα Στέλλα Γκιώνη εμπορική διευθύντρια του ομίλου Υγεία, ενώ τις εκδηλώσεις έκλεισε ο κ. Γεώργιος Ζαφείρης γενικός διευθυντής πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ο κ. Ζαφείρης επικροτώντας την νέα συνεργασία, σχολίασε ότι η Εθνική Ασφαλιστική παρακολουθεί στενά τις τεχνολογικές εξελίξεις στην υγεία που αφορούν στην έγκαιρη και σωστή διάγνωση και προσαρμόζει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της στον τομέα της πρωτοβάθμιας περίθαλψης στις σύγχρονες ανάγκες των ανθρώπων που την εμπιστεύονται. Επίσης αναφέρθηκε στα σημαντικά αποτελέσματα πωλήσεων που ήδη έχουν καταφέρει οι συνεργάτες των δικτύων πωλήσεων και τα οποία αναμένεται να αυξηθούν μέσω αυτών των διαρθρωτικών ενεργειών της Εθνικής Ασφαλιστικής και της νέας συνεργασίας.

Ο κ. Αθανάσιος Λοπατατζίδης

Ο κ. Μιχάλης Τάτσης, η κα Ελένη Αβρανά, ο κ. Αθανάσιος Λοπατατζίδης και ο κ. Γιάννη Κυριόπουλος

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

Επενδύει, δημιουργεί, επεκτείνεται

ΣΕ ΕΟΡΤΑΣΤΙΚΟ ΚΛΙΜΑ και παρουσία της διοίκησης της εταιρείας πραγματοποιήθηκαν στη Θεσσαλονίκη, τα εγκαίνια των νέων γραφείων της Generali.

Η ανανεωμένη εικόνα της Generali έρχεται να επισφραγίσει την πολύ ικανοποιητική παρουσία της στην περιοχή και τη σημαντική αύξηση των εργασιών της τα τελευταία χρόνια, καθώς στον κλάδο ζημιών, η παραγωγή έφθασε τα €21.759.241,18 το 2016,ενώ στον κλάδο ζωής η παραγωγή αυξήθηκε κατά 149% την τελευταία τετραετία, φτάνοντας, το 2016, στα €3.570.416,11.

Σημαντική ήταν παράλληλα και η ανάπτυξη του δικτύου συνεργατών της οι οποίοι την εμπιστεύτηκαν, χάρη στα καινοτόμα προϊόντα της και το επιτυχές στρατηγικό της πλάνο.

Όπως τόνισε ο διευθυντής του Γραφείου της Generali στη Β. Ελλάδα, κ. Στυλιανός Στυλιανίδης η σημαντική ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών μας κατέστησε αναγκαία την επένδυση σε νέα γραφεία, με στόχο την αποτελεσματική στήριξη του έργου των συνεργατών της εταιρείας και την αναβάθμιση της εμπειρίας εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων μας.

Οι νέοι χώροι βρίσκονται σε κεντρικό σημείο της πόλης, προκειμένου να παρέχουν εύκολη πρόσβαση και διακρίνονται για τη λειτουργικότητα, το σύγχρονο σχεδιασμό και την άνεσή τους. Το αναβαθμισμένο εργασιακό περιβάλλον αποτελεί την εκπλήρωση της δέσμευσης της Generali να εξασφαλίζει τις καλύτερες δυνατές συνθήκες για τους ανθρώπους της.

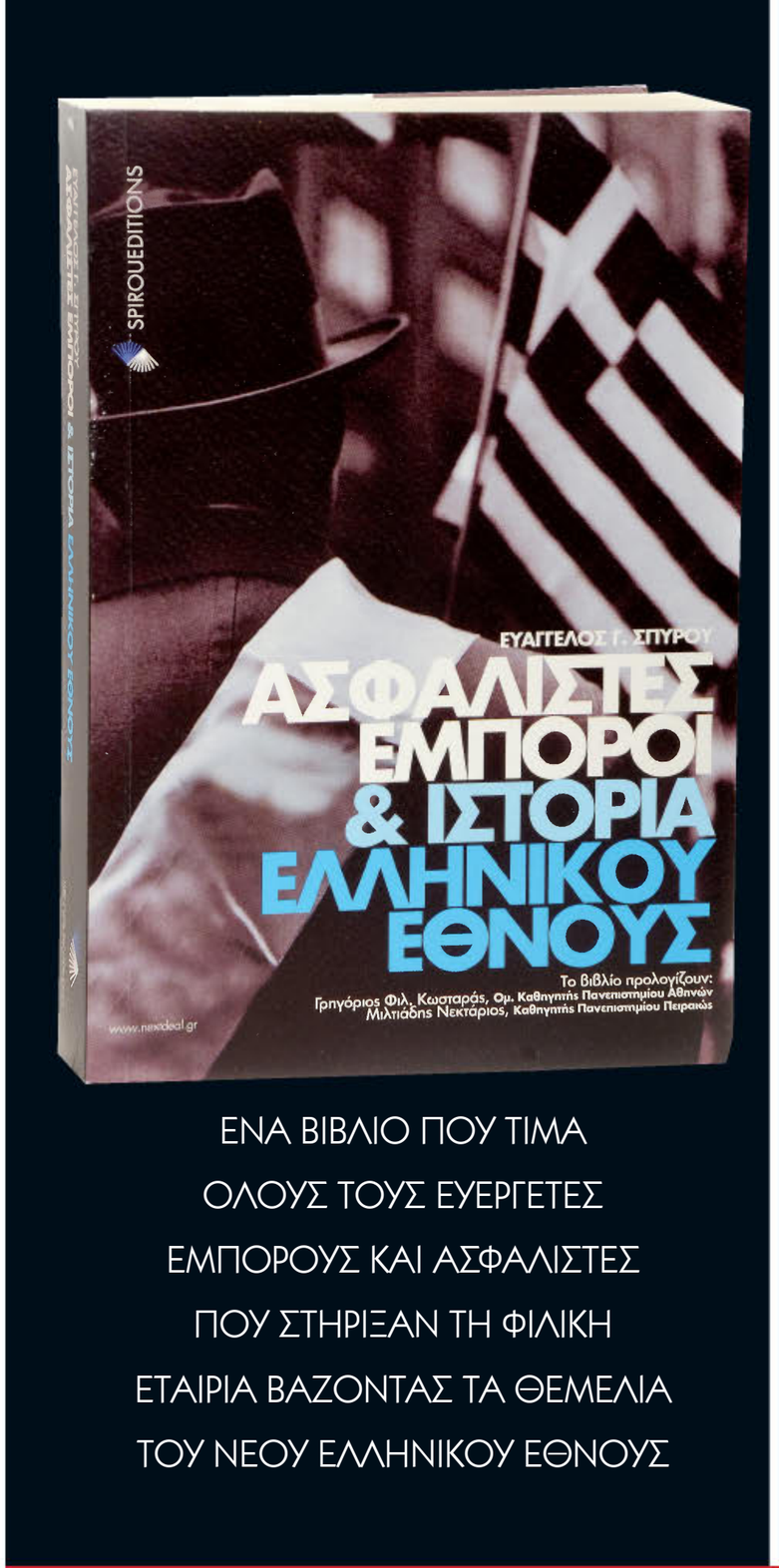
Από αριστερά, Στυλιανός Στυλιανίδης- διευθυντής Βορείου Ελλάδος, Παναγιώτης Βασιλόπουλος- Chief Technical Manager, Πάνος Δημητρίου- διευθύνων σύμβουλος & γενικός διευθυντής, Άγγελος Μπεφών-διευθυντής πωλήσεων, Ηλίας Ρήγας- Chief FinancialOfficer

Η Generali επενδύει, επεκτείνεται και δημιουργεί νέες ευκαιρίες ανάπτυξης προς όφελος του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης, των ασφαλισμένων και της ελληνικής οικονομίας, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Πάνος Δημητρίου, επισημαίνοντας ότι η νέα εικόνα της εταιρείας στη Θεσσαλονίκη δίνει το στίγμα της φιλοσοφίας της, η οποία έχει ως επίκεντρο τον πελάτη και προσπαθεί συνεχώς να βελτιώνει το επίπεδο των υπηρεσιών που του προσφέρει.Αξίζει να σημειωθεί ότι το Γραφείο Βορείου Ελλάδος συμπληρώνει το 2017, τα 35 χρόνια λειτουργίας. Η ιστορική σχέση του Ομίλου με τη Θεσσαλονίκη ξεκίνησε από τα τέλη του 19ου αιώνα, όταν η πόλη αποτελούσε ένα από τα σημαντικότερα επιχειρηματικά κέντρα των Βαλκανίων και η Generali την επέλεξε για να ξεκινήσει τις δραστηριότητές της στην Ελλάδα. Η επιχειρηματική δραστηριότητα στην περιοχή, μέχρι τις μέρες μας, αποτελεί την καλύτερη μαρτυρία της επιτυχίας με την οποία Generali έχει συνδέσει διαχρονικά το όνομά της.

Η Generali και η Nest ενώνουν τις δυνάμεις τους

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ για τη δημιουργία μιας μοναδικής όπως τονίζεται προσφοράς, για την ασφάλιση σπιτιού,ανακοίνωσαν ο όμιλος Generali σε συνεργασία με τη Nest, μέλος της Alphabet και εμπνευστής του έξυπνου σπιτιού.

Η κίνηση αυτή αποτελεί ένα ακόμη βήμα στην παροχή καινοτόμων λύσεων της Generali στον τομέα των domotics. Μέσω της συνεργασίας με την Nest οι ασφαλισμένοι της Generali θα έχουν τη δυνατότητα να μειώσουν τις πιθανότητες κινδύνου και την πρόκληση ζημιάς στο σπίτι και την οικογένειά τους. Η τεχνολογία Nest Protec μπορεί και ανιχνεύει τόσο τον καπνό όσο και το μονοξείδιο του άνθρακα, στέλνοντας απευθείας ειδοποίηση στο κινητό του πελάτη και παρέχοντας γραπτή και οπτική πληροφόρηση. Η ασφάλιση κατοικίας θα καλύπτει το ακίνητο σε περίπτωση πρόκλησης ζημιάς. Η σύμπραξή μας με τη Nest θα βοηθήσει τους πελάτες της Generali να έχουν μια πιο απλή και πιο έξυπνη ζωή,τόνισε μεταξύ άλλων ο Gian Paolo Meloncelli, Strategy & Business Transformation Accelerator του ομίλου Generali.



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

Ανάπτυξη και αξία για την ασφαλιστική αγορά

Αύξηση 4,6% παρουσίασε η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων του 2016, δημιουργώντας ικανοποίηση για τη χρονιά που πέρασε αλλά και αισιοδοξία για το 2017 όπως τόνισε ο νέος πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Ειδικότερα, όπως τόνισε ο κ. Μαζαράκης η παραγωγή ασφαλίστρων της ελληνικής αγοράς το 2016 δημιουργεί ταυτόχρονα ικανοποίηση για τη χρονιά που πέρασε αλλά και αισιοδοξία για το 2017. Την ίδια όμως στιγμή, η αβεβαιότητα και η αστάθεια στο πολιτικοοικονομικό περιβάλλον, η άμεσα και έμμεσα συνεχιζόμενη μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των πολιτών και των επιχειρήσεων, το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων και οι συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις του εποπτικού πλαισίου, δεν επιτρέπουν εφησυχασμό αλλά εγρήγορση και συνεχή προσαρμογή στα νέα δεδομένα και προκλήσεις.

Παραγωγή ασφαλίστρων (εκατ. €)	2016	Μεταβολή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.907,99	*+6,1%*
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.875,53	*+3,1%*
Αστική ευθύνη οχημάτων	727,55	*-9,7%*
Λοιποί κλάδοι ζημιών	1.147,98	*+13,3%*
Σύνολο	**3.783,52**	***+4,6%***

Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης κατά Ζημιών

€	2016	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	39.755.381,80	*+20,2%*
2. Ασθένειες	175.047.222,57	*+581,2%*
3. Χερσαία οχήματα	174.166.851,42	*-6,8%*
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	344.657.871,43	*-2,8%*
9. Λοιπές ζημίες αγαθών	102.334.423,93	*-1,9%*
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	727.551.546,79	*-9,7%*
13. Γενική αστική ευθύνη	77.793.904,31	*-0,9%*
18. Βοήθεια	97.519.332,88	*+10,3%*

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

Παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον τα τελευταία χρόνια, η ασφαλιστική αγορά έχει καταφέρει να προσαρμοστεί σε πολύ καλό βαθμό και προς αυτή την κατεύθυνση θα συνεχίσει το 2017, επιδιώκοντας την ανάπτυξη και τη δημιουργία αξίας για όλα τα εμπλεκόμενα μέρη, ασφαλισμένους, ασφαλιστές, εργαζόμενους, μετόχους και ελληνική κοινωνία, σημειώνει ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ.

Ειδικότερα, η καταγεγραμμένη από την έρευνα παραγωγή ασφαλίστρων για το 2016, σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος,έφτασε περίπου τα 3,8 δισ. ευρώ και αναλύεται σε 50,4% στις ασφαλίσεις Ζωής και 49,6% στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

Αναλυτικότερα, από τη σύγκριση των δηλώσεων παραγωγής ασφαλίστρων των ανωτέρω εταιριών για το 2016 με τις αντίστοιχες του 2015 προκύπτει ότι οι ασφαλίσεις ζωής ανέρχονται σε 1,91 δισ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 6,1%,ενώ οι ασφαλίσεις ζημιών ανέρχονται σε 1,87 δισ. ευρώ, με αύξηση 3,1%.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της μελέτης, ο κλάδος της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων κατά ζημιών με παραγωγή 728 εκατ. ευρώ και 38,8% επί του συνόλου. Δεύτερος σε παραγωγή ασφαλίστρων είναι ο κλάδος της πυρκαϊάς και στοιχείων της

Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης Ζωής

€	2016	Μεταβολή
I. Ζωής	1.425.693.756,18	*+19,2%*
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	271.456.698,06	*-16,8%*
VII. Διαχείριση συλλογικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	210.817.916,98	+35,7%

φύσεως με 345 εκατ. ευρώ και 18,4% επί του συνόλου των κλάδων κατά Ζημιών.

Παραγωγή ασφαλίστρων ανά κλάδο

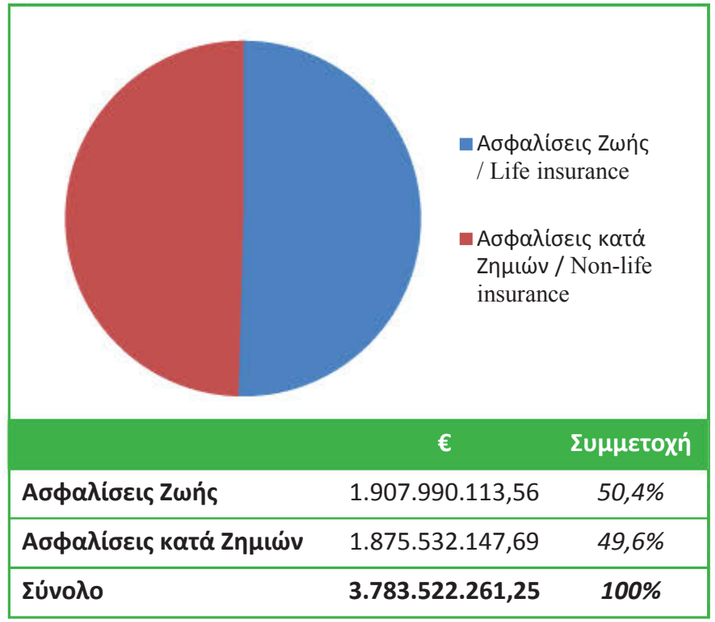
Άλλοι σπουδαίοι κλάδοι ως προς το ύψος της παραγωγής είναι αυτός των χερσαίων οχημάτων με 174 εκατ. ευρώ (9,3% του συνόλου), της ασθένειας με 175 εκατ. ευρώ (9,3% του συνόλου) και οι λοιπές ζημιές αγαθών με 102 εκατ. ευρώ (5,5% του συνόλου).

Όταν αθροίζεται η παραγωγή των κλάδων σχετικά με τα αυτοκίνητα (αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων), παρατηρείται ότι συγκεντρώνουν 902 εκατ. ευρώ και ποσοστό 48,1% των ασφαλίσεων κατά Ζημιών. Η μείωσή τους σε σχέση με το 2015 είναι 9,2%.

Αντιστοίχως, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων περιουσίας (κλάδοι πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως, λοιπών ζημιών αγαθών και διαφόρων χρηματικών απωλειών) συγκεντρώνουν παραγωγή περίπου 481 εκατ. ευρώ, η οποία αντιστοιχεί στο 25,6% του συνόλου. Η μείωσή τους σε σχέση με το 2015 είναι 2,0%.

Σε σχέση με τα αντίστοιχα δεδομένα του 2015, για τις ίδιες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η παραγωγή ασφαλίστρων στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών αυξήθηκε κατά 3,1%, οδηγούμενη κυρίως από τις αυξήσεις της παραγωγής που σημείωσε ο κλάδος της ασθένειας λόγω της αναταξινόμησης των εργασιών όπως περιγράφηκε εισαγωγικά, ο κλάδος των ατυχημάτων (+20%), ο κλάδος βοηθείας (+10%) και σε μικρότερο βαθμό ο κλάδος χρηματικών απωλειών (+7%). Αντιθέτως, μειώσεις παρατηρήθηκαν στους κλάδους

Παραγωγή ασφαλίστρων 2016



	€	Συμμετοχή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.907.990.113,56	*50,4%*
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.875.532.147,69	*49,6%*
Σύνολο	**3.783.522.261,25**	***100%***

αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων (-10%), χερσαίων οχημάτων (-7%) και πυρός και στοιχείων της φύσεως (-3%).

Σημειώνεται ότι στην έρευνα συμμετείχαν 56 ασφαλιστικές επιχειρήσεις- μέλη της ΕΑΕΕ οι οποίες αντιπροσωπεύουν το 97,1% περίπου της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων.

Γράφει ο **ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ**

Το νέο Renault Kadjar συνδυάζει όλα όσα χρειάζεται ο σύγχρονος οδηγός, διαθέτοντας έτσι και μια επιτυχημένη συνταγή για εμπορική επιτυχία!

Στο εμπρόσθιο μέρος ξεχωρίζει η μεγάλη μάσκα σε σχήμα V, ενώ εξαιρετικής σχεδιαστικής έμπνευσης είναι και τα όμορφα φωτιστικά σώματα

RENAULT KADJAR 1,2 TCE

Το comeback της Renault στα SUV

Έχουμε και λέμε: Μικρού κυβισμού κινητήρας που σας θωρακίζει απέναντι στην εφορία αποδίδοντας όμως κι άκρως ικανοποιητικά, δυναμική σχεδίαση, ποιοτική κατασκευή, μοντέρνο εσωτερικό και με τιμή που κρίνεται εξαιρετικά, δεδομένων των χαρακτηριστικών που διαθέτει το Kadjar. Μια παλέτα χαρακτηριστικών, η οποία συμβάλλει στην εμπορική επιτυχία του Renault Kadjar.

Εμφάνιση όπως αρμόζει σε ένα SUV

Όταν μιλάμε για ένα SUV μοντέλο, αμέσως το μυαλό μας πάει σε μια μυώδη κι εμφατική εμφάνιση. Αυτή που προσφέρει το Kadjar. Για την ιστορία να αναφέρουμε πως το γαλλικό μοντέλο βασίζεται στην γνωστή πλατφόρμα CMF, (σε αυτή βασίζεται και το Nissan Qashqai), με την ειδοποιό διαφορά πως το Kadjar είναι ελαφρώς μεγαλύτερο.

Στο φαίνεσθαι τώρα, το Kadjar «πατάει» πάνω στη σχεδιαστική φιλοσοφία της Renault. Στο εμπρόσθιο μέρος ξεχωρίζει η μεγάλη μάσκα σε σχήμα V, ενώ εξαιρετικής σχεδιαστικής έμπνευσης είναι και τα όμορφα φωτιστικά σώματα που στο εσωτερικό τους έχουν τα LED φώτα η-

Αυτό που εντυπωσιάζει στο εσωτερικό του Kadjar είναι ο ψηφιακός και πολυθεματικός πίνακας οργάνων, αλλά και η οθόνης αφής των 7 ιντσών στην κεντρική κονσόλα, από την οποία ελέγχεται και το πολύ καλό σύστημα πολυμέσων R-Link2

μέρας. Παρατηρώντας το αμάξωμα από το πλάι, θα σταθείτε σίγουρα στους «πρησμένους» ώμους στο οπίσθιο τμήμα του αμαξώματος.

Hitech εσωτερικό

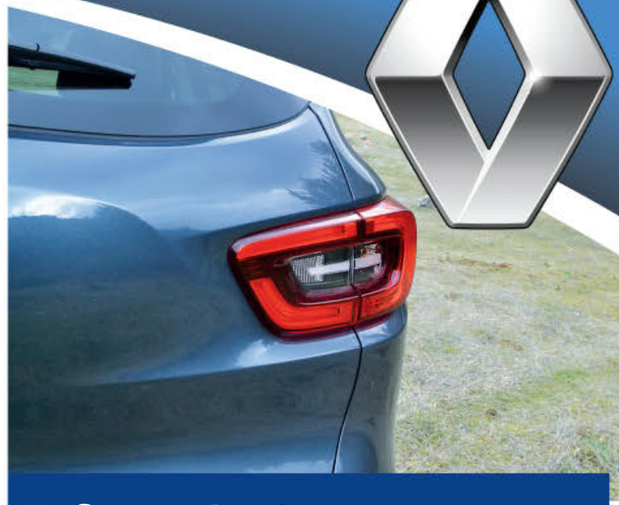
Αυτό που μας εντυπωσίασε περισσότερο καθήμενοι στην θέση του οδηγού του Kadjar, ήταν ο ψηφιακός και πολυθεματικός πίνακας οργάνων, του οποίου οι επιλογές απεικόνισης αλλάζουν από το μενού της οθόνης αφής των 7 ιντσών στην κεντρική κονσόλα, από την οποία ελέγχεται και το πολύ καλό σύστημα πολυμέσων R-Link2. Ο οδηγός κάθεται ψηλά, βλέποντας τα πράγματα αφ' υψηλού, με την ιδανική θέση να βρίσκεται εύκολα, χάρη στο εύρος ρυθμίσεων που διαθέτει.

Σε ότι αφορά τώρα τους προσφερόμενους χώρους επιβατών, αυτοί είναι πλουσιοπάροχοι και άνετα θα βολευτούν 3 επι βάτες στις πίσω θέσεις. Οι θήκες για μικροαντικείμενα ικανοποιούν, όπως και ο χώρος αποσκευών των 472 λίτρων.

130 ίπποι από 1.200 κ.εκ.

Το Renault Kadjar εξοπλίζεται από έναν μικρού κυβισμού κινητήρα, υπερτροφοδοτούμενο, ο οποίος είναι όμοιος με αυτόν που εξοπλίζεται και το Qashqai, αλλά στο γαλλικό SUV αποδίδει 15 ίππους επιπλέον, με την συνολική ιπποδύναμη να αγγίζει τους 130 ίππους και τα 205 Nm ροπής.

Το εν λόγω μηχανικό σύνολο ταιριάζει στο Kadjar, μιας και το κινεί σβέλτα, χωρίς να αποδεικνύεται λαίμαργο σε κατανάλωση καυσίμου, μιας κι αυτή τηρουμένων των αναλογίων κινείται σε λογικά επίπεδα. Η



Ενδεικτικό ετήσιο κόστος ασφάλισης

Ενδεικτικά, το Renault Kadjar 1,2 TCe, μπορείτε να το ασφαλίσετε με ετήσιο κόστος που ξεκινάει από τα 183,41 ευρώ. Σαφώς και μιλάμε για τη βασική κάλυψη, που περιλαμβάνει σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές, καθώς και ζημιές από ανασφάλιστο όχημα. Το συγκεκριμένο κόστος αφορά οδηγό που είναι κάτοικος Αθήνας και ηλικίας 30 ετών, χωρίς ζημιές στο ιστορικό του.

Κάτω από το καπό του Kadjar βρίσκεται ένας turbo κινητήρας 1,2 λίτρων, ο οποίος αποδίδει 130 ίππους και 205 Nm ροπής, με το 0-100 χλμ/ώρα να ολοκληρώνεται σε 10,1 δλ.

Renault ανακοινώνει μόλις 5,6 λτ./100 χλμ. Τα πρώτα 100 χλμ/ώρα θα τα δείτε στο ψηφιακό κοντέρ σε 10,1 δλ., με την τελική ταχύτητα να αγγίζει τα 192 χλμ/ώρα.

ΝΑΙ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

Αν είστε από τους οδηγούς που στέκονται στην ουσία κι όχι στο φαίνεσθαι, το Duster αξίζει τη προσοχή σας.

~~Το δυναμισμό SUV της Dacia, ενισχύουν οι μπάρες οροφής που γράφουν με έντονα γράμματα το όνομα του μοντέλου~~

Πάει «αέρα»

Το Renault Kadjar μπορεί και ταξιδεύει άνετα σε κάθε είδους διαδρομή, συνεχίζοντας την γαλλική παράδοση στο πεδίο της άνεσης. Η ανάρτηση φιλτράρει εξαιρετικά κάθε είδους ανωμαλία, αφήνοντας ανεπηρέαστους τους επιβάτες. Η ποιότητα κύλισης θα σας ικανοποιήσει, ενώ παρά τον μεγάλο όγκο του αμαξώματος το Kadjar θα κινηθεί με άνεση και μέσα στην πόλη. Όταν ξεκινήσουν οι στροφές, οι κλίσεις του αμαξώματος κυμαίνονται σε λογικά επίπεδα, χωρίς να τρομάζουν οδηγό κι επιβάτες. Σε συνθήκες εξαιρετικής πίεσης η υποστροφή θα κάνει αισθητή την παρουσία της, η οποία όμως περιορίζεται άμεσα με ένα απλό άφημα του γκαζιού, με το ESP να μπαίνει διακριτικά και μόνο όταν χρειάζεται. Το τιμόνι έχει σωστό βάρος καλή ακρίβεια, ο επιλογέας ταχυτήτων των 6 σχέσεων μπορεί να είναι έχεις μια χαλαρή αίσθηση αλλά έχει σαφή κουμπώματα, ενώ τα φρένα είναι πολύ καλά, εμπνέοντας ασφάλεια στον οδηγό.

Η κατακλείδα!

Αναμφίβολα το Renault Kadjar είναι μια ενδιαφέρουσα πρόταση στην κατηγορία των SUV.

Δυνατό εμφανισιακά και με έναν κινητήρα που αποδίδει καλά, προσφέροντας ικανοποιητικές επιδόσεις, όντας παράλληλα λογικός σε κατανάλωση καυσίμου, ενώ κι εξοπλιστικά ικανοποιεί και τον πιο απαιτητικό πελάτη!

Στο σύνολο λοιπόν, το Kadjar σας κεντρίσει το ενδιαφέρον και θα σας τραβήξει προς μια έκθεση Renault για να το δείτε από κοντά!

Το Renault Kadjar μπορεί και ταξιδεύει άνετα σε κάθε είδους διαδρομή, συνεχίζοντας την γαλλική παράδοση στο πεδίο της άνεσης

Με κάθε Επισκευή ή Αντικατάσταση Κρυστάλλου

Κερδίζετε Καύσιμα αξίας 10€

Ισχύει με ασφαλιστική κάλυψη θραύσης κρυστάλλων και μέχρι εξαντλήσεως των κουπονιών

Ζημιά στο κρύσταλλο του αυτοκινήτου σας;

GLASSDRIVE®

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

800 11 777 999
από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976
από σταθερό ή κινητό

www.glassdrive.gr

A Saint-Gobain brand

Στιγμιότυπο από τη συνάντηση

Στην Αθήνα οι ασφαλιστές της AMICE

ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ πραγματοποιήθηκε η συνεδρίαση του διοικητικού συμβουλίου της Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe (AMICE).

Τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου της AMICE, φιλοξένησε στην Αθήνα η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, η οποία είναι μέλος της, από το 1995,ενώ να σημειωθεί ότι στο διοικητικό συμβούλιο της AMICE συμμετέχει για τέταρτη συνεχή θητεία ο CEO της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Ζορμπάς. Στο διοικητικό συμβούλιο της AMICE, στο οποίο παραβρέθηκε και αντιπροσωπεία του αντίστοιχου διεθνούς οργάνου ICMIF (International Cooperative and Mutual Insurance Federation) με επικεφαλής την πρόεδρό του, κυρία Hilde Vernaillen, συζητήθηκαν επίκαιρα θέματα, που απασχολούν τις ασφαλιστικές εταιρείες της κοινωνικής οικονομίας, σε ευρωπαϊκό αλλά και παγκόσμιο επίπεδο.Ο οργανισμός AMICE είναι η ευρωπαϊκή ένωση αλληλοβοηθητικών ασφαλιστικών οργανισμών και συνεταιριστικών ασφαλιστικών εταιρειών, των ασφαλιστικών εταιρειών που εκπροσωπούν την κοινωνική οικονομία στην Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά. Η AMICE εδρεύει στις Βρυξέλλες και αντιπροσωπεύει περισσότερες από 2.700 ασφαλιστικές επιχειρήσεις και οργανισμούς, που αποτελούν το 30% της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς, με 400 εκατ. ασφαλισμένους και 430.000 προσωπικό.

Πιστοποίηση ISO 27001:2013

Η ΦΥΣΗ των υπηρεσιών Οδικής/Ιατρικής/Ταξιδιωτικής & Τεχνικής Βοήθειας, που παρέχει η Inter Partner Assistance,προϋποθέτει τη διαχείριση ευαίσθητων προσωπικών δεδομένων. Η ασφάλεια και προστασία των δεδομένων αυτών εγκυμονεί κινδύνους και για αυτό η ασφάλεια των δεδομένων αυτών αποτελεί σήμερα, περισσότερο από κάθε άλλη φορά προτεραιότητα και στρατηγική υψίστης σημασίας.

Προς αυτή την κατεύθυνση, η Inter Partner Assistance ολοκλήρωσε με επιτυχία τη διαδικασία πιστοποίησης ISO27001:2013 του επίσημου φορέα TUV Hellas για την ασφάλεια πληροφοριών με πεδίο εφαρμογής την ιατρική βοήθεια και τις υποστηρικτικές διαδικασίες IT με τριετή ισχύ. Όπως τονίζεται, η Inter Partner Assistance με την πιστοποίηση αυτή αποδεικνύει ότι με τον τρόπο παροχής των υπηρεσιών της και τις κατάλληλες πρακτικές και υποδομές, διασφαλίζει στο μέγιστο βαθμό την προστασία των ευαίσθητων προσωπικών δεδομένων των πελατών της, ενώ η επιτυχής ολοκλήρωση της Πιστοποίησης ISO27001:2013 επιδεικνύει τη συνεχή προσήλωση στην πελατοκεντρική της πολιτική και στην διαφοροποίηση της έναντι των ανταγωνιστών της.

Την ικανοποίηση του εξέφρασε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Δημήτριος Κωνσταντίνου.Να σημειωθεί ότι η εταιρεία το 2016 απάντησε συνολικά σε 600.000 εισερχόμενες κλήσεις και εξυπηρέτησε 340.000 περιστατικά στην Ελλάδα.

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

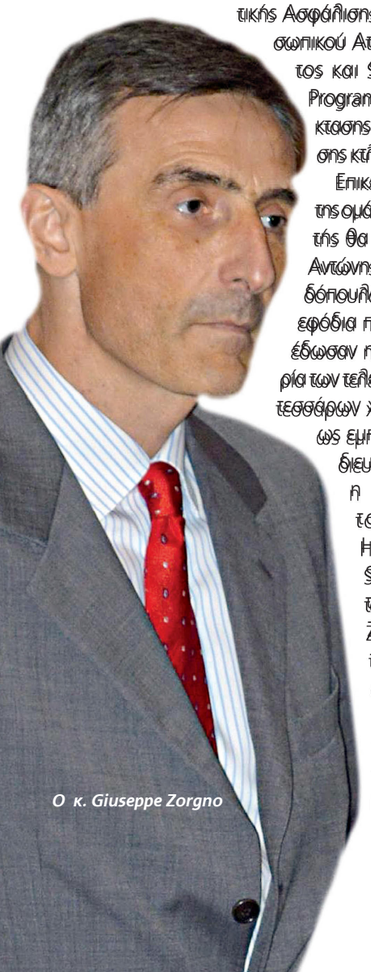
AIG

Νέα οργανωτική δομή

Σε αλλαγές στην δομή της εμπορικής διεύθυνσης και στους κλάδους προχώρησε η AIG, σύμφωνα με την ενημέρωση των συνεργατών από τον διευθύνοντα σύμβουλο κ.Giuseppe Zorgno. Ειδικότερα, η AIG ανακοίνωσε τη δημιουργία δυο ξεχωριστών διευθύνσεων που θα ενσωματώνουν τις ομάδες των Πωλήσεων και των Κλάδων.

Την διεύθυνση προσωπικών ασφαλίσεων, με διευθυντή τον Αντώνη Παπαδόπουλο και την διεύθυνση επιχειρηματικών ασφαλίσεων, με διευθύντρια τη Μαργαρίτα Γκολφινοπούλου. Στην διεύθυνση προσωπικών ασφαλίσεων θα υπάγονται τόσο η ομάδα πωλήσεων των προσωπικών ασφαλίσεων, όσο και οι σχετικοί Κλάδοι, δηλαδή οι Κλάδοι Αυτοκινήτου, Προσωπικής Περιουσίας και Σκαφών, Private Client Group, Ταξιδιωτικής Ασφάλισης, Προσωπικού Ατυχήματος και Service Programs (Επέκτασης Εγγύησης κτλ.).

Επικεφαλής της ομάδας αυτής θα είναι ο Αντώνης Παπαδόπουλος με τα εφόδια που του έδωσαν η εμπειρία των τελευταίων τεσσάρων χρόνων ως εμπορικός διευθυντής, η θέση του ως Head of Sales για το South Zone της AIG, αλλά και η τεχνογνωσία που είχε αποκτήσει νωρίτερα, από τη θέση του Consumer Lines Manager. Αντίστοιχα, επικεφαλής της διεύθυνσης επιχειρηματικών ασφαλίσεων θα είναι η Μαργαρίτα Γκολφινοπούλου, έχοντας υπ' ευθύνη της τους Κλάδους Χρηματικών Απωλειών, Αστικών Ευθυνών, Περιουσίας, Μεταφορών, καθώς και τις Πωλήσεις των συγκεκριμένων προϊόντων. Με μακρά πορεία στον Κλάδο των χρηματικών απωλειών και στη συνέχεια στην εμπορική διεύθυνση, στη διαχείριση σχέσεων με μεσίτες ασφαλίσεων και εταιρικούς πελάτες, η Μαργαρίτα θα ηγηθεί της νέας αυτής διεύθυνσης και θα μας βοηθήσει να αναπτύξουμε περαιτέρω το χαρτοφυλάκιό μας στις επιχειρηματικές ασφαλίσεις, σημειώνει στην επιστολή του ο κ.Giuseppe Zorgno.


Ο κ. Giuseppe Zorgno

Ο κ. Αντώνης Παπαδόπουλος

Η κα Μαργαρίτα Γκολφινοπούλου

Τονίζει ακόμη ότι η νέα δομή θα ενθαρρύνει τη στενή συνεργασία μεταξύ πωλήσεων και κλάδων και θα βοηθήσει να καλλιεργηθεί ακόμη περισσότερο την πωλησιακή και πελατοκεντρική προσέγγιση στην κουλτούρα της εταιρίας, συνδυάζοντας αρμονικά την εξωστρέφεια των πωλήσεων, με την τεχνογνωσία και αναλυτική σκέψη των κλάδων.

Επενδύει στο ανθρώπινο δυναμικό

Παράλληλα η AIG γνωστοποιεί την πρόσληψη της κας Μαρίας Πατακιούτη στη θέση της διευθύντριας ανθρώπινου δυναμικού και του κου Νίκου Σούρδη στη θέση του οικονομικού διευθυντή της εταιρίας.

Η εμπειρία του κου Νίκου Σούρδη σε εταιρίες παροχής υπηρεσιών και αγαθών ξεπερνά τα είκοσι τέσσερα έτη, ενώ έχει καταγράψει μια αξιοσημείωτη πορεία στις μεγαλύτερες εταιρίες παροχής Ελεγκτικών, Φορολογικών και Συμβουλευτικών υπηρεσιών, όπως η KPMG, η PwC, όπου διετέλεσε καθήκοντα Director, αλλά και η Deloitte, από όπου αποχώρησε ως Partner, προκειμένου να στελεχώσει την AIG. Ο κος Σούρδης έχει σπουδάσει Στατιστική & Ασφαλιστική Επιστήμη στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς και διαθέτει Μεταπτυχιακό Τίτλο Σπουδών στις Τουριστικές Επιστήμες από το Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο. Η κα Μαρία Πατακιούτη που αναλαμβάνει καθήκοντα διευθύντριας ανθρώπινου δυναμικού για την Ελλάδα και την Κύπρο.

Η πορεία της κας Πατακιούτη στην AIG ξεκινά από το 2004, αναλαμβάνοντας τη διεύθυνση ανθρώπινου δυναμικού της Ελλάδας, θέση την οποία κατείχε μέχρι και το 2012, όταν μετακινήθηκε στο Ντουμπάι, για να αναλάβει τη Διεύθυνση HR για το Hub της Μέσης Ανατολής, Βορείου Αφρικής και Νότιας Ασίας της AIG και στη συνέχεια στο Λονδίνο, με τον ρόλο της Employee Relations Manager, EMEA. Τα στελέχη καλοσώρισε ο κ.Giuseppe Zorgno, κάνοντας λόγο για δυο ιδιαίτερα ικανά και έμπειρα στελέχη της αγοράς .

DAS
INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Αποτελεσματική συνεργασία για τη διαχείριση ζημιών

Ιδιαίτερα ουσιαστική αποδεικνύεται η συνεργασία που ξεκίνησαν prin apo 17 μήνες η DAS Hellas και η Interamerican, για τη διαχείριση ζημιών και την ανάπτυξη της νομικής προστασίας σε ιδιώτες, επαγγελματίες και επιχειρήσεις,με βάση τα απολογιστικά στοιχεία έως και τον Φεβρουάριο του 2017, που παρουσιάζουν οι δύο εταιρείες.

Τα δεδομένα των πρώτων 17 μηνών της συνεργασίας διαχωρίζονται σε διαχείριση παλαιών ζημιών του πελατολογίου της ασφαλιστικής εταιρείας, οι οποίες αφορούν σε χρήση που δεν καλύπτεται αντασφαλιστικά από την εταιρεία νομικής προστασίας και νέων ζημιών, που είναι αντασφαλισμένες σε αυτήν.

Σύμφωνα με τα στοιχεία για το χαρτοφυλάκιο που ίσχυε πριν την συμφωνία, η DAS Hellas παρέλαβε από την Interamerican 4.029 ζημίες, ενώ αναγγέλθηκαν 1.148 έως τον περασμένο Φεβρουάριο, με συνέπεια το σύνολο των ζημιών αυτού του χαρτοφυλακίου να φθάσει τις 5.177. Είναι αξιοσημείωτο ότι ποσοστό 38% των αναγγελθεισών παλαιών ζημιών έκλεισαν ικανοποιητικά για τα ενδιαφερόμενα μέρη, μάλιστα οι δύο στις τρεις περιπτώσεις με εξωδικαστικές διαδικασίες. Παράλληλα, από τις παλαιές ζημίες που η DAS Hellas είχε παραλάβει από την Interamerican έκλεισαν αρκετές (24%) δικαστικά ή μετά από ενέργειες των διακανονιστών της εταιρείας νομικής προστασίας.

Οι νέες ζημίες της ασφαλιστικής εταιρείας που έχουν αναγγελθεί στη DAS Hellas και καλύπτονται αντασφαλιστικά από αυτήν, ανέρχονται σε 1.772 και ήδη, έχουν κλείσει εξωδίκως σε ποσοστό 34,4%. Από τις νέες ζημίες που ανατέθηκαν για δικαστική διεκδίκηση παραμένουν αρκετές ανοικτές, κυρίως λόγω της παρατεταμένης αποχής των δικηγόρων κατά το 2016.

Ο κ.Γιάννης Καντώρος και η κα Νάντια Σταυρογιάννη

Είναι σημαντικό ότι, στο πλαίσιο της εξαιρετικής συνεργασίας μας με την Interamerican, επιτυγχάνουμε τη βελτίωση των διαδικασιών διαχείρισης και του δείκτη ικανοποίησης των πελατών της ασφαλιστικής εταιρείας, με κλειδί την αποτελεσματικότητα των διακανονιστών μας, τόνισε μεταξύ άλλων η Νάντια Σταυρογιάννη, διευθύνουσα σύμβουλος της DAS Hellas.Α πλευρά του ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Interamerican σημείωσε μεταξύ άλλων ότι πρόθεσή μας είναι να διευρύνουμε περαιτέρω τη συνεργασία με τη DAS Hellas, παρέχοντας νομική προστασία μέσω ασφαλιστικών προϊόντων αστικής ευθύνης.

Γραφείο Πωλήσεων Χανίων

ΣΤΟ 1,03 ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ έφθασαν οι καταβολές του Γραφείου Πωλήσεων Χανίων της Interamerican σε ασφαλισμένους και τρίτους δικαιούχους κατά το 2016, σε σύνολο 6.672 περιπτώσεων. Η εταιρεία έχει απλοποιήσει και τυποποιήσει εντυπωσιακά τις διαδικασίες πληρωμής των υποχρεώσεών της, κυρίως χάρη στην αξιοποίηση της ψηφιακής τεχνολογίας και τη χρήση εργαλείων αυτοματικής διαχείρισης ζημιών, υπογραμμίζοντας την εστίασή της στον πελάτη.

Η ομάδα του γραφείου με επικεφαλής τον Στάθη Λουραντάκη

Ανά τομέα δραστηριότητας, το γραφείο στον κλάδο ασφαλίσεων ζωής κατέβαλε 102,2 χιλ. ευρώ σε 127 περιπτώσεις πληρώνοντας, μεταξύ άλλων, για 90 ανικανότητες και 7 θανάτους, καθώς και για έξοδα θεραπείας και απώλεια επαγγελματικής ικανότητας.

Στον τομέα της υγείας, το συνολικό ποσόν έφθασε στα 640,8 χιλ. ευρώ σε 5.977 περιπτώσεις. Τα συμβόλαια Medisystem είχαν αποζημιώσεις 506,2 χιλ. (ιατρικές επισκέψεις, διαγνωστικά, νοσηλείες), ενώ για νοσοκομειακά και επιδοματικά προγράμματα καταβλήθηκαν 134,7 χιλ. ευρώ. Στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων το Γραφείο Χανίων πλήρωσε 290,5 χιλ. σε 568 περιστατικά αποζημιώσεων για κατοικίες και επιχειρήσεις, ζημιές αυτοκινήτων, αστική ευθύνη έναντι τρίτων και ατυχήματα.

Μπήκαν οι υπογραφές για το χαρτοφυλάκιο της International Life

ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΤΗΚΕ οριστικά στην Εθνική Ασφαλιστική μέρος του χαρτοφυλακίου Ζωής και Υγείας της International Life με την υπογραφή της τελικής συμφωνίας. Ειδικότερα όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, υπογράφηκε την 03/03/2017 η τελική συμφωνία μεταβίβασης και του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου, με βάση την οποία μεταβιβάζονται στην «ΑΕΕΓΑ Η ΕΘΝΙΚΗ» από την 09/02/2017, συγκεκριμένα και πλήρως εξατομικευμένα (8122) ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής με προσαρτήματα υγείας ισάριθμων ασφαλισμένων της «Intrenational Life ΑΕΑΖ»

Στη συμφωνία ρητά προβλέπεται ότι η «ΑΕΕΓΑ Η ΕΘΝΙΚΗ» αναλαμβάνει από την ημερομηνία αυτή (09/02/2017) και εφεξής τις υποχρεώσεις των μεταβιβαζόμενων ασφαλιστηρίων συμβολαίων που θα προκύψουν και θα αφορούν ασφαλισμένους, νοσηλευτικά ιδρύματα και ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Η απόφαση της Εθνικής Ασφαλιστικής να αναλάβει την ομαλή συνέχιση της ασφαλιστικής κάλυψης που παρέχεται μέσω των συγκεκριμένων 8.122 ασφαλιστηρίων συμβολαίων, αποτέλεσε μία δύσκολη άσκηση, η λύση της οποίας προέκυψε από την προσπάθεια πολλών και είχε πάντα ως στόχο όλοι οι ασφαλισμένοι μας να συνεχίσουν να απολαμβάνουν απρόσκοπτα το πολύ σημαντικό αγαθό της ιδιωτικής ασφάλισης. Ευχαριστούμε τις εταιρικές μας υπηρεσίες και τις υπηρεσίες του ασφαλιστικού διαχειριστή για την συμβολή τους στην επίτευξη της τελικής συμφωνίας,σχολίασαν ο πρόεδρος της εταιρίας κ. Χριστόφορος Σαρδελής και ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Βραβείο Corporate Superbrads Greece 2016

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ πέτυχε στην κατηγορία ασφαλιστικές υπηρεσίες την υψηλότερη βαθμολογία και κατέκτησε το βραβείο Corporate Superbrands Greece 2016, το οποίο και της απονεμήθη σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποίησε η διοργάνωση στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών. Το βραβείο παρέλαβε ο διευθυντής Bancassurance, Marketing, διαφήμισης & λοιπών συνεργασιών της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Ιωάννης Σηφάκης.

Με τα βραβεία Superbrands τιμήθηκαν οι κορυφαίες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας, σε όλο το φάσμα της Οικονομίας.

Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Ιωάννης Σηφάκης

Στήριξη στον Ολυμπιονίκη Βύρωνα Κοκκαλάνη

ΤΟΝ ΑΘΛΗΤΗ ιστιοσανίδας κ. Βύρωνα Κοκκαλάνη, υποστηρίζει με χορηγία της η Εθνική Ασφαλιστική.Οι ανοιχτές θάλασσες και οι δύσκολες διαδρομές σχετίζονται με την λειτουργία αυτής της εταιρίας, στοιχείο το οποίο μας οδήγησε να λάβουμε την απόφαση να στηρίξουμε «τα ταξίδια» του κ. Βύρωνα Κοκκαλάνη, ενός αθλητή μεγάλου και γνωστού για το ήθος του, δήλωσε ο πρόεδρος της εταιρίας κ. Χριστόφορος Σαρδελής εξηγώντας γιατί η Εθνική Ασφαλιστική γίνεται Μέγας Χορηγός του αθλητή για το 2017.Ο Βύρωνας Κοκκαλάνης γεννήθηκε στην Αθήνα, στις 19 Αυγούστου του 1985 και είναι σήμερα αθλητής του ΝΑΟΒΒ. Προπονείται και αγωνίζεται αποκλειστικά στην ιστιοσανίδα από την ηλικία των 13, υπό την παρότρυνση του πατέρα του, τον οποίο έχασε ένα χρόνο αργότερα.Πρόκειται για έναν αθλητή ιδιαίτερα ταλαντούχο με σημαντικές προοπτικές.Στο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα που διεξήχθη από 6 έως 10/03/2017, κατέκτησε ένα ακόμα χρυσό μετάλλιο, ανεβάζοντας το συνολικό αριθμό των χρυσών μεταλλίων σε Πανελλήνια Πρωταθλήματα στα 10.Μετά την 6η θέση στην Ολυμπιάδα του Λονδίνου και την 5η θέση στην Ολυμπιάδα του Ρίο, ο Βύρωνας Κοκκαλάνης έχει θέσει στόχο ένα μετάλλιο στην Ολυμπιάδα του Τόκυο.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES
Στην πνευματική δύναμη
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, 105 57 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394, FAX: 210-3257.074 • E-MAIL: info@asfalistikonai.gr • www.asfalistikonai.gr

Allianz

Η κ. Τζούλη Πανάγου

Στήριξη στο Παραολυμπιακό κίνημα

ΜΕ ΒΡΑΒΕΙΟ ΧΟΡΗΓΟΥ τίμησαν η Ελληνική Παραολυμπιακή Επιτροπή και η Εθνική Αθλητική Ομοσπονδία Ατόμων με Αναπηρίες την Allianz Ελλάδος, στην ετήσια εκδήλωση. Οι διοργανωτές ευχαρίστησαν τον όμιλο Allianz που έχει αγκαλιάσει παγκοσμίως το Παραολυμπιακό κίνημα και βράβευσαν την Allianz Ελλάδος, επίσημο χορηγό της ΕΠΕ. Η Allianz Ελλάδος, από τους πρώτους χορηγούς της Παραολυμπιακής Επιτροπής, εκτός από τη στήριξη που παρέχει στην ελληνική ομάδα, ασφαλίζει τις αποστολές της στους αγώνες και βρίσκεται με κάθε μέσο στο πλευρό των Ελλήνων αθλητών. Ο όμιλος Allianz στηρίζει σε παγκόσμιο επίπεδο το Παραολυμπιακό κίνημα και τους αθλητές με αναπηρία και εμείς εδώ στην Ελλάδα είχαμε την τιμή να βρεθούμε δίπλα σας, στην προετοιμασία σας για το Ρίο, τα τελευταία 2 χρόνια,τόνισε η κ. Τζούλη Πανάγου, διευθύντρια Market Management & επικοινωνίας της Allianz Ελλάδος, η οποία παρέλαβε το βραβείο εκ μέρους της εταιρείας και ευχαρίστησε τον πρόεδρο της επιτροπής κ. Φουντουλάκη.Η κα Πανάγου απευθύνοντας θερμά συγχαρητήρια στην Παραολυμπιακή ομάδα διαβεβαίωσε ότι θα η Allianz θα συνεχίσει να είναι δίπλα της.

ΠΣΣΑΣ-GAMA HELLAS

Εκπαιδευτικό συνέδριο «Facing the challenge

ΜΕ ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ πραγματοποιήθηκε, για 5η συνεχόμενη χρονιά στο αμφιθέατρο του Μουσείου Μπενάκη, το εκπαιδευτικό συνέδριο «Facing the challenge» που διοργάνωσε ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων σε συνεργασία με την Gama Hellas και σημείωσε ρεκόρ συμμετοχών.Ο πρώτος βασικός εισηγητής του συνεδρίου ο κ. Kelly G. Kidwell, CFP, ChFC, CLU, LUTCF, President and CEO, της Pacific Advisors, με θέμα "Building an Ecosystem for Breaking Into the Business Markets". Συγκεκριμένα ο κ. Kidwell, ανέπτυξε τους 4 βασικούς πυλώνες της επιτυχίας για μία παραγωγική μονάδα. Με βάση την ομιλία του, η κουλτούρα, το όραμα, οι αξίες, συνδυαστικά με σύγχρονες μεθόδους marketing, επένδυση στην εκπαίδευση και τέλος η χρήση των σύγχρονων μεθόδων επικοινωνίας, αποτελούν απαραίτητα στοιχεία για τη διαχρονική επιτυχία και την ανάπτυξη νέων αγορών.Στη συνέχεια ο κ. Ed. Deutschlander, CEO της North Star Resource Group, παρουσίασε το θέμα "Next Generation Recruiting: Attracting Tomorrow's Performers",ενώ ιδιαίτερη αίσθηση προκάλεσε ένα video από αγώνα στίβου που δείχνει την αξία της προσπάθειας και τελικά της επιτυχίας, παρά τις δυσκολίες που μπορεί να παρουσιαστούν στην πορεία.Ο πρόεδρος του ΠΣΣΑΣ και μέλος του Board της Gama Hellas κ. Δ.Γαβαλάκης στην εισήγησή του με θέμα «Συνεισφορά» ανέδειξε την αξία της εθελοντικής συνεισφοράς στον επαγγελματικό χώρο χρησιμοποιώντας σύντομες ιστορίες που τόνιζαν την ομορφιά της ομαδικότητας και ανταλλαγής πρακτικών και ιδεών. Ο πρόεδρος της Gama Hellas κ. Ι. Τοζακίδης με θέμα «Βιώματα Ζωής», μίλησε για την αξία της προσπάθειας, κάνοντας ιδιαίτερη αναφορά στην αλληλεγγύη, τον εθελοντισμό, τον σεβασμό και την ανιδιοτέλεια που πρέπει να διέπουν τον χώρο μας. Την ομιλία του έκλεισε με ένα μήνυμα για όλη την ασφαλιστική αγορά δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην λέξη «Αξιοπρέπεια».Η κα. Bonnie Godsman, CEO της GAMA INTERNATIONAL, η οποία με την ομιλία της "The future of GAMA" ανέλυσε τα σημαντικά οφέλη και τα πλεονεκτήματα της συμμετοχής της Gama International.Την εκδήλωση άνοιξε η κα Φανή Θεοφανίδου, υπεύθυνη επικοινωνίας της Gama Hellas, προσφωνώντας τους επίσημους καλεσμένους και καλώντας για χαιρετισμό τους εκπροσώπους των Platinum Χορηγών κ.κ. Εμ. Κούτη, Δ/ντή Πωλήσεων Interamerican, Μιχάλη Σωτηράκο, Γεν.Δ/ντή Πωλήσεων NN Hellas και Μιχάλη Τάτση, Προϊστάμενο Δ/νσης Πωλήσεων Εθνική Ασφαλιστική.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

www.asfalistikonai.gr

Η online έκδοση για το περιοδικό του επαγγελματία ασφαλιστή!

Allianz

Στο Μεξικό οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι

ΕΝΑ ΜΟΝΑΔΙΚΟ ΤΑΞΙΔΙ επιβράβευσης στο Μεξικό, είχαν την ευκαιρία να ζήσουν οι συνεργάτες της Allianz Ελλάδος που διακρίθηκαν για την παραγωγή τους το 2016, αποδεικνύοντας για άλλη μια φορά, όπως τονίζεται, πως η σκληρή δουλειά και η επίτευξη υψηλών επιδόσεων ανταμείβεται επάξια.

Ο διαγωνισμός πωλήσεων, 12μηνης διάρκειας που αφορούσε σε προϊόντα συσσώρευσης κεφαλαίου, συνταξιοδοτικές και αποταμιευτικές λύσεις καθώς και προγράμματα προστασίας και υγείας, κινητοποίησε το μεγαλύτερο μέρος των συνεργατών του δικτύου Agency της εταιρείας.

Στιγμιότυπο από το ταξίδι

Επτά ξεχωριστές ημέρες γεμάτες εμπειρίες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Allianz στη χώρα των Μάγια και των Αζτέκων. Παρθένα φύση, αρχαίοι πολιτισμοί και μία σύγχρονη κουλτούρα γεμάτη ρυθμό και μουσική συνθέτουν την υπέροχη αυτή χώρα των αντιθέσεων. Στο πλαίσιο του ταξιδιού επιβράβευσης, πραγματοποιήθηκε συνάντηση εργασίας, του Δικτύου Πωλήσεων με διοικητικά στελέχη της εταιρείας. Εκεί, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Allianz είχαν την ευκαιρία να μάθουν σύγχρονες τεχνικές cross και up selling, αξιοποιώντας τη δύναμη των social media και του segmentation του πελατολογίου τους.

Μέσα από μία ωφέλιμη συζήτηση, αναδείχθηκαν νέες ιδέες τις οποίες θα έχουν την ευκαιρία να αξιοποιήσουν με την επιστροφή τους στην Ελλάδα με στόχο να επιτύχουν στον επόμενο διαγωνισμό πωλήσεων που θα τους οδηγήσει σε έναν ακόμα προορισμό ζωής το 2018.

Η επίτευξη υψηλών στόχων μέσα από τη συστηματική συμμετοχή των συνεργατών της Allianz σε διαγωνισμούς – κίνητρα εδραιώνει την κοινή εταιρική κουλτούρα της, ενισχύει το αίσθημα συμμετοχής στην ομάδα της Allianz, με κοινές αξίες και στόχους δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για μακροχρόνια επαγγελματική καταξίωση, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Ε.Ι.Α.Σ. Νέος εντεταλμένος σύμβουλος

ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ εντεταλμένου συμβούλου διοικήσεως ανέθεσε στον κ. Νίκο Σωφρονά το διοικητικό συμβούλιο του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (Ε.Ι.Α.Σ.), μετά την παραίτηση του γενικού διευθυντή κου Γιάννη Παπακωνσταντίνου.

Σε αυτό το πλαίσιο, ο κος Σωφρονάς αναλαμβάνει να διευθύνει και να αναπτύξει περαιτέρω το εκπαιδευτικό πρόγραμμα, το ανθρώπινο δυναμικό και τις υπηρεσίες του Ινστιτούτου, έως την επιλογή νέου γενικού διευθυντή. Ο κος Σωφρονάς είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ε.Ι.Α.Σ., πρόεδρος της επιτροπής στρατηγικού σχεδιασμού και εκπαιδευτικής πολιτικής του Ινστιτούτου και διευθυντής ανάπτυξης, εκπαίδευσης και νέων δικτύων του ομίλου Interamerican.

NP insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία

Συνεπής σε ό,τι πει

Life Cover Plus
η πιο ολοκληρωμένη λύση της αγοράς

Γιατί το πρόγραμμα ατομικής προστασίας Life Cover Plus της MetLife δίνει την πληρέστερη λύση σε περίπτωση απώλειας ζωής ή σοβαρής ασθένειας

Οι καθημερινοί κίνδυνοι γύρω μας είναι πολλοί. Πόσο έτοιμοι όμως είμαστε να αντιμετωπίσουμε μία απρόσμενη κατάσταση, μία σοβαρή ασθένεια, ένα ατύχημα που μας εμποδίζει να επιστρέψουμε στην κανονική μας ζωή, να συντηρήσουμε την οικογένειά μας ή να την προστατέψουμε στην περίπτωση ενός μη αναστρέψιμου συμβάντος;

Τα στοιχεία των περισσοτέρων ερευνών δείχνουν ότι οι άνθρωποι διστάζουν να προνοήσουν για ένα τέτοιο γεγονός και τείνουν να αναβάλλουν για αργότερα τη σχετική απόφαση.

Σήμερα, η MetLife έρχεται να διευκολύνει την απόφαση αυτή, με το πρόγραμμα ατομικής προστασίας Life Cover Plus.

Το Life Cover Plus είναι αδιαμφισβήτητα η πιο ολοκληρωμένη λύση της αγοράς απέναντι σε ένα ευρύ φάσμα κινδύνων, αφού:

- δίνει τη δυνατότητα επιλογής κεφαλαίου κάλυψης μέχρι 50.000€ και δυνατότητα επιλογής διάρκειας προγράμματος για 15, 20 ή ακόμη και 25 χρόνια,
- το κεφάλαιο καταβάλλεται ακόμη και σε περίπτωση διάγνωσης σοβαρής ασθένειας, όπως καρκίνος, καρδιακή προσβολή και εγκεφαλικό,
- σε περίπτωση απώλειας ζωής, το κεφάλαιο καταβάλλεται στα οικεία πρόσωπα, ποσό που διπλασιάζεται, αν η απώλεια οφείλεται σε ατύχημα,
- μπορεί κάποιος να ενταχθεί σε αυτό μέχρι και στην ηλικία των 55 χρόνων.

Το Life Cover Plus προσφέρει πρόσθετα προνόμια απαλλαγής ασφαλίστρων, σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία, ενώ στη λήξη του προγράμματος και εφόσον δεν έχει καταβληθεί κάποια παροχή, επιστρέφεται το 25% των καταβληθέντων καθαρών ασφαλίστρων, ακόμη και αν έχει ενεργοποιηθεί η απαλλαγή πληρωμής τους.

Σε ένα ρευστό παγκόσμιο οικονομικό περιβάλλον, με τις συνθήκες αστάθειας που επικρατούν, η MetLife θέλοντας να προσφέρει ένα επιπλέον κίνητρο ώστε να προνοήσουμε για εμάς και τα αγαπημένα μας πρόσωπα, κρατά σταθερό το ύψος του ασφαλίστρου, καθ' όλη τη διάρκεια του προγράμματος.

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να βρουν περισσότερες πληροφορίες στην ηλεκτρονική σελίδα της εταιρείας www.metlife.gr

Η πρώτη πηγή ενημέρωσης για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο!
www.nextdeal.gr

NP insurance

Φιλοδοξεί να αυξήσει το μερίδιο της στην αγορά

Μειώσεις ασφαλίστρων στο αυτοκίνητο και αυξήσεις μισθών, αλλά και μπόνους στους εργαζόμενους ανακοίνωσε η NP ασφαλιστική. Με έντονη προϊοντική και τιμολογιακή αντεπίθεση με μεγάλες εκπτώσεις στον κλάδο Αυτοκινήτων και στους κλάδους Περιουσίας και Ατυχημάτων/Υγείας, η NP, όπως τονίζεται, φιλοδοξεί να αυξήσει το μερίδιο της στην ασφαλιστική αγορά ενώ παραμένει ηγετική ασφαλιστική δύναμη σε ότι αφορά την επανεκπαίδευση των συνεργατών της. Αξίζει να σημειωθεί ότι η NP ασφαλιστική είναι μία από τις ελάχιστες ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες σε καιρό έντονης οικονομικής κρίσης προχώρησε σε μέση αύξηση κατά 8% στη μισθοδοσία του έμψυχου δυναμικού της, ενώ μοίρασε και έκτακτο bonus σε όλο της το προσωπικό.

Μεγάλες εκπτώσεις στο αυτοκίνητο και στην περιουσία

Τονίζεται ακόμη, ότι σε μία περίοδο που οι περισσότερες ασφαλιστικές στον κλάδο αστικής ευθύνης αυτοκινήτου προχωρούν ήδη σε αυξήσεις τιμολογίων, η NP ασφαλιστική αντιλαμβανόμενη και την κοινωνική διάσταση της ασφάλισης αυτοκινήτου προχωρά στις μεγαλύτερες εκπτώσεις των τελευταίων ετών. Η NP όντας πολύ ισχυρά κεφαλαιοποιημένη Εταιρία και με αυξημένους δείκτες αποθεματοποίησης και φερεγγυότητας σύμφωνα με τα Solvency II, θέλει να αξιοποιήσει την κεφαλαιακή της επάρκεια προς όφελος των Πελατών και των συνεργατών της προσφέροντας τους τις πλέον ανταγωνιστικές τιμές της αγοράς στην ασφάλιση αυτοκινήτου με ταυτόχρονη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών και προσεκτική ανάληψη των κινδύνων που αναλαμβάνει.

Ταυτόχρονα μαζί με τις αλλαγές στον κλάδο αυτοκινήτων, η NP ασφαλιστική αξιοποίησε τις νέες αντασφαλιστικές της συμβάσεις και προσφέρει ακόμα ποιο ανταγωνιστικές τιμές στον κλάδο Περιουσίας όπου το ασφάλιστρο ξεκινάει από 1€/τ.μ. με αύξηση των παροχών/καλύψεων στα συμβόλαια της, εμπλούτισε την γκάμα προϊόντων της στον κλάδο Γενικής Αστικής Ευθύνης, ενώ προχώρησε σε σημαντικές βελτιώσεις και δημιουργία νέων ανταγωνιστικών προϊόντων στον κλάδο Ατυχημάτων/Υγείας.

Επανεκπαίδευση & Επαναπιστοποίηση Δικτύου Συνεργατών

Την ίδια ώρα, η NP ασφαλιστική διαθέτει την τεχνογνωσία και έχει λάβει όλες τις απαραίτητες πιστοποιήσεις από την Τράπεζα της Ελλάδος για να μπορεί να προσφέρει και την εφετινή χρονιά, εντελώς δωρεάν στους συνεργάτες της, το πλήρες πρόγραμμα επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης 15 ωρών για όλους τους Τομείς Α, Β & Γ του έτους 2017. Η εταιρία δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην επανεκπαίδευση του δικτύου συνεργατών της με στόχο την επαγγελματική βελτίωση και καταξίωση του, ενώ προσφάτως ολοκληρώθηκε ο πρώτος κύκλος Επανεκπαίδευσης για τον Τομέα Γ' του 2017 που αφορούσε την επικοινωνία και την τεχνική πωλήσεων σε περίπου 450 συνεργάτες. Πλέον η εταιρία ετοιμάζεται για το δεύτερο κύκλο επανεκπαίδευσης που θα ξεκινήσει τον Μάιο και αφορά τον Τομέα Α' – Κλάδος και προϊόντα γενικής αστικής ευθύνης.

Αυξήσεις μισθών και έκτακτα μπόνους στο προσωπικό

Να σημειωθεί τέλος ότι η NP ασφαλιστική προχώρησε έγκαιρα από την αρχή της χρονιάς σε αύξηση κατά μέσο όρο 8% στο προσωπικό της εταιρείας, επιβραβεύοντας την παραγωγικότητα και την αφοσίωση που κατέδειξε τα τελευταία χρόνια καθιστώντας την NP ως μία από τις πλέον δυναμικές Εταιρείες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Οι μισθολογικές αυξήσεις και τα μπόνους έρχονται κόντρα στο κλίμα της απαισιοδοξίας και της ανησυχίας που επικρατεί στην ελληνική επιχειρηματικότητα και δείχνει ότι υπάρχουν ελληνικές εταιρείες «φάροι» ανάπτυξης και προσφοράς προς τους εργαζομένους τους, τους συνεργάτες τους και την κοινωνία γενικότερα.

Ο Γιάννης Στουρνάρας στο φόρουμ του Wharton Club

ΣΤΗ ΣΗΜΑΣΙΑ που διαδραματίζει στην ανάπτυξη της οικονομίας ο συνδυασμός περιορισμού των δαπανών με τη μείωση των φόρων και δη των επιχειρηματικών, αναφέρθηκε ο διοικητής της ΤτΕ, Γιάννης Στουρνάρας, στην ομιλία του με τίτλο «Εξελίξεις στην Ελληνική Οικονομία και την Ευρωζώνη» στο πλαίσιο φόρουμ του Wharton Club.

Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου και Γ. Στουρνάρας

Ο κ. Στουρνάρας ήταν προσκεκλημένος και βασικός ομιλητής των Leadership Forum Series του Wharton Club of Greece,στο πλαίσιο των εκδηλώσεων με τη συμμετοχή κορυφαίων ομιλητών που εγκαινίασε ο Σύλλογος Αποφοίτων της Σχολής Wharton του University of Pennsylvania, Wharton Club of Greece.Από την πλευρά του ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου του Wharton Club of Greece κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου (πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Eurolife ERB), δήλωσε ότι ξεκινάμε το Leadership Forum Series με κύριο στόχο την ανταλλαγή θέσεων και απόψεων μεταξύ των μελών και φίλων του Wharton και σημαντικών προσωπικοτήτων του ελληνικού και διεθνούς γίγνεσθαι για μία ευρεία γκάμα θεμάτων, από την πολιτική και την οικονομία μέχρι τις τέχνες και τη φιλοσοφία. Σε μια εποχή γεμάτη προκλήσεις, αλλά και ευκαιρίες, προωθούμε τον διάλογο ως βασικό όχημα εξεύρεσης λύσεων και δημιουργίας προοπτικών για την εξέλιξη της ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας,σημείωσε ο κ.Σαρρηγεωργίου.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Η Anytime "φωτίζει" τον ξενώνα βρεφών SOS

ΣΤΑΘΕΡΗ υποστήριξη παρέχει η Anytime στα Παιδικά Χωριά SOS, ενισχύοντας προγράμματα και καλύπτοντας λειτουργικές ανάγκες, στο ευρύτερο πλαίσιο της υποστηρικτικής σχέσης που έχει αναπτύξει η Interamerican με τον οργανισμό. Στο πλαίσιο αυτό η Anytime οργάνωσε διαδικτυακή καμπάνια ευαισθητοποίησης και ενδιαφέροντος των επισκεπτών της σελίδας της στο facebook για τον Ξενώνα Βρεφών SOS, διάρκειας τριών εβδομάδων.

Ο Γιώργος Πρωτόπαπας, γενικός διευθυντής των Παιδικών Χωριών SOS, με τους Γιάννη Ρούντο, Χρύσα Ελευθερίου, της διεύθυνσης δημοσίων σχέσεων & ΕΚΕ του ομίλου Interamerican και Κώστα Κατσιμπόκη, υποδιευθυντή Anytime

Το εντυπωσιακό αποτέλεσμα της επικοινωνιακής ανταπόκρισης του κοινού στο μήνυμα της καμπάνιας -τα likes ξεπέρασαν τις 100 χιλιάδες!- "μεταφράστηκε" σε σημαντική οικονομική συνδρομή της Anytime για την κάλυψη της ετήσιας δαπάνης ηλεκτροδότησης του Ξενώνα. Το μήνυμα, με σειρά από πρωτότυπα, διαδραστικά facebook live videos, εστίασε στην ιδέα του σταδιακού "φωτισμού", μέχρι να φωτιστεί πλήρως ο χώρος των εγκαταστάσεων.

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Στηρίζει τους καταναλωτές

ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ με την Elpedison προχώρησε η AXA τονίζοντας ότι αποστολή της είναι να στηρίζει τους καταναλωτές να ζουν κάθε μέρα με λιγότερες έγνοιες. Μέσα από αυτή τη συνέργεια, η AXA θα αναλαμβάνει την πληρωμή των λογαριασμών ηλεκτρικού ρεύματος σε περίπτωση που οι ιδιώτες ή οι επαγγελματίες καταναλωτές βρεθούν σε δυσχερή οικονομική θέση, χωρίς κάποια επιπλέον οικονομική επιβάρυνση σε αυτούς. Στόχος των δύο εταιρειών είναι σε αυτή τη δύσκολη περίοδο να στηρίξουν τους καταναλωτές και να τους βοηθήσουν να εστιάσουν στην επίλυση όσων τους απασχολούν, χωρίς πρόσθετες έγνοιες.

Μέσα από την συνεργασία AXA – Elpedison θα καλύπτονται καταναλωτές που χάνουν ακούσια την εργασία τους, καταναλωτές που αδυνατούν να εργαστούν προσωρινά λόγω ατυχήματος ή ασθένειας, καθώς και καταναλωτές που θα εισαχθούν σε νοσοκομείο λόγω ατυχήματος ή ασθένειας. Αυτή η συνεργασία είναι συνδεδεμένη με τον ρόλο που έχουμε προς την κοινωνία ως ασφαλιστική εταιρεία, αλλά και με το αντικείμενο των καθημερινών εργασιών μας ως ασφαλιστών, ανέφερε μεταξύ άλλων ο Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος της AXA.

MetLife®

Στηρίζει τη νεανική επιχειρηματικότητα

ΓΙΑ ΤΡΙΤΗ ΣΥΝΕΧΟΜΕΝΗ ΦΟΡΑ, η MetLife συνεχίζει να συμβάλει στην ενθάρρυνση των νέων να στραφούν στην επιχειρηματικότητα μέσω μιας σειράς επιμορφωτικών συναντήσεων και ενεργειών, σε μαθητές όλων των εκπαιδευτικών βαθμίδων σε δημόσια και ιδιωτικά σχολεία της Ελλάδας.

Σε συνεργασία με το Σωματείο Επιχειρηματικότητας Νέων (ΣΕΝ)/Junior Achievement Greece και το MetLife Foundation, η MetLife παρέχει απαραίτητες οικονομικές και επιχειρηματικές γνώσεις στους νέους ώστε να αποκτήσουν τις σωστές βάσεις για το μέλλον τους.

Ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης

Συγκεκριμένα, με ανεκτίμητο μοχλό τους εθελοντές της που λαμβάνουν τον ρόλο του καθηγητή, η MetLife διδάσκει στους μαθητές Δημοτικού και Γυμνασίου, την ανάγκη να είναι οικονομικά υπεύθυνοι.

Στην εκπαιδευτική βαθμίδα του Λυκείου, όπου οι αποφάσεις των μαθητών έχουν μεγάλο αντίκτυπο για το μέλλον τους, εθελοντές αναλαμβάνουν να τους μεταδώσουν γνώσεις για τη δημιουργία, την εκτέλεση και τη στήριξη μιας επιχειρηματικής ιδέας στην ελεύθερη αγορά.

Επίσης, το πρόγραμμα «Εικονική Επιχείρηση» του ΣΕΝ, με τη συμμετοχή της MetLife, τους δίνει την δυνατότητα να εφαρμόσουν τις ιδέες τους δημιουργώντας την προσομοίωση της υλοποίησης τους. Κατά τη διάρκεια της πρωτοβουλίας αυτής, η MetLife, μέχρι στιγμής, έχει εκπαιδεύσει 3.500 μαθητές και έχει επιστρατεύσει 350 εθελοντές της. Μεγάλη επιτυχία του προγράμματος για αυτή τη χρονιά αποτέλεσε και η συμμετοχή παιδιών από την «Κιβωτό του Κόσμου», στο πρόγραμμα «Εικονική Επιχείρηση» του ΣΕΝ, με την υποστήριξη και τη συμβολή της MetLife και των εθελοντών της.Την ικανοποίηση της MetLife για το πρόγραμμα Life Changer,εξέφρασε ο Σταύρος Μιχαηλίδης, Head of Communication & Marketing της εταιρείας.

Ο κ. Κώστας Κουτσούκος

Prime INSURANCE

Νέο στέλεχος

Η PRIME Insurance ενέταξε στην εμπορική της διεύθυνση, τον κ.Κώστα Κουτσούκο, ο οποίος αναλαμβάνει τη θέση του περιφερειακού διευθυντή πωλήσεων. Ο κ. Κουτσούκος είναι πτυχιούχος του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής του Πανεπιστημίου Πειραιά. Εργάστηκε σε ανάλογες θέσεις του εμπορικού τομέα, σε μεγάλες εταιρίες του χώρου και αυτή η πολυετής εμπειρία του στον ασφαλιστικό κλάδο, είναι βέβαιο ότι θα ενισχύσει τις εμπορικές δραστηριότητες της Prime Insurance και θα συμβάλει στην ανοδική πορεία της εταιρίας, τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση.

DARAG
The origin of value

Εξαγοράζει τη Ikano Group

ΣΕ ΣΥΜΦΩΝΙΑ για εξαγορά του συνόλου των μετοχών της Ikano Försäkring AB, της σουηδικής ασφαλιστικής με έδρα στη Στοκχόλμη και μέλος του διεθνούς ομίλου Ikano Group,προχώρησε ο ευρωπαϊκός ασφαλιστικός όμιλος Darag.

Για την ολοκλήρωση της εξαγοράς αναμένεται η σχετική έγκριση της αρμόδιας Ρυθμιστικής Αρχής της Σουηδίας (SFSA).

Μέσω της συμφωνίας με τη Darag η Ikano πετυχαίνει την οριστική οικονομική και νομική διευθέτηση του ασφαλιστικού της χαρτοφυλακίου. Η συγκεκριμένη εξαγορά αποτελεί για την Darag την 24η συναλλαγή run-off σε 13 χώρες, και ανεβάζει το συνολικό όγκο συναλλαγών επάνω από τα 660 εκατομμύρια ευρώ.

Η πρόσφατη συμφωνία με την Ikano σηματοδοτεί την έναρξη μιας πολλά υποσχόμενης χρονιάς για τη Darag, σχολίασε ο κ. Zsolt Szalkai, Group Chief Liability Officer της εταιρείας.

Πιστεύουμε βαθιά ότι η αγορά των ανενεργών χαρτοφυλακίων (legacy business) στην Ευρώπη θα πετύχει ένα νέο υψηλό το 2017, καθώς η (αντ)ασφαλιστική αγορά αναγνωρίζει πλέον ότι οι λύσεις run-off αποτελούν ζωτικό στοιχείο του κύκλου ζωής ενός ασφαλιστικού προϊόντος, βοηθώντας τις εταιρείες να μειώσουν το διαχειριστικό κόστος, να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά τη μεταβλητότητα της αγοράς και να πετύχουν καλύτερες κεφαλαιακές αποδόσεις, ανέφερε χαρακτηριστικά ο κ. Zsolt Szalkai.

Αγαπημένες συνταγές από γνωστές προσωπικότητες ελληνικής καταγωγής, που ζουν και διαπρέπουν στο εξωτερικό, αλλά και ενθουσιώδεις φιλέλληνες, με μοναδικό σύνδεσμο τη βαθιά αγάπη τους για την Ελλάδα, ενώνουν τη γευσιγνωσία τους, για ένα συγκλονιστικό ταξίδι ελληνικών γεύσεων.

«Πιστεύω ότι το φαγητό είναι μία αντανάκλαση του εαυτού μας: το τι επιλέγουμε να τρώμε δείχνει τη ζωή που θέλουμε να ζήσουμε. Η μετοίκηση στην Ελλάδα με τον σύζυγό μου, Πρίγκιπα Νικόλαο, προσέθεσε ένα νέο κεφάλαιο στη γαστρονομική μου ταυτότητα και μου επέτρεψε να επαναπροσδιορίσω τη «γεύση» με την οποία έχω συνδυάσει την έννοια του σπιτικού. Κυρίως όμως, η ελληνική κουζίνα – απλή αλλά ποτέ απλοϊκή, ανεπιτήδευτη αλλά ταυτόχρονα δελεαστική, αυθεντική αλλά πάντα εξελισσόμενη – μου δίδαξε ένα πολύτιμο μάθημα: δεν υπάρχει λόγος να αποκρύπτουμε την αλήθειά μας και να κρυβόμαστε πίσω από περιττές γεύσεις, ούτε στην κουζίνα, αλλά ούτε και στη ζωή.»

Tatiana Blatnik

ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Για παραγγελίες & πληροφορίες: Θεομήτορος 62Δ, 173 42, Άγιος Δημήτριος
Τηλ. (+30) 210 - 3211174 • www.militos.gr • info@militos.gr

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ «ΝΑΙ»

Ο Μάης με τα τριαντάφυλλα....

...κι ο Ιούνης με τα μήλα!

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

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

Allianz

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.